

# 采购联合会工作报告总结 采购个人工作报告 报告(优秀5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 采购联合会工作报告总结 采购个人工作报告篇一

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[20xx]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。

20xx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。

几年来，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

加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。因此供方管理部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们政策，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，的处理结果应该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在上半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

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。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！

## 采购联合会工作报告总结 采购个人工作报告篇二

1. 工作中，尊敬领导，团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通。充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，保证货如期出货，满足客户要求，协助销售工作。
2. 与各供应商建立良好关系，顺利将货物如期跟催到位，保证工程顺畅生产。
3. 以最低的价格购买最好的产品，并根据市场行情降低单价减少成本。
4. 由于资金周转问题，尽力与厂商协调月结。
5. 下单跟单正确率达99%。

### 不足方面

上半年由于太忙出现下单漏订率 0.1%，但未构成订单延误。

### 纪律方面、思想方面

1. 本人严格遵守厂里规章制度，不迟到，不早退，处处严格要求自己，无特别重要事情从未请假。
2. 积极参加各种培训，并通过阅读大量的书籍，勇于解剖自己，分析自己，提高自身素质水平以便更快地适应社会发展的形势。

过去的三个月，我部门在公司领导和同事们的支持与帮助下，严格遵守公司的相关制度，顺利地完成了本部么的工作。为了更好的完成接下来的工作任务，现将我部门在过去三个月中的工作情况作一个汇报与总结。

一、严格遵守公司的采购管理制度，做好每日计划与总结。为了达到日事日毕的要求，我部门将每日写好当天要做的工作，要处理的事情，对每天的工作情况做一个总结，对没有处理好的事情，抓紧时间处理，尽量做到问题不推迟，尽最快速度解决。

二、坚持“多快好省”的采购原则，严格控制采购成本。我们的采购工作就是服务于生产，就是要以最低的成本采购到高质量的生产原料，所以一定要对要采购的原材料进行细致的分析，衡量它们的性价比，始终坚持“以质论价，货比三家，多快好省”的采购原则。

三、在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平；加强与供应商的沟通，要及时做好跟催工作，让他们积极配合我们的工作；遇到问题要及时采取措施解决，一定要保证按时、按质、按量提供好生产所需的各种原材料。

四、加强与各部门的沟通与协调，严格控制采购时间和采购周期，保证各种原材料的购进科学合理；极力配合公司的各项财产运营工作，当不同种类的物品或原材料进厂时，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要控制物品与原材料入库的数量与质量，在购进物品与原材料时发生质量、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。

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，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

总之，在以后的工作中，我部门将会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求地完成各项工作，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为公司的发展贡献我们的力

量。

## 采购联合会工作报告总结 采购个人工作报告篇三

随着市场经济不断发展和市场经济体制改革逐步深入，工商联组织将越来越显示其不可忽视的重要作用。今天在这里我要讲三方面的内容。

### 1、工商联的起源

工商联起源于行会。法国于1599年成立了第一个商会。我国最早的商会组织是于1874年在辽宁工商界成立的“公议所”。到了1930年，全国各地商会已建立了2046个。全国解放后成立了全国工商联。

### 2、工商联组织及职务的称谓

工商联组织的全称是工商业联合会，又称民间商会。中国工商业联合会是成立于1953年10月。1993年10月，在全国工商联第七次代表大会上，党中央、国务院明确工商联同时为民间商会，并提出这是改革的需要，是社会主义市场经济发展的必然要求。自此，工商联开始了“一个机构，两块牌子”的历史。

（本文“工商联联合会工作报告”由本站、工作报告频道提供参考）

全国工商联的职务称谓主席。建国以来，担任全国工商联主席的有陈叔通、胡子昂、荣毅仁、经叔平、黄孟复（第九届，也是现任全联的主席）。（图片）各省、市、区工商联称谓会长。

### 3、工商联组织性质

中国工商业联合会是中国共产党领导的中国工商界组成的人民团体和民间商会，是党和政府联系非公有制经济人士的桥梁和纽带，是政府管理非公有制经济的助手。

4、工商联会员和组织：据统计，目前全国工商联共有164万名会员，有县级以上的商会3079个，乡镇、街道商会19851个。

我国南方商会的基本特点是：

具有高度的民间性

在我国的南方，商会带有突出的民间色彩。以浙江省为例，浙江省的工商联，即民间商会的会长就是由著名的民营企业家徐冠巨担任的。而且在浙江省担任县级以上商会会长的民营企业家也很多。由于民营企业家担任商会会长，在客观上就增强了会员的认同感。

具有同行业的分类性

以温州商会为例，目前在温州成立了服装、眼镜等30多个行业商会。行业商会制定的一些行业行规，有力地促进了会员企业的良性发展。

具有分层次的服务性

我们以香港中华总商会所设立的机构为例，在香港中华总商会里共设置了12个专门委员会，通过这些专门委员会的设置，反映出商会的服务是有层次、分范畴的。

南方商会的这些特点，使我们认识到，商会的工作必须无条件的适应市场经济的需要，适应会员企业发展的需要。商会应以会员为本。

我区工商联组织是于1988年10月恢复成立的。目前，我区

有400余名商会会员。现在有两个街道重新组建了地区商会。

近两年来，工商联在区委、区政府领导关怀、重视下，在区人大、政协领导的关心、支持下，结合我区民营企业发展的实际，确立了我区工商联的工作思路，这就是：工商联工作必须以促进我区非公有制经济快速发展为中心，以进一步加大会员服务力度为重点，学习与创新相结合，服务与维权相结合，活动与引导相结合。不断探索有效开展工商联工作的新途径。

我们的具体做法概括起来是：围绕中心、加强学习、强化服务、丰富活动。

## 1、围绕中心

围绕中心就是围绕区委、区政府的工作中心。

今年，按照区委、区政府把20xx年作为创最佳经济发展软环境建设年的总体要求，我们通过做好调查摸底、走访会员企业、设立服务咨询电话，组织会员企业和政府的有关部门进行面对面的座谈、引导会员中人大代表、政协委员参政议政，为促进我区软环境建设发挥了应有的作用。

为了响应区委、区政府提出建设“新西岗”的号召，区工商联适时地向全区的民营企业发出了《抓住机遇求发展，多为“新西岗”建设作贡献》的倡议书，召开了《谈建设“新西岗”专题工作会》。特邀请区委常委、区政府常务副区长王志强就我区的经济形势作了专题报告。

在实际的工作中，我们注重引导会员围绕区委、区政府的工作中心开展“献计献策”活动，两年来，商会的会员撰写了30多篇论文，为促进“新西岗”的建设，推进我区“四区两带”的经济发展，起到了应有的作用。

## 2、注重学习。

今年，我们始终注重学习贯彻党的xx届三中、四中全会和区委十一届五次、六次会议精神。通过召开执委会、组织会员参加专题报告会、学习座谈会，促进会员对会议精神的深刻理解。区工商联编辑了《工商联会员学习园地》，定期把一些有利于会员企业发展，有利于会员提高政治素养的文章转发给会员。如，《温总理视察浙江时关于促进非公有制经济发展的重要讲话》、《走出民营企业发展的八个误区》、等等。

### 3、强化服务。

为会员服务是商会的立会之本。工商联进一步树立了“人员少大作为，部门小大服务”的理念，不断加大为会员服务的力度。我们通过采取宣传服务、信息服务、维权服务、体贴服务，加强了商会与会员之间的联系。

例如，维权就是为会员企业提供免费的法律咨询。会同市工商联办好《法制园地》，定期向会员下发有关的法律知识及经济案例，以更好地增强会员的法律意识和防范意识；体贴就是不仅在政治上关心会员，在其他方面也要很好的体贴会员。如会员住院必看、执委过生日送蛋糕、节假日走访等，让会员真正感受到会员之家的温暖。

为了能更好地开展工作，我们还聘请了人大葛主任、政协窄主席作为工商联的顾问。

### 4、丰富活动。

按照区委、区政府的工作的要求，我们设计开展了

“听民声、重服务、满意在西岗”等九项活动。

如：在开展“信誉第一、诚信至上”的活动中，工商联向会员推荐了中央电视台八集电视片《晋商》。在《晋商》的电

视片中，向人们揭示了晋商之所以能够纵横天下数百年之久，其中最重要的原因就是诚信为先。

在围绕开展“光彩事业五项工程活动”中，工商联组织了20余家会员企业参加了用工洽谈会，为700

多名下岗职工提供了再就业的岗位。据不完全统计，近两年来，我们在组织会员参加扶贫帮困、扶贫助教、社会公益、抗击非典等各项活动中，共捐款700多万元。

在围绕开展“经贸洽谈、招商引资”的活动中，工商联先后几次组织会员企业参加由山东、吉林、浙江等地友好商会来连的经贸洽谈会。

经过我们的努力，区工商联取得了一些工作成绩，连续三年获得市先进单位的称号。但是，我们深知，随着市场经济的不断发展，随着市场经济体制的不断完善，随着政府工作职能的不断转变，在客观上呼唤工商联必须要有全新的工作思路，要有全新的工作状态，要具有强烈的工作责任感。

为此，在明年的工作中，我们的基本的想法是：

- 1、进一步强化中心意识，工商联就是要围绕区委、区政府的工作中心，围绕促进民营经济发展的中心，发挥好桥梁和纽带的作用，以强烈的工作责任感，认真做好工商联的各项工作。
- 2、突出工商联工作主题。商会工作的主题就是为会员服务。我们要通过耐心细致、脚踏实地的辛勤工作，唱响“服务在西岗，满意在西岗”的主题歌。用我们的实际工作，切实为创造优良的经济软环境做贡献。
- 3、注重工商联工作的探索与创新。在新的一年里，我们则重

在商会的民间性、服务性、互动性、针对性、广泛性、责任性以及经济区域性等方面做好深入的探索和研究。力求工作有所创新，努力增加工作“亮点”。区工商联要在时机成熟的情况下组建1-2个行业商会。

4、进一步促进街道地区商会活跃。街道商会是做好过工作的基础。在年底前，我们要积极主动地协助各街道尽快的组建地区商会。并在适当的时候搞好商会秘书长的培训，重点在如何搞好街道商会的活动上多做文章。

5、在工商联的自身建设上下功夫。重要的问题是要通过加强学习，不断提高自身素质，增强工作责任感。我们深信，有区委、区政府的重视，有区人大、区政协领导及各有关部门的关心和支持，区工商联工作一定能为促进我区民营经济不断发展，发挥应有的作用。

## 采购联合会工作报告总结 采购个人工作报告篇四

### 一、主要工作与作法：

#### 1、货比三家，确保采购物品物美价廉

其次是餐饮部2包及9包的沙发选样、及整个酒店固定资产的采购上，部门坚持横向调查，照顾生意不照顾价格的原则，确保了所购物品物美价廉；同时坚持实施货比三家，特别是在餐饮原材料的供给上实施两家供货，相互竞争的措施，确保了一季度30余万元采购物资质量的稳定。

#### 2、采购及时，确保经营管理正常有序

#### 3、想方设法，降低酒店运营成本

二是对客房一次性进行一了次调价工作；

#### 4、积极努力，拓宽原料供给新渠道

为开辟和引进异地特色原材料，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据酒店总体工作安排，先后两次赴广州、深圳进行了中高档原材料市场的考察，并引进了一批特色优质原材料，为餐饮菜肴的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大消费者的一致好评。

#### 二、存在的不足：

二是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高；

四是二线为一线服务的意识还有待于进一步提高；

#### 三、明年努力方向：

明年将今年工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好物品采购保障和质量的督导工作，确保酒店经营管理正常有序的开展。

#### 一、年度主要完成工作及材料开展工作

##### 1、部门的日常工作

采购部继续围绕“控制成本、采购产品性能优化的结构”为工作目标，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。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采购人员在对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采购部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

### 3、进一步加强对供应商的管理协调

2019年采购部进一步加强对供应商管理，本着对每位供应商负责的态度，制定了《供应商资料卡》并对其进行分类登记，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《合格供应商名录》，在进行报价之前，对供方进行评价和分析，合格者才能进入合格供应商名录，才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

### 4、逐步加强对材料价格信息的管理

采购部进一步加强对材料、信息的管理，每一次材料采购的计划、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，建立采购部材料信息库，以备随时查阅、对比。

## 二、2019年将具体从以下几方面予以改进

### 1、制定采购预算与估计成本

制定采购预算是在具体实施原辅料采购行为之前对采购成本的一种估计和预测，是对整个采购资金的一种理性的规划。它不单对采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高采购资金的使用效率，

优化采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制采购资金的流向和流量，从而达到控制采购成本以期达到有效的资金最大化利用的目的。

## 2、改进供应商的选择

## 3、在以后工作中需要继续努力的重点

1)首先，工作态度上不放过任何一个细节，工作过程中万事都要仔细，从采购物资规格的确认、价格的商榷到采购合同的签订和完成到货等等一系列的事情都要一一用心，全心全意地投入工作，以积极的态度强烈的责任感和百分之百的信心来开拓自己的工作领域。

2)签约订货后要积极跟催，保证按时或提前交货。货物到工地后协调安排好卸货入库事宜。万一后期出现质量问题要积极处理反馈。

3)同事之间专业能力及工作态度不一，拥有的供应商资源信息不同，工作内容较窄等情况，容易产生较大的运营成本和沟通成本。建议公司适当地安排员工进行外部培训，扩大员工的供应商资源渠道、了解别人公司的采购运作模式，提升员工的整体工作能力。

## 三、2019年工作规划

### 1、配合公司降低组件销售价格

### 2、完善太阳能发电系统材料资料

在材料的审核上与研发部及销售部多沟通力求材料量化、标准化采购。

材料采购的及时性在2019年必须要有一个质的飞跃，全力满

足公司正常生产的安排需要，确保好材料的到货时间及时，减轻由此给生产部和销售部带来的不利因素。进一步维系好与现有供应商的合作关系，并多渠道开发新的更符合公司利益的供应商。

## 一、开展了采购工作

主要工作流程：

### 1、采购及时，确保了经营管理正常有序。

1) 食品原材料：每日定量完成了厨房部需求的原材料菜单，在质量稳定的前提确保了原材料的到货时间及数量。对待特殊原材料系列，专门安排人员在市场上进行调研，从全国各地收集资料，做好产地品质的确认，目前已利用网络资源从全国各地采购原材料及其它非食品类材料x余次，共完成采购任务xx余次，采购各类原材料及非食品类物品xx余件，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购xx余次，有力保障酒店正常运营。

2) 非食品原材料(酒水、饮料类)：每一系列的酒水，首先必须保证供货渠道合法性，三证齐全；其次保证酒店正常营运酒水、饮料的基本数量，做到既不多备货占用资金，又确保不断货。每年根据供应商年度考评，对其合同内容进一步的补充，修改或取缔重新其资格。

### 2、货比三家，确保了采购物品物美价廉

### 3、服务水平

### 4、标准化

为了更好地配合酒店标准化工作的开展，采购部在对上游供应链进货途径、渠道把关的同时，也对酒店所进原材料做验

收标准，为菜品标准化工作开好头。

## 二、存在问题

- 1、日常采购工作中，缺乏较强的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，降低成本。
- 2、如何开辟和引进特色原材料的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息和原材料。
- 3、自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高。

## 三、20xx年工作计划

- 1、延续以今年的工作总结作为基础，对于每个阶段容易出现的采购困难，做好预案措施。根据厨房部推出的四季养生菜谱，采购部人员应多加强学习并能够提供各地方特色的原材料资料，供厨房部参考。
- 2、对于畅销的原材料上游供应链，进行实地考察调研，尽量保证源头原材料的稳定性。
- 3、目前现推出的养生礼品系列，在品种、功效、符合养生特点的花茶饮品进行挖掘及考证，进而形成我们逸境酒店的特色养生系列。
- 4、采购部除了日常工作外，多收集全国各地关于特色养生原料料系列，宏观把握采购信息资源，多渠道、多角度、多视听的分析采购途径，做到及时补充原材料。

最后，感谢公司所有领导和同事，对我平时的指导和帮助，2019年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。

2019年已经过去大半，在这段时间里通过领导和同事们的支

持和帮助，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况作一个汇报。

## 一、总结工作

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。

## 二、提高性价比

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，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做性价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

## 三、多对比、多沟通

## 四、严格把控采购

跟现场，逐步加强与各部门的沟通，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。

## 五、控制质与量

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。

## 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，这样便于自己了解产品，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助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步！

## 一、年度主要完成工作及材料开展工作

### 1、部门的日常工作

采购部现有人员3人，采用分工协作的方式负责公司原主辅材料的进行采购。

采购部继续围绕“控制成本、采购产品性能优化的结构”为工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询价比价，注重沟通技巧和谈判策略。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采购人员在对材料、设备询价比价的基础上进行复核，再由采购部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

### 3、进一步加强对供应商的管理协调

2019年采购部进一步加强对供应商管理，本着对每位供应商负责的态度，制定了《供应商资料卡》并对其进行分类登记，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《合格供应商名录》，在进行报价之前，对供方进行评价和分析，合格者才能进入合格供应商名录，才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

#### 4、逐步加强对材料价格信息的管理

采购部进一步加强了对材料、信息的管理，每一次材料采购的计划、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，建立采购部材料信息库，以备随时查阅、对比。

### 二、2019年将具体从以下几方面予以改进

#### 1、制定采购预算与估计成本

制定采购预算是在具体实施原辅料采购行为之前对采购成本的一种估计和预测，是对整个采购资金的一种理性的规划。它不单对采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高采购资金的使用效率，优化采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制采购资金的流向和流量，从而达到控制采购成本以期达到有效的资金最大化利用的目的。

#### 2、改进供应商的选择

#### 3、在以后工作中需要继续努力的重点

1)首先，工作态度上不放过任何一个细节，工作过程中万事

都要仔细，从采购物资规格的确认、价格的商榷到采购合同的签订和完成到货等等一系列的事情都要一一用心，全心全意地投入工作，以积极的态度强烈的责任感和百分之百的信心来开拓自己的工作领域。

2) 签约订货后要积极跟催，保证按时或提前交货。货物到工地后协调安排好卸货入库事宜。万一后期出现质量问题要积极处理反馈。

3) 同事之间专业能力及工作态度不一，拥有的供应商资源信息不同，工作内容较窄等情况，容易产生较大的运营成本和沟通成本。建议公司适当地安排员工进行外部培训，扩大员工的供应商资源渠道、了解别人公司的采购运作模式，提升员工的整体工作能力。

### 三、2019年工作规划

1、配合公司降低组件销售价格

2、完善太阳能发电系统材料资料

在材料的审核上与研发部及销售部多沟通力求材料量化、标准化采购。

材料采购的及时性在2019年必须要有一个质的飞跃，全力满足公司正常生产的安排需要，确保好材料的到货时间及时，减轻由此给生产部和销售部带来的不利因素。进一步维系好与现有供应商的合作关系，并多渠道开发新的更符合公司利益的供应商。

## 采购联合会工作报告总结 采购个人工作报告篇五

20\_年已经过去，在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮助，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，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。

一、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。

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，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。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，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。

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。

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，这样便于自己了解产品，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，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步!!!