

工商時報 經營知識

<扭轉錢坤> 97.07.16

E4版 ERA Taiwan 剪報資料

【扭轉錢坤】◎文／葉益成

企業採購原則：適合的最好

客觀評估所需物品的使用時限、用途、預算，找出最合乎企業需求的才是最好的採購原則。

有個朋友剛買下他生平第一間房子，對於家他有太多太多的幻想了，所以他在裝潢的時候，幾乎翻遍了市面上的裝潢刊物，最後他想若他能把所有的設計優點都集中在一起，那樣的話他的家肯定是最好的。

但實際上卻不是這樣的，因為每一個人追求的東西不一樣，適合自己才是最好的。可是，什麼叫適合自己呢？有的時候自己都不清楚自己要的是什麼。信不信呢？

想想，今天看到別人買了一輛什麼汽車，很羨慕，心裡就想「我也要達到這樣的生活標準，也要買一輛這樣的廠牌汽車。」實際上你是否需要呢？不知道。這樣的消費往往不理性。

有的時候判斷自己適合什麼很為難。什麼叫適合？有一個原則不能忘的，就是沒有價值的東西我們儘量排除，沒有價值的東西我們儘量不要，這樣才能確保「價值最佳化」。

資訊科技日新月異，消費者總是用不到所有的最新配備，常常買到的東西，沒過多久又有新的產品問世，這樣週而復始的循環情形，早已經見怪不怪。因此在購買之前應該先問自己幾個問題：我要達成的目的是什麼？買這個東西要在什麼地方使用？我準備花多少錢購買？如此客觀的評估使用時限、用途和預算才是一種適當的因應方法。

例如，一般來說，桌上型的電腦使用約是3-4年為一個基期，往後電腦可以用的時間必定是大於4年，但軟體的更新與硬體會迫使你更換新的電腦，所以無須購買當下「最貴的機種」，只要選擇「夠用」的機種即可。因為即使很多的人都說好的東西，也並不一定就是適合你的。自己試用出來的好東西才是正確的！

企業組織裡，常有為數不少的物品需經由採購取得，企業常做的就是「貨比三家不吃虧」路邊攤式的喊價。這樣的作法卻常忽略了最基本的「明確需求」。要達到「適合最好」，有效降低企業成本費用，就要注重產品規格的明確需求和選擇。常常你問企業人員為什麼要這種規格，會聽到一種很不負責任的答案：「老闆說的。」事實上，在提報給老闆做決定時，已經在過程中，由不同人做了某種程度的決定。常發現的是使用者或被認為較懂的人在沒有考慮成本與需求的情況下，給了提議或指示，以至於「一個不需出差的後勤主管卻買了一台具備無線上網等最頂級配備的筆記型電腦」等現象便產生了。如此，毫無章法的下規格與需求，採購成本節省與可能獲利就被「揮霍」掉了。記住：當供應商在誇你識貨的同時，心裡說的是，他們公司從你這裡壓榨了更多的利潤呢！

最後想告訴大家，不論你企業買的是什麼物品，它都只是一種工具，如何能把其所具備的各項性能盡最大限度地發揮出來才是物盡其用。（作者為中華穀業總裁暨ERA穀業國際顧問組織台灣區負責人、社團法人中華成本管控學會理事長）

