

2023年物资采购年度工作计划(优秀6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

物资采购年度工作计划篇一

坚持以党的□xx届三中全会精神和科学发展观为指导，围绕实践“以科学发展观建设一流中心”的目标，以“优化服务环境从我做起”为主题，通过集中讨论、窗口负责人论坛和专题征文等方式，引导中心全体党员进一步按照科学发展观要求解放思想，自觉把握发展规律，不断提高自身素质，深化行政审批服务工作，为深入实施我县“五保六提升”战略，全面建设“生态名县”，促进我县经济社会平衡较快发展贡献力量。

围绕“优化服务环境从我做起”这一主题，深入思考中心发展的特点和优势、差距和潜力、思路和对策等，谈学习体会，谈思想认识，把科学发展观的要求转化为推进服务发展服大局的自觉行动。

讨论重点：

(一)围绕贯彻落实科学发展观的要求，学习国外先进的公共服务理念和国内先进城市做法，进一步转变理念，推动行政审批制度改革，创优服务，营造良好的行政服务环境。

(二)围绕提高行政服务效能，建设一流中心的要求，进一步清理削减事项，优化再造流程，发挥好中心并联审批、集中服务的优势，实现提速、提质、提效。

(三)围绕实施行政权力网上公开透明运行的要求，进一步推

进政务公开、电子政务和电子实时监察系统建设速度，从源头上遏制现象，规范行为，转变职能。

(四)围绕服务发展大局的要求，进一步完善和健全中心服务功能，着力推动行政审批绿色通道服务，为经济平稳较快发展服务。

(五)围绕党要管党，从严治党和加强改进党的建设的建设的要求，进一步加强党性修养，端正党风，树立正确的世界观、人生观、价值观、权力观、地位观和利益观。

(六)围绕优化服务环境的要求，进一步创新工作方式，提高窗口服务效能。

“优化服务环境从我做起”大讨论活动以集中讨论、窗口负责人论坛和专题征文等方式来进行。

1、集中讨论。各党支部要围绕“优化服务环境从我做起”这一主题，召开集中讨论交流。在党支部讨论后，再召开一次中心组理论学习(扩大)会议，进行解放思想专题交流，研究探讨中心服务科学发展的有关问题和对策措施。

2、窗口负责人论坛。利用理论学习会、简报等形式，结合学习必读书目，围绕深化完善“四通”工作法、“两集中、两到位”工作、机关作风建设、“四全行动”和“一流中心”建设等五个方面，开展“我为xx科学发展献一计、谏一言”和“我为中心献一策”大讨论活动，以优化服务环境和创新服务机制为讨论重点，谈认识、谈体会、谈思路。中心党委将根据各党支部上报的良策、意见，择优选送2条向县委学习实践活动办上报。

3、专题征文。积极参加县学习实践活动领导小组办公室组织的“做科学发展观的忠实执行者”主题征文活动，中心党委对上报征文进行评选，并择优推荐3篇向县委学习实践活动办投

稿。

“优化服务环境从我做起”解放思想大讨论活动分两个阶段。
(时间：4月上旬至4月下旬)

第一阶段：宣传发动阶段(4月13日前)

1、召开党委会议，传达(天学领[]9号)文件精神，研究部署中心开展“优化服务环境从我做起”解放思想大讨论活动的有关安排。

2、下发大讨论实施方案。

3、下发学习讨论的有关资料。(主要包括：上级文件精神、《毛泽东邓小平论科学发展》、《科学发展观重要论述摘编》、县委徐鸣华书记动员报告、县政府黄继满县长在经济工作会议上的专题报告等)

第二阶段：组织讨论阶段(4月中旬至4月下旬)

1、各党支部根据中心党委的实施方案，组织党员开展形式多样的讨论活动，并及时做好书面记录。

2、组织窗口负责人撰文参加《简报》上的窗口负责人论坛专题讨论。

3、组织党员、群众参加“做科学发展观的忠实执行者”主题征文活动。

1、各党支部要精心组织，认真实施，要通过解放思想大讨论活动，明确新形势下中心干部职工做好优化服务环境的标准要求。

2、在大讨论中，党员干部要把自己摆进去，认真分析存在的问题和不足，坚持边学习、边讨论、边整改。

3、大讨论要结合本行业、本岗位的工作实际展开，通过讨论，要达到明确要求、推进工作的目的。

4、在大讨论中，要坚持群众路线，支持、鼓励群众参与讨论，认真听取党员和群众的意见、建议，进一步推进学习实践活动深入开展。

5、党委中心组领导要带头参与发言，为广大党员作出表率。

物资采购年度工作计划篇二

一、(得)

1、刚开始采购是我深刻的认识到采购这个行业的复杂性，当我慢慢的分解开它时，是我体会到运营物品这个行业采购的简单之处;对要采购的物品细心的分析，在做信价比。不要乱，要理清重点，一样一样的攻破每一个采购难关。

2、跟现场，是我深刻的体会到协调、配合，成品保护。当不同的物品及材料进场前，要即使的和有关部门做好协调与沟通。物品及材料进场后做好成品保护要互相配合。

3、付尾款，是我感到一个公司资金的支配，就是公司的命脉。

二、(失)

1、在我刚做采购员时，忙乱中没有定下心态来更好励炼自己。是自己的心智没有极限的提升。

2、是我没有更好的把合同商务条款完善好，是物品与材料到现场比较凌乱，不能有序的进行。更没有研究好付款方式，当物品与材料到场后，供应商紧跟着追尾款;是自己压力比较大，也造成公司财务压力加大。

1)我须注重采购职业道德，品行端正。做到不吃回扣，不贪

污受贿，不吃请，不虚开发票，不从中牟利，不卡、拿、要，公正廉明。2)定期汇总所进的采购资料，协助部门经理、财会进行采购材料成本核算。

3)不迟到、不早退。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。

4)所购大宗材料必须要求供应商提供合格证明，严禁购进质量不合格材料，同时监控材料使用状况，控制不合理材料的采购与浪费的情况发生。

5)加强与使用材料部门的联系，尤其是按时、按质、按量控制好所需的各种材料，确保工程能顺利进行。

6)运营物品与材料采购供应渠道，进行供应商的择优、品质选择，进行新供应商的开发工作。

7)要控制物品及材料入库的数量与质量，能准确无误分配好材料运送到所需工地，做好材料的存放、堆码管理工作。

8)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。

9)要做好供应商的选择、评议工作，对长期使用的物品及材料建立牢固、可靠的供应关系，并不断挖掘新的供应商，以保证物品及材料供应的不间断性。

时间总很宝贵，很久没有提笔写东西。自从由医药行业转行到**工业行业，进从一个新的行业、新的环境后，就会发现同样是采购工作，现在与原来存在着很大的差异。很多的时间都忙于学习一些新的点点滴滴的知识。学习给自己充电，让工作更出色两大主题占满了我的整个生活。前几日接到领导指示要我讲课，与同事们交流自己作为一名这家外资家俱公司的化工采购员，来了四个月学到了什么，对所要购买的化

工产品认识了些什么，整理好后向大家讲讲。我是躲不过了。写了几个大的部份。工作认识，产品知识认识、采购工作交流、采购工作方法浅谈。再此想剪切一段我总结的十点采购工作方法，记录下来，供自己和朋友们分享。

1、收集产品信息:我不熟悉这个产品，但是我会尽我最大的努力寻找懂得这个产品信息的人，从别人那去学到自己本来不知道的东西。那怕是一丝丝信息都算是学习和进步。

2、做事有条理:我基本上会每天记录下来，我所做过的工作，处理的事，对没有处理好的事，要求次日，或紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

3、工作有计划:在每一天结束前我会在头脑里打旋我什么事没完成，明天的主要事情是什么，做个计划。很重要的，或事情较多，我会记录下来，逐个或交叉处理。

4、学会主动与人沟通，交流:经常与车间，仓库，打样车间、品质的相关人员接触，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。

5、难点重点有总结:对工作中的难点，事后尽量做个简短的书面总结便于自己以后总结经验。要求厂家处服务处理事得交书面说明。6、尽量做好工作总结:对所做的工作，每个月至少做个简短的总结。从工作量、工作内容、完成事项，要事处理，问题解决，工作失误，工作计划等方面做个简短的总结。

7、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。

8、订单的跟踪:工作要有责任心，要严谨，要主动出击，不要寄希望于供应商肯定没有问题，要及时做好跟催工作，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，及配合相关部门做好工作。

9、问题处理:反应要快，汇报要及时、处理问题要敏捷果断，要有自己较好的处理建议提供，并能与供应商做个合适的谈判结论。 10、职业习惯:要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，作一名真正优秀的采购人。一年来，在公司领导及部门负责人领导下，和同事们的协助下，自己在思想意识方面和工作作风态度，得到了进一步的完善提高之中，一年来通过自己的辛勤认真负责的工作。有效地按计划完成各项采购任务和部门负责人交办的有关事务。

回顾一年来的主要工作情况：

一、在思想树立全局观念，主动围绕着商场运营的正常进行。自己在平凡的工作岗位上，有意识的当好螺丝钉，积极配合部门负责人及有关部门针对各项所需的材料、用品情况，及时了解有关信息，克服采购品种方面繁多的难点，不厌其烦、用心细心多了解，根据多年来在采购方面的经验，为了合理选购宁愿自己多辛苦点，为了节支采购成本，采取优选多方选购。

二、在努力完成采购任务之外，同时也参与部门领导交办的相关的协议书起草与合同的制定。而且针对商场运营中保洁方面存在的不足之处问题，能够敢于出于公心主动提出要求责任方及时整改。得到保洁方面的理解与及时改进。

三、在采购的过程中，自己始终保持廉洁自律、坚持公司的利益至上，不谋私利，始终把个人前途和公司的发展联系在一起。始终怀着感恩的心理善待本职工作。始终十分珍惜本职工作。

四、工作中注重学习与了解、倾听与多问，了解的过程也是学习的过程，自己充分意识到只有多深入下去才能做好所属材料与用品的采购工作，做到心中有数。五、坚持团队精神、团结同事，共同协作，自己一年来始终抱着尊重领导与同事的心态，在日常工作中尽量做到换位思考、沟通理解与配合。

当前公司面临的问题诸多，旧的问题解决，新的问题不断出现，在管理方面仍然需要不断改进、探索，完善机制。作为一名公司员工，自己将从本职工作方面做起，思想上保持敬业精神，工作中严格要求自己，以身作则，心态上谦虚谨慎，尽心尽责，始终保持努力做好本职工作的紧迫感、使命感。在工作中不断加强学习，改进完善自己，提高自身的综合素质，以适应公司发展的要求。总结经验，吸取教训，力求避免失误与差错，探索改进采购新方法，提高工作效率，加强同各方面的沟通协作，切实努力把采购工作做到更好。

总之一年来，自己通过努力和工作实践取得了一些成绩，但也存在诸多不足之处，对相关的业务知识技能，对有些的行情信息方面有待进一步的了解掌握与熟悉。

各位领导、同志们：

一、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

1、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《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与**公司签订合同，由**公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，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。招标比价公开、公正、透明，集

团公司分管部门的领导、盐场企管处、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2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，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盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是**的盐膜和红砖。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。例如**塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的**盐膜为1xx元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2-3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们**盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

我们认为，作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最好产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，

再分解到产品中，每吨或每平方应增加多少钱，绝对做到心中有数。如**的涂塑布首次定价时3、24元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加0、5元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价1000元左右，经过计算，我们只给对方上涨0、2元而成交订货。

3、充分发挥职能作用，努力提高为基层服务的水平。半年来，个人和供应处的其他同志，不断在工作实践中提高工作能力和水平，为基层服务的意识也明显增强。在生活管理上，场领导多次要求我们，职工劳动负荷不断增大，一定要把职工生活搞好。对此，我们狠下功夫，对采购的各类食品，首要的一条就是要保证新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量足。1—5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已过100万元，大宗食品都是定点采购(如青菜到**市场采购，面粉到**粉厂采购，猪肉到**屠宰厂采购，豆油到**和**植物油厂采购，鸡蛋到**养鸡厂采购)，满足了职工饮食需要。原盐放销管理，在保证有序、合理放销的基础上，重点抓了放销现场的管理。前5个月共放销原盐72万吨(其中碱厂59万吨，碘盐厂10万吨，氯碱厂1、7万吨，运储公司2、1万吨)，无论在哪个分场、哪个工区放销，每个盐坨都放得干干净净，基本杜绝了运输途中的撒盐现象，减少了盐的损耗，减轻了基层职工的劳动负荷。

生活管理和放销人员属于机关，但他们的岗位基本都是在外面。今年由于我场规模扩大，他们的工作量也加大了三分之一，但他们起早贪黑，加班加点，吃苦耐劳，毫无怨言，做出了积极贡献。

二、加强自身修养，保持良好的工作作风

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，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对

盐场负责，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。我常对供应商讲，你们只要做到了三点(一是要提供优质的产品;二是要给我优惠的价格;三是要保证周到的售后服务)，我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

半年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并支持其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

以上是个人半年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定成绩，但就我本身来说，还存在着一些不足之处，如理论学习不够、工作重点还抓得不够突出等问题。今后，我一定要按照肖董事长在高管干部会上的讲话要求和场领导的安排，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，做出新的贡献。

物资采购年度工作计划篇三

全年物资采购金额为240万元，计算机网络截止目前为止，金额为615561元，在核算计算机网络综合单价和采购底价扣38个点后，亏损2万元，也就是说，人工费是免费的。所以采购起来比较困难。在这个方面这就要求我们在做工程的时候得有预算。而不是盲羊补牢。

施工技术部门在下发材料申请单时，不能把标准和标号，要求和数量列清楚，没有完善的材料申请计划，造就采购部门在选择供货商时，进度跟不上，造就材料和运费的浪费。这一年的采购工作让我觉得每项材料在采购的时候，都要从各

个方面衡量供货商，产品的质量，资质和检验报告，售后服务，以及付款方式，单价，供货时间，验货标准。有指定厂家的把所有厂家的资质资料要齐，咨询价格，优先选择安全性能好、各项指标比同类产品优的作为供方；做到长期合作。

为保障双方的权益，每项产品都必须签定合同，以前我个人对产品的认识不够，很多产品在采购的时候虽然有谈合同，但是也有没有签的，意识到合同是保护双方的一种利益关系，所以必须签定。不过签定后很多付款不能如期兑现，会给后期的采购带来不良影响，找新厂家的任务就比较重。

目前为止，公司还未设立产品的质检部门，在验收产品质量的时候，就全部落在采购员身上，出了问题也就全是采购的事情，而各技术部门在落实产品的标准，规格，型号以及数量的时候，存在很大的不足，经常更换型号和数量，给资金和材料造成很多不必要的浪费。

给我的感觉，公司的资金压力始终很大，每次采购到最后，款项都不能按予期的要求付款，这就说明我们的资金需要改善，提高公司的信誉度，如果说公司想做大和做强，就必须稳定一些供货商，可我们始终没有做到，做好了我们的采购部门就不会经常更换供货商。也不会给公司带来不良影响。

经历夏南地铁后，在材料方面交点少的还是可以赚些材料款，交点多很明显就达不到盈利的目标，甚至把整个人工亏进去，这就要求我们建立一支素质过硬的材料采购和保管队伍，能够及时反馈材料的信息，作出正确的判断，目前我们公司熟练的也只是给排水专业，在计算机网络和信号专业，我方的单价数据为零，经历夏南后，向电务公司学到一些材料采购的知识，但是后勤方面的人力跟不上，保管员的素质需要提高和增强，必要时须增加新的人员，充实队伍。提高后勤保障能力。

从进公司的这五年中，从一个农民拔到现在的采购岗位，经

历了一些事情，但是处理的不是很完善，知识还是不够，而我个人的思想和做法，都想从良性方面发展，可当公司负债累累的情况下，不得已又进入这个三角债的圈子，当然这和中铁一局的`押款有关，要是供货商实力雄厚那还好办，不雄厚的就麻烦，天天催债，可以说大部分的电话是债务电话，可中铁要二年后才可以把我们的款项付清，这就要求我们承担更大的资金运作和压力，也让我们做采购的承担了公司运作的很大一部分压力。

通过夏南的采购工作，深深体验到做工程的艰辛，每天繁琐的工作，忙忙碌碌，东奔西跑，每进入一个陌生的城市，都要很快熟悉市场，以及自己要采购的材料在那里，价格怎么样，公司资金怎么样，没有资金的时候怎么办，等等，均需要坦诚面对，不过渐渐也习惯了这种生活，只是觉得很忙碌，事情太多，佛山的材料还是好采购，市场大，材料比较齐全，只是我公司的资金还不够充足，造成很多方面的工作施展不开。这个方面需要很快的解决，要不对公司的利益带来损失。

物资采购年度工作计划篇四

- 1、根据药品的使用情况，定期制定药品的本年，本季、月份的采购计划，交科主任审查，经医院药事管理委员会研究，院长批准后执行。
- 2、加强资金的合理流动，计划采购，计划用款，避免药品和积压和浪费。
- 3、自觉遵守财务管理的有关规定，廉洁自律，把好药品质量关，不准采购“三无”药品，伪劣药品或非药用品，坚持按药品主渠道购进药品。
- 4、对购进、调进或退库药品，由药品采购人员会同药库管理人员，对品名、规格、收量、批准文号、生产批号、生产厂家、有效期限、外观质量、包装情况、进货价格等逐项验收

核对，并由采购人员在原始单据上签字以示负责，发现问题及时解决。

5、建立缺药登记簿，对抢救急需药品、采购人员应立即组织进货，以保证抢救治疗的需要。

6、急诊处方、病弱、残疾人处方优先调配。

物资采购年度工作计划篇五

在人们素养不断提高的今天，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。那么你真正懂得怎么写好报告吗？以下是小编收集整理公司物资采购员实习报告，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

实习对我来说还是一个很陌生的名词，这是我一直想去体验一下生活而又没机会的生活，我一直很盼望我也有一次这样的机会来实现我的梦想。

终于让我等到机会了，周围同学都出去实习了，我一个人显得是那样的不合群，我决定也要和他们一样，一起实习，一起进步。没有多少的刁难，我顺利的通过了实习单位的考察，我可以准备开始实习了。

时间过的很快，转眼实习就要结束了。虽然曾经有过害怕、彷徨和面对陌生环境的无助，可是正是因为这些挫折加快了成长脚步，如果说学校是接受知识的殿堂，那么社会就是运用知识解决实际问题的地方。通过这一段时间的实习，我体会很深。我想这是一段难忘而宝贵的经历，也许十年之后想起现在的一些想法会觉得会很傻很幼稚，可是，这就是成长的脚印，深深浅浅，记录了人生中每个重要阶段。因为有了这次实习，让我对接下来要面对的正式工作，充满了信心。

正式报道实习上班的那天，充满了无限热情与期待，而这一切在几天下来变得所剩无几，取而代之的是厌倦和害怕，厌倦孤单的滋味，害怕不能胜任。好在师傅是个很耐心的阿姨，也许就是这样让我的担心少了几分，多了一些亲切感。师傅很照顾我，也很热心的教我，帮助我，让我对工作很快就上手了。可是，也许是因为年龄的关系，让我们之间的话题总是很少，除了工作上的问题之外，一大半时间，我总是处于观众这样的角色，听着办公室里的同事聊天，偶尔轻声附和几句。

主管是个很细心的人，她跟我分享了很多工作经验，她告诉我要努力适应这些不完美，但必须坚持自己应有的原则，那种为了达到目的不择手段的方法最后只会害了自己。她还告诉我要放正心态，得失很正常，重要的是收获一段学习的过程。成长是本来就是一段幸苦的旅程，要面对风雨，要经受住诱惑，更要学会承担，负起责任。而实习是一个人走向成熟的其中一个标志，从人生平坦的学生生涯跨上崎岖的上班族生活，尽管偶尔跌跌撞撞，但那份靠自己站起来的力量却能足足让自己欣慰一天，甚至一年。因为没有父母、老师在身边帮忙，一个人承担，一个人负责，那是给成长最好的礼物。

作为部门文员，做的事情很琐碎，很杂，每天重复同样的动作。曾经出现过厌烦情绪，甚至一度想过要放弃实习。总觉得压力太大，办公室政治每天上演，也许太早的走进了那个复杂的世界，在内心还没有完全成熟之前，看到了太多的不完美，承受了太多的压力，使得心中那股原来义无反顾的勇气，缩到了最小，甚至在一次次困顿中消失，变得害怕承担，害怕面对，想要逃避。学生时代的我们，总是把一切想的太单纯，太美好，我们甚至忽略了生活中的灰色。

对于采购部，一开始并不是很了解，甚至仅仅肤浅的认为只是对于公司所需物品的购买和置办。后来，慢慢接触了解下来，才发现原来采购部拥有一系列规范的体系和流程。采购

是个繁琐又复杂的合作过程，涉及到生产部、市场部、品质部等多个部门的多个环节。首先市场部接到客户订单，有个需求的动作，将这一动作反馈给生产部，生产部根据实际需求再将定料计划返回给市场部pmc，随后pmc做定料计划，确定来料数量，进行叫料：最后采购部根据叫料计划写请购单，联系相关供应商并制定来料计划。之后，供应商送料暂放采购部原料仓库，有品质部ipqc进行来料检验，合格就入库，不合格就通知相应采购担当与供应商进行确认和制定解决方案。每月月中，仓库会进行盘点，目的在于确保账物相符。

而月末，采购则会与财务进行对账，这一块相对比较重要也比较麻烦。此外，每隔三个月，部门内审员会配合采购担当与品质部主任去审核供应商，对供应商进行评分，并确认是否符合公司及客户要求来决定是否继续使用此供应商提供的材料。而完整的采购流程也并非如此，也让我认识到我应该学的，应该做的还很多很多，终于更深的体会到那句常说的老话：活到老，学到老。

以前总听别人说，只有自己做了妈妈，才能体会到母爱的伟大。现在实习了，也终于能体会到父母工作的不容易，更能体谅父母偶尔的脾气。想想以前，父母发脾气时，我总是感到特别委屈。现在终于知道，他们在单位承受着多么大的压力，为了一个家，更为了我。我很感激他们，他们教会我什么是付出，什么是责任，什么是爱。金融危机还没解除，我总是担心说不定哪天我就被解雇了，他们总是宽慰我，让我不要担心，但只要还在公司一天，就要最大程度的努力把自己的工作做到最好，不是为了做给任何人看，而是要对得起自己的良心。

以前，上班族对我而言是一个陌生而遥远的词。然而当我就开始了全日制上班族的实习生活。回想当初，对上班的向往而又担心的情形仿佛就在眼前。离开了学校这个温室，所有有的一切都变得很真实，很实际。而我也不再是以前那个只会做梦的女孩，也终于明白梦想与现实之间的距离。明天的

自己，绝不会为今天后悔。相信我会不断做的更好。

也许以后的我还是会去参加实习的，这是一次很好的锻炼，在实习中没有人给你任何的压力，你做好了，他们会赞扬你，你做不好，也没有人责怪你，换来的只有更加仔细教你，教你如何做的更好，这就是实习不同于工作的真正区别。

我想以后的我工作以后，还是会记起当初这第一次实习的，因为这次实习给了我巨大的启发和学习知识的源动力，我在这一次实习中体验到了生活的不易和以后怎样去工作的真谛，我很开心我能够在第一次实习的时候找到那么好的单位和同事，我大受感动，我在以后的人生路上有了这一笔财富，我会做的更好的！

物资采购年度工作计划篇六

1. 完成责任商品的采购，满足公司销售需求，根据市场行情定价或调价，指导销售业务的开展。
2. 完成优化与拓宽采购渠道，引进有优势的新品种，加大总经销产品的开发力度，调整和优化库存产品结构，保证所购商品的有效销售，降低采购风险。
3. 处理高价品种，维护库存商品的核算成本价和采购定价、销售指导系数。
4. 利用内外部资源，积极拓展利润延伸项目。
5. 审核责任商品供货单位资格，按要求与供货单位签订购销合同或采购协议，确保各项手续办理的完整、及时。
6. 处理责任商品供货单位各项返利的估算、清算及返利催收工作。

7. 处理责任商品采购商品结算的审核、单位往来帐的核对，确保帐务清晰。
8. 指导货物的往来调拨，并协助处理调拨中发生的问题。
9. 制订购进退出计划，保证商品的及时退出，减轻库存压力，杜绝不良库存的出现，减少公司经济损失；降低经营风险。