

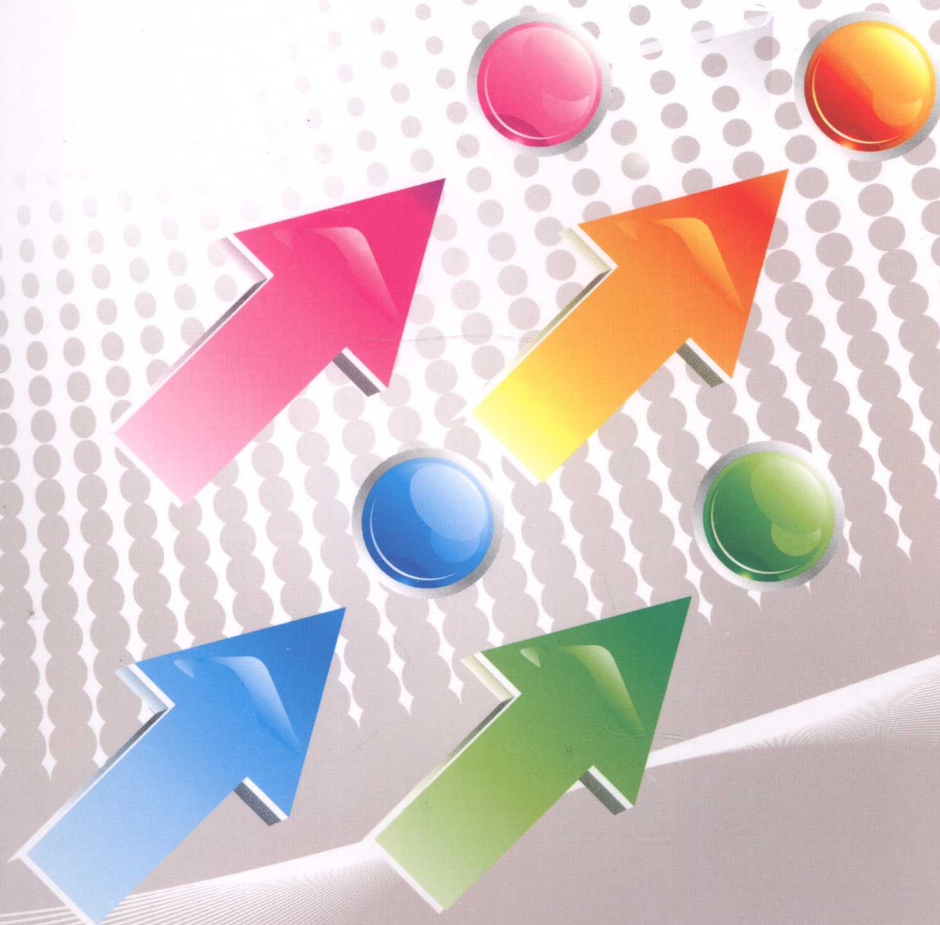
国家职业资格鉴定考试指定辅导资源

物流员

国家职业资格考试 (四级)

培训
教程

本书编委会



中央广播电视大学出版社

国家职业资格鉴定考试指定辅导资源

物流员国家职业资格 考试培训教程

(四级)

本书编委会



中央广播电视大学出版社

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

物流员国家职业资格考试培训教程. 四级 / 《物流员国家职业资格考试培训教程》编委会编. —北京: 中央广播电视大学出版社, 2009. 9

国家职业资格鉴定考试指定辅导资源

ISBN 978 - 7 - 304 - 04684 - 2

I. 物… II. 物… III. 物流 - 物资管理 - 职业技能鉴定 - 教材 IV. F252

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 159614 号

版权所有, 翻印必究。

物流员国家职业资格考试培训教程 (四级)

本书编委会

出版·发行: 中央广播电视大学出版社

电话: 发行部 010-58840200 总编室 010-68182524

网址: <http://www.crtvup.com.cn>

地址: 北京市海淀区西四环中路 45 号 邮编: 100039

经销: 新华书店北京发行所

责任编辑: 吴国艳

版式设计: 夏亮

责任印制: 赵联生

责任校对: 王亚

印刷: 北京博图彩色印刷有限公司

印数: 0001 ~ 10100

版本: 2009 年 9 月第 1 版

2009 年 9 月第 1 次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

印张: 10.75 字数: 234 千字

书号: ISBN 978 - 7 - 304 - 04684 - 2

定价: 28.00 元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

本书编审委员会

顾 问：(排名不分先后)

| | | | | |
|-----|-----|-----|-----|-----|
| 王浩旭 | 叶敏速 | 陈锐彬 | 姜 旭 | 张金马 |
| 王 宏 | 杨国农 | 吕伟光 | 彭衍惠 | 陈 捷 |
| 陈 燕 | 李百亮 | 贝 瑛 | 李晓飞 | |

主 编：王 鑫 周 铭

副主编：党晓龙 崔丽君

编 委：(排名不分先后)

| | | | | |
|-----|-----|-----|-----|-----|
| 高 华 | 任雪莲 | 张丽花 | 陈 宇 | 刘 欢 |
| 史晓建 | 孙 伟 | 陈 锋 | 王方方 | 彭晨昊 |
| 吴 彦 | 陈 旭 | 王 伟 | 付晓晖 | 王明霞 |
| 宫敬强 | 杜新珠 | 林 洁 | 许 憶 | |

秘 书：吴凯峰 龚匡溟

前 言

本套教材是依据《国家职业标准》的知识和技能要求，按照岗位培训需要的原则编写的，其内容详实，案例丰富，涵盖了工作要求标准的各个模块，并在保证内容完整性的基础上力求突出其针对性和实用性。为了提高培训教材的质量，我们组织了教学、科研和企业方面的相关专家，共同参与了本系列教材的编写工作。为了方便读者学习，本套教材在内容上安排得深入浅出、通俗易懂；在版式上设计得美观大方、图文并茂；在每一章的开始部分，明确了该章内容的学习目标，便于读者更好地把握知识要点。

本套教材包括：

- 《物流师国家职业资格考试培训教程（基础知识）》
- 《物流员国家职业资格考试培训教程（四级）》
- 《助理物流师国家职业资格考试培训教程（三级）》
- 《物流师国家职业资格考试培训教程（二级）》

《物流员国家职业资格考试培训教程（四级）》共分八章，主要内容如下：

第一章物品采购，主要介绍了采购单证和采购计划的知识，采购的基本流程，填写和识别采购单证，按照采购计划进行采购作业，采购信息传递方法，通过电话、传真、电子邮件等方式与供应商传递采购信息，记录和反馈供应商的供货情况。

第二章仓储管理，主要介绍了商品验收和堆垛的知识，如何进行核验单证、入库验收和堆垛商品，装卸搬运设备、设施的有关知识，特殊货物装卸知识，搬运合理化原则，如何进行装卸搬运作业，商品养护、仓库安全和仓储设施的知识，如何进行储位管理，针对物品特性进行物品养护作业，开展仓库安全工作，盘点业务知识，如何对库存物品进行人工盘点和自动盘点，物品出库作业规范，如何进行出库验收和退货处理，仓储作业单证流程，如何制作入库单据、出库单据和转库单证。

第三章配送管理，主要介绍了配送方式的知识，配送作业的流程及要求，根据配送计划进行分拣作业、配载作业和送货作业，流通加工知识，根据客户要求对物品进行分装、剪切、组装等流通加工处理，配送单据的有关知识，如何制作配送单据。

第四章运输管理，主要介绍了五种运输方式的有关知识，集装技术与集装运输知识，特殊货物运输管理知识，如何执行运输作业，安排和监管现场装卸搬运，如何执行特殊货物装卸搬运与运输，运输单证的有关知识，如何识读、制作、修改运输单证，如何录入运输

信息。

第五章生产物流管理，主要介绍了准时生产与看板系统知识，根据生产流程组织物料，生产计划的有关知识，根据生产计划组织半成品、外协件、通用件生产，能够实施期量标准。

第六章国际货运管理，主要介绍了揽货技巧和订单处理，开发客户资源，确认和处理客户订单，国际海上运输实务基础，集装箱班轮进出口业务流程，国际海运单证的制作要求，如何制作国际集装箱运输单证，空运组织方式及单证的制作要求，航空货物进出口业务流程，铁路运输组织方式及单证的制作要求，国际多式联运的方式及单证制作要求，如何制作国际空运单证、铁路运输单证、国际多式联运单证。

第七章物流信息处理，主要介绍了信息采集方法，POS系统知识，如何运用各种方法进行数据采集，如何运用POS系统进行实时控制，条形码技术和RF技术的知识，如何运用各种数据采集设备物品的信息。

第八章物流专业术语及其英语，主要介绍了物流概念术语、物流管理术语、物流作业术语、物流装备与设施术语、物流单证术语，还包括这些术语的英文及简写。

本教材所采用的教学方法还处在不断地摸索和提高过程中，由于时间关系，本教材难免存在疏漏和不足之处，敬请广大读者批评指正。

本书编委会

2009年9月

目 录

| | |
|---------------------------|--------|
| 第一章 物品采购 | (1) |
| 第一节 采购概述 | (1) |
| 一、采购的概念 | (1) |
| 二、采购计划的概念 | (6) |
| 三、采购人员的工作职责 | (8) |
| 第二节 采购作业执行 | (9) |
| 一、采购作业流程 | (9) |
| 二、采购信息传递与处理 | (19) |
| 第二章 仓储管理 | (20) |
| 第一节 商品入库作业 | (20) |
| 一、入库作业管理 | (20) |
| 二、入库验收 | (24) |
| 三、商品堆码 | (26) |
| 第二节 仓储装卸搬运作业 | (27) |
| 一、装卸搬运合理化原则 | (27) |
| 二、装卸搬运方式的选择 | (28) |
| 三、仓储装卸搬运作业机械化 | (29) |
| 第三节 储存作业 | (32) |
| 一、储存的原则 | (32) |
| 二、商品编码与货位编号 | (32) |
| 三、仓容定额 | (34) |
| 四、商品养护技术 | (37) |
| 五、仓储安全 | (42) |
| 第四节 盘点与检查作业 | (44) |
| 一、商品盘点 | (44) |
| 二、商品检查 | (45) |
| 第五节 出库作业 | (46) |

| | |
|-----------------------|---------------|
| 一、商品出库的依据、要求和方式 | (46) |
| 二、商品出库作业的程序 | (47) |
| 三、商品出库中发生问题的处理 | (49) |
| 第六节 单据制作 | (50) |
| 一、入库单证流转 | (50) |
| 二、出库单证的流转和账务处理 | (51) |
| 第三章 配送管理 | (55) |
| 第一节 配送概述 | (55) |
| 一、配送功能及基本作业 | (55) |
| 二、物流中心与配送中心 | (57) |
| 三、配送网络结构 | (59) |
| 四、配送模式与配送服务方式 | (60) |
| 第二节 分拣作业 | (62) |
| 一、分拣作业流程 | (62) |
| 二、拣货单位 | (64) |
| 三、拣货方式 | (65) |
| 四、补货作业 | (66) |
| 第三节 配货作业 | (67) |
| 一、配货作业基本流程 | (67) |
| 二、分货 | (67) |
| 三、配货检查 | (68) |
| 四、配货包装 | (69) |
| 五、车载货物的配载 | (70) |
| 第四节 送货作业 | (71) |
| 一、送货作业的概念 | (71) |
| 二、送货作业的基本流程 | (72) |
| 第五节 流通加工 | (73) |
| 一、流通加工的类型 | (73) |
| 二、流通加工的方式 | (74) |
| 三、流通加工的管理 | (75) |
| 第四章 运输管理 | (76) |
| 第一节 运输概述 | (76) |
| 一、运输分类与功能 | (76) |

| | |
|-------------------------|----------------|
| 二、各种运输方式的比较 | (77) |
| 三、运输方式的选择原则 | (80) |
| 第二节 货物运输作业程序 | (81) |
| 一、公路货物运输业务 | (81) |
| 二、铁路货物运输业务 | (85) |
| 三、水路货物运输业务 | (87) |
| 四、航空货物运输业务 | (89) |
| 第三节 集装箱运输作业 | (91) |
| 一、集装箱的选择与检查 | (91) |
| 二、集装箱货物装载要求 | (91) |
| 三、集装箱货物的流转 | (92) |
| 四、集装箱货物的交接方式 | (93) |
| 第四节 散装及托盘化运输作业 | (94) |
| 一、散装运输 | (94) |
| 二、托盘化运输作业 | (95) |
| 第五节 特殊货物运输作业 | (96) |
| 一、危险货物运输作业 | (96) |
| 二、超限货物运输作业 | (96) |
| 三、鲜活易腐货物运输作业 | (97) |
| 第六节 运输装卸搬运作业 | (97) |
| 一、件杂货装卸搬运作业 | (97) |
| 二、集装箱装卸搬运作业 | (98) |
| 三、干散货装卸搬运作业 | (98) |
| 四、液体货物装卸搬运作业 | (99) |
| 第五章 生产物流管理 | (100) |
| 第一节 生产物流 | (100) |
| 一、生产物流的概念 | (100) |
| 二、生产物流的组织 | (101) |
| 三、生产物流的计划 | (103) |
| 四、准时制生产与看板管理 | (104) |
| 第二节 物料管理 | (110) |
| 一、制造业物料管理 | (110) |
| 二、委托外加工用料和备料的组织 | (114) |
| 三、物料搬运系统 | (116) |

| | |
|-----------------------------|-------|
| 第六章 国际货运管理 | (119) |
| 第一节 国际海上运输单证制作 | (119) |
| 一、国际海上运输实务基础 | (119) |
| 二、集装箱班轮进出口业务流程 | (122) |
| 三、国际海运主要单证的制作 | (123) |
| 第二节 国际多式联运单证制作 | (127) |
| 一、空运组织方式及单证的制作 | (127) |
| 二、铁路运输组织方式及单证的制作 | (132) |
| 三、国际多式联运方式及单证制作 | (135) |
| 第七章 物流信息处理 | (140) |
| 第一节 物品信息采集 | (140) |
| 一、物品信息采集方法 | (140) |
| 二、POS 系统应用 | (145) |
| 第二节 物流信息系统 | (146) |
| 一、全球定位系统 | (146) |
| 二、地理信息系统 | (147) |
| 三、电子数据交换 | (148) |
| 四、管理信息系统 | (148) |
| 五、制造资源计划 | (148) |
| 六、企业资源计划 | (149) |
| 七、客户关系管理 | (149) |
| 第八章 物流专业术语及其英语 | (150) |
| 一、物流概念术语 | (150) |
| 二、物流管理术语 | (152) |
| 三、物流作业术语 | (153) |
| 四、物流装备与设施术语 | (156) |
| 五、物流单证术语 | (158) |

第一章 物品采购

学习目标

了解采购单证和采购计划的知识，掌握采购的基本流程。能够填写和识别采购单证，能够按照采购计划进行采购作业。了解采购信息传递方法，能够通过电话、传真、电子邮件等方式与供应商传递采购信息，能够记录和反馈供应商的供货情况。

第一节 采购概述

一、采购的概念

1. 采购的定义

采购是指在一定的时间、地点条件下通过交易手段，实现从多个备选供应商中，选择购买能够满足自身需求的原材料和商品的活动过程。

企业往往根据需求提出采购计划、审核计划，选好供应商，经过商务谈判确定价格、交货及相关条件，最终签订合同并按要求收货付款。采购员应该在最适当时间、在可能范围内，以最低价格，向最适当的供应商购买品质最佳、数量最恰当的原料、辅料、商品或服务。

2. 采购的分类

(1) 按照采购的地域范围可分为国内采购和国际采购。

① 国内采购是企业在国内市场采购所需物品的一种行为。国内采购又分为外地市场采购和本地市场采购两种。国内采购可以直接刺激国内需求，拉动国内投资。

② 国外采购是国内企业直接向国外厂商采购所需物品的一种行为。国外采购的对象为国内暂时无法生产的产品或国外价格明显比国内价格便宜的产品。

(2) 按照采购的时间可分为短期合同采购和长期合同采购。

① 短期合同采购是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、品种随时发生变化，对采购方来讲有较大灵活性，能够依据市场环境变化来调整供应商。

② 长期合同采购指采购商和供应商通过合同，在一年以上的较长期限内，能保持稳定的交易关系。在合同期内，采购方承诺在供应方采购其所需产品，供应方则保证采购方在数量、品种、规格、型号等方面的需要。长期合同采购的供需关系稳定，主要适用于采购方需求量大、需求连续不断的情况。

(3) 按照采购的方式分为议价采购、招标采购和比价采购。

① 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。议价采购一般分两步进行，第一步由采购商向供应商分发询价表（见表1-1），邀请供应商报价；第二步如果供应商报价基本达到预期价格标准，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。

表 1-1 询价表

编号：

日期： 年 月 日

| 序 号 | 物料编号/规格 | 单 位 | 申购数量 | 采购附加条件 |
|-----|---------|-----|------|--------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

- 备注：1. 交货地点：_____。
2. 付款方式：_____付款条件：_____。
3. 逾期罚款：每逾期一日扣总价款_____%。
4. 报价期限：请于_____前邮寄或传真本公司。
5. 请使用贵公司报价单报价，并附详细规格及型号，报价时请含税。
6. 如对本询价单规格有疑问或贵公司无意报价请赐知为何。
7. 联络电话：_____。
8. 传真号码：_____。
9. 联络事项：_____。

议价采购的优点主要有：节省采购费用；节省采购时间；灵活性大，可依据环境变化，对采购规格、数量及价格作灵活的调整；有利于和供应商建立互惠关系，稳定供需关系。缺点是：议购往往价格较高；缺乏公开性，信息不对称；容易形成不公平竞争。

因此，在议价采购中应准确掌握供应商的信息，以保证企业在采购中处于有利地位。

② 招标采购。

所谓招标采购，指通过公开招标的方式进行物资和服务采购的一种行为。招标采购时，采购人将采购的所有条件，如货品名称、规格、品质要求、数量、交货期、付款条件、处罚规则、投标保证金、投标资格等，详细列明，并刊登公告。投标供应商按公告的所列条件，在规定时间内交纳投标保证金，参加投标。按规定，招标采购必须有至少三家以上供应商进行报价、投标方得开标。开标后，由招标人对投标人所提出的价格、质量、技术水平、交货期限和该投标人的财务状况等因素进行综合评价，确定其中最佳的投标人为中标人，并与其签订合同。招标采购主要适用于需求量大且标准化的产品，或者高技术产品，如计算机、通信产品等。

招标采购主要的特点是公开性，凡符合资质的企业均有权参加投标，有利于做到采购工作的公开、公正、公平，有利于提高采购货品的质量和降低采购货品的价格。招标采购的采购工作组织复杂，运作成本高。在实际操作中应该注意严格遵守采购程序，严防招标底价泄密，做好文档整理和保管工作，防止供应商合谋或者抢标。

③ 比价采购。

所谓比价采购在保证产品质量的前提下，降低采购成本，实行优质优量、优价优量的采购方式。比价采购工作必须遵循“公开、公正、公平”的市场竞争原则。这种采购方式的优点为：节省采购的时间和费用；公开性和透明性较高；采购过程规范。其不足之处表现在：在供应商有限情况下，可能出现轮流坐庄的现象；可能出现恶性抢标；供应品种规格上的差异，可能影响生产效率的提高，并加大消耗。

比价采购的具体形式如下：

a. 混合式比质比价采购方式。它是指对参加比质比价的产品的分承包方从技术开发能力、质量保证能力、产品实物质量、交付保证能力、服务质量、价格水平、资金承受能力等方面进行综合评价，通过组合式的比质比价，确定供货量所占比例的采购方式。

b. 比价定量采购方式。它是指对参加比质比价的产品，通过比价确定供货份额，实行优价优量的采购方式。

c. 扩点比质比价采购方式。它是指在公司认证的合格分承包方之外的分承包方，能够生产相关产品并按本公司规定程序通过验证合格，经过优胜劣汰的比质比价，确定供货量所占比例的采购方式。

比价采购的评选程序为：a. 由采购部针对要进行比质比价的产品，向符合参选条件的潜在分承包方发出比质比价采购竞价通知单。b. 召开评选大会前，采购部技术室会同技术开发部负责完成对各参选分承包方的技术开发能力的打分；会同质量部负责完成对各分承包

方质量保证能力以及实物质量的打分；采购部计划室会同财务管理部、生产制造部负责完成对分承包方的交付质量的打分。c. 采购部在收到分承包方的报价通知书后，根据所定时间和地点以公开方式主持召开评选大会，现场开封各参选分承包方的报价通知书。d. 评选会邀请本公司技术开发部、质量部、财务管理部、生产制造部、纪委的相关人员和参选方代表参加。e. 会议主席宣布评委名单，并举手通过评委人选。f. 由监书人检查各分承包方报价通知书的密封情况，经参选方代表确认无误后，唱书人宣读报价通知书，同时公布参选产品的价格及产品开发能力、质量保证能力、实物质量水平及交付质量的评分结果。g. 由会议评委根据有关评选原则和供货比例的确定原则进行现场评选，确定分承包方及其供货比例。h. 评选大会后书面公布评选结果，并通报所有参选分承包方。

(4) 按照采购实践可分为战略采购和日常采购。

① 战略采购。

战略采购是采购人员根据企业的经营战略需求，制订和执行企业的物料获得的规划，通过内部客户需求分析，外部供应市场、竞争对手、供应基础等分析，在标杆比较的基础上设定物料的长短期的采购目标、达成目标所需的采购策略及行动计划，并通过行动的实施寻找合适的供应资源，满足企业在成本、质量、时间、技术等方面的综合指标。

战略采购计划内容包含采用何种采购技术、与什么样的供应商打交道，建立何种关系，如何培养与建立对企业竞争优势具有贡献的供应商群体，日常采购执行与合同如何确立等。

② 日常采购。

日常采购是采购人员根据确定的供应协议和条款，以及企业的物料需求时间计划，以采购订单的形式向供应方发出需求信息，并安排和跟踪整个物流过程，确保物料按时到达企业，以支持企业的正常运营的过程。

采购的对象分为直接物料和间接物料，直接物料将用于构成采购企业向其客户提供的产品或服务的全部或部分，间接物料将在企业的内部生产和经营活动中被使用和消耗。采购是一个商业性质的有机体为维持正常运转而寻求从体外摄入的过程。

3. 采购的目标和原则

采购的目标和原则为：在确保适当质量的前提下，以合适的价格采购具有合适数量的产品和服务，并在合适的时间交付到合适的地点。

(1) 适价 (right price)

采购价格的高低是影响采购成本的主要因素，采购中能够做到以“合适的价格”购买到高质量产品或服务是采购的重要任务。采购价格应该做到“公平合理”，因采购价格过高，就会加大采购方的生产成本，会降低产品的竞争力，供应商虽然可赚得一时的利润，但易失去采购客户，不利于形成长久供需关系；如果采购价格过低，供应商利润空间小，或无利可图，将会影响供应商的供货积极性，甚至会以次充好、降低产品质量以维持供应，时间稍长，采购方将失去一个供应商。

决定一个合适的价格要经过以下几个步骤：

① 多渠道询价。多方面打探市场行情，包括市场最高价、最低价、一般价格等。

② 比价。要分析各供应商提供材料的性能、规格、品质、要求、用量等才能建立比价标准。

③ 自行估价。自己成立估价小组，由采购、技术人员、成本会计等人组成，估算出符合品质要求的、较为准确的底价资料。

④ 议价。根据底价的资料、市场的行情、供应商用料的不同，采购量的大小、付款期长短等与供应商商定出一个双方都能接受的合理价格。

(2) 适时 (right time)

采购时要选择适当的采购时间，既要保证供应不间断、库存合理，又不能过早采购而出现积压，占用过多的生产资金和仓储面积，加大库存成本。

采购时间受到采购前置期的影响。前置期是指从申购产品或服务到产品进库验收完毕或服务开始的时间。它具体包括：采购者确定产品或服务的需求到发出完整的采购订单的时间；供应商完成采购订单所占用的时间；采购产品运达采购者的运输时间；产品验收时间等。

(3) 适质 (right quality)

质量可认为是对规定的规格和性能的满足，当产品或者服务达到一定的规格和性能时，可认为质量合格。产品或服务的质量是采购的基础因素，因为如果所采购的产品或服务的质量不合适，则不能满足企业生产的质量标准要求。

保证质量应该做到“适当”，如果产品质量过高，会加大采购成本，同时也造成功能过剩；如果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，会影响到最终产品质量，甚至会危及人民生命财产安全。

(4) 适量 (right quantity)

货品采购数量直接影响到库存量以及生产和销售的持续进行。在采购中要防止超量采购和少量采购。采购量过大，易出现积压现象；采购量小，可能出现供应中断、采购次数增加，使采购成本增大。

对于较大数量的采购，供应商往往提供一定的价格折扣，但是较大的采购量同样会使库存量和库存成本增加。较大的采购数量获得的折扣价格所带来的好处需要与维持增加的库存所带来的成本相平衡，可按照“经济订购批量”或“拉动式订货量”来进行实际计算。

(5) 适地 (right place)

适地包括合适的供应商的地点和合适的送货地点。供应商距离采购者越近，运输费用就越低，机动性就越高，协调沟通就越方便，采购成本自然就越低。

如果采购者需要在多个地点使用同一个供应商的产品，那么就需要决定组织配送的最佳途径。一种方法是，如果采购者有一个中心仓库以及一套内部配送系统，那么供应商只需提供一次整装运输，将货品送到采购者的中心仓库，再由采购者负责按不同要求配送；另一种方法是，采购者可以要求供应商向不同地点进行配送。

4. 采购制度

(1) 集中制采购制度

集中制采购制度即企业将采购工作集中于一个部门办理。

① 优点：可以统筹规划供需，避免各自为政产生过多的存货；采购批量大，价格优惠；统一管理，各部门可以相互转用、节约成本等。

② 缺点：采购流程时效性较差，零星、地域性及紧急采购状况难以适应；采购与使用分离，采购绩效比较差，非共同性物料集中采购并无数量折扣利益。

③ 适用条件：企业产销规模不大，采购量比较小；企业各部门及工厂集中，对采购因地制宜的要求；企业产品的品种大同小异，集中采购可达到“以量限价”的效果。

(2) 分散制采购制度

分散制采购制度即企业将采购工作分散给各需求部门自行办理。一般适用于企业规模比较小、工厂比较分散的区域；另外，在生产设备、贮藏设施、社区的经济责任等方面具有独特的差异性时，以采用分散制为宜。

(3) 混合制采购制度

混合制采购制度兼取集中、分散制的优点而成。凡属于共同性物料、采购金额比较大、进口物资等均集中由企业总部的采购部办理；而采购金额小，属因地制宜的、临时性的采购，则授权子企业或分厂执行。

二、采购计划的概念

1. 采购计划的定义

采购计划是指企业根据市场变化的需要，通过各种渠道和方式，向其他企业采购原材料、零部件和产品，以保证计划期内生产或销售等活动正常进行的一种业务计划。采购作为采购管理进行运作的第一步，是启动整个采购管理的开关，采购计划制订的是否合理、完善，直接关系到整个采购运作的成败。采购计划表如表 1-2 所示。

表 1-2 采购计划表

日期： 年 月 日

| 料号 | 品名规格 | 适用产品 | 上旬 | | 中旬 | | 下旬 | | 库存量 | 订购量 |
|----|------|------|------|----|------|----|------|----|-----|-----|
| | | | 生产单号 | 用量 | 生产单号 | 用量 | 生产单号 | 用量 | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

制表：

2. 采购计划的分类

采购计划一般可分为独立需求采购计划和非独立需求采购计划两种。

(1) 独立需求采购计划

独立需求采购计划是针对独立需求的物料而制订的采购计划，这种物料的需求与其他物料的需求没有关联，并不是从其他物料的需求中派生出来的需求。

(2) 非独立需求采购计划

非独立需求采购计划是针对非独立需求的物料而制订的采购计划，这种物料的需求与其他物料的需求有关联，或者是从其他物料的需求中派生出来的。

3. 采购计划的主要内容

采购计划环节是整个采购运作的第一步，它包含两部分内容：采购认证计划的编制和采购订单计划的编制。

(1) 采购认证计划的编制

① 接受需求。a. 接受开发批量需求。开发批量物料需求通常有两种情况：一是当前采购环境中可以找到的物料的供应；二是新物料，这种物料是采购环境无法提供的，需要寻找新物料的供应商，或者与供应者一起研究新物料提供或试制的可能性。b. 接受余量需求。

② 准备认证计划。a. 准备认证环境资料；b. 制订认证计划说明书。

③ 评估认证需求。a. 分析物料开发批量需求；b. 分析余量需求；c. 确定认证需求；d. 分析项目认证资料。

④ 计算认证容量。a. 计算总体认证容量；b. 计算承接认证容量；c. 确定剩余认证容量；d. 对比需求与容量。其中：

$$\text{物料剩余认证容量} = \text{物料供应商群体总体认证容量} - \text{承接认证量}$$

⑤ 综合平衡。

⑥ 确定余量认证计划。

⑦ 制订认证计划。其中：

$$\text{认证物料数量} = \text{开发样件需求数量} + \text{检验测试需求数量} + \text{样品数量} + \text{机动数量}$$

$$\text{开始认证时间} = \text{需要认证结束时间} - \text{认证周期} - \text{缓冲时间}$$

(2) 采购订单计划的编制

① 接受需求。a. 接受市场需求；b. 接受生产物料需求。

② 准备订单计划。a. 准备物料采购订单环境资料；b. 制订物料采购订单计划说明书。

③ 评估订单需求。a. 分析市场需求；b. 分析生产需求；c. 确定订单需求；d. 分析项目供应资料。

④ 计算订单容量。a. 计算总体订单总量；b. 计算承接订单容量；c. 确定剩余订单容量；d. 对比需求与供应容量。其中：

$$\text{剩余订单容量} = \text{物料供应商群体总体订单容量} - \text{已承接订单量}$$