



环众物流咨询&软件开发有限公司
www.roundsmen.com.cn

环众物流 简讯

半月刊(第七期 2006.05.15)

环众之窗

1

环众动态

(由环众公司提供)

- 环众物流实训培训师现场作业培训课程 5 月 8 日于东莞正式开训。
- 本公司受邀参加 5 月 13—15 日在青岛举行的“职业院校物流专业紧缺人才培养培训工作相关人员培训班”，并进行专题演讲，讲题为《企业培养物流人才方法与实训教学》。
- 台湾统昶行销股份有限公司（台湾统一食品集团旗下的冷链物流专业公司）七位领导 5 月 14 日来上海拜会物流同业，环众公司协助接待，分别拜访光明乳业及可的供应链管理中心。

2

物流项目

(由环众公司提供)

环众物流咨询成功案例



上海南浦食品



东莞糖酒集团



永恩投资集团(达芙妮女鞋)



长春粮食集团



江苏苏果超市



广西佳用超市



四川互惠超市

物流简报

1

物流技术

(由环众公司收集整理)

RFID技术简介

什么是 RFID?

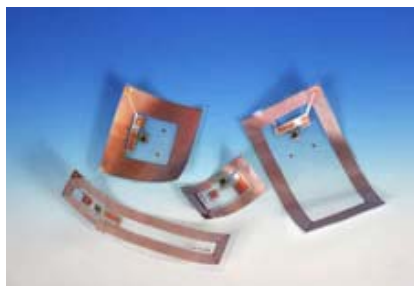
RFID 是 Radio Frequency Identification 的缩写，即射频识别，俗称电子标签。

什么是 RFID 技术?

RFID 射频识别是一种非接触式的自动识别技术，它通过射频信号自动识别目标对象并获取相关数据，识别工作无须人工干预，可工作于各种恶劣环境。RFID 技术可识别高速运动物体并可同时识别多个标签，操作快捷方便。

什么是 RFID 的基本组成部分?

- 标签(Tag)：由耦合元件及芯片组成，每个标签具有唯一的电子编码，附着在物体上标识目标对象，如图一；
- 阅读器(Reader)：读取(有时还可以写入)标签信息的设备，可设计为手持式或固定式，如图二；
- 天线(Antenna)：在标签和读取器间传递射频信号，如图三。



图一



图二



图三

RFID 技术的基本工作原理是什么?

标签进入磁场后，接收解读器发出的射频信号，凭借感应电流所获得的能量发送出存储在芯片中的产品信息 (Passive Tag，无源标签或被动标签)，或者主动发送某一频率的信号 (Active Tag，有源标签或主动标签)，解读器读取信息并解码后，送至中央信息系统进行有关数据处理。

RFID 在物流中的应用:

- 澳大利亚使用 RFID 追踪西红柿

澳大利亚新鲜食品生产公司 Moraitis Fresh 公司为了保证食品的安全，和 IBM 合作使用创新的 RFID 技术追踪系统。


1. 计划的第一步是在西红柿托盘上安装 RFID 标签，在 Moraitis 位于 Homebush Bay 的西红柿分类和包装操作的传送带上安通道读取器；
2. RFID 系统每天将提供从 Moraitis 运出的关于西红柿产地、包装日期、种类、质量和大小的详细信息；
3. Moraitis 可以了解每一批货物的损失率和从不同厂商获得的确切货盘数量；

- 4. 当西红柿到达 Moraitis 悉尼配送中心时，员工使用手持 RFID 读取器辨识货盘，并给他们编制不同的代码用于零售；
- 5. RFID 系统已经完全用于 Moraitis 的商务操作中，可以提高整个 Moraitis 供应链的操作效率，提高产品质量；批发商可以通过它来提高分销系统的效率，加强供应链合作伙伴的信息共享，包括种植商和超市零售商。

2 物流管理

(由环众公司收集整理)

非核心业务外包

 **外包：企业将某种创造价值较低、非核心的任务及其控制权交由那些能比自己更有效率、更有效果完成该任务的外部专业生产商。**

 **非核心业务外包的优点：**

- 形成战略联盟，企业间资源互补；
- 优化本企业资源配置；
- 加强核心业务的竞争能力。

 **麦当劳公司借助合作企业核心竞争力横向构筑自身的供应链。**

- 麦当劳在 116 个国家和地区开设了 25000 家餐厅，在每个国家都有本地化的企业，在本地建立了完善的供应链网络；
- 麦当劳有一套久经考验的运转机制，其主要原材料及设备分别有固定的供应链，有的已经合作 40 多年，麦当劳把餐厅开到哪里，这些供应商就会把厂建到哪里；
- 麦当劳只在品质监控方面对供应商提出严格要求，没有任何利益上的关系。
- 例如：麦当劳（中国）的供应商主要有：
 1. 薯条： 1993 年，主要供应商辛普劳在北京设立合资公司；
 2. 生菜条： 1995 年，可诺奈在北京建立生菜条生产厂；
 3. 肉类： 1991 年，美国福喜公司在河北成立独资公司，为麦当劳提供肉类产品；
 4. 面包： 美国怡斯宝特在北京与上海的公司提供。

这样，麦当劳公司就不必花费大量的精力去生产各种原材料，而只需要通过订单就可以快速，安全的获得这些原料，从而可以将主要的资源用于市场的开拓以及新产品的开发，不断的获得更好的业绩。



【物流管理】 诊断室



作者：环众物流咨询有限公司（已刊载于《现代物流》19 期）

连锁零售业库存管理问题

一、背景说明：零库存销售

库存是一个必要的恶魔，连锁企业为了有效地缓解供需矛盾，尽可能均匀地保持销售，都必须持有一定的库存。连锁企业的库存，分为配送中心库存与门店库存两部分。

连锁企业的显著特点是利用规模优势，最大限度地降低成本，因此门店的库存量就不能控制得宜。业内普遍认为在门店中仅保持现有的陈列数量是最佳的方式，即“零库存”；配送中心保持一定的库存，实施集中储存，这样较之门店的前店后库分散储存，可以大大降低库存总量，增强供销调控能力，有利于组织货源。但门店的“零库存”与配送中心的库存却是一对“冤家”，如何能平衡两者之间的关系，确实是一件很头痛和麻烦的事。

二、个案问题：门店库存失衡

而解决这个问题的方法不外乎从门店和配送中心两个方面入手。以四川某一家连锁企业为例：说明应如何处理库存管理瓶颈。

问题的发现是从该连锁企业配送中心因商品库存不足向供应商订货开始，配送中心需要补充库存向供应商订货，但是供应商却无法按时按量送来所订的商品。

查找原因发现：商品的库存大量积压在门店，导致供应商的货款无法被财务部门结清，所以供应商无法按照要求对配送中心送货。进一步查找原因发现：门店库存呈现单边大量积压的情况，即部分门店大量积压商品，而部分门店却严重缺货。这也解释了之前一直困扰配送中心订货与门店要货不正常的现象。

三、解决方案：

针对上面这家连锁企业的问题，可采取的解决办法是配送中心对门店强行配货，对门店强行收退货，对门店的要货进行控制，对门店实施日配制度；加强门店店长对自身库存的管理能力等。具体解决方法分析，详见下表：

解决方案	方案说明
主动配货	配送中心对易缺商品，主动配货给缺货的门店。
主动收退	配送中心主动收回门店大量积压的单边商品，一方面减少门店积压库存，另一方面进行二次配送，以解决配送中心库存不足的情况，有利于资金周转。
要货控制	配送中心对门店要货数量进行审核，当发现门店某种商品的要货量与其销售量不相称时，可减少其要货数量或删除此要货记录。
实施日配	配送中心对门店实施每日配送制度，提高了对门店的供货频次，从而减少了门店因担心销售缺货而过量要货的情况。
保证团购	配送中心保证门店的团购供货，减少门店因业绩压力而大量积压商品。
加强库存管理	门店加强自身的库存管理，店长要明确商品销售情况，根据实际销售情况向配送中心要货，不仅要避免多要货、也须避免缺货情况发生。



与您共勉

在繁复中寻找单纯，在喧闹中寻找和谐，机会就在困难的中央。

——爱因斯坦

成功法则：世界被铲平，你也感受到铲过来的那股力量时，请找一把铲子向自我的内在挖进去，千万别想要筑墙。

——《世界是平的》

开卷有益



如果你因失去了太阳而流泪，
那么你也将失去群星了。

If you shed tears when you miss the sun,
you also miss the stars.

跳舞着的流水呀，在你途中的泥沙，要求你的歌
声，你的流动呢。
你肯挟瘸足的泥沙而俱下么？

The sands in your way beg for your song
and your movement, dancing water. Will
you carry the burden of their lameness?

她的热切的脸，如夜雨似的，搅扰着我的梦魂。

Her wishful face haunts my dreams like
the rain at night.

有一次，我们梦见大家都不相识的。
我们醒了，却知道我们原是相亲相爱的。

Once we dreamt that we were strangers.
We wake up to find that we were dear to
each other

忧思在我的心里平静下去，正如暮色降临在寂静
的山林中。

Sorrow is hushed into peace in my heart
like the evening among the silent trees.

摘自：泰戈尔诗集——《飞鸟集》



《环众物流简讯》是环众公司为企业内部员工及环众外界朋友提供的一份物流行业最新发展动态的半月刊，其内容包括：环众之窗（环众动态、物流实训/物流项目），物流简报（物流新闻、物流企业、物流技术与物流管理）和环众物流诊断室，每月 15 日和月末通过电子邮件的形式发送给大家。

欢迎大家对《环众物流简讯》的编稿和内容提出宝贵的意见和建议！

若需要我们提供前几期的《环众物流简讯》，也请您告知！谢谢！

联系方式：021-64015225（高雅妮）；Email:gaoyani@126.com