第一图书网, tushu007.com

<<采购管理>>

图书基本信息

书名：<<采购管理>>

13位ISBN编号：9787111158073

10位ISBN编号：7111158075

出版时间：2005-1

出版时间：机械工业出版社

作者：鞠颂东/徐杰编

页数：389

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

随着经济全球化和信息技术的发展，采购管理的作用日益凸显，采购已不仅仅是企业或部门的一种独立的功能和一般性的工作，而是一种与公司战略决策紧密相关的综合性管理活动。
目前，在世界范围内，采购管理同物流管理、供应链管理一样，越来越受到人们的普遍重视。
中国正在发展成为全球的制造中心和采购热点地区，跨国公司在中国的采购和中国企业的国际采购将日益频繁。
然而，我国企业长期以来采用的传统采购模式，致使国内的采购管理仍然是一个十分薄弱的环节，国内企业的采购管理水平与国际一流跨国公司的差距明显。
因此，加强企业的采购与供应管理，使采购成为一个重要的增值过程、成为企业价值链中的重要一环，对企业提升核心竞争力具有十分重要的意义。
为了实现科学合理的采购管理，采购管理者必须具备有关经济、技术、管理等方面的专门知识与技能，这就需要通过学习和实践不断提高自身素质。
基于这种情况，本书的编写具有十分重要的意义。
本书既包含了作者多年在“采购管理”课程教学中对采购管理的认识和感悟，也有对国外采购管理新理论、新观点、新方法的引入，不管是在结构体系的设计，还是素材的选取等方面，都十分适合作为高校的专业教材。
本书重点讲述采购管理的基础知识、采购模式的运用、成本分析技术、供货商管理方法，以及企业内部的采购管理策略等。
本书在内容方面的特色在于既包括基础理论和前沿性内容，又包括采购实务方面的知识；内容深入浅出、体系新颖完善；章后附有与该章学习内容密切相关的资料、案例、思考题等，非常便于读者理解所学的内容。
本书为北京高等教育精品教材，由北京交通大学经管学院徐杰、鞠颂东主持编写，北京交通大学采购学课程已被评为北京市精品课程。
全书共十五章，其中第一、二、三章由鞠颂东编写，第四、五章由耿勇编写，第六、七章由卞文良编写，第八、九、十、十一、十四、十五章由徐杰编写，第十二、十三章由周建勤编写。
在编写过程中，北京交通大学经管学院研究生张娜、柴雪琴、陈娅娜、朱敏、王墨涵同学在资料收集、文字整理等方面给予了很大帮助，在此表示衷心感谢。
采购管理的战略作用及其理论、方法与实践仍在研究和发展之中，尚在不断充实和完善。
在本书的编写过程中，参考了大量的相关文献，在此向各位同行表示深深的感谢。
由于水平有限，书中不当之处在所难免，恳请读者批评指正。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《采购管理（第2版）》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。
全书分为基础篇、实务篇、专题篇，共15章，讲述了采购管理基本概念和基本理论，采购计划、采购洽商、合同管理、成本管理、供应商管理等采购管理实务，以及国际采购、项目采购和政府采购等专门知识。
《采购管理（第2版）》在内容方面的特色在于既包括基础理论和前沿性内容，又包括采购实务方面的知识，深入浅出，体系新颖完善。
《采购管理（第2版）》可作为物流专业的本科教材，也可作为相关专业本科牛、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。

书籍目录

前言第一篇　基础篇　第一章　采购概述第一节　采购的含义第二节　采购的地位和作用第三节　采购的基本程序和原则第四节　采购管理理论研究的必要性第五节　采购管理的发展趋势第二章　采购分类第一节　集中采购与分散采购第二节　联合采购第三节　询价采购第四节　即时制采购第三章　招标采购第一节　招标采购的方式第二节　招标采购的一般程序第三节　招标采购的准备第四节　投标、评标的程序及方法第五节　网上招标第六节　招标中的常见问题及其解决第四章　电子采购第一节　电子采购的含义和优势第二节　电子采购的模式第三节　电子采购方案的实施第四节　电子采购的未来第五章　战略采购第一节　战略采购的兴起第二节　创建双赢采购战略的原则第三节　整合供应网第四节　利用供应商进行创新第五节　发展全球供应基地第二篇　实务篇　第六章　市场调研和需求分析第一节　市场调查第二节　采购预测第三节　采购需求确定第七章　采购计划和预算第一节　采购业务计划第二节　战略采购计划第三节　采购预算第八章　采购谈判和合同签订第一节　采购谈判第二节　采购合同签订第九章　采购合同履行第一节　订单管理第二节　货款支付第三节　质量管理第十章　采购成本管理第一节　供应价格分析第二节　采购成本分析第三节　降低采购成本的方法第四节　价值分析在采购中的应用第十一章　供应商管理第一节　供应商选择第二节　供应商审核第三节　供应商绩效考评第四节　供应商关系管理第十二章　采购信息管理第一节　信息与管理信息系统第二节　企业采购管理信息系统第三节　ERP中的采购管理第四节　电子订货系统第五节　采购信息管理系统的实施第三篇　专题篇　第十三章　国际采购第一节　国际采购概述第二节　国际采购的程序第三节　国际贸易术语与价格第四节　国际采购的运输与保险第五节　国际采购的结算第十四章　项目采购第一节　项目采购概述第二节　项目采购管理第十五章　政府采购第一节　政府采购概述第二节　政府采购方式第三节　企业如何取得政府采购订单参考文献

章节摘录

第一篇 基础篇第一章 采购概述第五节 采购管理的发展趋势一、传统采购管理与现代采购管理的区别
采购管理经历了从传统采购向现代采购的发展。
传统采购主要有比价采购、询价采购、招标采购等，现代采购主要指战略采购、电子采购等。
传统的采购模式的主要特点表现在如下几个方面：（1）传统采购过程是典型的非信息对称博弈过程。
选择供应商在传统的采购活动中是一个首要的任务。
在采购过程中，采购方为了能够从多个竞争性的供应商中选择一个最佳的供应商，往往会保留私有信息，因为如果给供应商提供的信息越多，供应商的竞争筹码就越大，这样对采购一方不利。
因此采购方尽量保留私有信息，而供应商也在和其他的供应商竞争中隐瞒自己的信息。
这样，采购与供应双方都不进行有效的信息沟通，形成了非信息对称的博弈过程。
（2）验收检查是采购部门的一个重要的事后把关工作，质量控制难度大。
质量与交货期是采购方要考虑的另外两个重要因素，但是在传统的采购模式下，要有效控制质量和交货期只能通过事后把关的办法，因为采购方很难参与供应商的生产组织过程和有关质量控制活动，相互的工作是不透明的。
因此，需要按照各种有关标准（如国际标准、国家标准等）进行检查验收。
缺乏合作的质量控制会导致采购部门对采购物品质量控制的难度增加。
（3）供需关系是临时的或短时期的合作关系，而且竞争多于合作。
在传统的采购模式中，供应与需求之间的关系是临时的、短期的合作，而且竞争多于合作。
由于缺乏合作与协调，采购过程中各种抱怨和扯皮的事情比较多，采购人员的很多时间消耗在解决日常问题上，没有更多的时间用来做长期性预测与计划工作。
供应与需求之间缺乏合作增加了许多生产的不确定性。
（4）对用户需求的反应迟钝。
由于供应与采购双方在信息的沟通方面缺乏及时的信息反馈，在市场需求发生变化的情况下，采购方也不能改变供应商已有的订货合同，导致在需求减少时库存增加、需求增加时供不应求。
供需之间对用户需求的响应没有同步进行，缺乏应付需求变化的能力。

编辑推荐

《采购管理(第2版)》由机械工业出版社出版。

第一图书网, tushu007.com

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