

# 採購認證白皮書

## Purchasing Certification White Paper

中華採購與供應管理協會  
Supply Management Institute, Taiwan, SMIT

認證與教育訓練委員會  
Accreditation and Educational Training Council

2023 年 11 月

# 目錄

目錄.....	2
圖表目錄.....	3
廖序.....	4
白序.....	5
一、前言.....	6
二、採購認證制度的沿革與介紹.....	7
三、學員背景分析.....	8
1. 「學員人數」的逐年變化.....	9
2. 「性別」占比分布.....	10
3. 「地區」占比分布.....	11
4. 「職能」占比分布.....	12
5. 「職等」占比分布.....	13
6. 「部門」占比分布.....	13
7. 「產業」占比分布.....	14
7.1 產業占比分布歷年變化.....	15
7.2 「製造業」分布.....	17
7.3 「非製造業」分布.....	19
四、認證考試分析.....	22
1. A.P.S. 認證考試.....	22
2. CPPS 認證考試(筆試).....	23
3. CPPS 認證考試(口試).....	25
4. CPPS 認證考試 – 口試主題.....	26
五、結論.....	30
.....	31
<b>【參考資料】</b> .....	31
<b>【出版資訊】</b> .....	31



## 圖表目錄

圖 1. 採購協會歷屆理事長.....	6
圖 2. 採購專業認證的沿革.....	7
圖 3. A.P.S.與 C.P.P./CPPS 「學員人數」的逐年變化.....	9
圖 4. 學員「性別」占比分布.....	10
圖 4.1 學員「性別」占比依「產業」分布.....	10
圖 4.2 學員「性別」占比依「職等」分布.....	11
圖 5. 學員「地區」占比分布.....	11
圖 6. 學員「職能」占比分布.....	12
圖 7. 學員「職等」占比分布.....	13
圖 8. 學員「部門」占比分布.....	14
圖 9. 學員「採購職能」之部門分析.....	14
圖 10. 學員「產業」占比分布.....	15
圖 10.1 A.P.S.學員產業占比分布歷年變化.....	15
圖 10.2 CPPS 學員產業占比分布歷年變化.....	16
表 1. 認證學員在「製造業」的分布.....	17
圖 11. 學員在「製造業」分布中前五大有三項重疊.....	18
表 2. 認證學員在「非製造業」的分布.....	19
圖 12. 學員在「非製造」業分布前五大有四項重疊.....	20
圖 13. A.P.S. 認證考試 - 歷年筆試通過率.....	22
圖 14. A.P.S. 認證考試 - 筆試通過率 (地區).....	23
圖 15. CPPS 認證考試 - 歷年筆試通過率.....	23
圖 16. C.P.P.與 CPPS 認證考試 - 平均筆試通過率 (地區).....	24
圖 17. C.P.P.與 CPPS 認證考試 - 筆試通過率 (地區).....	24
圖 18. C.P.P./CPPS 認證考試 - 平均口試通過率.....	25
圖 19. C.P.P./CPPS 認證考試 - 口試通過率.....	25
圖 20. C.P.P./CPPS 認證 - 口試簡報主題.....	27
表 3. C.P.P.與 CPPS 學員在口試簡報主題上的差異.....	28
圖 23. CPPS 口試簡報期望達成的主要目標.....	29



## 廖序

社團法人中華採購與供應管理協會 (Supply Management Institute, Taiwan, SMIT)致力於採購專業人才培育，三十一個年頭以來，在歷任理事長與理監事群、講師群與協會同仁，在採購與供應管理專業上的積極奉獻，為台灣經濟發展做出了重大貢獻。

本屆(第十二屆)理監事會更以成為「**採購與供應管理的補給站**」作為願景，以「**制度、精進、傳承**」三大發展策略，來完成「**引領採購與供應專業的永續發展**」的使命。精進和與時俱進，則是身為全國在採購與供應管理上的唯一專業協會，引領市場趨勢的最大價值。



二十多年的採購證照培訓發展，已孕育出超過萬名專業採購人士，做為一個專業的協會組織，自許作為產業在採購與供應管理發展上的專業後盾，協助產業成長獲利並善盡社會責任。「認證與教育訓練委員會」於例行會議上，發現台灣職場在人力資源結構上出現的明顯變化，也反映在採購與供應管理認證的人員結構。因此，經過一致決議，懇請認證委員會主委許振邦前理事長，進行「採購認證白皮書」的彙整與編撰。

感謝許振邦主委的無私投入，秘書組同仁的資料提供，白皮書費時多月整理出來，是協會對外發表的第一份一手資料，嘉惠社會自不在話下，更是台灣產業、採購從業人員之福，個人謹代表協會致上最大的謝意。資料跨越時間久遠，數據資料量大，白皮書的整理著實不易，如有未盡完善之處，敬請多多指教。

未來，協會將會陸續針對時事議題，推出對經濟發展、採購管理相關的資料或解決方案，以回饋會員與社會的期待。期望本白皮書能夠提供產業在發展採購與供應管理專業上的助力，加油！。

社團法人中華採購與供應管理協會  
廖國明 理事長  
中華民國 112 年 10 月 26 日



# 白序

回首 SMIT 中華採購與供應管理協會，已堂堂邁入而立之年，而一系列的「A.P.S., C.P.P., CPPS 採購專業認證」課程也跨越了 20 年。協會總是不斷的在眾多採購人員的需要上，看見傳承的責任，這麼多年來始終如一；是一種當責也是當仁不讓於師的己任。

詩經中「如切如磋，如琢如磨」，在十年磨一劍的底蘊中，協會交出了超過 2 萬人次的各類型課程、研討與相關採購專業活動的分享與訓練，而系列認證班的口碑更是獲得各大企業與許許多多中小企業的認同。協會出版相關採購與供應管理相關套書，也獲大專院校教授授課之指定用書，係在培育莘莘學子的專業技能。

在回顧與整理認證課程脈絡的過程中，謝謝秘書處同仁整理收集，更感謝許前理事長振邦先生，耗費心力的統計分析與總結，讓協會的認證課程脈絡有了清晰的資料統計與趨勢觀察。也為跨入 30 而立的協會做了完整記錄，更是為協會下個 30 年的累積奠定了基準線，讓未來更多的採購人員提昇採購管理的專業，建立供應管理的願景與典範。

社團法人中華採購與供應管理協會  
白宗城 前理事長  
中華民國 112 年 10 月 28 日



## 一、前言

社團法人中華採購與供應管理協會 (Supply Management Institute, Taiwan, SMIT) 成立於民國 81 年 11 月(以下簡稱「採購協會」)，前身為中國採購協會(China Association for Purchasing Management, CAPM)，由王忠宗理事長創會，至今共歷經十二屆，七任的理事長(圖 1)。採購協會主要的任務是推展採購人員交流活動，協助企業及機關團體健全發展採購管理制度，促進國際性採購學術交流活動。

王忠宗	張博堯	賴樹鑫	江勝榮	許振邦	白宗城	廖國明
						
創會 理事長	第三、四屆 理事長	第五、六屆 理事長	第七、八屆 理事長	第九、十屆 理事長	第十一屆 理事長	第十二屆 理事長
1992 ~ 1996	1997 ~ 1999	2000 ~ 2006	2007 ~ 2012	2013 ~ 2018	2019 ~ 2021	2022 ~ Now

圖 1. 採購協會歷屆理事長

在採購協會成立的初期，理監事們就意識到要維持協會的長期運作，就必須將採購的職能賦予其專業的意義。因此，在中華民國國際採購管理協會(IPMA)<sup>註1</sup> 朋友們熱心的協助下，時任宏碁採購經理的王瑞斌先生，於 1996 年率先接觸到美國當時的全國採購協會 NAPM(如今供應管理學會 ISM 的前身)<sup>註2</sup>，其設立的採購專業認證(C.P.M.與 A.P.P.)<sup>註3</sup> 制度與內容架構，值得從事採購工作的專業經理人作為學習的標竿，遂將其引進國內，加上賴樹鑫前理事長等人不遺餘力地長期投入，方醞釀出一個屬於中華民國本地的採購專業認證制度。

採購協會至今成立超過 30 年，推廣專業採購證照制度迄今亦超過 20 餘年，已經獲得產業界各方的高度肯定。每屆理事長在任內，接續帶領所有理監事群以提昇採購的專業水準、建立採購從業人員的尊嚴、發揮採購專業認證的價值作為共同的宗旨與目標，對採購專業認證制度的推廣及在發展的各個階段，均貢獻良多。

在這份首次發行的「採購認證白皮書」(Purchasing Certification White Paper)報告裡，將參與專業認證學員的背景，就性別、地區、職能、職等、部門與產業等，在這段期間的分布與變化，進行了統計分析，並**誠實報告**。本白皮書之內容對採購協會認證制度的持續發展，有著非常重大的意義，對各公司行號在遴選或培養採購從業人員，以及意欲取得採購專業證照的朋友們，也是非常具有參考價值。



## 二、採購認證制度的沿革與介紹

採購協會(SMIT)於 2002 年啟動認採購證制度的規劃，設立並授與『認證採購管理師』(Certified Purchasing Professional, C.P.P.)證照，是中華民國首個唯一針對採購與供應管理職能所設計的專業認證。在 2009 年，因應新進採購人員、供應鏈成員及在校學生銜接職場的需求，採購協會另規劃了『基礎採購檢定』(Accredited Purchasing Specialist, A.P.S.)證照。(圖 2)

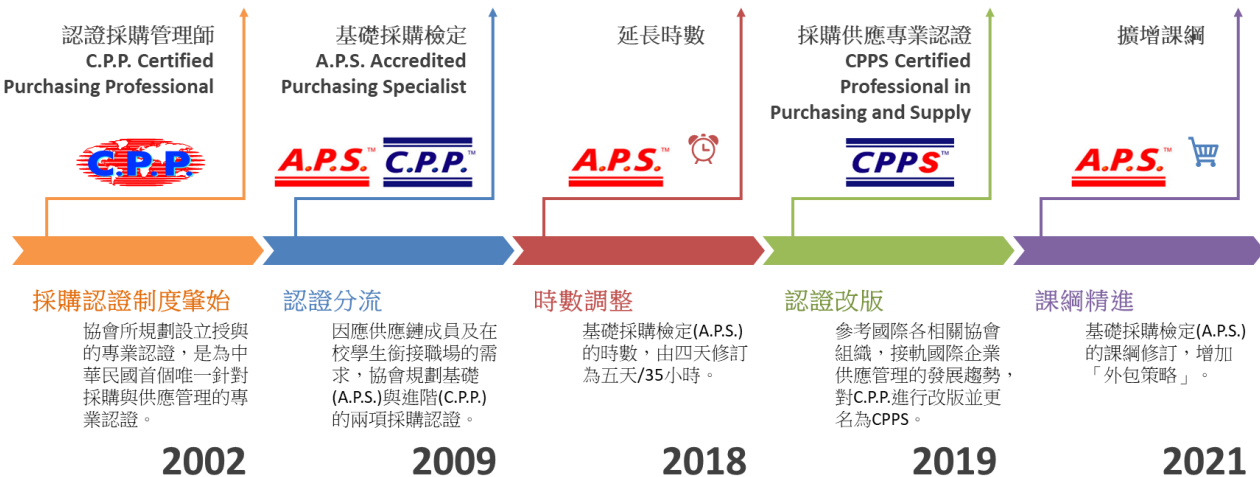


圖 2. 採購專業認證的沿革

這兩項認證設計的初衷，是將認證分為基礎(A.P.S.)與進階(C.P.P.)的「兩個階段」。基礎採購檢定的主要目的聚焦在，採購基本知識的理解與作業能力的掌握，以期符合採購工作領域中的專業基本要求。進階認證則是希望採購從業人員在取得基礎檢定後，隨著職涯逐漸成長至擔任管理職時，能進一步在本職上持續進修，擴充採購在管理面與決策面所應具備的能力。

此外，基礎採購檢定在設計時是屬於自修性質，除參加採購協會的 A.P.S.基礎採購檢定班，也可以購買檢定套書自修，於兩年內累積規定時數即可自行報考。然而，實際上自行報考者僅占可以忽略的少數，絕大多數學員還是選擇參加基礎採購檢定班，分析其主要原因是，除了可以自課堂從不同授課講師吸收其實務經驗外，也可以與不同產業的朋友們互動，達到擴充人脈的目的，可見參與課程存在著極大的附加價值。

針對學員反應 A.P.S.基礎採購檢定內容充實，但礙於時數限制，講師無法進行更多的闡述與互動，因此於 2018 年延長課程時數，將原本四天/28 小時的課程，修訂為五天/35 小時，並強化部分內容；更於 2021 年擴增課綱範圍，增加外包策略(原本涵蓋在進階認證)，將基礎採購檢定內容更加完備。進階認證則在 2019 年，參考國際各相關採購協會組織(主要是美國供應管理協會 ISM)，接軌國際企業供應管理的發展趨勢，對 C.P.P.進行改版並更名為 CPPS「採購供應專業認證」(Certified Professional in Purchasing and Supply)。



### 三、學員背景分析

在本次「採購認證白皮書」中，分析了自兩項認證推出以來，所有參加認證課程以及證照考試的學員。其中，A.P.S.筆試包含在職人士(業)與在校學生(學)，線上課程在地區上劃歸為北區。進階認證包括 C.P.P.與 CPPS。認證考試均以「人次」計算，因為有部分學員不只應考一次。口試部分包含 C.P.P.與 CPPS 的資料。以下是所使用的數據，以及地區、職能、職等與產業的定義。

#### 1. 【學員資料】數據：

- A.P.S.：2009~2022，共 14 年，3,275 人(不含大專院校、其他訓練機構、個別企業所自辦之課程)。
- CPPS：2002~2022，共 21 年，130 期，3,297 人(含 C.P.P.)。

#### 2. 【認證考試】數據：

- A.P.S.筆試：2009~2022，共 14 年，5,848 人次(含自行報考)。
- CPPS 筆試：2002~2022，共 21 年，3,693 人次(含 C.P.P.)。
- CPPS 口試：2002~2022，共 21 年，2,530 人次(含 C.P.P.)。

#### 3. 【地區】之定義：

- 北區：基隆、台北、新北、桃園、新竹、苗栗、宜蘭以及花蓮，包含 A.P.S.線上課程。
- 中區：台中、彰化、南投等。
- 南區：嘉義、台南，高雄、屏東等。

#### 4. 【職能】之定義：

- 採購：實際執行採購工作之人員，職稱為採購者。其中，生管/物管、供應鏈管理、資材部等，因其業務與採購直接相關性較高，全部劃分為採購職能。
- 非採購：採購組織以外的其他人員，例如品質、財務、法務、行銷/業務，管理部等。

#### 5. 【職等】之定義：

- 「一般職員」：助理、專員、職員、工程師、秘書、管理師等。
- 「單位主管」：課長、科長、組長、主任等。
- 「部門主管」：CxO(CEO, CPO, COO, CFO 等)、董事長、總經理、副總、經理、襄理、部長、處長、協理、特助以上等。

#### 6. 【產業】之定義：根據經濟部公布之產業分類。

- 製造業：C 大類，包括 08~29 共 27 個中類。製造業以「中類」標示分析。
- 非製造業：A~S 大類(不包含 C)，共 18 個大類。非製造業以「大類」標示分析。





## 1. 「學員人數」的逐年變化

兩項專業認證的總人數呈現成長的趨勢，然而，C.P.P.學員人數在 2009 年設立 A.P.S.基礎檢定之後發生黃金交叉(圖 3)，之後總人數便趨於穩定。A.P.S.的需求仍呈持續成長，並明顯高於 CPPS 學員人數的趨勢，綜觀其主要原因，除了時程與費用考量外，學員可在短時間獲得完整且結構化的實用專業知識內容，尤其對於非採購職能的供應鏈成員來說，A.P.S.是非常的受用。CPPS 學員人數在 COVID-19 疫情之後，雖有微幅上升，但維持平穩。

另一個影響學員人數的因素，是一般公司對於採購工作的認知，經過採購協會長年的努力推廣，雖然大型企業的認同度高，中小企業則普遍還停留在花錢買東西，無需專業能力的刻板印象，對採購人員取得專業認證自然不會特別注意或要求。須知道，採購人員掌握公司對外採買物料的金額占整體營業額的比例超過五成，採購工作的良窳影響公司獲利甚鉅，尤其在採購管理階層，如果採購作業管理不善，或供應策略設定不妥，企業競爭就會面臨困境，此即 CPPS 進階認證能夠提供的專業價值所在。

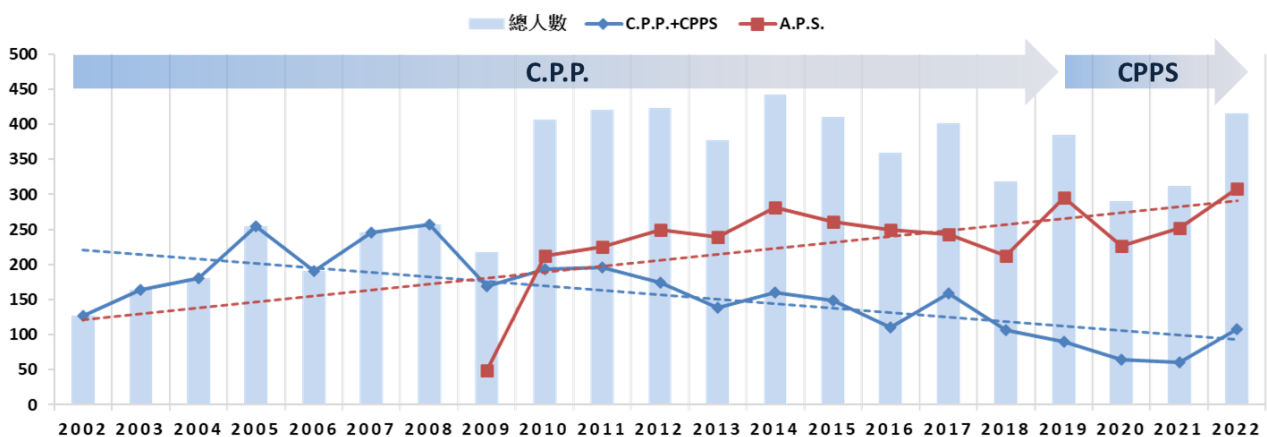


圖 3. A.P.S.與 C.P.P./CPPS 「學員人數」的逐年變化

此外，學員人數逐年的變化，也與台灣歷年出生人數與人口結構的變化唇齒相依。在 C.P.P.認證推出之時，當年(民國 91 年，2002 年)的出生人數約有 24.7 萬人，雖然在 SARS 期間，每班人數仍可高達 40 人以上，然而 20 年後，民國 111 年(2022 年)的出生人數僅為 13.9 萬人，衰退了 44%。加上台灣已朝高齡化發展，2025 年後將衝擊投入職場的青壯年人口，加上產業環境多元化，在可預見的未來，採購協會的會員招募與學員招生將會受到一定程度影響，但仍然期望逆反現象能夠早日出現。



## 2. 「性別」占比分布

從事採購工作從業人員的性別，根據統計顯示，兩項採購認證學員均呈現女性多於男性的分布(圖 4)，A.P.S.女性學員的比例(71%)高於 CPPS 女性學員的比例(61%)。然而，CPPS 男性學員的人數(39%)則略多於 A.P.S.男性學員的人數(29%)。採購工作從業人員以女性居多的現象，北中南區皆然，這也反映出企業在聘用採購人員時，考慮在執行採購工作上，需要更多的細心、耐心、積極堅持、責任感等人格特質，這些剛好符合一般人對女性的印象。

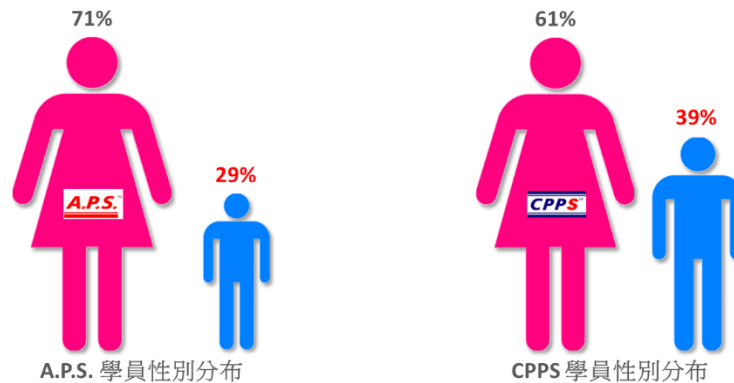


圖 4. 學員「性別」占比分布

如果從產業類別進行觀察，A.P.S.產業中的學員性別占比約為 7/3 比(女/男)，CPPS 學員占比約為 6/4 比(圖 4.1)，還是以女性為主，與上述整體分佈比例相同。其中，「非製造業」男性學員的占比(44%)，均略高於「製造業」男性學員的占比(30.8%)。

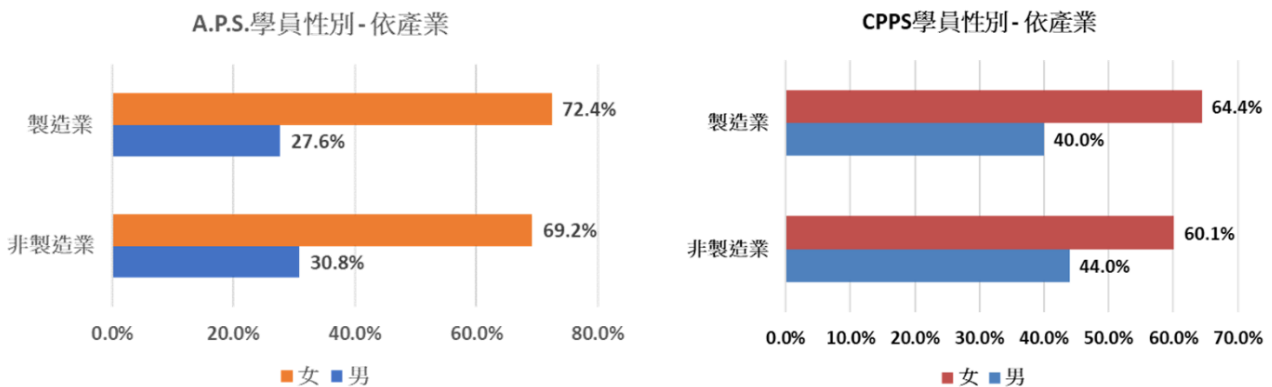


圖 4.1 學員「性別」占比依「產業」分布

若從職等別方面來分析，兩項採購認證學員在「一般職員」中均以女性居多(圖 4.2)。CPPS 學員在「部門主管」的職等上，雖然女性(53.4%)略多於男性(52.0%)，但兩者非常接近。



從此可以觀察到，高階主管仍然以男性比例居多，這在大型企業中更加明顯，但是如今家庭內重男輕女觀念慢慢消失，在職場上也愈來愈多領域出現女性出頭天，加上女性在職場是否有公平發展機會、企業高層與董事會層級，有多少女性席次，都已經是在 ESG<sup>註4</sup> 中，評估一間企業是否永續經營重要的指標(文/楊瑪利)。未來，無論在基礎或是在進階認證學員中，將會看到愈來愈多的女性高階主管。

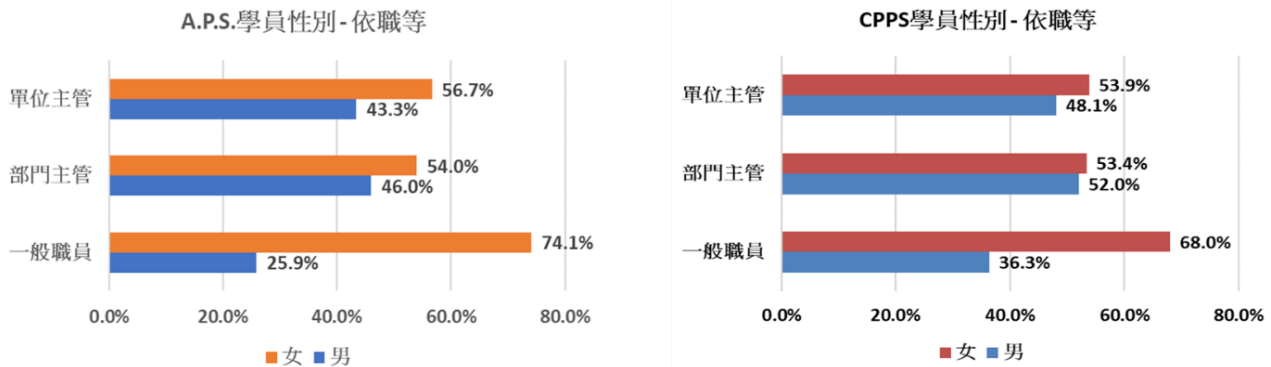


圖 4.2 學員「性別」占比依「職等」分布

### 3. 「地區」占比分布

兩項採購認證學員所在的地區，均呈現，北區 > 南區 > 中區，的分布(圖 5)。北區學員多來自北北基、桃竹苗、宜蘭以及花蓮，中區學員來自台中與彰化，南區學員主要來自高雄與台南。COVID-19 疫情之後，採購協會持續規劃並提供 A.P.S.的線上課程，因時程較短(五天)又不限地區，成為學員的另一彈性選擇，更有遠在國外的學員(包含在大陸的台商)參加；CPPS 則因課程設計需要，則完全回歸實體課程。

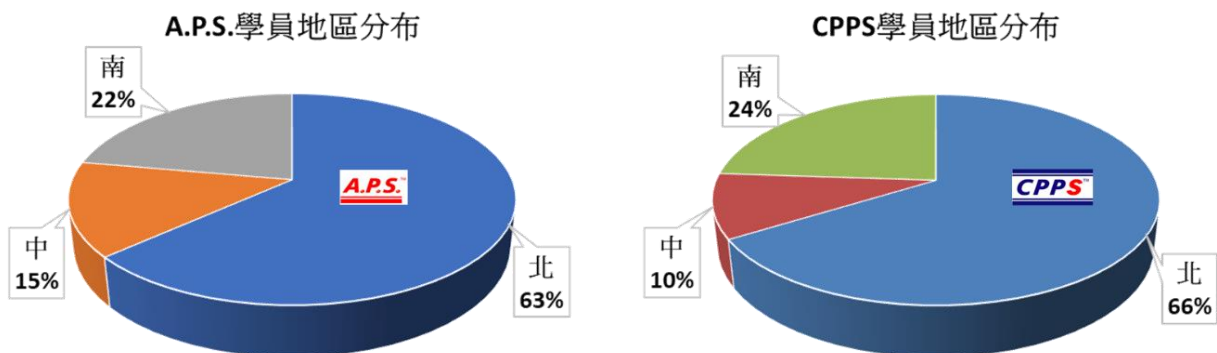


圖 5. 學員「地區」占比分布



在地區分布上，學員人數呈現北多南少的現象，其主要的因素，其一，是受限於目前採購協會的資源，在協會人員編制、理監事群、講師群等，多集中在北部，中南部的推廣工作略嫌不足，力有未逮。其二，是北部科技業較多，對於新知識與觀念的求知程度普遍較高，南部則傳統產業較多，以優先滿足客戶要求為任務考量下，公司在採購職能的培訓觀念上略顯不足。加上南北物價的差異，間接造成學員在報名認證班時在費用上的考量，因此，有部分學員會轉為選擇費用較低的 A.P.S.課程。

#### 4. 「職能」占比分布

對於參加兩項認證的學員，是否都來自於從事採購工作的人員，根據統計，職能屬於採購相關的學員占絕大多數，CPPS 的「採購」人員占比為 77%，高於 A.P.S.的 61%。其中，生管/物管、供應鏈管理、資材部等部門，因其業務與採購直接相關性較高，在本報告中將其全部劃分為採購職能。

A.P.S.的「非採購」人員占比為 29%，高於 CPPS 的 19% (圖 6)，顯示有更多非採購職能的人員，因業務的相關性，希望能夠對採購工作有初步的了解，這些學員主要來自品質管理、管理部、工程/工務部、財務/會計、業務/行銷等部門。然而，許多小企業因組織規模不大，未必有採購單位的編制，採購功能常被包含在其他非採購部門當中，因此會發現有少部分來自非採購職能的學員從事採購相關工作，例如營造業的工程發包部。

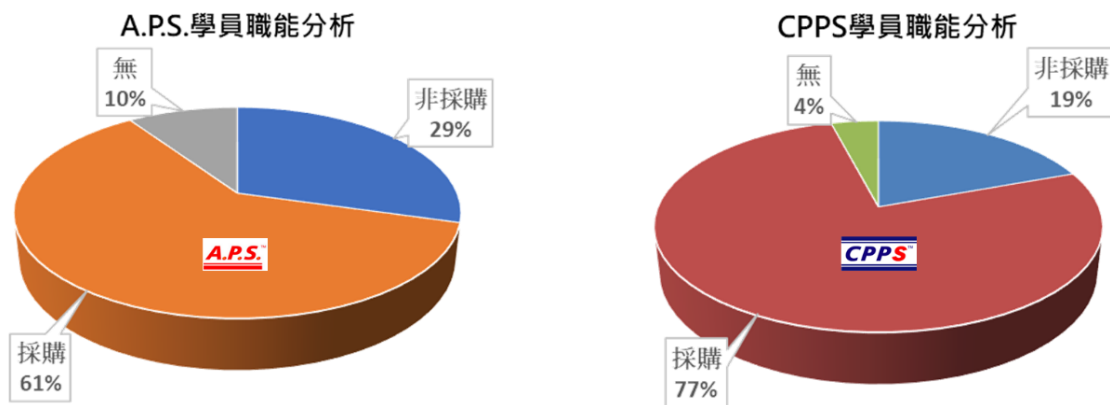


圖 6. 學員「職能」占比分布



## 5. 「職等」占比分布

根據職等的不同，屬於採購作業層級的「一般職員」，與屬於管理層級的「部門與單位主管」，在工作內容上，有著不同程度的需求。統計顯示，A.P.S.在「一般職員」職等上的占比為 82.7%，比 CPPS 的 67.3% 為高。CPPS 有 32.3% 的學員為「部門與單位主管」職等，A.P.S. 僅占 15.9% (圖 7)。

從此可以觀察出，A.P.S. 學員有更多是屬於第一線的採購工作人員(Buying/Buyer)，工作範圍主要是負責處理請購、詢比議價、選擇供應商、訂單的發放與跟催等一般採購作業流程。CPPS 則有更多的學員來自廣泛的採購管理階層(Sourcing/Sourcer)，主要負責供應市場貨源搜尋、採購策略擬定、合約談判、供應商評核與管理、執行成本降低與規避計畫等，其中，學員也不乏有公司負責人、董事長、總經理等高階主管。

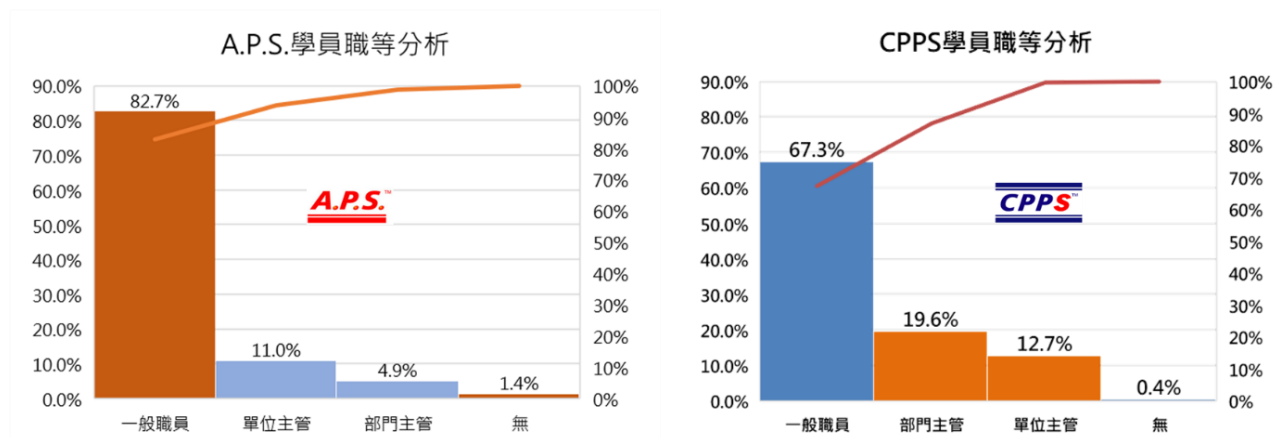


圖 7. 學員「職等」占比分布

## 6. 「部門」占比分布

兩項認證學員所在部門為「採購/供應管理」者，均超過半數，部門的名稱則有許多不同的稱謂，包括採購(Purchasing, Procurement, 或 Sourcing)、供應管理(Supply Management)、供應鏈管理(Supply Chain Management)、集團策略採購、統購、聯合採購(聯採中心)、全球採購、國際採購等，「調達」一詞則常見於日系公司。

A.P.S. 學員隸屬於「人事/行政/總務」者占 17.8% 為次多，遠高於 CPPS 學員(4%)。CPPS 學員隸屬於「管理部」(11%) 與「資材部」(10%) 者次多(圖 8)。這些部門在名稱上雖然不是採購，但是還是有部分人員在執行採購相關工作，多發生在規模較小的中小企業。



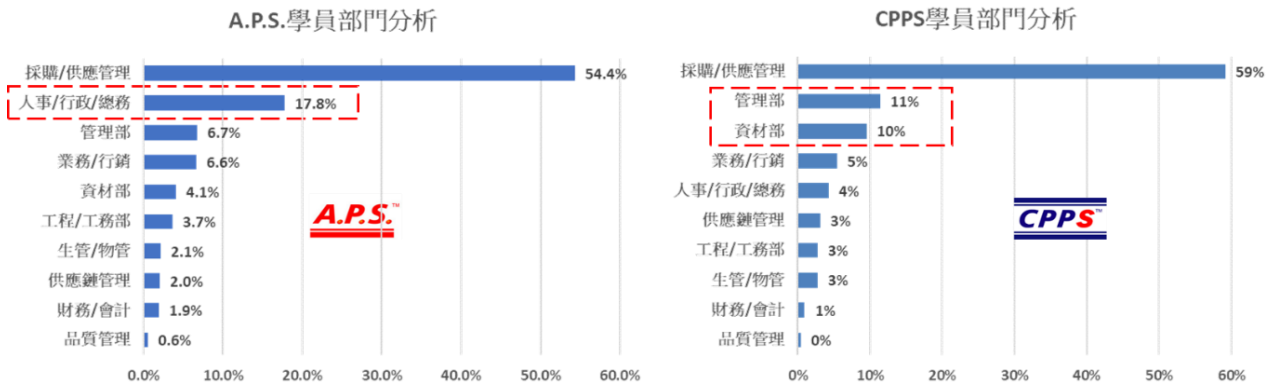


圖 8. 學員「部門」占比分布

若以「採購職能」學員所在之部門來分析，兩項認證學員中，所在部門為「採購/供應管理」者均占絕對多數(圖 9)。A.P.S.次常見的所在部門為「資材部」(6.1%)及「人事/行政/總務」(3.9%)。CPPS 次常見的所在部門為「資材部」(11.8%)及「供應鏈管理」(3.9%)。

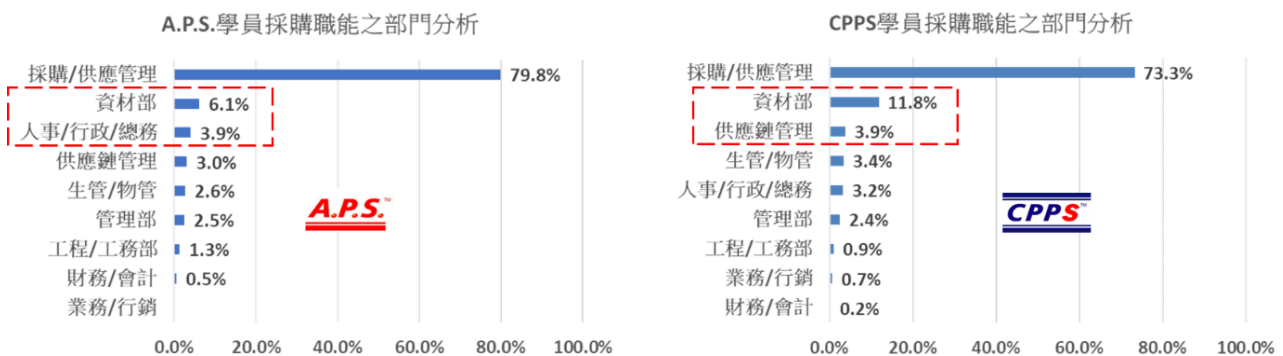


圖 9. 學員「採購職能」之部門分析

## 7. 「產業」占比分布

兩項採購認證學員在產業別的占比，均呈現製造業高於非製造業的分布(圖 10)。A.P.S.來自非製造業的學員占比為 37%，高於 CPPS 的 26%。A.P.S.有更多的學員產業標示為「無」，占比為 12%，CPPS 僅占 4%，顯示 A.P.S.基礎檢定，已成為轉職或新進入採購職場的重要證照選擇。

根據行政院主計總處「人力運用調查」中「110 年青年(15~29 歲)就業狀況」顯示，青年失業者在尋職過程所遭遇的困難，專長技能(含證照資格)不合者占 27.96%。因此，對於想進入採購領域工作的朋友，取得 A.P.S.基礎檢定證照，是一個可以作為填補其專長技能不足的



最佳選擇。

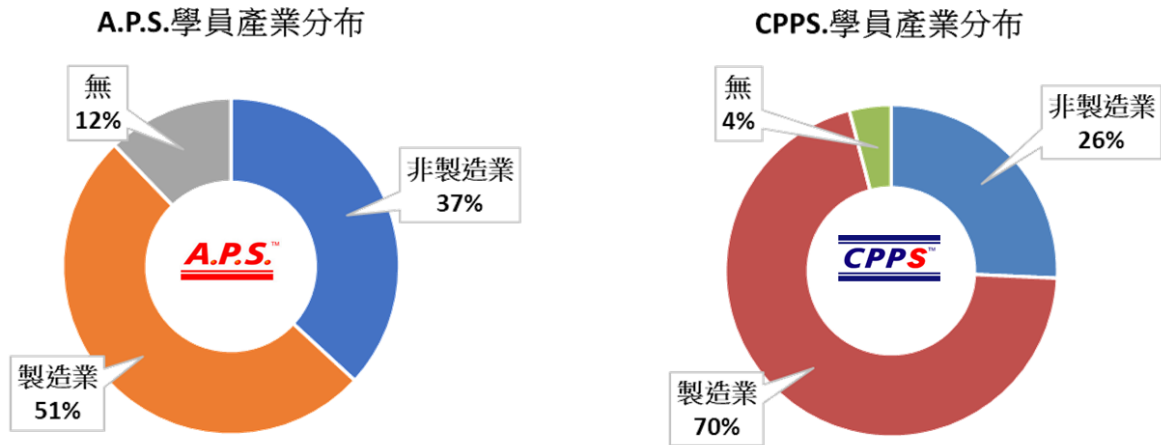


圖 10. 學員「產業」占比分布

## 7.1 產業占比分布歷年變化

A.P.S.認證學員在產業別上的占比，呈現**製造業**下滑(↓)，**非製造業**上升(↑)的趨勢。在這 14 年間，製造業學員占比呈現略為下滑(↓)的趨勢，非製造業學員占比則上升(↑)約 34%。

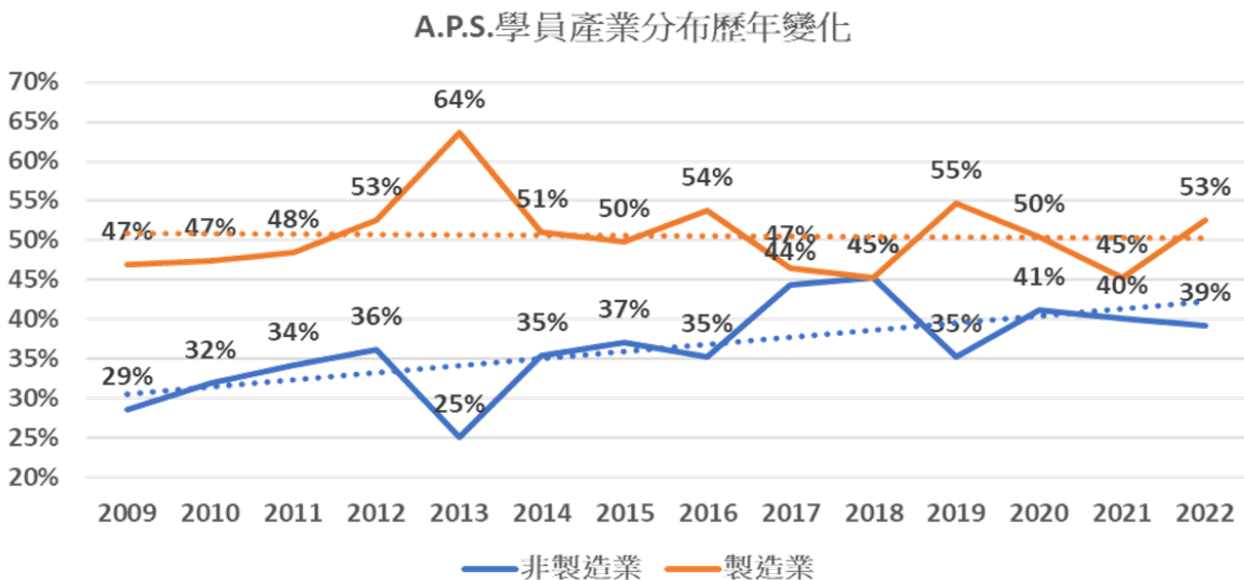


圖 10.1 A.P.S.學員產業占比分布歷年變化



CPPS 認證學員在產業別上的占比，亦呈現**製造業**下滑(↓)，**非製造業**上升(↑)的趨勢。在這 22 年間，製造業學員占比下滑(↓)約 15%。非製造業學員占比上升(↑)約 57%，此上升趨勢較 A.P.S.更為明顯。

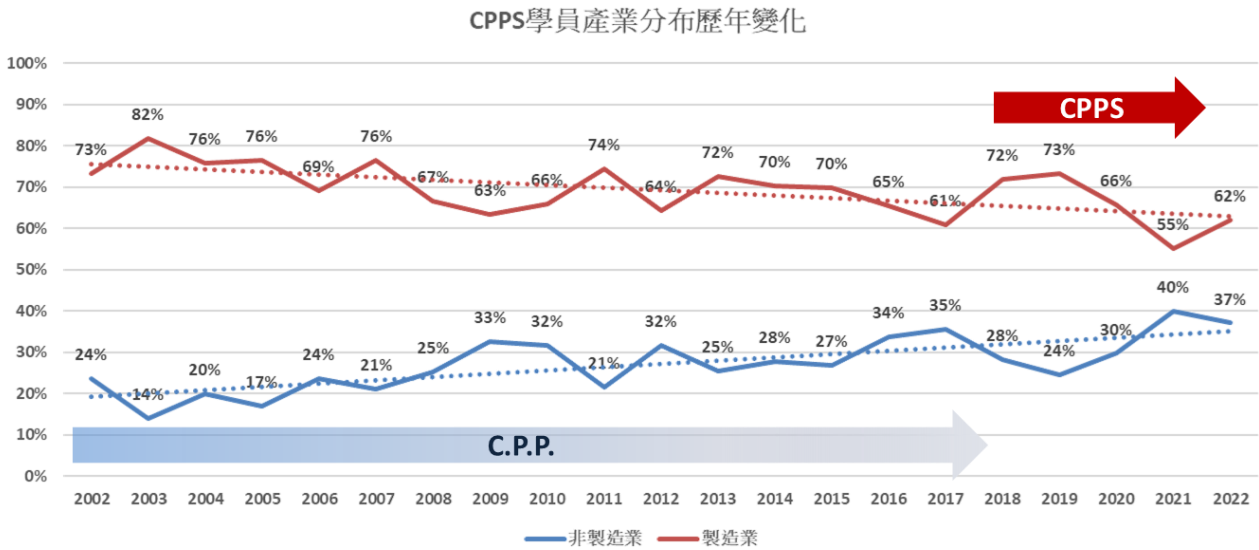


圖 10.2 CPPS 學員產業占比分布歷年變化





## 7.2 「製造業」分布

在製造業類別中，A.P.S.學員分布在 28 個產業，CPPS 學員分布在 26 個產業，如表 1 所示。

A.P.S. 製造業分布		CPPS 製造業分布	
1. 電子零組件製造業	30.3%	1. 電腦、電子產品及光學製品製造業	30.1%
2. 金屬製品製造業	12.0%	2. 電子零組件製造業	26.8%
3. 電腦、電子產品及光學製品製造業	7.2%	3. 電力設備製造業	6.0%
4. 機械設備製造業	6.8%	4. 化學材料製造業	5.2%
5. 食品製造業	5.3%	5. 食品製造業	4.7%
6. 電力設備製造業	5.2%	6. 金屬製品製造業	3.8%
7. 化學材料製造業	4.9%	7. 其他製造業	2.5%
8. 藥品製造業	4.3%	8. 非金屬礦物製品製造業	2.4%
9. 汽車及其零件製造業	2.6%	9. 藥品製造業	2.2%
10. 其他製造業	2.3%	10. 化學製品製造業	2.0%
11. 塑膠製品製造業	2.0%	11. 汽車及其零件製造業	1.8%
12. 化學製品製造業	1.8%	12. 其他運輸工具製造業	1.7%
13. 紡織業	1.8%	13. 皮革、毛皮及其製品製造業	1.7%
14. 其他運輸工具製造業	1.6%	14. 機械設備製造業	1.6%
15. 非金屬礦物製品製造業	1.6%	15. 紡織業	1.5%
16. 紙漿、紙及紙製品製造業	1.4%	16. 橡膠製品製造業	1.3%
17. 橡膠製品製造業	1.0%	17. 塑膠製品製造業	1.3%
18. 皮革、毛皮及其製品製造業	0.7%	18. 紙漿、紙及紙製品製造業	1.2%
19. 基本金屬製造業	0.6%	19. 基本金屬製造業	0.8%
20. 印刷及資料儲存媒體複製業	0.6%	20. 飲料製造業	0.4%
21. 家具製造業	0.5%	21. 家具製造業	0.2%
22. 成衣及服飾品製造業	0.5%	22. 石油及煤製品製造業	0.2%
23. 飲料製造業	0.4%	23. 木竹製品製造業	0.2%
24. 木竹製品製造業	0.2%	24. 印刷及資料儲存媒體複製業	0.2%
25. 石油及煤製品製造業	0.2%	25. 菸草製造業	0.1%
26. 資訊及通訊傳播業	0.1%	26. 成衣及服飾品製造業	0.04%
27. 菸草製造業	0.1%		
28. 點子零組件製造業	0.1%		

表 1. 認證學員在「製造業」的分布



A.P.S.前五大製造業類別占全體 64%，CPPS 前五大製造業類別占 74.2%(圖 11)；其中有三項重疊(A.P.S./CPPS)，分別是「電子零組件製造業」(32.0/26.4%)，「電腦、電子產品及光學製品製造業」(8.0/31.8%)，以及「食品製造業」(5.0/4.8%)。

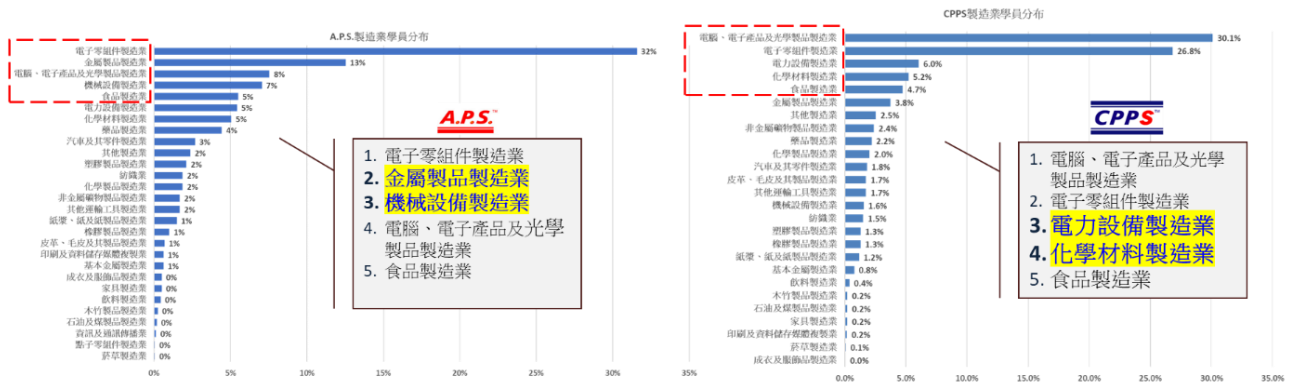


圖 11. 學員在「製造業」分布中前五大有三項重疊

其中，「電子零組件製造業」多集中在「半導體製造」(台積電、聯電、台灣應用材料、力晶等)、「IC 封裝測試」(日月光、矽品、華泰電子等)、「印刷電路板」(欣興、金像、旗勝科技、楠梓電等)與「光電材料及元件」(友達、元太科技、住華科技、奇美電子等)。「食品製造業」屬於傳統產業，兩項認證的學員占比相當，代表企業有統一、大成、奇美、宜蘭食品、基富食品、農生企業等。

在 A.P.S.中，「金屬製品製造業」(13%)與「機械設備製造業」(7%)所占比重較高；可以看出，A.P.S.基礎檢定認證比較能滿足傳統產業的採購需求。「金屬製品製造業」代表企業包括中國砂輪、東隆五金、明安國際、台耘工業、振鋒企業、全球傳動科技、東培工業等。「機械設備製造業」代表企業包括金豐機器、復盛、中興電工、旭東機械、上銀科技、堃霖冷凍機械、盟英科技、三和佐田、榮光機械、中鋼機械等。

在 CPPS 中，「電力設備製造業」(6.2%)與「化學材料製造業」(5.1%)的占比則較高。而這兩項都是在產業鏈上，是支援「電子零組件製造業」，「電腦、電子產品及光學製品製造業」的相關產業。「電力設備製造業」代表企業包括華新麗華、艾波比(ABB)、士林電機、建準電機、山野電機、東元電機、復盛、台灣山洋電氣、巧力工業、伊頓飛瑞慕品(飛瑞)等。「化學材料製造業」代表企業有中國石油、國喬石油、南寶樹脂、巴斯夫(BASF)、長興化學、台灣亨斯邁、新應材、奇美材料、鑫科材料、三福化工、光洋應用材料、陸昌化工等。



## 7.3 「非製造業」分布

非製造業類別中，CPPS 學員分布在 19 個產業，A.P.S. 分布在 16 個產業，如表 2 所示。

A.P.S. 非製造業分布		CPPS 非製造業分布	
1. 批發及零售業	21.5%	1. 資訊及通訊傳播業	20.1%
2. 資訊及通訊傳播業	12.3%	2. 批發及零售業	19.0%
3. 住宿及餐飲業	11.3%	3. 營造業	11.7%
4. 醫療保健及社會工作服務業	10.8%	4. 住宿及餐飲業	8.9%
5. 營造業	10.4%	5. 運輸及倉儲業	6.6%
6. 金融及保險業	7.0%	6. 醫療保健及社會工作服務業	6.1%
7. 運輸及倉儲業	6.0%	7. 專業、科學及技術服務業	6.0%
8. 專業、科學及技術服務業	5.1%	8. 金融及保險業	5.4%
9. 教育服務業	4.7%	9. 公共行政及國防；強制性社會安全	4.5%
10. 用水供應及污染整治業	2.7%	10. 教育服務業	3.2%
11. 公共行政及國防；強制性社會安全	2.4%	11. 藝術、娛樂及休閒服務業	3.2%
12. 藝術、娛樂及休閒服務業	2.4%	12. 支援服務業	1.2%
13. 其他服務業	1.3%	13. 不動產業	1.1%
14. 不動產業	1.0%	14. 用水供應及污染整治業	1.1%
15. 農、林、漁、牧業	0.6%	15. 成衣及服飾品製造業	0.5%
16. 支援服務業	0.5%	16. 其他服務業	0.5%
		17. 其他製造業	0.4%
		18. 電力及燃氣供應業	0.4%
		19. 藥品製造業	0.4%

表 2. 認證學員在「非製造業」的分布



A.P.S.前五大非製造業類別占全體 66%，CPPS 前五大非製造業類別占全體 65.4%(圖 12)。前兩項(A.P.S./CPPS)為「批發及零售業」(21.5%/19.0%)與「資訊及通訊傳播業」(12.3%/20.1%)。

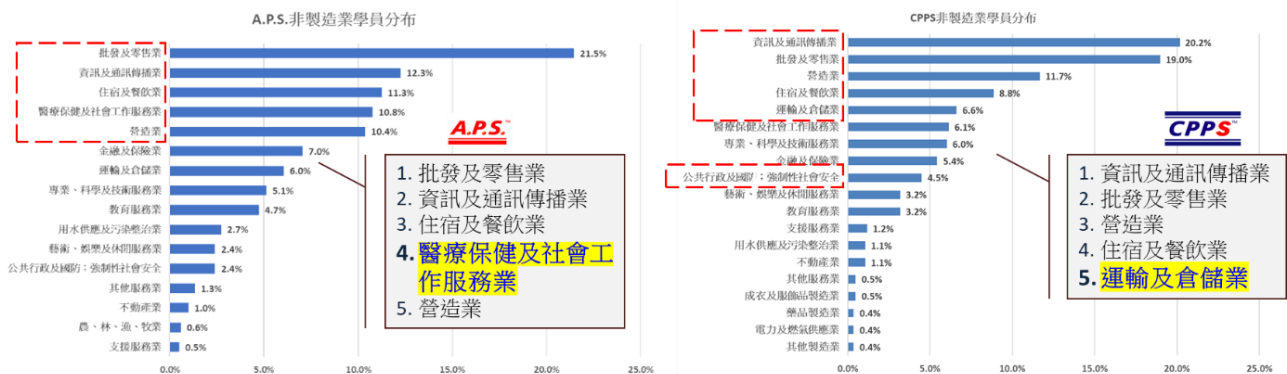


圖 12. 學員在「非製造」業分布前五大有四項重疊

綜合來說，「批發及零售業」包括百貨公司(太平洋崇光百貨、新光三越百貨、特力集團等)、量販店與便利商店(全聯、全家、統一等)、綜合商品批發代理業(豐群水產、元家企業、橡木桶洋酒、昇恆昌、美福國際、寶力得國際、香港商酪悅軒尼詩等)。「資訊及通訊傳播業」包含各大電信公司(中華電信、遠傳、台灣之星、亞太電信等)、電腦系統整合服務(四零四科技、精誠資訊、勝典科技、關貿網路、敦陽科技、中冠資訊、億科國際、鼎新電腦、奇偶科技、富邦媒體科技、帆宣系統科技等)。

「住宿及餐飲業」的代表企業，在「住宿業」包括福容大飯店、國賓大飯店、台北文華東方、涵碧樓、新竹喜來登、漢來大飯店、福容大飯店、凱撒大飯店、裕元花園酒店、諾富特華航桃機飯店、日勝生加賀屋國際溫泉飯店等，「餐飲業」則有王品、鬍鬚張、老爺府城實業、饗賓餐旅、茶湯會、人杰老四川、台灣麥當勞、檀島茶餐廳(檀成餐飲)、金車柏克金啤酒等。「營造業」的代表企業包括潤弘精密工程、元利建設、大陸工程、中鼎工程、建國工程、評輝營造、五益營造、克林營造等。

A.P.S.在「醫療保健及社會工作服務業」較多(11%)，CPPS 則是「運輸及倉儲業」較多(7%)。「醫療保健及社會工作服務業」代表企業包括新樓醫院、彰化基督教醫院、慈濟醫院、天晟醫院、國軍花蓮總醫院、天主教聖功醫院、秀傳紀念醫院、奇美醫院、敏盛綜合醫院、財團法人心路社會福利基金會等。「運輸及倉儲業」代表企業包括中華航空、星宇航空、復興航空、高雄捷運、台灣高速鐵路、嘉里大榮物流、萬海航運、匯豐汽車等。

緊接在 A.P.S.前五大之後的是「金融及保險業」，占比為 7%，在 CPPS 中則占 5.5%。商業銀行代表企業包括台灣證券交易所、台北富邦銀行、澳盛(台灣)銀行、渣打國際銀行、遠



東國際銀行、華南銀行、玉山商業銀行、中華開發工業銀行、大華證券、元大京華證券、群益證券等。保險業代表企業包括有台灣人壽、新光人壽、宏泰人壽、富邦人壽、國寶人壽、保誠人壽等。

此外，值得一提的是，在 CPPS 中屬於「公共行政及國防；強制性社會安全」者占 4.5%，而在 A.P.S. 僅占 2.4%。學員來自包括國防部軍備局中山科學研究院、國防大學、國防部、陸海空軍司令部、陸軍後勤指揮部、空軍保修指揮部、海軍航空指揮部、海軍蘇澳後勤支援指揮部、陸軍總部、苗栗地方法院、工業技術研究院等。可以顯示，雖然這些單位的採購制度遵循政府採購法，但還是選擇較完整的 CPPS 進階採購專業認證課程，通過學習民間產業界與跨國企業，在採購與供應管理中所廣泛採用的知識與觀念，作為精進其組織採購運作的參考，這是典範轉移最好的例證。



## 四、認證考試分析

A.P.S.與 C.P.P./CPPS 認證考試均需要通過筆試，但 C.P.P./CPPS 還需要通過口試。在筆試合格的認定上，A.P.S.合格分數為 90 分(150 題)，C.P.P./CPPS 合格分數為 150 分(220 題)。自 2022 年開始，對於筆試結果之呈現方式，也將不會看到直接的分數，而是用 A/M/B/T 和數字組合表示如下：通過者：「A」= Above Target (高於目標)；「M」= Meet Target (達到目標)；未通過者：「B」= Below Target (低於目標)；「T」= To be Improved (有待加強)。A.P.S. 通過者：A ≥ 110；M ≥ 90；未通過者：B < 90；T ≤ 70。CPPS 通過者：A ≥ 170；M ≥ 150；未通過者：B < 150；T ≤ 130。

### 1. A.P.S.認證考試

截至 2022 年，共有 5,848 人次參加 A.P.S.認證考試，平均通過率為 78%(圖 13)。在職人士(業)的平均通過率(87.9%)，因具有職場經驗優勢，明顯高於在校學生(學)的平均通過率(63.7%)。對於開設採購學課程的學校而言，由於老師較缺乏採購實務經驗的印證或案例，學生在內容理解上，或有不足之處。雖然，採購協會自 2018 年就有出版「基礎採購檢定全真模擬試題」，提供學員認證考試練習之用，但僅以此來克服學校老師的教學障礙還是效果有限。

其次，A.P.S.認證主要的功能之一，是協助學生銜接職場的準備，採購協會建議大專院校課程開設的較佳年度，是在應屆畢業的當年或前一年度。然而，若開設在大二，除了離畢業尚有一段很長時間外，剛升上大二的學生，對於商業關係的接觸尚在起始階段，在採購知識的理解上不足，考試結果也會有所落差。

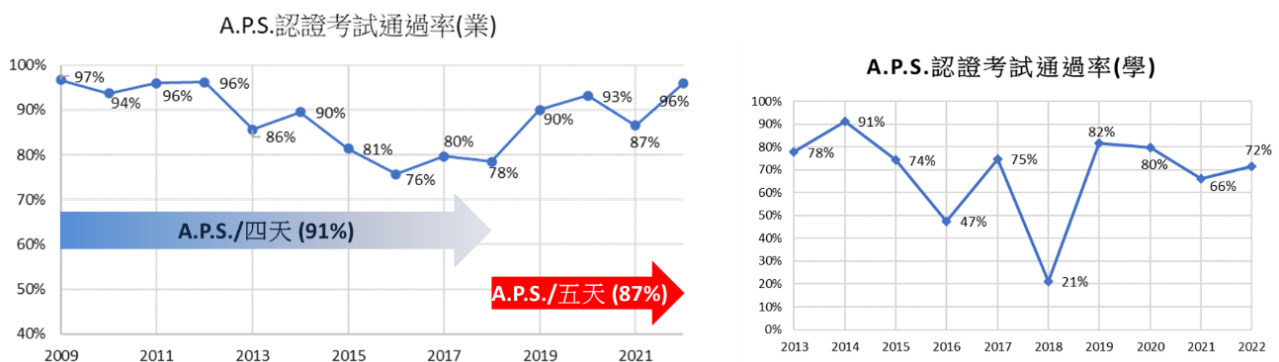


圖 13. A.P.S.認證考試 – 歷年筆試通過率

其次，若從地區來觀察，在職人士(業)的平均通過率，並無明顯的地域差異(圖 14)，但以北區為最高(88.9%)，其次為南區(87.5%)，中區(82.6%)。在校學生(學)的平均通過率以北區為最高(73.7%)，中南區偏低。



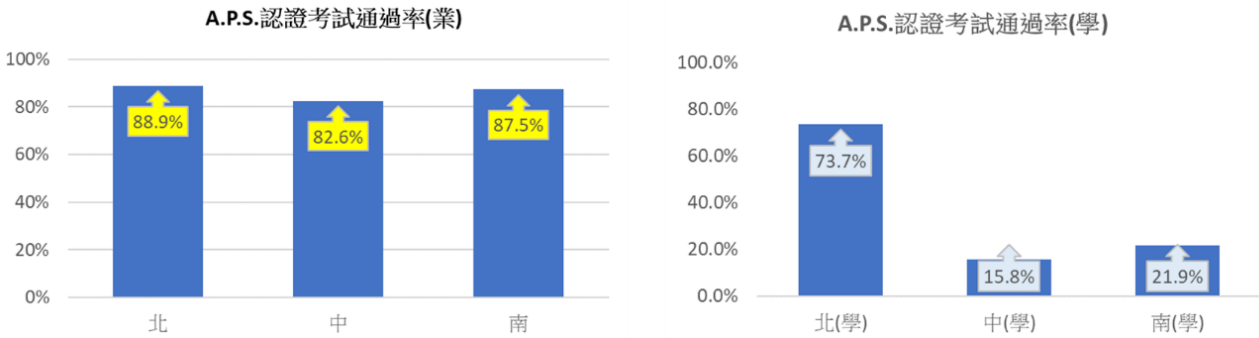


圖 14. A.P.S.認證考試 – 筆試通過率 (地區)

## 2. CPPS 認證考試(筆試)

截至 2022 年，共有 3,693 人次參加 C.P.P./CPPS 認證筆試，平均通過率為 68.5% (圖 15)，絕大多數都是在職人士，非在職者僅占 4% (參見圖 10)。C.P.P./CPPS 認證班雖然是分組上課，但筆試為班級制，非個別報考，各期之間的通過率並無相關性，與學員個人的準備工作較為相關。

在 C.P.P.認證推出的初期，由於沒有固定、結構化的教材，學員比較不易進行考試準備，加上試題均來自各課程講師，題型設計與呈現的方式標準未能統一，考試結果不盡理想。在 2004 年「採購與供應管理」<sup>註 5</sup> 專書出版之後，歷經六次版本的修訂，教材與試題也跟著產業發展趨勢持續更新，學員準備考試在有所本的情況下，通過率呈現逐漸改善趨勢。

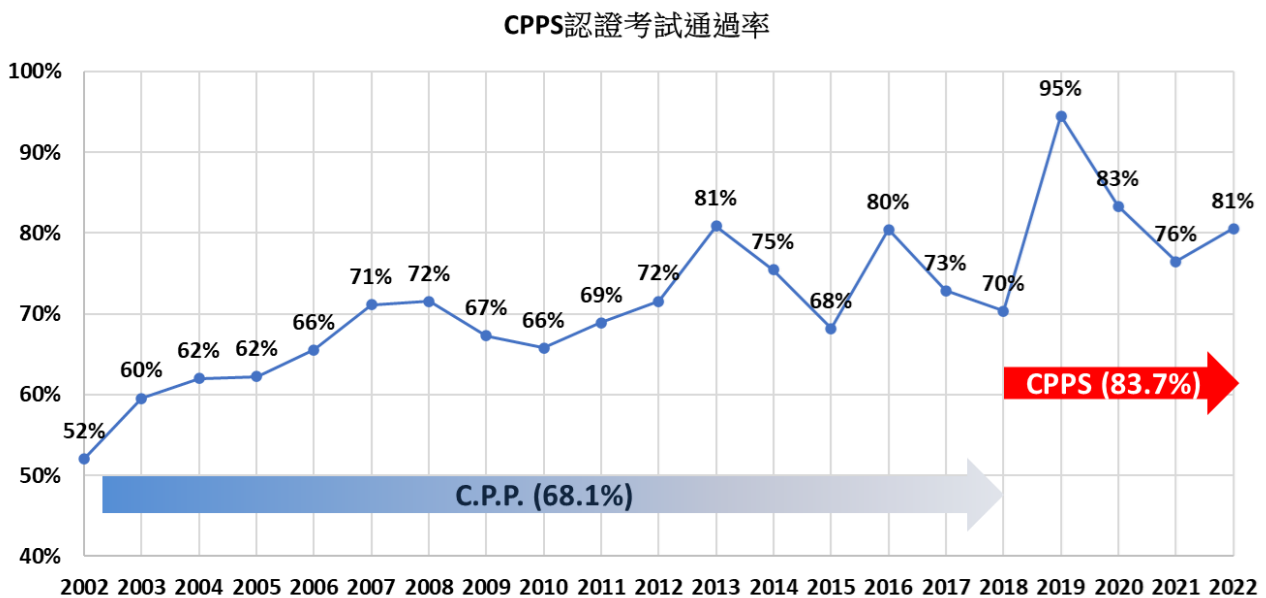


圖 15. CPPS 認證考試 – 歷年筆試通過率



C.P.P./CPPS 的平均通過率為 69.8%，並無明顯地區上的差異。以中區為最高(78.2%)，北區的通過率(67.8%)略低於南區的通過率(72.0%) (圖 16)。

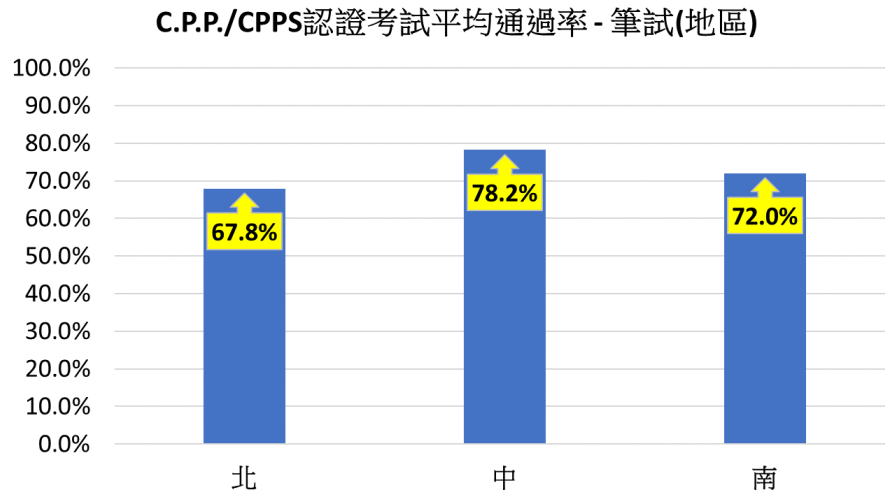


圖 16. C.P.P.與 CPPS 認證考試 – 平均筆試通過率 (地區)

在 C.P.P.時期，平均通過率為 68.1%，以中區為最高(77.8%)，南區的通過率(70.9%)高於北區的通過率(66.3%)。改版之後，CPPS 的平均通過率提高為 83.7%。以北區為最高(85.0%)，略高於南區的通過率(84.7%)，中區的通過率為最低(80.3%) (圖 17)。

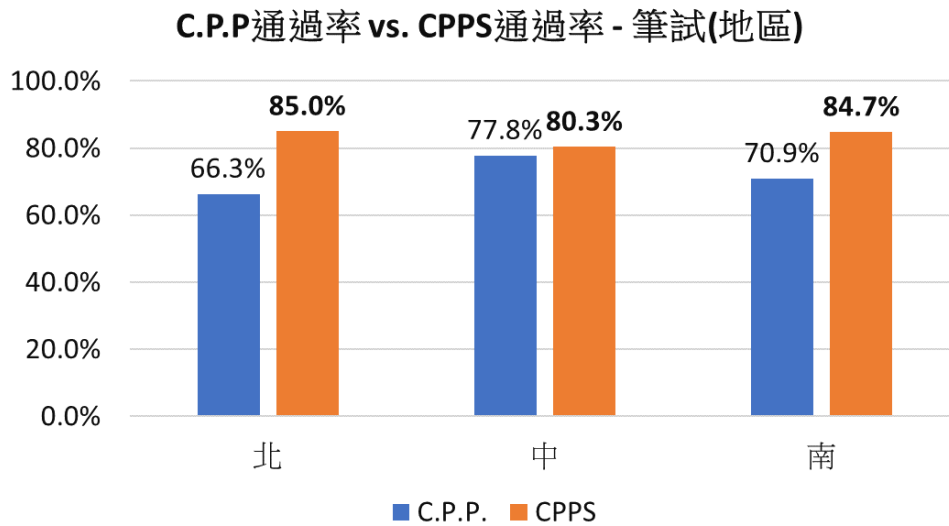


圖 17. C.P.P.與 CPPS 認證考試 – 筆試通過率 (地區)





### 3. CPSS 認證考試(口試)

學員完成 CPSS 採購供應專業認證課程，並通過筆試，還需要通過口試，才能取得 CPSS(C.P.P.)證照。截至 2022 年，有 2,530 人次參加 C.P.P./CPSS 口試，平均通過率為 90.3%(圖 18)，以中區為最高(96.1%)。南區的通過率(89.9%)高於北區的通過率(89.6%)。

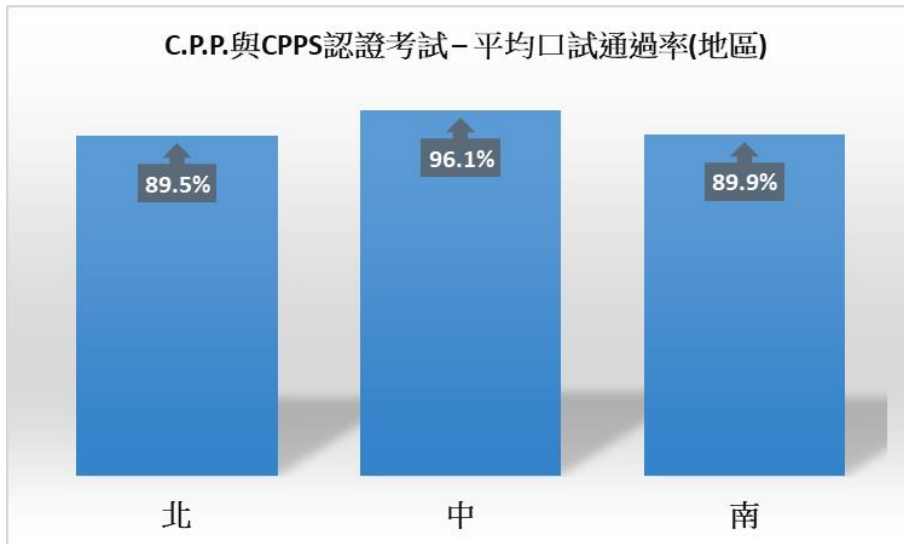


圖 18. C.P.P./CPSS 認證考試 - 平均口試通過率

若從 C.P.P.與 CPSS 兩個階段來觀察，在 C.P.P.時期，平均口試通過率為 91.6%，以中區為最高(95.6%)，北區的通過率(89.9%)高於南區的通過率(89.4%)。改版之後，CPSS 的平均口試通過率提高為 93.2%。以中區為最高(98.1%)，高於南區的通過率(94.9%)，北區的通過率為最低(86.6%) (圖 19)。

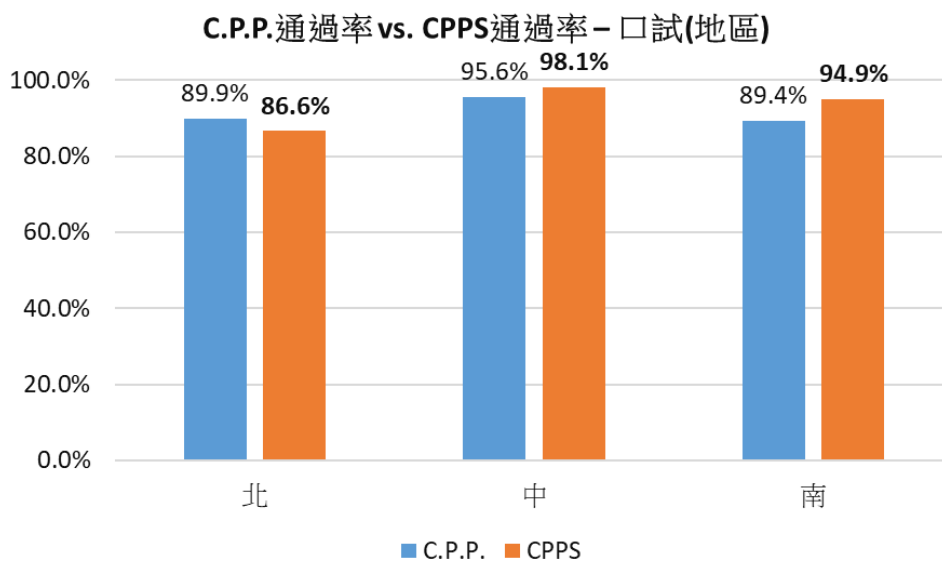


圖 19. C.P.P./CPSS 認證考試 - 口試通過率



認證口試是自 2002 年 C.P.P.認證推出之時就開始，由本會遴選之兩位典試委員主持，時間為 30 分鐘，共分兩個階段，各 15 分鐘。第一階段 15 分鐘，由學員自行選擇主題，製作 PPT 簡報檔，進行報告。第二階段 15 分鐘，由學員回答委員提問。

口試的主要用意，是在測試並檢驗學員，對課程中對於專業知識的理解與應用是否能正確掌握，論述是否能條理分明，言之有物等。另外，通過典試委員們的問答，也算是對學員進行的另一次的觀念導正與輔導。綜觀口試未能通過的原因，主要有下幾點：

1. 主題不明確。主題定義不清，或選定的範圍太大，難以聚焦。例如，「物料與管理」或「供應鏈管理」。
2. 文不對題。主題與內容所述不符，無法得知簡報重點為何。
3. 無量化分析。內容呈現全部為文字敘述，沒有數字、圖表等的輔助說明。
4. 抄襲既存簡報。內容直接抄襲講義或課本內容，或使用公司內部已完成的結案報告之比例超過五成以上。
5. 觀念不正確。使用之工具嚴重錯誤、毫無相關性或不恰當。例如，「運用〔80/20 法則〕及〔四象限〕篩選供應商班底」。
6. 無法回答口試委員提問。例如，對所提出的觀點或解決方案無法自圓其說、無法回答 VA/VE 的基本公式為何、以及何謂目標成本法、或隨機詢問的專有名詞(包含學員任職公司內部所使用的特定縮寫)等。

## 4. CPPS 認證考試 – 口試主題

在認證初期的幾年間，從 2002 至 2008，有數期認證課程，協會並未紀錄個別參加口試學員的簡報主題，僅只紀錄通過與否，加上有三期資料遺失(N11、N24、N25)。在掌握的 2,530 筆資料中，約 23%的資料無簡報主題紀錄，當排除這些之後，可供分析的資料共有 1,945 筆，包含 C.P.P.有 1,654 筆，CPPS 有 291 筆。

針對歷年參加口試學員的簡報，其主題大致可以歸納為 26 種的主題類別，如圖 20 中所示，分別是策略尋購與貨源搜尋策略、價值分析/價值工程(VA/VE)、採購增值策略、交期與作業流程改善、供應商評選與班底管理、自製或外包、採購談判/議價、ABC 80/20 法則、成本與價格分析、存貨管理、供應風險管理、數位科技應用(e 化)、採購組織與型態、卡拉傑克四象限矩陣應用、整體擁有成本(TCO)、採購/供應商先期參與(EPI/ESI)、合約管理、採購預測、品類管理與支出分析、採購績效管理、簡化/標準化、供應商關係管理、目標成本法、企業社會責任(CSR)、逆向供應鏈以及逆向行銷。



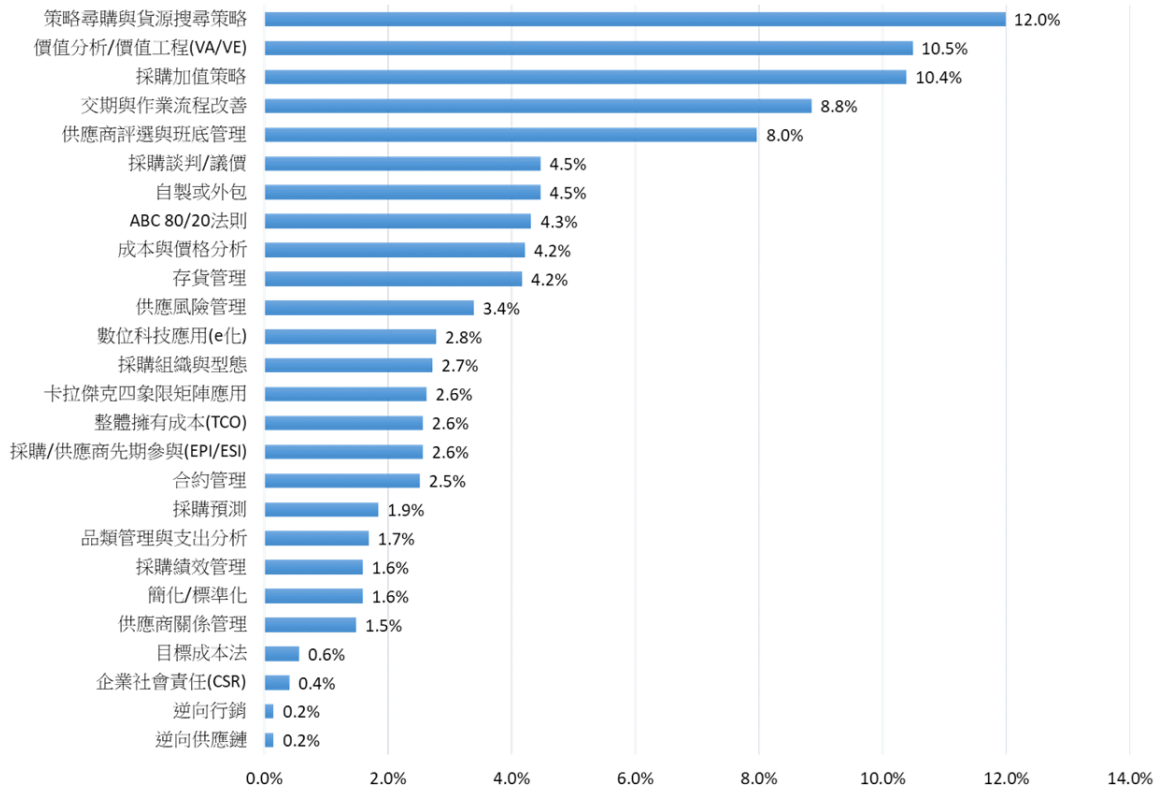


圖 20. C.P.P./CPPS 認證 – 口試簡報主題

口試簡報的前十項主題占比為 71.3%，其中前 5 項主題就占了近五成(49.7%)，多半屬於傳統採購技能方面，分別是「策略尋購與貨源搜尋策略」(12.0%)、「價值分析/價值工程(VA/VE)」(10.5%)、「採購增值策略」(10.4%)，「交期與作業流程改善」(8.8%)以及「供應商評選與班底管理」(8.0%)。其次，「採購談判/議價」(4.5%)、「自製或外包」(4.5%)、「ABC 80/20 法則」(4.3%)、「成本與價格分析」(4.2%)與「存貨管理」(4.2%)則呈現略為相同的占比。

屬於近年熱門的議題「企業社會責任(CSR)」(0.4%)，被選擇作為主題的程度並不高，代表了採購與供應管理普遍在這些領域的參與程度稍弱，還有待加強。另外，「採購組織與型態」(2.7%)與「採購績效管理」(1.6%)較屬於管理階層在工作上會接觸的主題，由於學員的職等屬於高階主管的人數並不算多，因此在主題選擇上呈現偏低的比例。

此外，若分別從 C.P.P.與 CPPS 兩個時期來進行比較，將會發現學員口試簡報主題有很大的差異(表 3)。在 CPPS 的前十大口試簡報主題中，出現了在 C.P.P.較少出現的主題，包括「供應商關係管理」(7.6%)，「卡拉傑克四象限矩陣應用」(7.2%)「品類管理與支出分析」(6.5%)以及「供應風險管理」(5.5%)。從此可以觀察出，會呈現如此的差異，主要是受到認證課程課綱的修訂，以及「採購與供應管理」專書改版內容的影響，這是專業認證與時俱進的最佳印證。



C.P.P.口試前十大主題		CPPS 口試前十大主題	
1. 策略尋購與貨源搜尋策略	12.0%	1. 策略尋購與貨源搜尋策略	11.7%
2. 採購增值策略	11.1%	2. 價值分析/價值工程(VA/VE)	9.3%
3. 價值分析/價值工程(VA/VE)	10.7%	3. 供應商關係管理	7.6%
4. 交期與作業流程改善	9.4%	4. 卡拉傑克四象限矩陣應用	7.2%
5. 供應商評選與班底管理	8.5%	5. 品類管理與支出分析	6.5%
6. 自製或外包	5.0%	6. 採購增值策略	6.5%
7. 採購談判/議價	4.8%	7. 供應風險管理	5.5%
8. ABC 80/20 法則	4.4%	8. 交期與作業流程改善	5.5%
9. 成本與價格分析	4.2%	9. 供應商評選與班底管理	4.8%
10. 存貨管理	4.2%	10. 存貨管理	4.1%

表 3. C.P.P.與 CPPS 學員在口試簡報主題上的差異

其次，學員對於主題的選擇，在某種程度上，反映了其在取得認證時，可以實際應用在工作上的收穫與啟發，以及學員在採購工作上被賦予的責任以及參與的程度。進一步針對學員在這些口試簡報主題設定時，所期望達成的主要目標，大致可以歸納為以下十項(圖 21)。

1. 品質(Quality)：對於產品、流程或服務在品質上的提升或改善。
2. 成本(Cost)：通過採購運作手法與整體擁有成本觀念等的應用，來降低或規避採購物料的成本。
3. 交貨(Delivery)：縮短前置時間來改善交期與出貨的效率，減少供應中斷的情況。
4. 存貨(Inventory)：通過妥善存貨管理機制，提升存貨週轉率，以及存貨的處置。
5. 策略(Stratgy)：使用如四象限矩陣、策略尋購(Strategic Sourcing)等分析手法與程序，選擇並安排適當的採購方式。
6. 創新(Innovation)：將未曾使用的採購手法、觀念、數位化工具等，導入並應用於組織現有流程的作法。
7. 永續性(Sustainability)：管理供應風險(Risk)、強化物料之可取得性(Availability)、符合企業社會責任(CSR)與道德規範，建立可長可久制度的做法等。
8. 彈性(Flexibility)：因應需求變動，擴大採購在供應貨源上的可選擇性。
9. 關係(Relationship)：與供應商建立策略聯盟與夥伴關係。
10. 績效(Performance)：包括組織與個人，在完成採購工作的效率與效能上的綜合表現。



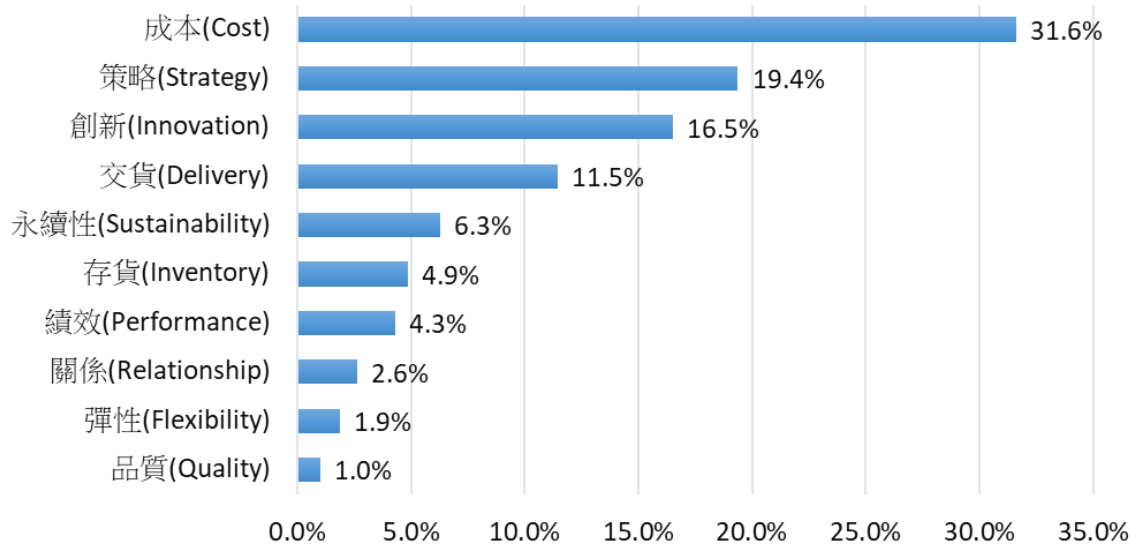


圖 23. CPPS 口試簡報期望達成的主要目標

前四項主要目標占了約八成比例(79.0%)，「成本」仍然是採購人員的首要目標，占比為 31.6%，畢竟採購被賦予的主要職能，除了滿足基本需求外，成本降低(Cost Reduction)與成本規避(Cost Avoidance)活動則是其工作的重中之重，其中包括整體擁有成本(TCO)觀念的導入與應用，這也與這幾年德勤管理諮詢公司(Deloitte Consulting LLP)，所陸續出版的「全球採購長 CPO 調查報告」<sup>註6</sup>中所呈現的結果相同。

第二項的「策略」占 19.4%，學員通過利用各種分析工具，根據不同情況來擬訂妥善的採購策略，然而，這些策略最終也將會引導出成本改善的效果。第三項則是「創新」占 16.5%，這可以顯示學員通過認證班的內容與小組個案研討互動，所引發的創新思維，將學習到的各種新知應用於目前組織，這也是採購協會所期望達到的典範轉移效果。第四項的「交貨」占了 11.5%，顯示維持持續並且穩定的供貨，是採購人員的重要任務之一，學員通過交期與作業流程改善，妥善的採購預測，以及合約與存貨管理，來促進並滿足客戶在供貨數量以及時效性上的需求。

此外，雖然「品質」也是採購在工作上的重點，但對於如何提升供貨的品質，在口試報告中卻僅占 1.0%，多半是通過使用供應商管理與流程改善的手段。或許，採購在管理供應商交貨的品質上，多是仰賴公司的品質部門把關，但採購單位卻不能置身事外，建議應該採取主動的作為，更有創造性的參與公司的品質管理計畫，例如先期參與需求規格的制訂、選擇優良的供應商等，並對關鍵供應商的品質管理作出積極貢獻。



## 五、結論

本次是採購協會首次發布的「採購認證白皮書」，在學員背景資料的彙整過程，除了感謝理事長的全力支持外，還要感謝協會工作人員謝麗芳小姐的大力協助。歷史資料已盡可能完整，歸類也盡量靠近事實，雖然無法盡善盡美，卻絲毫不減損其價值，吾人仍可從中觀察得出認證制度發展的大趨勢與走向。這些寶貴的分析資料，除了可以提供採購協會在認證制度上，試題與教案內容的持續改善計畫參考，更可以提供參與認證班教授的講師們，繼續精進並調整各自的教學方法與內容，來呼應這個大趨勢的變化。

展望未來，採購協會將繼續穩固 A.P.S/CPPS 採購專業認證的地位，作為各產業培訓採購職能，以及遴選作業上的最佳及唯一管道，並廣泛普及採購認證到各中小企業。建立採購人員在執行作業上，具備正確的倫理道德觀念，並強化採購與供應管理基本技能在各產業間(製造業/非製造業)之典範轉移。

此外，更會加強採購人員自身及管理供應鏈成員時，在國際關注議題上的意識，例如永續性(SDGs)、氣候暖化、碳盤查、ESG 等。最後，採購協會將持續堅持並維護其永遠的傳統，堅持提升採購與供應管理專業的價值與尊嚴。■

註 1：「中華民國國際採購管理協會」(International Procurement Management Association of R.O.C., IPMA of R.O.C.)為 1984 年由 Jack Kelley 先生在台北創立，是一個屬於 IPO(International Purchasing Office, 國際採購辦事處)經理人的非正式聯誼會性質組織，延續至今。

註 2：「美國全國採購管理協會」(National Association of Purchasing Management, NAPM)於 2002 年更名為「供應管理學會」(Institute for Supply Management, ISM)。

註 3：C.P.M. (Certified Purchasing Manager, 認證採購經理) 為美國 NAPM 於 1974 年設立的認證，A.P.P. (Accredited Purchasing Practitioner, 認可的採購從業人員) 則為 1996 年設立的認證，這兩項認證於 2008 年被 CPSM(Certified Professional in Supply Management, 認證供應管理專家)取代。

註 4：ESG 是環境、社會和公司治理(Environmental, Social and corporate Governance)的縮寫。

註 5：「採購與供應管理」，許振邦編著，智勝經管系列/元照出版，六版，2021。

註 6：「德勤全球採購長調查 2021/敏捷性：複雜性的解方(Deloitte Global Chief Procurement Officer Survey 2021/Agility: The Antidote to Complexity)」，許振邦，《採購與供應雙月刊》Vol. 149/150，2021 年六/八月號。



## 【參考資料】

- 中華民國統計資訊網-行業統計分類，  
<https://www.stat.gov.tw/standardindustrialclassification.aspx?n=3144&sms=0&rid=8>
- 王瑞斌，「C.P.M.考證感言」，《採購雙月刊》，第 32 期，1998 年 1 月。
- 許振邦，「中華民國採購認證制度介紹」，《採購與供應雙月刊》，第 153 期，2022 年 2 月。
- 陸忠信，「C.P.M.認證介紹」，[http://www.smit.org.tw/ugC\\_CPMAbout.asp](http://www.smit.org.tw/ugC_CPMAbout.asp)
- 楊瑪利，「職場女性出頭天！男性要小心了？」，遠見華人菁英論壇，2021/11/04  
<https://gvlf.gvm.com.tw/article/83834>

## 【出版資訊】

出版者：社團法人中華採購與供應管理協會  
主筆：許振邦，認證與教育訓練委員會，主任委員  
地址：11083 台北市信義區忠孝東路五段 508 號 3 樓之 7  
網址：<http://www.smit.org.tw>  
電話：北區(02)2579-5000；南區(06)293-0505  
傳真：北區(02)2579-5177；南區(06)293-0707

*Purchasing Certification  
White Paper*