

供应链条件下汽车零部件采购管理探究

胡晓婉

江西昌河汽车有限责任公司 江西 景德镇 333000

摘要：随着全球化竞争的加剧和汽车行业的快速发展，供应链条件下的汽车零部件采购管理变得愈发重要。本文深入分析了当前汽车零部件采购管理的现状，包括国内外行业概况、采购管理的特点以及存在的问题。针对这些问题，提出了合理的供应商选择与管理、采购成本控制、信息共享与协同管理等优化策略。旨在通过改进采购管理，提高供应链效率，降低成本，增强企业竞争力，为汽车零部件行业的可持续发展提供有力支持。

关键词：供应链条件下；汽车零部件；采购管理

引言：在全球汽车产业快速变革的背景下，供应链管理与汽车零部件采购管理的有效整合成为提升企业竞争力的关键因素。随着市场需求的多样化、技术的快速迭代以及全球供应链复杂性的增加，汽车零部件采购管理面临着前所未有的挑战。本文旨在探讨供应链条件下汽车零部件采购管理的现状、挑战及优化路径，以期为企业汽车企业提供实践指导和理论依据，促进整个汽车产业链的高效协同发展。

1 供应链与采购管理基础

1.1 供应链管理的定义与发展

(1) 供应链的概念及其演变。供应链是指从原材料供应商到最终消费者之间，涉及产品采购、生产、分销、物流、销售以及售后服务等环节的一系列活动和过程的总和。它是一个复杂的系统，由多个参与者和环节构成，每个参与者都在供应链中扮演着特定的角色。随着市场环境的变化和技术的进步，供应链的概念也在不断演变，从最初的线性供应链发展到如今的网络供应链，强调了各参与者之间的协同、信息共享和灵活性。(2) 供应链管理在企业运营中的作用。供应链管理在企业运营中发挥着至关重要的作用。它能够帮助企业优化资源配置，降低运营成本，提高生产效率。同时，供应链管理还能增强企业的市场响应速度，提升客户满意度。此外，通过构建稳定的供应链体系，企业能够更好地应对市场风险和突发事件，确保业务的连续性和稳定性。

1.2 采购管理概述

(1) 采购的定义与功能。采购是指企业为了满足生产或经营需要，从供应商处购买所需商品、服务或资源的行为。采购管理则是对这一行为进行计划、组织、协调和控制的管理过程。采购管理的核心功能包括确保供应、控制成本、提高质量、优化库存以及促进供应商关系等。这些功能的实现有助于企业提升整体运营效率和

市场竞争力。(2) 采购管理的发展历程与趋势。采购管理经历了从传统的被动采购到现代的主动采购、战略采购的转变。随着电子商务、大数据、人工智能等技术的不断发展，采购管理正逐步向数字化、智能化方向发展。未来，采购管理将更加注重供应商关系管理、成本控制和风险管理，同时加强与供应链上下游企业的协同合作，实现供应链整体效益的最大化。

1.3 供应链与采购管理的整合

(1) 供应链环境下采购管理的特点。在供应链环境下，采购管理呈现出一些新的特点。例如，采购活动不再局限于单一的购买行为，而是涉及到与供应商的协同合作、信息共享和风险管理等多个方面。此外，供应链环境下的采购管理更加注重灵活性和响应速度，以满足不断变化的市场需求。(2) 采购管理与供应链思想的结合及其意义。采购管理与供应链思想的结合，意味着企业需要将采购活动纳入整个供应链体系中考虑。通过信息共享、协同合作和风险自担等方式，实现供应链上下游企业之间的无缝对接和高效运作。这种结合不仅能够降低企业的运营成本和提高生产效率，还能够增强企业的市场竞争力和可持续发展能力。因此，采购管理与供应链思想的结合具有重要的战略意义和实践价值^[1]。

2 供应链条件下汽车零部件采购管理现状分析

2.1 国内外汽车零部件行业概况

2.1.1 国际汽车零部件市场的发展趋势

国际汽车零部件市场正经历着深刻的变革。罗兰贝格发布的2025年全球汽车零部件趋势报告显示，全球汽车零部件行业正处于“转型停滞期”，面临着盈利压力。特别是纯电动汽车（BEV）的市场渗透率增长未达预期，而混合动力车型的需求呈现回升趋势。这导致行业需要在2028年前完成从传统制造向“软件+硬件”协同的转型。此外，国际汽车零部件市场呈现出区域化重构

的趋势。地缘政治推动供应链本地化，零部件供应商需在核心市场（如欧美、中国）建立本地生产体系，以提升运营韧性。同时，企业也在聚焦核心技术，退出非核心业务，并加大对战略性产品（如电驱动系统、汽车软件）的投入。

2.1.2 我国汽车零部件行业的现状与挑战

中国汽车零件市场为汽车整车制造提供各种零部件和配件，包括发动机系统、底盘及驱动传动系统、电气电子及装备零部件等，是汽车工业的重要组成部分。近年来，随着国内汽车市场的繁荣以及新能源汽车的快速发展，中国汽车零件市场规模持续扩大。然而，我国汽车零部件行业也面临着诸多挑战。首先，市场竞争日益激烈，国内外众多企业参与竞争，导致价格战频发，影响了企业的利润率。其次，技术创新压力增大，随着新能源汽车和智能网联汽车的兴起，对高性能电池、电子控制单元（ECU）、传感器等新型零部件的需求大幅增加，企业需加大研发投入以提升产品技术含量。此外，国际贸易摩擦和地缘政治风险也给行业带来了不确定性。

2.2 供应链条件下汽车零部件采购管理的特点

（1）汽车生产企业作为关键企业的作用。在供应链条件下，汽车生产企业是关键企业，担任着供应连接物流调整和管理的关键中心点。它们可以将信息进行集成与交换，并且在产品设计和装配等方面具有强大优势。这些企业不但能够激励上级供应商提供原材料，同时也能够对下级的分销商产品进行促销，以此提供客户更优质的服务。（2）供需关系的长期性与紧密性。汽车制造企业与供应商之间存在长期性的合作关系。供应商可以提供技术含量高的零部件，汽车制造企业与供应商成员能够对数据以及设计理念进行共享，以此共同决策零部件，进而实现双赢的局面。这种紧密的合作关系有助于降低交易成本，提高供应链的整体效率。（3）物流配送的高效与专业化。随着物流体系的不断健全，第三方物流配送中心具备了高效的汽车供应链物流配送功能。物流专线与货运专线的引入，使得汽车零部件的运输更加高效和专业化。通过直达运输和拼车模式，可以降低运输成本，提高运输时效^[2]。

2.3 现有采购管理模式存在的问题

（1）供应商选择与评估的不足。在实际操作中，供应商选择与评估存在不足。一些企业在选择供应商时没有严格的标准要求，导致供应商质量参差不齐。此外，供应商地理位置的不合理也可能导致供应链延迟和运输成本增加。因此，企业需要建立严格的供应商评估与准入机制，确保零部件质量。（2）采购成本控制与效率问

题。受原材料价格波动、汇率风险等因素影响，物料采购成本控制较为困难。同时，采购流程过于繁琐也可能导致采购周期延长和行政成本增加。因此，企业需要优化采购流程，提高采购效率，并建立多元化的采购策略以降低采购成本。（3）信息共享与协同管理的障碍。在供应链条件下，信息共享与协同管理是实现供应链高效运作的关键。然而，在实际操作中，由于信息系统的不兼容、信息壁垒等原因，导致信息共享与协同管理存在障碍。这影响了供应链的透明度和灵活性。因此，企业需要加强信息化建设，提高供应链透明度，实现供应链协同。

3 供应链条件下汽车零部件采购管理优化策略

3.1 合理选择与管理供应商

（1）供应商评价与选择机制。选择合适的供应商是采购管理的第一步。企业应建立一套全面、科学的供应商评价与选择机制，涵盖供应商的技术实力、生产能力、质量管理体系、交货准时率、成本控制能力、售后服务等多个维度。通过市场调研、实地考察、供应商自我评估报告、第三方审计报告等多种方式收集信息，利用层次分析法、模糊综合评价法等量化工具进行综合评价，确保选中的供应商能够满足企业的质量和成本要求。（2）供应商审核与认证流程。为确保供应商的持续合规性和质量稳定性，企业应实施严格的供应商审核与认证流程。这包括对供应商的资质、生产过程、质量管理体系、环保措施等进行全面审核，确保供应商符合行业标准和企业的特定要求。通过认证的供应商将获得长期合作资格，而未通过审核的供应商则需进行整改，直至满足要求。此外，企业还应定期对供应商进行复审，以确保其持续改进和合规性^[3]。（3）供应商关系管理策略。建立和维护良好的供应商关系对于企业的长期发展至关重要。企业应实施分层级的供应商关系管理策略，与核心供应商建立长期战略合作伙伴关系，共同参与产品设计、成本控制、质量控制等关键环节，实现互利共赢。同时，对于非核心供应商，企业也应保持紧密的沟通与合作，提供技术支持和培训，促进其能力提升和合规经营。通过定期评估供应商表现，给予奖励或惩罚，激励供应商持续改进，提高供应链的整体竞争力。

3.2 采购成本控制与效率提升

（1）采购计划与预算管理。精确的采购计划和预算管理对于控制采购成本、提高采购效率至关重要。企业应基于市场需求预测、生产计划、库存状况等信息，制定详细的采购计划，明确采购数量、时间节点、质量标准等要求。同时，结合历史采购数据 and 市场行情，制

定合理的采购预算,确保采购成本在可控范围内。采购计划与预算应根据市场变化和企业战略需求进行动态调整,以提高采购的灵活性和响应速度。(2)采购谈判与合同管理。采购谈判是降低采购成本、优化合同条款的关键环节。企业应培养专业的采购谈判团队,掌握谈判技巧,充分利用自身的采购规模和市场地位,与供应商进行深入的价格、质量、交货期等方面的谈判。在谈判过程中,企业应注重与供应商的沟通与协作,共同寻找降低成本、提高效率的途径。同时,企业应建立完善的合同管理流程,确保合同条款的明确、合法和可执行性,维护双方的合法权益。(3)供应链协同降低成本策略。供应链协同是降低采购成本、提高供应链整体效率的有效途径。企业应与供应商、分销商等供应链上下游企业建立紧密的合作关系,共同制定长期发展规划,实现资源共享、优势互补和风险共担。通过协同设计、协同采购、协同生产、协同物流等方式,优化供应链流程,减少不必要的环节和浪费,提高供应链的效率和响应速度^[4]。

3.3 信息共享与协同管理

(1)建立信息共享平台。建立信息共享平台是实现供应链协同的基础。企业可以利用现代信息技术手段,如云计算、大数据等,建立高效的信息共享平台。通过该平台,企业可以与供应商、分销商等供应链上下游企业实现实时信息共享和数据交互。信息共享平台的内容应包括产品需求预测、库存状况、生产计划、订单状态等关键信息。通过信息共享平台的建设和运营,企业可以及时发现和解决供应链中的问题,提高供应链的透明度和响应速度。(2)实现采购流程协同优化。企业应与供应商共同优化采购流程,减少非增值环节,提高流程效率和准确性。通过引入电子化采购系统、电子数据交换(EDI)等技术手段,实现采购订单、发票、收货确认

等文件的电子化传输和处理,减少人工操作和纸质文件的使用。同时,企业还可以与供应商共同开展持续改进项目,如优化包装设计、减少运输损耗、提高装卸效率等,进一步降低成本,提高采购效率。(3)利用信息技术提升采购管理效率。随着信息技术的飞速发展,企业应积极采用先进的信息技术手段提升采购管理效率。例如,利用大数据技术对采购历史数据进行分析和挖掘,发现成本节约的机会和改进点;利用人工智能和机器学习技术进行供应商评价和选择、价格预测和谈判策略制定;利用物联网技术对库存和物流进行实时监控和追踪,提高供应链的透明度和可追溯性。这些信息技术的应用将有助于提高采购管理的精准度和效率,为企业创造更大的价值。

结束语

综上所述,供应链条件下的汽车零部件采购管理是一项复杂而关键的任务,它直接关系到汽车企业的成本控制、生产效率和市场响应速度。通过合理选择与管理供应商、有效控制采购成本、加强信息共享与协同管理,企业能够显著提升供应链的灵活性和竞争力。未来,随着技术的不断进步和市场环境的变化,汽车零部件采购管理将持续创新,为企业创造更多价值,推动汽车产业的可持续发展。

参考文献

- [1]张龙帅.汽车制造企业采购质量精细化管理探讨[J].内燃机与配件,2020,(03):28-29.
- [2]邵世红.汽车零部件企业成本控制问题探讨[J].全国流通经济,2020,(06):68-69.
- [3]盛乐乐.汽车制造企业零部件采购和物流管理的应用[J].现代企业,2020,(14):135-136.
- [4]陈肖飞,杨洁辉,王恩儒,等.基于汽车产业供应链体系的中国城市网络特征研究[J].地理研究,2020,(10):94-95.