

<<采购原理与战略>>

图书基本信息

书名：<<采购原理与战略>>

13位ISBN编号：9787111225133

10位ISBN编号：7111225139

出版时间：2007-10

出版时间：机械工业出版社

作者：北京中交协物流人力资源培训中心

页数：216

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>

<<采购原理与战略>>

内容概要

《采购原理与战略》介绍了在采购中如何识别需求、如何有效地管理需求、如何制定一份有效的合同并进行有效的合同管理等；在采购原理的基础上，进一步阐述了企业如何进行采购战略的制定，以及采购战略如何与企业的总体战略相结合，并且有效地实施战略管理。

<<采购原理与战略>>

书籍目录

前言第一部分采购原理1绪论11. 本部分内容概览12. 学习目标5第1章识别需求71. 1“五个合适”导论71. 2合适的质量81. 2. 1质量的定义81. 2. 2质量的内涵91. 2. 3获得合适的质量(gettingthequalityright)111. 2. 4规格(specifications)121. 2. 5管理供应商质量的方法121. 2. 6内部(购买者)质量131. 2. 7采购质量管理的基本原则131. 3合适的数量141. 3. 1订单数量和库存控制151. 3. 2折扣171. 4合适的地点191. 4. 1规定交货要求191. 4. 2国际交货211. 5合适的时间221. 5. 1按时交付231. 5. 2规定前置期241. 5. 3影响前置期的因素251. 5. 4所报前置期的可信度261. 5. 5催货(expediting)261. 5. 6减少催货271. 5. 7衡量供应商绩效281. 6合适的价格291. 6. 1采购者如何获得价格291. 6. 2确定成本301. 6. 3供应商价格311. 6. 4价格分析和成本分析32第2章确定要求392. 1确定要求导论392. 1. 1定义规格392. 1. 2规格的类型392. 1. 3制订规格402. 1. 4采购与供应部门在准备规格中的作用432. 1. 5供应商在准备规格中的作用442. 2产品规格452. 2. 1品牌(1~randname)452. 2. 2样品(samples)462. 2. 3技术规格(technicalspecification)472. 2. 4设计规格/图纸(designspecifications / drawings)482. 2. 5成分规格(compositionspecification)492. 2. 6功能和性能规格(functionalandperformancespecifications)502. 3服务规格512. 3. 1界定服务时存在的困难522. 3. 2需要服务时才做界定532. 3. 3服务交付地点532. 3. 4服务水平协议(servicelevelagreement)532. 4使用标准552. 4. 1标准的用途562. 4. 2应用范围562. 5标准化592. 6考虑法规和组织的政策622. 6. 1法规622. 6. 2组织政策64第3章合同693. 1导论693. 1. 1合同定价类型703. 1. 2解释合同的法律703. 1. 3合同的作用703. 1. 4准备合同对买方的意义713. 2形成一份合同、报价和接受713. 2. 1报价和接受713. 2. 2对价(consideration)743. 2. 3接受法律约束的意愿(1mentiontobeLegauyBound)743. 2. 4法定资格(LegalCapacity)743. 3陈述和条款753. 3. 1陈述和条款(PresentationsandTerms)753. 3. 2明示条款和默认条款(ExpressandImpliedTerms)763. 3. 3条件和保证773. 3. 4违约责任(RemediesforBreach)783. 4常见合同条款783. 4. 1主要条款包括的内容783. 4. 2附件793. 4. 3一般性条款793. 5合同的标准形式853. 5. 1合同的样板形式(ModelFormsOfContract)853. 5. 2公司标准合同(CompanyStandardContracts)863. 6解决纠纷88第4章道德规范934. 1导论934. 2商业礼物和款待934. 3处理供应商944. 4制度和程序954. 5CIPS道德准则974. 6遵循道德的供应来源99第二部分采购战略导论103绪论1031. 本部分内容概览1032. 学习目标104第5章公司战略和采购与供应1055. 1公司战略1055. 1. 1分析环境1095. 1. 2为制定战略生成各种方案1145. 1. 3筛选方案1195. 1. 4选择方案1195. 2公司战略结合采购与供应1215. 3采购与供应对组织的贡献1245. 3. 1战略选择1245. 3. 2有效的供给市场战略1255. 3. 3供应战略1265. 3. 4最好的供应商1265. 3. 5购买战略127第6章供应链管理的目标1316. 1降低成本1326. 1. 1战略集团1336. 1. 2战略集团和价格谈判实力1346. 2降低风险1376. 2. 1风险及风险的来源1376. 2. 2风险评估1396. 2. 3风险管理1406. 3改进质量1426. 4改善供应1456. 5缩短前置期147第7章整体供应战略要素1517. 1采购系统、程序和过程1527. 2采购产品或者服务的标准化1557. 2. 1价值分析/价值工程1597. 2. 2何时进行价值工程研究1607. 2. 3VA / VE结构化方法1617. 3总拥有成本1647. 4减少供应商的数量1677. 5开发供应商能力170第8章单个采购的处理1738. 1分析支出和风险1738. 2供应定位模型1748. 3产品和服务的定位1768. 4供应战略的意义1778. 4. 1日常物品1788. 4. 2瓶颈物品1798. 4. 3杠杆物品1798. 4. 4关键物资180练习参考答案183第一部分采购原理183第二部分采购战略导论199附录207附录一应试指导207附录二《采购原理与战略》考试大纲209

<<采购原理与战略>>

编辑推荐

增加收入和降低成本是现代企业管理中两个重要的环节。

采购作为企业的一个重要成本环节，如何进行有效的成本控制和有效的供应商管理、供应商评估，回避采购中的商业风险等，是企业在采购管理中必须解决的问题。

作为采购知识的基础——采购原理，是采购专业人士必须十分清楚的。

本书介绍了在采购中如何识别需求，如何有效地管理需求，如何制定一份有效的合同并进行有效的合同管理等；在采购原理的基础上，进一步阐述了企业如何进行采购战略的制定，以及采购战略如何与企业的总体战略相结合，并且有效地实施战略管理。

<<采购原理与战略>>

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>