

Daily

1. 使用 SAP 系統處理 PO (Purchasing Order, 訂單) 問題。
2. 材料交期確認。
3. 庫存數量確認。
4. 控管 DSI (Days of Saleable Inventory, 可銷售庫存天數) 查看是否有超出標準。

Weekly

1. 處理不良品(Defect part)及呆滯材料(Slow moving), 退運 or 報廢。
2. 製作 FCST(Forecast)表給廠商, 讓廠商備料, 並將廠商的交期與生產排程做分析, 再去協調交期。
3. 更新 DSI 並分析材料狀況

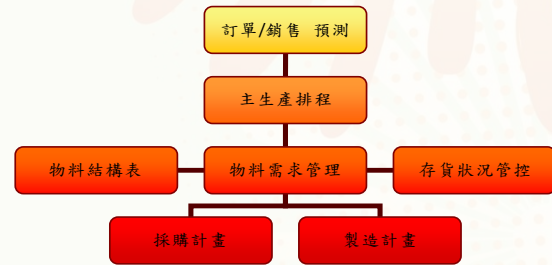
Monthly

1. 製作月結報關資料
2. 製作付款資料
3. 整理 PO V.S Quota 表出來, 查看本月是否有超 Quota 拉料, 若有, 則解釋原因
4. 查看價格異動, 若有, 則製作降價追溯, 讓廠商簽價差扣款。

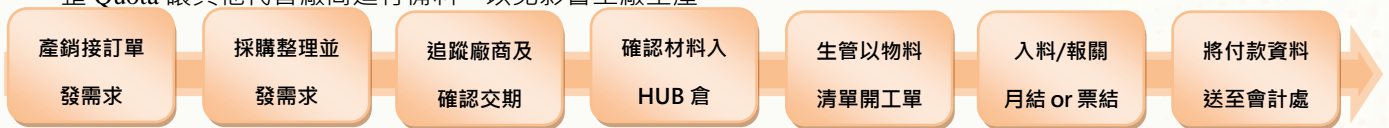
工作項目

內容摘要

- 對自己負責的材料去進行了解(ex: 原材來源、材料 Lead Time、製造商人力、政府政策、材料製程、製造工廠地點...等)。
- 注意材料彼此的替代關係(完全替代、不完全替代)。
- 管控並維持 DSI 的水平, 在不影響工廠生產的情況下, 避免造成多餘的生產成本。
- 若廠商無法配合生產或是產能不足時, 應讓 Soucer 團隊知道, 以調整 Quota 讓其他代替廠商進行備料, 以免影響工廠生產。



圖一、物料需求規劃圖



圖二、接單至物料採購暨付款流程

實習成果

從這一年的實習當中, 我學習到如何從一間代工廠的角度來選擇生產材料, 優先考量便是價格、品質、技術, 其次才是位置、彈性、管理; 以全世界製造商的價格來比較, 陸資廠商最便宜, 其次為台灣廠商, 歐/美/日系最貴; 以品質及技術層面比較, 則為歐/美/日系最為優秀, 台資廠次之, 陸資廠最差; 以地理位置來說, 為節省運費、運輸時間, 代工廠都會選擇距離較近的供應商, 相比較之下陸資企業佔據地理優勢, 台資廠商也大多設廠在大陸地區, 歐/美/日系國家則不然; 在管理制度方面, 歐/美/日系及台系廠商皆有較為明確的管理辦法, 但相對的, 如果要協調產線和插訂單進行生產, 它們較無太多的彈性空間, 陸資企業在管理方面最為鬆散, 但是在協調產線時卻能有比較大的彈性空間去調整, 但也要注意該廠商是否為空頭支票的保證。

	歐/美/日	台灣	中國
管理	◎	○	X
技術	◎	○	○
品質	◎	○	X
價格	X	○	◎
位置	X	○	◎
彈性	X	○	◎

優:◎ 中:○ 差:X

表一、材料供應商國家優缺點比較表

雖然目前來說, 陸資廠商的管理、技術、品質層面還不上台資廠, 但得天獨厚的環境因素, 使得「紅色供應鏈」成為以出口加工為主的台資企業, 所面臨的問題, 在生產成本被壓縮、獲利減少的情況下, 低價格的陸資廠產品漸漸增加市佔率, 而與許多台資廠合作的陸資企業, 因多年的學習觀摩, 也慢慢壯大起來, 台灣製造業在中國趨近邊緣化, 身為採購人員, 從下訂單的變化便能觀察的到, 我認為, 唯有掌握關鍵技術、鞏固好品質及進行部分的產業轉型, 才能面臨這一波來勢洶洶的紅色供應鏈。

零組件	大陸廠商	競爭力展望
面板	京東方、華星光電、天馬微電子、信利、龍騰	強
觸控	歐菲光、信利、萊寶、長信	強
印刷電路板	廣東生益、珠海方正、汕頭超聲、五株電路、超華、金安國紀	強
電池	比亞迪、ATL、德賽電池、天津力神	強
被動元件	南洋科技、南通江海	中
連接器	得潤電子、立訊精密、長盈精密、永大電子、聯盛電子	中
機殼	比亞迪、通達	中
光學鏡頭	舜宇光學	弱

資料來源: 工研院 IEK

表二、大陸 3C 產品供應鏈競爭力分析

而全自動化和互聯網時代的來臨, 使得製造業以機械取代人力, 來降低成本及出錯的機率, 以互聯網的邏輯進料, 將常用物料清單(Bill Of Material, BOM)導入, 避免採購多拉料, 造成多餘的成本。



圖三、配合物聯網邏輯及自動化的製造流程能有效減少人力資源及出錯的機會

電子
工程

姓名: 林彥廷

實習公司: 仁寶信息技術(昆山)有限公司

指導主管: 黃國城

實習單位: 採購四處

實習期間: 103/09/17-104/09/11

輔導老師: 謝滄岩