

2023年运营采购部 采购工作总结(优质7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

运营采购部 采购工作总结篇一

我于2008年x月xx日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况总结如下：

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

二、帮助采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在4月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给xxx□教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

三、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

四、建立库存明细账。在三四月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适

合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

五、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

六、接手公司及分公司的手工库存明细账（外部）。

七、接手运费的登记工作。由于开始时未交待明白，，所以前段时间一直沿用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

八、热心回答同事询问的问题。由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

关于我们目前的状况，我提一点看法，就是关于月末结账的问题，应收、应付、采购、制单、库务等相关人员口径要一致，统一时间结账，便于账账之间进行核对。要强化月末盘点的概念，盘点就是要进行账实核对，目的是要达到账实相符。账面数和实数之间差了未达单据，所以盘点时一定要处理好未达单据，不仅是送货单，入库单、库与库之间的送货单等与库存相关的单据都存在着未达情况，都要列全，而且要注明单据的性质（是送货单还是入库单还是库与库之间的送货单，只列单据号不易区分），单据的情况（做废或改单）

现在这些方面做的还不够，未达单据提供不是很全，有些入库单未提供，未达单据如果不准确，库存核对就无法有效的进行，更谈不上账实相符了。还有盘点日的单据一定要和库务确定好是盘点前还是盘点后，不能再出现同一天的单据，有的是盘点前，有的是盘后的情况，这样我们在处理单据是会出现混乱。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

运营采购部 采购工作总结篇二

(1) 根据生产部门下达的采购计划和仓库等申购的材料按需共进基本完成采购，并全部按月份归档。

(2) 上半年浙江总采购计划为江西的总采购计划为

(1) 年初以来，对于大宗产品的采购(如塑料、铜、铝、铁、锌)尽量避开了上涨的时候进行采购，避免了不必要的采购资金增加。

(2) 积极寻找新供货商，针对前期的外协采购情况普遍发现一些供应商业务多供货不及时的情况，部分原因也有我们下单时要求到货日期紧迫。

(1) 根据生产部门下达的采购计划，结合仓库的实际库存，严格按采购管理流程进行物资采购。尽量确保生产不缺料。

(2) 对于车间班组常用工具，及时批量库存，保证车间领料不会出现仓库无货的状况。

(3)对于突发情况紧急采购的材料，主动深入市场寻找货源，最快最优保证生产顺利进行。

(4)今年以来，我司自主研发新项目，部分由于初次接触，外购件采购遇到大挑战。顶着压力，联系各商家，最终在规定时间内完成各种材料采购。

(1)、采购资源不充足，造成部分产品当到备件到成能生产，给生产造成一定影响。

(2)、浙江，江西的下单不同一，下完月计划后期间总会经常增强采购产品。

(3)、新产品的集中开发对我们要找商家生产式样也有一定的困难。

(1)、认真做好本职工作，坚持原则，公正处事。

(2)、采购工作中比价的过程很重要，后期坚持以往“价比三家、质比三家、服务比三家”作风，严把材料进厂关。

(3)、积极寻找新供货商，稳定老供货商。按材料供货总类对各供货进行分类，对各种不同种类材料采购提供最快最好方案，为生产做好后勤保障工作。

20xx年上半年已经结束，迎接我们的是更加具有挑战性的下半年。珍惜机会，发扬优点，改正缺点，全面提升综合素质，更加完美的完成20xx年下半年采购工作。

运营采购部 采购工作总结篇三

回顾做包材采购的4个月是学习和累计的过程。客户资料、供应商交流等等一切都是从头开始；从无到有，这一过程都离不开公司领导的带领和同事的帮助。感谢公司给我提供磨练

自己的机会；感谢公司领导及全体同事的支持与帮助。我会更加努力，期待来年从有到稳，从稳到擅。

加强自身责任感，保持良好的工作作风。

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，要牢记自己的职责，每笔业务都要本着对公司负责，对领导和职工负责的原则，摆正心态，牢记使命，坚持原则，认真处事。

这个4个月以来，在包装材料方面出过很多大大小小的问题，在以后的工作中，把工作做到最细是我的目标，避免不必要的错误，以免造成延误生产的情况发生。

在时间上要掌握好先后顺序，以及避免物料过早到仓现象。

加强对供应商的协调及监督，避免不必要的损失。

在其位，谋其事，担其责，说实话，办实事，求实效，希望来年工作能够更加协调顺利。祝愿我们的公司飞黄腾达！祝愿公司里所有领导及同事们新年快乐！

运营采购部 采购工作总结篇四

1、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，恪尽职责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工作，及时完成公司和部门领导布置的各项工作。终于不辱使命，顺利完成工作。

2、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的xx的挑战（部份药品一周用量已经超过平时六周的用量），也没有出现大的断货现象，深表欣慰。

- 3、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管此部的意见，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。
- 4、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。
- 5、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。
- 6、做好销售内勤工作，为销售员做好后勤保障工作，解决销售员的后顾之忧。

不足：

- 1、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。
- 2、因为消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够及时。

20xx年度工作计划：

- 1、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。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。
- 2、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。
- 3、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。
- 4、降低现款供货，寻找新的供货来源。
- 5、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

6、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

7、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

8、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领更多的市场份额而积极努力。

9、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

10、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是x个乃至更多优秀销售员的坚强后盾。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情.我似乎已经看到了我们部门变得强大的光芒，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造更多利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！

运营采购部 采购工作总结篇五

20xx年甘再电站的设备物资采购工作在项目公司的领导和帮助下，在各部門同事的共同努力下，克服种种困难，以经济效益为中心，创新管理，辛勤工作，控制成本开支，较好的完成了项目公司下达的各项任务，保证了电站平稳、高效、长期运行。

不断研究探索设备物资管理新理念、新思路、新方法，大力推行设备物资精细化管理，根据中国水电股份公司《中国水利水电建设股份有限公司标准化管理办法》和《中国水利水电建设股份有限公司标准化建设工作规划(20xx-20xx年)》的文件要求，结合海投公司《运营水电站标准化工作规划方案》的安排，在海投公司运营管理部领导的指导下，项目公司制

定了《物资与设备采购管理》、《设备管理》标准化制度并颁布实施，建立、健全了设备物资管理的各项岗位职责。

树立“以人为本，安全第一”的思想，设备物资管理人员定期对项目公司设备物资情况进行检查，对于现场发现的问题定人员、定措施的限期整改。

自购设备、大宗物资的采购，严格按照项目公司管理程序，报请海投公司机电物资部集中采购，确保质量，采购成本。计划批准后机电物资部进行询价，做到公平、公正、透明，明光采购，同时维护了项目公司的利益。在合同执行中没有出现任何差错，合同执行情况良好。根据电站运行情况以满足生产需求为宗旨，强化供需衔接，提高计划准确性，加强物资平衡，降低采购成本。

在废旧物资管理中，为了从根本上生产成本，保证最小投入产出最大利润，项目公司废旧设备物资、剩余材料的处理工作，采取先评估，后处理的原则。由项目公司运营管理部、运行管理部进行评估然后在处理。

加强物资管理人员的培训，提高物资管理水平，完善仓库管理制度，提高仓储管理能力，保证生产物资的妥善保管和发放。合理控制物资流通，既要保证生产需求物资的供应，又要降低采购成本。积极开展业务培训，采用走出去请进来的方法拓展学习空间，推广先进的物资管理方法和手段，提高物资管理人员的专业知识和水平。

加强物资供应商的管理，把设备原生产厂家和区域代理商作为主渠道供应商，减少采购环节，能从生产厂家采购的设备和物资必须从生产厂家采购，加强供应商的日常管理，清除资质不全、供货质差价高、售后服务不好的供应商。

加强统计分析管理，做好生产期间物资系统需求分析，积极联系海投公司机电物资部，做好物资系统准备和实施工作。

建立健全各类物资台帐，做到及时更新、数据准确、各类统计报表和经济活动分析有据可依。

总之□20xx年项目公司生产技术部按照海投公司的要求认真部署，积极主动地开展好各项工作，把各方面工作纳入正规化、规范化、标准化的轨道，为电站各装置设备的安全稳定运行做好服务，为公司的发展做出了积极贡献！

运营采购部 采购工作总结篇六

- 1、审核采购需求
- 2、决定合适的采购方式
- 3、分配、选择和维护潜在供应资源
- 4、负责供应商的调查和实地勘察，评估供应商的生产能力
- 3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系
- 4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议
- 6、处理供应商的问讯，异议及要求
- 7、实施对新供应商的开发和扶植工程
- 9、配合财务在整体上用的付款策略一、材料采购工作情况8月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时上有些影响。

8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材

料，除了客观原因（如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等）之外，基本都能即使到位。

（1）采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

（2）与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

（3）在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

（1）材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

（2）在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

（1）对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

（2）库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

（3）对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

本部门的工作思路和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节

省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼！

运营采购部 采购工作总结篇七

。我们明白自己所肩负的责任；时刻不忘公司领导对我们的信任与支持，同事们给予的关怀与帮助，感谢大家。现在的我将过去一年中的采购工作给各位领导和同事作一个汇报。

20xx年皇栗皇公司在迁西采购板栗？包合计？吨。

在采购过程中我们不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，，为了能够收到物美价廉的产品既要保证产品的质量同时也要收到合理的价格，在收购板栗之前李老板每天开着车收集关于板栗质量和板栗价格的一些信息，调查市场行情，通过对市场的分析，在保证板栗质量和板栗价格的前提下，最后呢我们是收到了高质量低成本的板栗，这也是我们收购的目的也是我们公司想要的结果。在这里啊我们真的要感谢李老板，在采购方法方面为我们出谋划策，不思辛苦。就是因为他的的严格要求下，让我们收到高质量的低成本的产品，我和李老板粗略的计算了一下，大约节省了200多万元。

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 and 自我启发，达到熟练程度后才能真正掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力地学习，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□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***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！