

# 团 体 标 准

T/GZBZ XX—202X

## 高级采购岗位要求

Requirements for senior purchaser

(征求意见稿)

在提交反馈意见时，请将您知道的相关专利连同支持性文件一并附上。

202X-XX-XX 发布

202X-XX-XX 实施

广州市标准化协会 发布



# 目 次

前言 .....	III
1 范围 .....	1
2 规范性引用文件 .....	1
3 术语和定义 .....	1
4 专业知识 .....	1
5 专业能力 .....	1
6 专业素质 .....	2
6.1 思想政治素质 .....	2
6.2 职业素质 .....	2
6.3 身心素质 .....	2
6.4 创新素质 .....	2
7 岗位技能要求 .....	2
7.1 制定采购策略 .....	2
7.2 供应商统筹 .....	3
7.3 采购成本管控 .....	3
7.4 采购合规性管理 .....	4
7.5 团队建设 .....	4
7.6 采购统筹管理 .....	5
参考文献 .....	6



## 前 言

本文件按照 GB/T 1.1—2020《标准化工作导则 第1部分：标准化文件的结构和起草规则》的规定起草。

请注意本文件的某些内容可能涉及专利。本文件的发布机构不承担识别专利的责任。

本文件由广州番禺职业技术学院提出。

本文件由广州市标准化协会归口。

本文件起草单位：广州番禺职业技术学院、中国物流与采购联合会、江苏开放大学（江苏城市职业学院）、广东交通职业技术学院、励和教育咨询（珠海）有限公司、永辉超市股份有限公司。

本文件主要起草人：XXX、XXX、XXX、XXX。



# 高级采购岗位要求

## 1 范围

本文件规定了高级采购岗位的术语和定义、专业知识、专业能力、专业素养和岗位技能要求。

本文件适用于大湾区高端制造业和现代服务业的高级采购专业人员（包括采购经理、采购总监等）的管理和培训教学，其他区域及其他行业对高级采购人员的管理和教学可参考执行。

## 2 规范性引用文件

本文件没有规范性引用文件。

## 3 术语和定义

下列术语和定义适用于本文件。

### 3.1

#### **供应商能力基线 supplier capability baseline**

企业对某类物料供应商的基本能力的评估标准，一般会包含商务（资金、同类产品从业经验、客户群体等）、技术、质量、设备（生产能力）等多维度、多项具体的评分或要求。

### 3.2

#### **交付 deliver**

供应商按照合同约定支付给采购部门的产品、服务等。

### 3.3

#### **供方 suppliers**

向企业及其竞争对手提供各种所需资源的企业和个人，包括提供原材料、设备、能源、劳务等，亦称为供应商。

### 3.4

#### **合规性管理 compliance management**

企业通过制定合规政策，按照外部法规的要求统一制定并持续修改内部规范，监督内部规范的执行，以实现增强内部控制，对违规行为进行持续监测、识别、预警，防范、控制、化解合规风险的一整套管理活动和机制。

## 4 专业知识

应掌握包括但不限于下述的专业技术知识：

- a) 绩效管理知识：掌握绩效管理的理论知识；
- b) 战略管理知识：掌握战略管理的理论知识；
- c) 教育培训知识：掌握教育培训的理论知识；
- d) 危机公关知识：掌握危机公关的理论知识；
- e) 合同管理知识：掌握合同管理的理论知识，尤其合同风险管理的知识。

## 5 专业能力

应具备包括但不限于下述的专业能力：

- a) 数据应用：应能够根据现有数据对公司及行业发展趋势进行合理预测，并制定部门发展战略；
- b) 风险管控：应熟悉行业市场发展现状，规避市场风险，能给进行风险识别、风险估测、风险评

价并选择合适的风险管理技术；

- c) 部门规划：应具备体系搭建能力，能够根据公司和市场变化进行部门发展统筹，制定本部门的工作计划和预算；制定部门发展目标和分解部门目标；
- d) 员工培训：应能够组建高效运营团队，通过专业培训和流程化管理提升供应链团队能力，确保供应链业务运作规范、高效；
- e) 沟通协调：应具备较强的沟通表达能力，能够灵活处理内外部高级别的商务沟通；
- f) 合同管理：应能够拟定合同初稿并组织与生产商、合作商、供应商洽谈合同条款；审查合同初稿的能力并预防合同陷阱。

## 6 专业素质

### 6.1 思想政治素质

应树立正确的世界观、人生观、价值观，热爱祖国，热爱中华民族，积极践行社会主义核心价值观。

### 6.2 职业素质

应具备下列职业素质：

- a) 具备战略思维和大局意识；
- b) 极强的抗压能力和自我驱动力；
- c) 熟悉行业动态，对产品市场的敏锐洞察力；
- d) 禁止泄露商业秘密；
- e) 不得接受特定关系赞助；
- f) 不得超标宴请。

### 6.3 身心素质

应具备坚忍不拔的毅力和抗压能力。

### 6.4 创新素质

应具备下列创新素质：

- a) 关心本专业领域的发展动态，乐于分享，敢于担当，应掌握创新思维基本技法；
- b) 应具有主动解决问题的意识与建构策略方案的能力；
- c) 思维活跃、行动积极，具有自我成就意识。

## 7 岗位技能要求

### 7.1 制定采购策略

#### 7.1.1 制定供应总体目标

制定供应总体目标技能包括但不限于：

- a) 能理解公司发展战略（3年~5年）和业务计划；
- b) 熟悉客户重要分级、产品利润分布及特点、供应商维度和信息；
- c) 具备将公司经营目标分解到供应链和采购目标的能力；
- d) 能组织团队评议并输出采购目标（KPI（关键绩效指标）、关键任务清单法等）。

#### 7.1.2 组织供应市场分析

组织供应市场分析技能包括但不限于：

- a) 能组织搜集有可供公司分析参考的行业及市场趋势信息；
- b) 能组织开展供应结构分析（供应商类型、地域分布、同类供应商比例等）；
- c) 具备组织开展供应商能力分析（质量、成本、服务、可获得性）的能力；
- d) 具备组织开展供应风险（质量、成本、进度等）和瓶颈分析的能力。

### 7.1.3 制定年度采购策略

制定年度采购策略技能包括但不限于：

- a) 具备组织团队分类别、分供方梳理应对和提升策略的能力；
- b) 能及时准确汇总讨论部门总体采购策略，进行修改、完善；
- c) 具备分类输出供应商开发、降本、供应商绩效管理专项工作计划的能力。

## 7.2 供应商统筹

### 7.2.1 供应商资源库完善和优化

供应商资源库完善和优化技能包括但不限于：

- a) 能督促采购工程师持续动态更新储备供应商资源库；
- b) 具备联合品质部门梳理输出不同类物料的供应商能力基线的能力；
- c) 能持续按流程组织新的优质供方的引入；
- d) 能参考供应商能力基线动态分析各类物料现有合格供应商优选分级；
- e) 能根据供应绩效动态淘汰非优选供方。

### 7.2.2 组织供应商决策性会议

组织供应商决策性会议技能包括但不限于：

- a) 具备组织公司高层决策新供方引入争议、供方项目定点争议的能力；
- b) 具备组织公司高层紧急评议保交付风险事项，快速输出可执行结论的能力；
- c) 具备组织公司高层评议战略供方选择、关键物料方案选择，确定采购方向的能力。

### 7.2.3 供应商关系维护

供应商关系维护技能包括但不限于：

- a) 能处理供方关于货款支付、提货、采购公平性的投诉；
- b) 能组织供应商定期交流，含年度供应商大会，季度专题交流会等；
- c) 供应商不定期走访，能使用供应商感知模型调研供方对公司感知状况；
- d) 具备对供方经营情况进行分析（资金、客户结构、订单状况、人员稳定等）的能力。

## 7.3 采购成本管控

### 7.3.1 制定年度降本方案

制定年度降本方案技能包括但不限于：

- a) 能依据公司目标和专项工作计划，制定和分解采购降本目标；
- b) 能组织分析降本项目（头脑风暴、供应定位模型、VAVE、内部标准化等）；

注：VAVE指价值分析与价值工程，是降低成本提高经济效益的有效方法，是通过集体智慧和有组织的活动对产品或服务进行功能分析，使目标以最低的总成本（寿命周期成本），可靠地实现产品或服务的必要功能，从而提高产品或服务的价值。

- c) 能根据采购战略输出完整的、可实施的分类降本方案；
- d) 能按照流程进行降本方案报批，获得跨部门协同与高层支持；
- e) 能根据降本方案分配降本工作任务（责任人、计划进度表等）。

### 7.3.2 降本方案实施

降本方案实施技能包括但不限于：

- a) 能按计划进度表监控采购降本项目落地（自上而下法）；
- b) 能组织采购降本业绩核算；
- c) 能组织采购降本业绩偏差的分析整改；
- d) 能编写采购降本业绩报告。

### 7.3.3 新品定价审核

新品定价审核技能包括但不限于：

- a) 能组织开发产品定价模型；

- b) 能定期检查、审核定价模型；
- c) 能依据定价模型和价格管理流程审核新品定价；
- d) 能分析异常定价及整改追责。

#### 7.3.4 采购预算控制

采购预算控制技能包括但不限于：

- a) 能识别需求部门不合理的采购申请并推动整改；
- b) 能持续创新经济采购模式（内部、外部）；
- c) 能持续推进供方 VMI；

注：VMI 指供应商管理库存，是一种以用户和供应商双方都获得最低成本为目的，在一个共同的协议下由供应商管理库存，并不断监督协议执行情况和修正协议内容，使库存管理得到持续地改进的合作性策略。

- d) 能通过谈判梳理供方支付结算方式。

### 7.4 采购合规性管理

#### 7.4.1 采购执行监控

采购执行监控技能包括但不限于：

- a) 能根据供应商开发管理流程，审核供应商引入流程的合规性；
- b) 能审核供应商订单分配合理性；
- c) 能根据价格管理流程审核采购定价、调价流程的合规性；
- d) 能审核合同条款，完成采购合同签批；
- e) 能审批采购订单。

#### 7.4.2 采购制度优化

采购制度优化技能包括但不限于：

- a) 能建设不同业务形态下核心采购流程（供应商管理流程、价格管理流程、订单管理流程、合同管理流程等）；
- b) 能持续监控采购执行过程的风险和漏洞（合同、审批权限等）；
- c) 能组织专人完善和优化现有制度流程；
- d) 适应业务形态需要，能调整岗位职责及优化人员分工；
- e) 具备组织建立岗位操作指引的能力。

#### 7.4.3 采购合规性审查

采购合规性审查技能包括但不限于：

- a) 能组织专人定期开展供应商资质、合同、价格完善性、有效性信息的核查）；
- b) 能组织专人定期开展采购份额统计分析（月度采购份额统计表）；
- c) 能组织专人定期开展价格合理性抽查；
- d) 能配合审计/纪检开展重大关注事项的调查分析；
- e) 能配合客户或体系认证开展采购体系审核和整改。

### 7.5 团队建设

#### 7.5.1 部门规划

部门规划技能包括但不限于：

- a) 采购部门内小组设置及职责分工、人员配备；
- b) 结合采购战略，能识别团队能力匹配缺口；
- c) 能清晰设定部门内部小组间工作职责及流程；
- d) 能制定部门发展目标和工作计划；
- e) 能报批部门工作计划和资源（含人力、费用）预算。

#### 7.5.2 招聘与培训

招聘与培训技能包括但不限于：

- a) 重要岗位面试和薪资谈判；
- b) 安排部门入职培训计划和工作导师；
- c) 能制定年度专业培训计划并组织实施（法律法规、产品、生产工艺、财务、商务谈判、供应商管理、成本控制等）；
- d) 定期召开部门例会，解决问题，梳理工作思路。

### 7.5.3 绩效管理

绩效管理技能包括但不限于：

- a) 梳理分解岗位工作目标；
- b) 开展员工月度总结和评估；
- c) 开展绩效面谈，促进绩效改善；
- d) 协同解决绩效改善无效问题。

## 7.6 采购统筹管理

### 7.6.1 货款跟进

货款跟进技能包括但不限于：

- a) 组织制定年度采购预算，输出滚动资金需求计划；
- b) 协调财务落实资金计划；
- c) 动态管理采购付款计划。

### 7.6.2 原材料周转管理

原材料周转管理技能包括但不限于：

- a) 能定期监控原材料周转数据；
- b) 能采用内部协调消耗、外卖、供应商协调处理推动异常库存（积压、买错）物料的处理。

### 7.6.3 应急事件处理

应急事件处理技能包括但不限于：

- a) 调动外部合适替代资源，或内部可用补充资源满足应急交付；
- b) 内部关于到货及时性、研发项目样品需求、采购成本、工作质量或态度投诉处理；
- c) 针对紧急风险事项（交货），独立快速决策或者组织跨部门快速决策，并指引采购人员行动；
- d) 妥善处理内部部门涉及供方的求助事宜。

### 7.6.4 风险管理

风险管理技能包括但不限于：

- a) 能监控采购人员违反流程和职业道德风险；
- b) 关注和识别外部供应市场风险信息（疫情、战争、价格上涨等），能组织采购团队定期开展供应风险等级评估；
- d) 跟踪并完全解决高等级风险事项。

参 考 文 献

- [1] SB/T 10664—2012 采购经理岗位要求
  - [2] SB/T 10705—2012 零售业采购员岗位技能通用要求
-