

為選擇合格之供應商並建置完整供應鏈，符合本公司品質(Quality)、交期(Schedule)及價格(cost)要求，穩定供料及確保工程品質，特依下表所列四個象限分類之屬性，執行不同供應商管理作為。

1. 槓桿性: 廠商管理重點為落實評鑑機置，建立 2-3 家於品質、服務及效率為優質可長期合作之供應商。
2. 一般性: 與廠商訂定小額類開口合約方式執行採購相關作為，並定期調查市場行情及審視各廠商間之配合狀況。
3. 策略性: 利用統包、外包合約建立互信合作模式並進而作成本改善。
4. 關鍵性: 尋找第二商源或另案研發替代物料，以降低風險，爭取積極採購作為。

#### 四大象限區分表：

高 ↑ 採購金額 ↓ 低	<b>槓桿性(最低成本採購)</b>	<b>策略性(深化與供應商夥伴關係)</b>
	屬該類品項，有多家供應商可供替代、選擇。 供應商管理：著重物料管理效率及成本分析。	屬該類品項，供應商具獨特技術，不易取代。 供應商管理：建立供應鏈長期合作關係。
	<b>一般性(外包)</b>	<b>關鍵性(儘可能嘗試改變現況)</b>
	屬該類品項，供應商替代容易，交易金額及風險均低。 供應商管理：基本價格分析，減化採購流程。	屬該類品項，多為獨家，無供應商可供取代。 供應商管理：注重來源及風險管理，尋找第二商源，或尋找替代料件。
	低 ←————— 採購風險 —————→ 高	