

# 2023年材料采购年终总结 材料采购员工工作总结报告(实用7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?下面是我给大家整理的报告范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

## 材料采购年终总结 材料采购员工作总结报告篇一

2020年转瞬已过,我们期待的末日也没有到来,迎接我们的是新的2020,新的一年新的开始。

2020年我们公司在x的太阳能工程有信息工程大学 and x小学。信息工程大学是有真空玻璃管的太阳能即热系统,这个工程由于个人原因没有直接负责这个工程,但后期售后有我来负责,这个工程完工后有个小插曲,我给大家讲一下。

工程完工后有一个月学校反映没有热水,当时天还暖和,到学校发现东楼有爆管情况,水箱处于低水位,保管由于系统缺水造成,当时第一感觉是表头损坏,造成上水不正常,更换表头后情况依然存在,查看设定参数各项正常,查看线路发现循环管道探头和上水管道探头未装,临时安装后各项正常,所以说以后工程的各项探头不能省装,说不定会影响表头某项功能的正常运转,处于安全考虑我把水箱的水设置成最低三格水,这样可以水箱水x的最大化稳定,及最大化利用太阳能,也可以避免空晒爆管,这个系统的太阳能自动上水是我手动测试正常后离开的。

西楼情况也不好,但爆管不多,到机房查看情况,发现系统没有一点水,系统也没有缺水保护,循环泵一直空转,但水箱显示还有一格水,调节水位探头高度后水位显示正常,系

统缺水保护，循环泵停转，修改参数，换管后工作正常。

通过这次维修我个人终结太阳能调试，各项参数设定后，最好是手动测试正常后再离开，水箱水位探头必须根据水箱的高度，调节各水位位置，保证不能有错误的显示，这样才能保证我们的太阳能系统工作正常，避免不必要的损失。

我刚负责售后的时候，第一个任务就是x县的空气源热泵，当时我还什么都不懂，现在懂一点了，说下x县的空气源[x县空气源的]安装位置可以说是在一个半封闭的房间里内，空间有限，空调的集热受到一定限制，安装上空间太过狭窄，给售后带来很大困难。他们的热泵问题是初期没有安装水处理，造成后期的管道结垢，把主机管路断开后接外循环加入除垢剂循环3小时后，除垢完成，现在空气源运转正常。

这次维修我感觉在安装工程是应适当考虑售后问题，给售后留一定的空间，或者留一些东西方便后期的售后。

在我们公司刚起步的时候，做的工程有x县空气源和安信平板太阳能，其中x县的致命的是没有考虑后期售后[x县空气源主机]如果出现问题，这个系统必须全拆，因为他没有维修空间，安信酒店的平板问题是坡度小，导致回水不彻底，现在问题是有两排出现了铜管冻裂，这些问题不是大的问题，但是给客户造成不好的影响，最坏就是对我们的工程失去信心。

在下一年中我准备多学一点维修的知识方便以后的售后，在工程上多参观，多学习，把别人的东西变成自己的。

2020年我还负责公司的采购材料，材料是一个工程好坏的根本，好的材料才能做出好的工程，好的材料才能保证了工程的质量。什么才是好材料，价格好，质量好，用得好才叫好材料。

在材料上还需要各项目经理的配合和监督，材料在工地上的

使用中出现的的问题，及质量问题，还需要各项目经理的及时沟通。材料到场后还需要各经理及时查看数量及质量，防止经销商的偷梁换柱。

在报材料的方面，工地需要什么材料做好统计提前报给我，我们的工地比较多，提前报给我，我可以规划行程。做到时间的合理利用。

当然还有特殊情况，特殊情况特殊对待，如工程上急需的材料可以当天报第二天到，不能天天特殊情况，我还有其他的事情要做，希望各项目经理的理解。

在材料上我准备下一年扩大我得材料库，让工程使用材料有更大的选择空间，在材料上做到同等价格质量最好。

我在公司已经有一年了，坦诚、务实、专业、共赢是我们的公司理念，我在公司工作很轻松因为我们的工作气氛很好，，像一个大的家庭，苦点，累点心里也是甜的。

我在公司有压力，因为我现在的知识还欠缺很多，我要在最短的时间学习更多的知识。

新的一年新的开始，祝大家在新的一年里有一个新的开始。

## **材料采购年终总结 材料采购员工作总结报告篇二**

20xx年转瞬已过，我们期待的末日也没有到来，迎接我们的是新的20xx[]新的一年新的开始。

20xx年我们公司在xx的太阳能工程有信息工程大学和外国语想小学。信息工程大学是有真空玻璃管的太阳能即热系统，这个工程由于个人原因没有直接负责这个工程，但后期售后有我来负责，这个工程完工后有个小插曲，我给大家讲一下。

工程完工后有一个月学校反映没有热水，当时天还暖和，到学校发现东楼有爆管情况，水箱处于低水位，保管由于系统缺水造成，当时第一感觉是表头损坏，造成上水不正常，更换表头后情况依然存在，查看设定参数各项正常，查看线路发现循环管道探头和上水管道探头未装，临时安装后各项正常，所以说以后工程的各项探头不能省装，说不定会影响表头某项功能的正常运转，处于安全考虑我把水箱的水设置成最低三格水，这样可以水箱水温的最大化稳定，及最大化利用太阳能，也可以避免空晒爆管，这个系统的太阳能自动上水是我手动测试正常后离开的。

西楼情况也不好，但爆管不多，到机房查看情况，发现系统没有一点水，系统也没有缺水保护，循环泵一直空转，但水箱显示还有一格水，调节水位探头高度后水位显示正常，系统缺水保护，循环泵停转，修改参数，换管后工作正常。

证我们的太阳能系统工作正常，避免不必要的损失。

我刚负责售后的时候，第一个任务就是温县的空气源热泵，当时我还什么都不懂，现在懂一点了，说下温县的空气源，温县空气源的安装位置可以说是在一个半封闭的房间里内，空间有限，空调的集热受到一定限制，安装上空间太过狭窄，给售后带来很大困难。他们的热泵问题是初期没有安装水处理，造成后期的管道结垢，把主机管路断开后接外循环加入除垢剂循环3小时后，除垢完成，现在空气源运转正常。

这次维修我感觉在安装工程是应适当考虑售后问题，给售后留一定的空间，或者留一些东西方便后期的`售后。

在我们公司刚起步的时候，做的工程有温县空气源和安信平板太阳能，其中温县的致命的是没有考虑后期售后，温县空气源主机如果出现问题，这个系统必须全拆，因为他没有维修空间，安信酒店的平板问题是坡度小，导致回水不彻底，现在问题是两排出现了铜管冻裂，这些问题不是大的问题，

但是给客户造成不好的影响，最坏就是对我们的工程失去信心。

在下一年中我准备多学一点维修的知识方便以后的售后，在工程上多参观，多学习，把别人的东西变成自己的。

20××年我还负责公司的采购材料，材料是一个工程好坏的根本，好的材料才能做出好的工程，好的材料才能保证了工程的质量。什么才是好材料，价格好，质量好，用得好才叫好材料。

在材料上还需要各项目经理的配合和监督，材料在工地上的使用中出现问题，及质量问题，还需要各项目经理的及时沟通。材料到场后还需要各经理及时查看数量及质量，防止经销商的偷梁换柱。

在报材料的方面，工地需要什么材料做好统计提前报给我，我们的工地比较多，提前报给我，我可以规划行程。做到时间的合理利用。

当然还有特殊情况，特殊情况特殊对待，如工程上急需的材料可以当天报第二天到，不能天天特殊情况，我还有其他的事情要做，希望各项目经理的理解。

在材料上我准备下一年扩大我得材料库，让工程使用材料有更大的选择空间，在材料上做到同等价格质量最好。

我在公司已经有一年了，坦诚、务实、专业、共赢是我们的公司理念，我在公司工作很轻松因为我们的工作气氛很好，像一个大的家庭，苦点，累点心里也是甜的。

我在公司有压力，因为我现在的知识还欠缺很多，我要在最短的时间学习更多的知识。

新的一年新的开始，祝大家在新的一年里有一个新的开始。

## 材料采购年终总结 材料采购员工作总结报告篇三

甲方：\_\_\_\_\_ (负责人：\_\_\_\_\_)

乙方：\_\_\_\_\_ (市场号摊位)

一、甲方购买应定点向乙方采购。

(一) 肉类：\_\_\_\_\_

- 1、必须是市贸发局统一定点屠宰的猪肉；
- 2、必须经兽医检验部门检验合格并盖章；
- 3、肉类价格不得高于市场价格。

(二) 水产品类：\_\_\_\_\_

- 1、乙方提供的水产品质量应符合国家海洋渔业部门的有关要求；
- 2、水产品价格不得高于市场价格。

(三) 预包装食品类：\_\_\_\_\_

- 2、不得含有有毒、有害物质或者被有毒、有害物质污染的食品；
- 3、不得掺假、掺杂、伪造，影响营养、卫生的食品；
- 4、不得超过保质期限的食品，且包装标签必须符合《gb7718—20xx[]预包装食品标签通则》。

(四) 蔬菜类：\_\_\_\_\_

3、乙方供应给甲方的大宗蔬菜类食品，必须按甲方的需要量供应。供应的蔬菜类产品运送过程必须做好防污染工作，确保清洁卫生。发现腐烂变质的蔬菜除退回处理外，还要处以一定的罚款。

三、乙方所提供的必须按甲方要求做到供货及时，保质保量(不得使用病死或者死因不明的畜、禽及其制品和利用有毒有害的物质加工食品)、准时、价格合理，并提供相关票据及检验报告单。如发现卫生质量问题，甲方有权退货，乙方应做到及时调换，造成食物中毒，甲方负担全部责任。

四、乙方如不诚信经营，有违背甲方意愿的，甲方将随时取消乙方的供货权，另定点采购。

五、定点协议一经双方签字即为生效，有效期一年。

六、本协议一式两份：\_\_\_\_\_双方各执一份，签字之日起生效。

甲方：\_\_\_\_\_ (签字) 乙

方：\_\_\_\_\_ (签字)

## 材料采购年终总结 材料采购员工作总结报告篇四

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了一个磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢爱生，让她伴我一生，让我作坚强的自己。感恩的心，感谢命运让我认识爱生，花开花落我一样会珍惜！新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

一、货比三家，直接降低药品价格。

二、发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货的上门为主，协商提货费用由供方负担。

四、降低现金调货，寻找新的供货来源。

五、破损药品集中邮寄，降低换货费用。

六、向供应商争取培训费用或市场开发费。

七、引进同类新品种。

众所周知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的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识！在刘董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。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，从提供最佳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，相信这些我都已经做到了。

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，20××年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主



动销售，20××年采购部销售额达到1900多万，毛利28万。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，更要最大限度的节约成本，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。真得很感谢董事长，在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在她的英明领导下，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，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：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。截止20××年12月底，共计降低成本、节约费用达69万元。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，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

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，尤其是合资企业，例如：北京费森尤斯，北京拜耳，赛诺菲，杭州默沙东，北京诺华，等等，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，及时和纯销部与调拨部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部平均每十五天都会向业务人员提供新进品种目录表或在公司

内部网上发布，以供他们学习之用。

关于退换货方面，近效或破损（包括终端医院换货）药品，积极主动与供方沟通，跟踪，以最快的速度及时调换。相比之下国产品种换货没合资品种那么坚难。如南阳医院咳喘宁19合失效，江苏先声已答应调换。对于部分合资企业，他们概不处理近效、失效或终端破损，在多方努力下，有的已协商解决。例如许瓦滋的异舒己（新乡一商业客户自身原因不慎破损），诺华的善宁（安阳医院破损），山地明针（库存破损），雅培的思美泰，等等调换成功；特别是托毕西的东菱迪芙，蔡向阳、郭胜利共11支已失效，经过长时间的艰难协商，北京托毕西也已调换。我们的原则是不管是国产、进口或合资产品，尽量协商后让厂方调换。所以20××年总的来说公司报损的品种并不多，大部分都是厂家调换。

一年来，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，20××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！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！

# 材料采购年终总结 材料采购员工作总结报告篇五

法定代表人：

营业执照号码：

地址：

电话：

传真：

供货方（以下简称“乙方”）：

法定代表人：

营业执照号码：

地址：

电话：

传真：

第一条、乙方向甲方供应以下产品：

1、商品名称：

2、单价：

3、商品数量：

4、单品总额：

5、总金额：

第二条、装运期限：每月交货数量必须一次交清，不得分批装运。

第三条、装运口岸：

第四条、目的口岸：

第五条、付款条件：买方在收到卖方关于预计装船日期及准备装船的数量的通知后，应于装运前\_\_\_\_\_天通过\_\_\_\_\_银行开立以卖方为受益人的不可撤消的信用证。该信用证凭即期汇款票及本合同规定的单据在开证行付款。

1、填写通知目的口岸对外贸易运输公司的空白抬头、空白背书的全套已装船的清洁提单。

2、发票：注明合同号、唛头、载货船名及信用证号。如果分批装运，须注明分批号。

3、装箱单及/或重量单：注明合同号及唛头，并逐件列明毛重、净重和货号。

4、制造工厂的品质及数量/重量证明书。品质证明书内应列入根据合同规定的标准按货号进行化学成分、机械性能及其他各种试验的实际试验结果。数量/重量证明书应按货号列明重量。

5、按本合同规定的装运通知电报抄本。

第七条、装运条件：

1、离岸价条款：

(1) 装运本合同货物的船只，由买方或卖方运输代理人\_\_\_\_\_租船公司租订舱位。卖方负担货物的一切费用风险到货装到船面为止。

(2) 卖方必须在合同规定的交货期限\_\_\_\_\_天前，将合同号码、货物名称、数量、装运口岸及预计货物运达装运口岸日期，以电报通知买方以便买方安排舱位。并同时通知买方在装货港的船舶代理，若在规定期限内买方未接到前述通知，即作为卖方同意在合同规定期内任何日期交货，并由买方主动租订舱位。

(3) 买方应在船只受载期\_\_\_\_\_天前将船名、预计受载日期、装载数量、合同号码、船舶代理人，以电报通知卖方，卖方应联系船舶代理人配合，按期备货装船。如买方因故需要变更船只或更改船期时，买方或船舶代理人应及时通知卖方。

(4) 买方所租船只按期到达装运口岸后，如卖方不能按时备货装船，买方因而遭受的一切损失包括空舱费、延期费及/或罚款等由卖方负担。如船只不能于船舶代理人所确定的受载期内到达，在港口免费堆存期满后第\_\_\_\_\_天起发生的仓库租费、保险费由买方负担，但卖方仍负有载货船只到达装运口岸后立即将货物装船之义务并负担费用及风险，前述各种损失均凭原始单据核实支付。

## 2、成本加运费价条款：

卖方负责将合同所列货物由装运口岸装班轮到达目的口岸，中途不得转船。货物不得用悬挂买方不能接受的国家的旗帜的船只装运。载货船只在驶抵本合同规定的口岸前不得停靠\_\_\_\_\_或\_\_\_\_\_附近地区。

第八条、装运通知：卖方在货物装船后，立即将合同号、品名、件数、毛重、发票金额、载货船名及装船日期以电报通知买方。

第九条、保险：自装船起由买方自理，但卖方应按本合同规定通知买方。如卖方未能按此办理，买方因而遭受的一切损失全由卖方负担。

第十条、检验和索赔：货卸目的口岸，买方有权申请\_\_\_\_国商品检验局进行检验。如发现货物的品质及/或数量/重量与合同或发票不符，除属于保险公司及/或船公司的责任外，买方有权在货卸目的口岸后\_\_\_\_天内，根据\_\_\_\_商品检验局出具的证明书向卖方提出索赔，因索赔所发生的一切费用（包括检验费用）均由卖方负担。□fob价格条件时，买方有权同时索赔短重部分的运费。

第十一条、不可抗力：由于人力不可抗拒事故，使卖方不能在合同规定期限内交货或者不能交货，卖方不负责任。但卖方必须立即以电报通知买方，并以挂号函向买方提出有关政府机关或者商会所出具的证明，以证明事故的存在。由于人力不可抗拒事故致使交货延期一个月以上时，买方有权撤消合同，卖方不能取得出口许可证，不得作为不可抗力。

第十二条、延期交货及罚款：除不可抗拒原因外，如卖方不能如期交货，买方有权撤销该部分的合同，或经买方同意在卖方缴纳罚款的条件下延期交货。买方可同意给予卖方\_\_\_\_天的优惠期。罚款率为每\_\_\_\_天按货款总额的\_\_\_\_%。不足\_\_\_\_天者按\_\_\_\_天计算。罚款自第\_\_\_\_天起计算，最多不超过延期货款总额的\_\_\_\_%。

第十三条、仲裁：一切因执行本合同或与本合同有关的争执，应由双方通过友好方式协商解决。如经协商不能得到解决时，应提交\_\_\_\_仲裁委员会，按照该仲裁委员会仲裁程序进行仲裁。仲裁委员会的裁决为终局裁决。对双方均有约束力，仲裁费用除仲裁委员会另有决定外，由败诉一方负担。

第十四条、本合同于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日于\_\_\_\_国\_\_\_\_市用\_\_\_\_文签署，正本一式\_\_\_\_份，买卖双方各持\_\_\_\_份。

甲方（签字）：

签订地点：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方（签字）：

签订地点：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 材料采购年终总结 材料采购员工作总结报告篇六

材料采购招标部——杨阳

2018年，招标中心认真贯彻落实公司“两会”决策部署，紧紧围绕公司“全面贯彻党的十九大精神，顺应新时代、担负新使命、敢有新作为，奋力实现包钢高质量发展良好开局”工作主题，增强“四个意识”，坚定“四个自信”。在工程、货物、服务领域全面推开招标采购工作。

### 一、全年开展的工作

1. 围绕《包钢（集团）公司采购管理办法》这一中心文本，不断细化完善招标组织结构，通过全流程的组织，不断完善招标、非招标流程。定期参加招标中心《采购管理办法实施细则》、《包钢（集团）公司供应商办法》等文件的修改并提出合理建议。

2. 加大专业化实施力度。招标工作专业技术性极强，必须从前期策划、开标、评标直至资料归档，规范每个环节，通过与委托单位的沟通，不断拓宽知识面、增强自己的业务能力。

第一阶段：资格评审。投标人将投标文件和试验样品按招标公告要求递交到指定地点。

确定原则：评标委员会对投标文件进行资格评审。通过资格评审的投标人，招标中心以邮件形式通知其参与抑制剂试验。

第二阶段：报价评审。待试验结果出具后，招标中心以邮件形式通知参与抑制剂试验的投标人按时到指定地点进行报价的开标。开标后，评标委员会依据试验结果进行评分。

本项目采用的是性价比法，用实验得出的数据结合供应商的报价，通过计算公式算出性价比得分，选出物美价廉的产品。

包钢煤焦化公司助凝剂集采项目也是这种两阶段招标的典型案例。先实验，后报价的方法，成功诠释了使用单位进口产品国产化的趋势，在完全满足现场生产的同时，极大地缩减了采购预算。达到了招标的目的。

## （2）非招标采购清单不断细化和完善

本人负责采购中心油脂类、油漆、汽柴油类项目的招标业务，对于一些现场使用量大、质量要求高且必须指定品牌的产品，各使用单位结合现场生产实际，按需提出要求，将绝大部分列入《2018年非招标采购清单内》，并以网上询价的方式进行非招标采购，既亮化了标的物的技术标准和要求，又增加了供应商投标的竞争性。

包钢集团公司这一制度的出台，随着这两年的执行，打破了过去“一根线”也要招标的流程化工作，同时也解决了现场使用单位的“品牌”需求。提高了非招标采购的效率。

## （3）设备工程部检修项目框架招标

设备工程部委托的大部分项目都是日常发生的土建、钢结构类项目，检修项目的特点是日常发生频繁、金额小。每月委托招标的数量很大。



结合以上情况，2018年6月设备工程部委托我中心组织包钢股份公司部分土建、钢结构工程维检项目施工预选招标，本项目是通过资格预选的方式，确定三名中标人。各二级单位日常发生冶金工程土建、钢结构维检施工的项目，直接从中标人中确定施工单位。

通过这种方式的招标，大大减少了土建、钢结构类的检修项目的招标环节，使用单位日常发生的项目，第一时间确定施工单位。此类招标方式的改善，大大提高了工作效率，也丰富了包钢采购工作内容。

#### （4）定期做好用户的回访工作，提高服务意识

2018年4月16日，由招标中心李副经理带队一行五人对宝山矿业进行走访调研，招标中心走访调研人员与宝山矿业公司参会人员就采购方式的选择、招标限价的确定、评标办法的选择、药剂招标过程中存在的试验等问题展开充分讨论，相互提出建议和意见。

2018年4月25日，招标中心经理田伟带队一行四人到包钢庆华进行调研，并对公司招投标业务相关规定进行宣传，严肃招投标管理规定。

2018年9月13日招标中心经理田伟带队一行三人到动供总厂进行调研，征询包钢庆华对招标中心（必得公司）目前需要改进的意见和建议，包括服务、业务等所有方面。

3. 2018年度本人主要承接设备工程部检修类委托、采购中心辅材部（大化工、化检验材料、小化工、汽柴油、油脂、油漆）类、庆华公司部分检修项目、北方稀土部分材料类委托，从招标文件编制，不断完善评标办法和细则，不断梳理招标文件内容。

共处理委托205个（中心134个，必得71个），标段累计541项

（中心469项、必得72项）。

4. 不断学习业务知识。通过每周四早会的答题，学习和掌握招标投标法及实施条例，提升招标采购服务专业水平，对自己日常评标过程中遇到的问题，提供了很好的参考依据。
5. 今年年初参加“招标中心管理系统”组织的培训，通过前期测试，熟悉、了解、掌握招标项目的流程及相关业务。
6. 目前包钢集团公司正在推进erp系统，招标中心也在围绕电子采购平台下大功夫。9月中旬，招标中心正式从erp上接委托。到目前，通过材料类和检修类项目的委托，开始熟悉、掌握公开招标和单一来源采购的项目。
7. 积极参加公司及招标中心内部组织的各项文体活动。活动中充分展示自己，发扬体育精神，奋力拼搏，努力为我中心创造佳绩。并在公司举办气排球比赛中取得第三名的好成绩。

## 二、存在的问题及困难

1. 对招投标法律法规缺乏深刻理解，还需加强对招投标工作流程各环节的细化工作。
2. 项目的总结与分析工作与中心领导的要求和其他先进的招标业务员相比还有差距。
3. 针对今年部内人员少，工作量多的情况，本人承接多种类项目的招标委托。这期间，项目交叉，自己不能有效、合理的安排项目的组织流程。

## 三、具体解决措施

1. 加强专业知识的学习，提高理论水平和解决实际问题的能力。

2. 学习国家及公司下发的相关招投标管理办法及各项法律法规的学习，促进招标采购服务专业化、规范化和标准化。

3. 在项目组织完成后，深入分析和总结，发现项目的特点，并能提出个人改善的建议。

4. 对前期确定回访项目和跟踪调研项目落实总结。

招标采购办公室工作总结

招标采购公司工作总结

公司内部招标采购工作总结

采购招标自查报告

## 材料采购年终总结 材料采购员工作总结报告篇七

2020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。

### 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。

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。

2020年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设

备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

## 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x比x便宜了□x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。

2020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x□x□x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

2020年采供部进一步加强对供应商管理，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。

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。

比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供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x服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。

### 四、步加强对材料、设备价格信息的管理

2020年采供部进一步加强对材料、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 and 责任感

2020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，保证了材料、设备有效的追踪。

## 六、x年将具体从以下几方面予以改进

### 1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程(10个)

房地产企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。

抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

### 2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目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，确保项目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，能提高项目资金的使用效率，优化项目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，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

### 3、改进供应商的选择。

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。

4、建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能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及其他方面的可靠信息。

5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

6、采购员根据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后，采供部提前介入，争取赢得时间，降低采购成本。

在2020年的工作中，我们部门要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。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。同时我部门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。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。