第一图书网, tushu007.com

<<竞争与合作>>

图书基本信息

书名：<<竞争与合作>>

13位ISBN编号：9787030314840

10位ISBN编号：7030314840

出版时间：2011-6

出版时间：科学出版社

作者：葛泽慧，孟志青，胡奇英　著

页数：183

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

内容概要

《竞争与合作——数学模型及供应链管理》研究竞争与合作共存(即竞合)的现象，着重于供应链管理中的竞合，以及竞合的数学模型。
本书将竞合分为三类：决策层型、效用型、共同体型。
首先讨论供应链中的竞合现象；其次从两个方面研究效用型竞合下的供应链管理，一是成员既考虑自身利益又考虑伙伴利益，二是成员有公平意识，研究供应链性能能否得到改进、能否获得协调；再次研究共同体型竞合下供应链中企业的研发合作。
本书还基于数学规划的理论与方法，分别研究决策层型和共同体型的竞合，提出了新的解，并获取新解的算法。

《竞争与合作——数学模型及供应链管理》适合高等院校管理学、运筹学专业的高年级本科生和研究生，也适合相关专业的教师和研究人员阅读参考。
本书由葛泽慧，孟志青，胡奇英著。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

《运筹与管理科学丛书》序
前言
第1章 绪论
1.1 竞合现象
1.2 企业间的竞争与合作
1.2.1 企业间的竞合
1.2.2 企业间竞合的特征
1.2.3 竞合的研究进展
1.3 竞合的类型
第2章 供应链管理中的竞争与合作
2.1 供应链管理的含义及其框架
2.2 供应链中的竞合
2.3 与供应商建立深层次合作关系
第3章 基于利他性的供应链管理
3.1 模型描述
3.1.1 分散供应链
3.1.2 竞合供应链
3.1.3 集成供应链
3.2 均衡策略的存在性
3.2.1 两个辅助函数
3.2.2 集成供应链的最优决策
3.2.3 竞合供应链的均衡策略
3.3 均衡策略的比较及利己偏好的影响
3.3.1 均衡策略的比较
3.3.2 利己偏好的影响
3.4 数值分析
第4章 基于公平性的供应链管理
4.1 基于公平性效用的博弈
4.1.1 公平效用模型
4.1.2 公平效用下的最后通牒博弈和市场博弈
4.1.3 公平效用在合作博弈中的应用
4.2 基于公平性的供应链协调
4.2.1 不考虑公平性时的基础模型
4.2.2 具公平意识零售商的决策
4.2.3 仅零售商具公平意识时的供应链协调
4.2.4 制造商和零售商均具有公平意识时的供应链决策
第5章 一类竞争与合作的交叉决策问题
5.1 博弈问题的s一最优均衡解
5.2 两人交叉决策问题
5.3 多人交叉决策问题
5.3.1 多人交叉决策问题的模型
5.3.2 多人交叉决策问题的最优均衡解
5.3.3 多人交叉决策问题的s一最优均衡解
5.4 凸多人交叉决策规划
第6章 合作研发中的竞合

第一图书网, tushu007.com

6.1 合约型共同体中的研发决策及其决定因素
6.1.1 知识溢出水平
6.1.2 吸收能力
6.1.3 成本降低能力
6.1.4 不确定性
6.2 合约型共同体模型描述
6.2.1 技术溢出外生时
6.2.2 技术溢出内生时
6.3 合约型共同体中的决策分析
6.4 合约型共同体溢出敏感度分析
6.4.1 研发合资下的决策变动
6.4.2 研发合资卡特尔下的决策变动
6.5 合约型共同体中两种模式下的利润变动
6.6 非合约型共同体
6.6.1 非协议合作的特征
6.6.2 模型描述与理论分析
6.6.3 数值分析
第7章 互补企业的竞合
7.1 互补企业
7.2 微软与英特尔的竞合：基准模型
7.2.1 模型假设
7.2.2 第二阶段的定价
7.2.3 第一阶段的投资
7.2.4 比较
7.3 微软与英特尔的竞合：推出新一代产品
7.3.1 推出新一代产品的单边激励
7.3.2 产品推出博弈
7.3.3 重复进行的新产品推出博弈
参考文献
《运筹与管理科学丛书》已出版书目

章节摘录

在评价供应商方面，韩国现代汽车公司将交付的可靠度作为首要指标，其次才是成本、质量、灵活性、技术能力等。
现代公司在20世纪90年代初期将供应商分为5个等级：A，B1，B2，c，D。
A级和B级供应商能自我管理和支持，现代的大部分采购都是从A级和B级供应商处得到，公司也会给予这些供应商一些支挣性的投资。
其中，A级供应商能得到现代在财务、采购量、管理协作等方面的好处。
c级和D级供应商处于现代的严密监控之下，但却无法得到公司的积极支持。
现代还与供应商一起，确定各供应商需要改进的领域。
然后，现代将其咨询人员分配到各供应商处，直到供应商的问题得到解决为止。
21引导竞争，创造合作　　如果供应商之间缺乏竞争，那么日式的“联盟体系”就会是一个缺乏效率和灵活性的系统，成本会增加、技术水准会下降、风险也会提高，这是美国企业攻击日本企业的地方。
美国企业的方式是让供应商彼此争斗，然后将业务交给最终坚持下来的获胜者。
那么，丰田和本田是怎样去鼓励、引导供应商之间的竞争呢？
实际上，在鼓励供应商竞争方面，日本公司的做法和美国公司完全不同。
首先，丰田公司和本田公司虽然也鼓励供应商展开竞赛（尤其在缺乏竞争的情况下）但前提是必须得到现有供应商的支持。
他们会就每一产品发展2-3家供应商，从产品开发阶段开始，就积极鼓励供应商展开竞争，他们会将订单交给最好的一家。
其次，丰田和本田一旦选定了一家供应商，就会与这家供应商进行长期的合作。
但如果这家供应商的表现退步，订单就会转给其他供应商；同时，如果退步的供应商之后能改进产品，还会有机会获得以后的订单。
第三，他们与选定的供应商之间会建立深度的合作关系，他们会帮助供应商不断的降低成本、改进技术与管理等，并且在经营理念上进行交流，以便供应商们能更好地与丰田、本田公司保持一致，就如步骤11中的第三点“双方有致力于共同发展的意向”。
日本公司的联盟体系中，供应商是少而精；而与之相反，美国公司的做法是供应商多而且让它们竞争。
从成本角度来说，日本公司的做法无疑会更低。
但如果从风险的角度来考虑，日本公司的做法风险可能会高一些，而美国公司的做法可能会比较低。
供应商少而精，能完全保障供应商所生产部件出现问题的机率尽量小，但不能保证不出问题。
而且一旦出现问题，所影响的汽车数量将是十分大的。
2009年底到2010年初，丰田公司的汽车召回事件中召回数百万辆汽车，就体现出了这一点。
这样的风险，似乎也无法通过提供供应商之间的竞争得以解决。
一个比较可行的方法是现代汽车的做法“两倍供应链来源”，就是选择的供应商的能力是制造商所需采购量的两到三倍。
这种做法可能源于韩国现代汽车曾经面临过的供应商工人罢工f劳资纠纷）所造成的风险。
竞争与合作的最主要的目的是：保证交货的可靠度、降低风险、降低成本。
尽管这些目的可能难以保持一致。

第一图书网, tushu007.com

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