

企业采用节约采购成本的策略物流师资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/512/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E9_87_87_E7_c31_512252.htm

一、节约采购成本的策略就企业采购来说，节约成本的方法有很多，归纳起来主要有以下八种：1. 价值分析法与价值工程法，即通常所说的VA与VE法：适用于新产品工：针对产品或服务的功能加以研究，以最低的生命周期成本，透过剔除、简化、变更、替代等方法，来达到降低成本的目的。价值工程是针对现有产品的功能、成本，做系统的研究与分析，现在价值分析与价值工程已被视为同一概念使用。2. 谈判：谈判是买卖双方为了各自目标，达成彼此认同的协议过程。谈判并不只限于价格方面，也适用于某些特定需求。使用谈判的方式，通常期望采购价格降低的幅度约为3%-5%。如果希望达成更大的降幅，则需运用价格、成本分析，价值分析与价值工程（VA、VE）等手法。3. 早期供应商参与ESI：在产品初期，选择伙伴关系的供应商参与新产品开发小组。通过供应商早期参与的方式，使新产品开发小组依据供应商提出的性能规格要求，极早调整战略，借助供应商的专业知识来达到降低成本的目的。4. 杠杆采购：避免各自采购，造成组织内不同单位，向同一个供应商采购相同零件，却价格不同，但彼此并不知的情形，无故丧失节省采购成本的机会。应集中扩大采购量，而增加议价空间的方式。5. 联合采购：主要发生于非营利事业的采购，如医院、学校等，通过统计不同采购组织的需求量，以获得较好的折扣价格。这也被应用于一般商业活动之中，如第三方采购，专门替那些需求量不

大的企业单位服务。6. 为便利采购而设计，DFP-自制与外购的策略：在产品的设计阶段，利用协办厂的标准与技术，以及使用工业标准零件，方便原材料取得的便利性。这可以大大减少自制所需的技术支援，同时也降低生产成本。7. 价格与成本分析：这是专业采购的基本工具，了解成本结构的基本要素，对采购者是非常重要的。如果采购不了解所买物品的成本结构，就不能算是了解所买的物品是否为公平合理的价格，同时也会失去许多降低采购成本的机会。8. 标准化采购：实施规格的标准化，为不同的产品项目或零件使用共通的设计、规格，或降低订制项目的数目，以规模经济量，达到降低制造成本的目的。但这只是标准化的其中一环，应扩大标准化的范围，以获得更大的效益。

二、企业选择采购成本策略所需考虑的因素以上所说的几种降低采购成本的策略只是理论上的方法，就现实实践中，企业拟定采购策略的时候，应同时考虑下列几项因素。1. 所采购产品或服务的型态。所采购产品或服务的型态，是属于一次性的采购，或者是持续性的采购。这应是采购最基本的认知，如果采购的型态有所转变，策略也必须跟着作调整，持续性采购对成本分析的要求远高于一次性采购，但一次性采购的金额如果相当庞大，也不可忽视其成本节省的效能。2. 年需求量与年采购总额。年需求量与年采购额各为多少，这关系到在与供应商议价时，是否能得到较好的议价优势。3. 与供应商之间的关系。卖方、传统的供应商、认可的供应商，到与供应商维持伙伴关系，进而结为策略联盟，对成本的分享方式不同。如果与供应商的关系一般，则肯定不容易得到详细的成本机构资料，只有与供应商维持较密切的关系，彼此合

作时，才有办法做到。4．产品所处的生命周期阶段。采购量与产品的生命周期所处的阶段有直接的关系，产品由导入期、成长期到成熟期，采购量会逐渐放大，直到衰退期出现，采购量才会逐渐缩小。百考试题收集整理"#F8F8F8" 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