

汽車業 《能力標準說明》 能力單元

「零件管理」職能範疇

名稱	制定零部件採購策略
編號	108626L5
應用範圍	於汽車零部件採購部門，從業員能夠制定有效的採購策略及檢討其成效，以優化機構的資源運用及提高成本效益。
級別	5
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(汽車零部件的特性，及市場實況)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 掌握不同零部件的價格、市場需求、佔有率等最新資訊 ● 瞭解有關貨品標準及銷售的法規 ● 掌握不同貨品的銷售及退換狀況 ● 瞭解不同零部件的規格及特性，例如適用範圍、使用率、存放期限等 ● 掌握不同零部件的規格及庫存量要求 ● 瞭解不同零部件供應商的貨品質素、供貨能力、穩定性、優惠及條款(適用於非附屬汽車代理商的零配件銷售商) ● 熟識機構可提供的資源及可承擔的風險 <p>2. 應有表現(執行汽車零部件的採購策略)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 根據不同零部件的特性、市場狀況、銷售記錄、機構可運用的資源等，制定適用於非汽車代理商的零部件採購策略，例如規格、種類、價格、數量、週期、對供應商的要求等，並包括評定非原廠零配件適用性的指引 ● 根據機構代理的各種汽車銷售記錄及生產商的建議，評估不同零部件的需求、機構可運用的資源等，制定適用於汽車代理商的零部件採購策略，例如價格、數量、週期等 ● 制定緊急應變程序，以應付特發事故，如供應脫期、質素改變等 ● 根據本地市場的消費模式及世界各地的潮流趨向，引進創新的汽車配件 ● 制定採購策略成效的指標，例如貨品存放期、成本等 ● 檢討採購成效，並能修訂策略
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為受評人：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 能夠根據汽車零部件的特性、市場實況、供應商條件、機構能力，制定有效的採購策略；及 ● 能夠根據採購策略的成效指標，檢討及調整策略。
備註	