

采购成本分析与控制

课程背景

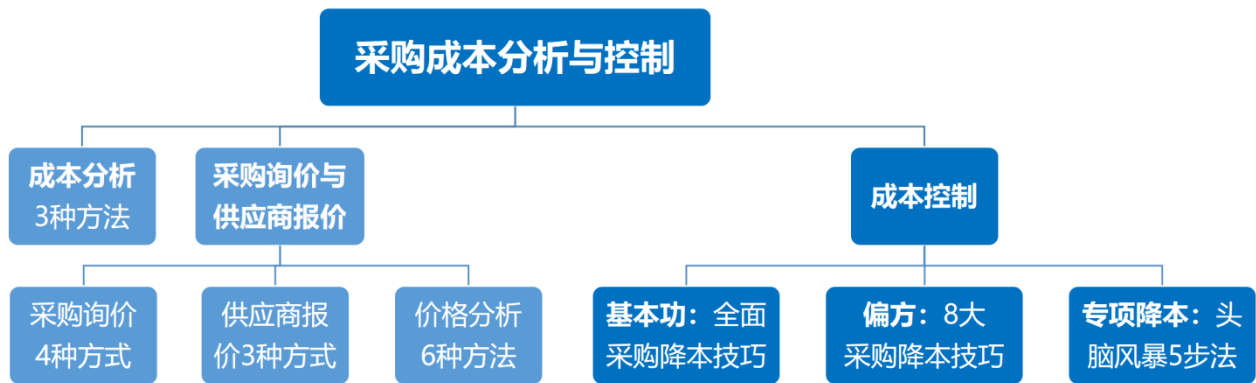
当前国际政治经济环境复杂多变，国内竞争激励，企业面临着市场与成本的双重压力。企业对成本的管理越来越重视，采购部、供应链部门做为成本管控的核心部门之一，需要提升成本分析与管控的技能。

通常情况下，企业采购与供应链管理者面临以下困难：

- 对成本的认知，不够全面
- 不会分析产品的实际成本
- 不知道从哪里入手，降低成本
- 不知道有哪些好的方法，可以有效降本

本课程帮助学员理解成本结构；学会成本分析的方法；掌握全面降本的技能，包含降本的基本功、偏方、专项降本。

课程图解



课程时间

2天

课程对象

最佳：采购经理/主管、品类经理/主管、资深采购工程师

其次：供应链经理/主管、物料经理/主管、供应商管理经理/主管等

课程特色

实战演练：课程设置实战演练环节，帮助学员更好理解。

教练式教学：以学员为主体，关注学员需求，聆听学员问题，启发学员思考。

四种讲解：理论知识通俗讲、案例分析学员讲、角色演练对方讲、实战经验讲师讲。

课程收益

- 理解成本结构
- 学会成本分析的方法
- 掌握全面采购降本技巧（基本功）、8大采购降本技巧（偏方）、专项降本技巧

课程内容

第一天

一、采购成本概述

1. 价格与成本关系
2. 直接成本与间接成本



3. 变动成本与固定成本

- 理解盈亏平衡点
- 揭秘为什么采购量越大，供应商才愿意降价？

练习：计算变动成本与固定成本

4. 专属成本、机会成本、沉没成本
5. 质量成本、物流成本、库存成本
6. TCO (总拥有成本)

二、成本分析

1. 成本分析的好处
2. 成本分析 3 种方法

1) Should Cost (应该成本) : 定义、产品六大成本结构、PPDAR 模型

思考 : Should Cost 分析



2) **LPP (线性性能定价法)** : 新思路新方法, 简单、实用、易操作

- 定义
- 应用场景
- 构建 LPP 模型五步骤

案例 1 : LPP 用于比较 A 和 B 之间的电机定价

案例 2 : 某公司在欧洲内陆运费的 LPP 分析

实操 : LPP (线性性能定价法) 分析与判断

3) TCO (总拥有成本) : 定义、构成

练习 : TCO 分析与计算

三、采购询价与供应商报价

1. 采购询价 4 种方式

1) RFI (信息邀请书)、RFQ (报价邀请书)、RFP (方案邀请书)、RFB (投标邀请书)

2) RFQ (报价邀请书) 12 个要点

- 3) 报价分解作用
- 4) 什么情况下适合招标？如何使用招标采购？

2. 供应商报价

思考：请问您在供应商报价时，遇到最挑战的问题是什么？您是如何处理？

- 1) 供应商 3 种报价方式
- 2) 供应商报价的水分在哪里
- 3) 如何判断供应商是否恶意报价，砍价基准是什么
- 4) 价格分析的 6 种方法

四、探索采购降本的目标（简要）

1. 需求分析维度
2. 支出分析维度

案例：按供应商做支出分析

第二天

五、基本功：全面采购降本技巧



1. 基于 TCO（总拥有成本）的降本方式

- 冰山图：商务降本、流程降本、战略降本

2. 商务降本

- 1) 竞争性比价
- 2) 竞争性谈判
- 3) 整合采购量
- 4) 引入新供应商

3. 流程降本

- 1) 集中采购/联合采购
- 2) 电子化采购
- 3) VMI (供应商管理库存) /JIT (即时供货) /寄售
- 4) 自制与外购

案例：从成本角度，如何选择自制或外购？

- 5) 采购外包
- 6) Broker elimination(去除中间商)

4. 战略降本

- 1) VA (价值分析) /VE (价值工程) 降本
- 2) LCC (低成本国家) 采购
- 3) 品类采购战略
- 4) 大宗物资购买策略
- 5) 供应商早期介入
- 6) 产品设计
- 7) 工艺流程

六、**偏方**：8大采购降本技巧

1. 最优供应地
2. 税费降本
3. 账期降本

实操：账期降本的收益量化

4. 利率降本
 5. 创新降本
-

6. 降低质量成本

7. 降低库存成本

8. 降低物流成本

七、专项降本：头脑风暴5步法

1. 降本创意观点的产生

2. 降本创意观点的分类合并

3. 降本创意观点的投票

4. 降本创意观点的优先级排序

5. 降本创意观点的计划执行

小组练习：专项降本头脑风暴5步法的案例练习

问题环节 课程回顾
