

<<企业物流管理>>

图书基本信息

书名：<<企业物流管理>>

13位ISBN编号：9787111194903

10位ISBN编号：711119490X

出版时间：2006-8

出版时间：机械工业

作者：Ronald H.Ballou

页数：615

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：<http://www.tushu007.com>

<<企业物流管理>>

内容概要

从企业管理的角度，向读者展现了企业物流管理的几乎所有相关领域。简单明了的概念介绍、务实可行的操作方法、学术性的理论探讨在该书中协调地融为一体。本书结构安排合理、内容全面系统、操作性与理论性并重等优点使其出版不久即成为风靡全美的物流管理类书籍。多年以来，美国物流管理协会一直把它列为向其成员推荐的首选物流教科书。世界各地的许多著名大学也将其作为物流专业课的指定教材。

<<企业物流管理>>

书籍目录

原书第五版译者序原书第四版译者序序言第一部分 概论 第一章 企业物流/供应链管理——一个至关重要的课题 1.1 概述 1.2 企业物流的定义 1.3 供应链(The Supply Chain) 1.4 物流活动 1.5 物流/供应链管理的重要性 1.6 非制造业中的物流/供应链管理 1.7 企业中的物流/供应链管理 1.8 企业物流/供应链管理目标 1.9 物流/供应链管理的研究方法 1.10 小结 习题 好的物流/供应链战略与缺乏物流战略的例子 第二章 物流战略和规划 2.1 企业战略 2.2 物流/供应链管理战略 2.3 物流/供应链规划 2.4 小结 习题第二部分 客户服务目标 第三章 物流/供应链产品 3.1 物流/供应链产品的性质 3.3 产品特征 3.4 产品包装 3.5 产品定价 3.6 鼓励性定价措施 3.7 小结 习题 第四章 物流/供应链客户服务 4.1 客户服务的定义 4.2 订货周期(Order Cycle Time) 4.3 物流/供应链客户服务的重要性 4.4 定义销售-服务关系 4.5 销售—服务关系的模型 4.6 成本与服务 4.7 确定最优服务水平 4.8 服务—损失函数 4.9 服务作为一个约束条件 4.10 衡量服务水平 4.11 应急服务 (Contingency Service) 4.12 小结 习题 第五章 订单处理与信息系统 5.1 订单处理过程第三部分 运输战略 第六章 运输基础知识 第七章 运输决策第四部分 库存战略 第八章 预测供应链需求 第九章 库存决策 第十章 采购与供应决策 第十一章 存储与搬运系统 第十二章 存储与搬运决策第五部分 选址战略 第十三章 设施选址决策 第十四章 网络规划流程第六部分 组织与控制 第十五章 物流/供应链的组织机构 第十六章 物流/供应链控制 索引

章节摘录

5.5.2 供应商管理库存 (Vendor-Managed Inventory) 如果由零售商来管理库存, 传统的做法是零售商使用某种形式的临界点补货法。

也即, 一旦某种商品的库存量降到临界点以下, 就向供应商发出采购订单以补足存货。

在这样的系统里, 零售商们自己作预测, 自己制订库存控制规则。

另一种形式则是零售商以固定周期 (如每周一次) 补货, 某种商品的订货量是要补足所指定的货架空间。

根据国际大众零售联合会 (International Mass Retail Association) 的统计, 60% 以上的耐用消费品和约 40% 的非耐用消费品是由零售商来负责补货管理的。

尽管仍将有企业继续使用零售商管理的补货计划, 但是供应商管理库存方案 (Vendor-Managed Inventories, VMI) 也将得到日益广泛的应用。

利用电子数据交换技术, 供应商能和零售商一样了解货架上商品的销售情况。

像沃尔玛和反斗城玩具公司之类的零售商都允许供应商来管理自己的库存, 由供应商决定运送哪些货物, 什么时候运送。

虽然某些零售商愿意在不掌握商品所有权的情况下进行销售, 但是通常一旦零售商收到货物, 库存商品的所有权就转移至零售商。

现在, 企业可以掌握的信息越来越多, 这促使管理供应渠道中产品流动的新方法不断涌现。

供应商要求客户提供有关产品销售、当前库存水平、收货日期以及仓耗和退货的信息。

信息通过 EDI 或其他电子网络流动, 随时得到更新。

有时, 供应商会因实施供应商管理库存计划而负担更多的成本 (比如负担运输成本), 但是他们认为使用 VMI 增加的销售收入完全可以抵消额外的成本。

(见资料 5.15) 资料 5.15 观察 西域出版公司 (Westem Publishing) 在它的黄金书系列产品中应用了供应商管理库存计划。

西域公司发行儿童图书, 它与零售商建立起某种联系, 由零售商向西域公司提供销售点信息

(Point-of-Sale Information)。

销售点信息使出版公司得以掌握库存余量, 然后与设定的再订货点进行比较。

如果库存水平低于再订货点水平, 则自动发出补货订单。

产品一经发运, 产品所有权就转移给零售商。

分享销售点信息是使连续补货工作及时高效完成的关键。

5.5.3 电子商务 对很多公司而言, 利用互联网来促进交易的电子商务是传统仓库和零售店经销模式的延伸。

传统的成熟企业有库存、仓库、运输设施和物流管理人员, 而新型的网上企业通常没有物流设施, 直接利用受雇承运人从供应商处供货。

传统企业在增加网站订单录入模式后, 将网上的订单与现有的物流运作整合到一起。

也有些企业将网上订单的处理与内部运作分别进行, 甚至借助外部第三方物流服务企业的支持, 他们认为两种订单的客户要求大相径庭, 运作方式也应该有所区别。

但是, 我们将会看到与电子商务刚开始的年代不同 (那时电子商务新颖而奇特), 现在无论网上来的订单还是销售人员传上来的订单, 物流支持活动并没有什么显著区别。

.....

编辑推荐

《企业物流管理：供应链的规划组织和控制》是世界各地的许多著名大学也将其作为物流专业课的指定教材。

从企业管理的角度，向读者展现了企业物流管理的几乎所有相关领域。

简单明了的概念介绍、务实可行的操作方法、学术性的理论探讨在该书中协调地融为一体。

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:<http://www.tushu007.com>