

# 最新海南政府采购招标 采购工作计划(大全6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。我们该怎么拟定计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家有所帮助。

## 海南政府采购招标 采购工作计划篇一

- 1、供货及时性：到货及时率达100%。
- 2、采购成本控制：平均单台采购成本降价率9、6%，争取12%。
- 3、合同签订率：年度供货合同签订率98%。

60%以上通过iso9000认证，确保11年配套厂家达200家以上。

力、战斗力的采购队伍。

- 1、配套网络建设：配合项目部做好供方考评工作，达到有效控制降低采购成本、提高产品质量的目的。

有效运行。

- 1、采购计划管理：严格按月度评审的生产计划，结合安全库存量编制月度采购需求计划（包括临时增加计划、售后服务配件计划）。

- 2、订单管理：月度采购订单由各采购经办人审核，经采购部经理批准后发放各供应商，并由各采购员做好到货跟踪记录工作，月底由帐务核算科内务员统一整理采购订单并装订归档。

3、帐务管理：严格按财务管理制度做好入库入帐的监督审核管理工作，做到帐务处理有据可依，票据管理规范有序，杜绝管理混乱，数量重复现象的发生，避免公司资金流失。

4、根据集团hr考核体系严格实行工作绩效考核，结合采购岗位的特殊性，调整考核制度，细化考核内容，采用公平、公正、透明的考核原则，充分调动发挥各岗位人员的工作能动性。

5、坚持“以人为本”的原则，采用“内训外聘”的方式提高采购队伍整体素质。

1、人员配备：

2、部门主要干部配备：

采购部经理采购部部长

4、培训计划

另：参加公司组织的相关培训

总结：年度、半年度20xx年20xx年上半年

(1) 主要完成的工作：如完成山东项目部前期物资的采购工作

(2) 目标实现程度，与上个测量周期的比较，与同期的比较

(3) 工作中差距

(4) 下一步的工作重点完成基础数据的整理：建立采购工作流程的编制

采购计划、订单、合同、验证记录

## 海南政府采购招标 采购工作计划篇二

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，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。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应该好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下未来。我将过去一年中工作的心得体会作如下总结。

一、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，克尽职责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工作，及时完成公司和部门领导布置的各项工作。终于不辱使命，没有因为怀孕而影响到工作。

二、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的甲流的挑战（部份药品一周用量已经超过平时六周的用量），也没有出现大的断货现象，深表欣慰。

三、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管部的意见，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。

四、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。

五、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。

六、做好销售内勤工作，为销售员做好后勤保障工作，解决销售员的后顾之忧。

不足：

一、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。

二、因为消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够及时。

## 海南政府采购招标 采购工作计划篇三

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。

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。

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。

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。

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。

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当中加强管理、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。

1. 采购部工作计划
2. 采购部工作计划
3. 采购部门工作计划
4. 采购部工作计划

6. 2020年采购部工作计划

7. 15年采购部门工作计划

8. 2019年采购部工作计划

## 海南政府采购招标 采购工作计划篇四

岁末已至, 采购中心全体员工在公司的正确领导下, 以提高经济效益为中心, 真抓实干, 奋力拼搏, 开放视野, 拓展思路, 求实创新。

一、大宗原材料:

具体采购情况如下:(大宗原料截止十二月份进货量)

1、磷矿石:进货量吨, 平均品位%;

2、硫矿(砂)

(1) 硫砂(矿)进货量吨, 平均品位;

3、内供包装袋条。

磷矿是我公司生产主产品的原料, 在采购中深入市场调研, 及时掌握市场和客户动态, 并能及时采取措施应对变化。对于宜昌地区今年10月份以后的磷矿禁止出省的政策, 由于我们及时获悉并及时突击采购屯矿的措施, 在8、9两个月进行了突击性采购, 从而有力地保证了公司第四季度生产用矿, 并为磷矿冬储打下了坚实的基础。

积极主动开发新的供应商, 扩展磷矿采购渠道。今年我们在巩固宜化、昌达等老供应商的前提下, 先后开发了汇鑫磷化和金源工贸两个新的供应商, 并建立良好的合作关系。

针对今年磷矿采购资金的先付款的情况我们自我加压,努力规避资金风险。今年我们采取了“紧盯”的方法,要求自己务必做到款到货必发出,有效地实现资金零风险,其中针对对应矿石质量原因而无法继续合作的鑫鑫矿业,我们及时地采取对策进行催要,在较短时间将64万余元的磷矿预付款催要到位。

加大磷矿质量管理力度,努力做到不合格磷矿不采购。为此我们和公司质检部门配合,对供应商的磷矿质量随时随机抽检摸底,并做到在质检合格后,方可装船发货。

比较分析,细致工作,尽可能降低采购成本。今年我们在磷矿价格一路“疯涨”的情况下,通过对市场的比较分析,始终保持为宜昌磷矿采购最低价,同时在船舶运输方面,我们更是紧扣市场紧跌慢涨,将船运价始终维持在低价位运行,坚持将磷矿采购成本降到最低点。今年在我们多方位的努力下与市场相比仍然节约约5-10元/t,使今年的磷矿采购成本节约了约万元。我们建立了多方信息渠道,以最低价格采购,保质保量来满足生产。

从今年的市场看,磷矿价格上涨,采购难度加大,而与之相应的硫矿市场也发生了很大的变化,硫砂有公司内供,但硫矿需要在市场上采购。硫矿今年一直处上涨势头,到年底出现了小幅下跌,虽然年采购量不大,只有6万吨/年,我们仍然从公司的大局出发,在采购成本上努力争取,哪怕0、1元/t都去争取。在硫矿采购上与市场价相比约节约10元/t

## 二、辅材设备

在市场经济的作用下,设备及辅材的价格存在诸多不确定因素,加之我公司设备即辅材的计划性不强,给采购工作增加了一定难度。xx年采购中心通过加强内部管理很抓产品质量关、价格关,很抓基础促管理,提高利用社会库存为我公司生产服务的功能,提高资金周转率,树立服务生产第一线的思想,改善服务态度,深入车间熟悉生产工艺,了解所供物资的使用情况。利

用市场经济的功能,落实公司的“物资采购管理规定”。大批量、大件物资实行招议标,小批量及小件物资实行比质比价采购。各种物资年采购总额万元;招议标金额万元;比质比价金额万元,因此节约采购成本万元。

回顾过去的一年,在波澜起伏的价格市场中,我们克服了重重困难,圆满地完成了公司下达的各项计划,对公司经济指标的完成作出了一定的成绩,但也存在一些问题和不足。

今后将对采购管理工作进一步规范化,严格执行采购作业管理规定。建立多渠道的信息平台,对相关信息多渠道地收集,并迅速反馈,为公司领导层的决策提供准确、有效的数据。在新的形势下,更新观念,完善各项规章制度。在对职工的业务素质的培养上加大力度,加强业务知识和法律知识以及相关经济知识的学习,不断提高个人业务及综合素质。建立健全各项基础台帐,做到原始台帐准确无误,把公司的5s管理制度落到实处,创造一个整洁、舒适的工作环境。

## 海南政府采购招标 采购工作计划篇五

作为集团的总部采购部,将负责统筹管理xx集团以及其辖下各分公司、子公司、各部门的采购工作。在董事长和总经理的领导下,总部采购部将致力于集团采购系统的建设和管理,提高采购及物资供应的效率,降低经营成本,提升公司盈利水平。

1、长期目标:完善和发展公司的采购系统,建设有效的采购供应链,逐步提升工作效率,降低经营成本,由此、提升公司的盈利水平。在发展战略的层面上,总部采购部可以利用采购部的自身优势,有机结合公司发展需求与市场形势,逐步拓展xx的经营模式和渠道,提升xx的品牌效应,从而可以更进一步推动xx集团的发展。

2、中期目标:逐步建设先进完善的采购系统,建立、丰富和



完善供应商渠道管理系统，理顺总公司与各分公司、子公司及各部门间的采购运作，综合提升采购效率。

3、短期目标：构建总公司采购部完整架构，加强与各分公司、子公司及各部门的沟通，建立及落实标准有效的采购流程及制度，规范采购工作，同时开展供应商管理系统建立工作。

1、建立总部采购部组织架构。

完成部门岗位的人员配置；明确各岗位的工作职责及工作范畴。

制定和落实采购系统的规章制度；建立和推行标准的采购工作流程；建立监督机制；对采购人员的工作监督机制；对采购价格体系的监督机制。

3、考察各分公司、子公司及项目采购部门，并建立沟通渠道。

4、采购系统人员培训。

5、考察各种材料、设备及软装产品供应商，制定与推行供应商资格认证制度。逐步建立供应商管理系统。

6、理顺采购部与其他部门间的关联，制定相应的规范制度。

7、建立采购数据分析与统计系统模块。

收集各种数据材料；对数据进行分析与统计；通过对各种数据的分析，提升材料采购成本预算水平，减低采购成本、库存及工作失误。

8、建立产品信息系统模块。

硬装材料、设备产品信息库模块；软装产品信息库模块；材料样板房模块。

9、建立软装采购系统，完成公司交予的软装采购工作。

明确软装项目的工作职责；建立标准的软装工作流程；理顺软装项目各个环节的工作关系，提升工作效率；完成软装项目的具体采购工作。

## 海南政府采购招标 采购工作计划篇六

通过制定合理的采购计划，使生产需求物料准时、准量到达，满足生产所需，控制库存数量和减少资金积压。

项目物料采购计划：营销部根据项目要求制定销售计划，采购部根据该项目销售计划需求编制的项目物料采购计划。

月度物料采购计划：采购部根据月度生产计划通过物料核算编制的月度物料采购计划。

### 3. 范围

适用于公司受控bom内的生产物料。

4.1 营销部负责根据客户需求或预测需求，提前下达生产任务书或内部联络书。

4.2 计划部负责根据生产任务书编制月度生产计划。

4.3 采购部负责根据月度生产计划或内部联络书编制相应采购计划。

### 5.1 项目物料采购计划

5.1.1 营销部根据项目要求、客户需求提前制定销售与交货计划，并以内部联络单形式发放至采购部，要求进行采购备货。

5.1.2 采购部以内部联络单为采购依据，通过对需交货产品的受控bom表核算出总需求量、库存量、在途数量和缺料数量。

5.1.3 采购部根据缺料数量、物料采购周期，编制项目物料采购计划，对于交期较长物料进行先行采购备货。

5.1.4 各部门对项目物料采购计划进行评审会签，由采购部执行采购并归档。

## 5.2 月度采购计划

5.2.1 营销部根据客户需求计划与交货计划，下达生产任务书至计划部。

5.2.2 计划部根据生产任务书，结合实际生产情况，编制下月生产计划，由各部门进行评审会签后，发放至各部门。

5.2.4 采购部根据缺料数量、物料采购周期，结合项目物料采购计划采购进度编制月度物料采购计划。

5.2.4 各部门对月度物料采购计划进行评审会签，由采购部执行采购并归档。

## 6. 记录

### 《生产物料采购计划审批表》

本文所涉及到的内容咨询归上海航天电源技术有限责任公司版权所有，未经上海航天电源技术有限责任公司事先书面批准，不得分发、复制、披露其全部或部分内容。