

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	制定採購策略
編號	104994L6
應用範圍	此能力單元適用於零售業採購部門。這能力的應用需具批判性地分析及判斷能力，能夠評估機構的採購資源及效益，從而制定一套採購策略，滿足零售業務發展，同時減少過量的庫存，取得的最大投資回報。
級別	6
學分	9 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 採購策略相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 掌握機構的業務策略 • 瞭解採購策略的重要性 • 掌握不同的採購知識，如： <ul style="list-style-type: none"> • 優化供應商 • 全面質量管理 (TQM) • 風險管理 • 環球採購 • 環保採購 • 供應商開發等 • 瞭解貨品類別概念，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 消費者決策路徑 (Consumer decision tree) • 銷售空間和資源的投放 • 貨品角色和策略 • 掌握5種常規 (five rights) 採購原則的運用，如： <ul style="list-style-type: none"> • 合適的供應商 • 合適的價格 • 合適的數量 • 合適的質量 • 合適的時機 • 掌握付款方式、資金流等對採購策略的重要性 • 掌握採購週期的步驟 • 認識採購相關的法律及法律要求 <p>2. 制定採購策略</p> <ul style="list-style-type: none"> • 確定採購策略如何配合機構的整體業務，如：節約採購、集中化、品質管理等 • 分析零售貨品的銷售及庫存記錄，確保貨源充足及不過量儲存 • 分析機構的採購程序，以確定其有效性，如：對經營需要的影響、供應商的關係、採購準則等 • 進行SWOT分析和競爭分析，加強店內零售品種的競爭力 (如：促銷、定價、地點等)，使貨品銷售量好過競爭對手 • 尋找合適的新採購方式，如電子採購 • 以機構的業務策略、“5種常規”之採購準則、法例要求為出發點，制定新的採購策略，並確定人力、財務及其他方面資源的配合 • 制定採購的關鍵績效指標 (KPI)，以衡量採購過程的效益 • 制定妥善的採購系統及措施，檢討採購策略，以預防濫權或舞弊行為 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 確保採購策略能符合機構的利益 • 在制定採購策略時，能遵守採購相關的法例要求及職業道德
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>能夠制定有效的採購策略，以滿足機構整體業務的需要；</p> <p>能夠制定採購的KPI，衡量採購過程的效益；及</p> <p>能夠制定一套妥善的採購系統及措施，並檢討採購策略，以預防謀取私利等舞弊行為。</p>
備註	