

第 1 章 供應鏈管理緒論

一、是非題

- (○) 1. 供應鏈演進之五個階段依序為：企業整合、企業卓越、夥伴協作、價值鏈協作、全面網絡連結。
- (○) 2. 供應鏈領導者結合作業和創新兩者的卓越表現，同時善用正確的資訊科技工具。這個新模式稱之為「需求導向供應網路」。
- (×) 3. 當供應鏈下游產生干擾時，愈往上游傳遞，干擾狀況會愈趨嚴重，造成需求的巨大不確定性，此稱之為「無法應付變異性」。
- 【解】**長鞭效應
- (×) 4. 需求導向模式中關鍵指標是：廠房利用率、勞工成本、貨物處理成本等等。
- 【解】**是卓越作業和卓越創新。
- (○) 5. 卓越作業中兩個最佳指標為：完美訂單履行率以及總供應鏈管理成本。
- (×) 6. 二家或二家以上公司基於共同之策略目標，從事相互經濟利得的企業活動，通常是屬於多方面、目標導向以及長期的一種夥伴關係，此稱之為「協同作業」。
- 【解】**策略聯盟。
- (×) 7. 在供應鏈中，一個高度專業化的通路成員，其通路風險較「大」。
- 【解】**其通路風險較小，因為可能其他通路成員也需要他的服務
- (○) 8. 近年來，通路成員權力關係有很大變化，有許多權力由製造商手中轉移到零售商手中，原因之一為：物流供貨程序由推式作業轉移到拉式作業。
- (○) 9. 結合作業和創新兩者的卓越表現，同時善用正確的資訊科技工具。這個新模式稱之為「需求導向供應網路」。
- (○) 10. 採用「黑盒子」開發產品的方法假設新產品與既存的產品的配銷通路一樣，此稱之為「不支援產品創新」。
- (○) 11. 供應鏈管理領導者和他們所傳遞的商業價值，將結合作業和創新兩者的卓越表現，同時善用正確資訊科技工具，呈現於一個展新

的商業模式，稱為需求導向供應網路。

(×) 12. 傳統通路相較於現代供應鏈，更能夠塑造市場需求。

【解】現代供應鏈較能夠塑造需求。

(○) 13. 對一家已知工作週期時間的工廠來說，變異性也許不是一個嚴重的問題，但它卻有可能對一群彈性生產設施組成的網路造成致命的衝擊。

(×) 14. 基於全球貿易自由化之發展快速，促使更多國際性及全球性之公司產生，使全球之產銷活動完全依據國際經濟原理發展，但是區域性分工現象不如以往明顯。

【解】區域性分工愈來愈明顯。

(○) 15. 供應鏈管理指的是涉及搜源、採購、轉換（生產）、及物流等所有活動的規劃與管理。

(×) 16. 在卓越創新的維度方面，兩個最佳指標為完美訂單履行率以及總供應鏈管理成本。

【解】卓越作業。

(○) 17. 延展性企業有別於過去企業組織之建構方式，不再將所有價值鏈功能全部自己包辦，而是著重在核心能耐之發展，並將非核心能耐部分委外給嚴格選擇與管理之企業夥伴。

(○) 18. 虛擬整合是供應鏈成員間彼此緊密協作以取得集中式供應鏈管理的優點，同時又能保持成員各自獨立的自主及控制權的一種實務營運模式。

(×) 19. 通路風險性低的成員應扮演較積極的角色來尋求通路的整合，並引進供應鏈管理模式。

【解】通路風險性高。

(○) 20. 有效消費者回應由超級市場上下游產業主導推動，範圍包含效率化商品管理、效率化補貨、效率化促銷、效率化新品上市

二、選擇題

(1) 1. 以下何者「非」供應鏈管理發展之驅動力量？ (1)在地化 (2)環境保護 (3)政府貿易管制趨向自由化 (4)競爭

(3) 2. 以下何者「非」為「延展性企業」的特色？ (1)著重在核心能耐

- 之發展 (2)將非核心能耐部分委外給企業夥伴 (3)將所有價值鏈功能全部自己包辦 (4)具備開放、及時、資訊分享、彈性及調適性等特性
- (4) 3. 供應鏈成員間彼此緊密協作以取得集中式供應鏈管理的優點，同時又能保持成員各自獨立的自主及控制權的一種實務營運模式為：
(1)策略聯盟 (2)協同作業 (3)關係管理 (4)虛擬整合
- (4) 4. 由超級市場上下游產業主導推動，範圍包含效率化商品管理、效率化補貨、效率化促銷及效率化新品上市的為： (1)快速回應 (2)卓越作業 (3)卓越創新 (4)有效消費者回應
- (2) 5. 整合供應鏈的目標以下何者為「非」？ (1)增進終端顧客的價值 (2)追求自我利益最大化之經營模式 (3)以市場價值之創造為最核心追求的主要目標 (4)以通路策略夥伴共同最大利益為目標
- (4) 6. 供應鏈管理包含與通路夥伴間的協調與協作，整合了企業內部與企業之間的供應與需求管理，以下何者「非」為通路夥伴？ (1)中間商 (2)物流商 (3)顧客 (4)海關
- (1) 7. 供應鏈管理的標的以下何者為「非」？ (1)勞工 (2)服務 (3)資訊 (4)市場產品
- (3) 8. 供應鏈之形成取決於通路成員間相互依存性特性，供應鏈關係在管理上是否應該著重，「不」須要考量以下哪個因素？ (1)風險 (2)權力 (3)財力 (4)領導地位
- (4) 9. 以下何者敘述「非」為「供應商管理存貨」模式？ (1)由供應商決定顧客所需供應商產品的適當存貨水準 (2)消除顧客傳統訂單採購的行為 (3)縮短訂購前置時間，以降低長鞭效應的影響 (4)整合零售程序
- (4) 10. QR、ECR 的推展已為供應鏈企業帶來許多優勢，以下何者為「非」？ (1)營收上升 (2)商品流通速度加快與精確性提高 (3)資訊處理程序都已可電子化處理 (4)以現時銷售資料進行預測，縮短回應時間
- (1) 11. 供應鏈演進之五個階段，分別為：a.企業整合；b.企業卓越；c.夥伴協作；d.價值鏈協作；e.全面網路連結，請問下列何者為正確的排序？ (1)abcde (2)acbde (3)bacde (4)cbaed
- (1) 12. 當供應鏈下游產生干擾時，愈往上游傳遞，干擾狀況會愈趨嚴重，

- 造成需求的巨大不確定性，因此傳統商業通路中積累許多不需要的存貨請問此敘述是在說明何者現象？ (1)長鞭效應 (2)無法應付變異性 (3)不支援產品創新 (4)卓越作業
- (3) 13. 下列何者非供應鍊管理發展之驅動力量？ (1)消費者的需求 (2)競爭 (3)全球中小企業的增加 (4)政府貿易管制趨向自由化
- (4) 14. 供應鍊之形成取決於通路成員間相互依存性特性，供應鍊關係在管理上是否應該著重，須要考量以下哪個因素？ (1)風險 (2)權力 (3)領導地位 (4)以上皆是
- (2) 15. 下列選項中，何者有別於過去企業組織之建構方式，不再將所有價值鏈功能全部自己包辦，而是著重在核心能耐之發展，並將非核心能耐部分委外給嚴格選擇與管理之企業夥伴？ (1)虛擬整合 (2)延展性企業 (3)策略聯盟 (4)協同作業
- (4) 16. 通路成員權力關係有很大變化，有許多權利由製造商手中轉移到零售商手中，其原因何者為非？ (1)通路僅由在多數顧客聚集的商業區有高密度店鋪的少數幾家企業掌控 (2)零售商透過科技應用，可快速掌握市場銷售狀態 (3)製造商開發新品牌特許經營權時，須面對漸增之困難度極高成本 (4)物流供貨程序由拉式作業轉移到推式作業
- (3) 17. 有效消費者回應由超級市場上下游產業主導推動，其範圍包含下列何者？a.效率化商品管理；b.效率化補貨；c.效率化促銷；d.效率化新品上市 (1)a (2)abc (3)abcd (4)bcd
- (2) 18. 企業重視供應鍊管理的一個重要因素是受到：a.快速回應；b.有效消費者回應；c.協作規劃、預測與補貨；d.供應商管理存貨的影響？ (1)abc (2)abcd (3)bd (4)acd
- (4) 19. 猶如一般企業需要領導者，供應鍊中亦然，而下列何者最有可能為領導者？ (1)某特定企業，因其具有較大規模 (2)供應鍊中擁有超級力量的企業 (3)起始推動供應鍊關係的企業 (4)以上皆有可能
- (1) 20. 下列何者並沒有出現在現代供應鍊管理原理之五大能耐階梯架構中？ (1)利害關係 (2)價值創造 (3)協同合作 (4)知識學習