

Лайсонс К., Джиллингем М.

Управление закупочной деятельностью и цепью поставок: Пер. с 6-го англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 2005. - XVIII, 798 с.

Данная книга является и учебником для студентов, изучающих закупочную деятельность и цепь поставок, и практическим руководством для специалистов. В ней освещаются такие проблемы, как управление закупочной деятельностью и цепью поставок, складами и материалами, операции и коммерческие взаимоотношения с поставщиками, этика и управление человеческими ресурсами в сфере закупок, закупки из глобальных источников. В каждой главе приведены конкретные примеры, рисунки, таблицы, вопросы для обсуждения.

Предназначена для студентов вузов и специалистов-практиков.

Оглавление

Предисловие к шестому изданию

Слова благодарности

Наша признательность авторам некоторых материалов

Часть I ВВЕДЕНИЕ И СТРАТЕГИЯ

Глава 1

Что такое закупочная деятельность?

Цели обучения

- 1.1. Перспективы закупочной деятельности
- 1.2. Определения
- 1.3. Эволюция закупочной деятельности
- 1.4. Закупочная деятельность и изменения
- 1.5. Будущее стратегической деятельности
- 1.6. Закупочная деятельность мирового класса
- 1.7. Статус управления закупочной деятельностью и поставками.

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Глава 2

Закупочная деятельность
и информационные технологии

Цели обучения

- 2.1. Информация
- 2.2. Информационные системы
- 2.3. Информационные технологии
- 2.4. Компьютеры
- 2.5. Получение данных
- 2.6. Штрих-коды и EPOS

- 2.7. Ввод данных
- 2.8. Обработка
- 2.9. Хранение
- 2.10. Продукция на выходе
- 2.11. Телекоммуникации и сети
- 2.12. Е-коммерция и е-бизнес
- 2.13. Интегрированные информационные системы
- 2.14. Электронный обмен данными
- 2.15. Порталы
- 2.16. Безопасность и правовые аспекты
- 2.17. Влияние информационных технологий на закупки и поставки.
 - Вопросы для обсуждения
 - Вопросы из экзаменов прошлых лет
 - Примечания

Глава 3

Логистика и цепи поставок

Цели обучения

- 3.1. Что такое логистика?
- 3.2. Управление закупками материалов, управление логистикой и дистрибьюцией
- 3.3. Цели управления логистикой
- 3.4. Обратная логистика
- 3.5. Логистика и цепи поставок
- 3.6. Сети цепей поставок
- 3.7. Цепи издержек
- 3.8. Требования к цепям поставок и программное обеспечение
- 3.9. «Стройные» и динамичные цепи поставок
- 3.10. Оптимизация цепи поставок

3.11. Цепи поставок и закупки

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Глава 4

Закупочная деятельность и стратегия цепи поставок.

Цели обучения

4.1. Некоторые основные термины, применяемые в стратегии

4.2. Уровни стратегии

4.3. Процесс стратегического планирования

4.4. Стратегия закупочной деятельности

4.5. Сканирование внешней среды

4.6. Формулирование стратегии

4.7. Реализация стратегии

4.8. Оценивание стратегии и контроль за ее выполнением

4.9. Модель закупок и процесса функционирования цепи поставок CIPS

4.10. Новые стратегические темы

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Глава 5

Организации, занимающиеся поставками, и их структуры

Цели обучения

5.1. Организация

5.2. Организационные структуры

5.3. Проектирование организации

5.4. Механистические структуры

5.5. Органические или гибкие структуры

5.6. Организации нового типа

- 5.7. Детерминанты структуры
- 5.8. Стратегия и структура
- 5.9. Закупочная деятельность и организационные структуры
- 5.10. Закупка в горизонтальных организациях
- 5.11. Закупочные интерфейсы
- 5.12. Закупочная деятельность в сложных организациях
- 5.13. Закупочная деятельность как функция подразделения
- 5.14. Внутренняя организация закупочной деятельности
 - Вопросы для обсуждения
 - Вопросы из экзаменов прошлых лет
 - Примечания

Глава 6

Закупочные процедуры

Цели обучения

- 6.1. Что такое процедуры?
- 6.2. Традиционные закупочные процедуры
- 6.3. Неэффективные участки традиционных процедур
- 6.4. Что такое е-снабжение?
- 6.5. Процедуры е-снабжения для поставок категории МЯО
- 6.6. Е-центры, биржи и торговые площадки
- 6.7. Е-каталоги
- 6.8. Е-аукционы
- 6.9. Обратные аукционы
- 6.10. Е-снабжение: оценка
- 6.11. Покупки продукции с небольшой стоимостью
- 6.12. Учет закупок
- 6.13. Руководства по совершению закупок
- 6.14. Правовые аспекты закупочной деятельности
 - Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Часть II

СТРАТЕГИЯ, ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ И ОПЕРАЦИИ (1): ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЗАКУПКИ

Глава 7

Разработка спецификаций и управление качеством

Цели обучения

- 7.1. Что такое качество?
- 7.2. Важность ТОМ
- 7.3. Гуру качества
- 7.4. Дополнительные аспекты проектирования и повторного проектирования продуктов и процессов
- 7.5. Привлечение поставщиков и специалистов по закупкам в разработку продукции
- 7.6. Спецификации
- 7.7. Альтернативы индивидуальных спецификаций
- 7.8. Стандартизация
- 7.9. Стоимостно-функциональный анализ и определение оптимальной величины добавленной стоимости продукта
- 7.10. Контроль качества и гарантия качества
- 7.11. Системы качества
- 7.12. Независимые гарантии качества и сертификация
- 7.13. Инструменты для проверки качества и надежности
- 7.14. Анализ характера и последствий отказов
- 7.15. Кружки качества и специализированные команды.
- 7.16. Распределение функции качества
- 7.17. Издержки качества
- 7.18. Закупочная деятельность и качество

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Глава 8

Согласование предложения и спроса

Цели обучения

- 8.1. Определения
- 8.2. Классификация товарно-материальных запасов
- 8.3. Показатели товарно-материальных запасов
- 8.4. Цели управления товарно-материальными запасами
- 8.5. Правильное количество
- 8.6. Спрос
- 8.7. Экономия за счет управления запасами
- 8.8. Анализ/АБС
- 8.9. Сокращение номенклатуры продукции
- 8.10. Экономически обоснованный размер заказа
- 8.11. Модель величины заказа, обеспечивающего получение скидки.
- 8.12. Время выполнения заказа
- 8.13. Прогнозирование спроса
- 8.14. Системы с фиксированным размером заказа и установленной периодичностью пополнения запасов
- 8.15. Планирование потребностей в ресурсах
- 8.16. Планирование ресурсов предприятия
- 8.17. Планирование требований по дистрибьюции
- 8.18. Закупки «точно в срок»
- 8.19. Оптимизированные производственные технологии
- 8.20. Запасы, управляемые продавцом
- 8.21. Определение размера партии
- 8.22. Страховой запас и уровни обслуживания

8.23. Некоторые особые факторы, связанные с товарно-материальными запасами

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Глава 9

Информация об источниках закупок и поставщиках

Цели обучения

- 9.1. Уровни источников поставок
- 9.2. Информация об источниках поставок
- 9.3. Анализ рыночных условий
- 9.4. Директивы
- 9.5. Участие закупщика и поставщика на ранней стадии процесса
- 9.6. Источники информации о поставщиках
- 9.7. Оценка поставщиков
- 9.8. Рейтинг деятельности поставщика
- 9.9. «Десять С» эффективной оценки поставщика
- 9.10. База поставщиков
- 9.11. Стратегия и тактика «производить или покупать»
- 9.12. Аутсорсинг
- 9.13. Сфера закупок: объект аутсорсинга
- 9.14. Субподрядные отношения
- 9.15. Распределение поставщиков по уровням
- 9.16. Ассоциации поставщиков
- 9.17. Партнерство
- 9.18. Создание успешных партнерств
- 9.19. Почему партнерства терпят неудачи
- 9.20. Взаимоотношения поставщиков
- 9.21. «Взаимозависимость» и «совместная деятельность»

- 9.22. Открытый баланс и прозрачность затрат
- 9.23. Взаимная торговля
- 9.24. Внутренняя торговля компании
- 9.25. Местные поставщики
- 9.26. Крупные или мелкие поставщики
- 9.27. Консорциумы закупщиков
- 9.28. Решения об источниках
- 9.29. Факторы, влияющие на принятие решения об источнике закупок
 - Вопросы для обсуждения
 - Вопросы из экзаменов прошлых лет
 - Примечания

Глава 10

Покупка по правильной цене

Цели обучения

- 10.1. Цена
- 10.2. Условия совершенной конкуренции
- 10.3. Несовершенная конкуренция и монополия
- 10.4. Законодательство о конкуренции
- 10.5. Соглашения о цене
- 10.6. Виды соглашений с твердой ценой и ценой по себестоимости
- 10.7. Ценовой анализ
- 10.8. Различия в ценах
- 10.9. Ценовой индекс
- 10.10. Формула корректировки цен
- 10.11. Цена и ценность
 - Вопросы для обсуждения
 - Вопросы из экзаменов прошлых лет
 - Примечания

Часть III

СТРАТЕГИЯ, ТАКТИКА И ОПЕРАЦИИ (2): СИТУАЦИИ ЗАКУПОК

Глава 11

Различные подходы к снабжению

Цели обучения

- 11.1. Введение
- 11.2. Промышленные продукты
- 11.3. Капитальное оборудование
- 11.4. Покупка оборудования, бывшего в употреблении
- 11.5. финансирование закупок капитального оборудования
- 11.6. Выбор поставщиков основных средств
- 11.7. Оценка капитальных инвестиций
- 11.8. Закупщик и приобретение капитального оборудования
- 11.9. Производственные материалы
- 11.10. Сырье
- 11.11. Фьючерсные сделки
- 11.12. Методы закупки товаров
- 11.13. Комплектующие части и узлы
- 11.14. Производственные материалы и спецификация материалов
- 11.15. Расходные материалы
- 11.16. Строительные поставки и накладные
- 11.17. Товары на перепродажу в оптовой и розничной торговле

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Глава 12

Закупки из глобальных источников

Цели обучения

- 12.1. Терминология
- 12.2. Причины снабжения из международных источников
- 12.3. Трудности закупок за рубежом
- 12.4. Цикл международных закупок (цепь импортной сделки)
- 12.5. Культура и переговоры
- 12.6. Международный коммерческий мир
- 12.7. Встречная торговля
- 12.8. Таможенные тарифы и акцизы
- 12.9. Основные составляющие успешного снабжения из зарубежных источников

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Часть IV

СТРАТЕГИЯ, ТАКТИКА И ОПЕРАЦИИ (3): ЛОГИСТИКА

Глава 13

Складирование

Цели обучения

- 13.1. Складирование и запасы
- 13.2. Типы, размещение и компоновка складских сооружений
- 13.3. Складирование и оборудование для переработки грузов
- 13.4. Оценка требований, предъявляемых к складированию
- 13.5. Планировка складских зданий
- 13.6. Идентификация единиц хранения
- 13.7. Излишки
- 13.8. Охрана труда и соблюдение техники безопасности

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Глава 14

Транспортировка товаров

Цели обучения

- 14.1. Транспортировка цепи поставок
- 14.2. Транспортировка и логистика
- 14.3. Входящие, выходящие и внутренние перемещения
- 14.4. Способы транспортировки
- 14.5. Автодорожный транспорт
- 14.6. Железнодорожный транспорт
- 14.7. Воздушный транспорт
- 14.8. Внутренний водный транспорт
- 14.9. Глубоководный транспорт
- 14.10. Трубопроводный транспорт
- 14.11. Интермодальный грузовой транспорт
- 14.12. Контейнеры
- 14.13. Транспортная документация
- 14.14. Общие расходы на дистрибуцию
- 14.15. Словарь терминов, используемых в международной торговле
- 14.16. Фрахтовые агенты

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Часть V

СТРАТЕГИЯ, ТАКТИКА И ОПЕРАЦИИ (4): ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ, ОТНОШЕНИЯ ПОСТАВЩИКОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 15

Человеческие ресурсы в цепи поставок

Цели обучения

- 15.1. Управление человеческими ресурсами
- 15.2. Планирование человеческих ресурсов
- 15.3. Анализ работы
- 15.4. Наем и отбор
- 15.5. Оценка деятельности
- 15.6. Тренинги и саморазвитие
- 15.7. Непрерывное профессиональное развитие
- 15.8. Закупка и оплата
- 15.9. Мотивация, приверженность и полномочия
- 15.10. Управление переменами
- 15.11. Работа в команде и межфункциональные команды
- 15.12. Стиль управления и лидерство
- 15.13. Стратегические аспекты управления человеческими ресурсами применительно к закупкам

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Глава 16

Ведение переговоров

Цели обучения

- 16.1. Введение
- 16.2. Подходы к определению переговоров
- 16.3. Содержание переговоров
- 16.4. Что такое результативные переговоры?
- 16.5. Элементы переговоров
- 16.6. Переговорный процесс
- 16.7. Переговоры и отношения
- 16.8. Этика ведения переговоров

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Глава 17

Инструменты поддержки

Цели обучения

17.1. Тендер

17.2. Анализ результатов

17.3. Переговоры после проведения тендера

17.4. Методы прогнозирования

17.5. Методы оценки инвестиционных проектов

17.6. Использование методов расчета издержек

17.7. Расчет издержек за срок службы продукта

17.8. Расчет плановых издержек

17.9. Расчет расходов производства на каждый вид производимой
продукции

17.10. Расчет издержек по видам деятельности и менеджмент.

17.11. Нормативный метод расчета издержек

17.12. Бюджеты и бюджетный контроль

17.13. Кривые обучения

17.14. Управление проектами

17.15. Расписание проекта

17.16. Модели и моделирование

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Ответы на некоторые вопросы

Глава 18

Исследование закупок, действия и этика

Цели обучения

- 18.1. Исследование закупочной деятельности
- 18.2. Закупочная деятельность и контроль
- 18.3. Цели оценки действий
- 18.4. Важность оценки закупочной деятельности
- 18.5. Принципы измерения показателей деятельности
- 18.6. Методы оценки закупочной деятельности
- 18.7. Бухгалтерские методы оценки
- 18.8. Сравнительные подходы
- 18.9. Аудит управления закупками
- 18.10. Управление по целям
- 18.11. Закупки и мошенничество
- 18.12. Огласка
- 18.13. Этика закупок
- 18.14. Аспекты закупок, касающиеся окружающей среды

Вопросы для обсуждения

Вопросы из экзаменов прошлых лет

Примечания

Приложение 1

Личный этический кодекс CIPS

Приложение 2

Принципы и стандарты закупочной деятельности