

如何扒上市公司的供应商，想了解一下关于企业更深层次的一些信息，比如合作供应商信息，怎么查？-股识吧

一、怎么收购上市公司？

收购上市公司的股份，你股份最多达到51就拥有绝对控股权，也就有绝对决策权，如果想完全拥有，就收购所有股份

二、如何踢走采购们的老供应商

个人看法- 1、根据自身的经验尽可能的搜集：

有关大公司的信息，尤其是采购主管的 竞争对手的情况

2、分析自己与竞争对手的异同，找到或创造自己的核心竞争力

3、制定详尽的攻略 大公司相关人员的档案，依照档案逐个方面进攻。

比如知道他的穿衣风格，可穿上和他一样风格的服饰去拜访他

具体建议学学原一平

三、如何获取上市公司的每年采购额信息？

在中国政府采购网首页的右边有“ 政府采购严重违法失信行为记录名单 ” 专栏，里面有各级财政部门录入的其在政府采购执法中进行了处罚的企业相关信息（企业名称、统一社会信用代码、地址、严重违法失信具体情形、处罚结果、处罚依据、处罚日期等）。

四、想了解一下关于企业更深层次的一些信息，比如合作供应商信息，怎么查？

在中国政府采购网首页的右边有“ 政府采购严重违法失信行为记录名单 ” 专栏，里面有各级财政部门录入的其在政府采购执法中进行了处罚的企业相关信息（企业名称、统一社会信用代码、地址、严重违法失信具体情形、处罚结果、处罚依据、处

罚日期等)。

五、企业如何分析供应商

分析方法如下：(1)风险分散策略。

这是个选择数量的问题。

如果仅由一家供应商负责供应100%的货物，则风险较大，一旦该供应商出现问题，势必影响整个企业的生产。

按照风险分散策略，一种物料应由多家供应商同时供货，且供应商的供货额度要有区别。

例如规定一种物料必须由2 - 3家供应商供货，一家供应商承担的供应额最高不超过一定比率。

这样既可保持较低的管理成本，又可保证供应的稳定性，并且在出现意外时，迅速从其他的供应商处得到补充供应。

(2)门当户对策略。

这是一个选择谁的问题。

行业老大不一定是首选供应商。

门当户对策略是指选择的供应商应足够大，其能力要能满足本公司近远期的需求；同时又要足够小，使得本公司的订货在对方的销售中占相当大的比重。

这样，供应商才会在生产排期、售后服务、价格谈判等方面给予足够的重视和相当的优惠。

(3)供应链策略。

指的是与重要供应商发展战略合作关系。

其管理思想是把对方公司看成自己公司的延伸，是自己的一部分。

为了能够参与对方企业的业务活动，有时会在产权关系上采取适当的措施，如互相投资，参股等。

例如三洋科龙就参股了其制造冷柜最重要的元件——压缩机的制造厂商，并在其董事会取得席位。

当然，这个策略安排是要以长期的合作关系为基础的，并且要参照门当户对的原则，阶段性的进行分步实施，以保证策略的长期性与有效性。

参考文档

#!NwL!#[下载：如何扒上市公司的供应商.pdf](#)

[《股票卖出后多久能确认》](#)

[《股票腰斩后多久回本》](#)

[《股票k线看多久》](#)

[《股票转让后多久有消息》](#)

[下载：如何扒上市公司的供应商.doc](#)

[更多关于《如何扒上市公司的供应商》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/41293883.html>