

物流师资格考试综合辅导物流专业词汇：JPDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/37/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E5\\_B8\\_88\\_E8\\_c31\\_37306.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/37/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E5_B8_88_E8_c31_37306.htm) 接近信道 在物流中心内，可以接近储存区的信道，可进行拣货的作业。建议行动信息经由电脑系统的输出，得知潜在或实际的问题，而采取行动以改正问题。例如，物料需求计划MRP或配送需求计划DRP产生的警示，提醒人们的注意。加盟零售店 一些彼此间没有竞争的零售商联合起来共同采购，以增加谈判的力量，并使用相同的店名做广告。节线 在公路运输网络中，每一节线代表一实际存在的道路。进攻策略 一企业欲建立竞争优势以减少竞争者或降低竞争者的市场占有率。进攻策略必须有明确的目标，了解竞争者的营业种类与竞争者的弱点，然后进攻竞争者。进入障碍 任何防止或减缓一公司进入一行业或市场的因素。对一家公司而言，要进入一特定行业时，所必需面临的障碍，举例如下：1、政府行动：政府可以间接或直接产生进入障碍。例如法令的管制为主要的直接进入障碍。2、经济规模：例如现有业者因占有大量市场，有经济规模与成本的优势，新加入者需购置大量的固定设备或训练优良的员工，并必须付出大量的资本支出，以支持创业初期的损失。3、产品区别化：客户对已有品牌的认识和忠诚度，使新进入者须为起产品做广告和促销活动，花费成本和时间以进入市场。4、成本劣势：由于现有公司拥有专利权，新进入者必需以较差的方法或成本生产产品，以致降低产品竞争力。5、垂直限制：现有公司控制主要原料、零件、分销渠道等，限制新进入者的进入。例如新进入者的产品不易

在零售商的展示架上陈列，或上架非较高。6、资本需求：设立一公司后，由于初期营运的损失，可能需要相当多的资本才能使公司继续经营。对新进入者而言，很多进入障碍是先驱者的优势。对进入有规模的物流业而言，所需的高土地成本和车辆投资即为进入障碍。所以进入障碍对一产业中现有的业者而言，可减少新的竞争者加入。基本存货为维持有效和连续营运，所需的最少存货数量。基本点订货法在基准点价格系统中，销售者选择一或多位置点当作货品出发点，根据销售者选择的货品出发点，购买者将付出发点到购买者地点的运费。销售者通常以厂家、物流中心、港口、机场等作基准点。来源：[www.examda.com](http://www.examda.com) 进货储存区 仓库中的某区域，货物从货车卸下后，先暂时存放于此区，然后才进入储存区。家电产品 主要在家庭使用的电器消费产品。例如电视、收音机、录象机、音响、传真机、影印机等。英文使用棕色产品名称的由来为家具为棕色。接单生产 消费者导向或需求导向由消费者购买产品后，经由销售时点情报的数据收集，启动供应链零售店经由EDI向物流中心产生自动补货要求。物流中心经由EDI向制造商产生自动补货要求。制造商再快速自动或生产，并经由EDI事先寄货通知给零售店。物流中心采取越库作业，减少入库时间，以使货物很快送达零售店。亦称为拉式供应链。接单生产在因特网上的应用，例如消费者向电脑消费商订货，销售商通知物流中心出货，物流中心根据客户所要求的不同配备组合电脑，再配送至客户处。交货前付款 买方必须先付款，卖方才送货给买方。对卖方而言，没有呆账的风险。集中式派车 由一单位统一负责统筹车辆调度作业。集中式储存控制 由一单位统一集中负责存货的控

制。集中采购由一单位统一采购，而非由各单位或分公司分别采购。与分布式采购比较，其优点如下：对供应商有影响力，并有能力协调整个供应链，对供应市场有集中的认识和了解等。检查码通过一定的计算方法，在一组连续数字后面加上一或两位数字，如再输入此组数字时，整组数字如有任一数字和原来不相同，电脑根据原来的计算方法，可知输入有误。可增进数据输入的正确性。例如条形码、身份证号码、查货号码或客户代码后加检查码。集配车以市区服务范围的集配车，亦称服务车。收送货的小型货车。净对叠高度物流中心储存货架或储存货物，因为必须和消防系统的洒水头有适当距离，能容许纯木货物的最高高度。来源

：[www.examda.com](http://www.examda.com) 竞争优势由美国人波特在1985年出版的《Competitive Advantage》一书中提出。竞争优势是一企业产品和服务与竞争者有所区别并享有优势，能提供客户更多的价值。其实现方式有两种方法：1、低价：以低价取胜。2、高价：但提供客户更多的服务。对企业而言，保持竞争优势是非常重要的，此优势不容易因环境的改变而消失，或被现有的或未来的竞争者很快模仿。对物流业而言，如要保持竞争优势，因特网上查货、条形码、全球定位系统等技术是必备的。竞争策略公司在一定市场击败竞争者的策略。竞争策略包括：1、SWOT分析：经由SWOT分析本身与客户的需求，了解自己和竞争者的竞争优势与劣势。2、五力模式：了解五力模式，即供应者的议价能力、买方的议价能力、潜在加入者的威胁、代替品的存在或开发、竞争者等情形。3、了解购买者需求产品的原因：例如服务好、产品售价低、产品功能强大等。4、建立竞争优势：减少竞争者与潜在加

入者的攻击。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)