

增强成本竞争优势：电子商务降低采购成本 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E5_A2_9E_E5_BC_BA_E6_88_90_E6_c40_64096.htm 电子商务降低采购成本

对于企业来说，物资或劳务的采购是一个复杂的多阶段过程。首先，购买者要寻找相应的产品供应商，调查他们的产品在数量、质量、价格方面是否满足需求。在选定了一个供应商后，企业需要把详细计划和需求信息传送给供应商，以便供应商能够准确地按照客户要求的性能指标进行生产。如果产品样品被认可，而且供应商有能力立即生产，购买者就会发出一份标有具体产品数量的采购定单。然后，买方会接到供应商的通知，告知采购定单已经收到，并确认该定单可以满足。当产品由供应商发出时，购买者再次接到通知，同时还有产品的发货单。买方的会计部门核对发货单和采购定单后付款。当原有定单变动时，购买过程将更加复杂。从以上所述可以看出，企业采购过程中信息获取和信息传递是主要工作内容。目前，有一些企业已经在专用网络上使用了电子数据交换(EDI)，大量的数据通过网络传输以减少采购过程中劳动力、印刷和邮寄所需的费用。有数据表明，全球范围内在增值网上利用电子数据交换进行的商务活动超过1500亿美元。据统计，利用电子数据交换的企业一般可以节省5%-10%采购费用。Internet具有进一步降低采购费用的潜力。相对于专用网络，Internet网络信息传输费用极其低廉，这不仅使大企业在采购过程中所进行的电子数据交换费用大大降低，而且使中小企业也可以通过网络进行采购(由于专用网的接入成本较高,中小企业难以承受，所以中小企业通过专用网络EDI

进行采购是可望而不可及的)。另外，由于Internet网络的上网企业众多，所以采用网上招标，可以寻求更理想的供应商，以尽可能低的价格完成物资和劳务的采购。总之，Internet网上采购在降低采购费用方面的优势是显而易见的。美国通用电气公司可以作为一个例证。通用电气公司照明设备分部的工厂为购买低价值的机器零件，每天要向公司资源部送交数百份定额申请单。资源部对于每一份定额申请单都要向仓库索取它必须附带的图纸，从库房里查出，带回来，照相复制、打包，与定额申请单一起附加到出库表上装进信封寄出。这一过程至少需要7天时间，即繁琐又费时。资源部一般一次只能向2-3家供应商发出招标信。1996年，通用电气公司照明设备分部试用了公司第一个联机采购系统，这是通用电气公司信息服务部开发的一个外部网(Extranet)。之后，资源部可以从其内部网接收电子定额申请单，然后通过Internet向全世界的供应商招标。这一系统自动地调出图表，并把它们附在电子调配表上。在资源部开始这一过程的两个小时内，供应商将通过电子邮件、传真或电子数据交换系统收到发来的定额申请单。通用电气公司可以在接到投标的当天对其进行评估并做出决定。据通用电气公司宣称，该分部采购费用已下降了30%，60%的采购人员已被重新安置工作，资源部每月至少可增加6-8个额外的工作日用于采购政策研究，而不再去做文字处理、照相复印、装信封等在人工处理时必须做的工作了。由于可以接触更广泛的联机供应商，引起更多的竞争来降低价格，材料费用下降多达20%。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com