

21世纪采购与供应规划系列教材

采购与 法律实务

彭扬 王姗姗 编著

随着物流在社会经济中的地位越来越重要，物流人才的培养也在我国蓬勃发展起来。作为物流与供应链管理领域重要的一部分，采购与供应在社会中起的作用越来越大。为此，我们编写了“21世纪采购与供应规划系列教材”。希望这套教材能够成为物流采购与供应课程的专业教材，亦能成为专业人士的案头书。

中国物资出版社

21 世纪采购与供应规划系列教材

采购与法律实务

彭扬 王珊珊 编著

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

采购与法律实务/彭扬, 王姗姗编著. —北京: 中国物资出版社, 2009. 1
(21 世纪采购与供应规划系列教材)

ISBN 978 - 7 - 5047 - 2970 - 5

I. 采… II. ①彭…②王… III. ①政府采购法—基本知识—中国—教材
②经济法—基本知识—中国—教材 IV. D922. 204 D922. 294. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 182278 号

策划编辑 钱 瑛

责任编辑 董 涛

责任印制 何崇杭

责任校对 孙会香

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

三河鑫鑫科达彩色印刷包装有限公司印刷

开本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 26.25 字数: 622 千字

2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 2970 - 5/D · 0060

印数: 0001—4000 册

定价: 42.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)



前 言

现代物流作为我国一个新兴产业,在国内受到了前所未有的关注,发展十分迅速。市场经济体制是法制经济,任何一个产业的健康发展均需要完备的法律规范。狭义的采购(Purchase),是指以购买(Buying)的方式,由买方支付对等的代价,向卖方换取物品的行为过程,在买卖双方的交易过程中,一定会发生所有权的转移及占有。采购是物流活动的起点,是现代物流系统的一个重要环节,在各市场主体之间都存在一个买卖法律关系。而这种买卖法律关系又通常是在买方与卖方之间通过达成口头或书面的买卖合同来加以实现。我国《合同法》第九章专门对买卖合同做了规定,这是我国在采购方面的最基本的法律制度。当然,采购可以通过不同的方式实现,如集团采购、招投标和拍卖等。团购和批发,其实只是在某一个采购环节中,实现商品的集合和主体的集合,从而形成价格优势或货品的价格优惠,我国没有专门的法律法规对其行为进行规范。而对于招投标和拍卖,因为其涉及的领域广、程序复杂,故我国颁布了《招标投标法》和《拍卖法》对之进行调整和规范。政府采购属于一种特殊的采购,因其特殊性和重要性我国也颁布了《政府采购法》。

总体说来,我国现行法律制度并没有专门的采购法典,采购法的有关内容分散在民法、行政法、诉讼法等各个部门法中,内容上具有广泛性的特点,在法律渊源上具有层次的多样性的特点,从而决定了采购法在运用中的综合性特点。但是立法的分散容易导致有关采购人员在采购活动中缺乏对采购法的整体认识与了解,难以对采购活动中存在的法律风险进行有效的预测、控制与规避。有鉴于此,我们撰写了本教材,以期广大的采购人员以及相关的采购监督管理人员对采购法律制度获得全面、系统的了解。

本书以案例作为全书理论的基础,在每一章节的开头设置典型案例与提问,引发读者的思考,促使读者带着问题进行阅读,激发读者的兴趣,并使阅读更具明确性。本书以案例为出发点对采购法律制度中的重要知识点进行介绍,行文力求通俗易懂,以照顾非法律专业读者的阅读与理解。同时对一



部分重点、难点进行了详细的介绍,使读者对实践中可能遇到的疑难问题有充分的认识。全书的内容以现行法律制度为主,基本上舍弃了国内法学理论界对现行制度的学理讨论,使读者能够在短时间内准确了解现行法律制度,不至于像在阅读法学专业教材的时候那样落入理论讨论的迷阵,混淆了现行法律规定与法律修改建议之间的关系。每章的结尾辅之以复习思考题,对章节中的重点内容进行提炼,不仅考查读者对知识点的掌握,还考查读者对各个知识点之间的比较,使读者养成良好的学习习惯与方法。

全书共10章,大致可以分成4个部分。第1章绪论,概述了采购的基础知识以及和法律制度的关系。第2章到第4章介绍民事采购法律制度,其中第2章介绍了采购合同的订立,第3章介绍了采购合同的管理,第4章介绍了采购合同的典型形式即买卖合同。第5章和第6章介绍了政府采购法律制度,其中第5章介绍了政府采购的基本制度,第6章介绍了各种特定系统、行业、领域的政府采购。第7章到第10章主要介绍了采购中发生纠纷的解决制度,其中第7章与第8章是通过民事诉讼解决纠纷的法律制度,第9章是通过仲裁解决纠纷的法律制度,第10章是通过行政复议与行政诉讼解决纠纷的法律制度。

本书由浙江工商大学彭扬和王姗姗老师编写,编写过程中参考了大量案例资料,已尽量在文中和参考文献里列出,这里对相关的作者表示衷心的感谢。同时浙江工商大学法学院的蔡震宗协助进行了大量的文稿组织和编写工作,另外许多物流企业界人士和研究者也提供了宝贵的意见和建议,这里也一并表示感谢!

由于编者水平有限,本书难免存在错误与不足,欢迎广大读者批评指正。

编 者

2008年9月于浙江工商大学



目 录

1 绪 论	(1)
1.1 采购的含义与作用	(1)
1.1.1 采购与采购管理	(1)
1.1.2 采购的任务与原则	(4)
1.1.3 采购的作用	(4)
1.2 采购的类型与流程	(6)
1.2.1 采购的类型	(6)
1.2.2 采购的方式	(10)
1.2.3 采购程序	(11)
1.2.4 采购制度	(12)
1.3 采购法律概述	(14)
1.3.1 采购法的概念与特点	(14)
1.3.2 采购法的法律渊源	(15)
1.3.3 采购法的调整对象	(16)
复习思考题	(18)
2 采购合同的产生与法律	(19)
2.1 采购合同概述	(19)
2.1.1 采购合同的概念与特征	(19)
2.1.2 采购合同的相对性	(21)
2.1.3 采购合同的条款	(22)
2.2 采购合同的成立	(29)
2.2.1 采购合同的报价	(29)
2.2.2 采购合同报价的效力	(32)
2.2.3 采购合同的成交	(35)
2.2.4 采购合同成交的迟延与撤回	(37)
2.2.5 采购合同成立的时间、地点	(39)
2.2.6 采购合同的缔约过失责任	(40)



2.3 采购合同的效力	(43)
2.3.1 采购合同的效力概述	(43)
2.3.2 附条件的采购合同与附期限的采购合同	(46)
2.3.3 效力待定的采购合同	(50)
2.3.4 无效的采购合同	(56)
2.3.5 可撤销的采购合同	(61)
2.3.6 采购合同被确认无效或被撤销后各方责任的承担	(67)
复习思考题	(70)
3 采购合同的管理	(72)
3.1 采购合同的履行	(72)
3.1.1 采购合同的履行概述	(72)
3.1.2 双务采购合同的履行抗辩	(74)
3.2 采购合同的保全	(80)
3.2.1 采购合同保全概述	(80)
3.2.2 采购合同的代位权	(81)
3.2.3 采购合同的撤销权	(85)
3.3 采购合同的变更与转让	(90)
3.4 采购合同的终止	(95)
3.4.1 清偿与提存	(95)
3.4.2 采购合同的解除	(99)
3.4.3 抵消、免除与混同	(103)
3.5 采购合同的违约责任	(108)
3.5.1 采购合同的违约责任概述	(108)
3.5.2 违约行为的主要形式	(112)
3.5.3 违约责任的主要形式	(116)
复习思考题	(123)
4 买卖合同	(125)
4.1 买卖合同的概念与特征	(125)
4.2 出卖人的义务	(126)
4.3 买受人的义务	(131)
4.4 买卖合同的风险承担与利益承受	(132)
4.5 买卖合同的解除	(134)
4.6 特种买卖合同	(135)
复习思考题	(135)



5 政府采购法律制度	(137)
5.1 政府采购概述	(137)
5.1.1 概 述	(137)
5.1.2 政府采购的参与人	(141)
5.2 政府采购的实施	(151)
5.2.1 政府采购的信息公告	(151)
5.2.2 招标投标概述	(155)
5.2.3 招 标	(157)
5.2.4 投 标	(161)
5.2.5 开标、评标和中标	(165)
5.2.6 政府采购的其他方式与程序	(171)
5.2.7 政府采购合同	(175)
5.3 政府采购的监督管理与争议解决	(180)
5.3.1 政府采购的争议解决	(180)
5.3.2 政府采购的监督检查	(185)
复习思考题	(186)
6 特定的政府采购法律制度	(187)
6.1 特定主体的政府采购	(187)
6.1.1 中央单位的政府采购	(187)
6.1.2 国家广播电影电视总局的政府采购	(193)
6.1.3 国家税务总局的政府采购	(197)
6.1.4 国家体育总局的政府采购	(204)
6.1.5 国家环境保护总局的政府采购	(208)
6.1.6 国有企业的政府采购	(209)
6.2 特定对象的政府采购	(212)
6.2.1 自主创新产品的政府采购	(212)
6.2.2 医疗机构的药品集中采购	(216)
6.3 特定资金的项目采购	(222)
6.3.1 外国政府贷款项目的采购	(222)
6.3.2 世界银行贷款项目的采购	(234)
复习思考题	(237)
7 采购与民事诉讼	(238)
7.1 民事诉讼概述	(238)
7.1.1 民事诉讼基本介绍	(238)



7.1.2 民事审判的基本制度	(239)
7.1.3 民事诉讼的管辖	(245)
7.1.4 调解与和解制度	(253)
7.2 民事诉讼的当事人及其诉讼代理人	(256)
7.2.1 民事诉讼的当事人	(257)
7.2.2 诉讼代理人	(264)
7.3 民事诉讼的证据与证明	(266)
7.3.1 民事诉讼的证据	(267)
7.3.2 民事诉讼的证明	(271)
7.4 民事诉讼的保障制度	(279)
7.4.1 诉讼保障的基本制度	(279)
7.4.2 诉讼保障的特殊制度	(286)
复习思考题	(293)
8 民事诉讼程序	(295)
8.1 民事诉讼的第一审程序	(295)
8.1.1 第一审普通程序	(295)
8.1.2 第一审简易程序	(305)
8.1.3 非诉讼程序	(310)
8.2 救济程序	(314)
8.2.1 民事诉讼的第二审程序	(314)
8.2.2 民事诉讼的再审程序	(318)
8.3 民事诉讼的执行程序	(321)
8.3.1 执行程序概述	(321)
8.3.2 执行措施	(325)
8.3.3 执行的主要程序	(338)
8.4 涉外民事诉讼程序与司法协助	(347)
复习思考题	(350)
9 采购与仲裁法律制度	(352)
9.1 仲裁的概念与特征	(353)
9.2 仲裁机构及其管理	(355)
9.3 仲裁协议	(356)
9.4 仲裁程序	(357)
9.5 申请撤销裁决	(360)
9.6 仲裁裁决的执行	(361)



9.7 涉外仲裁的特别规定	(361)
复习思考题	(363)
10 采购与行政救济法	(364)
10.1 行政复议法律制度	(364)
10.2 行政诉讼法律制度	(371)
10.2.1 行政诉讼的基本制度	(372)
10.2.2 行政诉讼的证据制度	(379)
10.2.3 行政诉讼程序	(389)
复习思考题	(403)
本书案例来源汇总	(404)
本书涉及的法律法规及部分简称	(405)
参考书目	(408)



1 绪 论

从企业生产过程的角度考察,采购是处于最前端的一项活动,这一特点说明,采购是企业其他活动的前提和条件,如果采购职能不到位,制造、销售等职能就难以开展,当然在市场决定生产和战略采购思想的影响下,科学和合理的采购决策与活动又服务于生产和销售。

1.1 采购的含义与作用

1.1.1 采购与采购管理

1. 概念

采购是一种最常见的活动,从日常生活到企业运作,从民间到政府,都离不开它。无论什么样的一个组织,只要生存,它就需要从外部环境获取所需要的有形或无形物质,这种行为就是采购。

在商品经济条件下,采购是一个十分普遍的概念,大到政府采购,小到个人购买一种商品或服务,因此,我们可以将采购划分为广义采购与狭义采购。广义采购是指社会采购,它是站在国民经济和社会经济活动的角度,各类社会主体为了日常消费或其他目的购买各种商品的活动,其中包括政府采购、教育采购、军事采购、医疗采购、消费采购等。狭义采购专指企业采购,是指工商企业以赢利为目的,为提供社会最终产品或业务而购买生产资料的活动。

采购活动是人类经济活动的基本环节,也是现代企业从事生产经营活动的物质基础。无论是生产企业还是流通企业,离开了采购,其经营活动都是无法进行的。为了加强企业的采购管理,就首先要了解采购的概念及其特点。

(1) 采购

采购活动在人们的生活中是一种经常出现的行为,只是用在不同的场所,有不同称谓。采购行为的出现是由需求引起的,没有需求也就没有采购。但是,对什么叫“采



购”，人们有不同的理解。在现实生活中，与采购相近的词有购买、订货、供应、供应链、物资、物料管理、货源、后勤等，它们之间可以实现互换。而常用的主要有购买和采购。

购买通常指消费者为了满足需要而发生的一种经济行为。如消费者为了解渴需要购买饮料，为了防寒需要购买衣服等。这种购买是以“货币”为媒介的交易行为，是以消费者具有货币支付能力为前提的，并且在购买行为发生后，随之发生商品所有权的转移。因此，“购买”通常适用于家庭和个人为了满足生活资料消费需要，而发生的交易活动。

采购与购买相比，其含义更加广泛。从采购反映的经济活动过程来看，通常主要指组织或企业的一种采购行为，其采购的对象主要是生产资料。采购包含两层基本含义：一层为“采”，即选择，从许多对象中选择若干个的意思；另一层为“购”即购买，通过商品交易的手段把所选对象从对方手中转移到自己手中的一种活动。因此，所谓采购指在一定的时间、地点条件下通过交易手段，实现从多个备选对象中，选择购买能够满足自身需求的物品的企业活动过程。从这一定义中，可以看出采购包含了如下要点：

- ①采购是一种交易行为；
- ②采购的实现必须具备一定的条件；
- ③采购的过程是一个选择的过程；
- ④采购的目的是满足自身的需求；
- ⑤采购过程是商流、物流、信息流的有机统一。

(2) 现代采购

传统采购是企业一种常规的业务活动过程。即企业根据生产需要，首先由各需要单位在月末、季末或年末，编制需要采购物资的申请计划；然后由物资采购供应部门汇总成企业物资计划采购表，报经主管领导审批后，组织具体实施；最后，所需物资采购回来后验收入库，组织供应，以满足企业生产需要。传统采购存在市场信息不灵、库存量大、资金占用多、库存风险大的不足，经常可能出现供不应求，影响企业生产经营活动正常进行，或者库存积压、成本居高不下，影响了企业的经济效益。

现代采购是指运用现代科学的采购技术和方法，通过计算机网络实现从信息收集、供应商选择、采购、运输、库存、使用全过程信息化、网络化，最大限度地满足生产需要，降低采购物流成本，实现采购目标。科学的采购技术和方法主要有：经济批量采购法、MRP 采购法、JIT 采购法、供应链采购技术、网络采购技术等。

2. 采购的基本特征

(1) 采购是从资源市场获取资源的过程
资源市场是指经过买家认可的、信得过的采购资源，由一些供应商组成。采购对于生产或生活的意义在于能提供生产或生活需求而自己缺乏的资源。

(2) 采购是信息流、商流和物流相结合的过程

采购的基本作用，就是将资源从资源市场的供应商转移到用户的过程。在这个过程中，一是要实现对资源市场所需资源信息进行收集、传递和加工处理，这个过程就是信息



流过程,主要是获得有用的资源信息;二是要实现将资源的所有权或使用权从供应商转移到用户,这个过程是一个商流过程,主要通过商品交易、等价交换和租赁或借贷等方式来实现商品所有权或使用权的转移;三是要实现将资源的物质实体从供应商转移到用户,这个过程是一个物流过程,主要是通过运输、储存、包装、装卸、流通等手段来实现商品空间位置的转移,使商品实实在在地到达用户手中。可以明确,采购过程必须由信息流、商流和物流结合起来才能完成。因此,采购过程实际上是信息流、商流和物流相结合的过程。

(3) 采购是一种经济活动

采购是企业经济活动的主要组成部分。所谓经济活动,就是按照一定的经济规律追求经济效益的活动。在整个采购活动中,一方面,通过采购获取了资源,保证了企业正常生产的顺利进行,这是采购的效益;另一方面,在采购过程中也会发生各种费用,这就是采购成本。要追求采购经济效益的最大化,就要不断降低采购成本,以最少的成本去获取最大的效益。而要做到这一点,科学采购是个必备因素。科学采购是实现企业经济利益最大化的基本利润源泉。

3. 采购管理

由于企业采购服务于生产经营活动,并且以赢利为目的,由此决定着企业采购面对着采购风险和投入产出问题,为了实现企业的经营目标,必须对企业采购活动和过程进行必要的计划、组织与控制,这就是采购管理。采购管理是企业管理的重要职能,也是企业专业管理的重要领域之一。

采购与采购管理是两个不同的概念,如果企业采购处于一种自发状态,没有实施有效的计划、组织与控制职能,那么可以说企业有采购活动,却没有采购管理。在考虑风险、资金占用、适度规模、及时性和成本等因素的条件下,通过实施科学的采购管理,可以合理选择采购方式、采购品种、采购批量、采购频率和采购地点,可以以有限的资金保证生产经营的需要,为企业降低成本、加速资金周转和提高产品质量作出积极的贡献。

采购管理通常包括以下几项基本职能:

①采购决策。根据物料需要量的预测和生产计划的安排,在考虑各种影响因素的条件下,对采购活动涉及的各个方面作出科学的选择;

②采购计划。采购活动是大量的、经常的,采购计划是对采购活动作出的具体细致的安排和规划,是采购活动的指导性文件;

③采购组织。包括静态的组织和动态的组织。前者是指建立采购组织机构,明确采购权限和职责,配备相应的专业人员;后者是指对采购活动的组织,包括采购招标、货源组织、订货谈判、签订合同和组织交易等;

④采购控制。是指为了达到采购目标,对采购活动制订定额、规章制度、工作程序、采购标准、验货条件,以及涉及采购过程的考核、监督、评价和反馈等。



1.1.2 采购的任务与原则

采购的任务是为了保证企业的物资供应,怎样才能保证物资供应的有效性,通过实施采购管理应做到:在确保适当质量下,能够以适当的价格,在适当的时期从适当的供应商那里采购到适当数量的物资和服务所采取的一系列的管理活动。

1. 选择合适的供应商 (Right Vendor)

选择供应商是采购管理的首要目标。对于采购方来讲,选择的供应商是否合适,会直接影响采购方的利益。如数量、质量是否有保证,价格是否降到最低,能否按时交货等。供应商的选择,还应考察供应商的整体实力,生产供应能力、信誉等,以便建立双方相互信任长期合作关系,实现采购与供应的“双赢”战略。

2. 适当的质量 (Right Quality)

采购商进行采购的目的,是为了满足生产需要。因而,为了保证企业生产的产品质量,首先应保证所采购材料的质量,能够满足企业生产的质量标准要求。保证质量应该做到“适当”,一方面如果产品质量过高,会加大采购成本,同时也造成功能过剩,如目前在电视、手机、电脑等产品中,就出现功能多余;另一方面所采购原材料质量太差,就不能满足企业生产对原材料品质的要求,影响到最终产品质量,甚至会危及人民生命财产安全,如:水泥、钢材质量的不合格,可能造成楼房建筑、桥梁等“豆腐渣”工程。

3. 适当的时间 (Right Time)

采购管理对采购时间有严格的要求,即要选择适当的采购时间,一方面要保证供应不间断,库存合理;另一方面又不能过早采购而出现积压,占用过多的仓库面积,加大库存成本。

4. 适当的数量 (Right Quantity)

采购数量决策也是采购管理的一个重要目标。即要科学地确定采购数量。在采购中要防止超量采购和少量采购。如果采购量大,易出现积压现象;如果采购量小,可能出现供应中断,采购次数加大,使采购成本增大。因此,采购数量一定要适当。

5. 适当的价格 (Right Price)

采购价格的高低是影响采购成本的主要因素。因此,采购中能够做到以“适当的价格”完成采购任务是采购管理的重要目标之一,采购价格应做到“公平合理”。

(1) 采购价格过高,加大了采购方的生产成本,产品将失去竞争力,供应商也将失去一个稳定的客户,这种供需关系也不能长久。

(2) 采购价过低,供应商利润空间小,或无利可图,将会影响供应商供货积极性,甚至出现以次充好,降低产品质量以维护供应,时间稍长,采购方将失去一个供应商。

1.1.3 采购的作用

采购的目的一般有两种:第一种将采购来的商品用于转售,小至杂货店大至像沃尔玛巨型超市均属于此类;第二种将采购来的物品用于消耗或转换成其他物品,例如政府采购



及企业生产采购均属于此类。

现在采购职能已从最初简单的“购买”提高到了战略性的高度。今天的采购人员更多地在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,力求将供应商发展成为长期的合作伙伴以获得来自它们的优质服务。同时有更多的企业在全球范围内寻找更优秀的供应源。

今天的企业高层管理者也开始意识到了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。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。

是什么使得采购有如此重要的作用?是“采购利润杠杆效应”。正是这个效应的存在才使得企业的高层管理者们想方设法在采购上下工夫为企业“挤”出更多的利润,也正是因为如此才使得采购部门越来越受到这个微利时代的企业高层管理者们更多的重视。假设一个企业50%的资金用于采购原材料,其税前利润为10%,那么它每10000元收入中有5000元将用于采购,我们假设努力降低2%的采购成本,那么在利润中将增加100元,如果换成通过增加销售来获取这100元利润的话,那么要增加10%的销售额才能实现,即多卖1000元才行。

采购作为生产经营活动的初始环节,对企业的供、产、销各个环节影响很大,直接影响着生产经营过程、企业业绩,并构成企业竞争力的重要方面。

①物料采购和组织货源是工商企业业务活动的基础,它对于保证生产经营活动的连贯性、持续性具有决定性的作用。采购不及时不仅增加了生产经营周期,而且会给企业造成重大损失。随着消费者需求的多样化,企业必须以小批量、多品种生产方式提高市场的快速反应能力,这就要求采购活动更加频繁、准确和及时,做好物料的配套性、规格化和准时化可以为先进的生产方式奠定良好条件。

②采购成本是产品成本中的主要部分,是决定产品价格水平和竞争力的主要因素之一。从生产企业来看,各类物料转移的价值构成产品价值的主要部分,一般而言,制造业中产品成本中的30%~80%是由采购成本构成的,一些特殊行业甚至占到90%以上,因此控制采购成本是降低产品成本的主要渠道。从商贸企业上看,商业利润主要来源于“贱买贵卖”的流通差价,较低的购进价格对于商业利润具有决定性影响。

③产品质量与生产工具和劳动对象的质量有密切关系,机器设备的可靠性和精度、原料的质量和各种零部件的性能和质量直接影响到最终产品的质量,因此采购活动对提高企业质量水平、降低不良品率具有重要意义。

④物料采购需要占用大量的流动资金和生产经营设施及场地,因此做好采购工作对于减少资金占用、提高设施和场地的利用率具有十分显著的意义。目前,许多企业面临资金紧张和设施不足等问题,导致上述问题的原因之一就是采购活动不够优化,通过挖掘采购活动的潜力,可以找到解决问题的重要途径,因此,科学和合理的采购对于解决企业各类



问题具有积极作用。

⑤采购活动与企业外界的联系十分紧密，它对于促进企业的开放性具有战略意义。有效的采购活动首先可以促使企业转变“大而全”、“小而全”的思想，避免重复投资、重复建设，促使企业聚精会神地抓好主业，培育核心竞争力。通过采购这一纽带，企业可以构建外部合作体系，充分利用外部资源，因此采购活动对于发展虚拟企业、战略联盟和业务外包等新型管理模式具有特别重要的意义。

1.2 采购的类型与流程

1.2.1 采购的类型

人类的采购活动的出现，是社会分工及生产力发展的必然结果。依据不同的标志对采购进行分类，有助于企业依据每一种采购的特点，合理选择采购方式。见采购分类表。

采购分类表

分类标准	内 容
采购的主体	个人采购、组织采购
采购的范围	国内采购、国外采购
采购的时间	长期合同采购、短期合同采购
采购的用途	消费采购、生产采购
采购的形式	有形采购、无形采购

(1) 按照采购的主体分类

采购主体即承担具体采购任务的人员。按采购主体不同，将采购可分为如下两类：

①个人采购

个人采购是指消费者为满足自身需要而发生的购买消费品的行为。如购买生活必需品、耐用品等，实质上是一种购买（习惯上）活动，购买对象主要为生活资料，其特点为单次、单品种、单一决策，购买过程相对简单。

②组织采购

组织是指“事物特定的结构形式”。即人和事物按照一定的任务和形式所进行的有效组合，是实现既定目标的手段；因此，组织采购是为实现组织目标而发生的采购行为。组织可以按不同标志进行分类，但从组织的经济活动，特别是从采购的角度，一般可分为：

a. 家庭是一种组织，通常购买的仍然是以生活资料为主；b. 政府、事业单位，军队采购



支出,按照国家相关的法律、法规,在一定价值以下都应实行招标采购;c.企业组织是社会经济的主体部分,因而,企业采购也就成为我们研究的重点。

企业采购一般分为生产企业采购和流通企业采购。生产企业采购是为了生产而采购,是一种生产性消费,因而,采购对象以生产资料为主;商业流通企业采购是为了销售而采购,是一种生活消费,采购对象为生活资料。当然流通企业除了商业流通企业,还有物流流通企业、粮食流通企业、外贸流通企业等。这些企业又可分为批发企业、零售企业等。现代采购研究的重点是生产企业的采购,即生产资料(也称物资)的采购。

(2) 按照采购的范围分类

①国内采购

国内采购指企业以本币向国内供应商采购所需物资的一种行为。例如,机械制造企业,向国内供应商采购钢材、轴承等原材料、配件。国内采购主要指在国内市场采购,并不是指采购的物资都一定是国内生产的,也可以向国外企业设在国内的代理商采购所需物资,只是以本币支付货款,不需以外汇结算。国内采购又分为本地市场采购和外地市场采购两种。通常情况下,采购人员首先应考虑在本地市场采购,这样可以节省采购成本,减少运输,节约时间,同时保障供应;在本地市场不能满足需要时,再考虑从外地市场采购。

②国外采购

国外采购指国内采购企业,直接向国外厂商采购所需物资的一种行为。这种采购方式一般通过直接向国外厂方咨询,或者向国外厂方设在本地的代理商咨询采购。主要采购对象为成套机器设备、生产线等,如我国进口的电视、电脑生产线等,并与之相配套的仪器、仪表及配件。国外采购的优点主要有三点,一是质量有保证,二是影响国内价格,三是可以利用“汇率”变动获利。但也存在可能的三点不足,一是交易过程复杂,影响交易效率;二是需要较高的库存,加大了储存费用;三是纠纷追索困难,无法满足急需交货。尽管国外采购存在一定的风险,但由于我国在新型材料、设备等方面技术相对落后,国外采购仍然是我国企业采购的一种重要途径。

国外采购的对象主要包括:国内无法生产的产品,如电脑制造商需要的CPU、汽车制造商需要的光电控制系统等;无代理商经销的产品,通常直接进行国外采购;国外产品价格上的优势,如进口汽车、农产品等。

(3) 按照采购的时间分类

企业的物资采购,按照采购商与供应商之间交易时间长短不同,一般分为如下两类:

①长期合同采购

长期合同采购指采购商和供应商通过合同,以稳定双方的交易关系,合同期一般在一年以上,在合同期内,采购商承诺在供应商采购其所需产品,供应商承担保证采购商在数量、品种、规格、型号等方面的需要。长期采购合同的优点主要包括:一是有利于增强双方的信任和理解,建立稳定的供需关系;二是有利于降低双方为价格洽谈的费用;三是有明确的法律保证,维护双方各自的利益。但是,这种方式也存在三点不足:一是价格调整