

當代採購的角色與功能

是非題

- (×) 1.採購的定義是以金錢換取物品的行為，以貨品或勞務與他方「以物易物」的交換並不是一種採購行為。
- (○) 2.當更多公司開始注重價值分析的有效利用時，貨源搜尋(Sourcing)也會逐漸趨向於少數或單一高品質合作的供應商身上。
- (×) 3.採購人員必須了解對公司而言，最低的報價就代表最低的成本，因此，最低報價的供應商才是採購正確的選擇。
- (○) 4.採購人員取得採購相關認證，可以增加個人在職場上的價值與競爭力。
- (×) 5.採購單位所負責的是控制成本，業務單位所負責則的是銷售產品賺取利潤，因此公司的利潤率與採購完全無關。
- (○) 6.採購與供應管理的績效將會影響公司投資報酬率的高低。
- (○) 7.矩陣型的組織優點是可以由採購總部統籌策略性的事務，而不會浪費時間在每日瑣碎的事務上，而可以整合各區域或事業單位的用量，增加與供應商談判的籌碼。
- (○) 8.採購組織架構的設計會直接影響公司整體營運的效能，甚至對顧客滿意度造成不良影響。
- (×) 9.公司在採取分權採購組織時，通常可以建立統一及明確的採購方針。
- (○) 10.採購必須在許多方面與製造部門有效地協調，以實現公司的一些關鍵策略目標。
- (×) 11.公司由於有品質部門，對於供應商品質的確保負有絕對的責任，因此採購部門不應干涉供應商的交貨品質。

- (×) 12.採購人員一定要選擇規模較大的供應商，因為規模大的供應商較令人放心，比較不會擔心交貨品質與供貨的穩定性。
- (○) 13.採購人員不應該只看到供應商報價單上的「價格」，卻忽略了供應商所提供的「價值」。
- (×) 14.採購人員應該視情況接受廠商餽贈的禮品，這與金額大小無關，因為這是維持良好供應商關係的一個好方法。
- (○) 15.道德規範的遵守是一個優秀的採購人員所必須具備，且不可或缺的基本美德。

選擇題

- (C) 1. 採購的基本型態中，為了「零售或轉售」之用，以消費者的需求為出發點的採購運作方式稱之為？
 - (A)經銷商
 - (B)工業採購
 - (C)貿易商
 - (D)零售商
- (B) 2. 採購人員面對未來市場的競爭不應該抱持以下何種態度？
 - (A)應認真做好供應商的選擇,並積極參與品質控制流程等有關的管理工作。
 - (B)必須忠於組織,積極尋求最低價格的供應商來強化市場的競爭力。
 - (C)應學會如何有效運用現代高科技以持續降低採購的交易成本。
 - (D)應積極取得採購相關認證來強化競爭力。
- (D) 3. 採購可以透過以下的作為，用間接的方式對公司做出貢獻，何者除外？
 - (A)提升供應商的交貨品質
 - (B)改善採購流程的效率
 - (C)提升顧客滿意度
 - (D)降低供應商的價格
- (A) 4. 企業將某項業務功能全部外包給供應商來完成的作法稱為外包服務 (Outsourcing)，又簡稱外包，目前有日益增加的趨勢，以下何者是

- 其主要的因素？
- (A)這麼做可使企業全心致力於自己的核心業務上
 - (B)這是最簡單的採購方式
 - (C)這是最經濟的採購方式
 - (D)這是最快速的採購方式
- (B) 5. 隨著時代的演變，採購所應扮演的角色應有所轉變，下列何者不是未來採購功能所強調之特質？
- (A)具備全球視野
 - (B)強調採購的簿記功能
 - (C)重視供應商關係與合作
 - (D)強調價值鏈與供應鏈的管理
- (B) 6. 以下何者不是集權採購組織常見的優點？
- (A)對供應商可建立較佳的溝通管道
 - (B)各事業體的自主性高,擁有較大的權限
 - (C)可降低行政作業費用
 - (D)有統一及明確的採購方針
- (D) 7. 採購與供應管理在主要工作上，在組織內與以下哪一些部門有直接的互動關係？
- I. 製造部門
 - II. 總管理部
 - III. 品質部門
 - IV. 法務部門
- (A)I and II only
 - (B)II and IV only
 - (C)I, III and IV only
 - (D)I, II, III and IV
- (D) 8. 採購的一項主要目的是以合適價格(right price)取得所需的產品和服務，「合適的價格」的意義是指下列何者？
- (A)買方可以取得的最低價
 - (B)賣方可以提供的最低價

- (C)買方有利而賣方不利的價格
 - (D)買方與賣方都覺得有利的價格
- (D) 9. 採購須注意「瓜田李下」之嫌的說法，是反映了以下哪一項採購的道德規範？
- (a)對雇主的忠誠
 - (b)回扣與互惠的行為
 - (c)對待供應商的公平性
 - (d)利益衝突
- (D) 10. 採購人員對於供應商所私下給予的回扣，應當作如何的處理？
- (A)為了維繫良好的供應商關係,應該予以接受
 - (B)必須視供應商的關係,來決定接受與否
 - (C)必須視金額的大小,來決定接受與否
 - (D)無論如何應該絕對禁止

Best-Wise