

採購時刻

07-03

想像如果汽車沒有任何儀表板，駕駛人就無從得知是否會沒油、過熱、或超速。同樣地，中小企業老板可以仰賴本能來決定何時增加存貨，不過這可能會有風險，也不夠精確有效。大公司的存貨項目可能超過數百項，採購經理若無存貨管理系統協助他，幾乎不可能運作。

存貨管理中，時間常常是一項被忽視、但又極重要的因素。時間因素控管不好，會產生一項最明顯的危機就是「存貨不足」，無法配合滿足客戶的需求，公司因此被拖累，訂單流失，與客戶關係惡化。相反的，存貨過多使公司倉儲和保險成本上升，增加過時舊貨、呆貨的風險（對步調快的科技業而言，這是一項極大的問題）。

很不幸，要搞對下訂單的最佳時機是不容易的，預測需求很少能測個正準，連「及時生產」訂單都可能來得不夠及時。所以請記住這一條經驗法則，任何一家公司，大約百分之八十的獲利都是來自於百分之二十的產品，所以必須把重點放在拿到那關鍵百分之二十的訂單。

07-04

莎賓娜是鮑伯的上司，他們公司專做高階筆記型電腦的生產線組合代工：

鮑伯：競爭對手賣新行動平台的業績那麼好，我們的銷售預測毀了。我想我們必須提前下訂單，購進一批新型晶片。

莎賓娜：完全沒辦法，我們的錢全被套牢，兩個月前你購進的那批舊型晶片全都存在貨倉裡。當初你為什麼進這麼多？

鮑伯：當時那可是人人都想要的貨呢。

莎賓娜：關鍵就在於你剛才說的「當時」，現在新新晶片跑得更快，快了幾乎百分之二，沒有人要舊晶片了。

鮑伯：我們可以把有些筆記型電腦搭配裝上無線網卡【註】，在那方面我們也有點存貨過多了些。

莎賓娜：沒問題，不過你可知道這樣做電腦的重量會變成多重？

鮑伯：大概比競爭對手賣的新型貨重約兩百公克左右。

莎賓娜：在我們這樣的筆記型電腦市場裡，這個重量就是問題。我絕不想攜著過重的東西到處跑。

鮑伯：若我們降點價，或許顧客就會動心。

莎賓娜：老實說，我們目前已經是不計成本的賣了。我在想我們無法解決掉這批晶片，除非…這批晶片投保了竊盜險，到底有沒有保啊？

鮑伯：難不成妳是在暗示…

莎賓娜：絕對不是。

【註】：WLAN 為 Wireless Local Area Network 「無線區域網路」的縮寫。