

公司采购的工作总结(通用8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

公司采购的工作总结篇一

今年公司采购部人员变动与调整较大，由于国内市场原材料紧缺和价格暴涨等原因；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，认真完成了完成采购任务。在材料、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。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，限度的维护了公司的利益。

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，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。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。同公司质检部进库检验紧密配合，严把质量关，限度的避免有出现质量问题的材

料流到生产线上。

经过一段时间的工作熟悉，结合公司iso质量标准制定了采购部工作流程图，用以指导采购员的工作，提高采购效率。要求部门员工对所采购物料建帐登记，年终汇总，关注市场信息，把握市场价格；每月将主要物料价格以电子邮件方式报公司领导和相关部门。对于领导或业务部门临时询价，基本做到不隔天报价。针对我司以前发生过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。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。

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。

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。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，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xx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。

公司采购的工作总结篇二

一年的时间即将过去，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。

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。

二、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。

三、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。所有物料有依可询，有据可依。

四、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，怎么才能消化库存，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__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__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。

今年是收获的一年，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！

公司采购的工作总结篇三

千里之行，始於足下。人的一生就像城市中的公车，会到达许许多多的驛站。每到达一个驛站，就意味著一个新的征程；每路过一个驛站，就能带走很多宝贵的财富。

回顾xx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的带领和个人的努力。回顾x年x□是感恩的一年，真心感谢佳润公司给我提供磨练自己的机会；更感谢公司领导一直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帮助。

坦白讲，如果说从到公司来就一直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，那麼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，原来学的知识何以致用，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。在採購工作中，从下单、询价、催货直到物料顺利到达公司仓库，要把工作完成感觉是很容易的，可实际把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热

情去做最平凡的工作，也能成為最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，必须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中辛劳的方法，那麼他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那麼无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的經歷。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

在採購过程中，

1、对原则性问题把关不严，對於该交的物料，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，有时严重影响的生产生产和出货。

3、给公司员工带来的诸多麻烦，仓库管理员的经常加班加点，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、下单的不仔细，漏单、错单的事件时有发生，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，我的成绩微不足道，在公司各位领导的关心支援下，通过八个月的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。眾所周知采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。让我瞭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；不断提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在工作中採用和坚持良好的商业準则等。為了公司的正常运转，保证物料的及时到库，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，我信心十足，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一直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”！虽然现在工作作了具体的分工，但是，我们仍然要坚持分工不分家的原则。工作上大家一定要互相帮助，团结一致；工作中要树立敬业意识和公朴意识，热心、诚心、耐心地为公司各部门提供服务和帮助；要干一行，爱一行，专一行，建立浓厚的爱好和感情；在干好本职工作的同时，要刻苦钻研，提高自身的综合素质和应变能力。我要用全部的激情和智慧创造差异，让工作充满生机和活力！要不断的加强学习，提高技术和业务水准，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 work 做好。工作对于一个人，应该用上孔子的一句话，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，为公司创造效益。

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，我一定会主动加强与领导、同事的交流与沟通，在确保工作顺利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。我深知：德才兼备的人才是人才。进入公司的第一天，我就清楚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，以拓宽自身的知识结构，提高专业素质和道德修养。我相信，只要自己肯努力学，专心做，就一定不会辜负领导的期望！

三、从细微工作入手，积极调整个人心态。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，认认真真做事，坚信细节决定成败。

四、“业精於勤”。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能力和工作效率。

五、锻炼胆识和毅力，提高解决实际问题的能力。工作中要敢想敢做，在做好本职工作的同时，努力加强各方面能力的锻炼，将自己融入到佳润公司中，以达到共同进步和双赢的目的。

随著对工作的逐渐熟悉，我愿和佳润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，快乐地去工作，在工作中寻求成就感！我要以更加饱满的热情和充沛的精力投入到工作中，决不辜负领导对我的信任和栽培，为公司的发展壮大贡献自己的力量，书写我人生中浓墨重彩的一页！祝愿我们的公司飞煌腾达！祝愿公司里所有的领导及同事们新年快乐！

公司采购的工作总结篇四

光阴似箭，转眼来公司工作已经九个多月了，我一直坚信：一份耕耘一份收获。尽管工作中凸现出很多困难，但在领导和同事们的悉心指导与协助下，通过自身努力，克服重重困难，完成领导交给的各项工作任务和自己的本职工作。现就今年的工作做以下汇报。

记得刚来公司的时候，懵懵懂懂，犹如一只水井底下的青蛙不知道外面的蓝天是什么样子的，外面的水是否适合自己。只知道这是一家未来前景很好的钢铁企业，具体做什么怎么

做却不知道，更不清楚自己该做什么。为此公司做了一些比较好的措施，先后下发了《霍邱铁矿深加工建设项目物资供应管理办法》、《霍邱铁矿深加工项目可行性研究报告》、《物资部工作人员廉洁从业行为规范》、《物资供应管理流程》、《招投标管理规定》、《合同管理办法》《物资计划管理办法》等文件供我们学习，开展了各个专业的课题培训，并针对炼铁炼钢结合项目做了详细解说。经过全面、系统的学习后，增加对公司对项目的了解，知道了它的发展进度，熟悉了项目采矿、炼钢、轧钢等工艺流程以及其所需原燃料资源、设配配置情况，增加了对公司的归属感。同时也熟悉了物资采购供应业务流程，明确了自己的职责及应该具有的职业素质并朝着这个方向努力。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这段时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职工作，从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时活中团结同事，不断提升自己的团队合作精神。

接收、审查各需求部门的需求计划并制定采购计划，严格监督、跟踪采购计划的实施。

自年初至今，物资部共收到物资需求计划30余份，合计360项物资，其中一月份59项、二月份1项、三月份45项、四月份34项、五月份11项、六月份10项、七月份40项、八月份18项、9月份41项、10月份35项、11月份57项、12月份9项。计划年度兑现率88.8%，计划年度准确率100%。学习建设期各种材料、设备的分类，掌握了计划审核要点、方法、内容，计划下达流程，也认识到细心、谨慎的重要性，如果看错了规格型号不仅影响采购效率，而且会导致错误采购，给公司造成损失。通过对用友软件的操作，熟悉了现有用友u8的设计理念、管理思路，并结合公司实际情况完善、梳理物资采购供应管理流程，形成了相关业务流程的操作规范。按照建设期物资供应组的职责和业务流程，完善各环节相关程序、流程以及各

项基础工作。制定物资计划岗位责任制，明确各自岗位职责，依据其规范自己的工作考核自己。加强物资质量管理，搜集建立各类物资国标、行标、企标等标准档案数据库。学习掌握建设期各种材料、设备的质量检验流程和方法，质量问题处理流程。

工作中不够细心、谨慎，在审查计划和合同时还是有漏看细节的情况，出现了错误，影响工作效率，在以后的工作中要谨记细节决定成败，对各种文件仔细核对，再三审查，力争做到零失误、零漏看。“业精于勤荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断提高自己的各项业务能力，坚持不懈的学习各种知识，把自己的工作做扎实。

（一）结合用友u8的设计理念、管理思路、物资采购供应流程以及公司的实际情况落实、完善用友软件在工作中的应用，挖掘用友的优势，使各项工作快速高效地开展。

（二）在严格要求自己、认真履行岗位职责的同时，加强与新报道员工的协作，使他们快速融入公司的企业文化，熟知各项规章制度，发挥自己的能力特长，一起比肩作战。

（三）加强理论知识与实际业务的联系。古人云：“三人行，必有我师”，虚心向其他同事学习经验，本着“吸取精华，去其糟粕”的原则。

（四）摒弃懒惰的思想，提高工作的积极性。随着工作的深入和工作的重复，难免会有惰性思想，要防范于未然。

进一步端正工作态度，从小事做起，事无巨细，认真负责，尽量减少和避免工作上的失误，克服工作中的急躁情绪，以平和的心态对待工作，团结同事，加强和有关业务部门的协调和，在和谐向上的氛围中把工作做的更好。为公司明天更快更好的发展贡献力量。

（五）培养严谨、勤劳的工作作风，在以后的工作中要细心、谨慎，多留心、多观察、多质疑，无论是合同还是计划，都要做到仔细核对几遍，确认无误后方可进入下一环节，把好质量关。

（六）细化管理流程，明确岗位职责，完善激励机制、考核机制，并付诸实施。各岗位各司其职，严格遵循岗位责任制，事事有人管，尽量归口管理，对每项计划的执行情况全程跟踪，动态管理，把工作做细，比如记载计划的下达时间，物品的询价时间、报告请示时间、合同签订时间，最后是到货期，通过对计划在每个阶段的所处周期，综合分析计划兑现情况，结合激励机制、考核机制规范相关人员的行为，使之标准化，同时也提高了员工的工作积极性，争取做到按时甚至提前完成采购任务。

公司采购的工作总结篇五

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于专机事业部和结构件事业部的产品都为单件生产且品种多、任务大、需求急等原因，采购工作一直处于忙碌之中。铸锻件在采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了铸锻件共149个制造号的生产任务。

另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动承担起电器业务，保障生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

一年里我的绝大部分付款都为承兑汇票，间接的为公司节省了资金使用效率。一年中我通过严格控制铸锻件的毛坯余量，为生产降低了成本。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

上半年，由于生铁、废钢、焦炭等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使铸锻件的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价转载自经济生活网，价格的调整，确保了生产的顺利进行。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

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，对所定购的铸锻件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺；对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂；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。今年面对的最大压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”这一方面需要我以后更加的努力工作，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。

公司采购的工作总结篇六

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磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！

众所周知采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心支持下，通过一年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。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。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，我及时调整好心态和观念，凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采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，我们都会认真研究，商讨办法。真

得很感谢总)经理，在采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，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有人员说声：“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。另外，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。

xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

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。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最优政策，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，最佳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。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在上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明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们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。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

公司采购的工作总结篇七

20xx年转眼间就这样走过去了，回顾我一年来的工作，自己一直在不断的努力，不过这些都是我应该做的，自从毕业之后，我就来到目前的公司采购部工作，从最底层的采购员开始，我希望自己能够得到最大限度的磨练，这些才是我一直以来都在不断的发展和前进中要做好的。当然一年的工作就是这样，我相信自己会做好的，很多的现实情况下，我都在不断的成长中得到了最大的进步!

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，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。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下□20xx年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售□20xx年采购部销售额达到1900多万，毛利28万。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采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，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢董事长，在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在她的英明领导下，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，逐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20xx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。

20xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，尤其是合资企业，例如：北京费森尤斯，北京拜耳，赛诺菲，杭州默沙东，北京诺华，等等，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！

在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和纯销部与调拨部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部平均每十五天都会向业务人员提供新进品种目录表或在公司内部网上发布，以供他们学习之用。

关于退换货方面，近效或破损（包括终端医院换货）药品，积极主动与供方沟通，跟踪，以最快的速度及时调换。相比之下国产品种换货没合资品种那么坚难。如南阳医院咳喘宁19合失效，江苏先声已答应调换。对于部分合资企业，他们概不处理近效、失效或终端破损，在多方努力下，有的已协商解决。例如许瓦滋的异舒己（新乡一商业客户自身原因不慎破损），诺华的善宁（安阳医院破损），山地明针（库存破损），雅培的思美泰，等等调换成功；特别是托毕西的东菱迪芙，蔡向阳、郭胜利共11支已失效，经过长时间的艰难协商，北京托毕西也已调换。我们的原则是不管是国产、进口或合资产品，尽量协商后让厂方调换。所以20xx年总的

来说公司报损的品种并不多，大部分都是厂家调换。

一年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

20xx年公司要求采购部每月降低费用将近8万，我会从以下几个方面着手：一、货比三家，直接降低药品价格。二、发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。三、发货方式尽量以送货的上门为主，协商提货费用由供方负担。四、降低现金调货，寻找新的供货来源。五、破损药品集中邮寄，降低换货费用。六、向供应商争取培训费用或市场开发费。七、引进同类新品种。

感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功。

20xx年时我工作以来的第二年了，也就是说，我已经完全的熟悉了目前我要做好的工作了，我已经需要在将要到来的一年中作出更大的工作业绩了。展望新的一年，我已经做好了准备，我会在自己的业务方面继续努力进步，在我的思想方面也要得到更好的发展，我相信自己能够做的更好，只要我一直不断的努力下去，我就会为公司的发展做出我最大的贡献！

公司采购的工作总结篇八

XXXXXXXXXXXXXXXXX公司

一、年度项目采购材料一览表

表格

二、完成工作方面

(4) 开发了新的供应商，缓解了特定材料商的紧缺问题；

(5) 完成和执行了财务下达的季度年度资金计划；

(7) 建立了合理的警告与处罚制度，及时向供应商传真或邮寄我司项目部不合格材料的处理办法，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。

(8) 全年度向供应商索赔金额折合人民币约元；

三、工作不足方面

四、整改措施和新年计划

(一) 不足方面的改进和解决措施

(2) 在提料之前及时和设计以及项目部做好提料的确认工作，做到提料不重复，废料再利用从而为公司节约资源和成本。

复利用的做好妥善保管和处理工作。

(4) 及时督促材料商在规定的时间内递交资料，在规定的时间内未能提供报验资料并给公司带来损失的商家，公司将给出罚

款和责任承担等相关处罚，严重者将考虑不在合作。

（二）制定管理制度、职责和部门建设工作

1. 本部门建设工作

（2）负责采购部门采购人员的职责分工及行政事务处理；

（3）协助并参与采购人员的岗前培训和在岗培训。

2. 制定并完善采购制度和采购流程：

（1）根据公司的长期计划，拟定采购部门的工作方针和目标；

（3）制订招、投标管理办法和各项物品的采购标准，并严格执行；

3. 制定并实施采购计划：

（4）对材料需2次加工及配货材料的供应，要确保合理按质按量的交付；

4. 采购成本预算和控制：

（2）采购价格的审核、预算、报价，达到有效的成本控制；

（4）对采购合同履行过程进行监督检查，避免漏单和供货手续不全；

（三）建立供应商与公司互通并管理供应商：

（1）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和履约能力，保持质量与交货的长期稳定性。

在2013年的工作中，我部门仍会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。明确目标，找出做好工作的规律。进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。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，也祝愿我们的公司在新的一年里完成现有项目的同时能够开拓出更多的项目与时俱进一起腾飞。

总结人：

属部门： 采购部

XXXXXXXX XXXXX XXXXXXXX公司

2013年1月17 日