> 抖音版 60 秒讲方法，这里讲透：口径怎么拉、账怎么算、权重怎么定。文末领三张表。

手里三张报价单。A 家单价 4800，B 家 4920，C 家 5320。你准备把订单给 A——低两个多点，跟领导也好交代。

且慢。干了十几年采购，我可以很负责地说一句话：**单价最低的那家，算完总账，经常是最贵的。**

这不是故事，是算术。这篇文章给你一套三步法：拉齐口径、算到岸总成本、加权打分。视频里只有 75 秒，评论区追问最多的两个问题——"账期怎么折算""权重怎么定"——今天一次讲透。

一、单价最低的，为什么常常最贵

先讲三个我亲眼见过的坑。

坑一：运费藏在"出厂价"三个字里。 两家报同一种原料，一家在华东，一家在华南。单价低的那个是出厂价，运费买方自担；单价高那个是到厂价。一吨原料运费差两三百，一年几百吨，运费差得比单价差得还多。你拿着两个"单价"比了半天，比的根本不是一回事。

坑二：账期是钱，但没人把它折算成价格。 同样的单价，一家要预付 100%，一家给你 60 天账期。60 天账期意味着你的钱晚 60 天付出去——按年化 6% 的资金成本算，相当于这个价又便宜了 1 个点。反过来，要求预付全款的"低价"，其实是加价，只是加在了看不见的地方。

坑三：起订量和损耗。 一家起订量 5 吨，你月用量 3 吨，多出来的 2 吨压在仓库里，资金占用是成本，过期报损也是成本。另一家起订量 1 吨、随用随订，单价高一点，但库存轻、损耗低。更隐蔽的一种：低价供应商为了守住低价，在质量上松一格，你的损耗率从 1% 爬到 5%——四个点下去，单价省的那两个点还不够填。

三个坑指向同一个结论：**报价单上的那个数字，只是成本的冰山一角。** 你只比单价，等于拿冰山比大小。

二、第一步：拉齐口径，五项必问

比价之前，先把五件事问清楚，让三张报价单说同一种语言。

口径项	要问清什么	常见猫腻
运费	出厂价还是到厂价？谁承担？怎么结算？	"出厂价"三个字，一吨差几百
税	含税还是不含税？专票还是普票？	不含税报价要会还原，普票专票能抵的不一样
账期	多少天？预付比例？票据类型？	账期是隐性折扣，预付是隐性加价
起订量	最小起订、经济批量、补货周期	起订量吃掉你的库存成本
质保	保修期、退换规则、响应时效	质保短的，后期费用高

口径不齐，两个数字没有可比性。只对齐单价，等于没对齐。

问法可以直接抄："麻烦确认一下，这个价是到厂价还是出厂价？含税吗？账期和起订量多少？质保怎么算？"五句话，一分钟，省的是后面几个月的麻烦。

三、第二步：算到岸总成本

口径齐了，把每一家的成本算成一笔总账。公式不复杂：

到岸总成本 = 单价 × 年用量 + 运费 + 资金占用成本 + 损耗 + 库存持有成本

拿一组脱敏后的演算数字走一遍（纯方法演示，不对应任何真实供应商）：

成本项	A 家（单价最低）	B 家（单价高 2.5%）
年采购额	288.0（4800 元/吨 × 600 吨）	295.2（4920 元/吨 × 600 吨）

成本项	A 家（单价最低）	B 家（单价高 2.5%）
运费	6.0（出厂价，买方自担）	0（到厂价）
资金占用	1.7（预付全款，按年化 6% 折）	0（60 天账期，等于再省 1.5）
库存与损耗	14.4（起订量 5 吨倒逼囤货，损耗率 5%）	3.0（随用随订，损耗率 1%）
年总成本	**310.1**	**296.7**

A 家单价低 2.4%，年总成本反而高 13.4 万，高出 4.5%。这就是"单价最低的常常最贵"的算术版解释。

三个折算细节，自己算的时候照着做：

1. **资金占用怎么折。** 预付比例 × 金额 × 年化资金成本 × 占用天数 ÷ 365。年化成本用你们公司的口径，没有口径就用 6% 左右的市场参考值，全公司统一，比精确更重要。

2. **损耗率怎么取。** 取过去 12 个月的实际数据，按供应商分开记。没记过的，从下次到货开始记，三个月就有。

3. **库存持有成本怎么算。** 囤货金额 × 持有费率（资金 + 仓储 + 保险，一般 10%-15% 一年），再乘实际囤货月数。

四、第三步：加权打分，让选择不靠嗓门

总成本之外，还有交期、质量、服务这些没法折算成钱的东西。用加权打分收口。

一张表，四个维度，权重加起来 100%（脱敏示例）：

维度	权重	A家	B家	C家
到岸总成本	50%	90	85	80
交期稳定性	20%	70	90	85
质量记录	20%	75	90	88
服务响应	10%	80	85	90
加权总分	100%	**80.00**	**87.5**	**83.5**

分数一拉出来，选谁就不用争。两个细节决定这张表是不是道具：

1. **权重先定，后打分。** 顺序只能是：定口径 → 算总账 → 定权重 → 打分 → 排序。任何一步反过来——先想选 B，再调权重让 B 赢——比价就成了走过场。领导问一句"权重谁定的、为什么"，答不上来，前面全白做。

2. **打分要有依据。** "质量 90 分"不是拍脑袋，是过去 12 个月到货合格率、投诉次数、退换记录的综合分。每一项分数背后都要有记录支撑，否则加权只是把拍脑袋包装成了算术。

真正专业的比价，是让旁观者能复算你的结论。

五、一条边界：规则定在打分之前

这套方法最大的风险不是算错，是"看人下菜碟"。

我自己的做法：口径清单、权重表、打分依据，三份文件在发询价的时候就已经定稿，比价结束后原样存档。谁来审计都行——结论可能被挑战，流程挑不出毛病。

这也是对供应商的尊重。规则透明，输家输得服气，下次还愿意报你的价。

写在最后

这套"拉齐口径 → 算到岸总成本 → 加权打分"的方法，我整理成了三张表：《报价口径核对表》《到岸总成本计算表》《加权打分排序表》，关注后回复"**比价**"直接领，拿去把手里正在比的那单照着走一遍。

下一篇讲：比完价之后，怎么把价格谈下来——**最低价那家不是答案，是你手里的牌。**

> 本文方法基于个人从业经验整理，文中数字为脱敏演算，不代表任何真实供应商；内容仅代表个人观点，与任职单位无关。