

# 最新公司采购工作总结报告(优质9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 公司采购工作总结报告篇一

来到x公司从事x采购工作已有半年时间，在此期间，感触良多，想法也多，现在汇总近期的工作感悟如下：

5、和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自己的原则，树立正面威严的形象；

6、要有“可以刁难供应商的习惯，让他们知道自己该怎么做”。

## 公司采购工作总结报告篇二

20xx年即将过去了，自从我进入采购部已近两年了，这段人生中弥足珍贵的经历给我留下了精彩而美好的回忆。采购部和其他部门的各位领导在工作和生活中都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸怀，在对领导们肃然起敬的同时，也为我有机会成为采购部的成员而惊喜万分。

在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，今年各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下汇报：

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件的原料和辅料，换句话说，生产就是采购员的客户，质量，数量，交

货期就是生产的要求。

生产的三点要求对采购员来说就是三项责任：向谁买，买多少，何时买

向谁买就是从价格、质量等几个方面考察，选择出合适的供应商。

买多少就是根据年度以及月度采购计划，编制采购预算，协调好财务的资金安排

何时买就是根据公司生产能力以及各种物资的交货期，确认各种物资合理的最低库存量，既能保证生产，又使库存资金占用最小化。

综上所述，采购员创造的价值在于保障供应，降低成本。但作为一支“以客户为中心”高效的服务团队中的一员，在完成这两项工作的基础上，还需注重自己的工作服务质量，提高生产部门对本部门的满意度，无论服务态度，工作效率，验收和采购流程及产品质量，均需定期自我总结，定期征求“客户”和管理部门的反馈，已记录生产一现部门对采购货物的直接意见和建议。

我认为作为一个采购员最终的价值是成为利润中心，在采购中创造价值。这种价值的创造不仅仅体现在降低成本，还应体现在服务的升值，采购成本直接影响企业收益，企业的价值管理中，采购员是一个岗位，但采购工作是一个跨部门的职能，现代管理思想是谋求每个部门的效益最大化，要让采购成为利润的中心，就需让所有参与采购职能的人员和部门都来关注价值，协同一致。如此方能彰显公司管理的深化。

根据岗位职责和领导的要求，我的主要工作是：

1. 需从xx和xx购买器件的及时询价，制单，采购及后续申请

付款工作及跟踪报关与到货事宜。

器件的订购与跟踪□xx项目器件修改，器件维修和调拨等等关于xx器件的各类事宜，与xx上海/大连/香港方的沟通与联系。器件邮寄与接收。

3. 所有yy项目器件的订购与跟踪□yy项目器件领取，器件维修和调拨等等关于yy器件的本部门事宜及与销售部沟通跟踪工作。

供件的入库确认，清单制作、各部门负责人签字及本部门入库单存档事宜。

5. 生产报检项目、生产过程中器件报缺□xx项目□yy项目）数量的调查、确认、沟通、调拨、补订及技术部修改通知单的存档（纸质/电子），修改器件的调拨与订购。

## 公司采购工作总结报告篇三

光阴似箭，转眼来公司工作已经九个多月了，我一直坚信：一份耕耘一份收获。尽管工作中凸现出很多困难，但在领导和同事们的悉心指导与协助下，通过自身努力，克服重重困难，完成领导交给的各项工作任务和自己的本职工作。现就今年的工作做以下汇报。

记得刚来公司的时候，懵懵懂懂，犹如一只水井底下的青蛙不知道外面的蓝天是什么样子的，外面的水是否适合自己。只知道这是一家未来前景很好的钢铁企业，具体做什么怎么做却不知道，更不清楚自己该做什么。为此公司做了一些比较好的措施，先后下发了《霍邱铁矿深加工建设项目物资供应管理办法》、《霍邱铁矿深加工项目可行性研究报告》、《物资部工作人员廉洁从业行为规范》、《物资供应管理流程》、《招投标管理规定》、《合同管理办法》《物资计划管理办法》等文件供我们学习，开展了各个专业的课题培训，

并针对炼铁炼钢结合项目做了详细解说。经过全面、系统的学习后，增加对公司对项目的了解，知道了它的发展进度，熟悉了项目采矿、炼钢、轧钢等工艺流程以及其所需原燃料资源、设配配置情况，增加了对公司的归属感。同时也熟悉了物资采购供应业务流程，明确了自己的职责及应该具有的职业素质并朝着这个方向努力。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这段时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职工作，从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时活中团结同事，不断提升自己的团队合作精神。

接收、审查各需求部门的需求计划并制定采购计划，严格监督、跟踪采购计划的实施。

自年初至今，物资部共收到物资需求计划30余份，合计360项物资，其中一月份59项、二月份1项、三月份45项、四月份34项、五月份11项、六月份10项、七月份40项、八月份18项、九月份41项、十月份35项、十一月份57项、十二月份9项。计划年度兑现率88.8%，计划年度准确率100%。学习建设期各种材料、设备的分类，掌握了计划审核要点、方法、内容，计划下达流程，也认识到细心、谨慎的重要性，如果看错了规格型号不仅影响采购效率，而且会导致错误采购，给公司造成损失。通过对用友软件的操作，熟悉了现有用友u8的设计理念、管理思路，并结合公司实际情况完善、梳理物资采购供应管理流程，形成了相关业务流程的操作规范。按照建设期物资供应组的职责和业务流程，完善各环节相关程序、流程以及各项基础工作。制定物资计划岗位责任制，明确各自岗位职责，依据其规范自己的工作考核自己。加强物资质量管理，搜集建立各类物资国标、行标、企标等标准档案数据库。学习掌握建设期各种材料、设备的质量检验流程和方法，质量问题处理流程。

工作中不够细心、谨慎，在审查计划和合同时还是有漏看细节的情况，出现了错误，影响工作效率，在以后的工作中要谨记细节决定成败，对各种文件仔细核对，再三审查，力争做到零失误、零漏看。“业精于勤荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断提高自己的各项业务能力，坚持不懈的学习各种知识，把自己的工作做扎实。

（一）结合用友u8的设计理念、管理思路、物资采购供应流程以及公司的实际情况落实、完善用友软件在工作中的应用，挖掘用友的优势，使各项工作快速高效地开展。

（二）在严格要求自己、认真履行岗位职责的同时，加强与新报道员工的协作，使他们快速融入公司的企业文化，熟知各项规章制度，发挥自己的特长，一起并肩作战。

（三）加强理论知识与实际业务的联系。古人云：“三人行，必有我师”，虚心向其他同事学习经验，本着“吸取精华，去其糟粕”的原则。

（四）摒弃懒惰的思想，提高工作的积极性。随着工作的深入和工作的重复，难免会有惰性思想，要防范于未然。

进一步端正工作态度，从小事做起，事无巨细，认真负责，尽量减少和避免工作上的失误，克服工作中的急躁情绪，以平和的心态对待工作，团结同事，加强和有关业务部门的协调和，在和谐向上的氛围中把工作做的更好。为公司明天更快更好的发展贡献力量。

（五）培养严谨、勤劳的工作作风，在以后的工作中要细心、谨慎，多留心、多观察、多质疑，无论是合同还是计划，都要做到仔细核对几遍，确认无误后方可进入下一环节，把好质量关。

（六）细化管理流程，明确岗位职责，完善激励机制、考核机制，并付诸实施。各岗位各司其职，严格遵循岗位责任制，事事有人管，尽量归口管理，对每项计划的执行情况全程跟踪，动态管理，把工作做细，比如记载计划的下达时间，物品的询价时间、报告请示时间、合同签订时间，最后是到货期，通过对计划在每个阶段的所处周期，综合分析计划兑现情况，结合激励机制、考核机制规范相关人员的行为，使之标准化，同时也提高了员工的工作积极性，争取做到按时甚至提前完成采购任务。

## 公司采购工作总结报告篇四

时光飞逝，伴随着新年钟声的敲响，我们迎来了2011年。在过去的一年中，我部在董事长的领导下和同事们的配合下，认真履行职责，遵守公司规范，基本上按时、按质、按量完成了各项采购工作。取得了一定的成绩，但也暴露了一些问题。现将一年来的主要工作情况述职如下：

### 一、围绕成本、采购产品性能优化结构方面开展工作

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。

### 二、廉洁奉公，保持良好的工作作风

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。

三、20--年将具体从以下几方面改进：

### 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。

20--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20--年必须要有一个质的飞跃，全力满足公司正常成产的安排需要，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。

## 公司采购工作总结报告篇五

20\_年也将随着深冬的来临而将翻去最后一页，20\_年是我人生的转折点，从以前的个体到了一个集体——\_\_\_\_这个大家庭当中来了！我虽然在公司才两个多月，但是就这两个月让我感触很深，让我思考很多，在这辞旧迎新之际，我把这几个月的工作做个总结：

刚到公司的时候，公司安排我到\_\_做采购员，作为一个刚接触这个职业的新手，我没有多的经验和阅历，但是我要求自己要有个平常的心，进取的心，不止千遍的和自己说：这个岗位的担子是重之又重，一定不能辜负了公司领导的期望。

对于材料的采购，我从短短的工作实践中也总结出了以下的

一些经验：

## 一、尽量收集多一点材料信息

我不熟悉的材料，我会尽我的努力找懂得这个材料的人，从别人那去学到到自己本来不知道的东西。那怕是一点一滴都算是学习和进步。

## 二、做事情要有条理、有计划

我基本上会每天都会对我所做过的工作，处理的事，进行一个心里的小结，对没有处理好的事，要求次日，或紧接处理的，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。对于明天的主要事情，做个计划。俗话说：好记性不如烂笔头！事情较多的时候，我会记录下来，逐个去处理，处理和没有处理的做个记录，这样工作就会更加清澈明朗。

## 三、学会主动与人沟通

经常与工地上的仓管、施工队长等相关人员接触和交流，这样便于自己更好的了解材料，以及跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

## 四、做好对供应商的管理

尽量用条款有效的文件去约束牵制他们，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题，让其感受有压力又有动力。工作中要严谨，要主动出击，不寄希望于供应商肯定没有问题，及时的做好跟催工作，要分析供应商的每一次看似合理的理由，是否隐藏着丝丝供货风险或其它东西。要做好记录，便于查询和统计，及配合工程需要做好工作。

## 五、职业习惯

让自己有一个好的职业习惯，有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通好习惯。这些都有助于自己向一个更优秀的采购靠近，做一名真正优秀的采购员。

## 六、打业务电话的一些经验

想好打电话的目的是什么？是询价、是讲价、是订价、是分析市场变化等。组织好自身谈话内容的概要，做到谈话流畅，语言丰富，用语专业，亲切自然大方，热情大度。对供应商所销售的这个材料及其它供应商(同种材料)的信息要了解，以此好回应对方的谈话。要记住对方所销售这个品种现在的大约价格，及你上次所订购价格，或上次你报给对方你购的价格及你虚拟报给对方的价格。在关心业务的同时，不妨多给予客户出了业务关心外，工作身体等也做个善意问候。对新客户多介绍并展示一下自己公司的实力和优势等。

以上的一些经验是我在工作过程中总结出来的，想要做好一个合格的优秀的采购员必须严于律己，在实践中不断的加强自己的业务水平的提高，只有这样才能更好的展现自己，为公司的发展做出贡献！

在庐江的那段日子，我能够从心理上及时的转变，从以前的一个个体能及时而又融洽的融入到这个团体，也是对自己的一个要求和挑战，在吴江我能够和同事们相处的非常好，本不是一家人，但是胜似一家人的情谊始终让我们的这个团体工作有力，工程进展顺利。11月份我被调要到南京工作，参加南京沙达旺仓储工程，岗位是后勤的管理。

后勤管理对于我来说又是一个新岗位，但是我总是有这样的自信：一定能做好！在平时的生活中和同事多沟通，随时掌握他们的心理和一些想法，并能尽量的在现实条件中随心所欲，这样就从后勤方面保证了员工的有一个良好的工作心态，无后顾之忧！及时的合理的制定了一些后勤制度，和对制度的宣传以及监督，对后勤上面的一些设施、设备做一个完整的数

量和现状统计，需要维修的及时维修，需要整改的及时整改，让大家有一个比较舒心，安全，温暖的后期生活环境！

20\_年即将过去，下面将迎来崭新的20\_年，在新的一年里，我将发扬不怕苦，勤学习的精神，更加努力的做好自己的工作，树立公司荣誉感，尽自己的努力，为公司的发展壮大，也为证实自己的能力，恪尽职守，永不懈怠。

## 公司采购工作总结报告篇六

不知不觉的试用期过去了，20\_年x月份根据公司领导安排，我从x城采购调到\_市采购主要原材料，负责采购订单完成以及采购制度制定主要工作，以及收集采购执行情况，组织签订采购合同，解决合同上的履行有关问题，虽然工作非常宽，工作内容非常杂，但是近几个月来一直紧紧围绕公司总部领导指定的工作思路，刻苦学习，扎实工作，不断改进工作方法，提高工作效率，增强工作的系统性，预见性，科学性，较好地完成了各项工作任务，先将这几个月的工作情况总结如下：

### 一、完成工作方面

#### 1、完善采购制度，降低成本。

把材料价格信息及时提供给技术工程部，为产品设计选材提供样品和成本估价。提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买原材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2、与各供应商建立并保持良好关系。20\_\_年x月份采购部进一步加强了对供应商管理，对每一位来访的供应商进行分析了解，确保了每一个合适的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，对商家进行评价和分析，合格者

才能进入合格供方名录、才具有供应资格。

根据公司经营理念，供应商也应建立为真正的战略伙伴关系。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。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、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都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作。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。

3、加强对供应商的管理协调。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择且具有战略伙伴关系的供应商。

4、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。保证公司erp系统被采购信息资料的完整，以备随时查阅、对比。

5、提高部门工作员工的责任感。20\_年采购部将特别注重采购人员的责任感，保证采购材料信息的有效追踪。在业务素质提高的同时，责任感很重要。做一个有责任感的采购，把好原材料质量。

## 二、工作不足方面

由于目前公司以订单来安排生产，所以在订单的原材料采购交期方面仍旧做的不是很好，工作计划性不强，明年继续改善，目前公司有的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部和品质部的沟通还不到位。

## 三、明年工作计划

1、完善供应商体系，开发新供方，特别是重要原材料的供方要达到3-6家。确保原材料能够及时供应，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，不断积累经验。

2、随着公司发展和市场因素的影响，以短期销售订单来安排采购，生产已经无法使流程正常运转。20\_\_年将把采购模式由零星订单采购往定量采购模式靠拢。以减缓采购周期压力，同时能应对20\_\_年，由于供应商生产成本上涨提出的涨价要求。

3、配合技术部完成产品开发、送样过程。

4、配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

5、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度。比如，设备和设备部件因制定采购计划，不能混同到生产原料采购模式，因为由于设备和备件的特殊性，无法短期内完成采购，势必会影响到生产的展开。

6、配合仓库，掌握仓库库存情况，使采购工作不处于被动状态。

7、采购员的业务素质通过培训和相互学习，使业务水平得到提高，同时培养新员工，使之尽快熟悉业务。

在20\_年的工作中，我仍会认真工作，不断提高自身的业务素质和管理水平。增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我们会选择性得采纳公司其他部门提出关于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。为公司在新年度的中更上一层楼贡献出力量。

## 公司采购工作总结报告篇七

来到公司从事采购工作已有一个月时间，在此期间，感触良多，想法也多，现在对七月份的工作感悟如下：

5. 和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自己的原则，树立正面威严的形象；

6. 要有可以刁难供应商的习惯，让他们知道自己该怎么做。

## 公司采购工作总结报告篇八

在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受审计及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

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。

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。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系。

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，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

虽然本部门目前只有1人，但是我们仍不忘提高自己的业务素质 and 责任感，必要的时候可以上网多了解各大酒店采购流程与规章，不断提成自我价值。

总结：在xx年的工作中，我部门仍会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水平。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。同时我部门会选择性地采纳公司其他部门提出关于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。为公司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。

一转眼间xx年已经过去，在公司领导的指导下：在各领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

## 公司采购工作总结报告篇九

不知不觉的试用期过去了[]20xx年x月份根据公司领导安排，我从x城采购调到x市采购主要原材料，负责采购订单完成以及采购制度制定主要工作，以及收集采购执行情况，组织签订采购合同，解决合同上的履行有关问题，虽然工作非常宽，工作内容非常杂，但是近几个月来一直紧紧围绕公司总部领导指定的工作思路，刻苦学习，扎实工作，不断改进工作方法，提高工作效率，增强工作的系统性，预见性，科学性，较好地完成了各项工作任务，先将这几个月的工作情况总结如下：

### 1、完善采购制度，降低成本。

把材料价格信息及时提供给技术工程部，为产品设计选材提供样品和成本估价。提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买原材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2、与各供应商建立并保持良好关系□20xx年x月份采购部进一步加强了对供应商管理，对每一位来访的供应商进行分析了解，确保了每一个合适的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，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有供应资格。

根据公司经营理念，供应商也应建立为真正的战略伙伴关系。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。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、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都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作。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。

3、加强对供应商的管理协调。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择且具有战略伙伴关系的供应商。

4、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。保证公司erp系统被采购信息资料的完整，以备随时查阅、对比。

5、提高部门工作员工的责任感□20xx年采购部将特别注重采购人员的责任感，保证采购材料信息的有效追踪。在业务素质提高的同时，责任感很重要。做一个有责任感的采购，把好原材料质量。

由于目前公司以订单来安排生产，所以在订单的. 原材料采购交期方面仍旧做的不是很好，工作计划性不强，明年继续改善，目前公司有的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部和品质部的沟通还不到位。

1、完善供应商体系，开发新供方，特别是重要原材料的供方要达到3-6家。确保原材料能够及时供应，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，不断积累经验。

2、随着公司发展和市场因素的影响，以短期销售订单来安排采购，生产已经无法使流程正常运转□20xx年将把采购模式由零星订单采购往定量采购模式靠拢。以减缓采购周期压力，同时能应对20xx年，由于供应商生产成本上涨提出的涨价要求。

3、配合技术部完成产品开发、送样过程。

4、配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

5、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度。比如，设备和设备部件因制定采购计划，不能混同到生产原料采购模式，因为由于设备和备件的特殊性，无法短期内完成采购，势必会影响到生产的展开。

6、配合仓库，掌握仓库库存情况，使采购工作不处于被动状

态。

7、采购员的业务素质通过培训和相互学习，使业务水平得到提高，同时培养新员工，使之尽快熟悉业务。

在20xx年的工作中，我仍会认真工作，不断提高自身的业务素质和管理水平。增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我们会选择性得采纳公司其他部门提出关于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。为公司在新年度的中更上一层楼贡献出力量。