

物流業 《能力標準說明》 能力單元

「營銷、市場推廣及客戶服務」職能範疇

名稱	制定項目採購管理
編號	LOSASM602B
應用範圍	此能力單元適用於物流服務供應商。從業員應能應用採購管理知識，制定項目採購管理，以找出採購要求、執行採購流程，並評估採購管理計劃及程序的成效。
級別	6
學分	6（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 瞭解項目管理及採購的要求 <ul style="list-style-type: none"> • 項目管理原則 • 採購原則 • 與物流相關行業的業務運作 • 公司採購管理方針及程序 2. 決定項目採購要求 <ul style="list-style-type: none"> • 與利益相關者共同決定採購要求，以作為採購規劃及合同的基礎 • 與利益相關者共同制定採購管理計劃及策略，以確保採購目的能與各方協調、易於理解及可實現 3. 制定項目採購流程 <ul style="list-style-type: none"> • 取得相關資料，以實現項目採購目標 • 徵詢相關人意見以制定篩選程序及甄選標準，並向有潛質的供應商說明標準 • 確保合同及採購行動皆遵守相關法例規定 • 就項目採購流程，向相關人士取得批准 4. 執行外判及項目採購活動 <ul style="list-style-type: none"> • 決定招標書的要求，並與有潛質的供應商聯繫 • 將招標書發給承辦商/供應商 • 按照事先同意的甄選流程評估回應，並甄選合適的供應商 • 與客戶及合適供應商洽談合同條款和條件 5. 執行採購流程 <ul style="list-style-type: none"> • 執行採購管理計劃，並為能實現項目目標作出適當調整 • 為能按時完成任務、解決糾紛及實現項目目標，管理項目的進度及變化 • 向相關人士彙報採購管理存在的問題，並採取補救措施 6. 有效管理項目採購 <ul style="list-style-type: none"> • 定期檢討合同以確保能找出差異，並適當地為所作出的調整取得各方的同意 • 找出合同潛在、預知及實際出現的糾紛，並為避免阻礙進度酌情採取補救措施 • 制定有效防止犯規或欺詐行為的機制

物流業 《能力標準說明》 能力單元

「營銷、市場推廣及客戶服務」職能範疇

	<ul style="list-style-type: none">• 為達至項目要求，確保所完作的項目能符合合同條款和條件• 審慎評核項目成效，並定期評估合同及採購流程和程序的效益• 為日後項目規劃流程吸取經驗，並適當地應用於策略規劃
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none">• 能夠展示有經驗管理多項複雜採購及外判流程• 能夠應用採購管理知識規劃並執行項目採購工作• 能夠應用合同管理技巧的知識管理採購工作• 能夠審慎評估項目成果，並能評價合同和採購流程與程序的成效
備註	