

<<供应链战争>>

图书基本信息

书名：<<供应链战争>>

13位ISBN编号：9787111307761

10位ISBN编号：7111307763

出版时间：2010-6

出版时间：机械工业

作者：谢勤龙

页数：214

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>

<<供应链战争>>

前言

近年来，供应链的理念在我国越来越受到重视，反映了我国的产业经济在改革开放的进程中充分利用后发优势，正在加快缩小与发达国家的差距。

从企业管理层面来看，最先进的理论、方法、软件几乎可以在第一时间进入中国，各种有关供应链的书籍也应有尽有。

这样也带来新的问题，就是让人感到目不暇接，无所适从。

谢勤龙先生的新作《供应链战争》就是为读者来梳理这些理论、方法的。

我看至少在三个方面，读者将会受益匪浅。

一是用统一的方法论贯穿全书，成为梳理各种概念、方法的主线。

这就是“分”与“合”的关系。

供应链既强调专业化分工和外包，又强调系统整合和协同优化，如何在实践中处理好“分”与“合”的关系？

一般来讲，“分”是绝对的，专业分工会永远细分下去；“合”是相对的，总是针对一个特定目标而言的，因此提炼出体现这个目标的绩效指标至为关键。

有了总体目标后，“分”就要服从这个总目标，或者说“分”要有利于“合”了。

正是有了这样统一的方法论，各章节之间的关系便得以理顺，变得浑然一体了。

二是本书是从实战角度来介绍各种先进管理方法的，内容不仅覆盖了供应链的全流程，甚至还涉及每个环节的各个岗位、工种，并配有大量的成功案例，理论联系实际方面胜过市面上许多同类书。

<<供应链战争>>

内容概要

企业竞争优势的法宝，决胜商场的秘诀——供应链管理，企业赚钱的基础——采购管理，企业成长的生命——流程管理。

企业要迅速建立符合战略采购与供应链的新思想和原则的组织，建立和完善企业的流程，建立对外采购、供应商管理的新体系，训练和培训高端的采购供应链管理人才，才能在竞争中立于不败之地。书中大量业内鲜为人知的案例，跨国公司的管理秘籍，引人入胜的事实解析，帮助企业在纷繁复杂的商业竞争中成功博弈。

<<供应链战争>>

作者简介

谢勤龙，战略采购理论创始人，著名采购管理专家。
清华国际工程项目研究院特聘教授，国家物流采购联合会采购与供应链分委会特聘专家，美国供应管理学院注册采购经理C.P.M. 中国认证资格委员会委员。
清华大学十年造就的材料科学家，跨国公司十年磨炼的职业采购经理人，国内十年采购培训咨询经历，桃李满天下。
著有《企业采购业务运作精要》和《战略采购与采购管理》。

<<供应链战争>>

书籍目录

推荐序一 推荐序二 前言 绪论 供应链战争——企业生命之战 第一章 供应链管理——企业的生命线 案例导引：联想收购IBM PC事业部是成功的蛇吞象，还是昙花一现的梦断500强 第一节 供应链是企业长盛不衰的生命线，是企业竞争的法宝 1. 企业生存之本——“买得贱，卖得贵，中间环节不浪费” 2. 企业发展的秘诀靠采购竞争优势，靠供应链管理优势 3. 企业竞争靠供应链管理？ 第二节 为何供应链如此重要，却问题多多？ 1. “啤酒案例”与“牛鞭效应” 2. 是预测还是猜测，为何计划总是赶不上变化 3. 不安全的“安全库存” 4. 为什么“一放权企业就乱，一收权企业就死” 5. 为什么流程再造的结果经常遭遇失败 6. 为什么“不上ERP等死，上了ERP找死” 7. 为什么有的库存居高不下，有的却缺货、断货 8. 为什么外资企业牵着经销商鼻子走，而中国企业却被经销商牵着鼻子走 9. 好企业怎么说死就死了呢？ 第三节 构建总供应链优势是竞争成功的关键 1. 揭开供应链竞争的面具 2. 买卖双方的博弈与行业竞争力 3. 借力供应联盟与采购联盟两条腿 4. 如何构建多赢供应链链条 5. 供应链的成本越低，供应链的竞争优势越大？ 第二章 供应链组织设置中的“推”、“拉”布局 案例导引：柳传志为新联想集团重新规划组织蓝图 第一节 供应链的位置决定组织的设置和生命 1. 扼住市场咽喉的销售组织控制了整个供应链 2. 经销商与制造商从生死互搏到血肉相连？ 3. 供应链中游的制造商生存法宝 第二节 推动式与拉动式供应链 1. 市场部和销售部的区别 2. 传统的销售组织与推动式供应链 3. 先进的销售组织与拉动式供应链 第三节 到底是“推”还是“拉” 1. “推”、“拉”的选择之惑 2. 推拉边界与计划选择 3. 不同的计划，不同的流程 4. 供应链的整合流程——早期参与与销售计划管理 第四节 走出组织设置的误区 1. 供应链的位置决定了组织设置 2. 为何在国内小企业挺健康，中型企业分崩离析，大企业不堪一击 3. 通用电气（GE）的成功，我们能学吗 4. 难以驾驭的多元化企业，跌入了“脆弱”区域 5. 石油大王的变迁 第五节 组织的变革与流程再造 1. 小男孩的裤子——到底谁错了 2. 习惯性违规导致制度流程名存实亡 3. 预算制度与报销制度的漏洞 4. 变革风险与企业文化的关系 第三章 供应商帮你做大、做强、做长 供应链案例导引：ABB国产化培育了供应商，增强了自身竞争力 第一节 如何找到长寿的供应商 1. 供应商选择是一门专业技术 2. 供应商选择取决于竞争性评估技术 3. 重视选择的过程而非选择的结果 4. 供应商分类评估：专业化小厂商还是综合性大厂商 5. 是选择一个最好的供应商，还是多个并存 6. 供应商选择的内部决策因素 7. 供应商选择需要量化评估体系 8. 供应商筛选的冰激凌模型 第二节 供应商管理是供应链长寿的“脉门” 1. 供应商管理都管理什么 2. 供应商的绩效管理 3. 供应商的关系管理 4. 供应商的数据库管理 5. 供应商的风险管理 6. 对供应商的管理 第三节 供应商关系的建立与维护 1. 四种供应商关系 2. 要让供应商、客户都能尽早参与进来 3. 通过供应商大会建立高层关系 4. 注重供应商的长期培养 5. 欢迎供应商的抱怨与投诉 6. 加强与供应商的沟通 第四章 供应链的制胜密码——向采购要利润 案例导引：IBM的全球最佳采购组织，每年节省60亿美元 第一节 采购是不可替代的战略部门 1. 采购节省，利润倍增 2. 战略采购的杠杆作用 3. 战略采购不是集中采购，不是一个选择项，而是公司的必由之路 4. 没有独立的采购部，公司早晚会上腐败 5. 门吸的启示 6. 货比三家是采购技术吗 第二节 采购的成本控制是供应链生存之本 1. 成本预算与费用预算控制 2. 采购竞争优势，让企业靠采购赚钱 3. 采购要树立总拥有成本概念 4. 绕开预算管理的陷阱 5. 总成本控制 第三节 管好采购就是管好企业的钱袋子 1. 总经理一支笔决定采购决策是否安全 2. 集中采购到底集中了什么 3. 集中采购不是从头管到尾 4. 采购员是肥缺？ 到底肥在哪里 5. 预算制度与报销制度的巨大漏洞 第四节 战略采购模式的实践与未来展望 1. 采购的过去、今天与未来 2. 集中采购与采购中心化 3. 采购流程麻烦，但不得不走 4. 采购必须跨越的四个阶段 第五章 采购管理是一门大学问 案例导引：建立中国的采购知识体系，成就企业卓越采购绩效 第一节 物资分类采购策略是采购管理的核心 1. 两类成本与三大类采购 2. 为什么有的物资好买，有的还要求人 3. 战略物资的采购战略与国家振兴战略 4. 为什么有些物资买不好，企业就会倒闭 5. 物资的分类管理思路总结 第二节 让全公司都满意的采购技术 1. 采购是一门科学技术，也是方法论 2. 采购招标不一定能买到好东西 3. 我国的采购招竞标与国外选择性招标的对比 4. 招标新三大原则和四大关键 5. 正规的招标流程是怎样的 6. 除了招标外还有别的办法吗 7. 电子采购带来无限可能 8. 成本明细技术让每一分钱无所遁形 第三节 采购谈判中，如何与供应商博弈 1. 采购谈判的三重境界 2. 财务报表揭开供应商底牌 第四节 采购情报的收集和决策技术 1. 商场上的情报是正确采购的依据 2. 如何有效地收集、整理、分析数据 3. CI、MI、BI 4. 情报管理要从信息管理上升到知识管理 第五节 采购组织与采购专家 1. 采购人员的职业技能之路 2. 采购

<<供应链战争>>

组织设置与采购专业委员会3.建立中国采购人员的知识体系第六节 采购人员的绩效考核1.采购组织绩效与个人绩效2.绩效考核指标体系的设立第六章 甩掉库存包袱，提高供应链赚钱的速度案例导引：DELL的卓越物流管理利润是同行的3倍第一节 库存到底是魔鬼，还是救星1.库存的用途与借口2.库存不一定总解决问题3.高库存背后掩盖的巨大危机4.不要让库存变为供应链的瓶颈5.库存结构的合理性探讨6.物资管理和财务核算第二节 为什么库存总是居高不下1.预测与销售计划的准确度影响资源的总体调度2.生产计划的准确度是库存问题的入口3.采购计划周期、库存成本与订货成本对库存的影响4.安全库存的目的第三节 如何减轻库存压力1.多种计划的协调可以有效减少库存2.并不是所有物资都要准备库存3.四种库存不一定要放在自己的库房4.常见的库存控制办法第四节 库存降低不是目的，总成本最低才重要1.总物流成本控制模型2.物流绩效考核指标体系

<<供应链战争>>

章节摘录

第一章 供应链管理——企业的生命线 第一节 供应链是企业长盛不衰的生命线，是企业竞争的法宝 2008年联想营收169亿美元，首次闯入《财富》500强第499名。

以下是联想收购IBM PC事业部后第一个财季在其主页上发布的报告：“展望未来，在取得所有必需的批准后，杨元庆对成功完成整合工作，为投资者带来长远回报充满信心。

他表示：品牌、规模、效率将成为新联想的核心竞争力。

在品牌方面，将通过不断的创新和在品质上的孜孜追求，继续保持IBM和联想品牌固有的高端形象和高溢价的品牌定位和内涵，使新联想获得较高的利润水平。

在规模方面，将充分利用联想和IBM在客户群、产品和地域上的高度互补性，新联想将更重视中国、印度等亚洲新兴市场，更重视笔记本电脑的成长，并将尽快把联想很强的消费、中小企业产品及业务模式通过IBM的业务平台带向全球。

在效率方面，新联想将充分发挥联想在中国已经建立的高效运营平台的优势，在采购、供应链、研发和服务等方面，对新公司全球的业务提供支持，从而在整体上获得业界一流的运营效率。

”

<<供应链战争>>

媒体关注与评论

《孙子兵法》中“军无辎重则亡，无粮食则亡，无委积则亡”，这就是早期的供应链理论思想。中国古代战争史上因供应链问题导致战争胜负的事例很多，如战国时期秦国与赵国的长平之战，三国时期曹操与袁绍的官渡之战，粮草供应问题都直接导致了战争的胜负。

本书将供应链的重要性提升到商战成败的高度，从战略、组织、流程、实务操作等多个视角审视供应链管理的重要意义，体现了作者的深厚功底，并且创造性地为中国企业提供了独门秘籍，提供了打赢这场战争的法宝，具有极强的借鉴作用，希望我们早日拥有它。

——神华国华（北京）电力研究院物流管理中心总经理 陈宏 谢先生长期从事供应链与战略采购的实践、研究与培训工作，涉猎广泛，见解独到深刻，汇成本书。

所谓书如其人，《供应链战争》一书体现了作者对中国企业供应链竞争劣势忧心如焚的心态和提振中国企业供应链竞争能力的意愿。

本书内容详尽，表述生动贴切，读来大有裨益。

——中国国际航空公司集中采购部总经理 张伟 供应链管理的纷繁复杂超越了个人可控制的范围，供应链管理的实践性特征更加大了它的管理难度，因此，更需要职业采购经理人的理论分析和经验分享，我们只有快速学习已有的供应链管理成果，按职业化发展方式做好采购的分工、协作，才有可能赢得供应链战争的胜利。

谢勤龙老师不仅具有丰富的供应链管理实践经验，而且在供应链管理领域有系统的理论研究，他的论著来源于切身体会和自我思考，深入浅出，抽丝拨茧，给供应链管理的从业人员释疑、解惑，非常值得一读，对供应链管理工作有实际指导意义。

——中国电信集团公司采购部高级经理 张琳

<<供应链战争>>

编辑推荐

如同金融战争、货币战争一样，供应链战争早已打响。
没有高瞻远瞩的供应链管理战略，再强大的组织、再强势的企业都无法赢得这场战争的胜利!

<<供应链战争>>

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>