摘要：比价不出错的前提，是三张报价单说同一种语言。这张表不是比价时才填的，是询价时就随单发出去，让供应商自己一格一格填。七个格子逐项讲：问什么原话、格子里该写什么、不写会怎样。

三张报价单摊在桌上：一张写着"出厂价"，一张写"含税"，一张写"月结"。

你开始比单价。比到一半你会发现，这三句话不在一个坐标系里——**出厂价不含运费，含税没写票种，月结没写多少天**。你比的不是价格，是三种不同的说法。

比价这件事，八成的时间不该花在算，该花在**拉齐口径**。而拉齐口径最省力的办法，不是挨个打电话问，是**把一张表随询价单一起发出去，让供应商自己填**。

表就是下面这张，七个格子，加一行"其他"。

一、这张表不该在比价时填，该在询价时发

多数人拿到报价单才开始对口径：这家运费谁出？那家票种是什么？——一个一个问，问完三四家，两天过去了，还容易问漏。

换个顺序：**询价单发出去的时候，把这张表一起发，要求随报价一起回。**

三个好处，都是实打实的：

第一，答案是他写的。 电话里问"含税吧？"对方说"含"，你记成"含税"，后来才发现是普票——这种事扯不清。表格里他自己写"含 13% 增值税专用发票"，黑字落纸，后面没有争议。

第二，不回表的，先出局。 连七个格子都懒得填的供应商，后面的交期、质保、异常处理，你指望他配合到哪一步？**表本身就是一道筛子。**

第三，比价从"问"变成"核"。 四家报价回来，口径已经是同一个坐标系，你只需要核对数字，不用再补信息。这一步省下来的时间，比你在表 2 里按计算器的时间多得多。

二、七个格子，逐项怎么落笔

这张表最怕"填了等于没填"。七个格子，一个一个说清楚该写什么、不写会怎样。

第一格：报价类型——写"到厂含税"，别写"出厂"。

格子里的标准答案只有两种：**出厂价**（买方自提，运费另计）或**到厂价**（送到我厂，含运费）。写"出厂"却不写运费谁付，等于留了个后门。

第二格：运费——谁承担、按什么算、含不含卸货。

不要只写"含运费"。按吨算还是按车算？送到厂门口还是送到卸货区？卸货费谁出？这三句不问清，一车货能差出一次搬运的人工和一台叉车的台班。

第三格：税率与票据类型——"含税"两个字不够。

必须写清：**税率多少、专票还是普票、能不能开。**

专票能抵进项，普票不能。同样一句"含税价"，13% 专票和 3% 普票，落到你账上差的是真金白银。反过来，对方报"不含税价"时，你要会还原：**不含税价 ×（1+税率）= 含税价**，再拿去比。

（演示一下：含税 1130，按 13% 还原，不含税是 1000。这一步不算清，两个数字根本不在一个层级上。）

第四格：账期与预付比例——"月结"是最危险的两个字。

月结 30 天还是 60 天？从哪天起算——发货日、对账日，还是开票日？要不要预付？预付多少？

账期是钱。同样是单价，一家现款、一家给 60 天，按年化 6% 的资金成本折算，60 天账期相当于价格又低了约 1 个点。这笔账在表 2 里会自动算给你，但前提是这一格填的是**天数**，不是"月结"两个字。

第五格：起订量与补货周期——决定你仓库压多少。

起订量（MOQ）是多少？经济批量是多少？补货要几天？

月用量 3 吨、起订量 5 吨，多出来的 2 吨就是资金占用加损耗风险。这一格填清楚，你才知道这个"低价"要不要用库存去换。

第六格：质保——期限、退换条件、响应时效，三样都要。

质保多久？出问题怎么退换？报修后多久响应？

不写响应时效的质保，等于没有质保——真出事时，"尽快处理"是最没用的一句话。

第七格：交货周期与报价有效期——起算点和截止日都要写。

交货周期从哪天起算：下单日、付款日，还是排产日？报价有效期到哪一天？

有效期这一格最容易被留空。**留空的报价单，涨价时对方不认，降价时你也不好意思改**；写清"报价有效期至 X 月 X 日"，双方都省事。

最后一行"其他口径"：包装、卸货、检测。

吨袋还是桶装、槽车还是箱车？卸货谁负责？检测谁送、谁付钱？

散着装和打包送，人工差一截；检测费谁掏，一单就是几百上千。这些不写进表，最后都变成"当时没说清"。

三、三个最容易填错的格子

看了这么多张表，错得最集中的就三处：

第一处，"含税"没写票种。

含税 ≠ 专票。有人图省事只写"含税"，回头发现是普票，进项抵不了，实际成本比另一家高——而单价看起来更低。**这一格必须写"税率 + 票种"两件事。**

第二处，"月结"没写天数和起算日。

月结 30 和月结 60，一年下来是几万块的资金占用差；起算日从发货变成开票，又能差出小半个月。**这一格只填"月结"两个字，等于没填。**

第三处，有效期留空。

留空的好处是"以后还能按这个价拿"，坏处是对方也这么想——只不过他想的是"以后还能按这个价卖给你"。真到涨价的时候，这张纸保不住你。**写日期，是保护双方。**

四、填完之后：三步走，别跳步

表填完，只是把三张报价单拉到了同一起跑线。后面三步的顺序不能换：

第一步，口径对齐——就是这张表，七项加"其他"一项，五项以上没对齐，先别下结论。

第二步，算到岸总成本——把单价、运费、资金占用、损耗、库存持有全折成"年总成本"，看的不是谁单价低，是"与最低总成本的差额"那一列。

第三步，加权打分——到岸成本、交期稳定性、质量记录、服务响应，权重在打分之前定死。

这三步的细节在《三家报价，你挑了最便宜的那家？》里讲透了，这里不重复。今天只说一句：**表 1 填不齐，表 2 算出来的数是假的，表 3 打出来的分也是假的。**

五、一条纪律：回不来的表，不进比价

最后落一条规矩，比什么技巧都管用：

报价单可以晚一天，但表必须随报价一起回；回不来的，这一轮不比。

不是摆架子。是这张表本身就是协作能力的测试——七个格子填不清的供应商，你指望他在断料那天两小时给你答复？

我见过太多"先比价、后补口径"的流程，最后都补成了糊涂账：价格谈定了，合同里发现运费没含；合同签了，发票开成普票；发票到了，账期从 30 变成 60。**每一次"回头再说"，最后都是采购去填坑。**

写在最后

比价的本事，不在算得快，在**让三个数字有可比性**。

七个格子，填满它只要十分钟；不填，后面可能要花十个小时去扯。

表在下面，打印出来，下次询价随单发出去——你会发现，光是"要求填表"这一个动作，就能筛掉一批不合适的供应商。

> 「采购比价三件套」——报价口径核对表、到岸总成本计算表、加权打分排序表，后台回复「**比价**」发你；Excel 可填版在菜单栏【工具模板】里。

下周二（11-17）讲：询价单（RFQ）怎么问，才问得出真价——同一张询价单，为什么有人问回来的报价能直接用，有人问回来全是糊涂账。

> 本文为方法梳理，文中数字与示例为演示数据，不涉及任何任职单位的数据与流程；内容仅代表个人观点，与任职单位无关。