

最新采购月度总结及下月计划(实用9篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

采购月度总结及下月计划篇一

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供了一个磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培!感恩的心，感谢爱生，让她伴我一生，让我作坚强的自己。感恩的心，感谢命运让我认识爱生，花开花落我一样会珍惜!新的一年已经开始了，我将过去一年中的工作总结如下：

众所周知采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识!在刘董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。

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，以及其他与自己有生意来往的对象;不断努力提高自己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

商业准则等,相信这些我都已经做到了。

在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“!感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止今年12月底，共计降低成本、节约费用达69万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

采购月度总结及下月计划篇二

6月x日上午8:30，采购部在集团总部办公室召开部门月度物资采购工作总结会议。会议由采购部经理刘金华主持，采购部全体成员参加了会议。会上各采购人员就本月工作情况进行汇报，对本月采购工作存在的问题作了分析总结。

一、采购部经理刘金华对采购部本月的工作做了总结，认真总结了采购部6月份物资供应工作中取得的成绩和表现的不足。

进入6月份来，采购部在集团公司的领导下，以生产为导向，在保证集团下属矿井的物资供应的同时，基本完成公司下达的各项任务和考核指标，主要完成工作如下：

- 1、无违反集团基本规章制度，无重大违纪行为发生；
- 2、组织部门员工参加培训不低于一次；
- 3、采购物资未付款金额占本月采购物资总金额的不高于60%。
- 4、采购计划均按时采购配送到矿。

在完成这些问题的同时，工作中也存在一些不足，主要体现

在以下方面：

- 1、配送管理制度执行不力，配送过程中的小问题时有发生；
- 2、部分物资未能及时采购到矿；
- 3、对采购计划执行不力、监督不够；
- 4、采购台账的登记不够规范；
- 5、没有完成《采购管理制度》的拟定修编。

刘经理希望采购部所有成员高度重视以上问题，一定要把采购工作做好做细，不能掉以轻心、马虎大意，大家对此表示认同。

二、会议指出要积极推行流程化规范化管理，促使公司采购流程走向规范化，形成符合公司实际的采购管理体系。

但此项工作是一个循序渐进的过程，本月采购部对采购管理的相关工作正进行积极规范和改进，虽然做了大量工作，但不可能马上能够达到理想的效果。但是我们要看到取得的进步，同时积极弥补存在的不足，加以改进提高。制度的规范和形成是靠大家共同执行和遵守，希望采购部能够身先士卒，做好模范带头作用。

三、要及时整理登记本月物资采购台账，对已到货但未开具出库单的，要及时催促矿上及时开出，便于准确统计月度采购金额等情况。

其次要做好与财务部门的工作对接，及时进行采购挂账、借款金额核对与冲销、发票交接处理、供应商付款办理及欠款核查等工作。同时要加快与供应商的对账工作，保障月清月结、账实相符，积极做好相关后续工作。

在6月份的物资供应管理工作中，经过全体成员的努力，有效保证了集团下属矿井的正常生产，取得了不错成绩。但同时也应看到，6月份由于矿上大部分时间处于停工整改，采购工作压力不是很大。在今后的工作中，要随时做好应对各种采购工作压力的准备，及时有效做好物资供应，保障圆满完成工作任务。

采购月度总结及下月计划篇三

10月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。10月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材料，除了客观原因（如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等）之外，基本都能即使到位。

二、值得肯定的地方

（1）采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

（2）与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

（3）在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问题

（1）材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2) 在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法

(1) 对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2) 库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3) 对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路和采购员密切沟通

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，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的'，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善！

采购月度总结及下月计划篇四

来到xx公司从事xx采购工作已有一个月时间，在此期间，感触良多，想法也多，现在对七月份的工作感悟如下：

5、和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自己的原则，树立正面威严的形象；

6、要有可以刁难供应商的习惯，让他们知道自己该怎么做

7、别做老好人。

采购月度总结及下月计划篇五

时间总是在悄无声息中流逝□20xx年即将画上一个圆满句号。真的很感谢呈达公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！

回顾20xx年我们大家一起共同经历了风风雨雨，酸甜苦辣，我发现我真的发现我长大了成熟了。在经理和副总的指导下，做事不在像以前那么自嫩比以前稳重了很多，能和公司一起成长，我感到很自豪！

一转眼发现我已经来公司1.5年了，从商务助理到采购助理，现在兼行政专员。刚刚接手行政上面的事，有好多事都很生疏，所以大概的说下行政专员职责素养：职业素养包含职业道德、职业技能、职业行为、职业作风和职业意识等方面。

行政专员：主要是沟通，沟通是处理人际关系的必要方式，对于行政工作，尤其重要。如果沟通不及时、不准确，会严重影响工作的效率甚至出现南辕北辙的错误。建立良好的人际关系是沟通的金钥匙，平时注重同事间的友好关系，力所能及地帮助身边需要帮助的同仁，相互支持工作，有助于大家积极、有效地推动工作进度。工作如果是一成不变的，就会没有生机，久而久之更会影响工作情绪，间接地为高效工作筑起一道无形的城墙。在日常工作中，通过对细节的观察，努力找寻改进的可能，使工作生动、充满乐趣，也在潜移默化中提升了自己的创新思维能力。在社会群体中，没有人能独自生存，在公司也一样，没有多少工作是可以不需要任何人帮助就可以独立完成的。不仅仅针对自己，同样适用于任何人。在平日里，积极参与、配合同事的工作，提供必要的协助，创建良好的工作氛围，使之良性循环下去，是本人一直遵循的不二法则。我们公司虽不是很大，但我喜欢这样的工作环境，喜欢和公司一起成长，希望能够通过我们大家一

起努力看着公司一天天壮大，我感到很荣幸和自豪！

一、在20xx年采购助理工作总结：

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，保持良好的沟通。充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，保证货如期出货，满足客户要求，协助销售工作。
2. 与各供应商建立良好关系，顺利将货物如期跟催到位，保证工程顺畅生产。
3. 以最低的价格购买的产品，并根据市场行情降低单价减少成本。
4. 由于资金周转问题，尽力与厂商协调月结。
5. 下单跟单正确率达99%。

二、不足方面

三、纪律方面、思想方面

20xx年工作计划：

采购助理方面：

1. 采购管理制度、采购作业流程的执行与完善；
2. 考察供货商的产品质量、供货能力、企业质量保证能力、企业信誉等方面，在现有供应商基础上不断寻求新的供应商，以确保供应资源的丰富与宽阔的选择范围，负责新增供应商的寻访、调查，并组织相关部门进行评估、审查。

5. 依业务订单适时、适品、适量的采购，并跟催采购进度，确保订购物料按时、按量、保质送达我司仓库，协调销售、生产的有效进行。订单变更与撤消、品质要求变更与供方之间的及时信息传递，确保供方满足我公司之需求。

6. 与供应商采购异常、退、换货、补偿事宜的处理，确保我司利益；

7. 加强与供应商的沟通与联络，确保货源充足，供货质量稳定，交货时间准确；

行政专员方面：

2. 负责招聘新职员，对新加入人员进行入职培训工作；

3. 负责公司的各项规章制度的推行，执行与追踪，维护公司各项规章制度的

4. 负责对公司突发事件的处理工作，协助公司处理各项突发事件；

5. 负责公司各部门的办公秩序和纪律状况，确保工作正常有序无违纪现象；

6. 检查每天工作人员的工作证和工作服的穿戴情况；

7. 起草或协助行政经理进行规章制度的拟定和修缮，并关注执行情况；

8. 负责文件归档和管理工作；

9. 协助行政经理对各项行政事务的安排和秩序；；

10. 完成上级交办的其他行政工作；

总结：虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的元器件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺；个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动。这一方面需要我以后更加不断的努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

采购月度总结及下月计划篇六

三季度药剂部门紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态，顺利而圆满完成了院里交给药品采购供应工作任务，总结如下：

各药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，树立医院的良好形象是重中之重，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。保证住院病人及急诊病人24小时的药品供应，保障医院救死扶伤工作流程的正常运行。通过完善工作流程，合理设置窗口、机动配备人员等，充分调动全体人员的积极性，齐心协力，克服困难，提高工作效率，为病人提供方便。

加强药品储备管理，成立了药品质量监控小组，质控小组成员定期对科内工作流程及各岗位的工作质量进行检查，并督促科室工作人员认真执行各项管理制度，加强药品质量管理，在购进验收、入库养护等环节的质量管理，每季度进行药品储备质量、效期等盘点，将检查结果汇总，发现问题及时妥善处理，保障患者用药安全。

采购月度总结及下月计划篇七

三季度采购工作已经结束，这三个月在公司领导的指导下和其他部门同仁的大力支持下，积极做好物资采购工作，保证了生产任务的顺利进行。现对三季度的工作总结如下：

一、三季度主要工作指标完成情况

- 1、根据材料采购需求，按时、按需对生产所需主要原材料(原材料和包装材料)共计约种，主要辅助材料(化学品类和辅助包装类)共约种，生产部机器的维修配件进行申购。我部门人员基本做到当天交上来的申购单，当天下单订购，特别是三季度适逢春节，需要预备大量的生产物料，只有以高效的工作水平才能完成春节期间繁多的工作任务，保证生产物料的充足供应。
- 2、对三季度公司领导签约关于主要原材料合同的跟进工作，收集整理合同相关资料和执行工作。现已全部完成并归档。
- 3、对采购的主要物料执行100%送检程序流程，对质量不符合要求的物料进行及时的退、换货处理。
- 4、对食品的相关质量体系认证材料进行及时的更新整理归档，确保公司质量体系检查相关资料的完善。
- 5、对今年*市*活动我公司产品需要涉及改版的外包装材料共计*个品种，进行文字和图案的改版工作。现已全部完成改版样图确认工作，全面保证改版过程中外包装图案、文字、颜色、排版100%精准并符合相关要求。
- 6、协助仓储部处理年前(春节)下达多余订单，回退给厂家。减少我公司仓库储存压力。
- 7、配合财务部处理核对供应商账务数目，为财务部提供准确

的信息。以便满足公司对数据信息及时掌握的需要。

8、完成三季度采购的货物发票收集保管、核对、流程签名、*办理手续，做到零错漏，零错付。账目精确度达到100%，无漏账错账，较好的完成工作任务，维护公司利益。

9、完成发票接收和处理手续，货物的对帐处理工作，保证了与我公司能及时准确的处理双方账务。

10、完成我公司*部门申购货物的购买工作。

二、以生产经营为重点，确保物料准时供应

物料采购供应是生产经营的前工序，是生产任务完成的保证。采购的工作就是服务于生产，为了做好物质供应工作，采购部以生产需求为根本，以高效、准确的方式保证物资配件的及时供应。把准时供应和主动服务作为工作重点。

1、采购人员经常主动深入生产车间了解需求信息，掌握生产动态，主动向上游部门索取资料，争取物料采购的提前量。

2、采购人员能熟练的掌握每样货物供应商的供货货期及生产周期。方便仓储部提交准确的申购物料品种和数量，在这个基础上完成下单任务。向供应商发出准确的采购信息并要求按确定的到货日期供货。

3、外出采购人员，每天收集各个部门申购需求，出门购买货物或是让厂家送货上门。灵活的工作方式，减少没有价值的外出任务，以便应对采购量大的时期。

三、存在的问题

1、由于公司仓储部申购人员没有和生产部人员进行定期的统计了解生产计划，造成生产所需货物断货或货物过多挤压仓

库等问题。

2、有部分生产所需原材料物料未纳入仓库库存管理，如：、等，建议将这些生产常规使用的原材料纳入库存管理。由仓储部进行物料需求跟踪，以便及时采购，解决由此造成的供货不及时等问题。

3、设备配件申购时规格型号标示不清楚，采购前需向申购人花大量时间沟通、查询，给采购工作带来一定的困难。

4、随着新项目的不断增多，员工对产品专业知识凸显不足，不能很好的完成采购工作。希望公司提供相关方面的培训，提高业务水平。

5、遇到工作繁忙期，往往会漏单。采购人员需要改进工作效率和工作态度才能解决现在存在的工作问题，以便适应以后更高的工作要求。

采购月度总结及下月计划篇八

这一个月的工作做的磕磕绊绊，不是很顺利，虽然勉强做到差强人意，但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对10月份工作做个总结。

(一) 查价格

对于基本的价格可以通过价格体系(价格手册)和xxxx网的计划编码查询，以及逐条翻阅前期的合同来确定准确的价格。单就阀门而言，还可以自己转出前期合同的执行价格制作阀门的价格手册，北营备件四科采购员xxxx成和xxxx的前期合同中基本涵盖了所有的前期xxxx阀门。

而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到价格的阀门，可以查询机电产品价格手册，或者直接向北营备件四科

供货商询价。一般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

(二)xxxx终价格

在采购过程中，除北营底价外涉及的价格就是本次合同价，本次合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。一般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

(三)供货商的遴选

采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以价格为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，一般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采用球体合金镀碲，进口密封圈可以保证使用xx—xx月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在价格上会比一般的阀门高一倍左右。

在查询价格的时候会出现许多不符合实际情况的价格发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配xxxx的比不配xxxx的阀门价格低，北营执行的合同价虽然有入库但是价格违背实际市场价格，同样的阀门有不同的物资码等。遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作需要来处理。

xxxx网下达的采购计划是主要的采购依据，工作的内容就是忠实采购物流中心下达的月计划和追加计划内容。采购备件

的品种和数量必须严格的依据计划下达量。

但是由于具体情况的需要，和物流系统的具体操作原因，会出现许多不在下达计划内的采购情况，例如：现场需要计划中采购的阀门配xxxx□螺栓、垫片；但是在计划中没有上报，或者由于物流网的权限设置看不到分厂计划中的备注项，这就需要采购员和分厂计划员、物流中心具体沟通类似的情况，同时需要现场出据采购情况说明，由分厂计划员和物流中心签字。

鉴于以上情况的出现，可以在采购计划下达后，先联系物流中心要求查看分厂计划的备注项，这样可以避免在去现场时出现重复和疏漏，减少工作量。

当所购进的阀门入库时，需要去仓储现场了解具体的入库种类和数量。熟悉结算流程，并可向质检员了解阀门的检验常识便于以后的工作，如：阀体的材质，一般为铸钢、球墨铸铁、碳钢等；硬密封要看水线是否光滑齐整；碟板是否是以旧翻新等。

(一)在我所有经手的计划中，都会出现现场报错型号的情况。硬密封会报成软密封，例如□xxxxxxx报成xxxxxxx□还有公称压力错误的。在这个月的计划中还有阀门型号全部报错的情况；大口径阀门报成手动；调节阀型号xxxxxxx报成xxxxxxx等。

这需要与计划员和厂家的技术人员逐一调整，如果与计划不符合，需要现场出具书面说明，否则没有采购依据。

(二)xxxx开头的球阀原厂家为xxxx厂的阀门，他家的阀门会把xxxx阀门加长或是缩短改为xxxx阀门，因此按国标采购必然不能使用，所以对与这样的球阀必须现场测绘或者使用原厂家(但是价格会比一般高很多)。而且这样的球阀介质为渣类，容易磨损，启东的阀一般会在一年左右。其他厂家的国标阀没有特殊处理都不会达到这个时间。

XXXX厂介质为高温高压煤粉的喷煤阀，也为XXXXXX厂的产品，为他家的专利产品，一般铁厂计划员会推荐启东冶金的喷煤阀。

采购月度总结及下月计划篇九

经常关注市场变化，把握市场先机，抓住市场主动权，保证采购工作更快、更好地发展。今天本站小编给大家为您整理了采购上月总结下月计划，希望对大家有所帮助。

7月的工作即将告一段落。回顾这一月来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一月以来的工作情况作以下总结：

一、材料采购工作情况

7份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。

7月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

二、值得肯定的地方

(1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问题

(1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法

(1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3)对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路

一、7月份完成的主要工作

1、完成各部门备用物资的采购；

2、完成六楼广告霓虹灯、废品和泔水回收的合同拟定及签

订；

3、召开供应商协调会，安排春节物资供应工作，保证不影响酒店正常经营；

4、经过市场调查,并通过三家废品收货商报价,确定酒店负一楼废品收货商；

6、完成歌舞剧院房屋租赁合同的付款审批手续；

7、召开部门工作会议，传达酒店会议精神，学习a模针对采购部的相关文件，并将其认真贯彻落实到实际工作中。

9、初步完善物资价格库的信息，以熟悉掌握采购物资价格动态；

11、完成pa保洁设备的市场调查及招标邀请；

12、完成锅炉保养合同的谈判；

13、督促各部门按时提交3月份采购计划，以利于降低、控制采购成本。

三季度采购工作已经结束，这三个月在公司领导的指导下和其他部门同仁的大力支持下，积极做好物资采购工作，保证了生产任务的顺利进行。现对三季度的工作总结如下：

一、三季度主要工作指标完成情况

1、根据材料采购需求，按时、按需对生产所需主要原材料(原材料和包装材料)共计约种，主要辅助材料(化学品类和辅助包装类)共约种，生产部机器的维修配件进行申购。我部门人员基本做到当天交上来的申购单，当天下单订购，特别是三季度适逢春节，需要预备大量的生产物料，只有以高效

的工作水平才能完成春节期间繁多的工作任务，保证生产物料的充足供应。

2、对三季度公司领导签约关于主要原材料合同的跟进工作，收集整理合同相关资料和执行工作。现已全部完成并归档。

3、对采购的主要物料执行100%送检程序流程，对质量不符合要求的物料进行及时的退、换货处理。

4、对食品的相关质量体系认证材料进行及时的更新整理归档，确保公司质量体系检查相关资料的完善。

5、对今年*市*活动我公司产品需要涉及改版的外包装材料共计*个品种，进行文字和图案的改版工作。现已全部完成改版样图确认工作，全面保证改版过程中外包装图案、文字、颜色、排版100%精准并符合相关要求。

6、协助仓储部处理年前(春节)下达多余订单，回退给厂家。减少我公司仓库储存压力。

7、配合财务部处理核对供应商账务数目，为财务部提供准确的信息。以便满足公司对数据信息及时掌握的需要。

8、完成三季度采购的货物发票收集保管、核对、流程签名、*办理手续，做到零错漏，零错付。账目精确度达到100%，无漏账错账，较好的完成工作任务，维护公司利益。

9、完成发票接收和处理手续，货物的对帐处理工作，保证了与我公司能及时准确的处理双方账务。

10、完成我公司*部门申购货物的购买工作。

二、以生产经营为重点，确保物料准时供应

物料采购供应是生产经营的前工序，是生产任务完成的保证。

采购的工作就是服务于生产，为了做好物质供应工作，采购部以生产需求为根本，以高效、准确的方式保证物资配件的及时供应。把准时供应和主动服务作为工作重点。

1、采购人员经常主动深入生产车间了解需求信息，掌握生产动态，主动向上游部门索取资料，争取物料采购的提前量。

2、采购人员能熟练的掌握每样货物供应商的供货货期及生产周期。方便仓储部提交准确的申购物料品种和数量，在这个基础上完成下单任务。向供应商发出准确的采购信息并要求按确定的到货日期供货。

3、外出采购人员，每天收集各个部门申购需求，出门购买货物或是让厂家送货上门。灵活的工作方式，减少没有价值的外出任务，以便应对采购量大的时期。

三、存在的问题

1、由于公司仓储部申购人员没有和生产部人员进行定期的统计了解生产计划，造成生产所需货物断货或货物过多挤压仓库等问题。

2、有部分生产所需原材料物料未纳入仓库库存管理，如：、等，建议将这些生产常规使用的原材料纳入库存管理。由仓储部进行物料需求跟踪，以便及时采购，解决由此造成的供货不及时等问题。

3、设备配件申购时规格型号标示不清楚，采购前需向申购人花大量时间沟通、查询，给采购工作带来一定的困难。

4、随着新项目的不断增多，员工对产品专业知识凸显不足，不能很好的完成采购工作。希望公司提供相关方面的培训，提高业务水平。

5、遇到工作繁忙期，往往会漏单。采购人员需要改进工作效率和工作态度才能解决现在存在的工作问题，以便适应以后更高的工作要求。

我是采购部经理，在20xx年12月27日，董事会开过采购部专题会议后，采购部正式成立，1月4日董事会正式任命我为采购部经理，主持采购部日常工作，隶属于董事会财务部，直接领导是耿总监，直接下属是采购部两名采购。我的工作职责是：全面负责酒店各类物资的采购及部门内部管理，提高物资采购质量，降低采购成本。具体职责如下：

一、采购制度建设

1. 组织制定采购管理规章制度，上报领导后组织实施；
2. 负责制定采购管理工作流程与标准，并督导执行；
3. 根据制度的执行情况及时修订，完善各项规章制度及工作程序。

二、采购工作管理

1. 参与供应商的谈判与合同的签订；
2. 指导市场调查工作，进行合格供应商的审批审核；
3. 抽查供应商档案的建立和完善工作；
4. 参与酒店批量与重要物资采购的业务谈判工作。

三、部门内部事务管理

1. 处理本部门内部日常行政事务；
2. 负责本部门所属员工的业务指导、绩效考核工作；

3. 负责本部门人员培训、调配和工作安排等；
4. 负责协调本部门与其它部门间关系，解决争议；
5. 主持部门内部会议的召开和重大事务的处理工作。

接下来，我根据岗位职责对一季度来的工作进行述职：

采购制度建设工作：

根据董事会和酒店的要求，制定了采购部各岗位的工作制度、采购部工作程序、采购流程、食品采购工作程序及制度、外地采购工作程序。建立了采购信息库，对所有的来访供应商进行登记，选择重点。可能会发展为供应商的单位或个人进行整理，作为候补力量。建立了切实有效的询价机制，每月6、16、26日是我们对餐饮部的原材料询价的时间，以采购、采购、库房、各厨房组成的询价队伍，不论烈日当头还是寒风刺骨，我们这支队伍始终尽职尽责，活动在乌市的各大市场，客观事实的记录了各种原材料的价格，为我们的定价奠定了坚实的基础。建立供应商诚信档案，收货时采购员对所供原材料的质量、数量合格情况进行登记，做出总体评价，直接约束供应商，在这一点上虽然时间不长，但是效果很明显，原材料品质有了明显提高。对采购流程不完善的地方进行了修改，制定了小件物品采购流程和急购物品的采购流程，大大提高了采购效率和服务质量。

采购工作管理方面

与部门成员一起参与物资采购、询价、议价，通过对制度、流程的学习与应用，对部门人员进行了工作分工，各司其职。从一季度的工作情况来看，流程和制度已经相应落实，逐步走向制度化、规范化，采购工作步入了正常运行的状态，改变了以前没有章法、盲目工作、计划统筹性不强的工作状态。

在市场采购的同时，对诚信经营，有实力的商户或公司进行记录，作为候补蓄备力量，在物价涨幅，季节交替的时候，组织人员进行市场调查，对于供应商的张家同志，我们都会认真对待，以我们调价情况为依据，部门商议决定后，上报财务部。经常关注市场变化，合理安排使用资金。

在xx年1月份和2月份，茅台酒两次大幅提价时，通过关系渠道和市场调查，及时请示领导，在涨价前批量补进，抢占有利时机，为酒店节省了一笔不小的开支。

临时采购方面也做出了相应要求，制定了流程、制度、就要求各部门按照程序、流程走，有制度就要落实，在这方面很大程度上节约了人力、物力、财力资源，效果明显。

部门内部事务管理方面

处理部门的日常事务、合理的安排当天的采购工作，在工作过程中，对发现的问题及时指出，已经发生的问题一起商议解决措施，因为采购工作的特殊原因，我们不能再办公室开展学习培训工作，但我们并没有放弃学习，利用酒店组织的大小培训课程学习，在车上交流，在实际工作中实践，这一点做到了学以致用。日常工作中也经常给他们灌输责任意识和服务意识，引导大家从内心深处树立起酒店是我家的主人翁意识，不畏严寒酷暑的奉献精神，严格自律的道德准则，公正、公平的做事原则，廉洁奉公的工作状况。经常到一线部门了解物品使用情况，听他们的反馈意见，有难度的事情也可以一起商量解决措施。

第一季度，在董事会和酒店的支持下，在各部门的通力配合下，我部全员协调下，圆满完成了全年的采购任务，采购金额总计500余万元。虽然在过去的一季度中，较好地完成了各项工作，但这都是大家努力的结果，在工作中，我离领导和同事们的希望还有一定距离，主要表现在：

流程制度，落实不够严格，有流程没走完就提前采购的现象；
管理措施不够细致，对采购工作中的一些新问题思考不够。

下个季度的努力方向：

坚持不懈地抓好流程和制度的落实，使制度化、规范化的工作氛围尽快落实；

经常关注市场变化，把握市场先机，抓住市场主动权，保证采购工作更快、更好地发展。