



21世纪本科应用型经管规划教材
物流与供应链管理

采购管理

(第2版)

PURCHASING
MANAGEMENT

梁 军 王 刚 主 编
王金云 副主编
徐海峰 主 审



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



21世纪本科应用型经管规划教材
物流与供应链管理

采购管理

(第2版)

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

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。

图书在版编目（CIP）数据

采购管理 / 梁军，王刚主编. —2 版. —北京：电子工业出版社，2010.1
21 世纪本科应用型经管规划教材·物流与供应链管理
ISBN 978-7-121-10125-0

I. 采… II. ① 梁… ② 王… III. 采购—企业管理—高等学校—教材 IV.F274

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2009）第 236167 号

责任编辑：徐云鹏

特约编辑：张燕虹

印 刷：北京市顺义兴华印刷厂

装 订：三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：787×980 1/16 印张：20 字数：495 千字

印 次：2010 年 1 月第 1 次印刷

定 价：32.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zits@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

出版说明

21 世纪既是一个竞争日益激烈的世纪，也是一个充满机遇的世纪。《中共中央国务院关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》指出：“当今世界，科学技术突飞猛进，知识经济已见端倪，国力竞争日趋激烈。教育在综合国力的形成中处于基础地位，国力的强弱越来越取决于劳动者的素质，取决于各类人才的质量和数量，这对于培养和造就我国 21 世纪的一代新人提出了更加迫切的要求。”为了密切配合国务院及教育部对我国教育改革的部署，更好地满足社会经济发展的需求，适应大跨度的生产技术以及不同地区发展区域经济对多种类型的人才需求，解决传统人才培养层次单一化与社会需求多样化的矛盾，我国高等教育的人才培养与教学模式正在发生着巨大的变化，有相当数量的高等院校正在由传统的学术研究型“精英教育”向实践应用型的“大众教育”转变，它们以培养面向生产、建设、管理、服务第一线的高素质应用型人才为主要目标，积极主动为地方经济建设、区域社会和行业发展服务，以本科教学和学生基本素质与工程技术与管理应用能力培养为主导，强调学用结合、学做结合、学创结合，产学研合作教育，培养多元化的实用型人才。

教材是教学的主要依据，也是教学改革的重要组成部分。教学改革的种种设想和试验，大多要通过教材建设来具体体现；教材建设反过来又推动和促进教学改革。面对高等教育对象的扩展、教学模式的变革、教材组织形式的变化和教学服务方式的转变，为了更好地适应当前我国高等教育这种大跨度发展的需要，满足我国高校从精英教育向大众化教育的重大转移阶段中社会对高校应用型人才培养的各类要求，电子工业出版社在 2003 年组织了全国近 100 所培养应用型人才为主的高等院校进行深入的研讨，确立了一系列应用型本科教材出版规划，21 世纪本科应用型经管规划教材就是其中之一。其指导思想和目标是，新教材要体现教育思想和教育观念的转变，依据教学内容、教学方法和教学手段的现状和趋势精心策划，建设一批符合新型人才培养目标的、适应新型人才培养模式的应用型系列精品教材。其具体特点是：

(1) 强调教材为人才培养目标服务，与教学方法匹配。

(2) 有明确的具有高等教育水平的技术能力及反映这些技术能力内涵的理论知识的目

标系统。

(3) 有完成理论教学、具有应用型教育特色的教学方法和达到一定运用能力的训练方法。

(4) 在保证理论知识达到本科教育水平的基础上，注意使读者掌握基本概念和结论的实际意义，掌握基本方法，把重点放在概念、方法和结论的实际应用上。

(5) 技术能力的掌握必须通过专门的实践训练，要有配合这类训练的案例或实训材料。

(6) 教材内容紧随技术、经济发展变化或区域经济的需求而调整。

(7) 教材内容具有一定的弹性，内容应尽量采用模块化组织。

(8) 以问题引出概念与知识，多用具有实际应用价值的示例、案例，促进对概念方法的理解。

(9) 文、图、表有机结合，使教材具有很强的可读性，同时便于学生理解与记忆。

(10) 充分利用现代信息网络技术平台，以教材为中心，提供一个全方位的教学服务体系。配备分别面向教师教学与学生学习的支持性资源，为老师选书及购书提供便捷周到的服务（可在电子工业出版社华信教学资源网 www.hxedu.com.cn 查询下载和提出需求）。

编写高质量的教材是一项任重而道远的长期工作，我们希望全国高等院校的师生在教学实践中积极提出意见与建议，以便我们对已出版的教材不断修订，同时也欢迎工作在教学第一线的老师积极给我们投稿，使我们不断完善整个教材体系，为社会奉献更新、更多、更好的高质量教材。

21 世纪本科应用型经管规划教材出版编委会

E-mail: lmliu@phei.com.cn

前 言

《采购管理》一书自2006年出版以来,承蒙广大读者和使用者的厚爱,全国有许多高等院校选用本书作为教材,在各地广泛开展的采购师、助理采购师培训中也选用本书作为参考。随着改革开放的不断深入,经济和社会的快速发展,科学发展观的贯彻实施,采购管理的方法和技术也在不断地更新和完善。为了适应企业对采购管理人才的要求,必须把新的理念、新的方法、新的技术编入教材带入课堂,使学生能够学到在实际中有用的知识和技能。因此,本书的修订势在必行。

本书在修订中,删除了一些过时的内容和案例,增加了在采购管理实践中经常运用的新理念、新方法、新技术等内容,注重应用性和实践性,更新了部分引导案例。同时,增加了相关链接、职业技能、网上冲浪等补充阅读内容,以开阔学生的视野,扩大学生的知识面。在每章的后面均附有评估练习题,通过能力测验、关键术语回顾、关键概念回顾、计算题、情景问题、单元实训题、案例分析等来考查学生的学习效果,并附参考答案供学生在练习时使用。

本书共分为14章,由宁波工程学院梁军教授编写第1、2、7、8章,渤海大学王刚老师编写第3、4章,宁波工程学院刘雪莲老师编写第5、6章,西北第二民族学院王金云副教授编写第9、12章,宁波工程学院焦新龙博士编写第10章,宁波大学张向阳博士编写第11、13、14章。本书由梁军、王刚担任主编,王金云担任副主编,聘请具有丰富采购管理经验的徐海峰高级工程师担任主审。在本书的修订过程中,得到电子工业出版社、编审人员所在的高等院校和使用本书的高等院校等有关部门和教师的热情帮助,在此深表谢意。

本书在修订过程中,广泛参阅了各种资料,编者一并表示感谢。书中难免存在一定的不足和疏漏之处,衷心希望广大读者批评指正。

编者

目 录

第 1 章 采购概述 1	本章小结..... 94
1.1 采购与采购管理的概念及重要性..... 2	评估练习题..... 94
1.2 采购的作用、特点和分类..... 4	第 5 章 采购物品的验收、结算与库存控制 98
1.3 采购管理的内容和目标..... 10	5.1 货物接收与检验方法..... 99
1.4 采购的流程..... 19	5.2 采购货款的结算..... 104
本章小结..... 20	5.3 采购库存的管理方法..... 110
评估练习题..... 20	本章小结..... 114
第 2 章 采购计划及预算管理 24	评估练习题..... 114
2.1 采购调查及订单信息管理..... 26	第 6 章 采购方式选择 118
2.2 采购需求的确定..... 35	6.1 定量采购模型..... 119
2.3 采购计划的制定与管理..... 42	6.2 定期采购模型..... 122
2.4 采购预算..... 49	6.3 经济批量采购..... 126
本章小结..... 52	本章小结..... 130
评估练习题..... 53	评估练习题..... 130
第 3 章 供应商的选择 58	第 7 章 招标采购 134
3.1 供应商选择的重要性和相关因素..... 59	7.1 招标采购概述..... 136
3.2 供应商选择的一般步骤与方法..... 66	7.2 招投标文件的制定..... 139
本章小结..... 70	7.3 招标采购的运作程序..... 143
评估练习题..... 71	本章小结..... 146
第 4 章 采购谈判与合同管理 75	评估练习题..... 146
4.1 采购谈判的准备工作..... 76	第 8 章 政府采购 150
4.2 采购合同的洽谈与签订..... 86	8.1 政府采购方法与特点..... 152
4.3 采购合同的执行与跟踪..... 87	8.2 政府采购的原则和采购周期..... 156
	8.3 政府采购制度..... 159

8.4 政府采购方式	164	第 12 章 采购价格与成本管理	241
8.5 政府采购的经济效益分析	167	12.1 采购物流控制与成本分析	245
本章小结	169	12.2 采购中的 ABC 管理法	248
评估练习题	169	12.3 采购数量和时间	251
第 9 章 国际采购	174	12.4 数量折扣的应用	254
9.1 国际采购的供应商评价和选择	176	12.5 降低采购价格的策略	256
9.2 国际采购货款的支付	177	12.6 供应链下的采购成本控制	261
9.3 国际采购单据	181	本章小结	263
9.4 国际采购的保险与索赔	188	评估练习题	263
本章小结	192	第 13 章 采购绩效评价	268
评估练习题	192	13.1 采购绩效评价的目的	271
第 10 章 现代采购	197	13.2 采购绩效衡量指标	272
10.1 电子采购	198	13.3 采购绩效评价与控制	276
10.2 JIT 采购与 MRP 采购	202	13.4 改善采购绩效的措施	282
本章小结	221	本章小结	285
评估练习题	221	评估练习题	285
第 11 章 采购管理与供应商的关系	225	第 14 章 采购与供应链管理	290
11.1 供应商管理的内容	226	14.1 采购与供应链的关系	292
11.2 供应商关系分类	229	14.2 战略采购	295
11.3 供应商分类管理策略	230	本章小结	303
本章小结	236	评估练习题	304
评估练习题	236	参考文献	309

第 1 章

采 购 概 述

本章学习目标

- 掌握采购的基本概念。
- 了解采购的地位、重要性和作用。
- 熟悉采购的特点和分类。
- 掌握采购管理的内容和目标。
- 掌握采购的基本流程。

引导案例

上海宝钢的采购管理

宝钢是我国建国以来引进技术最多、装备水平最高的现代化超大型钢铁企业。目前，生产产量已超过设计水平，产品质量已达到国际先进水平，利税连年翻番。宝钢在物资管理方面，借鉴国外先进的采购与供应管理思想和经验，突破了我国大型钢铁企业物资管理的模式，全面推行物资集中一贯管理，形成了具有宝钢特色的采购与供应管理方式。

宝钢原物资部和后来的物资贸易公司已做到：统一编制需用计划和采购供应计划；统一采购，由各专业采购部门对分管物资的供应承担最终责任；统一仓储，实行专业总库一级仓储体制；统一配送，完全实行送料到现场；统一物资的现场管理，并与使用单位合作，实行现场物资的动态管理；统一回收，包括余料退库与废旧物资的回收利用。与此相对应，原物资部连续 3 年推出一系列关键性的改革措施。

1. 坚持送料到现场

作为改革的突破口，从 1991 年起，宝钢彻底取消二级厂、部到物资管理部门去领料的制度，

改由原物资部负责定点、定量、定时、定人送料到现场。供需双方协议，在全公司范围内设 605 个送料点；根据用户的计划需用量，填发、送料单，凭单送料；根据用户使用物资时间送料；固定专人快、准、好地完成送料。

2. 供应站制订计划

申请用料计划完全由原物资部派驻的各地区供应站根据用户需要编制，突破了由用户做申请计划，层层审批核发的旧框框的限制。

3. 一级仓储体制

原物资部取消了本部 9 个地区供应站管理的中间仓库（总面积达 9 734 平方米），实行专业总库直接面向现场的一级仓储体制，即由专业总库直接送料到现场，从而大大缩短和简化了物流流程。由于取消地区中间库，当年就节约库存资金占用额 780 万元，节约利息支出 166.8 万元，撤销重复岗位 51 个，减员 112 人。

4. 实行现场物资动态管理

这项措施于 1993 年全面落实，做到各类机旁无多余备料，现场余料回收不超过两天，消除了账外物资，一举压缩流动资金 1 300 万元。与此同时，物资部门与各二级厂、部签订现场资材管理协议书，建立起双方共同参与的现场物资管理网络，聘请厂、部第一线的作业人员作为网络的协调人员。物资部门设物资现场管理员，对生产现场使用的各种材料，划定区域、挂牌，限定两天的用量。因此，宝钢有效地实现了物资的动态跟踪管理，即计划跟踪、管理跟踪、信息跟踪、协调跟踪、服务跟踪，做到既确保供应又促进增产降耗和生产现场整洁文明。

至此，宝钢在各类物资的计划编制、采购、仓储、配送以及现场使用和回收等物资管理的主要环节上，以一竿子插到底的方式，真正实现了集中的、一贯到底的全过程管理。

辩证性思考

- (1) 宝钢是如何实现物资集中一贯管理的？
- (2) 你是如何理解六个“统一”的？

1.1 采购与采购管理的概念及重要性

1.1.1 采购与采购管理的概念

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，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。采购方式除了以购买的方式占有物品之外，还可以用租赁、借贷、交换的方式取得物品的

使用权，来达到满足需求的目的。

采购管理是指为保障企业物资供应而对企业的整个采购过程进行计划、组织、指挥、协调和控制活动。

采购和采购管理是两个不同的概念。采购是一项具体的业务活动，是作业活动，一般由采购员承担具体的采购任务。采购管理是企业管理系统的一个重要子系统，是企业战略管理的重要组成部分，一般由企业的中高层管理人员承担。企业采购管理的目的是保证供应，满足生产经营需要，既包括对采购活动的管理，也包括对采购人员和采购资金的管理等。一般情况下，有采购就必然有采购管理。但是，不同的采购活动，由于其采购环境、采购的数量、品种、规格的不同，管理过程的复杂程度也不同。个人采购、家庭采购尽管也需要计划决策，但毕竟相对简单，一般属于家庭理财方面的研究，这里重点研究的是面向企业的采购管理活动（组织、集团、政府等）。当然，在企业的采购中，工业制造和商贸流通企业的采购目标、方式等还存在差异，但因为有共同的规律，所以一般也就不再进行过细的划分。

1.1.2 采购管理的地位和重要性

在现代企业的经营管理中，采购管理已变得越来越重要。一般情况下，企业产品的成本构成中采购占较大的比例，为60%~70%，因此外购条件与原材料的采购成功与否在一定程度上影响着企业的竞争力。采购管理是企业经营管理的核心内容，是企业获取经营利润的一个重要源泉，也是获取竞争优势的来源之一。随着全球经济一体化和信息时代的到来，采购及采购管理的工作将会被提升到一个新的高度。

1. 采购管理在成本控制中的地位

尽管企业的经济效益是在商品销售之后实现的，但效益高低却与物资购进的时间、地点、方式、数量、质量、品种等采购业务有着密切的关系。企业的经济效益是直接通过利润额来表示的，而物资采购过程中支付费用的多少同利润额成反比，因此购进物资的质量和价格对企业经营的效益有很大影响。采购工作能否做到快、准、好，对于企业是否能生产适销对路的产品、增加销售收入是至关重要的环节。为了提高经济效益，必须注重对采购工作的计划、组织、指挥、协调和监控。

2. 采购管理在供应中的地位

从商品生产和交换的整体供应链中可以看出，每个企业既是顾客又是供应商，任何企业的最终目的都是满足最终顾客的需求，以获得最大的利润。企业要获取较大的利润，可采取的措施很多，如降低管理费用，提高工作效率等。但是，企业一般想到的是加快物料和信息的流动，因为它可以提高生产效率，缩短交货周期，从而使企业可以在相同的时间内创造更多的利润。同时，顾客也会因为企业及时、快速的供货而信心倍增，有可能因此增加订单。这样一来，企业就必须加强采购力量，选择恰当的供应商，并充分发挥其作用。

3. 采购管理在企业销售工作中的地位

物资采购作为企业销售经营业务的先导环节，只有使购进物资的品种、数量、质量符合市场需要，产品销售业务才能实现高质量、高效率、高效益，从而达到采购与销售的和谐统一；反之，则会导致购销之间的矛盾，影响企业功能的发挥。因此，产品销售工作质量的高低，在很大程度上取决于物资采购的质量，而销售活动的拓展和创新也与产品采购的规模和构成有直接关联。

4. 采购管理在企业研发工作中的地位

从某种程度上讲，没有采购支持的研发，企业的成功率会大打折扣。一种情况是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，导致设计方案难以实现。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的水平相去甚远，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明显落后，这主要应归结于研发人员的信息滞后性，对先进元器件了解甚少，表现为采购方面的支持力度不够。

5. 采购管理在企业经营中的地位

随着现代经济的快速发展，许多企业都将供应商看做是自身企业的业务延伸，并与供应商建立战略合作伙伴关系，在企业不直接投资的前提下，充分利用供应商的能力为其开发、生产产品。这样，一方面可以节省资金，降低投资风险；另一方面又可以利用供应商的专业技术优势和现有的规模生产能力，以最快的速度形成生产能力、扩大产品生产规模。现在，很多企业对供应商的利用范围逐渐扩大，由原来的原材料和零部件扩展到半成品，甚至产成品。

6. 采购管理在项目中的地位

任何项目的执行都离不开采购活动，如果采购工作准备不足，不仅会影响项目的顺利进行，而且还会影响项目的预期效益，甚至会导致项目的解体。采购工作是项目执行的关键环节，而且是构成项目执行的重要内容。采购工作能否经济、有效地进行，不仅会影响项目成本，而且还会影响到项目管理的充分发挥。一般来说，银行贷款是按照项目实施中实际发生的费用予以支付的。因此，采购延误会直接影响银行对贷款支付的进程，采购进度基本上决定了支付的快慢。从以往的项目管理经验可知，项目招标过程中的支付贷款的滞后，大多数是由采购不及时造成的。同时，采购问题一直是银行贷款项目检查中重点讨论的核心问题。总而言之，采购问题越来越受到人们的重视。

1.2 采购的作用、特点和分类

1.2.1 采购的作用

企业在生产经营过程中需要大量的物料，其中包括原材料、零部件。这些物料作为企业的生产手段或劳动对象，对企业的生产经营活动有极其重要的作用。组织好企业采购活动，不仅有助于优

化企业采购管理，而且可以有效地推动企业其他各项工作的开展。通过实施科学的采购管理，可以合理地选择采购方式、采购品种、采购批量、采购频率、采购地点和采购时间，以有限的资金保证企业生产经营的需要，在企业降低成本、加速资金周转和提高产品质量等方面发挥重要作用。具体来讲，采购的作用主要体现在以下几个方面。

1. 采购是保证企业生产经营正常进行的必要前提

物资供应是生产经营的前提条件，生产经营所需要的原材料、零部件、设备和工具都要由采购环节来提供。没有采购，就没有生产经营条件；没有物资供应，就不可能进行正常的生产经营。

2. 采购是保证产品质量的重要环节

采购物资的质量好坏决定着企业产品质量的好坏。能否生产出合格的产品，取决于采购所提供的原材料、零部件以及所需的设备、工具的质量。

3. 采购是控制成本的主要手段之一

采购成本构成了生产成本的主要部分，其中包括采购费用、储运费用、资金费用以及管理费用等。高额的采购成本将会大大降低生产的经济效益，甚至导致亏损。因此，加强采购的组织与管理，对于节约占用资金、压缩存储成本和加快营运资本周转起着重要的作用。

4. 采购可以帮助企业洞察市场的变化趋势

采购人员虽然直接与资源市场打交道，但是资源市场和销售市场是交融混杂在一起的，都处在大市场之中。因此，采购人员也可以及时为企业提供各种各样的市场信息，供企业进行管理决策。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。

5. 采购是科学管理的开端

企业物资采购直接与生产相联系，物资采购模式往往会在很大程度上影响生产模式。因此，如果企业采用一种科学的采购模式，就必然会要求生产方式、物料搬运方式都做相应的变动，从而共同构成一种科学管理模式。

6. 采购决定着企业产品周转的速度

采购是企业生产过程的起点。采购人员必须解决好采购中物资的适时和适量问题。如果采购工作运行的时点、把握的量度与企业其他环节的活动达到了高度的统一，则企业就能获得适度的利益。反之，就会造成产品积压、产品周转速度减缓、产品保管费用增加，以至于动用大量人力、物力去处理积压产品，从而造成极大的浪费。

7. 采购可以合理地利用物质资源

节约和合理地利用物质资源，是开发利用资源的前提。采购工作必须贯彻节约的方针，通过采

购工作合理地利用物质资源。① 通过合理的采购，企业可以防止优料劣用，长材短用。② 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。③ 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。④ 通过采购，企业可以引进新技术、新工艺，提高物质资源利用效率。⑤ 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。

1.2.2 采购的特点

1. 采购是从资源市场获取资源的过程

无论是生活还是生产，采购对于它们的意义，就在于能解决人们生产和生活所需要、但是自己又缺乏的资源问题。这些资源既包括生活资料，也包括生产资料；既包括物质资源（如原材料、设备、工具等），也包括非物质资源（如信息、软件、技术、文化用品等）。能够提供这些资源的供应商形成了一个资源市场，而从资源市场获取这些资源都是通过采购的方式。采购的基本功能就是帮助人们从资源市场获取他们所需要的各种资源。

2. 采购是商流过程和物流过程的统一

采购就是将资源从资源市场的供应者手中转移到用户手中的过程。在这个过程中，一是要实现将资源的所有权从供应者手中转移到用户手中，二是要实现将资源的物质实体从供应者手中转移到用户手中。前者是一个商流过程，主要通过商品交易、等价交换来实现商品所有权的转移。后者是一个物流过程，主要通过运输、储存、包装、装卸搬运、流通加工和配送等手段来实现商品空间位置和时间位置的转移，使商品真实地到达用户手中。采购过程实际上是商流和物流的完整结合，缺一不可。“两流”过程的实现标志着采购过程的结束。因此，采购过程实际上是商流过程与物流过程的统一。

3. 采购是一种经济活动

采购活动是企业经济活动的重要组成部分。经济活动既要遵循经济规律，又要追求经济效益。在整个采购过程中，一方面，通过采购获取了资源，保证了企业正常生产经营的顺利进行，这是采购效益；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，以最少的成本获取最大的效益。科学采购是实现企业经济利益最大化的基本利润源泉。

1.2.3 采购的分类

依据不同的标准对采购进行分类（见表 1.1），有助于企业依据每一种采购的特点，合理选择采购方式。

表 1.1 采购分类一览表

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
采购的方法	JIT 采购、MRP 采购、供应链采购、电子商务采购
采购的对象	有形采购、无形采购
采购的实践	招标采购、议价采购、比价采购

1. 按采购的主体分类

按采购的主体分类，其结构如图 1.1 所示。

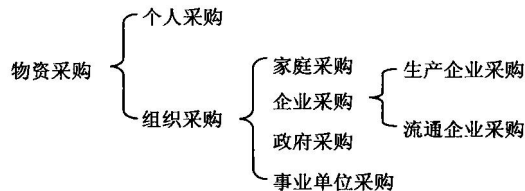


图 1.1 按采购的主体分类的结构

2. 按采购的范围分类

(1) 国内采购。国内采购主要是指在国内市场采购，并不是指采购的物资都一定是国内生产的，也可以是从国外企业设在国内的代理商采购所需物资，只是以本国货币支付货款，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，采购人员应首先考虑本地市场采购，以节省采购成本和时间，减少运输距离，保障供应及时性；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。国外采购是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国内的代理商咨询采购事宜，主要采购对象为成套机器设备、生产线等。国外采购的优点主要有质量有保证、低价、利用汇率变动获利，但也存在一些不足，其中包括交易过程复杂，影响交易效率；需要较高的库存，加大了储存费用；催货、纠纷索赔困难，无法满足紧急交货。尽管国外采购存在一定的风险，但由于中国在型材料、设备等方面技术相对落后，所以国外采购仍然是中国企业采购的一种重要途径。

国外采购的对象为：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；在价格上占据优势的国外产品，如进口汽车、农产品等。

3. 按采购的时间分类

企业的物资采购，按照采购商与供应商之间交易时间的长短，一般分为如下两类。

(1) 长期合同采购。长期合同采购是指采购商和供应商通过合同，稳定双方的交易关系，合同期一般以一年为限。长期采购合同的优势为：有利于增强双方的信任和理解，建立稳定的供需关系；有利于降低双方用于价格洽谈的费用；有明确的法律保证，能够维护双方各自的利益。但是，这种方式也存在如下不足：价格调整困难，如市场供求关系变化，采购方要求供应方调整价格有一定难度；合同数量固定，采购数量调整有难度；采购人员形成了对供应商的依赖，缺乏创新意识，如果在合同期内，采购商有了更好的供货渠道，也将影响采购商的选择。

长期合同采购，使供需关系稳定，主要适合于采购方需要量大且需要连续不断的情况，如企业的主要原材料、燃料、动力；主要设备及配套设备，如空调生产企业需长期采购压缩机、发电厂需签订供煤长期合同等。

(2) 短期合同采购。短期合同采购指采购商和供应商通过合同，实现一次交易，以满足生产经营活动的需要。短期采购双方之间关系不稳定，采购产品的数量、品种随时变化，对采购方来讲有较大的灵活性，能够依据变化的市场环境，调整供货量或选择供应商。但是，由于这种关系的不稳定性，也将出现价格洽谈、交易及服务等方面的不足。短期采购适用于如下情况：非经常消耗物品，如机器设备、车辆、电脑等；补缺产品，由于供求关系变化，为弥补长期合同造成的供货中断，以签订短期合同补充；价格波动大的产品采购，因为这种产品的供应商和采购商都不希望签订长期合同，以免利益受损；质量不稳定产品，如农产品、新试制产品等一般也是一次性采购。

4. 按采购的方法分类

(1) JIT 采购。JIT 采购也称准时化采购，是一种完全以满足需求为依据的采购方法。它对采购的要求，就是要求供应商恰好在用户需要的时候，将合适的品种、合适的数量送到用户需求的地点。它以需求为依据，改造采购过程和采购方式，使它们完全适合于需求的品种、需求的时间和需求的数量，做到既灵敏响应需求的变化，又使得库存向零库存趋近。这是一种比较科学、理想的采购模式。

(2) MRP 采购。物资需求计划（MRP, Materials Requirements Planning）主要应用于生产企业，是生产企业根据主生产计划（MPS, Main Production Schedule）和主产品结构以及库存情况，逐步推导出生产主产品所需要的零部件、原材料等的生产计划和采购计划的过程。这个采购计划规定了采购的品种、数量、采购时间和到货时间，计划比较精细、严格。它也是以需求分析为依据、以满足库存为目的。它的市场响应灵敏度及库存水平都比以前的方法有所进步。

(3) 供应链采购。准确地说，这是一种供应链（Supply Chain）机制下的采购模式。在供应链机制下，采购不再由采购者操作，而是由供应商操作。采购者只需要把自己的需求规律信息即库存信息向供应商连续及时传递，供应商则根据采购商产品的消耗情况变化，不断及时、连续、小批量补充库存，保证采购商既满足需要又使总库存量最小。供应链采购对信息系统、供应商的操作要求都比较高，它也是一种科学、理想的采购模式。

(4) 电子商务采购。电子商务 (EC, Electronic Commerce) 采购就是网上采购, 是在电子商务环境下的采购模式。企业间电子商务 (B2B) 是指在组织间通过电子商务达成交易, 电子采购是中心功能, 成功的 B2B 有助于企业节约大量成本, 并极大地提高生产效率。电子采购在降低成本、提高商业效率方面比在线零售和企业资源计划 (ERP, Enterprise Resources Planning) 更具潜力, 将来会永久地改变传统的商业模式。

5. 按采购的对象分类

商品采购按采购对象的输出形态的不同分为有形采购和无形采购。

(1) 有形采购。采购输出的结果是有形的物品, 例如汽车、电脑、矿石、机床等, 这样的采购称为有形采购。有形采购主要是指采购具有实物形态的物品, 例如原料、辅料、机具及设备、事务用品等。

(2) 无形采购。无形采购是相对于有形采购而言的, 其采购输出结果是不具有实物形态的技术和服务等, 例如服务、软件、技术、保险及工程发包等, 这样的采购称为无形采购。无形采购主要是咨询服务采购和技术采购, 或是采购设备时附带的服务。

6. 按采购的实践分类

经常采用的采购主要有招标采购、议价采购和比价采购三种方式。

(1) 招标采购。所谓招标采购, 是指通过公开招标的方式进行物资和服务采购的一种行为。它是政府及企业采购的基本方式之一。在招标采购中, 其最大的特征是公开性, 凡是符合资质规定的供应商都有权参加投标。

(2) 议价采购。所谓议价采购, 是指由买卖双方直接讨价还价实现交易的一种采购行为。议价采购一般不进行公开竞标, 仅向固定的供应商直接采购。议价采购分两步进行: 第一步, 由采购商向供应商分发询价表, 邀请供应商报价; 第二步, 如果供应商报价基本达到预期的价格标准, 即可签订采购合同, 完成采购活动。议价采购主要适用于需要量大、质量稳定、定期供应的大宗物资的采购。

议价采购的优点为: 节省采购费用; 节省采购时间; 采购中灵活性大, 可依据环境变化, 对采购规格、数量及价格做灵活的调整; 有利于与供应商建立互惠双赢关系, 稳定供需关系。议价采购的缺点是: 议价往往价格较高; 缺乏公开性, 信息不对称; 容易形成不公平竞争等。

(3) 比价采购。所谓比价采购, 是指在买方市场条件下, 在选定两家以上供应商的基础上, 由供应商公开报价, 最后选择报价最低的供应商的一种采购方式。实质上, 这是一种供应商有限条件下的一种招标采购。

这种采购方式优点为: 节省采购的时间和费用; 公开性和透明度较高, 能够防止采购“黑洞”; 采购过程有规范的制度。缺点是: 在供应商有限的情况下, 可能出现“轮流坐庄”或“恶性抢标”的现象, 使供应品种、规格出现差异; 可能影响生产效率的提高, 并增加消耗。