

# 汽车零部件采购管理问题研究

薛勇<sup>1</sup> 丹彤<sup>2</sup>

1. 陕西德信零部件集团有限公司 陕西 西安 710200

2. 陕西重型汽车有限公司车架厂 陕西 西安 710200

**摘要:** 在汽车产业蓬勃发展的浪潮中,汽车零部件采购管理宛如整车生产的“心脏”,其脉动强弱直接关系到企业的生命力。本文深入剖析了汽车零部件采购管理的核心重要性、现实中所面临的主要挑战,并针对性地提出了优化策略。通过对采购流程的精细梳理、供应商管理的策略升级、成本控制的创新方法,力求为汽车制造企业在激烈的市场竞争中,提供采购管理效率提升与成本降低的全方位解决方案。

**关键词:** 汽车零部件; 采购管理; 问题; 优化策略

## 引言

置身于全球经济一体化与市场竞争白热化的交汇点,汽车零部件采购不仅承载着汽车制造业供应链的荣光与使命,更关乎整车的品质基石、成本命脉与交付承诺。因此,如何在这场采购管理的变革中,披荆斩棘、开拓创新,以更高效、更经济的方式满足日益增长的市场需求,已成为摆在汽车制造企业面前的重大课题。本文旨在通过系统性的研究与分析,为汽车零部件采购管理的优化提供有力支撑和明确指引。

### 1 汽车零部件采购管理的重要性

汽车零部件采购管理的重要性不言而喻,它犹如汽车制造企业生产经营活动中的“血脉”,贯穿于整个供应链的始终。从原材料、零部件的采购计划制定,到供应商的精心选择,再到价格谈判的智斗、合同的严谨签订,以及后续订单的紧密跟踪和质量的严格控制,每一环节都至关重要。有效的采购管理能够确保企业生产线的持续运转,避免因零部件短缺而造成的生产中断,从而保障企业按时交付产品,维护良好的客户关系。同时,优质的零部件供应也是整车质量的坚实保障,采购管理的严格把关能够有效降低质量风险,提升品牌形象。此外,采购管理的优化还能为企业带来显著的成本优势。通过精细化的流程管理、集中采购的策略实施、以及长期合作供应商的培育,企业能够在激烈的市场竞争中占据成本领先的地位,进而转化为市场份额的扩大和盈利能力的提升。因此,汽车零部件采购管理的优化与提升,对于汽车制造企业的长远发展具有举足轻重的意义<sup>[1]</sup>。

### 2 汽车零部件采购管理的主要问题

在当今的汽车制造业中,汽车零部件采购管理已成为一个关键性的环节。然而,这一领域仍然面临着诸多

问题和挑战,严重制约了汽车制造企业的健康发展。本文将深入探讨这些问题,以期为解决它们提供有效的思路和策略。

#### 2.1 供应商选择不当导致的质量风险

供应商选择是汽车零部件采购管理的首要环节,其重要性不言而喻。然而,在实际操作中,很多企业往往因为种种原因而选择不当的供应商,从而给自身带来巨大的质量风险。这些风险主要表现在以下几个方面:首先,供应商的技术水平和生产能力直接影响零部件的质量。如果供应商的技术水平不够或者生产设备陈旧,那么生产出来的零部件很可能无法满足企业的质量要求。这不仅会影响整车的性能和安全性,还可能损害企业的品牌形象和市场信誉。其次,供应商的质量管理体系也是影响零部件质量的重要因素。如果供应商缺乏完善的质量管理体系或者执行不力,那么零部件的质量就无法得到有效保障。这可能导致大量的不合格品流入市场,给企业带来巨大的经济损失和声誉损失。

#### 2.2 采购成本过高影响企业盈利能力

采购成本是汽车零部件采购管理中的另一个重要问题。随着原材料价格的上涨、劳动力成本的提高以及市场竞争的加剧,汽车零部件的采购成本不断攀升,给企业的盈利能力带来了严峻的挑战。首先,过高的采购成本直接增加了企业的生产成本,压缩了企业的利润空间。在市场竞争日益激烈的今天,成本控制已成为企业盈利能力的关键因素。如果采购成本无法得到有效控制,那么企业的盈利能力就会受到严重影响。其次,过高的采购成本还可能影响企业的市场竞争力。在价格敏感的市场环境中,过高的采购成本导致产品价格上涨,使得企业在与竞争对手的价格战中处于不利地位。这不仅可能导致市场份额的丢失,还可能影响企业的长期发展。

### 2.3 采购流程繁琐影响采购效率

采购流程繁琐是汽车零部件采购管理中的另一个突出问题。在传统的采购模式下,从需求提出到最终交货,中间需要经过多个环节和部门的协同工作。这些环节包括需求确认、供应商选择、价格谈判、合同签订、订单下达、物流配送等。每一个环节都可能涉及大量的手工操作和信息传递,导致整个采购流程变得繁琐而低效。首先,繁琐的采购流程延长了采购周期,影响了企业的生产进度和市场响应速度。在快速变化的市场环境中,时间就是金钱。如果采购流程过于繁琐,那么企业就无法及时获取所需的零部件,从而影响整车的生产和销售。这不仅可能导致市场份额的丢失,还可能损害企业的客户关系和市场信誉。其次,繁琐的采购流程还增加了企业的管理成本和人力成本。为了应对繁琐的流程,企业需要投入大量的人力和物力资源。这不仅增加了企业的运营成本,还可能影响企业的整体运营效率和市场竞争力。

## 3 汽车零部件采购管理的优化策略

### 3.1 完善供应商选择与评价体系

在汽车零部件采购管理中,供应商的选择与评价无疑占据着举足轻重的地位<sup>[2]</sup>。一个健全、科学的供应商选择和评价体系,能够有力地保障汽车制造企业的零部件供应,为企业的稳定生产和持续发展提供坚实支撑。首先,建立科学的供应商选择标准是关键。在选择供应商时,汽车制造企业必须摒弃单一的价格导向,而要综合考虑供应商的多个方面。这包括但不限于供应商的质量管理体系、技术水平、生产能力、交货期稳定性以及售后服务等。只有对这些因素进行全面、客观的评估,才能确保选择到的供应商不仅价格合理,更能在质量、交期和服务等方面提供有力保障。其次,完善供应商评价体系也至关重要。汽车制造企业应定期对供应商的绩效进行评价,以及时发现供应商存在的问题并督促其改进。评价体系的建立应基于客观、量化的指标,如供应商的质量合格率、交货准时率、服务响应速度等。通过这些指标的评价,企业可以对供应商进行横向比较,从而更加清晰地了解各供应商的优势和不足。此外,与供应商建立长期稳定的合作关系也是优化采购管理的重要一环。汽车制造企业应与优质供应商建立战略合作伙伴关系,通过共享信息、协同研发等方式,深化合作层次,提升合作效率。这种长期稳定的合作关系,不仅能够保障企业的零部件供应稳定,还能够一定程度上降低采购成本,提升企业的整体竞争力。

### 3.2 加强采购成本控制

在汽车零部件采购管理中,采购成本的控制是至关重要的一环。有效的成本控制不仅能够直接提升企业的利润空间,还能在激烈的市场竞争中为企业赢得更多的价格优势。为了实现这一目标,企业需要从多个方面入手,构建一套完善的采购成本控制体系。首先,集中采购是一种有效的成本控制手段。通过集中采购,企业可以整合内部需求,形成较大的采购规模,从而在与供应商的谈判中获得更多的议价空间。这种采购方式不仅能够降低单位产品的采购成本,还能减少采购过程中的重复劳动和浪费。其次,建立长期协议也是控制采购成本的重要途径。与供应商签订长期合作协议,可以确保企业在一定时期内获得稳定的零部件供应,并享受到相对优惠的价格。这种合作方式有利于企业与供应商之间建立互信、互利的关系,促进双方的共同发展。此外,价格谈判也是降低采购成本的关键环节。在与供应商的谈判中,企业应充分利用自身的市场地位和需求优势,争取获得更多的价格优惠。同时,企业还要注重谈判技巧的运用,如合理分析供应商的成本结构、掌握市场动态信息等,以增强自身的谈判实力。除了以上措施外,建立成本分析模型也是实现采购成本控制的重要手段。通过对采购成本进行实时监控和动态调整,企业可以及时发现并纠正采购过程中的成本异常现象。这种分析模型还可以帮助企业预测未来采购成本的变化趋势,从而提前制定相应的应对策略<sup>[3]</sup>。

### 3.3 优化采购流程

汽车零部件采购管理的优化中,采购流程的优化是一个至关重要的环节。一个高效、简洁的采购流程,不仅能够提高采购效率,更能够在激烈的市场竞争中为企业赢得宝贵的时间优势。传统的采购流程往往因为环节多、手续繁琐而导致效率低下。为了解决这一问题,汽车制造企业必须痛下决心,对采购流程进行大刀阔斧的改革。简化流程、减少不必要的环节和审批手续,使采购流程更加高效、灵活。在优化采购流程的过程中,信息技术手段的运用将起到事半功倍的效果。利用现代信息技术,如ERP(企业资源计划)系统、SCM(供应链管理)系统等,可以实现采购流程的自动化、电子化。通过系统集成和数据共享,减少数据重复录入和人为干预,提高数据处理的准确性和效率。同时,信息技术手段还可以实现采购流程的实时监控和动态管理,方便企业对采购过程进行及时跟踪和调整。优化采购流程还需要注重跨部门、跨企业的协同合作。采购流程涉及多个部门和多个企业之间的信息交互和协同工作。因此,建立有效的沟通机制和协同工作平台至关重要。通过定期

召开跨部门采购协调会议、建立供应商协同平台等方式，加强内外部沟通与合作，确保采购流程的顺畅进行。此外，优化采购流程还需要注重风险控制和质量管理。在追求效率的同时，不能忽视对供应商的质量管控和风险评估。通过建立完善的质量管理体系和风险评估机制，确保采购的零部件质量可靠、供应稳定。

### 3.4 加强供应商关系管理

在汽车零部件采购管理中，供应商关系管理是一个至关重要的环节。与供应商建立长期、稳定的合作关系，不仅能够确保零部件供应的稳定性和可靠性，还能在供需双方之间形成互利共赢的局面，为企业的持续发展提供有力支持。为了实现这一目标，企业首先需要转变传统的采购观念，将供应商视为合作伙伴而非简单的交易对象。在与供应商的合作过程中，企业应注重建立互信、互利的关系，共同应对市场变化和挑战。通过加强沟通与协作，企业与供应商可以共同制定采购计划、优化供应链流程，降低采购成本，提高采购效率。其次，企业可以通过供应商培训和技术支持等方式，提升供应商的综合能力。这不仅可以确保供应商提供的零部件符合企业的质量要求，还能帮助供应商提高生产效率和创新能力，从而为企业带来更优质的产品和服务。通过这种合作方式，企业与供应商之间可以形成紧密的合作关系，共同推动供应链的优化和升级。此外，企业还应建立完善的供应商评估与激励机制。通过对供应商的定期评估，企业可以及时发现并纠正供应商在合作过程中存在的问题，确保零部件供应的稳定性和可靠性。同时，通过建立合理的激励机制，企业可以鼓励供应商在质量、价格、交货期等方面持续改进和创新，为企业创造更大的价值。最后，企业需要注重供应商关系的长期维护。在与供应商的合作过程中，企业应保持诚信、公正的态度，遵守合同约定，确保双方的利益得到保障。同时，企业还应关注供应商的发展状况和需求变化，及时调整合作策略，实现供需双方的共同成长和发展<sup>[4]</sup>。

### 3.5 强化质量控制与风险管理

汽车零部件采购管理的优化，离不开对质量的严格控制与风险的有效管理。这两者紧密相连，共同确保采

购活动的顺利进行和企业的稳健运营。质量控制是汽车零部件采购中的核心环节。一个微小的零部件质量问题，都可能影响到整车的性能和安全性。因此，建立完善的质量控制体系至关重要。这包括对供应商的质量管理体系进行评估，确保其具备稳定提供合格产品的能力；对采购的零部件进行严格的入库检验，防止不良品流入生产线；以及在使用过程中进行持续的质量监控，及时发现并处理潜在的质量问题。与此同时，风险管理在采购管理中也扮演着重要角色。汽车零部件采购涉及众多供应商和复杂的市场环境，各种不确定性因素随时可能引发风险。因此，企业需要对可能出现的风险进行全面分析和有效预防。例如，针对供应商的质量风险，可以通过定期的质量审计和抽样检测来降低；针对交货风险，可以与供应商签订明确的交货期协议，并设立相应的违约处罚措施。此外，企业还应建立一套灵活的风险应对机制。一旦风险发生，能够迅速作出反应，将损失降到最低。例如，对于突发的供应商破产风险，企业可以事先储备一定数量的关键零部件，或者与多家供应商建立合作关系，以确保供应链的稳定性。

### 结语

汽车零部件采购管理，宛如汽车制造企业供应链管理中的璀璨明珠，其优化之光直接照耀着企业的竞争舞台与市场高地。本文所献上的优化策略，旨在为企业在采购的迷宫中指引明路，助力企业解决难题、提升效率、降低成本，进而开创新的价值巅峰。展望未来，汽车制造企业必须与时俱进，不断在采购管理的创新与实践探索前行，以应对市场的风云变幻和技术浪潮的挑战。

### 参考文献

- [1]李明,张晓红.2022.汽车零部件采购管理优化策略探讨.现代商贸工业,(20),123-125.
- [2]王伟,刘强.2023.基于供应链视角的汽车零部件采购管理研究.物流工程与管理,(04),98-100.
- [3]张华,陈晓波.2022.汽车零部件采购中的供应商管理策略.企业经济,(07),76-78.
- [4]赵刚,孙晓宁.2023.智能化时代汽车零部件采购管理的创新与实践.汽车工业研究,(02),54-57.