

# 最新采购年终工作总结报告(模板12篇)

公务员工作总结是一种对过去一段时间工作经验的总结和概括，对于提升工作效率和提高绩效至关重要。不同领域的期末总结范文都有涉及，希望能给大家提供不同角度的参考。

## 采购年终工作总结报告篇一

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□20xx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xx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xx万，购进各种钢材吨计款xx万，3个井队共组织购进

泥浆药品xx吨，计款xx万，购进套管xx吨，计款xx万，隔热油管米计款xx万等。合同采购xx万，零星采购xx万。

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。

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憋病。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。

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。

## 采购年终工作总结报告篇二

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。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，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，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：

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。

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。

通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

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。

采供部继续围绕“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煅练。

采供部进一步加强了对供应商管理，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，从而进一步扩大的市场信息空间。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。

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。

房地产和建设行业是个相对特殊、独立的. 行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供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，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。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。

采供部进一步加强了对材料、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。

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。

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程(10个)房地产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。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目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，确保项目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，能提高项目资金的使用效率，优化项目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，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

### 3、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。

### 4、建立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。

### 5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

### 6、采购员根据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后，采供部提前介入，争取赢得时间，降低采购成本。

在的工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。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。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

## 采购年终工作总结报告篇三

xxxx年已经过去，总结这一年来的工作，应该说是忙碌而充实。在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和配合下，我的工作取得了一定的'进步，现将我这一年的工作总结如下：

在部门领导的带领下，我以积极认真的态度和饱满的学习精神投入到学习中，在政治觉悟、精神素养以及业务能力和工作态度等多方面都有了很大的提高。

- 1、学习资料准备及协助部门负责人安排组织部门人员学习时间及内容。
- 2、部门所有文件的收发、管理及归档工作；并根据局档案室规定，按时间、类型定期进行交接工作。
- 3、采购项目立项专家论证环节中，协助上级联络专家论证所需地点，及专家论证费的领取和发放。
- 4、与部门相关的财务工作。
- 5、按照要求协助领导成立部门纪律检查联络小组并承担部分工作内容；按要求制定部门印章使用制度。
- 6、部门其他日常工作及领导交办的其它事物。

xxxx年已经过去，虽然在工作上有了很大的提高和进步，但是在实际工作中仍然有不足之处，还需要在领导和同事的监督和帮助下不断进步。在xxxx年的工作中，我会不断的加强个人素质修养，不断的学习，努力提高工作水平，发奋工作，克服困难力求把工作做得更好。

## 采购年终工作总结报告篇四

20xx年即将过去，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，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。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情况及存在那些问题，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。明年一定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最好的。

(2) 年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道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提供最好的服务态度及质量。且要把最好的'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最好的供应商，得到自己想到的结果。希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最大的帮助了，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情况，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。哪些为死库存，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，考虑不周全。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。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

20xx年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一起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起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

在贵州元和天成能源集团工作近三个多月了，在三个多月里，新的公司，新的氛围，新的文化，新的理念。给了我很多的学习机会与成长的空间，使我得到更多新的能量，所以在此要感谢公司给我的这次机会及公司领导的教导与支持、部门同事的大力配合。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、

联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和行政办公能力。

一、严格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都积极主动跟踪物资采购情况。有问题第一时间反馈给上级领导。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。密切关注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。

三、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行引见相关领导或采购员，确保了每一个供应商都能对公司留下一个良好的印象。我也看到，我们的采购员在与供应商合作过程中，公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择最佳供应商战略伙伴关系。

四、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了核实登记，保持了信息资料的完整，及时把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

五、提高个人的业务素质 and 责任感。虽然只是本部门的后勤人员，但是我仍不忘提高自己的业务素质 and 责任感，必要的时候可以上网多了解各大煤矿企业采购流程与规章，不断提成自我价值。

六、在2011年的工作中，我虚心向部门领导及同仁学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，

不断提高自身的业务素质和管理水平。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我会选择性得采纳公司其他部门提出关于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。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

### （一）、完成工作方面

1、及时准确地登记每日的采购清单，每日早上主动询问采购员是否有需要登记的销货清单。如果有，请采购员做好清单交接，签收后就及时登记台账；如有现金的及时返还采购员，余下按矿分类存放在指定位置以便于入库单到的时候登记挂账。工作做到了及时登记，数量金额及型号规格准确无误。

2、确保采购的物资优质优价，逐步完善物资价格目录，登记好采购时间，采购数量，采购金额，以便以后采购过程中进行价格参考。

3、财务挂账及付款核对登记，当入库单传上来，要及时做好交接本登记并道财务挂账，及时跟踪采购员请款支付情况，并在核查后做好登记处理。协助采购员核对往来帐，并与供应商核对往来帐务。

#### （1）与供应商核对往来时，必须内部帐正确无误

4、工作中：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。

5、及时准确的完成领导交办的其他任务。

### （二）、工作不足方面：

1、.工作进行较乱，需要改进工程方式方法，确保工作的顺

利进行。

2、部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；造成工作有些脱节。

### （三）、明年工作计划

1、做好供应商管理：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。

2、极力配合采购员工作，让采购员能够及时准确低价的进行物资采购工作。

3、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。

4、及时准确的完成台账登记工作，做到100%准确无误。

5、按时与供应商财务进行往来账核对，确保账目清楚无误。

### 七、对公司的建议与意见

增加有价值的培训机会，提高员工的业务水平。

### 八、结束语

我以能在一个生机勃勃迅速发展的企业工作而感到荣幸，我要不断的提醒自己，不学习就必然会被淘汰，这是永远不变的法则。公司的发展、个人的成长、部门的工作更要上一个新的台阶，都须要学习更先进的知识与理念，这是一个公司能更长久生存下去的必然，也是我们能立足社会的必须。

我愿在采供部、在公司正确的领导下，为实现公司2xxxx2年的目标而努力工作，实现我个人与团队的价值。

## 采购年终工作总结报告篇五

首先感谢领导对我的信任，将我调到采购部这个如此重要的位置，给我个学习的机会，让我从对采购一无所知熟悉更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！在刘经理的工作指导之下，经过四个月的采购，也积累了一些工作经验，同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续往完善的，继续往进步的，在这一年里，我没有做出大张旗鼓的事，但对每一件事我都会专心去想，用头脑往思考，用行动往做事。我《留下》天天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结今年的经验教训，提升综合素质，找到更好的方式方法往迎接20xx年的到来。

我们主要采购的供货商来自“太华、九州通、东龙、汇康源、华辰等”我们所购进药品的质优价廉，关系到采购本钱的高低，直接影响到整体效益的快慢，药品的价格始终抢占商机，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和个部分沟通！经过这几个月的采购，深知幼儿园快乐新年活动方案并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司现在的采购数目是以开票处订的数目为准，个人以为开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需要的信息反馈给采购部、我们采购职员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数目的情况下，我们要采取价格策略，与供货贸易务员联系，尽量降低药品的本钱，为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量题目的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共叫，共同解决质量题目，做到及时退货。今后我们要更注重保质优价廉，货比多家，我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精华，这个过程的操纵与实践，是需要平时的细心积累才得到的经

验，改进工作方法，进发布性公告范文步工作技能才能更深进地做到“质优价廉”降低本钱□20xx年里我主要从以下方面往做：

1。认真做好采购计划，货比多家，做好内勤工作，多多与各部分的职员沟通，每次计划做好的反馈表与涨价表，做到及时通知开票处与销售部，并分析调查市场价格是否适合客户需求！2。报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、开票处沟通，并快速备货，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。3。采购不同品种，要灵活运用不同的方法询价、讲价、议价以达到降低本钱的终极目的。4。对已范文之学生压力调查报告知涨价的畅销品种，要尽快的调查原因，根据市场，和部分领导商讨应该涨到什么价，对于销售部反馈如是客户已订品种，销售部要提供大概价格，采购部根据各公司销售的价格来做价格调整。5。对于业务员提供的新品种，要留意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或流行病因要结合现实分析，针对不同品种做好备货预备。6。对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否进完库，查清楚原因，以免做重复计划。

自从进进采购部以来，让我更明白总本钱的优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。，在这里，感谢领导这几个月来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过往，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面进步综合素质，更完美地完成新一年的采购工作。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 采购年终工作总结报告篇六

千里之行，始于足下。人的一生就像城市中的公车，会到达许很多多的驿站。每到达一个驿站，就意味著一个新的征程；每路过一个驿站，就能带走许多珍贵的财宝。

回顾xx年，是学习的一年，工作阅历、客户资料、社会沟通等等一切都是从头开头；从无到有，从有到会，从会到稳；这一过程都离不开公司领导的带领和个人的努力。回顾xx年，是感恩的一年，真心感谢xx公司给我供应磨练自己的机会；更感谢公司领导始终以来对我的信任与栽培；同时也感谢公司全体同事们的支持与关心。

首先，谈谈自己这段时间心态的转变。

坦白讲，假如说从到公司来就始终以火一般的热忱投入到工作中，那是虚偽的空话。曾经想到过离开。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那麽不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但捫心自问，原来学的学问何以致用，你的特长在哪里，刚换行业的工作使我迷茫，不知自己的定位；是不是不适合做这个行业。在选购工作中，从下单、询价、催货直到物料顺当到达公司仓库，要把工作完成感觉是很简单的，可实际把工作做得精彩、有制造性却是很不简单的。所以，调整好心态的我慢慢的明白了，在各个岗位都有进展才能、增长学问的机会。假如我们能以充分的热忱去做最平凡的工作，也能成为最精致的工人；假如以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平凡的工匠。心态的调整使

我更加明白，不论做任何事，必需竭尽全力，这种精神的有无可以打算一个人日后事业上的胜利或失败。假如一个人领悟了通过全力工作来免除工作中辛苦的方法，那么他也就把握了达到胜利的原理。如果能到处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有乐观的心态，就会拥有一生的胜利。

其次，对我x月的工作状况做一个小结。

在选购过程中：

1、对原则性问题把关不严，对于该交的物料，没有严格的要求供应厂商按交期交货，反而使得供应厂商一拖再拖，有时严峻影响的生产和出货。

2、带有个人偏见状况，总是为供应厂商开脱，因此而产生了一些尾数和不良料件；

3、给公司员工带来的诸多麻烦，仓库管理员的常常加班加点，甚至生产预装组成员的帮忙拉车架，这都是我工作的失误给大家的麻烦。

4、下单的不认真，漏单、错单的大事时有发生，给公司造成了极大的不良影响。在此，我真心表示深深的歉意和感谢！相对缺点，我的成果微不足道，在公司各位领导的关怀支援下，通过八个月的选购工作，使我懂得了很多道理，也积累了一些过去从来没有的阅历。众所周知选购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个生产、销售的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。让我了解到一个选购员所具备的最基本素养就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对公司的'忠诚；不带个人偏见，在考虑全面因素的基础上，在保证交期、保证品质的前提下；规范一切可能危害公司正常运转的供应厂商；不断提高自己在选购工作的作业流程上的学问；在工作中采纳和坚持良好



的商业準则等。为了公司的正常运转，保证物料的准时到库，我保持24小时不关手机，不管是在工作时间，还是在休息的时候，都能够与供应厂商进行电话沟通，对物料随时跟踪。

忆过去，看今朝，展望未来，我信念十足，我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我印象最为深刻并且始终以来引领著我前行的是这样的一句话：“不想当元帅的士兵不是好士兵”！虽然现在工作作了详细的分工，但是，我们仍旧要坚持分工不分家的原则。工作上大家肯定要相互关心，团结全都；工作中要树立敬业意识和公朴意识，热心、诚意、急躁地为公司各部门供应服务和关心；要干一行，爱一行，专一行，建立深厚的爱好和感情；在干好本职工作的同时，要刻苦钻研，提高自身的综合素养和应变力量。我要用全部的激情和才智制造差异，让工作布满生气和活力！要不断的加强学习，提高技术和业务水準，争取更大的进步，为公司做出更大的贡献。

新的一年，即将到来。我会努力把工作做好。工作对于一个人，应当用上孔子的一句话，那就是“在其位，谋其政”。无论我们在哪个岗位上，都要想方设法把自己的本职工作做好。假如我们每一个人都把自己的工作做得圆满了，才能真正提高工作效率，为公司制造效益。

在以后的工作中需要改善的地方：

一、加强与同事的沟通，营造团队协作氛围。这段时期让我深深体会到团队协作精神才是工作取胜的要害。办公室工作偶然会因同事之间缺乏沟通而导致工作出错或效率低。在以后的工作中，我肯定会主动加强与领导、同事的沟通与沟通，在确保工作顺当进行的同时提高工作效率。

二、从改造自己入手，适应企业生存环境境。我深知：德才兼备的人才是人才。进入公司的第一天，我就清晰地意识到自己已经是公司的一名员工，目前要做的，就是要通过努力工作来改造自己，以拓宽自身的学问结构，提高专业素养和

道德修养。我信任，只要自己肯努力学，用心做，就肯定不会辜负领导的期望！

三、从微小工作入手，乐观调整个人心态。作为一名入司不久的员工，处事要低调，要在荣耀面前退一步，在困难面前进一步。要坚持踏踏实实做人，认仔细真做事，坚信细节打算成败。

四、“业精于勤”。在以后的工作中要不断加强学习，要始终坚持多看、多听、多想、多问、多做的方针，不断提高自身的工作力量和工作效率。

五、熬炼胆识和毅力，提高解决实际问题的力量。工作中要敢想敢做，在做好本职工作的同时，努力加强各方面力量的熬炼，将自己融入到xx公司中，以达到共同进步和双赢的目的。

最终，我信任，随著xx公司的不断壮大和完善，xx的明天肯定会更好！

随著对工作的渐渐熟识，我愿和xx公司全体员工齐心协力，要踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力。我会加强学习，努力充实自己，既拥有进取心，也保持平常心，欢乐地去工作，在工作中寻求成就感！我要以更加饱满的热忱和充足的精力投入到工作中，决不辜负领导对我的信任和栽培，为公司的进展壮大贡献自己的力气，书写我人生中浓墨重彩的一页！祝福我们的公司飞煌腾达！祝福公司里全部的领导及同事们新年欢乐！

## 采购年终工作总结报告篇七

时光荏苒，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。在部门领导和同事的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，对待工作精益求精，较为圆满的完成了自己所承担的各项工

务，在工作上取得了一定成果。以下是我的个人工作总结。

根据厂内生产年度生产计划、季度生产计划及月度计划陆续开展采购计划的制定。执行采购计划时依据库房现存量、生产计划及供应商供货周期拟定好采购物料计划安排。采购计划做好后发给相应供应商双方盖章生效合同生成，双方需严格按照采购合同执行采购计划。定期跟踪供应商生产进度，掌握重要物料到货时间安排，平时根据库存情况及生产任务的调整及时安排好供应商优先生产所需物资更好地做好跟催工作。

认真仔细核对来厂物料的规格型号数量，打印相应到货单交由质监部门检验，经检验合格入库，不合格物品整齐有序码放到不合格品库。生产过程中出现的产品质量问题及不合格品及时与供应商协调解决维修及退换货处理。定期与供应商做好对账工作，产品规格型号、数量、价格及结账情况都应一一查看，严禁出现错账漏帐和重复付账的情况。

各部门领导批示的请购单，按照请购单根据所请购产品的规格型号进行网络供应商筛选或直接出车去市场筛选购买。购买前做好充足的询价比价及产品质量、交货周期和服务配合度对比，经过缜密筛查选择物美价廉的优良供应商，采购商品回厂后需质检的产品交由质监部门进行检验，合格后请购人员方可领取使用。

物料出现不合格品时偶尔出现未能及时放入不合格品库区，时间久了容易出现找不到相应批次的退货物品，直接影响对账情况。

今年是充实的一年，也是收获的一年。通过一年的学习工作，我在采购工作中，学习到了丰富的采购经验。同时我也在努力的提高自己的`知识和经验。我深知一个公司的发展离不开每一个同事的努力，新的一年我们要为公司的发展多做贡献。同时希望公司的发展越来越好。

## 采购年终工作总结报告篇八

已经过去，在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已顺利完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将我过去一年中工作情况作一个汇报。在过去的一年里，严格按照公司采购管理制度，极力控制采购成本，保质保量的完成了各项采购任务，全年完成采购项目共计x万元，保证了公司生产部的正常运营，在整体的一年里，还尚未达到预期的理想效果，如采购及时率尚且能达到98%，迟发货、质量不达标等因素仍然存在，在今后的'工作中继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强与客户沟通，更好的保质保量完成各项采购工作，使各项工作正确、准确率力争达到x%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将我之工作做以下总结。

在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供好所需的各种辅料跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。采购部年终工作总结。

要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

学会主动与人沟通，交流：经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。综上所述，在以后的工作中，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进，争取更大的进步！

## 采购年终工作总结报告篇九

又一年过去了，时间总是在悄无声息中消逝。真的很感谢公司给我供应磨练自己的机会，更感谢公司长期以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢命运，花开花落我一样会珍惜！感恩的心，感谢公司，让她伴我一生，让我做顽强的自己。新的一年已经开头了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知选购部是公司业务的后勤保障，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，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关怀支持下，通过几年的选购工作，使我懂得了很多道理，也积累了一些过去从来没有的阅历，同时也明白了选购和优秀选购之间的分别和差距。了解到一个选购所具备的最基本素养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，从供应最佳价值的供应商处选购；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选购工作的作业流程上的学问；在交易中采纳和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个选购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简洁，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提示下[]20xx年我们准时调整好心态和观念，不但转变了过去的错误意识————选购与销售无多大联系，而且在选购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们选购部都乐观协作!，一切以销售为主，我们帮助。选购与销售是密不行分的!由于我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标!

在选购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节省成本，做到货比三家;还要了解供应链各个环节的操作，明确选购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会仔细讨论，商讨方法。真得很感谢总经理，在选购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，渐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本，在这里我还要对公司全部业务人员说声：“感谢“!感谢他们准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，从而胜利降低了库存成本。截止20xx年xx月底，共计降低成本、节省费用达xx万元。别外，每月月底，由于销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都乐观主动向客户催要增值税票，包括全部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，准时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的.税收。

20xx年是个进步的一年，在公司各个部门的协作和选购部的

多方努力下，我公司与供应商建立了特别良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开头友好商业往来!在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，准时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，选购部都会向业务人员供应新进品种名目表。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和敏捷运用各种选购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够准时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的选购比须拥有较强的沟通协调力量和选购阅历，我知道自己距离一个优秀的选购还有很远的差距，由于选购阅历是靠长期不断积累阅历和自我启发，达到娴熟程度后才能把握的一种技术，要做到这一点是特别困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富选购阅历，跟上公司的进展的脚步!

总结一年的工作，尽管有了肯定的进步和成果，但在一些方面还存在不足。比如有时自己的脾气比较急，说话方式不对，简单让人误会。个别工作做得不够完善，工作做的还不到位。在新的一年里，我将更仔细的改正不足，努力学习，全面的进入一个新的水平，为公司的进展做出更大更多的贡献。

## 采购年终工作总结报告篇十

去年安排的采购任务，我们部门及时完成了，没有出现纰漏，做好了采购工作让我们顺利走完了一年，时间再转，新的一年还将继续，下一年中我好会继续做好自己助理则职责给领导提供更多的帮助。

在采购方面，我按照领导的要求货比三家，铺开渠道购物，避免单渠道出现断供的问题，我们每年都要从新找出合适的供货商，为了保证渠道的准确可靠性，我们每年都要准备三到是个供货商给我们提供足够的货源，保证工作的正常需要，保证工作的消耗，同时每年都要对渠道做好考核和审查，保

证渠道没有问题，保证每一个供货商都能够给我们提供一部分货。

在决定采购之前，按照公司的要求，是需要实现准备好供货需要的，是需要做好相关策划准备，并且要准备切实可行的方案至少要三个，用最优的方案去购销保证最终能够以最节省和最好的方式得到发展得到开展。

采购不是一门简单的工作，需要了解的事情很多，对于市场的行情有独到的了解，明白在不同的时间段选择那些合作伙伴合适，对于市场变动非常敏感，清楚相应的产品的供销价格，明白如何选择购买渠道，如何提升购买效率增加购买销量，提升提高购买销量，完成购买工作，为了做好准备能够有效的完成工作任务，我每天都要阅读大量的新闻资讯，在第一时间掌握第一手资料，能够预估判断市场行情明白他们接下来的走势，做出恰当的改变，适应当前的工作，为了能够做好工作在一年中我一般都是利用闲暇时间去了解，更多的时间是奔走在各个市场店铺中了解具体的情况。同样我们这一行非常注重事情的可靠性，所以必须要计划周密，安全可靠避免造成大量损失，所以都会在采购之前做一个市场调查，做一个简单的了解清楚情况。

打仗不打无准备的仗，工作也一样，必须要充分掌握好工作的技能技巧确保工作可以及时有效进行，保证自己工作能够完成，提前准备都已经成为了一种习惯。同时我在采购前也会考察公司内部的情况，了解公司的需要，明确公司的要求，在照公司的意愿进行销售购买，做为助理在经理忙碌的时候可以发表自己的观点和建议，给领导提供一些帮助和思路，提高工作效率。

一年采购结束了，下一年还没有开始，但是也已经非常快乐，在年底的时候总结经验也好应对未来工作的突发事件，能够在当时的情况下及时完成巩固走任务达到目的。



**【推荐】企业年终工作总结锦集六篇**

**【推荐】企业年终工作总结锦集九篇**

**【推荐】企业年终工作总结模板锦集八篇**

酒店采购年终工作总结

物资采购年终工作总结

**【推荐】企业年终工作总结模板锦集十篇**

工程采购年终工作总结报告

## 采购年终工作总结报告篇十一

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点（一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务），我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

去年以来，我场在盐田扩建和技改投入方面的力度都非常大，我们除了要保证正常的原盐生产所需要的各项原材物料之外，还要保证两个新建滩和老滩的四五个大修、技改项目，以及制卤分尝复晒分场的几个投资项目的物资和设备供应。采购

的物资比较集中，用的急，时间紧，资金又非常短缺，加上今年原材物料的价格上涨，大部分经营者都竖起了先付款后发货的招牌，给我们的工作带来了很大困难。特别是今年，是近几年来采购物资品种数量最多的一年。我们时刻把盐场的利益放在首位，克服人手少、工作量大等困难，白天黑夜加班加点，超负荷工作，1—5月份共采购各种物资材料及设备合计金额4490多万元（其中各种盐膜1820多吨、2200多万元，红砖2100多万块、485万元，浮板1120方、140万元，各种钢材220吨、92万元，各种电器材料130多万元，各种盐机设备500万元，塑料绳90吨114万元，涂塑布30多万平方米、98万元，各种油料340多万元，各种水泵及配件145万元，零星材料250多万元），到5月底还欠采购货款900多万元，保证了生产和工程项目建设需要。

1、严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领娶批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料

都非常紧张，难以采购，而且价格格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为12000元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2—3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

我们认为，作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最好产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时3.24元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加0.5元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价1000元左右，经过计算，我们只给对方上涨0.2元而成交订货。

3、充分发挥职能作用，努力提高为基层服务的水平。半年来，个人和供应处的其他同志，不断在工作实践中提高工作能力和水平，为基层服务的意识也明显增强。在生活管理上，场

领导多次要求我们，职工劳动负荷不断增大，一定要把职工生活搞好。对此，我们狠下功夫，对采购的各类食品，首要的一条就是要保证新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量足。1—5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已过100万元，大宗食品都是定点采购（如青菜到稻田市场采购，面粉到寿光二面和恒台面粉厂采购，猪肉到瑞源屠宰厂采购，豆油到寿光和博兴植物油厂采购，鸡蛋到瑞源养鸡厂采购），满足了职工饮食需要。原盐放销管理，在保证有序、合理放销的基础上，重点抓了放销现场的管理。前5个月共放销原盐72万吨（其中碱厂59万吨，碘盐厂10万吨，氯碱厂1.7万吨，运储公司2.1万吨），无论在哪个分尝哪个工区放销，每个盐坨都放得干干净净，基本杜绝了运输途中的撒盐现象，减少了盐的损耗，减轻了基层职工的劳动负荷。

生活管理和放销人员属于机关，但他们的岗位基本都是在外面。今年由于我场规模扩大，他们的工作量也加大了三分之一，但他们起早贪黑，加班加点，吃苦耐劳，毫无怨言，做出了积极贡献。

一年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并支持其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

物资采购年终工作总结

工程采购年终工作总结报告

采购文员个人年终工作总结

采购人员的个人年终工作总结

采购部的个人年终工作总结

## 采购员个人年终工作总结【精】

### 采购年终工作总结报告篇十二

转眼间20xx年已经过去,她是我踏进xxx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:

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,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,尽最大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xxx□xxxx材料的质量问题。
  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。
    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。