

商業採購的重要性

06-06

近來某大電腦公司被迫收回全球十萬多台電腦螢幕，因為製造這些電腦螢幕的某項零組件有瑕疵，其實不能直接責怪這家電腦公司，(因為它是向海外一家製造商購買的)，但這家電腦公司的商譽卻因此受損頗大，這說明慎選一家好的代工和嚴格執行品管的重要性。

要選擇一家好的供應商，首要步驟是你確定對品質的要求，和所願意付出的費用。一味堅持要最高級品質，有可能拖垮一家公司；但在標準以下的產品不管多麼便宜都不能買，所以必須在兩者之間尋求一個平衡點。

一旦決定好價格區間，採購經理就必須決定是否要採行獨家供貨，或是從多處來源進行採購。獨家供貨的價格通常可以壓低，但產品可靠度就可能打折扣，要確保產品可靠度的一個方法，就是堅持可退換貨品的品質保證條款。很幸運地，這家大電腦公司就與螢幕製造商訂有合約，所以無需負擔這次收回產品的成本。

06-07

蘇菲和安德雷正在上海的電腦展中替公司物色新供應商：

蘇菲：原來你在這兒，我剛才到處找你。

安德雷：找到新的螢幕供貨商了嗎？

蘇菲：不算有。是有些滿吸引人的提案，但他們都沒有過去的貿易記錄做擔保。

安德雷：或許我們得冒點風險。我們新預算刪減，買不起現有供應商的東西。

蘇菲：如果考慮各項因素，我們真的無法再殺價了。供貨商要能符合我們的品質標準，又要能生產我們訂單所需求產量的供應商當中，我們現有的這家，已經是最便宜的。

安德雷：我們可以降低標準。

蘇菲：當然，但若是訂單搞砸了，或是搞到必須全面收回產品，我可不負責。

安德雷：好。與我們現有的供貨商訂定獨家代理合約，你覺得如何？

蘇菲：我想如果我們同意不向其他貨源進料，大概最多可以殺價百分之五。

安德雷：很不錯。你就去負責把那樁交易完成，我留在這兒負責我這件。

蘇菲：你的哪件？這些公司的產品都不是我們需要的呀。

安德雷：是不需要，不過我或許可以把那位滑鼠板代言小姐約出去。