

学习方案

学情分析:

在大一年级，学生学习了物流基础，供应链管理等课程。为本门课的学习奠定了基础。经过大一一年的学习，已经适应了学校生活节奏。但是受疫情的影响，学习习惯被打乱。需要开学进行调整。本门课程利用线上线下结合的方式，深入浅出。从理论到实践，培养学生统筹能力和采购实践能力。

学习进度，学习内容见附表

练习题参考答案

第一单元

1、广义的商品采购除了购买 以外还包括租赁、借贷、交换 三种途径。

2、采购制度可以分为集中制、分散制 和 混合制 三种。

4、公开招标作业,一般须经招标、投标、开标、决标 和 签约 五个阶段。

1、一般情况下，企业产品的成本中采购部分占的比例为(A)

A、60%-70% B、10%-20% C、80%-90% D、30%-40%

2、下面不属于集中制采购制度优点的是(D)

4、在采购方式中会造成采购物品规格不一的方式是(B)

8、企业库存控制的水平和科学化的程度，主要取决于(A)的工作

1、采购是影响企业利润其中一个因素。(对)

8、企业规模越小，分支机构分布越邻近，产品种类越相似，采用集中制的机会越大；反之，则采用分散制或混合制。(对)

11、集中采购制度主要适用于大型生产企业或大型流通企业。(错)

13、分散制采购制度有利于采购各环节的协调配合且手续简单，过程短，直接快速；同时占用资金和占用库存空间较小。(对)

27、在进行采购作业流程中，同一主管可对同一采购案件做多次的签核。(错)

6、采购的关键步骤有那些？

1、确认需求 2、需求说明 3、选择、评估供应来源 4、确定适宜的价格 5、订单安排

6、订单追踪与稽核 7、货物的验收 8、核对发票 9、结案 10、记录与档案维护

7 简述采购和采购管理的区别和联系？

	采购	采购管理
区别	<ul style="list-style-type: none">• 具体的采购业务活动，是作业活动• 只涉及采购员个人• 只能调动采购科长分配的有限	<ul style="list-style-type: none">• 对整个企业采购活动的计划、组织、指挥、协调和控制活动，是管理活动• 面向整个企业• 可以调动整个企业的资源

	资源	
联系	采购本身，也有具体管理工作，它属于采购管理。采购管理本身，又可以直管到具体的采购业务的每一个步骤、每一个环节，每一个采购员。	

8、简述采购管理的目标？

1. 选择合适的供应商 2. 适当的质量 3. 适当的时间 4. 适当的数量 5. 适当的价格

10、简述采购管理的发展趋势？

1) 跨国采购中心：随着全球经济一体化步伐的加快，贸易采购自由化将在更大的范围内进行。企业采购将出现跨国采购、大宗采购的趋势。

2) (二) 电子采购化：网络技术的发展，为电子采购提供了技术支持。电子采购能够提高采购的效率，降低采购成本，将会成为新经济环境下的一种重要采购方式。

案例分析

1、影响企业提高利润的因素有那些？请分析该案例中公司节约成本提高利润的重点在那里？

影响企业提高利润的因素有：销售额、采购成本、工资、企管费

节约成本提高利润的重点：在如何控制采购成本

2、如果你是该公司的经理，你会从那方面着手来提高企业的利润，请说明你的理由？

可以从采购成本来进行控制，在获得物料方面所做的点滴成本节约对利润产生的影响，要大于公司其他成本-销售领域内相同数量的节约给利润带来的影响。

第二单元

填空题：

1、请购单一般可以由 使用部门、仓储部门、生产管制或物料管制部门、专案小组 和 总务部门 的人员提出。

2、采购申请主要有 确定需求及内容、成本归属、有利于管理 和 节省费用 四个功能。

6、市场调查一般可分为 调查准备、调查实施 和 调查结果处理 三个阶段

单项选择题：

1、(B)是采购作业的起点

2、采购申请单一般有多联，其中由申请采购部门留存的称(A)

1、采购计划包含的内容有(AE)

2、采购申请的功能主要有(ABCDE)

3、在采购申请中应该注意下列那些事项(A CDE)

4、下面属于生产性质的采购申请单的有(A BDE)

5、在进行采购调查中对资料的分析整理主要包括的内容有(ACDE)

6、采购需要量的确定应达到的目有(ABCDE)

1、在进行请购过程中,一般物料均由仓储单位开出采购申请单,但是属于存量管制的物料则由使用单位开出采购申请间。(错)

2、在工厂进行扩建计划时，所有采购申请单应由采购部门开出。（错）

3、在进行请购过程中，所有采购申请单必须依照核签流程，按照采购申请的内容或金额大小，送呈不同部门主管审批。（对）

4、采购申请所需求的内容，只有采购管理部门最为清楚。（错）

5、物品的采购，有时会牵涉到相当复杂的内容，为了避免发生沟通上的错误，应以口头的方式提出。（错）

6、在请购中应确实表明申请采购物品的各项具体的内容。（对）

7、在提出采购申请之前，必须先对支付能力与愿意接受价格的上下限加以计算，以免采购申请内容超出预算范围。（对）

9、当申请采购部门填写采购申请单，并经其主管批准后，留存第二联，以作为将来查询追踪之用，而将其余五联送至采购单位承办。（错）

1、简述采购申请的功能？

1.) 确定需求及内容 2.) 成本归属 3.) 有利于管理 4.) 节省费用

2、简述采购申请中应注意的事项？

1.) 由适当的采购申请人来进行请购 2.) 以书面的方式提出 3.) 确定需求的内容 4.) 以规格表明需求的水准 5.) 预算的限制

3、简述固定数量法的特点？

(1)每次发出的数量都相同。

(2)订购数量的决定是凭过去的经验或直觉。

(3)也可能考虑某些设备或产能的限制、模具的寿命、包装或运输方面的限制、储存空间的限制等。

(4)此法不考虑订购成本和储存成本这两项因素。

4、采购计划的审批过程中审查的内容主要是什么？

① 是否符合上级计划安排的原则和国家的方针政策；

② 任务是否合理适当，物资消耗定额是否准确、先进、可靠；

③ 各期的库存储备量的预计有无高估或低估现象；

④ 各种采购物资是否配套；

⑤ 是否遵循了成本最优化原则，在保证质量的前提下，企业是否达到了先进性和效益性；

⑥ 计算是否有误，计划表格中各栏填写是否符合规定要求等。

5、简述设计调查表中应注意的几个问题？

①确定调查的问题与项目，要把调查需要和是否可能结合起来考虑。②调查提纲的拟定要根据调查内容和调查对象的不同特点，灵活应用。③调查中使用的命题用语，要通俗易懂，简明扼要。④调查表的排列格式，要清晰明朗，顺理成章，有助于被调查者回答问题。⑤在调查表的设计过程中，要反复检查修改，发现问题，及时纠正。

第三单元

1、采购价格的高低受各种因素的影响。（√）

2、杂志、报纸等媒体不是采购信息搜集的常用渠道。（×）

4、供应商成本的高低是不影响采购价格的最根本、最直接的因素。（×）

5、供应商的成本是采购价格的底线。（√）

7、如果采购数量大，采购企业就会享受供应商的数量折扣。（√）

8、招标的方式是采购企业确定价格的重要方式，其缺点在于不够公平合理。（×）

- 9、谈判是确定价格的常用方式，也是最复杂、成本最高的方式。(√)
- 14、报价在法律上是一种要约行为。(√)
- 17、议价的成功在很大程度上取决于所作计划的质量和数量。(√)
- 24、当企业处于生产的旺季时，对原材料需求紧急，因此不得不承受更高的价格。(√)
- 1、采购信息的收集可分为以下几类：(ABC)
- 2、采购信息的搜集，常用的渠道有：(ABCDE)
- 3、采购价格确定方式有：(ACD)
- 5、一般而言,供应商的报价依据以下三种基础来推行：(ABCD)
- 6、报价的种类有以下几种：(AD)
- 10、交货条件主要包括以下方面：(AB)
- 11、报价基础通常包括：(AB)
- 13、一个完整的议价过程包括以下阶段：(ABC)
- 2、供应商成本的高低是影响采购价格的最根本、最直接的因素。
- 4、如果采购数量大，采购企业就会享受供应商的数量折扣，从而降低采购的价格。
- 5、谈判是确定价格的常用方式，也是最复杂、成本最高的方式。
- 8、国内买卖的交货方式常以铁路、公路为主。
- 10、有权先售的报价这种报价，又称未售时有效的报价，对于供应商较为有利。
- 12、议价的成功在很大程度上取决于所作计划的质量和数量。
- 13、一个完整的议价过程包括议价前、议价中、议价后三个阶段。
- 16、不确定性报价，也被称附有条件的报价。这种报价，法律上称为不确定要约。
- 18、采购议价过程是由时间、地点、议价者及主题四个基本要素组成的。

一、简答题：

1、请你回答采购调查的范围有那些？如何进行采购调查？

答：根据一些企业的实际操作经验，可以把下列 6 大项目列为主要的采购调查范围：

- 选定主要原材料 20~30 种，其价值占全部总值百分比的 70%~80%以上。
- 常用材料、器材属于大量采购项目的。
- 性能比较特殊的材料、器材(包括主要零配件)，一旦供应脱节，可能导致生产中断的。
- 突发事变紧急采购。
- 波动性物资、器材采购。
- 计划外资本支出、设备器材的采购，数量巨大，影响经济效益深远的。

上面所列6大项目，虽然种类不多，但却是所占数值的比例很大，或影响经济效益甚广的。其中(1)、(2)、(5)三项，应将其每日行情的变动，记入记录卡，并于每周或每月作一个“周期性”的行情变动趋势分析。

2、请你详细描述采购价格确定的各种方法。

答：(1) 报价采购方式

即采购方根据需采购物品向供应商发出询价或征购函，请其正式报价的一种采购方法。通常由供应商寄发报价单，内容包括交易条件及报价有效期等。必要时另寄“样品”及“说明书”。报价只有经采购方完全同意接受后，双方的买卖契约才算成立。

(2) 招标确定价格

招标的方式是采购企业确定价格的重要方式，其优点在于公平合理。因此，大批量的采购一般采用招标的方式。但采用招标的方式需受几个条件的限制：所采购的商品的规格要求必须能表述清楚、明确、易于理解；必须有两个以上的供应商参加投标。这是采用招标方式的基本条件。

(3) 谈判确定价格

谈判是确定价格的常用方式，也是最复杂、成本最高的方式。谈判方式适合各种类型的采购。

3、企业采购询价文件一般包括的那几项内容？

答：一个完整的询价文件至少应该考虑包括下列几个主要的部分。

1. 询价项目的品名与料号
2. 询价项目的数量
3. 询价项目的规格书
4. 询价项目的品质要求
5. 询价项目的报价基础要求
6. 询价项目的交期要求
7. 询价项目的包装要求
8. 买方的付款条件
9. 运送地点与交货方式
10. 询价项目的售后服务与保证期限要求
11. 供应商的报价到期日
12. 保密协定的签署文件
13. 采购人员与技术人员的姓名及联络电话

4、简述如何对报价单进行审查。

答：对报价单的审查方法

● 首先注意是否是确定报价。确定报价主要审查如下项目：是否为有效期报价？有效期到何时为止的物资品牌、名称是否确定？是否是国际间所通用的？是否有一定数量？是否为确定价格？有无浮动价格等条款。

● 质量是否恰当？其所报物料规格是否明晰周详？

● 数量是否恰当？其所声明的物资的数量及单位是否开列清楚？单位是否为国际通用单位？若附有数量增减条款，那么它是否合理？

● 交货期是否及时？如果是从国外采购，那么所订立的立即装船、即期装船及限期装船的条款，是否合理？

● 价格是否恰当？所报单价及总价有无错误？

● 应注意投保条件，如果是平安险、破损险、水渍险，是否符合采购方要求或保障多方利益？

● 包装条款是否符合采购方要求？

● 交货责任条款是否合理？

● 付款条款是否合理？

● 有无其他特别条款？

5、请你说说成功议价的关键因素有那些？

答：

1. 要具备必胜的信念，议价者必须具备必胜的信念，不是仅仅指求胜心理，它有着更广泛的内涵和更深的层次。

2. 议价者要有耐心，很好地控制自己的情绪。

3. 议价者要有诚意受诚意支配的议价心理是保证实现议价目标的必要条件。

4. 善于树立第一印象

5. 营造和睦的议价氛围

6. 表述准确、有效

7. 采用稳健的议价方式
8. 拒绝方式要正确
9. 正确使用臆测
10. 议价应以成本而不是价格为中心

第四单元

- 1、所谓供应商管理，就是对供应商的了解、选择、开发、使用和控制等综合性的管理工作的总称。其中，了解是基础，选择、开发、控制是手段，使用是目的。
- 2、供应商的资质主要体现在其自身的经营理念、服务意识、作业流程之中，通过对其产品进行质量分析、对其完成的项目进行考察都能获得需要的信息。
- 4、考察供应商的经营能力，主要考察他的经营方针、管理层能力和财务状况。
- 5、供应商的技术能力突出，可以参与企业的技术改进，并且保证供货的质量保持较高的水平。
- 6、供应商是否距离企业比较近，距离越远，运输的成本越高；
- 8、虽然供应商的考评指标很多，但是归纳起来也不过四大类：供应商质量考评指标、供应商供应考评指标、供应商经济指标以及供应商支持与服务考评指标。
- 10、供应商的供应指标又称企业指标，是同供应商的交货表现以及供应商企划管理水平相关的考核因素，其中最主要的是准时交货率、交货周期、订单变化接受率等。
- 14、供应商的选择方法很多，主要分为三类：第一类为定性的分析选择方法；第二类为定量选择方法；第三类为定性定量相结合的分析评价方法。
- 15、直观判断法属于定性选择方法。
- 19、合作伙伴供应商是供应商在一个特定长的时间内与其客户就某些产品和服务达成一定的承诺和协议，也就是说，伙伴的概念必须建立在合作和信任之上。
- 2、供应商的资质概念可以划分成以下部分：(ABCD)
- 5、虽然供应商的考评指标很多，但是归纳起来也不过以下几大类：(ABCD)
- 6、供应商质量指标主要包括：(ABCD)
- 16、选择供应商的原则包括以下的：(AC)
- 17、供应商最基本指标包括以下几项：(ABCD)
- 18、供方的其他信息包括：(ABC)
- 19、在新的竞争环境中，企业越来越面临的压力有：(ABCD)
- 20、在供应商的资质管理方面，可采用一票否决制的有：(AB)
- 1、供应商的选择和管理是整个采购体系的核心，其表现也关系到整个采购部门的业绩。(√)
- 3、企业可以建立起不同层次的供应商网络，通过增加供应商的数量，致力于与关键供应商建立合作伙伴关系。(×)
- 4、对供应商的资质判断是一个长期的过程。(√)
- 7、供应商的服务品质和合作态度等都与产品、服务、客户满意度及所有财务指标息息相关。(√)
- 8、供应商的技术能力突出，可以参与企业的技术改进。(√)
- 10、供应商的工程管理能力也是评价供应商好坏的因素之一。(√)
- 12、供应商选择是企业的一个重要决策。(√)
- 14、选择具有高技术水准的供应商，对企业的长远发展是有好处了。(√)
- 16、地理位置近送货时间就长，意味着紧急缺货时，不能快速送到。(×)
- 17、直观判断法常常用于选择企业非主要原材料的供应商。(√)
- 1、供应商管理应抓好那几个基本环节？

(1) 供应商初选

- (2) 供应商审核
- (3) 供应商考评
- (4) 供应商关系管理

2、供应商的资质概念可以划分成以下部分：

- 1) 持续经营能力
- 2) 产品质量控制能力
- 3) 服务能力
- 4) 合同执行能力：

4、供应商的绩效评估要点有那些？

- (1) 经营能力
- (2) 技术能力
- (3) 成本对应
- (4) 工程管理能力

6、目前企业一般从那些途径去寻找供应商？

- 1) 从目前客户的供应渠道寻找；
- 2) 从你们的关系网中寻找；
- 3) 从相应的专业杂志寻找；
- 4) 从行业协会寻找；
- 5) 从网上寻找；
- 6) 如产品特殊，客户需求大，可在有能力的客户中定制。

第五单元

1、招标与投标是一个过程的两个方面，分别代表了采购方和供应方的交易行为。

2、按照竞争程度，公开招标可分为国际竞争性招标和国内竞争性招标。

3、资格预审包括两大部分，即基本资格预审和专业资格预审。

4、招标文件是供应商准备投标文件和参加投标的依据，同时也是评标的重要依据。

5、投标保证金可采用现金、支票、不可撤消的信用正、银行保函、保险公司或证券公司出具的担保书等方式交纳。

18、邀请招标与公开招标相比，因为不用刊登招标公告，投标有效期大大缩短。

19、“比价”是兼有邀请招标和协商特点的一种招标方式，一般使用于规模不大、内容简单的工程和货物采购。

20、基本资格是指供应商的合法地位和信誉，包括是否注册、是否破产、是否存在违法违规行为等。

24、开标应按招标公告中规定的时间、地点公开进行。

25、货物采购常用的评标方法有 4 种，即以最低评标价为基础的评标方法、综合评标法、以寿命周期成本为基础的评标方法以及打分法。

26、综合评标法是指以价格另加其他因素为基础的评标方法。

4、邀请招标有那些特点？

- (1) 请投标不使用公开的公告形式。
- (2) 接受邀请的单位才是合格投标人。
- (3) 投标人的数量有限。

5、议标主要方式有那几种？

- (1) 直接邀请议标方式
- (2) 比价议标方式
- (3) 方案竞赛议标方式

- 6、招标通告的内容因项目而异，一般应包括那些内容？采购实体的名称和地址。
- (1) 资金来源。
 - (2) 采购内容简介。
 - (3) 希望或要求供应货物的时间或工程竣工的时间或提供服务的时间表。
 - (4) 获取招标文件办法和地点。
 - (5) 采购实体对招标文件收取的费用及支付方式。
 - (6) 提交投标书的地点和截止日期。
 - (7) 投标保证金的金额要求和支付方式。
 - (8) 开标日期、时间和地点。
- 7、在采用综合评标法时，评标中除考虑价格因素外，还应考虑那些因素？
- (1) 内陆运费和保险费
 - (2) 交货期
 - (3) 付款条件
 - (4) 零配件的供应和售后服务情况
 - (5) 货物的性能、生产能力以及配套性和兼容性
 - (6) 技术服务和培训费用等
- 8、评标报告包括那些内容？
- (1) 招标通告刊登的时间、购买招标文件的单位名称。
 - (2) 开标日期。
 - (3) 投标商名单。
 - (4) 投标报价以及调整后的价格(包括重大计算错误的修改)。
 - (5) 价格评比基础。
 - (6) 评标的原则、标准和方法。
 - (7) 授标建议。
- (1) 招标投标方式是采购的基本方式，也是防止不正当交易的重要手段。(√)
 - (2) 招标投标法规一般都规定招标人应尽量不采用公开招标。(×)
 - (3) 邀请招标与公开招标相比，可以减低投标风险和投标价格。(√)
 - (4) “比价”一般使用于规模不大、内容简单的工程和货物采购。(√)
 - (5) 准备招标文件不是非常关键的环节，它不会直接影响到采购的质量和进度。(×)
 - (6) 在开标以前，所有的投标文件都必须密封，妥善保管。(√)
 - (8) 采购整套厂房可采用以寿命周期成本为基础的评标方法。(√)
 - (9) 初步评标工作比较简单，因而不是非常重要的一步。(×)
 - (19) 从狭义上讲，招标与投标是一个过程的两个方面。(√)
 - (20) 国际竞争性招标它要求制作完整的英文标书。(√)
- 1、招标投标方式一般包括以下方式：(ABC)
- 3、邀请招标有以下特点：(ABC)
- 4、议标又称谈判招标或限制性招标，它的主要方式有以下几种：(ABD)
- 5、采购招标程序包括：(ABCD)
- 6、货物采购常用的评标方法有以下几种：(ABCD)
- 7、评标程序分为：(AB)
- 12、公开招标一般由招标人在以下媒体上刊登招标公告。(ABC)
- 14、议标它的主要方式有以下几种：(AB)
- 15、采购招标程序包括
- A、资格预审 B、准备招标文件 C、发布招标通告 D、发售招标文件

第六单元

2、准备订单计划主要分为接收市场需求、接收生产需求、准备订单环境资料和制定订单计划说明书四个方面的内容。

3、评估订单需求主要包括分析市场需求、分析生产需求、确定订单需求三个方面的内容。

4、分析生产需求，首先要研究生产需求的生产过程，其次是分析需求量的要货时间。

5、在进行生产需求分析中对企业不同时期产生的不同生产需求进行分析是很有必要的。

6、计算订单容量主要有分析项目供应资料、计算总体订单容量、计算承接订单量和确定剩余订单容量四个方面的内容。

7、订单容量的含义有两个方面：一是可供给的物料数量，二是可供给的到货时间。

9、物料剩余订单容量等于物料供应商群体总体订单容量减已承接订单量。

10、制定订单计划主要包括：对比需求与容量、综合平衡、确定余量认证计划和制定订单计划四个方面的内容。

1、订购单一般可分为五联，其中承办联(第五联)是(D)

2、订购单一般可分为五联，其中作为供应商交货时的凭证的是(C)

3、因用途不同，订购单可分为多联，其中由供应商签字确认后寄回给企业的称为(D)

4、在下面的选项中不属于采购合同正文的是(D)

5、下面关于下单数量计算公式正确的是(A)

6、下面关于下单时间计算公式正确的是(C)

7、下面不属于合同首部内容的是(C)

8、下列对变更或解除采购合同解释错误的是(B)

四、多项选择题：

1、制定订单计划是采购计划的最后一个环节，它主要包括以下(ABCD)方面的内容。对比需求与容量。

2、采购合同管理的内容有下面的(BCDE)

3、在采购企业和供应商进行谈判过程中，订约双方当事人应遵循下列原则有(ACDE)

1、要想制定较为准确的订单计划，必须熟悉市场需求计划，或销售计划。(对)

3、准备供应商群体供应信息资料也就是准备订单环境资料。(对)

5、分析生产需求，首先要分析需求量的要货时间，其次是研究生产需求的生产过程。(错)

7、评估订单需求主要包括以下二方面内容：分析市场需求和分析生产需求。(错)

9、只有准确地计算出订单容量，才能对比需求和容量，经过综合平衡，最后制定出正确的订单计划。(对)

10、订单容量的含义有两个方面：一是可供给的物料数量，一是可供给的到货时间。(对)

11、承接订单量是指某供应商已经签下的订单量。(错)

12、承接订单容量的计算过程较为复杂，特别是存在少数供应商的情况。(错)

14、一份订单包含的内容有下单数量和下单时间两个方面。(对)

16、一般情况下当采购单位决定采购对象后，通常会寄发订购单给供应商，以作为双方将来交货的依据。(错)

20、一般来说一份完整的采购订单只需要对所采购的物品进行描述。(错)

22、一份完整的采购订单通常在订购单的背面，多会有附加条款的规定，这也是构成订购条件的一部分。（对）

23、恰当处理供、需，缓冲信息量之间的关系是采购订单管理中的重要内容。（对）

33、订立合同的建议和接受订立合同的建议，民法学上称为“要约”与“承诺”。（对）

1、准备订单计划主要有那几部分内容？

1) 接收市场需求 2) 接收生产需求 3) 准备订单环境资料 4) 制定订单计划说明书

2、计算订单容量主要包括那几个方面的内容？

1) 分析项目供应资料

2) 计算总体订单容量

3) 计算承接订单量

4) 确定剩余订单容量

3、采购订单的主要内容包括什么？

1. 交货方式 2. 验收方式 3. 罚则 4. 履约保证 5. 品质保证 6. 仲裁或诉讼 7. 其他

4、采购合同的要约的特征是什么？

(1) 要约必须是向特定人发出的。(2) 要约须是特定人的行为。(3) 要约必须含有可以订立合同的主要条款(4) 要求要约人做出答复的期限。

5、签订合同的谈判过程中，订约当事人应遵循什么原则？

① 必须遵守国家的法律、政策与计划，不得利用合同进行违法活动。

② 必须坚持平等互利、协商一致、公平合理的原则。任何一方不得强制另一方把自己的意思强加于人，当事人的意思表示必须真实。

6、采购合同的公证主要审查的条件有那些？

① 当事人必须具有行为能力；

② 合同的订立必须贯彻平等互利、协商一致、等价有偿的原则；

③ 合同内容不得违反国家的政策、法律法令；公共利益和社会主义道德准则；

④ 合同的内容必须清楚、具体、齐全。

七、论述题：

在实际订单操作过程中，合同、需求、库存三者之间会产生相互矛盾，突出的表现为：因各种原因，合同难以正常执行、需求不能满足导致缺料、库存难以控制。因此恰当处理供、需，缓冲信息量之间的关系是采购订单管理中的重要内容。

(一) 合同执行前订单的跟踪

作为订单人只应充分与供应商进行沟通，确认本次物料可供应的供应商，如果供应商按时签返订单合同，则说明供应商的选择正确。

(二) 合同执行过程订单的跟踪

进入订单实际作业阶段的第一个工作，就是要签订一份与供应商的正式合同。这份合同既是宣告双方合作关系的开始，也是一份双方承担责任与义务的责任书，也是规范双方合作关系的规范书，它具有法律竞争力，订单人员应全力执行跟踪，并且应和供应商相互协调，建立起相互之间业务衔接、作业规范的合作框架。合同跟踪应把握以下事项：

1. 严密跟踪供应详细过程，保证订单正常执行。

2. 紧密响应生产需求形式

3. 慎重处理库存控制

4. 控制好物料验收环节

(三) 合同执行后订单的跟踪

在按照合同规定的支付条款对供应商进行付款后需要进行合同跟踪。订单执行完毕的条件之一是供应商收到本次订单的货款，如果供应商未收到货款，采购人员有责任督促财

务人员按照流程规定加快操作，否则会影响企业的信誉。另一方面，物料在运输或者检验过程中，可能会出现一些问题，偶发性的小问题可由采购人员或者现场检验人员与供应商进行联系解决，重要的问题可由质管人员、认证人员解决。

第七单元

1、企业采购风险产生的主要因素有哪些？

答：1) 企业采购外因型风险。

- (1) 意外风险。
- (2) 价格风险。
- (3) 采购质量风险。
- (4) 技术进步风险。
- (5) 合同欺诈风险。

2) 企业采购内因型风险。

- (1) 计划风险。
- (2) 合同风险
- (3) 验收风险。
- (4) 存量风险。
- (5) 责任风险。

3、结合所学知识，你认为企业可以从哪些方面去规避采购风险？

答：1) 建立与完善企业内控制度，加强教育，提高素质。

2) 加强对物资采购招标与签约监督。

3) 加强对物资采购全过程、全方位的监督。