

# 加工工艺心得(通用5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 采购月度工作总结 电子厂食堂蔬菜水果采购合同篇一

甲方：

乙方：

经甲乙双方协商，乙方代为甲方食堂采购副食品，为确保双方合作事宜，特拟定此合同，双方必须共同遵守。

### 第一条 采购日期，数量及价格

- 1、乙方必须在一星期前将各类伙食品名、价格清单交给甲方。
- 2、所有蔬菜必须保证新鲜，不得出现腐烂，变质等情况。如果发现，甲方有权将不合格的蔬菜退给乙方，并要求乙方在指定的时间内按甲方要求重新换货。
- 3、甲方必须提前一天将需要采购的各类食品的品名、数量清单交给乙方。
- 4、各类食品的单价以天为一周期为准，价格经双方协商同意后，不允许任何一方擅自更改。如需更改，不许经双方认可。
- 5、乙方必须在每天的点之前将采购的食品送至甲方指定地点(甲方食堂所在地)。

## 第二条 质量

- 1、乙方采购的食品，必须保证新鲜，不得出现腐烂、变质。
- 2、乙方采购的肉类、蛋类、鱼类、禽类、豆制品及绿叶菜等必须符合国家规定的卫生质量标准。
- 3、甲方有权将不合格的食品退给乙方，并要求乙方在指定的时间内重新采购。

## 第三条 数量、验收及货款结算办法

- 1、甲方申购数量以市斤计量，差距不可多送或少送5%为限度，否则甲方则退给乙方，或要求补送。
- 2、数量以甲方过磅为准。
- 3、货款为天结算一次，甲方不得无故延长结算时间。

## 第四条 违约责任

- 1、如果乙方不能达到甲方要求或不按清单配送，甲方可提前一个星期书面通知乙方终止协议书□
- 2、如果甲方未按协议书规定的日期支付货款，乙方可提前一个星期书面通知甲方终止协议书。
- 3、甲乙双方在履行本协议过程中发生争议应协商解决，协商不成，依法向人民法院起诉。

## 第五条 其他

- 1、本协议书经双方签字、盖章后即日生效，先试运行一个月，一个月后双方如无异议，本协议书有效期为壹年。

2、本协议书一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：(签章)乙方：(签章)

代表人/代理人签名：代表人/代理人签名：

地址：地址：

电话：电话：

邮编：邮编：

## 采购月度工作总结 电子厂食堂蔬菜水果采购合同篇二

20\_\_年已经过去，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\_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\_%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！

## 采购月度工作总结 电子厂食堂蔬菜水果采购合同篇三

生鲜自采从采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制

的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜采购流程和采购技巧当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来到蔬菜批发市场做调研主要了解蔬菜批发市场的采购流程、市场变化规律和商品交易流程等夜间调研完批发市场行情后白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析回头再在一起做总结交流，这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、采购技巧及交易流程掌握了以后公司领导又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品为后来自采正式启动打下基础。生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从采购、入库、出库、配送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

也得到了顾客们的一致好评，年销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜采购、加工、配送等人员的专业知识业务流程等各方面都有了很大的提升。

年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后生鲜采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

- 1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。
- 2、优化商品品项提高商品品质要求，现在顾客关注的不只是

商品的价格，更加关注的商品质量，只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。

3、加强损耗控制降低采购运营成本严格控制采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作将损耗降到最低，因为每降低x元钱的损耗就等于多为公司增加了x元的销售。

## 采购月度工作总结 电子厂食堂蔬菜水果采购合同篇四

采购工作比其它工作，更讲究一个轻重缓急，在轻重缓急的基础上，要迅速及时的处理掉重要及紧急的事务，如果这点做不好，将直接会导致客人的投诉，影响企业形象，从经营角度来看，我们是服务性企业，及时快速的采购就是最好的服务。

例如：酒店经常会有客人提出一些临时性的要求，软件服务及酒店原有的硬件服务是基础，只要超出这个基础，采购员就要马上采取行动，根据客户的要求及时提供满足客户要求的物资及设施，这个过程可能是一天，也可能是半小时，从这点看做好对客服务也是对采购员的一个挑战，半小时要的物资如果在三十一分钟后拿过来，也是我们工作的不到位。失去了时效性，做出的工作也就没有了意义。以后的工作我们要加强合作，增强灵活机动性，在工作中发挥我们最大的能量。

### 二、程序的重要性

平时工作中为了更好的更快的完成工作，总想这跳过一些繁琐的程序，我想这可能是我们每个采购员都曾想过的问题，但恰恰就是这些程序，在规范这我们的工作，这些程序也是前辈们在自己工作多年的基础上总结建立的，有可行性，如果脱离了其中的某个环节，工作可能就会出问题。

这点我深有体会，虽然我们采购的很多物资也是货比好三家，有时是四家、五家，但没有及时做招标或形成文字的采购记录，集团审计一查就出问题，没有按集团文件精神执行，就是违反程序；再比如，就是使用部门紧急申购物资，为了满足及时采购，没有履行签字确认手续，就将产品买回，由于某种原因，使用部门又提出退货，这样采购员就很被动，没办法被逼着就扮演上了出力不讨好的角色。还有一些，紧急的工程项目，需要签合同，合同没下来就动工，如果合同在某个环节出问题，签不下来，那采购员就骑虎难下了。

这样的例子工作中也出现不少，针对这点，我们一定要充分的认识到程序的重要性，不要忽略程序，在紧急物资采购时一定要有关岗位领导签字确认授权，才可以去执行，并且物资到位后要及时做好后补程序的审批。这样我们才能在工作中规避风险。

### 三、认清自己、清廉自律、划分好自己与不当得利的关系

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。

### 四、供应商的管理

1、选择供应商要慎重，要对供应商进行认真考察，不仅是实力的考察，也要看供应商的人品，从多方面综合考虑，选定供应商。

2、提高供应商的积极性，积极性很重要，就像我们做工作一样，没有积极性工作是做不好的，关注供应商的账目，及时帮助供应商对账结账，让供应商感觉到我们不仅从酒店利益出发，也会站在他们的角度考虑问题。建立维护好供应商与企业之前的桥梁。

3、对待供应商的态度要友善。相信每个与我们合作的供应商，他们不仅为了寻求利益，也需要得到我们的尊重。我们要平等对待每一位供应商。

4、培养供应商对待事情及时响应的性格。积极配合采购部各项工作。

5、做好供应商的考评，以文字的形成送货规范条例，并制定处罚措施。

## 五、提高执行力度

再好的计划，没有执行，只能是空想。以前的工作，很多执行不彻底，最后导致左顾右盼，分神分力。很多事情我相信都是逼出来的，只要对自己严格一下，就没有做不好的事情。

## 六、提高问题处理能力

对待已经发生的问题，反应要快，汇报要及时、处理问题要敏捷果断，要有自己较好的处理建议提供，并能与供应商做合适的沟通谈判，并将谈判结果及时汇报。对于可能出现的问题，特别是重大问题制定问题处理预案，也为新员工学习提供文字资料。



第一：开拓思路，创新思想，多思考，多行动，多总结；

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。

## 采购月度工作总结 电子厂食堂蔬菜水果采购合同篇五

一、抓抗灾自救，确保市场供应，年种植股、蔬菜办半年工作总结及下半年作计划。去冬今春，我县遭遇了十年不遇的特大雪灾，蔬菜办工作人员不畏寒冷，奔赴灾区，对城关镇14个蔬菜专业村蔬菜和全县大田粮油作物受灾情况进行摸底调查，积极组织菜农、粮农进行生产自救，对破坏的棚膜和倒塌的拱棚进行修复，采取多种方法和多种渠道补种育苗80万株，组织菜农加强越冬蔬菜的田间管理，使节后蔬菜同比往年早上市10—15天，压滤机滤布基本满足了城区“菜篮子”市场供应，丰富了城区“菜篮子”市场品种的多样化。

二、抓科技推广，强化技术培训。为加快新品种、新技术推广应用，尽快提高菜农科技种菜水平，县蔬菜办技术人员采取驻村包保责任制，组织技术人员深入到蔬菜生产专业村、组、户实地调查研究，引导调整优化种植结构，品种结构，调整大路菜，增加新、奇、特等特色蔬菜品种。同时采取集中和分散等多种形式对菜农进行科技知识培训，目前已培训9场次，在14个蔬菜专业村巡回播放蔬菜栽培技术光碟，印发技术资料2500份。并深入到田间地头指导农户进行蔬菜生产。培植了以土门村刘龙波、刘应斌，封银岩村姚庭兰、姜明友为代表的蔬菜科技示范户25户。在今年工作经费十分紧张的情况下，蔬菜办拿出近万元试验经费引进新品种，从山东、河南、武汉等地引进了一批樱桃西红柿、板栗南瓜等新、奇、

特品种五大系列28个品种，通过试验示范，该批品种在我县生长良好，滤布产量和蔬菜品质都处于我县领先水平，试验示范的成功，丰富了城区“菜篮子”市常对于我县城城区蔬菜专业村的品种更新换代和技术更新起到一个很好的示范推动作用，工作总结《年种植股、蔬菜办半年工作总结及下半年作计划》。

三、抓基础设施建设，提供基础保障。城区“菜篮子”工程基础设施建设正在有序进行，通过水务部门实地勘察规划，土门、大堰、孙家湾等专业村水利设施建设共需新建蓄水池125立方米、渠道5400米，小型泵站一座。截止目前，土门村400米渠道和小型泵站正在加紧施工，预计在7月初就能够竣工投入使用，孙家湾村、大堰村5000米渠道预计在10月底以前就能交付使用。使城区“菜篮子”基地又新增加了100亩旱能灌、涝能排蔬菜基地面积，使菜农收入有了更好的基础保障。

四、抓政策保障，提高菜农种菜积极性。对城区14个蔬菜专业村，蔬菜办经过对14个蔬菜专业村深入调查研究，参谋县政府办公室出台了《20\_\_年城区“菜篮子”工程实施意见》，为进一步解决城区居民吃菜难、吃菜贵的问题，稳定城区专业蔬菜基地面积，为满足城区蔬菜市场的供应提供了有力政策保障。对重点扶持的专业村专业户制定了优惠政策，使城区蔬菜专业村菜农生产积极性空前高涨。优惠政策出台后，蔬菜办工作人员立刻深入到14个蔬菜专业村，将优惠政策宣传到位，讲解到位，使菜农对蔬菜生产的积极性空前提高。

五、抓粮油技术推广，确保粮油增产丰收。从去年秋播以来，种植股全体干部职工深入全县11个乡镇，通过办示范样板，为农户提供放心种、放心药、放心肥等多种方法，采取多种渠道指导农户恢复因雪灾受损的夏季粮油作物生产，千方百计把农户的损失降低到最低程度，通过有关部门合力抓，工作专班督办抓使我县粮油作物取得了可喜产量，其中小麦亩平单产斤，总产达到万斤，对比上年增加万斤，油菜亩平单

产达到斤，总产达到万斤，对比上年增加万斤，在抓秋季粮油生产中，做到技术服务到位，指导到位，有力地推动了秋季作物的生产发展。

## 七、下半年工作计划

一是加大落实基地面积的力度。由于橡皮坝工程和大山合集团征地及城镇用地使老菜区面积锐减250亩左右，因此在下半年工作中计划在土门新增菜地150亩，孙家湾50亩，其他村新增100亩，确保蔬菜面积稳中有升。

二是继续抓好基地基础建设。下半年我们将对土门、大堰、孙家湾的基础设施建设，进行科学规划设计，确保在冬季来临之前完成各项建设规划。

三是继续加强对蔬菜新品种示范田技术指导工作，并实地测产验收，确保试验示范圆满成功。

四是进一步加大科技培训力度。菜办人员继续实行分村包片负责制，依据各村蔬菜产业发展的现状，逐村逐户开展技术指导。

五是进一步加大蔬菜大(拱)棚建设力度。通过宣传优惠政策、技术指导、协调督办等措施，办争在10月底完成局里下达的目标任务，确保今冬明春蔬菜市场供应。

六是切实抓好秋粮田管工作和秋播粮油示范样板工作。并派专人搞好技术跟踪服务，确保秋粮作物丰产丰收和秋播工作顺利实施。