

采购

学

采购入门

——献给采购员的书

郑伟龙 著

安徽人民出版社

序 言

采购，作为生产准备或销售准备，是工商企业生产经营活动的重要组成部分；在整个经济生活中，每日每时发生的、纵横交错的大量采购活动，构成社会商品流通的一个基本内容，从而成为社会再生产的一个必要环节。恩格斯指出，生产和交换“这两种职能在每一瞬间都互相制约、并且互相影响，以致它们可以叫做经济曲线的横座标和纵座标”（《马克思恩格斯选集》第3卷，第186页。）可见，交换或流通在社会再生产过程中具有极其重要的地位。由此，也就决定了作为交换或流通活动基本方式之一的采购，对于促进商品经济的发展，有着不可忽视的积极作用。

实践证明，商品的流通，包括采购活动，与整个商品经济的发展有着密切的关系。从我国的经济发展史来看，我们是从一个半封建、半殖民地的社会，进入社会主义社会的，商品经济很不发达。在这个基础上发展社会主义，很容易把不发达的产品经济误认为就是社会主义的经济形式；此外，我们党在长期的革命战争时期，经济生活实际上过的是战时军事共产主义生活，实行供给制；再加上全国解放后基本上

照搬了苏联的一套经济发展和管理模式，并且在占主导地位的经济理论中，不承认社会主义社会存在广泛的商品生产和商品交换。所有这一切，造成我国长期以来的生产和建设，实际上是按照产品经济的方式组织和管理的，轻视甚至排斥商品流通，如对物资实行比较单一的调拨统配等等。由于排斥社会主义统一的生产资料和生活资料市场，致使采购也得不到社会应有的重视。实践证明，这样必然阻碍生产力水平的提高，阻碍商品经济和社会化大生产的发展。

党的十一届三中全会以后，逐步明确了在我国要实行有计划的商品经济。根据这个理论，我国的经济体制正在进行深刻的变革。以往按照产品经济模式设置的比较僵化的经济体制已经松动，商品经济有了较快的发展，社会主义的统一市场正在逐步形成。这样，作为商品交换或流通的一种活动方式，即采购活动有力地促进了商品经济的繁荣。特别值得指出的是，在我国的现阶段，合理的流通体制还不健全，还不能完全发挥应有的作用。因而，采购工作更值得重视和支持。决不能把采购过程中正常合理的交往活动，当作不良的社会风气加以反对。要严格划清这类活动的的是非界限，保护正常的采购活动。采购员的劳动应该得到全社会的承认和尊重。

需要进一步指出，采购，作为一种经济和社会活动，决不是一种简单的购买行为。它广泛地联系于工业企业、商业企业和工商企业之间，与经济生活密不可分，且有独特的活动方式和活动规律。这种特殊性，构成了采购作为一门学问的研究对象。因此，采购应该而且可以成为一种专门的学科。仅以工业企业来看，作为生产准备的劳动资料（如各种

目 录

一 采购概述	1
采购与采购学——采购的社会性与科学性——采购学研究的 目的	
二 采购行为	8
采购动机——采购决策——采购准备——采购程序——采 购技巧——采购善后	
三 采购类别	12
目标采购——计划采购——临时采购——战略采购——探 索采购	
四 采购对象	15
采购物资产地分布及其变化——市场分布及其变化——生产、 销售季节性及其变化——国际采购的一些特点	
五 采购程序(计划分配部分)	19
计划申请——物资分配——洽谈订货	
六 采购程序(非计划分配部分)	32
非计划分配物资——物资流通渠道——采购计划的编制—— 采购价格的拟定——供货单位的选择	
七 采购方式	40
原料基地——产前预购(订购)——议价采购——设点采购	

——有奖收购——产品换购——委托代购——通讯邮购
——招标采购——市场采购——定点供应——物资协作
——经济联合

八 采购员素质	53
采购员职能——采购员工作特点——采购员应具备的素质	
后 记	70
附 录	74
1. 如何计算代理进口商品的结算价.....	75
2. 部分国家货币名称代号.....	77
3. 货物运输一般知识(公路、铁路、水路).....	85
4. 度量衡换算.....	92

一、采购概述

采购，作为社会行为，在人们日常生活中几乎天天发生；作为经济行为，它是构成交换关系的买卖双方中买方的购买活动。采购的目的，是为了满足社会生产和人们生活（精神生活与物质生活）的需要。采购活动利用商品货币关系，通过计价、付款、实行等价交换的原则，使生产单位实现产品的产值，达到价值补偿，促进社会再生产的进行，促进社会主义国民经济的发展，最大限度地满足广大人民的物质、文化生活的需要。

采购，在一般人看来，无非是拿货币购买商品而已，无学问可言。其实，采购是商品流通中必不可少的重要环节，是商品从生产者（供方）流向消费者（需方）必经的环节。采购工作也大有研究，大有学问，但由于国内长期以来无人系统地专题论及而被冷落。试想，工厂如果没有采购，就得不到原料、材料、燃料的供应，将导致停工待料，影响生产；商店如果没有采购，货源将会间断，商业经营就不能正常进行，……。生产决定流通，流通反过来又反作用于生产。再说，我国现有从事采购工作的采购员，不下于百万之众，工矿企

业的生产流通资金约有百分之五十用于采购工作，受他们的支配。因而采购工作质量的高低，直接关系到我国社会主义的现代化建设，直接关系到人民生活的改善与提高。

采购与采购学

采购，从字义上解释，“采”是择的意思，“购”是买的意思，“采购”即是选择购买。采购学，是研究采购行为的科学。

“采购”一词过去并不多见。我国古典名著《红楼梦》第十六回，为准备元春省亲建造大观园叙述中，作者为买地基用了“采置”，为买戏子用了“采办”，为了买乐器等用了“置办”三个不同的词。军队称买菜的为“采买”。旧社会称专门从事采购工作的人员为“采办”、“跑街”……等等。“采购”、“采购员”则在解放后才被广泛使用并成为专用名词。

采购虽然是一种社会性行为，也是一门学问，在现实生活中，特别是在生产建设中有着重要地位，但长期来不为人们重视，甚至形成对专门从事采购职业的人员看不起的社会现象，因而从国内来看还没有专门研究“采购学”的专著。产生上述现象的原因是：

第一，解放前，我国经济十分落后，堪称百业凋敝，市场萧条，通货膨胀，抢购成风，当然也就不会有研究购销行为的《采购学》了。

第二，解放后，起初三年忙于恢复经济，“一五”开始，全面实行计划经济，生产资料实行统一计划分配，统购统销，生活资料也实行统购包销，重要的与紧俏的生活用品则实行凭票配给。采购工作虽然随着经济发展而逐渐繁忙，可

基本上仍是被动地按计划办事。重生产轻经营，重计划轻购销的情况一直到党的十一届三中全会提出在经济建设上转轨变型之后才开始改变。

第三，党的十一届三中全会之后，要求企业转轨变型，实行对外开放、对内搞活的经济政策，实行计划调节与市场调节相结合的经济管理制度，对采购工作提出了新的更高的要求。伴随着我国经济建设的迅猛发展，采购工作的重要地位也日益被人们所认识和重视，那种重分配轻采购的现象也日益为人们所抛弃。因而，今天提出研究《采购学》，把采购工作当一门学问来研究，实是形势发展的需要，时代的使命。

采购的社会性和科学性

采购，首先是商品生产条件下一种普遍存在的社会活动。

有位幼儿园的小朋友拿着五分钱，兴冲冲地去买冰棒，卖冰棒的递给他一支“果汁”的，小孩摇摇头，“我要豆沙的”，又换了一支，小孩欢天喜地奔回母亲的身边。一位年轻姑娘走在大街上见女友买了一件质地好、颜色艳、款式时髦、价格适当的新衣，就边看边连声询问“在哪儿买的？真好，我也要买。”女友说：“我带你去。”说着两人就买衣服去了。

小朋友买冰棒，姑娘们买衣服，他们的共同点都是购买，而且都经过选择，所以也可称之为“采购”。其实，这种采购行为在世界各地每时每刻都在发生，包括个人、集团、企业和政府数以百万计的购销活动。在这千千万万次的购销活动中，有一部分人是专门从事采购职业的，即人们所熟知的

“采购员”。

采购，应是一门相对独立的科学。

采购，在一般人看来，就是拿货币买东西，很简单。其实，要在一定时限内，买到想买的东西，并不是一件容易事。凡是看过《51号兵站》、《与魔鬼打交道的人》等电影的人，从中都可领略到战时到敌占区去采购军火、医药等军用物资是多么艰辛，有时还要付出血的代价。和平建设时期的采购工作也大有学问。为什么在同一条件下采购同样物资，有人能采购到，有人采购不到；有人采购的东西能用，有人采购的东西不能用；有人用的货币多，有人用的货币少；造成损失有的大，有的小，如此等等。由此可见，采购是一门学问，采购学是一门科学，是一门与其它学科有广泛联系而又区别于其它学科的相对独立的交叉科学。

采购是一种购买行为，是由消费者一方与销售者一方达成某项交易时的买卖行为构成的。因为绝大部分买卖是在市场上进行的，所以它与市场学有广泛、深刻的联系，也要受市场一般规律支配。但在我国目前情况下，有些活动如计划分配物资的申请，计划分配物资的联系等又是在市场以外进行的，而这一部分工作在某些行业来说还占有重要地位。故而它又区别于市场学。

采购，一般是用货币购买商品，是货币与商品所有权的转移，用买卖形式实现国民经济各部门、各企业之间的商品交换，属经济范畴，同样要受经济规律制约，也受价格、税收、信贷等经济杠杆的影响。但采购学只研究与采购行为相关联的部分，研究如何掌握与运用经济规律、经济杠杆对采购工作的能动作用，故而它又区别于经济学。

采购学是研究从采购动机到采购完成的全过程，即一次完整的采购行为，并从中找出规律性的东西，以指导采购工作，顺利完成采购任务，因此它虽然是研究采购行为的科学，可又区别于一般的行为科学。

采购学研究的目的

作为一门学科，采购学要研究的东西很多，其范围也较广，这种研究的目的，在于以下几个方面：

1. 探索采购工作规律，指导采购工作实践。

采购，是一项极其普遍、极其广泛的社会行为，是构成交换(买卖)双方的不可缺少的一方。马克思说：“流通本身只是交换的一定要素，或者也是从总体上看交换”（《马克思恩格斯选集》第2卷，第101页），作为构成交换的采购工作，和其它经济建设工作一样，离不开理论的指导。实践产生理论，而理论又指导实践。采购学研究的第一个目的，即是从浩如烟海的购销行为中，从若干搞采购实践工作的同志的丰富经验中，加以总结、提高，找出一般的共同的规律性的东西，使之上升为理论，尤其在当前经济体制改革中，有许多新情况、新问题、新事物，需要作认真的研究，把采购中的若干感性的东西上升为理性的东西，并逐步形成采购理论，更好地指导采购工作实践。

2. 提高采购工作质量，避免和减少采购失误。

俗话说：“只有错买的，没有错卖的”。这说明在购销活动中，上当的往往是买方，是采购失误。从当前社会上发生的一些“以次充好”，“以假冒真”等经济案件来看，其罪责固然是在销方，在生产与推销这些劣、伪、假货的单位，但从采购方面来检讨，也不是无懈可击的。相反，由于采购

方面的失误，在客观上包庇、纵容，甚至是鼓励了这种违法行为的发展，给国家与消费者带来了不应有的损失。采购学研究的第二个目的，就是通过采购学的研究，进一步提高采购工作质量，避免那些可以避免的损失，尽可能减少采购工作中的失误。

3. 提高采购人员素质，强化采购工作者队伍。

“采购人员满天飞”。这是人们通常用来形容采购人员多的一句口头语。事实上，全国各行各业从事采购职业的采购员，是一支庞大的队伍，遍布于全国各行各业、各条经济建设战线，担负着极其重要的物资采购、供应工作。

这支采购队伍，是随着中华人民共和国的建立而逐步建设起来的，并与我国经济建设的发展而同步发展壮大。三十多年来，在各级党委领导下，对我国的经济建设、科技发展、巩固国防、改善人民生活等方面都作出了应有的贡献。

可是，随着时间推移，建国初期建立起来的这支队伍中的人员，苦干实干精神有余，文化知识不足；有丰富的实践工作经验，缺乏理论指导。目前绝大部分年龄过大，接受新鲜事物有一定困难，而且已接近于交班离退了。近来，特别是党的十一届三中全会以来，新参加采购队伍的年青工作者，他们文化水平较高，接受新事物快、工作热情，但他们缺乏采购实践工作的知识与经验，同时，又没有采购方面的书籍可以借鉴。即便是大专毕业生，因学校并无采购专业，也不得不在实践工作中再去摸索过去老一辈采购员摸索过来的一些规律。为此，采购学研究的第三个目的，就是把老一辈采购员多年摸索的实践工作经验，加以系统化，上升为理论，介绍给新一代的采购工作者，提高其素质，进一步强化采购

工作者队伍，使其更好地担负起时代赋予的使命。

4.充分发挥采购工作的能动作用，进一步为两个文明建设作出贡献。

党中央提出，到本世纪末，我国工农业年总产值要翻两番的伟大战略目标，这是一个极其鼓舞人心的伟大计划。但要使之变为现实，却需要经过一番艰苦奋斗，其中也包含着采购工作的努力。

采购业务，任何一个工厂、企业与社会集团，都不能没有。采购业务处理不当，除了浪费时间与金钱外，在工厂还会导致停工待料，影响生产。一个地区如果采购工作上发生了大的失误，将会给这一地区的经济建设带来不良后果，使其发展滞缓，严重的甚至影响到这个地区的经济崩溃。尤其是在对外开放、对内搞活，提倡市场竞争，强调经济效益，职工个人经济利益与单位经济效益挂钩的新形势下，采购工作者的担子越来越重。要求采购工作不仅要及时、准确地完成采购任务，保证国民经济建设计划的顺利进行与高速发展；还要求在采购中与那些生产、推销劣、伪、假货的不法厂、商作坚决斗争，维护国家、集团与广大消费者的利益，如期并力争提前实现“翻两番”的伟大目标。这就是采购学研究的第四个目的，也是总的最终的目的。

二、采购行为

采购，是消费者持货币有目标、有选择的向生产者或到市场上去购买。但从采购目标的确定到采购目标的实现，还有个过程。这个过程大致包括：采购动机——采购决策——采购准备——采购程序——采购完成等，统称为采购行为。

采购动机

采购动机就是影响消费者(包括个人与集团)行为的一些目标。它反映一个人的生理上、精神上 and 感情上的需要。

动机可分为简单的和复杂的。比如，购买食品就是为了“吃”的需要，这是个简单的动机。但是，购买特殊食品却往往是为了消费者的嗜好或偏爱、为了营养、为了滋补、为了节约、为了显示自己的地位和身份等。这些动机是各式各样，较为复杂的。不仅在购买食品方面如此，在购买衣着时，其动机除了直接为了穿用外，有时还可能是为了时髦、为了……总之，在购买动机上，均有简单与复杂之分。

动机又有客观动机，主观动机之分。客观动机又有经济形势的需要与政治形势的驱使。主观动机也有理智动机与感情动机之分。

客观动机是由客观原因引起的购买需要。比如一个工厂由于市场变化，原生产的产品由滞变畅，供不应求，需增加产量而要追加采购原材料。或者由于原来产品滞销积压，需要改变品种，增加花色而需要添置新的设备与新的原材料等等。又如，政府统一规定要办的，或社会上普遍流行不容一个企业不办的等等。

主观动机可分为理智动机和感情动机。理智动机是指物质条件引起的要求。如需要一个暖水机，因为要喝热水。因为冬天要取暖才需要安装暖气和购买煤炭。感情动机是指精神上的需要。搞生产资料生产的主要偏重分析研究客观动机和理智动机；搞消费资料生产则主要偏重分析感情动机。

采购决策

动机只是一种主观愿望。从动机到行为有一个过程，这个过程也有一套规律。介于动机到行动之间的是决策。在采购决策中有三种可供选择的方案：(1)立刻就买；(2)以后再买；(3)根本不买。选择哪个方案，要根据主观与客观两方面的条件。

从主观方面来说，要购买什么东西，首先要弄清楚是否需要；其次，如确实需要，缓急程度如何，即什么时候买为最合适；第三，有多少货币，货币数额不够怎么办；第四，购买的东西需要存放的，有没有仓库与场地；需要安装的设备有没有厂房或位置；第五，如果是新技术、新设备、有没有人使用等等。

从客观方面来说，打算购买的东西能不能买到；国家政策允许不允许；运输问题能不能解决；供货时间如何；等等。

在买还是不买，是即刻就买，还是以后再买的决策选择时，还必须依赖于信息。因为所研究的主客观两方面的条件，不是一成不变的，所以在决策时，还必须及时、准确地掌握其动态，依据最新而又可靠的信息，作出科学的决策。

采购准备

要做好任何一件事情，都必须经过充分准备，即俗话说：“行成于思毁于随”，采购亦是如此。

采购准备的依据是决策。当采购决策作出后，就必须立即准备，并紧紧围绕决策所规定的目标进行，一般来说不能超出决策规定的范围。

采购准备的内容大致包括：采购内容，即需要采购的物资清单，如决策添置一台十吨长网造纸机，还需要那些配套的辅机、安装材料与工具等等，就必须列出清单。又如决策添置1000吨铸件的材料，需要那些主、辅材料等等。

其次，采购数量，即无论购买什么，均必须有个数量界限，而且要通过科学预测，找出最合理的采购量。

第三，技术要求。一般如长、宽、厚、高、物理性能，技术参数等等。总之，影响使用的各种技术要求，都要在准备时搞得清清楚楚。

第四，向谁购买。供货单位的选择非常重要，比如某种商品有几家生产，这几家产品在质量、价格、交货时间等可能出现的差别，有时还要考虑到运输的难易等等。这些因素应当在选择供货单位时综合起来分析，权衡利弊之后确定。

采购程序

采购是经过选择的购买行为。但在采购中是有个过程的，即便清晨到市场买菜还要经过看、选、讲价、付款、购买。

采购过程，有的简单，有的复杂，有时顺利，有时曲折，大部分不能事先预定。但一般要经过洽谈、看样、协商、签订合同或协议书。如果用现金购买，就要计价、付款、开票等。

采购技巧

采购技巧，是指完成采购任务的手段而言。为什么同一商品，同一家生产，同一的手续，张三就采购不来，而李四则顺利完成了。俗话说“戏法人人会变，各有巧妙不同。”这里也有规律可遵循。这个问题，本书下文有详述，此处从略。

采购善后

采购过程的最后结束，还必须具备三个条件，一是所采购商品经过验收检查入库；二是货款及有关一切开支帐务结清；三是违约纠纷的处理。

三、采购类别

采购，从采购主体来看，有个人采购和集团采购，从采购服务对象和采购内容来说，有为生产服务的生产性采购；有为经营服务的商业性采购；有为战争服务的军事性采购；有为服务行业服务的需要性采购；有为生活服务的消费性采购及其它采购等等。从采购人员来说，有专门从事采购职业的采购员，有非专门从事采购职业的采购人员。

本书研究的范围，主要是集团采购，是集团单位专门从事采购职业的采购员的采购行为。集团采购一般可分为以下几种。

目标采购

集团采购，一般来说是目标采购，尤其是工业企业的生产性采购，所需采购的物资，主要是为维持再生产所用的原材料、燃料、备品配件等。所需采购的物资的品种范围与用途明确，使用时间相对稳定。即便是为扩大再生产的采购，虽然采购对象不同，技术要求各异，到货时间有别，可目标也是很明确的。

计划采购