



教育部支持项目
保险实用型人才培养规划教材
博雅精品教材系列



INSURANCE

保险采购实务

BAOXIAN CAIGOU SHIWU

主编 沈开涛



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS



教育部支持项目
保险实用型人才培养规划教材
博雅精品教材系列

内容简介

本书以《中华人民共和国保险法》和《保险法司法解释》为依据，结合保险市场的发展现状，从保险采购实务的角度，对保险采购实务进行了系统的阐述。全书共分八章，主要内容包括：保险采购概述、保险采购的需求分析、保险采购的招标与投标、保险采购的谈判与签约、保险采购的履约管理、保险采购的索赔管理、保险采购的争议解决等。本书可作为高等院校保险学、保险营销学、保险经纪学等专业及相关专业的教材，也可供保险行业从业人员参考。



保险采购实务

BAOXIAN CAIGOU SHIWU

主 编 沈开涛
副主编 何惠珍 陆 华



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

保险采购是保险经纪服务中的一个重要环节,涉及多个领域的专业知识。本教材内容主要包括保险采购的基础知识和实务操作技能,通过对各类保险采购案例具体分析,帮助学生了解保险经纪项目中保险采购的相关内容、工作流程和基本方法,旨在培养学生的实际操作能力、沟通能力和服务意识,为学生今后从事保险经纪相关工作奠定良好的基础。其中,第一章保险采购概述,主要包括保险采购的概念、功能及意义,保险采购和其他采购的区别,保险采购方式和适用范围等。第二章保险招标采购实务,主要包括招标相关法律法规介绍、保险采购操作规程和保险招标关键环节等。第三章保险竞争性谈判采购,主要包括保险谈判采购实施原则、保险谈判采购操作规程和保险谈判文件的编制等。第四章保险询价采购,主要包括保险询价采购实施原则、保险询价采购操作规程、保险询价文件的编制和保险报价分析报告的编制等。第五章保险管理与采购,主要包括企业保险管理概述、保险采购与企业保险管理的关系等。第六章保险经纪与保险采购,主要包括保险经纪人在保险采购中的作用、保险经纪人实施保险采购工作的相关要求等。

图书在版编目(CIP)数据

保险采购实务/沈开涛主编. —北京:北京大学出版社, 2015.8

(保险实用型人才培养规划教材)

ISBN 978-7-301-26103-3

I. ①保… II. ①沈… III. ①保险—高等职业教育—教材 IV. ①F84

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 167346 号

书 名	保险采购实务
著作责任者	沈开涛 主编
责任编辑	刘 嵩
标准书号	ISBN 978-7-301-26103-3
出版发行	北京大学出版社
地 址	北京市海淀区成府路 205 号 100871
网 址	http://www.pup.cn 新浪微博: @北京大学出版社
电子信箱	pup_6@163.com
电 话	邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62750667
印 刷 者	北京大学印刷厂
经 销 者	新华书店
	787 毫米×1092 毫米 16 开本 12.25 印张 292 千字
	2015 年 8 月第 1 版 2015 年 8 月第 1 次印刷
定 价	37.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话: 010-62752024 电子信箱: fd@pup.pku.edu.cn

图书如有印装质量问题,请与出版部联系,电话: 010-62756370

保险实用型人才培养规划教材

编委会

主任：

沈开涛 江泰保险经纪股份有限公司

副主任：

王绪瑾 北京工商大学保险学系
陶存文 中央财经大学保险学院
刘冬姣 中南财经政法大学金融学院
周建松 浙江金融职业学院
刘胜辉 陕西职业技术学院
陆建洪 苏州经贸职业技术学院
孙景余 秦皇岛职业技术学院
焦福岩 北京经贸职业学院
杨立范 北京大学出版社
陆 华 江泰保险经纪股份有限公司

编委：

何惠珍 浙江金融职业学院
李 良 苏州经贸职业技术学院
朱丽莎 浙江经贸职业技术学院
李 颀 陕西职业技术学院
梁 涛 辽宁金融职业学院
任向英 秦皇岛职业技术学院
邵书怀 苏州经贸职业技术学院
李 兵 浙江金融职业学院
程 雷 淄博职业学院
史志贵 无锡商业职业技术学院
苏重来 成都工业职业技术学院
何先华 荆州理工职业学院
张爱祥 江泰保险经纪股份有限公司
原 越 江泰保险经纪股份有限公司
张志安 江泰保险经纪股份有限公司
纪 林 江泰保险经纪股份有限公司
崔 敬 江泰保险经纪股份有限公司
狄 刚 江泰保险经纪股份有限公司

总 序

进入新世纪以来,我国保险业在国民经济建设中发挥着越来越重要的作用,随着发展速度的加快,保险企业对人才的需求日益增大,尤其是对保险销售、保险服务等实用型人才需求更大,这就对保险实用型人才培养的数量和质量都提出了很高的要求。

保险是一门专业性很强的复合型学科,同时又是一门实用性很强的学科。保险企业不仅需要具有扎实理论功底和良好发展后劲的研究型人才,而且还需要具有较强职业技能、实务能力和创新精神的实用型人才。在实际工作中,保险市场对保险销售、保险服务等实用型人才的需求已占到人才需求总量的70%~80%,而国内开设保险类专业的高等院校大多数都偏重于理论教学,主要培养的是理论型、研究型人才,这就造成一方面保险企业招不到急缺的实用型人才,另一方面保险专业毕业的大学生却找不到好工作。

作为朝阳行业的保险经纪不断显现出蓬勃生机,保险经纪人在国民经济的各个领域也发挥着越来越重要的作用。保险经纪人具有职业领域宽、专业技能强、服务行业广等特质,而我国的高等学校尚未开设保险经纪专业,因此保险经纪人才尤其是经过保险经纪专业培养的人才严重匮乏。

《中国保险业发展“十二五”规划纲要》明确提出“鼓励保险企业与各类大专院校和科研机构建立长效合作机制,打造行业人才培养基地”,《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010—2020年)》提出了“实行工学结合、校企合作、顶岗实习的人才培养模式”,这在国家层面上为我们培养人才指明了方向。职业教育的目标是培养高素质技能型人才,目前我国一万多所职业院校约有3000万名在校生,高职高专毕业生整体就业率在95%左右,但毕业后到银行、保险、证券等行业工作的不到5%。我认为,职业教育特别是高等职业院校,就是培养保险销售、保险服务等实用型人才的摇篮。

2013年6月,我们向教育部职业教育与成人教育司提交了与职业院校合作培养保险实用型人才的报告,教育部各级领导高度重视。同年11月,在教育部的支持指导下,“江泰保险实用型人才培养培训项目”开始实施。我们与职业院校共同建立“江泰保险实用型人才培养培训基地”,创新合作模式,培养保险实用型人才。旨在为职业教育提供新的专业空间,为保险业填补保险经纪、保险销售、保险服务等实用型人才缺口,也为职业院校的优秀学生提供学习保险实务技能的机会,并为他们开辟就业新渠道,定向培养一批满足江泰保险经纪股份有限公司需要及保险行业发展需要的高素质技能型和高级应用型人才。

要培养保险经纪实用型人才,首先要有一套保险经纪实务教材。而现实情况是,一方面现有保险类教材大多是纯理论的,内容与实际工作流程、技能脱节,导致学生进入企业后无法学以致用;另一方面,目前国内很缺乏保险经纪理论或实务的相关著作,保险经纪的专业教科书也很少,更没有一所学校开设保险经纪课程。因此,编写一套以保险经纪专业为主体的、比较系统的保险实务教材就成为我们这个项目的重中之重的任务。

编写教材对于江泰人来说还是一件新事物。江泰保险经纪股份有限公司是我国第一家开业的全国性、综合性保险经纪公司,公司成立以来一直围绕制度、产品、技术、服务、



模式等方面务实创新,十五年市场拓展已经提炼有系统的专业技术;十五年成功已经积累有丰富的实战经验;十五年发展已经形成独有的江泰文化和核心价值观。我认为,编写这套教材,无论是对社会、对保险行业、对职业教育还是对江泰的发展都是具有意义的一件事,江泰人有信心、有能力来分担这份社会责任。

本套教材包括《保险市场基础知识》《风险识别》《保险产品解读》《保险销售实务》《保险采购实务》《保险经纪服务》《保险经纪公司经营管理》《保险项目管理基础知识》《合规与道德》9本,以保险经纪实务知识和专业技能为主线,在保险基本理论、基本原则的基础上,形成一个相对完整的理论知识、实务技能的逻辑体系。根据高等职业院校的特点和培养实用型人才的目标,在编写中着重突出了以下三个特点。

1. 创新性

本套教材以江泰公司在十五年发展中积累的大量经验、案例和建立的周密业务流程及标准为基础进行原创,将江泰的优势专业、特色技术、经典案例和规章制度、业务流程、服务标准、职业操守、企业文化,以及相关数据、图表等可转化为教学内容的资料整理为编写素材,梳理归类知识点和技能点,从职业岗位(群)能力分析入手,以岗位工作过程为导向,对知识体系进行重构、整合,突出岗位工作与教材编写的针对性及关联性。

在体系结构设计上更新。按照保险经纪的职业领域、业务范围、流程环节设计教材体系,9本书相对独立又互为关联,提炼出知识结构体系和技能实务体系,通过系列教材保持保险经纪职业领域的整体性。

在知识体系设计上更新。9本书在满足总体知识体系的基础上又各具特色,在内容结构上采用的是先理论后实务、先知识后操作的方法,以符合工作岗位、工作任务的业务流程的实践规律,使工作规律与学习规律相融合,区别于一般保险类教材按学科理论内容编写的传统方式,突出工作过程的逻辑性,让学生在由理至实、由易到难的学习过程中逐渐构建知识结构,增长实务能力。

在合作编写方式上更新。以学生为中心,跨界共同编写教材。由主编设计确定编写大纲(三级目录),江泰公司具有丰富实践经验的人员与高等职业院校具有丰富教学经验和编写教材经验的老师交叉编写,征询行业专家、大学教授的建议,多次循环增减、修改,在不断反馈、分析、统一中完善。形成了以学生为中心的由人才需求方、职业教育方、社会相关方等各方共同参与编写的教材编写模式。

2. 实用性

以江泰公司真实的工作任务、工作过程为依据,整合、序化教材内容,科学设计学习性工作任务,突出教材的实用性。

以学生就业为导向。遵循现代职业教育教学特点,始终把握“必需”“够用”和“能用”“会用”的实用性原则,以保险基本理论为引导,以保险经纪实务技能来展开,避虚就实,去繁就简,培养学生实际动手能力和解决问题的能力,让学生学而能用、学而有用。

以职业工作任务为主线。本套教材以保险经纪企业实际的职业工作任务为主线开发设计,在教材的主体内容上依据江泰公司的实际职业工作流程及专业知识来编写,融入保险经纪人的执业标准,确保教材的专业性,形成一条极具行业职业发展前景的知识链。全套



教材为学生提供了一个学习职业知识的大平台,多岗位、多方法、多视觉、全方位地学习、了解、掌握保险经纪知识,毕业后可以适应不同的岗位工作、较快地配合其他岗位工作、规划自己的职业发展前景。

以培养实务能力为重点。围绕经济社会和保险经纪岗位(群)能力的要求,以保险经纪实务技能为重点,对保险经纪人所应具备的各项专业操作技能进行深入理性提炼,以具体的岗位工作为载体整合教材内容,对实战性操作技术内容进行重点阐述,不追求保险学科本身理论的体系关联和数理模型系统的单一性,整体上突出保险经纪的专业性和实用性,着重培养学生具有保险经纪人的综合素质和专业实务能力。

3. 知识性

理论与实践结合,知识与技能一体,以强化本套教材的知识性和开放性,力求使教材具有“教、学、做”一体化培养人才的科学性。

精心构建知识结构。在知识范围方面,既有保险经纪的理论知识、技能知识、现代保险的基础理论、销售理念、客户服务、风险管控,也有保险项目管理等贴近时代、贴近市场的专业知识技能,还有合规操作、职业道德、服务礼仪等方面的职业素质知识。

拓宽学生的知识面。在关联知识方面,通过配置丰富的典型案例、插图以佐证相关理论知识;通过大量的补充阅读、延伸阅读的链接拓展知识学习量;嵌入真实生动的行业、企业故事让学生了解企业的组织架构、岗位职责、业务流程,以及员工应当具备的职业素质,体验企业的工作过程、业务流程和真实的经营管理过程,掌握作为一名保险经纪人应具备的知识、技能和基本职业素质,为今后走上工作岗位做好准备。

增强知识的时代性。在新知识方面,充分考虑我国保险行业的新情况,积极借鉴国内外保险行业最新研究成果及移动互联等应用技术,按最新的法律法规来融合规范每本教材的内容,将新模式、新方法、新技能和新的实践经验转化为知识点。基本知识与前沿理论结合,传统操作与现代技能一体,让学生学到新知识、掌握新技能、跟进新发展。

近两年的时间,六易其稿,这套教材就要与读者见面了。经相关专家教授审阅,大家认为:知识性、实用性、创新性是这套教材的灵魂。这套教材不仅填补了高等职业教育保险类专业教材的空白,也填补了保险理论中保险经纪实务的学术空白。希望能够为高等职业院校培养金融保险专业学生、培养保险经纪人才提供一套教学蓝本,也为保险同业管理者、金融保险工作者、企业风险管理者提供一套参考资料。

不忘初心、常怀善念。对于这个项目,我们始终抱有一种责任感和使命感。江泰作为我国保险经纪行业的龙头企业,将在教育部支持指导下积极与高等职业院校合作,为我国保险行业培养一批优秀的实用型人才,为我国高等职业教育探索校企合作新模式作出一份贡献。

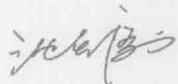
2015年7月28日于北京

致 谢

这套教材的出版，是相关各方智慧和辛勤劳动的结晶。在这里，我要衷心感谢教育部各级领导的关心支持，尤其要感谢葛道凯司长、刘杰处长，他们不仅对教材编写的启动、审稿全过程给予了大力支持，还在校企合作编写教材的方式方法上给予了经验帮助和热情指导，为编写教材把握了目标导向；感谢中国保监会中介部领导的支持，感谢颜韬副处长在教材编写启动时给予的鼓励；感谢中国保险学会领导的支持，感谢张领伟副秘书长对教材编写提出的好建议；感谢北京工商大学保险学系主任王绪瑾教授、中央财经大学保险学院副院长陶存文教授、中南财经政法大学金融学院副院长刘冬姣教授，他们从保险学资深教授的角度为这套教材提出了许多宝贵意见，使教材更加完善；感谢北京师范大学职业与成人教育研究所所长赵志群教授，他专门主持“实践专家访谈会”为我们开发职业教育教材提供了方法指南。

在这里我还要诚挚地感谢编写团队。首先要感谢各参编院校领导的大力支持，感谢各位参编老师，他们发挥职业教育教学的专长，利用课余时间积极投入，为这套教材的编写、修改付出了辛勤的努力；同时也要感谢我们江泰公司的编写人员，他们充分发挥保险经纪业务专长，运用多年积累的经验，加班加点完成了这套教材的编写、修改；最后，要感谢北京大学出版社的大力支持，感谢杨立范副总编，他参与了这套教材编写的全过程，在每一个阶段都给我们提出了好的建议，避免了在编写中可能出现的失误。

在这套教材编写中，我们还参阅了许多专家学者的作品、材料，在此也一并表示感谢。



2015年7月28日于北京

前 言

理论源于实践，同时对实践具有强大的推动和促进作用。保险采购的兴起和发展，是保险需求方主体意识觉醒和保险买方市场形成的主要标志。保险投标展业，早已成为保险业的国际惯例，近年来也逐渐成为我国保险公司开拓市场进行竞争的新方式。随着保险公司在保险采购中参与度的不断提高，保险买方在保险专业知识方面的劣势表现明显，因此，保险经纪人在保险采购中的作用逐步显现。保险采购是保险经纪服务中的一个重要环节，是一项涉及多个领域的复杂工作。因而，掌握保险采购的基本知识和具体操作方法，是普通高校、高等职业院校学生将来从事保险经纪与保险采购相关工作的基本保证。

《保险采购实务》一书是“保险实用型人才培养规划教材”之一。围绕保险实用型人才培养目标，本教材通过对保险采购必备理论知识和实务操作技能作出深入浅出的介绍，旨在让学生全面了解保险经纪人在其中扮演的角色及所起的作用，从而真正把握保险采购的专业技能。

本教材由校企双方合作共同完成。其中，江泰保险经纪股份有限公司主要凭借丰富的实践经验编写了指导性大纲，同时提供了案例等大量翔实的资料，以确保教材具有一定的专业性、适用性和科学性。浙江金融职业学院则根据多年的教学经验，契合高等职业院校学生应注重实际工作能力和专项技能的培养目标，以确保教材具有一定的实用性、够用性和可操作性。总之，在教材编写过程中，我们不仅充分考虑到保险相关专业高职院校学生的基础和特点，遵循“理论以够用为度，应用以务实为主”的原则，全面贯彻和执行了《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010—2020年)》中关于“推进教育教学改革，实行工学结合、校企合作、顶岗实习的人才培养模式”的精神，而且借鉴和参考了国内外有关保险采购方面的信息资料及科研成果，结合我国保险采购市场发展的实际状况，并尽可能汲取国内外保险采购理论研究和具体实践的最新成果。同时，我们力争本书在“精”“实”“准”“能”等方面有自己的特色。

本教材既适合普通高等学校、高等职业院校、高等专科学校、成人高等院校等学校保险、金融保险及保险经纪专业的学生学习使用，也可用于保险公司、保险中介公司和银行等金融机构中保险经纪相关行业的职业培训。

本教材由江泰保险经纪股份有限公司董事长沈开涛先生担任主编，浙江金融职业学院何惠珍教授和江泰保险经纪股份有限公司总裁陆华先生担任副主编；浙江金融职业学院朱佳编写第一章，冯芳怡编写第二章，何惠珍编写第三章、第四章，毛通编写第五章，沈洁颖编写第六章；江泰保险经纪公司赖亚铃、张钰编写第一章、第二章、第三章，赖亚铃、张钰、罗皎皎编写第四章、第五章，赖亚铃、罗皎皎编写第六章；教材由何惠珍负责总纂。



本教材在编写过程中得到了江泰保险经纪股份有限公司和浙江金融职业学院相关领导的大力支持，并参考了国内外保险业前辈的多项保险和采购方面的相关著作和成果，在此一并表示由衷的感谢。

由于本教材编写时间较紧，加之编者编写水平有限，教材中疏漏之处在所难免，恳望广大师生及读者批评指正，使之不断修订完善。

编者

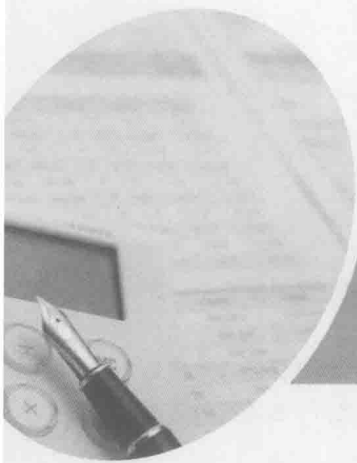
2015年6月

目 录

第一章 保险采购概述	1
第一节 保险采购及其功能	2
第二节 保险采购方式及其适用范围	7
本章小结	13
知识与技能训练	13
第二章 保险招标采购实务	17
第一节 招标相关法律法规简介	18
第二节 保险采购操作规程	35
第三节 保险招标关键环节	49
本章小结	69
知识与技能训练	69
第三章 保险竞争性谈判采购	74
第一节 保险谈判采购实施原则	75
第二节 保险谈判采购操作规程	89
第三节 保险谈判文件的编制	103
本章小结	105
知识与技能训练	105
第四章 保险询价采购	110
第一节 保险询价采购实施原则	111
第二节 保险询价采购操作规程	115
第三节 保险询价文件的编制	124
第四节 保险报价分析报告的编制	125
本章小结	128
知识与技能训练	128
第五章 保险管理与采购	146
第一节 企业保险管理概述	147
第二节 保险采购与保险管理的关系	158
本章小结	166
知识与技能训练	166



第六章 保险经纪与保险采购	169
第一节 保险经纪人在保险采购中的作用	170
第二节 保险经纪人实施保险采购的工作要求	173
本章小结	176
知识与技能训练	176
附录 《政府采购法》架构介绍	179
参考文献	181



第一章 保险采购概述



课前导读

保险市场上有着众多的保险产品和保险服务供应商(一般指保险公司),如何以快捷的方式筛选市场上的各类保险信息,协助客户选择最适合的供应商并降低采购成本,取决于保险采购方式的正确选择和保险采购的正确实施。



知识学习目标

通过学习本章,了解保险采购基本概念和保险采购工作的功能,了解保险市场上常用的采购方式及其适用范围。



能力培养目标

通过学习本章,应熟悉保险采购的定义、功能、方式、适用范围和 workflows,掌握保险采购与其他物品采购的区别。

1. 掌握保险采购的定义。
2. 了解保险采购与其他采购的区别。
3. 熟悉保险采购的功能及意义。
4. 熟悉保险采购的方式。
5. 明确各类保险采购的适用范围。



教学重点

1. 保险采购的功能。
2. 保险采购的工作流程。
3. 保险采购的主要方式。



教学难点

比较保险采购与其他物品采购。



随着城市交通问题的日趋突出，地铁迎来了全国范围内的建设高峰。建设任务繁重且风险集中，完善的风险管控体系是地铁建设顺利进行的重要保障。

保险作为有效的风险管理手段之一是南京地铁风险管控中极其重要的一环。南京地铁保险采购模式经历了1号线时期的业主自行采购、2号线以及4个延伸线时期的保险顾问协助采购之后，在不断的总结与提高中，3号线和10号线工程，则根据国际惯例聘用保险经纪人进行专业化操作。

为了让保险方更清楚，直观地了解建设风险，南京地铁公司召开了风险说明会，全面解析风险点，以诚相待，让保险方能够客观评价风险，合理定价。为了配合建设风险保障需求，南京地铁公司和保险方经过充分的沟通，共同商定了合理的保障条件，调整了费率，保险方予以了充分的理解和支持，并取得监管方的认可，这也是保险采购管理的重点工作。

在现有模式下，通过专业化运作，南京地铁公司不仅合理合规地实现了保险保障、保费价格和保险管理成本的全面优化，还实现了保险的增值利用，让保险有机会更多地参与到地方生产建设中来。

实践证明，地铁保险的探索和实践实现了保险采购管理工作的创新与进步。

任何企业都无法回避风险，要想成为永续经营、基业长青的百年老店，更应时刻关注和妥善管理风险。特别是从事基础产业的大型企业，一旦遭遇灾害事故，不仅会对企业造成巨大损失，甚至会严重影响区域经济发展和社会稳定。从国际经验来看，大部分大型企业会聘请优秀的保险经纪公司，协助企业制定内部统一的风险管理政策和策略，充分运用自留、化解、规避和转移等方法有效管理风险。我国保险业起步较晚，虽然发展较快，但目前在保险市场上险种供给仍然有限，且保险条款和保险费率均由保险公司单方面制定，保险合同格式化，保险合同与保险条款中有许多专业术语和模糊性陈述，这显然难以充分满足大型企业的保险需求并保障企业利益，“高投入、高成本、高消耗、低效率”“三高一低”的企业发展问题还没有从根本上得到解决。由此，保险经纪人应运而生。随着保险业的稳步发展，保险经纪人作为客户的“代言人”在保险事务中扮演着越来越重要的角色，在保险产品的设计、风险管理、索赔管理和保险采购等诸多方面发挥了巨大的作用。

第一节 保险采购及其功能

一、保险采购定义

(一) 采购

1. 基本概念

采购是指采购主体基于消费、生产或转售等目的，有偿获取资源的经济活动。从管理的角度来看，采购是指个人或单位在一定的条件下，从供应市场获取产品或服务作为自



己的资源，为满足自身需要或保证生产、经营及管理活动正常开展的一项经营管理活动。

1) 采购是获取资源的过程

能够提供这些资源的供应商，共同形成了一个资源市场。为了从资源市场获取这些资源，必须通过采购的方式。也就是说，采购的基本功能就是帮助人们从资源市场获取所需要的各种资源。

2) 采购是一种经济活动

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，也会产生各种费用，这就是采购成本。企业追求采购经济效益的最大化，就是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，关键就是要努力追求科学采购，因为科学采购是实现企业采购效益最大化的重要手段。

2. 采购的分类

按照采购主体的不同，采购可以分为个人采购、企业采购和政府采购。个人采购是为了满足个人需求而进行的采购；企业采购是为了满足企业生产经营活动或实现企业战略目标而进行的采购；政府采购是为了满足政府机构日常使用需要或为社会公众提供公共服务需要而进行的采购。政府采购以及其他所有关系社会公共利益、公众安全的采购合称公共采购。

此外，采购还有很多种分类方式，主要有以下几种。

(1) 按照支付对价的方式划分，可以分为购买、租赁、委托、雇佣等。

(2) 按照选择交易主体的方式划分，可以分为招标、询价、订单、磋商、竞价、比选等方式。

(3) 按照交易主体的国别和采购标的物的来源地划分，可以分为国内采购和国际采购。

(4) 按照采购标的物的属性划分，可以分为工程采购、货物采购和服务采购。

3. 采购制约因素

采购制约因素是指各种影响采购目标能否实现的主客观因素，包括资金、时间方面的制约，市场供应情况，采购人的经验和能力，采购工具以及相关的法律法规等。在采购工具和相关法律法规及规章制度等方面，个人采购、企业采购及公共采购在制约因素上存在差异。

采购工具是指采购方式、评价方式、评价因素、合同类型等具体的采购环节相关的方法、程序或格式等。与个人及企业采购相比，公共采购的采购工具具有多样性和规范性的特点。

在法律法规和规章制度方面，国家或者行业对企业采购做出了较为全面的规定和要求，很多企业通过内部的规章制度对采购目标、采购原则和采购流程进行了规范；对于国有企业的采购，国有资产管理、检查、审计等部门制定了更严格的要求。

公共采购将对采购的要求上升到法律法规和国家政策的层面，它受到诸多法律法规、政策和标准规范的限制和控制。在公共采购领域，我国同时存在《中华人民共和国招标投标法》(以下简称《招标投标法》)和《中华人民共和国政府采购法》(以下简称《政府采购法》)两部法律。以这两部法律及其配套法规为主，加上其他公共工程基础设施投资建设和



公用事业特许经营类法律法规，形成了我国公共采购的法律体系。主管部门和监督管理部门对公共采购的关注和监督是公共采购法律体系的重要组成部分。

4. 采购流程

采购是指通过交换获取物料和服务的购买行为，为企业经营在合适的时间、地点、价格获取质量、数量合适的资源。采购可分为直接采购和间接采购。采购一般包括以下步骤：收集信息，询价，比价，议价，评估，索样，决定，请购，订购，协调与沟通，催交，进货检收，整理付款。采购流程如图 1.1 所示。

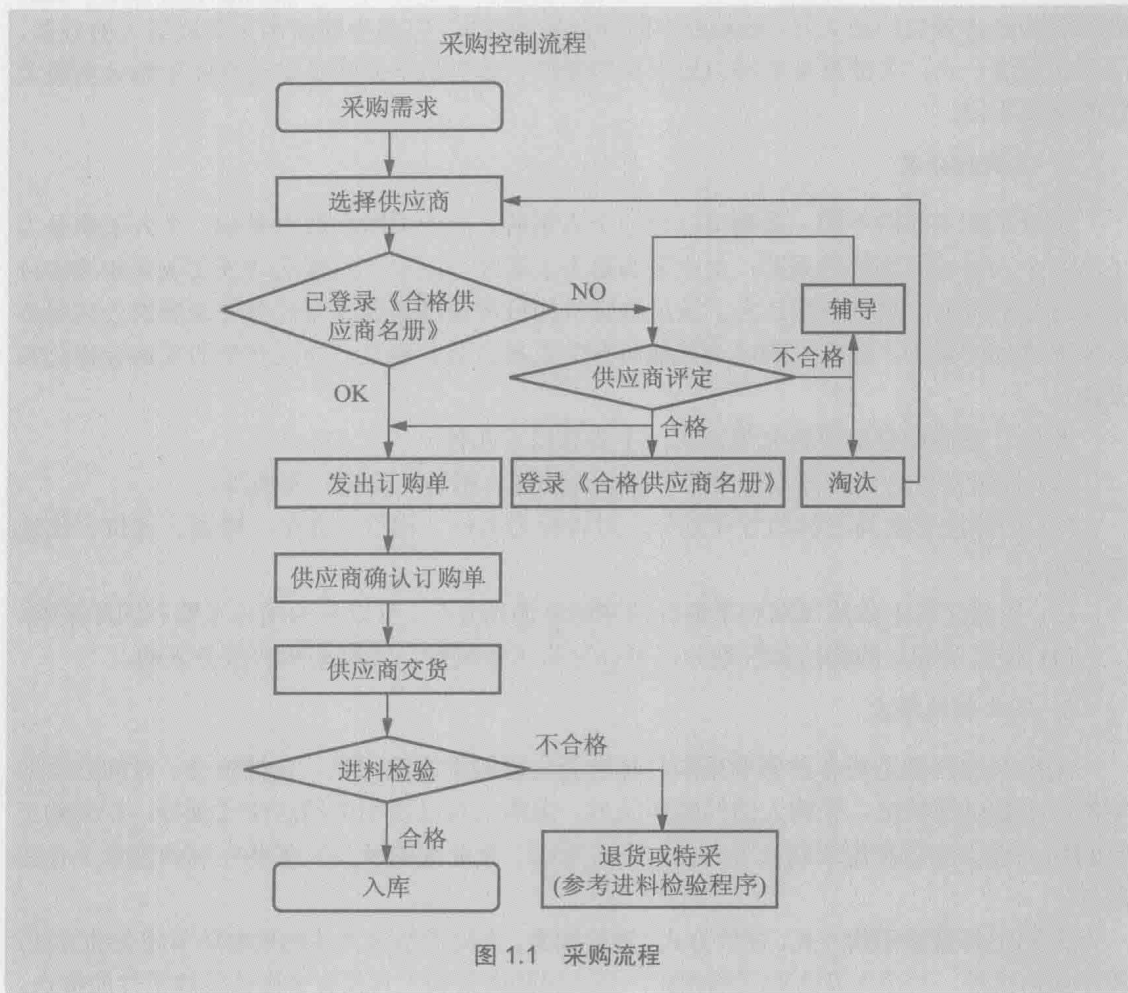


图 1.1 采购流程



补充阅读 1-1

采购工作人员职责

从事采购工作的人员必须承担的职责：采购计划与需求确认、供应商选择与管理、采购数量控制、采购品质控制、采购价格控制、交货期控制、采购成本控制、采购合同管理、采购记录管理。合格的采



购员除了要有必备能力外,还要有合理的采购计划,遵守“5R”^①原则,选择合适的供应商,并加于管理,不断提高。在不影响企业正常生的条件产下,降低采购成本。

(二) 保险采购

保险采购是随着保险市场的发展壮大,随着保险消费者主体风险意识不断加强而出现的一种自主性购买方式。保险采购是指保险需求方(包括个人或单位)在一定的条件下,通过一定方式从保险公司购买保险产品或保险服务,从而转移自身风险获取保险保障的一项经营活动。

以生产企业为例,在生产经营活动中,必须对企业面临的风险进行全面识别和评估,并且通过消除、转移和降低等方式处置风险。但是不同的企业,由于所处行业、组织架构、经营范围、地理位置、环境因素甚至管理水平皆有不同,面临的风险也不相同。虽然越来越多的企业意识到风险管理的重要性,但由于缺乏相关风险管理经验和保险保障的专业人才,往往只能通过保险公司现有的保险产品转移部分风险,无法针对企业自身特点制订保险保障计划。随着我国市场经济的不断深化,企业逐渐认识到保险采购的优势所在,并且在采购保险时,越来越多地聘请专业保险经纪公司为企业服务,对企业面临的风险进行全面识别和评估,提出风险应对策略,制定个性化的保险方案,并且代为向保险公司采购,这样不但使企业享受到了全面的保障及专业的服务,同时也降低了企业的风险管理成本,实现多方共赢。



补充阅读 1-2

保险采购的流程

保险采购有固定的操作模式和流程,根据国际惯例和市场经验,保险采购的客户主要包括政府、大中型企事业单位,客户对公司提供的保险商品和保险服务有特定的要求。保险采购流程如图 1.2 所示。

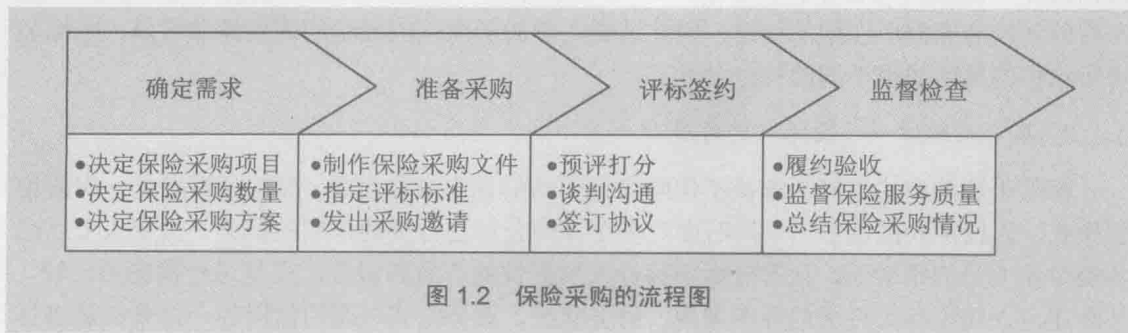


图 1.2 保险采购的流程图

① “5R”: 适时(Right time)、适质(Right quality)、适量(Right quantity)、适价(Right price)、适地(Right place)。