

進口——藉供貨合約維護己方利益

08-06

進口商是貿易的中間人，在國外供應商與本地顧客之間做為媒介交易的橋樑。為了降低生意做不成的機率，進口商必須與自己的供貨商交涉出一份正式的供貨合約。供貨合約是法律契約文件，讓雙方都得到保障，同時減少發生糾紛的可能性。不過，供貨合約是可以商量的，得到的結果就決定是誰的利益比較大。

供貨合約內載明進口商能進口的貨物項目和能鋪貨的所在。有些供應商會禁止進口商進口其他會形成競爭的類似貨品。這種條款無形中會限制銷售業績，因為顧客通常要有許多同性質互相競爭的貨品，好方便挑選。不過如果供應商願意給地區獨家代理的話，那就值得。因為在這種情況下，這一家進口商在合約載明的一定範圍內，它是唯一一家賣這項產品的店家。

供應商或許也會想在供貨合約內載明日標業績，像是銷售上限與最低銷量。這些條款讓供應商一旦碰到銷售狀況不理想時，有藉口可以廢約。

當賭注大時，就很有可能把中間人淘汰出局。如果你是居中的媒介者，那麼強有力的供貨合約能保障你待在場子裡不出局。

08-07

公司同事史提夫從國外出差回來，凱向他打招呼：

凱：所以說，你的旅行結果如何？有和很多供應商碰到面嗎？

史提夫：有好幾家公司請我吃飯，但我只開始和一家討論到條件。

凱：我希望是因為他們提供給我們豐厚的佣金，而不是因為你吃了腓力牛排的關係。

史提夫：老實說，他們給我們的佣金沒有我們吃的那頓晚餐那麼棒。他們只給離岸價【註】百分之四的佣金，但是我有交涉關於協助促銷方面的事。他們也會盡全力支持售後服務和產品保證。

凱：很好。就長期來看，分攤費用是比較有利的。那他們訂單的優先順序呢？有些供應商優先出貨給國內買家，讓國外買家等候。

史提夫：對這點他們不肯讓步，不過他們同意了改進訂單的排隊時間，由 30 天降為 20 天。

凱：嗯…這條件聽起來合理，不過還有一個問題：你想一旦他們知道我們的客戶是誰以後，會不會就想把我們從原先的考量中排擠掉？

史提夫：我們的供貨合約可以幫得上忙，但是不一定保證有效。這家公司似乎有相當好的聲望。至少，他們送給我的干邑白蘭地顯示出他們品味不差。

【註】：f.o.b.「離岸價格」是 free on board 的縮寫。