

SOLE CPL講座から

第4部 流通および顧客支援(Part IV Distribution and Customer Support, **1984**)
単元(Module)55 契約上の要件

参考文献

Lamar Lee and Donald W. Dobler,

Purchasing and Materials Management, Text and Cases, N.Y. McGraw Hill Co., 1981,
pp. 37-46.

Gary J. Zenz,

Purchasing and the Management of Materials,
N.Y.:Wiley and Sons, 1981, pp. 116-127.

購入(Purchasing)の定義

企業の生産、販売、販売後の活動支援に必要な資材調達を担う企業活動

購入(Purchasing)および調達(Procurement)の目的

- 企業に対して中断することなく資材の供給を行うこと
- 競争的に調達すること
- 必要とする資材・役務のみを調達すること
- 信頼できる供給源を開発すること
- 良好な供給者との関係を構築すること
- 利用者の供給ニーズを理解すること

購入(Purchasing)の諸要素: 品質

品質は、以下の諸要素によって規定される:

- 契約前の、購入すべき品目の評価
- 利用可能な代替品の評価
- 調達すべき物資の品質の改善可能性に関する供給者の助言の考慮
- 代替的な標準的物資の考慮
- 費用対効果の考慮

資材の品質は、以下の方法によって規定される:

- 物資の銘柄、商品名
- 民間または政府の標準規格
- 化学的または物理的仕様
- 運用上の(パフォーマンス)仕様
- 青写真または設計図
- 標本または検定済みの製品一覧

購入(Purchasing)の諸要素:供給源

供給者の選択にあたって重要な諸要素は、以下のとおりである:

- 供給保証
- 供給者の規模・供給者の数
- 国内調達または国際調達
- 倫理規定
- 過去の実績
- 他の顧客からの推奨

供給者に関する情報源には、以下のようなものがある:

- 事業者名簿
- 業界紙(誌)
- 職業別電話帳
- 供給者の営業担当者
- 商品展示会
- 照会・問合せ

購入(Purchasing)の諸要素: 値付け方法

値付け方法には、以下のようなものがある:

- 公表されている価格一覧
- 競争入札: 以下の状況下で用いられる
 - ・購入金額が支出を正当化するに十分な規模である場合
 - ・製品仕様が、購入者・販売者双方にとって明確である場合
 - ・競争が存在する場合

値付け方法には、以下のようなものがある:

- 二段階入札: 政府調達で用いられる方法であり、
供給者は、最初に技術提案書を提出しなければならない
- 交渉: 決定すべき価格が交渉による場合に用いられる

契約の種類

契約には、以下の種類がある。

○厳格な固定価格

- ・契約当初に合意された価格
- ・価格調整条項なし
- ・すべての金融リスクは販売者が担う

○価格調整付固定価格

- ・最初に合意された価格に基づくが、
賃金や資材価格等の不測の事態に対応するために、価格調整条項がある

○再決定条項付の厳格な固定価格

- ・作業量や資材量が既知であるが、賃金や資材価格が未知の場合に用いる

○固定価格報奨制度（インセンティブ）

- ・武器調達で用いられ、契約者は契約期間内における価格切り下げに対する報奨金（インセンティブ）を与えられる

○費用プラス費用の一定比率

- ・建設業で用いられ、費用増加時に利益も同率で確保される

○費用プラス固定報酬

- ・供給者は一定数量までの全費用プラス固定報酬を支払われる

○報奨金なしの費用

- ・契約者は全費用のみを支払われる

契約の種類(続き)

契約には、以下の種類がある。

○役務(サービス)契約

- ・供給者は特定期間、ある報酬のもとで役務を提供することに合意する

○補修および交換契約

- ・顧客が購入したシステムの交換に関する販売者と購入者との交渉による契約

交渉の目的

交渉の目的は、以下のとおりである・

- ・公正かつ妥当な価格を得ること
- ・供給者に契約を期限通りに遂行させること
- ・契約の実施方法を管理すること
- ・契約期間にわたって供給者との継続的関係を発展させること

保証の種類

○暗黙の保証

- ・供給者は、資材が満足な品質を有していることを暗黙に保証し、書かれた文書はない

○明示的な保証

- ・供給者の保証責任を文書によって保証する

以上