

摘要

在全球化競爭下，企業除追求高品質、低成本的生產與服務，還須加強上、下游的整合與合作關係，對供應鏈不同變化能因應調整，近年學者多以買方立場來探討供應商選擇的問題，分析供應評價標準的關聯性。

本研究以系統動態理論觀點，建立二個供應商、一個製造商、一個需求市場的供應鏈模型，以品質、交期、售價為主要決策條件，在不同供應選擇組合下，探討各階廠商在動態供應系統的分配及獲利情況，分析供、需方的最佳策略。

動態模擬結果交期條件可變下，供應商傾向長交期策略，但需考量過長交期造成庫存成本過度增加；製造商購買傾向短交期策略，但需配合優惠供應商或提高短交期供應商的分配權重等方式，來協議達成短交期策略。價格條件可變下，供應商傾向高價格策略，製造商購買傾向低價格策略；製造商需透過給予低價供應更高分配或訂單移轉策略來獲得價格談判優勢。品質條件可變下，供應商透過研發投入品質改善是可提升獲利，且初始品質指數越低後續提升幅度會越大。

關鍵詞：系統動態、供應商選擇、供應鏈、訂單分配