

企业采购管理六大法则

2005-12-1 摘自《连锁超市导报》

增加收入必须降低采购成本。企业销售每增加一元，将会产生多于 30% 的成本支出，包括清洁、维修、办公用品、临时工等等。今天，对于大多数企业来说，采购管理已经成为仅次于人力资源管理的第二大成本支出。因此，越来越多的企业开始仔细审查其采购业务，寻求降低成本、减少时间浪费的采购方法，以确保采购业务的开展更加稳定、更加廉价。

建立企业费用支出明细表。企业所有的费用都应该详细记录在一张表上，这样一方面有助于发现资金节约的机会，避免产生浪费。另一方面也有助于把企业的采购业务和行业标准进行比较，消除无效的采购操作。

进行费用分析。通过费用分析，企业根据自身的购买力需要明确采购什么、谁来采购、向谁采购。此外，通过费用分析企业也能够明确支出项目，制定相应的采购战略以降低采购成本。有一点须指出，费用分析是一个持续进行的过程，不能间断。

持战略性采购。战略性采购是成功采购的精髓。任何企业都应明确为了节约成本、提高服务质量，企业应如何改进供应链？企业的供应需求是什么？如何制定统一采购规范？如何采购可替代性产品？一旦这些问题得以解决，制定出相应采购战略，企业就可以胸有成竹地与供应商谈判。同时，这也为将来评估供应商绩效奠定了基础。

从战略层面应用技术。与供应商签订合同后，企业需投资安装跟踪采购活动的软件，向供应商发送电子订货单和其他电子文件，这样既有利于减少书写错误，又能够加快订单的处理。采购软件技术能够使订货更加快速便捷，将节约出的订货时间用来完成更加重要的任务。此外，采购软件技术也能够简化企业费用分析和合同部门间信息的沟通，这样有利于同供应商建立同盟关系。不过技术也不是采购的万能钥匙，为了获得长期的效益，企业需要对操作人员进行专业培训。将采购业务提升至企业发展重要战略地位。如果得不到高层经理的认同，再好的采购计划都是没有意义的。

拟定合理计划确保高度执行力。假如企业已经明确成本节约的机会，也能够监控供应商的业务执行情况，但采购部门仍以高成本购买了服务和产品。在这种情况下，企业就应该确保有适当的人员、以适当的方法激励供应商和员工。因为供应商对采购计划的执行和绩效的评估负有同样重要的责任。为适应时刻变化的需求和企业间合作关系，企业要考虑供应商所提供的产品和服务的质量，从而确定这个企业是否容易合作。

改变企业员工行为。员工参与对于一个成功的采购计划是至关重要的。因此，企业必须激励员工积极参与，使他们了解采购的作用及其对整个企业的影响力。员工的思维和行为方式必须和采购流程相一致，其态度和信念也必须符合企业的采购理念。