

2023年采购年终总结个人(优质8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

采购年终总结个人篇一

采购工作很敏感，联系着很多财和物，作为当局的我们，一定要摆正自己的位置，认清自己，做到清廉自律。这句话说出来简单，要做起来却不易。社会本身就有这样一种习气，办事肯定要送礼，不送礼办不成事，已经形成了办事的习惯思维。这样的事在采购工作中也会遇到，送礼、送卡现象。

试想如果我们拿了别人的东西，是否还能公平、公正的对待每次采购工作，如果不能，企业就可能会蒙受损失，自己也会被卷进这是非之中。采购员认真工作都可能会迎来外人异样的眼光，更别说吃、拿、卡，工作就更加不好开展，单位损失的是利，我们毁掉的是名，名利受损的事情，我们还是不要去做，划分好自己与不当得利之前的距离。这样做事情才能挺直腰杆。这也是我们的企业理念的内容，做事先做人。

采购年终总结个人篇二

时光飞逝，伴随着新年钟声的敲响，我们迎来了20-年。在过去的一年中，我部在董事长的领导下和同事们的配合下，认真履行职责，遵守公司《员工手册》，基本上按时、按质、按量完成了各项采购工作。取得了一定的成绩，但也暴露了一些问题。现将一年来的主要工作情况述职如下：

一、努力工作，顺利完成各项任务

20-年度，公司采购没有准备充分；造成了采购部工作没有延续性和采购工作的困难，但采购部还是克服困难，勤奋工作，保证了公司生产和出口的需要，全年度共计完成以下采购任务：

在以上材料、产品和设备的采购过程中，严格按照董事长要求及比价程序，把握市场价格，处处精打细算，千方百计节约资金，有效的降低了采购成本。

下半年随着市场形式的变化，多种原材料出现了供应难的局面，大部分原材料价格不断上涨，在不利的情况下，采购部人员主动改变工作方法不怕难，不怕烦，想方设法和供应商沟通，确保原材料不能断供，保证了再手订单的生产，最大限度的维护了公司的利益。

二、采购过程中出现的问题及处理结果和整改办法

20-年度采购过程中不可避免的出现了-一些问题，其中最为突出的是印染过程中出现严重的色差、布面异色、油渍、污迹，运输过

程中造成的破损，米数短码，标签内容印错、串标，纸箱唛头印错等质量问题。为了保证质量，尽可能避免出现采购质量问题，及时进行以下几个方面作工作的调整：

(一)经--批准重新严格筛选供应商，对供应商的供货能力，质量保证，价格优势进行评估，让供应商提供可靠的证据来证明其能力；其中主要措施：保留原有的-加工业务，另选-，用以对比质量、价格和服务。标签厂、纸箱厂选择-以和现有的供应商比对质量、价格和服务等。

(二)取消原有的印染跟单员，和印染厂签订严格的质量保证协议，包括布面质量、伸长约定和索赔办法，用合同约定形式强制供应商提高产品质量。

(三)建立了合理的警告与处罚制度，定期向供应商传真或邮寄我司质检部检验报告以示预警，一旦发生质量问题，及时与供应商沟通并确定索赔方式，尽全力为公司挽回损失降低成本；全年度向供应商索赔金额折合人民币约-元。

(四)同公司质检部进库检验紧密配合，严把质量关，最大限度的避免有出现质量问题的材料流到生产线上。

三、规范工作流程，制定交叉工作台帐

遇有部门之间的交叉工作时丢失-、延期或未及时转交相关票据和资料给公司造成损失等情况。制定了《-专用登记簿》及《文件资料发放登记簿》，一切按规范进行部门交叉协作工作，我部全年度未发生一起票据和资料遗失现象。为公司的健康运行做出了一定的贡献。

四、廉洁奉公，保持良好的工作作风

采购工作是创造效益的第一道闸门，事关公司的利益得失，也是容易发生问题、备受别人关注的工作。采购不是简单的买东西，还有很多其他要做的事，除了不怕苦不怕累之外，还有廉洁的品质、“吝啬的心，因为廉洁的品质才能抵制诱惑，为公司争取到最大的利益，“吝啬的心才能时刻把公司当作自己的，时刻从公司出发，发现问题，为公司节约成本。

对此，个人不断提高思想认识，牢记自己的职责，每笔采购业务都要本着对公司负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节约资金，降低成本。具体体现为凡是供应商赠送的物品、有价证券和现金等一律主动上交公司；经常以传真、电话或电子邮件方式提醒供应商注重产品质量，价格要符合市场行情，提高服务意识等。

但由于个人经验不足造成了少数材料质量问题和不及时到货现象，采购部和我本人及时认识了错误做了整改并积极及时

的解决了问题。对此，个人以后一定坚持自己的岗位负责态度，摆正心态，坚持原则，严格筛选供应商，使供应商做到提供优质的原材料，提供优惠的价格，提供周到的服务。在工作过程中敢于负责，做到说实话、办实事、求实效，保持正派的工作作风。

在过去的一年中有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20-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。树立“为公司节约每一分钱的观念，积极落实采购工作要点和采购工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量、比服务，最大限度为公司节约成本的工作原则。

以上是我部一年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定的成绩，但就我个人来说业务理论学习和实际工作经验还有欠缺，今后，我一定按-的要求，进一步提高认识，加强学习，转变作风，尽心尽力工作，为公司作出新的贡献。

采购年终总结个人篇三

建议公司组织所有采购人员参加外部的采购专业培训，提升采购人员能力的同时，更能让公司的拓宽公司的资源储备。比如：深圳博维，博维在深圳采购培训方面，有很大的优势，专业的授课及优质的服务，能让采购从业人员将经验与理论相结合，提升采购专业人员的综合能力。且博维采购平台，现有近万人的采购专业人士，对于采购资源的可获得性有很大的助益。

201x年对我们每个人来说，又将会遇到更多的挑战，有挑战才有动力，有动力才会进步，踩着201x年的工作步伐，我会继续前进，未来的一年做好以下几点工作：

第一：开拓思路，创新思想，多思考，多行动，多总结。

第二：做好各项物资招投标工作，整改201x年工作中不规范的采购项目。

第三：多考察市场，考察供应商，储备更多优良资源。

第四：及时，有效，快速采购各类物资。

第五：做个有计划的采购员。按轻重缓急列出日计划、周计划，月计划，并不折不扣的执行。

采购年终总结个人篇四

在公司领导及公司其他同事的配合与支持下2020年里在自己的业务单位江阴长达钢厂共完成采购一万六千多吨的计划量。虽然公司与江阴长达钢厂签订的协议量是每月3000吨，但在行情不稳定的情况下，长达钢厂每月每期都在打折，在这样的情况下我公司还是较圆满的完成了与长达钢厂签订的协议量。

在五月到八月间，在部门领导销售思路的带领下我在本市市场里挨家挨户的发放我公司经营的中板与热轧卷板的宣传资料给市场商户进一步了解我公司经营的钢材品种规格的齐全和价格的实惠在取得一定成果后(期间市场其它商户在我公司拿货也较多)增加了一定的销售的数量。

期间在部门领导的安排下我与新进公司销售部的小陈同事一起去下游市场跑业务，在我们俩共同努力下也新增加了好几家用中厚板和卷板的厂，每月也有70-80吨的拿货量多的时候有一百来吨。我感受到只要肯出去真心努力的跑客户，总归是会有回报的。

平时每日电话询问市场各大经销商价格(对每日网上各地区报价如上海杭州南京无锡等地的价格了解和电子盘、期货)。

也会帮着部门同事去市场商户那开提货单、送支票、收发票等一些事物。观察本市市场一些同行竞争对手的库存变化情况。

跟车送货(这样能让我做采购的第一时间了解到下游用户对一些产品规格的需求)。

空下后我会去市场上与一些认识的商户探讨和分析行情走势这样可以进一步了解行业竞争对手的一些基本情况等等。

采购年终总结个人篇五

总部采购部自20xx年x月份成立以来，在公司各领导及各部门的大力支持与鼓励下，努力做到以提高采购效率及物资供应的效率，降低经营成本，提高公司的整体盈利水平为宗旨，并不断地进行自我改造，自我建设和多次的自我调整，虚心吸取多方的建议及经验，已基本完成部门架构的构建及人员的配置，拓宽发展空间，并制定和完善了各项采购规章制度，促使本部门能够保持平稳和健康地运行。

(一)严格遵守公司的各种规章制度，按照公司及各项目的具体要求来进行询价、核价、对比及采购等，严格控制采购成本。

(二)、以质量优先、价格优先、效率优先为原则，制定了相关的采购管理制度和严格的采购流程，使公司的采购业务有序和健康地运行。

(三)、对大宗采购材料进度进行实时跟踪监控，确保材料能够按时入场，保证施工项目能够顺利进行。对于月结材料要进行全面的监控和价格审定。以月为单位，根据市场价格的变化，对月结材料的价格作适时及必要的调整。

(四)部门团结协作，努力完成权限范围内的采购工作，同时

也要熟悉各种招标管理流程，配合公司各种招标工作，指定采购部的采购方案和招标工作方案。

(五)、联合其它相关部门(如预算部门、设计部等)，根据工程项目的需要，核比我司成本预算，做好相关材料询价和报价工作，为工程项目预算提供重要的数据，为我司争取最合理、最优惠的价格，减低公司的采购成本，提升公司的工程利润。

(六)、为集团各分(子)公司在硬装材料方面的采购提供更多供应商信息，并在询价议价上提供必要协助和标准。

(七)不断拓宽采购渠道，开发更多市场，完善供应商管理系统，在采购实践中不断积累供应商信息，为公司尽力争取到最优惠的价格和较长的账期。

(八)、全面负责公司全部软装项目的材料采购及具体工作的实施。各地的软装项目的材料采购及具体实施由采购部主导负责进行，包括材料采购、工地现场摆设等。

软装项目作为总部采购部直接负责和实施的项目，在公司领导及部门员工的通力合作下□20xx年度主要负责实施的项目完成情况如下。

在20xx年度实施的软装项目中，除了个别项目由于实施工期紧而不能大宗合同订购而采取现购的形式外，其它大部分都采用大宗签合同订购的模式采购，这是体现规模优势，保证质量，降低采购成本最重要的模式。

三、20xx年度工作亮点

(一)、构建了完整和专业的部门架构，建立和落实了标准有效的采购流

程和严格制度，为公司更快发展提供了厚实的基础。

(二)、建立了完整的供应商信息库，为项目的顺利进行提高了保障。完整供应商信息库的建立为项目询价、项目的实施争取时间、提升工作效率、降低经营成本提供了必要的条件。

(三)、建立了稳定的供应商系统。

在家具、灯饰、窗帘布艺和挂画等子系统上，都确定了稳定优质的供应商群体，每个项目的询价、报价都能提供三家以上优质供应商来选择，为做到阳光采购和“择优录取”奠定了坚实的基础。

(四)、开展了跨区域实施项目工作。

上海晨林花园项目和海南各项目的成功开展，突破了地域的限制，为今后各地的项目提供了实用有效的经验；跨地区的材料物资的成功配送为以后供应链的建立提供了宝贵的经验。

(五)、与供应商建立良好的战略全作关系。

与一些知名的企业建立了良好的合作关系，如国美电器、运时通床垫等，拓宽了供应渠道，大大降低了采购成本，提升了品牌效应，从而更进一步推动公司的发展。

作为一个成立时间不长的新部门，总部采购部在本年度工作中存在一些欠缺和不足的地方需要在以后的工作中反思的改进。

(一)、专业知识和工作经验还需要进一步提高。由于部门创建时间不长，在一些专业知识，主要是软装方面的知识有所欠缺，在工作经验方面也有待积累和提高。

(二)、供应渠道和供应商的积累还需进一步加强，主要指软

装饰品这一块。由于饰品的品种繁多和较为分散，因此没有较为稳定的供应商，大部分的采购都采用现购的形式，以致每个项目都要花较多的时间和精力去现购，降低了工作效率。

(三) 部门与部门之间的沟通还没有达到最理想的程度。需要进一步的加强，例如：一个项目下达后，采购部、成本部，预算部以及设计部等，应该互相知照开一个简短会议，面对面商讨如何去询价，核价，如何获取更多供应商信息渠道，如何以最短的时间来达到最好的效果，。这样才能够更好的把工作做好，节约更过的时间，取得更大的效益。

(一)、组织相关的工作培训，提升部门员工的专业知识和工作技能，从而进一步提高工作效率。

(二)、继续加强供应商信息建设，加强和补充优质的供应商，去劣留优、去弱留强，逐步建立稳定、高效、优质的供应商体系。

(三)加强对采购数据的分析，加强对材料市场信息的采集及系统分析整合，进一步提升采购成本预算水平，提高询价、议价能力，降低采购成本，减少工作失误。

(四)、继续加强与其它相联部门的工作联系，制订相关的规范制度，及时向公司领导汇报工作状况，提高工作效率。

总结上一年的得失，指导下一年工作思路。在明年的工作中，我们将继续保持虚心务实的工作态度，戒骄戒躁，不断努力提高业务素质和管理能力，尽最大的努力去提高效率、降低成本，为公司持续发展贡献力量！

采购年终总结个人篇六

光阴似箭，日月如梭。又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。

回顾20-年，是学习的一年，工作经验、客户资料、社会交流等等一切都是从头开始；从无到有，从有到会，从会到稳；这一过程都离不开公司领导年终带领和个人年终努力。

回顾20-年，是感恩的一年，真心感谢-公司给我提供磨练自己年终机会；更感谢公司领导一直以来对我年终信任与栽培；同时也感谢公司全体同事们年终支持与帮助。

与此同时，我也深刻年终认识到自己的不足。

- 1、在采购过程中，对原则性问题把关不严。对于到交期的物料，没有严格的要求供应厂商交齐物料，反而使得供应厂商一拖再拖，有时严重影响到生产和出货。
- 2、在采购过程中，带有个人偏见情况。总是为供应厂商开脱，因此使公司产生一些尾数以及不良料件。
- 3、在采购过程中，给公司员工带来诸多麻烦，仓库管理员年终经常加班加点，甚至生产预装组成员年终帮忙拉车架，这都是我工作失误给大家的麻烦。在此，我真心表示深深年终歉意和感谢！
- 4、在采购过程中，下单不仔细，漏单、错单年终事件时有发生，给公司造成极大年终不良影响。

相对缺点，我的成绩微不足道，众所周知采购是公司的后勤保障，是关系到公司整个生产、销售年终最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重的岗位上。在公司各位领导年终关心支持下，通过近一年的采购工作，

使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有年终经验。了解到一个采购员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，在考虑全面因素的基础上，从提供价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为基础；规范一切可能危害公司正常运转的供应厂商；不断提高自己在采购工作的作业流程知识；在工作中采用和坚持良好的商业准则等。

展望20—年，我信心十足，我会以一颗感恩年终心，不断学习，努力工作。我要用全部激情和智慧创造差异，让工作充满生机和活力！和大家一起齐心协力，从新起点开始，迈向成功！

采购年终总结个人篇七

这一年的时间在急忙充实的工作中就结束了，现在回过头来看我这一年来工作，内心感慨万千，我觉得今年是我人生中有意义的一年，因为在这一年里我找到了自己的职业道路上的目标，我这一年的所有努力都是为了往我的那个目标进发，虽说在这个过程中遇到了许多的困难已经坎坷，但是最后在领导的耐心指导下，以及同事们不求回报的帮助下，一切的阻碍都迎刃而解，这是我最难忘的一年，在今年的工作中我也获得了许多突出的表现，我这个人思维方式跳跃，有利也有弊，但终归利是大于弊的，我很感谢在这一年里配合我，帮助我，容忍我的同事们，你们是我在今年的工作中收获的宝藏，我现在就对我这一年的工作做一个总结。

我在__酒店是负责物资采购的，我在去年的工作中，平平无奇，酒店怎么安排我我就怎么去完成，一直安分守己，从不会有自己的想法，就算酒店安排的采购方案我觉得是不合理的，我也会原封不动的按照清单上面的去采购，因为就算最后出了错，责任也不在我身上，最后还会是下达命令的那个总经理的责任。但是在今年我做出了改变，我开始有自己的想法，也会按照自己的想法去采购，其实我一直觉得我们采购部的部长每次给我下达的采购清单都是有瑕疵的，我觉得

我的能力比他强，正好在去年年底酒店发布了一条针对酒店全体员工的晋升通知。酒店会审查每个人的工作能力以及个人素质以及为酒店做出的贡献来评判员工是否有晋升空间，这就一下子激发了我内心的那种事上进心，我用心向同事们学习对于商品采购的知识，以及技能，做我们这行的必须知道每件商品在我们这个城市的商家在哪，了解商品的市场行情，并且砍价能力得十分的突出，这样才能程度的为酒店省下开支，也就是变相给酒店做出自己的贡献了。

我对于总经理给我的清单，我会适当的做出改进，虽然我对于酒店财务经理给我的采购拨款，我会悉数收下，但是我也会在采购完之后，把省下的钱返还给酒店，酒店的领导也从这点上发现了我的个人工作能力，并跟我许下承诺，我按照当前的工作效率，下个月就会给我升职，我也成为了酒店颁布晋升通知以来，第一个成功晋升的员工，我很感谢领导的慧眼识珠。但是我也能从今年的工作中看到自己的身上的一些不足之处，我想在明年把自身的能力再完善一点，我有信心可以成为一名优秀的酒店采购！

采购年终总结个人篇八

一：汤庄店的调整工作：

4. 新品的引进工作，由于平时过度依赖于供应商，对流通市场的价格预见性较差，没有精准的市场定位与价格捕捉能力，造成在跨区域直采过程中存在一定的价格盲点，加大了商品的采购成本，降低了前台毛利，加重了财务的现金流量分配。外采人员要绝对规避风险的存在，做到成本的最小化，毛利销售的最大化，真正体现外采的价值。

5. 汤庄店开张前的店堂布置及品牌宣传，店堂气氛布置会在10号前结束，品牌宣传工作做得不太好，除了平时正常的海报发放，需寻求更宽更广的宣传途径，提高公司的知名度和品牌影响度。

6. 汤庄店dm海报的制作计划及封面大型活动，开张海报是根据于老师的要求和海报商品的品类组成结构来选品的，但由于平时营采沟通会议频率较低，目前封面大型活动未能定局。

二. 门店的外采商品要货单计划及执行：

1. 依据财务现金预算流程，外采商品必须提前3天向财务申报领款，且门店未能在制定的时间点上传未来一周的要货单，要货随意性大，采购无法掌握领款金额，给门店带来一定的缺货风险。

2. 外采商品的陈列与退换货，总部没有建立外采商品的管理机制，门店陈列随意，库存管控不严谨，导致商品积压仓库，从而产生质量问题。

三：业务：

1. 联营商，与面点联营商出现沟通瓶颈，发现并指出问题后，不能及时执行改正，擅自销售归属品项以外的商品，经营品项混乱，对门店造成极坏的印象，建议更换此类联营商。

2. 自营商，有部分供应商不提供税务发票。

3. 合作商账期，反映有账期滞后情况出现。

以上是九月份的日常工作和存在的问题，希望给与更好的解决方案。

希望全体同仁同心同德，再接再厉，攻坚克难，凝心聚力，做好每一项工作，为公司发展助一臂之力。