

《供应商说：做不到》之评论汇总

截至发稿日期收到的评论信息汇总，供有需要者参考。

ESM 国际电子商情

http://forum.esm-cn.com/BLOG_ARTICLE_7233.HTM

供应商说：做不到！

2012-07-27 22:18:10

在一个小规模电子电器消费品制造厂，从事内部运作的管理工作。

一段时间下来，耳边时时响起、印象深刻的三个字：做不到！都是采购部人员传达来自供应商的回应，并且说得理直气壮，有响当当的意味。

如今网络世界开阔，借此请教请教，大家怎么看？有经历可给以借鉴。谢谢！

事情是这样的.....

基于OEM和ODM商业模式下的产品开发。其中一个关键问题就是原材料选择，即所谓部品鉴定。目前是频频受理采购部发出的部品鉴定表，经常是批量供货（大货）已到，部品鉴定要么是还没完成，要么是随大货同时做。往往是鉴定还没通过，大货照收照用。结果自然是不良品问题多多。

按照工作流程程序，部品鉴定尽量都是按计划提前实施。可为何会走到（也就是被逼到）上述状态呢？

事实是，之前部品鉴定不合格，就退回供应商，一次、二次、三次，多了，供应商干脆就说：做不到！

本公司采购部人员就将这三个字挂在口上，脱口而出。

真不明白，怎么会这样？

引申联想，我们是客户的供应商，也能对客户说：“做不到”吗？

网友评论：（至 2013-09-24 08:52，收到评论信息汇总如下，声明：评论活动拒绝广告！）

- 批量和样品同时交货的可能性是打样特别急，供应商提供的交期再加上制程生产后，无法满足客户的交期。或者说是后续样品打完后直接有批量的紧急订单。都有可能样品和批量一起做的。不清楚你们这个是什么样品，板子，线材，电子料，五金还是其他。另外，一起交货这些肯定也是需要和业务商量的。如果样品不符，批量的材料你们公司难道还会进货吗？感觉有点奇怪
- 从不良品问题多多,猜想是按设计定制的物料而非标准元器件.与其反复退不良品回给供应商,是因为大家的接受标准不一致吗?不良的核心是什么?怎样可以提早知道不良,将不良堵在供应商门口?
- 肯定有问题终结，而问题多数来自于你工厂内部，比如采购.....比如公司规模及用量我少，比如采购时的价格情况及付款等等因素。否则供应商会不止一家和你合作
- 这个就很难讲了，想要解决这个问题必须亲自了解详细情况，才能给出判断
- 制程变异程度
供应商产品的产能交期？同OEM产商的产能交期？
成立技术专门人员协调采购与品质部门，确认给予技术指导。
- 利益纠纷的问题。如果你们公司不存在研发工程师在部品的鉴定过程中频繁变更规格要求这种现象，那么就是采购联合供应商来胁迫公司对供应商妥协（让步接收、涨价等）

- 1、销售要求太多，改来改去。
- 2、采购价格压的太低，供应商改来改去，没利润了。
- 3、跟公司的付款方式还有与供应商的关系及沟通是否到位。
- 这种现象正常不过！老板付款慢，供应商就不积极！
- 这个很正常！
- 有利润就做！
- 别扯那么多没用的，找准主题 为什么做不到。而不是扯 为什么说做不到带来的影响
- 没有做好沟通。
- 个人见解：
 1. 如果一个供应商送样 3 次都没达到要求，得分析下是设计对产品的要求太高，供应商生产工艺不能满足要求所致；还是每次送样都有新的问题出现；这就得用不同的方法去处理；
 2. 送样和大货一起走，或样板确认后才能走大货，这个得根据客户的要求（特殊要求），系统的要求（体系要求）来决定的；如果是经常发生样板和大货一起走或大货到了，样板还未确认完成，这肯定是内部运作和管理的问题；

如果是自己公司内部管理和运作的原因造成“做不到”的结果，公司内部的反思；如果是由于沟通不够造成“做不到”的原因，采购需要反思；如果是供应商工艺不能满足的“做不到”，采购，供应商，设计工程师都得反思；如果由于成本问题导致“做不到”，这个。。。就不好说了。。。。
- 我觉得"经常是批量供货（大货）已到，部品鉴定要么是还没完成"先要理清你们公司的流程。不是在你们公司是无法了解情况的。一般前端，工程需求提出问题，比如提出不符合实际生产的，或者提出与需求时间短这个是比较常见的，往往会体现在后续。后端，可能采购对专业负责的产品物料不熟悉。无法对供应商所提出的难点做出判断。要改进首先要对公司内部流程进行理顺。1、明确样品需求确认谁提出？谁需要。样品检测标准与需求时间是否有确定。2、明确样品导入流程，比如，无工程确认书不允许下订单，品质无检验标准。自然就不能采购。另外的只能看采购工作能力跟经验的了。一般熟悉的采购是需要对所负责的料件比较熟悉的。
- 采购不应该是传声筒，应该拿出解决方案和建议给公司，这句话说得很好—— 不过采购一定得有实权并且公正。
- 我个人觉得楼主所说的问题跟 ISO 体系没有关联，而是跟供应商有关联，我个人觉得原因应是供应商的产品品质有问题，不符合你公司产品和技术要求，这时应更换供应商，或者帮助供应商提高产品品质，达到双赢。
- @自做自受: 3、采购能力问题，是否有更深层次的问题。

深层 1：供应链整体很被动的被研发，品质，生产卡在中间。缺乏一个核心的部门去推动新产品的各项诸如物料鉴定，承认，验证和使用。深层 2：制造体系和供应链体系，研发体系各司其职，没有一个共同的目标和责任。放开了讲就是采购我只管开发供应商，谈价格，研发只管我开发新案子，谈规格，制造品质体系的管我的生产任务，新的有风险的东西一概放一边或者慢慢来。。。 （一些浅见，仅为探讨）
- 这个做不到，一般是供应商成本上的矛盾导致的，还有就是供应商的能力，所以对供应商有效的考核很重要，要保证考核好，就要熟悉整个生产过程，制作工艺和实际量产时候可能出现的问题
- 供應商必須有競爭性,所以不知道採購部一次,二次.三次所做不到的供應商是同一家還

是問了三家三家都如此？為自己的選擇趨向不受限及對供應商更有威脅力我通常會選擇四家供應商去查詢,隨時準備優勝劣汰!

- 要分析采购回答做不到的真正原因,从品保的手法来看可运用特效要因图分析,确定是产品本身要求过严还是选择的供应商能力有限?我想原因该有多种,但每次特采绝不是一件好事,只会让公司的失败成本更高,应该花一定的鉴定成本下去确认问题的根本原因,找到病因下准对策才能真正解决问题。当然,作为采购这样的回答显然是不正确的,采购的职责不仅买到料,是要能买到合格的满足质量要求的料。
- 问题很多,缺乏有效协调,多找供应商竞争
- 1.同意楼上“一分钱一分货的看法”.因为没有实实在在的利益驱动,供应商有理由说“做不到”,而且是理直气壮的。
2.楼主的自身采购有问题,供应商一说“做不到”,他也跟着说做不到。难道就只有“ONLY SOURCE”? 量产前干嘛去了? 还有,做不到的原因是啥? 都不找工程,研发或者市场的人研究下能不能改善或者降低规格?
3.....太多了。这个话题值得讨论
- 1、思考一下你要材料是否是常规产品,如果是,为什么做不到? 这就是采购的问题了,如果不是,那么你要思考一下,换一种材料。
2、这个供应商的实力问题。
3、采购能力问题,是否又更深层次的问题。
4、公司流程的问题,没有认证完就,供应商就交货了。流程肯定有问题。
- 目前中国的制造能力堪称全球第一,如果一个产品三次都做不到,的确这种制程或者工艺根本就不成熟,公司为何要选择这么难的制程或工艺,我认为这才是一个有价值的问题。
- 电子行业在新产品导入的时候就应该留样,签样,如果新品都做不到合格,直接找新的供应商,反之,如果新产品导入时可以做到,为何之后做不到,是交期太紧,还是成本压的太低,公司自己要反思,从供应商处也要找原因
- 实事求是的应对供应商与客户
- 那就换一个能做到的.....
- 标准要明确就不会有问题,每次标准不明确,每次不合格是谁的错,还是要做的人的错
- 公司有流程,就按流程走。
供应商能力有限的情况下,要么降底标准,要么另外寻找供应商。总之,来货与要求不相符,后续出现批退或客拆就不好处理。预防予未燃才好。
- 态度决定一切
- 楼主对采购的回复“做不到”有意见哦
- 你们要想到一分钱一分货的道理就明白了。
- 很奇怪耶,中国不信西洋的教,为何老是动不动就满口的“上帝”呢?
- 又回到老话题“店大欺客,客大欺店”,就看谁大! (2012-07-30 11:13)

网友评论：（至 2013-09-24，收到评论信息汇总如下，声明：评论活动拒绝广告！）

- @鼎先生:
其实谁给的工资高还真不好说，所在公司？还是供应商？恐怕至于他们自己知道了....
- 不得不说一句，现在采购的职业道德已经被潜规则了
- 我也经常碰到这个问题。有时候我们研发工程师为了解决某个小问题，就需要查找 N 多的手册，参考 N 多的资料，几百页几百页的翻。辛辛苦苦选择一个自认为从性价比上看最优的器件，提交给采购部，然后——很多时候，采购员就嚷嚷：买不到!! 买不到!! 买不到!! 就三个字，然后也不解释原因。我就奇了怪了，那么多厂家，那么多供应商，难道就不能找到合适的供货商么？否则，我们研发工程师随便上 digikey 搜一个料，而不管成本和供货渠道的问题，这样子做出来的产品还有竞争力么？我真不知道公司的采购部是干什么的：难道就是把研发给的物料单向几个典型供应商询价，有则 OK，无则大叫“做不到”，这样子的机械 sb 的动么？这样子的采购如何帮公司节约成本，如何建立一个比较优等合理的元器件购买渠道？
- 有许多的“做不到”，其实是双方缺少沟通而引起。如果供应商能解释清元器件的特性、应用者能说清使用的要求，我想就会减少许多的“做不到”。
- 这是一个非常现实的问题，不仅小公司如此，我们这样二、三十亿的中型制造企业也是如此。分析原因有几点：1) 人心浮躁或无经验，采购人员没有提供相关的质量标准或有标准难以实施；2) 有可实施的标准，但没有将质量检验要求与采购合同的条款紧密相连，包括赔偿协议，3) 本来这个物料价格与您的产品要求相去甚远，不过是供应商、采购工程师以及他们的老板不肯坦率承认，4) 还有一个可能是采购工程师没能力或没经验或不负责...5) 当然还有内外达成默契。不成熟的想法，交流一下感受而已。
- 在供应商定点前，应对其质量管理体系、开发能力、质量控制能力进行评价，符合要求的发展为合格供应商，不符合要求的坚决淘汰。
产品报价应选择几家合格供应商竞标；并考虑供应商的第二梯队。有了这样的准备，就不怕做不好零件的供应商发难。
至于采购部不应帮做不好零件的供应商说话，要知道你的工资不是供应商给的。
- 现在的采购哪是真正的采购，很多人都是在那么几家供应商那边采购，有就 OK，没有或者时间上有问题，马上就传那边的口讯了，至于去寻找好的供应商，还没那么尽职...