

2023年采购人员年度工作总结(优秀6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

采购人员年度工作总结篇一

20xx年的工作已经顺利的结束，回忆一年来的工作，区政府较往年提高了很多。由于政府办公需要很多的材料，因此在政府采购这一方面，我们也要做到，消耗最少的资源来帮助政府顺利的完成工作，是我们采购中心最重要的工作思路。正是在这一思路的指导下，我们区政府采购中心全体工作人员都是极为努力、认真的工作，用最小的损耗，采购处最多的办公用品。可以说，我们已经尽我们的努力了。今年，政府采购中心在区委和区政府的正确领导下，在区纪委、区财政局的监督、指导以及各相关单位和部门的大力支持与配合下，全面贯彻落实《政府采购法》和省、市、区有关文件精神，继续以效劳政府工作为中心，以标准采购行为为重点，以促进社会经济健康开展为目标，紧紧围绕“依法采购、优质效劳、标准操作、廉洁高效”的效劳宗旨，圆满地完成了各项采购任务。现将采购中心20xx年运行情况总结如下：

在认真总结完善询价采购的经验和做法根底上，采取“电话询价”采购方式，是对规格、标准统一，货源充足且价格变化幅度小的商品，如车辆、家电等，采用电话传真报价的方式进行采购；“现场报价”是综合运用询价和竞争性谈判两种采购方式，针对供给商“控货”的行为，采用现场公布采购商品品牌、型号，供给商在规定时限内进行报价的方式进行采购)，节省了采购时间，限度提升资金使用效益。

1、积极配合区采管办做好采购评审、专家管理、采购方式申报审批等行为的标准化管管理，并提出建议意见。

2、及时提供各类材料。定时向采管办报送政府采购业务统计表及相关信息。今年9月份配合采管办完成了首次全国政府采购执行情况专项检查。

中心紧紧围绕全区经济建设大局，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，不断强化效劳意识、诚信意识，全力做好区乡行政事业单位的采购效劳，圆满地完成了各项采购任务，效劳质量和公信力不断增强。

中心受采购单位委托，共办理采购业务10宗，完成采购预算497.55万元，实际采购金额490.35万元。中心从简化程序、节约支出、突出效能、提高效率出发，突出重点，挖掘潜能，共节约资金7.2万元，节约率为1.44%，有效地降低了财政支出，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、促进以及构建公开、公平、公正、和谐的政府采购环境作出了积极奉献。

1、做好采购结果公示及资料存档工作。采购后严格按照国家有关规定对中标单位进行公示，接受供给商质疑并调查回复；对记录采购活动的所有文字性资料都进行了及时地整理和存档。

2、做细做好采购前的准备工作。对经过政府采购监管部门核批的采购申报表及时登记，提出采购方式建议，并根据批准的采购方式，及时制作采购文件并组织采购。

3、做好政府采购信息发布公开工作。所有采购工程都在政府采购网上公开公告。

4、严肃采购程序。采购中邀请纪委、财政局、采购单位代表

等参与全过程监督，采购过程公正、透明。采购中心只作为一个组织活动的平台，不参加评标定标活动。

今年以来，我区的政府集中采购工作呈现出良好的开展态势，取得了一定的成绩，但是也依然存在诸多的困难与问题，距离上级领导的要求与部门和群众的期望，还存在一定的差距。特别是采购规模和效益方面还有潜力。一是机制不够健全，采购工作缺乏方案管理和宏观调控手段；二是采购方式与规模有待于进一步拓展，集中采购的规模效益尚未很好实现；三是采购手段还有待提高，特别是需要构建起政府部门与供给商都能参与的综合信息平台；四是采购的审批，亟待简化；五是政府采购宣传还有待加强，很多部门和群众对政府采购的重要性认识缺乏，对采购的方式与程序不了解，政府采购工作对经济生活的影响力还不强。这些问题与缺乏，我们将在以后的工作中努力加以解决和改良，推动我区政府集中采购工作再上新台阶。

20xx年，我们区政府采购中心全体员工将继续坚持不懈的努力，做好我们的工作，将我们的采购工作做到。在20xx年中，我们的工作最为顺利也是最值得总结的一年，因此在20xx年，我们将继续坚持20xx年的工作思路。区政府本着为人民效劳的第一态度，我们区政府采购中心也是这样，我们将会花人民最少的钱，帮助区政府办公的顺利进行。

采购人员年度工作总结篇二

20xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润x万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中□xx店的成本控制和指标完成方

面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自20xx年9月份开始，得到明显改善□xx店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前xx店已经关店，这里不作过多分析。

20xx年年度原计划开发便利店10家，标超2—3家。

在便利店开发过程中，在经过xx店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在20xx年年，我们开发了xx店和xx店两家标超□xx店已于20xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的□xx店预计会在20xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于xx店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到xx店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

20xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并

加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

20xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升（20xx年销售万，较20xx年万的销售提升了42%）。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

20xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在xx年的工作计划中，提出改善意见。

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

20xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家（如塑料制品、日化用品）直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购人员年度工作总结篇三

在这将近一年的时间中我通过努力的工作，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。

1)：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，让自己在第一时间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。

2) 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，才明白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。通过不同的厂家给出不同的价位，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。

3)：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，通过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。所有物料有依可循，有据可依。

4)：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。通过盘点工作。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。

自己对自行车的不了解，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。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行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。

20xx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。通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。所以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！

采购人员年度工作总结篇四

20xx年是选购部工作正式步入稳定开展期的阶段，也是选购业务量快速增长的阶段，我们在经受了来自工作本身和外部压力的重重考验下，抓住每一次磨合与沟通的契机，尽全力去做好每一项工作。千里之行，始于足下，正是由于我们持之以恒的坚持与努力，我们日常工作的开展与连接也在渐渐步入正轨。

作为一名阅历与资格尚不深厚的选购人员，我除了在日常工作中不断磨练与修正自己，也在业余时间透过学习和讨论相关学问，来提高自身的专业素养与潜力。作为选购团队中的一员，我也深知团队的竭诚合作、互帮互助与良好沟通是实

现最佳业绩的根基，是实现公司利益的首要动身点，我们的工作不是单一的实现个人工作指标，它不仅仅要兼顾小组内部成员、整体团队的业绩，更需要构成一种共进退、共努力、共协调、共共享的合作模式。我坚信，只要专心去支撑，用行动去实践，用数据去证明，我们会更好地融入企业飞速发展的经济潮流中，更好地实现自身的价值与好处。

（一）常规与非常规工作资料概述：

- 1、负责厂区外协业务的委外处理与质量监控，作好图纸的准时对接与回收。
- 2、负责厂区部分工装模具、量检具的委外加工与跟踪落实。
- 3、负责部分异地零采物资、设备配件、小型设备的转账选购与实时跟踪。
- 4、准时、精确的办理每月发票的核对、勾稽、审核与入账手续。
- 5、帮助部门领导进行上半年度电脑、打印机、光纤等耗材类物资的选购管理。
- 6、帮助物流部、财务部进行新、老委外业务的对账、追料和退料跟踪等事宜。
- 7、帮助讨论院、质量部和制造部等相关部门进行新、老产品的试加工验证与返工返修处理。
- 8、帮助部门领导和同事完成其他相关工作，包含xxxxx体系审核的预备工作、产品定价、季度分款、质量惩罚与整改、新物料的验证、供方资料管理等事宜。

（二）强化供应商的管理与开发

1、加大不合格项的整顿与整改

为降低外协加工件的不合格品率，避开后续装配过程中不必要的成本铺张与损失，特要求外协单位对消失的质量问题进行限期整改，整改后两次样品送检仍不合格的供应商，马上取消其半年的供货资格，并列入临时待检供方行列，待其产品质量完全贴合我公司技术标准和要求后，再恢复与其委外合作关系，这样不仅仅能降低物料周转过程中不合格件消失的概率，避开后续加工环节额外的人工成本累计，更能有效地掌握产品质量，节省公司生产和管理成本。

2、加强供方管理的多元化进展为构成有效的成本降低与质量管控模式，避开供方管理陷入被动牵制局面，规避强势或单一供应商，特要求全部的委外加工件务必有两家以上的外协加工单位，透过比较其加工质量和供货准时率等指标，把握竞争过程中价格下调的机会，实现质量与价格双赢的目标。目前，针对现有委外加工工序，我们将类似工序的外协加工单位掌握在3家至4家以内，主要是既能保证正常的产品加工周转供应，又可透过供货质量比较，更好地做好质量管控和整改。

（三）注意小批量物资的成本节省

通常而言，相比较日常车间生产所需的常规物料，零采物资和帮助类生产物料的需求量较少，但其需求种类繁多、使用频率也较快，整体的选购成本也是一笔不行忽视的费用支出，公司领导往往重视高价格、高成本的常规物料成本，而忽视了小批量物资成本节省也能够做到积少成多、集腋成裘的原理。

现实中，我们在管控常规物料成本的同时，也在兼顾小批量零采物资的成本掌握与节省，坚决摒弃物料提报部门急需求、急心理和盲目单一的选购需求，化被动为主动，主要途径如下：明确选购目的、了解相关专业学问多方询问（含提报人

员、技术人员或专业人士等）、查证供方先报价、货比三家主动谈判、确定性价比透过合同、技术协议约束——节省成本、最佳选购。

（一）夏季多雨季节加大外协加工件的防锈、防腐处理

上一年度大批量加工件返修去锈状况的再度发生，我们在委外加工的同时，也要求全部外协单位务必严格作好加工件的防锈、防腐处理，并保证防锈效果持续在半年以上，否则，全部的生锈后果均由外协负责处理并担当相应风险，进而从最大角度来维护我公司的利益。

另外，为降低生锈风险，节省管理成本，在满意正常生产的物料供应、仓库库存足够的前提下，我们也将外协单位作为其次方临时储备仓库，当仓库库存渐渐削减、车间使用量增大时，我们会马上通知外协单位调货，即将外协家中的储备库存按需分批的送至我公司，期间产生的全部管理费用、运输费用和保管风险均由供应商担当，从某种好处上而言，这也是我们优化供方管理的一大跨越与进步。

（二）默契的团队合作是实现良好业绩的前提

自本年度开头，选购部开头实行项目组管理制，并将各组业绩正式列入绩效考核行列，在经受三个多月的磨练、成长历程后，我们更清晰的意识到：任何工作的完成都不是单一的实现个人工作指标，它不仅仅需要兼顾小组内部成员、整体团队的业绩，更需要构成一种共进退、共努力、共协调、共共享的内部运营模式。

个人的工作需要小组来支撑，小组的工作更需要团队合作来支撑，我们是相辅相成的团队与整体，不能存在个人利益的偏私，任何时候都务必听从与保证公司利益。选购部每一位成员都在用亲身实践证明着：只要专心去做，用行动去证明，用士气去挑战，用思维去创新，我们也会在公司日益蓬勃进

展的浪潮中快速成长与强大。

（三）专心的沟通是部门间高效合作的首要途径

从工装模具的k3入账到外购设备的验收与投用，我深深的感受到：这些工作都不是我们个体、单个部门亦或是几个部门所能做好、贯彻好的事情，它需要全部相关部门分散到一齐，相互协调、相互理解、相互沟通。看似简洁的一件事情，看似微不足道的一项工作，往往需要我们大家的共同努力才能做到更透彻与更全面，这也需要我们首先要撇弃个人的私欲与意念，同心协力付诸行动，要明白，我们要秉承的唯一目标明确而又深刻：公司的利益远远高于一切。

我个人认为，在与其他部门或同事沟通、沟通的过程中，放低姿势不失为一种通往捷径的有利方式，以低姿势、友善公正的态度对待他人，会让我们距离工作的期望目标更近，而不是强硬的将个人私欲、情感添加到工作中，不仅仅会使沟通成果与工作价值大大削减，还与公司利益背道而驰，故转变从自身开头，唯有这样，我们才会有意想不到的工作收获，才会实现自身的价值与好处。

本年度，本人较好地完成了公司领导部署和支配的各项工作任务与指标。为更好地拓展专业学问、提高综合潜力，除了在日常工作中锤炼与积累外，我也透过学习相关专业学问和选购技能来提升自我创新思维与工作价值。依旧记得20xx年xx月份由公司领导支配的赴青岛参与的选购管理培训之旅中，主讲老师马老师曾言简意赅的向我们传授过四点选购谈判技巧，今日重温之时，竟发觉自己受益匪浅，特对选购谈判技巧的运用（现实工作中已实践过）做出以下分析与总结：

（一）会说不如会听

在与供应商的谈判过程中，我们首先要做的是：在证明选购目的后，尽可能的去做记录，专心或用工具记录关键点，查

找供应商的软肋或漏洞，并在适当的时候进行提示与反击，占据价格与质量谈判的有利地位。

（二）以退为进

谈判开头前要先给供应商设置障碍，包含合同标的、备用供应商以及付款方式等因素，并以强有力的理由作为保障后盾，牵制供应商处于被动局势，在需取消障碍时要明确我们换取的是什么，进而到达以退为进，实现性价比的目标期望值。

（三）让对方先报价

让供应商先报价是我们谈判的首要前提，该过程不是单一的熟知价格，而是全面地、清晰地把握对方是否满意我们预期的要求，我们才能在已知的市场行情下透过多家供应商的优化比较，作出最终的筛选与判定。

（四）安排主角扮演

在双方谈判的过程中，团队合作与分工也是非常重要的影响因素，究竟不是全部的谈判资料都属于个人所长，每个议题不行能每次都是选购在谈，物料提报人员、技术人员以及生产人员都能够加入其中，我们透过旁敲侧击、集思广益，进而汇总分析获得选购决策。

我个人认为，选购工作的终点不仅仅局限于物料合格入库满意生产需要为止，它的本质或延长好处重在执行与反馈并存，执行我们一般都能做到，反馈旨在明确胜利与失败的理由，追溯与剖析不足之处，勇于转变与变通，查找时机与方法，转变思路亦或是转变行为方式来适应当前的工作需要与氛围。在以后的工作中，我会连续以脚踏实地、专心进取、严谨务实、勇于创新的态度来对待每一项工作任务，并准时发觉、订正工作中的欠缺与错误，完善自身的专业潜力，成为一名合格的选购人员，现对后期工作的开展作出以下规划

与期望：

（一）注意团队协作

无论是从本部门取得良好业绩动身，还是实现公司利益的最大化，选购整体团队的力气是不容忽视的，团队合作是我们实现工作目标、制造良好业绩的根基，团队内部成员务必懂得理解、宽容、忍让与互帮互助，构成一种相对稳定、平和、专心向上的工作氛围，进而实现工作价值与好处。故在今后的工作中，我会全力协作与支持小组、团队的合作，尽我所能的做好每一件力所能及的事情，只要有决心、有急躁、有信念、有恒心，我们必需能够打造中宇最坚实、最优秀的团队。

（二）多实践、多锤炼

当前的我们虽然具备了必需的选购专业学问与技能，但是脱离了实践的磨练与验证，得出的结论与成果都是不成熟的，如同井底之蛙，永久只能看到头顶上的天，更无远大目标可言。学无止境，年轻就是资本，此刻的我们不仅仅需要理论学问的充电，我们还需要不断地亲身实践，透过动手拆分与安装设备来了解零部件的用途或者产品的构成，透过到车间现场进行生产、装配操作来熟识产品的加工原理与核心功能，透过亲自见证产品的运行状态与实际性能来了解我公司产品核心技术的内涵与好处。

这些经受不仅仅能为我们后期的选购环节带给宽阔的借鉴与参考平台，还会让我们更深刻地融入到企业文化的精髓之中，正所谓“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我坚信，只要我们肯学、肯动手、肯动脑，我们将会在那里收获丰厚的工作果实与人生体会。

以上总结是本人20xx年度的工作心得与体会、感悟与收获，虽然不是至关重要的大事情，但却是日常工作中最常见、最

普遍的问题或现象，本人也期望透过这次汇报，能让自己和身边的同事能够更深化地了解工作的价值与好处，更切实际地投入到今后的工作当中去。

最终，感谢公司领导一向以来对我工作的支持与帮忙、指导与督促，我也会一如既往地坚持尽心、尽力、尽责的工作原则，秉承团结、至诚、拼搏、进取的奋斗精神，每一天努力一点点，每一天转变一点点，每一天进步一点点，绳锯木断，水滴石穿，只要用信念去坚持，用毅力去转变，我坚信，我的将来之路会越走越宽广，也诚心的祝福公司的明天更加完善！

采购人员年度工作总结篇五

虽然我们购买的很多材料也比其他材料好，有时是四五种，但我们没有及时投标或形成书面采购记录。一旦集团审计部门进行检查，就出现了问题。如果我们不执行该小组文件的精神，这将违反程序；另一个例子是使用部门紧急申请材料。为满足及时采购，使用部门未办理签字确认手续就回购了产品。由于某种原因，使用部门建议退货。这样一来，购买者非常被动，不能被迫扮演吃力不讨好的角色。还有一些紧急工程项目需要签订合同。工程将在合同签订前开始。如果合同未能在某个环节签署，买方将陷入两难境地。

如果我们拿走了别人的东西，我们能公平公正地对待每一项采购工作吗？否则，企业可能会蒙受损失，卷入这一对错之中。认真工作的买家可能会与外界有不同的看法，更不用说吃、拿、卡了，所以工作更难开展。单位损失的是利润。我们摧毁的是名声。我们仍然不做被名利破坏的事情。我们应该与不当得利划清界限。只有这样我们才能拉直腰。这也是我们公司理念的内容，提前做人，供应商管理，几乎每次写总结报告时都会提到这一点。这也是非常重要的一点。管理好供应商不仅可以节省大量的采购时间，而且可以保证企业的健康和谐发展。说真的，我认为我们应该从以下几点开始：

仔细选择供应商我们不仅要仔细调查供应商的实力，还要仔细调查供应商的个性，从各个方面选择供应商。提高供应商的积极性非常重要。就像我们的工作一样，没有热情我们也做不好。关注供应商的账目，及时帮助供应商清账，让供应商感觉我们不仅从利益出发，而且从他们的角度考虑问题。建立和维护供应商和企业之间的桥梁。

采购人员年度工作总结篇六

xxx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。xxx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，xxx年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

一、组织实施“阳光采购策略”——公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

xx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。

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。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

xxx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。

三、进一步加强对供应商的管理协调

xxx年采供部进一步加强对供应商管理，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。

转载自百分网，请保留此标记

四、步加强对材料、设备价格信息的管理

xxx年采供部进一步加强对材料、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。

五、提高部门工作人员的业务素质和责任感

xxx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。