

第十一章 供应商管理

第一节 信息与管理信息系统

一、信息概述

(一) 信息的含义

- (1)信息是客观世界各种事物的特征的反映。
- (2)信息是可以通信的。
- (3)信息形成知识。

(二)信息的类型

信息可以从不同角度分为以下几类：按照管理的层次可分为战略信息、战术信息和作业信息；按照应用领域可分为管理信息、社会信息和科技信息等；按照加工顺序分为一次信息、二次信息和三次信息等；按照反映形式分为数字信息、文字信息、图像信息和声音信息等。当然，信息还可以从其他角度进行分类。

(三)信息的属性

- (1)事实性
- (2)时效性
- (3)不完全性
- (4)层次性
- (5)可变换性
- (6)价值性
- (7)可压缩性

(四)信息的作用

(1)信息是一种战略资源

(2)信息已经逐步取代资本的作用

(3)与物质和能量的消耗不同。信息是自增值的积累。越用越多

(4)信息可以起到心理调节的作用

二、管理信息系统的功能

- (1)信息采集
- (2)信息处理
- (3)信息存储
- (4)信息管理
- (5)信息检索
- (6)信息的传输

三、管理信息系统规划方法

- (一)关键成功因素法
- (二)企业系统规划法

第二节 企业采购管理信息系统

一、企业采购业务中的信息流程

- (1)接受物料需求或采购指示(采购申请)
- (2)选择供应商
- (3)谈判和签订采购合同
- (4)签发采购订单
- (5)跟踪订单
- (6)验收货物
- (7)确认发票与支付
- (8)结案并维护供应商档案

二、企业采购管理信息系统的功能

- (1)基础信息管理
- (2)供应商管理
- (3)采购申请
- (4)采购谈判与合同管理
- (5)签发订单
- (6)跟踪订单
- (7)验收货物
- (8)确认发票与付款
- (9)库存管理
- (10)统计与辅助决策

第三节 ERP中的采购管理

一、传统采购工作模式

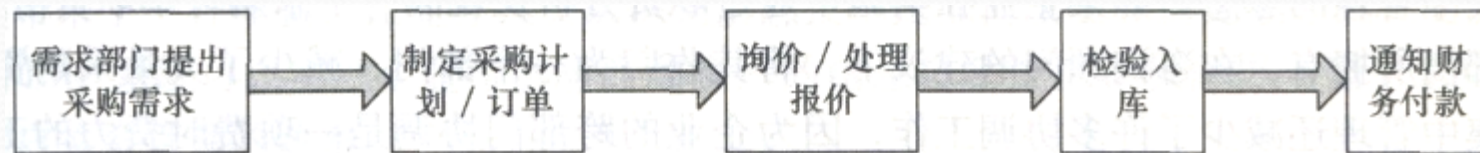


图 12-1 传统采购工作模式

缺点：

第一，物料管理、采购管理、供应商管理由一个职能部门来完成，缺乏必要的监督和控制机制；另外，通常情况下，由于供应部(科)担负着维系生产用原材料供给的重任，为保证原材料的正常供应，所以必然会加大采购量，其直接后果是带来不必要的库存积压和增加大量的应付账款。

第二，业务信息共享程度弱。由于大部分采购操作和与供应商的谈判是通过电话来完成，没有必要的文字记录，采购信息和供应商信息基本上由每个业务人员自己掌握。其带来的影响是业务的可追溯性弱，一旦出了问题，难以调查；同时采购任务的执行优劣在相当程度上取决于个人，人员的岗位变动对业务的影响大。

第三，采购控制无法在事前进行监控，通常是事后控制。相对于事后控制(虽然有反馈效果)而言，事前控制能够为企业减少许多不必要的损失，尤其是横跨多个区域的企业。

二、ERP中的采购工作模式

(一)基于职责为核心的流程设计

表 12-1 ERP 系统中采购流程包含的职责

工 作	职 责	对应模块
提出采购请求	采购申请	采购、库存
提出采购计划/订单/发运通知	采购计划/计划发放/订单	采购
询价/报价	询价管理/报价处理/供应商管理	采购、财务
检验入库	接收	库存
通知财务付款	付款/发票	财务

(二)基于高度共享的基础信息平台应用

使用**ERP**系统后，提供基础信息的岗位的工作量增加了，比如采购员、询价 / 报价管理员的工作量会增加，因为以往这些工作都是通过电话来完成，而**ERP**系统要求所有的采购单据都要在系统中进行记录。**ERP**系统构筑的信息平台提高了业务的可追溯性，减少了业务操作中的人为因素。

ERP系统可随时查询任意时间与某供应商发生的采购业务，并可以查出该笔业务进行的状态。

另外，**ERP**系统还可以随时运行需要的报表，以反映某一时期采购业务的执行情况，例如通过趋势分析为改善下一阶段工作提供及时的信息。

ERP系统按照设定的指标对供应商的状态进行分析，包括供应商供货质量分析、数量分析等，并从中总结规律，制定相应的供应商管理策略。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/645310334014011242>