

<<采购与供应战略>>

图书基本信息

书名：<<采购与供应战略>>

13位ISBN编号：9787504730152

10位ISBN编号：7504730157

出版时间：2009-2

出版时间：中国物资出版社

作者：伍蓓，胡军 编著

页数：318

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>

<<采购与供应战略>>

前言

采购职能一直是影响公司成功和赢利能力的关键因素。
采购对公司利润有很大的杠杆作用。
对很多制造业企业而言，外部采购费用占据公司费用的最大部分，采购管理是降低成本的最直接方法。
更重要的是，从供应链和物流总体最优的目标来看，采购是一种战略性的活动。
战略采购运用一种有力的以数据分析为基础的方法，帮助公司针对不同采购物品和服务分类制订采购战略，更有效地处理供应商确认、挑选、谈判及与供应商关系管理等事项。
通过运用全球采购和采购量集中等策略，公司可以进入更大的供应基地，并增强对各个供应商的影响力。
另外，运用重建与供应

<<采购与供应战略>>

内容概要

随着物流在社会经济中的地位越来越重要，物流人才的培养也在我国蓬勃发展起来。

作为物流与供应链管理领域重要的一部分，采购与供应在社会中起的作用越来越大。

为此，我们编写了“21世纪采购与供应规划系列教材”。

希望这套教材能够成为物流采购与供应课程的专业教材，亦能成为专业人士的案头书。

“21世纪采购与供应规划系列教材”借鉴了欧美国际采购的培训知识体系，同时又结合中国企业人才培养的实际需要。

希望本系列教材能够成为物流专业中“采购与供应”课程的专业资料，亦能够成为专业采购人士的案头用书。

本书全方位地介绍当代采购与供应战略的基础理论和战略体系。

全书共分为十一章。

首先，介绍了战略管理和采购战略的基本理论；其次，从采购战略的特点出发，分别介绍了市场供需原理、环境分析和战略定位；再次，根据采购战略的构成，重点介绍供应商战略、商品战略、核心能力战略、采购渠道战略、库存战略和成本战略；最后，介绍了战略采购的实施。

<<采购与供应战略>>

书籍目录

第一章 战略管理理论 第一节 概述 一、采购和供应的发展 二、采购和供应战略的作用 第二节 战略管理的概念和基本程序 一、战略管理的概念 二、战略管理的特点 三、战略管理的原则 四、战略管理基本程序 第三节 理论基础 一、结构学派 二、能力学派 三、资源学派 第四节 战略规划的基础内容 一、公司愿景 二、公司目标 三、外部环境分析 四、内部环境分析 第五节 战略管理过程 一、战略体系 二、管理者的战略角色 三、战略要素构成 思考题第二章 采购战略概述 第一节 采购战略的概念 一、职能战略的概述 二、采购战略的概念 三、采购战略的分类 第二节 采购和供应战略的思路、目标和影响因素 一、战略思路 二、战略目标制订 三、采购战略的影响因素 第三节 采购战略的制订过程 一、确定业务单位的需求 二、确定采购需求的战略重要性 三、确定业务需求和进行供应市场的调研 四、设定目标并进行差距分析 五、制订采购战略和目标 六、贯彻实施战略 七、控制结果和绩效回顾 第四节 采购战略的重点内容 一、供应库优化 二、供应商的全面质量管理 三、全球采购 四、长期供应商关系 五、供应商及早参与产品设计 六、直接与供应商合作 七、采购方的全部成本 第五节 采购战略成功的关键要素 一、战略采购团队 二、共享权利 三、专家团队 四、制订变革管理战略 五、有效使用顾问 六、建立总成本模型 七、制订全面的沟通计划 八、培训和学习 思考题第三章 市场供需原理 第一节 市场 一、市场 二、市场的交易标的——商品或劳务 三、市场的买方与卖方 四、市场的地理区域 五、市场中的竞争 第二节 需求 一、需求 二、需求定理 三、影响需求量的主要因素 四、需求量的变动与需求的变动 第三节 供给 一、供给 二、供给定理 三、影响供给量的主要因素 四、供给量的变动与供给的变动 第四节 价格的决定 一、均衡 二、均衡值的决定 三、市场的动态均衡分析 四、均衡价格的变动 思考题第四章 环境分析和战略定位 第一节 供应外部环境分析 一、宏观环境 二、市场结构分析 三、市场竞争力分析 第二节 供应内部环境分析 一、核心竞争力 二、组织文化 三、组织氛围 四、领导素质 五、组织结构 六、资源条件 第三节 企业生命周期的核心能力分析 一、企业的创建阶段 二、企业的成长阶段 三、企业的成熟阶段 四、企业的转型阶段 第四节 商品战略分析工具 一、波士顿矩阵分析法 (BCG矩阵) 二、通用电气公司法 (GE) 三、霍弗的产品—市场演变矩阵 思考题第五章 供应商战略 第一节 自制或外购战略选择 一、自制或外购决策的战略地位 二、自制或外购战略影响因素分析 三、自制或外购战略的选择 第二节 供应商关系和合同战略 一、供应商感知模型 二、供应商关系和合同战略 第三节 供应商关系发展战略 一、供应商的战略选择 二、供应商关系的类型 三、供应商关系的模式 四、战略联盟 思考题第六章 商品战略 第一节 供应定位模型 一、供应定位模型概述 二、模型指标体系 第二节 商品供应战略 一、日常型产品 二、杠杆型产品 三、瓶颈型产品 四、战略型产品 思考题第七章 核心能力战略 第一节 核心能力概述 一、核心能力的概念 二、核心能力与资源 三、核心能力与基本能力 第二节 核心能力的战略功能 一、核心能力与持续竞争优势 二、核心能力与组织结构 三、核心能力与多元化战略和跨国经营战略 第三节 核心能力的开发和保护 一、核心能力的开发步骤 二、核心能力的开发方法 第四节 核心能力的选择与培养战略 一、核心能力的选择 二、核心技术的开发策略 三、核心技术的保护策略 四、企业核心的人才策略 五、组织整合能力的提升 思考题第八章 采购渠道战略 第一节 现货市场和期货市场 一、期货市场及其主要特性 二、期货市场和现货市场的关系 三、期货市场与证券市场的关系 四、现代期货市场的功能作用 第二节 期货投机 一、期货投机的内涵 二、期货投机与套期保值的区别 三、期货投机者的类型 四、期货投机的功能作用 五、期货投机交易案例 第三节 商品套期保值 一、套期保值的内涵 二、套期保值的目的 三、套期保值的经济原理 四、套期保值的功能作用 五、套期保值的特征 第四节 期权交易 一、期权和期权交易的界定 二、期权交易的产生和发展 三、期权交易的特点 四、期权合约行情解读 思考题第九章 库存战略 第一节 供应链库存现状 一、供应链管理环境下的库存问题 二、需求变异放大原理 三、供应链中的不确定性与库存 第二节 供应商管理库存战略 (VMI) 一、

<<采购与供应战略>>

、VMI的含义和原则 二、VMI基本思想及运行 第三节 联合库存战略 一、联合库存战略管理的思想 二、联合库存管理的实施策略 第四节 多级库存优化战略 一、多级库存的优化问题 二、多级库存优化的方法 思考题第十章 成本战略 第一节 总预算 一、战略计划和预算编制 二、销售预算 三、生产预算 四、商品采购预算 五、销售和管理费用预算 六、现金预算 七、预算损益表 八、预算资产负债表 第二节 战略成本工具 一、总体拥有成本 二、学习曲线 三、作业成本法 四、目标成本法 二、期权交易的产生和发展 三、期权交易的特点 四、期权合约行情解读 思考题第九章 库存战略 第一节 供应链库存现状 一、供应链管理环境下的库存问题 二、需求变异放大原理 三、供应链中的不确定性与库存 第二节 供应商管理库存战略(VMI) 一、VMI的含义和原则 二、VMI基本思想及运行 第三节 联合库存战略 一、联合库存战略管理的思想 二、联合库存管理的实施策略 第四节 多级库存优化战略 一、多级库存的优化问题 二、多级库存优化的方法 思考题第十章 成本战略 第一节 总预算 一、战略计划和预算编制 二、销售预算 三、生产预算 四、商品采购预算 五、销售和管理费用预算 六、现金预算 七、预算损益表 八、预算资产负债表 第二节 战略成本工具 一、总体拥有成本 二、学习曲线 三、作业成本法 四、目标成本法 第三节 战略成本分析 一、相关成本分析 二、战略成本分析 三、特殊订货决策 四、自制、租赁或外购决策 思考题第十一章 战略采购的实施 第一节 战略采购概述 一、战略采购概念 二、战略采购的构成 三、战略采购的重要原则 四、战略采购实施的方式 五、战略采购影响因素分析 第二节 战略采购流程 一、设定回报目标 二、组建商品团队,寻找降低成本的领域 三、评估需求,制订商品采购战略 四、与关键供应商沟通关键问题 五、验证、追踪并监控每个成本项 六、把实现的节约转变为企业的利润 七、对供应链伙伴实行优胜劣汰 第三节 组织流程重组 一、内部关系 二、外部关系 第四节 采购计划的制订 一、采购决策 二、采购需求的确定 三、采购计划的制订 四、采购计划的编制 思考题参考交献

<<采购与供应战略>>

章节摘录

第一章 战略管理理论 第四节 战略规划的基础内容 四、内部环境分析 内部环境分析和外部环境分析相对应，它主要对公司内部因素进行分析。

（一）内部战略环境的内容 企业内部与战略相关的因素也很多。
对于战略管理来说，不可能将所有的因素都进行分析，将它们都列入内部战略环境因素。只能选择其中对战略有重大影响的因素，我们将这些因素称为内部战略环境因素。

一般来说，内部战略环境因素包括以下三方面的内容： 内部资源和能力，即企业有什么？
管理水平，即企业对资源和能力的应用状况如何？

<<采购与供应战略>>

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>