

2023年采购工作计划与目标(通用7篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

采购工作计划与目标篇一

采购部20xx年4月总结5月计划在酒店经营班子的关心和各个部门的大力支持与配合下，本部门较圆满地完成了四月份的工作任务。现将工作情况总结如下：

- 一、严格按照酒店物品采购制度和流程，审批各部门采购物资的申购单；
- 二、配合财务部做好市场询价工作，及时制定购买策略，努力降低采购成本，根据酒店的要求与市场供应情况审定价格、确定质量，做到货比三家、物美价廉。
- 三、指导库存商品周转并掌握库存量，了解所采购商品的有效使用率并及时补给商品；
- 四、完成各部门月计划采购量；
- 五、配合餐饮部、客房部购置技能大赛所需物资；
- 七、与工程部联合到雅安市场询价，购置新功放；在四月份的工作中本部门还存在一些薄弱环节，我们将在五月份的工作中努力克服上月工作中的不足之处，保质保量按时完成酒店下达的各项采购任务。

十月份工作计划

- 1、配合各部门完成月计划工作。
- 2、指导库存商品周转并掌握库存量，了解所采购商品的有效使用率并及时补给商品。

采购工作计划与目标篇二

一、了解公司所处行业产业链的特点，从而制定切实可行的采购和供应商管理策略。

- 1、完成时间：××年××月××日
- 2、目标：通过制定切实可行的采购和供应商管理策略，提高企业竞争力。

二、完善、优化和整合部门运作流程，明确岗位职责。

- 1、完成时间。
- 2、目标：职责清晰，效率提升

三、定期召开产销协调会议。

- 1、完成时间：每星期一（已开始）
- 2、目标：针对生产、出货、物料和品质等问题进行沟通，并采取措施进行解决，保障信息顺畅。

四、确定物料采购周期。

- 1、完成时间。
- 2、目标：便于销售和生产等部门制定生产计划、物料计划和

出货计划。

五、要供应商回复采购订单之交期，并将其输进电脑系统。

1、完成时间：从7月份采购订单开始（已开始）

2、目标：信息顺畅，同时协助生产部、物控部对物料交期进行调整，在保证生产和出货的同时，降低库存。

六、协助生产部、物控部和仓库定期清理库存呆滞材料。

1、完成时间：7月份开始

2、目标：提高库存周转率，降低库存。

3、方案：

（1）物控部制定呆滞材料处理流程。

（2）每月或每季度物控部整理库存材料状况表。

（3）品质部根据材料状态和储存时间等对材料进行品质判定。

（4）采购部根据呆滞材料品质判定状况表，采取退换货、折价处理以及让研发部进行材料替代等方式，清理呆滞材料。

七、完善供应商开发和评估流程。

1、完成时间。

2、目标：在品质部和研发部的配合下，有利于找到合格供应商同公司配合。

3、方案：

- (1) 完善新供应商开发和评估流程，明确各部门职责和权限。
- (2) 建立新供应商评估表，界定各部门评估项目和分数。
- (3) 根据评估总分确定供应商是否合作以及合作等级和方式。

八、定期对供应商根据价格、交期、品质和服务进行考核。

1、完成时间：每月考核

2、目标：加强供应商管理和培训，提高供应商来料合格率和准时交付率，建立一批战略合作伙伴，从而提高企业竞争力。

3、方案：

(1) 完善合格供应商管理程序。

(2) 品质部和物控部每月分别按时提供供应商来料合格率和供应商准时交付率给采购部。

(3) 根据不同的考核分数对供应商进行分级并采取不同的管控模式。

九、对现有供应商进行优化和整合，加大供应商开发力度。

1、完成时间：

2、目标：在材料集中采购的基础上，每种材料有二到三家供应商，提高保障能力。

3、方案：

(1) 根据价格、交期、品质和服务等历史数据对现有供应商进行分类。

(2) 了解和掌握每家供应商的资质背景、所提供产品的广泛性以及合作的积极性和稳定性。

(3) 淘汰不合格供应商，维持和扩大同合格供应商的合作，并根据材料的价值、重要程度以及用量等因素来确定是否材料需二到三家供应商供货。

十、根据材料市场行情，降低材料成本。

1、完成时间：从××年6月下旬开始

2、目标：材料成本下降3%（具体要根据材料市场行情和公司营运指标）

3、方案：

(1) 了解和掌握材料市行情。

(2) 对现有供应商进行优化和整合，每种材料有二到三家供应商，提高竞争性。

(3) 加强供应商管理和培训，定期对供应商根据价格、交期、品质和服务进行考核，建立一批长期战略合作伙伴。

(4) 管理供应商要公平、公正、透明，以数据来反映和说明问题，避免人为因素。

(5) 公司和合作伙伴各阶层之间定期进行信息交流和沟通，对存在的问题及时进行解决。

(6) 丰富物料管控模式，采取安全库存、仓储abc管理法等方式降低供应商物流成本、生产成本等。

十一、加强部门建设，通过培训、招聘等方式，提高专业素

质。

采购工作计划与目标篇三

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，采购的工作计划[]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。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采购员工作计划。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[]20xx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。现将主要采购员个人工作计划情况总结如下：

20xx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。

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、抑制腐烂。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。

20xx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。

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《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。

采购工作计划与目标篇四

20xx年已经到来，我感觉有必要对自己的工作做一下计划。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。现将我个人的`工作计划展开如下：

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，买多少，何时买。

我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以货比三家为前提、以质量把控为原则，做好每一笔采购，做到物有所值，物有所用。严格按采购计划采购，做到及时、适用，合理降低物资积压和采购成本。对购进物品做到票证齐全、票物相符，报账及时。

在“明确目标，勇于负责，主动配合，公司满意”的观念下，积极的落实采购工作要点和月度采购计划制定工作。

选择供应商是采购工作中非常重要的一个环节，直接关系到所采购产品的质量、价格、服务等方面，所以选择一个优秀的供应商对于我的工作来说非常重要。我通过以下途径来选择：

1、公开征求的方式

以公开招标的方式来寻找供应商，使符合资格的供应商有参与投标的机会。不过通常比较少用此种方式，因为这是被动地寻找供应商，换言之，若最适合的供应商不主动来投标，恐怕就会失去公开征求的意义。

2、通过同行业介绍

所谓“同行是冤家”是指业务人员之间，因为彼此间争夺客户，尔虞我诈；反之，同行的采购人员倒是“亲家”，因为彼此可以联合采购或互通有无。

3、市场寻找

20xx年，公司的各项规章制度会进一步完善，我将积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。

采购工作计划与目标篇五

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%。

4、健全配套网络：配套厂家环保、性能件100%通过iso9000体系认证，其他件

60%以上通过iso9000认证，确保11年配套厂家达200家以上。

5、队伍建设：培育一支廉洁奉公，专业精通，积极向上、忠于企业、具体凝聚

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：

本年度计划定编人，其中：采购经理：人副经理：人采购管理科人：采购管理科科长人

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

做好a项目部前期采购工作的策划采购管理控制程序：质量体系中的程序文件

采购计划、订单、合同、验证记录

采购工作计划与目标篇六

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，采购的工作计划□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。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采购员工作计划。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□20xx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。现将主要采购员个人工作计划情况总结如下：

20xx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。

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、抑制腐烂。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。

20xx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。

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《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。

采购工作计划与目标篇七

20xx年已经到来，我感觉有必要对自己的工作做一下计划。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。现将我个人的'工作计划展开如下：

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，买多少，何时买。

我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以货比三家为前提、以质量把控为原则，做好每一笔采购，做到物有所值，物有所用。严格按采购计划采购，做到及时、

适用，合理降低物资积压和采购成本。对购进物品做到票证齐全、票物相符，报账及时。

在“明确目标，勇于负责，主动配合，公司满意”的观念下，积极的落实采购工作要点和月度采购计划制定工作。

选择供应商是采购工作中非常重要的一个环节，直接关系到所采购产品的质量、价格、服务等方面，所以选择一个优秀的供应商对于我的工作来说非常重要。我通过以下途径来选择：

1、公开征求的方式

以公开招标的方式来寻找供应商，使符合资格的供应商有参与投标的机会。不过通常比较少用此种方式，因为这是被动地寻找供应商，换言之，若最适合的供应商不主动来投标，恐怕就会失去公开征求的意义。

2、通过同行业介绍

所谓“同行是冤家”是指业务人员之间，因为彼此间争夺客户，尔虞我诈；反之，同行的采购人员倒是“亲家”，因为彼此可以联合采购或互通有无。

3、市场寻找

20xx年，公司的各项规章制度会进一步完善，我将积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。