第一图书网, tushu007.com

<<供应管理>>

图书基本信息

书名：<<供应管理>>

13位ISBN编号：9787300157948

10位ISBN编号：7300157947

出版时间：2012-7

出版时间：中国人民大学出版社

作者：伯特　等著，何明珂　等译

页数：535

字数：806000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书是供应管理领域的一本经典著作。
作者从供应链管理的高度研究供应管理，首次提出了“价值网络管理》的概念，以此来应对供应管理领域的复杂性。
作者认为，价值网络管理代表着一种新的协同模式，在该协同模式下，网络核心成员同其他价值网络相竞争，以取得更多的市场分额，同时，其他的价值网络也在创造新的产品。

作者简介

戴维·伯特（David Burt），美国圣迭戈大学供应管理专业荣誉退休教授，斯坦福大学物流学博士，拥有50多年的采购、供应管理和价值网络管理教学与实践经验。
他创立了圣迭戈大学本科和研究生采购项目，是圣迭戈大学供应链管理研究所及战略性供应管理论坛的创始人和负责人。
戴维教授撰有多部著作和大量文章，他的文章发表于The Journal of Purchasing、Harvard Business Review、MIT’s Sloan Management Review、The Journal of Marketing Research等优秀期刊。
他更是供应链管理领域的一位实战派大家，曾在包括美国空军在内的三家机构中担任买家、谈判者和首席采购官等角色。
他还为IBM、摩托罗拉等多家公司提供咨询。
何明珂，博士，教授，博士生导师。
现任北京工商大学国际交流与合作处处长，曾任北京工商大学商学院院长、研究生部主任。
享受国务院（政府）特殊津贴专家，北京市教学名师。
兼任高等学校物流类专业教学指导委员会副主任委员、中国物流学会副会长、瑞典哥德堡大学访问教授等。
担任国家发改委、商务部、交通运输部、北京市政府等政府机构顾问，是国家级特色专业、国家级教学团队的负责人。
主要研究领域为供应链物流管理、电子商务与现代物流等，著有《物流系统论》。
获省部级成果二等奖4项。
2011年获国际采购与供应管理联盟（IFPSM）颁发的学术大奖——汉斯·奥福尔宫采购研究奖。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一篇　绪论
　第1章　专业供应管理进程
1.1 5M组合
1.2供应管理和利润的关系
1.3供应管理和投资回报率
1.4战略供应链管理的发展过程
1.5实施战略供应链管理
1.6供应管理专员的作用
附录：供应管理方法概述
　第2章　组织问题
2.1供应管理在组织中的位置
2.2影响组织结构的其他因素
2.3组织结构
附录：跨职能团队带来的优点
　第3章　供应管理：一个跨组织的活动
3.1供应管理部门和其他部门的关系
3.2非制造企业的供应管理
3.3政府的供应管理
3.4供应管理和外部环境
3.5完善的供应链联动：供应商和客户的集成
　第4章　投资组合关系
4.1关系的转变
4.2三种类型的买方一卖方关系
4.3供应商的视角
4.4在进行下一个程序之前需要讨论的问题
4.5发展并管理合作型和联盟型关系
4.6权力的作用
4.7组合方法
4.8必要的新技术和态度
4.9电子商务及其“正确的”关系形式
4.10未来的关系
第二篇　需求的过程
第三篇　采购：采购理念与企业外包
第四篇　成本管理
第五篇　管理合同及关系
第六篇　物料管理
第七篇　实施价值网络管理

章节摘录

桂格谈判小组花费了一年的时间将这个联盟建立起来。
除了参观装瓶公司、塑胶成型组织和树脂供应商，该小组花很多时间与潜在的供应商开会商议，以建立互信的关系。
最难说服的团体就是内部的管理团队以及董事会成员。
根据现百事可乐QTG包装采购部主管理查德·里德（Richard Reider）先生的说法，格雷厄姆若要在桂格燕麦公司进行现场运作，需要进行文化上的调整和适应（在谈判期间，里德是桂格燕麦公司采购部的主管）。
桂格燕麦公司已经与当前的供应商建立了12年的业务关系。
因为佳得乐占该供应商业务的40%，所以桂格的管理层认为它有足够的影响力获得最有竞争力的价格。
管理层坚信现在的单一货源供应商有能力生产出它所能提供的成本最低的商品，因此他们想知道其他供应商是否能提供比现在更低的价格。
桂格燕麦公司的高层管理者对双方条款的承诺水平并不满意，他们认为这个条款水平不足以使里德的现场工作有效。
管理层坚持合同中要有“竞争”和“应急”条款，一旦格雷厄姆公司对此表示同意，由于里德大量的项目储蓄和能够证明格雷厄姆技术竞争力的能力，桂格燕麦公司与格雷厄姆公司之间的联盟就能够进一步发展。
另外该联盟还能从当前供应商处获得大量费用节省。
桂格燕麦不是从联盟中唯一获利的公司，格雷厄姆包装公司也在自己的新联盟中得到了成长。
2001年，格雷厄姆对欧文的伊利诺伊州装瓶部门的收购使得格雷厄姆包装公司成为装瓶行业的巨头。
同样在2001年，佳得乐的成功引起了百事收购桂格燕麦公司的兴趣。
桂格燕麦公司和佳得乐产品现在是百事可乐家族的一员。
……

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