



期和出货量是否和自己的产品匹配，以便判断是否能长期拿到有竞争力的价格。其实，本质就是利用其他公司的采购量帮自己摊薄成本。

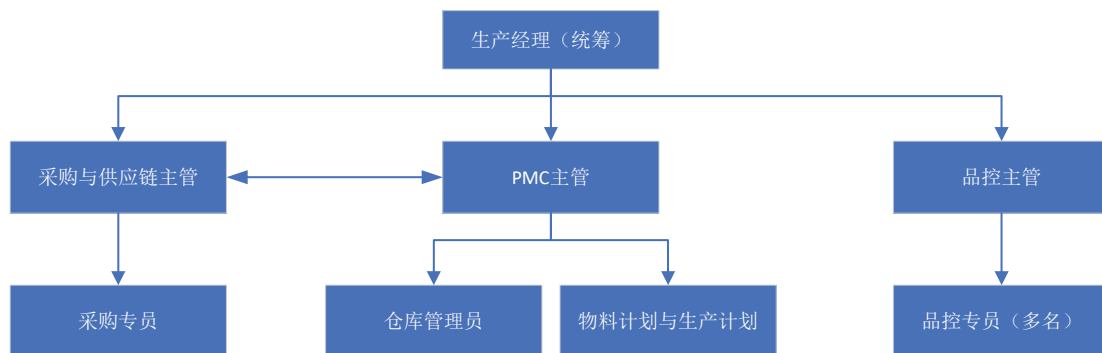
举例来说 Panasonic Industrial Devices 的 Latching 型继电器 ADW1203HLW 由于在小米供应链中，相同订单量的情况下报价只是同技术指标的 Omron G5RLU-1-E DC3 继电器一半左右。类似的例子在芯片领域更加常见，差价往往更大。所以针对这些单价高但用量相对小的物料，一般应跟随大公司做物料选型。

如何获得一流供应链，原厂的支持。中小企业都希望一流供应链和原厂能看到自己的发展潜力并在最初订单不大的情况下给与优惠和支持，可现实是残酷的，从统计意义上来说，绝大多数中小企业并没有发展潜力。所以一流供应链和原厂一般都不愿意在价格和技术支持上向中小企业倾斜。这时候想获得较好的价格与支持，并没有什么太好的方法，只能展现自己的技术实力。在自身技术实力较强的情况下，选择上升中的供应商或厂家上升中的产品线，往往会取得意外的惊喜。

以上策略都是研发部门在主导供应链和成本控制，供应链部门在成本控制上其实也至关重要。供应链部门需要根据历史出货数据，季节因数 (Seasonal Index)，市场情况预估物料需求和物料价格，并考虑订货周期(LEAD TIME)和盈亏平衡分析后，制定合理的采购策略。供应链部门的核心目标是，在保证生产和利润的前提下尽可能的提高资金周转率并尽可能降低库存与呆料。

## Part VIII：待整改的问题与思考

生产和品质管控是目前公司的主要短板。在公司产品进入量产前，其实已经规划了生产部门。但处于节约资金的目的，目前在试量产阶段并未组建生产部门。



规划的生产部门

目前，采购与供应链，PMC 的工作职能都由采购与供应链工程师 Ms.Tang 一人负责，品控由我和 PCB 工程师黄工负责。这种停止一切非生产任务，保生产的方法只能是权宜之计，不可能长久。当生产进入正轨后，应当尽快配置合理的生产部门。