

2023年采购部年度工作总结和计划表 采购部个人年终工作总结(汇总5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

采购部年度工作总结和计划表篇一

转眼间x年已经过去,她是我踏进*公司的第n年,在总经理的指导下,在各领导与各同事的共同努力下,我们认真完成了公司各项工作任务,并取得了一定的成绩,总结如下:

一、工作方面

1、工作中,尊敬领导,团结同事,能正确处理好与领导同事之间的关系,保持沟通,充分发挥岗位职能,认真完成了各项工作任务,协助业务部的工作需要。

2、与各供应商建立并保持良好关系,93%的物料顺利如期跟催到位,基本保证生产顺畅,材料计划下单正确率达98%(没有办法,公司部门不是很完善,所以材料计划也由采购部制定.呵呵,不过就可以顺便训练对材料的了解)

3、按照质检部质量标准,及时与各供应商沟通协调,尽努力按照我司质量标准供应物料。

4、开发了新的供应商,缓解了、材料的质量问题。

二、不足方面

- 1、材料计划下单错误2%，但未造成严重后果延误出货。
- 2、部门与部门之间的沟通未能达到理想效果。
- 3、供应商开发力度不够大，未能培养有潜力供应商。

三、明年工作计划

- 1、加强与各供应商的合作与协调，缩短供货周期，提高物料交期的百分比
- 2、积极与各供应商沟通，提高各供应商的质量控制能力与合约执行能力，保持质量与交期的长期稳定性。
- 3、极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。
- 4、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。
- 5、建立稳定、快速的供应链。

这里我还想谈谈我个人的一些体会,刚将部门分开起初的一、两个月中,我一直是不理解。对于管理而言,这样的安排对于整个采购流程难度提高了很多。在此之前为了工作方便,我并没有彻底按照x总指定的新的工作方法贯彻,一直采用自己觉得很正确很有效率的方法操作。随后也是带着一种怀疑而勉强的态度开展工作的。直到出现了更大的工作成绩。方对公司的安排有了真正的认识。没有这样的工作岗位变更,我甚至根本没有剩余精力来完成这些极其重要的工作。原来认为很急的必须立即办的工作,从现在的眼光来看都是对公司的发展的意义不大的了。一些普通的岗位完全就可以胜任了。岗位价值根本没得到体现。所以公司已明确的指令理解的要不折不扣的执行,不理解的也必须先不折不扣的执行,然后再去慢慢的理解。这就是我这半年来总结出来的经验。

其实我们各部门执行中所出现的各种困难，在公司下达命令的时候大多都已经预见到了，就算没有很好解决方案但一定是考虑到不执行既定的命令比执行了命令产生的负面影响给公司带来的不利大的多。做为我们中层，如果在这些执行过程中出现问题能够给予公司良好的建议和解决方案为公司分忧，那才能使新的方案完美无缺。而不仅仅是提出问题。

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子很小，摊到每件部件可用供货商资源并不多。制造商都用着很多同样的供应商。因此供方管理部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们政策，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，的处理结果应该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。供应商管理的目的不是发现他们的错误而是帮助他们避免错误、预防出现错误。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，就如刚刚说的如果公司高层一直打击着公司部门的工作差错不管青红皂白的一味的追究每项损失，那这些部门不论从情绪、效率、积极性到工作效果都不会做的很优异，甚至不知道该如何做事。供应商亦是如此!因此在下半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为aa服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。

同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

采购部年度工作总结和计划表篇二

20xx年，我在公司的正确领导下，在公司各部门的支持下，严格执行公司工作精神，遵守公司工作纪律，立足本职，勤奋努力，带领本部门职工认真做好工作，较好地完成工作任务，取得了一定的成绩。现将一年来的工作情况总结如下：

一、加强学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平

一年来，我加强学习，学习政治，学习公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高自己的政治思想觉悟，在思想、工作上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观。在工作上培养吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和工作作风，服从公司领导的工作安排，认真做好本职工作。同时，努力学习文化，学习业务知识和技能，提高自己的业务工作水平，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，保证本部门工作正常有序开展。

二、团结协作，做好部门管理工作

我是部门主任兼服务管理助理，管理好部门，促进部门工作发展，完成公司布置、下达的各项工作任务，是我的职责与应尽义务。我们部门工作范围较广，涉及投诉处理、稽核、电话回访、抽查业务、竞争对手回访等，是公司的窗口单位。为此，我一是加强对职工的管理，要求每个职工牢记自己的岗位职责，树立服务意识，认真做好各项工作，获得客户的满意；二是做到以人为本，爱护、关心职工，增加部门凝聚力，使大家团结一致、齐心协力，把工作做好，促进公司业务在激烈市场竞争中得到发展。

三、诚心耐心，处理好客户投诉工作

我主要负责投诉处理工作，充分认识到我们公司在服务工作中存在的不足，从提高我们公司服务态度与服务质量出发，急客户所急，想客户所想，诚心耐心处理好投诉工作。对客户正确、合理的投诉意见，我及时办理，马上解决，应由其他部门解决的，及时转送，及早解决，尽量获得客户的满意。对客户不正确、不合理的投诉意见，我耐心做好解释说明工作，获得客户的理解和支持。在处理投诉工作中，始终以良好的态度对待客户，有委屈自己忍受，也要让客户满意。

四、明年工作计划

对我们部门明年工作，我着重抓好三点：一是加强业务学习，进一步提高职工业务水平，为做好工作打下坚实基础；二是培养优良工作作风，树立优质服务意识，做好客户的服务工作，提高我们部门的窗口形象；三是加强部门管理，做到管理科学化、精细化，促进工作发展。

20xx年，我虽然取得了一定的工作成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，努力实践，勤奋刻苦，做好自己的本职工作，提高工作质量，

为公司持续快速发展做出应有的努力与贡献。

采购部年度工作总结和计划表篇三

半年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。感谢医院给我提供了磨练自己的机会，更感谢医院长久以来对我的信任和栽培！这一年里，我在医院领导的带领下，在同事的关心和帮助下，能够比较圆满的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟等方面都有了一定的提高。

众所周知采购部是医院业务的后勤保障，是关系到公司运行的重要环节，所以我很感谢医院领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。通过这一年来的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，不断努力提高自己的在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则。

采购工作并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，定个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。我们还必须跟踪采购进来的产品是否符合医院的要求，该产品是否对医院产生了效益，或者，是否对医院造成是损失，对医院造成影响的我们必须在最短的时间内进行改正，使医院的利益得到保证。

医院从小规模经营步入到集团式管理，使我从思想上、认识上起到了很大的转变，认真学习质量管理体系的要求，建立、完善了供应商的档案。做到对供应商的调查和实地勘察，评估供应商的生产能力；处理质量问题，以及退换货方案的实施，配合财务上的付款策略（月结）；配合各部门的需要，同各部门一起解决产生的问题。值得肯定的是，采购的各项工作，包

括各项计划、方案，一直与各部门紧密联系，切实满足订单的需求。与部分供应商建立了良好合作关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为医院争取优惠条件，有效减少采购成本。在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持医院经营，并有效的建立了几家良好的合作关系。和采购员密切沟通，建立采购申请单的书面化，每星期两次检查哪些还没买的，哪些是已经订下还没到的，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门紧密联系，更好的满足订单的需求，努力做到采购的最优，为医院节省采购成本。

工作职责、内容：

- 1、对采购工作进行监督和检查，确保采购工作顺利开展。
- 2、审核所签合同是否符合要求，确认供应商及终止供应商。
- 3、审核单品是否调价(进/售价)，并进行确认，促销单品是否合格;日期段内商品排行、费用收取是否合理。
- 4、每月分析一次销售情况，审核各部们滞销商品的淘汰以及畅销商品的调整和新商品的导入。
- 5、每周根据药品销售报表，分析部组的销售及平均加价率是否合理，以便及进行供应商的筛选、药品调整。
- 6、根据报表，掌握各部组大分类、中分类、小分类的加价率，进行店内毛利率的调整及商品组织结构表的调整。
- 7、加强与供应商的沟通，每季度召集一次供应商洽谈会，及时解决工作中存在的问题。
- 8、定期制定促销计划，并对每期促销进行评估、总结。

9、审批并确认促销协议;确定商品促销时间。

及时传达上级的指示，对上级布置的工作任务，必须在四小时内复命。

我来公司已有多月时间，积累了一定的经验和专业知识，在医院的每一天我都会兢兢业业踏踏实实，努力做好我的本职工作，只要公司有需要我都会舍弃个人事务把工作放在。在我们的工作中我始终本着认真负责的态度，严格按照医院规定的工作流程，保证数量的准确性和质量的保证性，把失误降到最低点。当然在工作中我还有很多不足之处，缺乏系统的学习和更加精深的专业钻研，对一些产品的了解不够深入透彻，对采购进来的产品跟踪力度不够，对有些产品交货时间反映不够及时，对采购产品价格的把握还不够正确。在下半年里，我会努力改进自己的不足，凡事做到精益求精，更好的为医院工作。

采购部年度工作总结和计划表篇四

回顾即将过去的2019年，采购部成员和其它部门的各位领导及同事在工作和生活中都给予了我足够的支持和帮助。在这一年当中，采购部门的工作基本上满足了公司业务订单的需求。在2019年我将继续努力，做好本职工作，不断完善自我，确保物料的供应和质量的控制，为公司的发展尽一份绵力。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。现将一年来的主要工作情况述职如下：

一、年度主要完成工作及材料开展工作

1、部门的日常工作

采购部现有人员3人，采用分工协作的方式负责公司原主辅材料的进行采购。依据今年公司的制定的采购计划，由采购部

进行统计如下：

组件材料 2019采购总金额(元) 供应商 不合格批次

2、围绕控制成本在采购产品性能优化结构方面开展工作

采购部继续围绕“控制成本、采购产品性能优化的结构”为工作目标，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。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采购人员在对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采购部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

3、进一步加强对供应商的管理协调

2019年采购部进一步加强了对供应商管理，本着对每位供应商负责的态度，制定了《供应商资料卡》并对其进行分类登记，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《合格供应商名录》，在进行报价之前，对供方进行评价和分析，合格者才能进入合格供应商名录，才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

4、逐步加强对材料价格信息的管理

采购部进一步加强了对材料、信息的管理，每一次材料采购的计划、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，建立采购部材料信息库，以备随时查阅、对比。

二、2019年将具体从以下几方面予以改进

1、制定采购预算与估计成本

制定采购预算是在具体实施原辅料采购行为之前对采购成本的一种估计和预测，是对整个采购资金的一种理性的规划。它不单对采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高采购资金的使用效率，优化采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制采购资金的流向和流量，从而达到控制采购成本以期达到有效的资金最大化利用的目的。

2、改进供应商的选择

3、在以后工作中需要继续努力的重点

1)首先，工作态度上不放过任何一个细节，工作过程中万事都要仔细，从采购物资规格的确认、价格的商榷到采购合同的签订和完成到货等等一系列的事情都要一一用心，全心全意地投入工作，以积极的态度强烈的责任感和百分之百的信心来开拓自己的工作领域。

2)签约订货后要积极跟催，保证按时或提前交货。货物到工地后协调安排好卸货入库事宜。万一后期出现质量问题要积极处理反馈。

3)同事之间专业能力及工作态度不一，拥有的供应商资源信

息不同，工作内容较窄等情况，容易产生较大的运营成本和沟通成本。建议公司适当地安排员工进行外部培训，扩大员工的供应商资源渠道、了解别人公司的采购运作模式，提升员工的整体工作能力。

三、2019年工作规划

- 1、配合公司降低组件销售价格
- 2、完善太阳能发电系统材料资料
- 3、提前做好询价比价工作配合销售部及研发部进行报价工作

在材料的审核上与研发部及销售部多沟通力求材料量化、标准化采购。

材料采购的及时性在2019年必须要有一个质的飞跃，全力满足公司正常生产的安排需要，确保好材料的到货时间及时，减轻由此给生产部和销售部带来的不利因素。进一步维系好与现有供应商的合作关系，并多渠道开发新的更符合公司利益的供应商。

采购部年度工作总结和计划表篇五

20x年，我部门员工在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，不分昼夜、节假日，出色的完成了公司交办的采购工作。积极参与公司组织的各种紧急任务，获得公司领导的肯定和表扬。在作风上执行公司管理制度，坚持原则，坚持财务制度，以采购纪律严格要求自己，廉洁奉公，从未出现违法、违纪、腐败现象。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，坚持同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节约成本的原则。紧紧围绕公司生产这条主线努力开展工作，使各项工作比去年得到了比较明显的进步。

一、工作完成情况及修订完善管理制度

1、本年度工作完成情况

根据公司安排，我们物资采购部主要担负

- (1) 公司卤水加工厂、办公区、生活区建设所需的钢材、水泥。
- (2) 井上钻采工具、套管、隔热油管、泥浆材料。
- (3) 建厂所需成套设备、仪器仪表、阀门管件。
- (4) 电器设备。
- (5) 劳保用品。
- (6) 研究所实验材料、化学试剂、仪器仪表。
- (7) 公司交代的其它采购业务。

为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕在建项目，保障钻井施工，科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。在公司领导的大力支持和正确的领导及其他部门的配合下□20x年共完成采购计划申请单份，签订合同0份。全年采购额达到万。其中建厂设备、阀门管件、仪器仪表、机械设备等计款7550万，加工厂区购进水泥吨计款万，购进各种钢材吨计款万，3个井队共组织购进泥浆药品吨，计款万，购进套管吨，计款万，隔热油管米计款万等。合同采购万，零星采购万。

2、部室建立每人每天工作写实，所干工作一目了然，督查每人每天工作量，和每一笔业务操作进程，也便于采购环节上

的查询。每周上报周工作量，每月报采购报表，出年底财务报表等供领导参阅决策。

3、重新制定完善岗位制：人员按其所长，专业化分工分类，各负其责。解决职责专业分不清：容易出现行行都会干，行行都不专，材料性能不知道，型号参数搞不清，有了失误扯不清，干起工作来理不清等弊病。避免丧失自觉性，业务始终得不到提高，很难独挡一面处理问题，对公司，对个人危害极大。岗位责任制的落实，彻底扭转了这种局面的存在，每个人的工作积极性和工作效率显著提高。

4、定制出台本部门管理制度：使大家充分认识到采购制度严肃性，在工作中必须严格遵守国家、企业的采购纪律。本制度内容包含：落实公司管理制度、员工管理、质量管理、采购流程管理、和惩治违纪、违法、条款等内容，以时刻警示本部门人员。

二、基本做法

1、注重市场调查

为保证能采购到质优、款新、价廉的货物，我们以了解市场最新行情、最新动态和相关行业政策及规则为基本任务，以便更好地掌握主动权，不至于受供应商片面因素的影响。进一步加大市场考察力度，一方面我们从多侧面、多角度去认识市场，摸清了生产厂家与其代理商之间的利益分配关系，供货商产品利润的构成。达到1万元以上的采购项目，我们尽量先考察，后采购，变被动接受为主动出击，因此在采购过程中我们总能够争取到采购的主动权。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作我们围绕“控制成本、采购性价比的产品”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价比较，注重沟通技巧和谈判策略。调整了部份工作程序，增加了采购审核环节，

采取先由采购部长在采购员对采购物资询价比较的基础上进行审核，再由计划经营部和公司领导进一步复核，力求限度的控制成本，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。

巧和谈判策略。调整了部份工作程序，增加了采购审核环节，采取先由采购部长在采购员对采购物资询价比较的基础上进行审核，再由计划经营部和公司领导进一步复核，力求限度的控制成本，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。

3、逐步加强对采购物资信息的管理

逐步加强对采购物资信息的管理，对物资采购申请单进行编号存档管理，发票产品合格证等复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采购部台帐，方便随时查阅、对比。还建立本部门每天工作写实报表，反应采购部每位员工每天的工作内容。

三、存在问题和建议

1、采购规范化程度还需进一步提高

采购工作遇到许多问题，主要是采购的计划性不强，我们采购任务中的一多半是临时采购计划，因为没有库存，往往刚解决了上一笔，下一笔又有上一笔内容，为不影响生产只有再排车辆人力重复采购，工作量较大。审批程序过于复杂，浪费很多人力时间，影响工作效率。还需要进一步规范采购程序，不断提高效率。

2、业务人员的素质还需进一步提高

质量与价格永远是采购工作的主题。采购人员的技术能力与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。我们将永远记

住玻璃钢输卤管线惨痛教训，严把质量关不是一句空话，要具体落实到每一个技术环节上，每一笔业务必须谁办的谁从头到尾负责到底。由于多数采购员参加工作时间较短，经验不足。在采购技能上有待进一步提高，以后将积极为他们提供培训和学习的机会，真正建立一支专业性强，业务精，清正廉洁、敬业高效让领导放心的采购队伍。为公司生产一线服务做好先行官。

3、供应商的范围还不够广

一则由于我们公司新型企业，行业独特，很多商家对我们不了解，供应商网络仍需逐步扩大。二则出于对售后服务响应速度的考虑，部分物资的采购以老客户为主，这在一定程度上影响了竞争能带来的效益。

四、20x年工作思路

明年我们将按照“行为规范、运作协调、公开透明、廉洁高效”的指导思想，抓规范、重效益，确保全年采购任务顺利完成，在更规范合理的采购前提下，进一步降低采购成本。主要做好以下几个方面的工作：

1、细化采购管理流程

企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度，是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

2、改进供应商的选择

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取

供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。

3、加强供应商档案管理，建立供应商产品信息数据库对供应商资质材料、往来函件和产品质量证明等重要档案交公司存档，并复印留底；建立起重要货物供应商信息的数据库，以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。