

最新职业农民心得体会(实用5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

采购工作计划表格篇一

4月的工作即将告一段落。回顾这一月来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一月以来的工作情况作以下总结：

4份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加。

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。

(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。

(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。

(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。

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。

1 5月份物资的市场询价、比价、定价工作 按时完成 5月15、30日 xx

2 日常物资的询价及采购 按时完成 xx

3 办公设备的开标及合同签订 xx

4 物资价格库、供应商档案的健全 按时完成 5月30日 xx

5 各部门月计划采购 按时、按质完成 xx

6 领导交办的其他工作 按时完成 xx 全体人员

采购工作计划表格篇二

项目部响应招标文件中关于“物资采购管理”的相应要求，以保证工程工期为目标，合理部署采购资源，保质、保量、高效完成采购工作。

(1) 按照设计部、工程管理部提出的技术要求进行物资采购，确保物资采购质量满足国家规范的技术要求；并保证采购全过程的安全。

(2) 依据采购计划并结合工程实际进度，通过招标、谈判等方式，选择合格的供应商，以经济合理的价格签订物资供货及服务合同。

(3) 结合业主综合计划，与设计、施工进行有效衔接，编排合理的采购计划，并严格依据来办计划组织物资采购工作。

(4) 有效推行集中采购管理；结合采购计划对整个物资采购活动实行动态管理，根据计划实际执行情况及时采取纠偏措施，确保物资到场满足工期要求。

(5) 确保按照业主招标文件规定的采购程序，对大宗物资如钢材、水泥等通过招标、谈判等方式，选择合格的供应商，以经济合理的价格签订物资供货及服务合同，达到保障工程质量和进度，最大限度的维护和保证各参建方的利益目的。

(1) 工程建设物资采购供应实行全面计划管理，所以设备、材料的采购、供应必须按计划执行。采购计划包括采购进度计划、采购执行计划及实施方案、质量保证体系和质量保证措施、hse管理体系、采购合同管理程序和措施、现场物资收发存管理程序、现场仓库的管理办法等。

(2) 采购进度与采购物资的质量，费用和安全密切相关，要加快采购进度就必须缩短采购周期，其内容除了简化采购流

程，改变采购方式（如应该招标的改为谈判采购）等方式之外，就是压缩生产周期。简化采购流程，改变采购方式，往往会带来管理上的漏洞或造成违规操作，这些都会给企业带来风险。而生产周期压缩到一定的极限时产品的质量就难以保证，费用也会上升。质量降低会给工程带来较大的安全隐患。因此，采购进度控制必须“有限”实施。

采购计划和采购进度计划应根据施工总进度计划进行编制。采购计划应包括以下几方面内容。

（2）采购原则，包括分包策略及分包管理原则，安全，质量，进度，费用，控制原则，设备材料分批交货原则。

（3）采购成本的分析，市场物料成本调查，设立重点管控与非重点管控。

采购的进度计划是对工程施工所需物资预测和安排，是指导和组织工程物资采购、加工、储备、供货和使用的依据。应按需采购的物资分类列出请购单的提交时间，签订合同和交货运抵现场的起止时间等内容，大型复杂设备和特殊设备的采购应按设备类别列出主要采购清单，包括请购单提交，签订合同，先期图确认，最终图确认，承运，运抵现场的时间以及提供供货厂商名单的时间等。

（1）严肃合同赏罚机制，强化供应商的时间意识。如果是按照采购计划和采购进度计划签订的采购合同，其交货期一般都能满足施工进度的需求。但由于供应商时间意识不强和对合同重视不够，而导致产品不能如期交货的情况发生，采购单位就要严格执行合同的赏罚条款，把“罚”落到实处，切实提高合同的执行力。

（2）随时掌握合同的执行动态。合同签订后，采购人员应随时跟踪供货商合同的履行情况，掌握生产及运输进度，发现问题立即行动，尽早采取有效措施。

(3) 对设备状态记录和物资材料状态记录中相关项目的进度描述计算项目的采购进度完成百分比；并将设备和物资材料状态记录将被包括在月报告的附件中。

(4) 对”重点物资”实施催交催运。每个工程项目都会有很多影响到总体建设进度的”重点物资”，对这些”重点物资”在合同签订后应安排专人跟踪，必要时进行催交催运，并检查，督促供应商根据合同规定的进度控制要求开展工作，对可能造成延期的控制点要积极采取措施，及时督促解决。

(5) 按照采购原则、采购计划进行采购。及时准确的做好物资货源的落实工作。

(6) 对紧急采购物资应把满足施工需求放在首位，对紧急采购物资，采购人员应予以高度重视，应以满足现场为首要任务。

物资招标采购必须遵循公开、公平、公正的原则，在保证质量的前提下，充分发挥集中采购的优势，降低采购成本。

本项目的物资采购管理工作由项目物资采购领导小组全面负责，并审批本方案。

(1) 公开招标：确定统一的招标时间、地点，邀请投标单位到场公开竞标。

(2) 邀请招标：以投标邀请书的方式邀请特定的法人或者其他组织进行投标。

(1) 采购领导小组应建立供应商的有效沟通方式，通过电话、传真、邮件等方式建立物资采购价格的信息。充分发挥网络的作用，使其成为资源共享、理念沟通、文化融合、管理提升的有效途径。

(2) 价格调查可通过对供应商走访、市场调研、网络查询、供应商报价、同行业咨询，产品展销会等方式进行。

(1) 确定采购价格的原则：质量第一，服务第二，价格合理。

(2) 招标采购物资价格应以到项目现场的完税价为基础。

1) 由项目经理部收集采购物资的资料，填写招标物资申请表，报送到集中采购领导小组。

2) 采购小组接到申请后，按照程序进行审批，审批合格后，进行招标。

2) 投标人须知：明确项目的基本情况与要求，合格的投标人、合格的货物与服务、投标费用等。

3) 招标物资清单，物资质量要求及技术服务、其他服务等要求。物资的质量、尺寸要求、包装要求、现场特殊条件的具体服务要求等。

4) 买卖合同文本：必须使用规定的有效的合同文本。特殊情况须经过董事会办公室同意。

(3) 招标文件的确认，招标文件在定稿前须经采购确认。

招标文件澄清均以书面形式通知投标人，或发出电子邮件。投标人需在规定时间内向招标人提交拟澄清的问题。招标人在开标72小时前答复投标人需要澄清的问题，并将书面答复发送所有的投标人（答复中不包括问题的来源）。

1) 招标人在投标截止日期前的任何时候，无论出于何种原因，招标人可主动的或在解答投标人提出澄清问题时对招标文件进行修改。修该内容将构成招标文件的一部分。

2) 招标文件的修改将以书面形式通知所有投标人，并对其具

有约束力，投标人在接到上述文件后，应立刻向招标人回函确认。

3) 为使投保人对修改文件有充分的准备时间，招标人可自行决定是否延长投标截止日期和推迟开标时间。

4) 为增加投标的竞争性，每次招标应适当增加新的投标人。

一般包括：投标函、投标价格表、要求出具的资格证明文件、投标技术方案等。

2) 投标文件应对应招标文件逐点相应，偏离时需要注明。

3) 投标报价要求，一般为“货到项目现场完税价”，只允许有一个报价。

投标报价在合同执行过程中不允许改变，必要时，项目经理部须提交价格变动申请。

主要是对投标人提供的商务证明进行审查，从而确认投标人的财务能力、企业信誉、生产资格、销售业绩及服务。

主要是对投标人提供的物资交货期限是否符合招标文件的要求，在生产资质，产品的合格性、质量、性能、规格、和技术参数等方面是否满足招标人要求，并确认投标人的生产、供应能力；投标货物的质量保证及服务等因素。

经营部根据市场行情与招标物资的特点，划分材料价格等级、等级分差见具体招标文件。

1) 集中采购领导小组在规定时间内主持开标会议，收集投标文件。

2) 集中采购领导小组召开评标会议。评标人数必须为5人及以上，评标人数必须为单数。

3) 评标结果汇总。将每位评委的评分进行统计汇总，计分保留小数点后两位，评委汇总后的算术平均值，确定为投标人的最终得分。排序由得分高向低的顺序。

1) 确定中标人坚持最高分中标的原则。但还要对投标人的生产、供应能力；质量保证能力；与工程地点的距离；服务水平等诸多因素综合考虑。

2) 必要时，经营部在采购价格调查后，确定此次招标物资可以接受的最高价格。当所有的投标单位都高于我公司的最高价格，此次投标按废标处理。

3) 招标人保留在授标之前的任何时候接受或拒绝任何投标，以及宣布招标程序无效或拒绝所有投标无效的权利，对受影响的投标人不承担任何责任。

4) 集中采购小组把中标结果反馈项目经理部。把中标结果通知中标人和未中标人。

5) 项目经理部接到中标结果后，及时与中标人拟签合同。报送集中采购领导小组。

买卖合同订立必须遵守国家法律、法规和规章制度，按照双赢、平等、协商的原则，合同条款明确、完备、合同形式符合法定要求。

1) 招标人将把合同授予实质上响应招标文件的要求并有履行合同的能力的最高得分者。

2) 招标人可以对招标物资的数量和服务予以增加或减少，但不得对单价、质量要求等其他条款作出改变。

3) 招标人在必要时保留对中标人进一步审核和最初相应决定的权利，集中采购领导小组和项目经理部可组织有关人员对

中标人的资质、生产能力、服务质量等实际情况进行考察。如审查未通过，可更改中标人。

4) 中标人在接到中标通知书后，必须在规定的时间内，准时派授权代表到指定地点按投标文件规定的合同条款和格式与招标人签订合同。必要时，可将投标人在招标文件范围之外的承诺内容作为合同的附件。

6) 项目经理部把拟签好的合同及时送达经营部。同时在公司oa网上填报审批程序（尽可能附上合同的电子版）。

7) 合同按程序审批合格后，采购领导小组及时把合同移交项目经理部，同时做好留底归档工作。

2) 标的，数量，质量，价款或者报酬，履行期限，地点和方式，违约责任，解决争议的方法。

(4) 签订合同应由被授权人签字，按公司规定的程序审批。

(5) 合同在双方法定代表人或授权人签字盖章后生效。

(6) 凡超越授权范围签订的合同，法律后果由责任人负责。

集中采购领导小组定期对合同进行监督检查。并把检查结果反馈有关领导及部门。

有三家以上的供应商，在询价的基础上遵循实用，低成本的原则，保证企业获取更大利益，进行竞争性谈判的一种采购方式。

(1) 技术要求、制造标准、技术特性、主要技术参数、使用条件。

(1) 项目经理部申请需要竞争性谈判的材料，报经营管理部

集中采购领导小组。

(2) 经营部接到项目经理部的申请后，按程序进行审批。

(3) 审批合格后，集中采购领导小组从符合相应资格条件的供应商中确定不少于三家的供应商，通知各个供应商按时进行谈判。

(4) 对未被邀请的主动参与的潜在报价人，应提供营业执照、税务登记证、产品合格证书等证明其相关资质的复印件并加盖公章。

(5) 经营部详细登记谈判问价的情况，并最好保密工作。

(6) 经营部将询价全过程的有关文件、记录归档管理。

(2) 谈判小组根据供应商承诺的内容，确定中选供应商。

(3) 谈判完成后，询价小组把中选供应商及询价表反馈项目经理部。

(1) 项目经理部根据中选供应商的记录表，再次与供应商进行谈判，谈判条件不得高于采购领导小组的条件。谈判结束后，项目经理部拟签合同。

(2) 项目经理部把拟签好的合同及时送达经营部。同时在公司oa网上填报审批程序（尽可能附上合同的电子版本）。

(3) 合同按程序审批合格后，采购领导小组及时把合同移交项目经理部，同时做好留底归档工作。

(4) 询价人在授予合同之前保留任何时候接受或拒绝任何报价，以及宣布询价程序无效或拒绝所有报价。对受影响的报价人不承担任何责任。

集中采购领导小组定期对合同进行监督检查。并把检查结果反馈有关领导及部门。

采购质量是指与采购活动相关的质量问题，是一个组织通过建立采购质量管理保证体系，对供应商提供的产品进行选择，评价，验证，从而确保采购的产品符合规定的质量要求。工程物资采购大多存在着品种多，数量大，标准高，工期短及到货集中等特点，加上常发生工程业主压缩工期的情况，采购单位既要按时完成工程建设物资的供应任务，又要保证采购的每件物资都是合格品，如果物资供应不及时，工期就无从谈起。不合格的物资使用到工程上，将给工程埋下重大的安全隐患，一旦发生因产品质量问题而引发的事故，将带来重大的人员和财产损失。因此，对于工程物资采购来说，百年大计，质量第一。为确保工程项目的长治久安，必须做好采购质量的控制工作。

采购信息必须明确，清晰，具备可操作性。当采购信息达不到要求时，采购部门应及时与业主进行沟通和确认，并记录沟通开始与结束时间，地点，内容，结果，人员等。采购信息由各采购部门保存与管理，并接受主管部门的审查。

采购部门应尽量选择招标采购方式，不过多用其他方式采购。采购单位不能为避免招标，采购物资“化整为零”。

对于采取竞争性谈判采购的物资，采购物资之前，要根据采购物资技术标准和生产需方发送采购调查表或其他合法渠道了解其产品质量，管理水平，生产能力及资信等信息，制定准则，并根据准则对供方进行评价，以确定招标方式。

为了规范物资采购招标行为，保护国家利益和招标投标活动当事人的合法权益，招标和评标过程必须按照《招标投标法》等法律法规，按招标程序，编制招投标文件，并要求工作人员招总结标投标活动中的经验与教训。

采购部门在与供方谈判时应本着公正，互惠的原则，在签订采购合同时明确品名，单价，金额，技术标准，质量要求，交货时间，运输方法，付款方式，违约责任等内容，相关部门的价格书等技术资料可作为合同附件。

催交、催运是确保采购进度的保防手段。合同签订后，采购人员要随时与供方进行沟通，了解供方生产（备货）情况，定期向供方索取生产（备货）进展。当发现供方的生产（备货）情况不能满足合同要求时，督促供方按合同规定的生产（备货）及时间进行，并及时索取货物运输及保险计划，以确保将采购物资按照合同规定时间运至指定地点。

合同签订后，采购人员应及时通知物资到达地的接收人。所采购的物资，必须按照合同规定的验证方式进行验证，由负责验证的单位填写《检验报告》。由于特殊原因造成货物不能及时验证的，采购部门应要求顾客出具书面文件说明，按照合同规定需要现场单台调试、联合调试的物资，由负责调试和试运行的单位负责出具《调试报告》，在合同规定时间内再出具《最终验收报告》。物资入库后的保管、保养，要严格按照物资的属性及规定的方式进行，以最大限度保障物资的使用价值不降低。合同规定需要厂商售后服务时，要求厂商在规定时间内到指定地点进行售后服务。

epc项目采购形式的多样、采购责任的众多以及采购范围的扩大等使采购风险大大增加，特别是设备的选型比价、设备配备直接决定着项目的进展和效益。采购中需要确立全流程成本控制概念，来达到对整个项目采购总成本的控制，这样既可长期获得可靠的货源供应和质量保证，又可适时采购和批量购买获得采购价格的优势。

供应商的选择是采购管理的核心所在，采购中只向一家厂家询价会增加物资设备供应的风险，也不利于对供应商进行压价，使采购成本难以控制。因此，在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供

应商承担的供货量，以获取供应商的优惠政策，降低物资采购价格。

一旦确定了可靠的供应商，总承包商要与之建立长期的战略合作伙伴关系，在稳定的合作中获得货源上的保证和价格上的优势。同时也可使供应商因为拥有长期稳定的大客户，可以保证其产品规模和生产的稳定性，在合作中实现双赢。

对供应商要建立绩效管理制度，通过考核确定与供应商的后续合作，对不合格的供应商要取消资格，促使供应商持续改善供货行为，保证优质及时的供货。

建立合理可靠的供应渠道，提高工作质量和效率。转变“请购单-询价-合同”一事一办的作坊式采买，实现向框架协议采购的转变及向招投标方面的发展。对大宗采购要实施公开招标的方式，利用供应商之间的竞争来压低采购价格。另一方面，要建立合理可靠的供应渠道，通过增加采购渠道和缩短管理链条来降低采购成本。以合理有序的采供渠道，做到采供“及时、优质、优价”，提高采购质量，效率和控制采购成本。

epc合同中设备和材料费用占工程总投资的比例很大，一些设备甚至是进口设备，一旦因供货商供货延误、采购的设备和材料存在缺陷、货物在运输途中发生损坏和丢失会造成严重损失。在采购招标中，承包商要从技术上和交货期上分析供货商的履约能力，将设备材料运输的全程列为强制性的保险，并要求供货商承担违约赔偿责任，以规避储运风险。同时要根据市场价格波动的规律，通过把握采购的时机来降低采购成本，以适时采购控制或减少因市场材料价格变化对资金使用效果的影响。

利用计算机技术为中心的星系管理手段是降低成本的主要手段。项目应统筹信息管理体系的发展规划，减少项目各自为战，盲目投入，重复浪费的现象。

采购工作计划表格篇三

本人自接手采购部工作以来，一直以服务生产需要，控制采购成本，提供高性价比物资材料为己任。经过不断的`学习和实践，针对本部门所负责采购工作目前的状态，现对xxxx年的工作做出如下计划：

首先我们采购部做到多多开发物料资源，调查价格，做到货比三家，控制价格审核流程，让采购部的工作透明化，并且建立完整的采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。本人计划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准备。同时进一步发展新的供应商网络，用以获得最理想的采购价格和品质。

采购是一份繁琐，复杂的工作。同时因为其工作性质关系，对公司产品的成本有直接影响。另外因为相关物资在采购工作的运作过程中不可避免的有退，换，修，废等情况发生，因此必须对每一批物资的采购以及合同执行情况进行台账记录，并且做好跟踪检查，定期盘点。这是本部门的日常工作，目前也一直都在执行着□xxxx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情况都可追溯，可查核。

xxxx年，本部门将在日常工作中进一步提高工作效率。除采购价格等方面的控制外，还将其它方面的成本控制纳入管理优化的范围内，具体方面如办公物品的使用，电脑的使用管理，物资运输费的控制等方面。

xxxx年，我部将进一步完善的供应商网络的建设以及采购模式的优化，尽可能的减少采购周期，提高采购的效率和及时性。并且对各种物资的采购周期进行统计记录，提供各请购单位制定请购计划时的参考。

因供应商生产能力的不足，或其它原因引发采购异常时，我

部将第一时间知会相关领导并积极应对。同时将对异常情况的发生原因进行分析处理，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。

独木不成林，采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，为公司发展提供助力。

采购工作计划表格篇四

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。

在过去的一年里, 随着我国经济建设的步伐加快, 各种原材料的持续上涨, 给采购工作加大了一定的难度。在此情况下, 我们严格按照公司的管理规定, 规范化、程序化地进行操作, 以一切为了公司效益的原则, 保质保量圆满地完成了各项任务。现将主要完成的工作、经验体会及今后工作打算汇报一下:

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。

采购工作计划表格篇五

20xx上半年年的脚步已在伴着劳绩与履历中迈过,面对着20xx我思绪万千。我们这个部分是采购部,而我是一名公司信任的`采购员,我深知在如许经济紧缩的时间里,可以或

许为公司节省每一分钱尤为紧张，以下是我睁开的20xx下半年采购员事变筹划模板：

从事变性子上讲，采购的事变筹划进程开始于从每年的贩卖猜测、生产猜测、总体经济猜测中得到的信息。贩卖猜测将提供关于质料需求、产物及采购后得到的办事的总的丈量；生产猜测将提供关于所需质料、产物、办事的信息；经济猜测将提供用于猜测代价、人为和其他本钱总趋势的信息。

多年的采购事变让我更深刻的相识到，在很多公司中，不到20%的采购必要占用了高出80%的采购资金。将总的猜测分析才特定的筹划，然后为每一个紧张的需求订定有效的代价和供给猜测。

质料斲丧量的预计分为月度和季度，将预计数据与库存控制数据举行查对，而库存控制数据简直定思量了采购提前期及寂静库存量。然后，将这些预计值与质料的代价趋势和有效的猜测相接洽，订定出采购员事变筹划。然后预计质料供给富裕，代价大概降落，那么采购政策就大概是将库存镌汰到经济公道的最低程度。相反，假如猜测到质料供给少，代价有上升的趋势，明智的采购政策将是确保有充足的库存和条约，并且将会思量购买期货的大概性。

这一步调早期是用于原质料及零部件采购的，在猜测影响零部件的代价和供给有效性的趋势时，要思量到猜测的零部件供给行业的生产周期。

重要必要可以分为相干产物组。对重要现象猜测的阐发模式可应用于相干产物组。

在每个月/季末将每一个项目或相干产物组的数量及预计资金用度制成图表，并据此对采购筹划举行修改，每个采购员对其认真的项目举行阐发，他们创建了筹划期内引导其活动的目标，代价大概会因此被进一步修订。比方新办法的建立

或从前没有生产过的新的重要产物的制造筹划，当必要新的装备或产物时，就会产生时间上的不确定性，订定采购筹划事变就会很困难。

采购工作计划表格篇六

xxxx年的脚步已在伴着收获与经验中迈过，面对着xxxx[]我思绪万千。我们这个部门是采购部，而我是一名公司信任的采购员，我深知在这样经济紧缩的时间里，能够为公司节约每一分钱尤为重要，以下是我xxxx年个人工作计划：

一公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

xxxx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

xxxx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

采购部按项目部和施工单位上报的采购工作计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。

为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

XXXX年采供部继续围绕“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东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上上下浮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，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

××××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《采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掌握，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。

根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。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策

特别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高低。房地产和建设行业是个相对特殊、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。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，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发展。我们发展了诸如：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。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

XXXX年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、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。

XXXX年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

采购工作计划表格篇七

在过去的一年里，总的来说自己成长了不少，认识了很多新朋友，带给了我很多新观念，新的启发！在这一年里，也经历了很多坎坷！我想人生的路就是这样吧，当你经历过了，自己的思想才有新的境界，才能更快的成熟！

首先非常感谢三立为我提供了一次发展的机会。步入三立已三月有余，在各位领导及同事的关心与互助下，逐步对公司有了新的认识，让我在新的环境中开始了新的起点。

这几个月以来，慢慢的从最初的一无所知到渐渐了解公司一

些作业流程、规章制度，慢慢融入了三立这个大家庭。一直喜欢用家来形容公司，或许有家的感觉是比较温暖，而个人又容易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，成功靠大家”。公司是一个团队，只有依靠大家的力量，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，发现了很多弊端，如：

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。

采购工作计划表格篇八

二月份工作总结及三月份工作计划 日期□20xx年1月25日

一、2月份完成的主要工作

- 1、完成春节期间各部门备用物资的'采购；
- 2、完成六楼广告霓虹灯、废品和滴水回收的合同拟定及签订；
- 3、召开供应商协调会，安排春节物资供应工作，保证不影响酒店正常经营；

- 4、经过市场调查,并通过三家废品收货商报价,确定酒店负一楼废品收货商;
- 6、完成歌舞剧院房屋租赁合同的付款审批手续;
- 7、召开部门工作会议,传达酒店会议精神,学习a模针对采购部的相关文件,并将其认真贯彻落实到实际工作中。
- 9、初步完善物资价格库的信息,以熟悉掌握采购物资价格动态;
- 11、完成pa保洁设备的市场调查及招标邀请;
- 12、完成锅炉保养合同的谈判;
- 13、督促各部门按时提交3月份采购计划,以利于降低、控制采购成本。

二、3月份工作计划

目标要求

3月份餐饮餐料物资的市场询价、比价、定价工作

2日常物资的询价及采购

3pa保洁设备的开标及合同签订

物资价格库、供应商档案的健全

4.各部门月计划采购

5.领导交办的其他工作

1、总则为加强采购工作的管理,提高采购工作的效率,制

定本制度。所有的采购人员及相关人员均应以本制度为依据开展工作。采购部经理对采购员及库管员进行考核和管理。

2、 采购部经理职责：

- 1) 负责组织公司所销售产品的采购。
- 2) 对库房的管理工作负责。
- 3) 做好销售员与供方之间的联系工作。
- 4) 帮助销售员作好产品的选型及推荐新产品的工作。
- 5) 对本部门员工制度执行情况负责。
- 6) 对本部门员工的专业知识培训负责。
- 7) 对员工进行严格管理，根据员工表现向公司提出奖励或处罚建议。
- 8) 严格内部管理，抓好各项规章制度的落实，对本部门办公设备的使用及管理负责。责任到人，发现问题及时向公司领导提出奖惩建议。
- 9) 负责制定工作计划，监督工作计划的执行及完成情况。

3、 库管员职责：

- 1) 早盘查（点货备发）、晚清帐（当日工作当日完）。
- 2) 提供及时准确的货物，做好后勤保障。具体要求：订单一发，必须及时、清晰、准确的了解货物的运行状态，即时登报信息，直至合同完成、存档。
- 3) 负责库房日常管理事务。

- 4) 检查库存产品状况。
- 5) 按规定收发物料。
- 6) 物料进库储位的筹划与排放，
- 7) 填写库房相关数字登录到erp
- 8) 配合盘点库房产品工作的具体执行。
- 9) 物料的搬运和库房废次品的回收及保管。
- 10) 对来料来货及时入库，储放安全以防倒塌、遗失或变质。
- 11) 维护和管理搬运工具。

4、 流程：

1) 采购流程：

a 收到销售部从erp发来的订单

b 审批确认

c 询价、比价

d 采购部经理审批（重大合同向公司领导请示）

e 签订采购合同

f 复印后，将原始合同整理装订年末存档

2) 付款流程：

a 在erp内录入付款申请单

b 采购部经理审核

c 副总经理审批

d 财务部付款。

3) 收货流程:

a 直发:

a. 根据合同执行进程督促供货方按期交货

b. 供货方传真提货单

c. 通知销售内勤已发货

d. 销售部内勤传真提货单至最终用户并确认

e. 采购员办理入库手续

f. 销售部内勤办理相应的出库手续

b 转发:

a. 根据合同执行进程督促供货方按期交货

b. 供货方传真或邮寄提货单

c. 通知办公室相关人员提货

d. 提货人员将货物交库管员并办理交接手续

e. 采购员清点货物并办理erp入库手续

4) 收进项发票流程:

a. 催供货方开具发票

b. 核对开票内容

c. 录入erp

d. 将发票交财务部签收。

5) 出库流程:

a. 库管员收到销售部销售内勤发出的erp出库申请

b. 库管员备货并复核

c. 交办公室发货

d. 办公室将用户签字的送货单或发货单交销售内勤

5、 采购管理制度:

1) 建立好供方及用户档案, 并做好工作记录。

2) 建立、健全比价制度, 保证采购设备的质优价廉。

3) 建立客户资料管理(表)册, 新客户开发一览表, 竞争同行动向一览表, 售后服务管理表。

4) 每周末将上周付款、欠款、欠票情况进行汇总在周例会上做总结, 并提出本周用款计划。

6) 所有货物一律开箱验收，发现问题及时和供应商联系，尽早解决。

7) 采购部负责所采购货物的入库手续。货到后应在一个工作日内办理入库手续。验货完毕后，及时按操作规程准确登录erp□

8) 采购部每月5日前，将上一月的采购合同编号整理成册

采购工作计划表格篇九

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xxxxx□对于有些材料的及时度上有些影响。

x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。

(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。

(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。

(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。

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，为公司节省采购成本。

采购工作计划表格篇十

20xx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。xx年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。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。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。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下。xx年年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

xx年年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

xx年年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3—5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制贪腐。建立材料价格信息库和材料价

格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

xx年年采供部继续围绕“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，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

xx年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《采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掌握，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。

根据企业管理层的最新思维，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。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别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高低。房地产和建设行业是个相对特殊、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。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，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发展。我们发展了诸如：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。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

xx年年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、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。

xx年年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程（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，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采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，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，

从而达到控制采购成本的目的。

3、改进供应商的选择。

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。