



高职高专规划教材

CAIGOU YU CANGCHU GUANLI

采购与仓储管理

主编 秦文纲

主审 王自勤

浙江大學出版社

采购与仓储管理

主 编 秦文纲
主 审 王自勤

浙江大學出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

采购与仓储管理 / 秦文纲主编. —杭州: 浙江大学出版社, 2004. 4

高职高专规划教材

ISBN 7-308-03674-X

I. 采... II. 秦... III. ①采购—企业管理—高等学校: 技术学校—教材②企业管理: 仓库管理—高等学校: 技术学校—教材 IV. F27

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 032898 号

策 划 钟仲南

责任编辑 张颖琪

出版发行 浙江大学出版社

(杭州浙大路 38 号 邮政编码 310027)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

(E-mail: zupress@mail.hz.zj.cn)

经 销 浙江省新华书店

排 版 浙江大学出版社电脑排版中心

印 刷 浙江良渚印刷厂

开 本 787mm×960mm 1/16

印 张 14

字 数 259 千

版 印 次 2004 年 4 月第 1 版 2004 年 4 月第 1 次印刷

印 数 0001—5000

书 号 ISBN 7-308-03674-X/F·495

定 价 20.00 元

内 容 简 介

本书以现代企业物流和供应链管理为出发点,较全面地介绍了采购与库存管理的基本理论和技术实施手段。全书共9章,第一、二章介绍了采购的基本概念、途经和原则、组织形式,借以拓展采购物流的思路和途经,同时对采购业务管理过程进行了描述;第三、四章从供应商和企业采购两个方面论述了对供应商的考量评估和论证程序,以及企业的采购决策和操作规程,为企业的物品采购指明了规范的做法;第五章着重说明了政府采购的工作程序,为从事政府采购提供了业务上的支持;第六章则对电子采购操作作了程序上的说明,这一章中物料编码知识的介绍是很实用的;第七、八章系统地介绍了库存管理的具体流程和方法,包括EOQ、MRP、JIT的运用,仓储作业的过程、内容和操作要点,以及出入库的操作要领。总之,本书研究了采购物流中的组织建设、规章制度、人员管理和采购控制等,可操作性、实用性强是本书的最大特点。

现代物流系列教材编委会

主 任:王大平

副主任:王荣荣

成 员:应智国 王自勤 钟仲南 嵇美华 王 俊
刘文庆 苟建华 梁 军 王任祥 邓汝春
郑春藩 王若明 秦文纲 金德锋

前 言

随着我国社会主义市场经济体系的建立,世界经济一体化进程的加快,以及科学技术的快速发展,物流产业作为国民经济基础中的一个新兴产业,将成为我国 21 世纪重要的产业和国民经济新的增长点。目前,从中央到地方以及许多市场意识敏锐的企业,已把物流作为提高市场竞争能力和提升企业核心竞争力的重要手段,把现代物流理念、先进的物流技术和现代经营模式引入国家、地方的经济建设和企业经营管理之中了。

采购与仓储管理是企业物流管理的重要环节,一直为企业管理人员和专家学者所重视,尤其是从物流与供应链管理的角度来考察和研究采购与仓储管理,则更为大家所关注。近几年来,经专家学者和企业界人士不断的理论探索和实践磨练,采购与仓储管理已有了长足的发展,初步形成了完整的体系。本书汲取了近年来的最新研究成果,对采购与仓储的类别、流程、方法、原则和策略等作了全方位的描述和介绍,向读者展现了企业采购和仓储管理的几乎所有相关领域。

进入 21 世纪以来,国内物流热持续升温,人们越来越认识到,物流产业的发展是促进经济发展的“加速器”。正基于此,我们根据《教育部关于加强高职高专教育教材建设的若干意见》、《新世纪高职高专教育人才培养模式、教学内容体系改革与建设项目计划》,以及《高职高专人才培养水平评估方案》的精神,组织了部分长期从事企业采购与仓储管理教学、研究的专家、学者编写了这本《采购与仓储管理》。

本书体系严谨,内容新颖,重点突出,客观真实地反映了采购与仓储管理的最新科研成果,理论与案例相衔接,简单明了的概念介绍与切实可行的操作方法在本书中融为一体,具有较强的系统性、实用性和创新性。它既可作为高职高专院校现代物流或物流管理专业和其他相关专业的教学用书,也可以作为岗位培训教材和物流管理专业自学参考用书。

本书由秦文纲任主编,邢伟、嵇美华任副主编,全书由王自勤副教授任主审。各章参编人员及分工如下:浙江工商职业技术学院副教授邢伟(第一、四章)、浙

江工商职业技术学院讲师岳选平(第二、三章)、浙江工商职业技术学院高级讲师秦文纲(第五、六章)、湖州职业技术学院讲师嵇美华(第七章)、湖州职业技术学院讲师杨丽(第八章第一、二、三节)、浙江经济职业技术学院助教孙玺慧(第八章第四节、第九章)。

本书在编写过程中,参考了大量的报刊书籍资料,值此之际,谨向原作者深表谢意。浙江大学出版社钟仲南编审为本书出版付出了大量的精力,在此一并致谢。

由于编者水平有限,书中不足之处在所难免,敬请同行及读者不吝赐教,以便再版时修正。

编 者

2004年3月

目 录

第一章 采购途径与采购原则

- 第一节 采购概述····· (1)
- 第二节 采购途径····· (6)
- 第三节 采购原则····· (10)
- 第四节 现代企业采购管理····· (13)
- 【附】 国有工业企业物资采购管理暂行规定····· (16)
- 【个案分析】 海尔的物流革命····· (18)

第二章 采购业务组织

- 第一节 采购机构的组织方式····· (22)
- 第二节 采购部门的建立方式····· (28)
- 第三节 采购部门的职责及采购人员的素质····· (32)
- 【个案分析】 某企业采购部门职责····· (37)

第三章 供应商的选择和管理

- 第一节 供应商的选择····· (39)
- 第二节 供应商的认证····· (45)
- 第三节 供应商管理····· (50)
- 【个案分析】 克莱斯勒与供应商的密切合作····· (57)

第四章 现代生产企业采购实务

- 第一节 企业采购管理概述····· (59)
- 第二节 企业采购管理实务····· (67)
- 第三节 企业采购合同的管理····· (72)

第五章 政府采购

- 第一节 政府采购概述····· (78)

| | | |
|----------------------|-------------------|-------|
| 第二节 | 招标和投标运作程序和方法 | (82) |
| 第三节 | 招投标文件的制作 | (87) |
| 第四节 | 政府采购制度构建 | (92) |
| 第五节 | 政府采购招标中的争议及其解决的方法 | (96) |
| 第六章 电子采购 | | |
| 第一节 | 电子采购概述 | (102) |
| 第二节 | 电子采购规范 | (107) |
| 第三节 | 电子采购编码 | (113) |
| 第四节 | 电子采购订单操作规范 | (117) |
| | 【个案分析】 微软的 MS 市场 | (120) |
| 第七章 库存管理与控制 | | |
| 第一节 | 库存管理的基本知识 | (122) |
| 第二节 | 库存管理的方法 | (127) |
| 第三节 | EOQ 库存管理方法 | (138) |
| 第四节 | JIT、MRP 库存控制方法 | (142) |
| 第五节 | 供应链管理环境下的库存控制 | (149) |
| | 【个案分析】 某公司协作件库存管理 | (159) |
| 第八章 仓储作业组织 | | |
| 第一节 | 仓储及仓储管理 | (162) |
| 第二节 | 仓储作业 | (166) |
| 第三节 | 仓储组织 | (183) |
| 第四节 | 仓库安全管理 | (192) |
| | 【个案分析】 | (198) |
| 第九章 仓库管理技术现代化 | | |
| 第一节 | 现代仓储技术 | (200) |
| 第二节 | 自动化立体仓库 | (209) |
| | 参考文献 | (214) |

第一章 采购途径与采购原则

第一节 采购概述

采购是一种常见的经济行为,从日常生活到企业运作,从民间到政府,都离不开它。无论是组织还是个人,要生存,就要从其外部获取所需要的有形物品或无形服务,这就是采购。企业采购是指企业根据生产经营活动的需要,通过信息搜集、整理和评价,寻找、选择合适的供应商,并就价格和服务等相关条款进行谈判,达成协议,以确保需求得到满足的活动过程。

在供应链管理的观念逐渐形成的今天,采购人员更多地思考如何才能实现最佳采购,使总采购成本最低。越来越多的企业放弃短期采购行为,把更多的精力放到了对供应商的管理与培育上,力求将供应商培养成为长期的合作伙伴,以获得来自它们的优质服务。同时越来越多的企业在全球范围内寻找更优秀的供应源。企业高层管理者也开始意识到提高采购绩效的必要性与紧迫性,并为此不遗余力,如在企业内建立合适的采购团队、推行现代化的采购作业方式等等。随着数字化时代的到来,越来越多的新技术正在或将被应用到采购作业中,其中电子商务采购就是一个鲜活的例证。

采购日益受到企业的重视,这是社会经济发展、市场竞争的必然结果。

一、采购的功能和目的

(一)采购的功能

1. 采购制约着企业销售工作的质量

商品采购作为向企业销售提供对象的先导环节,只有使购进商品的品种、数量符合市场需要,商品销售业务经营才能实现高质量、高效率、高效益,从而达到采购与销售的和谐统一;相反,则会导致购销之间的矛盾,影响企业功能的发挥。因此,商品销售工作质量的高低很大程度上取决于商品采购的质量;销售活动的拓展和创新与商品采购的规模和构成有直接联系。

2. 采购制约着企业研发工作的质量

采购与其他环节密切相关。从某种程度上讲,没有采购支持的研发,其成功率会大打折扣。研发人员经常会感觉到,因为采购不到某种物料,或者受到某种加工工艺的限制,从而使得设计方案难以实现。另一情况是,设计人员费尽心思所获得的研发样品在功能上与同行业相比相去甚远,或者即使性能一样,但外观、体积、成本、制造方便性、销售竞争等许多方面都显得逊色,这主要应归结于研发人员信息落后、对先进元器件了解不多、采购方面支持不够。

3. 采购决定着企业商品周转的速度

采购是工商企业物流过程的起点。采购人员必须解决好经营活动中物品的适时和适量问题。如果采购工作运行的时点与把握的度量同企业其他环节的活动达到了高度的统一,则企业可能获得适度的利益。反之,就会造成商品积压,使商品周转速度减缓,商品保管费用增加,以致不得不运用大量人力、物力去处理积压商品,从而造成极大的浪费。

4. 采购关系到企业经济效益的实现程度

尽管企业的经济效益是在商品销售之后实现的,但效益高低却与商品购进业务经营有着密切的关系。因为企业经济效益是直接通过利润额来表示的,而商品采购过程中及进货后待售阶段所支付费用的多少同利润额成反比,因此,购进商品的适销率如何,对企业经营的效益有很大影响。企业经济效益的实现是同市场经营机会联系在一起的。在确定商品采购的时间、地点、方式、数量、品种时,要充分考虑企业对有关市场机会的利用问题。因此,采购工作能否做到快、准、好,对于企业是否能做活生意、增加营业收入是至关重要的。为了提高经济效益,企业在组织商品货源之前,必须注重分析市场局势,寻求可行的经营机会,了解消费者的有关情况,以防止采购工作的盲目性。

5. 做好采购可以合理利用物质资源

节约和合理利用物质资源,是开发利用资源的头等大事。采购工作须贯彻节约的方针,通过采购工作合理利用物质资源。第一,合理地采购,防止优料劣用,长材短用;第二,优化配置物质资源,防止优劣混用,在采购中,要力求优化配置和整体效应,防止局部优化损害整体优化、部分优化损害综合优化;第三,在采购工作中,要应用价值工程分析,力求功能与消耗相匹配;第四,通过采购同时引进新技术、新工艺,提高物质资源利用效率;第五,要贯彻执行有关的经济、技术政策和法律,如产业政策、综合利用等法规,防止被淘汰的产品进入流通领域,防止违反政策、法律的行为发生,做到资源的合理利用。

6. 做好采购,可以沟通经济联系

企业间的经济联系,主要是通过商品流通的购销渠道,组成四通八达、纵横

交错的经济网络。作为沟通企业之间的经济联系,采购工作起重要作用:第一,通过采购工作巩固现有的经济联系;第二,通过采购工作开拓新的渠道、新的领域;第三,通过采购工作发展丰富经济联系的内容,如开展除采购以外的技术、资金、科研等方面的合作。现代经济的一个显著特点就是生产社会化、流通市场化,企业间的协作关系向深度发展。

7. 做好采购,可以洞察市场的变化趋势

市场对企业生产经营的导向作用是通过采购渠道观察市场供求变化及其发展趋势,借以引导企业投资方向,调整产品结构,确定经营目标、经营方向和经营策略。企业生产经营活动是以市场为导向,凭借市场这个舞台而展开的。

(二) 采购目的

采购的目的主要是为了维持企业的正常产销活动及降低产销成本。

维持正常产销活动首先应要有品质合适的物品或劳务,即“物美”的要求。但是如果追求“物美”可能导致购入成本偏高,则不符合经济原则。如果“物美”代表的是超高品质,例如过度精密的机器设备,没有合格的人员加以正确使用或维护,也形同浪费。因此,品质应以适合、可用为原则,而不是盲目追求高品质。

其次,为使产销活动不致中断,物品送达的时间与数量不可忽视。若是交货时间太早或数量太多,就会增加仓储负担,积压资金;交货迟延或数量太少,生产工作也将难以继续。因此,交货的时间与数量应避免过与不及。

再从降低产销成本的目的来看,适当的价格应是主要的因素。若追求“价廉”的结果是必须支付品质低劣的代价,或伤害其与供应商的关系,甚至交货日期延迟,交货数量不足,均非适宜。所以就长期、稳定的供需关系而言,追求公平、合理的价格才是正确的做法。

有时,为保持产销活动的连续性,必须牺牲降低成本的目标。例如为尽快提供生产所需的物品,无暇与供应商议价,导致采购成本偏高;或者当原料来源有限,为保持足够的数量以满足生产所需,也将促使存货成本上涨,使产销成本无法降低。反之,为使产销成本降低,耗时费事的议价可能延缓了交货时间;而过低的采购价格,也会影响供应商交货的意愿与实际交货的数量。

总之,在品质与价格之间的抉择,必须就成本、效益的关系加以考量,避免顾此失彼,所谓“一分钱,一分货”、“货真价实”才是踏实的采购方法。此外,尚需顾及适当的交货时间与数量,以免功亏一篑。因此,适时、适量、适价、适度是采购作业追求的目标。

二、采购的范围

企业采购的对象不仅包括实体的物品,也包括无形的劳务。

(一) 实体物品的采购

(1) 原料。指直接用于生产的原材料,也是构成产品最主要的成分。例如织布用的棉纱、塑胶制品用的 PVC 粉。

(2) 辅料。在产品的制造过程中,除了原料之外所耗用的材料均属辅料。例如催化剂、垫圈、燃料、纸箱等。

(3) 机具设备。指制造产品的主要工具,及提供生产环境或条件所不可短缺的设施。前者如人造纤维的聚合设备,后者如集成电路的无尘室。

(4) 事务用品。举凡办公室及生产线人员在文书作业上所需的设施,以及任何其他购置杂项,例如清洁用具等。

(二) 无形劳务的采购

(1) 技术。指取得能够正确操作或使用机器、设备、原料等的专业知识与技能,这样才能提高产量与品质,避免浪费材料。

(2) 专业服务。指延聘律师、顾问、建筑家、电气技师、会计师、设计师等专业人员所提供的特殊咨询和服务。

(3) 勤杂服务。指日常工作性质的服务,包括信息传达、门房警卫、膳食服务、搬运、清洁等杂务。

(4) 工程发包。包括厂房、办公室等建筑物的营造与修缮,以及配管、储槽架设、空调、动力配线工程等。

作为现代物流的采购,主要是指实物的采购,但也包括与产品实体流动直接相关的那些服务。

三、采购全球化

1. 采购全球化的原因

采购全球化的原因随着特定商品需求的不同而不同,但是选取国际化供应商最基本、最简单的原因是,从国外购买原材料可以获得更多的利益。采购全球化受欢迎的原因有以下几个:

(1) 价格因素。国外供应商提供产品的总成本要比国内供应商低,这是进行国际化采购的主要原因。由于比较优势、汇率变动或生产效率差别的存在,许多企业把目光投向全世界,寻找更有价格优势的产品。

(2) 质量因素。当国外供应商的产品质量比国内供应商的好时,采购就可能转向国外。影响产品质量的因素有很多,如性能优良的新式设备、更精细的质量控制系统、员工的无缺陷理念等。

(3) 国内缺货。某些原材料,如果国内没有,只能从国外进口。在北美,随着相对经济优势的改变,一些制造业产品,比如说某些办公设备,诸如和计算机相

连的桌面式打印机、录像设备,也主要从国外进口。

(4)交货更快和供应连续。受设备及生产能力所限,在一些情况下,国外供应商交货速度要比国内的快。国外供应商甚至可能在中国就有产品库存,一旦需要,可立即发运。

(5)服务优良。如果国外厂家有一个组织完美的分销网络,那么它对零部件的供应、担保服务及技术咨询会做得比国内厂家更好。

(6)技术因素。由于国内外公司的专业化分工,特定行业的专有技术在不断变化。尤其是对基础设备,诸如主要的金属冶炼厂(钢和铝),与国内同类厂家相比,国外厂家有可能拥有更优秀的技术。

(7)营销工具。为了能在其他国家出售本国生产的产品,可能必须答应向那些国家的供应商采购一定金额的货物,数量由双方协商决定。如在向国外政府拥有的航空公司出售飞机时,尤其是这样。

(8)配合国外附属企业。北美的许多公司在国外设有生产和销售的工厂,尤其是在发展中国家开设了工厂的北美企业会自觉作出在当地采购原料的决策,从而扩大这些国家向北美的出口,促进当地经济发展。

(9)竞争因素。竞争通常会给国内供应商施加压力,为了其和购买厂商的长期利益,它们总是要提高自己的生产效率。购买者以进口或者以进口威胁作为砝码,向国内供应厂商施加压力,以获得其让步。

2. 采购全球化的特点

采购全球化有下列特点:

(1)由于语言的隔阂以及时空的差距,买方与国外供应商的联系并非易事,加上申请进口的各项管制手续,将会降低采购效率。

(2)由于国外采购的购运时间较长,通常必须保持较高的存货标准以防万一,因此增加了资金成本及仓储费用。

(3)国外采购发生货品短缺,或品质有瑕疵时,要求赔偿或退换货物的手续相当麻烦,故对于小金额的损失有时买方只好自认倒霉,放弃追索。

(4)若买方因市场畅旺,或因天灾人祸致使库存不足,此时要求国外厂商紧急送货,通常无法“随叫随到”,耽误买方用料的时效。

(5)假如机器设备修护不易,而国内又没有合格的代理商,将使机器设备的使用效能降低,甚至无法使用,必须等原厂派专人来维修。

(6)由于运输路途遥远,不论是海运或空运,往往会遭受气候恶劣,码头或机场设施不足,或罢工、战争及政治纷争导致运输管制等因素影响,使得国外采购交货延误的风险甚高。

(7)当“地球村”产生以后,可能更多的国际采购是某一个国家的买者向另一

个国家的卖者采购,而生产又可能在第三国进行,消费可能又在第四或第五个国家。这种情况尤其在诸如电子、医疗器械和药品等高价值、高技术领域更加普遍。当最终产品的采购者试图管理他们遍布全球的供应链时,可能会遇到许多让人眼花缭乱的地方文化。为此,采购者除了要面对以上提到的问题,在国际采购中还可能需要考虑来自于地方文化或国家伦理等方面的差别。

采购者在其本身文化之外的地区做生意应把握的主要原则是,注意自己在那个环境中的行为,并采取与该国的管理相适应的方式。没有一个绝对的公式或标准能够同时适用于这个主题的多种变化情况。如采购经理向新加坡的一位采购者负责,而新加坡的采购者从日本购买组件并且在吉隆坡进行局部装配,最终的装配又在香港进行,并通过海上运到世界各地。这种情况正在发生,而且将来还会变得越来越频繁。那么,实际操作中应尽可能符合当地风俗,但也要讲求合理性,即进行本地化管理时要本着恰当、正直、公平、适宜和正确的原则。当与外国标准产生冲突时,对本地标准的屈从要有一定的限度。

第二节 采购途径

广义的采购是一个含义丰富的概念,它包括了从物料规格制定、物料价格分析、供应市场调查、谈判,到以各种方式购买的全过程、合同管理,甚至还包括库存控制、运输、货物接收与仓储等。

广义的采购除了“用钱去买东西”这种最基本的购买方式外,至少还包括了租赁、实物交换、外包等获得所需物质的途径。本节将简明扼要地介绍租赁、实物交换、外包这三种方式。

一、租赁

所谓租赁,即使用人通过向物主支付租金的方式来取得物品的使用权,使用完毕或租期满后将物件归还物主的一种非永久性的行为。我们经常见到的租书、租房、租VCD碟等日常活动都是最简单的租赁,当然这些是个人的租赁活动。企业的生产经营中所租赁的东西经常有厂房、车辆、生产设备、仪器、复印机等。

租赁主要有经营性租赁和融资租赁两种。

经营性租赁的特点是租赁期固定,且短于设备寿命,租赁合同在租赁期内不可取消,租赁费用固定,且小于购买所租物件的费用。出租人负责全部的维护、废弃、保险、税金、采购和再出售物件等责任,承租人必须对这些服务的收费和其他

可选择的服务进行评估。

融资租赁包括负担全部支出和负担部分支出两种类型。负担全部支出型中的承租人依据定期支付计划来支付购买所租物件的全部价格并加上利息,有时还要加上维护、服务、记录保存、保证金等。在负担部分支出型的支付计划中,在租赁期结束时所租物件还有一个残值,承租人要支付所租物件的原始值与残值之间的差额,并加上利息和费用。融资租赁的费用由出租人收取的报酬、利息率、所租物件的折旧率组成。

租赁的优点:

- (1) 承租人不必要支付大额的首期费用;
- (2) 减少了所租物件过时的风险;
- (3) 可作为正式采购前的有偿试用期;
- (4) 可得到出租人的免费指导或服务;
- (5) 可满足承租人短期或临时需要,如季节性很强的工作。

事物是两方面的,租赁也有它不利的一面:承租人必须接受出租人的监督,对所租物件不可随意更改、转让;另外,如果租期较长,承租人所支付的租金比自己购买所租物件的费用还要高。

二、实物交换

我们知道,在货币出现以前人们是通过“以物易物”的方式来获取自己所需的物品的,这种古老的方式在今天的经济生活中仍有生命力,例如生产物料的交换、机器设备的交换等。这种交易方式不仅可以获得自己想要的东西,还可盘活自己闲置或多余的东西,可谓一举两得。

现代易货贸易,基本上有两种形式:①双边易货;②多边易货。双边易货,是指买卖双方直接交换商品;多边易货,也叫间接易货、连锁易货,是指商品的交换是间接进行的,中间要经过同第三方或更多的买卖人交换货物才能完成的贸易行为。

1. 现代易货贸易的原因和特点

近年来,易货贸易在一些国家之间的兴起,是有其原因的。

(1) 可以不动用外汇而进行交易,因而有助于发展中国家在国际贸易中避开外汇短缺的问题。近些年来,拉美一些国家借欠外债,形成沉重包袱。它们的出口,大多用来抵还外债,手中外汇十分短缺,因而用外汇进口物资甚为困难,在这样的情况下,拉美国家都在不同程度上采用易货贸易的做法,利用本国的产品,去换取别国的物资,例如,巴西用汽车换取尼日利亚的石油,用其他制成品换取伊朗的石油;阿根廷用葡萄酒换取俄罗斯的无轨电车;巴拉圭用牛肉换取委内瑞拉

拉的石油;智利、秘鲁、玻利维亚用矿产换取美国的物资等等。这样,易货贸易就成为拉美国家扩大进出口贸易比较切实可行和有效的方式之一。

(2)可以不必使用货币而进行交易,因而有助于某些国家之间绕过复杂的货币问题,扩大贸易往来。我国与东欧国家的货币基本上还没有成为世界上多数国家愿意作为支付手段的货币。同时,相互掌握对方的外汇也不是很充裕的。出于上述复杂的原因,我国从20世纪50年代开始,就同东欧开展易货贸易,近年来又有所发展。我国对东欧出口农副产品、矿产品、纺织品、肉类、食品、水果、棉花、花生仁等,换回生铁、化肥、水泥、平板玻璃等,这样做,既避开了使用他国外汇,又绕开了相互之间货币的支付问题,使贸易得到进行和发展。

(3)有利于发挥贸易双方各自的商品优势。有些国家的某些资源和商品比较丰富,而某些资源和商品比较缺乏,通过相互的易货,可以取长补短,调剂余缺,扩大出口;有些厂商利用买方急需进口自己的某些商品,通过相互的易货,以取长补短,调剂余缺,扩大出口;有些厂商利用买方急需进口自己的某些商品,通过易货方式,同时搭配一些滞销的、积压的商品给买方,从而达到了推销商品的目的;有些国家或地区之间的贸易有逆差,若用外汇扩大出口则有困难,而通过易货却可以扩大逆差方的商品的出口,从而缩短逆差,或达到贸易的平衡。

(4)由于易货贸易不必动用货币(包括外汇),而是通过实物的交换进行的,因此它基本不受国际金融、货币波动的影响,有利于贸易的进行。

当然,易货贸易也有其明显的缺点。

(1)难找贸易对象。易货贸易不是单边进口或单边出口的方式,而是进出口结合起来的方式。买者不仅要买进商品,而且还要同时卖出商品;卖者不仅要卖出商品,而且还要同时买进商品。在这样的条件下,不容易找到合适的贸易对象。

(2)难找交换的商品。甲方提供的商品,可能是乙方所需要的,然而,乙方提供给甲方的商品,却可能是甲方不需要的。在通常情况下,厂商的商品的经营范围是有限的。因此,往往由于难以找到合适的商品,而难以做成易货贸易。

(3)难以等值交换。既然易货贸易是不用外汇支付的,而是用实物进行的等值的交换,那么两种实物或多种实物之间的价值能否做到完全相等或基本相等是很重要的。但是,买卖各方一定能提供基本等值的商品。所剩的差额,或者必须用外汇偿还,或者形成赊销拖欠。这样,都会带来困难。所以,易货贸易是一种有局限性的,在一定条件下才适宜采用的贸易做法。

归纳起来,易货贸易是一种实物的交换,基本上不必使用货币(包括外汇)作为支付手段;它是一种将买和卖、进口和出口结合起来的贸易做法;它既是一种古老的贸易方式,又是一种在当代得到发展和丰富的贸易方式。

三、外包

外包亦属于采购范畴。

将一些与企业核心业务关联性不强的业务外包给别的专业公司来操作,这种方式的优势非常明显:

(1)能有效地减少资金的占用率,化解投入大量资金建造生产线所引起的高额投资风险;

(2)可以大大缩短产品获利周期;

(3)可以给企业的实际操作带来一定的灵活性、主动性;

(4)可以使企业把更多的精力集中在核心业务上,从而提高企业的核心竞争力。

外包模式近几年日趋频繁,究其原因是工业结构日趋合理,社会分工日益细化,特别是因特网的广泛使用,全球工业结构正在进行新一轮新的重组。一方面,全球范围内无生产线公司(如设计型公司和销售型公司等)发展迅猛;另一方面,业内两极分化现象日益明显,很多原材料的生产更多地集中到了少数的制造商手中。凡此种种不仅为外包创造了良好的外部环境,也提供了广阔的发展空间。

目前外包在中国还不算成熟,成交额仍占较小比例,主要原因是相关政策、法规不同步,计划经济的痕迹依然存在。

在企业实际运作中常把下列业务外包:

第一类,与生产经营关联性不是很强的辅助性业务进行外包,如物流、厂房的修缮、厂房的清洁、车辆运输、食堂等等。大部分企业的外包业务仅限于这一块。

第二类,将制造业务、采购业务外包。这类外包业务相对来说在国内还比较少。企业在进行这类业务外包前须综合考虑各种因素,权衡利弊,因为制造业务、采购业务在许多企业中仍是一块被关注的核心业务。

一些沿海城市的某些年轻的电子产品生产企业,数年前就已实践过制造业务外包,像TCL、创维公司都是这方面的先行者。在电子行业中,把这种外包方式称为CEM(Contract Electron Manufacturer),即合同制造商。CEM促成了电子制造业由传统的垂直集成模式向水平集成模式的演变,而水平集成模式正是一种全球性的发展趋势。

过去,电子制造商在垂直集成经营模式下,把所有事情都揽在自己身上,包括设计、制造、市场开拓直至销售到用户。这样,一个公司想成功就必须在每一个领域都经营得很好,事实上很少有公司能在每一个领域都具有很强的竞争优势。如果将制造这块业务外包给生产能力及品质控制能力都很强的企业来做就有了