

2010年物流师考试综合常识指导：物流术语(3) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2010_E5_B9_B4_E7_89_A9_c31_645920.htm 扫描仪阅读区 扫描仪可以阅读

的区域。时间效用 能在物品需求生产的时候供应之，所能创造的价值。运输和仓储可以创造时间效用。例如农产品大量出产时，价格不高，经过冷藏仓库储存起来，在非盛产时期出售，可出售较高价钱，即时间产生金钱的价值。时基竞争消除重复和浪费时间的作业，使在制造和流通过程中的存货减少。实行时基竞争方法有急时存货系统和快速响应。对运送业而言，因为客户要求更快的反应时间，运送公司要比其他竞争者更快地配送产品至客户处。时窗 时窗有两种意思：1、任何装卸点在一天中所能允许货车装卸货的时间，有开始时间和结束时间。例如早上9点至下午5点、晚上9点至清晨5点等。2、指货物从制造商出厂后到物流中心所需的时间。例如货品从甲国的制造商生产后到乙国的物流中心，经由海运可能需要4个星期。商圈 一家公司大多数客户居住的地理区域，公司要做促销活动时，以此地理区域为主。对零售业而言，每一种不同大小零售点的商圈大小亦不同，量贩店的商圈比超级市场大。对运送业而言，甲公司和乙公司在某地皆设有营业场所，如果甲公司的集配车数量比乙公司的集配车多，即甲公司可服务的地理范围比乙公司广。双箱存货系统 一种存货订货系统。有两个储柜，进货时把存货放于两个储柜中。有需求时先从第一个储柜中取出，当第一个储柜空时，才能取用第二个储柜的存货，并且同时下订单补货。双箱存货系统适用于低价值的存货，例如螺丝。确认 贩卖者通

知购买者，确认已收到订单并接受此订单。对零担货运业而言，总公司对站所报回的发到更正单作确认。取得策略对取得物品和服务的决定。例如合约方法、合约期间、价格、数量等。全部价格购买时的价格为包含全部项目的费用，例如运费、保险、包装等。轻货物重量容积比值很小的货品。例如卫生纸、乒乓球等。起码里程 运送业收取运费的最低里程。区 在物流中心内，用线条或颜色区分的特定区域。起初货存在会计周期开始时，拥有的存货数量。区间 在一托盘的上层和下层间的空间，使堆高机的叉子能进入托盘。企业流程再造 美国人Michael Hammer和James Champy在1993年出的书《改造企业》中提出。其核心精神就是以满足客户为指导原则，去除传统部门组织的本位主义，分析企业的目标，对于作业程序和组织架构作彻底的改造，非只是调整或改进现有的方法，而是从头设计新的核心流程，以提高企业的竞争力。可分成3个阶段：1、寻找机会：找出企业的核心流程。2、流程创新：创造新的流程。3、实施改造：改造企业文化，改变工作组织与内容。企业流程再造和连续改进的渐进式成对比。企业流程改进对现有企业流程作连续不断的改进，变动不像企业流程再造那样大。企业策略 整合企业内各部门，分析内外的环境，达成一整体的策略与方向，以达成企业的目标。企业策略亦称为企业政策、公司策略等。企业策略由上而下，包括：1、目标设定：设定企业的目标，例如每股盈余多少。2、竞争策略：通过SWOT分析与客户的需求，建立对竞争者的竞争优势。3、策略方向：决定公司的业务种类，减少某方面的业务或增加方面的业务，决定公司的业务范围，例如在本国或全球。4、功能性责任：通过有效的管

理、组织结构、管理控制等，使公司各部门，例如生产、物流、营销等部门，有效且和谐地分工合作。

5、选择成长模式：可以通过内部成长或外部成长两种形式。内部成长为本公司业务上的成长，例如扩充现有产品线。外部成长为通过合并或购并策略联盟等。企业对企业B2B即企业对企业利用电脑科技和网络推销产品和服务。买方可能为制造商、批发商、政府、组织等，而非个人消费者。其方式有电子招标、电子采购等。企业对企业营销可在国内或国外，因特网兴起后，跨国营销越来越重要，所以跨国不同公司的竞争也越来越激烈。企业对个人B2C即企业对个人消费者推销产品和服务，通常经由网站销售商品和提供服务，例如电子购物、个人金融理财等。取消通知下订单的人，通知销售者或物流中心取消订单。取消订单费用 购买者取消订单时销售者或物流中心取消订单。渠道 物品从生产者到达消费者手中的流通过程。

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