



全球集成企业的外购决策： 从商品外购到增值

利用全球资源、能力和创新来推动增长

去年是典型的商品外购年。新型的外购正在兴起。对于旨在引领全球化经济的公司，外购不仅仅与劳动套利相关，更多的是获得当今全球业务人才。它能使公司选择想要进行的工作，并选择工作地点来推动增长和实现业务价值。这就使之成为全球集成企业的基础。

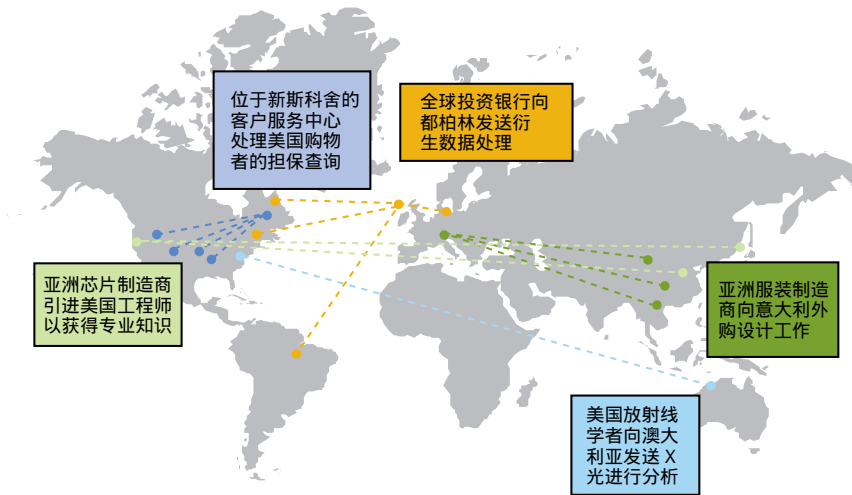
技术的发展和全球化已经改变了业务运作方式。参加外购协议的公司希望降低和提高效率，但是这样的商品优势只是当今外购协议的允许价格。具有前瞻性的公司通过抓住每个市场和客户，希望释放外购的更大业务和改造潜力。这些公司关注增值和外购带来的利润机会。

全球集成企业的基本驱动力
通过在全球获得技术和资源，业务领导者能够选择期望的任务以及完成任务的地点。他们意识到在互联的世界中，许多内部业务在其他地方能够更好、更便宜地完成，并且他们已加入全球化市场，以优化生

产和交付能力、获取期望的技术集和降低成本。他们不会受到地理边界的限制，也不会将自己局限于当地资源和合作伙伴。实际上，他们会利用来自遥远国家的基础架构、应用程序和人员。这些就是全球集成企业的特点。

管理运作、专业技术和资源的能力能够更灵活地帮助全球集成企业进入新的市场，并把握住新商机。它还能帮助企业重建组织实现最佳效率，在大多数利益地点用行业和技术专长中心取代多余的分支和国家运作单位。

外购是实现全球集成企业的主要因素。它使公司相互联系，开启协作项目的大门，建立创新合作伙伴关系，以及通信网络技术，有助于促进全球业务的发展。它增加了开放业务标准的传播，有助于全球集成和信息的自由交换。通过帮助公司获取最新的技术和专业知识和专业知识，外购使公司能够成功地适应市场的动态变化。它可以帮助企业集成供应链，克服贸易壁垒，建立全球集成企业所需的业务生态系统和开放源社区。



全球集成企业不论在何地都能够获得最佳的技术和知识资源。

新外购日程

全球集成企业或希望实现全球集成的企业仍然想进行外购,降低成本和实现利益相关人希望的业务目标,但是这些公司关注更大的好处。他们将外购视为推动生产率的一种方式,能够投资高价值的创新和业务转型计划。对于创造价值的关注表现出外购决策方式的改变。

具有全球理念的公司希望与多个专业供应商建立外购合作伙伴关系,以获取期望的能力、技术和基础架构。他们利用外购来填补服务的空白,拓展产品和进入新市场。企业不再等待兼并和收购,而是寻求

新的利润机会,他们的外购决策反映出他们希望通过外部合作伙伴进入不断全球化的市场。

他们的成功取决于在合适的专业、服务和基础架构领域找到合作伙伴,在这些地方可提供有利的税收和交通。最佳供应商具有全球成熟度,能够与客户业务和技术期望保持一致,并且具有全球管理架构,可确保其外购运作能够保持全球一致且符合当地的税收、法律和环境规定。



IBM Global Services
New Orchard Road
Armonk, NY 10504
U.S.A.

美国印制
2008年1月
保留所有权利

IBM 和 IBM 标徽是
International Business Machines Corporation
在美国和/或其他国家/地区的商标。

©其他公司、产品和服务名称可能为
其他公司的商标或服务标识。

结论

随着全球化加强和公司继续不断地发展,并向利润最大的地区发展,外购决策将会变得越来越重要。这些愿意跨越外购传统界限的公司将会以最佳方式释放和发掘其业务和改革价值。

如需更多信息

如需有关全球集成企业外购的更多信息,请致电您的 IBM 代表或 IBM 业务合作伙伴,或访问:

ibm.com/cio