

物流资格考试：采购的功能 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/37/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E8_B5_84_E6_c31_37171.htm 采购的基本作用，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商手中转移到用户手中。因此，采购过程实际上是商流过程与物流过程的统一。

采购的功能一、采购制约企业销售工作的质量 商品采购作为向企业提供对象的先导环节，只有使购进商品的品种、数量符合市场需要，商品销售业务才能实现高质量、高效率、高效益，从而达到采购和销售的和谐统一；反之则会导致购销之间的矛盾，造成销售呆滞，影响企业功能的发挥。因此，商品销售质量的高低很大程度上取决于商品采购的质量、销售活动的拓展和创新与商品采购有直接联系。

二、采购制约企业研发工作的质量在某种程度上没有采购支持的研发方案其成功率会大打折扣。一方面，研发人员经常会因采购不到某种物料或者受到某种加工工艺的限制，使设计难以实现；另一方面，设计人员费尽心思所获得的研发样品在功能上与同行业相比相差甚远，或者即使性能一样，但外观、体积、成本、制造方便性等许多方面都显得逊色，这归结于研发人员信息落后，对先进元器件了解不多，是采购方面支持不够造成的。

三、采购制约商品周转速度 采购员必须解决好业务经营中的适时和适量问题。若采购工作运行的时点与把握的度同企业其他环节的活动达到了适度结合，就可以加快商品的周转速度，从而加快资金周转，为企业带来切

实的利益。反之，就会造成商品积压，商品周转速度减缓，保管费用增加，造成浪费。

四、采购制约企业经济效益的实现程度

尽管企业的经济效益是在商品销售之后实现的，但效益高低却与商品购进业务经营有着密切的关系。因为企业经济效益是直接通过利润额来表示的，而商品采购过程中及进货后待售阶段所支付费用的多少同利润额成反比，因此，购进商品的效率如何，对企业经营的数量有很大影响。企业经济效益的实现是同市场经营机会联系在一起的。确定商品采购的时间、地点、方式、数量、品种等，都要充分考虑企业对有关市场机会的利用问题。因此，采购工作能否做到快、准、好，对于企业是否能做活生意，增加营业收入是至关重要的。为了提高经济效益，企业在组织商品货源之前，必须注重分析市场局势，寻求可行的经营机会，了解消费者的有关情况，以防止采购工作的盲目性。

五、采购可以提高物质资源利用率

采购工作须贯彻节约的方针，通过采购可以提高物质资源利用率。

- 第一，合理的采购，防止优料劣用，长材短用。
- 第二，优化配置资源，防止优劣混用。在采购中，要力求优化配置的最大综合效应和整体效应，防止局部优化损害整体优化、部分优化损害综合优化。
- 第三，在采购工作中，应用价值工程分析，力求功能与消耗相匹配。
- 第四，通过采购同时引进新技术、新工艺，提高物质资源的利用效率。
- 第五，采购要贯彻执行有关资源合理利用的经济、技术政策和法规。如产业政策、节约综合利用等法规，防止被淘汰的产品进入流通领域，严禁违反政策、法规。

六、采购可以加强企业间的经济联系

企业间的经济联系，主要是通过商品流通的购销渠道，组成四通八达、纵横交错的经济网络。采

购工作在沟通企业之间的经济联系方面起着重要作用：第一，通过采购工作，可巩固现有的经济联系；第二，通过采购工作，可以开拓新的渠道、新的领域；第三，通过采购工作，丰富经济联系的内容，如开展除采购以外的技术、资金、科研等方面的工作。七、采购可以洞察市场趋势企业生产经营活动是以市场为导向，凭借市场展开的。通过采购，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。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com