

轻食原材料采购 采购策划方案(精选7篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

轻食原材料采购 采购策划方案篇一

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

晨砦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砦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，结合晨砦公司在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。晨砦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。

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、技术等服务。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。

轻食原材料采购 采购策划方案篇二

（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）。

轻食原材料采购 采购策划方案篇三

认真贯彻实施《药品管理法》、《国务院加强食品等产品安全监督管理的特别规定》、《中华人民共和国药品管理法实

施条例》、《药品流通监督管理办法》和国家局《加强药品零售经营监管有关问题的通知》精神，切实加强药品零售企业的日常监管，严肃查处各种违法违规行为，使全区的药品流通秩序进一步规范，以确保公众的用药安全。

全区范围内的所有药品零售企业。

对全区药品零售企业的人员资质、药品进货、验收、陈列与储存和销售等环节进行专项检查，重点检查处方药凭处方销售执行情况、处方药与非处方药分类摆放、专有标识的规范、处方审核制度的落实、驻店药师配备在职在岗、是否存在违规经营零售药店禁止经营的药品、是否存在挂靠经营、超方式和超范围经营药品情况、是否违规发布药品广告情况等。

此次检查要与分局日常监管工作做到四个结合：一是与分局重点问题企业日常监管相结合；二是与零售药店的gsp跟踪检查相结合；三是信用检查相结合；四是与以往检查发现的问题企业整改复查相结合。

对检查中发现的问题根据市局《开展全市药品零售企业专项检查的通知》文件精神，按下列处理意见进行查处。

1、严禁药品零售企业以任何形式出租或转让柜台。禁止药品供应商以任何形式进驻药品零售企业销售或代销自己的产品。非本药店零售企业的正式销售员，不得在店内销售药品，不得从事药品宣传或推销活动。违反规定的，按《药品管理法》第八十二条查处。

2、药品零售企业必须向合法的药品生产、批发企业购进。检查采购渠道是否合法，有无从“挂靠”、“过票”的个人(或无证的单位)等非法渠道购入药品。如发现从非法渠道进货按《药品管理法》第八十条查处。

3、药品零售企业在采购药品时必须按照规定索娶查验、留存

供货企业有关证件、资料、销售凭证(销售凭证应当开具标明供货单位名称、药品名称、生产厂商、批号、数量、价格等内容)。如发现未按照规定索要查验、留存供货企业有关证件、资料、销售凭证,按《药品流通监督管理办法》第三十条查处;责令限期改正,给予警告;逾期不改正的,处以五千元以上二万元以下的罚款。

4、药品零售企业必须建立并执行进货检查验收制度,依法对购进药品进行逐批验收、记录,未经验收不得上柜陈列和销售。购销记录必须注明药品的通用名称、剂型、规格、批号、有效期、生产厂商、购(销)货单位、购(销)货数量、购销价格、购(销)货日期。检查药品零售企业是否按照规定对购进的药品逐批验收、记录。上柜陈列及入库储存的药品没有验收记录的、按《药品管理法》第八十五条规定查处:责令改正,给予警告;情节严重的,吊销《药品经营许可证》。

5、药品零售企业必须配备相应的药学技术人员。经营处方药、甲类非处方药的药品零售企业,应当配备执业药师或者其他依法经资格认证的药学技术人员;药学技术人员必须按照省人事厅和省食品药品监督管理局规定每年参加继续教育完成规定学分方可从业;从事医用商品营业员、保管员等16个工种的人员必须持有医药行业特有工种职业技能上岗证书。违反规定的。按照《药品管理法》第七十九条经查处。同时、分局将对目前药品零售企业的药学技术人员和其他从业人员开展一次清理工作,进行重新登记。

6、药品零售企业必须执行处方药与非处方药分类管理制度。检查处方药与非处方药分类管理制度的执行情况,是否按规定销售药品;检查留存的处方是否与销售量一致。违反规定的,按《药品流通监督管理办法》第三十八条第一款查处:责令改正,给予警告;逾期不改或者情节严重的,处以一千元以下罚款。

检查处方是否经过药师审方及签名;登记销售的处方药是否

与销售量一致，登记内容是否符合要求，违法规定的，按《药品管理法》第七十九条查处。

轻食原材料采购 采购策划方案篇四

采购方案，就是列出产品名称，产地，型号，数量，价格，做一个表格，后面带有注释就可以了，这就是产品报价，方案就是技术方案。下面是本站小编为你带来的采购方案范文，欢迎参阅。

1. 行业背景

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. 晨砉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

晨砦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砦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，结合晨砦公司在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。晨砦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。

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、技术等服务。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。

为了规范采购行为，保证采购质量，控制采购价格，提高采购效率，使中心物资采购制度化，结合本中心实际，制定本办法。中心所有物资的采购均依本采购管理办法执行。

一、物资采购员由中心指定专人负责。各使用部门应根据现有物资的供应能力和工作任务，提出物资购置计划，采购计划经主任审批后由指定的人员实施采购。

二、物资采购一般应由两人组成采购小组，采购小组由采购员和使用部门负责人组成，使用部门负责人负责对物资采购的程序、采购物资的质量、价格等进行监督。

三、采购物资本着公平、公正、公开的原则，必须坚持秉公办事，维护学校利益的原则，本着处处节约的原则，并综合考虑质量、价格及售后服务等方面，择优选购。真正采购价廉物美、质量可靠、经久耐用的物品。

四、使用部门在采购前应对所需物资提出详细技术要求。物资到货后，应按照技术要求及有关规定验收。验收后发现有问题，应及时处理质量和其他有关问题，避免经济上不应有的损失。如因失职而采购伪劣产品，采购人员应负一定经济责任。

五、物资采购后须先进入中心库房，物资的验收、保管及使用发放严格按《物业管理中心仓库管理制度》和《库房管理员岗位职责》有关规定执行。

六、固定资产报废应按照规定年限执行，库房管理员根据相关规定确认固定资产的报废。报废后的固定资产由中心按

有关规定处理。

七、违反本采购管理办法规定，未给中心造成损失的，限期整改；造成损失的，报中心办公会议作出纪律处分。

1. 行业背景

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。

电力集团下属单位众多，且区域分散，日常物资采购通过传统的物资采购模式难以实现集团的统一管控。为了进一步发挥集团集中采购的有效作用，将各下属单位在物资采购中数量多、品种杂、跨度大的物资通过集中采购的方式，由下属单位统一报送集团进行集中采购。这种方式能够及时、准确地制定集团采购计划，实现按需采购。同时方便集团进行物资采购价格的有效分析，进一步优化集中采购物资的谈判定价工作；同时能够有效对集中采购物资供应商进行科学、及时、准备的评估，最终从而使集团集中采购的优势有效发挥，达到降低采购成本、提高采购作业整体效率的作用。并实现集团对下属单位物资采购的有效跟踪，建立有效的跟踪监督机制；为集团领导者进行采购决策提供及时、可靠的信息。电力企业的这种集中采购模式逐渐被各电力集团所应用，并取得了良好的应用效果。

2. 方案概述

晨砦集团级集中采购整体解决方案从帮助电力企业集团优化物资采购流程出发，将集团物资采购中数量多、品种杂、跨度大的物资通过集中采购的方式，下属单位统一报送集团进行集中采购。这种方式能够及时、准确地制定集团采购计划，

实现按需采购。同时方便集团进行物资采购价格的有效分析，进一步优化集中采购物资的谈判定价工作；同时能够有效对集中采购物资供应商进行科学、及时、准备的评估，最终从而使集团集中采购的优势有效发挥，达到降低采购成本、提高采购作业整体效率的作用。并实现集团对下属单位物资采购的有效跟踪，建立有效的跟踪监督机制；为集团领导者进行采购决策提供及时、可靠的信息。

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. 高附加值的集中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。晨砦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. 帮助集团化企业构建适用的集中采购模式

晨砦集中采购整体解决方案架构灵活、面向集中采购的多种典型管控模式均能提供对应的流程和策略支撑。

4.2. 促进企业采购物资的标准化工作

在集团范围内建立集中采购物资的标准目录。针对集团企业存在多erp□多编码体系的问题，可提供行之有效的标准化解决方案。

4.3. 建立高效的采购需求管理流程

针对生产采购和非生产采购各自的特点，可提供自动化或人工辅助的采购需求汇总机制，发挥采购的规模效应/杠杆作用，降低采购成本。提高采购作业处理效率。

4.4. 强化物资采购的集中管理控制

支持企业定价权、采购权做必要的分离以及设专门部门负责采购合同授权管理、供应商选择、价格确定等。

4.5. 建立集团集中的采购谈判决策过程

除集中招标外，还提供多种竞争性谈判流程，并且能够根据企业实际情况，灵活配置适于企业的各种不同业务类型的采购业务流程和审批工作流，支持企业采购业务流程的变化。

4.6. 建立全集团的价格监控体系

对价格的变动采取事前审批、事后监管的方法，建立实时、动态地监管采购价格执行情况，帮您有效地控制集中采购。

4.7. 采购执行跟踪及监控

面对集团下属的众多成员单位，建立执行跟踪方法，监控分子单位采购执行的实际数据，确保集团采购结果得到切实有效的执行。

4.8. 加强供应商管理

可以针对全集团供应商采集历史交易记录，建立实用、先进的模型，对供应商从质量、价格、交期、服务、可持续的改进等多个方面进行科学的评估。轻松、科学、实时、准确地进行供应商评估，为您选择更好的供应商合作伙伴提供可信的决策信息。

4.9. 优化业务流程

规范、协同、优化企业集中采购业务处理流程，提高采购工作效率。

5. 典型客户

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

晨砦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。

1、内部的集中管控型平台(核心采购系统)：

针对与集团日常管理关系紧密的电厂，集中部署物资管理系统，进而实现集团内物资的物流(库存、仓库出入库)、信息流(合同、计划和单据)和资金流(付款)的分层次的集中管理、分散执行的模式，提高整个集团物流资源的有效管理。

2、外部的分散监控型平台(电子商务平台)：

针对与集团管理关系松散的电厂，通过电子商务平台构建集团统一面对供应商的门户，整合集团招投标采购业务，提高集团整体采购议价能力，降低集团整体采购成本；通过电子商务平台，集团可以监控各个电厂的招投标业务，实现招投标业务透明化，规范采购业务流程；通过电子商务平台，可以在集团内实现设备类、备品备件类物资的库存共享，进而在集团内实施电厂间物资调拨和利库管理，从而有效降低集团的库存储备和资金占用。

(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，华能国际下属44家电厂以及8家分公司依托该平台进行网上采购，集团20xx年全年共实现网上招投标169笔，其中基建类101个，生产类68个。招标金额达1.67亿元(理论上平台采购物资实际决标值比选择最高价中标，可节约成本58%以上)平台已完成注册供应商5000余家，系统20xx年度登陆总量突破30万人次，日访问量近800用户。

3、下属电厂应用效果

截止到20xx年12月，华能国际下属44家电厂以及8家分公司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8.8亿元，平台共采购物资9803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。

5.1. 国网能源开发有限公司案例介绍

(一) 平台搭建的管理思路

国网能源开发有限公司电子商务平台建设是国网能源开发有限公司物资管理系统建设的重要组成部分，它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，实现国网能源采购交易业务流程集中管控。

加强物资集约化管理，按照国网能源公司统一部署，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。

(一) 业务应用及相应的平台功能

构建国网能源开发有限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。

轻食原材料采购 采购策划方案篇五

企业在不断探索物资采购的最优管理模式中，针对采购性质、对象、价值等方面，其使用的策略是不同的。如何最大限度地满足企业的各种需要是对erp软件适应性提出的挑战。

首先我们要明确企业物资采购的对象有三种：生产所必需的直接原材料和零部件；维持生产活动持续进行的辅助间接物料（包括备品备件、计量器具、检测设备）；维持企业运作所需的行政性日常用品。通常把第一种随着产品转移的物料称为生产用物料，其特点是：供应商相对固定，价格稳定，相对定期定量，数量大。把后两种为组织生产服务的物料称为间接物料，其特点是：供应商不定，价格波动大，不定期不定量，数量相对要小。

在企业物资采购活动中，根据采购物资的价值、采购周期、供应商类型等因素，所采用的采购、供应策略是不同的，目的是利用最小的采购成本，采购到保质保量的物资，以保证生产的所需。

1、从价值的角度考虑

可以有高、中、低三种。这三种物资对库存资金占用的影响是不同的，因此采用的采购策略不能完全一样。

高价值的物资：一旦出现积压，对库存资金的占用就会增大，影响流动资金的使用，一般采用按需订货的原则。

中价值的物资：从降低每次采购成本考虑，采用最小批量的原则；在制定最小批量时，要考虑均衡生产时的常规消耗量。

低价值的物资：由于该物资的存储对库存占用资金的影响不大，采用固定批量或者经济批量原则；批量的大小要考虑物资消耗的速度和采购成本之间的平衡。

2、从采购周期的长短考虑

由于采购物资在市场上的供应量不尽相同或者是进口零部件，造成了采购周期相差较大，甚至只有年度1或2次订货的现象。那么采购周期长的物料，通过年度生产计划对物料的总体需求，采用预测方式进行采购；采购周期短的物料，可以根据mrp的采购需求计划进行指导采购。

3、从供应商的角度考虑

物资采购过程中面对供应商大的分类有两种，就是固定的和临时的。固定供应商物资占企业采购物资的绝大多数，是保证生产供应、降低采购成本重要的因素。根据供应物资的使用性质和生产组织形式，可以通过两种方式进行采购。以协议的方式签订年度的总订货量和单价，随时发出供货指令进行供货；以明确的订单进行阶段性的供货。临时供应商的物资采购主要来源于新产品设计、生产急需、设备维护等。特点是数量小、重复性小。一般采用合同或者现金方式、直接批量进行采购。进入讨论组讨论。

根据企业生产产品的系列和种类的差异程度，所涉及到的原材料和零部件从适应性上讲，可以分成通用物资和专用物资。通用物资可以在多个产品上得到使用，造成积压的可能性不大，可以采用批量采购政策（批量的大小要平衡该物料消耗的速度、采购成本、价值、采购周期等；批量政策可以根据物料性质细分：最小批量、最大批量、周期批量、固定批量等）；专用物资是在个别产品上专用，计划不好将造成库存积压，一般按订单需求量进行采购。如果该专用物资与生产批次相关，并对安全性能做破坏性实验时，订单的需求量要考虑实验破坏量，也就是质量保证的批次独立需求。

4、从需求来源考虑

对于价值低和通用的物资是以库存储备水平作采购依据，与

阶段性生产产品无关，一般采用订货点，以合同方式进行采购；大部分物资与生产产品有关，来源于生产计划的相关需求，一般采用标准的mrp算法进行需求的核算，以合同方式进行采购；大批量的重复生产方式，对物资的需求是快节奏的，一般是固定供应商，通过协议进行约束，日常供货通过订单指令进行，直接送到生产现场，实现零库存生产。在上述三种情况外，还包括一种人为决策的实际需求，这种需求是根据具体的事件或者是定期的预计消耗产生的需求，一般采用临时和现金采购的方式进行。

5、从物资属性考虑

在采购物资中，由于其属性的不同对采购策略也存在一定的影响。具有实效性的物资，将根据消耗的速度和失效期限确定采购数量；具有危险性的易燃易爆物资，一般采用最大储备量进行分批采购限制；体积大或者是存储实体受限制的物资，按照直接批量会影响库存的存放，一般采用最大储备量进行分批采购限制。

通过上述物资采购策略的分析，我们会看到针对不同的方面其采购策略是不同的，是受多方面因素制约的，不只是一个指标因素决定的。

在模型建立的过程中，应该从两个方面进行考虑，一个是采购计划编制影响的因素，它是解决各种物资采购形式中的采购计划数量问题。其次是对物资采购策略的有效控制和如何从采购计划变成采购合同或者是订单。

影响采购计划编制的关键因素

采购周期：

对需要进行周期性采购的物资进行归类，并制定相关的采购周期（周、旬、月、季、半年、年、自定义）、间隔时间。

计划方式：

定义各种采购物资的计划编制方式（周期预测、订货点□mrp□jit直供）。

订货点：

定义使用订货点方法进行采购的订货点数值。

批量政策：

定义各种采购物资的批量政策（最小批量、最大批量、固定批量、周期批量、固定周期批量、经济批量、直接批量、最大储备量）。

批量值：

如果采用的是非直接批量，定义相关批量政策的数值或者是批量限制值。

分批原则：

如果采用任务分批，要定义分批的原则，两批任务的间隔时间。

取整倍数：

对于必须按照一定的批量单位或整数进行采购的物资，定义其采购的数量原则（按打、箱等）。

批破坏量：

定义需要进行破坏性检验的计划补充量。

加强控制和计划转订单的关键因素

供应商分类：

从物资供应的角度，将其分成固定和非固定两种，只有固定供应商才有可能进行合同的自动生成。

供应商物资：

分配固定供应商能够及时供应的物资，为实现计划到订单的转换作准备。

abc分类：

定义物资的abc分类，有效地控制在制定采购政策时，是否违背了相应的采购策略。

物料属性：

定义其需要进行分类监控的属性数据（包括：有效性、危险性、受限制性、一般性等）

只有了解不同企业对物资供应的需求，合理地设置影响因素和应用对象，才能建立一个完整的计算机应用实现模型，模型建立中要充分考虑系统间的集成性，这样的应用系统才能更大程度地适应企业实际需要。同时，作为项目的实施同样是重要的。作为企业应用，要把握先定性后定量的原则。在定量的过程中，要参考“生产产量、定额、采购周期、采购成本、消耗速度、库存空间、有效时限等因素。

年月物资采购计划年月日

比例：1：1表格一式三联，一联总经理，一联财务部经理，一联采购

轻食原材料采购 采购策划方案篇六

为控制费用开支，加强我公司办公用品管理，规范我公司办公用品的采购与使用，本着勤俭节约和有利于工作的原则，根据我公司实际状况，特制定本规定。

办公用品购买细则

第一条：原则

为了控制用品规格以及节约经费开支，统一限量，所有办公用品的购买，都应由行政部统一负责。

第二条：办公物品的申购

根据办公用品库存量状况以及消耗水平，向行政经理通报，确定申购数量。如果办公印刷制品需要调整格式，或者未来某种办公用品的需要量将发生变化，也一并向行政经理提出。

第三条：采购规定

在办公用品库存不多或者有关部门提出特殊需求的状况下，按照成本最小原则，选取直接去商店采购或者订购的方式。

办公用品的采购要本着节约、合理、适用的原则。采购复印纸、大中型设备器具、批量办公用品等，务必有两至三人参加洽谈，货比三家，务求价廉质优。经办人在业务交往中严禁收受回扣、红包及高额贵重馈赠；不得受贿，不得索取钱物。

订购单：在各部门申请的办公用品中如果包内含需要订购的办公用品，则申请部门还务必另填一份订购单，经行政部门确认后，直接向有关商店订购。

行政部门务必依据订购单，填写“订购进度控制卡”，卡中

应写明订购日期、订购数量、单价以及向哪个商店订购等等。

第四条：验货

所购买办公用品送到后，按购货清单进行验收，核对品种、规格、数量与质量，确保没有问题。

第五条：各部门申请办公用品

办公用品原则上由公司行政部统一采购、分发给各个部门。如有特殊状况，允许各部门在提出“购买办公用品申请表”的前提下进行采购。在这种状况下，行政部门有权进行审核，并且把审核结果连同申请书一齐保存，以作为日后使用状况报告书的审核与检查依据。

第六条：办公用品分为消耗品、管理消耗品及管理品三种。

1、消耗品：铅笔、刀、胶水、胶带、大头针、图钉、复写纸、标签、便签、橡皮、夹子等。

2、管理品：剪刀、钉书器、直尺、笔筒、计算机、文件夹、档案盒、档案袋、票夹、印台等。

3、管理消耗品：签字笔、圆珠笔、修正液、笔记本、信封、白板笔、固体胶等。

第七条：管理和发放：

1、办公用品由人事行政部门统一保管，并指定保管人，按公司核定的费用标准向使用人发放。

2、采购人员应将所采购的物品交保管人办理登记入库手续，保管人根据采购价格核定物品单价，计入领用部门(人)费用，并在每月终填报《办公用品使用状况汇总表》。

3、各部门办公用品费用核定及有关规定：

(1)、办公用品领用务必认真履行手续，应填写《办公用品领用单》后领用和发放，严禁先借后领的行为。

(2)、各部门及各使用人的办公用品使用标准：每人每月最多领用支签字笔，如果保管不好丢失自行负责购买。每周三统一领用办公用品，其他时间严禁领用办公用品。

(3)、核定的费用实行增人增费减人减费，各部门增人或减人，其费用由人事行政部门根据人员变动情景进行调整。

(4)、各部门要控制和合理使用办公用品，杜绝浪费现象。笔记本签字笔芯圆珠笔芯胶水涂改液计算器等办公用品重新领用时应以旧换新。

(5)、办公用品使用实行月统计年结算，截止时间为每月终和年终月日。由人事行政部门出具报表，财务部审核。费用超支在超支人年终奖金中扣除，节俭费用计入下年度使用。

(6)、公司各部门应按公司核定的办公用品费用定额标准严格把好申购和领用关。保管人不得超标发放办公用品，确因工作需要超标领用的，应经行政经理同意。

(7)、各部门因特殊情景需增加费用的，应以书面形式报批，经分管领导审核后，由总经理特批增加该项费用。

(8)、凡调出或离职人员在办理离职或交接手续时，应将所领用的办公用品(一次性消耗品除外)如数归还。有缺失的应照价赔偿，否则不予办理有关手续。

第八条：报废处理

对决定报废的办公用品，要作好登记，在报废处理册上写清

用品名称、价格、数量及报废处理的其他有关事项。

轻食原材料采购 采购策划方案篇七

根据三级肿瘤医院评审标准实施细则，为应对医院应急物资需要，保持适宜的物资存量，及时有效供应物资，制定应急物资采购预案。

本预案适用于本院后勤应急物资的采购工作。

1、健全制度，科学预警。

完善物资储备应急预案体系，为物资储备应急处理工作提供系统、科学的制度保障，提高防范突发事件的意识，及时进行分析预警，并做好物资供应响应工作。

2、统一管理，分类负责。

物资科对其管辖的后勤物资实行统一管理，分类负责，落实各类物资应急责任制，明确责任人及职责权限。

3、常备不懈，确保供给。

物资科工作人员要做好应对突发事件的思想准备、预案准备、机制准备和工作准备，做到品种适宜、质量可靠、数量充足、常备不懈，确保应急物资之需。

4、协调配合，快速反应。

物资科应对突发事件时，要与相关部门密切协调配合，做到信息及时准确传递，应急处置工作反应灵敏、快速有效，保证应急物资调得出、用得上。

1、物资科应急协调指挥小组：

组长：孙福元

副组长：王鸿鹄

组员：申文君、王玉山、马世伟、贾莉芳、张士勋、张刚、杨超、张宇鹏、

王娜、王豪骏、曹金华、李苗、陈彪、于江滨、尹皓

2、协调指挥小组职责：

(1) 组织信息收集、传递、通报工作，向上级汇报应急处理方案

(2) 决定启动和终止本预案

(3) 决策应急物资调动、投放等重大处置措施

(5) 协调相关部门工作

(6) 决定其他重大事项

1、与供应商联系时，若医院方临时急需货物，供应商应优先组织准备，#限度按时保证医院方的需要。

2、各库房负责人按需制定计划，申购储备应急物资。

3、临床急需物资，在规定时间内直接送达科室。

4、对应急处理的物资及时进行账务处理。

5、对库存应急物资及时进行补充，并及时利用和有效周转。

6、防止应急物资发生浪费或短缺问题。

7、建立应急物资储备清单，每月盘点应急物资库存，保证应急物资充足有效。