**矽电采购总监访谈**

1、**采购的主要项目**：丝杠、导轨、电机、光栅等。其中电机包括步进电机和伺服电机，其中后者采购金额比较大；光栅目前用的比较少，只在少数几款高端型号上使用。

采购的一般是比较基础的元件/零件；但也存在采购较大，完整度较高的模块，主要是测试仪，系公司代客户采购，单价一般为几十万，采购总额占比较小，一般不足百分之一。

报告期内，公司存在少量采购价格大幅上升的情形，主要由于元器件短缺，以及前期供应商对LED半导体行业的销售价格偏低而后调整价格导致

2、采购的**支付方式**主要是通过票据结算，占比达50%-60%；

**采购流程**主要是采购部们根据计划、研发、生产部门下达的额采购申请单采购，其中生产部门主要是直接采购固定资产、工具等，不包括原材料。

3、成立一周年即成为公司供应商的厂商数量不多。

公司采购主要通过代理商，最终品牌方包括THK等境外厂商。

没有公司离职员工创办的公司成为供应商，也没有供应商主要对矽电存在重大依赖。

供应商大部分在珠三角。但公司有一款传感器采购自美国ERS，近两年元器件紧缺，公司找了一个香港顾问，由其自原厂官网下单，公司再行向其采购

4、公司源表全部采购自美国泰克，公司目前该器件仅有一家供应商。

公司目前有自行制造源表，市场上也存在其他源表供应商，但不同厂商的产品满足客户需求的能力不同，而且由于更换源表需要配套设备做出更改，而且公司系泰克战略合作伙伴，与之合作多年，采购价格比较合理，因此没有拓展其他供应商。

公司曾经上海顺册采购少量特殊型号源表，实际上上海顺测系美国泰克代理商，但公司向泰克采购需满足数量要求，小批量采购特殊型号时泰克为方便结算，主动介绍公司从上海顺测采购，且价格与直接采购相差无几。

5、委外加工是矽电提供物料，供应商按照图纸加工。

包括：

1. PCBA，即PCB板的插件，贴片工作外发至委外加工厂；
2. 线材加工，即线材的焊接、铆压标签及器件、切割等工作，原本全部由公司自行加工，但由于今年公司订单猛增，因此外发了部分工作；
3. 个别机件零件，由于客户原因、设计升级等原因，交由供应商维修，此类情况并不少见，但金额比较少。

6、委外（外协）厂商管理：

1. 公司前期进行对供应商初步调研，形成书面结论，包括厂商的人员、注册资本、品质力量、检测设备、生产设备客户、市场占有率等基本信息
2. 经上述调研与初步评估，若满足生产和质量管理要求，公司即组织研发、品质、生产、工程等部门人员对供应商进行实地考核，并制作打分表
3. 若供应商合格，公司会下达少量采购订单
4. 若提供原材料合格，公司会逐渐增大采购量