

<<采购原理与管理>>

图书基本信息

书名：<<采购原理与管理>>

13位ISBN编号：9787121011863

10位ISBN编号：7121011867

出版时间：2006-5

出版时间：电子工业

作者：贝利

页数：328

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>

## <<采购原理与管理>>

### 内容概要

《采购原理与管理》（第9版）是物流与供应链管理系列图书之一，本书为CIPS ILT指定教材。本书系统地论述了采购的各个方面，涉及从采购职能的发展历程到目前状况及未来展望，从采购原理到采购实践，从采购过程与技术到采购管理技巧，从供应源搜寻到采购谈判与合同签订等内容。

<<采购原理与管理>>

作者简介

彼得·贝利 ( Peter Baily ) , 前任英国采购与供应学会首席考官。

大卫·法摩尔 ( David Farmer ) , 英国亨利管理学院。

大卫·杰塞 ( David Jessop ) , 曾就职于英国格拉默根大学。

大卫·琼斯 ( David Jones ) , 英国布莱克本学院。

## &lt;&lt;采购原理与管理&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 采购范围和发展1.1 采购的范围1.2 采购与供应角色的变化1.3 主动采购1.4 采购定位1.5 总购置成本(总所有权成本)1.6 非生产型组织1.7 供应链概念1.8 采购的发展1.9 战略供应链管理的最佳实践第2章 采购的战略视角2.1 采购与供应战略作用的发展2.2 与活动和成本相关的问题2.3 战略的概念2.4 使命陈述2.5 战略水平2.6 战略管理2.7 战略分析2.8 战略制定2.9 战略实施2.10 采购目标2.11 战略及其范围2.12 战略选择2.13 有效的供给市场战略2.14 计划的软方法第3章 采购结构和组织3.1 战略与结构3.2 不同类型组织中的采购和供应3.3 活动的组织3.4 组织结构内的采购3.5 采购放权3.6 结论第4章 管理视角4.1 供应链4.2 提高供应链效率4.3 供应链的类型4.4 采购的战略发展第2部分 关键采购变量第5章 质量5.1 什么是质量5.2 统计过程控制5.3 用于离线质量控制的Taguchi方法5.4 故障模式和影响分析5.5 规格5.6 制定规格5.7 供应商早期介入5.8 协同设计5.9 标准化5.10 供应商评定5.11 质量经济学5.12 质量研讨小组5.13 七种浪费5.14 价值分析或价值工程第6章 合适的数量6.1 供应系统6.2 订单数量和库存控制6.3 为生产而订购的数量6.4 分销资源计划6.5 企业资源计划6.6 准时生产制6.7 供应商管理库存6.8 延迟用户化第7章 时间7.1 时间和竞争优势7.2 按时交付7.3 催交7.4 网络分析7.5 损害赔偿费7.6 短缺第8章 供应源决策8.1 供应源决策的特性8.2 好的供应商所具备的品质8.3 供应源搜寻的各种类型8.4 供应源搜寻决策8.5 供应源搜寻过程8.6 供应源地点8.7 关于潜在供应商的信息来源8.8 供应商评估8.9 正确的关系8.10 供应源搜寻的其他方面8.11 建立与供应商的伙伴关系8.12 给供应商划分层次第9章 价格与成本9.1 影响定价决策的因素9.2 购买者如何获得价格9.3 拍卖9.4 折扣9.5 价格分析和成本分析9.6 主要合同定价9.7 投资评价9.8 学习曲线和经验曲线9.9 结论第10章 采购谈判10.1 谈判10.2 谈判技巧10.3 准备10.4 筹备阶段10.5 商谈阶段10.6 协议阶段10.7 谈判后阶段10.8 谈判中的竞争与合作10.9 身体语言10.10 谈判战略10.11 谈判组合10.12 结论第3部分 应用第11章 自制还是购买决策与分包11.1 做出自制还是购买决策的层级11.2 购买还是“做”——将服务分包11.3 采购——一种外包的候选方法11.4 分包11.5 结论第12章 购买商品12.1 主要商品12.2 商品价格为什么波动12.3 稳定价格方案12.4 投机商的作用12.5 利用期货合同进行套期保值12.6 一些购买技巧12.7 无差异价格12.8 交易买卖选择权第13章 国际采购13.1 为什么要从国外采购13.2 从国外采购的相关问题13.3 2000年《国际贸易术语解释通则》13.4 仲裁13.5 运输13.6 关税13.7 对销贸易13.8 欧洲联盟第14章 资本货物14.1 资本货物的采购14.2 什么是资本货物14.3 资本设备的租借和租赁14.4 资本申请14.5 资本设备规格14.6 项目方法14.7 全寿命成本14.8 投资评估14.9 投资评估标准14.10 结论第15章 转售采购15.1 零售业15.2 零售业研究15.3 零售业中的供应链15.4 电子销售点15.5 商品计划15.6 库存分析和销售分析15.7 商标15.8 供应商选择15.9 零售部门的新发展15.10 结论第16章 服务采购16.1 特殊因素16.2 外包16.3 服务水平协议16.4 欧盟公共合同指令16.5 服务条款中的管理第17章 政府部门及公共机构的购买17.1 公共部门采购所处的背景17.2 历史背景17.3 公共领域最后的“堡垒”17.4 欧盟和采购17.5 欧盟商品和服务的竞争性采购周期17.6 欧盟采购指令17.7 指令中与合同有关的主要条款17.8 合同定价机制17.9 未来发展第4部分 系统和控制第18章 采购系统18.1 交易顺序或采购周期18.2 电子系统18.3 非标准采购18.4 系统的发展第19章 控制绩效、效率和有效性19.1 采购绩效的测评19.2 作为“明智客户”进行采购19.3 采购和供应中的标杆法19.4 其他绩效指标19.5 向管理者报告19.6 预算19.7 多余库存、废料或废弃物的处理

## <<采购原理与管理>>

### 编辑推荐

《采购原理与管理》（第9版）是世界上最早的采购专著，更新至今已达第九版，是英国采购与供应学会CIPS的出版物，也是英国皇家物流与运输协会ILT物流职业资质认证的指定教材，在国际采购行业及学术与教育界享有盛誉。

<<采购原理与管理>>

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>