第九章：供应链环境下的采购管理

采购是日常生活中频繁发生的一种经济活动，是社会化分工和经济发展的必然产物。采购有广义和狭义之分。狭义的采购是指企业根据生产需求提出采购计划，审核计划，选择供应商，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的过程。广义的米购是指实施者除了以购买的方式占有物品之外，还可以用各种途径取得物品的使用权，以达到满足需求的目的，如租赏、借贸、交换、征收。按照采购主体分，采购可分为个人采购和集团采购。按采购主体完成采购任务的途径分，采购可分为直接采购和间接采购。按采购的价格決定方式分，采购可分为招标买购、询价采购、比价采购、议价采购、定价采购和公开市场采购。投照采购规模分，采购可分为集中采购、分散采购和集中与分散相结合的采购。

采购管理，就是指为保障企业物资供应而对企业采购进货活动所进行的管理活动。采购是企业经营活动的起点，采购的成本和效率对企业的经营成本和响应速度具有非常重要的影响，采购管理应达到适当的供应商，适当的质量，适当的时间，适当的数量，适当的价格。在供应链环境下，采购的地位发生了巨大的变化。采购是连接节点企业的纽带，它在供应链节点企业之间，为原材料、半成品和产成品的生产合作交流架起一座桥梁，沟通生产需求和物资供应，是提高供应链节点企业同步化运营的关键环节，同时也是提高供应链竞争力的重要途径和手段。供应链环境下的采购模式对供应和采购双方是典型的 “双赢”，对于采购方来说，可以在获得稳定且具有竞争力的价格的同时，提高产品质量和降低库存水平，还能与供应商共同进行产品改计开发，提高对市场需求变化的响应速度：对于供应商来说，在保证有稳定的市场需求的同时，由于同需求方的长期合作化伴关系，能更好地了解需我万的需求，改善产品生产流程，提高运作质量，降低生产成本，获得比传统模式下更高的利润。

联合采购是指对同一产品或服务-有需求的许多买方，在相互合作的条件下合并各自需求，以一个购买商的形式向供应商统一订货，用以扩大采购批量，达到隆低采购价格或者降低采购成本的目的。联合采购的不足：为了与联合采购协调一致需要改变企业本身原有的采购周期，偏离企业经济订购批量，会产生额外成本。为配合联合采购需改变企业原有的采购流程。为实现信息共享，可能会泄露企业产品设计等重要信息，使企业失去竞争优势。协调成本过大或难以协调，可能会影响到企业正常生产，反而会得不偿失。