

# 浙江省 2021 年 4 月高等教育自学考试

## 供应链管理试题

课程代码:07043

1. 请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

2. 答题前,考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。

### 选择题部分

#### 注意事项:

每小题选出答案后,用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动,用橡皮擦干净后,再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

一、单项选择题:本大题共 10 小题,每小题 1 分,共 10 分。在每小题列出的备选项中只有一项是最符合题目要求的,请将其选出。

1. 关于供应链管理思想的表述,下列说法正确的是

- A. 对于企业的核心业务应采取外包的方式分散给业务伙伴
- B. 纵向一体化方式着力提升自己的核心竞争力
- C. 供应链企业间是一种合作性关系
- D. 更加关注物流企业的参与

2. 供应链是由不同相关企业和组织组成的有机体,具有共同的目标,其本身是一个大系统,系统内又有若干子系统或子链,上述表述的供应链特征是

- A. 复杂性
- B. 系统性
- C. 动态性
- D. 交叉性

3. 根据供应链容量和用户需求的关系,可以将供应链分为

- A. 稳定的供应链和动态的供应链
- B. 平衡的供应链和失衡的供应链
- C. 效率型供应链和响应型供应链
- D. 敏捷型供应链和迟钝型供应链

4. 下列关于效率型和响应型供应链的对比说明,正确的是

- A. 效率型供应链的产品设计战略是使用模块化设计实现产品差异化
- B. 响应型供应链制造过程的重点是消除多余缓冲能力
- C. 效率型供应链的提前期是在不增加成本的前提下缩短提前期
- D. 响应型供应链库存战略是维持高平均利用率

5. 从供应和需求两个方面的不确定性对供应链运作的影响出发,可进一步细分供应链的类型,下列说法错误的是
- A. 供应不确定性低,需求不确定性低,组合产生了效率型供应链
  - B. 供应不确定性低,需求不确定性高,组合产生了响应型供应链
  - C. 供应不确定性高,需求不确定性低,组合产生了稳定型供应链
  - D. 供应不确定性高,需求不确定性高,组合产生了敏捷型供应链
6. 下列不属于供应契约参数的是
- A. 价格
  - B. 利益分配原则
  - C. 提前期
  - D. 订货方
7. 某一方在进行决策时必须考虑另一方的利益,双方抛开对立关系,强调提高供应链合作伙伴关系的整体运作绩效,这指的供应链契约类型是
- A. 单方决策型供应契约
  - B. 联合决策型供应契约
  - C. 需求确定型供应契约
  - D. 需求不确定型供应契约
8. 关于供应链合作伙伴关系与传统供应商关系的比较,下列错误的是
- A. 传统供应商关系中供应批量小
  - B. 传统供应商关系中供应商数量多
  - C. 供应链合作伙伴关系中的合同性质是开放合同
  - D. 供应链合作伙伴关系中信息专有
9. 准时化采购与传统采购的区别表现为
- A. 准时化采购批量大,送货频率低;传统采购采购批量小,送货频率高
  - B. 准时化采购的供应商是长期合作;传统采购的供应商是短期合作
  - C. 准时化采购的送货是卖方安排;传统采购是准时送货
  - D. 准时化采购是普通包装;传统采购是标准化容器包装
10. 不同行业和产品类型,物流价值分布不同,在易耗消费品中,物流价值的比例达到
- A. 60% 以上
  - B. 70% 以上
  - C. 80% 以上
  - D. 90% 以上

**二、多项选择题:本大题共 5 小题,每小题 2 分,共 10 分。在每小题列出的备选项中至少有两项是符合题目要求的,请将其选出,错选、多选或少选均无分。**

11. 根据产品和供应链的特性,就可以设计与产品需求一致的供应链,下列设计正确的有
- A. 效率型供应链流程适合于功能性产品
  - B. 响应型供应链适合于创新性产品
  - C. 效率型供应链适合于创新性产品
  - D. 响应型供应链适合于功能性产品
  - E. 效率型和响应型均适合于创新性产品



## 六、案例分析题:本大题共3小题,共13分。

### 肯德基的供应链

一位消费者走进一家肯德基的餐厅,点一个香辣鸡腿堡,当他将这个汉堡送向嘴边时,肯德基的整条供应链才完成了它的最终使命。

这是一条很长的供应链,包含了从谷物生产加工、肉鸡养殖加工、蔬菜种植加工、酱料生产、产品包装、物流配送和餐饮加工服务等诸多企业诸多环节。如此长、如此复杂的供应链,却为肯德基及其母公司百胜餐饮集团提供了足够的底气,让其能够在全球多个市场中处于领先的地位。

2014年12月1日,在中国肯德基餐饮健康基金第七届学术研讨会上,面对专家、协会和媒体,中国百胜(旗下包括肯德基、必胜客等品牌)开诚布公地揭开了其供应链的神秘面纱,将这个餐饮巨舰在供应链上的秘密展现在各方人士面前。

#### (1)熟悉又陌生的供应链管理

对于一家大型餐饮连锁企业,一整套强大的供应链管理体系是企业保持健康持续发展的必练内功。但对寻常市民而言,不就是到超市、菜场去买菜吗?

很多人无法想象企业供应链管理的复杂性。中国工程院院士陈君石认为,供应链是一个复杂到超乎想像的东西。虽然大部分食品安全问题并不是出在零售业或餐饮业本身,而是这个供应链条中的上游环节出了问题,但大家搞不清楚,不过关于供应链的话题却引发了关注。

此次百胜聚焦“供应链管理”,从什么是供应链,到行业供应链现状、特点,再到中国百胜的供应链管理进行了全面介绍,揭开了这个庞然大物的神秘面纱,用放大镜摆在了公众面前。

#### (2)供应链管理就是采购么?

“供应链管理并不等于采购!”百胜餐饮集团中国事业部首席供应链官陈玟瑞的主题演讲首先开宗明义。对大型餐饮企业而言,每天面临数量众多且种类繁杂的采购需求,只有通过科学系统的管理才可能满足并保证几千家餐厅供应的高效、稳定与安全。

陈玟瑞用36个字概括了中国百胜供应链的特点:立基全球、扎根中国,积极管理、食品安全,质量为先、多元策略、有序竞争,上游延伸、新品研发。

#### (3)“自己人”管理的供应商

在研讨会现场,一组数字让在场人惊讶:中国百胜包括采购、品质管理、食安办公室在内的439人组成的专业团队,管理着400多家食品及相关供应商。

大型连锁餐饮企业的供应链管理主要有两种模式,一种是由终端企业直接管理供应商;另一种是终端企业只对应一级供应商,一级供应商再去对应上游诸多供应商。对此,中国百胜首席执行官苏敬轼坦言“供应商都是要管理的。交给别人管,我们不放心,所以只好我们自己管,当然这样更辛苦,这叫自讨苦吃。”百胜使用的是“由终端企业直接管理供应商”的方式,因

为这种方式对企业管理相对简单,但风险高度集中。一旦供应商出了问题,后患和危害难以估量。同时在这种情况下,双方利益捆绑太大,无法进行有效监督和牵制。

#### (4)“软性比价”下的新蓝海

竞争过程中躲不开的一个话题是比价。有种说法认为,终端企业过度杀价导致了各种产品质量、安全问题。对此苏敬轼毫不避嫌:“没有比价,谈何市场经济和有序竞争?关键是智慧思考,聪明比价。任何一个看重长期健康发展的企业都会努力摒弃单纯追求低成本高利润这一饮鸩止渴的方式。”

百胜中国采用了“软性比价”模式规避这一问题。在质量优先的前提下,根据食品安全、质量和商务审核的总体绩效结果,供应商需要先获得资格,然后以起始份额来进行竞标。

百胜对竞价最低的供应商提供奖励份额,其他供应商则有机会跟标,但会拿到较少的份额。一次竞标失利的供应商还有机会下次赢回份额。百胜鼓励供应商在产品质量和服务上进行竞争。一般一年进行两次,这样每半年就竞争一次,每次输赢不大。

阅读上述案例,回答如下问题:

29. 结合肯德基案例,解释说明什么是供应链管理。(4分)
30. 简述常见的供应链体系结构模型。(4分)
31. 结合你对供应链管理思想的认识,试对肯德基的供应链模式进行评价。(5分)