

<<采购与库存管理>>

图书基本信息

书名：<<采购与库存管理>>

13位ISBN编号：9787811222807

10位ISBN编号：7811222809

出版时间：2008-5

出版时间：东北财大

作者：杨赞//蹇令香

页数：347

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>

<<采购与库存管理>>

内容概要

本书在借鉴和吸收国内外采购管理理论和最新研究成果的基础上，密切结合国内企业采购管理的实际情况，介绍了采购管理的基础知识、基本方法和采购管理的前沿问题，旨在帮助学生较为系统、全面地了解采购管理理论，为其日后的实际工作提供一个基本的分析工具。

本书的特点是：第一注重基础性，第二注重实践性，第三注重前沿性，尝试多方面知识的融会贯通，注重知识层次的递进，同时在具体内容上突出实际运用知识的能力。

本书含有很多中外的运作实例，加强对学生采购管理应用能力的培养，鼓励学生用采购管理原理来理解和解释发生在自己周围的一些企业的实际运作问题，从而既能引起学生的兴趣，又能浅显易懂地说明采购管理的核心问题，使本书做到“教师易教，学生乐学，技能实用”。

此外，书中还配有练习题，以供学生课后练习使用。

本书可作为物流专业的本科教材，也可作为相关专业本科生、研究生以及采购和物流管理的研究人员、管理人员的参考用书。

<<采购与库存管理>>

书籍目录

第1章 采购与库存管理概述学习目标基本概念引导案例1.1 采购1.1.1 采购的含义1.1.2 采购的重要性1.1.3 采购的分类1.2 采购管理 1.2.1 采购管理的含义1.2.2 采购管理的基本目标 1.2.3 采购管理的内容1.3 库存控制1.3.1 库存的概念1.3.2 库存控制1.3.3 库存管理的内容及目标1.3.4 采购管理与库存控制的关系小结和学习重点前沿问题案例探讨练习题第2章 采购管理组织学习目标基本概念引导案例2.1 采购管理组织设计的要素及模型2.1.1 采购管理组织设计的六要素2.1.2 采购管理组织设计的一般模型2.2 采购管理组织的地位2.2.1 影响采购部门在组织中地位的因素 2.2.2 采购部门在企业组织中的地位2.2.3 采购管理组织的设置原则 2.2.4 采购部门的职能2.3 采购管理组织结构 2.3.1 采购管理组织设计需要考虑的问题2.3.2 直线职能式公司中的采购结构 2.3.3 事业部式公司中的采购结构2.4 采购管理组织的人员设置及职责 2.4.1 采购管理组织的人员设置2.4.2 采购管理组织的职责2.5 采购组织的发展2.5.1 建立采购中心2.5.2 建立专业化采购团队小结和学习重点前沿问题案例探讨练习题第3章 采购计划及预算管理学习目标基本概念引导案例3.1 采购需求的确定3.1.1 采购需求预测3.1.2 相关需求物料采购需求的确定3.1.3 独立需求物料采购需求的确定3.2 采购计划的制订3.2.1 采购计划的概念3.2.2 制订采购计划的目的3.2.3 编写采购计划的基础资料3.2.4 采购计划的主要环节3.3 采购预算的编制3.3.1 采购预算的概念及编制原则 3.3.2 采购预算的种类3.3.3 采购预算的编制步骤及注意事项 3.3.4 预算编制的方法小结和学习重点案例探讨练习题第4章 供应商选择和管理学习目标基本概念.....第5章 采购价格与成本管理第6章 采购谈判与合同管理第7章 交货管理与质量管理第8章 采购绩效评估第9章 准时化采购第10章 电子采购第11章 招标采购第12章 战略采购管理附录主要参考文献

<<采购与库存管理>>

章节摘录

第1章 采购与库存管理概述 引导案例 跨国公司的采购操作 企业在竞争中能否取胜取决于实力。

领先的核心技术是实力，英明的经营决策是实力，优秀的人力资源是实力，可观的规模效应、优良的企业资产和科学的管理体系等，都是有实力的企业所应具备的。

然而，除上述先决条件外，企业生产经营中的成本控制也是关键的一环。

成本乃生存之道，经营效益的好坏与生产成本能否被有效地控制密切相关。

以原材料、零配件采购为例，若采购成本高，生产成本必然也高，反之亦然。

因此，采购作为企业为满足特定的需要而发生的外部购买行为，采购管理对企业就意味着使购买物有所值。

采购管理离不开三个主题：降低成本、提高质量和提高效率。

既然采购是“外部”购买行为，也还意味着供应商和客户之间的利益关系并不完全一致。

为此，要在变动的采购利益关系中准确界定企业的利害关系，并以此为基础展开采购行为。

眼下国内大部分企业存在着一个误区，即采购工作就是和供应商搞好关系，然后在这种关系基础上，与企业需求之间寻求磨合和平衡。

其实对企业而言，这种情况是很危险的。

在采购行为中，与供应商建立良好的个人关系固然重要，但企业间的利益关系更是本质的，并具有决定性作用。

在采购管理方面，跨国公司们有很多成功的经验值得我们学习。

许多跨国公司在操作采购活动中，都采用“业务外包”的做法，将采购部门从单纯的服务于生产的职能中解放出来。

耐克（Nike）公司就是一个广为人知的极端例子。

这家世界运动鞋霸主没有直接的原材料供应商，甚至没有自己的工厂。

在很多发展中国家的工厂里，耐克鞋被日夜不停地生产出来，而工厂的主人却不是耐克。

这些工厂拥有自己的原料供应商——提供布匹、塑料、生产设备等的供应商。

这些供应商们也同样拥有自己的供应商。

耐克从生产到广告，从飞机票到午餐，从仓储到市场调研等，都是通过采购得以实现。

这种成功在很大程度上是以“大采购”战略的成功为基础的。

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>