

采购员的年度总结(汇总10篇)

知识点总结是对学习过程中所掌握的知识点进行总结和归纳的一种方式。以下是小编为教师们整理的优秀总结范文，供大家参考和借鉴。

采购员的年度总结篇一

回首即将过去的这一年，有过成绩也有过错误过失。在总结我这一年来的得失经验。

我负责的辅料大致分为常规类、特殊类、五金类。包括有：主唛、洗水唛、烟治唛、组别唛、绣花章、挂牌、合格证、胶针、包装胶袋、拷贝纸、等10项为常规类辅料；人字带、平纹带、色织带、膊头绳、帽绳、纽扣、线、拉链、纸朴、皮牌、反光皮、热印布、等12项为特殊类辅料；撞钉、四合扣、五爪钮、鸡眼、等4项为五金类辅料。

这一年里10项常规辅料后期因“泰可以”品牌更换新logo重新打版做货，加之增加有新品牌“摩哥传说”相关辅料，质量品检方面，我都较注意跟紧把关。故，常规类辅料在这一年里，质量方面并未出现特殊异常质量问题。

12项特殊类辅料里，以下三种辅料在质量方面较为明显异常。

第一是染色织带出现了异常，因今年9月份后染色织带原供应商“高飞”更换为“东博”，做货颜色经常性偏差的机率在3%以上，染色牢固度、掉色花色、的情况也较上半年偏多，此种情况也特别郑重地跟供应商商讨一定尽量避免此类问题，并要求返工重做。又因10月份面料颜色命名使用有误，辅料跟单文员也导致有“嫩绿”、“浅绿”下单颜色出错，11月后期也谨慎对准面料布种命名及布色后才下单采购。

第二是染色纽扣也出现掉色问题，纽扣染色供应商更换了两位，对之前掉色纽扣供应商进行了相应扣款，换至现今的供应商，将纽扣染色掉色问题的出现已减少到最低几率。

第三是拉链，同样是在打版及做货时都出现较往年异常的颜色偏差严重的问题。供应商还是“tvt”供应商跟单由许生更换成了杨生。经与供应商当面了解实情，供方回复将努力解决颜色偏差问题。11月份底到12月初回货拉链较10月份及11月中旬色差情况已有明显完善。

余下其它特殊辅料并无质量异常。

成本有大致分三种：第一种为单价成本；第二种为仓存成本；第三种为呆料损耗成本。

第一、单价成本。辅料这块一直以来，虽然今年我们在下单数量上并没有优势去竞争更低单价，但我是很严格要求自己紧紧把关单价成本的。与供应商谈判价格之前，若是常规类辅料，单价成本方面要是能自己把握的，通常也会查阅财务部以往同类的单价以作参考，再根据现时市场行情分析，也才会在单价审核表上签批。若是特殊类及五金类辅料，是必定会做好市场调研工作，货比三家，收集价格情报，仔细核算后，方才与供应商谈判单价。

在单价成本方面，今年一直努力控制，在市场物价大量上涨的行情下，常规类辅料有胶袋单价上涨升调在9%—17%之间的浮动，线类单价上涨升调在5%左右浮动。特殊类辅料有染色织带，原供应商“高飞”染色费上调，因加其他因素，转“东博”厂染色，市场行情所致，同样单价亦有明显上调。余下其他类辅料并无过明显升调。特殊类辅料有色织带，原计划在市场采购，单价偏高，经核算直接转供应商做货，比市场价直接降低节约成本在1%—2.5%之间。

第二种为仓存成本。辅料造成的多余仓存，若没有被真正使

用到生产中去，无形中就成为了大唐公司运行及生产的一种多余成本。在这一块成本方面，今年我特别进行了深思及反省。

因往年常规辅料胶袋储备物料过多，及特殊类、五金类辅料纽扣、色织带及染色织带、装饰唛皆有备料过多现象，今年上半年造成的多余库存终于在9月份理清数据名目，并清出仓外，成立了往年多余仓存的仓外数据。并制成仓外物料实物样册本，交于设计部使用，望能在设计中进行采用，以备消除仓外库存辅料，减少仓存成本。

“泰可以”新logo更改后暂时造成了一定相应的仓存，我单方面与营销部进行了协商沟通，决定短袖长袖类有印花的单件袋可用于“泰可以下单（6）期”，以进行消耗了库存，使旧logo胶袋避免成为库存。唛头类，如男装、女装的主唛因与“泰可以”新设计主唛相差甚远，故，暂时转为仓存，不能使用于现在专卖店的大货订单，协商决定可用在以后富民档口批发的下单大货中。而童装主唛与新设计主唛相差不远，已决定用与现在下单大货中消数，也避免了仓存。

特殊类辅料有拉链有少量仓存。11月中旬，板房样板单期完成后，留下号数大小、长短、尺寸、颜色不同拉链将近千条左右，无法使用到大货中造成仓存。12月份，辅料跟单文员因下单采购数据有误造成近200条拉链仓存。

余下其他辅料暂无明显数据仓存。在后期的9月份以后，常规物料备料已大为减少，特殊辅料都已按单采购外加1%—6%之间浮动的损耗，尽量避免造成不必要的仓存。

常规物料在打版期及大货期的回货期并无出现明显延期现象。特殊辅料有织带，10月中旬前在原供应商“高飞”做货，货期出现延期。转“东博厂”做货后，染色丝绒带、帽绳都有延期严重现象，染色织带因辅料跟单文员三次更改数据，也导致严重误期。此次情况严重影响生产也因而得到了郑重的

警告。

拉链也因颜色偏差问题在11月份时导致延误生产。依此严重情况，我与供应商多次郑重深谈，并签下交期协议。后期，“东博厂”因延期严重原因，我与供应商协商，将东博织带厂11月份全月货款的5%扣除，并签下协议交予财务进行扣款以示警告。后期11月份下旬到现今，拉链厂及染色织带厂并无延期现象。其余物料，并无明显延期现象。

就我个人而言，作为辅料采购组的负责人，我不仅仅代表我自己，我更代表着大唐公司的形象，大唐公司的信誉，因此我时刻注意自己的言行举止。通过开发寻找供应商，努力建立比较完整的供应商档案及网络，在这个过程中体会到其中蕴含的方法和技巧。比如，每一个决策和供应商谈判，包括谈价格、付款方式、交货方式及货期问题、，库存以及残品的处理等方面要注意很多的语言技巧。我个人的心理素质在不断地提高的同时也在无形中提升着大唐公司的形象。

今年也在储备相应的一些供应商资源，都已安排了进行打版及看样、报价，也为大唐公司保存一定的后备供应资源。

采购员的年度总结篇二

xx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“为学校节约每一分钱”的观念，积极落实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，限度为学校节约成本”的工作原则。在学校的直接领导和支持及其他教师的配合下，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、实施“阳光采购策略”——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，都按上级要求，尽量多的邀请纪检、乡财政所以及相关老师参与询比价格，直观有效地降低了采购成本。同时在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督，确保工作的透明度。

二、围绕控制成本、采购性价比的物资等方面开展工作

20xx年我校围绕“控制成本、采购性价比的物资”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，在采购人员对材料、设备询比价的基础上由学校行政进行复核，采购人员在相关教师和部门的培同下实施采购。

三、按章办事、先报告后采购

我校坚持按章办事原则，对大宗物资采取先向教育局、县采购办报批后再按采购办要求实施采购。

四、提工作人员的业务素质和责任感

20xx年我校除组织相关人员进行培训外，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。

在20xx年的工作中，我校要虚心向其它学校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水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为我校在新年度的工作中再上新台阶、更上

一层楼贡献出自己的力量。

采购员的年度总结篇三

20xx年已经过去，在过去的一年里经过领导和同事们的支持和帮忙，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景作一个汇报。

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560万元，保证了公司生产部的正常运营，在整体的一年里，还尚未到达预期的梦想效果，如采购及时率尚且能到达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、准确率力争到达100%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务。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，每一天写好每一天所要做的工作，处理的事，对所做的情景做一总结，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，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。

边学习边实践，不断提高自我的采购业务水平，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、按量供给好所需的各种辅料。

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。

在购进物品与材料时发生质量、数量异常情景下，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。

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忙和支持分不开的，在此表示感激，我们采购部是一个团体，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！

采购员的年度总结篇四

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。__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。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应该好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下未来。

我将过去一年中工作的心得体会作如下总结。

- 1、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，克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，没有因为怀孕而影响到工作。
- 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。
- 3、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管部的意见，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。

- 1、对于流行性疾病预测力不足。

- 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。

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一如既往的信任，将我调到如此重要的岗位上，我亦将不懈努力以不辜负领导的厚爱。怀着感恩的心，将明年的工作做了以下部署：

- 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十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！

采购员的年度总结篇五

不管是任何工作，都有一个从不懂到懂，从陌生到熟悉的过程，当经历了这个过程，则是一大成长。例如企业采购，采购员的岗位职责是否完全履行，在工作中充分体现以及成长过程。首先我的感谢公司能给我一个展示自己的舞台，突破自己的机会，这也是人生中的一个转折点，让我人生了许许多多不同的事情，等等一些事物，从一个不懂得我，内向，怕失败的我，到现在什么都不怕的我，也不那么内向了，什么都敢面对的我，从而让我走上了不怕失败，不怕累，有了勇敢追求的我，让我更加自信的去做完每天的事情。

这是我第一次踏上销售的道路，从此我也喜欢上了它，慢慢产生的感情，它让我改变了很多，从整个人都改变了，更加的成熟了，有了一丝经验，说话也不会那么吞吞吐吐了，不会那么谦虚了些。

记得我第一次去拜访客户时，看到采购不知道从哪里说起，当时心里特别的紧张，全身都在颤抖，不知道怎么沟通，也让自己见识了什么是销售，所以人的一辈子谁都有第一次去尝试，去找到不足的地方，当时在想不管是成功还是失败，都没关系，只要勇敢去面对，去追求，总有突破自己的时候，总会有成功的那一天。

相信自己，每天做的都是给自己以后有个好的铺垫，因为每天做的事情都不一样，发生的事情也不同，所以我每天都在想自己不足的地方，给自己打气，给自己加油，晚上睡觉也想，给自己施加压力，回忆每天跑下来的客户，哪个客户每有预约到，下一次一定要拜访到，不惜一切代价完成它。

让我记忆最深刻的是，去拜访一位客户，他是老板，那时我也刚刚起步不久，面对他的时候，也让我丑目不看，我说的每一句话都让他知道，甚至他知道我是个刚刚来到这个行业，他问我很多东西我都答不上，让我打击很大，同时让我在工作种有了新的认识，新的变化。

其实发现自己有很多不足之处，不如跟客户交谈的时候，说着说着，就不知道说什么了，社会经验还没达到一定的程度，有时候还是会表入出紧张的情绪，说话不够沉稳，不会转弯，大脑的思维没转起来，有点粗心敢，相信自己以后慢慢会好起来。

在做销售中，时常会遇到困难是很正常，而每次都要准备好失败的总结，它也会带许许多多的乐趣，财富等等，也会给你带来竞争的对手，所以我们要好好珍惜身边，没点每滴，不要让自己后悔，相信自己总会有突破，每天给自己一点自信，你会成功的。压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，心

理素质也越来越好。同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才如此顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

采购员的年度总结篇六

20xx年马上就要与我们告别了，静静地坐下来，审视自己这一年来的工作，总结这一年来的得失，不禁感慨万千。这一年来对于我来说，是一个巨大的转变，无论是自己的奋斗目标，还是生涯规划，甚至是工作态度以至人生观。

记得刚进入公司，黄总就对我们说了三句话，第一句是：没有卑微的岗位，只有低微的心态；第二句是：细节决定成败；第三句则是：复杂的事情简单做，简单的事情重复做；这三句话对我启示很大，同时也给了我很大的帮助。现就个人这一年的工作从以下几个方面作总结：

一年来的工作表现及成绩

(1) 勤奋工作，(2) 回报领导的关爱

我初次参加工作以来，黄总及各领导对我工作上的支持及生活上的关怀，我能有今天的成绩，永远也不会忘记公司给我的这个平台，老板对我的支持和各领导对我的关心，这里我特别指出公司两位对我帮助最大的师傅，一位是人力资源部的——叶部长，他是一位比较优秀的部长，他可以激励人心，是一位不错的组织者，他在我迷失方向、情绪低迷、思想不稳定的时期，给了我最大的帮助，引导着我找到了方向，引导着我走出了困惑，给了我一颗定心丸，让我静下心来工作，如果没有他给我做的思想工作，我也许现在已经不在公司了，也许失去了这个施展才华的平台了。还有另一位对我的帮助也很大，他则是一位朴实、诚实、能干却默默无闻的维修工——陈鸿年，他是电子车间的维修支柱，无论车间的大小机器设备，或者是电烙铁，只要一有坏，他们都会找他。帮

车间节约买新工具的钱，帮员工节约时间，使员工不用找电工而烦恼，提高他们的工作效率，在他身边的那段时间我学到了很多修理技术，只要你有不懂的问题他都会很仔细的教你，跟你讲解，让我不断的提高自己的动手能力，提高自己的分析能力。在这里我要发出内心的跟他们说声谢谢，而我唯一能回报他们的就是努力工作，都为公司做事情，为公司解决问题，为此近一年来，对领导安排的`所有工作，我从不讲任何客观理由和条件，总是默默无闻地努力完成。

（3）参加培训，（4）全面提高自身素质

在企业不断改革的推动下，我清楚的认识到，不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自身的专业技术水平和思想素质，以适应新的形势需要，因为现在企业的竞争是人才的竞争，而人才的竞争却又是培训的竞争，所以我参加了今年以来大大小小的培训有26次，有量具的使用培训、有精益生产的培训、有观看各培训师录象的培训等，每一次的培训我都很珍惜也很认真，让我收获匪浅，让我知道了培训的重要性，知道通过培训是可以提高一个人的素质，可以改变一个人的想法，甚至可以让一个人越来越爱学习。

（5）采购、实验磨练我的意志

从7月中旬以来，我被领导安排从网上寻找低价元器件。那时，说真的我很担心，也很害怕，担心的是因为我从来没有做过采购，对采购一点也不了解，没有一点的经验；害怕的是我一接受了，能不能把事情做的完美；那时我真的压力很大，但我没有选择，正所谓一个公司不是说我需要做什么就让我做什么，而是公司需要我做什么我必须做什么，我接下了这个任务，由于刚开始我没有一点采购的经验，我只能慢慢的一点一点的积累，一个传真一个传真，一个电话一个电话的与客户谈价钱，一个不行找第二个，第二个不行，再找第三个，一直找了200多家电子公司，而找好了又要开始寄样品，进行测试，进行实验，一次次的实验让我更加了解公司各种

电子产品的性能，一次次成功让我更加有了自信心，磨练了我的毅力，每当做好一个实验，那种心情是无法表达的，就这样通过3个多月不断样品测试，不断实验，终于把我们的avr点火器每板元器件从价格5.643元下降到4.173元，950点火器从原来的每板的0.98元下降到0.85元，168线路板元器件从原来的0.8585元下降到0.6508元，为公司降低了采购成本，提高了效益，也得到了黄总的认可。

采购员的年度总结篇七

首先我要感谢公司能给我一个呈现自己的舞台，突破自己的机会，这也是人生中的一个转折点，让我人生了许许多多不同的事情，等等一些事物，从一个不懂得我，内向，怕失败的我，到现在什么都不怕的我，也不那么内向了，什么都敢面对的我，从而让我走上了不怕失败，不怕累，有了勇敢追求的我，让我更加自信的去做完每天的事情。这是我第一次踏上销售的道路，从今我也宠爱上了它，慢慢产生的感情，它让我转变了很多，从整个人都转变了，更加的成熟了，有了一丝阅历，说话也不会那么吞吞吐吐了，不会那么虚心了些。

记得我第一次去访问客户时，看到选购不知道从哪里说起，当时心里特别的紧急，全身都在颤抖，不知道怎么沟通，也让自己见识了什么是销售，所以人的一生谁都有第一次去尝试，去找到不足的地方，当时在想不管是成功还是失败，都没关系，只要勇敢去面对，去追求，总有突破自己的时候，总会有成功的那一天。认为正确而不怀疑自己，每天做的都是给自己以后有个好的铺垫，由于每天做的事情都不一样，发生的事情也不同，所以我每天都在想自己不足的地方，给自己打气，给自己加油，晚上睡觉也想，给自己施加压力，回忆每天跑下来的客户，哪个客户每有预约到，下一次确定要访问到，不惜一切代价完成它。

有时候看到身边销售，哥哥，姐姐们那么有力气哪那么高的

提成，心里好嫉妒他们，时不常的会自言自语说自己好没用，心里很憔悴，甚至好落寞，有时候跟客户闲聊没搭上话，心里面好不是味道，心里都会留泪花。

在我的内心深处我是个爱想的小伙子，什么时候都会从都到尾想一遍，特别是对自己这份工作，给了我很大鼓舞，在从小我是一个比较好强的人，有上进心，宠爱做些有挑战的事情，时时尝到了苦果，现在不一样了，自从做了销售就转变我的想法，我的看法，让失败的魔咒慢慢的消逝，也慢慢积累一些阅历，克服了种种的困难。

让我记忆最深刻的是，去访问一位客户，他是老板，那时我也刚刚起步不久，面对他的时候，也让我丑目不看，我说的每一句话都让他知道，甚至他知道我是个刚刚来到这个行业，他问我很多东西我都答不上，让我打击很大，同时让我在工作种有了新的熟识，新的变化。

其实发觉自己有很多不足之处，不如跟客户交谈的时候，说着说着，就不知道说什么了，社会阅历还没达到确定的程度，有时候还是会表入出紧急的心情，说话不够沉稳，不会转弯，大脑的思维没转起来，有点马虎敢，认为正确而不怀疑自己以后慢慢会好起来。

在做销售中，时常会遇到困难是很正常，而每次都要预备好失败的总结，它也会带许许多多的乐趣，财宝等等，也会给你带来竞争的对手，所以我们要好好珍惜身边，没点每滴，不要让自己后悔，认为正确而不怀疑自己总会有突破，每天给自己一点自信，你会成功的。

采购员的年度总结篇八

今年以来，在单位领导的关心和支持下，在相关各部门的密切配合下，我规范管理，强化控制，带领采购部和单位的其他同志一道，认真履行职责，在降低采购成本、保证生产、

保障安全环保、库房管理等方面都取得了良好的成绩，按时、按质、按量地完成了各项采购供应等工作目标。现将一年来的主要工作情况述职如下：

一、加强政治业务学习，努力提高综合素质

作为单位一个重要的职能部门，采购部经理肩负的任务繁重，责任重大，要履行好职责，必须要有敏锐的政治头脑，因此，为了不辜负领导的重托和大家的信任，我把学习贯穿在工作的全过程，始终把学习放在重要位置，积极参加联合会党组织安排的各项政治理论学习，尤其是党的“__大”精神、“构建和谐社会”、“科学发展观”等内容的学习，紧跟国家和地方的大政方针，投资重点，发展方向，不断提高政策理论水平。

二、强化责任领导，树立良好团队形象

在工作中，我强化责任意识，坚持原则，秉公办事。明确职责，以理服人。在资金调度、煤炭进出口管理过程中正确对待手中的“权力”，对事业、对上、对下、对己负责。切实掌握法律法规，不怕得罪人。讲究程序，以制度服人。凡事按照制度办事，按照规程操作，制定并完善各项规章制度，做到公开透明，充分行使岗位职责，既不错位，也不越位，不搞暗箱操作，坚持清正廉洁，做遵守职业道德的模范。

三、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

(一)规范采购管理制度

随着企业规模经济的快速发展，单位各成员企业生产、经营、产品销售及后勤物质保障等方面的采购任务日益增大，为充分发挥单位采购优势，规范采购管理工作，降低采购成本，减少流动资金占用；今年单位组建了以总经理负责的营销采购领导小组，并制定了《单位物资采购管理制度》、明确了采

购工作程序、规范了采购行为，严肃了采购纪律。使单位物质采购管理工作逐渐趋于规范化、程序化。

一是发挥单位优势和协调能力。从有利于生产出发，对采购工作进行分级管理，对采购计划编制、计划审批、采购质量、物资价格、货款结算、报帐审查全过程进行有效监管；对雁门硫铁矿采购部实行宏观管理，只对单项采购金额较大的设备及大宗采购定单实施价格控制；采购人员主要负责其他成员企业采购工作，实行谁经办谁负责，价格由单位财务部实施监管，使采购工作有序进行，保证企业生产和在建项目顺利开展。

二是控制采购物资价格、保证采购质量和时间。把成员企业：等工程项目的采购工作统一纳入营销集中管理，根据成员企业上报的采购计划，采购人员不分上下班、节假日，相互配合做到及时准确，保证生产和在建项目的需要；严格控制采购物资价格，采购前必须进行多家寻价、比质比价，并与近期采购价格比较，大批量、高价值物资采购，由单位财务部亲自参与，审定确认后方可采购，有效的控制了采购物资价格；确保采购物资质量，尽可能保证成员企业对采购物资的质量要求，凡是达不到质量要求的物资坚决退货，不予付款。

三是准确掌握采购信息。要求采购人员随时掌握采购物资和商家信誉，对商家的信誉、产品品种、产品质量、资质证明、售后服务要全面了解，以便采购物资做到及时、准确。

四是严肃采购纪律。采购人员在采购活动中必须坚持“廉洁自律、秉公办事、遵纪守法”切实维护好企业利益；不按制度程序采购，人为给企业信誉、经济造成损失的必须追究其责任。

(二)严格招标比价程序

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《单位单位招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，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取、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，再者，近年来，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面，特别是近几年单位和个人扩建或新建的很多，导致我单位用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨，在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。招标比价公开、公正、透明，单位单位分管部门的领导、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次，招标采购额万元；比价采购次，比价采购额万元，形成比价效益万元，占采购额的%左右。

(三) 强化班子凝聚力

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，我采购团队不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对单位负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。

虽然在过去的一年里做了大量的工作，但这是大家共同努力的结果，在工作中离领导、职工的希望还有一定差距，主要表现在：一是在员工的业务学习上抓得不够，对职工思想政治工作方面投入的精力不多。二是管理措施不够细致，对后勤工作中的一些新问题，思考不够，创新意识不强。三是材料在采购回来后，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。针对这些问题，我决定在以后的工作中从以下几方面进行强化：一是不断探索和改进工作方式方法。以更加投入的工作热情做好本职工作。结合工作实际，制定新的工作目标和方向，进一步提高管理和经营水平。提高驾驭工作的能力。二是努力把握市场的新形势、新要求，充分发掘工作潜力，使采购工作更上一个新台阶。三是进一步加强学习有关采购管理、成本控制的相关知识，组织部门员工进行相关的知识培训。

(四) 狠抓安全生产

规定安全办公室的同志每天都要深入采场一线跟班巡查安全，对存在安全隐患的地带进行检查，对违反安全操作规程的行为进行纠正和处罚，采取跟踪式的巡查，并将查出的隐患记录后上报单位各级部门和领导，发现部门工作中存在安全问题及时通报部门负责人，督促他们进行整改。对违反安全操作规程或矿山安全法的职工及时给予批评和教育。一年来，单位累计发生轻伤人次，未出现重伤和工亡事故，安全生产控制指标在最好的范围内，为单位的安全生产工作做出了贡献。

以上报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的的工作中，我将认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕单位的工作，开拓创新，求真务实，为单位的快速良性发展而努力奋斗。

采购员的年度总结篇九

一转眼间，在公司工作快一年了，在公司老板们的指引、指导下，在各部门领导与同事们的共同努力、帮助下，采购部认真完成了公司给予的各项工作任务，并在_总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，对各部门交待的采购任务，

均能够按质按量完成。以下是我对__年工作的总结：

一、完成工作方面

1、职责明确，按章办事；操作有据可查，为后续采购奠定基础；

4、工作中团结同事，能正确处理好与老板、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，协助综合部门的工作需要。按照技术、质检等部门的质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽努力按照我公司的质量标准供应物料。

二、对采购工作的几点心得和体会

5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。

三、下一步的工作计划

建立完善的供应商体系，确保所需物料能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商；不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累工作经验。极力配合生产、品质部解决物料供应、质量等问题，与生产、品质部门讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案；做好物料价格、技术规格分离和职能定位工作，价格必须经总经理审批，方可采购，采购物料必须经品质部检验合格后入库，形成相互制衡的工作机制；提高自身的素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买物料，减少工时成本，提高采购效率，提高企业利润。

采购员的年度总结篇十

我到xx公司也有一年时间了。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。

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，须知此事必躬行”。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。