

2023年采购合作方案(优秀9篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

采购合作方案篇一

- 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。

序号 工作内容 目标要求 完成时间 责任人 经办人

- 1、3月份物资的市场询价、比价、定价工作按时完成x月xx□xx日
- 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x月xx日xx
- 5、各部门月计划采购时、按质完成xx
- 6、领导交办的其他工作按时完成xx全体人员

采购合作方案篇二

9月28日z75北京西到兰州，213元。

9月29日k9667兰州到敦煌，141.5元。

9月30日k9668敦煌到嘉峪关，53.5元。

10月2日t304嘉峪关到张掖，37.5元。

10月2日7529嘉峪关到镜铁山，4元。

10月2日7529镜铁山到嘉峪关，4元。

10月3日k9662张掖到兰州，75元。

10月4日z76兰州到北京西，213元。

总计：741.5元/人

二、住宿

兰州住宿20元/人

嘉峪关住宿30元/人

张掖住宿25元/人

兰州住宿30元/人

总计：105元/人()

三、门票

敦煌莫高窟160元/人

鸣沙山120元/人

嘉峪关120元/人，景区间交通30元/人

七一冰川101元/人，氧气瓶60元/人，交通100元/人

张掖丹霞地质公园80元/人，观光车20元/人，大巴20元/人

总计：811元/人

注：旅行期间所有饮食，以及其他交通费用，由游客自行承担。

总计：1657.5元/人

采购合作方案篇三

1、采购计划与投资计划的衔接有待进一步加强。对于卷烟工业企业的发展而言，技术改造起着相当关键的推动作用。以

福建卷烟工业系统为例，十年来，公司投资项目量多面广，投资量大，先后完成固定资产投资和信息化投资近百亿元，技术装备、基础设施、科技研发和信息化水平得到了全面提升，因此，投资计划中的采购项目是公司年度采购计划中十分重要的部分。

1.1采购计划与投资计划编制范围不同。根据《烟草行业采购管理规定》要求，采购计划编制的范围为以合同方式取得的物资、工程（含信息化项目）和服务的所有采购项目，由各级公司的采购办进行编制汇总；投资计划编制的范围为固定资产投资（整体改造、局部技改、生产设施、工艺设备、辅助生产设施、公用动力设施、科学教育设施、后勤保障设施、烟叶仓储设施等）、信息化投资项目、多元化投资项目，不含建筑物的维护加固、设备的大修理等维护性工程及工器具、车辆、办公家具、计算机软硬件购置项目，由各级公司的投资管理部门进行编制汇总。

1.2采购计划与投资计划管理流程不同。投资项目管理流程为：投资项目按照行业投资项目管理要求实行计划管理，各级公司在每年9月份启动投资计划编制工作，省公司的生产制造中心、信息中心于10月份对新增项目中与生产相关的项目、信息化项目进行职能评审，投资管理处11月初汇总、初审各单位提交的年度投资计划，经总经理办公会、管委会、董事会审议后于12月上报国家局。国家局于次年2-3月份下达投资计划，投资管理处根据国家局下达的投资计划及时进行投资计划分解，经总经理办公会、管委会审议、董事会审批后下发投资计划。采购计划管理流程为：省公司于每年12月下发采购计划编制通知，各单位根据下一年度生产经营目标于次年1月份报送采购计划，采购办汇总、初审全省采购计划，并由财务、审计、法规、监察等职能部门进行集中评审后，经管委会审议、董事会审批后下发采购计划通知，全省采购计划方可生效实施。

1.3采购计划与投资计划信息传递相对滞后。由于全省的投资

与采购计划，在计划的编制起点、审批的权限、编制的范围等方面均存在较大差异，同时基层企业投资管理部门与采购管理部门间对投资计划调整的沟通相对滞后，信息化平台尚未实现两个系统的关联，使得投资计划与采购计划目前无法实现实时的对接，无法在第一时间将审批后投资计划的调整情况及时传递到采购计划编制部门进行更新分解。

2、尚未建立采购计划进度跟踪与采购计划执行情况考评体系。采购绩效评估是指通过建立科学、合理的评估指标体系，全面反映和评估采购政策功能目标和经济有效性目标实现程序的过程。我司采购计划实行按年度编制，分月实施的原则；在年度中期可对采购计划进行半年调整，对下半年度拟新增、采购金额拟变更、采购方式拟变更及拟取消的项目在总计划盘子中进行相应调整。虽然在采购实施方案的审定中对采购进度安排一并进行了评审，但对是否完成及是否按进度完成并未考核，尚未建立一套符合公司特性的采购计划进度跟踪与执行情况的考评体系，缺乏对项目实施过程中时间上的约束及奖惩激励措施。某些项目，尤其是货物及服务类项目，部分子公司或承办部门在项目实施中存在时间上的松散性和随意性，导致某一月份采购项目扎堆实施，某一月份采购项目零实施，或者到了年末才决定不予实施或结转至下年度实施，进度计划形同虚设，给采购办工作人员组织采购带来了不便，也为全省精益采购目标的实现和绩效的提升带来的阻碍。

3、采购计划管理信息化仍存在可提升空间。

3.1尚未建立采购绩效评估模块。对于采购计划执行环节的评估，最直接的标准便是采购计划执行的进度。目前省公司的采购管理信息化平台尚未建立绩效评估模块，未能直观、客观的来衡量各采购部门的采购目标是否达成，缺乏对子公司采购计划执行情况的实时比较与观测。

3.2尚未建立采购计划趋势预测模块。采购预测是指企业在商

品采购市场上调查取得的资料的基础上，经过分析研究，并运用科学的方法来测算未来一定时期内商品或服务市场的供求及其变化趋势，从而为采购决策和制定采购计划提供科学的依据。通过信息化手段预测采购需求在公司的采购管理中尚属空白，若能借助信息化平台，对以往的采购信息进行整合，结合企业发展战略，发现市场供求变化和规律，对各子公司、各类采购的项目的需求趋势预测做到心中有数，将有助于提高采购计划编制的准确性，确保全省采购策略制定的合理性，从而提高采购计划编制精度，降低采购风险。

采购合作方案篇四

我们的童颜童语玩具店虽不是很大，却也是五脏俱全，首先在开店前需要办好的就是去采购起到辅助功能的物料，有了这些物料，这店开起来才会游刃有余。

1、工作服

我们的童颜童语玩具店，有1个导购和4个老板，我们和导购穿统一的工作t恤，能给客人的感觉就非常专业，而且有助于提高店铺的品牌感和成交率。

2、价格打码器

童颜童语玩具店的价格打码器包括打码机、打码纸和配套墨盒。

3、购物袋

我们的童颜童语玩具店出售和租赁的玩具有小件的，也有大件的，所以我们准备的购物袋有两种大小，小的装小件玩具，大的装大件玩具，还有，本店的购物袋上印有本店店铺名称和联系方式、地址等信息，这样可以起到一个宣传的作用。

4、玩具店专用维修工具箱

现在的玩具包装得都很高档，我们会准备有些玩具在拆包装给客人试用的时候，就要用到美工刀和螺丝刀等装备。

5、童颜童语玩具店设有几种会员卡：租赁卡、会员卡、贵宾卡等。

6、名片

本店的名片是印在几种会员卡上的，客人需要的时候将给客人免费办理，第一次若丢失，需要补办的还需缴纳一定的费用。名片上有本店的地址、电话□qq等基本信息，方便客人有问题时随时能打电话到店里咨询。

7、电池

本店备有5号和7号的电池，9号的特殊电池也准备了一些。

童颜童语玩具店中的设施占有十分重要的位置，是购物环境的主要组成部分，也是顾客在玩具店中能够看得见摸得着的东西。同时起着发挥童颜童语玩具店的整体风格的作用，为顾客打造温馨、舒适的购物环境。

1、门头字体、颜色要和门面结合

门面是顾客接触玩具店的第一个地方，重要程度可见一斑。童颜童语玩具店门头字的字体和颜色和门面外观的颜色要搭配好，使顾客第一眼接触本玩具店就感觉赏心悦目，增添对玩具店的好印象。

2、收银台的颜色及具体位置

童颜童语玩具店的收银台的颜色和店面墙壁以及门头的颜色

有结合和呼应，收银台的位置，放在店最里面比较不占陈列面积的地方。

3、休息处的设置

童颜童语玩具店的休息处是很大气的几个沙发，为顾客提供了休息的地方。而且休息处还放一个饮水机和一些玩具店的画册和近期的宣传品等等。

4、店铺灯光的安排

童颜童语玩具店采用的是白日光，白色光起到简单的照明作用；还使用到了装饰色光，但只在要突出来的玩具产品上打出一些装饰色光线，对玩具产品起到强调和烘托的作用。

5、店铺货柜货架外观颜色和店内墙面颜色

童颜童语玩具店的店铺货柜货架、墙面颜色选择了绿色、蓝色、橙色等一些比较活泼和时尚气息比较浓的颜色为主，营造整体氛围。

本店有塑料玩具、电动玩具、毛绒玩具、遥控玩具、布艺玩具、充气玩具等多个品种。按适合人群的不同具体分为以下两大类：

（1）儿童玩具：拼图拼板玩具、游戏玩具、数字算盘文字类玩具、工具类玩具、益智组合类玩具、积木类玩具、交通玩具、卡通玩偶等玩具类型。

（2）青年玩具：各类大小型布绒玩具、孔明锁、九连环、魔方、单身贵族棋等。

采购合作方案篇五

回顾过去的xxxx年度，对于采购部门是个困难的一年，采购部的刚刚成立，公司的订单批量普遍偏大，而且货期比较急，对采购的成本控制、供方质量控制、货期控制带来了很大的挑战。采购部基本上满足了公司订单的需求。在xxxx年我们将继续努力，做好本职工作，不断完善自我，确保物料的供应和质量的控制，为公司的发展尽一份绵力。以下是对采购部xxxx年度工作计划：

一、供应商管理：

供应商管理主要集中在新供应商开发，原供应商的管理以及供应商的考核评估工作。

对现有供应商对其能力进行了评估，基本上可以满足我司现阶段的要求。这些供应商在过去的几年属于试用、磨合阶段，后续需要双方的共同努力。采购部门正向着每个主要物料有3个以上的供应商的要求努力着，争取各种产品逐步达到这样的要求。

二、各个部门的配合及采购流程：

(1) 在接到材料清单同时带有工程部施工进度表(做采购材料进场时间表)

(2) 如果需要报价，以三个工作日内出报价，不需要报价直接编进采购材料进场时间表。

(3) 采购部以xxx为内部沟通工作□zzz跑外。

(4) 每一项都会出样品让设计师选样，封样(设计如有变更请及时以书面形式通知采购部以免造成不必要的浪费)。

(5)每次在顶厂家选以三家或三家以上作为比较，同种产品、同意型号、同种质量情况下优先选择前期合作愉快的厂家。

(6)定力采购合同，每一项产品采购都需签订采购合同(采购合同以清单必须带有产品图片)

(7)供货商产品在备货完毕带封样样品去验货。

(8)供货商送货到现场带清单，工长带人以清单验货，合格签字返还到采购部。

(9)拿到签字清单做结算书。

(10)剩余产品退回公司入库备下一项目使用 三、部门管理：

(1)加强本部门学习(预定每周三下午三点-----五点相互学习时间)

(3)收集产品资料备做产品库做基础

(4)定期做部门激励活动(部门聚餐、旅游□k歌等一切有调动本部门员工工作积极性

(5)每天早9点15分会议室开会(总结前一天工作，当日计划)

四、采购权利：

(1)接到采购清单必须有设计师签字确认，领导认可生效进行下一步采购

要采购部介入的请以书面形式以领导签字下达，采购部接到开始介入。

1. 按照领导的要求，完善部门的管理流程和管理制度；

2. 按照订单的要求，及时完成采购工作，确保满足生产和订单的需求；
3. 争取能够建立合理的结构件核价模板
4. 完善供应商的管理工作；
6. 完成领导安排的其他工作。

采购合作方案篇六

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。

1、完善制度，职责明确，按章办事

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。

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。

xxxx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。

采购工具下载：供方调查和审核表供应商调查报告

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。

采购工具下载：仓库管理与库存控制物资采购入库验收管理规定

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。

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。

采购工具下载：采购部工作流程与管理制度

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。
- 4、建立重要货物供应商信息的数据库。
- 5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

- 6、采购员根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，降低采购成本

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经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇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量！

采购合作方案篇七

1.1. 电力企业集团物资采购现状分析

近年来，随着电力体制改革的深入开展，厂网分开，竞价上网的全面实施，给电力企业带来新的严峻考验。伴随电力企业集团物资管控力度的逐步加大，各集团搭建自主电子商务平台对下属电力企业物资采购进行统一管控，已成为各集团物资管理信息化工作的一项重要举措。

目前五大电力集团除中电投外，均已搭建集团统一的电子商

务平台。集团层面统一规划平台建设，能够降低分散建设的投入，提供平台的集约化使用。一方面，集团下属单位应用平台，通过电子商务的方式(电子招标、电子询价)以更开放的方式进行物资采购以降低采购成本;而集团总部则通过各下属电厂的接口系统将整个物资采购及供应商管理状况进行统计、汇总，以便对整个集团的应用状况进行统一监控和管理。建设电子采购平台是集团集约化管理的必然趋势。

1.2. 晨蓉基于采购管理的理解

采购管理是物资管理业务管控的重要环节，是物料成本，质量控制的核心流程。通过规范采购业务流程，有效衔接需求计划，采购计划，采购、供应商报价、库存各个管理流程，根据不同物料采购需求选择不同的采购方式和采购策略，通过高效、公开、公正、公平的采购方式执行采购业务、起草合同订单、办理付款申请，提高采购效率，降低采购成本。

采购管理的目标位规范企业的计划、采购、合同编制和管理标准，监控执行情况，设定管理指标，进行考核调优，以达到流程的优化;根据采购业务的不同，合理的选择采购方式和采购策略，更快捷的完成采购业务，提高采购业务的流转效率，降低采购的直接成本和间接成本;实现采购业务流程的规范化，由事后监控采购业务转变为全程即时监控，可以在事前、事中、事后即时的监控整个采购交易过程，从而减少采购风险，降低采购成本。

1.3. 集团需求分析

在我们多年为华能国际电力股份有限公司、浙江能源集团、国网能源开发有限公司等电力集团建设电子商务平台的工作经验中发现，电子商务平台建设不仅仅是软件系统建设问题，而是基于各电力集团自身特点，为其量身定制适合的“集团版物资采购整体解决方案”。因此不能仅仅将目光盯在平台系统的开发和建设上，很多电力集团在电子商务平台推广过

程中未能取得预期的效果，很大程度上在于忽视了项目前期咨询规划，而且往往项目方也缺乏平台运营经验和专业运营团队，而这些需要具有专业咨询规划、运营经验的厂商提供协助。

电力企业集团要想达到既定目标，获得较佳的效果，需要综合考虑一个涵盖从物资管理、物资采购流程规划、平台功能规划、功能建设、实施、平台运营全过程的方案建议，需要综合考虑整个方案的投入和产出，考虑降低综合使用成本，减少项目风险，有方法、有团队、有阶段、有流程的实现项目目标。

2. 方案概述

晨睿集团级物资采购整体解决方案旨在配合电力集团公司建立一套领先的集团级电子商务管理平台。本套解决方案充分利用晨睿公司拥有的专业物资采购咨询专家队伍、国内领先的物资采购管理理念以及强大的技术支持团队，结合晨睿公司在20xx年物资采购业务咨询及实施过程中所积累的实战经验、并引入多家电力集团及电力企业的先进物资管理理念，尤其是国网能源开发有限公司、浙江能源集团电子采购平台及华能电力股份有限公司电子商务平台的物资管理规划理念，帮助集团公司建设一个一体化的共享平台，规范下属电厂的物资采购管理的业务流程，降低采购成本，加强电力物资采购的统一管理能力，提高整个集团供应链的协作效率，增强集团物资管控力度，从而协助协助电力企业集团公司实现其企业采购绩效的全面提升。

2.1. 方案适用范围

大中型电力企业(集团)

2.2. 方案需求对象

晨砦集团级物资采购整体解决方案的市场需求对象主要针对向上游拓展的各类物资制造商，向下游拓展的各类大小发电厂和衔接上下游产业链的物流服务提供商。

3. 方案特点

3.1. 高附加值的物资采购整体解决方案咨询服务

在电力行业电子商务解决方案领域，晨砦信息是全国最佳的解决方案提供商之一，晨砦信息在20xx年便开始帮助电力企业实现物资采购管理，并取得了良好的应用效果，得到了广大电力企业用户的一致认可及高度评价。与此同时，尤其值得重点提出的是晨砦信息多年来为众多电力企业用户提供的不仅仅是一套电子采购系统，更是一套具有高附加值的电子采购咨询服务。晨砦公司多年一直坚持以满足客户精细化管理需求为己任，为客户提供高效的标准化实施服务。

3.2. 集团级电子商务平台开发经营丰富，自主研发能力强

晨砦科技依托强大的技术及电子商务服务团队，已经成功为华能国际电力股份有限公司、浙江省能源集团有限公司、香港协鑫(控股)集团、国网能源开发有限公司、国网新能源控股有限公司等多家大型电力企业集团定制化开发了统一的电子商务交易系统，从技术实力、实施经验等各方面均领先于竞争对手。

晨砦公司依靠多年来从事电力行业的背景、先进的技术能力、优质的服务以及专业化的实施经验，有绝对的实力出色的完成为大型企业/集团建立电子采购平台项目。

3.3. 成功客户市场占有率居同行业第一位

晨砦科技运营的晨砦采购网以专业的采购理念吸引了大量的会员，截止到目前，晨砦科技先后为全国80余家电力企业(集

团)提供了电子采购解决方案,同时依托电力企业的成熟运营经验,为汽车、化工、船舶制造、医药、机械制造等多个领域提供了电子采购平台搭建及租用服务,平台累计交易额已突破88.7亿元人民币,平台拥有行业优质供应商7000余家,获得了良好的社会效益。

在信息时代,电子商务为传统企业提供了一个全新提升核心竞争力的机会,面对复杂多变的市场竞争环境,企业只有不断的推进管理创新,才能在竞争中获得优势,在发展中求得生存。晨睿科技以满足企业用户精细化采购管理需求为目标,帮助客户实现一站式采购,成为采购管理领域的领跑者。

4. 核心应用

4.1. 加强集团管控,实现集约化管理

电力集团物资采购整体解决方案,通过为用户提供专业化、深入的物资采购咨询服务,最终为其搭建集团自主电子商务平台,并为其提供平台运营服务。电子商务平台建设基于互联网与公司物资管控平台进行数据同步,实现整个供应链中的采购交易的信息化、规范化,公司及下属电厂所有采购交易订单通过统一电子商务平台和供应商进行交易互动,实现对集团物资采购交易业务流程集中管控。

加强物资集约化管理,按照集团统一部署,优化电厂组织体系和机构,推行物资统一管理;加强物资管理基础建设,推进物资标准化工作,深化招标采购管理,强化物资应急体系建设。

4.2. 建设电子采购平台能够提高企业的综合竞争力

(一) 促进企业采购管理体制透明化

采购历来是企业运作过程中比较敏感的环节,信息渠道的不

畅通，使采购过程中往往潜藏着“暗箱操作”，而电子采购平台使采购这一环节“阳光化”，供应商、报价时机甚至价格都不再成为某些采购人员的私密信息，使诸多重要采购信息在权限范围内得以充分共享，有效地扼制了产生腐败的可能性。

(二) 推动电子商务技术在企业运用中的普及化

以大型企业的电子采购为动力，推动中小企业采购协同商务系统与华能电子商务平台互联互通，以加快中小企业电子商务应用的步伐等，促进产业链上下游企业资源共享，推进企业间的电子商务，提高企业群体的市场反应能力和综合竞争力。

(三) 帮助企业实现先进的管理思想与企业采购实践的有机结合

战略采购**b2b**采购理念是当今世界上流行的物资采购思想，平台协同商务系统积累了众多企业物资管理经验，体现了物资采购分段管理、岗位分设的专业化管理要求，将体现先进性，又具备行业特点的物资采购管理思想，结合物流管理、采购管理等先进的管理模式和体系，融入软件产品中。

(四) 有利于经营决策科学化

企业搭建电子商务平台，可以为其创造利用现代化管理方法的良好环境。实现决策者在实时数据报送、历史数据分析等方面获得相关信息的完整性，为高层决策提供准确、及时的信息支持。

(五) 提高采购效率，提升采购质量

通过对传统采购流程和模式进行重新梳理和再造，采购部门的效率得到大幅提高，监控得到加强，管理成本和采购成本

将得到不同程度的降低，管理职能提升，使采购数据成为公司资源，也使企业信息披露更为迅捷、公开、通畅，使企业在管理理念、管理手段、管理效率等方面均获得了较大的收益，增进了公司内外部供应链的相互协作，从而提高采购效率，提升采购质量。

(六) 人性化系统功能，深化物资管理业务应用

构建集团公司所属电厂的物资、招投标管理平台，建立电厂评标专家库及供应商信息库。实施大物资战略，在统一规范的前提下，建立信息采集、统计、分析、查询和监督的应用系统。通过信息化手段实现电力物资招标的公开、公平、公正，力求物资管理的规范化、标准化。整合现有资源，实现大宗电力物资的统一招标、统一采购、统一结算，逐步实现资金结算的电子商务化，建成物资采购的动态管理与监测分析系统，以便有效控制和降低采购成本，提高企业效益。

5. 典型客户

5.1. 华能国际电子商务平台案例介绍

(一) 平台搭建的管理思路

作为大型的发电集团的华能，包括数十家电厂，每年的物资采购规模巨大，但是，作为集团企业却很难将整个集团的规模优势充分发挥出来，集团内各电厂间也很难进行有效的物资调剂和协同储备。华能通过在整个集团范围内建设的电子商务平台，一方面，各电厂利用平台可以通过电子商务的方式(电子招标、电子询价)以更开放的方式进行物资采购以降低采购成本，并通过电子商务平台进行电厂间的有关库存积压、备件储备等信息的协作;而集团总部，作为平台的最高管理者，则通过电子商务平台对整个集团的采购资源进行统一监控和管理。

华能国际电力股份有限公司依托晨睿科技强大的技术支持团队，搭建居于国际一流技术的电子商务平台。该平台建设的指导思想本着全面落实科学发展观，通过提升信息化水平，在华能国际企业文化的统领下积极开展电子商务应用，推进物资采购工作的管理创新，实现资源的优化配置和高效应用，优化供应链管理，提高企业市场反应能力和科学决策水平，提升企业核心竞争力。

(二) 业务应用及相应的平台功能

晨睿科技采取被多家世界500强企业成功应用的先进技术，为华能国际电力股份有限公司自主开发了华能国际电子商务平台系统，该系统基于oracle-exchange系统进行建设，在实施中结合华能国际商务采购特点进行全面客户化，融入大量创新因素。平台建设具有全面商务管理功能的公司级动态信息交互平台，实现招评标、各类采购、物资管理、合同管理、资产管理、供应商管理等多项功能，完善电子商务管理制度，降低成本、提高效率，打造具有华能特色的供应链管理体系，建设华能商务工作统一对外的专业电子门户。

针对华能国际物资管理的总体规划，从集团管理层面看，平台建设分两个平台，内部的集中管控型平台和外部的分散监控型平台，同时两个平台完全集成、业务互动。

(三) 电子商务平台应用效果

1、获科技管理创新成果一等奖

华能国际电子商务平台于20xx年通过正式验收;20xx年3月顺利通过中国电力科学研究院信息安全研究所组织的安全测评，符合国家信息系统安全等级保护标准;20xx年7月在由中国电力企业联合会组织的全国电力行业企业管理现代化成果评审中获得一等奖。

2、集团应用效果

截止到20xx年12月，华能国际共有88家采购单位依托该平台进行网上采购，仅20xx年一年，下属各电厂通过平台完成采购总额达12.8亿元，平台共采购物资12803项，采购金额普遍低于概预算或计划估价。

4、供应商资源通过平台得到有效整合：

一方面在平台科学管理下，供应商动态维护注册信息，积极参加平台业务；另一方面采购方通过平台可随时了解到公司范围内的供应商资源，查询该供应商所有业务和评价情况，根据需要择优选择供应商开展业务。借助平台强大的供应商服务功能，实现资源优化整合。

现代企业之间的竞争已经转化为供应链之间的竞争。利用电子商务技术实施供应链管理，有效推动合作企业间业务流程融合和信息系统的互联互通，提高双方的市场反应能力和综合竞争力，最终打造一条具有华能特色的供应链体系最终实现与合作供应商的合作共赢、共同发展。

5.2. 神华国能(神东电力)集团电子商务平台案例

(一)平台搭建的管理思路

神华国能集团是神华集团全资子公司，成立于20xx年4月，神华国能集团是神华集团煤电板块主营业务单位之一，主要开发建设煤电一体化产业基地，配套发展煤炭开发、运输、仓储和配送业务。直接管理全资和控股子公司、分公司35家，公司注册资金70亿元，经营区域遍布全国15个省、市、自治区。

为了实现物资管理业务集中管控，神华国能(神东电力)集团(原国网能源开发有限公司)物资部于20xx年开始规划物资

信息化建设，截止至20xx年底，已经建设并推广应用电子商务平台、供应商管理系统、物资信息报送系统；正在开发竞争性谈判，并升级物资信息报送系统。电子商务平台目前已经覆盖了集团处于运营期的全部12家单位。

(二) 业务应用及相应的平台功能

1. 电子商务平台

神华国能集团电子商务平台自20xx年4月上线起至今已经运维了3年，目前共有12家单位应用网采，分别是大港电厂、秦电公司、焦作电厂、重庆电厂、府谷公司、神二电厂、白马公司、王曲公司、河曲公司、蒙东公司、阜康公司、哈密公司，实现了运营期的单位在网采购。平台功能以询价、比价、合作成交功能为主，应用于各单位标准化物料的日常采购，并包含综合查询、异常询价分析、审批流程管理、供应商管理、黑名单管理等功能，并与erp开发了接口程序，实现了数据集成。

2. 供应商管理

作为物资管理的一项重要内容，供应商管理包含供应商基本信息管理、预评估管理和供应商交易阶段评估等功能，实现了供应商的数据整合、共享。20xx年至今进行了6批次的供应商审核和急用供应商的零星审核，目前通过审核的供应商合计1655家，并建立了供应商资质电子档案库，实现了对供应商的集中管控，并为建立合理的供应商评估体系奠定了良好基础。所属单位通过电子商务平台，迅速扩大了本单位的供应商选择范围，竞价更加充分，有助于降低采购成本。

3. 物资信息报送

包括年度需求计划上报及管理，招标批次计划上报及管理，评标过程文件归档管理，合同执行管理，采购数据统计汇总

分析及电子传真等功能模块。主要实现物资管理工作中，计划、招标、合同及文档管理日常工作的信息化，标准化，流程化，提高工作效率，提升物资集约化管理水平。

(三) 电子商务平台应用效果

电子商务平台目前委托晨睿公司运营，包括协助会议宣贯培训、制度建设、服务支持内容等。组建了专业的服务团队，提供24小时客服热线服务，商务、技术服务等。协助组织了四次宣贯会议和三次培训会议，建立了汇报制度，并对往年电子商务平台应用情况作出了总结。并结合各厂采购规范，编制《网络采购规范》，使得电子商务平台运维有据可依，有法可循。

20xx年4月至20xx年12月，神华国能电子商务平台在近三年的应用过程中，共发布询价12664笔，询价产品条数达到77282条，中选产品总数为59237条，成交金额约2.46亿元，成交率达到76.65%；取得了良好的应用效果。

1、提高工作效率，降低误差率

单位实施电子化采购后，基于统一的电子商务平台，采购订单可批量发布，自动接收供应商报价，由运营团队发动供应商，进行交易促动，实现了采购工作的电子化，同时采购周期平均缩短了40%，同时使采购人员业务范围扩大了2倍。不仅采购人员劳动强度大幅度降低，而且降低了手工操作的失误，流程中数据差错率降低了97%。切实降低了劳动强度，提高了工作效率。

2、智能分析，加强监督，辅助决策

通过对采购交易数据的实时汇总、多维度在线统计分析，支撑采购决策。将为建立采购交易流程管控体系提供客观依据，有助于引入采购绩效评估体系，贯彻采购战略的执行。

3、进一步规范了供应商管理

传统的供应商审核往往依据供应商传真版的资质文件，模糊不清且效率不高，由于地域、管理方式的差异，伴随公司本部统一供应商认证工作的开展，这一情况全面改观。依据统一的标准进行了供应商认证、分级工作，并建立了供应商资质电子档案库。更重要的是整合了所属单位的询价业务的供应商资源，实现了对供应商的集中管控。并为建立合理的供应商评估体系奠定了良好基础。所属单位通过电子商务平台，迅速扩大了本单位的供应商选择范围，竞价更加充分。

4、深入贯彻物资集约化理念

信息系统中蕴含的是企业的管理理念，通过公司项目实施过程中多次的集中和现场培训，采购人员信息化水平得到提升。通过该项目的实施宣贯了公司管理模式、管理目标，带来了协同作业的思维方式，实现了物资采购理念的转变，为实现物资集约化管理奠定了基础。

采购合作方案篇八

采购计划是为了维持正常的产销活动，对在某一特定的期间内应在何时购入多少何种材料的一种预先安排。

编制采购计划的目的是为了降低采购成本，使采购部门事先有所准备，选择有利时机购入材料，提高文化用品的采购质量，规范采购流程，加快采购速度，确立材料耗用标准，以便管理材料的购入数量和成本，更好地服务全校师生的正常学习、工作。

二 采购原则

1. 整体效应原则。采购决策不能孤立地制定，并且不能仅以采购业绩的最优为目标，制定采购决策时应该考虑这些决策

对于其他主要活动的影响。因此，制定采购决策需要以平衡企业总成本为基础。要做出决策，就要考虑所有受其影响的领域，使用一种跨职能的并且以团队为基础的方法。

2. 适用性原则。采购并不只应该作为服务职能起作用，采购部门应该有主动地适应内部用户要求的意识。对于内部用户提出的采购申请，采购部门应当有能力提出其他更加符合企业生产实际的、更为节约的采购方案，并能与用户进行有效的沟通。他们应该始终如一地追求提高公司所购买的产品和服务的性能价格比。为了完成一任务，采购部门应该能够提出现有的产品设计、所使用的原料或部件的备选方案和备选的供应商。

三 学院背景

沈阳理工大学应用技术学院地处辽宁省抚顺市经济开发区高科技城，是沈抚同城的中心地带，与沈阳世博园隔河相望，与沈阳北站仅半小时车程。学校从20xx年起独立面向全国招生，现设有机械与运载学院、经济与管理学院、信息与控制学院、艺术设计与传媒学院4个二级学院和1个能源工程系；共有29个本科专业和24个高职专业。校园占地900余亩，建筑面积20余万平方米。现有教职员工482人，在校生11500余人。

四 文化用品类型

用来办公的物品通常叫文化用品，指办公室内常用的一些现代文具：签字笔、水笔、钢笔、铅笔、圆珠笔等，以及笔筒等配套用品，包括学习用品、办公用品，既包括通常使用的笔墨纸砚，而且包括一些收纳用品，档案盒、档案袋、信封，同时也包括一些高科技的机器产品，例如，碎纸机等等。

五 我校选择的文化用品

1. 常用品：圆珠笔(芯)、水笔(芯)、铅笔、橡皮、墨水、胶

水、回形针、打头针、装订针、稿纸、粉笔等。

2. 控制品：文件夹、文件架、计算器、订书机、笔记本、会议记录本、信封、笔筒、钢笔、档案盒、档案带、皮筋、图钉等。

3. 特批品(不列入办公用品费用考核)：印刷品(各类宣传单、各类表格、文件头等)，财务账本、凭证，墨盒及u盘等。

六 采购方式

文化用品原则上实行按计划集中采购，各部门须在教务处统一规定时间内报请申购计划。文化用品常用品由教务处根据消耗情况进行申购备领，控制品和特批品由使用部门(人)提出申购，控制品经教务处负责人批准，特批品经校长批准；批准后的《申购单》交教务处执行购买，未填写《申购单》及未经领导批准擅自购买的不予报销。

采购合作方案篇九

20xx年采购部工作主要围绕以下项度开展：

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，不单一采购，力争每次所采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，所有请购信息由请购人先提交到仓库，由仓库根据现有库存情况再统一制作请购单，这样有利于集中归口请购，减少不必要的采购，减少重复采购，

起到有效监督采购物资的机制。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，减少很多不必要的时间，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。

5. 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。

6. 公开公正透明，采购比价都在三家以上，有的多达十余家参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

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。积极主动工作，提高生产效率，为公司发展提供助力。

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，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

除公司应组织人员进行培训外，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。增强员工积极性，让员工充分发挥自己的特长。

以上是采购部门20xx年工作计划，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，采购部门在工作上还有很多不足之处，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经验，更好的完成工作，不要骄傲，继续努力，以便取得更好的成绩，为公司发展贡献力量！