

## 「採購與供應管理(Purchasing & Supply Management)四版」

### 章節變動表

章節	104 年度(2015) 內容	四 版	APS 考試範圍章節變動
<b>第一章</b>	<b>當代採購的角色與功能</b> 1.1 採購的基本型態 1.2 採購面對未來市場的競爭 1.3 採購對組織的貢獻 1.4 採購角色的演變 1.5 迎接 21 世紀採購挑戰 1.6 採購作業流程 1.7 採購的五大要素 1.8 採購從業人員的行為規範	<b>【更新：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 圖 1-1 採購的基本型態</li> <li>● 圖 1-2 1995 年至 2011 年 美國製造業原材料採購成本占營業額比率的變化</li> <li>● 表 1-3 2011 年美國各製造業原材料採購成本占營業額比率</li> </ul> <b>【新增：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 圖 1-10 採購的五大要素</li> </ul>	維持不變
<b>第二章</b>	<b>請購的流程</b> 2.1 企業的需求型態 2.2 請購的形式 2.3 請購單的內容 2.4 請購作業中的常見問題 2.5 採購預算與資金來源 2.6 請購處理的順序 2.7 規格說明書 2.8 規格的來源 2.9 工作說明書	內容無重大增減	維持不變
<b>第三章</b>	<b>貨源搜尋策略</b> 3.1 供應市場調查 3.2 供應市場調查的目的 3.3 需要供應市場調查的時機 3.4 供應市場調查的步驟 3.5 貨源搜尋策略 3.6 貨源搜尋策略的組成 3.7 小額訂單的相關問題 3.8 選擇合適小額訂單的採購方法 3.9 新的供應商之引進	<b>【刪除：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 附錄「供應商的家數多少最適合？」</li> </ul>	維持不變
<b>第四章</b>	<b>供應商的評選</b> 4.1 對報價的評估 4.2 對供應商的實地考察 4.3 供應商評選 4.4 供應商評選的要項 4.5 供應商績效評估 4.6 供應商評等的方法 4.7 供應商分析的策略 4.8 策略性的供應商開發 4.9 供應商評等資訊的分享	<b>【更新：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 表 4-5 連鎖書店博德斯集團公司的 Z 積分歷史紀錄</li> <li>● 圖 4-5 依採購金額與採購風險分析採購項目</li> <li>● 圖 4-6 以採購金額與採購風險分析供應商策略</li> </ul>	維持不變

<b>第五章</b>	<b>價格與成本分析</b> 5.1 了解成本結構 5.2 成本的組成 5.3 成本的類別 5.4 成本評估的工具 5.5 成本分析綜合範例 <b>5.6 公平合理的價格</b> 5.7 價格的市場因素 5.8 供應商定價策略 5.9 價格分析技巧 5.10 折扣	<b>【新增：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 5.6 公平合理的價格</li> </ul> <b>【移動：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 表 5-12 各種價格分析方法的比較 (原表 7-2 移過來)</li> </ul>	<b>【刪除：】</b> 5.3.8 作業活動基礎成本法 5.4.1 損益平衡分析 5.4.2 學習曲線  <b>【新增：】</b> 5.6 公平合理的價格 5.9 價格分析技巧 5.10 折扣
<b>第六章</b>	<b>競標的流程</b> 6.1 詢價的方式 6.2 招標與否的決定因素 6.3 詢價方案的擬定 6.4 競標的型態 6.5 跨功能小組的建立 6.6 規格說明書的制定 6.7 詢價文件的準備 6.8 供應商會議 6.9 競標過程中的道德規範 6.10 競標條款與條件	內容無重大增減	<b>【新增：】</b> 6.5 跨功能小組的建立 6.6 規格說明書的制定 6.7 詢價文件的準備 6.8 供應商會議 6.9 競標過程中的道德規範 6.10 競標條款與條件
<b>第七章</b>	<b>採購談判技巧</b> 7.1 何謂談判？ 7.2 採購談判的時機 7.3 談判哲學 7.4 為一個成功的談判做好準備 7.5 談判的四個階段 7.6 談判力量的運用 7.7 談判文件 7.8 成為一個卓越的談判者	<b>【更新：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 7.4.8 制定談判策略與戰術·原 22 項增加為 26 項</li> <li>● 表 7-2 卓越談判者的效力分析 (原表 7-2 卓越的談判者特質)</li> </ul> <b>【刪除：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 附錄「談判學習創造雙贏」</li> </ul>	<b>【刪除：】</b> 7.4.8 制訂談判策略與戰術  <b>【新增：】</b> 7.8 成為一個卓越的談判者
<b>第八章</b>	<b>外包策略與自製或外購之決定</b> 8.1 策略上的考量 8.2 戰術上的考量 8.3 影響自製或外購的決定因素 8.4 自製或外購情況的多變性 8.5 程序與人事管理 8.6 策略性外包 8.7 策略性外包的流程 8.8 服務的外包 8.9 外包的發展	<b>【更新：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 8.9 外包的發展</li> </ul> <b>【新增：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 8.8 服務的外包</li> <li>● 8.8.1 服務的特性</li> <li>● 8.8.2 服務外包的注意事項</li> <li>● 圖 8-5 服務外包的種類</li> </ul> <b>【刪除：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 8.7.2 伊士曼柯達</li> <li>● 8.7.3 大西洋貝爾公司</li> </ul>	無

<b>第九章</b> <b>交期管理</b> 9.1 何謂交期與前置時間 9.2 構成交期的基本要件 9.3 影響交期的主要因素 9.4 交期對總成本的影响 9.5 從供應鏈看交期的變化 9.6 如何有效管理交期？ 9.7 供應商交期延誤的原因分析 <b>9.8 催貨與跟催</b> 9.9 如何有效的改善交期	<b>【更新：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 圖 9-7 功能佈線與群組佈線圖示</li> <li>● 圖 9-8 供應商管理存貨示意圖</li> </ul> <b>【移動：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 9.8 催貨與跟催（從三版第十章移過來）</li> </ul>	<b>【移動：】</b> 9.8 催貨與跟催（從三版第十章移過來）
<b>第十章</b> <b>合約管理</b> 10.1 合約管理的意 10.2 合約的意義及其重要性 10.3 合約的基本型態 10.4 採購合約的內容與訂定 10.5 合約的遵守 10.6 利用電腦資訊從事合約專案管理 10.7 控制合約作業 10.8 完成合約有關文件的要求 10.9 財務責任 10.10 合約的修改 10.11 合約的完成 10.12 其他與合約有關的問題	<b>【新增：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 10.2.2 有效承諾的條件</li> <li>● 10.2.3 「報價」與「訂單」的效力</li> <li>● 10.3.3 不定給付類型合約</li> </ul> <b>【刪除：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 附錄「採購合約之範例」</li> </ul>	<b>【刪除：】</b> 10.4 採購合約的內容與訂定 10.6 利用電腦資訊從事合約專案管理 10.7 控制合約作業 10.9 財務責任 10.10 合約的修改
<b>第十一章</b> <b>存貨管理</b> 11.1 何謂存貨 11.2 為何有存貨的發生 11.3 存貨的分類 11.4 存貨管理系統 11.5 需求的環境 11.6 相依需求的環境 11.7 倉庫管理 11.8 存貨的評價 11.9 存貨績效 11.10 存貨與企業底線間的關係 11.11 存貨的成本 11.12 產能的問題 11.13 顧客服務 11.14 存貨的處置	<b>【刪除：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 圖 11-8 行政院勞工委員會勞工安全衛生研究所網站</li> <li>● 圖 11-10 呆滯機器與設備買賣目錄指南網頁</li> </ul>	維持不變
<b>第十二章</b> <b>採購加值策略</b> 12.1 簡化與標準化 12.2 標準組織 12.3 價值分析與價值工程 12.4 VA/VE 在採購方面的應用 12.5 VA/VE 在供應鏈上的應用 12.6 目標成本法	<b>【新增：】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 表 12-1 常見國際標準組織</li> <li>● 表 12-2 主要工業國家標準(含兩岸)</li> <li>● 表 12-3 不鏽鋼材料各國標準編號比較</li> <li>● 圖 12-11 產品生命週期的採購策</li> </ul>	無

	12.7 採購成本降低與遏制計畫 12.8 供應鏈成本降低案例 12.9 採購人員如何評估其附加價值？	略  【刪除：】 ● 12.2.2~12.2.13 ● 2.案例二：價值分析運用於某大陸汽車公司之維修與汽車配件採購管理	
<b>第十三章</b>	<b>策略尋購</b> 13.1 何謂策略尋購 13.2 策略尋購的核心技能 13.3 策略尋購的執行 13.4 策略尋購的流程與步驟 13.5 從戰術採購轉化為策略尋購	【新增：】 ● 圖 13-1 策略尋購的規劃藍圖範例	無
<b>第十四章</b>	<b>採購與供應預測</b> 14.1 預測的準備工作 14.10 經濟指標 14.11 供應管理協會商業調查報告 14.12 預測資料獲得的途徑 14.13 預測對採購的意涵 14.2 預測的目的與範圍 14.3 預測的進行步驟 14.4 定性預測技術 14.5 時間序列預測模型 14.6 因果預測技術模型 14.7 市場調查 14.8 影響採購預測的因素 14.9 經濟指數	【更新：】 ● 表 14-9 最近十餘年間的 ISM 採購經理人指數 ● 圖 14-4 採購經理人指數歷史平均曲線 ● 表 14.11 2014 年 5 月的 ISM 製造業與非製造業商業調查報告 ● 表 14.11 2014 年 5 月的 ISM 製造業與非製造業商業調查報告  【新增：】 ● 表 14-11 製造業與非製造業的商業調查報告  【刪除：】 ● 表 14-12 2010 年 12 月的 ISM 非製造業商業調查報告	無
<b>第十五章</b>	<b>採購績效評估與提升</b> 15.1 企業對採購的期望 15.2 採購與供應職能的觀念 15.3 採購部門的績效評估 15.4 對採購部門進行評估的步驟 15.5 標竿學習 15.6 供應鏈的績效評估 15.7 對評估結果實施管理控制 15.8 員工的績效評估 15.9 績效評估計畫與種類 15.10 資料蒐集方法 15.11 績效評估資料的使用 15.12 員工之績效問題	【新增：】 ● 圖 15-1 採購與企業目標的校準 ● 圖 15-2 採購部門績效評估的流程	【刪除：】 15.8 員工的績效評估 15.8.3 決定績效評估之要素

<p><b>第十六章</b></p>	<p><b>資訊科技在採購中的角色</b></p> <p>16.1 技術革命</p> <p>16.2 採購中的資訊科技應用</p> <p>16.3 技術與採購決策</p> <p>16.4 科技與通訊</p> <p><b>16.5 線上拍賣</b></p> <p>16.6 以資訊科技作為推手</p>	<p><b>【更新：】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 圖 16-4 資料倉儲與資料採礦系統</li> </ul> <p><b>【新增：】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 表 16-1 統計、資料採礦與大數據之比較</li> <li>● 16.5 線上拍賣</li> <li>● 圖 16-12 一般線上拍賣的流程</li> </ul> <p><b>【刪除：】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 16.4.3 網路風暴襲捲全球商業（林德嵐，1998）</li> <li>● 附錄「網路時代的採購管理」</li> </ul>	<p>維持不變</p>
--------------------	---	---	-------------

# 採購與供應管理

2015年1月四版

## 勘誤表

勘誤日期：2015年2月

頁碼	原文	更正
P.13	圖 1-6 供料管理作業	圖 1-6 供應管理作業
P.308	3. PCB3A 組裝廠	3. <b>PCBA</b> 組裝廠
P.406	...與再製( <b>Remanufacturing</b> )	...與再製( <b>Remanufacture</b> )
P.494	最終產品生產儘量延遲( <b>Postponement</b> )	最終產品生產儘量延遲( <b>Postponement</b> )
P.677	<b>Postponement</b> 延遲	<b>Postponement</b> 延遲

# 採購與供應管理

2015年1月四版

## 勘誤表

勘誤日期：2015年3月

頁碼	原文	更正
P.13	圖 1-6 中文字「供 <b>料</b> 管理作業」	圖 1-6 中文字「供 <b>應</b> 管理作業」
P.250	最佳替代方案( <b>BANTA</b> )	最佳替代方案( <b>BATNA</b> )
P.259	...細節盡量加以 <b>翔實</b> 紀錄	...細節盡量加以 <b>詳實</b> 紀錄
P.308	3. PCB <b>3A</b> 組裝廠	3. <b>PCBA</b> 組裝廠
P.406	...與再製( <b>Remanufacturing</b> )	...與再製( <b>Remanufacture</b> )
P.494	最終產品生產儘量延遲( <b>Postponement</b> )	最終產品生產儘量延遲( <b>Postponement</b> )
P.677	<b>Postponement</b> 延遲	<b>Postponement</b> 延遲