
2. 구매관리의 기능 및 역할

1. 구매관리의 정의

1) 총체적인 개념의 정의

- ① 필요한 자재를 조달하는 과정을 관리하는 것으로서 회사내부로부터 구매 요청한 자재에 대해 적합한 공급업체를 선정하여 주문하고 이를 추적하여 수령하는 일련의 과정을 관리하는 것이다.
- ② 원하는 품질의 자재를 적절한 가격과 조건으로 필요한 시기에 공급받기 위한 관리를 의미한다.

2) 제조개념의 정의

생산계획의 달성을 위해,

- 생산에 필요한 자재를
- 적절한 거래처로부터
- 적절한 품질을 확보하면서
- 적절한 시기에
- 적절한 수량과
- 적절한 가격으로
- 최소의 비용으로

입수하기 위한 일련의 모든 관리활동

2. 구매관리의 기능

1) 구매관리의 기능

제품을 적기에 생산·판매할 수 있도록 자재를 최저의 가격으로 구입, 공급하여 원가절감 및 고객에 대한 서비스 향상으로 회사 이익을 극대화하는 것이다.

2) 구매관리의 4가지 기능

- ① 구입품관리
품질관리, 납기관리, 원가관리, 불합격품의 처리 등
- ② 외주업체관리
업체평가 및 선정, 업체실태조사, 신규업체발굴, 거래조건협상, 업체지원 등
- ③ 회사부문관리
자체생산/외주생산 구분, 원가절감활동, 매입관리, VA/VE활동.
- ④ 구매부문관리
구매계획, 발주관리, 가격관리, 업체관리, 구매업무규정의 정비.

3. 구매관리의 역할

1) 구매관리의 역할

구매관리는 회사경영에 필요한 자재(또는 용역)를 필요한 시기에 필요한 량을 가장 경제적으로 구입하여 공급하는 것이다.

즉, 생산활동이나 영업활동을 원활하게 수행할 수 있도록 필요한 물품이나 용역을 적시에

공급하는 것이다.

2) 구매 담당자의 역할

- ① 필요한 품질(Q), 가격(C), 납기(D)를 갖춘 자재를 필요한 양 만큼 구입한다.
- ② 외주업체에 대한 지도, 지원, 육성을 통하여 공존공영을 꾀한다.
- ③ 제품생산에 관한 지식을 갖추어야 한다.

4. 구매관리의 목적

1) 원활한 생산활동이나 영업활동의 실현

- ① QCD가 뛰어난 원재료나 부품을 확보.
- ② 원재료나 부품을 안정적으로 확보.
- ③ QCD의 모든 면에서 신뢰할 수 있는 거래처 선정.
- ④ 재무상태가 건전한 외주업체 선정.

2) 회사의 이윤 극대화



3) 구매관리와 외주관리의 차이점

- ① 구매관리
 - 구매를 계획하고 조정하여 통제하고 평가하는 일련의 과정을 말하며,
 - 효율적이고 합리적인 구매형태를 취하여
 - 구매에 투입되는 자금, 기간 등의 모든 비용을 최소화 하는 것이다.
- ② 외주관리
 - 사업자가 다른 사업자에게 물품의 제조를 규격, 품질, 성능, 디자인 등으로서 지정하여
 - 생산을 의뢰하는 제조위탁의 과정 관리를 말한다.

2. 구매관리의 목적

- ① 원활한 생산활동이나 영업활동의 실현
- ② 회사의 이윤 극대화이다

3. 구매관리의 4가지 기능

- ① 구입품 관리
- ② 외주업체 관리
- ③ 회사부문 관리
- ④ 구매부문 관리