

供应商审核精要分享

供应商验厂是供应商评估的重要环节，其评估基于文件体系、现场运营、设备管理、物料管控等所有影响供应商供货的影响因素。

无论你是采购还是业务，无论你是老板还是员工，在企业的经营管理活动中，都应当会去验厂或者接收别人的检验。那么验厂的目地为何？验厂的流程经及如何验厂才能达到验厂的目地？有哪些常见的陷阱会误导我们对验厂结果的判定呢？

验厂的目的是什么？

其一买家希望通过验厂对供应商作进一步了解，获得生产规模、管理水平、技术水平和劳资关系等方面的具体信息，并将这些信息比对其供应商标标准作综合评估，再根据评估结果进行取舍，验厂报告为买家判断该供应商是否可以长期合作提供了依据。

其二验厂还可以帮助买家维护良好的声誉和发展的可持续性。经常可以看到国外的一些媒体曝光某著名品牌使用童工、监狱工或者严重剥削劳力的事情，结果是这些品牌不仅遭受巨额罚款，还有来自消费者的联合抵制。

现如今，验厂不仅仅是采购企业自身的需要，也是迫于欧美法令的必要举措。当然，这些解释都有些太书面化了，其实我们现阶段绝大多数人去验厂的目的更简单，首先就是看这个工厂存不存在；其次看这个工厂的实际情况是不是跟宣传资料和业务人员嘴上说的那么好。

验厂流程及如何验厂才能达到验厂目地？

采购人员与供应商的沟通

就验厂的时间、人员组成, 以及验厂过程中那些需要厂方配合的事情提前说明。有些正规的大家, 在验厂之前, 就需要厂方提供他们的基本的资料, 比如营业执照, 税务登记, 开户银行等等, 有的还需要填写一份采购方提供的详细的书面审核报告。在验厂之前, 就发了一份他们的验厂审查报告, 里面内容非常详细, 细小项目有数百项之多, 公司的生产, 营销, 工程, 品质, 仓储, 人事等等环节都有相应的审查项目。

验厂首次见面会

双方人员的简单介绍。安排好陪同人员, 验厂的时间安排。这跟 ISO 审查的套路一样。

文件体系的审查

公司的文件体系是否齐全。比如公司有采购部, 有没有就采购活动形成一份文件。比如公司有设计开发, 那么有没有文件体系对设计开发活动形成程序文件。如果重要文件没有就是属于重大缺失。

现场审查

主要是去现场看, 比如车间, 仓库的 5S, 消防设施, 危险品标识, 物料标识, 平面图等等。比如机器保养表, 有没有如实填写。有无人签名等。

工人访谈 管理人员访谈

工人面谈的对象选择可以是公司花名册中随机抽取, 也可以是有倾向地抽取, 如刻意挑选 16~18 岁的未成年工, 又或者是被审计员在现场检查时记录下工号的那些工人。面谈的内容基本都和工资工时、工作环境等相关。为了保护工人的权益, 面谈的过程对厂方严格保密, 既不允许厂方管理人员在

场，也不允许其在面谈室附近区域逗留。如果在验厂中仍有些问题不明白的，可以跟公司的管理人员再次沟通，了解更深的情况。

总结会议

验厂过程中看到的优点和不符合点加以总结。这个总结会以书面的形式当场给工厂确认并签章。不符合事项需要如何改变，何时改进，谁来完成等资料在一定时间内传给验厂方确认。不排除第二次，三次验厂的可能。

客户验厂的流程跟 ISO 来厂审查基本差不多，但有一点不同的事。ISO 来验厂是收取公司的费用的，是帮助公司发现缺点改进缺点最终符合要求的。而客户来验厂，主要是看公司符不符合他们的要求，你是否有资格成为他们的合格供应商，他不收取你的费用，所以比 ISO 审查更严一些。流程是这样，那么**客户的验厂人员如何验才能看到企业的真实面呢？**

文件皆浮云

基本上不用去看太多的程序文件，程序文件这玩艺太容易了，ISO 能通过的厂，这方面基本没问题。作为审核方记得少看文件多看记录。看他们有没有安文件执行。

单一的记录没有任何意义

要按一条线索审查。比如你问采购部有没有合格供应商名册？比如你问计划部有没有生产计划表，比如你问业务部有没有订单评审？比如你问品质部有没有来料检验？让他们去找这些单独的资料是一定可以提供的，如果这样也提供不了，这样的厂就不用审了，直接回家睡大觉去另找一家吧。

那应该怎么审呢？很简单，比如随机抽一张客户的订单，要业务部提供这张订单的评审报告，要计划部提供这张订单对应的物料需求计划表，要采购部提供与这张订单对应的采购单，要采购部提供这些采购单上面的厂商是否在合格供应商名册内，让品质部提供这些物料的进料检验报告，让工程部提供对应的 SOP,要生产部提供对应生产计划的生产日报表等等。如果这样一路查一下发现不了问题，说明这样的厂还是蛮可靠的。

现场审查作为重点

其中重中之重是有没有先进的生产设备检验设备。

文件可以弄几个人写得漂漂亮亮，但现场就不是那么容易作假。特别是一些死角。比如厕所，比如楼梯，比如机器设备上的型号产地等。突击检查的效果更佳。

工人访谈 管理人员访谈

跟管理人员可以访谈从他们的回答中找答案。跟员工访谈更重要在听，而不是问。审查人不要厂方的人陪，去员工餐厅选地方跟员工一起吃餐饭随便聊聊比你问一天更有效果。

以下这些常见的陷阱会误导我们对验厂结果的判定：

注册资金

很多朋友都以为注册资金多就表示这工厂有实力。实际并不然，有没有 100w 或者 1000w 在中国都可以注册一家注册资本为 100w 或者 1000w 的公司，只不过要多用点钱给代理注册的公司罢了。他根本不需要先拿出

100w 或 1000w 去注册。

第三方评审的结果

比如 ISO 审查，QS 审查。

现在在中国要拿到 ISO 证书太容易了，1-2w 就能买一张。所以说实在的，我实在不敢苟同那张廉价的 ISO 证书。不过这里面也有个小技巧，越是大厂的 ISO 证书越有点用，因为 ISO 审核方也不想砸自己的招牌，越是有知名度的厂他们的审核越严，越是没啥名气的厂他们基本上可以卖 ISO 证书。

完美的文件体系

文件写得再好，而执行太烂。甚至文件跟实际的操作根本就是二回事。有些厂为了应付审查，有专人做 ISO 文件的，而这些天天呆在办公室写文件的人对公司的实际运作了解多少，谁也不清楚。



医课汇
公众号
专业医疗器械资讯平台
WECHAT OF
HLONGMED



hlongmed.com
医疗器械咨询服务
MEDICAL DEVICE
CONSULTING
SERVICES



医课培训平台
医疗器械任职培训
WEB TRAINING
CENTER



医械宝
医疗器械知识平台
KNOWLEDG
ECENTEROF
MEDICAL DEVICE



MDCPP.COM
医械云专业平台
KNOWLEDG
ECENTEROF MEDICAL
DEVICE