

<<采购成本控制与供应商管理>>

图书基本信息

书名：<<采购成本控制与供应商管理>>

13位ISBN编号：9787111278351

10位ISBN编号：7111278356

出版时间：2009-8

出版时间：机械工业

作者：周云

页数：253

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>

<<采购成本控制与供应商管理>>

前言

在企业从事供应链管理十余年，对采购成本控制与供应商管理积淀了不少感性的认识。近些年专注于企业管理培训与咨询，核心课题之一也是采购成本控制与供应商管理；培训与咨询是一个非常自由的职业，也就有机会对采购领域的经验进行理性的思考，并在与企业界人士的广泛交流与互动之中，不断丰富相关的素材与案例，最终让我对采购成本控制与供应商管理了然于胸。

成本管理是企业经营的永恒命题，其中采购成本的控制无疑是重中之重。遗憾的是，市面上已有的相关书籍多为西方翻译的著作，未必适合中国国情；而国人的相关著作要么过于理论既脱离实际又晦涩难懂，要么东拼西凑既不专业又缺乏系统性，很容易将读者导入歧途。

为了弥补这一遗憾，近年来受使命感驱动，我一直想写作一本既有一定的理论体系，又特别有助于实际应用的采购管理书籍，既总结我对采购管理的深刻体验，更想为企业界同仁尤其是制造业的管理者提供简而易行的采购管理方案。

适逢机械工业出版社的编辑找到我，便有了本书的诞生。

<<采购成本控制与供应商管理>>

内容概要

通用电气前任首席执行官杰克·韦尔奇说：“在一家公司里，采购和销售是仅有的两个能够产生收入的部门，其他任何部门发生的都是管理费用。

”供应链作为企业的第三利润源泉，使得21世纪企业与企业之间的竞争已经更多地表现为供应链之间的竞争。

作为供应链三大核心内容之一的采购，早在20世纪60年代就已经被视为利润中心，削减采购成本将极大提升企业盈利能力，进而增强企业的竞争优势。

本书将先进的采购理念与实用的采购技巧相结合，为企业界同仁提供了简而易行的采购管理方案，对于想控制好采购成本并对供应商管理感兴趣的企业界人士来说是非常有价值的参考书。

<<采购成本控制与供应商管理>>

作者简介

周云，“生产与供应链管理”领域顶尖培训师与咨询顾问，AACTP（美国培训认证协会）认证讲师，经常受邀到清华大学为总裁班学员讲授生产运营管理课程。曾在可口可乐、嘉亮国际、环球食品、美晨集团等公司担任厂长及营运总监多年，先后赴中国香港、日本、澳洲与韩国接受培训并短期工作。曾与清华大学合作出版《采购成本控制与供应商管理》等4套培训DVD，其培训风格“专业、系统、生动、务实”，启迪智慧，引领潮流，深受好评。2005年为中国移动管理学院身定做“采购管理实务”课件包，2006年开始成为惠普（HP）中国供应商培训项目FISI首席技术顾问。同时兼任BSR“商务社会责任国际协会”中国供应商培训学院首席技术顾问，并曾赴纽约出任BSR-2008全球年会演讲嘉宾。

<<采购成本控制与供应商管理>>

书籍目录

- 前言第1章 采购系统与流程优化 1.1 从两句名言谈起 1.2 传统采购的四大误区 1.3 从传统采购到战略采购 1.4 战略采购的四个关键特征 1.5 采购的核心价值 1.6 先进的采购管理系统
- 1.6.1 采购策略的核心要素 1.6.2 先进的采购管理系统 1.7 采购组织设计与能力建设
- 1.7.1 采购的管理职责 1.7.2 采购组织设计与分工 1.7.3 采购人员的能力建设 1.8 采购流程设计与流程优化 1.8.1 采购流程的设计 1.8.2 采购流程的优化第2章 常用的采购技术
- 2.1 采购人员必备的财务知识 2.1.1 不可不懂的利润表 2.1.2 利润增加的两种途径
- 2.1.3 降低成本对利润增长的贡献更大 2.2 价值分析(VA)与价值工程(VE) 2.2.1 VA与VE简介 2.2.2 VA与VE的概念与原则 2.2.3 VA与VE提高价值的基本途径 2.2.4 VA与VE的实施步骤 2.2.5 VA与VE的十大思考方向 2.2.6 VA与VE活动成果评价 2.3 建立价格信息体系 2.3.1 为什么要建立价格信息体系 2.3.2 建立价格信息体系的三种方式 2.3.3 价格信息体系的三份关键资料 2.4 掌握成本分析的三个步骤 2.4.1 分析本公司产品的成本结构 2.4.2 制定本公司的分解报价表 2.4.3 重点关注总成本分析 2.4.4 价格的市场影响因素 2.4.5 供应商报价方法及依据 2.4.6 如何处理相同报价 2.4.7 如何处理垄断供应 2.5 其他常用的采购技术 2.5.1 规模经济 2.5.2 学习曲线 2.5.3 批量采购 2.5.4 期货采购 2.5.5 联合采购 2.5.6 合同管理 2.5.7 库存控制 2.5.8 供应商辅导 2.5.9 谈判技巧第3章 采购中的质量改善 3.1 质量与质量管理 3.1.1 质量概念的变迁 3.1.2 六西格玛简介 3.1.3 质量意识的“三不”政策 3.1.4 质量方法的“三步曲” 3.1.5 质量成本及其控制方法 3.2 采购中的质量改善 3.2.1 明确采购标准 3.2.2 供应商参与设计 3.2.3 供应商资格认证 3.2.4 检验与试验 3.2.5 关口前移实施免检 3.2.6 供应商质量的持续改善第4章 如何降低采购成本 4.1 管好采购人员 4.1.1 为什么采购人员容易出事 4.1.2 选人重人品 4.1.3 用人重绩效 4.1.4 轮换与审计 4.2 恰如其分地运用采购原则 4.2.1 采购的5R原则 4.2.2 三个关键性采购原则 4.2.3 采购中的ABC管理法 4.3 招标采购与竞争性谈判 4.3.1 招标采购的基本原则 4.3.2 招标采购的优点 4.3.3 两种常用的招标采购方式 4.3.4 招标采购的流程 4.3.5 如何开标与评标 4.3.6 招标采购的几个小技巧 4.3.7 竞争性谈判技巧 4.4 集中采购与电子采购 4.4.1 什么是集中采购 4.4.2 走向集中采购的三个阶段 4.4.3 集中采购的三个层次 4.4.4 集中采购的优点 4.4.5 集中之后需要电子化 4.4.6 电子采购的形式与功能 4.4.7 电子采购的流程 4.4.8 电子采购带来的成本节约 4.4.9 电子采购的种种优势 4.4.10 电子采购存在的障碍 4.5 其他降低采购成本的方法 4.5.1 鼓励供应商之间的竞争 4.5.2 包装和运输优化 4.5.3 延长付款时间 4.5.4 大力实施材料标准化 4.5.5 推动全球采购第5章 采购中的库存控制 5.1 库存与库存周转 5.1.1 什么是库存 5.1.2 什么是库存周转 5.1.3 加速库存周转的意义 5.2 库存计划的四个关键模型 5.2.1 库存管理的三角形原理 5.2.2 库存的成本模型 5.2.3 库存计划的基本术语 5.2.4 提高库存准确度 5.2.5 库存计划的四个模型 5.2.6 库存计划的Q模型 5.2.7 库存计划的P模型 5.2.8 库存计划的(s, S)模型 5.2.9 库存计划的(R, s, S)模型 5.3 订货量计算的五种方法 5.3.1 经济订购批量 5.3.2 批量对批量 5.3.3 固定期间内需求 5.3.4 固定订货间隔时间 5.3.5 SM算法 5.4 如何加速物料库存周转 5.4.1 加快周转的两个方向 5.4.2 及时处理呆滞品 5.4.3 如何降低原材料库存第6章 如何缩短采购周期 6.1 交货期与准时交货率 6.1.1 交货期的三种表达方式 6.1.2 准时交货率的两种计算方法 6.1.3 交货期的四个组成部分 6.2 如何缩短订单处理周期 6.2.1 组织保障 6.2.2 流程优化 6.2.3 电子化 6.2.4 加强预测 6.3 如何缩短采购周期 6.3.1 供应商库存管理 6.3.2 供应商的关系发展 6.3.3 共享的信息平台第7章 供应商关系策略 7.1 供应链开发的五个阶段 7.2 供应商关系策略的“八字方针” 7.2.1 供应商关系策略的“八字方针” 7.2.2 供应商经典的“四分法” 7.2.3 动态管理供应商关系 7.2.4 供应商关系的正确表述 7.2.5 供应商的“分而治之”第8章 供应商的选择与认可 8.1 供应商选择标准与模板 8.1.1 多因素比较选择供应商 8.1.2 三因素理论 8.1.3 六因素理论 8.1.4 七因素理论 8.1.5 建立供应

<<采购成本控制与供应商管理>>

商选择模板 8.2 如何开发与认可供应商 8.2.1 前期书面调查 8.2.2 产品认证 8.2.3 现场评审 8.2.4 供应商体系认证 8.2.5 供应商开发与认可的十个步骤第9章 供应商的评估与激励 9.1 批量生产中的供应商管理 9.1.1 总体采购协议 9.1.2 来料检查与定期审核 9.1.3 考核供应商绩效 9.2 供应商绩效评估与改善 9.2.1 如何评估供应商绩效 9.2.2 如何改善供应商绩效 9.3 供应商激励方式探讨 9.3.1 精神激励 9.3.2 物质激励第10章 采购谈判技巧 10.1 采购谈判与谈判流程 10.1.1 谈判的概念 10.1.2 谈判的流程 10.2 谈判准备的六个环节 10.2.1 目标确立 10.2.2 了解你的对手 10.2.3 对问题进行优先级排序 10.2.4 列出各种可能的选择方案 10.2.5 就每个谈判问题设定界限 10.2.6 检验界限的合理性 10.3 外部谈判的四个阶段 10.3.1 介绍阶段 10.3.2 冲突阶段 10.3.3 综合阶段 10.3.4 决定阶段 10.3.5 谈判总结 10.4 采购谈判工具箱 10.4.1 优秀谈判者的特质 10.4.2 采购谈判准备时要考虑的问题 10.4.3 如何开局制胜 10.4.4 如何相互了解 10.4.5 如何让步 10.4.6 如何打破僵局 10.4.7 谈判大师的经验

<<采购成本控制与供应商管理>>

章节摘录

采购发展的历史，就是从传统采购到战略采购的转变。

战略采购区别于传统采购有四个鲜明的特征：从关注单价到更多地关注总成本；供应商的数目由多到少甚至到单一；与供应商的关系由短期交易到长期合作；采购部门的角色由被动执行到主动参与。

战略采购带来了采购核心价值的变化，或者说采购的核心价值因为战略采购而更加丰富，它不仅影响成本结构，还影响产品交付与上市、影响灵活性、影响质量，最终影响盈利。

为实现采购的核心价值，企业不仅要制定采购策略，并且要在采购策略的指引下构建先进的采购系统与模式。

本章将介绍为业界广泛认同的采购系统模板，它的先进性也体现在四个方面：注重早期参与；注重供应商的关系发展；致力于专业专家队伍建设；致力于构建采购信息平台。

采购的价值、策略与系统代表的是管理者的意志与期望，要让这些期望变成现实，就必须在先进系统的框架内，认真设计采购组织，提升采购能力素质，同时注重采购流程的优化。

采购组织分工有三种方式，采购能力素质提升就是要引导员工树立正确的工作态度，训练他们掌握必备的工作技能，传播给他们相应的专业知识，并帮助他们养成良好的工作习惯。

采购流程设计与优化可遵循“三个四”，即“四分开”、“四个要素”与“四大手法”。

P1

<<采购成本控制与供应商管理>>

媒体关注与评论

企业与企业之间的竞争更多地体现在供应链之间的竞争，先进的管理理念和精湛的采购技术与方法，将为企业创造新的效益。

有限的阅读时间就应该花在《采购成本控制与供应商管理》这样有价值的书上。

——王明辉 云南白药集团股份有限公司董事长 专业、系统、生动、务实！

本书案例丰富信手拈来，相关内容融会贯通，将生硬的话题活生生地演绎，读者拿来就用非常务实。

——方洪志 正泰电器股份有限公司采购总经理 战略采购的思想在本书中贯彻得淋漓尽致，尤其是供应商关系策略以及供应商选择与认可、评估与激励的内容，都能让专业人士深受启发！

——郭少华 美赞臣营养品有限公司亚洲采购经理 商品采购是供应链管理中至关重要的一环，尤其对于零售连锁企业。

本书作者周云凭借其深厚的专业功底与实战经验，为读者传递了先进的采购理念和实用的采购成本控制与供应商管理技巧，真正是开卷有益！

——彭小海 北京华联综合超市股份有限公司董事长 本书提供了一整套非常实用的采购管理方案，既能帮助企业降低采购总成本，也将推动中国企业关注整个供应链的社会责任，最终形成精益又绿色的采购与供应链体系。

——周卫东 BSR商务社会责任国际协会中国总裁 本书对英惠尔这样的中小型企业非常有用，能够帮助我们在采购作业与供应商管理方面少走弯路，通过科学的方法获取最低的采购总成本。

——任泽林 北京英惠尔生物技术有限公司董事长

<<采购成本控制与供应商管理>>

编辑推荐

超10000小时培训经验，直指降低成本的关键，云南白药董事长王明辉，正泰集团董事长南存辉，百事可乐厂长尹伟鼎力推荐。

首先强调了战略采购的思想，然后分别介绍了采购员必须具备的财务知识，采购中的质量改善、库存控制，供应商关系策略，供应商的选择与认可、评估与激励等内容。

《采购成本控制与供应商管理》内容翔实，形式活泼，实用性强，同时配以生动的案例，能使读者轻松地掌握书中的内容。

成本走利润来，成本管理是企业经营要重点关注的主题，而采购成本的控制无疑是重中之重。

曾在世界500强企业任职，目前常年给众多知名企业作培训的成本管理专家周云，将自己几十年的从业和授课经验浓缩提炼，本着“专业、系统、生动、务实”的精神，详细介绍了日本与欧美等世界级企业采购成本控制与供应商管理的思想精华。

丰富翔实的案例，融会贯通的知识点，读完就可用。

翻开本书，马上了解：采购系统与流程优化、常用的采购技术、采购中的质量改善、如何降低采购成本、采购中的库存控制、如何缩短采购周期、供应商关系策略、供应商的选择与认可、供应商的评估与激励、采购谈判技巧

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>