

# 2023年医院应急物资采购计划 物资采购工作总结(精选9篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 医院应急物资采购计划 物资采购工作总结篇一

### 一、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

1、严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领取、批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料

都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为1xx元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2-3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

我们认为，作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最好产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时3、24元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加0、5元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价1000元左右，经过计算，我们只给对方上涨0、2元而成交订货。

3、充分发挥职能作用，努力提高为基层服务的水平。半年来，个人和供应处的其他同志，不断在工作实践中提高工作能力和水平，为基层服务的意识也明显增强。在生活管理上，场领导多次要求我们，职工劳动负荷不断增大，一定要把职工

生活搞好。对此，我们狠下功夫，对采购的各类食品，首要的一条就是要保证新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量足。1—5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已过100万元，大宗食品都是定点采购（如青菜到稻田市场采购，面粉到寿光二面和恒台面粉厂采购，猪肉到瑞源屠宰厂采购，豆油到寿光和博兴植物油厂采购，鸡蛋到瑞源养鸡厂采购），满足了职工饮食需要。原盐放销管理，在保证有序、合理放销的基础上，重点抓了放销现场的管理。前5个月共放销原盐72万吨（其中碱厂59万吨，碘盐厂10万吨，氯碱厂1、7万吨，运储公司2、1万吨），无论在哪个分场、哪个工区放销，每个盐坨都放得干干净净，基本杜绝了运输途中的撒盐现象，减少了盐的损耗，减轻了基层职工的劳动负荷。

生活管理和放销人员属于机关，但他们的岗位基本都是在外面。今年由于我场规模扩大，他们的工作量也加大了三分之一，但他们起早贪黑，加班加点，吃苦耐劳，毫无怨言，做出了积极贡献。

## 二、加强自身修养，保持良好的工作作风

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点（一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务），我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

半年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并支持其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

以上是个人半年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定成绩，但就我本身来说，还存在着一些不足之处，如理论学习不够、工作重点还抓得不够突出等问题。今后，我一定要按照肖董事长在高管干部会上的讲话要求和场领导的安排，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，做出新的贡献。

采购办紧紧围绕全旗经济建设大局，全方位拓展政府采购范围，着力培育公开、公平、公正的竞争机制和市场环境，不断强化服务意识、诚信意识，全力做好旗乡行政事业单位的采购服务，积极认真地完成各项采购任务，服务质量和公信力不断增强。

xx年任务完成如下：全旗实际采购规模达到64739.18万元，节约资金20xx.54万元，资金节约率为3.27%。其中：货物类采购金额为2132.62万元，节约资金256.99万元，资金节约率为6.99%；工程类采购金额为61997.56万元，节约资金1735.85万元，资金节约率为2.86%；服务类采购金额为609万元，节约资金25.7万元，资金节约率为4.06%。公开招投标采购额62307.56万元；询价和谈判采购额365.55万元；竞争性谈判采购额1629.18万元；邀请招标采购额436.89万元。有效地降低了财政支出，最大限度地发挥了资金使用效益，为维护国家和社会公共利益、保护政府采购当事人合法权益、促进党风廉政建设以及构建公开、公平、公正、和谐-谐的政府采购环境作出了积极贡献。

一是做细做好采购前的准备工作。对采购单位提出的采购申请严格把关及时审核、登记，提出采购方式建议，并根据批准的采购方式下达给采购中心或采购单位进行采购。

二是做好政府采购信息发布公开工作。坚持《达拉特旗采购信息公告管理办法》的有关规定，在中国采购与招标网、鄂尔多斯政府采购网，“达拉特之窗”，《达拉特报》等媒体上发布招标公告、中标结果和采购信息等，并确保招投标、采购信息的真实、准确、可靠。

三是严肃采购程序。采购中继续邀请旗审计局、检-察-院预防职务犯罪科和采购单位代表等参与全过程监督，采购过程公正、透明。

20xx年,对实行政府采购过程中形成的包括招标文件、评标资料、采购合同、验收报告等大量资料,按《政府采购法》规定,需要长期保存的文件,今年采劝专人保管、登记造册”的办法,管理现有的政府采购资料。对以前的文件资料重新整理装订,有效地防止资料的散失。

原有的评审专家数量少,技术力量薄弱,专业单一,已无法适应规模日益扩大,操作逐步规范的政府采购工作,因此我们扩充了专家的数量,截止11月份,全旗共有各类专家450人。针对一些专业性、技术含量高的设备采购,我们与自治区或市一级的专家库实行资源共享。如:旗人民医院采购的医疗设备请市里专家进行评审;规划局对城市规划设计、城市的总体规划请自治区一级专家评审。通过本机专家库的扩充和自治区、市级的专家实行资源共享,现基本能满足旗级政府采购工作的需要。

建立健全了《达拉特旗政府采购管理暂行办法》、《达拉特旗政府采购供应商资格认定管理办法》、《达拉特旗集中采购机构监督考核管理办法》、《达拉特旗政府采购信息公告管理办法》、《达拉特旗政府采购评审专家管理办法》、《政府采购工作人员工作纪律》、《政府采购工作流程》等制度。

## (一)抓服务

采购就是服务，服务必须付出，我们把为机关服务，为供应商服务作为自己的天职，真心实意搞好优质服务，努力塑造政府采购的良好形象。

## (二)抓学习

一是采用自学与集体学习相结合方式，学习财政知识、政府采购法、采购操作程序等方面的知识；二是今年征订了《政府采购法使用手册》、《政府采购报》及《内蒙古自治区政府采购法规制度汇编》等与政府采购相关的报刊杂志，为学习提供物质基础；三是积极参与市里相关知识的学习和培训。

## (三)抓干部队伍建设

认真学习反腐倡廉的相关知识，严格执行政府采购办人员的“八不准规定”。

(一)采购预算不完整。各采购单位没有统筹计划安排，采购数量少，批次多，形不成规模效益，工作量大，很难吸引供应商，采购效率不明显。

(二)采购规模孝范围窄，政府采购支出和财政总收入不相适应

(三)专家数量少，专业类别单一，请外地专家在招投标过程中保密性差。

(四)政府采购资金不能够按时到位。有些采购单位需赊欠采购资金，无法有效组织政府采购。

(五)对政府采购法认识不到位，有的采购单位找各种理由有意规避政府采购程序。

(一)编制政府采购预算，必须严格按计划、按预算安排实行

政府采购。

(二)实行专家库资源共享。

(三)要建立电子信息平台，构建政府各部门与供应商都能参与的综合信息平台。

(四)为提高通用(常用)货物的政府采购工作效率，方便采购当事人借鉴自治区、市里的经验，结合我旗实际，制定实施办公自动化、印刷、车辆等采购协议供货制度。协议供货制度是建立在公开招标方式上的一种采购制度，它具有一次招标，多品牌中标，减少重复招标，采购人可随时采购的特点。不仅可以降低采购成本，节约财政资金，同时可以满足采购单位使用的多样性和及时性，适用于通用型标准化专营商品，是实现政府采购规范，效益和效率的最佳结合。今后我旗准备对全旗公务用车及办公自动化设备、办公桌椅等一些通用采购项目实行协议供货定点采购的方式。

政府采购监管既包括对采购代理机构、集中采购中心、供应商及专家的监管，同时对各个行政事业单位是否履行政府采购制度也具有法定的监督权。为此我们会同纪委监察局，审计局等组成政府采购专项检查领导小组，采用自查和重点检查相结合的方式，使政府采购工作进一步规范。提高财政资金使用效益，从源头上防范腐-败做出贡献。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

3、完善制度, 职责明确, 按章办事。

## 医院应急物资采购计划 物资采购工作总结篇二

1、严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强

供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领取、批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为12000元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2-3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们的海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑

问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

我们认为，作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最好产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时3.24元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加0.5元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价1000元左右，经过计算，我们只给对方上涨0.2元而成交订货。

3、充分发挥职能作用，努力提高为基层服务的水平。半年来，个人和供应处的其他同志，不断在工作实践中提高工作能力和水平，为基层服务的意识也明显增强。在生活管理上，场领导多次要求我们，职工劳动负荷不断增大，一定要把职工生活搞好。对此，我们狠下功夫，对采购的各类食品，首要的一条就是要保证新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量足。1—5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已过100万元，大宗食品都是定点采购(如青菜到稻田市场采购，面粉到寿光二面和恒台面粉厂采购，猪肉到瑞源屠宰厂采购，豆油到寿光和博兴植物油厂采购，鸡蛋到瑞源养鸡厂采购)，满足了职工饮食需要。原盐放销管理，在保证有序、合理放销的基础上，重点抓了放销现场的管理。前5个月共放销原盐72万吨(其中碱厂59万吨，碘盐厂10万吨，氯碱厂1.7万吨，运储公司2.1万吨)，无论在哪个分场、哪个工区放销，每个盐坨都放得干干净净，基本杜绝了运输途中的撒盐现象，减少了盐的损耗，减轻了基层职工的劳动负荷。

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点(一是要提供优质的产品;二是要给我优惠的价格;三是要保证周到的售后服务)，我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

一年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并支持其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

以上是个人2015年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定成绩，但就我本身来说，还存在一些不足之处，如理论学习不够、工作重点还抓得不够突出等问题。今后，我一定要按照肖董事长在高管干部会上的讲话要求和场领导的安排，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，做出新的贡献。

## **医院应急物资采购计划 物资采购工作总结篇三**

20\_\_年即将过去，在这将近一年的时刻中我透过发奋的工作，得到很多收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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。我对一年的工作进行简要的总结。

一、熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。

在收料单的录入中，每个物料到料状况都由自己经手，让自己在第一时刻了解生产的物料到货状况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料状况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年必须把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是的。

二、年底参与单价的录入及整理。

真正介入到单价里面，也能够说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得带给的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。透过不一样的厂家给出不一样的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意的供应商，得到自己想到的结果。期望以后自己进入这个采购的大门里面。

三、参与erp的工作录入及整理。

最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年的帮忙了，透过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货状况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

#### 四、参与盘点工作。

让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。透过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎样才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

#### 五、不足。

有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，思考不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年发奋清楚工作的重要性，发奋学习了解自开车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心应对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，适质，适量，适时，适地。期望明年工作能职责到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解职责更明确。

20\_\_年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一齐工作更是一件很愉快的事。透过本年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。因此我愿意和公司一齐向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

## 医院应急物资采购计划 物资采购工作总结篇四

忙碌而充实的20xx年已经过去，回顾20xx年在莫总监、林厨、等领导关心指导下，在每各兄弟部门的帮助和支持下，面点房圆满完成了20xx年的工作任务，受到宾客及酒店领导的好评，在此我非常谢谢总监和在坐的每一个同事。

- 1、在七月份的集团的技术比武，面点项目取得了前三的名次。

2、九月是我开始负责面点房，同时在九月我也给面点房培训了vip各吃点缀和装盘，同时也在三天之后来了一个比赛，这样能让大家在相互比较中，有一种压力促进自己的上进心，比赛为了公平也邀请了我们的林大厨参与，比赛结果还真的不错，第一名是陈杰奖分鼓励，第二名是杨红丽，总体来说大家做得都非常好，通过这中游戏规则大家无形中已经很好的提升。

3、每月在我们大家的努力下，创新点心都能受到宾客的好评，还有在11月份为了合理利用松花粉，面点房同时也做了一道松花草莓果，也是客人非常喜欢吃得。

4、我们面点房为了能整体提升技术，在王师傅的建议下，利用酒店发放的活动经费，给大家购买了相关专业的面点书籍。

5、每次节日面点房都在一楼餐厅出名档，比如正月15、端午节、冬至、现场包制代表节日的点心，也让客人感受到节日的气氛。

6、在11月份杨敏和陈杰参加了本市的君利杯，杨敏获得了面点的第二名和技术能手的称号，陈杰也获得了雕塑金奖。

1、早餐出品，包子的形状小口感不好，玉米硬，还有油条口感不好，还有保温不够及时，已经在日常工作中不断的改进和调整。

2、在工作中用了速动的小笼包子，还有海参包不够大，吊炉烧饼不够厚也没有打开一个口有利于客人使用，不过在总监不断的督导和指导下，我们也在不断的改进和调整，最后也受到了宾客的好评。

3、出品的时候台面卫生做的不够好不够及时，还有冰箱卫生在以后还待加强。

- 1、做好主管的助手，带领本班组人员按质按量完成上级交办的各项任务。
- 2、加强冰箱和工作台面卫生管理
- 3。对特殊客人及vip客人多关注出品和留样。
- 4、做好每月的培训计划和创新点心。
- 5、多关注客人对点心的反馈意见，不断跟进和改进。
- 6、提前计划集团技术比武的点和参赛人员。

## 医院应急物资采购计划 物资采购工作总结篇五

（一）高风险人员。来自疫情防控重点地区和高风险地区的人员；确诊病人；疑似病人；正在实施集中隔离医学观察的无症状感染者；正在实施集中或居家隔离医学观察的密切接触者；其他需要纳入高风险人员管理的人员。

（二）中风险人员。来自疫情中风险地区的人员；有发热、干咳、气促、呼吸道症状的人员；实施居家观察未满14天的治愈出院确诊病人；解除医学隔离未满14天的无症状感染者；其他需要纳入中风险人员管理的人员。

（三）低风险人员。来自疫情低风险地区的人员；高风险、中风险人员以外的人员。

（一）高风险人员。来自疫情特别严重的湖北省的人员应当自到达目的地开始实行集中隔离医学观察14天。

来自其他高风险地区的人员应当自到达目的地开始实行集中或居家隔离医学观察14天。

确诊病人、疑似病人应当在具备有效隔离条件和防护条件的定点医疗机构隔离治疗至符合出院标准。

无症状感染者应当实行集中隔离医学观察14天，原则上连续两次标本核酸检测阴性（采样时间至少间隔1天）后可解除隔离。

密切接触者应当实行集中隔离医学观察，不具备条件的地区可采取居家隔离医学观察，医学观察期为与病例或无症状感染者末次接触后14天。

相关机构和社区负责对高风险人员进行严格管控。

（二）中风险人员。来自疫情中风险地区的人员应当自到达目的地开始居家隔离医学观察14天。

治愈出院的确诊病人、解除集中隔离的无症状感染者应当居家隔离医学观察14天。

中风险人员应当严格落实居家隔离医学观察要求，自觉接受社区管理。

（三）低风险人员。体温检测正常可出行和复工。

居民可通过申领个人健康码、健康通行卡等健康认证满足出行和复工需要。

（一）个人健康码申领。已建立个人健康码管理平台的地区，居民通过网络平台进行个人健康码申领，系统自动按照健康风险高低审核生成红、黄、绿等三色“健康码”。

孤寡老人、远郊农村人员等没有条件通过网络平台申领的人员，可由社区人员负责代为申领并生成纸质“健康码”（有效期14天）。

（二）健康通行卡申领。不具备条件建立个人信息码管理平台的地区，居民自行填写个人健康申报表（各地根据实际自行设计申报表样式），符合低风险人员条件的，经社区（村）审核通过，发放加盖社区（村）公章的健康通行卡（有效期14天）。

## 医院应急物资采购计划 物资采购工作总结篇六

物资供应部、设备部等职能部门在自查阶段能认真按照实施方案的要求，组织部门人员进行了专题学习。对相关制度依据集团公司、大唐甘肃公司的制度规定进行梳理对照。各部门结合公司实际进行修订，对制度执行中存在的漏洞和不足及时完善。能认真履行物资采购的流程管理和建立质量可靠、服务及时的供应商队伍信息库，并与各供应商签订了廉政合同。以上部门均将自查情况报告按时上报效能监察工作办公室。

在自查工作结束后，监察审计部会同相关部门对物资采购管理情况进行了检查。

1、首先进行了系统基础检查。对物资部、设备部20xx年有关物资设备采购基础资料进行了查阅。检查各类招标、议标工作中程序资料以及廉政保证书、打分表等相关资料是否齐全规范。通过检查，各类资料都较规范、齐全，符合要求。

2、对执行程序、制度的规范性进行了检查。按照大唐甘肃公司文件要求，30万元以上要进行招标或大唐甘肃公司授权我公司组织进行招标，30万元以下可由我公司组织进行议标。在公司各项目招议标工作中，监察审计部全过程进行了监督。通过检查，职能部门能按要求执行各项制度，按程序开展工作。

3、我们重点对集体商务谈判项目执行情况进行了抽查。通过抽查，各项程序执行较好，但也发现有个别不足。如：在生

水管道阀门更换项目中采购的金属硬密封蝶阀，由于当时正处于全公司联修阶段，工期紧、任务重，分场要求时间紧迫。物资部按急件进行了办理，未按照公司有关集体商务谈判制度进行议标。事后，物资供应部及时补办了相关议标手续。

4、对物资材料管理制度执行情况进行检查。我们对设备物资采购相关管理制度的建立健全进行检查，检查管理制度是否完善，查阅合同是否规范，相关工作人员是否存在不廉洁行为。

经过统计分析，1-10月份设备材料采购招议标及商务谈判共计47次，签订合同47份，为公司节约采购费用159.76万元。设备大修、技改招议标及商务谈判共计58项，签订合同58份，为公司节约费用74.5万元。

1、物资供应部要规范执行《议标性集体商务谈判实施细则》，对采购数额较少的材料必须要按相关规定进行。

2、要把学习掌握管理制度作为提高执行力的前提，认真组织部门人员学习相关管理制度，保证工作的制度化、规范化。

3、要进一步完善急件急办工作程序，要加强对公司物资采购招议标管理制度的学习，提高严格按制度办事的认识和自觉性。不断加强部门人员廉政建设，严格防范和杜绝不正当交易行为的发生。

在效能监察检查小组的督促下，各职能部门针对提出的意见和存在的问题认真进行了整改。

1、物资供应部、设备部认真组织部门人员学习相关管理制度，不断提高管理人员制度执行力。

2、物资供应部、设备部对部门相关管理制度进行了梳理，制定和修订了一些管理制度。物资供应部修订和完善了相关管

理制度10项、部门各岗位工作标准15项，设备部修订完善了电力生产发包工程管理制度。

3、通过制度建设的不断完善，管理人员工作程序的不断规范，堵塞了管理上的漏洞，提高了管理人员严格执行设备物资采购管理制度的自觉性，防范和杜绝了不正当交易行为的发生。

## 医院应急物资采购计划 物资采购工作总结篇七

### 1、采购及时，确保经营管理正常有序

采购部作为我公司正常营业保障的重要组成部分之一，我们坚持在日常采购中以《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等各项法律法规为工作原则，树立经营部门第一，公司声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成公司下达的各项工作任务，在20xx年度工作中，共完成采购任务一万余次，采购各类药品七千多种，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购一千余次，有力保障了公司的正常经营。

### 2、货比三家，确保采购药品物美价廉

### 3、积极努力，拓宽公司供给新渠道

为开辟和引进异地特色新特药品，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据公司总体工作安排，积极考察市场，参与药品交易会并成功引进了一批特色优质药品，为公司库存品种的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大终端客户的一致好评。

### 4、想方设法，降低公司运营成本

二是根据市场情况及时调价销售，做到合理利润最大化；

五是在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

六是在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。

总之只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。

三是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高；

因为公司员工的一起努力，公司于20xx年10月顺利通过gsp认证，随即部门将以工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好药品采购保障和质量的督导工作，确保公司经营管理正常有序的开展。

回顾过去的20xx年，在波澜起伏的价格市场中，在你退我进的激烈市场竞争中，我们采购部克服了重重困难，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。

20xx年，我们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。

同时针对在管理上相对缺乏或不到位，对事情的处理盯的不够紧，面对面的沟通管理方式应该加强，应该逐步让部门各位员工学会自我管理、人人管理的模式，以提高工作的主观能动性，最大限度的激发各位员工的工作主动性，和及时反应问题及解决问题的的工作方式。

随着新型农村合作医疗的实施和新医疗改革方案的颁布，在

新的形势下，我们采购部更新观念，完善各项规章制度。在对我们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，把公司的管理制度落到实处，创造一个整洁、舒适的工作环境。为公司20xx年实现新的跨越做出应有的贡献和努力！

## 医院应急物资采购计划 物资采购工作总结篇八

物资供应段肩负着全局运营维修物资的采购供应工作，年度采购额在8亿元以上，在保证物资供应、保证物资质量的前提下，如何落实好路局关于规范物资采购、降低采购成本的工作要求，为全局经营目标做出贡献，是物资供应端工作的重要课题。近年来，物资供应段认真落实路局关于强力推进物资采购公开招标的要求，紧紧围绕路局总体经营目标，发挥集中采购优势，规范采购流程、创新采购方式，强化采购风险控制，在规范采购管理、降低采购价格上进行了有益的探索和实践，取得了明显效果。

一、落实总公司、路局关于强力推进物资采购公开招标的要求，扎实推进公开招标采购。

通过对全局历年采购数据的分析整理，我们把品种相对集中、数额发生量相对较多、年度采购额达到50万元以上的物资，筛选分类，打破既有供应商范围限制，公开向社会发布招标公告，委托有资质的招标机构(中铁物总)进行公开招标，从招标公告、标书售卖、开标评标、授标等方面严格按照招投标法规进行操作。在招标准备和招标过程中，组织专业人员查阅各类产品的技术标准、合理设定资格条件和商务、技术条件，走访站段用户了解产品需求信息和使用要求，聘请站段物资和技术部门专家参与评标工作，使招标工作得到了规范、有序的落实。公开招标工作的实施，进一步开放了局内物资市场，形成了竞争有序的格局，使招标采购进一步公开透明和规范，强化了对物资采购环节的控制能力，同时达到

了降价节支的效果。通过对2151万元的物资进行公开招标采购，平均价格较20\_\_年降低了16%，实现采购降价节支340多万元。

## 二、创新工作思路，探索框架协议招标采购方式。

物资供应段除了年度消耗达到50万元的物资品种实施公开招标外，还有7个多亿的物资品种如何实现规范采购，如何纳入招标采购的范围，这是我们面临的难题。物资供应段采购物资的特点是品种多、单个物资价值低、总量大、消耗量不确定。一是供应物资品种多，物资供应段管理物资目录约60万种，每年采购的物资约有10万种；二是供应金额总量大，全年采购供应金额8亿元左右；三是单个品种价值低，物资供应段供应的物资品种总体单价较低，约60%单个价值不足1000元，无法达到招标要求；四是发生频次无法准确预测，由于各单位消耗规律不尽相同，加之设备维修更换、铁路新线建设、既有线改造等方面的影响，每个月都有需求，但品种、数量不确定。

针对物资供应段采购工作的特点，我们成立专项小组，通过反复调研分析，提出了框架协议采购的思路，框架协议招标就是只约定年度中标供应商及中标品种、中标价格及技术规格和质量要求，具体的采购时间、批次、数量由每月的采购清单另行约定。在方法上采取集中同类物资多个品种合理打包形成批量，科学划分标段，采取年度集中一次组织招标，分批组织采购实施方法。框架协议招标采购方法既符合路局对物资采购招标的要求，又结合了运营物资采购供应的特殊性，是物资供应段扩大招标范围、落实全面推进招标采购要求的有益探索，也是形成我段规范高效采购模式的有益尝试。

由于框架协议招标对铁路物资采购领域来说没有没有成型的经验可以直接借鉴，为此物资供应段经过认真研究招投标有关法规，对石油石化、电力等大型企业以及政府采购的采购方式进行调研，制定了框架协议招标采购实施办法，形成了

框架协议招标资格预审及框架协议招标文件范本，根据不同的品类和情况，制定了招标总价最低法、单价总和最低法和下浮率评标法等三种评标方法，使框架协议招标方式具有可操作性，为框架协议招标的实施打下了坚实的基础。

从20\_\_年3月份开始，我段在中国采购与招标网、路局招标采购平台公开发放招标公告，邀请供应商参与招标工作。第一批招标共涉及652个物资标段，33049个物资品种，通过发布公开招标信息，共有423个供应商购买资格预审文件，其中新增供应商87家，占总数的20.6%，每一个标段平均3-4家供应商参与投标竞争，最多一个包件达到14家供应商竞争，起到了“阳光采购、充分竞争”的作用。从20\_\_年3月份开始，物资供应段组成的评标委员会从经营资质、生产资质、以往业绩、财务状况、信誉等多个方面进行供应商资格预审工作。同时，为使框架协议招标工作更加严谨，资格预审后，我段又对部分通过预审的供应商进行了实地考察，最后认证合格供应商326家。第二阶段从20\_\_年4月2日开始至5月31日，经过报价评审，推荐中标厂商242家，完成招标额度约5.6亿元，平均价格较20\_\_年度下浮4.6%，采购节支额达到2500多万元。

三、通过20\_\_年框架协议招标采购的实施，达到了规范采购和降价节支的目标，效果明显。

1. 进一步扩大了招标采购的覆盖面，归口管理、集中采购采购的优势得到充分体现。

通过探索实施框架协议招标采购，物资段将5.81亿元的物资纳入了公开招标范围，占年度采购额(8亿元)的72.6%，使公开招标采购成为物资供应段的主要采购方式，实现了企业在一定时期内对同类物资需求的有效集合，从而能够形成规模采购效应，在供应商的选择和价格等要素的谈判上掌握话语权，占据主动地位。同时框架协议招标采购同“一单一询，一单一谈，一单一签”的操作思路和模式相比，避免了大量的重复劳动和人力资源浪费，使采购人员从大量重复性、事

务性工作中脱离出来，转而聚焦于对市场形势的研究分析和对供应商的选拔、考核和管理，从而极大地提升了物资供应部门的工作效率。

物资供应段框架协议招标采购的探索与实施，使招标采购进一步公开透明和规范，从招标公告、标书售卖、开标评标、授标以及专家库管理等方面严格按照招投标法规进行操作，每一个步骤和环节都纳入了规范有序的管理之中。

3. 有效降低了物资采购价格，为全局运输成本降低做出了贡献

框架协议招标采购方式的实施，进一步开放了局内物资市场，形成了供应商有效竞争的格局，相对于过去询价采购、谈判采购等方式，增强了供应商之间的竞争程度，全年招标采购5.81亿元，中标价格较20\_\_年评价降低4.8%，实现降价节支2800多万元，为全局运输成本降低做出了贡献。

框架协议招标的实施既符合总公司、路局对物资采购招标的要求，又结合了运营物资采购供应的特殊性，是铁路物资系统扩大招标范围、全面推进招标采购的有益探索，也是路局物资归口管理、集中采购效果的体现，对逐步形成运营维修物资采购模式具有重要价值和意义。下一步，我们将不断改进框架协议招标采购的操作方式，进一步细化标段划分和评标方法，使招标采购模式进一步完善。

## 医院应急物资采购计划 物资采购工作总结篇九

一、在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

三、在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供好所需的各种辅料。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六、学会主动与人沟通，交流：经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步！