

2009年物流师考试冲刺重点第一章物品采购物流师考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2009_E5_B9_B4_E7_89_A9_c31_645071.htm id="tb42" class="mar10">

第一章物品采购 掌握内容：1、采购认证计划.2、采购订单计划.3、招投标工作流程.4、采购合同争议与解决.5、采购绩效评估指标。理解内容：1、招投标策划.2、采购合同内容及范本.3合同的变更、解除与取消。一般了解内容：1、采购合同跟踪监控.2、采购绩效评估指标的选择.3、采购战略.4、采购战略的构成要素和考虑因素。一、采购认证计划(掌握) 采购计划包括两部分：采购认证计划和采购订单计划。采购计划的步骤是准备认证计划、评估认证需求、计算认证容量、制定认证计划。1、准备认证计划 (1)接受开发批量需求：开发批量需求有两种：一种是现有的采购环境中可以选择的物品供应。一种是现有采购环境无法提供的新产品，需要寻找新的物品供应商，或者需要与供应商共同开发的新产品。(2)接受余量需求：一是由于需求的快速增长，采购环境的供应量不能支持物品采购的需求.二是该种物品的采购需求持续下降，采购处于萎缩状态，导致非常性的供应不适应需求。例题：1. 认证计划的余量需求是()，因此造成采购环境扩大。A.原有采购环境容量不足以支持采购需求 B.剩余采购容量暂时没有对应需求 C.过去收收缩的采购环境不能满足新的采购要求 D.A和C (3)准备认证环境资料：采购环境包括认证环境和订单环境。(4)制定计划说明书：包括物品项目名细、需求数量、认证周期，还应附开发批量需求计划、余量需求计划、认证环境等资料。2、评估认证需求 (1)分析开发批量需求 开发

批量需求形式：按需求环境分，有研发物品开发认证需求和生产批量物品的认证需求。按采购环境分，有环境内和环境外物品需求。按供应商状况分，有直接供应物品的需要和需要定制物品需求等。

(2)分析余量需求：对于市场需求造成的余量需求可以通过市场及生产需求计划得到各种物品的需求和需求时间。对于因供应商减少造成的余量需求，可以通过分析现采购环境的总体订单容量与原订单容量的差别确定。两种余量相加形成总的需求余量。

(3)确认认证需求：根据开发批量需求及余量需求的分析结果确认需求。

3、计算认证容量

(1)分析项目认证资料：要求技术人员具备财务、市场、技术等综合分析能力。

(2)计算总体认证容量：供应商认证容量与订单容量是不同的。因此，计算采购环境的总体认证容量是把采购环境中所有供应商的认证容量加总，并对某些供应商的认证容量加以适当的折扣。

(3)计算承接认证量：供应商接受认证量等于当前供应商正在履行的认证合同量。由于周期不同，一般是计算某一段时间的承接认证量。

(4)确定剩余容量：某一物品的所有供应商的剩余容量的总和，即物品剩余认证容量是物品供应总体容量与承接认证容量的差额。

4、制定认证计划

(1)对比认证需求与认证容量：如果认证需求小于认证容量，可直接按认证需求制定认证计划。如果供应商容量远不能满足认证需求量，对于剩余的认证需求要制定采购环境之外的认证计划。

(2)综合平衡：综合考虑市场、生产、认证容量、物品生产周期等要素，判断认证需求的可行性，通过调节认证计划尽可能地满足认证需求。

(3)确认余量认证计划：对于采购环境不能满足的剩余认证需求，应与采购环境外的供应商制定认证计划，确保余量认证计划的执行。

(4)制

定认证计划：需确定认证物品的数量和开始认证的时间。 A、认证商品数量=开发样品需求数量 检验测试要求数量 样品数量 机动数量. B、开始认证时间=要求认证结束的时间-认证周期-缓冲时间。 例题1、认证物品数量=开发样品需求数量 () 样品数量 机动数量。 A.检验测试要求数量 B.试生产数量 C.开发批量 D.调整样品数量

二、采购订单计划(掌握)

采购订单计划内容包括：准备订单计划、评估订单需求、计算订单容量、制定订单计划。

1、准备订单计划

(1)接受市场需求：市场需求决定企业的销售计划，进而确定生产需求计划。(2)接受生产需求：编制物品需求计划的主要步骤：确定毛需求量、确定净需求量、对订单下达日期及订单数量等进行计划。(3)准备订单环境资料：供应商信息、每个供应商分摊的订单比例信息、从下单到交货的订单周期。(4)制定订单说明书：主要内容有：商品名称、需求数量、到货日期、市场需求计划、生产需求计划、订单环境资料等。

2、评估订单需求

(1)分析市场需求：订单计划除考虑生产需求外，还要兼顾企业市场战略及潜在的需求。(2)分析生产需求：对生产产品的品种、数量、规格、时间、消耗定额、库存数量进行核算。(3)确定订单需求：内容：通过订单操作程序，在未来制定的时间内，将指定数量的合格物品采购入库。

3、计算订单容量

(1)分析物品供应资料：对采购环境中的供应商及所能供应物品资料的分析。(2)计算总体订单容量：总体订单容量包括可供应得物品数量和可供应物品的交货时间，将不同的供应商在同一交货时间的供应量加总形成总体的订单容量。(3)计算承接订单容量：指某供应商在指定时间内已经签下的订单量。(4)确定剩余订单容量：剩余订单容量是指某物品所有供应

商群体的剩余订单容量的总和，它是物品供应商群体总订单减去已承接订单容量之差。

4、制定订单计划 (1)对比需求与容量：在需求小于容量的情况下，依据物品的需求制定订单计划，在供应商容量小于物品需求量的情况下，要求平衡环节对剩余物品的需求制定认证计划。(2)综合平衡：综合考虑市场、生产、订单容量等要素，分析物品订单需求的可行性和必要性，调整订单计划，计算容量不能满足的剩余订单需求。(3)确认余量认证计划：对于剩余需求，要确认能否按物品需求规定的时间和数量交货。(4)制定订单计划：A、 $\text{下单数量} = \text{生产需求量} - \text{计划入库量} - \text{现有库存} - \text{安全库存}$ 。B、 $\text{下单时间} = \text{要求交货时间} - \text{认证周期} - \text{订单周期} - \text{缓冲时间}$ 。例题： $\text{下单时间} = \text{要求交货时间} - \text{认证周期} - (\quad) - \text{缓冲时间}$ A.订单处理时间 B.订单周期 C.库存时间 D.送货周期

三、投招标工作策划(理解)

- 1、研究招标采购的必要性和可行性，明确招标的目的和内容。
- 2、研究确定招标的方法、标底、时间安排、操作步骤等具体内容。
- 3、研究确定评价指标体系、评价方法和评标小组。
- 4、编写招投标策划方案，上报领导审批通过。

四、投招标工作流程(掌握)

- 1、工作流程：招标 投标 开标 评标 授标 签订合同
- 2、招标 (1)编制招标文件：主要内容：投标人须知、合同条款、技术规格、投标书的编制要求、供货一览表、报价表和工程量清单。(2)发布招标公告 (3)进行资格预审：一是对供应商的合法地位和信誉等进行的基本资格预审，二是对已具备基本资格的供应商履行拟定采购项目能力审查的专业资格预审。例题：招标步骤分别为 发布招标通知. 编制招标文件. 进行资格预审. 聘请招标咨询机构。其正确工作流程是()。 A. B. C.

D. 2、投标 (1)投标准备。(2)编制投标文件和报价确定投标报价的注意事项：A、投标报价不能低于成本价.B、确定适当的利润率.C、把握好确定投标报价的时机 3、开标 开标必须采取公开方式，允许投标人或其代表出席，也可以请公证机关出席作证，允许记录、拍照、录音、录像。 4、评标 (1)对投标书初步审查.(2)详细评标.(3)编写并上报评标报告.(4)评标方法：最低评标价法、综合评标法、以寿命期的成本为依据评标、优点积分法。 5、授标 6、签订合同 五、采购合同的内容(理解) 1、采购合同是需求方向供应厂商采购货品时，按双方达成的协议所签订的具有法律效力的书面文件，它确认了供需双方之间的购销关系和权利与义务。 2、采购合同的内容 采购合同由首部、正文与尾部三部分组成。(1)首部：主要包括：名称、编号、签约日期、签订地点、买卖双方的名称、合同序言等。(2)正文：商品名称、质量规格、单价和总价、数量、包装、装运、到货期限、到货地点、检查和验收、付款方式、保险、仲裁条款、不可抗力等 (3)尾部：主要内容：合同的份数、使用语言及效力、附件、合同的生效日期、双方的签字盖章。 3、采购合同的订立 订立合同的环节：合同资格审查 制作合同 审批合同 签订并执行合同 4、采购合同范例：根据范例能自己制作采购合同。 六、采购合同的跟踪监控(一般了解) 1、跟踪监控及问题处理 (1)严密跟踪和监控供应商准备物料的详细过程，保证采购正常进行.(2)紧密响应生产需求形势.(3)慎重处理库存.(4)控制好物料验收环节。 2、合同跟踪监控的主要事项 (1)在合同跟踪工程中，要注意供应商的质量、货期等的变化.(2)注意把合同、各类经验数据的分类保存工作做好.(3)供应商的历史

表现数据对订单下达以及合同跟踪具有重要的参考价值。

七、合同的变更、解除与取消(理解)

- 1、采购合同变更和解除的条件：双方协商同意、不可抗力、一方未履行合同。
- 2、采购合同的修改：国内采购合同修改最常见的有交货日期以及价格的修改两者。国外采购合同的修改一般有三种常见形式：装运期的修改、船运改空运、一次装运改分批装运。
- 3、采购合同的取消：因违约而取消合同、因需求变更由企业要求取消合同、供需双方同意取消合同。

八、采购合同的争议及解决(掌握)

- 1、争议 争议是指买卖的一方认为另一方未能全部或部分履行合同约定责任与义务所引起的纠纷。主要有三种原因：卖方违约、买方违约、合同规定不明确、不具体。
- 2、索赔和理赔 索赔就是指损害的一方在争议发生后，向违约的一方提出赔偿的要求。理赔就是指违约的一方受理遭受损害的一方提出的索赔要求。
 - (1)索赔的期限：一般农产品、食品的索赔期限短一些，一般物资索赔期长一些，机械设备的索赔期限更长一些。
 - (2)索赔的依据：出具证据。
 - (3)索赔额及赔偿办法 例题：如果供应商不能交货，而合同又未订立具体赔偿标准，应按()标准执行。 A.采购方 B.供应商 C.合同法 D.采购惯例
- 3、仲裁 经济仲裁是指经济合同的当事人双方发生争议时，如果通过协商不能解决，当事人一方或双方将有关争议提交给双方所同意的第三者，依照专门的裁决规则进行裁决。
 - (1)仲裁的受理机构
 - (2)仲裁的程序：提出仲裁申请、立案受理、调查取证、先行调解、开庭调解。

九、采购绩效评估的指标(掌握)

采购绩效评估的内容涉及采购成本/价格，采购质量、交货和库存、采购组织等内容。

- 1、质量绩效指标 质量绩效指标主要是指供应商的质量水平以及供应

商所提供的产品或服务的质量表现，它包括供应商来料质量、质量体系水平等方面。

2、数量绩效指标 (1) 储存费用指标：存货利息与保管费用之和。(2) 呆料、废料处理损失指标：指呆料、废料的收入与其所要成本的差额。

3、时间绩效指标：衡量采购人员处理订单的效率，及对供应商交货时间的控制。包括经济采购费用指标、停工断料损失指标。

4、价格绩效指标：企业重视及常见的衡量标准。

5、采购效率(活动)的指标 年采购金额、年采购金额占销售收入的百分比、定购单的件数、采购人员的人数、采购部门的费用、新供应商开发个数、采购计划完成率、错误采购次数、订单处理的时间。

十、采购绩效评估指标的选择(一般了解) 1、以往绩效. 2、标准绩效. 3、同业平均绩效. 4、目标绩效。

十一、几种采购战略(一般了解) 1、保证供应战略. 2、降低成本战略. 3、供应支持战略. 4、环境变化战略. 5、竞争优势战略。

十二、采购战略的构成要素和考虑的要素(一般了解) 1、构成要素 任何选定的战略都应该包括对什么、质量、多少、谁、何时、在哪里、如何以及为什么这些问题的决定。

2、考虑的要素 (1) 政府规章和管理. (2) 产品责任. (3) 环境保护. (4) 废物处理。

把物流师站点加入收藏夹 欢迎进入：2009年物流师课程免费试听 更多信息请访问：百考试题物流师论坛 欢迎免费体验：百考试题物流师在线考试中心 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