

歐配額將取消 貨期短贏單

聯業供應鏈 直接向店舖供貨

減省成本 專利製衣董事李國本表示，公司內部已建立一套供應鏈管理系統，最初負責管理客戶庫存，後來進一步越過其倉庫，直接向客戶店舖供貨。

將顧客數據即時存入

系統特點是，取得顧客銷售數據後，會將這些數據輸入需求預測軟件，然後將每間店舖的庫存量和工廠連接。根據需求預測，為每家店舖補充何種款式、尺寸、顏色的襯衫存貨。

他續稱，每日會收集客戶各零售點所賣出成衣的款式、尺碼及顏色數據，再按銷售情況及個別需要，直接包裝及運送至零售點，使客戶的總倉不用囤積過量貨物。他補充：「因主導了送貨量，可為客戶減輕存倉成本及減低缺貨率。」



▲聯業製衣董事李國本表示，配額取消後買家將減少供應商數目，廠家須配合較短的生產交貨期。(陳靜儀攝)

聯業以專利技術面對挑戰

技術名稱	內容
soFTAL	純棉免熨恤衫
soFTAL Wool	可用機洗、烘乾而不縮水的羊毛褲
防縐縫合技術(Pucker free seam sewing technology)	已在美國、歐洲及日本取得專利
WOR納米技術	用於成衣上的防水及防油加工處理技術
Dot.TAL抗菌工序	有效防止發霉的防臭技術

廠房轉型

還 有三個多月，中國輸歐紡織配額便正式取消，後年輸美配額也將取消。就此，本地大廠聯業製衣已作好部署，透過專利技術及先進供應鏈管理系統，藉提供增值服務來面對新挑戰。

■本報記者 施建祖

紡商須技術化轉型

創辦於1947年的聯業，全球員工接近2.4萬，廠房分散中港、印尼、越南、泰國、馬來西亞、台灣、美國及墨西哥，年產量逾5,500萬件。在美國銷售的男裝恤衫，平均每7件便有1件是聯業所生產。

「配額取消後，必會為本地製衣業帶來一些危機，關鍵是要轉型。」聯業製衣董事李國本表示，轉型是要為客戶增值及減省成本，同時要縮短生產交貨期，如公司便積極善用科技，把自己變成為一家創意製造商(Innofactor)。

預備律師 防反傾銷

他直言，沒有配額，買家將鞏固及減少供應商數目，可能從以前400個減至100個，一些品牌更會要求縮短生產交貨期，「客戶採購模式會變得十分快，且不會補貨。」這發展形勢將對那些具備全球生產力的大廠有利，聯業預計定單會因而有雙位數增長。

歐美配額相繼取消，該公司除擴充內地及越南生產綫外，仍會保留本地工廠。「因取消配額後，市場還未穩定，或有反傾銷問題，所以本地OPA工廠有保留需要。」為此，內部已預備好律師，並提高資訊科技能力，一旦遇上反傾銷，便可在數日內提供所需文件。

注意是，配額取消後成衣單價將下跌，李國本坦言，只有透過品質及服務，才能取到客戶信任，特別是要好好利用資訊科技，在整體供應鏈管理上為客戶增值。「現品牌客戶會要求提供一站式服務，從產品設計及開發、布料市場預測、物流到商店管理，都要為其提供增值服務。」

存倉減半成本降

他指出，透過供應鏈管理庫存系統(VMI)，現可以準確預測客戶未來數月定單，令客戶減低存倉成本。「最短可在2個星期交貨，利用科技為客戶節省10%成本，倉存更減少一半。」其他增值服務，包括提供度身訂造服務，按用戶尺碼及要求縫製成衣，於數天內直接送到客戶手中。

在提高生產效率上，工廠亦由過去的漸進式分配裁片(Progressive bundle)，變為以小組形同步單元(modular)模式生產，此舉可加強應付細單能力。此外，也着力建立專利技術優勢(見表)，如防縐技術及納米技術等。「曾為客戶開發防縐西褲，清洗30次也不變縐，客戶售價也由30美元提升到75美元。」