

<<供应链物流管理>>

图书基本信息

书名：<<供应链物流管理>>

13位ISBN编号：9787111133674

10位ISBN编号：7111133676

出版时间：2004-1

出版时间：机械工业出版社

作者：唐纳德 J.鲍尔索克斯

页数：489

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>

<<供应链物流管理>>

内容概要

《供应链物流管理》涵盖了物流/供应链管理方面的发展进程和基本原理，并为我们展示了未来的商业物流发展远景与供应链管理及其在增强企业竞争力方面所起到的作用；本书提供了一个新的物流领域的研究框架，立足于从当代商业的角度考察物流的运作方法，而且特别关注物流在全球竞争战略中日益提高的重要性；本书揭示了一体化物流管理所需的行动、商业流程与战略。

作者希望本书能够达到以下三个基本目标：（1）全面讲述全球环境下的各种现有物流实务做法；（2）讲解运用物流原理获得竞争优势的各种方法；（3）提供一种概念性的方法，将物流整合为企业战略的一种核心竞争力。

<<供应链物流管理>>

作者简介

唐纳德 J.鲍尔索克斯，约翰 H.麦克康奈尔大学商学教授，在密歇根州立大学任教，同时任该校商学院院长。

他是美国物流管理委员会创始人及第二任主席。

李习文，美国密歇根州立大学MBA毕业生，主修供应链物流管理专业，曾担任本书作者之一戴维 J.克劳斯博士的研究助理

<<供应链物流管理>>

书籍目录

王法兴专文推荐叶伟龙专文推荐译者序前言第一部分 供应链管理中的物流 第1章 21世纪的供应链 1.1 供应链革命 1.2 供应链的基本模式 1.3 一体化管理 1.4 快速反应 1.5 优化的财务管理 1.6 全球一体化 1.7 供应链管理中遇到的问题 1.8 小结 问题 第2章 精益物流 2.1 物流运作的广阔市场 2.2 物流的价值 2.3 物流的主要模块 2.4 物流的主要运作 2.5 物流的运作模式 2.6 物流运作的同步 2.7 小结 问题 第3章 满足客户需求 3.1 以客户为中心的营销战略 3.2 客户服务 3.3 客户满意 3.4 客户成功 3.5 小结 问题 第4章 市场分销策略 4.1 供应链中的市场分销 4.2 市场分销策略的发展 4.3 电子商务对市场分销的影响 4.4 定价与物流 4.5 小结 问题 第5章 采购和制造战略 5.1 质量要求 5.2 采购 5.3 生产制造 5.4 物流界面 5.5 小结 问题 第6章 运作整合 6.1 整合创造价值的原因所在 6.2 系统概念及分析 6.3 物流一体化整合的目标 6.4 企业整合 6.5 内部供应链一体化整合 6.6 国际供应链一体化整合 6.7 小结 问题 第二部分 技术结构 第7章 信息网络 7.1 信息系统的功能 7.2 信息系统一体化 7.3 获取供应链应用系统 7.4 通讯系统 7.5 小结 问题 第8章 企业资源规划和执行系统 8.1 实施企业资源规划系统的合理性 8.2 企业资源规划系统的设计 8.3 供应链系统的设计 8.4 企业的执行系统 8.5 小结 问题 第9章 高级规划和进度安排 9.1 高级规划和进度安排的设计原理 9.2 供应链高级规划和进度安排系统的应用 9.3 高级规划和进度系统设计 9.4 预测 9.5 高级规划和进度安排系统的益处以及相关的注意事项 9.6 小结 问题 第三部分 运作管理 第10章 库存管理和战略 10.1 库存的职能和原理 10.2 库存持有成本 10.3 库存计划 10.4 管理不确定性因素 10.5 库存管理政策 10.6 库存管理实践 10.7 小结 问题 第11章 运输的基础设施和规章制度 11.1 运输的功能、原则和运输的参与者 11.2 运输行业的规章制度 11.3 运输的结构 11.4 运输服务 11.5 小结 问题 第12章 运输管理 12.1 运输的经济效益与定价 12.2 运输部门的管理 12.3 单证 12.4 小结 问题 第13章 仓储运作 13.1 仓储战略及其功能 13.2 仓库作业 13.3 仓库所有权的分类 13.4 仓库规划 13.5 启动仓库作业 13.6 小结 问题 第14章 包装和物料处理作业 14.1 包装作业的发展前景 14.2 物料处理 14.3 小结 问题...

<<供应链物流管理>>

媒体关注与评论

本书不仅对我国各行各业的高级供应链物流管理者们来说，是一本难得的好书，而且对从事供应链物流研究与教学的学者们来说，也具有相当高的学术价值。此外，本书还非常适合为物流管理专业和MBA教材来使用。

<<供应链物流管理>>

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>