

<<采购管理实务>>

图书基本信息

书名：<<采购管理实务>>

13位ISBN编号：9787114073618

10位ISBN编号：7114073615

出版时间：2008-8

出版时间：人民交通出版社

作者：蔡改成，李虹 主编

页数：267

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>

## <<采购管理实务>>

### 前言

依托教育部高职高专物流管理专业教育教学改革研究项目，由项目负责人上海第二工业大学黄中鼎教授牵头，组织多所院校的专家编写了本套推荐教材。本书为其中之一。

采购管理作为物流系统的重要环节，在物流系统的优化中起着重要的作用，无论是生产企业、流通企业，还是其他社会团体都不能忽视这一重要领域。

在高职高专物流专业的教学中，采购管理实务是一门重要的专业主干课程。通过本课程的学习，使学生掌握系统的采购管理方面的知识和技能，掌握采购的具体操作方法，掌握优化采购流程的具体方法，认识采购管理的发展趋势。

本书立足点是“紧跟形式，贴近实际；理论够用，强调实践；避免高深，着眼应用；兼顾体系，突出特色”。

尽力抓住高职高专物流专业教育的目标，为社会培养可以直接使用的采购管理专业人才。

本书在结构上试图做到两个零过渡：与采购管理应用零过渡，与物流师考证采购部分知识零过渡。在编写中摒弃条条框框，即兼顾采购知识体系，又突出实用特色，避免空洞说教，让学生通过本书就能够全面认识采购管理，掌握采购管理方法。通过多层次的技能训练、案例分析，使学生将理论知识与实际应用紧密结合，在训练中学会应用。巧妙的穿插一些“小资料”、“想一想”、“友情提示”等，以引导思考，拓宽视野。

## <<采购管理实务>>

### 内容概要

依托教育部高职高专物流管理专业教育教学改革研究项目，由项目负责人上海第二工业大学黄中鼎教授牵头，组织多所院校的专家编写了本套推荐教材。

本书为其中之一。

本书既兼顾体系，又突出特色，系统介绍了采购基础知识、采购管理、采购计划制定与采购预算、供应商选择与管理、采购谈判、采购合同管理、招标采购、采购质量管理、采购评估与改进、采购管理发展趋势等知识。

在知识结构上，本书涵盖了物流师考证的采购管理相关知识，并突出实用特色。

从强化培养操作技能出发，对采购管理各环节安排了技能训练，同时巧妙的穿插一些“小资料”、“想一想”、“友情提示”等，以引导思考，拓宽视野。

本书适用于高职高专及其他注重技术应用型高校的物流管理专业、连锁经营专业、经济管理及其他物流管理相近专业的教学用书，也可以作为物流、采购从业人员的培训和自学用书。

## &lt;&lt;采购管理实务&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 采购基础 引导案例：怎么搞采购? 1.1 采购 1.1.1 狭义采购与广义采购 1.1.2 采购的基本特征 1.1.3 采购的地位与作用 1.2 采购的类型 1.2.1 按采购主体分类 1.2.2 按采购品的形态分类 1.2.3 按采购的科学化程度分类 1.2.4 按采购的组织形式分类 1.2.5 按采购的范围分类 1.3 采购的程序与原则 1.3.1 采购程序 1.3.2 采购的原则 技能训练 调查企业采购 案例分析 买空调 自测练习题第2章 采购管理 引导案例：A企业的采购管理 2.1 采购与采购管理 2.2 采购组织 2.3 采购管理文件 技术训练 企业采购组织的设计 案例分析 宝钢的现代企业采购 自测练习题第3章 采购计划制定与采购预算 引导案例 3.1 采购需求的确定 3.2 采购计划的编制 3.3 采购预算的编制 技能训练 企业采购需求分析调查 自测练习题第4章 供应商选择与管理 引导案例：戴尔公司与供应商实现“双赢” 4.1 供应商 4.2 供应商选择 4.3 供应商开发 4.4 供应商管理 4.5 供应商考评 技能训练 企业供应商的综合考评 案例分析 西门子的供应商管理战略 自测练习题第5章 采购谈判 引导案例：生活中谈判 5.1 谈判与采购谈判 5.2 采购谈判的准备阶段 5.3 采购谈判的程序 技能训练 模拟谈判 案例分析 通用继电器生产线交易条件的谈判 自测练习题第6章 采购合同管理 引导案例：如何确定合同条款？ 6.1 采购合同概述 6.2 采购合同内容 6.3 采购合同管理 6.4 采购合同的签订程序 技能训练 采购合同管理 案例分析 拟定采购合同 自测练习题第7章 招标采购第8章 采购质量管理第9章 采购绩效评估与改进第10章 采购管理的发展趋势附录1 招标采购合同附录2 招标文件自测练习题 参考答案（部分）参考文献

## 章节摘录

渗透型是在长期目标型基础上发展起来的。

其指导思想是把对方公司看成自己公司的一部分，因此，对对方的关心程度又大大提高了。

为了能够参与对方的业务活动，有时会在产权关系上采取适当的措施，如互相投资、参股等，以保证双方利益的一致性。

在组织上也采取相应的措施，保证双方派员加入对方的有关业务活动。

这样做的优点是可以更好地了解对方的情况，供应商可以了解自己的产品在对方是怎样起作用的，所以容易发现改进的方向；而采购方也可以知道供应商是如何制造的，对此可以提出相应的改进要求。

联盟型是从供应链角度提出的。

它的特点是从更长的纵向链条上管理成员之间的关系。

双方维持关系的难度提高了，要求也更高。

由于成员增加，往往需要一个处于供应链上核心地位的企业出面协调成员之间的关系，它常常被称为“供应链核心企业”。

纵向集成型是最复杂的关系类型，即把供应链上的成员整合起来，像一个企业一样，但各成员是完全独立的企业，决策权属于自己。

在这种关系中，要求每个企业在充分了解供应链的目标、要求，充分掌握信息的条件下，自觉做出有利于供应链整体利益的决策。

4.4.3 企业与供应商关系的演变 供应商关系随着经济的发展不断演变，由传统的竞争关系向双赢的战略伙伴关系的方向发展。

在过去，在双方交易过程中，交易价格往往成为双方力争的焦点，供应价格被视作一项主要成本（外购原材料/服务成本），供应商管理的核心内容是如何降低价格。

因此通常采用公开招标、威胁、换人、谈判车轮战、延长付款期等方式迫使对方在价格上做出让步。

尽管这些方法能够起到一定降低成本的作用，但造成购销双方关系紧张，很难进行深入合作。

20世纪90年代中后期，发达国家的供应商与买方的关系开始发生战略性的变化。

随着社会经济和技术的进步，各种新资源不断出现，利用率不断提高；知识、信息的应用日趋强化；用户消费不断趋于理性化；政治因素与经济、市场相互影响不断扩大。

与此同时，传统的供应商关系为企业带来的好处，正在这种市场变革中消失殆尽。

这一切都迫使企业重新审视其与供应商的关系。

卓有远见的管理者开始认识到，与供应商的关系不仅仅是竞争，新的市场环境下更需要合作，与供应商形成合作伙伴关系，从而使企业、使整个供应链获得不同于传统供应商关系的资源优势和新生产能力优势。

新的战略供应商关系已成为趋势，在更紧密的共同利益联系下，游戏规则从单赢变成了双赢，供应链的双方有了共同目标。

供应商成本的各项组成都成为买方的供应商管理的内容。

## <<采购管理实务>>

### 编辑推荐

本书在结构上试图做到两个零过渡：与采购管理应用零过渡，与物流师考证采购部分知识零过渡。  
在编写中摒弃条条框框，即兼顾采购知识体系，又突出实用特色，避免空洞说教，让学生通过本书就能够全面认识采购管理，掌握采购管理方法。  
通过多层次的技能训练、案例分析，使学生将理论知识与实际应用紧密结合，在训练中学会应用。  
巧妙的穿插一些“小资料”、“想一想”、“友情提示”等，以引导思考，拓宽视野。

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>