

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「採購及供應鏈管理」職能範疇

名稱	管理與供應商的關係
編號	104982L5
應用範圍	此能力單元適用於零售業採購部門。這能力的應用需具備判斷及分析能力。能夠經過分析及評估供應商的資料，管理好與供應商的關係，包括：管理採購協議、解決分歧、監察供應商，以確保交付貨品數量正確和準時。
級別	5
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 供應商管理相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解機構有關採購、招標、簽約的程序和政策指引(包括職權規限和監控措施) • 瞭解機構的揀選供應商的指引 • 瞭解機構有關合同談判的政策和指引 • 瞭解監察和評估供應商表現的方法 • 瞭解機構監控供應商所供應貨品質量的方法/機制 <p>2. 管理與供應商的關係</p> <ul style="list-style-type: none"> • 分析供應商，並將供應商分類，如： <ul style="list-style-type: none"> • 機構規模 • 供應貨品種類/質量 • 業務擴展 • 背景等 • 分析供應商生產成本，衡量生產狀況，以訂立合適的採購策略 • 定期更新供應商機構的資料變更 • 瞭解供應商的組織結構、決策過程等 • 需要對供應商的財政風險及可持續性作出風險評估，再作出相對策及應急方案 • 招標或談判合同時，增加透明度，以確保雙方理解所有合同條款和條件 • 監察供應商的表現，就下列事項提供意見，以改善合作關係 <ul style="list-style-type: none"> • 貨品質量 • 延遲交貨 • 退貨安排 • 瞭解退貨條款(如:退貨原因是關於運輸/包裝問題等) • 錯誤發票等 • 與供應商建立良好的溝通渠道，維持良好的合作關係 <ul style="list-style-type: none"> • 尊重 • 信任 • 公平和誠實 • 互惠互利 • 一個商業合作夥伴 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 確保與供應商發展夥伴合作關係時，以不損害機構利益為先決條件，以達致雙贏目標 • 確保與供應商的合作關係符合專業操守 • 以專業態度，防止任何濫用 / 挪用機構資產和盜竊等濫權或舞弊行為
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： 能夠掌握供應商的經營特色；及 能夠有效地管理與供應商的關係，並能與供應商建立良好溝通渠道，以達致互惠互利。
備註	