

ERPSCM及电子商务关系研究电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_ERPSCM_E5_8F_8A_E7_c40_645572.htm

近年来，国内外众多学者对企业资源规划、供应链管理、电子商务以及客户关系管理领域进行了大量的探讨和研究，大大加速了企业信息化的进展。但是，在这些理论的边界与相互关系等问题上，却出现了彼此交叉、纠缠不清的局面，阻碍了企业管理信息系统的进一步应用与发展。为了保持企业内部部门之间、企业与企业之间畅通的信息流通与交换，必须对企业管理信息系统进行集成。

这里以经营权独立的工业企业为研究对象，通过比较企业资源规划、供应链管理以及电子商务各自资源管理职责的不同以及业务上的相互支持来讨论彼此之间的区别与联系，为系统的集成提供理论支持。

1 ERP、SCM、电子商务的功能职责

1.1 企业资源规划

企业资源规划(Enterprise Resource Planning, ERP)在MRP 的基础上发展而来，在MRP 的基础上增加了设备管理、质量管理、分销管理、人力资源管理等等，20世纪90年代，进一步融合吸收业务流程重组、准时制生产、数据挖掘等思想以及新兴技术，得到了进一步的发展，应用也进入了相对成熟的阶段。ERP将企业的生存环境看作一条供应商、企业本身、分销网络和客户等环节紧密连接的供应链，以顾客需要和市场驱动为导向进行采购、生产和销售，对供应链的管理是ERP的核心思想。EI冲定位于企业内部资金流与物流的全程一体化管理，实现从原材料采购到产品完成整个过程的各种资源计划与控制。除了对生产过程的管理控制，ERP还能够从财务、成本、人力资源等角度跟

踪、监控企业运作，并辅助企业财务、生产等方面的决策。ERP在目标上充分体现对成本的控制、对质量的控制和对客户服务的管理，以增强企业的市场竞争能力。但是，在ERP兴起与发展时，计算机网络技术没有成熟，Internet刚刚萌芽，从而限制了ERP的应用范围，使得ERP把对供应链管理的重点放在企业内部供应链，对外部供应链关注的范围比较窄，往往局限于直接的供应商和分销商。

1.2 供应链管理

供应链管理(Supply Chain Management, SCM)兴起是缘于企业试图消除因供应链上信息传递太慢或错误而误导的生产及存货计划。从概念上说，所谓供应链(supply Chain, SC)就是围绕核心企业，通过信息流、物流、资金流等，将供应商、制造商、分销商、零售商直到最终用户连成一个整体的功能网链结构模式。SCM是涉及与供应链相连的所有相关节点、部门和人员的集成化管理，它的基础是合作的思想。在新的市场环境下，企业与其供应商、销售代理、最终客户之间的关系已不再是单纯的业务往来关系，而是优势互补、利益共享的合作伙伴关系。在合作思想的基础上，把供应链看作一个完整的运作过程对其进行集成化管理，就可能避免或减少各个环节之间的很多延误、浪费，即有可能在更短的时间内，用更少的总成本实现价值的增值。实现SCM的关键之一在于如何全面、有效地共享供应链上各节点企业的信息。现代先进网络通讯技术，尤其是Internet技术很好地解决了这个问题。

SCM中通过Internet共享的信息主要包括生产、库存、需求、供应、运输等方面的信息。实现SCM的关键之二在于如何有效利用供应链其他节点所共享的信息。企业从其他节点获得必要的共享信息以后，对这些信息有两种不同的处理方式

。第一种是利用这些信息对供应链上的各节点进行协调控制，从而获得利益，联合库存就是通过这种方式的最佳表现。另一种方式是利用适当的方法对信息进行分析处理以及预测，辅助企业采购、生产和销售等方面的决策。SCM通过利用供应链上的共享信息，可以大大加速供应链上物流和资金的流动速度，从而为企业创造更多的价值。由上述可知，SCM旨在通过对外部资源，尤其是信息资源的管理来获得效益。

1.3 电子商务 20世纪90年代中后期，Internet技术迅速发展

。Internet技术比早期电子商务采用的电子数据交换方式成本低很多，而且方式更灵活，这使得基于Internet的电子商务迅速得到了推广和应用。电子商务是指所有利用企业内部网、企业外部网以及Internet来解决商业交易问题，降低产、供、销成本，开拓新的市场，创造新的商机，从而增加企业利润的所有商业活动。从本质上来说，电子商务是SCM中采购与销售职能在网络上的扩展。构建在Internet以及其他网络通讯技术基础上的电子商务，具有传统商务不可比拟的优越性，一是商品和货币的数字化或符号化.二是交易过程的电子化、无纸化和购买行为的个性化.三是市场的网络化、一体化和无边际化.四是超越时空，异地交易和异时交易成为可能。正是由于这些特性给企业带来更大的潜在商机和商业利润。可是，电子商务作为一种新兴的商务模式，与传统商务一样，其核心还是商务，其关注的内容也是如何使得企业能够寻找、发现更多的贸易伙伴，在贸易实体进行贸易时能够更节省成本。强调贸易实体之间的贸易关系是电子商务区别于其他信息系统的关键特征。

2 ERP、SCM及电子商务之间的联系 2.1 ERP与SCM

ERP与SCM关注企业的不同方面，但是又有紧密

的联系，其联系体现在两个方面：首先，SCM是通过扩展增强ERP中销售和采购职能来实现的。SCM通过扩展ERP的职能，可以进一步提高ERP的运作效率并且降低成本，从而获得更大的效益。SCM扩展了ERP的销售职能，销售部门不仅要负责企业产品的销售，还要想办法维持、改善与客户的关系，以保持、吸引更多的客户，因而发展出了客户关系管理。同时销售部门对需求信息的分析预测也由针对直接客户和分销商转移到针对整条供应链，对外部供应链的协调控制也转变为面向整条供应链的协调控制。SCM扩展了ERP的采购职能，采购部门不仅要负责企业的物料采购，还必须及时准确地获取上游企业的供应信息，利于企业进行必要的协调和决策。供应链管理中与上游企业的协调也是通过采购部门来完成的。其次，ERP注重于企业内部资源的集成与效率的提高，其局限在于对外部供应链的支持力度较弱。SCM注重于对外部资源的管理和利用来获得效益，但是其对企业内部的管理大都沿用ERP的思想和职能。ERP与SCM各有所长却又各有所短，形成了一种优势与劣势互补的局面。在决策方面，SCM面向整条供应链进行数据分析和预测，可以通过Internet直接与核心企业进行信息交流，纠正了ERP针对直接的供应商和分销商做分析预测所导致的偏差逐级放大缺陷，大大提高了需求和供应决策的准确性，从而有利于企业做出更合理的采购、生产以及销售决策。在协调控制方面，SCM一方面从外部供应链上存、生产等方面信息与外部交换，达成协调双方或多方都有利的合作方案，因此SCM需要ERP的紧密支持与配合。众多学者在ERP和SCM的发展上争论不休，导致了ERP与SCM纠缠不清的局面，其实它们发展的最好方法是实

现ERP与SCM的集成，集成以后的ERP与SCM叫什么名称并不重要。

2.2 SCM与电子商务

SCM是面向整条供应链的管理模式，必然包含企业相邻节点之间的管理，电子商务为SCM对相邻节点的管理和交易提供了强有力的辅助。就企业本身而言，电子商务的应用，尤其是B to B的应用，大大提高了企业SCM的效率。电子商务提高了市场营销能力，便于拓展国内外市场，寻找更稳定、更有潜力的合作伙伴.减少了交易过程的流通环节，降低了交易成本，加快了资金周转速度.方便客户信息记录，改善客户服务体系，增强客户关系管理。就整条供应链而言，电子商务的应用极大地提高了整条供应链的运作效率。电子商务大大缩短了供应链上采购信息从下游传递到上游的时间，信息流动时间的缩短提高了物流和资金流的流动速度，而第三方物流和电子支付方式又保证了物流和资金流按照预定的速度流动。物流、资金流、信息流流动速度的加快使得供应链能够在更短的时间内实现价值的增值。虽然电子商务功能强大，但是这并不意味着电子商务要取代SCM甚至ERP。电子商务在整个企业信息系统中功能范围有限，它的功能特性说明它不能单独担当起企业发展的重任，必须有企业内外部流畅、高效的管理与之协调，这就要依靠企业的ERP与SCM的集成系统支持来实现。

2.3 ERP与电子商务

电子商务的应用侧重于作业层，而ERP涉及企业的各个层面，它们的关系有3点：(1)基于供应链的兼容性。电子商务的应用为SCM提供了强有力的辅助，而ERP首先使用了SCM思想，因此通过SCM与ERP的集成，电子商务可以很容易实现与ERP的集成，而且这种集成既提高了电子商务的效率，也提高了SCM、ERP的运作效率。(2)基于业务流程的

辅助性。ERP系统作用于企业的整个业务流程，它有3个层次的应用：决策层的数据查询与综合分析、中间层的管理与控制、作业层的业务实现。而电子商务的应用，可以快捷地提供各种数据的查询及分析，为各个层次提供辅助性支持。(3) 基于应用的互补性。企业在引进电子商务时，不会完全摒弃传统的采购与销售模式，而是两种模式共同存在和互为补充。

3 ERP、SCM及电子商务的集成

ERP、SCM以及电子商务在实践中得到了不同程度的应用，随着信息化的深入以及企业发展的需要，系统之间的集成日益提上日程，企业应该遵循如下步骤进行ERP、SCM以及电子商务的集成。如下步骤进行ERP、SCM以及电子商务的集成：以ERP为基础，面向供应链重新分析、设计、调整企业业务流程，保证业务流程连贯、畅通。新的业务流程不仅要涵盖企业内部供应链的管理，还必须涵盖对外部供应链的管理，如客户关系管理、供应商管理、网络交易等。设计、调整业务流程时，必须充分把握ERP与SCM在采购、生产、销售决策上的相互影响与关系，保证企业能够及时响应外部供应链以及市场供求的变化。而且必须充分考虑将来业务扩展的可能性，保证新的业务流程具有较好的灵活性和可扩展性以能够在将来为这些业务的扩展提供充分的支持。在现有ERP、SCM以及电子商务系统的基础上，根据新的业务流程规划、设计、调整企业信息系统，使信息系统不仅能够满足新业务流程的需要，而且能够支持业务流程的扩展与变化。对于现有系统中缺乏的功能，必须增加新的功能应用以支持新的业务流程，例如，企业可能需要增加网络支付功能以支持电子支付或转账。对于系统中一些运行效率低下或者交错重复的功能应用，经过权衡之后

可能予以抛弃，例如，ERP与电子商务系统中可能都存在客户管理的模块，这些模块可能保留其中的一个或者全部被抛弃，而被新的客户关系管理系统取代。根据各应用功能之间的相互关系，进行数据集成，使数据和信息能够在应用系统之间畅通流动，使得各应用系统能协同运作，完成企业的整个业务流程。可以发现，数据集成大都发生在系统的边界上，如图4及图5虚线所示，ERP系统与SCM系统只要能够进行必要的信息交换，就能够很好地进行协作。而电子商务只要与采购部门或销售部门的信息系统进行必要的的数据交换，就能够很好地实现与SCM的集成，从而使ERP、SCM及电子商务系统融为一体。在ERP、SCM以及电子商务的集成过程中，ERP是系统集成的核心，因为ERP保证企业内部的高效运作，这是企业实施SCM与电子商务的基础。SCM扩展ERP的采购与销售职能，其与ERP在业务、应用功能以及数据的集成过程主要围绕如何制定更好的采购、生产、销售决策并协作执行而进行。电子商务与ERP、SCM的集成主要围绕如何更好地在作业层提供辅助支持以及如何为ERP、SCM提供大量的业务数据进行分析和决策而展开。

4总结

ERP、SCM以及电子商务系统对企业资源管理的领域不同，ERP侧重对企业内部资源的集成提高运作效率，而SCM通过对外部资源的管理获得效益，电子商务关注于企业商务的拓展与管理，为ERP与SCM提供辅助。但是，由于供应链业务流程的持续性，企业整个业务流程需要ERP、SCM以及电子商务系统协作完成。它们之间的协作主要围绕如何制定更好的采购、生产、销售决策以及如何更好地协作执行决策而展开，因此系统的集成也将围绕协作过程中所需要进行的采购、生产、销售等方

面信息的交换而实施，进一步释放管理信息系统的巨大能量。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