



三赢策略：优化供应商以降低风险、 削减成本并创造价值

了解消费品公司如何通过积极管理供应商网络，借助战略参与、技术和最佳实践，降低风险、削减成本并创造价值。

在当今竞争激烈的商业环境中，企业面临着前所未有的挑战和机遇。对于有增长抱负的公司来说，依靠外部力量（如市场增值或及时收购）偶尔带来的增长已经难以持续。为了实现可持续发展，企业必须从内部寻找新的增长动力，而优化供应商管理正是一个关键的切入点。

每个供应商都是对您成功的投资

就像投资经理积极管理他们的投资组合一样，企业也应该积极参与管理他们的供应商组合。持续监控可以提供更好的可见性，并允许实时调整，以降低风险、确保与合作伙伴的对齐，并加强竞争地位。

近年来，公司在动荡中加强了对供应商的监督，但这里强调的过程需要成为一种根深蒂固的业务常规，而不仅仅是一次性的年度审查。对供应商采取被动管理方式只会因变化的快速步伐而招致麻烦。

积极的管理框架

分析与选择

对财务状况、技术利用和过往记录进行尽职调查至关重要，不容忽视。一种对双方都可能有效的策略是安排一个试验，让供应商在特定项目上工作，以评估其可靠性，然后再做出承诺。

风险评估与管理

在这方面做得好的公司可以通过密切监控可能影响供应商的问题（包括地缘政治动荡、经济波动以及自身供应链中的瓶颈）来最小化风险暴露。多元化是良好供应商管理的基本原则，有助于避免过度依赖单一来源。最后，制定备用计划并为材料准备替代选项也是风险管理的重要方面。

审计与基准测试

定期回顾以讨论双方的表现、挑战和改进机会是无价的。建立关键绩效指标（KPI）以跟踪绩效指标（如按时交付、质量率和响应能力）有助于增强责任感和团队合作精神。一些公司开发了定制的供应商记分卡，作为一种评估和基准测试绩效的机制。定期审计也是确保供应商遵循监管要求、道德行为和可持续性标准所必需的。

技术利用

增长前景充满挑战，但可以帮助促进更好供应商管理的丰富技术可以帮助填补空白，如果正确利用和使用，可以成为竞争差异化因素，并带来显著价值。

关系建设

与最佳供应商建立长期、协作的合作伙伴关系是目标，这种心态需要始终运转。可以建立更强联系的策略包括建立用于频繁更新和反馈的沟通渠道，并让供应商参与战略规划、产品开发和流程改进计划。

劳动成果

对供应商采取更积极的管理方式还可以让公司获得更好的视野，使他们能够在真正造成损害之前预见并应对重大中断，如金融危机、自然灾害或地缘政治事件。但这做的远不止这些——以下是公司通过更战略性地管理其供应商组合可以实现的四个关键好处：

降低风险暴露

当公司评估其主要风险时，由于涉及的变量众多，无论是不可预见的质量问题、合规违规还是网络安全问题，供应商网络通常都位居榜首。持续监控还可以提供近距离观察供应商的监管、环境和劳动实践及标准。

成本节约与优化

良好的供应商关系通常可以带来更好的定价、批量折扣和更有利的合同条款。此外，识别任何低效环节并寻找削减成本的机会——例如整合供应商或使用更多本地资源——可以帮助减少采购和物流费用。

提高质量和绩效

更高效地管理供应商可以提高整个链条的质量和绩效。例如，更牢固的关系可以帮助确保始终如一的高质量原材料或零部件，从而减少缺陷并提高客户满意度。

实现可持续发展目标

制造商仍面临尽职调查的压力，并与在环境和社会责任方面表现良好的供应商合作。更有意地管理供应

商的另一个好处是，它允许公司执行可持续性标准，监控合规性并与环境、社会 and 治理（ESG）目标保持一致。

启动流程

掌控您的供应商管理流程是一项强大的战略，可以带来多重好处，包括更好的风险管理、成本优化、质量、韧性以及增强的绩效和创新。对大多数人来说，最大的挑战是迈出第一步，这可能仅仅是审计一个供应商或专注于整合一个最佳实践。一旦开始，我们相信您会对所看到的结果感到满意。



Zheng Shang（尚征）

副总裁