

15. ABC 分析法是控制采购成本的途径,采购决策时,必须考虑不同物料的资金占用量大小。
B 类物料是年度资金占用量最高的库存,这些品种一般占库存总数的
A. 5% B. 15% C. 30% D. 55%
16. 在编号时,用部分或全部编号代表货物的重量、尺寸、性能或其他特性。该种货物编号法被称之为
A. 流水号编号法 B. 数字分段法
C. 实际意义编号法 D. 后数位编号法
17. 所有储存货物可以按照一定特性进行分类,每一类货物都有固定的存放位置,而同属一类的不同货物又按一定的规则来分配储位,该货物储存策略是指
A. 定位储存 B. 随机储存
C. 分类储存 D. 共同储存
18. 下列适用于仓库空间大,库存货物数量少、品种较多的情况的货物储存策略是
A. 定位储存 B. 随机储存 C. 分类储存 D. 共同储存
19. 下列货物状态中,搬运活性指数最高的是
A. 托盘上 B. 车中 C. 集装箱中 D. 散放在地上
20. 下列货物堆存方法中,将底层并排摆放,上层放在下层的两件货物之间的堆垛方法是
A. 纵横交错式堆垛法 B. 重叠式堆垛法
C. 仰伏相间式堆垛法 D. 压缝式堆垛法

二、多项选择题:本大题共 5 小题,每小题 2 分,共 10 分。在每小题列出的备选项中至少有两项是符合题目要求的,请将其选出,错选、多选或少选均无分。

21. 远期合同采购是供需双方为稳定供需关系、实现商品购销而签订远期合同的采购方式,以下适用于远期合同采购的是
A. 企业生产和经营长期需要的物资
B. 科技开发和产品开发进入稳定成长期后的物资
C. 国家战略收购物资
D. 大宗农副产品收购的物资
E. 企业生产需要的通用、标准、易损件
22. 采购经理的主要职责是
A. 主持采购部的全面工作 B. 制定物资采购原则 C. 做好采购的预测工作
D. 制定采购计划 E. 监控项目产品的状况

23. 供应商绩效考核是指对已经获得采购方认可的现有供应商的实际工作表现的考核,供应商考核的经济指标包括
- A. 价格水平 B. 合作态度 C. 降低成本的态度与行动
D. 分享降价成果 E. 付款
24. 下列属于采购谈判的谈判中原则的是
- A. 知己知彼 B. 掌握主动权 C. 不要急于摊牌
D. 不要轻易放弃 E. 做好谈判记录
25. 商品检验时,根据检验目的不同,商品检验可分为
- A. 生产检验 B. 验收检验 C. 全数检验
D. 抽样检验 E. 第三方检验

非选择题部分

注意事项:

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上,不能答在试题卷上。

三、简答题:本大题共 7 小题,每小题 5 分,共 35 分。

26. 简述供应商评估的方法。
27. 简述验收不合格的处理办法。
28. 简述采购付款操作的具体步骤。
29. 列举采购谈判的技巧。
30. 企业采购成本一般由哪些构成?
31. 货垛的“五距”要求有哪些?
32. 简述盘点作业的主要内容。

四、论述题:本大题共 2 小题,每小题 9 分,共 18 分。

33. 论述采购订单计划的编制。
34. 论述装卸搬运应遵循的原则及如何做到装卸搬运合理化。

五、案例分析题:本大题共 2 小题,共 17 分。

采购员小李很烦恼,因为供货商不能及时供货,还振振有词。这些供货商不仅不是那些名不见经传的小单位,在同类产品中几乎都是国内前五名,甚至排名第一、第二。小李一直认为,这些大供应商应该是严格遵守合同的,但是,请看小李以下的遭遇:

某风机厂的产品质量、名气、产值综合评分在国内同行排名前十,绝对没有人不认可,而且

还是美国上市公司。与小李所在公司是长期合作单位,每年业务量不少于800万元。合同签订交货期为95天,合同金额为135.45万元,付款方式为转账支票。合同签订后两个月,小李电话联系询问进展情况,业务员答应保证按时交货。两个半月后,业务员支支吾吾不给出清楚答复,小李感觉不妙,立即发传真,要求对方书面回答进度情况;而某风机厂不但不回传真,还反问他是不是真的要按期提货。

4月1日星期日小李连夜赶去风机厂,因为小李知道周一是例会日,但却发现此供应商连原材料还没有买,小李非常生气,要求业务员给出合理解释,却没有合理理由。小李见了他们的销售经理,调度会后,书面保证小李在4月20日保证交货。小李知道只要排产,真正的生产周期只要20天左右,20日交货只需正常生产即可。

4月13日小李与风机厂再次联系,问生产得怎么样了,得到的回答是外壳成型了,主轴和叶轮在机床上。随后同时向小李保证25日交货绝对没有问题。小李追问为什么又推迟,却没有满意的答复。

小李立即安排人要过去,但答复休息没有人,所以小李再次安排人周日晚上过去,周一到达。结果只看见了几片外壳割下来的料,其他的轴、叶轮,还有欺骗小李的那个人。

4月25日下午,小李再次问发货了没有。对方告诉小李说在5月1日前发货,并说他们24小时赶工。

29日小李再问,他们又问能不能在5月1日后发货,争取10日发机壳,15日发转子,保证小李20日开机。

小李立即向领导汇报,总经理一听急了,要求马上出发,亲自开车陪小李一起去,为了同一批货去了3趟4人次。

总经理亲自接见小李一行,第一句话就是:“你们放心,保证不影响你们整体进度,昨天我刚把生产厂在撤职了”。这次到车间看货,外壳成型了;主轴粗加工存放在地下“时效处理”,还需要调质处理、精车、淬火、磨等;叶轮还刚割了两端平板。经他们一再要求后总经理安排生产分厂出了进度表:保证5月8日交货,并写了书面批示、盖章。

35. 分析这种风机没有按时交货的原因?(7分)

36. 假若你是一个采购员,怎样做催货工作?(10分)