

PROCUREMENT
AND SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT

9th Edition

采购与供应链管理

(原书第9版)

[英] 肯尼斯·莱桑斯 (Kenneth Lysons) 著
布莱恩·法林顿 (Brian Farrington)

胡海清 译



PROCUREMENT AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

9th Edition

采购与供应链管理

(原书第9版)

[英] 肯尼斯·莱桑斯 (Kenneth Lyons) 著
布莱恩·法林顿 (Brian Farrington) 著

胡海清 译



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

采购与供应链管理 (原书第 9 版) / (英) 肯尼斯·莱桑斯 (Kenneth Lyons), (英) 布莱恩·法林顿 (Brian Farrington) 著; 胡海清译. —北京: 机械工业出版社, 2018.6
书名原文: Procurement and Supply Chain Management

ISBN 978-7-111-59951-7

I. 采… II. ①肯… ②布… ③胡… III. ①采购管理 ②供应链管理 IV. F25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 087144 号

本书版权登记号: 图字 01-2018-1078

Kenneth Lyons and Brian Farrington. Procurement and Supply Chain Management, 9th Edition.

ISBN 978-1-292-08611-8

Copyright © Macdonald & Evans Limited 1981 (print), Longman Group Limited 1989, 1993 (print), Pearson Professional Limited 1996 (print), Pearson Education Limited 2000, 2003 (print), Pearson Education Limited 2006, 2012, 2016 (print and electronic).

Simplified Chinese Edition Copyright © 2018 by China Machine Press.

This translation of Procurement and Supply Chain Management is published by arrangement with Pearson Education Limited. This edition is authorized for sale and distribution in the People's Republic of China exclusively (except Hong Kong, Macao SAR, and Taiwan).

All rights reserved.

本书中文简体字版由 Pearson Education (培生教育出版集团) 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内 (不包括香港、澳门特别行政区及台湾地区) 独家出版发行。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

本书封底贴有 Pearson Education (培生教育出版集团) 激光防伪标签, 无标签者不得销售。

本书在英文版第 8 版的基础上进行了修订。本书作者作为采购领域的权威, 撰写的本书成为采购与供应链管理领域中内容详尽的教科书。本书涵盖了大量采购和供应链管理中的资料、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。新版修订或增加的内容有: 合同风险、采购规则、品类管理、采购战略, 以及采购领域的最新变化等。

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

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 孟宪勤

印刷: 中国电影出版社印刷厂

开本: 185mm×260mm 1/16

书号: ISBN 978-7-111-59951-7

责任校对: 李秋

版次: 2018 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

印张: 32.2

定价: 89.00 元



凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379210 88361066

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

投稿热线: (010) 88379007

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光/邹晓东

采购行业仍然面临着国内和国际挑战，尽管人们也在思考其在企业事务中的作用。全球经济依然不稳定，私营部门需要有竞争优势才能生存，公共部门需要有成本效益的服务。采购和供应链行业正处于帮助实现这些理想的独特地位。

新版变化

本书已重新设计，以使实践者和学生都能直接从中受益。在这里，简要做出以下说明。

(1) 本书内容涵盖了英国皇家采购与供应学会 (Chartered Institute of Procurement and Supply, CIPS) 的教育教学大纲和现代世界级实践的要点，并做了一些创新，包括合同问题、热点话题、合同管理和品类管理等内容。

(2) 本书的内容是基于法林顿博士的国际研究及其在私营及公共部门的真实咨询经验形成的。他的经验涵盖了许多领域，包括汽车、航空、航天、国防、造船、采矿、金融服务和政府部门。

(3) 本书所做的一些修改，是与读者、实践者及其他职能专家积极讨论的结果，尤其是在法律、财务、审计和操作管理等方面。

(4) 本书作者是积极的变革推动者，在专业上推动了采购和供应链绩效的重新调整。这个新版本的目标是丰富信息、增强挑战性、发人深省并激励读者进一步学习。文献的不断增长是备受学习者欢迎的。

(5) 每一章的末尾都有讨论的问题，这将帮助教师和学生以结构化的方式测试学习成果。

最后，对采购和供应链从业者来说，本书提供了丰富的参考资料，可以在专业领域进行特定的研究。

致谢

本书的出版，得益于许多组织和个人花费了宝贵的时间给予支持。他们知道自己是谁，也知道作者对他们是多么的感激。

桑德拉·斯莫尔 (Sandra Small) 是第一个要感谢的人。她与我重新设计了本书，紧凑的

时间表管理和广泛的研究，是她的出色表现。她在工作的各个方面都非常勤奋并注重细节，这是无可非议的。

我的妻子乔伊斯（Joyce）继续提供无私的支持，并且满足了我日夜工作的自私愿望。如果没有这种支持，就不会有这本书！

培生集团的凯特林·莱尔（Caitlin Lisle）给我提供了所需的专家指导和建议。如果没有凯特林的帮助，这本书就不可能有这么上乘的质量。

最后，我要感谢英国皇家采购与供应学会允许我在本书中使用他们的研究案例和测试问题。

Publisher's Acknowledgements | 出版者致谢

我们对允许复制以下版权材料的人深表感谢：



图 1-3、图 1-4 来自 *Improving Purchase Performance*, Pitman (Syson, R. 1992) pp.254-5。图 2-5 改编自 *Competitive Strategy: Techniques for Analysing, Industries and Competitors*, Macmillan (Porter, M. 1980), 在自由出版社的许可下, Simon & Schuster, Inc. 有版权。所有权利保留。图 2-10 改编自 *Purchasing must become supply management*, *Harvard Business Review*, Sept/Oct, pp. 109-17 (Kraljic, P. 1983), 经哈佛商业评论的许可重印 (由哈佛商业评论许可转载)。1983 版权归哈佛商学院出版公司。所有权利保留。图 2-14 来自 Rob Atkins and Bracknell Forest (UK) Borough Council。图 2-16、图 2-17、图 2-18 改编自 http://www.cips.org/Documents/Resources/PSM_model_Feb03.pdf。图 3-11 改编自 *Supply chain management: implementation, issues and research opportunities*, *The International Journal of Logistics Management*, Vol 9(2), p. 2 (Lambert, D.M., Cooper, M.C. and Pagh, J.D. 1992)。图 3-15 改编 *Integrated materials management: the value chain redefined*, *International Journal of Logistics Management*, Vol 4(1), pp.13-22 (Hines, P. 1993)。

图 3-16、图 3-17 来自 Bourton Group, *Half delivered: a survey of strategies and tactics in managing the supply chain in manufacturing businesses*, 1997, pp.26-7。图 4-7 来自 *Industrial Technological Development: A Network Approach*, Croom Helm (Hakansson, H. 1987)。图 4-8 改编自 *Managing 21st century network organisations*, *Organizational Dynamics*, Vol 20(3), pp.5,20 (Snow, C.C., Miles, R.E. and Coleman, H.J. 1992)。图 4-9 来自 *New organizational forms for competing in highly dynamic environments*, *British Journal of Management*, Vol 7, pp.203-18 (Craven, D.W., Piercy, N.F. and Shipp, S.H. 1996), 在 Blackwell Scientific via Copyright Clearance Center 的许可下复制。图 5-7 来自 *The e-Business Study*, ACTIVE Secretariat (2000) p.20。图 5-10 来自 *The CIPS E-procurement guidelines: measuring the benefits*, CIPS。图 6-1 改编自 *Regional competence and strategic procurement management* *European Journal of Purchasing and Supply Management*, Vol 2(1), pp.386-405 (Cox, A. 1996)。图 14-4 改编自 *Marketing by Agreement: A Cross-cultural Approach to Business Negotiations*, Wiley (McCall, J. M., and Norrington, M. B. 1986), 在 Blackwell Scientific via Copyright Clearance Center 的许可下复制。图 14-5 改编自 *Effect of delivery systems on collaborative negotiations for large-scale infrastructure projects*, *Journal of Management in*

Engineering, April 2001, pp.105–21 (Pena-Mora, F., and Tamaki, T.)。图 14-8 改编自 *Breaking the Impasse*, Basic Books (Susskind, L. and Cruikshank, J. 1987)。

表

表 1-2 改编自 Procurement: a competitive weapon, *Journal of Purchasing and Materials Management*, Vol 24 (3), pp.2–8(Reck, R. F. and Long, B. 1998)。表 1-3 来自 Procurement: a competitive weapon, *Journal of Purchasing and Materials Management*, Vol 24(3), pp.2–8 (Reck, R. F. and Long, B. 1998)。表 4-2 来自 An initial classification of supply networks, *International Journal of Operations and Production Management*, Vol 20(6) (Lamming, R., Johnsen, T., Zheng, J. and Harland, C. 2000)。表 4-3 来自 A taxonomy of supply networks, *Journal of Supply Chain Management*, Vol 37(4), pp. 21–7 (Harland, C., Lamming, R.C., Zheng, J. and Johnsen, T.E. 2001), 在 Blackwell Scientific via Copyright Clearance Center 许可下复制。表 4-4 来自 New organizational forms for competing in highly dynamic environments, *British Journal of Management*, Vol 7, pp. 203–18 (Craven, D.W.,Piercy,N.F. and Shipp, S.H. 1996), 在 Blackwell Scientific via Copyright Clearance Center 许可下复制。

教学目的

本课程教学的目的在于让学习者掌握采购与供应管理的知识技能、管理流程与特定应用。本书内容涵盖了英国皇家采购与供应学会（CIPS）的教育教学大纲和现代物流的全球实践，以及合同管理与品类管理。要求学习者重点掌握采购与供应管理的学习要点，并将其运用到实践中，以解决现实问题。

前期需要掌握的知识

管理学、微观经济学、物流管理概论等课程相关知识。

课时分布建议

教学内容	学习要点	课时安排
第1章 采购的范围与影响	(1) 了解采购的范围与影响、采购发展阶段与未来趋势，以及采购的未来挑战 (2) 理解采购内外部地位的影响因素、全球采购的特征 (3) 掌握采购的战略维度以及采购作为战略商业角色应对变化的要求	2
第2章 战略性采购	(1) 了解战略理论的起源和发展，以及明茨伯格提出的10种学派理论分析战略的发展、战略层次 (2) 理解战略采购及其对企业战略的贡献、业务增长战略、战略制定过程 (3) 掌握战略分析、战略评估、战略实施以及战略的后实施、评估、控制和审查	4
第3章 物流与供应链	(1) 了解物流的起源、范围及其对企业的影响 (2) 理解物料流和配送管理、逆向物流、供应链和供应链管理(SCM)、供应链脆弱性、价值链 (3) 掌握价值链分析、价值链优化，以及供应链及其与现代采购的关系	2

(续)

教学内容	学习要点	课时安排
第 4 章 组织及供应链的结构	(1) 了解组织结构的专业化、协调和控制 (2) 理解组织结构的一些决定因素, 组织结构对采购和供应链的影响, 网络配置的影响因素, 动态网络的优点和缺点, 诸如网络、精益和敏捷组织等新方法为什么能够取代传统官僚组织以及如何取代 (3) 掌握精益结构及其发展、供应链映射, 以及组织结构需要调整的原因	2
第 5 章 采购政策、程序和支持工具	(1) 了解有效的采购政策, 电子商务、电子业务、电子供应链管理 and 电子采购, 以及购物卡的使用 (2) 理解改变采购步骤鼓励激进想法和高效工作的需求, 电子采购工具以及提高系统和程序的机遇, 采购和供应商手册对效率的促进作用 (3) 掌握采购步骤及其低效率的原因	4
第 6 章 供应商关系和合作伙伴	(1) 了解建立长期关系的益处 (2) 理解交易型采购和关系采购、买卖双方关系的战略本质 (3) 掌握采购关系的规划、供应商关系的模式、供应商关系的终止, 以及关系破裂的分析	4
第 7 章 法律与合同管理	(1) 了解关键“热门话题”, 不断向采购专家提出挑战, 合同条款措辞的重要性 (2) 理解合同结构的重要性 (3) 掌握法律合同的形成过程、准合同形式可用的范围、关于违约的关键考虑, 以及终止合同的考虑	2
第 8 章 质量管理、服务与产品创新	(1) 了解规范书写原则、标准化、ISO 10000 质量管理标准组合、质量管理的业务附加值 (2) 理解质量和可靠性的概念以及采购的作用、质量保证和控制, 价值管理与工程分析 (3) 掌握全面质量管理 (TQM), 如何减少品种, 用于质量控制和可靠性的工具	2
第 9 章 供给与需求关系的协调	(1) 了解供应商参与库存决策、供应链的思考 (2) 理解库存和库存管理, 库存对周转资金的影响, 相关需求与独立需求, 推动式、拉动式和推拉相结合的需求系统 (3) 掌握库存管理的工具	2
第 10 章 组织货源和供应商管理	(1) 了解采购政策问题、外包、合作伙伴与可持续性 (2) 理解战术和战略采购, 以及影响购买地点选定的因素 (3) 掌握采购流程, 采购决策制定, 供应商的位置、评估和评价, 供应商绩效与评估	4
第 11 章 采购价格管理和长期使用成本	(1) 了解采购价格管理的要点、竞争立法、串通招标 (2) 理解供应商的定价决策、价格和成本分析、价格变动公式 (3) 掌握定价策略决策过程	4
第 12 章 项目采购和风险管理	(1) 了解采购对项目成功的价值、项目特点 (2) 理解项目的关键阶段、生命周期、项目启动过程, 以及项目的风险管理 (3) 掌握项目合同及其适用性	2
第 13 章 全球采购	(1) 了解全球采购的术语、全球采购的动机、全球采购的挑战以及 2010 版国际贸易术语解释通则 (2) 理解外汇风险、船运条款、国际贸易支付方法、货运代理、反向贸易以及全球采购的成功因素	4

(续)

教学内容	学习要点	课时安排
第 13 章 全球采购	(3) 掌握文化因素、环境与社会因素对全球采购的影响, 运输系统、成本与影响因素	4
第 14 章 谈判技巧、实践与商业利益	(1) 了解谈判的业务影响、谈判方式、谈判道德 (2) 掌握专业谈判所需的技能, 谈判和关系管理 (3) 理解谈判问题的范围、谈判结构、谈判过程	2
第 15 章 合同管理	(1) 了解合同管理范围、合同管理规范、合同条款与合同条款的解释 (2) 理解合同管理的组成要素, 合同经理的角色、技能和知识要求, 合同启动的考虑因素 (3) 掌握合同管理计划、管理合同执行、合同监督审核	4
第 16 章 品类与商品采购	(1) 了解能源采购、商品采购、资本设备采购与施工相关的采购 (2) 理解品类管理的概念和实践、品类管理的组织、品类管理的战略意义以及品类管理提出的问题和挑战 (3) 掌握采购风险分析	2
第 17 章 世界级采购以提高业务绩效	(1) 了解产品和流程创新、采购研究、新产品开发 (2) 理解采购管理审核、并行工程、采购的创新性 (3) 掌握供应商开发、绿色采购、掌握采购绩效评估	2
课时总计		52

说明: 本课程按照 3 学分 52 学时设计教学内容, 不同的学校可根据学生的基础水平或者学时限制, 在具体的教学安排中选择其中的部分或者全部内容。

前言

出版者致谢

教学建议

第2章 战略性采购 / 21

核心要点 / 21

引言 / 22

2.1 战略思考 / 23

2.2 什么是战略 / 24

2.3 战略的发展 / 24

2.4 组织结构中战略的
层次 / 27

2.5 公司战略 / 27

2.6 增长战略 / 27

2.7 业务战略 / 29

2.8 战略管理 / 32

2.9 战略分析 / 32

2.10 重要的环境影响
因素 / 33

2.11 内部监督 / 35

2.12 战略制定 / 37

2.13 可选战略的评估 / 39

2.14 战略实施 / 48

2.15 战略实施后的评估、控制
与回顾 / 51

2.16 战略采购与供应链流程
模型 / 53

第一部分 导论、战略、物流、
供应链、政策和程序

第1章 采购的范围与影响 / 2

核心要点 / 2

引言 / 2

1.1 如何定义采购 / 3

1.2 采购的战略角色 / 3

1.3 采购是组织的购买
活动 / 5

1.4 从购买到采购的演化 / 7

1.5 采购与变化 / 10

1.6 世界级采购 / 12

1.7 采购与供应链管理的
地位 / 13

1.8 对企业采购定位的
反思 / 18

问题讨论 / 19

参考文献 / 19

问题讨论 / 55

参考文献 / 56

第3章 物流与供应链 / 58

核心要点 / 58

引言 / 59

3.1 物流的定义 / 59

3.2 物料、物流和配送

管理 / 60

3.3 逆向物流 / 63

3.4 供应链 / 64

3.5 供应链管理 / 66

3.6 供应链的脆弱性 / 70

3.7 供应链管理和物流 / 71

3.8 价值链 / 71

3.9 价值链分析 / 75

3.10 供应链优化 / 77

3.11 供应链和采购 / 80

问题讨论 / 82

参考文献 / 83

第4章 组织及供应链的结构 / 85

核心要点 / 85

引言 / 86

4.1 组织结构 / 86

4.2 新型组织结构 / 91

4.3 网络 / 92

4.4 配置要素 / 97

4.5 精益组织和精益生产 / 99

4.6 灵活的组织和灵活的

生产 / 101

4.7 供应链与价值链的

映射 / 104

4.8 类型的变化 / 106

4.9 集中采购 / 109

4.10 分散采购 / 110

4.11 跨职能式采购 / 110

问题讨论 / 112

参考文献 / 112

第5章 采购政策、程序和支持

工具 / 116

核心要点 / 116

引言 / 116

5.1 采购政策范例：交叉铁轨

项目 / 117

5.2 采购步骤 / 119

5.3 采购流程分析 / 121

5.4 电子商务、电子业务、

电子供应链管理和电子

采购 / 121

5.5 电子采购模式的演变 / 124

5.6 电子数据交换 / 124

5.7 电子数据中心、电子交换

中心、门户网站及电子

市场 / 128

5.8 电子目录 / 130

5.9 电子拍卖 / 132

5.10 反向拍卖 / 133

5.11 电子支付 / 137

5.12 低值购买 / 138

5.13 采购手册 / 139

5.14 供应商手册 / 141

问题讨论 / 141

参考文献 / 142

第二部分 供应商关系、法律和合同管理、质量管理、采购、供应商选择、价格管理和长期使用成本

第6章 供应商关系和合作伙伴 / 146

核心要点 / 146

引言 / 147

6.1 关系采购和采购关系 / 147

6.2 考虑合同要求的情况下，交易型采购与关系采购的区别 / 147

6.3 协作型业务关系 / 148

6.4 关系的形成 / 149

6.5 供应商关系的模式 / 151

6.6 供应商关系管理的实际考虑因素 / 156

6.7 供应商关系的终止 / 158

6.8 IT项目关系的破裂 / 160

6.9 供应商关系的更深层问题 / 162

问题讨论 / 162

参考文献 / 163

第7章 法律与合同管理 / 165

核心要点 / 165

7.1 采购专家与合同法 / 165

7.2 要约与承诺 / 166

7.3 承诺 / 168

7.4 商品销售合同 / 169

7.5 劳务供应合同 / 170

7.6 对价 / 170

7.7 合同能力 / 171

7.8 起草合同条款的细节 / 172

7.9 虚假陈述 / 173

7.10 合同解除权 / 174

7.11 热点话题 / 176

7.12 合同的标准形式 / 181

问题讨论 / 182

参考文献 / 182

第8章 质量管理、服务与产品创新 / 184

核心要点 / 184

8.1 什么是质量 / 185

8.2 质量体系 / 186

8.3 全面质量管理的重要性 / 187

8.4 规格 / 190

8.5 个别规格的可替代途径 / 194

8.6 标准化 / 196

8.7 品种缩减 / 200

8.8 质量保证与控制 / 200

8.9 质量控制与可靠性检验 / 201

8.10 质量成本 / 209

8.11 价值管理、价值工程与价值分析 / 210

问题讨论 / 218

参考文献 / 219

第9章 供给与需求关系的协调 / 221

核心要点 / 221

9.1 库存、物流和供应链管理 / 222

9.2 保持库存量的原因 / 222

9.3 库存的分类 / 222

- 9.4 库存管理的范围和
目标 / 223
- 9.5 库存管理的工具 / 224
- 9.6 库存管理经济 / 228
- 9.7 库存的衡量指标 / 229
- 9.8 安全库存和服务水平 / 230
- 9.9 合适的库存数量 / 232
- 9.10 需求的实质 / 233
- 9.11 需求预测 / 233
- 9.12 推动式库存和拉动式
库存 / 238
- 9.13 独立需求 / 238
- 9.14 非独立需求 / 242
- 9.15 准时制 / 242
- 9.16 物料需求计划 / 247
- 9.17 制造资源规划 / 250
- 9.18 企业资源规划 / 252
- 9.19 供应链管理系统 / 253
- 9.20 配送需求计划 / 254
- 9.21 供应商管理库存 / 255
- 9.22 采购与库存 / 257
- 问题讨论 / 257
- 参考文献 / 258
- 10.9 供应商的核准 / 274
- 10.10 评估供应商绩效 / 274
- 10.11 组织货源的政策
问题 / 277
- 10.12 供应商基础 / 277
- 10.13 业务外包 / 278
- 10.14 制造业务的外包 / 279
- 10.15 服务业务的外包 / 283
- 10.16 外包的驱动因子 / 285
- 10.17 外包类型 / 286
- 10.18 外包的好处 / 286
- 10.19 外包带来的问题 / 286
- 10.20 外包项目的实施 / 287
- 10.21 合同分包 / 288
- 10.22 合作 / 290
- 10.23 知识产权和保密性 / 298
- 10.24 内部营销的采购
支持 / 299
- 10.25 公司内部交易 / 299
- 10.26 本地供应商 / 300
- 10.27 采购联盟 / 300
- 10.28 可持续性发展 / 301
- 10.29 组织货源的决定 / 301
- 10.30 决定购买地点的
因素 / 303

问题讨论 / 305

参考文献 / 306

第 10 章 组织货源和供应商 管理 / 260

- 核心要点 / 260
- 10.1 组织货源的定义 / 261
- 10.2 组织货源的过程 / 262
- 10.3 组织货源的信息 / 263
- 10.4 市场环境分析 / 263
- 10.5 指令性法规 / 264
- 10.6 电子采购 / 266
- 10.7 定位供应商 / 266
- 10.8 供应商评估 / 267

第 11 章 采购价格管理和长期使用 成本 / 308

- 核心要点 / 308
- 11.1 什么是价格 / 309
- 11.2 战略定价: 导论 / 309
- 11.3 买方在管理采购价格中的
作用 / 309

- 11.4 供应商的定价决策 / 318
- 11.5 供应商对定价策略的选择 / 318
- 11.6 价格和成本分析 / 320
- 11.7 竞争的立法 / 323
- 11.8 串通投标 / 325
- 11.9 价格调整公式 / 325
- 问题讨论 / 327
- 参考文献 / 328

第三部分 项目管理和风险管理、全球采购、谈判技巧、合同管理、品类采购、世界级采购以提高业务绩效

第12章 项目采购和风险管理 / 330

- 核心要点 / 330
- 12.1 介绍 / 331
- 12.2 项目的生命周期 / 331
- 12.3 PID 和项目采购策略 / 334
- 12.4 设计和构建 / 336
- 12.5 采购的作用 / 337
- 12.6 PRINCE2® / 337
- 12.7 项目管理问题 / 339
- 12.8 项目风险管理 / 340
- 12.9 项目采购风险管理 / 340
- 12.10 项目采购管理 / 345
- 问题讨论 / 351
- 参考文献 / 352

第13章 全球采购 / 353

- 核心要点 / 353

- 13.1 术语 / 354
- 13.2 海外采购的动机 / 354
- 13.3 海外供应商信息来源 / 355
- 13.4 海外组织货源的困难 / 355
- 13.5 国际贸易术语解释通则® / 361
- 13.6 船运术语 / 363
- 13.7 海关与关税 / 364
- 13.8 运输系统及其成本等注意事项 / 364
- 13.9 货运代理 / 366
- 13.10 付款方式 / 368
- 13.11 反向贸易 / 370
- 13.12 海外采购的真实成本 / 372
- 13.13 从海外采购资本设备 / 373
- 13.14 海外采购的成功因素 / 374
- 问题讨论 / 374
- 参考文献 / 375

第14章 谈判技巧、实践与商业利益 / 377

- 核心要点 / 377
- 引言 / 378
- 14.1 谈判的方法和策略 / 380
- 14.2 谈判的内容 / 381
- 14.3 谈判的影响因素 / 382
- 14.4 谈判的过程 / 386
- 14.5 谈判前 / 387
- 14.6 实际谈判 / 391

- 14.7 谈判后 / 395
- 14.8 什么是有效的谈判 / 395
- 14.9 谈判与人际关系 / 396
- 14.10 谈判的职业道德 / 397
- 问题讨论 / 400
- 参考文献 / 401

第15章 合同管理 / 402

- 核心要点 / 402
- 引言 / 403
- 15.1 合同签订前的授权活动对合同管理的影响 / 404
- 15.2 合同经理的角色、技能和知识 / 404
- 15.3 合同管理计划 / 406
- 15.4 规范/标准的合同管理 / 409
- 15.5 合同管理绩效 / 411
- 15.6 社会服务合同监督审计 / 412
- 15.7 合同管理清单 / 415
- 15.8 合同条款 / 416
- 15.9 合同条款及其含义 / 416
- 问题讨论 / 417
- 参考文献 / 418

第16章 品类与商品采购 / 419

- 核心要点 / 419
- 引言 / 420
- 16.1 定义品类 / 420
- 16.2 品类管理问题示例 / 421
- 16.3 人才挑战 / 422
- 16.4 品类管理风险分析 / 422
- 16.5 品类管理：企业旅游计划 / 423

- 16.6 品类管理：信息和通信技术 (ICT) / 426
- 16.7 资本投资采购 / 427
- 16.8 生产物资 / 436
- 16.9 原材料 / 437
- 16.10 期货交易 / 438
- 16.11 商品交易方法 / 442
- 16.12 非本地的天然气和电力采购 / 444
- 16.13 能源规定 / 444
- 16.14 英国的能源供应链 / 444
- 16.15 能源的市场 / 444
- 16.16 能源的定价 / 445
- 16.17 能源的采购合同 / 446
- 16.18 能源咨询与管理 / 448
- 16.19 零部件和组装件 / 448
- 16.20 消耗品 / 449
- 16.21 建筑用品与数量清单 / 449
- 16.22 采购服务 / 452
- 问题讨论 / 455
- 参考文献 / 456

第17章 世界级采购以提高业务绩效 / 458

- 核心要点 / 458
- 17.1 创新与供应商持续改进 / 459
- 17.2 创新 / 460
- 17.3 环境敏感性设计 / 460
- 17.4 采购参与产品开发 / 462
- 17.5 供应商开发 / 463
- 17.6 采购研究 / 465
- 17.7 采购绩效评价 / 467
- 17.8 财会方法 / 470

17.9 采购管理的审计 / 471

 方法 / 471

17.10 基准与比率法 / 475

17.11 综合基准法 / 476

17.12 采购伦理 / 478

17.13 与供应商相关的道德问题 / 479

17.14 道德守则 / 481

17.15 采购与欺诈 / 484

17.16 采购工作的环境保护问题 / 488

问题讨论 / 494

参考文献 / 496

附录 A 英国皇家采购与供应学会 (CIPS) 职业道德法规 / 498

附录 B 供应道德管理行为 (ISM) 的原则和标准 / 499

译者后记 / 500