

# 最新采购员年度总结报告 采购员年终工作总结(实用9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 采购员年度总结报告篇一

时光飞逝，春去冬来[]20xx年即将过去，崭新的20xx即将到来。在20xx年，公司管理层提出了未来五年愿景：为员工营造公平活力的组织氛围，为客户提供丰富时尚的生活体验。迎着这个新风，我们即将重新起航。在这一年中，我一直负责的是牛皮和猪皮的采购工作，工作上出过不少问题，犯下不少错误，但是在领导和同事的帮助下，我已经从一个稚气未脱的懵懂毕业生渐渐成长为一名有一定经验能独立处理问题的采购员，现将20xx年度工作总结如下。

20xx年牛皮采购总量为643373sf[]涉及441个批次。由于geox品牌的独立，导致采购量上有所下降。具体分析如下：数量/sf种类批次20xx年147859836753820xx年643373198441对比减少56.05%减少46.7%减少18%猪皮采购数量为，数量/sf种类批次20xx年130420xx617720xx年133310057278对比增加2.5%基本持平增加57.1%从上表数据可以看出，与去年同期相比，牛皮无论从采购数量、种类还是批次上都有所减少，造成减少的'主要原因是geox成立独立品牌，不在其中计算。

猪皮方面，数量略微有所增加，但是从种类和批次上面来看就，减少比较明显，说明我们的猪皮所用种类在减少，单个订单的数量在增加。

交期方面具体如下□20xx年各时间段平均交期1月2月3月4月5月6月23天30天18天19天20天17天平均交期7月8月9月10月11月12月23天19天28天19天20天17天21天牛皮全年的整体平均交期为21天，略高于我们规划的19天的平均交期，对此主要造成原因有2月放假有所影响，另外个别供应商的材料交期较长影响比较大：

1、名梅□acw10028黑色抓纹牛，由于来货退货次数很多，厂家没有合适的皮胚，导致交期拖至30天以上。

2、新星，主要是欧洲bata所需要的磨砂牛，因为皮料的颜色不确认，以及客户对磨砂牛的要求比较高和鞋款的特殊性，导致整批材料交期有40天以上。

3、美国cat品牌所指定的srl富国，因为工厂比较远（上海），以及是客人指定的供应商，没有进入系统且付款方式的特殊性（货前付款）所以使得交期在40天以上。

重要供应商具体分布如下表  
供应商名称来货数量(sf)占比  
249460.231.78%名梅242305.330.87%新星82899.310.56%泰庆50943.76.49%至源41955.255.34%圣马可37181.74.74%兴业28769.63.66%德18234.52.32%胜昌33294.54.24%其他785044.3100.00%总计根据以上数据，送货量最大的三个供应商分别为：名梅、新星和泰庆，分别占比为31.7%、30.8%和11%。

20xx年全年退货数量为283116sf,共涉及到201个批次，退货交多的供应商具体退货数量见下表：供应商名称退货数量(sf)占比  
新星110712.739.11%名梅107075.737.82%至源17378.86.14%圣马可16655.755.88%泰庆12942.74.57%其他183506.40%总计283116.2100%从上表可以看出总退货数量为150189.8sf□名梅退货数量为91278.6sf□占总量的60.78%，其次是新星和圣马可，占比分别为17.78%和9.39%。此三个供

应商合计占总退货的87.95%。

各个供应商具体分析如下1、名梅。

名梅20xx年送货249400sf□占国贸牛皮订单总数的31.7%。订单主要分布在acw10028黑色抓纹牛，数量为136615.2sf□但是，名梅退货数量为91278.6sf□占总量的60.78%。从以上数据不难看出，名梅是我们最大的供应商，但同时也是问题最为突出的供应商，仅acw10028黑抓牛的退货数量就为84139sf□占退货总数的56%。一个采购单的退货曾经高达8次。

## 采购员年度总结报告篇二

xx年以来xx县政府采购工作不断健全政府采购制度，加强政府采购监管，扩大政府采购规模，规范政府采购行为，发挥政府采购政策功能，推动政府采购信息化建设，按照“逐步拓展、依法规范、稳步推进”的原则在探索中求发展，在发展中求规范，使政府采购工作逐步走上了规范化轨道，取得了必须的经济效益和社会效益。今年1-6月份完成采够项目26个，采购总额2543万元，节俭资金295万元，节支率10、4%。（其中：评审项目14个，审定金额1526万元，审减金额275万元，审减率15、26%；政府采购项目14个，采购金额1017万元，节俭资金20万，节支率1、93%。）

我县政府采购工作始终坚持用制度管权、用制度管人、用制度管事，在严格执行上级政府采购制度的同时，先后制定了□xx县政府集中采购办法□□□xx县政府采购定点单位管理协议□□□xx县财政局关于政府采购定点单位实行月报制度的规定》、《车辆购置协议书》等制度。今年以来，围绕如何做好政府采购权力运行监控机制工作，我们又制定了《政府采购中心廉洁服务制度》、《政府采购监督制度》。由于制度健全，截止目前为止没有发生一齐工作人员违反廉洁服务制度问题。

为规范政府采购程序，各单位按《政府集中采购目录》规定的项目和标准，编制部门《年度政府采购预算计划》。各预算单位每月填报下月采购计划，对没有报预算及计划的，政府采购中心不予批复采购手续；自行采购的，集中支付中心不予付款；如特殊需要增加临时采购的，必须按相关规定追加预算，批复后方可执行。定点采购单位每月报送商品目录及价格，以便于采购办进行分析以进行管理。

要使政府采购工作真正发挥其“节俭资金，防范腐败”的作用，成为“阳光工程”，真正实现“公开、公平、公正”，政府采购人员在加强自身政治修养，提高政治素质的同时，在日常采购活动中要注重强化纪检监察部门的监督职能。在保护采购人、供应商合法权益的同时也维护了采购工作人员的合法权益及名誉权。

为了发挥纪检法制部门对政府采购工作保驾护航作用，每次招标采购活动，纪检法制部门都会全程参与监督整个招标采购过程，监督工作人员是否按《招标投标法》的规定组织实施招标活动，参与处理招投标过程中的突发事宜。

对于每次招标采购工作，组成后期审计小组对货物的质量及价格进行审计。定期组织纪检、法制、审计部门及部分采购单位人员对定点单位所售商品价格进行审计，对于价格偏高的给予警告直至取消定点资格的处理。

根据采购单位申请如果到达公开招标数额的，一律采购公开招标方式。促进投标商之间的公平竞争，真正实现了电子化政府采购。对一些社会关注度高的项目，除在指定媒体上发布外，还在县电视台进行公告，使供应商能及时获得招标信息。

我们根据采购项目的不一样情景，选择不一样的采购方式。多种采购方式并用，收到了较好的效果。

一是坚持以性价比作为确定中标的主要标准。同类规格、性能的，看谁价格低、服务好；同等价格的，看谁质量好、性能优；同类规格、同等价格的，看谁的企业规模大，实力雄厚售后服务有保证。

二是对于数额较大、影响面广、对商品的时间要求宽裕的采购项目，进行公开招标，经综合评价，最终确定中标单位。

三是对于一些时间要求紧、品牌、规格型号比较统一的采购项目以询价方式进行采购。

鉴于目前我县专家库人员数量不多，涉及行业也偏少的情景，我们面向社会广泛征集专家，扩大专家库人员。所有招标项目评审专家全部在专家库中抽取，对于比较专业的招标项目，统一去市政府采购办专家库抽取专家，采购单位及采购办均不能直接与专家接触，专家在开标前一小时才能了解招标资料，确保整个过程的公正性。

在招标现场，我们利用投影机展示招标全过程。主要程序是计算机提前设置好计算公式，先由各个专家评委进行分项打分，然后由工作人员将评委分数依次录入计算机，每个评委所打分数全部由屏幕一个一个展示出来，待全部分数录入完毕后计算机将评分结果在屏幕上展示给供应商。当场由主评委宣布中标结果。这种开标方式真正实现了完全公开透明，无论专家、采购单位还是供应商都对此无不赞同，落标供应商对全过程无任何异议，所以没有出现过投诉现象，受到了社会各界的赞誉和好评。

加强采购队伍自身建设，全面提高工作人员的思想、业务素质，以适应新形势对政府采购工作的要求。认真执行党风廉政建设，加强采购人员廉洁自律意识，坚决杜绝政府采购活动中的权钱交易、暗箱操作等腐败行为，自觉理解广大采购单位、供应商以及社会各界的监督。与纪检、监察等部门加强协作和配合，建立有效的工作机制，构成工作的整体合力。

加强内控制建设，强化对公务人员的教育，管理和监督，使之制度化，经常化，提高自觉抵制各种不良诱惑的本事切实构成用制度规范行为，按制度办事，靠制度管人的良好局面，有力推动了政府采购工作质量和效率的不断提高。

采购员年终述职报告

采购员年终述职报告

采购员年终述职报告范文

采购员年终的述职报告

## 采购员年度总结报告篇三

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（安全保卫部工作总结20xx）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，**xx**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。

有关企业年终工作总结模板汇总五篇

有关企业年终工作总结模板汇总七篇

采购员年终述职报告

采购员年终述职报告

采购员年终述职报告范文

采购员年终的述职报告

## 采购员年度总结报告篇四

郭健伟又一年过去了，我来到嵘森以有2年多，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！

公司在不断的壮大，现已成为东北最大的以园林绿化、设计施工为主的集团公司，我所在的采购也有3人变成5人、5人增加到10人。在过去一年随着公司的不断壮大我接触到从未接触过的外网工程与汽车维修保养，今年公司的工程量特别大，领导排我采购日常外网、硬景、软景等方面及车队所需用料。在工作中显出自己的不足，在工程非常忙的时候总是很着急，总想尽快把工程所需要的材料以最少的价格在保质保量的同时采购回来。着急的时候会 and 身边的同事发生一些不愉快，在领导批评教育下我马上改正。年初时我自己每天跑江南，每天工程所需材料繁多，都不是什么大宗采购都是比较小的，每天边开车边接电话而且一个人顾了东面顾不了西面，采购的东西多的时候一个人不方便去砍价定完货后又怕到货没有样品好只能在那看着，经常吃不上午餐，随着工程量的加大采购人员增加领导排牛兵我俩一起跑江南，有效的提高了采购速度，并能按时的完成领导布置的任务。

随着公司年初开工的七号地到星城的澜星润星再到九号地等硬景外网工程及相继完工以及春秋两季的灌木种植，现在正是进入了冬季大树采购进场阶段，在此总结一下从2月份开始到11月在我名下采购支出情况：255万元。（其中包括铺装石材、土建施工用号石、华圣通体砖、白灰、水泥、路边石、pe管、保温管及绿化用树木、架杆、大岗工人车队有槽车加油



等支出71万)支出如下:

1、苗木基地农家乐、实验室、大棚新建扩建等需要

的日常用料及猪、鸡等家禽等支出57.6万元。

2、采购车队10台金刚车、2台推土机、3台钩机、2台50铲等及外网板车维修保养所需的配件工具支出18.8万元。

3、土建七号地泊岸用料、幸福新居啤酒广场用料、钢管扣件等租赁费用、农家乐九号地施工所需模板木方等材料、小区黑色路边施工养护用料及一部分的华盛通体砖白灰货款合计支出73.3万元。

6、水电用料采购九号地七号地星城小区景观亮化所需电缆，工程日常施工所需水电材料，景观绿化所需材料支出30万元。

在采购当中坚持做货比三家多询价多看在经常采购的商店做到价格最低采购速度最快尽量不延误工程施工以最快的速度把所需的材料送到现场。

采购部是关系到公司利益的重要部门，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。在未来的工作中加紧学习自己所不熟悉的材料与树木。努力完善自己，感谢我身边的好同事。

## 采购员年度总结报告篇五

转瞬已过，我们期待的末日也没有到来，迎接我们的是新的，新的一年新的开始。

我们公司在xx的太阳能工程有xx信息工程大学和xx小学。信息工程大学是有真空玻璃管的太阳能即热系统，这个工程由于个人原因没有直接负责这个工程，但后期售后有我来负责，

这个工程完工后有个小插曲，我给大家讲一下。

工程完工后有一个月学校反映没有热水，当时天还暖和，到学校发现东楼有爆管情况，水箱处于低水位，保管由于系统缺水造成，当时第一感觉是表头损坏，造成上水不正常，更换表头后情况依然存在，查看设定参数各项正常，查看线路发现循环管道探头和上水管道探头未装，临时安装后各项正常，所以说以后工程的各项探头不能省装，说不定会影响表头某项功能的正常运转，处于安全考虑我把水箱的水设置成最低三格水，这样可以水箱水温的化稳定，及化利用太阳能，也可以避免空晒爆管，这个系统的太阳能自动上水是我手动测试正常后离开的。

西楼情况也不好，但爆管不多，到机房查看情况，发现系统没有一点水，系统也没有缺水保护，循环泵一直空转，但水箱显示还有一格水，调节水位探头高度后水位显示正常，系统缺水保护，循环泵停转，修改参数，换管后工作正常。

通过这次维修我个人终结太阳能调试，各项参数设定后，是手动测试正常后再离开，水箱水位探头必须根据水箱的高度，调节各水位位置，保证不能有错误的显示，这样才能保证我们的太阳能系统工作正常，避免不必要的损失。

我刚负责售后的时候，第一个任务就是温县的'空气源热泵，当时我还什么都不懂，现在懂一点了，说下温县的空气源，温县空气源的安装位置可以说是在一个半封闭的房间里内，空间有限，空调的集热受到一定限制，安装上空间太过狭窄，给售后带来很大困难。他们的热泵问题是初期没有安装水处理，造成后期的管道结垢，把主机管路断开后接外循环加入除垢剂循环3小时后，除垢完成，现在空气源运转正常。

这次维修我感觉在安装工程是应适当考虑售后问题，给售后留一定的空间，或者留一些东西方便后期的售后。

在我们公司刚起步的时候，做的工程有温县空气源和安信平板太阳能，其中温县的致命的是没有考虑后期售后，温县空气源主机如果出现问题，这个系统必须全拆，因为他没有维修空间，安信酒店的平板问题是坡度小，现在问题是两排出现了铜管冻裂，这些问题不是大的问题，但是给客户造成不好的影响，最坏就是对我们的工程失去信心。

在下一年中我准备多学一点维修的知识方便以后的售后，在工程上多参观，多学习，把别人的东西变成自己的。

我还负责公司的采购材料，材料是一个工程好坏的根本，好的材料才能做出好的工程，好的材料才能保证了工程的质量。什么才是好材料，价格好，质量好，用得好才叫好材料。

材料的价格，种类有很多，这个在预算是个头痛事，我准备在下一年把各种材料的价格，品种，质量好坏做一个详细的表格，方便以后的预算。

在材料上还需要各项目经理的配合和监督，材料在工地上的使用中出现问题，及质量问题，还需要各项目经理的及时沟通。材料到场后还需要各经理及时查看数量及质量，防止经销售商的偷梁换柱。

在报材料的方面，工地需要什么材料做好统计提前报给我，我们的工地比较多，提前报给我，我可以规划行程。做到时间的合理利用。

当然还有特殊情况，特殊情况特殊对待，如工程上急需的材料可以当天报第二天到，不能天天特殊情况，我还有其他的事情要做，希望各项目经理的理解。

在材料上我准备下一年扩大我的材料库，让工程使用材料有更大的选择空间，在材料上做到同等价格质量。

我在公司已经有一年了，坦诚、务实、专业、共赢是我们的公司理念，我在公司工作很轻松因为我们的工作气氛很好，像一个大的家庭，苦点，累点心里也是甜的。

我在公司有压力，因为我现在的知识还欠缺很多，我要在最短的时间学习更多的知识。

新的一年新的开始，祝大家在新的一年里有一个新的开始。

## 采购员年度总结报告篇六

时间飞逝，转眼8年年关已到，我到xx公司也有有一年时间的了。这是紧张又充实的一年□xx见证了我从无到有。从今年三月八号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年□xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。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。回首这一年，我在xx的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。

转眼已经一年。就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在xx公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧x些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在xx有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝嗇热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入xx公司我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入xx公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司项目采购任务下来了，这个项目在钣金件以及一些电子元器件方面有特殊的要求。刚开始我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。没了解清楚我就做出了决定，后果是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

xx对产品质量严格把关在业内是出名的。成品的合格率一个重要因素就是采购材料的品质是否达到产品要求。材料合格率、以及售后服务都属于质量范围。我们对物料的要求高了，就是对供应商的要求高了。例如包装问题，有的供应商任务包装有瑕疵不会影响产品质量，但对我们来说，不能够以点盖面，特别是对电子产品来说，任何细小的瑕疵都有可能影响品质。我晓之以理、动之以情，使有不同观点的供应商改变了不正确的看法。电子有限公司，是我们公司在接插件方面的主要供应商，原来因为我们在哪里采购产品的系列多、供应产品多而杂，在来料准确率上存在这一定问题。但后来通过采购、品质的联合改善以及供应商自身的努力，在每个品种的物料上贴标示，包括我司物料代码和规格名称、数量、生产日期等内容，来料不合格情况基本杜绝，而且标签还方便了我们检验和仓库入库，一举两得。这只是一个典型的例子。在更新供应商和品质方面沟通下，在我负责的供应商里电子元器件到货不合格率降低到1%以下，钣金结构件到货合格率达到90%，没有对生产正常进行造成延误，也没有增加我们的采购成本。

采购成本的控制对任何公司来说都是很重要的，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。我们采购部遵循按照订单计划量向供应商下订单的原则，除却必要的余量，在满足供应商最少采购量的原则下，尽量不造成库存积压。避免因为库存造成公司经营成本的积压。同时不断正对市场变化寻找更优秀的供应商，例如，我司项目的双头预置网线，采购成本一直较高，而且原供应商制作方法落后造成偶有不合格现象。十一月，我寻找到电子有限公司，经商谈发现此公司加工方法较原供应商先进，而且能够降低此网线25%的采购成本，从原2.0元/pcs降低到1.5元/pcs。十一月由xx电子供应的项目一个批次和项目两个批次的双头预置网线，合格率达到100%。降低了项目的采购成本，而且更加完善了产品品

质。今年下半年金属价格开始回落，我及时和供应商联系，使我司分频卡等项目用的铜柱采购成本降低了15%；还有项目金属外壳通过更换供应商等措施，价格下降了20%。

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为xx多吃一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求；对市场变化的应变能力较低。面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向先进学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以最佳的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的xx员工并完成从采购到优秀采购的进步。

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，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我的工作，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！

## 采购员年度总结报告篇七

20xx年是一个奋斗的阶段，公司在这一年里大力的开展业务，追求更大的目标，所以公司的全体人员也是牟足了劲，工作起来那是热火朝天的，我作为公司采购部的一员，自然也感受到了公司的热情，随即也参加到了大部队之中。采购这份工作顾名思义就是负责为公司购置一些业务所需要的东西，并且是用比较适宜的价格买到质量不错的产品，这就要求我必须具备良好的沟通和区分能力，不然的话，是绝对干不好这份工作的。还记得刚来公司时，我是又不熟悉公司的业务，沟通能力还差，全靠老师傅们带着我，听着他们面对面的给我传授经验，我也很快就掌握了其中的一些技巧，渐渐地我也找到了一些窍门。



在本年度里，我参加了公司里的屡次采购任务，有些任务比较简单所以完成起来也比较简单，只需要和供货商打个招呼就可以拿到价格比较低的货，反正也都比较熟了，这种互赢的局面是双方谁都不想打破的，当面对着比较重大的采购任务时，就得好好地去实地考察一番了，所以采购人员到处出差跑腿是很常见的，只求能找到比较对眼的'供应商。我和同事们也都有自己的任务，出差是常有的事，时常就要参加一些饭局，毕竟中国的习俗就是在饭桌上谈事情，当大家都喝起酒聊起来了才代表着开始，这时候我才会去谈论起工作上的事情，一般情况下只要不是说了一些不该说的话，那么根本这件事就能成，优惠什么的也好说。

采购这份工作有时候比较清闲，但是累起来的时候也是真累，十分讲究个人的素质，并不是所有人都能胜任的，有很多前辈都是积累了十多年甚至数十年的经验的，他们十分了解市场的行情，和别人谈起来那是又快又好，真是让我赞叹不已，我希望自己也能像前辈一样能做到游刃有余，但我也清楚想做好采购可不是一件容易的事，我会继续努力下去的，争取在年里取得更好的成绩！

## 采购员年度总结报告篇八

20xx年已悄然而去，如今又迎来了崭新的20xx年，在过去的一年中，在公司领导的直接领导以及各同事的紧密配合下，我们认真完成了公司本年度的各项工作任务，并取得了一定的成绩，现将20xx年我的工作情况总结如下：

### 一、完成工作方面

- 1、根据总公司软装设计部的设计方案，制定了采购清单、采购预算以及本钱估计，确保了下一步采购工作的顺利执行。
- 2、随从公司下达xx市场进行泰式工艺品的调研考察工作，并完成了、、、五大工程的泰式工艺品的采购任务。

3、对20xx年泰国产品的采购原始单据进行了翻译、拍照并对产品的询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整性，同时把资料录入电脑存档，建立产品信息库，以备随时查阅、比照，同时为后期的产品报价提供参考。

4、通过电话和邮件的形式与泰国物流公司以及供应商进行产品回货信息跟踪，确保我司所采购的产品在预计的时间内到达。

5、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，协助设计部的工作需要并按照设计部的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产品。

6、与各供应商建立并保持良好的关系□20xx年采供部加强了对供应商的管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《供应商信息表》，对每一位供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供部对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供应商名录，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、才具备报价资格。

## 二、工作缺乏方面

工作预见性不强，针对泰国采购的工艺品，没有及时做到与泰国物流公司保持相应的沟通和协调，尤其对泰国海关制度没有做到充分的了解，所以导致少局部产品在回货过程中遇到了一些障碍。

## 三、20xx年工作方案

1、继续配合相关部门完成各工程中所需软装饰品的`采购工作。

2、建立完善的供应商管理体制。确保产品能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低本钱价格，控制质量。稳定现有供应商，并开发新的、有潜力的供应商。不断优化供应商管理体制，并在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

3、配合仓管部，定期对产品库存进行盘点，掌握好产品库存，并了解产品的出库情况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

4、完善采购制度，职责明确，按章办事。严格按公司采购制度程序办事，做到公开透明。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反响给上级领导。

5、建立产品价格信息库和产品价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购置产品，减少工程本钱，提高采购效率，提高企业利润。

6、采购部除了日常工作外，多收集国内外各种风格的软装产品，准确把握采购信息资源，并且通过多渠道、多角度、多视听的分析采购途径，做到及时补充公司所需产品。

7、在产品质量稳定的前提下确保产品的到货时间及数量。针对采购的国外产品，需安排人员在市场上进行调研或通过互联网信息，从国内外广泛收集相关资料，做好产地品质确实认。

8、每年根据供应商的年度考评，对其合同内容进一步的补充、修改或取缔重定资格。

9、针对工作中存在的缺乏之处，必须不断加强习学，使专业知识及业务水平得到进一步的提高。

20xx年02月25日

## 采购员年度总结报告篇九

一、在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提下，也是完成日事日毕的重要保障，每一天写好每一天所要做的工作，处理的事，对所做的状况做一总结，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。

二、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，必须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。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时刻和采购周期，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，当不一样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。

五、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、数量异常状况下，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。

六、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，这样便于自我了解产品，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，我会更加发奋的学习，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忙和支持分不开的，在此表示感激，我们采购部是一个群众，今后必须会更加团结，齐心协力，共同提高，向同一个目标迈进——争取更大的提高！