

电商采购在企业中的应用

The Application of E-commerce Procurement in Enterprises

岳盟

Meng Yue

中广核核电运营有限公司 中国·广东 深圳 518035

China Nuclear Power Operation Co., Ltd., Shenzhen, Guangdong, 518035, China

摘要: 电子商务的发展使得人们的消费趋向智能化。电商采购能够有效提高效率,降低成本,且有着价格透明、选择多样化等优势,近年来已经成为物资采购的重要方式之一。论文对传统采购与电商采购之间的利弊进行了简单阐述,详细分析了电商采购存在的问题,并提出了行之有效的建议。

Abstract: The development of e-commerce makes people's consumption tend to be intelligent. E-commerce procurement can effectively improve efficiency, reduce costs, and has the advantages of transparent price transparency and diversification. In recent years, it has become one of the important ways of material procurement. This paper briefly expounds the advantages and disadvantages between traditional procurement and e-commerce procurement, analyzes the problems existing in e-commerce procurement in detail, and puts forward effective suggestions.

关键词: 电子商务; 采购; 应用

Keywords: e-commerce; procurement; application

DOI: 10.12346/emr.v5i2.8580

1 引言

当前,人类社会进入数字经济时代,人工智能、大数据等技术发展迅速。在这种背景下,许多企业将新技术应用作为高质量发展的重要手段,而物资采购是企业生产经营的重要环节,直接影响到最终的利润。近年来,随着网络信息技术的不断发展,电子商务已经开始从消费领域向各产业领域延伸,并且表现出非常明显的优势。

2 电子商务采购的含义

电子商务指的是传统商业活动的电子化,即在各种网络平台上,通过电子交易方式进行交易的活动。具体来讲就是利用先进科技、以商品交换为中心的活动。电子商务是网络技术应用的新趋势,电子商务主要依靠的是电子平台,它所具有的优势是传统媒介手段不能比较的,能够为商务活动提供广阔发展空间^[1]。

3 传统采购与电商采购之间的利弊

3.1 传统采购的弊端

企业办公用品的采购费用往往在经营成本中占据一定的比例,而且属于必要支出。一般情况下,大部分大型企业会拥有固定供应商,但是一些规模较小的企业则在批发市场或零售店直接购买,对它们而言,在实际采购过程中往往存在着诸多困难,比如品种非常复杂、周期较长等,而且支付起来也比较麻烦。企业讲究效率,要是在采购环节浪费太多不必要的时间和人力资源,就很难获得更高的经济效益。要是由企业部门或个人采购,那么就很难将价格压到最低,这也在无形中拉高了企业成本^[2]。另外,因为办公用品不是生产资料,所以在进行购买的过程中,通常不会纳入严格审批程序中。如果内部管理存在漏洞,很可能导致购买的产品并非计划中的办公用品。随着企业规模的不断扩大,该项支出所造成的浪费也会越来越大,进而影响到企业的正常运行。因此,在长时间不透明无序化情况之下,这类开支已经成了

【作者简介】岳盟(1987-),男,中国陕西西安人,本科,工程师,从事商务采购研究。

企业经营管理方面的一个重要问题。

3.2 电商采购的优点

①提高了采购效率。和传统的购买方法相比,这种方法更加方便快捷、信息全面,而且还在很大程度上减少了信息发布、物资选择时间,而且也不用跟供货商进行反复磋商,提高了交易效率^[3]。相关人员确定采购目录后可在平台上进行挑选,有些还能够直接连接产地,缩小了采购周期。另外,在电子商务平台上选购,相关人员就可以随时进行信息查询,不会再受到时间、地点等限制,因此能够快速地对比多家供应商的物品,并从中挑选出最优质的。然后再利用智能终端下单、支付,这样相关人员就可以实时掌握物流配送信息,同时还能够全过程完成物资的采购。根据有关资料显示,许多采购项目能够在一个星期内送到指定的地点,比传统采购缩短了40%的时间。②扩大了采购市场范围。许多企业在购买所需产品的时候,会采取公开招标或询价方式采购,但是因为大部分都是当地的一些供应商投标,所以能够选择的产品种类相对较少,难以进行充分的比较。电商采购的采购范围更大,这样企业就能有更多的选择余地,而且还能够真正实现公开、公平、公正^[4]。③满足了企业个性化需求。传统招标采购具有一定的片面性,大多数情况下只是通过几个评审专家确定结果。但是电商采购能实现全员参与,企业可以从中挑选出最优质的产品,而且这种方式具有很强的灵活性,能适应市场变化,从而有效提高用户体验和满意度。④降低了采购成本。传统采购的双方都需要耗费较大的精力,效率相对较低。而电商采购有效地减少了人工操作流程,运用了各种先进的科技,所以不仅极大地减少了人工投入和招标成本,同时还在很大程度上降低了人员的工作压力。另外,电商采购面向市场范围广,所以企业具有更多的选择,这样不仅能够有效降低采购成本,同时可以通过比较找到满意的供应商。有关数据显示,电商与传统采购降低18%成本,因此具有较为明显的优势。⑤采购时效性强,可实现零库存。传统采购方式往往会对资金周转产生一定的影响,这主要是因为库存占用了大量资金,导致企业无法使用。电商采购平台有垂直化的特点,而且通常能够提供全方位服务,满足各项需求。另外,这种方式能够随时获取交易信息,并且还能够在规定时间内完成运输,从而实现零库存的目标。⑥采购过程公开、透明。许多大型企业的管理较为严格,并且为确保采购的规范性、安全性,明确规定了电子商务采购的相关流程,各个环节可以追溯。通过网上购买,企业就能够获得采购的详细信息,这样就能够从源头杜绝了腐败现象的出现,相关人员能够随时随地查询以往交易记录,从而进行核实,同时还能够实现线上对账。

4 当前电商采购存在的问题

电商采购除了具有较为明显的优势,同时还存在许多问题。具体有以下几点:第一,企业的内部采购规定往往存在一定的区别,所以在许多环节与电商平台不一致,这种情况

下,企业很难快速完成采购任务,进而影响到整体的效率。第二,电商平台多,平台内经营者也比较多,所以相关人员在挑选供货商时,往往需要花费大量的时间和精力,要一家家谈价格、供货时间等信息,最终从中选择出最适合的一个供货商。而且价格时效性也比较强,有时因为审批流程慢而导致价格发生改变,最终合作终止。第三,电商平台有待完善,售后存在一定的不足之处,企业在进行退换货、投诉时,不能够得到及时、有效的解决。第四,大部分企业在采购商品下单前需逐级审批,如果在此期间产品卖完,就需要重新选择替代商品并审批,导致整体效率相对较慢。第五,存在虚假市场信息,根据相关资料表明,一些电商平台上的供应商确认收款不及时,而且在一些时候,它们还会抵制单位大量采购,送货时间也不准确,这些问题都会对企业的采购意愿产生一定影响。第六,一些人员缺乏采购电商化意识,对电商相关知识的了解不够充分,而且也无法熟练运用相关的信息技术,难以高效完成相关工作。

5 电商采购的建议

结合上述这些情况,企业在进行电商采购时可以采取下面的方法,从而实现采购活动的顺利开展。

5.1 理顺电商采购体制机制

在进行该项工作时,相关人员应该在网络平台采购的同时进行线下沟通,同时还需要根据实际需要,开展线下审核、监督工作。另外,要掌握国家出台的最新政策,并且还要熟悉企业内部采购规定。为了和电商采购方式无缝对接,还应该根据市场的变化,及时地调整和改进内部采购流程、配套制度。

5.2 明确电商采购的定位

因为各平台服务对象、功能等方面存在一定的差异,所以相应的供应商也多,但能够提供的产品类型较为有限,无法满足采购企业多元化的要求。所以为了解决这一问题,采购企业要对采购物资进行详细的区分,并在此基础上明确电商采购的类别、品种,从而大大节省工作时间和工作量。

5.3 注重电商采购人才的培养

为了获得市场竞争优势,还应该高度重视人才队伍建设。企业应根据自身的实际情况,定期安排电商采购人员进行学习交流,同时还要加大相关投入,组织灵活多样的培训活动,并且要制定更加完善、具体的专业培训方案,以取得理想的效果。另外,为了提高采购人员自觉能动性,还应该构建更加合理的激励机制,使其能够不断提升自身的综合素养,成为既了解行业业务,同时还能够熟练地运用各种信息技术的复合人才,为电子商务的充分运用提供技术支撑。

5.4 做好风险管理

要建立完善的风险管控体系,并且要采取有效的措施来应对。在采购前要对各环节有一个充分的了解,并做出具体的要求,并构建相应的责任追究机制,让每个人都了解自己的责任,还要提高操作人员的规范性、警惕性,让其能够将

风险降到最低，并且要及时做好数据保存与备份。

5.5 加强监管

应加强规范和引导，处理好无法在第一时间向消费者提供对账服务、交易记录，以及相关符合约定方式的确认支付信息等情况。还要鼓励平台构建有效的投诉、举报机制，以及有关商品、服务质量担保机制，通过这种方式来保护消费者的合法权益，从而推动电子商务的健康发展。还需要支持信用评价机构开展电商信用评价，根据实际需要建立完善的供应商诚信体系，从而向消费者和各大企业及时提供电商信用评价服务。另外，对于扰乱市场的不法分子，以及有着各种失信行为的供应商，还应该采取一定的措施进行惩罚。要保证数据传输处理全过程的安全性，根据实际需要，采取最为先进的新技术手段，从而打造安全的电商发展环境，真正实现数据信息等安全。

5.6 加强网络安全建设

在“互联网+”商业模式发展中，网络平台具有非常重要的作用。商业信息的安全对企业的发展十分关键，因此必须高度重视网络的安全性和保密性，并在此方面给予相应的资金支持。企业在构建电商采购模式的时候，为了有效提升整个交易过程的保密性，必须选择使用具有较高安全性的网络平台。针对各种财产问题和内部机密信息，还必须进行相应的管理，从而保证企业的利益不受损害。另外，为了尽早地发现交易中存在的问题，还要保证每位员工都具有一定的网络安全意识，并制定出相应的措施进行合理的解决。

5.7 加强售后管理

现阶段，和原来“一卖一买”的过程不同的是，电子商务采购具有更为复杂的阶段。供货商不仅要做好一定的宣传推广工作，同时还要提供更加优质和完善的售后服务，这样才能够获得更多的经济效益。所以企业应该对供应者的售后服务有一个全面的认识，这样才能够沟通的时候，就有关售后服务事项作出明确要求，保证自身的利益。同时提供退换货政策：建立明确的退换货政策，包括退款、换货和维修服务，方便消费者在购买之后进行退换货操作。增加售后服务渠道：除了传统的电话和电子邮件，还可以提供在线聊天、社交媒体和即时通信工具等多种渠道，以便顾客能够随时联系到售后服务团队。快速响应和解决问题：对于售后服务请求，及时回复和处理，确保顾客能够得到及时的帮助和解决方案。提供培训和指导，确保售后服务团队具备良好的沟通技巧和专业技能，能够有效地解决顾客问题和提供支持。通过完善支付方式和加强售后管理，可以提高顾客满意度，增加重复购买率，并建立良好的品牌声誉。

5.8 运用先进技术，推动管理创新

一方面，要将网络平台当作是主要的采购途径，并在此基础上进行相应的革新。应先在网络平台上采购物资，要是这种方式无法满足预期的目标，则应该根据市场机制进行招标采购。为了将成本降至最低，企业要将电商采购涉及范围扩大，让更多方面的产品都可以利用电子商务进行采购，比

如材料、钢材、低值易耗品等。另一方面，还应该适当学习和借鉴电商采购平台的成功经验，利用各种先进的网络信息技术，从而更好地管理产供销、人财物等方面，并朝着现代化的方向前进，让管理与运营的流程更合理。除此之外，还需要根据实际需要，适当地简化管理流程，简政放权、减少层级，从而让市场因素能够发挥其应有的价值，同时让各种生产要素都能加快流动，使运行效率可以得到有效提高，尽可能地减少企业的经营成本。

5.9 加大重视力度，整体统筹推进

将相关技术人员组成专门的机构，并建立较为完善的“互联网+”战略小组，全方位加快物资采购电商化建设。第一，要结合市场实际情况以及企业的具体需要，建立一个更加全面的一体化信息管理系统。还应该从长远的角度考虑，关注产供销、人财物管理系统的实际作用，对信息结构进行统一化标准改革，从而避免出现“信息孤岛”的现象发生，让内部的每位员工都可以实现有效的信息共享，能够在第一时间发现存在的问题，并采取针对性的措施进行处理，从而加大企业对物资采购的管理力度。第二，应根据当前自身的具体需要，从有一定优势的领域进行率先突破，并且给予相应的人力和资金支持，逐步带领其他领域进行改革和创新。第三，不应该一味地进行“互联网+”和电商采购建设，企业应始终以降本增效为中心，并且要针对存在的各种实际问题进行解决，加强对先进科学技术的应用，从而真正破除原有体制对发展造成的影响。除此之外，企业还应该加强宣传和引导，通过定期开展不同的知识竞赛、专家讲座等活动，让每位工作人员都可以了解到互联网和电商采购建设的重要性。另外为了充分调动他们的积极性，还可以把两者纳入绩效与考核体系当中。

6 结语

综上所述，在数字经济迅猛发展背景下，为了能够尽可能地降低成本，企业往往会选择电商采购的方式购买所需商品。电商采购价格透明、产品种类较多，而且运输也更加方便快捷，在以后将会有非常大的发展空间。因此，企业应顺应市场发展，使电商采购的优势最大程度地发挥出来，并结合自己的实际情况，积极探索、创新、优化采购模式，从而将成本降至最低，进而实现企业的高质量发展。

参考文献

- [1] 吴鸿.轨道交通企业电商采购的探索[J].冶金管理,2022(7):160-162.
- [2] 邓招芬.企业电商化采购模式的分析研究[J].招标采购管理,2022(3):27-30.
- [3] 王琰.物资采购电商化模式分析——以煤炭企业为例[J].中国市场,2022(9):180-181.
- [4] 王海英,张磊.单一类非生产性物资电商化采购的应用与实践[J].中国政府采购,2021(2):47-49.