

【守成為盈】◎文／葉益成

跟供應商要利潤

了解供應商生產流程、成本細目，大可跟供應商取得一合理的價格進而擠出利潤。



買賣雙方，一個想要低價買，一個想要高價賣，都是再自然不過的事。價格是反映利益、目標、心理等多種因素的綜合性指標，理論上，談判者作為賣方應訂出最高可能價，買方應喊出最低可能價。

俗話說「買的沒有賣的精」，賣家通常要比買家更瞭解所要交易的商品市場。買家要扭轉先天劣勢，首先要瞭解供應市場的行情，減少對賣家的採購需求，多找幾家供應商以創造競爭、比價氛圍，並切忌顯露出一付非買不可的渴望。

記得有些事情是買家拿主動權，而不是供應商，買家可以利用現有資料或公開徵求的方式，通過同業介紹，協會或採購專業顧問公司，閱讀專業刊物，參加商品展示會等，尋找合格的供應商，一旦有個供應商比現在供應的物品價格低，各方面又能達到要求，還怕賣家不降價嗎！

瞭解供應商生產流程及主要成本組成細項很重要，在一個透明的市場環境下，行業的利潤經過一段時間發展都會透明化，這樣價格通常是跟著主要成本構成因素而變動。一旦供應商的生產細項成本下降，一推算就可知道供應商是否還有價格調降空間，知己知彼當然是價格談判的王牌。

至於透過減少採購量來威迫賣家達到降價的操作，個人不表贊同，認為應該把優良供應商視為一個戰略合作伙伴，把買家公司長遠的採購計劃讓供應商知道，才是良策。買賣雙方若皆有長遠的策略伙伴思維，當賣家真有賺錢，身為合作伙伴的買家向賣家要一些利潤分享，便不為過。

採購原材料時，價格往往只是一個衡量的因素，你需要進行總體衡量。在進行採購比價前，首先要對自己採購的原材料制訂質量標準，例如產品規格技術標準、採購周期、採購批量等做出需

求預測；對供應商進行比價時，要根據自己的要求進行總體比較，同時考慮長期的合作關係；接著可以通過各種管道，例如報紙或發函，邀請採購招標，並對供應商進行實地管理評估。

總之，事先制定合理的採購計劃，查詢當前市場行情，掌握影響成本的因素和事件。事中尋找多家合格廠商的報價，製作底價或預算，運用議價技巧。事後選擇價格適當的廠商簽訂合約，利用數量或現金折扣。

砍價建立在詢價的基礎之上，也需要行業積累和相關經驗，總之，砍價幅度取決於你所掌握的資訊。（本文作者為ERA英國穀業企業成本國際顧問集團大中華區總裁）。