

<<采购与供应链管理>>

图书基本信息

书名：<<采购与供应链管理>>

13位ISBN编号：9787121041129

10位ISBN编号：712104112X

出版时间：2007-6

出版时间：电子工业

作者：肯尼斯、莱桑斯

页数：543

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>

<<采购与供应链管理>>

内容概要

作为英国CIPS资格认证指定教材，本书涵盖了采购和供应链管理中大量的资料、模型和定义，对该领域中任何一种教程而言，它都是理想的和丰富的素材来源。

它的内容明确地涵盖了CIPS基础教学阶段和职业教学阶段大纲要求的内容。

莱桑斯和法林顿作为采购领域的权威，撰写和出版了本书的第7版。

这为本书自1981年第1版至今的24年做了最好的注释。

可以公正地讲，这是在采购和供应链管理领域中内容最详尽的教科书。

新的第7版在第6版基础上做了大幅度的修订，原来有关仓储、运输和人力资源的章节为新的章节所替代，更突出“与供应商的关系”、“产品的创新”以及“供应商的开发”。

突出和强调了战略性采购。

介绍了公共采购的政策和法规。

涵盖了电子采购、价值分析和诈骗的防范等广泛的内容。

每章附有案例分析、讨论问题以及历年来部分CIPS的考试题目。

本书既是相关专业教师、学生的参考用书，又是参加CIPS资格认证考试人员的指定教材，也是从事采购和供应链管理的从业人员的指导手册。

<<采购与供应链管理>>

书籍目录

本书概况第1部分	概况和战略	第1章	什么是采购	1.1	采购的方方面面	1.2	定义	1.3
采购的演变	1.4	采购与变化	1.5	采购的未来发展趋势	1.6	世界级采购	1.7	采购
和供应管理的地位	讨论问题	考试题目	第2章	战略和战略性采购	2.1	战略性思考		
2.2	什么是战略	2.3	战略发展	2.4	组织机构中的战略的层次	2.5	企业层战略	2.6
增长战略	2.7	稳定战略、联合战略和缩减战略	2.8	业务层战略	2.9	职能层/运作层战略		
略	2.10	战略管理	2.11	战略分析	2.12	内部监督	2.13	战略构想
的评估	2.15	战略实施	2.16	战略实施后的评估、控制和回顾	2.17	战略采购和供应链过		
程的模型	讨论问题	考试题目	第3章	物流和供应链	3.1	什么是物流	3.2	物资
流和配送管理	3.3	反向物流	3.4	供应链	3.5	供应链管理	3.6	供应链易受损的风
3.7	供应链管理和物流	3.8	价值链	3.9	价值链分析	3.10	供应链的优化	3.11
供应链和采购	讨论问题	考试题目	第4章	结构和供应链	4.1	组织机构的结构	4.2	组织
新型的组织结构	4.3	网络	4.4	配置中的因素	4.5	精益组织机构和精益生产	4.6	灵
活的组织机构和灵活生产	4.7	供应链和价值链的	4.7	“地图”——映射图		讨论问题		
考试题目	第5章	采购的组织结构及其设计	5.1	商业环境因素和采购的结构	5.2	采购作为		
一个职能部门	5.3	水平型的组织机构和过程	5.4	团队	5.5	交叉职能的采购	5.6	3
交叉职能团队的一些问题	5.7	跨组织的团队	5.8	按分部划分的采购结构	5.9	集中式的采		
购	5.10	分散式采购	5.11	多个工厂的组织机构中的采购	5.12	采购结构的发展	5.13	5.1
组织机构的变化	讨论问题	考试题目	第6章	采购的步骤	6.1	传统的采购步骤		
传统采购步骤的低效性	6.2	电子商务、电子业务、电子化的	6.3	供应链管理和电子采办				
6.4	电子采办模式的演进	6.5	电子数据交换	6.6	电子数据中心、电子交换中心、	6.7		6.6
门户和电子市场	6.7	电子目录	6.8	电子拍卖	6.9	反向拍卖	6.10	电子支付
6.11	电子采办的益处	6.12	低值采购	6.13	采购手册	6.14	供应商手册	6.15
的法律方面问题	讨论问题	考试题目	第2部分	战略、战术和运作(1): 采购的诸因素	第7章			
与供应商的关系	7.1	关系采购和采购关系	7.2	交易型采购和关系采购的区别	7.3	关		
系的形成	7.4	供应商关系的形式	7.5	Cox模式	7.6	Bensaou模式	7.7	IMP公司模式
7.8	供应商关系模式的实际使用	7.9	关系的终止	7.10	供应商关系的更深层方面的问题			
讨论问题	考试题目	第8章	采购: 产品创新、供应商参与及开发	8.1	创新和Kaizen			
8.2	对环境要求敏感的设计	8.3	采购和新产品开发	8.4	新产品开发中采购方和供应商			
8.4	之间的关系	8.5	供应商的早期参与	8.6	供应商早期参与的优点和问题	8.7	供应	
商开发	8.8	供应商协会	讨论问题	考试题目	第9章	产品质量的规范和管理	9.1	
么是质量	9.2	质量体系	9.3	全面质量管理的重要性	9.4	规范	9.5	个别规范的可替
代途径	9.6	标准化	9.7	缩减库存种类	9.8	质量保证与质量控制	9.9	确保质量和可
靠性的手段	9.10	质量成本	9.11	价值管理、价值工程和价值分析		讨论问题	考试题目	
第10章	协调供求关系	10.1	库存、物流和供应链管理	10.2	保持库存量的理由	10.3		
库存的分类	10.4	库存管理的范围和目标	10.5	库存管理的工具	10.6	库存管理经济		
10.7	库存的衡量指标	10.8	安全库存和服务水平	10.9	合适的库存数量	10.10	需求的	
实质	10.11	需求预测	10.12	“外推—内拉”库存	10.13	独立需求	10.14	非独立需求
10.15	及时系统	10.16	物资需求规划	10.17	制造资源规划	10.18	企业资源规划	
10.19	供应链管理系统	10.20	配送分销需求规划	10.21	供应商管理库存系统	10.22	采	
购与库存	讨论问题	考试题目	第11章	组织货源和供应商管理	11.1	组织货源的定义		
11.2	组织货源的过程	11.3	组织货源的信息	11.4	市场情况分析	11.5	指令性法规	
11.6	电子化组织货源	11.7	定位供应商	11.8	供应商评估和鉴定	11.9	供应商的核准	
和入围	11.10	评价供应商绩效	11.11	组织货源的方针政策问题	11.12	供应商基库		
11.13	业务的外包	11.14	制造业务的外包	11.15	服务业务的外包	11.16	哪些业务不适	
合外包	11.17	外包的驱动因子	11.18	外包的种类	11.19	外包的好处	11.20	外包带

<<采购与供应链管理>>

的问题	11.21 外包的实施	11.22 合同分包	11.23 合作关系	11.24 互惠业务
11.25 公司内部贸易	11.26 本地供应商	11.27 小型供应商或大型供应商	11.28 采购联	
营	11.29 组织货源的决定	11.30 需要采购的情况	11.31 影响决定何处购买的因素	
论问题	考试题目 第12章	以合适的价格采购	12.1 价格	12.2 完全自由竞争的条件
12.3 非完全自由竞争和垄断	12.4 竞争的立法	12.5 价格协议	12.6 在采购协议中供	
应方需要	12.6 考虑的问题	12.7 在价格协议中采购方应	12.6 考虑的问题	12.8 行
业固定价格协议	12.9 成本价格协议	12.10 行业固定价格协议和成本	12.10 价格协议的	
变更	12.11 价格分析	12.12 价格变更和调整	12.13 价格指数	12.14 价格调整公式
12.15 价格和价值	讨论问题	考试题目 第3部分	战略、战术和运作(2): 采购的各种渠道	
第13章 供应的不同途径	13.1 工业用产品	13.2 资本设备项目	13.3 资本支出	
13.4 在购置资本设备时需要	13.4 考虑的因素	13.5 控制资本资产的获取	13.6 新的	
或二手的设备	13.7 获取资本设备的资金安排	13.8 挑选资本设备的供应商	13.9 评估资	
本投资	13.10 购买者和资本设备采购	13.11 生产用物资材料	13.12 原材料	13.13
货交易	13.14 商品交易的各种方法	13.15 购买非本地的燃气、	13.15 燃油和电力	
13.16 能源规定	13.17 能源供应链	13.18 能源市场	13.19 能源的定价	13.20 该
判磋商能源合同	13.21 能源顾问及管理	13.22 组件和组装件	13.23 消耗品	13.24
筑用物资和建筑工程清单	13.25 采购服务	讨论问题	考试题目	第14章 海外购买
14.1 专业术语	14.2 海外购买的动机	14.3 有关海外购买的信息来源	14.4 海外购买	
的困难	14.5 Incoterms	14.6 海关和关税	14.7 配送总成本	14.8 最小化货运成本
14.9 货运代理	14.10 付款方式	14.11 反向贸易	14.12 海外采购的实际成本	14.
从海外购买资本设备	14.14 海外购买的成功因素	讨论问题	考试题目 第4部分	战略、
战术和运作(3): 谈判、支持工具和采购绩效	第15章 谈判	15.1 谈判的方法和策略	15.2	
谈判的内容	15.3 影响谈判的因素	15.4 谈判的过程	15.5 谈判前	15.6 实际谈判
15.7 谈判后	15.8 什么是有效谈判	15.9 谈判和改善关系	15.10 谈判的职业道德	
讨论问题	考试题目 第16章 支持工具	16.1 招标	16.2 招标后的征询	16.3 招
后谈判	16.4 成本分析技巧的应用	16.5 生命周期成本法	16.6 目标成本法	16.
吸收成本法	16.8 基于业务活动的成本法及其管理	16.9 标准成本法	16.10 预算和预算	
控制	16.11 学习曲线	16.12 项目管理	16.13 时间规划	16.14 运作研究
考试题目	第17章 采购工作的研究、采购绩效和职业道德	17.1 采购研究	17.2 采购绩	
效的评价	17.3 财会方法	17.4 采购管理的审计方法	17.5 水准基点法和比率法	17.
综合的水准基点法	17.7 目标管理	17.8 衡量采购绩效的其他方法	17.9 采购的道德	
17.10 与供应商有关的某些道德问题	17.11 道德法规和培训	17.12 道德标准	17.13 采	
购和诈骗	17.14 采购工作的环境保护问题	讨论问题	考试题目	附录A 英国皇家采购与
应学会的个人职业道德法规	附录B 采购业务的原则和标准			

<<采购与供应链管理>>

章节摘录

17.10.3 诚信和公开透明 诚信和公开透明是欺骗的反面，而欺骗正如Robertson和Rymon定义的是“一方为了给另一方造成或保持一种虚假的信任的企图”。同样是上面的两位作者认可了4种“虚张声势”的形式是采购人员在谈判中可以采用的。但前提是：一、他们的责任是为了获得可能最好的价格、质量和交货递送；二、对供应商的欺骗和操控是为了达到目的而可以接受的手段。

两位作者例举了4种“虚张声势”的欺骗例子，会给供应商造成虚假的和错误的印象。它们是：对某一特定的合同另有供应商在主动积极地竞争。完成和结束谈判的时间限定已经设定。

某一个竞争者给出更好的条件。

销售公司正处在失去合同的危险境地 根据他们的研究，Robertson和Rymon报告如下。

他们的报告中有10%-29%的调查受访者允诺欺骗销售员。

采用“可能还有其他供货商”和“弄不好可能丢失签订合同的机会”这两种暗示分别是最常用和最不常用的欺骗形式。

欺骗行为似乎是在组织机构对采购工作绩效要求的压力下造成的结果。

或者说，是由于对“什么是允许做的”缺乏明确的指导造成的。

因此，这里存在一个“道德模糊”区域。

欺骗可以被看做一种谈判的技巧和方法：“采购员可能出售一条虚假的底线，但销售员也知道这条底线是虚假的。

”这两位作者也建议，用长期协作的采购布局安排来置换和替代短期的“一次性买卖”，也许能导致采购方和供应方之间互相合作、互相依存和互相信任地长期持久地发展。

17.10.4 电子商务中的道德问题 CIPS正在不断地提醒从业人员“因特网正在营造一个新的氛围，在这种氛围中不道德的行为对公司造成的影响远比以前大得多”。

特别要指出的是，在因特网上进行电子贸易的双方优势是偏向于对采购方有利的。

电子拍卖就是一个例子。

因此，对电子拍卖就有一个典型的道德法规，是由陶氏化学公司（Dow Chemical Co.）制定的：

怀着正式参与商务活动的意图来参加在线拍卖，绝不要把在线拍卖当做“勘察”工具来用。

一旦邀请发送给拍卖的参与者，或者拍卖已经完成，就不要再招惹谈判和接受非在线的出价。

确保竞拍者对拍卖前、拍卖中和拍卖后可能出现的期望有一个清醒的认识：制定明确的拍卖规则和规范，并向参与者宣传和散发。

给竞拍者有足够的时间去准备参加竞拍活动：包括制定策略和相关培训。

对于那些将用于商务裁决的商务准则应形成文字记载的文件，并加以宣传和发放。

在竞拍前对竞拍者给予培训：确保竞拍者对在线电子拍卖这样的工具可以运用自如。

及时地向所有的拍卖参与者通报拍卖结果。

只邀请那些满足你拍卖要求的竞拍者参加拍卖活动，绝不允许虚无竞拍。

CIPS又进一步建议，对B2B的电子商务中的诚信、认证、安全、隐私、财产和保密等问题应做出新的规定。

.....

<<采购与供应链管理>>

编辑推荐

《采购与供应链管理》（第7版）既是相关专业教师、学生的参考用书，又是参加CIPS资格认证考试人员的指定教材，也是从事采购和供应链管理的从业人员的指导手册。

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>