

医药采购工作年终总结(优秀9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

医药采购工作年终总结篇一

新的一年已经开始，为了更好的完成20xx年工作任务，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。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100%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将我对工作做以下总结：

不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通，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。

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。

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。

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。

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。

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。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力地学习，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！争取在新的一年里能取得更大的进步！

- 1、广泛宣传，增加新的供应商。
- 2、开发新的采购渠道，向广东、东南亚地区发展。
- 3、为保障生产原材料采购需求，希望公司增加资金，为保障企业生产提供有效措施。
- 4、根据原材料的品质多样化，严把材料验收关，为企业增收节支想办法。
- 5、提高管理能力及与供应商沟通能力，为公司发展贡献我应尽的一份力量。

医药采购工作年终总结篇二

经过四天的虚拟商业社会环境vbse的实训，让我了解到制造企业的含义，了解了企业与企业间的联系，企业与客户，供应商之间的联系，企业与银行，服务公司，行政部门的联系，以及企业内部各部门之间的合作与联系。

我在vbse实训中，所在的企业是北京宝乐童车制造公司，所

在的部门是财务部，担任财务部的成本会计一职。我们公司有企管部，人力资源部，销售部，财务部，采购部，仓储部，生产计划部等。每个部门都有自己的职责，工作范围，财务部的职责在于公司的收入，支出，利润，资产，负债等财务问题，工作范围就比较广泛了，工资薪酬方面就需要跟人力资源部沟通，材料入库，出库就需要跟仓储部联系，产品销售上就需要与销售部有联系，我们的工作需要与每个部门联系沟通，并及时根据每个部门的工作状况，登记相应的账。

财务部有财务经理，出纳，财务会计，成本会计，我担任成本会计一职，成本会计的期初建账工作与期初增值税专用发票（前期收到的专用发票，本期作为付款依据），期初采购单（前期采购部下发的采购订单，作为本期入库或付款的依据），枯木明细账（所负责科目的科目明细账），存货明细账（按存货名称设立的存货明细账）有关。我的工作一般都在各部门工作结束后，我根据他们的工作状况登记相应的明细账。成本会计的重点工作基本在月末，需要根据仓库里的存货状况进行盘点，并填写盘盈亏报告表。再根据期初的数据，计算每种完工产品的成本，并计算它们的直接材料，直接人工，制造费用，制造费用分配这一块，着实让我头疼了一阵，刚开始不清楚要根据什么来计算，后来知道是需要相关人员的工资以及生产部的一些设备折旧来计算制造费用，计算出来还要分配，这就又需要一些相应的计算方法来计算。经过自己的思考与别家企业成本会计的沟通，完成了此任务。在完工产品成本计算上，还算好，有任务提示，完成的比较顺手，计算的也基本合的上。

总体上来说，会计的工作重点在于专业知识的积累，能够掌握基础会计的知识，在实际中能熟练应用，以及工作经验，工作不顺手也有经验不足的原因，我们才进行了一个月的业务，就已经忙得不知所措了，可见会计真的是个不容易做的工作，在我们的工作中，有很多遗漏或者出错的地方，老师说过现实企业中是不允许做错了再重新来一次的，所以做会计就要斤斤计较，认真严谨的做好每一笔业务，记好每一笔

账，跟所有部门做好沟通联系工作，及时将发生的财务登记入账。

ps:在此次实训中，跟同学们有了更好的沟通交流，并学到了新的东西，包括一些专业上的东西，以及企业财务部的所有业务要如何进行等。工作中，有些表格是需要自己制作，答应出来并填写的，所以认认真真地制作出表格，计算完成本等需要计算的数据，填写完后，很有成就感。没有工作时，就转着看看别的职务的工作，很有乐趣。

医药采购工作年终总结篇三

20xx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。20xx这一年是有意义的、有价值的、有收获的。这一年来真切地感受到什么叫做充实，什么叫做忙碌，什么叫做失眠。神马都是浮云，只有一天能有48小时才最给力。

报社近年来蓬勃发展，各部门组织的活动也是越来越多，采购任务更是越来越大。这一年来采购员一直空缺一人，基本上在采购方面是由我一人完成的，繁重的工作和多方面的困难不言而喻。尤其是近一个月来，各种活动，各部门采购任务接踵而至，真感觉压力山大。虽然工作繁重，每天睡眠只有6个小时，但只要到了单位就和打了鸡血似的精力充沛。我不想说我这一年来干了有多少活，挨了多少累，受了多少委屈，虽然我没有太高的觉悟，但我认为这是我的工作，为了行政部付出我心甘情愿，我是真的尽心了，尽力了。很多人在背后说风凉话，我嗤之以鼻。俺认为态度决定高度，责任决定能力，敬业与我们从事的工作无关，不管做什么工作，只要有了敬业的精神，我们就更容易成功，作为一名员工，如果不敬业，遇事斤斤计较，不肯付出，不愿意把自己的工作作为一项事业来追求，那是不可能优秀的。

以下是匆忙的一年来的工作小结：

1、根据月计划和临时物品申请情况，对急需的采购物品和常规采购物品编制采购计划，保证活动购物，以免耽误使用部门工作。

2、热情主动的与使用部门沟通，确定采购物品的样式，质量及时间

要求。采购完毕后及时回访，确认满意度。

3、细致了解市场，明确市场经营种类的分布情况，拓宽采购范围，公开询价信息。在采购过程中不仅要考虑到价格因素，更要保证物品质量，做到货比三家。做到直接从厂家及代理商采购。

4、科学的采购。合理安排采购顺序，路线。发货方式尽量以送货的上门为主，降低采购成本。特别注意货品验收工作，确保质量数量。

5、尽量收集多一点产品信息。对我不熟悉的产品，尽我最大的努力寻找这个产品信息，从网上，同志，朋友，供应商那去学到自己本来不知道的东西。那怕是了解一点点的知识都算是学习和进步。

6、建立全面完善的供应商档案。尽量收集多一点产品信息。多留意市场，以及每一个可能会用到的商家及产品信息。

7、做事有条理，工作有计划。在每一天工作结束后我会在头脑里打旋我什么事没完成，明天的主要事情是什么，做个计划。从采购项目、完成事项，重要事项，待处理问题，工作计划等方面做个简短的记录下来，对没有处理好的事，要求次日，或紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。要能够发现问题，解决问题，总结问题，规避同类问题发生。

8、学会主动与人沟通。经常与供应商，市场销售人员接触，

这样便于自己了解产品，锻炼自己的语言能力，统筹能力，事情的判断与解决能力，提高工作效率。

9、加强工作责任心。如果一个人没有责任心，即使他有再大的能力也做不出好的成绩来。使自己从“要我做”转变为“我要做”，没有做不好的工作，只有不负责的人。

全年采购项目多达1800余项，累计金额达200余万元。无论月计划采购还是突发采购，都能合理应对，没有耽误过任何采购任务。配合各部门大小会议、活动50余次，基本上能达到使用部门满意。其他方面似乎比前年略有提高，但沟通能力及语言组织能力还是深感不足；处理事情上还是很欠考虑，事情一多或遇到不平有时控制不住自己的情绪。事后静下心来一想，处事确实欠妥。还是应该保持平和的心态。

在行政部工作是一个很好的锻炼机会，感觉做行政部的采购员不是单单会采购就可以的，我也不认为我只是一名采购员，应该是一个行政人。作为行政人应该是随便挑出一个，就能独挡一面的大将。行政部的工作对员工各方面能力要求是非常高的，如果你不具备超强的表达能力、良好的人际沟通与协调能力、谈价议价能力、专业知识能力，以及果断的处事能力，你将跟不上行政部快节奏的工作。这就要求必须具有持续学习能力，通过实践学到很多理论中学不到的东西，不断地积累经验，学以致用。人的一生是一个不断去学习，不断去提高的过程。限于自身条件，我们在工作中总不免碰到各种各样的问题，会给自己带来一些压力，我们总是希望自己的工作能够做得完美，只是事实往往不合自己所愿，问题总会出现。正因如此，我们不要害怕在工作上会出现问题，它正是我们学习和运用知识的机会，随着问题的解决，我们的知识就会一步一步的积累起来，我们运用知识的熟练度也会慢慢的增加。但是，我们不能抱着“出现问题总是难免的”这样一种思想，我们不能一而再的犯下同样的错误，那样只会让自己的工作陷入被动的局面，我们需要在解决问题的过程中吸取经验和教训，不断提高自己，避免类似问题的

再次出现。

一份工作，既然已经注定要做，而且是不得不做的，那与其是不乐意的去完成，还不如快乐地尽力地去完成，从你经手的每一件琐事，每一件小事中得到成长。因为责任，我爱上这份工作；因为责任，面对困难时，我才敢于直面；因为责任，我要比别人做的更好；因为爱，所以我付出了全部的热情；因为爱，所以我必须对行政部负责。相信让我们调整好心态，带着爱去工作，用感恩的心去工作，在工作中体会乐趣。

20xx年x月x日

有关采购工作总结

医药采购工作年终总结篇四

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。

**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。

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，**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，**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**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。

**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，及时和纯销部与调拔部沟通，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。例如许瓦滋的异舒已(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**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，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

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!

医药采购工作年终总结篇五

20xx年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□20xx年这一年是有意义的、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，最大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□20xx年共完成甲供

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：

一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。

20xx年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。

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。

20xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”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。力求最大限度的控制成本，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锻炼。

20xx年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，从而进一步扩大了市场信息空间。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。

20xx年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。

20xx年采供部特别注重，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）

医药采购工作年终总结篇六

实习工作已经一个月了，我也开始越来越顺手，公司的人差不多都认识了，良好的氛围让我很快的学到了东西，最主要的是终于发工资了，而且明天就可以回家过年了，我是12月12号到的公司，发的是12月份的工资，所以我只领到了17天1002元，唉！说起工资，就不得不说些让人郁闷的事啊！因为刚来公司，身上没有什么钱，所以先向公司预借了1000的工资，想着到时候发工资的时候应该不止1000元，谁知道发工资的时候发现我的工资扣除水电费和预借的1000元，就只剩2元了，当时真的很郁闷啊，不过还有同事也是借了1000元不过后来还要倒扣的了。而且还是有点感觉被欺骗的愤怒，因为去公司前公司是说我们的实习工资是1800，当时到发工资的时候居然就只有1500了，但是一想到我到公司的一个多月里什么都没干，还能白得这么多的工资，觉得也算值了，不过如果以后我干了实事了还是没有实现承诺的工资的话，我想我一定要去争取我应得的权利。

心得体会：发放工资十分令人欣喜，但是其中的过程也会让人觉得郁闷啊！

医药采购工作年终总结篇七

严格按照《政府采购法》、《招标投标法》及相关法律法规要求，按照公开透明、公平竞争、公正和诚实信用的原则及法定程序，从建立和完善各项管理规章制度入手，并注重制度的落实，来规范政府采购行为。xx年，市政府采购中心花大力气、下狠功夫加强政府采购制度建设，完成了《xx市政府采购政策文件汇编》、《xx市政府采购集中工作手册》的编撰，进一

步促进了政府采购的公开、透明，形成了更加规范、高效的运作机制。

一

严格执行市政府办公室印发的《xx年度政府集中采购目录、采购限额标准》等通知要求，严格执行财政局下达的政府采购计划，按法定的公开招标、邀请招标、竞争性谈判、询价、单一来源等采购方式及程序进行采购，从未随意变更招标方式、预算控制价和采购内容，凡需变更采购方式的，均及时书面报告监督管理部门。严格使用省上标书模板，严格进行预公告、公示，严格开标、评标程序，确保采购组织的公开、公平、公正。同时，扩面增量也取得新进展，实施了生态绿化工程、物业管理、审计中介机构备选库、交通安全组织规划等新的项目采购，采购的范围覆盖了货物、服务、工程各个领域。

xx年，以公开招标方式为主，组织各类政府集中采购687次，采购预算3.7亿元，采购总额3.23亿元，节约资金4700万元，节约率13%。其中环境综合整治“五十百千”项目，共组织完成10余个单位约30个相关项目采购，采购预算1.31亿元，采购总额1.07亿元，节约资金2411万元，节约率18%。组织完成教育、卫生等灾后重建专项资金采购计划50余个，采购预算约7000万元。

不断加强机关作风、制度和廉政建设，并通过上墙、上网等形式，公开服务承诺，公开采购制度及办事指南等，自觉接受社会监督。同时，健全内部管理规章制度，按照相互监督、相互制约的原则，实行招标文件互审会审等制度，进一步明确人员分工，完善了岗位工作职责及工作纪律；实行项目责任制和回避制度，在政府采购管理系统中运行内部业务流程，管理操作环节权责明确，各环节的内部监督制约体系基本形成。

（一）政府采购日常基础工作。严格按照档案管理标准化、规范化、科学化和系统化的标准，做好政府采购档案资料的归集、整理、分类、归档、保存等各项基础工作，并根据《政府采购法》中有关管理的要求，在实际工作中制定了《政府采购档案管理暂行办法》、《保密暂行规定》，切实保证采购文件的及时性、完整性、准确性和保密性，促进了专业档案工作水平的提高。

（二）政府采购业务基础工作。制定了各种采购方式的标书模板，招标采购文件编制科学、合理。加强评标组织。规范供应商投标、履约行为。坚持业务公开。做到了各种采购方式、各环节运行的规范、有序。

严格按照物价部门核发的《收费许可证》项目和标准收取标书工本费，无超标准、超范围收取的现象，且全部收入都纳入财政专户管理。对保证金收退等工作做到了严谨细致，帐务处理规范、及时，帐目清晰。

（三）专家队伍建设工作。协助财政部门扩充省专家库xx专家的队伍，通过长时间积累的备选专家库，为省专家库提供专家200多名，为政府采购网上抽取专家服务于评标工作打下了坚实的人才基础。

医药采购工作年终总结篇八

光阴似箭□20xx年转眼已过，回顾这一年所有工作，稳健踏实。在公司领导的指导下和各部同事们的密切协作下，一年中，紧紧围绕生产这条主线开展工作，顺利地完成了一年来的各项采购工作任务。并及时把握市场信息，处处精打细算，千方百计节约资金，有效地降低了采购成本。

我们始终求真求实，认真做好各项工作，现将主要工作情况总结如下：

柴火全年采购量吨，木片采购量吨，甲醛采购量8000吨，尿素采购量5200吨。在木片和柴火的采购上坚持两手抓两手都不松的原则，跟踪同行业厂家收购价格，并及时根据市场变化做出相应价格调整，在质量上验收人员严格把关，坚决贯彻公司的各项规定并认真执行。做到无论客户大小我们都热情接待，并开发新增了一些新的客户。由于上半年雨水较多，导致柴火库存严重不足，影响了生产，我们也感到很不安，面对现实，我们也想了很多办法，和柴农、木片供应商始终做好沟通工作，在进入收购旺季后，我们思想一点也不敢松懈，积极收购，并根据公司资金状况合理库存。

为保证能采购到质优、价廉的原料，我们以了解市场最新行情、最新动态和相关行业政策及规则为基本任务，并与湖南、福建等同行生产厂家建立沟通机制。在甲醛的采购上我们始终贯彻把成本和质量放在第一位，及时了解甲醛的上游产品甲醇的最新价格动态，以便更好地掌握主动权，不至于受供应商片面因素的影响。进入十月份因受到国内油价涨价的影响，基础化工原料价格出现普涨现象，甲醛也由原来的每吨1400元左右最高涨至1750元，广东等地更是涨至2200元每吨，这时我们在几家供应商之间选择价格最低的一家并在资金上予以倾斜，保证了生产所需，在市场走向比较反复不够明朗的情况下合理控制好库存；降低了成本。在尿素采购上，我们也尽量拓宽市场渠道，7月和金华农业生产资料有限公司开展合作，有效降低了当时的尿素成本。

1、细化采购管理流程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。细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。如采购工作遇到许多问题，主要是采购的计划性还不够强，我们采购任务中很多是临时采购计划，因为没有合理库存，往往刚解决了上一笔，下一笔又有上一笔内容，为不影响生产只有再排车辆人力重复采购，工作量较大，以后还需要进一步规范采购程序，不断提

高效率。

2、更进一步加强与各部门的沟通协作。可以说采购任务繁重，事多事杂，牵涉范围广，相关部门多。要做好工作，需要各相关部门的理解与支持。采购是为生产服务的。在工作中遇到的问题，需要大家相互沟通来解决，只有团结才有更好的协作，更高的工作效率。

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，在周边环境和资金情况允许情况下，我们要寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，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。

总结上一年得失，指导下一年的工作思路。在20xx年的工作中，我们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能力。使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对对待工作高标准，严要求，为公司在下一年生产经营中降低生产成本而不懈努力！

有关采购工作总结

采购年度工作总结

酒店采购年终工作总结

采购半年工作总结范文

物资采购年终工作总结

医药采购工作年终总结篇九

时间飞逝，我来到xx集团已经5个多月了。在这段时间里，我感觉到了这个企业的活力与融洽，作风的严谨与创新。让我受益良多，就像那白杨树一般，感受着同事们热情与温暖的帮助；吸取着大家智慧的营养。让我快速地熟悉工作内容，了解各个部门业务流程运作，做好工作内容中与各部门的连接。平时在工作中，我会虚心努力，学习产品知识和材料特点。这期间我要感谢我身边的同事对我业务中的辅导，他们的工作中严谨，认真的态度都将是事业中的明灯，点亮我心中的激情与活力去对待每一天的工作。

在过去的几个月的采购工作中，我不熟悉这个产品，但是我会尽我最大的努力寻找懂得这个产品信息的人，从别人那去学到自己本来不知道的东西。那怕是一丝丝信息都算是学习和进步。我基本上会记录下来每天我所做过的工作，处理的事，对没有处理好的事，要求次日，或紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。在每一天结束前我会在头脑里打旋我什么事没完成，明天的主要事情是什么，做个计划。很重要的，或事情较多，我会记录下来。对工作中的难点，事后尽量做个简短的书面总结便于自己以后总结经验。要求厂家处服务处理事得交书面说明。对所做的工作，每个月至少做个简短的总结。从工作量、工作内容、完成事项，要事处理，问题解决，工作失误，工作计划等方面做个简短的总结。

通过几个月的采购工作，使我更加明白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”。一个优秀的采购必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，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司发展的脚步！