第一图书网, tushu007.com

<<汽车行业整车订单交付系统>>

图书基本信息

书名：<<汽车行业整车订单交付系统>>

13位ISBN编号：9787121083266

10位ISBN编号：7121083264

出版时间：2009-5

出版时间：电子工业出版社

作者：彭俊松

页数：409

字数：514000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

认识彭俊松博士是在2000年底，那时他完成了三年的博士后研究。
研究课题就是汽车企业供应链管理。
随后的八年多，彭博士一直耕耘在汽车行业信息化领域，孜孜不倦。
因工作之便，他广泛地研究了国外汽车企业供应链和OTD（Order to Delivery）的流程与实践，了解了中国所有主要整车企业在供应链管理、生产制造、销售及售后服务等领域业务运作的模式、流程及相关信息系统的现状。
触角之广，非一般人所能。
我几乎是未停顿地读完本书手稿的。
书中内容之广亦让我钦佩有加。
在繁忙的工作之余，彭博士见缝插针地写出这本书，可见他对此领域的执著和熟谙。
他是以满头白发换写这本书的。
或许，本书就是彭博士的工作笔记，是他研究国外OTD的“札记”，是他与中国汽车企业和行业专业人士交流的“足迹”，是他对未来汽车企业OTD及相关信息系统使能的“展望”。
反观当今学风不正，抄袭倒卖泛滥，他的这本“手记”却是货真价实的。
关于OTD的研究是近十多年来汽车企业赢取竞争力的重要课题，方兴未艾。
中国正在成为汽车设计、制造和消费的大国。
“中国车”必然走向世界。
OTD的理念、方法一定会在中国不断深入、实践和优化。
伴随而之，先进的、适应中国国情和全球化趋势的汽车行业的OTD信息系统也一定会不断发展，并在中国各汽车企业得到广泛实施和应用。
我想，这应当就是彭博士写本书的缘由和期待。
虽然，他谦虚地说这是抛砖引玉。

内容概要

本书是国内第一本专门研究和介绍汽车行业整车订单交付（OTD）理论及其IT系统实现方法的专著。书中首先介绍了国内外汽车行业在整车OTD业务领域里的研究和实践，然后将OTD系统分为六大业务板块：销售线索和销售预测；整车订单管理；产品研发和制造工程；生产计划、排产和执行；零部件采购与入厂物流；整车物流。
详细介绍了它们在新的OTD系统下的业务目标、关键技术和最佳业务实践，并结合SAP公司的汽车行业解决方案，详细介绍了相应IT实现手段。
此外，为了更好地帮助读者理解书中所讲述的内容，伴随着书中的各个业务板块，有针对性地给出了国内外领先厂家的相关案例分析（包括通用、丰田、戴姆勒-奔驰、宝马、大众、保时捷、依维柯、克莱斯勒等），便于读者更好地将理论和现实联系起来，并应用到实践当中去。
　　本书不仅可供整车厂里从事计划、生产、销售、物流和产品工程的管理和业务人员阅读，亦可作为从事相关信息化建设的人员的指导，对于汽车行业内其他业务的专业人员也有着重要的参考价值。

作者简介

彭俊松，1997年获西安交通大学机械工程博士学位，1998年复旦大学管理学院管理信息系统专业博士后，2000年上海汽车工业集团一复旦大学联合企业博士后，是中国汽车行业的第一位企业博士后。
近年来。
一直从事汽车行业的信息化工作，曾先后参与国内多个汽车企业的大型信息化项目，主要专注的领域包括整车厂和配套厂的制造资源管理、供应链管理和产品数据管理、汽车销售与售后市场的客户关系管理和经销商管理等等，已经在学术杂志和行业期刊上发表论文30余篇。
现为中国惠普有限公司汽车行业解决方案经理、高级咨询顾问。

第一图书网, tushu007.com

<<汽车行业整车订单交付系统>>

书籍目录

导读　1.研究OTD对于国内汽车行业的现实意义　2.怎样研究和实践OTD2　2.1　从全局供应链的角度　2.2　从客户的角度　2.3　从产品的角度　2.4　从IT系统整合的角度　3.全书章节概要第一部分　汽车行业的整车订单交付理论　第1章　汽车行业在OTD上的实践　1.1　本章导读　1.2　汽车行业里按预测驱动生产存在的问题　1.2.1　按预测生产的做法和问题　1.2.2　一家具有代表性的按预测进行生产的企业　1.3　汽车行业订单交付OTD的基本理论　1.3.1　移动“库存—时间”曲线　1.3.2　什么是订单交付OTD　1.3.3　加快订单交付速度　1.3.4　在OTD系统中履行订单的三种手段　1.3.5　猜猜看哪一家整车厂的BTO交货期最短　1.3.6　理想的OTD天数存在吗　1.4　学术界和业界关于OTD的研究和实践现状　1.4.1 3/5天汽车的由来　1.4.2 3天汽车交付项目3DayCar　1.4.3 5天汽车交付项目5DayCar　1.4.4 国外汽车厂商缩短OTD天数的实践　【案例1】宝马汽车（欧洲）：面向客户的销售和生产系统　第2章　按需求驱动的供应网络理论指导下的OTD业务实践　2.1　本章导读　2.2　需求驱动的供应网络DDSN48　2.2.1　市场/客户驱动，而不是营销驱动　2.2.2　开发可以引导需求的产品　2.2.3　渠道驱动的履行　2.2.4　需求驱动的补货　2.2.5　实现以客户为中心响应的敏捷的供应网络　2.3　目前汽车行业传统的OTD流程及其存在的问题　2.3.1　销售预测　2.3.2　生产规划　2.3.3　订单处理　2.3.4　生产计划与排序　2.3.5　生产执行　2.3.6　入厂物流　2.3.7　整车物流　2.4　新的OTD系统的蓝图　2.4.1　感知需求——销售线索与销售预测管理　2.4.2　履行订单——整车订单管理　2.4.3　按需制造——生产计划、排产和执行　2.4.4　保障供应——采购与入厂物流　2.4.5　精确交付——整车物流　【案例2】　丰田汽车：丰田生产方式TPS及其OTD业务流程　第3章　SAP汽车行业解决方案概述　3.1　本章导读　3.2　SAP公司概述　3.3　SAP汽车行业解决方案概述　3.3.1　汽车行业需要专门的行业解决方案　3.3.2　SAP汽车行业解决方案的发展历程　3.3.3　SAP汽车行业解决方案的业务场景　3.3.4　SAP汽车行业解决方案的行业包　【案例3】　通用汽车（欧洲）：订单交付OTD项目战略及新的订单管理工具的应用第二部分　感知需求——销售线索和销售预测　第4章　OTD下的销售线索和销售预测管理　第5章　SAP的汽车销售线索和销售预测解决方案第三部分　履行订单——整车订单管理　第6章　OTD下的整车订单管理　第7章　SAP的整车管理系统解决方案第四部分　定制生产——产品研发与制造工程　第8章　OTD下的产品研发与制造工程　第9章　SAP的集成的产品与工艺工程解决方案第五部分　按需制造——生产计划、排产和执行　第10章　OTD下的生产计划、排产和执行　第11章　SAP的整车生产计划、排产和执行解决方案第六部分　保障供应——零部件采购与入厂物流　第12章　OTD下的零部件采购与入厂物流　第13章　SAP的零部件采购与入厂物流解决方案第七部分　精确交付——整车物流337　第14章　OTD下的整车物流　第15章　SAP的整车物流解决方案　第八部分　展望未来第16章　基于eSOA搭建汽车行业新一代的OTD系统案例索引缩写后记参考文献

章节摘录

插图：第一部分汽车行业的整车订单交付理论第1章汽车行业在OTD上的实践1.2汽车行业里按预测驱动生产存在的问题目前，采用预测驱动的生产BTF（BuildToForecast），或者说是按照库存进行生产BTS（BuildToStock）在汽车行业里仍然居于统治地位。
尽管这种做法从福特汽车开始已经使用了将近一个世纪，看起来在今后很长一段时间里依然还会大量存在，但是人们早已认识到这种做法存在的问题，并试图在一定程度上摆脱或者改进它。
1.2.1按预测生产的做法和问题根据国际汽车分销项目ICDP（InternetCarDistribution.Programme）在1999年对英国汽车市场的一项研究，当前汽车行业的计划和供应系统大多数仍然是通过销售预测来驱动的，而不是根据市场上客户的真实订单。
按客户订单进行生产的汽车仅占到总产量的30%，12%的客户订单被对应到厂家的订单库（OrderBank）中已经存在的库存订单，其余的58%的客户订单都是通过已经下线的库存车辆来满足的。
尽管说生产一辆轿车真正花费的时间一般不超过48小时，但是面对客户的交货平均周期却长达40.1天，其中85%的时间都花在订单处理、计划、排产和等待运输等不产生价值的环节上。
按照目前的通常做法，厂家会提前预测市场的需求（包括型号、配置、数量），并由此制订出满足工厂开工率和财务目标要求的车型组合生产计划（最常见的是著名的“1+3个月”的滚动销售预测和生产计划）。
厂家一般不直接面对客户订单，而只处理经销商的订单。
大部分的客户订单都会在经销商的库存中满足。
如果客户对于停放在经销商车库里的新车型号和配置不满意，销售人员总是会想尽一切办法说服或诱导客户放弃原有的想法。

后记

在我的第一本书《汽车行业供应链战略、管理与信息系统》出版之后，陆续收到了一些来自汽车厂家、高校、研究机构和IT业内同行的邮件和MSN上的问候。
通过就书中的一些内容进行探讨，使我获益匪浅。
有一些读者谈到，书中部分内容由于篇幅关系，没有能够将一些观点和方案做深入的论述，希望能够有机会进一步展开。
特别是在汽车销售和售后服务领域，这无疑是目前国内汽车行业里大家关注的热点。
在这些读者的热心支持和鼓励下，我从中选择了几个既比较重要，又相互呼应和互为补充的领域，分别是汽车订单交付、客户关系管理、经销商管理和售后配件管理，打算组成一套丛书，力求使读者对汽车的销售和售后服务有一个完整的理解。
该想法得到了电子工业出版社的大力支持，使该套丛书能够迅速地逐一出版。
这几个领域不但在整车厂里有相应对口的部门——如销售部、市场部、网络部、配件部，在IT行业里也有专门对应的软件——如整车管理系统VMS（Vehicle-MaI~agementSystem）、运输管理系统TMS（Transportation Management System）、客户关系管理CRM（Customer Relationstlip Malaagement）、经销商管理系统DMS（Dealer Manage-metlt System）、售后配件管理SPM（Service Parts Management）。
尤其在欧美一些发达国家的汽车市场，这些软件已经成为专业的领域，有着成熟而严格的定义和划分，企业通常会直接采购这些商品化系统，较少再会从头开发。
因此，在国内出版这样的书籍，有着十分现实的借鉴意义。
本书所讨论的内容——订单交付OTD（Order to Delivety）——在国外的汽车行业已经不是一个新的话题。
但是在国内，真正意识到其重要性，并将其思想付诸实现的厂家却并不多。
这里面既有目前国内汽车市场大环境的因素（早几年国内汽车市场仍然还是卖方市场，即便是今天，加价销售依然存在），也有消费者的消费习惯的作用（对个性化配置的要求不高，或者比较随意），但很重要的一点，则是很多厂家依然习惯于用“推动式”的方法进行销售。
尽管今天在生产领域，“拉动式”的生产早已深入人心，但是在销售领域里却依然还是“推动式”的天下。
反映在OTD领域，“推动式”的按库存生产MTS依然是主流，而新的以按订单生产MTO和按订单定位LTO为代表的“拉动式”的方法，在国内的汽车行业里依旧是凤毛麟角。
由于工作上的关系，近些年来我先后在一家重型卡车厂、一家合资轿车厂和一家本地车厂里，对拉动式生产进行了研究和咨询，积累了一部分实践经验。
此外，我还先后走访了国内数十家汽车厂，掌握了一些第一手的资料。
同时，通过多年的工作积累，也保存了一批国外汽车企业的实施案例和经验总结。

编辑推荐

《汽车行业整车订单交付系统》是由电子工业出版社出版的。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com