

<<供应链管理>>

图书基本信息

书名：<<供应链管理>>

13位ISBN编号：9787121186271

10位ISBN编号：7121186276

出版时间：2012-11

出版时间：电子工业出版社

作者：道格拉斯·兰伯特

页数：396

译者：王平

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>

## &lt;&lt;供应链管理&gt;&gt;

## 前言

2004年秋，在俄亥俄州立大学的“供应链管理”这门课的第一堂课上，我问本科生们，在他们看来，供应链到底应该是什么？

经过一番激烈的讨论后，同学们一致认为供应链应该是由公司组成的一个网络。

接下来，我又问他们，如果暂时忘掉这个由公司组成的网络，要管理一家公司，到底需要多少个部门？

没用多少时间，学生们就一致认为所有的部门都应该参与，包括营销、财务、生产、采购、物流，以及研发。

然后，我又问学生们，要管理一个供应链，哪些部门应该必须参与？

他们很快得出结论，要管理一个由公司组成的网络，至少要有管理一家公司时所必需的所有部门都参与。

这些聪明的年轻人知道，要管理一个供应链，即由许多公司构成的一个网络，只有三个部门（采购、运营和物流）的参与是根本不可能的。

这一结论与早在十年前参与“全球供应链论坛”的执行官和研究人员得出的结论是相同的。

1992年，在3M公司盖瑞·莱登豪沃的鼓励下，我决定成立一家研究中心。

这一想法我们已经探讨几年了。

1992年4月23日及24日，应我的邀请，六家公司的高层主管们聚在一起，与我共同创办了一家研究中心。

该中心于1996年在我回到俄亥俄州立大学任教时被更名为“全球供应链论坛”。

该论坛的使命是为站在理论与实践前沿的学者及高层主管们提供一个平台，来探讨那些与如何尽善尽美地管理一个供应链相关的各项议题。

论坛的成员公司均是被公认为处于业界领袖地位的国际性大公司。

各公司的经营范围及其代表们的个人专长是多种多样和互为补充的。

论坛的规模被限定在15家公司左右，各公司的代表们都应积极主动地参与论坛所组织的各项活动。

第一个由论坛资助的研究项目是关于供应链伙伴关系的研究，其目的是探讨如何与供应链上的其他公司建立并保持密切的商业关系。

在第一个阶段性的总结报告中，研究人员阐述了一个成功的伙伴关系所具备的特点，以及一个失败的伙伴关系所揭示的主要原因。

成员公司的代表们认为该项目进展正常，但希望还能有一个工具对具有潜在伙伴关系的双方期望进行评估。

1996年，该论坛的《合作伙伴关系模型》被正式发表，随即论坛又推出了协调员指南。

1994年当“合作伙伴”研究项目进入收尾阶段时，我开始了“供应链管理”这一研究项目。

利用合作伙伴关系模式，管理人员有了一个行之有效的工具来决定何时适合建立伙伴关系，以及应当采取的伙伴关系形式。

接下来，成员代表们将他们的兴趣集中在能否开发一个框架来帮助他们将那些需要在部门之间、企业之间进行协调的各项活动来分门别类地加以管理。

从该项目一开始，论坛的代表们就认为供应链管理应该被定位在管理全部的商业活动这一范畴，而不是将其定位成一个类似于物流或制造部门内部的一项创新举措。

实施供应链管理的目的一直被认为是通过实现跨部门的商业流程来发展竞争能力并取得市场优势。这些商业流程就是那些用来协调企业内外部行为的营运机制。

1994年举办的一次论坛会议期间，成员公司的代表们提供了在他们公司内部各项供应链管理创新举措的实施状况，而研究人员则提供了供应链管理的科学定义。

在此基础上我们开发了相应的供应链管理框架。

我们提出的必须通过实施商业流程来成功地管理一个供应链的想法，在很大程度上受到3M公司当时所进行的工作的影响。

在1995年，我们认为有必要设计一个高层主管培训讲座及其相应的教学材料。

## <<供应链管理>>

第一期培训班在1996年2月召开。

该期培训班的内容围绕我们供应链模式八个流程中的前七个。

第8个流程——退货管理流程，于1997年4月举办的第二期讲座之前被加入。

在论坛成员代表们的鼓励下，我整理了培训讲座的授课材料以及当时论坛的最新研究成果，于1997年发表了供应链管理的定义及供应链管理框架。

由该框架衍生出来的MBA课程于2000年在俄亥俄州立大学被首次推出。

2004年，该书第一版的出版发行代表了我们研究的一个重要里程碑。

2007年，该书的第一个中文译本由北京大学出版社出版。

本书的再版是我们仍在持续进行的研究项目中一个重要的里程碑。

这本书在世界各地的大学里被用作学位课程教材，同时还被用在管理企业的开发项目上。

呈现在本书中的供应链模式从一开始就体现了论坛成员公司的代表以及研究人员的集体智慧与经验。

该模式发展到目前阶段，代表着成千上万小时的阅读及写作，难以用时间来衡量的高层主管与研究人员之间的讨论，以及大量的实地考察来判识和记录企业优秀的管理经验。

该供应链管理模式的15年来企业界与学术界共同努力的结晶。

Douglas M. Lambert

## <<供应链管理>>

### 内容概要

《供应链管理：流程、伙伴和业绩（第3版）》围绕着全球供应链论坛（GSCF）流程式供应链管理的理念展开，主要包括三个内容：供应链管理的八大流程、供应链管理组元和供应链网络结构。为了有效地诊断和管理企业之间的商业关系，该书还重点介绍了用来管理商业关系的GSCF伙伴关系模式。

该书不仅是实践与理论的完美结合，而且通俗易懂，没有复杂的数学公式，是企业管理者全面了解供应链管理非常好的作品。

## &lt;&lt;供应链管理&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 供应链管理1.1 综述1.2 简介1.3 哪些不是供应链管理1.4 哪些才是供应链管理1.5 商业流程管理1.6 供应链管理流程1.7 标准商业流程的要求1.8 使用供应链管理流程获得跨部门和跨公司的参与1.9 供应链管理的关键链接1.10 衡量客户关系管理和供应商关系管理的财务影响1.11 在供应链上建立高绩效的关系1.12 概述供应链管理框架1.13 小结第2章 客户关系管理流程2.1 综述2.2 简介2.3 作为一个供应链管理流程的客户关系管理流程2.4 战略级客户关系管理流程2.5 运营级客户关系管理流程2.6 小结附录 客户和产品赢利报告第3章 供应商关系管理流程3.1 综述3.2 简介3.3 作为一个供应链管理流程的供应商关系管理流程3.4 战略级供应商关系管理流程3.5 运营级供应商关系管理流程3.6 小结第4章 客户服务管理流程4.1 综述4.2 简介4.3 作为一个供应链管理流程的客户服务管理流程4.4 战略级客户服务管理流程4.5 运营级客户服务管理流程4.6 运营级客户服务管理流程的案例4.7 小结第5章 需求管理流程5.1 综述5.2 简介5.3 作为一个供应链管理流程的需求管理流程5.4 战略级需求管理流程5.5 运营级需求管理流程5.6 小结第6章 订单履约流程6.1 综述6.2 简介6.3 作为一个供应链管理流程的订单履约流程6.4 战略级订单履约流程6.5 运营级订单履约流程6.6 小结第7章 制造过程管理流程7.1 综述7.2 简介7.3 作为一个供应链管理流程的制造过程管理流程7.4 战略级制造过程管理流程7.5 运营级制造过程管理流程7.6 小结第8章 产品开发及商业化流程8.1 综述8.2 简介8.3 产品开发项目类型8.4 作为一个供应链管理流程的产品开发及商业化流程8.5 战略级产品开发及商业化流程8.6 运营级产品开发及商业化流程8.7 小结第9章 退货管理流程9.1 综述9.2 简介9.3 退货类型9.4 退货管理的定义9.5 作为一个供应链管理流程的退货管理流程9.6 战略级退货管理流程9.7 运营级退货管理流程9.8 小结第10章 执行供应链流程评估10.1 综述10.2 简介10.3 执行评估10.4 小结附录 一个跨部门评估的案例报告第11章 供应链管理图示11.1 综述11.2 简介11.3 基于关系的图示11.4 基于活动的图示11.5 促成基于关系图示的绘制11.6 小结第12章 精益思想和供应链管理12.1 综述12.2 简介12.3 精益管理的基本原理12.4 精益思想和供应链管理12.5 广义的浪费12.6 小结第13章 实施与保持供应链管理流程13.1 综述13.2 简介13.3 结构方面的管理要素13.4 行为方面的管理要素13.5 流程的实施与保持13.6 小结第14章 在供应链上发展和实施伙伴关系14.1 综述14.2 简介14.3 什么是伙伴关系14.4 合作伙伴模式的开发历程14.5 合作伙伴关系模式14.6 合作伙伴模式的应用14.7 伙伴关系制度化14.8 小结第15章 衡量供应链业绩15.1 综述15.2 简介15.3 现有指标存在的问题15.4 为何需要供应链指标15.5 供应链业绩指标和战略之间的关系15.6 制定供应链指标的框架15.7 小结第16章 供应链管理：下一步行动方案16.1 综述16.2 简介16.3 基于流程的供应链管理框架16.4 两种框架的优缺点16.5 实施GSCF框架的指南16.6 小结附件A 客户关系管理流程的评估工具附件B 供应商关系管理流程的评估工具附件C 客户服务管理流程的评估工具附件D 需求管理流程的评估工具附件E 订单履约流程的评估工具附件F 制造过程管理流程的评估工具附件G 产品开发及商业化流程的评估工具附件H 退货管理流程的评估工具

<<供应链管理>>

编辑推荐

《供应链管理：流程、伙伴和业绩（第3版）》不仅适合管理学专业高年级本科生、MBA学生使用，而且非常适合企业管理者使用。

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>