**供应商管理制度**

**早该帮 编制**

供应商管理对于企业的长期发展非常重要，良好的供应商管理不但可以降低企业成本、提高企业产品质量、降低库存和及时满足顾客需要，而且还可以提升企业核心能力、提高企业竞争力，因此企业必须重视供应商的管理，重视在供应商管理中出现的问题，实现供应商关系健康、良好、长远的发展，最终实现整个供应链的共赢。

1.供应商选择问题的对策

（1）建立供应商资源。进行资源库的建立主要是完成供应商的调查工作，利用调查的供应信息来锁定供应商的选择范围。同时要时刻监督供应商的变化情况，观察潜在的供应商，不断补充优秀的供应商，淘汰不合格的供应商。这样就可以很好的解决企业缺少供应源时，随机选取供应商的做法，降低了供应风险，提高了采购效率。

（2）对供应商选择时进行全面的评价。除了对供应商进行产品的价格、合格率、准确交货的情况和专业情况进行考察评价外，还要关注于供应商的管理水平、人员素质、财务状况、设备稳定性、信息技术等多方面的调查与评价，特别要对供应商的业绩和诚信度进行量化评估。因为这其中某一个因素出现问题都会导致供应的中断或供应失误的发生，只有全方位的评价才能降低这种风险。

（3）要通过优胜劣汰把供应商的数量限定在一定范围内，同时要建立与供应商的长期合作，共同拟定产品开发计划，将采购计划与供应商的工作流程联系起来，加强信息共享，相互进行技术和设计支持等。

2.对于供应商进行分类管理，及时的供应商绩效评价和有效激励

（1）采取ABC分类管理方法

按照价值-风险矩阵模型对产品分类，从上图可以看出，供应商的分类分级及关系管理是基于产品分类而实现的，在这一基础上建立不同的供应商关系，对供应商实施差异化管理策略，比如对于A类供应商，我们就可以和他成为长期的伙伴关系，关注于长期的共同发展，互相进步；而对于C类供应商我们可能侧重于在采购中如何让其保证质量、如何降低采购成本和及时交货这些短期指标上。

（2）全面的绩效评价指标体系和合适的激励机制

绩效评价的目的就是一方面起着监督控制，保证供应商质量的作用；一方面是进行供应商激励或惩罚的依据。所以建立一个全面客观的绩效评价指标是关键。

通过评价的结果，对供应商的不同表现就可以进行不同的反馈，对于那些绩效评价结果不好的供应商，要对其进行警告或惩罚，并同时针对其存在的问题给以相应的指导；而对于优秀的供应商，要给以一定的奖励以巩固其行为。可以通过价格机制、加大定单、更多的内部参与机会、更多的分享信息等方式调动他们的积极性，让他们体会到合作共赢的好处。

3.站在供应链的角度看待供应商的价值，实施供应链合作关系，发展与供应商的战略合作

供应链合作关系是指供应商与制造企业之间在一定时期内的共享信息、共担风险、共同获利的协议关系。即合作各方为了近期或远期的共同目标，以信任为基础，供需为纽带，以双赢（多赢）为目标，在一段较长时期内达成的承诺或协议。

实施供应链合作关系意味着新产品/技术的`共同开发、数据和信息的交换、市场机会共享和风险共担。

强调建立战略伙伴关系，及时分享信息，及时沟通，做到利益共享，强调通过合作最大限度地提高最终用户满意水平，通过增加产品的价值来将“蛋糕”做大，达到“双赢”的效果可以实现共同的期望和目标。

4.供应链信息系统集成，做好供应链系统的组织关系协调，实现供应链管理流程优化。

制造企业与供应商的合作关系应着眼于以下几个方面：

（1）让供应商了解本企业的生产程序和生产能力，使其能够清楚地知道企

业所需材料的期限、质量和数量：

（2）向供应商提供自己的经营计划、经营策略及与之相应的措施；使其明

确企业的期望，使制造企业与供应商的目标一致：

（3）明确双方的责任和共同的利益所在，实现双赢的目的。

关键词：

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-26928.html