

最新汽车配件采购工作总结报告 汽车配件仓库管理员工作总结(汇总8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

汽车配件采购工作总结报告 汽车配件仓库管理员工作总结篇一

回顾这一年来紧张繁忙的工作，我还有很多地方需要改进，比如工作中还要增强主动学习的积极性，看问题办事情要学会总结，在总结中寻找经验，提高工作效率。给大家带来了配件仓库管理工作总结，仅供参考，谢谢查看。

1. 负责仓库各种产品 容器 及配件的入库、出库、日常卫生等工作。
2. 做到 每月 对仓库 材料 定期盘点，做 到数据、材料 相符。
3. 严格 做好 材料 的质量及数量的验收 工作。按合同或订单的要求，对已到 材料 应立即进行外观质量、数量检验，并做好记录。发现问题及时汇报，立即整改。
4. 协助 车间物料 员做好 容器的发放工作，严格 执行物 料 发放 管理 规定，敢于坚持原则，保证 材料数据 的准确性。坚持 做到 “先进先出” 原则。
5. 做好 材料 进出 仓。正确记载 材料 进、出、存动态，对 仓库 进行 不定期的检查，完成好上级领导交予的任务及协调 供应商 退货工作。

6. 在工作中能够严格要求自己，所以要做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积。

7. 仓库作业量大，容易积累灰尘，所以每天要清理仓库，清洁地面，保持卫生。创造一个整洁的仓库，在良好卫生的工作环境下工作。

8. 加强 做好仓库管理工作，对仓库产品做好防潮、注意防火工作。

每天的工作中都有很多问题发生，发现问题并在第一时间去解决，加强 学习仓储保管，物流相关知识，这是我还有所欠缺的。我想通过工作学习能有更大的进步。

总之一年来干了一些工作，也取得一些成绩，但成绩只能代表过去。工作中也存在着一些不足，在新的一年里我一定会继续努力，把 工作做到最好，请公司领导批评指正。

祝：公司生意兴隆，财源广进！

学习变成得心应手，让我感觉到要做好每件事只要用心去学一定会成功！

我在仓库保管员的岗位上工作两年多了，主要负责仓库各种物料

及配件的入库、出库和日常发料等工作。

工作中做到对仓库物料定期盘点，做好帐、卡、货物相符，帐目日清月结，一目了然，每月协助财务做好盘点工作。

严格把好验收关、按合同或订单的要求，对已到货物立即进行外观质量、数量检验，并做好记录。

合理做好产品进出库。采用货位编号，做到先进先出、产品堆放整齐、摆设合理。

定期向上级主管反馈库存产品情况。如有长期积压、质量损坏等问题，也会按照公司的政策合理处理呆废料问题。

做到每周一次对仓库进行大扫除，清洁工作，对仓库产品做好防潮、防火、防盗。

在增强业务知识和岗位技能方面，我参加了公司组织的统计培训和起重机(天车)的学习，给实际工作带来了很大的帮助。

期，仓库的储存空间更是紧张，针对有些废料和废旧物品堆积占地的的问题一直存在，建议另辟新地存放废旧物资，或者找到废旧物资的所属部门，然后按公司废旧物品处理流程办理。针对各部室淘汰的废旧办公用品，希望领导们能体谅我们的工作，在仓库“暂存”的时间不要太久。最后是和我们办公室仅一墙之隔的油漆室，油漆和稀料极易挥发，而且有毒，本应该储存在通风和远离办公区域的地方，可是隔壁的油漆室仅有两扇小窗户，根本不能达到很好的通风效果，而且油漆室还是唯一逃生通道的必经之路，建议把油漆存放在仓库阴凉，通风效果好，远离逃生通道的地方。这是我工作这一年来发现的几个问题，希望领导能够考虑我的建议。回顾这一年来紧张繁忙的工作，我还有很多地方需要改进，如工作中还要增强主动学习的积极性，看问题办事情要学会总结，在总结中寻找经验，提高工作效率。在工作时，与其他部门的同事多沟通，共同想办法解决问题。总之一年来干了一些工作，也取得一些成绩，但成绩只能代表过去。工作中也存在着一些不足，在新的一年里我一定继续努力工作。

以上为本人的20xx年工作总结，有些欠缺的地方，在以后的工作中我会努力做到最好，请公司领导批评指正。

汽车配件采购工作总结报告 汽车配件仓库管理员工作总结篇二

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，在各部门同事的共同努力下，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！

汽车配件采购工作总结报告 汽车配件仓库管理员工作总结篇三

甲方(供方):

乙方(需方):

一、方向甲方订购下列货物，货品名称数量及规格如下:

二、订货方式：以传真方式有效。

三、交货时间：经甲、乙双方协商甲方发货时间为_____年____月____日。(因第三方及不可抗力因素而造成的延期，甲方不承担责任)

四、交货方式：甲方负责将货物发往乙方所在城市，乙方自提货。

五、付款方式：乙方应自签定合同_____日内预付货款的30%到甲方的帐户(详见第十四条)作为定金。甲方财务确认收到剩余_____%的货款后通知货运公司放货。(返利额的执行见返利制度)

销售奖励_____。

七、费用分担：甲方承担单次单向由甲方运往乙方所在地市的运费，自提、中转费用由乙方承担。其它费用由双方友好协商解决。

八、运输方式：

九、乙方应在收到货品后及时验收，如有数量、质量等问题，应在收到货品后(以乙方在货运单上签属的收货日期为准)三天内以传真方式向甲方提出。

十、售后服务：

1. 甲方有义务提供_____%的备用机给乙方，但备用机(或样机)的货款乙方必须在下批订单中付于甲方，或者____天内返还到甲方。

2. 属于甲方产品质量问题造成的，自购机之日____个月保换，____年内有限保修。

3. 返修商品由乙方发至甲方处进行维修，乙方发往甲方运费由乙方支付。甲方以最快方式进行维修，返回乙方的运费由甲方支付。

4. 下列情况，则不在包换、保修范围内。但我司可提供维修服务并按损坏程度收取元件费和维修费。

1) 用户自行拆机或不正确、不正当操作所造成的损坏；

2) 因运输及其它不可抗力因素而造成的损坏；

3) 超过有效保修期，商品标识不符合或涂改的。

十一、合同履行期间，甲、乙双方不得随意变更或解除合同，如变更或解除合同，需甲、乙双方以书面形式协商解决。未尽事宜，经双方协商，作出书面补充，补充约定与本合同具有同等法律效力。

十二、凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，应由双方通过友好协商解决。合同任何一方不履行本合同义务或履行合同义务不符合约定的，应当依《中华人民共和国合同法》承担违约责任。

十三、本合同为双方商务机密，任何一方不得向第三方泄露，造成的不良后果由泄露方承担。

十四、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，并自签字之日起生效，双方例行完本次合同终止。

十五、补充条例：

十六、特别约定：以下帐户为甲方的有效帐户，乙方与其它帐户的资金周转与甲方无关。

法定代表人或委托代理人 法定代表人或委托代理人

签订日期： 年 月 日

汽车配件采购工作总结报告 汽车配件仓库管理员工作总结篇四

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于生产部接销售部的单量大，产品又多、任务重、需求急等原因，采购工作一直处于忙碌之中。磁条□po包装袋、原料、纸箱以及其他等物料采购工作流程基本成熟，能够不耽误生产进度的同时，也还存在一些需要改善的地方。纸箱一直以来是采购物料中难度最大的一项物料，因为市场的纸箱材质很紧缺，供应商无法及时按照我司交期送货，从而导致生产出来的产品先放置在车间，我部门尽量在最快的时间内将物料追回来，完成生产部的生产进度。另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，争取在工作中取得更进一步。

怎样节约采购成本，以最低的价格买到最合适的产品，是我部不断思考的问题和努力的方向。为生产降低成本，坚持零库存管理方法，按单量的多少，制定采购计划与物料控制，争取做到物料不积压在仓库内。采购过程中坚持着分析、权衡质量、保证价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

20xx年10~12月份由于原材料价格的不断上涨，尤其是pvc□eva等，据上网查找市场原材料的行情后，在确保不影响生产的情况下，已经跟物控、仓库协调好后，再进一步与代应商沟通讨论价格，尽量以最优惠的价格将物料采购回来。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与合作中，使自己的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显

著的提高。

虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，对产品的要求还是不很熟悉，质量不把关，个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动，还需要有厂部领导的帮助指导，对于这一方面需要以后更加不断的努力工作，积累经验。

在20xx年的工作中，更加进一步的细化采购工作流程，加强采购管理，还有对供应商的选择及改善。将自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。

科展采购部

20xx年xx月xx日

汽车配件采购工作总结报告 汽车配件仓库管理员工作总结篇五

大家好！

__年是__海马汽车重要的战略转折期，。国内轿车的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体，给__公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，__海马汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为海马汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出贡献奖”。回顾全年的，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁。

一、加强面对市场不依靠价格战细分用户群体实行差异化

对策二：细分市场，建立差异化营销

将__的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率，《》（）。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件部门开专题会，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销，取得了较好的效果。备件销售营业额__万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自__年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出意见和进度表；用户进站专

人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车__台次，工时净__万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

__年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售，完善了用

户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月服务”、“微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过相关公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对__市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底。从中、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了，又明确了目标。

汽车配件采购工作总结报告 汽车配件仓库管理员工作总结篇六

日历终于翻到20xx年了，细细回味、梳理着刚刚过去的20xx年，感慨万千，收益颇多！在过去的一年里，总的来说自己成长了不少，认识了很多新朋友，学到了很多新知识，带给了我很多新观念，新启发！在这一年里，也经历了很多坎坷！我想人生的路就是这样吧，当你经历过了，自己的思想才有新的境界，视野才更开阔，自己才能更快的成熟起来！

在此，首先非常感谢我们公司给我提供了一次发展的重要机

会。进我们公司已快一年，在公司各位领导及同事的关心与互助下，逐步对公司有了新的认识，让我在新的环境中开始了新的起点。从最初的一无所知到渐渐了解公司的一些作业流程、规章制度，慢慢融入了高山水这个大家庭。我一直喜欢用家来形容公司，因为有家就有责任，有家就有温暖。突然想说一句话“高山水是我家，成功靠大家”。公司是一个团队，只有依靠大家的力量，公司的各项制度才能得以实施，从而走向更高的境界。现在，我将过去一年中工作如下汇报。

众所周知采购部是公司的重要部门，是关系到工程进度、成本的重要环节，所以我很感谢公司领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给了我一个学习、成长的重要机会，在过去几个月的采购工作中，刚开始我不熟悉材料，但是我问同事、问供应商、上网查，尽我最大的努力寻找懂得这个产品信息的人，从别人那学到自己本来不知道的东西。我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了很多新鲜的事物，学到了很多新的知识，增长了很多见识！

在王董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过09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，同时也明白了采购员和优秀采购员之间的差别和差距。知道一个采购员应具备的最基本素质就是要具备基本的职业道德基础，要本着对企业的忠诚、不带个人偏见，在全盘考虑的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购，规避一切可能危害商业交易的供应商。坚持以诚信作为工作和行为的准则，不断努力学习在采购工作的知识，提高自己在采购工作上的能力；在交易中采用和坚持良好的商业准则等，并且相信这些我都已经做到了。

在这里我想说作为一个采购员，并不像往常所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这些都只是其中的一些步骤，也是最基本的。在公司领导和同事的提醒下，在采购时充分利用供应商的网络关系联系货源，这大大节约了采购成本。

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；在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的现金转变成转账，间接性地降低成本、缩短时间以及减少公司的现金流量。

几个月来，我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”。一个优秀的采购员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员还有很大的差距，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！

1、进一步加强采购工作的透明度，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料，还是零星材料的采购，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，邀请各部门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各部门监督。即确保采购工作的透明度，同时保证工程进度、成本及质量。

2、供应商材料价格，必须经采购部、成本部和工程部，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，保证做到货比三家，质优价廉的购买材料，降低工程成本，提高采购效率，增加企业利润。

3、采购部应进一步加强对供应商的管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定《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，确保每一个供应商资料不会流失。同时也利于采购员对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间，建立合格供方记录。

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将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。园林建筑行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥、沙石，可用供货商资源并不多。园林建筑，房地产行业都用着很多同样的供应商。因此采购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最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为高山水服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。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、采购部应进一步加强对材料、设备及工器具信息的管理，每一次材料、设备及工器具的采购计划、询比价都应进行复印留底，保证信息资料的完整性，并同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备及工器具信息库，以备随时查阅、对比。

20xx年我将从以下几个方面着手：

- 1、货比三家，直接降低材料价格。
- 2、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；
- 4、降低现金采购，寻找新的供货来源；
- 5、力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。

最后，衷心感谢公司所有领导和同事们给予我的帮助，我的进步离不开大家的帮助和支持，你们的协同和支持造就了 my 的进步。

总之□20xx年我会以一颗感恩的心更加努力地学习和工作。我要用我的满腔激情和智慧来学习和工作，让我的事业充满生机和活力！

追求完美，创造卓越！

和公司各位同事一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

汽车配件采购工作总结报告 汽车配件仓库管理员工作总结篇七

设备采购部继续围绕“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。同时调整了部分工作程序，增加了采购复核环节，采取由设备部在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由设备部部长及副总经理进一步复核，实行了“设备部的二级价格复核机制”。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。我部人员也在每一项具体工作中和一个工作细节中得到锻炼。

采购工作是创造效益的第一道闸门，事关公司利益得失，也是容易发生的问题、备受别人关注的工作。采购不是简单的买东西，还有很多其他要做的事，除了不怕吃苦不怕累之外，还有廉洁的品质、“吝啬”的心，因为廉洁的品质才能抵制诱惑，为公司争取到最大利益，“吝啬”的心才能时刻把公司当作自己的，时刻从该公司出发，发现问题，为公司节约成本。对此，个人不断提高思想认识，牢记自己的职责，每笔采购业务都要本着对公司负责的原则，通过我们辛勤的劳动来节约资金，降低成本。具体体现为凡是供应商赠送的物品、有价证券和现金等一律主动上交公司；经常以传真、电话或电子邮件方式提醒供应商注重产品质量，价格要符合市场行情，提高服务意识等。但由于个人经验不足造成了少数材料质量问题和不及时到货现象，设备部及采购人员一定坚持自己的岗位负责态度，摆正心态，坚持原则，严格筛选供应

商，使供优惠的价格，提供周到的服务。在工作中敢于负责，做到说实话、办实事、求实效，保持正派的工作作风。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量、比服务，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

1、改造供应商的原则

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，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，以获取供应商的优惠政策，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，又能有的控制采购支出。根据我们的规模，供应商的数量根据公司的产能适当控制，以便在需要的时候随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能均能满足公司产能需要。

2、制定预算与估计成本

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孤寂和预算，是对整个采购资金的一种理性规划。它不单对采购资金进行合理的配置和分发，还同时建立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检测与控制，确保资金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，有效控制采购资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

20xx年重点工作：

1、针对员工潜能发挥不足、再与实际问题的结合点上有顾此失彼的情况，我部门应结合企业文化和培训知识、管理理念向员工多培训、严要求。；且拿出更加细化的考核方案，责任到人到事。

2、采购物资的及时性要在20xx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，并多渠道开发更符合公司利益的供应商。

汽车配件采购工作总结报告 汽车配件仓库管理员工作总结篇八

一、组织实施“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。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

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。

三、进一步加强对供应商的管理协调

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。

四、步加强对材料、设备价格信息的管理

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。

五、提高部门工作员工的业务素质和责任感

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。