

<<现代物流管理案例、习题与实践>>

图书基本信息

书名：<<现代物流管理案例、习题与实践>>

13位ISBN编号：9787208040205

10位ISBN编号：7208040206

出版时间：2002-1-1

出版时间：上海人民出版社

作者：张毅

页数：182

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>

前言

物流以前不为人们所重视，然而，近年来随着新经济时代的到来，市场竞争的加剧，管理观念的更新，政府和社会对物流的重视，使物流的环境发生了变化，企业内物流部门开始建立，第三方物流企业正在蓬勃兴起，国际物流企业也更趋活跃。

中国政府大力扶持物流企业，将现代物流列入了重要新兴产业的发展规划，同时也积极开展了运输工程的建设，大力推进物流配送的连锁经营，中资和外资的第三方物流企业正在崛起，马士基物流公司、联邦快递公司、中国远洋运输公司都正在发展。

香港地区也提出了建设“物流之都”的目标。

计算机物流配送信息系统、电子订货信息系统、第三方物流信息系统也渐渐地被推出。

“中国物流与采购联合会”等物流组织和网站相继出现，物流术语的国家标准已经产生；人们开始要求了解物流，学习物流管理方法，研究物流的发展趋势。

物流行业成为现代时兴的行业，物流管理成为现代热门的学科，而精通物流管理的人才更是现代紧缺的人才。

“现代物流人才培训中心”是专为培训物流管理人才而设的机构。

培训中心将出版现代物流管理系列丛书，《现代物流管理》则是丛书中的第一本书。

在编写《现代物流管理》之前，我们浏览了物流方面的书籍，发现有关物流方面的书籍不多，而综合性的物流管理的普及教材更少。

这就促使我们提笔编写了《现代物流管理》以及《现代物流管理案例、习题与实践》，这两本书为一套，是为从事现代物流管理工作的人员提供的普及培训教材，其中，普及班学习内容为第1章至第9章，中级班学习内容为第1章至第13章。

《现代物流管理案例、习题与实践》作为《现代物流管理》的姊妹篇，其目的是为参加现代物流职业培训的学员以及从事现代物流管理工作人员提供辅助参考。

<<现代物流管理案例、习题与实践>>

内容概要

《现代物流管理案例、习题与实践》以上海现代物流人才培训中心推出的物流管理系列丛书之一的《现代物流管理》为主线，归纳总结了各章的基础知识要点，并辅以相关的案例编写而成。该书的实践部分以图文并茂的形式介绍了上海全方物流信息系统和英格丽化妆品公司的ERP系统，通过上机实践，可使读者对信息技术在现代物流管理中的作用有更深一步的感受，同时，也有助于读者更好地掌握现代物流管理的内容。

全书分两部分，第一部分包括案例和习题，共13章，与《现代物流管理》一书中的章节相对应，第二部分则是上机实践部分。

《现代物流管理案例、习题与实践》作为《现代物流管理》的辅助参考教材，它对参加现代物流职业培训的学员，具有重要的参考价值。

同时，也可以作为从事物流管理工作人员的参考读物。

作者简介

张毅，现代物流人才培训中心主任，上海财经大学教授，上海市生产与库存管理研究会秘书长。从事理论教学38年。

1983年起开始从事MRP、JIT及ERP方面研究工作。

曾任多家国际著名ERP软件供应商的特聘高级顾问。

长期以来致力于物流及ERP的研究、推广、培训、咨询及本地化工作。

曾参与组织多家国际企业的项目的实施咨询。

主持参加专业科研项目三十余项，出版物流及ERP专业著作九本，发表论文四十余篇。

<<现代物流管理案例、习题与实践>>

书籍目录

第一部分 案例与习题第1章 物流和物流系统案例淘金黑色地带——山东东大化工集团转变思路引进物流管理的做法习题习题答案第2章 物流管理基本原理案例轿车零部件配送中心如何担此重任习题习题答案第3章 流通业物流管理案例宝供为什么受欢迎习题习题答案第4章 制造业物流管理案例海尔基于核心能力的物流管理创新习题习题答案第5章 第三方物流管理案例开创国内现代物流之先河——记上海全方物流有限公司习题习题答案第6章 国际物流管理案例快递物流——美国联合包裹运送服务公司UPS习题习题答案第7章 物流信息管理案例物流配送信息系统——雷允上(苏州)有限公司习题习题答案第8章 供应链管理案例惠普公司的供应链习题习题答案第9章 物流组织与人员案例标准钢铁公司引入业务委员会, 改革传统组织结构习题习题答案第10章 企业资源计划系统ERP' 与物流案例MRP / ERP系统的实施——上海合众开利空调设备有限公司习题习题答案第11章 客户关系管理CRM与物流案例上海某网络销售有限公司习题1习题答案第12章 业务流程重组BPR与物流案例流程的全面重组——英格丽化妆品有限公司习题习题答案第13章 物流经济学案例配货中心的车辆调度优化——上海联华便利商业有限公司习题习题答案第二部分 上机实践实践(一)第三方物流系统实践(二)ERP系统

章节摘录

按设想，总汇的角色是汇总各配件厂的产品后，再集中配送。因此，总汇的服务对象应该是大批发商，实现大量采购，大量配送的经营方式。计划中利用销售总公司在各地分设的18家分销中心兼营配件供应，使配件跟着整车走，这个想法是合乎逻辑的。

因为分销中心对自己服务区域内的桑车社会保有量最清楚，如每年的销售量、汽车流向、车龄、使用类别（单位公用、私车、出租车等）、维修情况，等等，所以在分销中心设有分管配件的副总经理，还配有一名专职人员。

订货方式原打算电脑联网，直接网上采购，后因人员和内部一些软件技术等原因，通常采用传真方式。

总汇收到传真后立即配货、包装，通过铁路或公路发送。

分销中心一般希望公路运输，理由是公路运输可以做到门对门服务，车辆直接进库卸车。

而铁路运输货物到达目的站后，发出提货通知，分销中心因没有运输卡车，还得租卡车运回，总费用并不便宜。

总汇开张第一年，销售收入近亿元，形势不错。

第二年把销售收入计划定为2亿元，实际销售不到1.5亿元，但情况还算乐观。

第三年的计划提高到3亿元，实际为1.8亿元，但还是看好市场。

第四年（1998年）把计划定在4亿元，但到了年中，累计销售不到1亿元，估计年销售收入难过2亿元。

经对总汇1997年销售记录分析，全年共做了1600多笔交易，其中最大的客户年交易量上百万元，小的生意每笔仅几十元，小生意次数占了全年交易总数的绝大部分。

在几年的运行中尚存在以下问题：资金周转不畅，客户拖欠数额有好几千万元，因此无法按时与供应商结账，导致有些供应商不愿意继续发货，令经理感到头疼；销售、采购、储运三科室之间配合不默契，常常发生如下现象：采购部门对销售人员说某种物料已经到货，但是客户却提不到货；信息中心有一位计算机本科毕业生，工作已有2年，对总汇的业务却还是不熟，只对电脑技术感兴趣，1998年上海电话号码早已升为8位数，而记存的市内客户的电话号码还是7位数；大量的客户信息储存在系统内，但销售部门却讲不清自己销售区域的客户信用。

为了提高工作质量和效率，曾设想对业务作调整，基本思路是：在按区域销售（销售科人员按国土大区划成华东、华北、华南等地区）的基础上，再将采购科也按销售科对应划分，实现采购销售一条龙服务。

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>