

物流管理案例：某工业品批发公司 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/292/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E7\\_AE\\_A1\\_E7\\_c67\\_292584.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/292/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_AE_A1_E7_c67_292584.htm) 沃尔特·奈格利是工业品批发公司的采购部主任。他需要为高价值产品设定采购数量，公司买到这些高价值产品后，通常存入库存，并在相当短的订货周期内卖给工业客户。传送机所使用的备用发动机即是这类产品之一。备用发动机主要面向北美洲的客户进行销售，全年销售情况稳定。这些发动机在德国西部生产，从巴尔的摩进口以后，用卡车运至公司设在芝加哥的自营仓库。虽然德国制造商的价格包括了从德国巴尔的摩的运费，但是公司要承担货物那从巴尔的摩到芝加哥的运输费用。为帮助决策，沃尔特还搜集了以下信息：

信息内容	数量/成本
信息来源	平均年销售量 1,500台
销售部	补货提前期 一个月
采购部	每次订货的文书成本 20美元
会计部	库存持有成本 每年30%
财务部	每台机器的毛量 250磅
运输部	仓库的卸货成本 0.25美元/担
会计部	仓库的仓储能力 300台
仓库经理	每次订货的快递成本 5美元
运输部	公共仓库的仓储费率 每年每台10美元
公共仓库	注：公司仓库只能存储300台发动机。如果补货订单的订货量超过300台，超过300台的那部分将会存放在公共仓库里。
每份订单的订货量	单价（美元）
头100台	700
其次100台	680
200台以上	670

制造商刚刚发布了到巴尔的摩港新的价目表。沃尔特在与卡车运输公司商谈内陆运费时发现，卡车运输公司既可以每担12美元的费率整车运送，也可以每担18美元的费率零担运输。

问题：如果制造商采用特殊价格策略，补货订单的订货量应设置在什么水平。如果制造商的

价格策略是每个数量分界点的价格适用于订购的所有货物，  
沃尔特是否应该调整补货订单的规模。 100Test 下载频道开通  
，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)