

時序進入盛夏，2023年七月，是地球破了十二萬年的最高氣溫的月份。夏威夷惡火、加拿大野火（8/18號為止的碳排放量已達到2.9億噸，還沒止歇），似乎世界各地都有野火燎原之勢，只見空前，不見絕後，未來氣候變遷的問題，只會更加劇烈，救地球刻不容緩，卻看不到止血良方，是思維錯了！

本期中的這篇2023年採購專業狀況調查，可以讓採購從業人員，有個深度反思的空間。長期以來，採購一直被定位為成本中心，雖然採購也渴望以其他領域的專業知識和貢獻爭取到「一席之地」。COVID-19和其他干擾因素期間，確實採購在組織中的重要地位有所提升，也獲得了一個重要席位（老闆認為）—卻還只是著眼於成本的降低與材料的交付。

根據The University of Mannheim (UM) in Mannheim, Germany, in conjunction with Institute for Supply Management® (ISM®)，聯合於春季進行的2023年採購專業狀況調查，受訪者表示，採購被要求參與成本和交付會議（業務執行面），但與創新、靈活性和可持續性發展有關的會議較少（永續戰略面）。Marcell Vollmer, CEO of Prospitalia Group in Frankfurt, Germany. 說：「危機時期，採購很大程度被放在一些議程上。」隨著COVID-19的結束和干擾因素的降低「採購不再有被更多的關注」。「意味著採購錯過了在組織內升級和在商業桌上爭取一

席之地之機會。」這是一個值得採購人員深思的議題。

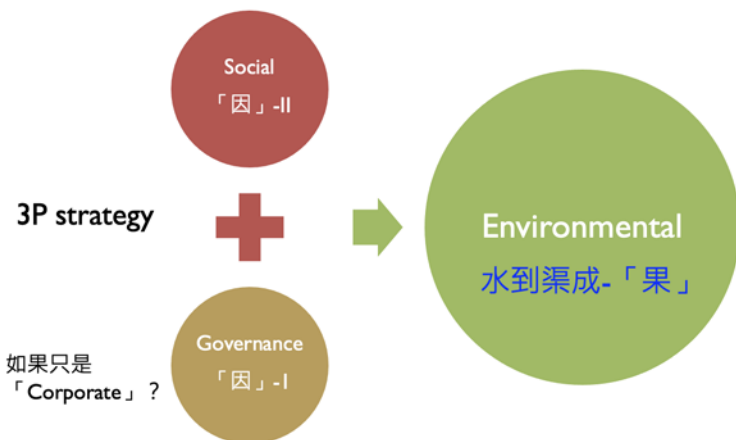
多資源戰略來降低風險蔚為一股風潮，特別是考慮到疫情帶來的經營活動中斷。採購一直是企業的成本中心，但如果想在組織內部取得一席之地，不能忽略提升價值、展示能力，縮短與領導階層的思想差距，與公司目標保持一致的努力，是採購必須突破的玻璃天花板。

ESG的議題方興未艾，碳盤查與報告書的話題，一直都是企業上課的首選。遺憾的是國內、外都還未真正的把氣候變遷，當作是救地球的問題來處理。法尊只是短暫政治生涯上求心安，碳交易與碳稅更是非貿易障礙的種種手段之一，對於氣候變遷的解決方案都還只是海市蜃樓，也算是一種強勢經營閉眼法吧！

要做好ESG，ESG方程式必須先弄清楚。(E)只是結果呈現，不是手段或過程，是企業治理(G)過程，採取的經營活動(S)所造成的結果。(G)與(S)是「因」，(E)是果。既然如此，解決問題，從「果」著手本就本末倒置，錯把馮京當馬涼了。3P strategy，是關鍵三支箭。

所有的報告，只是呈現結果的面貌，有效的解決方案在(G)與(S)的經營活動上。從永續的觀點來看，供應鏈管理(SCM)才是核心的重點，少了供應

## ESG是什麼？



碳排放是所有社會活動呈現出來的結果，只要改變社會活動，自然碳排放就會減低，人類「自討苦吃」環境保護不是從E著手，是該從S與C著手，E是結果，自然就水到渠成

鏈管理 (SCM)，2030 SDGs 的全球目標遙遙無期。做好 Scope-III 的管理，系統化的問題才有可能被重視，有效手段方得以出現，說供應鏈管理 (SCM) 是 ESG 成敗關鍵因素 (KSF) 也不為過。

膚淺的能源政策只會帶來更多的破壞，如：生物多樣性與陸地的永續性、水資源的有效利用等等。尤其碳稅與碳權的徵收，增加的費用將都會反映到產品的成本上，承受這些因為經濟發展造成地球環境破壞的代價，承擔的卻是經濟圈底層的消費者（不公平的政治（碳權與碳漲的分配）與非貿易障礙 (CBAM) 的操作），帶來的生活品質的負面效應。

IRENA(International Renewable Energy Agency) 做了一份調查報告 -World Energy Transitions Outlook 2023)，有一個數字很諷刺，就是這十多年來全世界為了再生能源投入了將近一兆五千億美元的投資，很亮麗！但石化燃料產業的投資卻是這個數字的兩倍。

台電碳排放係數的居高不下 (0.51)，已到癌症末期的地步難以改變。為了降低碳排放量，採購綠電成為一股新的商機，綠電交易不是單純的商品買賣，牽涉到的範圍、時間長且複雜，是傳統採購所不熟悉的一塊。綠電交易教戰守則，是黑暗中的一盞明燈，可以提供給有需要的採購一種新的思路。

供應鏈管理在國內也是一個朗朗上口、耳熟能詳的名詞，了解其內涵的卻不多。畢竟以代工為主的企業，是無法體會供應鏈管理的內涵。供應鏈管理的範疇涵蓋到最終端的使用者與使用後的報廢，到最前端的需求掌握與商品規劃、設計、製造等等，是最標準的企業經營的系統化流程。

供應鏈管理追求快速、整體流程最佳化的目標下，系統化的運作是重中之重，少了數位化的支撐就沒有供應鏈管理的可能。數位化不只是軟硬體設備的投資，人才與文化養成更是成功關鍵要素。數位化管理是 SCM 與 ESG 的源頭，是開始而不是結束。KPMG 黃董事總經理的這篇文章，點出台灣企業在數位化管理上的普遍不足，是有意導入數位化管理的企業，不可或缺的指引，特別是數位化文化的養成。

協會何理事以其在電子產業的供應鏈管理努力耕耘幾十年及對電子產業供應鏈管理深入的了解，精闢的點出供應鏈管理數位化的重要性與做法。標竿學習是協會希望透過雙月刊帶給會員的知識補給站，希望讀者都能夠收穫滿滿。

供應鏈管理的範疇很大，數位化的資訊科技進步神速，伴隨而來的風險管理也是企業不能忽略的經營重點，身為企業與供應商對口的採購，更責無旁貸地做好採購與供應的風險控管。周理事的風險管理文章，內容精闢，深度廣度具備，也是一付大補帖。

「春之野，花盛開，枯等不見君到來…」這句短詩應該可以充分反映目前的經濟局勢。從後疫情的碎鏈趨勢、年初的庫存去化、通貨膨脹帶來的需求不振等等，本以為第三季可能會慢慢好轉，卻只是灰天鵝不斷南下過冬，有難以停歇之勢。隨著知名企業的裁員與整編等等消息傳出，經濟衰退陰影揮之不去，陳博士對於宏觀經濟 PMI 的解讀，一直都是企業先進列為政策參考的材料。緩慢改善似乎已成了企業唯一的寄託，PMI 的經濟判讀機 - 陳博士，是採購與供應管理的指南針，希望經濟好轉。

一場 COVID-19 就像照妖鏡一樣，讓很多組織消失與舞台上，國家也不例外。士強兄的國家破產的文章，是每個追求民主與自由的公民基礎知識。遺憾的是在網路推波助瀾的影響下，到處瀰漫被民主綁架的旋風式鋸箭法的選舉，讓很多國家債留子孫，甚至走向破產之途。這個議題或許離生活面有點距離，但這絕對一篇公民教育的素材，與最近台灣正在推動的人民法官有異曲同工之處（短期效益，還是穩健永續）。■



SMIT 社團法人中華採購與供應管理協會

理事長 廖國明 敬啟