

110學年度跨域實務系列講堂



全球採購



GUANGZHOU OED TECHNOLOGIES INC



彭尚文 策略長

2022/06/17(五) PM 13:25~15:25

Teams線上視訊

演講概要：

本次演講特別邀請GUANGZHOU OED TECHNOLOGIES INC 彭尚文策略長，為我們帶來全球採購的跨域實務講座。為什麼企業需要海外的供應商？可能是因為國外的原料、零件更為便宜、品質更好，也可能因為原本的家並未生產，也可能是因為國外的供應商能提供更多產能、更接近顧客等。而Sourcer(供應商開發)與Buyer(採購)的差異，Sourcer負責執行較策略性的工作，例如：簽約合同，Buyer則是在已知供應商的情況下，進行固定的採買。全球採購中強大的工具為決策分析，須包含明確目的(國家決定、制定目標、目標分類)、評估備選方案、評估風險及威脅，最後做出決定。以台積電為例，長春集團配合台積電赴美國亞利桑那州設廠，可以快速供應給當地客戶，也能創造新的商業機會，但卻也存在著政治上的風險。在這之中也包含了文化的差異，例如：未依約定時間前往，韓國人會在公開場合直接罵，台灣則會私下提醒；而日本人點頭表示有收到訊息，不代表認同你的話。如果你選擇的攻略版圖是世界地圖，恭喜你會有很豐富的經驗，從中可以感受到講者對工作的熱情投入，究竟我們想要的是怎麼樣的工作呢？

感謝彭尚文策略長帶來如此精彩的演講，讓所有與會者瞭解更多關於全球採購的細節及各國的合作文化差異，並透過諸多豐富的案例帶領我們更認識全球採購這個領域，此次的演講真的使所有參與者獲益良多。



活動剪影

