



21世纪高等学校经济管理类教材

全 球

采购管理

GLOBAL PROCUREMENT
MANAGEMENT

逯宇铎 李杰 主编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



21 世纪高等学校经济管理类教材

全球采购管理

主 编 逯宇铎 李 杰
副主编 刘自刚 武春燕 白纯贵
参 编 张建东 周会斌 孙开功



机械工业出版社

本书全面系统地阐述了国际采购的战略性和实效性策略。它以《2000年国际贸易术语解释通则(INCOTERMS2000)》为准则,既注重国际采购理论、方法和手段的新颖性,又突出了国际采购中规则、条例、惯例的实际运作,使读者在掌握采购理论的同时又能了解系统的实务过程,从而更好地把握国际采购与实务的全貌。本书适于国际贸易、国际经营和企业管理等专业的本科生及研究生阅读;也是国际采购业务人员不可多得的业务指南。

图书在版编目(CIP)数据

全球采购管理/逯宇铎,李杰主编. —北京:机械工业出版社, 2005.10

21世纪高等学校经济管理类教材

ISBN 7-111-17744-4

I. 全... II. ①逯...②李... 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(2005)第126113号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:曹俊玲 常爱艳

责任编辑:常爱艳 版式设计:霍永明 责任校对:李汝庚

封面设计:陈沛 责任印制:石冉

北京中兴印刷有限公司印刷

2006年1月第1版第1次印刷

1000mm×1400mm B5·5.5印张·211千字

定价:15.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线电话(010)68326294

封面无防伪标均为盗版

前言

全球采购是指超过国界的、在一个或几个市场中购得产品货物或服务的过程。这种国际化资源有利于公司在竞争条件下运营，在世界市场上顺利地发展。

全球采购中需要应用多方面的规则，如物流、市场、产品评估、谈判协商、语言技巧、国际环境的文化意识、供应商审计、《2000年国际贸易术语解释通则》和“UCP500”中规定的贸易术语、进口规则和规范、国际贸易法律环境和与财务、承运人、保险和关税相关的法规。在全球采购的产品/服务的议价过程中，包括工厂交货的价格、运输、保险、进口税、银行费用、包装、代理商佣金、预防汇率波动的海琴交易，都需要技巧。总之，国际供应链需要不断地提高和完善战略决策，也需要精心策划。

全球采购是通过磋商、订立、履行国际货物买卖合同进行的，订立和履行国际货物买卖合同对当事人双方的权利义务关系重大。国际货物买卖合同是营业地在不同国家当事人之间订立的就一方交付货物另一方支付货款的有关事项的协议。其基本内容就是买卖双方当事人买卖特定货物所涉及到的权利义务的具体规定，其表现形式主要是合同条款，即交易条件的具体化。由于这些条款的内涵及其在法律上的地位和作用各不相同，各国法律和国际惯例也不尽一致，以致使实际业务的具体操作增加了难度。全球采购与法律的关系特别密切，因此，熟悉国际货物买卖合同订立和履行的基本环节，掌握各项交易条件和合同条款的规定方法，了解有关国际惯例和法律规则，并能灵活运用，应是每一个全球采购商必须具备的基础知识和基本技能。

参加本书编写的有大连理工大学、山东工商学院、河北理工大学、盐城工学院等院校的专业教师：

周会斌、张建东、孙开功、逯宇铎，以及大连理工大学 MBA 毕业生：山东起重机厂采购厂长李杰、辽化联贸公司经理刘自刚、辽化物供公司化工科科长武春燕、辽化物供公司副总经济师白纯贵等。具体分工如下：逯宇铎负责第一章，刘自刚负责第二章，李杰负责第三章，张建东负责第四章，孙开功负责第五章，白纯贵负责第六章，武春燕负责第七章，周会斌负责第八章。

本书的写作得到北京中交协物流人力资源培训中心王增东、陈玉庚先生及英国皇家物流与运输学会 (ILT) 的大力支持，在此深表谢意。

本书参考了许多专家的著作，限于篇幅书后仅列出主要参考文献。

由于本人水平所限，不妥之处敬请专家、同仁、读者指正。

编 者

目 录

前言

第 1 章 全球采购的基本理论	1
1.1 概述	1
1.2 全球采购的优势	7
1.3 全球采购与本土采购的差异	18
1.4 海外市场	19
1.5 寻找供应商	21
1.6 选择供应商	22
1.7 供应商评审	24
第 2 章 电子商务下的全球采购	27
2.1 电子商务的概念、系统功能和特点	27
2.2 电子商务与全球采购	33
2.3 全球采购电子商务系统的设计	40
第 3 章 全球采购谈判	55
3.1 谈判的基本程序	55
3.2 谈判的主要环节	59
3.3 谈判策略	65
第 4 章 全球采购合同主要条款	74
4.1 合同标的	74
4.2 货物运输与保险	78
4.3 价格术语与结算	86
第 5 章 全球采购合同	96
5.1 全球采购合同的签订	96
5.2 全球采购合同的履行	100
5.3 争议的预防与解决	102
5.4 仲裁	109
第 6 章 电子商务下全球采购的法律问题	117
6.1 国际上电子商务立法的主要内容	117
6.2 《中华人民共和国合同法》简介	118
6.3 电子合同	122

第 7 章 电子商务下企业供应链管理与物流管理	134
7.1 供应链管理概述	134
7.2 供应链管理模式	137
7.3 供应链管理应用	140
第 8 章 国际物流管理	145
8.1 国际物流的概念	145
8.2 国际物流系统的组成	146
8.3 国际物流网络系统	149
8.4 国际物流标准化	151
8.5 国际物流的发展现状及趋势	155
附录 英汉对照全球采购管理常用术语	162
参考文献	168



全球采购的基本理论

1.1 概述

20 世纪 70 年代以后，特别是进入 21 世纪，随着经济全球化的深入发展，现在的工业产品不再完全由一个国家以当地资源为基础进行生产，也不再是所有的零部件都在一国生产组装。目前的趋势是，在一个国家设计产品，然后在本国或他国组装，而其中许多部件则是从不同的国家进口。这个过程很复杂，本书将重点讲述全球采购的专业技巧和方法，将战略重点放在保证买方获得具有较强竞争力的产品以及满足消费者和工业发展的需求上面。

全球采购的关键是产品规格的制定、市场进入、确定谈判立场，以便以合适的价格获得产品并保证物流畅通。

全球采购是高层面的国际商务活动，受诸多因素的驱动，诸如技术、市场营销、网络空间机遇、物流、金融、技术革新、社会/经济福利、财富创收等。总之，在国际互联网推动下，全球采购市场方兴未艾，其关键是在竞争激烈的市场中，买到增值产品，以满足消费者和工业发展的需求。

以最小的成本投入，产出最大的经济效益，这是任何经济活动中活动主体都追求的目标。一个国家、一个企业参与国际贸易也是为了实现这种追求。

1.1.1 绝对成本理论

国际贸易分工理论的创始者亚当·斯密在其 1776 年发表的《国民财富的性质和原因的研究》一书中，在论述国际贸易发生的基础时，提出了绝对成本理论。

亚当·斯密用一国内部的不同职业不同工种之间的分工原则来说明国际贸易分工。他认为提高劳动生产率是增进社会财富的重要条件之一，而分工能大大提高劳动生产率。每个人都有自己擅长生产和不擅长生产的物品，如果每个人都

专门从事自己擅长生产的东西去交换自己不擅长生产的东西，那么对交换双方都有利。他指出：“如果一件东西在购买时所费的代价比在家里生产时的费用小，就永远不会想要在家里生产，这是每一个精明的家长都知道的格言。”亚当·斯密通过这样一个例证来推演出他的绝对成本理论：裁缝擅长制衣而不擅长制鞋，做一件衣服耗费一天劳动，做一双鞋耗费两天劳动；鞋匠则擅长制鞋而不擅长制衣；做一双鞋耗费一天劳动，做一件衣服耗费两天劳动。裁缝制衣的成本绝对低于鞋匠，而鞋匠制鞋的成本绝对低于裁缝。在这种情况下，如果裁缝用两天劳动的时间做成两件衣服，一件自己消费，一件用于交换鞋，而鞋匠用两天劳动做成两双鞋，一双自己消费，另一双用于交换，那么在满足同样消费水平的前提下，各自耗费的成本都由三天劳动降为两天劳动，实现了绝对成本最小化。正是这种追求最小成本的动机，促使商品生产者之间实现了社会分工和商品交换。

亚当·斯密把绝对成本理论推广到国际贸易的基本动因的分析中，指出：“在每一个私人家庭的行为中是精明的事情，那么这种行为对一个国家来说决不是件愚蠢的事情。如果外国能以比我们自己制造还便宜的商品供应我们，我们最好就用有利地使用我们自己生产出来的物品的一部分来向他们购买。”用什么标准来衡量某一国的商品是否便宜呢？亚当·斯密认为应依据生产成本。一国应把本国生产某种商品的成本即生产费用与外国生产同种商品的成本即生产费用相比较，以便决定是自己生产还是从外国进口，这就是“绝对成本说”。绝对成本理论的基本精神就是各国都倾向于生产其成本绝对低于他国的商品，并用其中的一部分商品交换他国生产的其他成本绝对低于本国的商品。绝对成本低的商品，在国际贸易中具有绝对优势，通过国际交换能够获得绝对利益，因此该理论又称为绝对优势论或绝对利益论。各国按照绝对成本差异进行国际分工，以本国生产具有绝对优势的产品去进行贸易，将会使各国资源、劳动力和资本得到最有效的利用，这将会大大地提高劳动生产率和增加各国的物资福利。

亚当·斯密不仅论证了国际贸易分工的基础是各国商品之间存在绝对成本差异，还进一步指出了存在绝对成本差异的原因：一是自然禀赋的优劣，即一国在地理、环境、土壤、气候、矿产等自然条件方面的优劣，这是天禀的优劣差异；二是人的特殊的技巧和工艺上的优劣，这是通过后天的训练、教育而形成的优劣差异。一国有其中的一种优势，那么这个国家某种商品的劳动生产率就会高于他国，生产成本就会绝对低于他国。试举例说明，见表 1-1。

表 1-1 英国和葡萄牙的绝对成本差异

	1 单位呢绒	1 单位酒
英 国	100 人劳动/年	120 人劳动/年
葡 萄 牙	110 人劳动/年	80 人劳动/年

显然英国生产呢绒的成本比葡萄牙低,处于绝对优势,葡萄牙生产酒的成本比英国低,处于绝对优势。按照绝对成本差异进行国际分工和贸易的理论,英国和葡萄牙都要择其优势进行专业化生产,生产出成本比该国低的产品,然后进行交换,这样就能保证双方得到贸易利益,即劳动生产率的提高、消费水平的提高和劳动时间的节约等。

第一,在国际分工前,英、葡两国一共生产2单位呢绒和2单位酒。在国际分工后,英国专门生产呢绒,220人劳动一年,可生产出2.2单位呢绒,葡萄牙专门生产酒,190人劳动一年,可生产出2.375单位的酒。两种产品的总产量都增加,劳动生产率提高了。

第二,假定英国用一半呢绒与葡萄牙交换酒,再假定交换比例为1:1,那么,英国呢绒和酒的消费量分别是1.1单位,都比国际分工前提高消费水平0.1单位。而葡萄牙呢绒和酒的消费量分别是1.1单位和1.275单位,比贸易前分别提高消费水平0.1单位的呢绒和0.275单位的酒。

第三,假定两国维持分工前的消费水平不变,英国只需要100人生产的1单位呢绒与葡萄牙交换自己需要的1单位酒,比自己生产节约20人一年的劳动;葡萄牙只要用80人生产的1单位酒与英国换回自己需要的1单位呢绒,比自己生产节约了30人一年的劳动。

应当指出:亚当·斯密的绝对成本理论是以贸易双方各自在某种产品的生产上其成本绝对低于他国为前提的,如果一个国家在所有产品的生产上所耗费的劳动都比他国多,该国能否参与国际贸易呢?绝对成本论不能揭示这类国家参与国际贸易的基本动因,因而也解释不了今天事实上存在的所有产品都处绝对优势的发达国家和所有产品都处绝对劣势的不发达国家之间的贸易现象。

1.1.2 比较成本理论

英国古典经济学家大卫·李嘉图在绝对成本理论的基础上,提出一个国家/一个企业参与国际贸易是为了追求最小的比较成本。大卫·李嘉图的比较成本理论论证了国际贸易分工的基础不限于绝对成本差异,只要各国之间产品的生产成本存在着相对差异(即比较成本差异),就可以参与国际贸易分工并取得贸易利益。比较成本理论的基本精神就是各国都倾向于生产其相对成本较低的商品。相对成本是两个国家、两种商品成本相比较的结果,因此亦称为相对成本。相对成本低的商品,在国际贸易中具有比较优势,通过国际交换能够获得比较利益,因此比较成本理论又称为比较优势论或比较利益论。

大卫·李嘉图以葡、英两国酒和呢绒生产交换为例,论证了他的理论,见表1-2。



表 1-2 大卫·李嘉图的比较成本理论例证

	1 单位呢绒	1 单位酒
英 国	100 人劳动/年	120 人劳动/年
葡萄牙	90 人劳动/年	80 人劳动/年

按照亚当·斯密的绝对成本理论,在上例情况下,英、葡之间不会发生贸易分工。因为在英国,呢绒和酒的生产成本都比葡萄牙高,处于绝对劣势;在葡萄牙,两种产品的生产成本都比英国低,处于绝对优势。英国没有什么东西卖给葡萄牙,葡萄牙也不必向英国购买。但是大卫·李嘉图认为,这两种产品的相对成本不同。英国生产 1 单位呢绒的劳动成本为葡萄牙的 $100/90$, 即 1.1 倍;而生产 1 单位酒的劳动成本为葡萄牙的 $120/80$, 即 1.5 倍,这样英国生产呢绒的劳动成本小于生产酒的劳动成本,即 $1.1 < 1.5$ 。即英国生产呢绒的相对成本较低,生产酒的相对成本较高。葡萄牙在酒与呢绒的生产上绝对成本都低于英国,但是这两种产品的相对成本不同。葡萄牙生产 1 单位呢绒的劳动成本为英国的 $90/100$, 即 0.9 倍;而生产 1 单位酒的劳动成本为 $80/120$, 即 0.66 倍,这样葡萄牙生产酒的劳动成本小于生产呢绒的劳动成本,即 $0.66 < 0.9$ 。如若两国不发生国际贸易,必须各投入 170 单位劳动量和 220 单位劳动量,才能各自消费 1 单位酒和 1 单位呢绒。如若两国发生国际贸易,英国应“两劣取其轻”,专门生产相对成本低的呢绒,葡萄牙应该“两优择其重”,专门生产相对成本低的酒,这样只要各投入 200 的劳动量和 160 单位的劳动量,即可满足原有水平的消费。显然,这对国际贸易的双方都是有利的。即双方都可获得劳动生产力的提高、消费水平的提高和劳动时间的节约。

第一,在国际分工前,英、葡两国一年中一共生产 2 单位呢绒和 2 单位酒。在国际分工后,英国专门生产呢绒,220 人劳动一年,共可生产出 2.2 单位的呢绒。葡萄牙专门生产酒,170 人劳动一年,共可生产出 2.125 单位的酒。两种产量都增加了,即劳动生产率提高了。

第二,假定英、葡两国两种商品的交换比例为 1:1,再假定英国用一半呢绒与葡萄牙交换酒,那么英国呢绒和酒的消费量都是 1.1 单位,分别比贸易分工前增加 0.1 个单位。葡萄牙呢绒的消费量为 1.1 单位,酒的消费量为 1.025 单位,各自国内的消费水平分别比贸易前增加了 0.1 单位和 0.025 单位。

第三,假定英国和葡萄牙对呢绒和酒的消费要求不变,在存在国际贸易分工的情况下,英国只需要 100 人生产 1 单位呢绒与葡萄牙换回自己需要的 1 单位酒,比自己生产节约了 20 人一年的劳动。葡萄牙只要用 80 人生产的 1 单位酒与英国换回自己需要的一单位呢绒,比自己生产节约了 10 人一年的劳动。

大卫·李嘉图的比较成本理论的问世,标志着国际贸易学说总体系的建立,萨缪尔森称它为“国际贸易不可动摇的基础”。比较成本理论作为反映国际贸易

领域客观存在的经济运行的一般原则和规律学说，具有很高的科学价值和现实意义。

第一，这一理论揭示了发展程度不同的国家都能够确定各自的相对优势，即使处于劣势地位也能找到劣势中的相对优势。各国根据比较成本理论来安排生产，参与国际贸易。无论是发达国家还是经济落后的国家都可以用较少的劳动消耗，交换到比闭关锁国时更多的产品，增加总的消费量。这一理论的论证，有助于整个世界贸易的扩大和社会生产力的发展。

第二，绝对成本理论表明了价值规律的作用在世界市场的背景下发生了重大变化，价值规律按照“绝对竞争”原理，通过市场竞争，将技术落后、劳动生产率低的商品生产者不断逐出市场。但比较成本理论表明，在主权国家之间发生平等交换关系的条件下，劳动生产力落后的国家，生产者不仅不会因竞争而被淘汰，反而有可能从国际贸易和国际竞争中获得利益。因而不需惧怕对外开放和竞争。

第三，这一理论阐明了国际贸易的互利性是有一定的时间范围的，而且互利并不等于等价交换。按上述的例子，对英国来说，只要能够以少于120个劳动的代价从葡萄牙交换到1单位的酒，它都会愿意去换，这比自己花120个劳动生产便宜，但如果超过120个劳动，交换就不会发生。因此，120个劳动是英国交换1单位葡萄牙生产的酒的上限。同理90个劳动是葡萄牙交换1单位呢绒的上限。具体来说，英国只要能以少于1.2单位的呢绒换得1单位的酒、葡萄牙若能以少于1.125单位的酒换得1单位的呢绒，双方就可进行交换。这种贸易的互利性与等价交换有区别。互利性是一个面的概念，而等价交换是一个点的概念。互利并不能保证等价交换，不等价交换也并不一定对某方完全无利，这就为研究不等价交换贸易条件等重大理论问题提供了一个理论的出发点。

1.1.3 机会成本理论

新古典经济学家哈伯勒和维纳等人，在继承亚当·斯密、大卫·李嘉图的研究成果和纠正大卫·李嘉图的比较成本理论缺陷的基础上，揭示出了新的国际贸易动因理论——机会成本理论：一个国家、一个企业参与国际贸易，是为了追求最小的机会成本。

所谓机会成本，是指增加某种商品的生产而必须放弃的其他商品的数量。譬如为增加生产1单位布而必须减少生产2单位麦，即布的机会成本 $=2/1=2$ 。随着产品产量的增加，机会成本会出现三种情形：①机会成本递增（每增加1单位某种产品的产量而放弃的另一种产品的产量越来越多）；②机会成本递减（每增加1单位某种产品的产量而放弃的另一种产品的产量越来越少）；③机会成本不变（每增加1单位某种产品的产量而放弃另一种产品的产量，既不会越来越多，



也不会越来越少)。

新古典经济学家运用生产可能性边界及其几种曲线,说明不同机会成本变动情形下的国际贸易动机。所谓生产可能性边界,是指一个国家充分有效地使用全部资源能够产生的各种商品的数量组合。假设某国全部资源只生产两种商品——麦和布,机会成本不变、递增、递减的情况下用几何曲线表示生产可能性边界,其具体形状如图 1-1 所示。

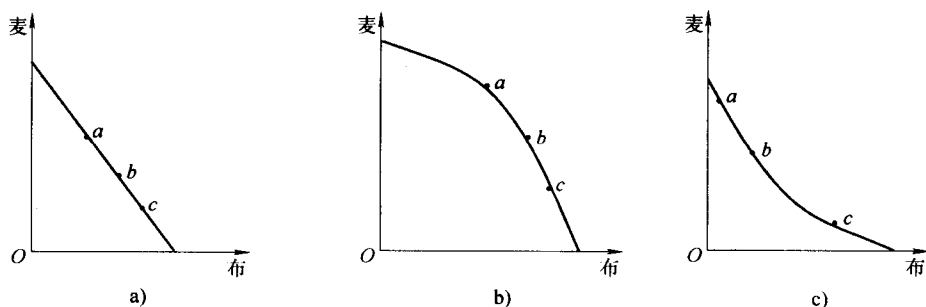


图 1-1 机会成本的变化

a) 机会成本不变 b) 机会成本递增 c) 机会成本递减

为什么其生产可能性边界曲线分别呈现为直线、外凸、内凹的形状?这是因为增产 1 单位布的机会成本是所需减少的麦的数量,即 $\Delta \text{麦} / \Delta \text{布}$,所以生产可能性边界线上任何一点的机会成本就等于过该点所作的曲线之切线的斜率,等于该点之导数 dY/dX ($d \text{麦} / d \text{布}$)。

在该国资源总量和生产商品种类给定的条件下,麦与布的数量按反方向变动,因此曲线的斜率为负。这样,当机会成本不变时,生产可能性边界曲线上任何一点的斜率为负,且均相等。因此该曲线为一条恒等于机会成本的直线;当机会成本递增时,该曲线斜率为负,且越来越大,因此它是一条外凸(凹向原点)的曲线;机会成本递减时,该曲线斜率为负,且越来越小,因此它是一条内凹(凸向原点)曲线。

新古典经济学家认为,只有对比较成本理论作适当修正,才能说明机会成本递增的情况下的国际贸易动机。下面用生产可能性边界曲线简略地介绍他们的分析,见图 1-2。

国际贸易发生前,在机会成本递增的情况下,该国将生产商品的数量组合确定在 S_0 点,即全部资源用于生产 50 单位麦和 40 单位布。假设 AE 切线的斜率为 -2,由此决定的 1 单位麦的机会成本为 0.5 单位布,亦即国内交换比例为 2 单位麦换 1 单位布。但是,如果别国或国际市场价格 1 单位麦换 1 单位布,那么该国自然愿意放弃布的生产,而将资源转移去生产麦,以使用麦换取比国内多

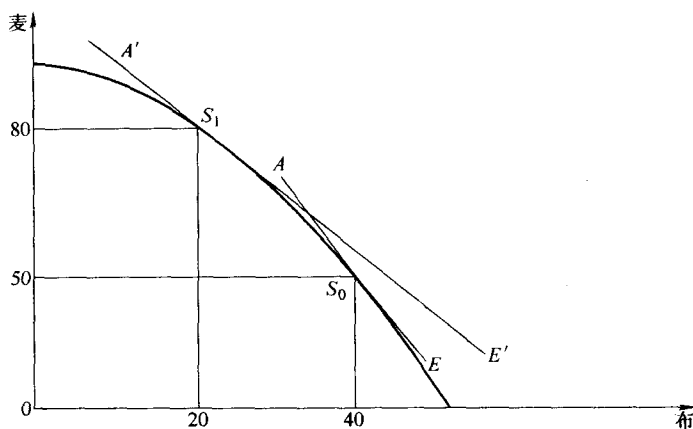


图 1-2 生产可能性边界曲线

1 倍的布。然而，在机会成本递增的情况下，用于生产麦的资源越多，其机会成本越高，当机会成本递增到一定点时，用增产的小麦交换别国的布反而变得不合算了。这个“一定点”即图中的 S_1 点。由于过 S_1 所作切线 $A'E'$ 的斜率为 -1 ，它决定了该国增产麦的机会成本只能上升到 1 单位布，亦即与国际市场上 1 单位麦:1 单位布的交流比例相一致，这意味着该国只能放弃 20 单位布的生产，以便增产 30 单位麦，其余商品数量组合为 80 单位麦和 20 单位布。现根据新古典理论，在机会成本递增的情形下，该国只能实行不完全的专业分工，即用大部分资源生产麦，同时用小部分资源生产布。

1.2 全球采购的优势

作出全球采购的决策需要有战略眼光，要保证购入产品符合合同和公司的商业规划，符合公司的生产/组装/产品的实际情况，并满足标准/物流/客户的需要。产品规格的确定必须经过市场调查，符合法律环境，并且具有良好的质量和标准控制。

1.2.1 全球采购的主要原因

全球采购的主要原因有以下两点：

(1) 获得买方国内没有的原材料、零部件或制成品——因为买方商业需要或期望凭借某种特定的海外产品来占据某一细分市场。

(2) 货源地的商品或材料价格最低；或在价格一定的情况下，货源地的商品或材料质量最好，标准最高。

全球采购的具体优势如下:

(1) 价格低廉。这可能是因为劳动力价格低、质量控制严或者生产技术效率更高。另外, 汇率水平可起决定作用。总之, 理想状态下必须根据 CIP (运费付至) 或 DDU (未完税交货) 考虑总的到货价格。

(2) 增加产品的竞争力。有些产品买方国内可能无法买到, 或者虽能买到但质量较低劣。而通过海外购买, 使得买方的产品范围和标准都得到提高, 因而增强了买方产品的竞争力。

(3) 增加产品的附加值。提高进口产品的竞争力的另一个途径就是增加产品的附加值, 可以通过设计、质量/标准、耐用程度、效率、技术和扩大使用范围来实现。

(4) 降低风险。可以扩大供应商的选择范围, 而将成本和风险转移给出口商, 所有的研发费用和相关的资本投资风险可都由出口商承担。有时这些活动也可由买卖双方共同合作, 卖方承担投资风险。

(5) 集中精力。从第四条我们可以获得的附加好处是, 买方可以大幅减少在研发上的投资, 并降低相关风险。这样, 进口商就可以根据市场调查结果和顾客的需要, 把精力集中在产品规格/标准和质量上。于是, 开发具有较强竞争力产品的任务就转交给全球供应商市场了。这种外包战略使得买方可以随时评估供应商市场, 然后选择最合适的供应商, 并且可以根据情况的变化随时更换供应商。

(6) 节省时间。海外供应商市场的存在使即时购买成为可能, 买方不必在产品开发和生产方面占用大量时间。而且, 它使买方走在市场的前面, 不必为国内设计和生产滞后所限制。

(7) 成功的企业应拥有自身的战略计划。网络信息资源共享使得买方与产品开发保持同步, 并且可以不断地评估定价、运输、组装和配送地点等因素。越来越多的商家采用在第三世界国家组装或配送, 这使得产品更有竞争力, 这可以通过自由贸易港 (FTZ) 和配送港来实现。例如, 鹿特丹的配送港就采用这种方式, 大量进口货物, 而后通过用户化的在线计算机系统把它们配送到整个欧盟市场。

(8) 降低新建企业的启动资本。对于新建企业, 依靠进口产品, 会大大降低启动资本, 远远低于投资建厂的资本。

(9) 增强对市场的反应能力。当今, 灵活性、适应性和对市场机会的反应能力是商业战略中最重要的因素。国际企业家必须采取全面积极的战略, 而不仅仅是消极应对反应的策略。因此, 通过更换供应商, 可以很快改变产品的选择范围, 从而跟上潮流的变化。

(10) 物流正在驱动市场的全球化。运输频率的增加, 缩短了供应链, 降低了资本和货物在运输中滞留的时间, 从而使全球采购中成本的降低更具吸引力。多模态的海运集装箱网络大大促进了全球采购的发展。随着集装箱种类的增多、

船运网络系统的提高,全球采购的趋势向前发展。

(11) 随着高科技通信技术的发展,外包越来越受到服务业的欢迎。在劳动力价格高的发达国家,像西方七国集团这样,许多商业活动都被转移到像印度这样劳动力价格低廉、人力资源丰富的国家。相关领域还有医疗记录、会计工作、预定业务、销售和 data 收集。卫星通信网络为这些外包活动提供了无限的机会。

(12) 和第9条相关的是分包、购买成品(而不是购买零部件)、统包发货以及和海外供应商的联合技术开发。这四种战略使海外供应商/生产商需要承担较大的责任。产业转移的过程,像统包发货、技术开发或组装/配送都会降低成本和付税额。

综上所述,企业必须不断地审视自己的全球采购战略,并考虑它所包含的所有因素。

1.2.2 全球采购的程序

所谓全球采购,是指超越国界的、在一个或几个市场领域中购得产品/货物或服务的过程。这种国际化采购可以使公司以有竞争力的方式进行管理。采用全球采购战略而不采用本国供应商的主要依据是这有利于提高产品或服务对消费者/购买者的附加值。总之,这一决策与产品生命周期紧密相连;与价格、质量、技术、可用性、创新、标准、设计或样式等因素相关。因此,全球采购不仅达到购买产品的目的,而且是一个使产品/服务符合消费者需要和技术发展的过程,使产品的吸引力、形象、质量和附加利益都得到了提升。

全球采购过程复杂,在采购活动中买方应与卖方发展良好的关系,以确保双方的共同目标都是为最终消费者开发产品。这种关系是成功的全球采购产品的主要因素,便于鼓励出口商根据议定的规格和标准投资于进口商需要的产品/服务。这样,出口商扩大资本,承担所有的设计和投资风险来满足买方需求。

全球采购涉及众多领域的相关内容,包括物流、市场营销、产品评估、国际配送、协商、语言技能、国际环境的文化意识、制定产品规格的技巧、供应商审计、设计、标准、买方贸易融资、卖方或第三方货币、《2000年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》(第500号出版物,UCP500)中规定的贸易术语、进口规则和规范、国际贸易法律环境和与财务相关的单证、承运人、保险和关税等。在全球采购的产品/服务的议价过程中,包括工厂交货的价格、运输、保险、进口税、银行费用、包装、代理商佣金、反货币波动的套利成本,都需要技巧。总之,整个国际供应链需要管理和不断完善,战略决策也需要精心策划。

全球采购的程序概括起来有以下几方面:

(1) 通过市场调查、讨论和其他途径,包括立法,来确定产品/服务的规格和标准以及需要的数量和质量。

(2) 通过可行的各种途径, 包括贸易指南、贸易协会、贸易展览会和网络空间(互联网), 来寻求最合适的供应商。

(3) 制定一个谈判计划, 包括产品的规格、与国际/国内标准的一致性、价格、可用性、销售条款——《2000 年国际贸易术语解释通则》、国际支付协议(信用证、往来账户、跟单托收)、承运人名称、保险和进出口单据和发货日期。

(4) 签订合同时, 要依据卖方供应链网络确定交货日期、交货地点、货物数量, 与卖方的开证行处理好资金安排, 并且在遵循买卖合同、《2000 年国际贸易术语解释通则》、UCP500 和跟单托收的情况下处理进口和关税文件。

(5) 管理供应链即物流, 包括下列活动: 从供应商经营场所以集装箱提货至进口商的 ICD 或者港口, 要以交货日期为准; 在进口商 ICD 或港口经营场所清关; 把集装箱装到船上运至目的港, 而后通过集装箱轮转船; 港口卸货清关, 在港口或 ICD 或买方经营场所支付进口关税。就支付协议和贷款规定与开证行保持联络。

(6) 在整个运输过程中访问在线计算机跟踪调查货物。

(7) 提货并对产品进行全方位评估——运输延期、损害索赔、支付协议(包括货币、进口报关等)。

(8) 制定产品的后续策略, 不断地对产品进行评估, 以便为以后的订单做准备或必要的调整。对于固定的供应商, 要保持经常的沟通, 并培养感情。

1.2.3 进口规定概要

全球采购商必须熟悉进口规定。这些规定纷繁复杂, 并且随时都有变化。这里介绍一下概要。

海外贸易规则和国内、国际标准的现行理论内容广泛, 其主要内容如下:

(1) 根据国际商会规定的《2000 年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》(第 500 号出版物), 建立并维护商业资信。

(2) 通过政府控制进口规则来规范和控制贸易往来。

(3) 杜绝欺诈行为, 尤其是洗钱和挪用资金, 这里包括世贸组织规定的装船前货物检验。

(4) 采用世贸组织通过的统一标准和规定。

(5) 与第(4)点相一致的是需要有本国和国际产品标准, 这也包括区域经济组织的统一产品标准, 比如欧盟的标准就可以被应用到所有成员国。专利权方面也应采取这种做法。

(6) 许多进口商依照进口规定, 进口前要测试产品的安全性能、污染状况、放射物和质量, 而后颁发一个符合国家标准的质量合格证。这是为了保证国家标