

# 上市公司如何虚构采购业务|在“互联网+”背景下，企业如何编制采购计划-股识吧

## 一、企业如何解决采购管理存在的非信息的对称信息博弈

邀请招标

## 二、请教上市公司的采购流程

采购需求、寻找供应商、送样、评审、比价议价、送货、质量稳定、批量送货、结款、售后服务。

## 三、在“互联网+”背景下，企业如何编制采购计划

罗列你所采购项目，后道过互联网发给对方

## 四、投标公司如何采购投标商品：小企业无资质参加投标，投标公司则不生产招标购买的商品。

邀请招标

## 五、怎么采购，才能让企业越做越好

一、首先强烈推荐的是熟悉公司产品。

如果您有幸由于自身的素质而被一家企业录用，那么先恭喜您获得了一个成为合格采购的机会。

首要任务是要尽快熟悉公司产品，原因如下：1、公司产品各个生产环节的了解，可以让你明白将要采购的原材料、半成品等在产品中所担当的角色，从而对其品质

要求与对应的数量需求知晓2、在熟悉公司产品时，顺便你会对公司各个部门及相关联络方式进行初步了解，包括销售、生产、技术、质量、财务、物流等等这些将会帮助您以最快的速度融入团队二、其次推荐的是熟悉原料、半成品、贸易品等做为采购这将是您今后从事的主要任务基础，一般分为下面几个方面了解：1、了解所购品市场行情，由于先前您已经对公司需要采购的原料、半成品等质量要求方面有所了解，那么可以通过阿里、google及各种搜索引擎了解所以您也仅仅通过其他方面大体了解下市场。

2、时刻掌握影响采购品的价格波动情况，有些采购品例如有色金属、矿产、纺织原料价格波动较大，甚至一天一个价直接影响采购成本。

而另一些采购品由于税收、汇率等间接影响也会使采购成本上下浮动，例如进口产品等等，还有其他一些非人为因素影响价格波动的情况等等。

3、了解目前采购品供应商情况，这情况除了在公司现有业务往来、供应商考核外。

三、再次就是具体采购实务工作了1、采购流程的了解2、审批程序了解3、询价、议价、商谈、合同签定的了解4、进货、验收、入库、出库的了解5、质量投诉问题的处理。

对企业采购流程吃透，不同的企业各流程有所区别，获得这信息对一个具备采购基本素质和能力的人来说根本不会有问题，在此也不做为重点四、与供应商的关系与你的供应商保持一个良好的或者说更上层关系，对你将来采购工作中相关采购价格、交货期限、支付方式、索赔工作等等都是有巨大帮助的。

一个合格的采购仅仅是一个采购执行者或者说是操作者，而对于合格的采购而言涉及到与供应商关系这点做到并不难，因为具备了深入能力，小小的维护供应商关系相信难不倒各位，在成为一个好采购里还会着重分析，个人认为上述的几点如果您已经做到，那么恭喜您已经成为一个合格的采购。

需要提醒大家的是合格的员工仅仅能说明您已经熟悉了本职工作，成为了熟手，但您在公司的地位是否会发生波动呢？在外资企业当您成为一个合格采购，不出什么意外您可以一直从事此工作到退休，但那些在私企其他企业的从业人员也许就不会如此幸运，从另一个方面来说具备条件的朋友也不会仅仅局限做到一个采购执行者或操作者，进阶到好的采购，一个优秀的采购人员让企业离不开你。

## 六、如何控制一个公司的采购行为

做好采购管理工作并没有固定的模式，每一个企业都应该根据企业的特点制定出适合自己的管理模式。

加强物资采购管理，坚持招标和比质比价采购，形成了一套规范化、程序化、制度化的物资采购供应模式，降低采购成本，提高企业的经济效益。

1 做好采购管理的基础性工作 建立决策及执行和监督相互制约的管理机制 目前很多企业的物资采购往往掌握在一个部门或者几个人甚至一个人的手里，由一个岗位完成从计划申请、物资采购到储备管理、物资发放的全过程管理，缺乏有力的监督机制。

按照机构的权责和机构相互支持、相互制衡的原则，应建立起决策、执行和监督相互制约的机制。

决策层负责制定采购原则、方针、采购限价等；

执行部门即采购部门负责具体实施；

监督层即价格管理部门负责控制，监督采购价格及采购行为。

价格部门与采购部门相分离，独立行使物价管理职能，不受外界及任何人的影响，不与客户接触。

做到各部门权责明确。

形成有效的制衡机制，权利的分散和制约会有效的防止物资采购中的“暗箱操作”。

2 建立健全严格的管理制度 市场经济从某种意义上讲就是法制经济。

规范企业物资采购环节人的行为，不能只靠个人的觉悟，根本途径是靠制度。

在企业内部，搞好制度建设是实施采购管理的工作基础和重要保证。

也就是要在企业内部建立起科学、严密、规范、具体、可行的管理制度，来规范采购人员的采购行为，管理人员的管理方法等，形成“管理靠制度、办事讲原则、业务按程序”的工作格局，以便做到有法可依、有章可循、违者必究，使企业的采购管理走上规范化、制度化的轨道。

3 建立现代化的信息网络 及时准确的信息是科学决策的依据，采购管理是面对市场的，当前市场瞬息万变，不掌握充分的信息，决策就会变成武断，因此必须利用现代化的通讯工具，建立快速的价格收集网络，实现有价可比。

收集价格信息主要有三种渠道：

一是专业人员走向市场调查，感受市场价格变化动态，写出价格分析报告；

二是参与其它单位的招标会，招标询价；

三是利用互联网、电话等询价。

此外信息还来源于报刊杂志、企业建立的内部计算机信息系统等。

信息就是财富，广泛收集价格信息是决定物资采购价格的基础。

企业应为采购部门、价格审计部门配备各种现代化的通讯工具，建立广泛的信息网，保证采购管理工作得到及时的信息支持。

4 采购管理工作中的具体措施 及时了解市场物价信息，准确预测市场行情适时采购 在市场经济条件下，商品的价格会经常随着季节、市场供求情况的变动而变动，因此，采购人员要通过各种现代化的手段及时掌握市场信息，广泛进行价格的对比了解，研究原材料的市场供求情况，并注意及时反馈信息，以便于企业决策层把握国际、国内的市场动态，预测市场行情，做出正确决策，把握好时机和采购数量，适时采购。

## 参考文档

[下载：上市公司如何虚构采购业务.pdf](#)

[《股票限售期解禁提前多久回避》](#)

[《建信股票基金赎回要多久》](#)

[《股票一般多久买入卖出》](#)

[《股票冷静期多久》](#)

[下载：上市公司如何虚构采购业务.doc](#)

[更多关于《上市公司如何虚构采购业务》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/subject/33197215.html>