



电子商务学系列教材

供应链管理 (SCM) 教程

——管理导向的价值链、物流管理

Supply Chain Management (下册)

林榕航 著

SCM

厦门大学出版社

供应链管理（SCM）教程

——管理导向的价值链、物流管理

• 下册 •

林榕航 著

厦门大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

供应链管理(SCM)教程.下册/林榕航著. —厦门:厦门大学出版社,2003.2
(电子商务学系列丛书)

ISBN 7-5615-2008-5

I. 供… II. 林… III. 物资供应-物资管理-高等学校-教材 IV. F252

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 003595 号

厦门大学出版社出版发行

(地址:厦门大学 邮编:361005)

<http://www.xmupress.com>

[xmup @ public. xm. fj. cn](mailto:xmup@public.xm.fj.cn)

电话:0592—2186128 传真:2181406

厦门市新嘉莹彩色印刷有限公司印刷

(地址:厦门市岭兜新村工业园 邮编:361009)

2003年2月第1版 2003年2月第1次印刷

开本:787×1092 1/16 印张:19.5

字数:500千字 印数:1-3 000册

定价:35.00元

本书如有印装质量问题请直接寄承印厂调换

我又转念：见日光之下，快跑的未必能赢，力战的未必得胜，智慧的未必得粮食，明哲的未必得资财，灵巧的未必得喜悦；所临到众人的，是在乎当时的机会。

——《旧约》传道书 9: 11

Again I saw that under the sun the race is not to the swift, nor the battle to the strong, nor bread to the wise, nor riches to the intelligent, nor favor to the skillful; but time and chance happen to them all.

——《The Books of the Old Testament》Ecclesiastes (9:11)

目 录

第五章 供应链管理执行	1
第一节 理解现有供应链	2
一、理解内部供应链	3
二、理解外部供应链	5
三、跨企业供应链	8
第二节 供应链绩效管理	16
一、供应链绩效的时间管理	18
二、提高供应链绩效	26
三、供应链绩效测量	28
四、绩效测量系统的构成	35
第三节 供应链关系管理	59
一、供应链关系概念模型	61
二、供应商关系管理	78
三、客户关系管理	81
第四节 供应链预测管理	92
一、供应链预测管理的应用	93
二、预测的基本组件	97
三、预测分析的应用软件	98
四、预测分析战略	103
五、供应链分析框架	104
第五节 供应链电子化采购	111
一、电子化采购概述	112
二、电子化采购流程	113
三、协作的电子化采购	122
四、电子化采购的阶段性的	127
五、电子化采购系统的配置	127
六、电子化采购管理的内容	129
第六章 供应链战略管理	149
第一节 确定供应链战略目标	150
一、供应链管理的“目标”和“目的”	151
二、供应链管理的一般目标	152
三、供应链可视化对“目标”的重要性	153
四、达到供应链战略目标	154
五、实现供应链战略的方法	157
第二节 供应链战略执行	164
一、内部供应链评估	165

二、优化供应链业务流程·····	166
三、理解供应链模型·····	170
四、避免可能出现的问题·····	173
五、供应链战略执行的过程·····	174
第三节 企业间物流管理战略·····	190
一、物流战略的目标·····	192
二、物流战略的主要内容·····	193
第七章 构建供应链管理系统·····	215
第一节 约束理论·····	216
一、最优生产技术·····	218
二、DBR 系统·····	223
三、识别和解决约束的五大步骤·····	225
四、约束理论的思维过程·····	226
五、采用约束理论思考供应链管理·····	230
第二节 供应链变革框架·····	241
一、供应链变革的思想·····	242
二、供应链变革的方法·····	244
三、企业系统结构的变革·····	246
第三节 SCM 项目管理概念·····	257
一、项目管理的概念·····	258
二、构建供应链管理系统的项目管理·····	262
附录 1 主要资源·····	278
附录 2 相关资源 200 个·····	280
后记·····	303

第五章 供应链管理执行



本章大纲

- ◇ 供应链执行范围
- ◇ 供应链时间管理
- ◇ 供应链绩效管理
- ◇ 供应链关系管理
- ◇ 供应链预测管理
- ◇ 供应链采购管理



我想要你将每一样东西都放在它正确的位置：如果头脑和心之间有任何冲突，必须先听心的。如果爱和逻辑之间有任何冲突，那么应该由爱来决定，而不应该由逻辑来决定。逻辑无法给你任何生命的汁液，它是干枯的，它用在计算方面是好的，用在数学和科技方面是好的，但是它用在人与人之间的关系方面是不好的，用在你内在潜力的成长方面是不好的。

《生存智慧》

——奥修

第一节 理解现有供应链

学习目标

学完本节后，您将能够：

- ☆ 理解供应链内外的基本概念；
- ☆ 理解内部供应链；
- ☆ 了解外部供应链；
- ☆ 了解企业间供应链协作；
- ☆ 了解供应链合作的意义；
- ☆ 理解供应链成员间的关系意义；
- ☆ 对供应链执行范围有一个整体认识。

本节说明

本节预计授课时间为 1 课时。

供应链执行基本概念内容如下：

- ◇ 内部供应链；
- ◇ 外部供应链；
- ◇ 企业间供应链合作。

建立一个整合的供应链，可以提供给终端用户和供应链成员所需的物料或产品，可以以正确的数量，在正确的时间、正确的地点，以正确的方式、很低的成本向用户交货。另外，整合的供应链还注重供应链成员间的协同作用。当企业寻找可能存在的客户与供应商间的协作时，应该比较这些公司的强项和弱点。企业应该在供应链上发展这种附加值的能力，而这就需要采用一个补充或增加的程序来实现。对此，我们将在本章中进一步讨论供应链管理执行问题。

在企业供应链管理执行过程中，要注意几点关键的问题：

- ✧ 理解现有的供应链；
- ✧ 认识时间的重要性；
- ✧ 供应链绩效测量系统。

这些问题将在本章的各节中加以阐述。

最近几年，供应链管理受到广大企业的重视，企业都有了新的概念，供应商以及供应商的供应商、客户以及客户的客户都在谋求合作，以满足最终客户的各种需求，同时使各方都获得利润。当然，企业要达到这种供应链协作的局面，要付出艰苦的努力，同时也要求企业做出正确的决策。企业需要对供应链的细节以及协作的重要性进一步理解。这种理解使企业可以确定它们彼此间的供应链关系。我们在本章中将提供几种工具和技术，以帮助企业完整地理解它们的供应链。

大多数企业同时是各种供应链的成员，在每一个供应链中提供一项产品或服务，向各种供应商购买原料，又将产品卖给各种客户。从典型的企业做法来看，每一个供应链都分为两个部分，其一是内部链接，其二是外部链接。当然，所有企业都还不是正式、自觉地形成一种企业间的供应链管理。供应链、相关的流程、供应商、客户都具有潜在的竞争优势，所以企业必须将重点放在供应链管理的努力上，并将它作为企业成功的要素。以下就企业内和企业外的供应链分别予以阐述。

一、理解内部供应链

内部供应链是供应链的一个特定部分，是指位于企业内部各个组成部分。内部的供应链可以十分复杂。例如，它可以包括企业内部各职能部门、跨国公司的各个分公司。跨国公司有各式各样的业务，这样，它就不只是企业内部供应链的一个部分，而是具有全球性的多种“链接”。

正如前面章节所描述的，内部供应链也同样有资金流、物流、信息流、人流、商流在供应链上运动，也是一个动态的供应链。从内部供应链的形式上看，它依据行业、业态的不同而不同，有制造业、零售业、零售连锁业等等。无论如何，从供应链管理的角度来看，首先要理解内部供应链。理解内部供应链是一个企业开始进行主动的供应链管理的开端。

理解内部供应链的方法：

我们应该注意企业中各种组成结构、各个职能部门。在以传统方式经营的企业中，组织结构呈“纵向一体化”。在这种组织结构中，一个部门的员工经常以看待企业外部供应商或客户的方式看待其他部门，一个职能部门的员工经常不知道隔壁部门在做什么，组织中缺乏信息共享、知识共享。在一些案例中，部门间经常会出现“扯皮”，使得跨部门整合过程显得十分困难。

图 5-1 提供了理解内部供应链流程的方法。

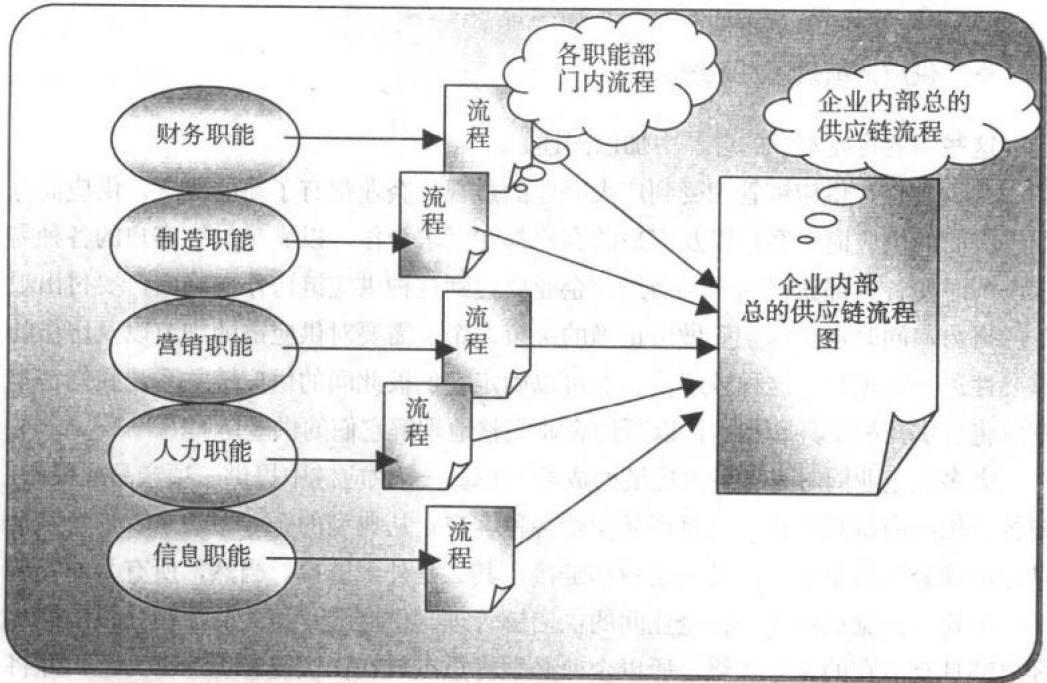


图 5-1 理解内部供应链流程

为了建立和理解内部供应链，就要开发一个主要供应链和相关流程的流程图，这是一个很有用的技术。

最好的完成开发流程图的方式是通过使用来自各职能部门的团队。这些团队包括了来自企业各部门的人员。团队必须拥有具有丰富的与供应链相关的知识的人，他们应该理解自己是如何与其他供应链成员相接触的。

为了方便流程图的构建，应该提供给每一个团队成员一份说明书。这份说明书提供了构图的规则和其他构图所需要的信息。这样做的目的，是为了各个团队都就

自己所在的部门开发出部门内供应链流程图，描绘出流程的关键过程（包括了实体作业部分），这样就形成了企业内部整体供应链的一部分，其关键过程和相关的实体作业包括了订单传递（买）、物料清单（物料规划）、预备单（购买、制造、存货）、装运单（分销、运输）。在描绘流程图时，每一个团队成员都要形成文档。这些文档体现了供应链部分的步骤，都带有现有的执行信息。

一旦供应链成员完成了他们所在部门的供应链流程图，也就是说完成了职能部门的供应链流程图后，所有跨职能的团队就可以集中起来开发整体的企业内部供应链流程。这个步骤在团队、车间的会议上就可以做，因为这种经常性的“学习”常发生在这些团队成员中。在这种团队或车间中相互交流的学习过程中，团队成员对流程的理解都可以记录下来，可以列出每一个职能部门的流程以外“发生了什么”，形成对企业内部整体供应链流程图的理解与认识。

我们在供应链执行范围中的第一个部分就阐述了认识内部供应链的方法。如果不能理解和认识本企业的供应链状况，就无法进行供应链的管理活动，所以这是一个十分重要的步骤。

请参见本教程上册第二章第二节“决策支持系统”的内容。

二、理解外部供应链

一旦理解了内部的供应链，就应该将分析延伸到供应链的外面部分，确定关键的供应商和客户，这也是一个很重要的步骤。

各种企业都会彼此展示各自与外部联系的界面，在这个界面上说明自己的“供应”、“需求”或“服务”，这给供应链成员提供了重大的商业机会。当然，这也使我们看到了供应链的复杂性。

理解外部供应链的方法：

企业通过各种企业所展示的界面，将这些企业所做的业务，包括产品、服务、渠道等等相关信息收集起来，并将所收集到的信息加入到供应链的分析中去。这里分析的要点是，企业要将自身的需要集中于供应链上，比较这些潜在的供应链成员对本企业的贡献。这是企业成功的关键。通过这些分析，确定出关键的供应商和客户，确定哪些企业对本企业发展具有重要作用。

一旦关键的供应链成员被定义了，也就定义了供应链中其他的成员。这包括了其他的供应商和客户，也包括了供应商的供应商和客户的客户。这样，企业的整个供应链网络清晰可见，各种供应链成员对本企业供应链的贡献及各种供应链成员间的关系也都一目了然。

定义关键的供应商和客户、理解供应链成员对企业的重要性程度，以及供应链成员间的关系，在积极的供应链管理中显得十分重要。

在供应链中，这些关键的供应商和客户可能会为企业带来最大的效益。这同样遵循 20：80 的规则，即 20% 的关键供应商和客户，提供给企业 80% 的效益。因此，这些关键的供应商和客户必须是企业供应链的重要成员，要看到供应链管理上的时间和效率都来自这些成员，而不是其他小的供应链参与者。

外部供应链流程如图 5-2 所示。

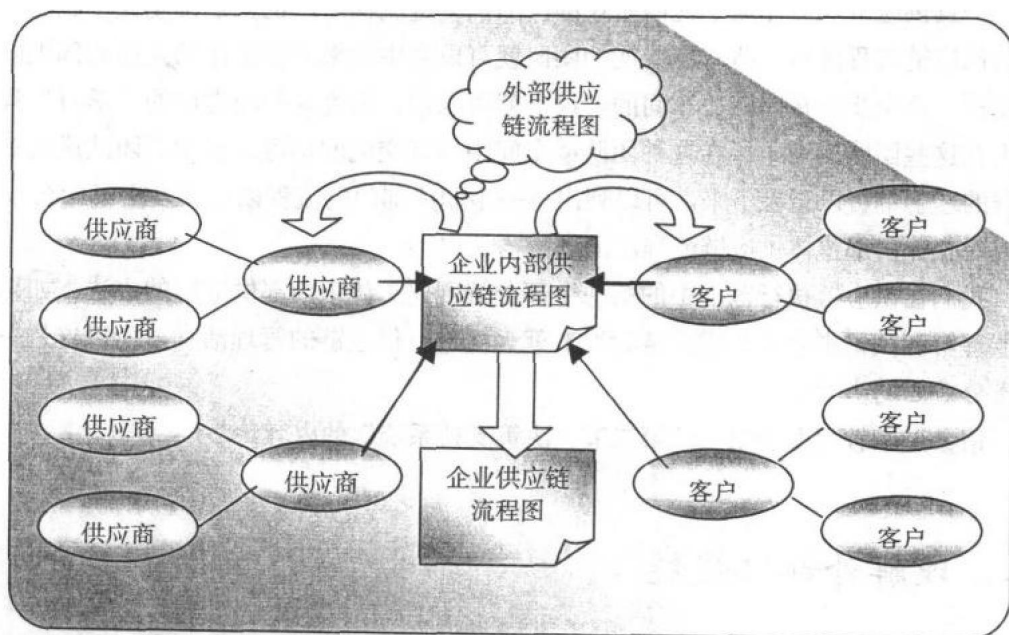


图 5-2 理解外部供应链

在选择外部供应链成员时，在分析中必须注意几个问题：

第一，要识别存在于供应链管理成员间的竞争状态。如果供应链中各成员并不是直接的竞争者，供应链管理的努力才是有效的。当他们是买卖的双方，或是在同一个市场中的两个公司，存在着竞争关系，就必然限制了供应链上的合作关系。例如，一个公司在市场上向另外一个公司提供商品，但是，两个公司在其他市场上是竞争者。

第二，供应链上所有的成员和他们所代表的企业都应该追求相同的目标。相同的目标并不是指同一个目标，但是他们各自的目标必须在供应链管理上彼此和谐。

第三，供应链成员要在供应链中感到有效益，并都能从供应链获得效益，即产生“win-win”的效果，这样的供应链管理才算是成功的。

在内部供应链管理过程中，内部供应链的参与者如果在一个业务单元或职能领域无效益的情况下，供应链关系仍可以生存，因为当出现这种情况时，企业的决策者就会进行组织的优化；而在外部的供应链管理中，只有在每一个供应链成员都感到参与供应链有效益时供应链关系才会存在。

一旦确定了外部的供应链成员，他们就如上所述的内部供应链一样，可以用同样的方式来开发出外部供应链流程图，如图 5-2 所示。

企业供应链成员的团队可以由两个部分组成，其一是企业内各职能部门的人员，其二是潜在供应链成员企业的人员。

企业内各职能部门的团队如上一单元所述；企业间供应链成员的团队可以通过建立“代表会议”等一系列有效的交流方法，保证完整地开发出一个外部供应链流程图。对于每一个供应链成员来说，最重要的学习是发生在这些会议中。参见第二章第二节“决策支持系统”，并参阅以下“群体决策支持系统”的内容。

相关知识

群体决策支持系统

群体决策支持系统的基本概念。

群体决策支持系统（Groupware Decision Support System, GDSS）是一个基于计算机上的信息系统，它为支持多个群体成员完成同一个任务提供了一个共享环境。这个共享环境包括了群件（groupware）系统软件，如决策支持系统（DSS）、计算机支持协同工作（CSCW）、计算机合作工作支持、电子会议系统（EMS）等系统软件。

不同的软件提供商其群件系统的软件功能也各不相同。大体上有：电子邮件、传真、因特网访问、个人日历、群体日历、电子会议、任务管理、视频会议、数据库访问、工作流跟踪、电子表格、群件文件。

在确定供应链成员企业时，可以采用 GDSS 环境中的“计算机中介会议”应用技术，包括音频会议、视频会议等。它们可以使分布各地的企业进行大量的交流活动。

流行的群件产品有：IBM Workgroup、ICL TeamWare Office、Lotus Notes、Novell GroupWise。目前市场上有 500 多种群件工具软件，根据它们解决问题的方式大体上可分为 4 类。¹

统一性创建软件：这种软件可以使决策者对各种方案进行评价，理解其不统一的程度。当方案无法达到统一时，问题解决者就进行进一步的讨论。这种软件可以帮助寻找统一的方案，可以对问题的解决提供重要的支持。

头脑风暴软件：问题解决者采用软件记录下各人对问题的看法、想法、建议，形成书面记录。软件可以通过明确系统的元素和问题所处的层次，使这些看法、想法、建议分门别类，达到系统方法中明确问题的阶段。

方案评估和排序软件：问题解决者列出各种解决方案，对它们分别进行优先级

¹ Raymond McLeod, Jr. and George Schel, *Management Information Systems*, Prentice Hall, Inc., 2001

评估和排序，由软件对它们做出评价，并形成一個序列表，以达到系统方法中的问题的求解阶段。

群体创作和概要拟定软件：问题求解者每个人都以书面方式形成独立完成解决问题的一部分的文档。软件使所有完成的文档显得统一，使问题解决者可以实现他们的方案。

群体决策支持系统在形成企业供应链成员的决策过程中十分重要，它对形成供应链、明确有关问题、确定供应链流程有重大的意义。

三、跨企业供应链

通过理解内部和外部的供应链，我们明确了在供应链上进行合作，所有的供应链成员都有明显的效益。企业开发出来的供应链流程可以很好地证明这一点。归纳起来，跨企业的供应链合作带来了特别的效益，有如下几点：

- ✧ 通过建立供应链，使企业获得了有价值的链接；
- ✧ 通过理解企业内外的供应链，增进了对现有企业运营的认识；
- ✧ 通过供应链，在供应链成员中确定了共同规划、共同协作的机会。

下面我们分别描述跨企业供应链带来的好处。

（一）在供应链中建立企业间的通信联系

在供应链上，通过建立企业间的通信联系，供应链的参与者都可以方便地彼此进行信息共享，供应链成员都可以从其他成员那里获得丰富的信息和知识。在供应链内建立起企业间这种彼此联系的通信网络，使虚拟的网络成了真实的网络。当企业开拓新市场时，这种通信联系会变得十分有价值。从另一个角度来看，供应链是一种通讯网络的存在方式，它对市场情况进行反馈，真正体现了供应链上快速反应的价值，体现了供应链成员的“同步”效应。

综上所述，在供应链上，企业间应形成有效的通信联系。这包括了采用多种的信息技术支持企业间有效的通信。

（二）增进对企业现有运营的认识

供应链中成员间的有效通信使供应链成员可以进行信息共享。通过信息共享，企业可以及时发现企业供应链中的各种各样的问题。在企业内部，可以通过内部网进行跨部门供应链的信息共享，在企业间可以通过 IOIS 进行信息共享。

增进对企业运营认识的一种常用的方法就是建立供应链成员的论坛。在论坛上，所有供应链成员都可讨论现有供应链的运营状况，发表供应链管理的意见。供应链

成员可以在此论坛上自由地进行讨论，这使供应链更有活力。

这些讨论经常可以使供应链成员发现新问题，并找出解决问题的方式。

例如，一个企业发现它从供应商那里订购的一个关键的组件总是比需要时要迟了许多时间。通过在论坛上讨论这个问题，它会明白问题存在的原因，及时地调整提前期，从而保证企业正常运营。如果不是通过论坛的讨论与信息共享，企业也许每次总是在完成了生产流程后才与供应商联系，这样时间会大大延迟，从而造成企业不必要的损失。

在另一个例子中，一个供应商为完成客户订单建立了一个绩效测量系统。这个系统建立在周期时间上，从执行客户订单到装运结束，直至装运单出来。根据这个绩效测量系统的测量，企业认为它在完成客户订单方面做得很好，可是客户并不这样认为。客户评估订单执行的绩效是以从下订单到收到货物所需要的时间为指标的。根据这种测量，供应商大约要迟 75% 的时间。进一步的调查研究显示迟了 60%，主要是装运延迟。可是，在执行供应链管理之前，供应商企业并不知道这种问题。

通过在供应链上建立论坛的方式，企业可以发现类似的各式各样的问题，从而加深对供应链运作的理解，改善本企业供应链管理的执行。

（三）在供应链成员中获得共同项目的机会

供应链成员通过在供应链上的通信交流，促进了彼此间的相互了解、相互信任。在此基础上，供应链成员间有可能形成某些子系统间的链接。这些链接就是有权限地彼此开放某些子系统或数据库，进行信息共享、知识共享。这样，在企业间必然很容易形成新的商业机会或达成新的项目，这对企业双方都有好处。

虽然某个项目并没有将重点落在整个供应链上，但是在项目的过程中会经常提出改善整个供应链执行的问题。这对改善供应链、优化供应链有十分重要的意义。

例如，一个企业创建了与另一个企业的共同项目，企业内部咨询小组就会认真地研究本企业与其他企业在供应链上的链接关系。它们是供应者还是客户？是合作伙伴还是潜在的合作者？这些问题都会在新项目开始的时候进行重新的考虑和研究。

通过企业内部咨询团队的研究，企业可以了解供应链的变化和变化的原因。一旦供应链不良变化的根源被确定，企业就要努力去掉这种可变性的根源。

例如，在企业间彼此开放了部分系统后，企业获得了共享信息，企业内的咨询团队发现了共同项目中一种可变的因素，它导致存货地点和存货数量不适应市场需求的变化，所以企业必须重新确定适当的存货地点和库存数量，以应付这种可变的因素。

在企业的共同项目中都会发现此类供应链管理问题，包括订单执行周期、生产过程控制、货物配送等一系列问题。企业间都可以通过以上所述的方式，建立一个共同的项目团队来解决这些问题，从而提高供应链的质量，优化供应链。

本节学习了如何理解现有供应链，这是供应链管理执行过程的第一步。如果不能对企业内外的供应链进行有效的理解，就很难在供应链管理中有所作为。

在理解现有供应链的过程中，首先要理解内部供应链构成。理解过程可以采用“流程图”的方法。首先将各个职能部门的流程描绘出来，然后再将这些职能部门的“流程图”按一定结构组合起来，形成完整的企业内部供应链的流程图。其次是要理解外部的供应链。这里的关键是理解跨企业的供应链的构成。可以采用同样的方法，描绘出企业间的供应链。

应特别注意理解 IOIS，并且在选择供应链成员的过程中应注意其基本原则的应用。另外，GDSS 可以应用在选择过程中。

本节课要结合以下案例进行学习，以加深对 IOIS 的理解。



案例思考 Case Study

Case5-1-1

电脑软件销售商面临的挑战。

从来没有哪一个行业比电脑软件和硬件的销售商所面临的挑战更大。电脑软硬件市场变化速度极快，为了适应市场变化的速度，企业要不断迎合客户对最新版本的需求，并以最快速度满足客户需求。（以下案例资料版权归原作者所有²）

美国 Insight Direct 公司成立于 1987 年，主要业务是销售计算机硬件和软件。为了扩展市场，公司力争做到能满足客户对计算机最新软件的需求。他们认识到，如果公司缺货，客户就会转向其他的销售商或竞争对手购买货物，所以必须保持最新软件有足够的库存。但是，这涉及一系列复杂的问题，包括订单处理、库存管理等。要做好这一切，目前的系统很难做到。

公司的缺货软件产品的订单提前期很长，有的长达 7 天。在公司最好的情况下，从客户下订单到产品进入配送中心要 3 天时间，然后将产品发送给客户还需要两天时间，在这种最好的情况下，订单执行周期也要 5 天。在不良的情况下，从客户下订单到产品进入配送中心要 5 天时间，再加上 2 天装运，整个订单执行周期长达 7

² Adapted from *Supply Chain Management*, by Robert B. Handfield and Ernest L. Nichols, Jr., Prentice Hall, Inc., 1999

天。

另外一个重大的问题是，在订单处理系统中，销售人员将客户订单输入系统的时候，并不知道所要卖的软件产品是否有存货，直到订单执行过程中将客户订单与库存记录比较的时候才知道这一点。如果所要的产品没有库存，公司才将订单退回，这时销售人员才被退回的订单所提醒，进而才产生下个月的采购报告。

在退订单的情况下，公司采购部不得不产生采购订单，并将它传真给适当的供应商。这个软件供应商就将这个采购订单的信息输入到自己的订单系统中去，从而出现了一系列交货的行为。

当公司收到软件供应商发送来的产品后，就进入了收货流程，包括对产品进行编码、存放在配送中心的适当位置、向计算机输入可供货的信息等。然后，计算机向配送中心发送装运通知。配送中心对产品进行二次包装，最后装运、发送给客户。

这种订单执行周期所花的时间太长，费用太高，公司从每件产品中获利都非常少。Insight Direct 公司认识到现有系统不能适应竞争的要求，必须降低订单执行周期，降低成本，提高客户的满意度。公司下决心解决订单执行系统的问题，再造销售/订单流程，并重新开发一个信息系统支持这些变革。

Insight Direct 公司为了解决公司的订单执行和销售问题，决定开发一个企业间的系统（IOIS）。它可以方便地在线接入到软件供应商的系统中去，了解产品信息，从而加快订单处理流程。这种方法提高了公司在软件销售市场的竞争优势。

IOIS 是一个整合的数据处理和数据通信系统，可以使两个公司间进行有效的信息共享。Insight Direct 公司通过 3 个月的努力，完成了系统的开发。IOIS 同时提高了公司内和公司外的效率，积极地影响到了客户服务和公司收益。

Insight Direct 公司开发的 IOIS 使它可以与软件供应商形成良好的合作关系。但是要保持好这种合作关系，最重要的是两个合作的公司必须彼此理解对方的需求，理解彼此通过合作所要解决的问题。许多公司在供应链上常常不是这样，而是彼此进行竞争，这是没有必要的。在供应链上建立 IOIS 是为了解决企业的问题，加快企业的订单执行流程，这一点应该明确。只有这样企业间才能有长久的合作。Insight Direct 公司在这一点上就做得很好。

Insight Direct 公司的 IOIS 可以使销售人员通过在线交互作用了解供应商的产品库存状况，也可以通过内联网实时地知道自己公司的配送中心的库存状况，从而可以根据是否有货，确定是否接受订单向客户供货。这样提高了客户服务水平，使交货的时间缩短、正确率提高，并降低了公司的营运成本。

Insight Direct 公司的订单处理流程十分完善，销售人员随时可以知道客户所要求的货物在哪里。如果客户所要的产品还在供应商的仓库里，系统会给予提示，销售人员只要简单回复系统的提示即可。并且，系统会提示所有提供该产品的供应商的产品库存状况并显示价格，销售人员可以据此选择出价低的供应商。一旦选定了供应商，订单就会自动通过电子数据交换（EDI）传递给供应商，供应商就可以按约