

- C.集中储存, 节省仓位
D.形成经济规模
- 5.供应环境, 是指与企业采购管理活动有关的宏观环境因素、供应商所处行业环境因素以及 ()
A.社会自然环境因素
B.经济文化环境因素
C.企业内部微观环境因素
D.法律环境因素
- 6.业务流程再造是对企业进行重新构造, 而不是对企业进行改良、增强或调整。这表现为业务流程再造的()
A.根本性
B.彻底性
C.显著性
D.流程特征
- 7.按战略层次的划分, 采购战略属于()
A.经营战略
B.职能战略
C.企业总体战略
D.业务战略
- 8.MRP 的基本思想是()
A.按产品结构划分, 将物料需求分为独立需求和相关需求
B.围绕物料转化组织制造资源, 实现按需准时生产
C.对物料的库存状态数据引入时间分段的概念
D.运用网络技术, 协调企业内外的各种职能
- 9.MRP 的发展主要经历了四个阶段: 时段式 MRP、闭环式 MRP、MRP II 和()
A. JIT
B. SCM
C. ERP
D. QR
- 10.一般而言, 在 MRP 系统中, 采购作业是从哪个步骤开始的? ()
A.订购单接收
B.资料调查
C.与供应商洽谈
D.报价和议价
- 11.对物料的需求可以分为相关需求和独立需求两种类型, 下面各选项中属于相关需求的是 ()
A.提供维修服务的汽车轮胎
B.汽车
C.购买一副网球拍免费提供的网球
D.冰箱
- 12.ERP 系统支持对混合型生产方式的管理, 主要是基于两种制造模式, 即精益生产和 ()
A.网络制造
B.敏捷制造
C.柔性制造
D.机械制造
- 13.在 ERP 系统的功能模块中, 以下哪一个模块是 ERP 系统的核心所在? ()
A.生产控制管理模块
B.物流控制管理模块
C.人力资源管理模块
D.财务管理模块
- 14.按 80/20 法则分类, 重点供应商是指()
A.占 80%价值的 80%的供应商
B.占 80%价值的 20%的供应商
C.占 20%价值的 80%的供应商
D.占 20%价值的 20%的供应商
- 15.根据供应商分类模块法对供应商细分, 如果供应商认为本单位的采购业务对于他们来说非常重要, 但该项业务对

- B.有利于减少层次，加速周转，简化手续，满足要求
- C.有利于节约物品，提高综合利用率
- D.有利于调动各方的积极性，促进企业整体目标的实现
- E.有利于加强管理，提高经济效益

4.以下属于招标采购的特点是()

- A.公平性
- B.公正性
- C.公开性
- D.竞争性
- E.广泛性

5.传统采购的特点有()

- A.责任自负、利益独享、互斥性竞争
- B.供需双方关系敌对
- C.需求方设立仓库、高库存
- D.信息传输、信息共享
- E.大批量少频次进货

三、名词解释(本大题共 3 小题，每小题 4 分，共 12 分)

- 1.标杆法
- 2.相关需求
- 3.集中采购

四、简答题(本大题共 4 小题，共 20 分)

- 1. 简述 MRP 与传统采购管理的主要区别。(6 分)
- 2. 简述准时采购的特点。(6 分)
- 3. 简述精益生产的关键点。(4 分)
- 4. 简述实施供应商管理用户库存方法的过程。(4 分)

五、案例题(本大题共 2 小题，共 28 分)

案例一 三洋科龙的采购供应商管理

在实际生产中供应商在交货、材料品质、供货提前期、库存水平等方面直接决定采购企业的生产稳定性和产能的保障，对采购企业的生存发展起着至关重要的作用。因此，三洋科龙公司采购员的角色已经从普遍意识上的“订货人”，发展成协调供应商的“咨询人员”。他们的工作重点集中在如何同供应商建立和发展恰当的关系以及降低总成本等活动，而不是放在订货以及补货的日常程序上。

三洋科龙在综合三洋和科龙集团双方的历史经验后，针对在我国市场的情况确定了选择供应商的具体策略，有效地指导并保证了全部供应商选择过程的合理性，避免了国内许多企业由经理拍脑袋决定的随意性现象。三洋科龙的供应商选择策略是：

1.门当户对策略。并非行业老大就是首选供应商。门当户对策略是指选择的供应商应足够大，其能力要能满足本公司近远期的需求；同时又要足够小，使得本公司的订货在对方的销售中占相当大的比重。这样，供应商才会在生产排期、售后服务、价格谈判等方面给予足够的重视和相当的优惠。

2. 供应链策略。与重要供应商发展战略合作关系。例如参股冷柜最重要的元件——压缩机的制造厂商，在其董事会取得席位。对各种供应商积极沟通联络，制定明确的制度，确保供应链的稳定可靠和利益共同体。

3. 评价策略。遵循“质量、成本、交货与服务”并重的原则。其中，质量因素最重要，要确认供应商是否有有效的质量保证体系，是否具有生产所需产品的设备和检验能力；在交付方面，要确定供应商是否有足够的生产能力、满足要求的人力资源是否充足（技术人员、管理人员的能力），是否能保证做到按时按需供货，以及具有满足意外需求的潜力；要考察供应商的售前售后服务记录；最后才是成本价格，在保证供应商一定商业利润的前提下实现采购费用的降低。

结合案例回答问题：

1. 在案例中，“订货人”和“咨询人员”各反映了企业与供应商建立的何种关系？（4分）
2. 试给三洋科龙公司拟定一个供应商评估与选择的步骤。（5分）
3. 结合案例，谈谈供应商评价（评审）的主要内容包括哪些。（5分）

案例二

海尔构建 B-to-B 平台

海尔集团创立于 1984 年，现已发展成为大型国际化企业集团。国家经贸委主办的《中国经贸导刊》2002 年第五期刊发了国内“2001 年自营出口 1000 万美元以上生产企业名单”，在 690 家 1000 万美元以上生产企业名单中，海尔集团名列第五位。

海尔搭建的 B-to-B 平台是一个面对供应商的采购平台，以降低采购成本、优化分供方，未来几年内，利用海尔自身的品牌优势和采购价格优势，该平台还将成为一个为所有采购商和供应商服务的公用的平台，成为物料的采购和分销中心。通过该平台可与供应商建立协同合作的关系，在 B-to-B 平台上实现网上招标、投标、供应商自我维护、订单状态跟踪等业务过程，把海尔与供应商紧密联系在一起。这样可以降低采购成本和缩短采购周期，提高采购业务的效率和效果，减少不必要的人工联络及传递误差，仅分供方成本降低的收益就达 8%-12%。目前，海尔一年的采购费用是 100 多亿元，采用网上采购后，采购价格会大幅下降。采购是物流活动中重要的一环，海尔为推进物流重组，将集团的采购活动全部集中，规模化经营，全球化采购。海尔集团每个月平均要接到 6000 多个销售订单，为此需采购 15 万余种物料。而海尔通过整合、优化供应资源，使供应商由原来的 2336 家优化至 978 家，其国际供应商的比例上升了 20%，并且，一些以前根本没被纳入供应系统的优良采购商也得到企业的注意，形成了面向全球的采购网络。配送事业部承担降低库存成本并对制造系统进行物流保障的重要作用。企业内部的配送管理实施 JIT 管理，增加批次，减少批量，以库存速度提升库存水平。同时对各企业内部的运输资源进行整合重组，按照物流一体化的策略构建储运事业部，统一协调及控制运输业务，为零距离销售提供物流配送的保障。商流通过整合资源降低费用提高效益；资金流则保证了资金的流转顺畅。

结合案例回答问题：

1. B-to-B 系统有哪几种基本运营模式，本案例涉及到哪种运营模式？（4分）
2. 结合案例和所学的知识，谈谈通过 B-to-B 在线采购系统的运用，制造商可以从哪几个方面获利。（10分）