

<<采购运作管理>>

图书基本信息

书名 : <<采购运作管理>>

13位ISBN编号 : 9787504727848

10位ISBN编号 : 7504727849

出版时间 : 2008-1

出版时间 : 中国物资

作者 : 张芮

页数 : 275

版权说明 : 本站所提供之下载的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>

<<采购运作管理>>

前言

随着市场经济的深入发展，市场竞争越来越激烈，采购管理在企业物流管理中的作用也逐渐凸显，能否最大限度地降低采购成本将直接影响企业的经济效益。

采购作为企业经营运作的重要环节之一，对企业的生存和发展有不可忽视的作用，如何科学合理地运作采购管理，将关系到企业的赢利水平。

随着竞争的加剧，企业的管理者越来越意识到采购对一个企业赢利的重要性，部分管理者甚至把赢利的希望寄托在降低采购成本上，所以采购人员会面临越来越大的压力。

采购人员要想在采购质量满意的货物的基础上提升采购绩效，除了更加努力地工作和不断总结经验外，学习必要的采购运作知识也是提高采购水平的有效途径。

本书在内容的选取与体系结构的设置上，注重理论和实践相结合，突出重点，兼顾整体，深入浅出，通俗易懂。

本书可作为普通高等院校物流管理、工商管理、市场营销和管理类专业教材，也可作为高职高专、成人高等教育教材。

同时，本书旨在将采购运作管理的知识呈现给读者朋友，让欲提高采购质量的现有采购人员以及那些想步入采购行业的人士对采购运作管理有更全面的理解与认识。

本书中的第1、2、4、5、6、7、9、10、11章由张芮编写，第3、8章由伍蓓编写。

由于时间仓促，加上编者水平有限，书中难免有纰漏之处，在此热忱欢迎各位专家、读者不吝赐教。

<<采购运作管理>>

内容概要

《采购运作管理》在内容的选取与体系结构的设置上，注重理论和实践相结合，突出重点，兼顾整体，深入浅出，通俗易懂。

《21世纪采购与供应规划系列教材：采购运作管理》可作为普通高等院校物流管理、工商管理、市场营销和管理类专业教材，也可作为高职高专、成人高等教育教材。

同时，《21世纪采购与供应规划系列教材：采购运作管理》旨在将采购运作管理的知识呈现给读者朋友，让欲提高采购质量的现有采购人员以及那些想步入采购行业的人士对采购运作管理有更全面的理解与认识。

<<采购运作管理>>

书籍目录

1 采购运作管理基础
1.1 供应市场分析
1.1.1 市场和市场结构
1.1.2 分析供应市场的必要性
1.1.3 供应市场分析的步骤
1.2 采购商品的细分
1.2.1 采购商品的一般分类
1.2.2 采购商品的细分
1.3 采购行为分析
1.3.1 购买行为模式分析
1.3.2 购买行为类型
1.3.3 影响采购决策的主要因素
1.3.4 采购过程
2 采购计划与预算管理
2.1 采购计划概述
2.1.1 采购计划的概念和分类
2.1.2 采购计划与其他计划的关系
2.1.3 影响采购计划与预算的因素
2.2 企业物资采购计划
2.3 采购计划的编制
2.3.1 编制采购计划的目的
2.3.2 决定采购计划的资料基础
2.3.3 采购计划的编制程序
2.4 采购预算
2.4.1 预算的作用和类型
2.4.2 采购预算编制步骤及注意事项
2.5 采购计划的审批与执行
2.5.1 审批
2.5.2 执行
3 供应商选择与评价
3.1 供应商的选择
3.1.1 供应商选择的意义
3.1.2 供应商选择的原则
3.1.3 供应商选择的策略
3.1.4 供应商选择的步骤
3.1.5 供应商选择要素
3.1.6 供应商选择指标
3.2 供应商审核和资格认证
3.2.1 供应商的审核
3.2.2 供应商的认证
3.3 供应商评价体系管理
3.3.1 供应商评价管理的目标
3.3.2 供应商评价管理的主要内容
3.3.3 供应商评价的步骤
3.3.4 供应商的评价指标
3.3.5 供应商评价方法
4 采购成本的分析与控制
4.1 供应价格分析
4.1.1 供应价格影响因素
4.1.2 供应商的定价方法
4.1.3 价格折扣
4.1.4 如何确定采购价格
4.2 采购成本分析
4.2.1 成本结构分析
4.2.2 学习曲线
4.2.3 质量成本
4.2.4 整体采购成本
4.3 降低采购成本的方法
4.4 从采购计划中控制成本
5 采购谈判
5.1 采购谈判概述
5.2 采购谈判的原则和程序
5.2.1 采购谈判的原则
5.2.2 采购谈判的程序
5.3 采购谈判的内容与策略
5.3.1 采购谈判的特点
5.3.2 采购谈判的内容
5.3.3 采购谈判的主旨和方法
5.3.4 采购谈判的技巧
5.4 采购谈判的程序
6 采购合同管理
6.1 采购合同
6.1.1 采购合同的含义与特征
6.1.2 采购合同的组成
6.1.3 采购合同的订立
6.1.4 采购业务结算
6.1.5 采购合同管理
6.1.6 国际贸易术语
6.2 采购合同
6.2.1 采购合同内容
6.2.2 物流采购合同
6.3 采购合同的实施
6.4 采购合同实例
6.4.1 商业采购合同实例
6.4.2 原材料、零部件采购合同实例
7 采购质量管理
7.1 采购质量管理概述
7.1.1 采购质量管理的概念
7.1.2 采购质量管理的基本内容
7.1.3 采购质量保证体系
7.1.4 采购质量控制
7.2 采购质量管理的方法
7.2.1 调查表法
7.2.2 分层法
7.2.3 因果分析图法
7.3 ISO 9000质量保证
7.3.1 ISO 9000的简介
7.3.2 ISO 9000对采购与供应的质量控制的有关描述
7.3.3 ISO 9000在采购与供应质量控制中的应用
7.4 六西格玛质量改善
7.4.1 六西格玛的简介
7.4.2 DMAIC模型
7.4.3 六西格玛在采购与供应质量控制中的应用
7.5 QFD顾客满意实现
7.5.1 质量机能展开 (QFD) 简介
7.5.2 质量机能展开 (QFD) 在供应商选择中的应用
7.5.3 质量机能展开 (QFD) 在供应商和采购商合作开发产品中的应用
8 供应商管理
8.1 供应商管理概述
8.1.1 供应商管理内涵
8.1.2 供应商管理行为
8.1.3 供应商管理意义、目标和战略
8.2 供应商关系管理
8.2.1 供应商关系的演变
8.2.2 供应商关系分类
8.3 供应商控制管理
8.3.1 供应商控制管理方法
8.3.2 供应商质量控制管理
8.3.3 供应商控制过程
8.3.4 供应商培育与发展
9 采购物品的验收与结算
9.1 商品验收与入库
9.1.1 商品接运
9.1.2 商品验收
9.2 货物发送和接收
9.2.1 货物发送
9.2.2 货物接收
9.3 货款的结算
9.3.1 货款的结算方式
9.3.2 付款操作
9.3.3 国际采购结算
10 库存控制
10.1 库存控制概述
10.1.1 物资进销存系统
10.1.2 储存的分类
10.1.3 周转库存系统需要进行库存控制
10.1.4 库存过程
10.1.5 库存费用
10.1.6 库存控制的原理和策略
10.2 库存控制的功能和原则
10.2.1 库存控制的功能
10.2.2 库存控制的原则
10.3 库存控制方法
10.3.1 影响库存量的要素
10.3.2 定期订购方法
10.3.3 订货点法
10.3.4 ABC分类控制法
10.3.5 零库存系统
11 现代采购
11.1 电子采购
11.1.1 电子采购概述
11.1.2 电子采购基本原则
11.1.3 电子采购战略
11.1.4 电子采购的模式
11.1.5 电子采购的流程与方案
11.1.6 电子采购的未来
11.2 JIT采购
11.2.1 JIT采购的产生
11.2.2 JIT采购的原理
11.2.3 JIT采购的特点
11.2.4 JIT采购的意义
11.2.5 JIT采购的实施
11.3 ERP采购技术
11.3.1 ERP的提出
11.3.2 ERP系统的采购管理
11.3.3 ERP采购系统目标设计及规划
11.4 供应链采购管理
11.4.1 供应链管理模式
11.4.2 供应链管理思想
11.4.3 供应链采购管理
11.4.4 沃尔玛的供应链采购操作实例
11.4.5 供应链采购实施参考文献

<<采购运作管理>>

章节摘录

1 采购运作管理基础 1.1 供应市场分析 供应市场分析是指为满足公司未来发展的需要，针对所采购的物品或服务进行供应商、供应价格、供应量等相关情报数据的调研、收集、整理和归纳，从中分析出所有相关要素以获取最大回报的过程。

它包括对供应商所在国家或地区的宏观经济分析，对供应行业及市场的中观经济分析，以及对供应商的微观经济分析。

供应市场分析是采购的前期工作，也是供应商审核、选择和确定的基础。

1.1.1 市场和市场结构 一、市场 市场是供给和需求的综合。

它有时指的是实际市场，但有时也是抽象的概念。

供应商和采购商之间关系的模式是由交付的货物和劳务的外部结构决定的。

外部结构包含几个通过市场相联系的环节，因此又可以分为产业部门和产业链。

产业部门是指组织之间是水平关系，相互之间是竞争关系的一系列单位（如皮革和制鞋行业、电子行业）。

产业链是指一系列公司，它们形成了一种产品生产的连续过程（包括从初级生产者到消费者）。

二、供应市场的结构 市场结构通常可以分为卖方完全垄断市场、垄断性竞争市场、寡头垄断下的竞争市场、完全竞争市场、买卖寡头垄断市场和买方垄断市场。

1.卖方完全垄断市场 卖方完全垄断市场是指市场上有一个供应商、多个购买者。

在美国，为了保持价格的合理性，多数的垄断者（比如公共事业）都受到管制。

因为如果没有管制，作为卖方的垄断者就可以随心所欲地定价。

按照产生的原因，完全垄断可分为自然垄断、政府垄断和控制垄断。

自然垄断往往来源于显著的规模经济，如飞机发动机、供电等；政府垄断是基于政府给予的特许经营权，如铁路、邮政及其他公用设施等；控制垄断包括因拥有专利权、拥有专门的资源等而产生的垄断。

.....

<<采购运作管理>>

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>