

第三届IBM汽车行业解决方案高峰论坛在重庆召开 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/185/2021_2022__E7_AC_AC_E4_B8_89_E5_B1_8AI_c41_185706.htm

第三届IBM (NYSE: IBM) 汽车行业解决方案高峰论坛今天在重庆隆重召开。国内各大汽车厂商的采购负责人和IT负责人都参与了此次盛会并与IBM的行业专家展开了热烈的讨论。IBM大中华区制造、流程及石油事业部总经理于弘鼎表示，IBM在制造业具有深刻的行业经验及敏锐的市场洞察力，作为客户的策略性合作伙伴，IBM愿意不断帮助客户成长并提高竞争力。IBM汽车、电子及钢铁工业事业部中国区经理郑军和IBM业务咨询服务事业部汽车行业总监王继华表示：IBM期望以创新的思路和有成功经验的团队帮助中国汽车行业创新运营模式，实现采购与供应链的优化管理，从而推动中国汽车业健康、快速的发展。中国汽车业近年来取得了飞速的发展，在汽车生产和销售上已经处于世界领先地位。与此同时，随着产品研发、生产和营销的迅速发展，供应链日益成为我国汽车工业倍受关注的焦点，优化采购和供应链对于企业实现降低成本和提高效率的目标尤其重要。本次峰会选择采购及供应链管理作为热点话题，同时还邀请了日本工业部的专家和上海通用汽车的采购负责人做主题演讲，与来宾共同分享国外汽车行业集成化和上海通用汽车在采购与供应链管理方面的经验。会议中，上海大众、东风汽车、长安汽车、广州本田等多家公司的代表就本次会议的主要话题展开了热烈的讨论。IBM认为国内整车行业的研发采购及供应链主要面临三个方面的挑战：一、如何结合全球的技术及国内的环境资源加强企业的

综合竞争力二、如何挖掘整车厂与上游供应链的整体附加价值和共享效益三、如何平衡专业分工与跨部门协同作业以实现企业战略目标。IBM研究认为，全球汽车行业供应链的变革趋势是：跨部门整合及与供应商建立长期的关系。根据国外汽车行业不断变革的核心运作体系：流程、组织、绩效与信息系统这四方面的分析及国内外经验显示，从业务流程着手充分利用IT技术是成功的关键。同时，整车厂与供应商的关系：应该从“需要做什么”转到“想要做什么”这一真正的协同方式上来。目前，整车的销售价格与净利润都在大幅降低，整车厂在满足汽车市场的需求和解决成本压力之间通常只采用矛盾转移的方式，将压力转移给上游的供应商或者下游的经销商，不能形成有效的整体性的供应链，无法真正做到成本价格的内控，因此，以整车厂为核心，有机的将上下游合作伙伴，包括采购、生产、设计、销售等企业融合成一条高价值、高效率的采购和供应链将是未来汽车工业发展的关键问题。根据各汽车厂商代表的发言及提出的问题，不难得出以下结论：整个价值链的能力是目前国内整车厂关注的重点，其中又以引进和开发适合本地的产品为核心。IBM的行业专家认为，国内汽车行业仍然处于初步阶段，在技术、管理体制及业务流程方面都有不足之处，但是在全球范围内，跨国汽车公司能够平衡的建立管理流程与技术的实例也非常罕见，主要原因在于已经定型的公司文化及过去建立的核心能力也反过来成为了变革的阻力，因此，国内汽车行业可以在借鉴国外先进经验的基础上利用后发优势走出一条均衡发展的新路。IBM商业价值研究院于2006年发布了《拓展协作边界中国汽车企业战略选择》白皮书，在此白皮书中

，IBM已经明确提出：未来汽车行业的供应链系统应是环环相扣的。汽车制造商和零部件供应商必须从引进产品的早期就加强供应链协作，并在量产后持续不断的优化，同时，必要的双向沟通、信息共享以及业务流程的协调，也是提升供应链整体竞争力不可或缺的因素。作为此次论坛的组织者，IBM希望通过这一互动交流平台，为中国汽车工业的创新运营与和谐发展献计献策，从营销策略的制定、实施到产品的研发、生产和销售，全力推动中国汽车工业的全面健康发展。通过IBM丰富的管理经验和先进技术有效帮助中国汽车工业完善管理、改造生产价值链，通过有计划、有步骤的协作执行帮助中国汽车制造商、供应商、销售商获得可观的商业价值。此次活动是IBM全面推动中国汽车行业发展和创新的又一重要举措，IBM将继续致力于帮助汽车行业客户增加竞争力，扩大商业价值，开足马力实现全面的创新发展。

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