

學術研究問卷

親愛的先生和女士，您好：

感謝您閱讀此信。這是一份學術性的問卷，本文係以**組織間關係的角度**，來探討「**供應鏈夥伴關係對企業競爭優勢的影響**」。期望透過您的協助，來驗證現行組織間關係的現象，並進一步了解當前供應鏈夥伴關係的變化及其可能產生的影響。

本研究問卷內容主要是交由貴公司負責與供應商相關業務往來之**高階主管或採購人員填寫**，不涉及貴公司的經營機密與個人隱私，所提供的資料僅供本研究使用，絕不單獨對外發表，亦不另作其他用途。填答方式簡單不費時，且採不記名方式，敬請安心填寫。

在此懇請您惠予協助填答本問卷，提供您的寶貴意見，對本研究將有莫大的幫助。感激!!

謹祝 貴公司



財源似水 源源不絕!!

國立交通大學管理科學研究所
指導教授:林富松 博士
研究生:范貴鈞 敬上
通訊地址:台北市信義路5段150巷
499號13樓之2
聯絡電話:0936-938268
E-mail: markcdib@yahoo.com.tw

填答方式說明

1. 本問卷請交由貴公司負責與供應商相關業務往來之**高階主管或採購人員填寫**。
2. 請貴公司選定最主要的**最大往來供應商**作為本問卷之填答對象，並**鎖定此最大往來供應商**回答所有相關問題。
3. 本問卷一共分**六為個部分**，請依實際狀況**勾選**形容最貼切的回答。感激您的配合與合作。
4. 敬請填妥後將本問卷放置信封，**郵寄予研究生或寄至以上電子信箱**。

第一部分 基本資料

此部分乃為了解貴公司的基本資料，請您依實際狀況填寫。

1 請問貴公司成立至今，已有：

1 年以下(不含) 1-3 年 4-5 年

6-10 年 11-15 年 15 年以上

2 請問貴公司目前的員工人數？

50 人以下 50-100 人 101-300 人

301-500 人 501-1000 人 1000 人以上

3 請問貴公司目前總資本額？

5 千萬以下 5 千萬以上~1 億以下 1 億以上~5 億以下

5 億以上~10 億以下 10 億以上~30 億以下 30 億以上~50 億以下

50 億以上~100 億以下 100 億以上~300 億以下 300 億以上

4 請問貴公司與最大往來供應商持續往來的時間有多久了？

1 年以下 1-5 年 6-10 年

11-15 年 16-20 年 21-30 年 31 年以上

5 請問您與供應商相關業務往來時間有多久了？

1 年以下 1-5 年 6-10 年

11-15 年 16-20 年 21-30 年 31 年以上

6 請問貴公司與最大往來供應商的業務往來時間金額佔貴公司總營業額之百分比？

10%以下 10-20% 21-30%

31-40% 41~50% 51%以上

7 請問貴公司的主要產品所屬產業別為？

電腦週邊與零組件 電腦系統 通訊及網路

半導體 光電 其他：

填卷說明：

- 一、 請依貴公司現況主要的「最大往來供應商」為主要填答對象。
- 二、 敬請依照公司實際運作情形，分別在下列題項中勾選你認為最符合答案的選項(非常同意、同意、普通、不同意、非常不同意)。
- 三、 舉例

非
常
不
同
意

不
同
意

普
通

同
意

非
常
同
意

1 貴公司目前與最大供應商的購買金額，對供應商是
非常重要。

第二部分 市場特質

此部分的題項主要是了解貴公司若更換最大往來供應商，其替代性與轉換成本的情形，請
您依實際狀況，在適當的方格□中打『√』。

整體而言，您認為



非
常
不
同
意

不
同
意

普
通

同
意

非
常
同
意

- | | | | | | | |
|---|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1 | 終止與供應商之交易關係對本公司而言是很容易的。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2 | 終止與現有供應商的關係對我們不會造成情感上或經濟上的損害。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3 | 在市場中，本公司可以輕易地找到替代的供應商。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4 | 欲更換現有的供應商，是一件需要仔細分析考量的決策。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5 | 在本公司所處的市場中，尋找替換的供應商必須花費許多時間與精力。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6 | 假如我們轉換了新的供應商，將無法取得許多與產品、市場相關的資訊。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7 | 轉換了新的供應商是高風險的，因為新的供應商可能無法提供相同品質的產品。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8 | 終止和現有供應商的交易關係，會令本公司有受挫的感覺。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9 | 在考慮了所有的可能發生的情況後，終止與現有供應商的關係，並開始和新的供應商進行交易，這個過程所花費的成本是昂貴。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

第三部分 夥伴特質

此部分的題項主要是了解，與貴公司合作的最大往來供應商所具備的特質有哪些，請您依實際狀況，在適當的方格□中打『√』。

整體而言，您認為

非
常
不
同
意

不
同
意

普
通

同
意

非
常
同
意

與最大往來供應商合作中，最大往來供應商具備哪些特質？

- | | | | | | |
|-----------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 10 貴公司認為最大往來供應商的高層有良好的決策能力。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11 貴公司認為最大往來供應商有良好的產品/服務品質。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12 貴公司認為最大往來供應商的財務狀況良好。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13 貴公司認為最大往來供應商有誠實的聲譽。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14 貴公司認為最大往來供應商與顧客的關係良好。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15 貴公司認為最大往來供應商有良好的顧客口碑。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

對貴公司與最大往來供應商合作中，整體而言...

- | | | | | | |
|------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 16. 雙方的政策是無衝突的。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17. 雙方的目標是無衝突的。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18. 雙方可以接受彼此高層主管的營運理念。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19. 雙方無法接受彼此的管理風格。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 20. 雙方可以接受彼此的組織運作程序。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

貴公司與最大往來供應商在進行合作之前..

- | | | | | | |
|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 21. 已有生意上的往來。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 22. 有穩定且持久的生意關係。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

第四部分 組織信任與承諾

此部分的題項主要是了解貴公司與最大往來供應商,雙方之間的信任與成諾的狀況,請您依實際狀況,在適當的方格□中打『√』。

整體而言,您認為

	非 常 不 同 意	不 同 意	普 通	同 意	非 常 同 意
23 貴公司會想要與最大往來供應商供創未來。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24 貴公司覺得最大往來供應商與貴公司是一體的。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25 貴公司對最大往來供應商會有互相依賴的感覺。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26 貴公司覺得最大往來供應商的業務員很負責。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27 貴公司與最大往來供應商的業務人員過去有良好的情感關係,這是貴公司繼續與此最大往來供應商繼續維持關係的主要原因。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28 這家最大往來供應商對貴公司而言深具意義。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29 因為無法從其他供應商獲得更好的條件,所以與這家最大往來供應商繼續來往。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 如果貴公司斷絕與這家最大供應商往來,貴公司會損失很多利潤。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31 這家最大往來供應商能幫助我們賺錢,所以貴公司需要跟此最大供應商維持關係。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32 銷售此最大往來供應商的產品,貴公司有不錯的利潤,所以貴公司與此最大往來供應商會繼續往來。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33 基於利益考量,貴公司需要與此最大往來供應商繼續往來。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34 因為找不到其他供應商,所以與最大往來供應商繼續往來。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35 如果貴公司與最大往來供應商斷絕關係,很多投入在這家供應商產品的資源,將變的沒有價值。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36 貴公司認為最大往來供應商的行為舉止始終如一。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37 貴公司認為最大往來供應商的言語行為經常在預料中。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38 貴公司總是能肯定最大往來供應商下一步會做出什麼事情來。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

非
常
不
同
意

不
同
意

普
通

同
意

非
常
同
意

- 39 即便在不熟悉的情境下，貴公司也能完全肯定最大往來供應商會表裡如一。
- 40 即使是不太可能的藉口，貴公司仍然相信最大往來供應商說的是事實。
- 41 貴公司認為最大往來供應商在緊要關頭時還是可靠的。
- 42 貴公司相信不管發生什麼事情，最大往來供應商都會隨時願意鼎力相助。
- 43 基於過去的經驗，貴公司完全相信最大往來供應商會堅守他們對貴公司的承諾。
- 44 貴公司相信最大往來供應商可接受任何無法預料的衝突。
- 45 在面臨問題時，貴公司相信最大往來供應商不會讓貴公司失望。
- 46 貴公司認為最大往來供應商是非常誠實的，貴公司通常會相信他們。
- 47 貴公司相信最大往來供應商是忠實的，不會出現傷害貴公司的言行。
- 48 貴公司認為最大往來供應商總是值得信任的。
- 49 貴公司對最大往來供應商付出的情感不會感到不安

第五部分 競爭優勢

此部分的題項主要是了解貴公司與最大往來供應商的互動，對貴公司的競爭優勢相較於主要其他競爭者之表現程度的強弱，請您依實際狀況，在適當的方格□中打『√』。

整體而言，您認為

	非 常 弱 的	弱 的	中 等	強 的	非 常 強 的
50 提供可靠產品的能力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
51 提供高品質產品的能力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
52 提供產品特色的能力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
53 提供規格一致性的能力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
54 增加設備使用率。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55 降低生產成本。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
56 降低存貨成本。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
57 增加勞工生產力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
58 提供可靠的交貨能力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
59 提供快速的交貨能力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
60 降低生產的前置時間能力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
61 產品組合彈性能力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
62 產品變更彈性能力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
63 產量彈性能力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
64 製程彈性能力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
65 設計變更彈性能力。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



本問卷到此結束，感謝您的協助!!