采购人的真实处境

省下的钱
没人看见

超支一块钱
全公司都知道

老刘说采购

这个场景你熟不熟

年初定降本目标 5%
你做到了

年底开会
没人提这件事

但有一次超支了 1%
会上被问了三遍

省下来的钱
是「应该的」
多花出去的钱
是「你的问题」

为什么会这样

因为省钱是隐形的
花钱是可见的

省下来的钱
不体现在任何一张报表上

但多付的那笔
一定会在付款单上出现

不是老板偏心
是账上看不见你的功劳

所以要做一件事

把降本变成数字

不是年底说一句
「我今年省了不少」

是每个月有一张表
写清：
比什么价、省了多少、怎么省的

关键在基准价怎么定

没有基准
就没法证明你省了

三个常用基准：

① 上期实际采购价
　最实在，也最容易被认可

② 同期市场价
　要有来源，别自己估

③ 预算价
　定了就得认

基准一旦定下
整个年度不要换
换了就说不清

一张降本表长什么样

就四列：

物料 | 基准价 | 本期价 | 节约额

再加一列备注
写清为什么能降
（换供应商 / 集中采购 / 议价）

每月一行
年底自动汇总

这张表做出来
你就有了说话的底气

让过程被看见

不是邀功

是让老板知道
钱不是自动省下来的

有人谈了五轮
有人跑了三家厂
有人改了付款方式换来折价

这些事不写下来
年底就变成一句
「今年行情好」

这也是自保

做采购
功劳容易被忽略
责任却跑不掉

手里有一张降本表
至少在被问「你今年干了什么」的时候

你能拿出东西

而不是说一句
「我很忙」

最后

省钱这件事
不发生在一个瞬间

它发生在一张一张比价单里
一次一次谈判里
一月一月对账里

不记录
就等于没发生

你们厂有降本台账吗？
评论区说说