

2023 年 4 月高等教育自学考试

# 采购与仓储管理试题

课程代码:07008

1. 请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

2. 答题前,考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。

## 选择题部分

注意事项:

每小选出答案后,用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动,用橡皮擦干净后,再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

一、单项选择题:本大题共 20 小题,每小题 1 分,共 20 分。在每小题列出的备选项中只有一项是最符合题目要求的,请将其选出。

1. 以下采购对象中,属于非生产原料性质的工业用品,通常都是低值商品,品种繁多,单项商品采购规模也较小的是  
A. 机器设备采购      B. 原材料采购      C. 零部件采购      D. MRO 采购
2. 采购主体直接向商品供应单位实施采购的方式是指  
A. 集中采购      B. 分散采购      C. 直接采购      D. 间接采购
3. 下列不属于分权式的采购组织的不利因素的是  
A. 增加成本      B. 权责不清      C. 目标冲突      D. 浪费资源
4. 如果采购部门隶属于生产部副总经理,则以下说法正确的是  
A. 协助生产顺利进行  
B. 获得较佳的价格与付款方式  
C. 提升了采购的地位与执行能力  
D. 配合生产制造与仓储单位,达成物料整体的补给作业
5. 采购部门的设置方式中,有时会根据采购物品重要性进行分工,一般将利润影响程度高,供应风险大的策略性项目的决定权交给  
A. 高级主管      B. 基层主管      C. 采购经理      D. 采购科长

6. 合理选择采购市场调查方法是采购市场调查过程中的重要环节,把调查对象置于一定的条件下,了解其发展趋势的调查方法的是
- A. 询问法                      B. 统计法                      C. 观察法                      D. 实验法
7. 某企业 1 月份的汽车零部件需求量是 1000 件,安全库存量是 200 件,现有库存是 400 件,在途量是 200 件,则需要的订货量是
- A. 200 件                      B. 400 件                      C. 600 件                      D. 800 件
8. 评估供应商时,要根据具体情况选择合适的评估方法。下列方法中,当采购物资数量较大、涉及资金较多时,一般采用的方法是
- A. 直观判断法                      B. 加权综合评分法
- C. 招标选择法                      D. 协商选择法
9. 由于供应商不具备符合客户需要的生产技术和供应水平,供货后因质量、工艺等问题导致采购方无法让采购物流正常投入生产,导致缺货。这种交货期延误的原因是
- A. 供应商的原因                      B. 采购方的原因                      C. 不可抗力原因                      D. 系统原因
10. 谈判原则是谈判的指导思想和基本准则,在谈判中,减少表达有损于他人的观点,该原则属于
- A. 合作原则                      B. 理解原则                      C. 礼貌原则                      D. 尊重原则
11. 一份买卖合同主要由首部、正文与尾部三部分内容组成,下列属于采购合同尾部内容的是
- A. 签订地点                      B. 生效日期                      C. 签订日期                      D. 合同序言
12. 投标时,对于未能按要求提交投标保证金的投标,招标人将视为不响应投标而予以拒绝。招标机构向落标的投标者发出《落标通知书》并退还其投标保证金,最迟不超过规定的投标有效期期满后的
- A. 7 天                      B. 14 天                      C. 30 天                      D. 60 天
13. 将收集到的大小不均、杂乱无章的计量值数据进行整理,找出数据的分布中心及散布规律,以判断质量是否稳定,预测不合格率,提出改进之类的具体措施,该数据统计方法是
- A. 直方图                      B. 排列图                      C. 因果图                      D. 管理图
14. 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。C 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%
15. 货物入库验收的第一道程序是
- A. 验收准备                      B. 核对凭证                      C. 查看货物                      D. 数量检验

16. 依货物的特性分成多个数字组,每一数字组代表此项货物的一种特性。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. 分组编号法      D. 后数位编号法
17. 每一项储存货物都有固定储位,货物之间不能互用储位,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,搬运活性指数最低的是
- 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,较便于作业、计数,但稳定性较差,容易倒垛的方法是
- 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. 采购管理的目标是
- A. 适当的供应商      B. 适当的质量      C. 适当的时间  
D. 适当的数量      E. 适当的价格
22. 采购人员需要具备的知识素质是
- A. 市场学知识      B. 业务基础知识      C. 社会心理  
D. 自然科学知识      E. 文化基础知识
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,供应商考核的供应指标包括
- A. 来料批次合格率      B. 来料抽检缺陷率      C. 准时交货率  
D. 交货周期      E. 订单变化接受率
24. 跟催的有效方法都有哪些?
- A. 订单跟催法      B. 定期跟催法      C. 物料跟催表法  
D. 物料跟催箱法      E. 盯人逼迫法
25. 货物的质量检验形式有
- A. 外观检验      B. 尺寸检验      C. 机械物理性能检验  
D. 化学成分检验      E. 厂家产地检验

# 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. 简述订单计划准备。
27. 简述采购业务流程
28. 简述采购订单管理中的订单准备工作。
29. 什么是采购合同,采购合同的特征是?
30. 简述招标采购的程序。
31. 简述 ABC 分类控制法方式。
32. 简述提升采购绩效的途径。

## 四、论述题:本大题共 2 小题,每小题 9 分,共 18 分。

33. 论述货物出库时,发生的问题及处理办法。
34. 开标的程序是怎样的。

## 五、案例分析题:本大题共 2 小题,共 17 分。

### 格兰仕企业的采购成本降低策略

不论是松下、通用汽车等老牌企业,还是戴尔、惠普等新兴企业,都建立了强大的采购部门和完善精密的采购制度。采购部门不仅仅是一个购入原材料的部门,同时是企业的利润中心之一。在收入不变的情况下,降低成本就意味着增加利润。

原材料成本占格兰仕总成本的 60%~70%,因此,采购成本是格兰仕最重要的成本,也是每年降低成本的重点部门。格兰仕降低采购成本有如下妙招:

#### 1. 向供应商要利润

采购人员与对方谈判时最有效的一种武器是了解供应方的合理成本水平。为了培养采购人员的这种能力,格兰仕物资供应部把市场上各种同类产品都找来,分析最低多少成本能做出这个产品。对手电筒的分析给大家最深的印象,最低 2.5 元可以做出市场上卖 10 元左右的手电筒。

无独有偶,与沃尔玛打交道的供货商,大多对沃尔玛又爱又恨。爱的是商品进了沃尔玛一定很好销售,恨的是沃尔玛对供货商的成本极为清楚,他们的利润率被压在一个较低的水平上。

## 2. 不断开发供应商,营造竞争局面

供货商的开发和管理应该是动态的,较理想的状态是鲶鱼效应,格兰仕就是不断开发新的、更有威胁的供应商,让它像鲶鱼激活沙丁鱼一样,在供货商之间营造彼此竞争的氛围。

## 3. 与供货商共赢

与供货商合作谋权共赢是有远见的企业坚持不懈的工作。如果只顾自己的利益,将被供货商抛弃。格兰仕注重诚信,在付款条件方面坚决遵守45天付款期的规定,到期自动付款,不会像业内其他一些企业那样,找出各种借口和拖欠,然后等着供货商来“做工作”。因为这些因素,很多供货商都愿意与格兰仕合作。

## 4. 招标比价技巧

格兰仕规定:所有采购都要通过招标进行,3000元以上的采购必须由3家以上的企业竞标,5000元以上的采购必须由5家以上的竞标,招标比价后,采购人员可以初步定价,但采购员没有最终决定权,还得经过公司内的专家审计。

审计专家建有日常采购成本的数据库,数据库中包括众多厂商的同类产品的市场价、成本构成等数据。审计专家认为采购员的报价合理,签字后采购才有效,即使是总经理也要服从专家的意见。

## 5. 管好采购人员

采购人员拿回扣等腐败现象,在格兰仕没有生存的空间,格兰仕的经理会在双方合作开始前就直接拜访对方高层,向供应商的高层表明“阳光交易”的决心。由于高层已经沟通了这种理念,供应商就不会再动这种心思。如果对方私下里搞这种活动的话,格兰仕可能会终止与该供应商的合作。

格兰仕对采购人员的素质要求是:让对方充分感到你的诚意,对非常有把握的事情不要承诺;少说多听,以静制动;多听多问对方陈述和要求,然后再寻求突破。

格兰仕在员工教育方面也特别强调真诚和诚信,并辅以制度上的严格要求。由于格兰仕是一个有长远发展前途的企业,包括采购业务人员在内的员工在企业里也容易有长远的计划,通常不会希望因为做“拿回扣”之类的短期行为而失去了在企业长期的发展机会。

35. 影响采购成本的主要因素都有哪些?(9分)

36. 分析格兰仕公司降低采购成本的策略。(8分)