

<<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>

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。

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

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。

。

.....

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>