

2025 年采购工作计划 (32 篇)

2025 年采购工作计划 (32 篇)

2024 年采购工作计划 篇 1 一、ISO 的推行过于形式化

很多人把 ISO 当做一种应付，认为只要拿到一纸证书便万事大吉。而事实，这是一种极端的想法，ISO 是一个持续改进质量管理体系的有效性，以满足顾客需求。先前公司形成书面之质量手册、程序文件、作业指导书亦不少，但是大多徒于形式，并未真正执行。且大部份文件并不适宜公司目前状况，尚没有有效利用。而导致在产品追溯时无依据可查，对后续所发生之异常状况亦无相应之应急措施，造成恶性循环。针对这些现象，只有从根本上解决，才能真正实施 ISO，发挥 ISO 之有效功能。首先让公司全员明白 ISO 的精神，使公司各项作业有所依据，并能真正执行。

二、20__年度管理层未制定有效、可量测之品质目标

工作和人生一样，在执行的.时候都会朝着一个方向，而最终达到一定的目标。就像管理的目标是人，管理的目的是事。在过去的一年里，每个部门针对自己部门的业绩不明确，是否达到公司所要求之境界无从查证，更谈不上改善措施。后续每一个部门所负责的工作，都应该制定一个较为合理，有效之目标，并定期以数据统计，是否达到目标，甚至超过目标，并针对未达成部份提出原因分析、处理对策及预防再措施。

三、计划执行度不力，造成等待浪费

由于生产原料供应中断、作业不平衡和生产计划安排不当等原因造成的无事可做的等待，被称为等待的浪费。生产线上不同品种之间的切换，事先准备工作不够充分，势必造成等待的浪费；每天的工作量变动幅度过大，有时很忙，有时造成人员、设备闲置不用；上游的工序出现问题，导致下游工序无事可做。此外，生产线劳逸不均等现象的存在，也是造成等待浪费的重要原因。

四、物料未能得到有效管理

原材料未能得到良好的控制，经常性的无单领料、补料或未经办理入库便直接领用，导

致库存帐物卡不符，物料确认不准确，该申购的材料未申购，不该用的材料申购一大堆，恶性循环。造成库存积压，生产断线。严重影响生产进度，增加太多呆滞产品，给库存管理带来极大的困扰。但在近一两个月内，已严格要求所有领料、补料必须凭领(补)料单方可发料，且遵循《产品交付管理程序》办理。并严格按照陈总所要求之以销定产执行材料申购、生产排产。以上改善，十一月份在销售状况未减少的情况下，采购金额已明显降低 100 万人民币。由此可见，控制库存材料对公司资金的流动起着决定性的作用。

五、制造过多

制造过多，过早，提前用掉了生产费用，失去了持续改善的机会。因五金部门间断性空闲，为了不浪费生产能力而不中断生产，增加了在制品，使得制品周期变短、空间变大，还增加了搬运、堆积的浪费，带来庞大的库存量。

六、管理不当

常常问题发生以后，管理人员才采取相应的对策来进行补救而产生的额外浪费。这些问题由于事先管理不到位而造，科学的管理应该是具有相当的预见性，有合理的规划，并在事情的推进过程中加强管理、控制和反馈，这样就可以在很大程度上减少管理浪费现象的发生。

七、内外沟通有待加强

每一个办公区，应该是充满温馨、和谐的气氛，随之才会有一份好的工作心情。可是，公司部份人员却常常火气冲天，出言不逊。造成对同事、员工、供应商的不尊重。工作面前，人人平等，何不是建立在一种平等、互助之基础上。

2024 年采购工作计划 篇 2 作为一名采购人员，我的工作是负责公司的物资采购和供应链管理。为了提高工作效率和达成业绩目标，我制定了一份全面且具体的年度工作计划。在这篇文章中，我将详细介绍我的工作计划，并说明每个阶段的工作目标和实施策略。

第一阶段：市场调研和供应商选择

在年初的第一个季度，我将重点进行市场调研，以寻找潜在的供应商并评估其可靠性和产品质量。我将参加行业展览和交流会，与供应商进行面对面的沟通，了解他们的产品和服务。除了了解供应商的背景和实力外，我还将收集市场信息，包括产品价格、供需状况等。在此基础上，我将制定供应商选择的标准和流程，以确保与最合适的供应商建立长期合作关系。

第二阶段：合同谈判和签订

在第二个季度，我将进行具体的合同谈判和签订工作。我将制定合同谈判的策略和目标，以确保获得最佳的采购条件和服务承诺。我将与供应商协商价格、交付期限、退换货政策等关键条款。一旦谈判结果达成一致，我将与法务部门合作起草合同，并确保合同内容明确、合理和符合法律要求。我将亲自与供应商签订合同，并对合同进行备份和管理，以确保合同的有效执行。

第三阶段：供应链管理和风险控制

在第三阶段，我将全力管理公司的供应链，并确保供应链的高效和稳定运行。为了实现这个目标，我将定期与供应商进行沟通，了解他们的生产和交付情况，并与其解决可能发生的问题。我还将制定一套供应商绩效评估系统，定期对供应商的绩效进行评估和反馈，并与供应商共同制定改进计划。在供应链运作过程中，我还将密切关注潜在的供应风险，并制定相应的风险控制策略，以确保供应链的稳定和可持续发展。

第四阶段：成本控制和效益评估

在年度的最后一个季度，我将重点关注成本控制和效益评估。我将分析公司的采购开支，找出成本高和效益低的项目，并与相关部门进行沟通，找到优化成本的解决方案。我还将与财务部门合作，建立一套成本控制和效益评估的指标体系，以评估我的工作成果和采购活动的贡献。通过不断的评估和改进，我将为公司的发展和利润最大化做出积极的贡献。

通过以上四个阶段的工作，我将全面负责公司的采购事务，并确保采购活动的高效和稳定运行。我将密切关注市场动态和供应链风险，并采取相应的策略应对。我还将注重成本控制和效益评估，以提高采购活动的效益和公司的盈利能力。通过执行这份年度工作计划，我相信我能够实现自己的工作目标，并为

公司的发展做出积极的贡献。

2024 年采购工作计划 篇 3

20 年，在各级领导和同事们的关心和帮助下，我圆满地完成了公司交办的采购工作。工作上我勤勤恳恳、任劳任怨，不分昼夜、节假日，积极参与公司安排的各项特殊任务，获得公司领导的肯定。在执行公司管理制度上，坚持原则，坚持财务制度，坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的原则。严格要求自己，廉洁奉公，使各项工作比去年得到了比较明显的进步。今年我带领采购部主要完成“滨江一号”开盘采购任务和完善本部门资料建档工作。现将 xx 年主要工作情况总结如下：

一、工作完成情况

1、文件资料建档工作。年初制定了供应商资料、合同明细及零星采购物品清单的录入制度，通过资料的归档，既提高采购部内部工作台帐的透明度，又实现了采购清单的可追溯性，提高了工作效率。

2、对新进员工的培训。采购部现有 5 人，其中 3 人都是下半年才新进部门的，对新进采购部的人员及时进行业务培训，开展职业道德，办事纪律，法制观念的教育，使他们快速溶入采购团队中来，确保地产公司的采购需求。

3、参与到苗木采购任务当中，并独立完成苗木采购谈判工作。

4、全年完成采购金额为 1120.3 万元，除完成各级部门日常性采购计划外，其中完成滨江一号开盘项目的采购金额约 745 万元，占全年采购金额的 67%。

4、完成领导交办的其他各项任务。

二、工作问题及分析

1、人员不够稳定

采购人员不稳定是本部门最大的困扰，建立一支一定数量人员和相对稳定的采购团队，对于采购部是至关重要的。只有人员稳定了，方向正确，可持续的发展，提高工作效率。

2、小额采购报销工作

按照财务部制度要求，报销单据必须附发票，实在无发票的可用餐票代替。但现在红谷财务要求不可以用餐票来抵扣的形式，在采购部购买零星物料特别是金额小于 100 元以下时，很多厂家是无法开出票据的，造成零星采购不能迅速的予以报帐，加上审批签字程序的过于缓慢，致使相关部门、人员的工作量增加，影响到工作效率，致使个别供应商对付款的不及时抱有怨言。在改进工作效率的同时，还要积极做好供应商的解释工作。

3、职责不够明确

从 20 年地产采购部只是零星采购和无法招标或特定指定厂家的采购部分，到现在的又增加合同预算管理部及园林方面的采购工作需要等参与，出现多个部门互相交叉完成一项采购任务，在流程上存在着人员重叠工作，造成职责不明，责任无法落到实处。

4、采购供应商资源不足、范围不广

目前，供应商目录中的资源仅限于老供应商，考虑到公司未来的发展，采购部应逐步增加和完善供应商目录，做到及时与工程、销售等部门取得联系，听取部门的意见，收集最全的相关资料和信息，尽量避免等需要采购再去找资源的现象。

三、明年工作计划

1、完善供应商资料目录

2、完善采购部流程管理

3、规范采购合同

4、开发新供应商，发展培养有潜力供应商。

5、继续与公司各部门及供应商进行沟通、协调工作。

6、对新筹备成立的装饰公司做好采购配合及部署计划工作。

以上是我一年的工作情况，在这一年的工作中也让我对自己的工作有了更深的感情。当然，在过去的一年里，感谢公司领导和同事的帮助和支持。总之，20 年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我有信心，相信在新的一年里，我会有更加出色的工作表现。

2024 年采购工作计划 篇 4 一、材料采购工作情况

4 月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，接单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。4 月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

二、值得肯定的地方

(1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问题

(1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法

(1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3)对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼!

2024年采购工作计划 篇5

采购是企业生产的关键一环，在新的 20xx 年度，采购部将紧紧围绕公司全年总体目标，根据以往的工作经验及教训，按照“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作要求，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实，积极落实采购工作要点和制定的工作计划。

现将主要工作计划如下：

一、全年工作总体思路和工作目标

依据公司合同额 3——3.5 亿、产值 2.5——3 亿的全年总体目标，针对现在公司规模不断扩大，生产项目多的实际情况，牢固树立“为公司节约每一分钱”的观念，坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则，

为了确保各现场物资供应，采购部本年度将把计划放在首位，首先根据市场部制定的产品预计销售额，然后再依据生产部门提供的产品所需材料编数据制定年度的物资需求计划，并依据各项目的月度实施计划编制当月的物资采购计划，确保物资材料与设备的到位，不影响公司产品的生产销售。

具体工作目标：

1、加强物资采购的计划性，与市场部、物资、设备厂家密切配合，充分发挥集中采购的优势，加大物资与设备的催交力度，确保各重要物资，设备供应。

2、合理计划采购物资，在保证物资质量的前提下努力节约成本。质量第一是我公司的宗旨，在本年度，采购部将在切实贯彻公司宗旨的前提下合理安排物资采购，降低成本。

3、与供应商建立一种和谐的关系，促进供求双方交易的顺利完成。

二、工作措施

一. 是完善制度，做到透明采购。

通过组织学习公司 ISO9000 质量管理体系文件，完善更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。

做到制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定基础。

严格按照公开透明的采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个

环节中主动接受财务及其他部门监督，在采购工作中做到公开、公平、公正。

不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。

即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，既确保工作的透明，同时保证工作进度。

实施公开透明的采购策略后，根据市场的变动，及时采购和更换供应商，为企业提供及时的成本最合理的采购。

二. 是加强成本控制，提高采购效益。

采购部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

要求各长期合作供应商在原价位的基础上下浮 3-5 个百分点。

同时调整部份工作程序，增加采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行“采购部的两级价格复核机制加强办公用品管理，拟定单位办公设备及耗材使用管理制度。

办公室

2 做好招标师考试的组织安排工作;上报三月份重点工作完成情况及四月份重点工作;做好中心财务移交县会计核算中心，实现“收支两条线”管理有关工作。

3 牵头做好单位“查、摆、找、补、创”活动;继续做好工程建设领域突出问题专项治理相关工作;草拟招投标工作复议管理办法。

督查科

4 以朱巷、杨庙整村推进工程为重点，做好三月份开标项目的专家抽取、评标监督和辅助记录等工作;对全县重点民生项目开展一次标后巡查。

5 完成二月份绩效考核基础性数据的收集工作;完成三月份招标文件评审组织及意见落实情况的审查;做好企业法人约谈工作。

6 适应南部开评标区建设需要，做好单位内外网信息化建设，着手进行中心网站及办公管理软件升级改版工作。

7 做好县招管委会议和全县招投标大会的筹备工作;修校、审定招投标工作全集，着手联系印制出版工作;结合业务开展情况，实施编发信息专报。

政策法规科

8 酝酿建立工程建设项目招标质量评价体系;完成三周年宣传专栏布展工作;拟定四月份学习计划。

9 做好南北部业务协同推进工作;全力推进朱巷、杨庙整村推进项目招标工作。

业务部

10 完成 20__年度招标得失分析及招标文件范本、项目办理考评细则的修改完善工作;做好 20__年度政府采购、产权交易类项目归档情况统计工作。

11 完成 20__年度招标项目中标价格分析;做好本月开标项目报价资料以及主要建材市场价格的收集、整理、分析工作。

造价部

12 做好新进项目工程量清单、预算及招标文件的审查工作,确保预算准确性、控制价的合理性。

13 适应南北分区办公的需要,做好项目分区受理、报名、资料发放等工作的衔接;协助督查科做好法人约谈;做好二月份项目运行情况跟踪分析;针对整村推进项目和南北分区办理工作开展一次市场调研工作。

综合部

14 根据党建计划,组织开展好本单位各项活动;加强与校安办的`对接,做好中小学校舍安全加固项目招标的准备工作;结合会员管理制度,修改完善星级会员单位和交易员管理办法。

2024 年采购工作计划 篇 11 中油管道龙宇检测工程公司专业从事各种长输管道、锅炉压力容器、化工设备、石油储备装置,及配套管网的无损检测。同时,可以承接地下金属、非金属的检测和测绘工程。“十二五”期间紧密围绕公司整体发展战略,树立“科学、公正、作风严谨、质量第一”的基本理念,构建企业经营管理体系统,健全生产运行管控及组织保障体系,加大公司培训力度,不断提升施工项目建设和项目管理水平。

20xx 年，公司中标了兰州～郑州～长沙成品油管道工程无损检测项目，该工程项目本着“总体规划，分段实施”的原则，共分干线 4 条，支线 16 条。本人有幸被公司授权担任承接该管道工程无损检测项目检测责任师，全面负责该工程无损检测项目的管理工作。由于该工程涉及到的分部分项工程内容较广，竣工日期要求严格。所以，涉及到的工程外包，同时要求设备采购的进程必须满足项目进度的要求。

项目采购管理是从项目外采购所需产品和服务的过程。通过流程化、标准化的采购管理和运作，运用高效合理活动，可以达到降低成本、增加公司利润的作用。在采购时，通常需要满足一些基本原则，用以确保采购行为合理性、合法性。这些原则主要包括：成本效益原则、质量原则、进度配合原则、公平竞争原则等。

结合实际情况，本文主要围绕如何科学的制定采购计划，如何把握了采购的时机和方式、项目外包管理等分别进行如下论述：

一、项目采购管理的采购计划编制

业主单位严格要求投产日期，对于工程施工整体进度来说，这是一个硬性的指标，并在合同中做出了明确的约定。合同一签订，关于设备采购的各种问题随之而来，由于该工程的工期是固定的，而且时间相当的紧张；与业主签订的付款方式时，除合同签订后预付款之外，其他的付款全部是支付相应的进度款。更为困难的是临近年底，由于公司整体控制项目集权重，对于财务支配不能面面俱到的原因，能够用于该项目采购的资金不是太充足；大多数的目标合作设备厂商的付款条件一般是款到付款；分包商一般要求必须支付合同预付款等等。

本人作为该项目的责任人要为整个工程的实施过程负责，面对项目采购面临的种种困难，必须逐一克服。“凡事预则立，不预则废”，项目采购计划的制定便是第一要务。考虑到上述制约项目采购计划的各种因素，制定该项目的项目采购计划必须权衡诸如采购时间、采购方式、工程进度、当前价格、市场供求状况等各种因素。由于，施工进度计划是必须严格执行的，所以发生在施工进度关键路径上的采购工作必须按照时间严格执行，即使是损失采购过程的某些局部利益；没有发生在施工进度计划关键路径上的项目采购工作，我们计划采用各种技巧和策略与供应商展开洽商，力图最大限度地降低项目采购的成本。这样项目采购便基本满足了施工进度的要求。

二、策略的把握好项目采购的时机和方式

如前文所述，为使项目采购工作不至于耽误施工进度的进程。我们在进行与项目施工进度的关键路径有关的设备采购的过程中，不得已的牺牲了局部成本利益，为了能够弥补这些损失，我们就需要在进行某些项目设备的采购过程中策略的把握好项目采购的时机与方式。我们在采购管道探伤机的过程当中，有着与我们多年合作经历的某设备商透露：近期，我们需要采购的探伤机设备将会出现价格的调整，按我们现在的采购成本价计算，采购价格应该会下降 10% 左右。于是，我们及时推迟了采购计划中关于管道探伤机采购的时间。此举，为项目采购降低了整体成本；为能够顺利完成项目采购计划打下了坚实的基础。

三、项目采购的外包管理

外包是指企业利用外部的专业化资源为承包项目服务，从而优化资源，降低成本、提高组织机能和效率，充分发挥自身核心竞争力的一种管理模式。外包的优势主要有：(1)、强化核心竞争力；(2)、增强组织分裂的价值；(3)、规避经营风险；(4)、降低经营成本。我们进行工程项目外包时，一定要根据这些动机类型，结合甲方丙方特点，理清目标定位。基于无损检测施工外包管理的复杂性，要确保检测施工外包的主要目标实现，并能在组织级外包管理水平不断提升，我们必须合理地设计与外包相关的组织结构与角色工程界面。反思部分外包项目管理失控现象，发现企业在无损检测施工项目外包管理方面职责不是很

清晰，外包的策划、承包商的选择、监理执行等过程中怎么协同，目前主要取决与业主和高层意志，其他角色基本上缺位或虚位。

项目中还考虑到施工进度的要求和采购成本的制约，无损检测施工项目的实施由公司全部自行实施是不合适的。如表面渗透检测和超声波探伤中的母材清理部分。这样的工作，需要的一定量的普工和配套工具。通过分析，类似这种工作，最好的施工方式便是劳务外包。通过外包，我们既转移了部分施工的风险又节约了部分施工的成本。于是，我们决定采取部分施工外包策略。对于一家我们经常合作的施工单位是我们的优选外包单位，但是考虑到该工程项目中的上述外包工程工作量大、工期紧等诸多原因，我们意识到，把所有外包工程全部包给一家施工单位风险极大，为了化解这样的一些风险，我们最后还是决定将该工程中需要外包的施工分别承包给了3个施工单位。事实证明，由于我们在项目采购管理工作中采取了正确的外包管理，使我们的工程进展的比较顺利。

该项目历时数月，最终顺利完成了当初制定的目标任务，能够顺利实施，很大程度上得益于良好得项目采购管理工作，合理的制定项目采购计划；策略的把握采购的时机和方式；合理的管理采购外包，都是保障项目采购工作正确实施的关键因素。

本项目具有规模相对大、建设周期短的特征、建设能力不足等特征。针对此类现象，本项目科学地运用了信息系统项目采购管理的一般知识及其指导方法，包括科学的制定采购计划，如何把握了采购的时机和方式、项目外包管理。这种组合策略能够有效地制定项目采购计划并保障其顺利实施，降低了项目的成本，顺利地完成了项目。

2024年采购工作计划 篇12 一、20xx年工作总结

20xx年采购管理部在集团公司的正确领导下，围绕各项工作指导思想和工作主题，以降低采购成本，确保采购质量，提高采购效益为中心，真抓实干，拓展思路，求实创新。严格按照集团公司一体化管理制度，有序规范对两级公司的采购、分包进行管控，较好地完成了年初各项工作目标。

1. 年初工作计划的落实情况

根据集团公司20xx年工作会部署和年度十大重点工作安排，一是完善合格分包商、供应商资源库，二是建立主要材料价格信息库，三是搭建集中采购平

台，四是加强在建项目物资设备采购、专业及劳务分包招标过程管控，五是推进 V5 四期二十三冶 ERP 项目建设，各项工作计划落实情况如下：

（1）合格分包商、供应商资源库已在 V5 四期 ERP 系统中建立并应用，正在逐步完善和优化。

（2）长、株、潭主要材料采购指导价格信息库建立已完成，正在策划发布方式。

(3) 主要材料钢材“统购、分签和统付”集中采购平台已搭建，并有效运行，合作良好。部分子分公司已建立水泥、商砼、模板、木方等大宗物资材料区域集中采购平台。集团层面水泥、商砼、房建施工设备的集中采购、租赁做了充分的市场调研、分析和比较，根据分管领导意见，待集团公司供应链体系建立及供应链金融咨询完成后，再统一规划构建集中采购平台。

(4) 子分公司在建项目的物资设备采购、专业及劳务分包招标逐步完善和规范，过程管控得到了加强，对超规模的采购项目招标严格管控，全程监管。

(5) V5 四期 ERP 项目物资管理模块现状调研按项目推进计划节点如期完成现状调研、蓝图设计、需求差异分析、设计蓝图实现，系统功能测试，试点单位于 9 月 5 日成功上线，推广单位上线目标有望提前实现。

2. 年度主题工作推进情况

20xx 年是集团公司管理提升深化年，也是集团采购管理工作全面规划发展的第一年，采购管理部自成立后，迅速完成了部门组织架构的建立，规范部门岗位职责。一是高度重视管理提升活动开展，对采购管理提升工作进行了安排部署，岗位职责到位，责任到人。一季度以集团一体化管理体系文件为指导、完成了部门岗位职责和 workflow 设计，配合其他部门理顺了采购管理职能划分，工作交接，积极与子分公司实现义务对接和职能界面划分。二是以集团现有制度体系为基础。二季度设计完善了集团采购管理业务流程 37 个业务流程、报表 9 份，细化采购管理涉及的物资、设备采购及分包管理的各个制度模块，完成集团公司一体化制度修订完善工作，并建立“制度明确、流程清晰、审核到位、责任到人”的采购管理工作机制。三是建立完善合格分包商、供应商资源库和主要材料价格信息库。配合内控审计部完成对下属子分公司采购管理流程的检查与测试，查找自身管理上的不足，发现管理缺陷，督促跟踪整改落实情况。将集团的采购管理工作与同行企业全面对标，先后组织了 30 余次调研，分赴同行企业、子分公司和项目部，从“规范管理、集中采购、统一结算”层面进行纵、横向分析，对比相关企业在采购管理过程中的优劣势，学习同行企业的先进管理经验。项目分散采购模式随着一体化管理体系推行，逐步被两级公司集中采购取代，规模采购效益初显，子分公司区域集采逐步开展，取得了一定成效，全面构建集团主要材料集采平台，全面实现钢材战略采购，水泥、商砼和施工设备的集中采购与租赁平台正在有序推进。把风险预防作为管控重点，结合实际，深入推进项目材料采购和分包招标工作，强化项目采购招标管控，对项目材料采购、工程劳务分包招标规范流程，严格管理，全年对子分公司 66 个超规模项目的招标文件认真组织评审、全程参与开标，有效防范风险，采购成本有了一定下降，招标效益明显。为实现财务业务管理一体化，将标准化管理在 ERP 系统中固化，完成物料数据、供应商数据、客商数据收集、整理及系统录入，从上十万的物料数据中，通过制定物料分类、规格型号、描述及特征的编写规范，精简到 4 万 3 千余条，分包商、供应商数据 5400 余条，确保了系统数据的规范化和标准化，首次将采购规划和战略寻源工作固化于 ERP 系统中，有利于项目材料采购和分包统筹安排，合理采购。

集团采购管理提升工作尽管取得了一定成绩，但与集团公司的要求还存在很大差距。一是随着集团战略发展，采购管理工作的重要性凸显，集团公司已引起高度重视，但部分子分公司仍将采购作为生产的后期辅助行为来管理，忽视采购管理对企业整体战略的影响。甚至在采购管理方面还存在一些漏洞，造成企业效益流失。部分子分公司（事业部）采购管理制度不够健全，监管不全面，采购过程不规范，采购管理制度、规定没有得到有效执行与落实，成为摆设。随着 V5 项目的上线，集团公司的采购管理制度将逐渐完善，子分公司必须对采购管理工作的重要性重新定位。二是供应商（分包商）管理不到位。供应商（分包商）的准入、过程管理、考核评价与应用等未按集团公司制度和要求执行，对供应商（分包商）的考核评价客观、公平、公正性不强，在合作过程中缺少实质性的考核评价记录，产品质量和服务得不到满足和改进。三是信息资源共享不够。子分公司之间的信息资源互通渠道和机制未形成，不能充分利用合格供应商、分包商信息，增加了采购寻源寻的时间和过程。部分子分公司的优秀供应商、分包商信息资源不愿公开，在集团范围不能有效地实现信息共享。四是采购成本意识不强。项目施工过程中，生产原材料、生产设备、周转材料租赁等占比份额大，部分项目材料采购采用分散采购，采购单价不能做到最优，甚至存在暗箱操作行为，采购效益不能最大化。五是采购管理人员业务水平和专业知识相对低下，人员结构老化、力量配备不足，培训不到位。成本测算、招标组织工作权责没有明确划分。

3. 工作亮点

集团公司年初启动的 V5 四期 ERP 项目建设，通过对全集团采购管理业务现状调研、梳理，形成了 5 万字的调研报告。在现状调研报告基础上，引进行业标杆企业的先进管理理念，采用埃森哲方法论，组织广泛讨论，形成采购管理现状的 7 大关键发现，制定包括“37 个业务流程、9 份报表、若干模板表单”等要素的蓝图设计方案。创新提出“采购规划审核”、“价格信息维护”、“采购计划红线控量”等管理思路并在蓝图设计中实现，通过系统来解决“集中采购难实现”、“价格管控不及时”、“数量经常超标”等现实中的老大难问题。收集、整理集团公司物料主数据 43800 余条，供应商和分包商 20xx 余家，集团

资源库平台基本建立。在广泛收集各直属单位差异需求的基

础上通过蓝图设计审核，在系统中开发和实现，9月5日实现试点单位上线成功，推广单位上线目标有望提前。

集中采购平台的建立作为年度重点工作全面推进，年初与五矿发展签订的钢材集中采购战略框架协议，在新开工项目的钢材需求采购予以落地，基本实现协同采购，截至11月底，与五矿发展签订钢材采购合同量121900吨，完成配送量64048吨，预计年底合同签订量达到130000吨，配送量达到80000吨。钢材集采合作双方建立了定期沟通协调机制，战略集采平台有效推进，运行良好，采购成本明显降低。

内部招标管理有序开展，逐步规范，两级公司项目材料采购、劳务（专业）分包超规模项目的内部招标相关部门全程参与，严格管控。截至11月底共组织内部招标项目411个（不含集团协同战略采购，部分子分公司区域集采和年度供应商招标采购），累计招标估算金额约19.6亿多，招标估算值与合同估算值累计差额约1.2亿。

4. 存在的主要问题与不足

（1）集团公司

一是部分员工和团队责任意识、危机意识不强。必须着力培养站位高远的大局意识，主动有为的发展意识，勇于担当的责任意识，思源求进的感恩意识，埋头苦干的奉献意识，快速跟进的效率意识。二是执行力建设不到位。应完善、优化薪酬绩效体系和考核评价机制，客观公平严

格考核。三是五矿资源平台和资金平台优势有待发挥，资金杠杆效应不明显。必须强基固本，苦练内功，用精细的管理、精诚的服务、精良的品质做好五矿内部协调项目，同时紧跟国家政策形势和发展方向，充分发挥投资业务的规模效益和社会效应，将房地产和投资业务放在保障房和棚户区改造项目上。四是资源整合能力差。必须发挥企业优势，探索混合所有制模式，激活项目经营方式，整合社会资源，深耕区域市场。五是缺乏低成本核心竞争力。狠抓项目责任目标成本测算工作，强化项目管理最优成本意识，打造有利于两级公司发展的供应链管理体系。

（2）本部门

一是部门及业务条线管理人员专业知识欠缺，管理能力不强。应加强学习和培训，按照集团三个“一批”人才培养举措，打造一致高效务实的采购管理团队。二是思维方式陈旧，管理理念滞后。必须改变观念，创新管理，培养应变能力，不断完善自我。三是团队工作激情和合力不强。注重团队培养，加强团队建设。

二、20xx年主要工作计划

20xx年采购管理部将围绕集团公司工作主题和指导思想，更新观念，改变思维方式，创新管理手段，认真履行好服务、指导和管控职责。

1. 全力打造集团公司供应链管理体系，培育项目低成本核心竞争力。行业内外环境的变化促使施工企业需要从供应链管理角度提升自己的核心竞争能力，根据集团战略规划，借助外部专业团队从供应链战略、组织管控、制度流程、绩效管理、能力建设、信息技术等层面进行研究，在一季度构建集团公司未来完整的供应链管理体系，二季度开始对体系进行宣贯、执行。

2. 全面推进 V5 四期 ERP 上线应用，助推集团一体化管理制度有效落地。在 ERP 项目试点单位成功上线的基础上，分析得失，完善差异，总结经验，指导帮助推广单位在一季度实现全部上线，通过财务倒逼，促使采购管理业务在系统完成，实现业务财务一体化。

3. 继续搭建主要材料集中采购平台，挖掘采购规模效益。在 20xx 年对水泥、商砼、施工设备市场调研和同行标杆企业集中采购调研、分析、比较的基础上，进一步寻找战略合作伙伴，集团层面建立水泥、商砼、施工设备等战略集采平台，子分公司建立项目其他主要材料年度集采平台。不断完善和优化两级公司集中采购体系是 20xx 年集团采购管理工作突破的重点。

4. 进一步完善分包商（供应商）管理，做好合格分包商（供应商）的开发和维护。子分公司合格分包商（供应商）资源库已建立，必须优化完善分包商（供应商）的准入、管控、考核、评价、运用机制，从合格分包商（供应商）中挖掘培养一批优秀的合作方，同时引进整合一批有实力、诚信好、服务优的社会资源或企业，建立集团公司战略分包商（供应商）资源库。

5. 不断完善招标工作机制，规范招标行为，最大限度挖掘采购、分包效益。20xx 年集团公司结合子分公司和项目实际，创新招标工作机制，进一步加大对项目物资、设备和分包招投标工作的指导、检查力度，及时协调物资、设备和分包招投标工作中的重要问题和重大事项。着力解决招标工作流于形式，被动应对，成效不显等问题，坚决杜绝先招标后评审、边评审边招标现象。

6. 加大培训力度，强化采购管理队伍能力建设。加强对采购管理人员的责任意识和危机意识教育，引导他们改变传统的采购管理理念和工作方式，培养适应变幻莫测的市场能力，开展职业道德、风险防控、议价能力、谈判技巧等方面的专业培训，努力培养一只满足集团战略发展需要的供应链管理优秀团队。

2024 年采购工作计划 篇 13 一、进一步发挥中心职能作用，扩大政府集中采购规模和范围

（一）继续扩大政府集中采购覆盖面，做大政府集中采购规模。一是积极配合省财政厅编好省直政府采购预算和政府采购计划，确保纳入政府采购预算和政府采购计划的政府采购项目均通过中心依法规范组织实施，实现应采尽采，

力争采购规模比上年增长 20%以上；二是积极配合省财政厅适时调整政府集中采购目录，扩大政府集中采购项目范围，增加品种，强化政府集中采购目录的可操作性和执行的严肃性。

（二）扩大货物类协议供货采购和服务类定点采购的范围。一是完善现行有关协议供货管理办法，将货物类协议供货采购范围扩大到部分公务用车、办公家具等；组织实施好第二期货物类协议供货采购工作。二是会同省财政厅将服务类定点采购范围扩大到因公出差住宿、会议、培训等项目；探索实施工程监理和信息系统集成监理等定点服务采购工作。三是推动与沈阳市和周边各市共同打造统一的协议供货市场和定点服务采购市场，实现区域采购成果共享，提高政府集中采购的规模效益。

（三）扩大工程采购项目规模和范围。一是会同省财政厅进一步推进修缮、装饰工程、系统集成、网络工程和其他各类工程项目的政府集中采购工作；二是配合省财政厅积极探索推进财政性资金投资的基本建设工程项目实施政府集中采购，在现行工程建设管理体制和实施方式框架内，谋求切入点，在工程监理、工程设计方案选择、材料设备采购等方面取得突破，推进工程政府集中采购工作。

二、完善制度体系，夯实工作基础

（一）制订和完善各类标准化范本基本格式，强化内部管理制度健全和落实工作。一是建立定期检查考核制度，强化中心内部各项管理制度的落实；结合中心运行实际情况，适时制定和完善相关管理制度。二是制发《辽宁省政府采购中心采购文件范本基本格式》、《辽宁省政府采购中心货物类采购项目需求落实情况范本基本格式》、《辽宁省政府采购中心工程类采购项目采购单位需报送的材料范本基本格式》、《辽宁省政府采购中心开标、评审所需文件范本基本格式》和《辽宁省政府采购中心开标、评审所需表格范本基本格式》。三是配合省财政厅制发货物、工程和服务政府集中采购项目合同范本基本格式。四是组织编写《政府采购知识问答》、编印《辽宁省政府采购中心内部制度汇编》（二）和《政府采购法规制度汇编》（二），进一步提升中心制度化建设水平。

(二) 加大“辽宁省政府采购管理信息系统”的应用工作力度。一是中心内部实行联网操作，中心与省政府采购管理办公室实行网上办公，对政府采购方式审批、交易流程、合同备案、信息统计等实现电子化管理；二是拓展信息系统应用功能，研究开发采购单位和供应商操作平台，申办中心电子认证体系，试行网上竞价采购方式；三是推进电子评审系统的应用，探索试行网上招标、投标、评标，确保政府集中采购的公正性、权威性和严肃性。

(三) 大力推进“三库”建设。一是建立省直政府集中采购供应商登记制度，收集供应商基本情况，在此基础上，建立中心供应商信息库；二是配合省财政厅进一步完善“辽宁省政府采购评审专家库”，实现“辽宁省政府采购评审专家库”与省发改委“辽宁省评标专家库”两库联网，整合评审专家资源，实现专家的资源共享、动态补充和随机抽取；三是完善现有“省直采购单位信息库”建设，夯实相关基础工作。

三、完善工作机制，提升规范化操作水平

(一) 完善“四个体系”建设。一是进一步完善采购项目论证体系，制定重大采购项目聘请专家论证暂行办法，完善中心内部和直接邀请潜在供应商对采购文件论证制度，实施重大项目采购文件网上公开征求意见的办法，切实提高采购文件编制质量。二是以货物类协议供货采购和定点服务采购项目为重点，进一步建立健全服务跟踪考评体系。进一步健全供应商承诺制度、价格和服务的管理监控机制和供应商履约考核机制；根据货物类协议供货采购和定点服务采购的协议约定对实施情况进行跟踪和市场调研，督促中标供应商按照协议约定履行价格和服务的承诺。三是进一步完善绩效考评体系，强化中心内部管理，以项目完成时间、采购成功率、供应商质疑投诉率、采购项目节支率、采购单位满意率、供应商满意率等为主要内容的指标考评体系，科学评价各处工作。四是建立行业联动体系，组建辽宁省政府采购协会，加强行业自律，促进行业规范化建设，为省、市、县（市）、区集中采购机构的沟通、协调和交流搭建平台。

2024年采购工作计划 篇14 一、采购目标

1、确保商品质量：优先选择具有良好信誉的供应商，确保采购的商品符合

国家相关标准和规定，保证商品质量可靠。

2、控制采购成本：通过合理的价格谈判、采购策略调整等措施，降低采购成本，提高采购效益。

3、优化商品结构：根据市场需求和顾客反馈，不断调整商品结构，确保超市商品种类的丰富性和多样性。

4、提高采购效率：优化采购流程，缩短采购周期，提高采购效率，确保超市商品供应的及时性和稳定性。

二、采购计划

1、供应商筛选与评估

对现有供应商进行定期评估，确保供应商的. 信誉、质量、价格等方面符合要求。

积极寻找新的优质供应商，扩大采购渠道，提高采购灵活性。

2、采购策略制定

根据市场需求和商品特点，制定合适的采购策略，包括价格谈判、采购数量、采购周期等。

定期分析采购数据，评估采购策略的有效性，及时调整采购策略。

3、采购流程优化

对现有采购流程进行梳理，找出流程中的瓶颈和问题，提出优化建议。

实施采购流程优化措施，提高采购效率，降低采购成本。

4、商品结构调整

定期分析销售数据，了解市场需求和顾客反馈，及时调整商品结构。

根据市场需求和超市定位，引入新品类和新品牌，提高超市竞争力。

三、采购风险控制

1、供应商风险：建立供应商黑名单制度，对违反合同、质量不合格的供应商进行惩罚和淘汰。

2、价格风险：加强市场价格监测，及时调整采购价格，避免价格波动对采购成本的影响。

3、库存风险：建立科学的库存管理制度，根据销售数据和市场需求，合理控制库存水平，避免库存积压和浪费。

4、质量风险：加强商品质量监管，建立严格的质量检测制度，确保采购的商品符合国家相关标准和规定。

展望未来，我们将继续关注市场需求和顾客反馈，不断优化商品结构和采购策略，提高超市的竞争力和市场占有率。同时，我们还将加强与其他部门的沟通与协作，共同推动超市业务的持续发展。

2024年采购工作计划 篇15 随着公司行业竞争力的不断走强，对公司采购管理工作和业务技能提出了更高的要求。为了使采购部能适应公司发展的需要，现对20__年采购工作做如下规划：

一、目标计划

1、适时：原辅材料以物控计划为准，及时准确到货，保证供货的及时性，无断料情况发生。

2、适价：

①原材料方面在保证质量的前提下，经与兄弟公司分析比较不得有高价项发生。

②零星物料总体采购价格在均价的基础上下降3%，同时单体物料经与兄弟公司比较，不得有价高8%的采购动作发生。

3、适量：原材料、零星物料按申购要求适量到货，每批次数量不短货，不超计划来料。

4、适质：按申购要求保证所购物料的质量，不购质量差、影响生产的物料。

二、达成措施

1、适时

①加强供应商评审工作，确保我司选择的每一个材料供应商都具备百分之百的保供能力。

②开发供应渠道，改变某些材料只有单一供应商的现状，20__年着重开拓带钢、砂、石供应商，同时维持好减水剂、端头板、烟煤目前两家供方共同供应的良性竞争的局面。

③针对某些特殊时期易造成供应紧张局面的材料，发掘潜在的供应商及新的供应方式，例如水泥方面，预计受节能减排及拉闸限电影响，福建水泥市场仍维持供不应求的局面，计划开发炼石及台泥以外的本地水泥生产制造企业，支持鼓励开发 522 水泥，并建立长期稳定的供应关系，同时评估建立水泥卸货码头以海运方式导入异地水泥的可行性。

④提高采购员认识，视供应商为我司材料仓库，实时了解其库存情况及生产进度，将事后的跟催转化为事中的稽催以保证供货的及时性。

⑤属于异地采购的，做好本地供应商开发，避免因较不可控的长途运输时间造成生产中断。

2、适价

①综合全面的评估供应商后进行等级划分，加大采购量，以量为筹码进行议价。

②前瞻分析材料行情走势，适时签订长期的定价供应协议，以减少行情上涨带来的成本压力。

③导入良性的竞争，促使供应商不断优化成本提升产品优势。

④与营口公司联合较大批量采购拉丝线材，同时开发更具竞争力的物流公司承运，以减少钢材南北价格差距大时带来的高成本压力。

⑤及时准确的预测钢材价格走势，做好公司内部沟通，灵活机动的调整钢材采购方式利用每一次钢价波动降低采购成本。

⑥计划深入了解钢材期货，利用公司用量稳定，资金雄厚且钢价信息广的优势为公司节约成本。

⑦零星物料方面，合理利用兄弟公司的采购信息，积极的与生产部配合开发替代品减低成本，同时分析财务部每个月的价格比较情况，将降幅不理想且批次金额大于 1000 元的物料逐一列出，做为实时的重点关注对象，由部门经理参与采购，通过谈判及更换供应商的方式来达成降价目标。

⑧继续维持现有的成熟的采购程序。

3、适量及适质

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/207026060141010000>