

<<棋盘博弈采购法>>

图书基本信息

书名：<<棋盘博弈采购法>>

13位ISBN编号：9787504731784

10位ISBN编号：7504731781

出版时间：2009-9

出版时间：克里斯蒂安·舒(Christian Schuh)、罗伯特·克罗摩萨(Robert Kromoser)、迈克·F.斯觉摩(Michael F.Strohmer)、等 中国物资出版社 (2009-09)

作者：(奥) 克里斯蒂安·舒 等著

页数：194

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>

<<棋盘博弈采购法>>

前言

撰写本书的构想始于2005年12月。

那时，我们已经可以在众多文献中找到各种各样的采购战略模型。

这些模型虽然各有不同，但都受限于各自所描述的采购战略，而这些采购战略与各类企业面临的具体现状之间又缺乏相互的联系。

于是我们在不同的行业、产品生命周期的不同阶段或不同集中度的供应商市场对各种采购结构进行试验，最后终于找到了最简单的结构：供应力对比需求力。

这个巴比伦集市原则、威尼斯成为贸易强国的秘诀以及大英帝国的建制基础，在今天依然行之有效！

供应力与需求力就像两条轴线，完美构建了采购战略，并将其进行逻辑分类。

到2006年1月为止，我们已经分类出约60种有显著区别的采购战略，并将它们按两条轴线进行了整理，同时用不同的颜色对棋盘进行划分，以期提供更为清晰的视觉区别。

我们对奥地利、德国和美国的客户合作进行了初步测试，结果证明它非常有效。

供应力与需求力之间的逻辑关系似乎与高层管理者的想法不谋而合，而且可以促进采购与公司战略之间的联系。

<<棋盘博弈采购法>>

内容概要

采购的“黄金”时代，那个每年可以轻而易举地节省1%-3%的时代，已经结束了。究其成因，主要有以下几个方面：供应商市场的整合，能源成本的上涨，众多新兴市场(如中国)与19俱增的能源消耗。

为了帮助各大公司应对采购挑战，实现价值最大化，作者撰写了棋盘博弈采购法一书。该书旨在针对不同市场状况下不同的购买力与销售力，提供相应的采购战略。

<<棋盘博弈采购法>>

作者简介

作者：(奥地利)克里斯蒂安·舒(Christian Schuh) (奥地利)罗伯特·克罗摩萨(Robert Kromoser) (奥地利)迈克·F.斯觉摩(Michael F.Strohmer) 等译者：李瑞 王春华 克里斯蒂安·舒，是科尔尼中欧地区企业运作管理方向的负责人之一，常驻奥地利维也纳。

15年前加入科尔尼，参与并负责了众多项目，服务的客户遍及汽车、建筑设备、国防、包装以及钢铁行业，涉及的国家有奥地利、法国、德国、英国、乌克兰和美国。

他的专长领域有战略采购、产品研发与组织。

撰写了各类书籍、专著以及文章。

加入科尔尼之前，曾在联合利华工作。

克里斯蒂安·舒毕业于奥地利格拉茨工业大学航空工程专业，并拥有商业管理的博士学位。

目前，定居维也纳。

罗伯特·克罗摩萨，在科尔尼工作了10年。

目前，居住在奥地利，他在德国、法国、意大利、英国和美国积累了丰富的咨询经验。

他是企业运作管理方向的成员之一，专注于战略采购与成本削减。

曾负责过涉及汽车、建筑设备、机械工程、钢铁行业的众多项目。

他曾研究过战略采购作为增值因素所起的作用。

罗伯特·克罗摩萨毕业于奥地利维也纳经济和工商管理大学与美国卡耐基-梅隆大学。

迈克·F.斯觉摩，是科尔尼企业运作管理方向的成员之一，常驻奥地利维也纳。

在公司的8年期间，他参与过众多项目，客户遍及全世界，专注于企业并购后的相关项目。

曾涉及的领域有：机械工程和工厂建设、汽车、国防、食品与饮料、包装与钢铁等。

擅长的领域有：供应管理、并购后管理、大型资产项目。

就并购后管理，他曾出版过书籍，发表过多篇文章，并就此主题，多次受邀出席国际会议并出任主讲人。

迈克·F.斯觉摩毕业于奥地利约翰开普勒林茨大学，获得商业管理与法律博士学位，主要关注领域为并购管理。

目前，居住在奥特蒙斯特泉恩湖畔。

拉蒙·罗梅罗·佩雷，在5年前加入科尔尼德国柏林办事处，是科尔尼企业运作管理方向的成员之一。

曾参与和负责众多项目，涉及机械工程、汽车、建筑设备、公用事业及钢铁等领域。

他擅长供应管理与资产投资战略，并积极参与有关并购后整合的学术研究以及对采购的影响，是谈判战略以及高级采购方法论的培训师，还曾就这些课题发表众多的文章。

拉蒙曾在德国瓦伦达尔大学、日本神户大学、英国曼彻斯特商学院学习工商管理。

目前居住在德国汉堡。

阿连卡·崔普莱特，是科尔尼企业运作管理方向的成员之一。

在科尔尼奥地利维也纳办事处的5年间，曾参与和负责过众多供应管理的项目，涉及领域有建筑设备、包装以及钢铁行业。

曾在奥地利、德国及东欧国家的跨国企业合作过，在美国工作生活过很长时间。

擅长供应管理相关领域，如美元采购、谈判战略与全球采购。

也是采购战略与谈判的培训师，曾就这些课题发表过多篇文章。

曾在斯洛文尼亚卢布尔亚纳大学学习经济，奥地利维也纳经济和工商管理大学学习工商管理。

她目前居住在维也纳与卢布尔亚纳。

<<棋盘博弈采购法>>

书籍目录

1 采购：进退两难1.1 采购业现状调查1.2 采购模式的转变2 以4种基本战略构建64种模式2.1 支出管理2.2 改变需求的性质2.3 利用供应商之间的竞争2.4 寻找与供应商的联合优势3 采购博弈棋盘的使用3.1 采购博弈棋盘上的公司指纹各不相同3.2 采购博弈棋盘应用实例4 采购博弈棋盘需求削减合规性管理采购外包采购联盟瓶颈管理垂直整合核心成本分析按需创新合同管理全方位支出管理大型供应商全面合作战略联合采购政策框架管理优化合同框架基于采购的设计利用创新网络跨产品线整合供应商整合基础数据管理成本数据挖掘产品比较成分比较产品分解功能性评估跨单位整合跨产品代整合支出透明化标准化降低复杂度流程对标生产设计规格评估全球采购自产或外购供应市场情报信息征询函或询价函流程可视化流程组织(VPO)产能协助管理供应商分层管理价值链重组低成本国家采购最优化流程外包逆向竞标允许附加条件的竞标供应商管理库存(VMI)虚拟库存管理可持续性管理收入共享基于成本的价格模型成本回归分析价格标杆所有权的总成本(TCO)供应商开发总生命周期概念基于项目的合作利益共享线性绩效定价因素成本分析非绑定的价格利用市场失衡供应商精益化改善成本降低协作基于价值的采购战略联盟5 结束语附录作者简介

<<棋盘博弈采购法>>

章节摘录

插图：3采购博弈棋盘的使用西伯利亚铁路从中国运至德国并实现了及时交货。

2.铸件——有关铸件的情况与钢构件基本相似。

其中主要不同点是，铸件所用的开支明显小于钢构件。

同时建筑设备产业也与其他产业为争夺铁铸件而进行激烈竞争，激烈程度超过了争夺钢构件的竞争。

因而，建筑设备生产商的需求力为中等水平。

尽管全球有无数铁铸件供应商，但是由于许多供应商的组件尺寸与重量原因，不得被踢出局。

在铁铸件的案例中，诸如缩松、缩孔等缺陷通常只会在后续加工过程中曝光。

因此，更换铸件供应商并不像更换钢结构供应商那么容易。

在项目执行过程中，采购方通常采用跨单位需求整合采购和信息征询书或询价书流程，将某些铁铸件类型整合成有吸引力的采购需求。

3.汽缸——尽管钢结构主导建筑机械的设计，但是液压汽缸仍然是建筑机械顺利运作的关键组成部分。

液压汽缸在每一次抬起或移动重物，以及开石或碎石的过程中起关键作用。

由于其尺寸特殊，而且需要免受损害与污染的特性使液压汽缸市场成为高度专业化的市场。

这个市场供应商往往只有建筑设备生产商一种客户，因而唯一的主导运营商具有极高需求力。

如果供应商满足建筑设备生产商的要求，且能够提供相应尺寸的汽缸，那么该供应商可以迅速获得某一类产品订单。

这表示供应商的供应力仅为一般水平。

但是对于特长或特重汽缸的生产商而言却是例外——这些供应商成功地实现了准垄断地位。

<<棋盘博弈采购法>>

编辑推荐

《棋盘博弈采购法:64种方法削减成本》中的棋盘博弈采购法已经在澳大利亚、奥地利、中国、捷克、芬兰、法国、德国、意大利、俄罗斯、斯洛文尼亚、西班牙、英国、乌克兰和美国得以运用 涉及的行业包括汽车制造与供应、军事装备（坦克），建筑设备、包装、钢铁、运输、食品、制药、能源电力、电信和银行。

科尔尼近期完成的一项采购调研发现，很多CEO抱怨自己的公司还未准备好应对卖方市场的挑战。

为了帮助各大公司应对新的挑战，科尔尼推出了棋盘博弈采购法。

这个工具是基于过去三年里科尔尼在全球各地圆满完成的500多个采购项目积累的大量经验和见解，也就是说，来自于过去30年数以千计的项目积累的总结。

近三年完成的500多个项目涉及约超过5000亿欧元。

棋盘博弈采购法基于64个方面，每个方面反映的是独立的，各不相同的方法，以此削减成本的同时与供应商一起提高附加值。

这些具体的方法来源于16个杠杆和4个基础采购战略。

后者为不同的市场状况下，供应方与采购方间，供应与需求间关系的构建提供了答案。

<<棋盘博弈采购法>>

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>