

图书基本信息

书名：<<新编私营公司生产与物流管理控制必备手册>>

13位ISBN编号：9787801972774

10位ISBN编号：7801972775

出版时间：2005-9

出版时间：企业管理出版社

作者：本书编写组

页数：311

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>

## 内容概要

公司要实现生产的正常持续运行，首先要进行原材料的采购，而在产品生产出来之后，又最终必须销售出去，才能实现利润。

只有这样周而复始的不停运转，公司的财富才能像雪球一样，越滚越大。

在公司财富的不断积累过程中，物流无疑扮演着重要的角色，因此“现代物流”---这一号称“企业第三利润源泉”的重要性与日俱增。

本书针对私营公司独特个性，较为系统的介绍了采购管理、日常生产管理、生产质量管理、库存管理、物流营销管理、包装及装卸管理、运输管理、配送管理、物流成本管理、供应链管理等理论知识与操作要点，希望能对私营公司经营管理起到一定的参考借鉴作用。

## 书籍目录

第1章 私营公司采购管理1.1 什么是采购管理 / (3)1.2 私营公司如何进行战略采购 / (6)1.3 私营公司如何进行准时制采购 / (9)1.4 私营公司如何进行采购行为管理 / (11)1.5 采购部门应具有哪些职能 / (16)1.6 如何进行采购预算与数量管理 / (18)1.7 如何寻找与选择供应商 / (21)1.8 如何选择付款的时间与方式 / (27)1.9 如何应对回扣与防范卖方欺诈 / (29)第2章 私营公司日常生产管理2.1 私营公司如何进行全面生产管理(TPM) / (37)2.2 什么是精益生产(LP) / (41)2.3 什么是敏捷制造(AM) / (44)2.4 如何实行生产作业计划 / (47)2.5 什么是生产作业全过程控制 / (50)2.6 如何进行看板管理 / (54)2.7 如何进行5s现场管理 / (58)2.8 如何进行定置管理 / (63)2.9 如何进行设备管理 / (68)第3章 私营公司生产质量管理3.1 什么是质量管理的八项原则 / (75)3.2 如何进行全面质量管理(TQM) / (81)3.3 私营公司怎样进行精益 / (85)3.4 私营公司质量管理有哪些基本方法 / (88)3.5 什么是零缺陷质量控制法 / (92)3.6 什么是6西格玛质量管理方法 / (95)3.7 私营公司如何进行质量改进管理 / (98)第4章 私营公司库存管理4.1 库存在物流中具有哪些功能 / (103)4.2 如何建立规范化存货内部控制制度 / (106)4.3 如何进行保管的安全控制 / (109)4.4 什么是ABC库存控制法 / (113)4.5 如何实现入库控制的程序化 / (117)4.6 怎样进行入库盘点 / (121)4.7 如何做好出库控制 / (125)4.8 追求库存完美化手段有哪些 / (129)第5章 私营公司物流营销管理5.1 物流对市场营销有哪些影响 / (137)5.2 什么是全程控制的销售活动 / (139)5.3 怎样选择销售渠道 / (143)5.4 怎样构建销售体系 / (148)5.5 产品线控制包括哪些内容 / (154)5.6 如何利用商品退货留住客户 / (159)5.7 如何实现销售物流的合理化 / (163)第6章 私营公司包装及装卸管理6.1 商品包装的含义是什么 / (169)6.2 商品包装具有哪些功能 / (171)6.3 什么是商品包装的合理化 / (173)6.4 包装的种类有哪些 / (177)6.5 如何选择包装材料及设计包装 / (179)6.6 怎样进行物料装卸 / (184)6.7 如何实现装卸搬运的合理化 / (186)第7章 私营公司运输管理7.1 常见的运输方式有哪些 / (191)7.2 如何采用多式联合运输 / (195)7.3 怎样进行集装箱运输 / (199)7.4 怎样进行第三方运输 / (202)7.5 如何实现运输的合理化 / (205)7.6 如何实现适时交货(JIT) / (211)第8章 私营公司配送管理8.1 什么是物流配送 / (215)8.2 怎样设置配送中心 / (221)8.3 配送可选择哪些方式 / (224)8.4 配送中心怎样进行作业流程控制 / (228)8.5 怎样进行配送技术控制 / (232)8.6 怎样进行商品交运控制 / (237)8.7 配送活动如何实现合理化 / (239)第9章 私营公司物流成本管理9.1 什么是物流总成本观念 / (249)9.2 怎样进行物流作业成本分析 / (251)9.3 什么是物流成本优势策略 / (257)9.4 怎样降低物流成本 / (261)9.5 控制物流成本的方法有哪些 / (266)9.6 物流成本控制如何应用到具体领域 / (270)第10章 私营公司供应链管理10.1 什么是供应链管理 / (277)10.2 如何实现快速供应(QR) / (284)10.3 什么是有效客户响应(ECR) / (287)10.4 怎样实施供应链管理 / (293)

## 章节摘录

1.2 私营公司如何进行战略采购 战略采购是一种有别于常规采购的思考方法,它与普遍意义上的采购区别是前者注重要素是“最低总成本”,而后者注重要素是“单一最低采购价格”。简单地说,战略采购是以最低总成本建立服务供给渠道的过程,一般采购是以最低采购价格获得当前所需资源的简单交易。

战略采购的好处就在于充分平衡企业内外部优势,以降低整体成本为宗旨,涵盖整个采购流程,实现从需求描述直至付款的全程管理。

1. 战略采购的几项重要原则 (1)考虑总体成本 成本最优往往被许多企业的管理者误解为价格最低,只要购买价格低就好,很少考虑使用成本、管理成本和其它无形成本。采购决策依据就是单次购置价格,例如购买一台复印机,采购的决策者如果忽略了采购过程发生的电话费、交通费、日后维护保养费用、硒鼓纸张等消耗品情况、产品更新淘汰因素等而只考虑价格,采购的总体成本实际上是没有得到控制的。

采购决策影响着后续的运输、调配、维护、调换乃至产品的更新换代,因此必须有总体成本考虑的远见,必须对整个采购流程中所涉及的关键成本环节和其它相关的长期潜在成本进行评估。

(2)在事实和数据信息基础上进行协商 战略采购过程不是对手间的谈判,而应该是一个商业协商的过程,协商的目的不是一味比价压价,而是基于对市场的充分了解企业自身长远规划的双赢沟通。

在这个过程中需要通过总体成本分析、第三方服务供应商评估、市场调研等为协商提供有力的事实和数据信息,帮助企业认识自身的议价优势,从而掌握整个协商的进程和主动权。

(3)采购的终极目标是建立双赢的战略合作伙伴关系 双赢理念一般很少用在采购中,更多的企业管理者更喜欢单赢,喜欢在采购的过程中总是我方为刀俎,他人为鱼肉。事实上双赢是“放之四海而皆准”的真理,它在战略采购中也是不可或缺的因素,许多发展势头良好、起步较早的企业一般都建立了供应商评估与激励机制,通过与供应商长期稳定的合作,确立双赢的合作基准,取得非常好的效果。

要知道,现代经济条件下市场单靠一、二家企业是不能通吃的,必须讲求“服务、合作、双赢”的模式,互为支持、共同成长。

(4)制衡——双方合作的基础 企业和供应商本身存在一个相互比较、相互选择的过程,双方都有其议价优势,如果对供应商所处行业、供应商业务战略、运作模式、竞争优势、稳定长期经营状况等有充分的了解和认识,就可以帮助企业本身发现机会,在互赢的合作中找到平衡。

现在,已有越来越多的企业在关注自身所在行业发展的同时开始关注第三方服务供应商相关行业的发展,考虑如何利用供应商的技能来降低成本、增强自己的市场竞争力和满足客户了。

2. 战略采购实施的几种方式 (1)集中采购 通过采购量的集中来提高议价能力,降低单位采购成本,这是一种基本的战略采购方式。

目前虽有企业建立集中采购部门,进行集中采购规划和管理,以期减少采购物品的差异性,提高采购服务的标准化,减少了后期管理的工作量。

但很多企业在发展初期因采购量和种类较少而进行集中采购,随着企业的集团化发展,在采购上就会出现分公司各自为政的现象,很大程度上影响采购优势。

因此,坚持集中采购方式是企业经营的根本原则之一。

(2)寻找上游供应商 通过扩大供应商选择范围引入更多的竞争、寻找上游供应商等来降低采购成本是非常有效的战略采购方法,它不仅可以帮助企业寻找到最优的资源,还能保证资源的最大化利用,提升企业的水准。

(3)优化采购流程 制定明确的采购流程有助于企业实现对采购的控制,通过控制环节(要素)避免漏洞,实现战略采购的目的,流程可采用的要素有:货比三家引入竞争,发露公开招标中供应商间的博弈机制,选择最符合自身成本和利益需求的供应商;通过电子商务方式降低采购处理成本(交通、通讯、运输等费用);通过批量计算合理安排采购频率和批量,降低采购费用和仓储成本;对供应商提供的服务和产品进行“菜单式”购买。

需要注意的是：供应商提供的任何服务都是有价格的，只不过是通过直接或间接的形式包含在价格中。

企业可以通过“菜单”选择所需的产品及服务，往往这种办法更能有效降低整体采购成本。

(4)产品、服务的统一 在采购时就充分考虑未来储运、维护、消耗品补充、产品更新换代等环节的运作成本，致力于提高产品和服务的统一程度，减少差异性带来的后续成本。

这是技术含量更高的一种战略采购，是整体采购优化的充分体现。

采购产品差异性所造成的无形成本往往为企业所忽略，这需要企业决策者的战略规划以及采购部门的执行连贯性。

战略采购是企业采购的发展方向和必然趋势。

在企业创业之初，由于采购量和种类的限制，战略采购的优势并不明显，但在企业向更高层次和更大规模发展的过程中优势会日益明显，有远见的企业应该在发展之初就有组织地构建战略采购框架，实施战略采购。

媒体关注与评论

如果某种商品不仅是由劳动和资本制造，而且还能由它们无限量地制造出来，那么，这种必要价值，即生产者可以同意的最低价值，在竞争自由而激烈的时候，也是他们所能期望的最高价值。

——约翰·穆勒（古典经济学家） 现代物流作为先进的组织方式和管理技术，被广泛认为是企业降低物资消耗、提高劳动生产率以外的另一个重要利润源泉，即“第三利润源”。

——钱永昌（中国交通运输协会会长） 要发展物流首先就要让大家知道什么是物流，懂得什么是物流才能知道怎么去干，怎样干得好。

——丁俊发（中国物流与采购联合会、中国物流学会常务副会长）

编辑推荐

当一股股猛烈的变革浪头打过社会和经济领域时，那些老派的经理先生们，平日在浅水区里玩惯了，此刻纷纷成了落汤鸡，过去赖以发迹的才干、法则都不顶用了。

——未来学家 阿尔温·托夫勒 《第三次浪潮》 如果某种商品不仅是由劳动和资本制造，而且还能由它们无限量地制造出来，那么，这种必要价值，即生产者可以同意的最低价值，在竞争自由激烈的时候，也是他们所期望的最高价值。

——约翰·穆勒（古典经济学家） 现代物流作为先进的组织方式和管理技术，被广泛认为是企业降低物资消耗、提高劳动生产率以外的另一个重要利润源泉，即“第三利润源”。

——钱永昌（中国交通运输协会会长） 要发展物流首先就要让大家知道什么是物流，懂得什么是物流才能知道怎么去干，怎样干得好。

——丁俊发（中国物流与采购联合会、中国物流学会常务副会长）

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>