

勞動部勞動力發展署桃竹苗分署

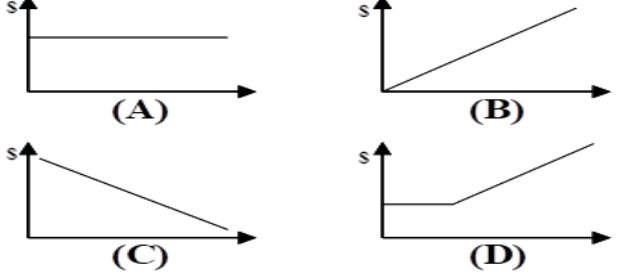
110 年度自辦在職進修訓練甄試考卷

採購管理專業證照班 試卷編號-02

(110 年 5 月 15 日上午)

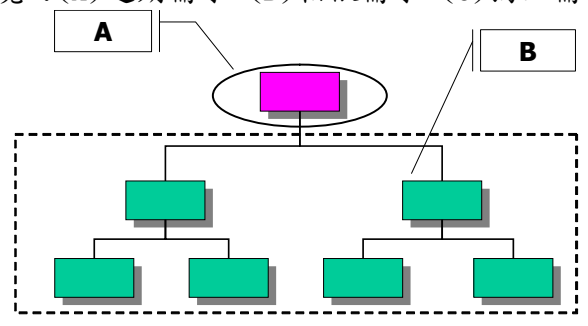
專業科目選擇題 50 題（單選題，1 題 2 分）考試不得使用計算機。

- | 題號 | 試題 |
|-----|--|
| 01. | 採購一般消費性產品，通常採用下列何種方法確認其品質是否符合需求？ (A)品牌 (B)規格，包括物理和化學特性 (C)工程設計圖 (D)雙方約定。 |
| 02. | 以下何種工作說明書只需規定最終所要得到的結果特徵，而其他具體的工作設計細節則留給供應商自行處理？〔A〕 努力程度說明書(Level-of-Effort SOW)〔B〕 績效說明書(Performance SOW)〔C〕 功能說明書(Functional SOW)〔D〕 設計說明書(Design SOW) |
| 03. | 以下哪一項不是採購人員瞭解供應商市場結構，所能帶來的明顯好處？ (A)有助於採購人員在面對供應商詢價與議價談判時的準備 (B)有助於分析採購的風險與機會 (C)有助於選擇最具潛力的供應商 (D)有助於改善產品品質 |
| 04. | 新產品的開發階段，採購人員執行的供應市場調查可以讓以下哪一項得到確保？ (A)使採購人員更易於評估目前供應商的績效 (B)使合約能夠順利的執行 (C)能夠改善交貨的品質 (D)所挑選出的供應商班底，有能力達到請購人員所要求的規格及品質水準。 |
| 05. | 在以下哪一些狀況發生的時候，公司會考慮進行供應市場調查？
I. 評估何處是最具競爭力的供貨來源(地區或國家) II. 評估當地採購或國產化的方案
III. 面臨「自製或外購」(Make or Buy)的決定 IV. 在新的國家設置生產基地
(A)I and III only (B)I、II and III only (C)I、III and IV only (D)I、II、III and IV。 |
| 06. | 以下哪一項企業的採購政策，是採購人員所應該避免的操作手法？ (A)寄貨採購(Consignment Buying) (B)投機性採購(Speculative Buying) (C)預購(Forward Buying) (D)大量採購協定(Volume Purchase Agreements)。 |
| 07. | 單一供應商(single source)和唯一供應商(Sole Source)兩者的意義下列何者正確？ (A)名詞雖不同但意義相同 (B)單一供應商是指市場上獨一無二的供應來源 (C)單一供應商是指從許多供應商中只選定一家供應 (D)唯一供應商是由買方指定向某一家供應商購買產品或服務。 |
| 08. | 當採購人員給予供應商的資訊具有保密性，如商業機密或國家安全資訊等時，採購人員往往會選擇以下哪一種型態的供應商？(A)經銷商 (B)單一供應商 (C)多家供應商 (D)零售商 |
| 09. | 當以下哪一項不是採購人員瞭解供應商市場結構，所能帶來的明顯好處？ (A)有助於採購人員在面對供應商詢價與議價談判時的準備 (B)有助於分析採購的風險與機會 (C)有助於選擇最具潛力的供應商 (D)有助於改善產品品質。 |
| 10. | 在新產品的開發階段，採購人員執行的供應市場調查可以讓以下哪一項得到確保？ (A)使採購人員更易於評估目前供應商的績效 (B)使合約能夠順利的執行 (C)能夠改善交貨的品質 (D)所挑選出的供應商班底，有能力達到請購人員所要求的規格及品質水準 |
| 11. | 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。 |
| 12. | 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，主要的原因是： (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。 |
| 13. | 以下針對21世紀採購挑戰中「組織發展」的描述，何者不正確？ (A)採取分權採購的方式 (B)邁入採購總部制定策略的時代 (C)常見的組織型態為矩陣型的組織 (D)矩陣型的組織可以讓採購參與企業整體策略的制定，增加在企業內的能見度。 |

14. 以下哪一項不是採購一般作業流程中，「準備及發出採購訂單」的工作重點？ (A)輸入訂單資料 (B)訂單的簽核 (C)遞送訂單至各簽核人員批准 (D)完成價格與成本分析。
15. 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。
16. 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。
17. 以下哪一種不屬於企業的需求型態？ (A)所需用於公司生產的產品 (B)所需用於維持公司整體的營運 (C)所需配合公司經營上的策略 (D)所需配合供應商的需求。
18. 採購人員在下訂單前必須先確認請購是否已經獲得批准，如有發現有差錯，採購人員應採取以下哪一項舉措最為恰當？(A)因為考慮處理的時效，可先行受理(B)受理並同時支會請購單位主管(C)直接受理，因為批准與否的查核屬於採購主管的職責(D)果斷地將請購單退回給請購者或請購部門
19. 採購單位是根據以下哪一項訊息，來訂定計畫採購的數量，以編列來年的採購預算？(A)供應市場的動態 (B)企業年度營運計畫中對產品的銷售預測(C)採購的歷史紀錄 (D)使用單位實際使用的數量。
20. 對於請購的處理，採購人員可以有以下哪一些方式？
I. 先到先處理 II. 依請購需求的日期排序 III. 按重要性程度排序 IV. 依交期長短
(A)I only (B)I and II only (C)I、II and IV only (D)I、II、III and IV。
21. 採購基本要素中，下列何者為非？ (A)價格要素 (B)產品要素 (C)數量要素 (D)時間要素。
22. 價格的基本原則： (A)「最低」一定是「最適當」 (B)「最低」不一定 是「最適當」 (C)「最低」或許是「最適當」 (D)「最低」不會是「最 適當」。
23. 採購人員在品德方面，下列何者為非？ (A)以公司最大利益為前提 (B)臨財可苟得 (C)敬業精神 (D)虛心與耐心。
24. 當採購人員給予供應商的資訊具有保密性，如商業機密或國家安全資訊等時，採購人員往往會選擇以下哪一種型態的供應商？ (A)經銷商 (B)單一供應商 (C)多家供應商 (D)零售商
25. 直接成本（又稱為主要成本）包括以下哪兩項？ (A)直接材料＋間接費用 (B)直接人工＋直接費用 (C)直接材料＋直接人工 (D)間接材料＋間接人工
26. 採購標準的產品(standard products)其議價或決定價格的方式為何？ (A)期貨價格，為未來的價格預定合約 (B)以量制價 (C)依規格與有可能提供的供應商簽約 (D)合約(contract)。
27. 以下何者為「變動成本」的特性曲線？
- 
28. 詢價單(request for quotation)通常是在何種情形下發生？ (A)對採購的對象即供應商和價格不甚明確時 (B)有確定採購的對象即供應商，但對價格不甚明確時 (C)有確定採購對象但對品質和交期不甚明確時 (D)有確定採購對象但對交易的條件不甚明確時。
29. 以下哪一項，是採購人員在準備一份完整及正確的詢價文件時，所應該避免的事情？ (A)向供應商提出目標價的要求 (B)向初次接觸的供應商詢價 (C)規格說明書偏向某一特定供應商 (D)使用複印的工程圖面
30. 以下哪一項針對詢價方案擬訂的敘述不為真？〔A〕 採購人員需要瞭解相應國家或行業的文化與習慣以及法律制度〔B〕 詢價方案有一個最佳的格式可供遵循〔C〕 詢價方案擬訂的步驟中包含設立跨功能小組〔D〕 有的競標形式並不是在各地都能運用。

31. 在以下哪一項條件成立時，談判才是採購人員較佳的選擇？ (A)在買賣雙方都有誠意建立關係時 (B)採購項目為常規的採購或小額訂單時 (C)供應市場上存在許多的供應商時 (D)採購項目為標準品時
32. 以下哪一種談判桌位的擺設，最有助益於營造雙贏談判的氣氛？ (A)談判的雙方各自面對面聚集坐在桌子的兩邊 (B)談判的雙方圍著一張圓桌 (C)談判的雙方各自面對面聚集坐在兩張平行桌子的兩邊 (D)主談者坐在「T」型桌位擺設的首位。
33. 下列採購項目中，那一項最需要用到團隊的力量來進行議價談判？(A)高科技性產品 (B)高成本的標準產品 (C)技術性不複雜的產品 (D)高品質的標準產品。
34. 以下何者為服務類採購的特性？I. 服務為具體的物品 II. 服務的提供與消費會同時發生 III. 因顧客與服務提供者之不同而有所差異 IV. 服務無法被儲存
(A)II and III only (B)I、II and III only (C)II、III and IV only (D)I、II、III and IV
35. 以下哪一項成本項目，是不能在決定自製或外購時，將其考慮計算的？ (A)直接勞工成本 (B)直接材料成本 (C)固定成本 (D)變動成本。
36. 以下何者對於成功外包作業的敘述有誤？〔A〕採購發包作業人員須取得與外包服務提供者良好的互動與溝通〔B〕針對顧客滿意度、生產力、價格、品質、服務以及持續改善，有明確的績效評量目標與標準〔C〕外包作業的成功與否完全是供應商的責任〔D〕外包規範的建立由跨功能小組來執行的成效為最佳
37. 在非連續性製程裡，以下生產製造的前置時間中的哪一部份，通常會占總時間的絕大部分？ (A)排隊時間 (B)物料搬運時間 (C)等待時間 (D)準備時間
38. 以下哪一項，有關需求與產能的關係影響交期的敘述，為不正確？ (A)當需求小於可利用的產能且穩定時，生產製造的前置時間會縮短，總交期時間也會較短 (B)當需求大於可利用的產能時，生產製造的前置時間會因為增加等待時間而增長，於是總交期時間也會明顯拉長 (C)當需求小於可利用的產能，總交期時間比較能夠預測 (D)當需求小於可利用的產能，總交期時間比較難以預測
39. 採購人員在發出採購訂單(PO)之後對供應商的跟催 (follow-up)，主要是為了何種目的？(A)盡可能降低採購成本 (B)確保供應商可以如期交貨 (C)確保供應商的品質符合要求 (D)確定供應商的服務符合要求
40. 兩個或以上的立約人，並有一方提出協議，而另一方接受協議，此時合約方可成立，請問這是屬於以下哪一項合約成立的基本要件？(A)要約與承諾(B)約因；對價(C)有能力履行義務的對象(D)真實的同意
41. 以下哪一項不是要求供應商簽署由採購方提出的合約範本的好處？ (A)標準化的主供應合約形式，容易審核 (B)供應商比較容易接受 (C)可有效保障買方權益 (D)合約條款適合買方的需求，無需法務部最後再審核
42. 默示擔保 (Implied Warranty) 屬於隱含的擔保，是指賣方並未明示的擔保，但自動涵蓋於交易之內是為法定擔保，包括以下哪兩項的擔保？(A)商品可買賣性，符合顧客喜好 (B)商品之完整性，符合法定用途 (C)商品可買賣性，符合特定用途 (D)商品之完整性，符合政府規範
43. 一種「固定訂購間隔」的庫存管理系統，其單項庫存量是根據預定的週期（例如每日、每週）來做盤點，稱為：(A)定期盤存制度 (B)永續盤存制度 (C)循環盤點 (D)存貨價值控制ABC分析
44. 存貨價值控制ABC分析運用在採購作業時，所代表的是以下何者？
I. 所有採購項目的總金額可以分為三組不等的類別 II. 重大的採購金額，是發生在主要的少數項目上面 III. 重心放在那些佔主要投資絕大部分的少數採購項目上面 IV. 絕大部分的採購金額，會佔所有採購項目的一半以上 (A)I and II only (B)I、II and III only (C)II、III and IV only (D)I、II、III and IV

45. 圖中A屬於何種類型的需求環境？(A)週期需求 (B)相依需求 (C)獨立需求 (D)臨時需求



46. 以下哪一些是公司可以採行標準化 (Standardization)的範圍？
I. 零件 II. 機器設備 III. 程序或製程 IV. 供應商
(A)I and II only (B)II and III only (C)I、II and III only (D)I、II、III and IV
47. 新產品研發的過程若採取同步工程(concurrent engineering)時，應該讓供應商何時介入最適宜？
(A)愈早愈好 (B)完成產品原型(prototype)階段 (C)設計已確定時 (D)正式量產後
48. 在產品生命週期的導入期所採取的採購策略，重點應該要放在下面哪一項？(A)滿足客戶需求 (Time-To Volume) (B)產品推出上市之時效 (Time-To-Market) (C)成本控制 (Cost Control) (D)防止不當備料損失，及過度庫存
49. 對於高採購風險，低價值的關鍵性商品，採購的最佳策略目標應該設定在？ (A)將採購的風險降到最低 (B)尋求採購的最大利益 (C)將採購的取得成本降到最低 (D)與供應商建立策略聯盟
50. 以下何者不是採行策略尋購的主要障礙因素？ (A)企業採購目標不明確 (B)企業組織中有某些事業單位各行其事 (C)採購資料庫沒有電腦化 (D)供應商交貨不準時

交卷時請連同答案卷一起繳回

採購管理專業證照班 答案卷編號-02

A	B	D	D	D	B	C	B	D	D
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

C	A	A	D	D	D	D	D	B	D
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

B	B	B	B	C	B	B	B	C	B
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

A	B	A	C	C	C	A	D	B	A
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40

B	C	A	B	A	D	A	B	A	D
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50