# 采购助理工作总结3000字范文

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-08-12

*以下是为大家整理的关于采购助理工作总结3000字范文的文章，希望大家能够喜欢！　　我很荣幸地加入翔鹰 集团 ，成为翔鹰企业的一分子!　　我将立足自己的岗位，从四大方面着手,为领导和同事分担更多的压力和任务。　　我要求自己：全力以赴的投入到工...*

以下是为大家整理的关于采购助理工作总结3000字范文的文章，希望大家能够喜欢！

　　我很荣幸地加入翔鹰 集团 ，成为翔鹰企业的一分子!

　　我将立足自己的岗位，从四大方面着手,为领导和同事分担更多的压力和任务。

　　我要求自己：全力以赴的投入到工作中，尽早熟悉工作内容和流程，把自己掌握的采购管理的经验、技术与翔鹰企业的实际结合起来，早日为翔鹰企业节省更多的成本，创造更多的利润!

　　我加入翔鹰到已经快2个月了。在这个2个月中，我感受到翔鹰企业的良好氛围,快速成长的高效率。在吴总的领导下，采购部门的工作效率还是比较高的，我从中也学习到不少的经验，受益匪浅。

　　再美丽的玉石，其中也难免会有一些瑕疵。成功的采购管理也像玉石一样，难免会有一些细微的瑕疵。我就做个挑刺者，提提对我们翔鹰企业的采购工作的建议,不妥之处请领导谅解。我现在就分三个方面阐述我的建议：

　　一、 降低采购成本管理

　　一般来说，一个产品的60%的成本花在采购物料上。降低采购成本是每个企业的永恒的主题，在 日资企业 和 台资企业 的采购管理上，这一点显得更为突出。他们一边用销售创造企业利润，另一边不断减少采购成本，从采购中获取更多的 净利润 。从采购的角度来，我想这可能就是日资和台资公司能够占领全球市场的重要原因吧。我提到三点关于降低采购成本的看法，可能对我们目前降低采购成本会有一些借鉴作用。

　　第一点： 价格审查管理 在价格审查方面， 首先 是要书面规定采购相关的人员的职责和权限：①采购员对所采购的物料价格进行日常维护，并建立相关价格统计表与价格档案;②新的物料开发的价格由采购员安采购流程操作;③供应科长对物料采购的单价、采购订单和采购合同进行审核，采购总监进行复核和批准。④制定的订单审批权限，如供应科长可批准5000元以下，5000至50000元由采购总监批准，50000元至100000元由总经理批准，100000元以上由董事长批准。这样可以明确权限又可以提高采购工作效率。恶意折单除外!

　　其次 就是书面规定审查流程：①询价：每种物料原则上要有三家或三家经上供应商参与报价，生产辅料至少二家以上供应商骑参与报价，定做的物料和供应的物料要提供至少5次以上的采购价格记录表，审批时必须把相关供应商的报价资料附上一同呈报审批。②比价：对每一家供应商的报价，采购员必须对其各项物料的成本进行充分沟通和分析。并将所沟通的相关信息记录下来，做最终价格资料的确认，在审批时这这些资料附上呈报。③议价：对较符合的供应商进行价格谈判，小订单采购由采购员直接谈判即可，大宗物料的价格谈判时应由供应科长一起陪同采购员与供应商谈判，供应科长对价格进行审核后，采购总监进行复核和批准，大金额订单的可由总经理批准。

　　第二点： 采购降价管理 ：所谓“重奖之下必有勇夫”，采购降价管理工作也是这样的，要对采购的降价业绩进行考核。采购员对自己所采购的物料进行价格谈判与降价。①奖励办法：按已降下的价格与过去采购价格的平均差额计：奖金计算公式=降价差额×奖励%。如9月的2个订单采购物料的单价为10.2元/PCS，通过谈判或找到新供应商降价为10元/PCS，9月份下单采购了10000PCS，如果奖励是降价的5%，那么9月份的奖金额=(10.2-10 ) ×5%×10000=100元。(注：从降从日期起算到一月里所采购的数量为准。以当月采购数量为核算资金后不延续。后续采购用量供应科长可根据实际情况和采购员的综合业绩再定。②惩罚考核：采购员如在一个月内没有一次降价，处罚100元/月，连续两个月没有一次降价，扣除当年资金50%，三个月没有一次降价当年全部年终奖。供应科长和财务部对对降价数据的真实性进行核实。

　　特注：生产辅料由于经常是品种多、采购不确定性，价格审查难度大，实行定点采购，防止可能出现的“混水摸鱼”。

　　另外，我们充分运用降价采购成本的十分常用手法：① VA 分析法;② VE 工程;③改变 谈判 方法;④ 目标成本法 ;⑤ 早期供应商 参 与 ;⑥杠杆采购;⑦ 联合采购 ; ⑧ 为 便利采购而设计 ;⑨ 价格与成本分析 ;⑩物料 标准化 。

　　第三点： 采购网络化管理 我们可以在翔鹰公司网站上建立采购中心网页，要把采购的物料特别是批量及大宗采购物料公布在网站上，让更多优秀的供应商参与竞争，这样采购更公开透明，可以大大降低降采购成本!这一点现在国内很多集团公司都在实行，效果很好。

　　二、 供应商管理

　　在供应商管理方面，我认为还可以从以下二点进行发掘潜能，能够进一步从管理供应商中得到更安全稳定的物料来源，培养出更优秀的供应商。

　　第一点： 供应链危机管理 在防止供应链中断的危机管理方面，我们翔鹰企业确实有待于加强，我们的危机管理的方式与我们的企业规不相适应，基本上处于发展阶段。根据以往的经验， 在防止供应链中断 的危机管理 方面， 我总结了 以下 7种办法 ：

　　①我们 定期了解供应商的生产状况 ： 了解 我们翔鹰 供应商 的 生产状况的权利可以事先在签订合同时说明。 我们 应该不时地询问供应商所使用技术情况以确定它所使用的技术是否是当今 行业 先进的，或这些技术在生产时是否得到 运用 ;询问其财会系统以便掌握其经营状况。通过这种方法来及时掌握他们的生产状况。

　　②我们 实时监控 供应商 运送环节 ：其实 出现供应链中断的迹象也许能够从供应商的运送环节中发现。这些迹象包括：不能按时送货、对顾客的需求反应迟钝、要价提高、所提供原料质量发生变化等。这些细节问题很容易被忽视，如长此积累而最终导致事故发生时，补救也往往为时已晚。

　　③我们 在事故发生之前做好应急预案 ：我们能 成立一个专门负责监督管理供应商的 人员 ， 配备 一名接受过专门训练 和了解供应商 的人，来处理与供应商之间的各种纠纷。

　　④我们 掌握供应链上各环节的操作权 ： 若 我们的 某个环节的加工业务需要外包给其它合作伙伴时， 我们 要注意掌握该加工业务的主动权。这样的话，一旦出现其合作伙伴没有能力或拒绝进行该项加工业务时， 我们 就能及时与之中断合同，转而另寻合作伙伴。

　　⑤我们与供应商 签订一份有保障的订单或合同 ： 在签定订单或其他相关合同时，应该向曾有处理供应链纠纷经验的 法务人员 进行咨询，以确保所签订的合同具有法律保障。否则的话，尽管合同内容全面、详细，但当纠纷发生时仍不能有效地保护 我们企业 的正当权益。

　　⑥我们 事先预备好诉讼文书 ：我们 应该就供应链上所有环节可能出现的各种纠纷事先预备好相应的诉讼文书。这样的话，当与供应商出现不可调和的矛盾时就能及时向法院提交诉讼书，从而及时解决问题，确保供应链早日恢复正常。

　　⑦我们 判断是否需要建立安全库存储备 ： 若更换原材料供应商或发生其它影响原材料正常供应的事情，通常都会中断供应链运转。在这种情况下，可以通过设立安全库存储备来避免供应链中断，使用预先备好的原材料，维持生产继续进行。具体办法是通过协商建立一个双赢的方案，若公司所需要的原材料不能用别的来替代或不容易从市场上获取，在这种情况下，公司应该派专员进驻供应商所在地，其最终目的在于确保 我们 的生产能够顺利进行，即使遇到供应链中断也不会遭受损失。

　　总之，做好防范是极其重要的 。另 外，拥有一支在处理供应商突发事件方面有着丰富经验的 专业 团队也是维护 我们 供应链正常运转的一个关键因素。

　　第二点： 供应商开发管理 在开发供应商管理这一方面，我们翔鹰由于公司比较大，有一定的品牌推动效益，所以还是比较成功的。很多供应商在质量合格率和交货及时率上，表示很不错。

　　开发更多优秀的供应商，可以减少采购成本、降低采购风险、提高物料及时到货率，保证物料的质量。在开发供应商方面，我们必须制定的供应商开发程序，首先从制度上规范与明细作业程序，编制供应商开发计划书，规定开发进程、开发要求和开发考核项目，说明开发供应商对采购工作和企业的必要性和战略性，从思想上统一采购人员的行为准则。

　　在开发和选择供应商的过程中，我们可以学习日资和台资企业的十大原则：① 系统全面性原则 ： 全面系统评价体系的建立和使用。 ② 简明科学性原则：供应商评价和选择步骤、选择过程透明化、制度化和科学化。 ③ 稳定可比性原则：评估体系应该稳定运做，标准统一，减少主观因素。 ④ 灵活可操作性原则：不同行业、企业、产品需求、不同环境下的供应商评价应是不一样的，保持一定的灵活操作性。 ⑤ 门当户对原则：供应商的规模和层次和采购商相当。 ⑥ 半数比例原则：购买数量不超过供应商产能的50%，反对全额供货的供应商。 ⑦ 供应源数量控制原则：同类物料的供应商数量约2~3家，主次供应商之分。 ⑧ 供应链战略原则：与重要供应商发展供应链战略合作关系。 ⑨ 学习更新原则：评估的指标、标杆对比的对象以及评估的工具与技术都需要不断的更新。 ⑩ 全面了解原则：供应商的生产状况 、商 业信誉 和 交货能力你了解的有多深，直接决定与供应商共作的深度与广度。

　　我们要对开发的供应商进行考核，建立合格供应商名单和档案，对供应商进行分A、B、C级管理。

　　对内在以后公司条件成熟的情况下，建议引进ERP系统管理。

　　三、 采购物料管理

　　对于我们公司的日常采购管理，我认为还可以从下四点挖取管理的潜力：

　　第一点： 采购计划管理 目前在这方面，我们公司还是比较薄弱，有待于加强。目前我们公司还缺少采购计划，采购部门没有自主权，只能见《采购申请单》作业。这样虽然可以实现按订单作业，减少库存量，但是我们采购部门的采购作业将会很盲目，很被动，把采购人员那种对价格灵敏的能力束缚起来，缺少发挥主观能动性的空间，既不能实行“集中采购”，也不能实行“逢低买进”!其实在今年不锈钢市场价格动荡的时期，发挥采购人员主动性的显得更为重要性。有时眼睁睁看着材料涨跌却不能“逢低买进”。其实“逢低买进”就是为企业创造净利润呀!

　　我个人认为要按下面的步骤着手：①国际外贸部和国内销售部要在月底(季底)将下个月(季)的销售计划中所使用的材料量汇总报表移交到采购中心;②塞尔公司、英峰公司和BBQ事业部要将下半月(或下个周、下个月)的使用或可能使用的物料和各种生产辅料交到各个公司对应的仓库，由仓库汇总后交到采购中心;③翔鹰采购中心根据汇总的资料进行分析规划，并根据实际的《采购申请单》选择采购时间和采购方式。

　　第二点： 采购周期管理 关于采购周期，我司目前是按习惯操作，有很大的随意性，还没有一个成文的采购周期方面的文件规定，这一点有待加强。编制规范细致的《采购周期表》，优点多多：①不仅可以规范日常采购作业，还可以防止由于相关人员变动造成的盲目性采购;②加强采购物料的准时率的管理，给供应商套上准时交货的紧箍咒;③还可以提高车间的生产的生产效率，减少扯皮现象;④更可以为前方的销售人员提供坚强的后援支持，满足客户及时交货的要求，从而提高销售量，以此提高企业信誉和品牌影响力，创造更多的利润!

　　我们还要把编制规范的采购周期表告之相关部门，让他们知道并尽可能的执行起来，这样会更容易实现确认的出货时间不会因采购物料不到位而延期。

　　第三点： 安全库存管理 目前我们塞尔公司和英峰公司安全库存方面的已经开始做了，仓库人员及采购人员都有这面的基本意识。不过BBQ事业部的人员对采购周期和安全库存方面的观念比较差，老是会出现这样的现象：急着向采购人员要东西，采购人员采购办不到，BBQ的人：吵，采购到的东西又不用了，采购人员看到心情不舒服：吵。

　　我们下一步要做的是：进一步加强安全库存管理，摸索一个适合我们公司的安全库存量，这个特别需要销售人员、仓库管理人员和车间生产人员的全力配合。做好规范准确的安全库存，给我们企业将带来的好处也是很明显的：①提高生产效率，防止车间停工断料造成浪费;②对供应商突发不能交货具有很好的应急能力;③保证客户及时交货的要求;④减少资金呆滞仓库，提高资金利用率，从而可以进行更多的投资，获得更多的利润!

　　按照我们翔鹰的企业习惯动作模式，要实现以上建议需要比较长时间。组织机构和人员分开也需要作适当的调整。但是我相信经过大家的共同努力肯定是会实现的。到那时，翔鹰的采购将会更多规范，更能降低采购成本，为我们翔鹰企业创造更多的净利润!

　　在今后的工作中，还需要领导费心多多指导，我会铭记在心，用实际行动报答领导对我的培养与信任。

　　我相信：选择了翔鹰，就是选择了成功!在推动企业走向更加成功的同时也实现自己的人生价值。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找