SMART Закупка

08 июля 2022

11 экспертов по закупкам делятся советами по взаимоотношениям с поставщиками

Инвестиции в отношения с поставщиками могут улучшить результаты вашего бизнеса. Вот советы от экспертов по закупкам о том, как улучшить отношения с поставщиками.

1. Улучшите видимость поставщиков
«Это просто фундаментальное мышление: вам нужны хорошие отношения с поставщиками, чтобы получать эти льготные распределения, когда они вам нужны.

«Но вам нужно больше, чем это — вам нужна видимость от вашего поставщика, вам нужны предупреждения о задержках, финансовые заблаговременные предупреждения, статус критических компонентов (например, полупроводников в последнее время). Вы просто не будете знать, когда ваши поставки будут доступны, если у вас нет хорошего SRM». - Нэнси Клинтон, Расходы имеют значение

2. Учитывайте не только стоимость
«Дни выбора поставщиков только по стоимости прошли. Есть несколько других соображений. Одним из часто упускаемых из виду является культурное соответствие между организациями.

«Некоторые элементы, которые следует учитывать при оценке культурной совместимости, включают временную ориентацию, организационную структуру, процессы принятия решений, скорость изменений и возраст рабочей силы». — Лу Маркстром, CIO.com

3. Рассматривайте поставщиков как расширенную часть вашего бизнеса
«Закупочные организации должны думать о поставщиках управляемых услуг и партнерах по экосистеме как о своем расширенном предприятии и ставить управление заинтересованными сторонами/клиентами в центр своей стратегии.

«Они могут нарастить совместную мощь, переключив свой линейный подход, ориентированный на поиск поставщиков, на управление сторонними организациями/партнерами и разработав целостный подход к управлению поставщиками». — Исследование Deloitte CPO

4. Определите отношения и изложите ключевые показатели эффективности поставщика в письменной форме.
«Включите соответствующие уровни обслуживания и показатели в соглашения. Отношения, основанные на рукопожатии, с гораздо большей вероятностью столкнутся с проблемами, чем те, в которых ожидания четко установлены и согласованы». — Дэйв Бланшар, Industry Week

5. Вовлекайте поставщиков в стратегические обсуждения
«Если поставщик поставляет ключевую деталь или услугу для вашего производства, пригласите этого поставщика на стратегические встречи, связанные с продуктом, с которым

он работает.

«Помните, вы привлекли поставщика, потому что он мог сделать продукт или услугу лучше и/или дешевле, чем вы. Они являются экспертами в этой области, и вы можете воспользоваться их опытом, чтобы получить конкурентное преимущество». — Джеймс Баки, TheBalanceSMB.com

6. Получите внутреннюю поддержку от ваших поставщиков
«Осознайте, что поставщик обычно не может добиться успеха без внутренней поддержки. Основная причина, по которой я вижу, что обязательства терпят неудачу, — это отсутствие поддержки.

«Например, отказ от поставщика после подписания контракта, предоставление ему возможности внедрять и управлять своими услугами, не давая никаких указаний по удовлетворению потребностей клиентов или по внесению изменений, необходимых для успешного взаимодействия». - Филип Айдесон, Искусство закупок

7. Регулярно оценивайте работу поставщиков
«В Eaton мы используем информационную панель поставщиков, чтобы понимать стоимость, качество и эффективность доставки как ключевые пункты повестки дня в наших ежеквартальных или ежегодных бизнес-обзорах с поставщиками. Эти информационные панели поставщиков также служат основой для переговоров с поставщиками с точки зрения ценообразования». — Муддасир Ахмед, доктор философии, Spend Matters

8. Используйте технологии, чтобы включить
«Информационные технологии часто рассматриваются как Святой Грааль в вопросах, связанных с поставщиками. Однако только внедрение программного обеспечения, которое уже является сложным по своей природе, не добавляет ценности в полной изоляции… ИТ являются важным фактором создания ценности, поскольку они обеспечивают прозрачность и эффективность процессов при одновременном улучшении управления знаниями ». — Хьюберт Вервейдж и Линда Пек, ПвК

9. Относитесь к поставщикам с уважением
«Цель таких отношений — построение эффективных, долгосрочных отношений. Таким образом, покупатели должны общаться с поставщиками на основе равноправного партнерства. Угрозы, агрессия и переговорные трюки, скорее всего, подорвут степень доверия поставщика к отношениям. Рассмотрим, скорее, поставщика как расширение внутренней организации и, следовательно, подлежащего профессиональному уважению, оказываемому коллегам». — Джонатан Уэбб, Forbes

10. Обеспечьте легкий доступ к информации о поставщиках
«Наличие подробной, точной и централизованной информации о поставщиках является основополагающей частью управления отношениями с поставщиками — от определения состава продукта до обработки платежей. Эта информация может включать котировки, контракты, контактные данные, местоположения, информацию о денежных переводах, сертификаты, рейтинги производительности, оценки рисков, возможности и покрытие категорий.

«Тактически сбор, проверка, очистка и управление информацией о поставщиках могут привести к значительной экономии средств. В стратегическом плане управление информацией о поставщиках может способствовать более тесному сотрудничеству и инновациям с корпоративными поставщиками». — Эндрю Бартолини, рост CPO

11. Используйте технологии для упрощения процесса SRM
«Ключом к эффективному SRM [управлению взаимоотношениями с поставщиками] является наличие системы, которая упрощает просмотр ваших поставщиков и анализ всех факторов риска. Использование технологии SRM дает вам полную и непревзойденную видимость вашей базы поставщиков, дает вам подробную картину того, что влияет на вашу цепочку поставок, и упрощает снижение риска». — Микки Норт Ризза, CIPS.org

Ссылка на статью: 11 экспертов по закупкам делятся советами по взаимоотношениям с поставщиками