

考慮客戶自有產能之供應契約設計

林友梅* 吳政鴻

國立臺灣大學工業工程學研究所 (台北市羅斯福路四段 1 號)

*r98546013@ntu.edu.tw ; wuchn@ntu.edu.tw

摘要

本研究描述兩階供應鏈中一個上游供應商與一家即將具有自有產能的下游零售商之互動與契約設計。零售商初期產能來源為全數倚賴上游；建置自有產能後，產能來源有二：利用自有產能生產、向上游供應商購買。零售商自有產能將影響供應鏈中的風險分配。風險源自於市場需求的不確定性：當零售商未具有自有產能時，將依據對市場的預測向上游訂購產品，零售商需要負擔訂購過多或太少所造成損失的風險。然而，開始具有自有產能後，能優先以自有產能滿足需求，不足的部分才向上游訂購，將需求變動的風險轉嫁至上游供應商。

本研究將以上游供應廠商的角度，思考如何因應下游零售商生產模式的變化，提出新的供應鏈契約內容，包括重新定價與合作模式。研究發現自有產能將顯著影響供應鏈內廠商之利潤分配，供應商藉由主動提出新的合約，相較於被動接受零售商建置自有產能，能夠有效地提高供應商可獲取之利潤。

關鍵字：供應鏈合約、自有產能、定價