

# 採購：來源取得

11-1

- 來源取得（sourcing）是採購貨品和服務所需的整套商業程序(IS外包、原物料取得、運輸服務取得)
- 來源取得的程序：
  - 供應商評分及評價
  - 供應商選擇與合約協商
  - 設計協同
  - 採購
  - 採購規劃與分析

# 外包與委外加工

11-2

- 是否會增加供應鏈利潤？
- 增加風險程度

# 供應商評分及評價

11-3

- 供應商績效比較依據其對總成本的影響
- 除採購價格，總成本亦受其他因素所影響

# 供應商評價因素(Table 11.3)

11-4

- 補貨前置時間
- 準時績效
- 供應彈性
- 配送頻率／最小批量
- 供應品質
- 企業運送成本
- 定價條件
- 資訊協調能力
- 協同設計能力
- 匯率、稅率及關稅
- 供應商生存能力

# 合約(I)

11-5

- 購回合約(Table 11.4, pg. 426)
- 收益分享合約(Table 11.5, pg.429)
- 彈性數量合約(Table 11.6, pg.432)

# 購回合約

11-6

- 購回條款使零售商最佳訂貨量增加
  - 造成更高的產品供應
  - 對零售商和供應商雙方更高的利潤
- 購回合約對於具有低變動成本的产品最有效
  - 音樂、軟體、書籍、雜誌和報紙
- 購回合約使得剩餘庫存必須報廢，而這會增加供應鏈的成本
- 購回條款的結構造成整體供應鏈中零售商接到訂單的反應，而不是反應顧客的真實需求

# 收益分享合約

11-7

- 在收益分享合約中，製造商提供低的批發價格，並分享零售商的部分收益
- 對零售商減少收取每單位成本，可以有效減低庫存過剩的成本
- 如同購回合約，收益分享合約也會導致供應鏈上的資訊失真

# 彈性數量合約

11-8

- 製造商允許零售商在觀察需求的變化後改變其訂購量
- 更加符合供給與需求
- 相對於買回與收益分享合約，彈性數量合約的資訊失真較少



# 協同設計

11-9

- 製造商有50%到70%的花費在採購上
- 80%的成本在設計階段就被固定
- 與供應商協同設計可以協助企業減少成本、改善品質，並且加速產品上市的時間
- 當設計責任轉移到供應商時，很重要的是確定運籌的設計和可製造性的設計要被遵守
- 製造商必須在供應鏈上成為有效的設計協調者

# 採購程序

11-  
10

- 採購交易以買方下訂單為始，結束於買方接受訂單
- 採購的物料分為兩種：
  - 直接物料：用於最終完成品的零件
  - 間接物料：用來支援公司營運的物品
  - 直接物料與間接物料最主要的不同如表11.7所示(pg.440)
- 直接物料的採購程序，必須專注於與供應商改善協調和可見度
- 間接物料的採購程序，則必須專注在每筆訂單交易成本的降低
- 上述兩例的採購程序中，都應該統合訂單，以獲得經濟規模及數量折扣的好處

# 來源取得之規劃和分析

11-11

- 每家公司必須定期分析採購花費和供應商績效，並據此作為未來來源取得的決策參考
- 訂購花費應藉由零件和供應商來分析，以確保合適的經濟規模
- 供應商績效評估分析應被用以建立在供應商互補組合上
  - 便宜但較差表現的供應商應被用於供應基本需求
  - 較昂貴卻有較好表現的供應商則被用於應付需求變動，而其他來源則用於供應落差間的緩衝

# IT在來源取得中的角色

11-  
12

- 電子市集：一次購足
- 協同設計
- 來源
- 談判：詢價、拍賣、競標
- 購買：採購自動化
- 協同供應鏈：協同預測、規劃、存貨

# 來源取得的風險管理

11-  
13

- 無法準時滿足需求
- 增加採購成本
- 智財的損失
- 減緩策略
  - 多供應來源
  - 存貨
  - 長短期合約
  - 產品自製