

Wprowadzenie	9
Rozdział 1	
Logistyka zaopatrzenia a strategia zakupowa	13
1.1. Procesy logistyczne w przedsiębiorstwie	13
1.2. Identyfikacja i optymalizacja kosztów zakupu	19
1.3. Outsourcing w logistyce	22
1.4. E-logistyka – informatyczne wsparcie zarządzania logistycznego	23
1.5. Decyzje ograniczające ryzyko zakupów	27
1.6. Koncepcje sieci zaopatrzenia	31
Rozdział 2	
Proces poszukiwania i segmentacji dostawców	35
2.1. Segmentacja dostawców	35
2.2. Logistyka informacji w sferze zakupów	39
2.3. E-procurement i platformy przetargowe	41
2.4. Normy ISO a ocena dostawców	43
2.5. Porównanie dostawców	46
Rozdział 3	
Metody oceny i kwalifikacji dostawców	49
3.1. Audit dostawców	49
3.2. Systemy punktowe oceny dostawców	53
3.3. Inne systemy oceny dostawców	61
3.4. Kwalifikacja dostawców	65
3.5. Książka dostawcy jako zbiór procedur zakupowych	67
Rozdział 4	
Proces ofertowy w zakupach	69
4.1. Zapotrzebowanie i zapytanie ofertowe	69

4.2. Prawne uwarunkowania ofert dostawców	79
4.3. Procedury postępowania z ofertami dostawców	81
4.4. Zamówienie jako akceptacja oferty	84
4.5. Znaczenie ogólnych warunków zakupu (OWZ)	86

Rozdział 5

Negocjacje zakupowe	89
5.1. Etapy negocjacji zakupowych	89
5.2. Przygotowanie negocjacji przez kupującego	91
5.3. Taktyki negocjacji zakupowych	92
5.4. Techniki przełamania impasu w negocjacjach	96
5.5. Specyfika negocjacji z dostawcami zagranicznymi i monopolistami	98

Rozdział 6

Ogólna koncepcja umowy z dostawcą	101
6.1. Wpływ założeń w zakresie ogólnej koncepcji na kształt umowy	101
6.2. Baza dostawy według zwyczajów Incoterms 2010	102
6.3. Sposoby rozliczania umów zakupu	133
6.4. Zasady negocjowania rozliczenia umowy przez kupującego	143

Rozdział 7

Elementy umowy z dostawcą	149
7.1. Elementy umowy i zasady ich negocjowania	149
7.2. Dane formalne umowy	152
7.3. Zasadnicze warunki umowy zakupu	157
7.4. Ogólne warunki umowy zakupu	176
7.5. Zabezpieczanie terminów dostaw i kary umowne	187
7.6. Rozstrzyganie spraw spornych	190

Rozdział 8

Umowa ramowa w sferze zakupów	197
8.1. Specyfika ramowej umowy zakupu	197
8.2. Elementy umowy ramowej	199
8.3. Ustalanie cen i harmonogramów dostaw	204
8.4. Zawieranie umów wykonawczych w ramach umowy ramowej	207
8.5. Pierwszeństwo uzgodnień w warunkach umowy ramowej	208

Rozdział 9

Transport w zaopatrzeniu przedsiębiorstwa	209
9.1. Transport a logistyka w przedsiębiorstwie	209
9.2. Wykorzystanie spedytorów w zaopatrzeniu	210

9.3. Podstawy prawne umów transportowych	214
9.4. Zawieranie umów transportowych	216
9.5. Decyzje w zakresie transportu drogowego	218

Rozdział 10

Reklamowanie zakupu towarów i usług	223
--	------------

10.1. Prawne uzasadnienia reklamacji	223
10.2. Rękojmia jako odpowiedzialność z mocy prawa	226
10.3. Gwarancja jako podstawa reklamacji na podstawie umowy	230
10.4. Kwestie odpowiedzialności dostawcy na bazie Konwencji CISG	232
10.5. Reklamacje wobec spedytorów i przewoźników	233

Zakończenie	239
--------------------------	------------

Literatura	241
-------------------------	------------

Działalność działów i służb przedsiębiorstwa odpowiedzialnych za zakupy nie była do niedawna zbyt doceniana, a cały wysiłek w zakresie modernizacji procedur był ukierunkowany na struktury sprzedaży, jako bezpośrednio przynoszący przychód. Wobec pojawiających się coraz częściej problemów ze sprzedażą, które wynikały głównie z zaostrzającej się konkurencji, ale także ze spowolnienia gospodarczego, konieczne stało się szukanie możliwości obniżenia kosztów, co pozwoliłoby sformułować korzystną ofertę rynkową. Takie jedno z istotnych obszarów, w którym właściwie przeprowadzona optymalizacja mogła przynieść znaczące oszczędności, zaczęto postrzegać sferą zaopatrzenia. Obszar ten jest znacznie bardziej stabilny od obszaru sprzedaży i z powodzeniem można w nim wprowadzać różne rozwiązania i procedury optymalizujące koszty. Ponadto zakupy traktowane są jako pierwsze ogniwo w procesie zapewnienia jakości końcowego produktu. Stąd pojawiło się duże zainteresowanie tą sferą także w ramach systemów jakości, a zwłaszcza różnych systemów ISO. Normy jakości ISO 9001, których nowa edycja ukazała się w 2015 r., traktują zakupy w sposób odmienny niż to ujęto w poprzednim wydaniu.

System zaopatrzenia przedsiębiorstwa nabierał szczególnego znaczenia wraz z rozwojem logistyki. Zaopatrzenie stało się punktem wyjścia bardzo popularnej koncepcji łańcucha logistycznego i wiele było mówić o zarządzaniu tym łańcuchem. W praktyce konieczne stało się włączenie zaopatrzenia w sprawy systemy decyzyjne, wspierane przez programy informatyczne z zakresu e-logistyki. Na potrzeby działań taktycznych w ramach zakupów powstały rozwiązania z zakresu e-procurement. W współczesnych przedsiębiorstwach nadal pojawia się problem sprawnego połączenia działań z zakresu logistyki zaopatrzenia, w tym w szczególności zarządzania informacją, siecią zaopatrzenia, zapasami czy kwalifikowaniem i oceny