

# 行政院國家科學委員會專題研究計畫 成果報告

## 在供應鏈環境下供應商評選模式之建構 研究成果報告(精簡版)

計畫類別：個別型  
計畫編號：NSC 95-2221-E-216-031-  
執行期間：95年08月01日至96年07月31日  
執行單位：中華大學資訊管理學系

計畫主持人：吳玫瑩

計畫參與人員：碩士班研究生-兼任助理：翁永健、吳明和

處理方式：本計畫可公開查詢

中華民國 96年10月05日

# 行政院國家科學委員會補助專題研究計畫成果報告

## 在供應鏈環境下供應商評選模式之建構

計畫類別： 個別型計畫       整合型計畫

計畫編號：NSC 95-2221-E-216-031-

執行期間：95年08月01日至96年07月31日

計畫主持人：吳玫瑩

計畫參與人員：翁永健、吳明和

成果報告類型(依經費核定清單規定繳交)： 精簡報告

本成果報告包括以下應繳交之附件：

- 赴國外出差或研習心得報告一份
- 赴大陸地區出差或研習心得報告一份
- 出席國際學術會議心得報告及發表之論文各一份
- 國際合作研究計畫國外研究報告書一份

處理方式：除產學合作研究計畫、提升產業技術及人才培育研究計畫、列管計畫  
及下列情形者外，得立即公開查詢

涉及專利或其他智慧財產權， 一年  二年後可公開查詢

執行單位：中華大學資訊管理系

中 華 民 國 96 年 10 月 5 日

# 行政院國家科學委員會專題研究計畫成果報告

## 在供應鏈環境下供應商評選模式之建構

### Construction of a supplier evaluation and selection model in the supply chain

計劃編號: NSC 95-2221-E-216-031-

執行期限: 95 年 8 月 1 日至 96 年 7 月 31 日

主持人: 吳政瑩 中華大學資管系

#### 摘要

近年來，時代快速變遷，當前的全球競爭日趨白熱化，組織不斷面臨越來越嚴苛的轉型壓力。以目前的環境而言，製造商與供應商之間的關係若為競爭狀態，其結果將是兩敗俱傷，沒有人是贏家；但若彼此間是合作夥伴關係，不但可使雙方各得其利，且能協助彼此創造更大的利潤，而關鍵的成功因素就在於正確的供應商評選。

本研究主要目的在蒐集國內外重要之供應商因素評估準則，透過探索性因素分析(Exploratory Factor Analysis, EFA)建構供應商評選之有效量表，並應用在資訊科技產業上。其次，透過 LISREL 的結構方程模式 (Structural Equation Modeling, SEM) 建構供應商評選的潛在變項之最佳模型，並驗證量表之有用性。

經由研究結果發現，隨著年代不同，資訊科技產業對於供應商評選重視之因素也截然不同，使本研究所提出探討重要因素 43 項縮減到 29 項，並發現資訊科技產業中評選供應商，針對組織交貨能力的重視程度較最高，而組織財務能力的重視程度較低。

**關鍵字：**供應商評選、探索性因素分析、結構方程模式

#### Abstract

As global competition becomes more intense, organizations are facing greater pressure to transform their ways of doing business. To date, most organizations are stilling believing that the relationship between them and suppliers can only be competitors. However, this mindset can lead to no winner in the market. On the contrary, if both parties are willing to cooperate, they can enlarge the value created and both gain more from it. The first step to build a successful relationship between partners is supplier selection.

Accordingly, the first goal of this research is to study domestic and foreign evaluation criteria on supplier selections. Next, by performing the Exploratory Factor Analysis (EFA), a supplier evaluation system for information technology industry is established. Finally, this study applies the Structural Equation Modeling (SEM) technique to establish a theoretical model for supplier selections, and the effectiveness of the supplier evaluation system is also verified.

The study finds that the criteria for supplier selections have been changed constantly. The original 43 criteria proposed by other research are reduced to 29 criteria. The research also reveals that the capability of delivery is viewed as the most important criteria, while the ability of arranging finance is viewed as the least important factor when performing supplier selection.

**Keyword:** Supplier selection, Exploratory factor analysis, Structural equation modeling

## 壹、緒論

隨著供應鏈的演進及競爭環境變遷，製造商與供應商之間的角色扮演由過去的對立關係轉變成現在的合作關係，所以選擇適合的供應商已經成為供應鏈管理十分重要的議題。一個優秀的供應鏈管理是由許多優秀的廠商互相配合而形成的，其中關鍵的成功因素在於正確廠商的選擇(Mohr and Spekman,1994; Luo, 1998; Bayona, 2002)。組織在選擇供應商時，若能選擇符合產業特性且滿足供應鏈需求的供應商，並透過彼此的長期的相互合作關係，可以強化供應鏈的整合能力、增加組織競爭力，並且達到風險共擔與利潤共享的境界；但如果有不適的供應商加入供應鏈，將會使整體供應鏈無法同步運作，輕則延誤交期與生產排程造成不便，重則影響組織營運，造成商譽及財務等嚴重損失。因此，良好完善的供應商的評選程序，對於供應鏈管理而言是最基礎且最重要的關鍵。

本研究的主要目的在於探討在供應鏈中，供應商及製造商在策略聯盟下，如何選擇正確廠商達成風險共擔及利潤共享夥伴關係，形成彼此間「雙贏」的局面。因此，研究主要在藉由對供應鏈中的供應商評選因素關係模式的建構與分析，透過探索性因素分析(Exploratory Factor Analysis, EFA)來瞭解觀察變項是否為衡量特定因素的指標，尋找主要影響供應商評選的重要因素，藉由LISREL的結構方程模式(Structural Equation Modeling, SEM)來確認建構的測量模式與分析比較假設模式與實際資料的符合度，並提供參數估計與整體適配性檢定。期望本研究的結果可提供製造商在未來評選供應商時的參考依據。因此，本研究主要的目的可彙總如下：

1. 探討供應商評選因素的演進及發展狀況。
2. 尋找主要影響供應商評選的重要因素。
3. 確認本研究建構的測量模式。
4. 分析假設模式與實際資料的符合度。
5. 提供結果給業界在未來評選供應商時之參考。

## 貳、文獻探討

近年來，有許多學者開始提出供應商策略聯盟夥伴之理論，Ellram(1991)定義採購夥伴關係為「買方及賣方之間一種跨越時間級距的協議，涵蓋有資訊的分享及分享與分擔此關係下的利益與風險」。Lambert et al.(1997)認為採購夥伴關係為「一個特製的關係，建基於相互信任、風險共承與利潤共享，用以產出競爭優勢，並且創造出比企業個體更大的事業績效」。Vokurka(1998)定義夥伴關係為「一種買方與賣方之間的協定，包含跨越時間級距的允諾及資訊的分享，並且分擔彼此關係所具有的風險及利益」。

在供應商評選的相關文獻中，最早提出供應商評選因素的是Dickson 在1966所發表的研究，Dickson(1966)在研究中摘要出至少 50 項不同的衡量供應商選擇之標準，也提出 23 項衡量標準，如表 1 所示。

表 1 Dickson 供應商選擇評估之 23 指標

1	品質	9	客訴處理程序	17	過去的印象
2	交期	10	溝通系統	18	封裝能力
3	過去績效	11	業界的聲譽	19	勞資關係
4	保證與客訴政策	12	商業關係	20	地理位置
5	生產設備與產能	13	管理組織	21	過去營業額
6	價格	14	管理控制	22	訓練
7	技術能力	15	修復服務	23	相互間協商
8	財務狀況	16	服務態度		

資料來源：Dickson(1966)

然而，供應商評選的學者所提的因素構面因時代不同而有所差異，根據 Lehmann and O'Shaughnessy(1974), Evans(1982)與 Wilson(1994)等多位學者均認為影響供應商評選的準則依次為價格、品質、交期與服務，依各學者的觀點不同而產生不同的重要程度，如表 2 所示。經由表 2 可觀察到品質及服務的重要性隨時代而逐漸提高，而價格及交期的相對重要性卻逐漸下降，主要原因是供應商與製造商的關係已漸由競爭轉變為合作，面對全球化競爭的市場，供應商與買方的關係逐漸建立在「雙贏」的情形，因此，以價格選擇供應商不再是最主要的因素。此外，由於 JIT 生產策略風行，製造商逐漸把及時交貨當成是必要服務條件，並把存貨責任轉移交付於供應商來進行管理。

表 2 供應商選擇評估標準的相對重要性變化情形

	價格	品質	交期	服務
Lehmann/O'Shaughnessy (1974)	2	3	1	4
Evans (1982)	2	3	1	4
Lehmann/O'Shaughnessy (1982)	2	1	4	3
Wilson (1994)	3	1	4	2

資料來源：Wilson(1994)

目前的環境漸趨複雜及多變，在供應商選擇考慮的因素愈來愈多的情況下，使得各因素之間產生一些交互作用。但是，過去關於供應商評選因素之交互作用的探討研究則較顯不足。因此，本研究目的是希望能以結構方程模式(Structural Equation Modeling, SEM)來探討供應商評選之因素，並建立各因素之間交互作用之模型架構。

本研究將供應商評選的準則分為八大構面，分別為價格反應、品質管理、組織技術、組織交貨、組織彈性、組織管理、組織信譽及組織財務，以及 43 個因素項目加以深入探討。藉由研究發展出供應商評選因素間之交互關係的結構模式，分析關鍵因素對於供應商評選主要的影響，期望研究的結果能提供產業界評選出最適合之供應商，以提升產業競爭力

### 參、研究方法及分析

本研究在供應商評選的構面及因素上，初期以 Chio(1996)的八項供應商評選構面作為基礎，並以 Dickson(1966)的供應商評選 23 項準則作為因素基礎，並由文獻探討瞭解過去學者所衡量的構面及因素，以彙整目前供應商評選重要因素準則。之後，藉由與相關領域之專家探討以建構本研究所需的測量因素表，並透過問卷調查，針對目前產業界的相關人員蒐集資料樣本。根據所得到資料進行信效度檢定，以探索性因素分析，進行觀察變項是否為衡量特定因素指標。最後，運用結構方程模式進行驗證分析，來確認建構的測量模式，並且分析比較假設模式與實際資料的符合度，以建立最佳供應商評選模型。

#### 一、信效度分析

在效度方面，本研究使用的問卷題項，主要是根據文獻整理所發展而來，再經由該領域之資訊科技公司採購經理面談討論，並提供意見修正而得，所以具有一定之內容效度。在信度方面，本研究先以 Cronbach's  $\alpha$  值來衡量各構面下之項目間之一致性，Cronbach's  $\alpha > 0.7$  以上的題項為可以接受的信度水準。本研究以 SPSS 統計軟體進行 Cronbach's  $\alpha$  信度分析，如表 3 所示。經由表 3 的結果顯示，所有題項的 Cronbach's  $\alpha$  均  $> 0.7$ ，因此具有一定之信度。

表 3 各構面信度檢定

構面	因素	題數	Cronbach's $\alpha$
價格反應能力	A1-A5	5	0.8943
品質管理能力	B1-B8	8	0.9254
組織技術能力	C1-C5	5	0.8760
組織交貨能力	D1-D5	5	0.8674
組織彈性能力	E1-E4	4	0.8586
組織管理能力	F1-F6	6	0.8523
組織信譽形象	G1-G6	6	0.9027
組織財務能力	H1-H4	4	0.8946

#### 二、探索性因素分析

本研究採用探索性因素分析，透過 SPSS 中的主成份分析法(Principal Components Analysis)，配合斜交轉軸 (Oblimin With Kaiser Normalization) 進行 43 個測量項目精簡。根據精簡因素準則進行的 43 個因素項目精簡，共有 14 個測量項目未達標準予以刪除，經由刪除後剩下 29 個因素項目，再針對這 29 個變項進行 Cronbach's  $\alpha$  的檢定，其結果全部構面的 Cronbach's  $\alpha$  值均達 0.7 以上，如表 4 所示。

表 4 各構面之 Cronbach's  $\alpha$  係數彙整表

構面	因素	原始題數	調整前 Cronbach's $\alpha$	刪除變項	修正後題數	調整後 Cronbach's $\alpha$
價格反應能力	A1-A5	5	0.894	1	4	0.871

品質管理能力	B1-B8	8	0.925	1	7	0.919
組織技術能力	C1-C5	5	0.876	3	2	0.843
組織交貨能力	D1-D5	5	0.867	2	3	0.895
組織彈性能力	E1-E4	4	0.859	2	2	0.759
組織管理能力	F1-F6	6	0.852	2	4	0.854
組織信譽形象	G1-G6	6	0.903	2	4	0.871
組織財務能力	H1-H4	4	0.895	1	3	0.919

### 三、結構方程模式分析

本研究以四個假設模式來進行因素效度的檢驗，研究主要以 LISREL 8.5 進行驗證四個模式資料分析，並以內定之最大概似估計法 (Maximum Likelihood Estimation, MLE) 估計參數，利用 MLE 時資料必須符合多變量常態分配 (Multivariate Normality) 之假定，本研究有效樣本數為 173 份，標準化殘差的 Q-plot 分布斜度並未違反常態假設，故符合上述要求。本研究的四個假設模式如圖 1(a)-(d)。

本研究使用結構方程模式 (Structural equation modeling, SEM) 來驗證理論是否與觀察資料能配適，本研究參照 Bagozzi and Yi (1988), Joreskog and Sorbom (1996) 所挑選的指標進行整體模式適配度的評鑑，如表 5 所示。

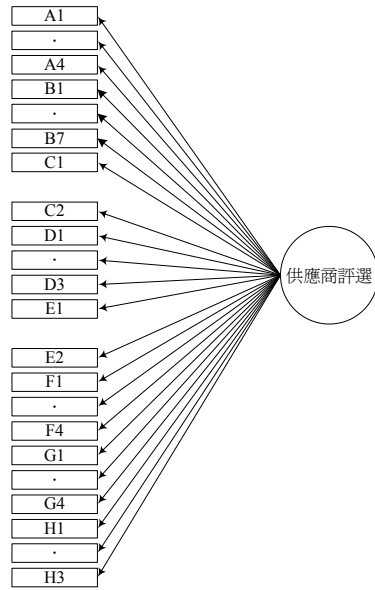
表 5 各模式適配度評鑑

指標 模式	Chi-sqr(df)	Chi-sqr/df	GFI	AGFI	NFI	NNFI	CFI	RMSEA
模式 1	4014.86(377)	10.649	0.38	0.29	0.30	0.27	0.32	0.237
模式 2	909.24(377)	2.411	0.73	0.69	0.75	0.82	0.83	0.091
模式 3	525.88(349)	1.506	0.83	0.78	0.85	0.93	0.94	0.054
模式 4	677.76(369)	1.836	0.79	0.75	0.80	0.88	0.89	0.070
建議值	愈小愈好	<3	>0.8	>0.8	>0.8	>0.8	>0.95	<0.05

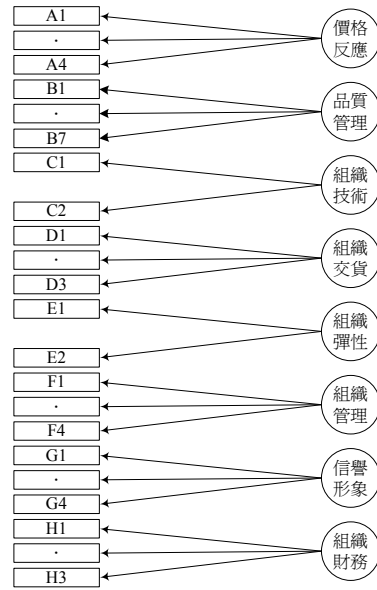
綜合上述指標檢定可知，模式 1 的各指標均無法通過最低門檻值，因此模式 1 在供應商評選是不適合的；模式 2 的各指標值離最低門檻值有些距離，所以也不盡理想；模式 3 是在四個模式中唯一指標值均符合的模式，雖然 AGFI 及 RMSEA 並未符合門檻值，但均離門檻值非常近，因此可知，模式 3 是可接受之模式；模式 4 的各指標也均離門檻值很近，只是模式 3 通過主要指標門檻項目多於模式 4。由以上結果顯示，模式 3 是最合適應用在供應商評選的模式。因此，本研究針對模式 3 再次進行組成信度與建構效度的檢定。

#### (一) 信度與建構效度檢定

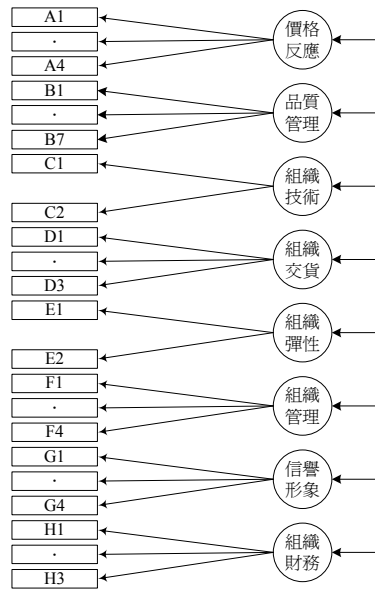
本研究將模式 3 的信度與收斂效度結果整理如下：因素負荷量上介於 0.67~0.90 之間，均高於建議值 0.5 的標準。另外，組成信度介於 0.764~0.919 之間，也均高於建議值 0.6 的標準。由以上結果可知，模式 3 的內部的一致性良好。建構效度強調是量表所衡量是否能代表所要衡量的構念，常見在建構效度有收斂效度及區別效度兩種。本研究在收斂效度方面，所有的因素負荷量均 >0.5，組成信度也均 >0.6，平均變異抽取量亦均 >0.5。由以上結果可知，全數符合 Fornell and Larcker (1981) 所提出的門檻值，亦即各變項有一定程度的收斂效度。



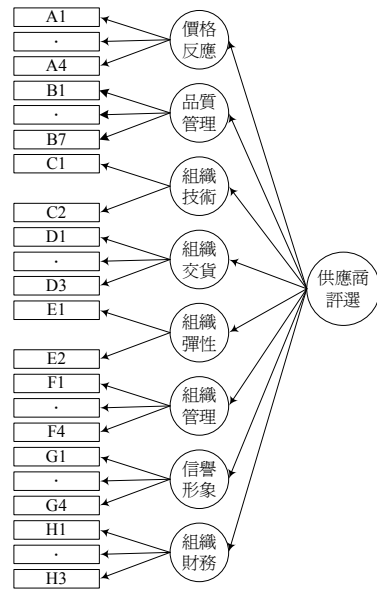
模式1：單一因素的一階驗證性因素模式 (a)



模式2：一階的驗證性因素潛在變項間不存在相關模式 (b)



模式3：為一階且有相關的驗證性因素潛在變項間有相關模式 (c)



模式4：為二階驗證性因素模式 (d)

圖 1. 各模式架構圖

### 肆、研究結果

本研究主要目的將複雜的供應商評選的量表給予簡化，並且尋找出較重要的因素及模式，協助企業來評選出適合之供應商，並且供供應商建議改進的參考依據。經過本研究針對資訊科技產業的探討，進行驗證供應商評選最佳模式，透過問卷調查整理後提出以下幾點結論與建議，作為供應商評選相關研究參考及提供產業評選供應商之依據。

從構面分析來看，在高科技產業中，製造商在評選供應商時，最重視其「組



織交貨能力」，其次為「組織信譽形象」以及「組織管理能力」。由此可知，在資訊科技產業中，由於產品的生命週期愈來愈短，組織的交貨能力的成為製造商是否可以搶佔市場先機的重要因素，因此「組織交貨能力」為評選第一重要指標。而供應商的「組織信譽形象」成為產品品質的最好的證明方式，因此成為評選第二重視的指標。當製造商尋求到理想的供應商後，勢必希望和供應商長期合作，然而供應商的內部管理能力高低，代表供應商是否有競爭力及是否可以永續經營的可能性，所以「組織管理能力」成為評選第三個重要指標。

## 伍、結論

本研究主要目的在蒐集國內外重要之供應商因素評估準則，透過探索性因素分析建構供應商評選之有效量表，並應用在資訊科技產業上，透過結構方程模式建構供應商評選的最佳模式，並驗證量表之有用性。經由研究結果發現，隨著年代不同，資訊科技產業對於供應商評選重視之因素也截然不同。以本研究結果顯示，在高科技產業中，組織交貨能力的重視程度較最高，而組織財務能力的重視程度較低。

綜合本研究所提出的結果與建議，期望能提供產業界在未來評選供應商的參考依據，讓製造商能更正確的選擇合適的供應商，以協助其改善及建立較佳的供應商合作關係。此外，可提供學界進一步探討供應商與製造商之間的關係，以尋找出更精確供應商評選模式與重要影響因素。

## 參考文獻

1. 吳玫瑩、黃暉智、徐聖訓，「資訊科技產業的供應商評選量表之建構」，數據分析，2(4)，2007。
2. 陳順宇，「多變量分析」，華泰書局，1998。
3. 張紹勳，「研究方法」，滄海書局，2004。
4. Ahire, S.L., Golhar, D.Y., and Waller, M.A., "Development and Validation of TQM Implementation Constructs", *Decision Sciences*, 27(1), 1996, pp.23-56.
5. Anderson, J. C., "An Approach for Confirmatory Measurement and Structural Equation Modeling of Organizational Properties", *Management Science*, 33(4), 1987, pp.525-541.
6. Anderson, J. C. and Gerbing, D.W., "Structural Equation Modeling in Practice: A Review and Recommended Two-Step Approach", *Psychological Bulletin*, 103(3), 1988, pp.411-423.
7. Angeles, R. and Nath, R., "Partner Congruence in Electronic Data Interchange (EDI): Enabled Relationships", *Journal of Business Logistics*, 2001, pp.22.
8. Bayona Saez, C., Marco, T.G., and Arribas, E.H., "Collaboration in Rand with Universities and Research Centers: An Empirical Study of Spanish firms," *Rand Management*, 32(4), 2002, pp.321-342.

9. Bagozzi, R.P. and Phillips, L.W., "Representing and Testing Organizational Theories: A Holistic Construal", *Administrative Science Quarterly*, 27, 1982, pp.459-489.
10. Barbarosoglu, G. and Yazgac, T., "An Application of the Analytic Hierarchy Process to the Supplier Selection Problem", *Production and Inventory Management Journal*, 1997, pp.14-21.
11. Bagozzi, R. P. and Yi, Y., "On the Evaluation for Structural Equation Models", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16, 1988, pp.74-94.
12. Bennet G.A. Morris and Cadogan J W., "Partner Symmetries, Partner Conflict and the Quality of Joint Venture Marketing Strategy: An Empirical Investigation", *Journal of Marketing Management*, 17, 2001, pp.223-256.
13. Bruhn, M., and Grund, M.A., "Theory, Development and Implementation of National Customer Satisfaction Indices: The Swiss Index of Customer Satisfaction (SWICS)", *Total Quality Management*, 11(7), 2000, S1017-S1028.
14. Choi, T.Y. and Hartley, J.L, "An Exploration of Supplier Selection Practices Across the Supply Chain", *Journal of Operations Management*, 14, 1996, pp.333-343.
15. Dickson, G.W., "An Analysis of Supplier Selection System and Decision", *Journal of Purchasing*, 2(1), 1966, pp.5-17.
16. Ellram, L.M., "Supply Chain Management: The Industrial Organization Perspective", *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 21(1), 1991, pp.13-22.
17. Evans, R.H., "Product Involvement and Industrial Buying", *Journal of Purchasing and Materials Management*, 18, 1982, pp.23-28.
18. Fornell C., and Larcker D.F., "Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error", *Journal of Marketing Research*, 18, 1981, pp.39-50.
19. Goffin, K., Szwajczewski, M. and New, C., "Managing Suppliers: When Fewer Can Mean More", *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 27(7), 1997, pp.422-436.
20. Kaiser, H. F., "An Index of Factorial Simplicity", *Psychometrika*, 39, 1974, pp.31-36.
21. Kekre, S., Murthi, B.P.S., and Srinivasan,K., "Operating Decisions, Supplier Availability and Quality: An Empirical Study", *Journal of Operations Management*, 12(3-4), 1995, pp.387-396.
22. Lambert, D.M., Cooper, M.C. and Pagh, J.D., "Supply Chain Management: More than a New Name for Logistics", *The International Journal of Logistics Management*, 8(1), 1997, pp.2-20.

23. Lehmann, D.R. and Shaughnessy, J.O'., "Decision Criteria Used in Buying Different Categories of Products", *Journal of Purchasing and Materials Management*, 18(1), 1982, pp.9-14.
24. Luo, Y., "Joint Venture Success in China: How Should We Select a Good Partner", *Journal of World Business*, 33(2), 1998, pp.145-166.
25. Madhok, A., "Revisiting Multinational Firms' Tolerance for Joint Ventures: A Trust-Based Approach", *Journal of International Business Studies*, 26(1), 1995, pp.117-137.
26. Maloni, M.J. and Benton, W.C., "Supply Chain Partnership: Opportunities for Operations Research", *European Journal of Operational Research*, 101, 1997, pp.419-429.
27. Mohr, J. and Speakman, R., "Characteristics of Partnership Success: Partner Attributes, Communication Behavior, and Conflict Resolution Techniques", *Strategic Management Journal*, 15(2), 1994, pp.135-152.
28. Pearson, J. N. and Ellram, L. M., "Supplier Selection and Evaluation in Small versus Large Electronics Firms", *Journal of Small Business Management*, 1995.
29. Tracey, M. and Tan, C.L., "Empirical Analysis of Supplier Selection and Involvement, Customer Satisfaction, and Firm Performance", *Supply Chain Management: An International Journal*, 6(4), 2001, pp.174-188.
30. Venkatraman, N., "Strategic Orientation of Business Enterprises: The Construct, Dimensionality, and Measurement", *Management Science*, 35(8), 1989, pp.942-962.
31. Vokurka, R.T.J., "Supplier Partnerships: A Case Study", *Production and Inventory Management Journal*, 1998, pp.30-35, First Quarter.
32. Vonderembse, M.A., and Tracey, M., "The Impact of the Supplier Selection Criteria and Supplier Involvement on Manufacturing Performance", *The Journal of Supply Chain Management: A Global Review of Purchasing and Supply*, 35(3), 1999, pp.33-39.
33. Wilson, E.J., "The Relative Importance of Supplier Selection Criteria: A Review and Update", *International Journal of Purchasing and Materials Management*, 30(3), 1994, pp.35-41.

## 研究結果自評:

本研究主要目的在於探討在供應鏈中，供應商及製造商在策略聯盟下，如何選擇正確廠商達成風險共擔及利潤共享之夥伴關係。研究主要在藉由對供應鏈中的供應商評選因素關係模式的建構與分析，透過探索性因素分析（Exploratory Factor Analysis, EFA）來瞭解觀察變項是否為衡量特定因素的指標，尋找主要影響供應商評選的重要因素，藉由LISREL的結構方程模式（Structural Equation Modeling, SEM）來確認建構的測量模式與分析比較假設模式與實際資料的符合度，並提供參數估計與整體適配性檢定。本研究主要的目的可彙總如下：

1. 探討供應商評選因素的演進及發展狀況。
2. 尋找主要影響供應商評選的重要因素。
3. 確認本研究建構的測量模式。
4. 分析假設模式與實際資料的符合度。
5. 提供結果給業界在未來評選供應商時之參考。

目前以上之研究目的都以遵照原計畫執行達成，本研究議題在理論及實務上都具相當重要的地位，以下將其重要性說明如下：隨著供應鏈的演進及競爭環境變遷，製造商與供應商之間的角色扮演由過去的對立關係轉變成現在的合作關係，所以選擇適合的供應商已經成為供應鏈管理十分重要的議題。一個優秀的供應鏈管理是由許多優秀的廠商互相配合而形成的，其中關鍵的成功因素在於正確廠商的選擇。組織在選擇供應商時，若能選擇符合產業特性且滿足供應鏈需求的供應商，並透過彼此的長期的相互合作關係，可以強化供應鏈的整合能力、增加組織競爭力，並且達到風險共擔與利潤共享的境界。因此，良好完善的供應商的評選程序，對於供應鏈管理而言是最基礎且最重要的關鍵。

本研究主要將複雜的供應商評選的量表給予簡化，並且尋找出較重要的因素及模式，協助企業來評選出適合之供應商，並且供供應商建議改進的參考依據。經過本研究針對資訊科技產業的探討，進行驗證供應商評選最佳模式，經由研究結果發現，資訊科技產業中評選供應商，針對組織交貨能力的重視程度較最高，而組織財務能力的重視程度較低。

本研究已遵照原計畫執行完成，相關著作預計於2007年10月登刊於數據分析期刊的第二卷第四期內，相關內容已說明於正文中，透過正文的內容可知，本研究已達到原計畫書中所提出的預期目標與成果，本研究希望能把實際成果提供學術界及產業界參考。