

# 退貨與回購策略下權力較大零售商供應鏈之研究

研究生：李奎鋒

指導教授：蔡啟揚 博士

元智大學 工業工程與管理研究所

## 摘要

在本研究之中，假設一個權力較大的零售商與一個能夠配合的製造商的系統，在這第一期的銷售中，零售商提供給顧客無條件地將產品給退回，並且退還所購買的金額，並將退回產品和剩餘產品以一個特定折扣拿到第二期繼續販售，並且同樣在第二期銷售其中給予顧客無條件退貨和退費，在二期銷售結束後，零售商將剩餘產品及退貨產品重新整理，這些產品將由製造商以回購的價格全數購回，並透過第三方的買賣得到該產品的剩餘價值。在現今這種類型的零售商，如沃爾瑪，有“權力”來決定產品的零售價格，使得自己本身利益可以達到最大化，因為有許多的製造商非常熱意利用這種類型的零售商銷售通路替自己的產品鋪貨銷售自家的產品，使得製造商本身可以賺取利益。有別於集中式與分散式管理的差別，在權力較大的零售商是以自身利益最大化去考量，不會使得整體供應鏈的利潤最大，所以要如何使的製造商接受也是一個課題之一。

在本研究中，首要探討在零售商權力較大的情況下與分散式的管理和集中式管理有何不同，在權力較大的零售商之下製造商要如何接受零售商所開出的條件，所以我們提出利潤分享合同，利用合同的方式制定出製造商可接受的條件，也分析了權力較大的零售商的敏感度分析，改變單一參數值對決策變數與整體利潤的影響。

關鍵詞：權力較大的零售商、退貨策略、回購策略、合約協調