

## 零售業《能力標準說明》能力單元

「採購／電子商務採購」職能範疇

名稱	制定採購策略
編號	111296L6
應用範圍	此能力單元適用於零售業採購部門。從業員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	6
能力	<p><b>表現要求</b></p> <p>1. 整合不同的採購知識及原則，並根據機構的業務策略，制定採購策略相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 掌握機構的業務策略</li> <li>• 瞭解採購策略的重要性</li> <li>• 掌握不同的採購知識，例如：           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 優化供應商</li> <li>• 全面品質管理</li> <li>• 風險管理</li> <li>• 環球採購</li> <li>• 環保採購</li> <li>• 供應商開發等</li> </ul> </li> <li>• 瞭解貨品類別概念，包括：           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 消費者決策路徑</li> <li>• 銷售空間和資源的投放</li> <li>• 貨品角色和策略</li> </ul> </li> <li>• 掌握5種常規（five rights）採購原則的運用，如：           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 合適的供應商</li> <li>• 合適的價格</li> <li>• 合適的數量</li> <li>• 合適的質量</li> <li>• 合適的時機</li> </ul> </li> <li>• 掌握付款方式、資金流等對採購策略的重要性</li> <li>• 掌握採購週期的步驟</li> <li>• 認識採購相關的法律及法律要求</li> </ul> <p>2. 制定採購策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 分析零售貨品的銷售及庫存紀錄，確保貨源充足及不過量儲存</li> <li>• 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</li> <li>• 進行強弱機位分析和競爭分析，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</li> <li>• 尋找合適的新採購方式，如電子採購</li> <li>• 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</li> <li>• 制定採購的關鍵績效指標（KPI），以衡量採購過程的效益</li> <li>• 制定採購系統及措施，檢討採購策略，以預防濫權或舞弊行為</li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 確保採購策略能符合機構的利益</li> <li>• 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</li> </ul>
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 能夠制定有效的採購策略，以滿足機構整體業務的需要；</li> <li>• 能夠制定採購的KPI，衡量採購過程的效益；及</li> <li>• 能夠制定一套採購系統及措施，並檢討採購策略，以預防謀取私利等舞弊行為。</li> </ul>
備註	此乃能力單元104994L6的更新版。資歷學分由9分下調至6分。