

最新采购演讲的(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

采购演讲的篇一

各位评委、各位领导，大家好！

我今天演讲的题目是：质量在我心中。质量的好坏与我们有着密切的联系，在全面建设和-谐小康社会中质量尤其重要，比如像我们所熟悉的产品质量、工作质量、生活质量、管理质量、服务质量等等，总之，人们所创作的一切最终也就是为了提高我们自己的生存质量。

任何品牌，要想获得用户的青睐，最根本还得要看质量，良好的、过硬的、稳定的质量才是产品立足市场的基石。我们公司的**，总体来讲产品还具有一定的竞争优势，但质量的薄弱环节还是存在，质量事故时有发生，这给企业的发展带来不利影响。提高产品质量要坚持严格的生产管理和有效的质量管理手段，产品原材料、外购件、零部件的“三有”检验规程；操作者对自己加工的产品实行自检、自分、自作标记和控制自检正确率的“三自一控”的工作自控制制度，返修品、回用品、不合格品“三品”的严格区分，严格按图纸、按标准、按工艺要求进行生产。尤其是质量事故要做到责任人不查清不放过，事故原因不查清不放过，无预防再发生的不放过。从这个意义上说，我们产品的命运就把握在自己的手中。每一位员工都重视质量，视责任如泰山，视产品在手中，质量在心中，在此细节上精益求精，做好每一道工序，让我们的’****精益求精，让质量在可持续发展的道路上充满

生命和活力。

一个真正有生命的品牌是因为有着注重质量基础作保证，一个品牌的质量形象是靠每一位员工的精心打造。在我们的精心呵护和拼搏下，企业步入快速发展的轨道。靠的就是质量在生产过程的积累，只有在生产过程中做到层层把关，点点控制，生产的产品才有质量保证，成为市场上过硬的产品。

“路漫漫其修远兮，打造百年老店任重而道远”，我觉得我们的产品能做的更好，我真心的希望让我们大家一起努力，用我们的热情和智慧，用我们永不言败的干劲，在公司的正确领导下，紧紧抓装质量和服务”这个生命线，使我们的“东方奇物”重现风采！

-

各位领导、同志们：

我的工作主要是负责原盐生产和项目建设所需原材物料及设备配件的采购供应、生活用品用具的采购供应和原盐放销工作三部分。今年以来，个人和供应处的其他同志一道，认真履行职责，按时、按质、按量地完成了各项采购供应等工作，取得了一定成绩。现将半年来的主要工作情况述职如下：

一、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

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。主要工作有以下几点：

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。

采购演讲的篇二

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使

无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次应聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先介绍一下自己的基本情况：我叫xxx，现年25岁，共青团员，大专学历，现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪律等。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，采购师培训其实我也有不足之处：

从参加工作至今只有两年的时间，工作经验的不足，同时也缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购经理还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。

总结我自身的情况，我知道虽有差距但我有信心、有能力胜任采购经理这份工作。如果我能竞聘成功，我将做好以下几项工作：

首先，建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次，认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规。

第三，尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四，不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，采购师积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家我的演讲到此结束。

目前，全球70%以上的色带、60%的兼容墨盒和20%的再生激光鼓粉盒都是在珠海生产的，以珠海为代表的珠三角地区已发展成为在世界范围内都具有广泛影响力的耗材产业集群。珠海也了成为名副其实的“世界耗材之都”。

近年来，通用耗材已经度过培育期，逐渐向成长期迈进。通过通用耗材厂商经过不懈的宣传，消费者对通用耗材的认知

度越来越高，价廉物美的通用耗材开始凭借其超高的性价比优势被越来越多的消费者所接受。从技术上，通用耗材也开始逐步摆脱了对原装产品的简单模仿以来，走上了一条创新之路。以天威为例，申请的专利总数已超过1000项，拥有完全知识产权的86t墨盒更是荣获“中国专利金奖”。在一定程度上扭转了以往认为通用耗材只会抄袭原装、价廉质差的印象。

但在红红火火的表面现象外，整个通用耗材的产业集中度却不高，可以说还处在一盘散沙的“群雄割据”状态，竞争的无序、标准的缺位、协调的缺失，使得品牌无法形成合力，抱起团来同实力强大的原装耗材竞争，更无法拥有主流话语权来维护自己的利益、规范市场竞争秩序。

国产通用耗材目前遇到的困难可以用“前有堵截，后有追兵”来形容。一方面，原装耗材厂家凭借其先天上的品牌、技术、专利优势，运用各种手段对通用耗材进行“封杀”，必欲除之而后快。

另一方面，假冒伪劣耗材以其低廉的价格通过非法手段挤占了合法耗材的生存空间，在与原装和通用耗材的较量中“三分天下有其一”。这些假冒耗材质量无法保证，有的甚至对人体有害，这不但损害了原装耗材的合法权益，更扰乱了整个兼容耗材市场，败坏了兼容耗材的名声，甚至让通用耗材为它们背了“黑锅”。

发达国家的打印机用户对环保、价格更看重，超过30%以上的用户选择即便宜又可循环使用的再生耗材。而在中国市场，半数以上的打印机应用在政府、国企等单位，基本上都是采用原装耗材，成本长期高居不下。数据显示，去年，我国使用公款采购了大约100亿元的打印耗材，而其中，再生兼容耗材不足1%，其余都被国外原装耗材厂商赚去了。如果将这高达百亿的耗材都放到公开的政府采购平台上进行，那么，通用耗材至少可以拥有一个与原装耗材同台竞技的公平机会。

这也是我们一直孜孜以求的目标。

如果让通用耗材进入政府采购，不但能给通用耗材行业带来重大的商机，更重要的是，政府采购对整个社会的消费取向具有不可替代的引导作用。不但可以节约政府行政开支，更有利于在全社会倡导安全环保、珍惜资源、关爱环境的价值理念。

日前，为了挽救陷入衰退的美国经济，美国政府为此出台了一个高达7000亿美元的经济刺激计划，引来一片叫好。但其中有一项使用要求却引起了其他国家的非议，这就是：要求使用这笔资金时要优先“buyamerica”（买美国货）！而反观我们某些部门，一方面，深受“贸易保护主义”之害，另一方面，却又对国产的东西叶公好龙，敬而远之。我们不仅要问：如果只要花不到一半的价钱就可以达到同样的效果。为什么一定要非买原装不可呢？！

在当前经济危机日益严重的大环境下，从中央到地方、从企业到个人，建设节约型社会、节约型政府已成为广泛热议的话题，作为一个以民为本的政府，如果能够采用国产通用耗材替代高价的原装耗材，不仅能够压缩节省大量的办公行政成本，更可以自身的表率作用，向社会宣扬节约意识、环保意识。同时，引导更多的企业和个人支持国货，刺激消费，拉动内需，这也是切实帮助中小企业度过时艰的利国利民之举。

在天威参与的政府采购中，我们感触最深的是：改变一种观念远比改变一种行为更难。长期以来，一些人的观念中始终存有两个误区：

一是出于惯性思维，顽固地认为原装耗材优质优价，贵的有道理。从心里排斥国产通用耗材。

其实，我们完全不必妄自菲薄。以天威为例，经过20年的发

展，天威现已成为世界第一的通用耗材厂商（以品种和产量计），也是世界上第一家通过qc080000产品安全认证的通用耗材企业，率先领取到了全球环保标准“通行证”。正是凭借着过硬的产品质量，让天威的产品畅通无阻，成功地打进入了原装耗材的大本营。

二是将通用耗材当成假冒伪劣耗材，将再生产品等同于仿冒产品。

实际上，仅以再生耗材而言，到了xx年，当年我国废弃的墨盒超过了4500万个，硒鼓超过400万个，总体积超过了40余万立方米。这些基本上是不可降解的耗材，绝大多数正被当作普通垃圾随意丢弃，既造成惊人的资源浪费，又威胁着我们的生存环境。面对废弃耗材产生的巨大危害，从源头上推广和发展“绿色耗材”、“环保耗材”刻不容缓。而再生耗材正可以担负这样的角色，它具有，可回收、可循环和可填充的特点，其塑料件采用可回收材料，通过回收再造，这样既可节省资源，又能环保。还能大大节省用户的使用成本。理应成为政府采购中的首选。但遗憾的是，许多采购者在招投标要求中指定中标产品必须为“全新产品”，仅这四个就将所有国产再生耗材拒之门外。

因此，我们热切地希望，政府有关部门能够提供一些场合和渠道，让我们直接接触到采购者，通过宣传讲解，通过事实来改变他们对通用耗材的固有认识。另外，针对一些招投标中设置的不合理条款，有关部门也要对其进行清理或者将其修改至合理。

天威作为通用耗材行业有影响力的一员，非常愿意和在座的同行携起手来，在政府的支持下，维护通用耗材的良好声誉，正本清源，将节约环保、绿色和谐的发展理念在更大的范围内传播开来，为国产通用耗材品牌赢得自己的尊严。

令人欣喜的是，一些地方政府已经意识到了这个问题。前段

时间，珠海市就专门针对打印耗材采购中出现的的不合理现象，提出了单独分包招标、兼容性能申报、使用相关行业通用标准等三项有力措施，为通用耗材和原装耗材提供了一个公平竞技的平台。最终，以天威为代表的国内耗材厂家凭借过硬的质量和无可比拟的性价比优势从中众多投标者中脱颖而出，率先品尝到了政府采购送来的大蛋糕。这是一个非常好的开始，也让我们欣喜地看到了政府已经关注到这个问题，并着手解决这个问题。我们希望越来越多其他地方的政府能够拥有珠海政府的远见卓识，大力支持国产通用耗材产业。

无论从今年两会上传递的信息，还是国家长久发展的需要，节能环保、关爱环境、可持续发展已成为一股不可阻挡的潮流。国产通用耗材以其无可比拟的性价比优势以及可循环利用的环保优势开始吸引了越来越多的关注。政府的鼓励，消费者的支持，一定会让通用耗材拥有一个广阔的发展空间。

采购演讲的篇三

尊敬的各位领导、各位来宾、朋友们：

下午好！

首先，感谢大家百忙中出席xxx公司的协力商大会。在此，对各位协力商朋友的到来表示最热烈的欢迎！对各位长期以来的支持和帮助，表示最诚挚的感谢！（大家鼓掌）

20xx年，是xxx公司品牌继续推进的一年，也是xxx公司新产品推广的一年。这一年中，公司各项工作取得了可喜成绩，品牌影响力迅速提升，成为业界的领导者。获得如此可喜成绩，离不开各位协力商朋友的真诚合作和大力支持，在此我表示再次的感谢！谢谢你们！！（大家鼓掌）

采购演讲的篇四

今天，我站在这里做竞选演讲，首先，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将倍加珍惜。我根据自己的实际情况，决定竞选商品市场开发方面和市场采购方面。下面，我把我的基本情况、工作情况和体会向各位做一个汇报，希望得到指教。

我今年26岁，高中学历，于xx年进入集团xx厂工作，现在化产车间冷凝岗位工作3年□xx年参与化产车间冷鼓工段的流程优化工作，提出自己的意见并被采纳□xx年协助厂领导就降低初冷器阻力提出自己的意见，并被采纳。3年的工作更多的是让我清晰的认识到团队合作精神和集团企业文化！

我同时兼任遂宁支公司经理，我调任分公司盐政科长□xx年任经理助理□xx年任副经理并兼任机关支部书记至今。在绵阳分公司的这9年时间里，在省公司的领导下和分公司党政的支持下，我坚持市场检查与路检相结合，经济处罚与法律手段相结合，堵源与关厂相结合，在省局和刘的领导下，本人先后亲自参与了大英县轻化制盐厂、遂宁河东盐厂、保升盐厂、磨溪盐厂等工作；在市场混乱的那些年，盐政科每年查私盐200多吨，全分公司每年查私盐xx多吨，罚款100多万元；这些年绵阳盐业分公司先后用法律手段判刑8人，留置盘查和拘留50多人，有力地维护了盐业市场的平安，保证了销售，促进了企业的效益提高。公司年年被省局评为盐政工作先进单位，本人也年年被评为盐政工作先进个人。

今天能以一个竞聘者的身份向大家介绍我的个人情况，阐述我对南充盐业分公司的、经营、改革发展等方面的设想，是经过复杂的思想斗争的，因为我一直认为，无论是在综合素质、业务能力、及社会的各个关系方面，今天来参加竞聘的各位同事和未参加的一些同事都完全有能力和实力领导好好南充盐业分公司。如果组织决定把南充盐业分公司的重担

交给我们年轻人的话，我认为自己作为党培养多年的年轻干部，有责任、有能力、也有信心接好崔经理传递的接力棒，充分发挥自己任中层干部来所积累的和能力，特别是4年来在分公司分管盐政、安全所积累的实际，充分发挥自己干一行爱一行钻一行建树一行的敬业精神，充分把握公司为实现食盐流通现代化的大好机遇，通过创新、开发业务、拓展市场铸就盐业服务、信誉品牌等多种途径，构筑一个全新的发展平台，将南充盐业公司打造成为一个和谐美好企业，以赢得最大的经济效益和社会效益，回报职工，回报社会，回报组织。所以，我今天要来竞聘南充进业分公司经理职位。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，实现自己的价值，在市场竞争中不断完善自己。

我的竞选演讲分为两个部分。

第一、商品市场开发方面

我竞选商品市场开发这方面的岗位，是因为市场是企业的生存命脉，好的产品如果没有好的市场人员、好的客户服务人员等于闭门所关，自我欣赏，丝毫不能体现其商品价值。而在市场运作的过程中，市场开发是龙头，客户服务则是关键。所以，我认为要想在营销这方面有所成就，就要从商品市场开发方面开始做起！

第二、商品市场采购方面

随着市场竞争的加剧和企业成本意识的增强，企业的采购工作越来越被经营管理者说重视，已经把采购工作做为降低成本的中心环节，并将采购作业放在整个产业链、供应链中去考虑。因而采购员的工作并不仅仅是从事简单的购买活动，而是更多的在从事成本控制、信息收集以及参与到产品的开发与企业的经济效益上来。所以作为合格的采购员，必须是信息员，一名谈判者、一个生意人和一位后勤供应专家；必

须有较高的分析能力、预测能力、表达能力；必须积累一定的工作经验，必须掌握相关的知识和业务能力。

我的演讲完了。谢谢各位！

采购演讲的篇五

尊敬的采购招聘审核人员：

得知贵司正招聘行政采购专员，本人本着对采购一职的浓厚热爱前来应聘。

由于父亲是军人，从小在“勤俭节约”的大环境下长大，自小在节约成本这块有着本能的思考能力，正因为这个特有的优点，不管在公司的现任职位是什么，我都能在行政采购一块有所贡献。

20xx年xx这段时间是我第一次察觉到自身在采购方面的潜力，虽当时应聘的时候是礼宾部主管，但是在工作期间一次偶然的“顶班”经历使我在此后馆内采购工作方面贡献不小，大大为场馆节约了相关成本。

同样的事情发生在现在的任职公司，大多数公司的绿化环境都是靠租借绿化公司的植物，成本颇高，发现这个情况后我向本部提出了建议，采购相对养殖简单的植物，员工负责养护，目前上海办公区域的绿化租借成本大大下降。

现所在公司考虑过把我调往行政部，但由于目前的工作所属业务重大等原因，一直没能变动职位。

鉴于工作能力在现属公司无法得到发挥，故希望得到xxxx一次试用或面试的机会，我将用实际行动为公司带来不可估量的利益。

此致

敬礼

求职人□xxx

20xx年x月x日

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](#)