

<<采购案例精选>>

图书基本信息

书名：<<采购案例精选>>

13位ISBN编号：9787121085420

10位ISBN编号：7121085429

出版时间：2009-4

出版时间：电子工业出版社

作者：王为人

页数：254

字数：362000

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>

<<采购案例精选>>

前言

采购是指企业在一定的条件下从供应市场获取产品或服务作为企业资源，以保证企业生产及经营活动正常开展的一项企业经营活动。

采购是一个商业性质的有机体为维持正常运转而寻求从体外摄入的过程。

采购不仅是企业或部门的一项独立功能和一般性工作，也是一项与公司战略决策密切相关的综合性管理活动。

随着经济全球化的发展，中国将成为全球的制造中心和采购热点地区，采购范围和规模将不断扩大，采购活动将日益频繁。

“他山之石，可以攻玉”，本书精心挑选了66个国内外企业的采购案例，总结具体经验及教训，为提高我国企业的竞争优势和采购管理水平提供了新的思路和具体的实例借鉴管理方法，同时也为采购从业人员提供了一本值得系统学习并加以研究的教材。

本书第一版问世后得到读者的欢迎，在综合读者反馈建议的基础上加以改进，丰富了案例，期望给大家提供更大的实践帮助。

目前，我国企业的采购管理水平、采购效率虽已得到很大提高，但与国际一流的跨国公司相比，仍有很大的提升空间。

近年来频发的产品安全事故，特别是食品、药品安全问题，无不与企业内的采购控制不利相关联。

因此，加强企业的采购与供应管理，提高采购人员的理论和实践水平，使采购成为企业一个重要的增值过程，已成为企业价值链上的重要一环，对于企业提高核心竞争力具有十分重要的意义。

本书既包含了作者多年在采购实践和相关培训中对采购的独特认识，又引入了国外先进的采购理论和方法，所选的部分案例是作者在一系列高级培训场合使用过的，并增加了作者近年来潜心研究的一些案例。

目前，已有数千家企业的总经理、采购经理、财务经理、审计经理、采购人员等参加了该系列培训，并纷纷给予了高度评价。

本书由王正林博士负责策划，中石化巴陵公司的资深记者王权先生和IBM的肖静小姐给予了大力支持和帮助，在此表示衷心感谢。

在编写过程中参考了大量国内外的相关书刊和网络资料，除了书后列出的参考文献外，还有一些可能未能列出，在此一并深表感谢。

由于时间仓促，作者水平和经验有限，而且采购的理论系统和实践现状都在不断发展，新的采购案例也在不断充实和完善，本书难免有错漏之处，敬请读者批评指正。

<<采购案例精选>>

内容概要

通过研读案例进行学习现已逐渐成为国内外教育和培训的一种重要渠道，“以例激趣——以例说理——以例导行”。

为了满足广大学习和从业者的迫切需求，本书由国内知名专家精心编著，细心挑选了66个国内外大中型企业的经典现有采购案例，结合国内外先进的采购理论、方法，从不同角度不同层面全方位反映了企业采购活动的基本规律及实际操作经验，谨供读者学习和参考。

全书共8篇，分别为采购战略与采购组织结构、供应商选择评估管理的标准、采购库存和VMI、采购成本分析与控制、招标采购、多种采购技术应用、供应商质量管理和现场管理及采购反垄断和托拉斯。本书内容依托实际案例逐层展开，穿插讲述了采购的基本方法和采购管理等专业知识。

本书可作为高等院校MBA、物流、采购和相关专业教材，以及高职高专院校、各类成人教育、相关培训的辅导材料，也可供广大企业采购从业人员及采购理论研究、咨询、经营管理、政府采购管理专业人员阅读。

<<采购案例精选>>

书籍目录

第一篇 采购战略与采购组织结构 案例1 西门子的分类采购策略 案例2 联想集团的采购战略 案例3 诺基亚的供应链管理 案例4 福特的采购流程改革 案例5 美国本田公司的战略采购管理 案例6 圣安医院的一次性手术巾采购 案例7 现代企业采购在宝钢的应用 案例8 TNT惠普物流服务 案例9 全球采购——中国汽车工业必然的选择 案例10 中国市场上三种不同的采购理念 案例11 宝洁——更少就是更多

第二篇 供应商选择评估管理的标准 案例12 震颤的供应链 案例13 供应商的选择——俄亥俄工具公司的实例 案例14 西门子的供应商管理战略 案例15 TCL对供应商的评估 案例16 普尔斯马特危机背后的采购黑幕 案例17 IBM的供应商行为准则 案例18 正邦公司的供应商管理办法 案例19 华为对供应商的改造 案例20 优化零部件及供应商的管理整合设计与采购

第三篇 采购库存和物流 案例21 一汽大众的“零库存”管理 案例22 务实的索尼全球物流 案例23 “牛奶传送式配货”降低库存成本（上海通用） 案例24 仪征化纤的“零库存”采购 案例25 看板管理——丰田的“零库存”手段 案例26 美的公司的VMI 案例27 雅戈尔的库存——“透明的酒杯” 案例28 物流中心，安利的引力

第四篇 采购成本分析与控制 案例29 Motorola运用在线竞价降低采购成本 案例30 亚星的购销比价管理 案例31 某婴儿食品公司的采购成本改进 案例32 项目招投标中报价的博弈过程分析 案例33 国产设备的采购税收优惠 案例34 IBM的降低采购成本之道 案例35 欧典地板的2008元/米²采购天价 案例36 电子零件采购员对供应商的成本分析

第五篇 招标采购 案例37 首钢原料处的网上招标采购 案例38 上海石化的招标采购 案例39 GHE公司采购主管面临的决策 案例40 铁路施工企业工程物资的招标采购 案例41 扬子石化的招标采购 案例42 车辆招标采购 案例43 杭州大剧院舞台专用设备国际招标采购 案例44 为何投诉无效

第六篇 多种采购技术应用 第七篇 供应商质量管理和现场管理 第八篇 采购反垄断和托拉斯

章节摘录

第一篇 采购战略与采购组织结构 案例1 西门子的分类采购策略 西门子在世界范围内大约有2500名采购人员，而且在256个采购部门中拥有1500名一线的采购人员。同时，西门子拥有12万家供应商，其中的2万家供应商被指定为第一选择，他们的数据被存储到西门子内部的电子信息系统。

为了确定采购活动的中心，西门子对这些供应商进行了科学的分类管理。

一、分类依据 西门子依据以下两个方面对这些供应商进行了分类。

1. 供应风险 这是按照供应商提供部件的技术复杂性和实用性来衡量西门子对该供应商依赖程度的标准。

它要求询问：“如果这家供应商不能够达到性能标准，那对西门子意味着什么？”

衡量一个特定供应商的供应风险标准的因素包括：
· 供应商有多大程度的非标准性；
· 如果更换供应商，需要花费哪些成本；
· 如果自行生产该部件，困难程度有多大；
· 该部件的供应源的缺乏程度有多大。

2. 获利能力影响 影响西门子与供应商关系底线的衡量标准是与该项目相关的采购支出。

<<采购案例精选>>

媒体关注与评论

采购和销售是公司唯一能“挣钱”的部门，其他任何部门发生的都是管理费用！

——杰克·韦尔奇 采购人员不是在为公司讨价还价，而是在为顾客讨价还价，我们应该为顾客争取最低的价钱。

——萨姆沃尔顿

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>