

# 《供應鏈管理：利豐集團的實踐經》

## 图书基本信息

书名：《供應鏈管理：利豐集團的實踐經驗》

13位ISBN编号：9789620422782

10位ISBN编号：9620422783

出版时间：2003年09月01日

出版社：三聯書店

作者：利豐研究中

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《供應鏈管理：利豐集團的實踐經》

## 內容概要

《供應鏈管理：利豐集團的實踐經驗》是一本關於利豐運用供應鏈管理的概念以發展業務的書，書中著重介紹利豐集團在貿易、經銷和零售方面許多實在的業務案例，分享了許多業務心得。香港利豐集團在供應鏈管理，以及在出口貿易、經銷、零售方面的經驗，對發展現代流通業和增強企業競爭有一定的參考價值。

# 《供應鏈管理：利豐集團的實踐經》

## 精彩短评

- 1、很清楚的对利丰的介绍，有点老，但是重要的东西都存在了。
- 2、我读到的是中国人民大学出版社出版的2009版，读完以后印象深刻。对利丰作为一个贸易公司发展全球贸易网络搭建的案例深感佩服。一种大局观和联系性的原则在供应链的运用和全球网络的搭建上尤为重要，而利丰做了很好的榜样。
- 3、神一样的存在！
- 4、一般般的书，不知道为什么大家的评价还挺不错的，理论上已经过时了，但实践还没有达到的程度。其实并没有太多内容，更多的是偏向于细节吧。

## 章节试读

### 1、《供應鏈管理：利豐集團的實踐經驗》的笔记-开篇

#### 序

中国内地的商贸大体还停留在一手买进，一手卖出的商业中介的发展阶段，效率低，竞争力差。应用现代信息技术改善经营流程，提高管理和服务水平。在全球范围内选择最好的设计师，最好的原材料供应商，最好的加工厂，并优化供应链，降低流通成本，提高企业效益。

#### 引言

利和经销2004年重组上市

利邦有限公司：经营名牌男士服饰，圣安娜饼屋

供应链是指：由客户（或消费者）的需求开始，经过产品设计，原材料供应，生产，批发，零售等环节，到最后把产品送到最终用户的各项制造和商业活动总和。以市场需求为原动力。企业应专注于核心业务。对生产，实物，信息，资金流程不断进行设计，执行，修正和改进。

#### 引论

设计，质量控制的附加值更高。

冯经国：为保持有效的运转，贸易公司必须做到小型化并具有创业精神，建立以顾客为中心的小型组织单位。

台湾的化学合成品，香港买棉花，

旧模式客户：这是我需要的商品，请到最好的地方帮我购买

新模式客户：在下一季，我们所想要的就是这种外形、颜色和高质量的产品，你能提供一个生产计划吗？

1990s，许多公司在亚洲范围内把原材料和半制成品的生产向低成本的地方迁移，这种分散生产便是亚洲贸易和商业起飞的原因，整个地区的生产最终仍然取决于来自北美和西欧的需求。

韩国买纱，台湾纺织与染色，日本拉链和纽扣，内地生产，多工厂同时生产，五周交货。

现状：市场变化之快使你不能使库存积压，凭借商誉让纱厂保留未经染色的纱，内地工厂预留生产能力，缩短产品交付周期。

如果一种消费品的出厂价是1美元，零售价通常是4美元，3美元是流通成本。

利丰的工作是设计，采购并检查原材料，监督生产，但不监管工人，也没有自己的工厂。控制工厂30-70%的产能，成为重要但又不完全依赖的大客户。

大多跨国贸易公司以地理划分，把国家作为利润核算的单位，整体优化因内部竞争困难重重。

通过收购吸引人才，拓展业务。

财务监控，劳动程序不需要太多创新，集中香港管理，供应商数据库

很少对某个总部做一个大而笼统的决策，把问题细分，做很多较小的决策

公司于1907年发明了用纸密封的爆竹来代替传统的泥土密封爆竹（美国对爆竹按重量征收关税）

### 2、《供應鏈管理：利豐集團的實踐經驗》的笔记-供应链管理-利丰（2009年出版）-第1篇 总论

#### 1 集团介绍

利丰有限公司（1937香港成立）——李+冯，1906年广州成立，中国首家对外贸易的华资公司

利丰贸易，消费品采购，制造，出口，最历史，成衣为主，也有饰品，家居，玩具等，市场：欧美日

利和经销，亚太生产，物流，品牌推广（快速流转消费品），品类管理

利丰零售，玩具反斗城，Branded Lifestyle（时装），利邦（前身为万邦制衣），OK便利店，圣安娜饼屋

屋

#### 2.理念

企业发展战略，生产计划，市场营销，财务管理，信息系统，人资

# 《供應鏈管理：利豐集團的實踐經》

背景：大量供应，替代性高的产品，销售价格越降越低，零售商，批发商，制造商定价的主动权开始动摇。

单个企业难以在一个产品的所有生产和流通环节上都成为最有竞争力的王者。贸易商的核心能力是市场信息，顾客，采购网络及产品知识

信息系统：联结资金流程和实物流程，形成自动交货与收账的程序

供应链：工作流程（商流），实物流程，资金流程，信息流程

理念：以顾客为中心，专注核心业务，改进流程，应用信息系统，缩短交货周期，降低流通成本。

企业核心业务：盈利最多，与众不同，产品或服务，销售渠道，专利品牌网络的控制点

上下游互相了解生产和能力，经营计划和措施，如OK便利店与供应商分享销售的信息，并由其直接送货到店铺

所有企业都具备五项基本活动：采购，制造，运输，存储，销售

除客户满意程度之外，还要考虑各个订单的真正盈利情况。

信息系统：要有整合采购，生产，销售，财务，人事的能力（跨平台对接

顾客管理：从顾客的需求，购买行为，消费偏好，对生产的意见都是非常重要的

尽管有一些非核心业务还是赚钱的，但管理层必须作出取舍，以便集中资源和人才，发展核心业务的竞争力

内部重建：流程设计，机构配置，信息系统的建立，三者要同时进行，通过信息系统减少人工处理。

评估指标：速度（信息交流，原材料，在制品，成品交付速度）灵活性：应付市场变化，改良，创造，改变生产活动 质量：功能，外观，生产流通中的良品率 成本：投入与回报 服务 库存（各阶段）

现状：很多企业的现有流程是在传统管理模式下操作，计算机只是一种通信和文书处理的工具。

长期合作伙伴：诚信，信息共享，向客户提供完整的生产方案

## 3.实践

利丰实力：深厚的商业关系，敏锐的市场触角，创新的流程设计，与客户，生产商的良好互动。为每一份订单/产品度身定制供应链，并要求从原材料采购，生产到运输都取得最佳效益。

以客户为中心，帮助选择生产商和供应商，设计整个生产计划及流程，代为监督品质和生产时间，直到产品装运出口。供应链的原动力来自客户的订单，利丰全流程监控，进行环节间的沟通和组织。

利和经销实现了OneWorld企业资源管理系统，收集处理和利用市场信息，如促销活动，广告等

物流和库存：提供包装，贴标，组合销售包等增值服务

资金：减少流动资金的占用：减少库存数量，压缩应收款周期，腾出资金用于创造盈利，促进发展，资金流程的严谨管理能为企业带来商誉。

# 《供應鏈管理：利豐集團的實踐經》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)