

公司采购部明年工作计划范文

公司选购部明年工作方案范文（通用 33 篇）

公司选购部明年工作方案范文 篇 1

时间最终翻到 20xx 年了， 细细回味梳理着已经送走的 xx 年，感慨万千，收益颇多!在过去的一年里，总的来说自己成长了不少，熟悉了许多新伴侣，带给了我许多新观念，新的启发!在这一年里，也经受了许多坎坷!我想人生的路就是这样吧，当你经受了，自己的思想才有新的境界，才能更快的成熟!

首先特别感谢三立为我供应了一次进展的机会。步入三立已三月有余，在各位领导及同事的关怀与互助下，逐步对公司有了新的熟悉，让我在新的环境中开头了新的起点。

这几个月以来，渐渐的从最初的一无所知到慢慢了解公司一些作业流程、规章制度，渐渐融入了三立这个大家庭。始终喜爱用家来形容公司，或许有家的感觉是比较暖和，而个人又简单对家产生依恋和赋予责任感。突然想引用一句话"三立是我家，胜利靠大家"。公司是一个团队，只有依靠大家的力气，公司的各项制度才能得以实施，从而走向更高的境界。

在这三个月所接触的工作中，发觉了许多弊端，如：

一、 ISO 的推行过于形式化

许多人把 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，以满意顾客需求。从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，未并真正执行。且大部份文件并不相宜公司目前状况，尚没有有效利用。而导致在产品追溯时无依据可查，对后续所发生之特别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、 20xx 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，而最终达到肯定的目标。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，都应当制定一个较为合理，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缘由分析、处理对策及预防再措施。

三、 方案执行度不力，造成等待铺张

由于生产原料供应中断、作业不平衡和生产方案支配不当等缘由造成的无事可做的等待，被称为等待的铺张。生产线上不同品种之间的切换，事先预备工作不够充分，势必造成等待的铺张;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;上游的工序消失问题，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，也是造成等待铺张的重要缘由。

四、 物料未能得到有效管理

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

致库存帐物卡不符，物料确认不精确，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。严峻影响生产进度，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，已严格要求全部领料、补料必需凭领(补)料单方可发料，且遵循《产品交付管理程序》办理。并严格根据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削减的状况下，选购金额已明显降低 100 万人民币。由此可见，掌握库存材料对公司资金的流淌起着打算性的作用。

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，为了不铺张生产力量而不中断生产，增加了在制品，使得制品周期变短、空间变大，还增加了搬运、积累的铺张，带来浩大的库存量。

六、管理不当

经常问题发生以后，管理人员才实行相应的对策来进行补救而产生的额外铺张。这些问题由于事先管理不到位而造，科学的管理应当是具有相当的预见性，有合理的规划，并在事情的推动过程中加强管理、掌握和反馈，这样就可以在很大程度上削减管理铺张现象的发生。

七、 内外沟通有待加强

每一个办公区，应当是布满温馨、和谐的气氛，随之才会有一份好的工作心情。可是，公司部份人员却经常火气冲天，出言不逊。造成对同事、员工、供应商的不敬重。工作面前，人人公平，何不是建立在一种公平、互助之基础上。

八、5S 实施不到位所带来之危害

序号 铺张表现 危害

- 1 成员仪容不整 有损企业形象，影响士气，易生危急，不易识别
- 2 设备布置不合理 半成品数目大，增加搬运，无效作业
- 3 设备保养不当 易生故障，增加修理成本，影响品质
- 4 物品随便摆放 易混料，查找费时间，易成呆料
- 5 通道不畅 作业不畅，易生危急，增加搬运

建议改善措施：

一、 的确推行 ISO 体系，已成立 ISO 专案小组，督促各项工作依流程办理，完善公司制度。其详细负责项目如【附件一】

二、 在十一月份的管审会议中，针对 xx 年度各部门品质目标做出相应之争论，并由董事长制定了较为合理，有效之可量测性质量目标。盼望各部门能严格执行，依要求做出相应对统计，对策并持续改善，提升公司效益，降低产品成本。其质量目标如【附件二】

三、 事先策划是每个部门不行缺少的一部份，如在生产排产前，事先确定人、机、料、法、环是否足够，能否满意生产所需。有事前周密的策划，必能削减相应之停工待料、生产线劳逸不均等现象的存在。

四、 有了一个良好的策划，严格依照方案执行，并协调所发生之特别状况，依循 P-D-C-A 过程方法，对每一项工作的改善起着打算性的作用。

五、 建立合理的常规材料平安存量，尽量避开人为的制造过多不相宜之材料，造成公司成本的铺张。

六、 ISO 中有八大管理原则，若敏捷运用，对事前预防应当是有特别重要的作用。每一项工作必是团队的参加，则需要有效利用以下原则：

- a) 以顾客为中心的组织：满意顾客需求并争取超过顾客的期望。
- b) 领导作用：领导层的目的是保证整个体系的目标能够完全得以实现，使员工充分参加实现所制订的目标。
- c)

全员参加：整个体系的实施胜利非常依靠公司全部员工，只有大家充分参加才能使全员的才能为公司带来收益。

d) 管理的系统方法：为实现目标，有利于提高各部门的有效性和效率。

e) 过程方法：这是一个循环模式，任何一项工作，经需要经过相宜的策划方案，然后再严格执行，以确认最终实施的效果是否达到预期所想，从而做出相应之修正。

f) 持续改进：目前公司所从事的每一项工作中，都需要经过努力，持续不断的订正之前不相宜之方法，以寻求更有效之方法使工作业绩再上一台阶。

公司选购部明年工作方案范文 篇 2

20xx 年选购部工作主要围绕以下项度开展。

一、降低选购成本

1、20xx 年我们要协调好各供应商之间的关系，谈判延迟付款，缓解公司资金压力

2、20xx 年针对公司常用规格板材、原料物料辅料，要多家走访，市场询价，不单一选购，力争每次所选购的价格在市场上都比较有成本优势。坚持"同等质量比价格，同等价格比质量"

3、目前请购部门分散(请购人员太多，请购部门太多)，后期公司是否可对这方面进行整合，全部请购信息由请购人先提交到仓库，由仓库依据现有库存状况再统一制作请购单，这样有利于集中归口请购，削减不必要的选购，削减重复选购，起到有效监督选购物资的机制。同时货品到公司，统一交到仓库，集中由仓库收货入库，没必要去找各部门助理收货，削减许多不必要的时间，大大提高工作效率，同时又能使物资进入仓库进行有效的入库和出库的数据管理;提前选购方案性：针对目前选购频繁、每月选购稳定的物资(同时是稳定的客户的产品)，因目前客户的量在增加，从客户到业务，业务到生管，生管到选购，考虑提高平安库存量，建立更合适的备货数量，提前选购，方案集中选购，目标是能做到一月选购一次或者提前两月三月选购一次的方案性更强的选购，充分的确保了公司生产上的有序，更能满意客户的需求，同时批量选购，方案选购更有利益选购对供应商价格谈判的优势，合理降低选购成本;

4、多查找直接供应商，削减贸易和中间商的周转;削减上门提货的状况，多让供应商直接送货到公司，合理降低选购成本;20xx 年度降价谈判，根据供应商年度供货状况，合理要求供应商做有比例的降价选购，有效降低选购成本

二、确保产品质量

质量是企业生存的根本，20xx 年我们要严把质量关，大到原物料，小到五金螺丝螺帽，都要仔细负责对待。逐步建立一套有效的供应商管理制度对其进行管理;平常与供应商勤沟通，向供应商学习、多了解产品的使用性能

三、供货的准时性

目前公司的选购流程还在不断的完善中，但因生产方案变动无序、销售急单等缘由，常消失选购物资延期交付，供应商供货不准时等现象。20xx 年选购工作要在供货准时性上下功夫，首先，结合公司实际选购状况，对供应商进行评审、考核，合格后纳入《合格供应商名录》。在合格供方中择优选取，保持准时供货渠道。其次，保持相对稳定的供应渠道，实行同时对多家供应商方法，不仅质量比三家，供应商排产速度、发货速度也要比较，避开 "一对一"供货，给企业造成损失。最终，督促生产部门供应相对精确 的选购方案，且建立相对平安的库存数量

四、供应商管理

开发新供应商，针对只有一家或者有两家但因种种缘由不能满足我司需求的供应商，做调查后需开发备用供应商，以降低选购风险，同时让供应商的品质、交期、成本具有竞争优势；

2. 针对 ts 精神，对目前供应商进行季度和年度评核，到供方现场评估等方式，对于条件无法达到我司评审要求的，依据我司评审条件，要求其整改，经整改任不达标的供应商，进入公司淘汰机制；

3. 全部原物辅料和外加工以及模具供应商，全部纳入质量协议约束管控，增加供应商供货准时性、提升供应商品质意识、规范供应商惩罚机制；

4. 整合五金供应商，前期小五金耗材等比较零星，供应商、价格、交期、品质等比较杂乱，现在对相关供应商进行整合，实行“集中选购、就近选购；以多带少，量大拉小”的选购模式，使供方能乐观有效的协作服务我司，削减选购专人专车亲自外出选购的人工成本，降低选购产品的单价，有效提高送货的准时性，充分满意了生产需求，对于前期小五金的零星杂乱，认真进行了梳理和深化的熟识，目前的五金耗材选购满意了工程、技术、仓库、生产的使用需求，供应商的交货准时性、产品稳定性、价格优势性大大提高；

5. 改进供应商的选择。在进行供应商数量的选择时既要避开单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商担当的供应份额充分，以猎取供应商的优待政策，降低物资的价格和选购成本。这样既能保证选购物资供应的质量，又能有力的掌握选购支出。

6. 公开公正透亮，选购比价都在三家以上，有的多达十余家参加，增加阳光选购透亮度，真正做到降低成本、爱护公司利益。

五、协调好各部门之间的关系。

选购部做为一个服务性部门，将谨记自己的职责，将一切以公司为重，与销售、生产、技术、财务各部门之间搞好关系。要与各部门勤沟通、勤学习。乐观主动工作，提高生产效率，为公司进展供应助力。

六、细化选购管理流程

公司管理最明显的体现在流程管理上，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化选购管理流程，从而全面提高公司选购管理水平。

七、提高部门工作员工的业务素养和责任感

除公司应组织人员进行培训外，还注意在平常的每项详细工作和每个工作细节中不断的提高业务素养，同时反复强调选购人员的责任感，强调每个人对自己选购的材料设备负责究竟，保证了对材料、设备有效的追踪。增加员工乐观性，让员工充分发挥自己的特长。

八、选购信息反馈

选购部门对于正常和非正常的供应商送货，都应当第一时间反馈到生产等请购部门，确保送货信息的准时性和有效性。平常多和生产、销售等部门沟通，多了解供货信息和材料备货状况，多和上游供应商联络，确保选购信息得到有效的传递

以上是选购部门 20xx 年工作方案，在以后的工作中，不管是困难重重还是多姿多彩，我部门全体成员都会与公司同事一起共进退，同担当。总之，选购部门在工作上还有许多不足之处，这都是在接下来的工作中需要完善的。同时，也会尽最大努力来学习和积累阅历，更好的完成工作，不要傲慢，连续努力，以便取得更好的成果，为公司进展贡献力气！

公司选购部明年工作方案范文 篇 3

作为公司选购部的负责人，近期，我根据公司总体工作部署和要求，紧紧围绕“保供应，降成本、促销售”的工作思路，深化进行市场调查，细心讨论价格规律，明确了个人的工作定位，并制定了的工作方案。

一、个人定位

通过深化调研，针对唐山、天津、上海、无锡、南京五个市场，我认为应从以下几个方面进行定位：

一是加强公司管理，提升精细化管理水平。为了适应更加严酷的市场挑战，公司的各项管理应当更加精细化，用标准化、流程化的业务模式统一规范选购和经营的各个环节，最大限度的降低办公成本。为了培育稳定的客户群体，巩固客户的忠诚度，应当加强下游用户的走访，了解用户的共性化需求，针对用户的需求指导选购，保证供应的产品满意用户的共性化需求，建立我们与用户之间稳定坚固的供求关系。

二是加强销售管理，乐观开拓市场。通过几个分公司的业务状况可以看出，唐山、天津市场紧靠上游钢铁生产厂，对于原料的组织有很大的便利和潜能，加上天津滨海大开发，也将带来巨大的需求；南京市场作为连接西北的重要枢纽，随着西北建设的深化和扩展，国家对西部基本建设的投入不断加大，将来肯定会发挥更加重要的集散作用，应在搞好销售的前提下，侧重建筑用钢的销售和努力扩大仓储业务，为将来进一步拓展西北业务做好预备；无锡市场紧靠华南地区，高新技术企业林立，设备装机水平高，加工精度高，对钢铁产品的质量要求和共性化标准将给业务拓展带来更高的挑战。应锁定高附加值钢铁产品，如汽车、家电用钢，多组织能够满意用户高端需求的钢铁产品。

三是加强选购管理，降低选购成本。个人认为，作为唐山、天津两个市场应当重点以钢铁产品的选购为主，依据市场的形势、国家政策的调整和区域基本建设的投入，有针对性的进行选购管理和选购量的定位，适时有预见性的加强钢铁产品的选购，在保证数量和质量的前提下努力降低选购成本和运输成本，保证公司整体经营达到利益最大化。

二、工作方案

20xx 年是国家十二五规划的第一年，按中国的进展模式，明年国家在建设上会有肯定的启动。针对这种形势，我们要重点做好以下几方面的工作：

一是搞好资源选购，增加公司利润。对每个市场做相对的资源选购，以利于本地市场的需求。在市场需求方面，大部分工地对螺纹、线材在选购上的要求一方面保证产品是国标，另一方面在市场上销售价格要有优势，要满意这二方面的需求，保持货源稳定，充分发挥各地市场的优势和作用，在带钢、热轧 sphc、螺纹等选购上要确保利润。充分利用唐山、南京二处仓储物流基地，缓解公司的销售节奏，市场好转的时候，使仓储成为公司的蓄水池，市场启动时为公司制造可观的利润。

二是加强市场调研，抓好物流和合同的跟踪。进一步加强对市场的调查讨论，既要把握钢厂资源生产的比例，又要把握国际市场的瞬息万变，矿石的选购成本以及国际经济危机冲击带来的成本摇动，对公司的每个环节都要作为市场的洞察者，时刻为公司的进展和利润的增长尽一份自己的责任。同时，加强上海商务部的管理，抓好物流和合同的跟踪，做好往来合同、钢厂发货、与钢厂结算等各环节的工作。

三是加强内部管理，提高全员整体素养。注意员工素养培育，加强全员业务素养培训，同时实行以老带新的方式，将岗位培训与实际业务相结合，使员工能够尽快适应岗位的需要。完善人员日常管理方案、绩效考核方案，进一步强化内部管理，提高全员整体素养，努力建设一支能吃苦、能攻坚的职工队伍。

总之，在的工作中，我要虚心向其它部门学习工作和管理阅历，借鉴好的工作方法，不断提高自身的业务素养和管理力量，进一步强化敬业精神，增加责任感，对待工作高标准，严要求，尽最大力气的去降低成本，提高效率，集中大家的才智和力气，团结全都，克服困难，为公司在新的一年里制造更好的经济效益贡献力气。

公司选购部明年工作方案范文 篇 4

脚步已在收获与阅历中迈过，回顾自己三个月来的工作，回想走过的脚印，深深浅浅的三个月时间，有欢乐，有泪水，有小小的胜利，也有淡淡的失落。20xx 年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。树立“为公司节省每一分钱”的观念，乐观落实选购工作要点和制定的工作方案。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节省成本”的工作原则。然而，面对着 20xx 年，我思绪万千，我这个部门是选购部，而我是一名公司信任的选购员，我深知在这样经济紧缩的时间里，能够为公司节省每一分钱，尤为重要，以下是我绽开的 20xx 年选购工作方案。

一、组织实施“阳光选购策略”——公开透亮 的按选购制度程序办事，在选购前、选购中、选购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

(一) 完善制度，职责明确，按章办事。

(二) 工作要公开公正透亮 。

(三) 选购效益全线凸现。

(四) 监督机制基本形成。

二、围绕掌握成本、选购性价比的产品等方面开展工作

三、进一步加强对供应商的管理协调

四、加强对材料价格信息的管理

20xx 年选购部进一步加强了对材料信息的管理，每一次材料的方案、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、以备随时查阅、对比。

五、提高自己的素养和责任感

六、20xx 年将详细从以下几方面予以改进：

(一) 细化选购管理流程

(二) 改进供应商的选择。

(三) 货比三家，择优选商。

在进行供应商数量的选择时既要避开单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商担当的供应份额充分，以猎取供应商的优待政策，降低物资的价格和选购成本。这样既能保证选购物资供应的质量，又能有力的掌握选购支出。

(四) 建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的牢靠信息。

(五) 建立同一类货物的价格名目。

以便选购者能进行比较和选择，充分利用竞争的方法来获得价格上的利益。

(六) 选购员依据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后，选购部提前介入，争取赢得时间，降低选购成本。

在 20xx 年的工作中，我要虚心向其它部门学习工作和管理阅历，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论学问，不断提高自身的业务素养和管理水平。使自己的全面素养再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增加责任意识，提前完成工作任务。同时我部门盼望公司各个部门出新、特别的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、改进弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力气。

公司选购部明年工作方案范文 篇 5

一、企业电子商务材料选购问题分析

（一）选购品种分类管理不健全

企业在选购管理方面，八成的选购成本通过两成的选购品种分类上就可以表现出来，尽管企业已采纳电子商务选购成本模式，但目前仍旧没有达到成熟，全面升级没有实现，与当前电子商务材料选购模式不匹配，无法全面掌控选购品种并进行分类管理。

（二）信息渠道狭窄引致盲目选购

电子商务的全面进展，使企业选购从单一的计算机运用转变为完善的电子商务选购，给物资选购带来了良好的契机，扩大了选购渠道，削减了选购风险。大大提高了选购管理的效率。但目前电子商务选购模式还没有广泛使用，推广力度欠缺。各企业和供应商之间相互封锁供应商信息、生产状况和市场行情。供需双方沟通不畅，造成企业电子商务材料选购活动具有明显的被动盲目性质。

（三）选购与内部各部门协调性差，影响选购整体进程

在企业中，各个部门都是选购流程的重要组成部分，电子商务材料选购模式要求企业内部各部门之间紧密帮助。目前企业的选购部门与其他部门相互独立、分别开来，部门之间的界限非常严明，对企业电子商务材料选购整理流程的协调性造成了肯定程度上的阻碍。

（四）供应商关系管理不科学

与关键供应商合作只是在交易层面，缺乏与他们深层次合作关系的培育；同时供应商评价体系，供应商激励机制和淘汰机制也还没有建立。突发供应商流失或变更状况，没有应变措施，无法主动应变，势必对企业生产运作造成影响。

二、电子商务材料选购模式创新思路

（一）集中选购模式

集中选购就是有共同需求的不同企业参加第三方选购组织平台（类似团购），与供应商签订同一合同，实现大批量订购，利用规模优势，提高议价力量，电子商务集中选购模式秉承“节省即为制造”理念，这种模式一般可节约成本达到 20%-30%，从而达到降低选购成本，提高企业效益目的。

（二）联盟网站选购模式

多家相同的需求的买方企业共同建立选购网站以共享供应商资源、创新出选购联盟网站选购模式。共同出资，共担风险，在肯定程度上降低企业的成本和风险。联盟网站选购模式利用集中机制优势，吸引供应商的留意，并主动查询信息参加进来。增加了买方的市场势力。联盟网站选购模式比单独的自用选购网站模式给企业带来更多的利润空间。

（三）订单选购模式

供大于求的市场变化，企业的选购观念要随之转换为订单选购模式，根据订单进行选购，可以最大限度降低库存。削减选购部门的成本和库存积压。建立与企业订单选购相关供应链的供应商信息共享，供需双方共享订货信息进度准时反馈，订货方案修正等信息，实现供需双方有机协调协作，促进供应商的订单选购供应响应速度。并最终建立更大的企业竞

争优势。

上述企业实际应用中的几种电子商务材料选购模式创新都各具优势, 并有不同的适用范围。企业选购要向网络转型, 最大限度地利用电子商务带来的便捷和利益, 需要选择适合企业自身的电子商务材料选购模式。

三、实现电子商务材料选购创新的关键环节

（一）企业内部与外部协同同步化

高效能的企业电子商务材料选购得以实现要做到企业内部与外部协同协作。一方面，企业内部要处理好电子商务材料选购模式的优化过程中选购部门与其他相关部门（尤其是生产部门）的流程重组，渐渐从注意功能集合向注意流程重组上转移，加强选购流程在企业内部的沟通和协调，充分发挥选购职能。另一方面，企业电子商务材料选购工作更重要的是与外部供应商企业协同，这种协同不仅包括与供应商在库存、需求、选购价格等方面通过信息的共享，还涉及到调整选购方案，选购方案执行的全程协同。

（二）供应商关系管理科学化

在供应商合作关系的管理上，供应商的选择是重要环节，企业要建立针对选择供应商的评估体系，做好供应商梯队应急预备。从战略角度动身与合作供应商建立深层次合作关系，制定共同的产品开发方案，利用电子商务将选购流程和供应商的工作过程连接起来，双方互通信息并可直接处理电子商务方面的综合业务。

（三）选购流程管理合理化

企业电子商务选购流程核心设计特别重要，要处理好企业生产方案，物料需求方案、选购业务之间的协调统一。通过对企业需求的全面综合分析，制定出具体的明确的选购方案；提前做好供应商关系培育工作，以避免大量常规选购会突然以随便性、临时性选购的形式消失，导致选购成本突发性大幅增加的现象发生。

（四）选购绩效评估体系制度化

必需将选购进度-材料质量-选购成本-选购周期-供应精确率-库存周转率-服务满足度等指标纳入企业电子商务材料选购绩效评估体系，要实行制度化按期定时与不定时的方式进行评估，准时发觉问题，准时有效解决问题，确保选购目标得以实现，促使选购绩效不断提升。

四、结语

电子商务材料选购模式创新，可提高选购工作效率和工作质量；规范选购业务流程，削减随便性，最大限度削减了选购中间环节，降低选购费用及选购成本，提高企业效益。实现企业电子商务材料选购模式创新的真正跨越。

公司选购部明年工作方案范文 篇 6

20xx 年的工作已经告一段落，回顾这一年的工作，我部在李总和葛经理的领导下及各位同事的关怀、指导和帮忙下，严格要求自己，仔细履行职责，基本上按时、保质、保量的完成了各项选购工作，在这个过程中取得了必需的成果，但是也暴露了一些问题。以下是我的工作总结。

一、对工作岗位的熟悉

我部的选购工作就是服务于生产，就是以最低的成本购回满意高质量严要求的生产所需的主材和辅料。在主材选购中，我部严格根据公司要求进行选购，把握市场价格和合同价格。并且实时的向公司相关部门反馈市场动态和价格变化，尽量掌握选购成本，并依据项目的进度合理的安排公司的选购资金进行选购，做到分批次按进度选购。

目前我部能够依据相关部门下发的选购订单和选购申请单,对选购的主辅材进行分类选购并制定相应的选购方案,每一天写好每一天要做的工作,对处理好的事能做总结,对没处理好的事,抓紧处理,尽量做到问题不推辞。对做错的事,追究其缘由,避开再次发生。以前发生过多订了两次材料的例子,究其缘由就是马虎,订货流程不严谨。之后我也重新找到了方向,订购主材料和重点材料的时候,我尽可能的静下心来,多审核上几次,或请教同事,对模糊不清的东西弄清晰,这样才能保证选购工作正常健康的进行。

二、时效性方面

对选购部来说,选购的时效性是非常关键的,这直接影响了车间的生产进度,在这方面选购部还没到达预期的抱负效果,还需要我部加强和各部门的沟通,和供应商的沟通,严格掌握选购时间和选购周期,使各项选购工作正确率、精确率力争到达百分之百,更好的完善选购工作。

辅材的选购是最繁琐的一项工作。辅材的选购供应商比较分散,辅材种类比较多,需要我部划分辅材种类和供应商,在这项工作中我也跟着学习了许多。许多规格型号需要了解,许多样品需要适配,最终确认胜利了是我们需要的东西然后批量订购。购回了这些辅材能完善的组合到一块,这是我最情愿看到的事。在生产过程中机器配件和生产工具的选购中,我部能在生产部的协作下以最快的时间购回,尤其是重要机器配件,由于机器一旦罢工就会影响生产进度和项目进度,所以都是第一时间联系机器厂家购回相关零部件并赐予技术支持,保证了生产有序进行。

三、对选购工作的建议

在这段时间,我觉得选购不仅仅要有成本意识质量意识,还要敏捷运用各种选购技巧。对于价格影响因素和质量影响因素要有敏锐的感觉,要做到同等质量比价格,同等价格比服务。与供应商建立一种专心沟通,信任,公正,公正的关系。公司新一代的供应商也应建立在真正的战略合作伙伴关系上来,甚至与供应商对咱们公司能当做自己公司部门来看的时候,供应商的支持力度及对我公司的政策好坏直接影响到我公司的成本核心竞争力的凹凸。那么公司的成本核心竞争力就体现了出来。

所以对于目前对我公司作出贡献的合格供应商,在新的一年里我部门在严格遵守选购制度的状况下,将努力的为这些供应商带给良好的合作环境,抛弃双方的短期利益,谋求共同上期的健康进展,使供应商全心全意的为我公司服务。同时我也期望公司各部门出新、特别的想出不断下降成本、节省成本、保证品质又能提高效率的方法。

众所周知选购部是整个公司的后勤保障,是关系到整个公司销售、设计、生产、安装以及售后的最重要的环节。所以我很感谢公司和领导对我的信任和支持。通过这段时间的选购工作,让我懂得了许多道理,积累了过去没有的阅历。同时,我也会把这份感谢和工作的激情连续下去。

公司选购部明年工作方案范文 篇 7

一、说明

考虑到浙江工厂新生产线投产的需要,逐步充实到生产线开展岗位培训。

二、培训方案

此批新员工从技校毕业直接来到公司,在此以前基本无从业阅历,因此,我部对其培训设想是分四步走,方案通过有步骤的岗位培训,使新员工尽快熟识岗位要求,成为合格的岗位操作人员:

第一步:熟识岗位,包括岗位平安、设备结构、工艺质量、操作规程等,时间约为一

周;

其次步：动手操作，由班长或娴熟员工指导操作，时间约为二周;

第三步：系统培训，由部门确定的内部培训讲师分岗位进行理论培训，培训教材为《岗位操作培训手册》，时间约为三天;

第四步:考核上岗,由各岗位班进步行重点指导,之后进行岗位评估,时间约为一周。

三、培训方案

1、人员分岗

对全部新员工,原则上按专业分岗

2、培训内容及详细时间支配

序号培训内容培训方式培训责任人培训

时间考核

方式

1 卫生学问培训入职集中授课线长 4h 提问

2 岗位平安学问口授+阅读平安规程岗位班长 4h 提问+报告

3 岗位卫生学问口授+示范岗位班长或娴熟员工 4h 提问+实操

4 岗位职责口授岗位班长或娴熟员工 2h 提问

5 设备结构现场观看并讲解岗位班长或娴熟员工 8h 提问+报告

6 岗位沟通与协调口授岗位班长或娴熟员工 2h 提问

7 工序质量讲解岗位班长或娴熟员工 4h 提问+报告

8 设备日常保养示范讲解岗位班长或娴熟员工 2h 实操+报告

9 特别处理示范讲解岗位班长或娴熟员工 4h 提问+报告

10 化学品掌握讲解岗位班长或娴熟员工 2h 提问+报告

11 岗位操作示范讲解岗位班长或娴熟员工 64h 实习报告+提问+实操

12 岗位系统培训集中授课各岗位内部培训讲师(附表一)24h 提问

13 独立操作岗位实操验收各岗位班长 16h 实操+提问

合计时间 140h

3、岗位评估

通过有期一个月左右的综合培训,新员工应能基本把握岗位要求。为确保新员工的培训学习质量,将由各班长对本岗位新员工进行全面的岗位技能评估(见附表二),以此考核上岗。

四、培训统筹

此次新员工培训由___负责统筹,必要时组织各班进步行相应培训,特殊是应考虑新员工到岗的时间前后不一,以提高其对新员工的岗位培训质量。

公司选购部明年工作方案范文 篇 8

20xx 年学校采供部连续围绕“掌握成本、选购性价比最优的产品”的工作目标,要求选购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价,注意沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮 5—8 个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序,增加了选购复核环节,实行由采供部副经理在选购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核,再由采供部经理进一步复核,实行了“选购部的两级价格复核机制”,然后再传送审计部复核。力求最大限度的掌握成本,为公司节省每一分钱。采供人员也在每一项详细工作和每一个工作细节中得到煅练。

一、进一步加强对供应商的管理协调

20xx 年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《选购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的把握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

依据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。由于公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司全部供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特殊给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的凹凸。房地产和建设行业是个相对特别、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着许多同样的供应商。因此采供部必需考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的赐予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康进展。我们进展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节省成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康进展奠定基础。

二、步加强对材料、设备价格信息的管理

20xx 年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的方案、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

三、提高部门工作人员的业务素养和责任感

20xx 年采供部特殊注意，除组织部门人员进行培训外，还注意在平常的每项详细工作和每个工作细节中不断的提高业务素养，同时反复强调选购人员的责任感，强调每个人对自己选购的材料设备负责究竟，保证了对材料、设备有效的追踪。

四、10 年将详细从以下几方面予以改进：

1、公司推行流程管理的契机，细化选购管理流程（10 个）

房地产企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化选购管理流程，从而全面提高公司选购管理水平。

2、制定选购预算与估量成本。

制定选购预算是在详细实施项目选购行为之前对项目选购成本的一种估量和猜测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目选购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对选购实施行为中的资金使用进行随时的检测与掌握，确保项目资金的使用在肯定的合理范围内浮动。有了选购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目选购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外状况，有效的掌握项目资金的流向和流量，从而达到掌握选购成本的目的。

3、改进供应商的选择。

在进行供应商数量的选择时既要避开单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商担当的供应份额充分，以猎取供应商的优待政策，降低物资的价格和选购成本。这样既能保证选购物资供应的质量，又能有力的掌握选购支出。依据我们的规模，供应商的数量以 1；3 家为宜。

4、建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能随时找到相应的供应商,以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的牢靠信息。

5、建立同一类货物的价格名目。

以便选购者能进行比较和选择,充分利用竞争的方法来获得价格上的利益。

6、选购员依据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后,采供部提前介入,争取赢得时间,降低选购成本。

在 20xx 年的工作中,我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理阅历,借鉴好的工作方法,努力学习业务理论学问,不断提高自身的业务素养和和管理水平。使自己的全面素养再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神,增加责任意识,提高完成工作的标准。同时我部门盼望公司各个部门出新、特别的想出不断下降成本和提高效率的方法,并不断的'大胆尝试,取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力气。

公司选购部明年工作方案范文 篇 9

依据公司 xx 年工作方案支配。材料站要乐观协作各部门,仔细完成公司下达的年度目标任务,做好各工程所需材料的选购、发出和验收工作。详细支配如下:

一、工程部要将各工程材料预算通知书,按各工程所需数量多少下达给材料站,材料站要依据工程项目要求,材料的数量、规格、使用时间作出选购方案,合理支配。确保生产需要。

二、目前重点做好宁城南路、纬六路等工程材料的选购工作。严把质量关,对不符合质量要求的材料不得签收,确保工程质量。

三、做好新厂材料的整理工作。由于老厂今年不在进料,新厂场地有限,材料堆放有些困难。所以要合理支配,周密部署,力争多备料,确保工程正常施工。

四、材料站要仔细协作财务部做好各工程进出材料票据的统计核算工作。

五、做好各类油料、水泥、防护用品的选购发放工作。

在新的一年里,材料站将仔细做好各项工作。严格遵守公司各项规章制度,忠于职守,尽心尽责。为公司的进展做出应有的贡献。

公司选购部明年工作方案范文 篇 10

1、清楚,明确选购员工作职责,选购部门职能书?

2、选购流程明细?

3、如何高效规范、整理、保管选购合同?

20__年 2 月份培训内容(供应商管理之一)

1、如何管理供应商?供应商分类及评估?

2、如何判定供应商报价的真实性?

3、供应商来料特别时如何处理?

20__年 3 月份培训内容(供应商开发之二)

1、供应商的开发流程及方式?

2、新供应商的评估?

3、纳入合格供应商必需具备的条件?

20__年 4 月份培训内容(库存管理)

1、理解并应用平安库存

2、如何处理滞销库存?

20__年 5 月份培训内容(谈判技巧—供应商管理之三) 1、与供应商谈判的要领

2、设计有效的谈判方案 明确谈判目标

3、发问与倾听的技巧

20__年 6 月份培训内容(供应商关系的建立与管理—供应商管理之四) 1、建立战略伙伴关系的必要性

2、传统外协关系与供应链伙伴关系的区分

3、建立双赢的战略伙伴关系的方法

20__年 7 月份培训内容(供应商供货价格分析—供应商管理之五)

1、选购价格的种类

2、比价的方法、原则及方式

3、分解选购成本的方法

20__年 8 月份培训内容(品质系统)

选购体系、质量体系的构建

20__年 9 月份培训内容(应对供应商涨价的策略)

1、降低选购价格的方法

2、应对供应商涨价的策略

3、运用非价格因素进行谈判应留意的问题

20__年 10 月份培训内容(选购交期管理)

一、选购交期

1、交期的概念及构成 2、交期成本核算 3、影响物料交期的因素 二、选购交期的改

善

1、改善交期的方法与策略

2、提高准时交货率

3、利用看板管理掌握供货商出货

20__年 11 月份培训内容(选购资金的内部管理)

一、选购资金

1、选购资金的审批流程

2、选购资金的审批权限

3、选购预付款的管理方法

4、选购延迟付款的管理方法

二、选购资金的结算

1、选购资金的结算类型

2、资金结算的过程管理

3、资金结算的单据管理

4、结算清款表的汇总

20__年 12 月份培训内容(选购绩效的衡量与评估)

1、运用财务报表分解选购绩效指标

2、制定选购 KPI 指标的原则

3、选购 KPI 绩效指标的核算方法与表单

4、选购部年度工作规划与季度工作目标的制定

5、选购业绩的报告路线(价格分析--选购成本节省报表)

公司选购部明年工作方案范文 篇 11

一、 ISO 的推行过于形式化

许多人把 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,以满意顾客需求。从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。且大部份文件并不相宜公司目前状况,尚没有有效利用。而导致在产品追溯时无依据可查,对后续所发生之特别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、x 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,而最终达到肯定的目标。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,都应当制定一个较为合理,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缘由分析、处理对策及预防再措施。

三、 方案执行度不力,造成等待铺张

由于生产原料供应中断、作业不平衡和生产方案支配不当等缘由造成的无事可做的等待,被称为等待的铺张。生产线上不同品种之间的切换,事先预备工作不够充分,势必造成等待的铺张;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;上游的工序消失问题,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,也是造成等待铺张的重要缘由。

四、 物料未能得到有效管理

原材料未能得到良好的掌握,常常性的无单领料、补料或未经办理入库便直接领用,导致库存帐物卡不符,物料确认不精确,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。严峻影响生产进度,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,已严格要求全部领料、补料必需凭领(补)料单方可发料,且遵循《产品交付管理程序》办理。并严格根据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削减的状况下,选购金额已明显降低 100 万人民币。由此可见,掌握库存材料对公司资金的流淌起着打算性的作用。

公司选购部明年工作方案范文 篇 12

转瞬间某某某某年已经过去,她是我踏进某某某公司的第 N 年,在总经理的指导下,在各领导与各同事的共同努力下,我们仔细完成了公司各项工作任务,并取得了肯定的成果,总结如下:

一、工作方面

1、工作中,敬重领导,团结同事,能正确处理好与领导同事之间的关系,保持沟通,充分发挥岗位职能,仔细完成了各项工作任务,帮助业务部的工作需要。

2、与各供应商建立并保持良好关系,93%的物料顺当如期跟催到位,基本保证生产顺畅,材料方案下单正确率达 98%(没有方法,公司部门不是很完善,所以材料方案也由选购部制定.呵呵,不过就可以顺便训练对材料的了解)

3、根据质检部质量标准,准时与各供应商沟通协调,尽努力根据我司质量标准供应物料。

4、开发了新的供应商,缓解了某某某、某某某材料的质量问题。

二、不足方面

- 1、材料方案下单错误 2%，但未造成严重后果延误出货。
- 2、部门与部门之间的沟通未能达到抱负效果。
- 3、供应商开发力度不够大，未能培育有潜力供应商。

三、明年工作方案

- 1、加强与各供应商的合作与协调，缩短供货周期，提高物料交期的百分比
- 2、乐观与各供应商沟通，提高各供应商的质量掌握力量与合约执行力量，保持质量与交期的长期稳定性。
- 3、极力协作质检部解决物料质量问题，与质检部争论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。
- 4、稳定现有供应商，开发培育有潜力的供应商。
- 5、建立稳定、快速的供应链。

公司选购部明年工作方案范文 篇 13

本人自接手选购部工作以来，始终以服务生产需要，掌握选购成本，供应高性价比物资材料为己任。经过不断的学习和实践，针对本部门所负责选购工作目前的状态，现对的工作做出如下方案：

一、供应商的选择。

首先我们选购部做到多多开发物料资源，调查价格，做到货比三家，掌握价格审核流程，让选购部的工作透亮化，并且建立完整的选购部供应商档案及物料申购档案。做为公司合格供应商必需能做到准时，保质，乐于沟通等几个方面。本人方案完成现有原材料供应商的评定工作，为公司后期的大批量生产做好预备。同时进一步进展新的供应商网络，用以获得最抱负的'选购价格和品质。

二、账务的清理。

选购是一份繁琐，简单的工作。同时由于其工作性质关系，对公司产品的成本有直接影响。另外由于相关物资在选购工作的运作过程中不行避开的有退，换，修，废等状况发生，因此必需对每一批物资的选购以及合同执行状况进行台账记录，并且做好跟踪检查，定期盘点。这是本部门的日常工作，目前也始终都在执行着，本部门将进一步对本项工作进行完善。努力做到每笔定单的进行状况都可方案简介：常常制订工作方案，可以使人的生活、工作和学习比较有规律性，养成良好的习惯，由于习惯了制订工作方案，于是让人变得不拖拉、不懒散、不推诿、不依靠，养成一种做事胜利必需具备的习惯，本内容由人工校对，请预览觉得合适可以下载直接打印使用。

三、品质保证。

本部门相关人员将常常前往车间了解相关物资的使用状况。对所采物资的使用状态进行跟踪，了解相关参数指标性能，收集数据进行同类产品的对比。每批物资至少做一次使用跟踪并做好相应的评估量录

四、成本掌握。

本部门将在日常工作中进一步提高工作效率。除选购价格等方面的掌握外，还将其它方面的成本掌握纳入管理优化的范围内，详细方面如办公物品的使用，电脑的使用管理，物资运输费的掌握等方面。

五、选购效率。

我部将进一步完善供应商网络的建设以及选购模式的优化,尽可能的削减选购周期,提高选购的效率和准时性。并且对各种物资的选购周期进行统计计录,供应各请购单位制定请购方案时的参考。

六、特别状况的处理。

因供应商生产力量的不足,或其它缘由引发选购特别时,我部将第一时间知会相关领导并乐观应对。同时将对特别状况的发生缘由进行分析处理,记录在案;如有必要,将进行法律程序进行公司利益的维护工作。

七、部门之间的协调

独木不成林,选购部做为一个服务性部门,将谨记自己的职责,将一切以公司为重,与公司其它部门分工协作,提高生产效率,降低成本,使公司效益最大化,为公司进展供应助力。

公司选购部明年工作方案范文 篇 14

一、供应商的选择

首先我们选购部做到多多开发物料资源,调查价格,做到货比三家,掌握价格审核流程,让选购部的工作透亮化,并且建立完整的选购部供应商档案及物料申购档案。做为公司合格供应商必需要能做到准时,保质,乐于沟通等几个方面。本人方案完成现有原材料供应商的评定工作,为公司后期的大批量生产做好预备。同时进一步进展新的供应商网络,用以获得最抱负的选购价格和品质。

二、账务的清理

选购是一份繁琐,简单的工作。同时由于其工作性质关系,对公司产品的成本有直接影响。另外由于相关物资在选购工作的运作过程中不行避开的有退,换,修,废等状况发生,因此必需对每一批物资的选购以及合同执行状况进行台账记录,并且做好跟踪检查,定期盘点。这是本部门的日常工作,目前也始终都在执行着,本部门将进一步对本项工作进行完善。努力做到每笔定单的进行状况都可追溯,可查核。

三、品质保证

本部门相关人员将常常前往车间了解相关物资的使用状况。对所采物资的使用状态进行跟踪,了解相关参数指标性能,收集数据进行同类产品的对比。每批物资至少做一次使用跟踪并做好相应的评估量录

四、成本掌握

三季度,本部门将在日常工作中进一步提高工作效率。除选购价格等方面的掌握外,还将其它方面的成本掌握纳入管理优化的范围内,详细方面如办公物品的使用,电脑的使用管理,物资运输费的掌握等方面。

五、选购效率

我部将进一步完善供应商网络的建设以及选购模式的优化,尽可能的削减选购周期,提高选购的效率和准时性。并且对各种物资的选购周期进行统计计录,供应各请购单位制定请购方案时的参考。

六、特别状况的处理

因供应商生产力量的不足,或其它缘由引发选购特别时,我部将第一时间知会相关领导并乐观应对。同时将对特别状况的发生缘由进行分析处理,记录在案;如有必要,将进行法律程序进行公司利益的维护工作。

七、部门之间的协调

独木不成林，选购部做为一个服务性部门，将谨记自己的职责，将一切以公司为重，与公司其它部门分工协作，提高生产效率，降低成本，使公司效益最大化，为公司进展供应助力。

公司选购部明年工作方案范文 篇 15

一、保证选购的合理性与准时性

有效的选购方案可以使企业资金的有效利用，企业大部分的营业额是由选购部门划出去的，选购方案的好不仅能削减企业资金的流出，还可以有效的掌握库存。

1、对全部部门申请的方案单进行逐一核对，确认是否有库存或其他可代替物，并进行审核购买的合理性，并随时向总经理汇报。

2、对所需要选购的物品、合理的支配选购时间段，确保工作有条不紊，对需要准时选购的物品要在第一时间购回。

3、协作财务把握库存货品数量，对不必要物品不予选购，做到零库存确保酒店现金流通顺畅。

二、物价掌握和节省

利润主要来源于选购，由于产品的市场价格是企业无法主导的，而选购成本可以企业掌握。

1、全部选购物品时均具体把握其市场行情，急躁讨价还价，坚决买到最低价，从一点一滴进行节省。

2、对当天全部货品价位仔细询问、把握，以便对供应商供货价进行核对并选购质最优、价最低的货品。

3、选购时以"质量好、价格合理"为原则，货比三家。

三、货品选购渠道问题

1、定点供货商。加强对定点供应商货品、价格、质量的监督，提高供货商所供货物品的品质，加强食品卫生、保质期等方面的检查，确保食品卫生平安。

2、随时与供应商联系，了解行情，准时发觉选购中存在的问题并进行改进。

3、常常走访供应商，对报价单进行核对，并与其他商家对比，如消失高价或瞒报，要准时更换供应商，保证公司利益不受损失。

四、准时核销

督促选购员尽量做到日采日清，并准时与财务部核对帐目。做到比比清楚，分厘不差。

五、完善制度及学习

1、完善选购的工作制度，严格根据选购流程进行选购与核销。

2、建立、健全购买与领取制度，全部购买后的物品不得直接送到申请部门，需要入库后方可领取。

3、保证每周例会，对集团及公司下发的通知做好上传下达，加强员工的工作主动性，提高员工的工作效率。

乐观协作各部门的工作，并完成领导交办的临时性工作。依据公司进展的要求，在总经理的带领下开拓创新，协作酒店统一作好经营成本的掌握管理，达到经营成本掌握目标。

公司选购部明年工作方案范文 篇 16

时间最终翻到 xx 年了，细细回味梳理着已经送走的 xx 年，感慨万千，收益颇多！在过去的一年里，总的来说自己成长了不少，熟悉了许多新伴侣，带给了我许多新观念，新的启发！在这一年里，也经受了许多坎坷！我想人生的路就是这样吧，当你经受了，自己的思想才

有新的境界，才能更快的成熟!

首先特别感谢三立为我供应了一次进展的机会。步入三立已三月有余，在各位领导及同事的关怀与互助下，逐步对公司有了新的熟悉，让我在新的环境中开头了新的起点。

这几个月以来，渐渐的从最初的一无所知到慢慢了解公司一些作业流程、规章制度，渐渐融入了三立这个大家庭。始终喜爱用家来形容公司，或许有家的感觉是比较暖和，而个人又简单对家产生依恋和赋予责任感。突然想引用一句话"三立是我家，胜利靠大家"。公司是一个团队，只有依靠大家的力气，公司的各项制度才能得以实施，从而走向更高的境界。

在这三个月所接触的工作中，发觉了许多弊端，如：

一、 iso 的推行过于形式化

许多人把 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，以满意顾客需求。从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。且大部份文件并不相宜公司目前状况，尚没有有效利用。而导致在产品追溯时无依据可查，对后续所发生之特别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、xx 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，而最终达到肯定的目标。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，都应当制定一个较为合理，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缘由分析、处理对策及预防再措施。

三、 方案执行度不力，造成等待铺张

由于生产原料供应中断、作业不平衡和生产方案支配不当等缘由造成的无事可做的等待，被称为等待的铺张。生产线上不同品种之间的切换，事先预备工作不够充分，势必造成等待的铺张；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；上游的工序消失问题，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，也是造成等待铺张的重要缘由。

四、 物料未能得到有效管理

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

致库存帐物卡不符，物料确认不精确，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。严峻影响生产进度，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，已严格要求全部领料、补料必需凭领(补)料单方可发料，且遵循《产品交付管理程序》办理。并严格根据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削减的状况下，选购金额已明显降低 100 万人民币。由此可见，掌握库存材料对公司资金的流淌起着打算性的作用。

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，为了不铺张生产力量而不中断生产，增加了在制品，使得制品周期变短、空间变大，还增加了搬运、积累的铺张，带来浩大的库存量。

六、管理不当

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/957162001150010010>