

数智化转型下制造业供应商与客户双向动态信用评价体系构建研究

秦晓慧

山东新裕东铝业有限公司

DOI:10.32629/jmsr.v5i1.20377

[摘要] 在数智化转型持续推进的背景下,制造业企业的采购、生产、销售和资金管理更加依赖数据协同。供应商信用与客户信用已不再是单向、静态的管理事项,而是影响资金安全、供应链稳定和经营风险控制的重要因素。本文结合财务管理、供应链管理和数智化技术,采用文献分析与业务流程分析方法,围绕客户回款、供应商履约、交易行为和外部风险等内容,构建供应商与客户双向动态信用评价体系,并提出数据平台建设、部门协同、风险预警和结果应用路径,以提升制造业信用管理水平。

[关键词] 数智化转型; 制造业; 供应商信用; 客户信用; 动态评价

中图分类号: S220.6 **文献标识码:** A

Research on the construction of a two-way dynamic credit evaluation system for manufacturing suppliers and customers under the digital transformation

Xiaohui Qin

Shandong Xinyudong Aluminum Co., Ltd.

[Abstract] With the continuous promotion of digital transformation, the procurement, production, sales, and fund management of manufacturing enterprises rely more on data collaboration. Supplier credit and customer credit are no longer one-way, static management matters, but important factors that affect financial security, supply chain stability, and operational risk control. This article combines financial management, supply chain management, and digital technology, using literature analysis and business process analysis methods, to construct a two-way dynamic credit evaluation system for suppliers and customers around customer payment collection, supplier performance, transaction behavior, and external risks. It also proposes data platform construction, departmental collaboration, risk warning, and result application paths to enhance the credit management level of the manufacturing industry.

[Key words] digital transformation; manufacturing Supplier credit; Customer credit; dynamic evaluation

引言

制造业企业在外环境中面临原材料价格波动、客户回款周期延长、供应商交付不稳定等挑战,导致企业信用风险管理压力显著增加。数智化转型为企业提供了数据驱动的管理手段,使信用评价从经验判断转向基于实时数据和业务指标的动态分析,为信用评价体系升级创造条件。信用评价不仅关系到销售授信,还直接影响采购付款、资金周转、成本控制和供应链协同,建立供应商与客户双向动态信用评价体系能够降低坏账风险、优化采购质量并增强企业经营韧性。本文围绕信用评价的必要性、评价对象、评价方法及评价结果应用展开,综合分析理论基础与现实问题,构建覆盖客户与供应商的双向动态评价指标体

系,并提出实施路径和制度保障措施,为制造业企业在数智化环境下实现精准信用管理提供参考。

1 数智化转型与制造业信用管理的理论基础

数智化转型不是简单上线信息系统,而是通过数据采集、分析和智能决策推动企业管理变革。制造业数智化涵盖采购、生产、销售、仓储、财务和供应链协同等环节,形成完整数据链条。信用管理包含客户信用管理和供应商信用管理两大板块,客户信用聚焦应收账款、回款能力和交易稳定性,供应商信用关注交付能力、质量稳定性、履约能力和合作风险。双向动态信用评价框架中,双向指企业既评价客户也评价供应商,动态指评价结果随交易数据、财务数据、履约数据和外部环境变化持续调整。

数智化技术为信用评价提供核心支撑,数据获取速度提升、评价准确性增强、风险预警能力提升,推动信用管理从事后处理转向事前识别和过程控制。数据驱动机制实现信用风险可量化、可追踪、可预测,为制造业建立稳健信用管理体系奠定理论基础。

2 制造业传统信用评价存在的问题

制造业传统信用评价存在多方面问题,评价体系结构失衡是首要矛盾。信用评价对象长期偏重客户而忽视供应商,传统模式多聚焦客户能否付款,却较少关注供应商是否稳定供货。制造业对供应商依赖强度较高,一旦供应商出现资金紧张、交付延误或质量波动,企业生产计划和成本控制都将受到直接影响。评价方式滞后于市场需求,评价指标偏向静态化,难以反映实时风险变化。传统评价常依赖年度报表、历史合作记录和人工经验判断,这些信息更新周期较长,不能及时捕捉客户经营恶化、供应商产能下降、市场价格波动等动态变化。数据整合程度不足,财务数据与业务数据处于割裂状态,信用评价往往由财务部门单独完成,采购、销售、仓储、质量和法务等部门数据没有充分整合利用,信息割裂导致评价结果片面,影响风险判断准确性。评价结果应用效果有限,部分企业虽然建立了信用等级体系,但评价结果未能有效嵌入采购准入、销售授信、付款安排、合同条款和风险预警流程中,导致评价体系停留在形式层面,无法发挥实际风险管理价值。上述问题共同构成制造业信用管理的短板,制约企业风险防控能力的提升。

3 供应商与客户双向动态信用评价体系构建

3.1 体系构建目标

供应商与客户双向动态信用评价体系的构建目标是为企业经营决策提供科学支撑。客户侧聚焦应收账款风险控制和销售授信风险防控,确保销售业务在风险可控范围内开展。供应商侧重点关注采购履约风险和供应链中断风险,保障供应链的稳定性和连续性。体系设计需要兼顾风险控制、业务效率和合作稳定三重目标,避免过度保守影响业务开展,也要防止风险敞口过大造成损失。评价结果要能够指导采购准入、销售授信、付款安排等实际业务决策,形成可落地的管理机制,服务于企业整体经营战略。

3.2 体系构建原则

评价体系应坚持数据真实、指标清晰、动态更新和结果可用的基本原则。数据真实要求评价所用数据必须准确可靠,来源清晰可追溯,避免虚假信息影响评价结果。指标清晰要求指标含义明确、计算方式规范,不同人员评价结果保持一致。动态更新强调评价结果随交易数据和外部环境变化及时调整,保持评价的时效性。结果可用要求评价体系能够直接转化为采购准入、授信额度调整等管理动作,评价分数具有实际指导意义。指标设置应突出制造业经营特点,避免指标过多过杂影响实际操作,确保评价工作能够持续运行。

3.3 客户信用评价指标设计

客户信用评价从财务能力、回款表现、交易稳定性、合同履行、行业环境和合作价值六个维度展开。财务能力通过资产

负债率、现金流状况和盈利能力判断客户支付能力基础。回款表现考察账期遵守情况、逾期次数和逾期金额,反映客户付款习惯。交易稳定性关注采购频率和订单规模变化,判断客户合作持续性。合同履行情况涉及退货率、商务争议和违约记录,评估客户履约诚信。行业环境分析客户所在行业景气度和发展趋势,判断外部风险传导可能性。合作价值评估长期合作潜力和战略协同效应,为深度合作提供依据。六个维度形成互补,全面覆盖客户信用评价要点。

3.4 供应商信用评价指标设计

供应商信用评价从交付能力、质量水平、价格稳定性、财务稳健性、服务响应和合作合规六个方面构建指标体系。交付能力通过准时交付率和订单满足率衡量,反映供应商履约保障程度。质量水平关注产品不良率和质量整改效果,评估供应质量稳定性。价格稳定性考察报价合理性和价格波动幅度,判断成本可控性。财务稳健性分析供应商持续经营能力和抗风险能力,预警潜在资金风险。服务响应速度和质量体现供应商配合意愿和问题解决效率。合作合规考察合同执行、环保要求和商业诚信,防范法律和道德风险。六个维度共同构成供应商信用评价完整框架,确保采购业务风险控制。

3.5 动态评价模型设计

动态评价采用基础信用分、行为调整分和风险预警分组合模型实现。基础信用分反映企业基本资质和历史合作水平,作为评价基准值。行为调整分根据近期交易、回款、交付和质量情况变化进行增减,捕捉合作动态变化。风险预警分由异常数据触发调整,如逾期预警、质量事故等特殊情况下即时加分扣分。评价频率采用月度滚动评价与重大事项即时更新相结合机制,月度评价跟踪常规变化,重大事项触发即时调整。这种模式保证评价结果能够及时反映风险变化,避免信息滞后导致风险判断失真。模型设计支持评价分数自动计算,减少人工干预,提高评价效率和客观性。

3.6 信用等级划分与管理策略

信用等级划分为A、B、C、D四类,实现差异化管理。A级为优质合作对象,可给予较高授信额度、优先采购权和稳定合作政策,建立深度合作关系。B级为正常合作对象,保持常规管理措施,按标准流程开展业务往来。C级为重点关注对象,需要收紧账期、提高审批层级或增加备选供应商,降低风险敞口。D级为高风险对象,应限制交易规模、暂停新业务或启动清退程序,及时止损。不同等级对应不同管理措施,形成梯度化管理机制,确保风险可控前提下最大化业务效率。等级划分要定期复核,根据评价结果变化及时调整,保持管理策略与实际风险状况匹配。

4 双向动态信用评价体系的实施路径

4.1 建立统一的数据平台

企业应打通ERP、MES、CRM、SRM和财务系统,实现采购、销售、库存、生产、质量、回款和合同数据的集中管理。统一数据口径后,信用评价能够减少人工判断偏差,提高结果可靠性。数据平台需要建立标准化接口,确保各系统之间数据能够自动采

集和传输,避免手工录入导致的错误和延迟。数据整合后形成完整的企业数据视图,为信用评级提供全面、准确的数据基础。统一数据平台还支持数据权限管理,不同部门按照职责访问相应数据,保障信息安全。平台应具备实时计算和存储能力,满足动态评价对数据时效性的要求。数据质量管理体系定期对录入数据进行校验,识别异常值和缺失值,确保评价所用数据的准确性。统一数据平台是双向动态信用评级体系实施的技术基础,为后续评价模型运行提供支撑。

4.2明确部门职责与协同机制

财务部门负责信用规则设计、风险分析和评价结果审核,确保评价逻辑符合企业风险偏好和财务安全要求。销售部门提供客户交易与市场信息,了解客户需求变化和行业竞争态势,为评价提供业务背景信息。采购部门提供供应商履约信息,跟踪供货表现和合作记录,反映供应商实际履约水平。质量部门提供质量评价数据,记录产品不良情况和整改效果,评估供应质量稳定性。法务部门提供合同和诉讼风险信息,及时通报法律纠纷和合规问题,预警潜在法律风险。多部门协同能够增强评价体系的完整性,避免单一部门视角导致的判断偏差。建立跨部门信用管理委员会,定期审议评价规则和调整建议,确保评价工作有序推进。

4.3推动评价结果嵌入业务流程

客户信用等级应与销售授信、账期设置、发货控制和催收策略挂钩,形成完整的销售风险管理链条。授信额度根据信用等级确定,高风险客户限制授信规模,低风险客户可适当放宽。账期设置与信用等级联动,不同等级对应不同账期长度,平衡风险与业务机会。发货控制对高风险客户实行先款后货或缩短账期政策,降低应收账款风险。催收策略按信用等级差异化制定,重点跟进中高风险客户回款情况。供应商信用等级应与采购准入、订单分配、付款条件、合同续签和供应商淘汰机制挂钩。新供应商准入需要达到最低信用等级要求,现有供应商根据评级调整采购份额。付款条件与信用等级匹配,优秀供应商可获得更快付款周期。合同续签时重新评估供应商等级,连续降级可能触发淘汰程序。只有将评价体系嵌入业务流程,才能真正发挥风险控制作用。

4.4建立风险预警与动态调整机制

企业应设置逾期回款、交付延误、质量异常、诉讼信息、经营异常等预警指标,实现风险早期识别。逾期回款预警关注应收账款账龄和逾期金额,触发时提示催收部门介入。交付延误预警

跟踪供应商交货及时率,发现连续异常及时通知采购部门。质量异常预警监控产品不良率变化,触发时要求供应商提供整改方案。诉讼信息预警收集公开法律诉讼和仲裁信息,评估潜在影响。经营异常预警关注工商变更、股权质押等风险信息,判断经营稳定性。一旦触发预警,系统自动提示相关部门复核,并调整信用等级或管理策略。预警机制采用分级响应,一般预警由部门内部处理,重大预警上报管理层决策。动态调整机制保证信用等级与实际风险状况保持一致,避免评价结果滞后。

4.5强化制度保障与持续优化

企业应定期复盘信用评级结果与实际风险事件的匹配度,根据业务变化调整指标权重和评价标准,使体系保持适用性和可持续性。复盘频率建议为年度全面复盘和季度局部调整相结合,及时发现评价规则偏差。业务变化可能包括市场环境改变、企业战略调整或产品线扩展,都需要对评价体系进行相应调整。指标权重调整应基于历史数据分析和风险事件复盘结果,确保指标重要性与实际风险影响相匹配。评价标准更新需要兼顾风险防控和业务发展的平衡,避免过度保守影响正常经营。制度保障包括建立评价工作规范、人员培训计划和考核激励机制,确保体系能够持续运行。持续优化机制使信用评级体系能够适应企业经营变化和外部环境波动,保持长期有效性。

5 结论

数智化转型背景下,制造业信用管理需要从单一客户授信管理,转向供应商与客户并重的双向动态管理。通过构建覆盖财务能力、交易行为、履约表现、质量水平和外部风险的评价体系,企业能够更及时地识别信用风险。该体系的价值不在于形成评分本身,而在于将评价结果嵌入采购、销售、财务和供应链管理流程。对于制造业企业而言,双向动态信用评级体系有助于提升资金安全、保障供应稳定、优化合作结构,并推动企业管理从经验驱动向数据驱动转变。

[参考文献]

- [1]杨守德,杜文豪.数智化转型、信息溢出与制造业服务化——基于供应链视角[J].中国科技论坛,2026,(01):97-105.
- [2]袁甜娇.数智化背景下家电制造业供应链风险评估[D].青岛理工大学,2025.
- [3]张凌洁.数智新质生产力赋能制造业产业链供应链韧性提升研究[J].商场现代化,2026,(01):48-50.

作者简介:

秦晓慧(1991--),女,汉族,河南人,本科,智慧财务管理。