# 工程采购年度工作总结（20篇）

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-09-09

*工程采购年度工作总结（通用20篇）总结是事后对工作加以回顾和分析的一种书面材料，通过在总结的过程中回顾过去所开展的工作，所碰到的问题,解决问题的方法，从而发现规律。下面是小编整理的关于工程采购年度工作总结的内容！工程采购年度工作总结（篇1）...*

工程采购年度工作总结（通用20篇）

总结是事后对工作加以回顾和分析的一种书面材料，通过在总结的过程中回顾过去所开展的工作，所碰到的问题,解决问题的方法，从而发现规律。下面是小编整理的关于工程采购年度工作总结的内容！

**工程采购年度工作总结（篇1）**

回顾过去的20\_\_年度，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。采购部成员和其它部门的各位领导及同事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。在过去的一年当中，采购部门的工作基本上满足了公司施工材料订单的需求。在20\_\_年我将继续努力，做好本职工作，不断完善自我，确保物料的供应和质量的控制，为公司的发展尽一份绵力。回首自己在采购部的工作，有过很多曲折，工作中出现了不少失误也取得不少进步。作为公司的花钱部门，我部树立“为公司节约每一分钱”的观念。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。现将一年来的主要工作情况述职如下：

（一）、年度主要完成工作及材料开展工作

1、部门的日常工作

采购部现有人员3人，采用分工协作的方式负责公司原主辅材料的进行采购。依据今年公司的制定的采购计划，由采购部进行统计分析，今年公司原料总共采购批次为436批，采购总金额达到1232.00万元，原材料不合格批次为2批，不合格批次现已均全部由采购部直接与供方联系，采用退货重新开模加工处理方式；今年采购合格率达到98.5%，年度供货合同签订率99%。供货及时度96%，由于部分定制产品周期较长影响了施工，采购部在条件不具备的情况下依然突破重重困难尽职尽责争取第一时间将物料送至施工现场。

2、围绕控制成本在采购产品性能优化结构方面开展工作

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。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采购人员在对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采购部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

3、进一步加强对供应商的管理协调

20\_\_年采购部进一步加强了对供应商管理，本着对每位供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》并对其进行分类登记，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，在进行报价之前，对供方进行评价和分析，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。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。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、逐步加强对材料价格信息的管理

采购部进一步加强了对材料、信息的管理，每一次材料采购的计划、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，建立采购部材料信息库，以备随时查阅、对比。

（二）、20\_\_年将具体从以下几方面予以改进

1、制定采购预算与估计成本

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估计和预测，是对整个采购资金的一种理性的规划。它不单对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，有效的控制采购资金的流向和流量，从而达到控制采购成本以期达到有效的资金最大化利用的目的。

2、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。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。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均能满足公司产品要求。同时在采购的环节控制上20\_\_年将着手几个环节并做相应调整具体细节计划如下图示例（1—1供应商管理与采购计划架构阵列图），力求细节严谨确保每一个材料的成本控制率、合格率和供货及时率，避免因环节疏漏从而给项目造成的施工不便问题。

3、在以后工作中需要继续努力的几点

1、首先，工作态度上不放过任何一个细节，工作过程中万事都要仔细，从采购物资规格的确认、价格的商榷到采购合同的签订和完成到货等等一系列的事情都要积极，全心全意地投入工作，以积极的态度强烈的责任感和百分之百的信心来开拓自己的工作领域。

2、还要从最基本上打好基础，要多多熟悉公司产品，采购产品各个生产环节的了解，可以明白将要采购的原材料、半成品等在产品中所担当的角色，从而对其品质要求与对应的数量需求知晓。在熟悉要采购的产品同时，顺便也要对公司各个部门及其工作做好进一步的了解。不但要了解所购品市场行情时刻掌握影响采购品的价格波动情况，提前做好准备。还要做好有效的控制采购库存。避免停转产的风险及积压物资的风险，无形中控制自己企业的采购费用。此外采购流程中最主要的优化控制及分类分批采购合同台账要做好，并维护好供应商信息这一点也尤为重要。

3、签约订货后要积极跟催，保证按时或提前交货。货物到工地后协调安排好卸货入库事宜。万一后期出现质量问题要积极处理反馈。

（三）、工作中出现的问题和解决方法

20\_\_年中在对部分材料的跟催不到位造成项目施工不便如宝鸡玻璃交货问题新疆铝型材交货问题具体问题及解决方法如下：

1、宝鸡后补玻璃交货问题

宝鸡后补玻璃的提料分3批分别为20\_\_年11月23号，11月28号和12月2号。约定的发货时间为12月7号。要求厂家将3个批次的玻璃一起发货，并要求发货时间为12月4号。厂家在收到最后一批订单2个工作日将玻璃加工完毕进行配送时因为采购部未能及时督促导致财务部在付款当日未能及时付款影响了项目施工。

问题原因及解决方法：

①：设计下单的量化和针对产品加工的实际可操作性需要调整，玻璃加工在为期2天实难操作设计的提前下单可直接解决货期问题。

②：采购部提交的执行资金计划申请付款单财务应在当日进行复核并办理付款手续。以期达到财务打款的及时性。这样就直接解决了交货的时间问题。虽然后期采取了补救措施但还是晚了12个小时才到场。

③：由于设计的下单零散造成厂家无法成批生产一批成品出库后需要等待下一批订单这样浪费了资源也直接造成交期延误，在主观上的短期变更对加工厂造成不良反应而财务的拨款不及这一导火索直接造成商家不兑现发货时间。在商家的能动可调配性上不能按照公司的意愿发货。这就需要找寻适合自己公司发展的供应商，一个好的供应商能跟随着你共同发展，为你的发展出谋划策，节约成本同时也能把自己当成是公司的一员从而更多的为公司的利益去考虑。

2、新疆铝型材交货问题

新疆项目型材厂家的选定即为陈卫平及颜成管理并进行实时支配。在合同未签订的状态下我公司提交的设计采购计划单商家未在第一时间进行确认的状态下将材料送至现场造成材料不能使用并给项目带来不必要的麻烦。后期我接手后补签了合同并约定发货时间，在约定的时间内商家未能履行约定并单方拖延交货时间。

问题原因及解决方法：

①：材料未按照先后顺序执行下单直接造成材料在未经过相关人员的认可下直接送货这是不合理的也是造成材料不合格的直接原因。

②：由于陈卫平、颜成的突然离职在办理工作交接的时间上正处于材料的配送期，合同不完善直接导致商家拖延交货的理由，后期不论是在材料的统一管理上还是由专人自始至终从下单发货到验收结算上，均应该按照公司的制度和采购流程进行材料采购这样才能避免材料到货的及时性和可控性。

③：设计未下正式的提料单商家又未及时提供下料单交给设计复合由于时间的错峰致使材料一再拖延。后期应按照公司流程由设计下单采购部下发协调生产。

④：材料的图纸应该标准化这样能够在全国各地的商家和材料市场上随处可采购而无需特殊定制。此方法既能控制时间又能直接控制材料的成本。

（四）、工作中的职业培训

工作培训经历

培训时间20\_\_/04~20\_\_/11

尚德培训机构|高级采购师|

培训内容为：基础知识、采购需求分析、采购计划制定、采购洽商、采购合同履行、供应商管理、采购过程管理、采购信息管理等。授课内容注重案例分析，突出可操作性，具体内容如下：

①：采购市场调查、采购需求确定

②：采购计划编制、采购计划调整

③：供应商选择、商务洽谈、采购合同签订

④：订单管理、货款支付、商品质量管理

⑤：供应商关系管理、供应商绩效评估

⑥：采购流程规划、采购物流管理、采购成本管理、采购组织管理

⑦：采购信息管理、采购管理信息化方案设计、采购管理信息系统建立

在经历为期7个月的课程培训采用理论与实际相结合的的方式培训了关于采购的相关知识并通过考试成绩合格。当然要真正做到一个专业化的职业采购人员，还需要很多历练与学习，相信只要我们有一个积极认真好的态度，就会将事情处理的越来越好。我认为制度是一种形式，最主要是把事情干好。最大化的降低成本，为公司节约成本。

（五）、20\_\_年工作规划

1、针对每次投标样品的准备不足再与实际问题的结合点上有顾此失彼现象的情况，我将结合历年来的投标经验将做实际可操作性和材料规格整理分类及备份工作。

2、提前做好询价工作配合商务及设计进行投标工作，在材料的审核上与设计部及商务部多沟通力求材料量化、标准化采购。

3、通过供应商管理统筹工作实现与供应商建立和维持长久、紧密伙伴关系，并通过对双方资源和竞争优势的整合来共同开拓供应资源，将管理成本最大限度的转化为资本，降低产品前期的高额成本，实现双赢的企业管理模式。

4、材料采购的及时性在20\_\_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，减轻由此给施工带来的不利因素。进一步维系好与现有供应商的合作关系，并多渠道开发新的更符合公司利益的供应商。

5、记得有句话说得好“态度决定一切。”没有什么事情做不好，关键是你的态度问题。在20\_\_年工作中，我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。

以上是我在采购部20\_\_年年度的工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，不要问你要从公司那里得到什么，而是要问我们能公司带来些什么。在以后的工作中，不管工作是困难重重的还是多彩多姿的，我都会不断积累经验，与各位同事一起“勤奋严谨，协作创新”努力提高自身文化素质和各种工作技能，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。

**工程采购年度工作总结（篇2）**

20\_\_年一季度，采购部与财务部分离后，在酒店领导正确领导下，在各部（室）的指导、帮助下，克服了人员少，工作量大等困难，较好地完成了一季度的各项采购任务，为酒店经营、管理提供了一个有力的后勤保障。一个季度以来，部门坚持以“货比三家，照顾生意不照顾价格”为原则，以一线部门的需求为重点，紧紧围绕酒店日常经营与管理，认真履行采购经理的工作职责，较好的完成了部门及职责赋予的各项工作任务，现简要地汇报一下我部一个季度以来的工作情况：

一、主要工作与作法：

1、采购及时，确保经营管理正常有序

采购部作为酒店后勤保障的重要组成部门之一，我们坚持在日常工作中以“搞好采购工作，保障经营需要”为工作原则，树立经营部门第一，酒店声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成酒店下达的各项工作任务，在第一季度工作中，部门在与财务部分离后事情杂而多的情况下，前往深圳、广州考核、采购高档原材料2次，共完成采购任务400余次，采购各类大小物品600余件，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购50余次，有力保障

2、货比三家，确保采购物品物美价廉

为限度的降低酒店经营成本，实现物美价廉，部门在日常工作中坚持对餐饮部所需原材料进行每周一次的市场调查及定价，对出现价格波动较大的原材料进行了及时的调整，同时部门对所有入库物资严格按酒店标准进行验收并做好质量记录，对不合格产品做到了及时的退货、更换，有效降低了酒店经营成本；

其次是餐饮部2包及9包的沙发选样、及整个酒店固定资产的采购上，部门坚持横向调查，照顾生意不照顾价格的原则，确保了所购物品物美价廉；同时坚持实施货比三家，特别是在餐饮原材料的供给上实施两家供货，相互竞争的措施，确保了一季度30余万元采购物资质量的稳定。

3、积极努力，拓宽原料供给新渠道

为开辟和引进异地特色原材料，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据酒店总体工作安排，先后两次赴广州、深圳进行了中高档原材料市场的考察，并引进了一批特色优质原材料，为餐饮菜肴的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大消费者的一致好评。

3、想方设法，降低酒店运营成本

一是配合餐饮、客房部，完成了部分供货商合同到期后的续签，并模仿餐饮部干货供货方式，对餐饮部小菜供货也施行了两家竞争的方式，进一步降低了部门成本，提高了供货质量；

二是对客房一次性进行一了次调价工作；

三是为进一步提高精品屋的经营能力，部门同客房一起寻找供货品种近100余种

二、存在的不足：

第一季度，采购部在酒店领导和部门领导的指导下，虽已完成了酒店和部门下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距酒店、部门领导及一线部门的要求还有一定的差距，有待于本人进一步的改进，其主要表现在以下几个方面：

一是在日常采购工作中，缺乏较强的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，从而有时导致采购较为零乱，丢三落四；

二是二线为一线服务的意识还有待于进一步提高；

三是在如何开辟和引进特色原材料的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息和原材料；

四是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高；

三、下一步努力方向：

第二季部门将以上季度工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好物品采购保障和质量的督导工作，确保酒店经营管理正常有序的开展。

**工程采购年度工作总结（篇3）**

回首即将过去的这一年，有过成绩也有过错误过失。在总结我这一年来的得失经验之前，我先大概描述一下我的岗位职责：

1、制定采购计划及执行计划，开发新供应商。

2、与供应商谈判价格，付款方式，交货日期并签定下单采购。

3、选择及开发新的供应商，与供货商建立良好的伙伴关系。

4、新辅料打版的定价，收集价格情报，做好市场调研工作。

5、配合各部门的协调互助工作。

6、了解市场的发展和趋势，以确保辅料的样式、品质、价位。

在这整个工作的过程中，我发现了自己的不足，并不断完善。现我将即将过去这一年的工作得失，由“质量”“成本与仓存”“货期”“供应商”等各个方面出发，大概归为四大点总结。

1、质量

我负责的辅料大致分为常规类、特殊类、五金类。包括有：主唛、洗水唛、烟治唛、组别唛、绣花章、挂牌、合格证、胶针、包装胶袋、拷贝纸、等10项为常规类辅料;人字带、平纹带、色织带、膊头绳、帽绳、纽扣、线、拉链、纸朴、皮牌、反光皮、热印布、等12项为特殊类辅料;撞钉、四合扣、五爪钮、鸡眼、等4项为五金类辅料。

这一年里10项常规辅料后期因“泰可以”品牌更换新LOGO重新打版做货，加之增加有新品牌“摩哥传说”相关辅料，质量品检方面，我都较注意跟紧把关。故，常规类辅料在这一年里，质量方面并未出现特殊异常质量问题。

12项特殊类辅料里，以下三种辅料在质量方面较为明显异常。

第一是染色织带出现了异常，因今年9月份后染色织带原供应商“高飞”更换为“东博”，做货颜色经常性偏差的机率在3%以上，染色牢固度、掉色花色、的情况也较上半年偏多，此种情况也特别郑重地跟供应商商讨一定尽量避免此类问题，并要求返工重做。又因10月份面料颜色命名使用有误，辅料跟单文员也导致有“嫩绿”、“浅绿”下单颜色出错，11月后期也谨慎对准面料布种命名及布色后才下单采购。

第二是染色纽扣也出现掉色问题，纽扣染色供应商更换了两位，对之前掉色纽扣供应商进行了相应扣款，换至现今的供应商，将纽扣染色掉色问题的出现已减少到最低几率。

第三是拉链，同样是在打版及做货时都出现较往年异常的颜色偏差严重的问题。供应商还是“TVT”，供应商跟单由许生更换成了杨生。经与供应商当面了解实情，供方回复将努力解决颜色偏差问题。11月份底到12月初回货拉链较10月份及11月中旬色差情况已有明显完善。

余下其它特殊辅料并无质量异常。

2、成本与仓存

成本有大致分三种：第一种为单价成本;第二种为仓存成本;第三种为呆料损耗成本。

第一、单价成本。辅料这块一直以来，虽然今年我们在下单数量上并没有优势去竞争更低单价，但我是很严格要求自己紧紧把关单价成本的。与供应商谈判价格之前，若是常规类辅料，单价成本方面要是能自己把握的，通常也会查阅财务部以往同类的单价以作参考，再根据现时市场行情分析，也才会在单价审核表上签批。若是特殊类及五金类辅料，是必定会做好市场调研工作，货比三家，收集价格情报，仔细核算后，方才与供应商谈判单价。

在单价成本方面，今年一直努力控制，在市场物价大量上涨的行情下，常规类辅料有胶袋单价上涨升调在9%—17%之间的浮动，线类单价上涨升调在5%左右浮动。特殊类辅料有染色织带，原供应商“高飞”染色费上调，因加其他因素，转“东博”厂染色，市场行情所致，同样单价亦有明显上调。余下其他类辅料并无过明显升调。特殊类辅料有色织带，原计划在市场采购，单价偏高，经核算直接转供应商做货，比市场价直接降低节约成本在1%—2.5%之间。

第二种为仓存成本。辅料造成的多余仓存，若没有被真正使用到生产中去，无形中就成为了运行及生产的一种多余成本。在这一块成本方面，今年我特别进行了深思及反省。

因往年常规辅料胶袋储备物料过多，及特殊类、五金类辅料纽扣、色织带及染色织带、装饰唛皆有备料过多现象，今年上半年造成的多余库存终于在9月份理清数据名目，并清出仓外，成立了往年多余仓存的仓外数据。并制成仓外物料实物样册本，交于设计部使用，望能在设计中进行采用，以备消除仓外库存辅料，减少仓存成本。

“泰可以”新LOGO更改后暂时造成了一定相应的仓存，我单方面与营销部进行了协商沟通，决定短袖长袖类有印花的单件袋可用于“泰可以下单(6)期”，以进行消耗了库存，使旧LOGO胶袋避免成为库存。唛头类，如男装、女装的主唛因与“泰可以”新设计主唛相差甚远，故，暂时转为仓存，不能使用于现在专卖店的大货订单，协商决定可用在以后富民档口批发的下单大货中。而童装主唛与新设计主唛相差不远，已决定用与现在下单大货中消数，也避免了仓存。

特殊类辅料有拉链有少量仓存。11月中旬，板房样板单期完成后，留下号数大小、长短、尺寸、颜色不同拉链将近千条左右，无法使用到大货中造成仓存。12月份，辅料跟单文员因下单采购数据有误造成近200条拉链仓存。

余下其他辅料暂无明显数据仓存。在后期的9月份以后，常规物料备料已大为减少，特殊辅料都已按单采购外加1%—6%之间浮动的损耗，尽量避免造成不必要的仓存。

3、货期

常规物料在打版期及大货期的回货期并无出现明显延期现象。特殊辅料有织带，10月中旬前在原供应商“高飞”做货，货期出现延期。转“东博厂”做货后，染色丝绒带、帽绳都有延期严重现象，染色织带因辅料跟单文员三次更改数据，也导致严重误期。此次情况严重影响生产也因而得到了郑重的警告。

拉链也因颜色偏差问题在11月份时导致延误生产。依此严重情况，我与供应商多次郑重深谈，并签下交期协议。后期，“东博厂”因延期严重原因，我与供应商协商，将东博织带厂11月份全月货款的5%扣除，并签下协议交予财务进行扣款以示警告。后期11月份下旬到现今，拉链厂及染色织带厂并无延期现象。其余物料，并无明显延期现象。

4、供应商

就我个人而言，作为辅料采购组的负责人，我不仅仅代表我自己，我更代表着的形象，的信誉，因此我时刻注意自己的言行举止。通过开发寻找供应商，努力建立比较完整的供应商档案及网络，在这个过程工作中体会到其中蕴含的方法和技巧。比如，每一个决策和供应商谈判，包括谈价格、付款方式、交货方式及货期问题、，库存以及残品的处理等方面要注意很多的语言技巧。我个人的心理素质在不断地提高的同时也在无形中提升着的形象。

今年也在储备相应的一些供应商资源，都已安排了进行打版及看样、报价，也为保存一定的后备供应资源。

二、工作计划

明年工作规划安排：

1、 更加完善采购项目的安排，减少仓存，及呆滞废料的产生，对已造成的呆滞废料进

行尽可能的消除。

2、 完善采购计划，常规辅料按损耗1%计算采购，特殊辅料按损耗6%计算采购，五金

类辅料按损耗3%计算采购，每次下单采购，必经统筹核算，不预算过多备余料，减免仓存的产生。

3、 每月与辅料仓对口盘点表。

**工程采购年度工作总结（篇4）**

时光如梭，转眼即将告别\_\_年，回顾过去的一年工作，内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，同时也学到很多的东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

一、积极开展工作，力求业务能力不断提高

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于专机事业部和结构件事业部的产品都为单件生产且品种多、任务大、需求急等原因，采购工作一直处于忙碌之中。铸锻件在采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了铸锻件共149个制造号的生产任务。

另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动负担起电器业务，保障生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。一年里我的绝大部分付款都为承兑汇票，间接的为公司节省了资金使用效率。一年中我通过严格控制铸锻件的毛坯余量，为生产降低了成本。在采购过程中，我始终坚持在分析、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。

上半年，由于生铁、废钢、焦炭等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使铸锻件的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

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，使我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。

二、严格要求自己，摒弃工作中的不足

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，严谨细致，对所定购的铸锻件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺;对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂;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。今年面对的\'压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”这一方面需要我以后更加的不断努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到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。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过\_\_年的最后一页，步入新的一年，面对突然恶化的国际、国内经济形势公司也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

**工程采购年度工作总结（篇5）**

上半年，本中心紧紧围绕“依法采购、优质服务、规范操作、廉洁高效”的服务宗旨和“重规范、重服务、重效率”的工作思路，按照“规范采购行为，提高政府的财政资金效益，促进廉政建设”的目标要求，圆满地完成了各项采购任务。现将工作情况总结如下：

(一)规范管理，在制度建设上求创新。

一是规范制度的建设管理。根据《政府采购法》及相关规定，不断健全管理制度，完善机制，规范程序，提高监管质量和效率。共制定出台3项制度：《浠水县政府采购代理机构管理办法》，对政府采购过程中，规范政府采购代理机构的行为和提高执行效率具有指导意义。《浠水县公务用车维修政府采购管理办法》，有针对性地对政府公务用车的维修操作作出了具体的规定。《政府采购协议供应商诚信管理办法》，对提高政府采购中的供应商服务质量和法律责任起到促进作用。鉴于协议定点供货不同行业的范围和标准作了调整，新修订了《浠水县政府采购定点采购证管理办法》，进一步规范政府采购定点采购行为，方便单位日常采购，提高政府采购工作效益和效率。

二是规范财政性资金审批程序的管理。鉴于政府采购中采购资金来源渠道广泛，政府采购中心根据项目资金的类别及用途，制定规范的制度，我们对集中采购项目的政府采购资金实行财政直接支付制度，一般财政性采购，严格要求进采购资金专户，由采购办直\_\_接划转到供应商账户，有效监督资金的运行方向。对政府项目资金，严格执行政府采购项目审核及资金审批程序，实行自下而上，分级审批的原则，由采购单位报告采购项目，根据采购执行情况落实采购资金来源，采购办审核报县领导审批后，由财政局安排使用资金，保证了政府采购资金的高效、安全使用。

三是规范国有资产的管理。根据行政事业单位公务用车的现状，严格实行更换车辆报告制度，对单位更换的旧车辆和其它处置的固定资产及时函告国有资产管理局，处置拍卖的国有资产资金上缴国库，对新购车辆实行台帐跟踪管理。防范国有资产和资金的流失，遏制腐败行为的发生。

(二)拓展领域，在规模范围上求突破。

一是拓展工程建设采购领域。随着县域经济的不断发展和财政支出规模的不断扩大，我县近年来政府投资的工程增长较快，政府投入资金很大，但根据年初县治工办对我县工程建设专项治理检查情况发现，有大部分政府的财政资金投资的工程建设项目，没有进行政府采购，根据《政府采购法》的规定，凡是使用财政性资金采购的工程项目必须纳入政府集中采购，政府采购办按照有关规定和县委、县政府的会议精神，加强对水利、交通、城建等系统的工程建设项目的政府采购监督管理工作，切实履行政府采购职能。强化监督，在执行上求突破

二是强化采购单位的监督。近期，政府采购办组织对我县30家行政事业单位进行了重点检查，检查中发现，大多数采购单位的政府采购执行情况有明显的好转，大宗商品和大项目建设基本通过了政府采购，对部分检查中的问题当场作出了纠正，并就零星采购等普遍突出性问题作出具体分析，对改进和完善我们的采购工作提出了要求和方向。

三是加强协议定点供应商的监督。为更好地做好下年度的协议定点供应商的

(三)营造环境，在宣传教育培训上求突破

一是查找责任岗位廉政风险点。政府采购中心通过人人查找责任岗位廉政风险点，从计划审批、信息发布、项目监审、业务采购、资金支付等五个不同的岗位，制定出各自的控制标准和控制措施，并制作“责任岗位廉政风险点警示牌”，放在各自的办公桌上，时刻提醒自己，按规定办事，廉洁奉公，落实“十个全覆盖”精神，建立政府采购廉政安全网。

二是加强组织学习培训。年初，在全省政府采购从业人员学习培训会上，我县组织了政府采购工作人员4名和代理机构人员6名通过了培训考试，集中学习了《湖北省政府采购工作规范》和有关政府采购法律、法规知识。5月13日，采购中心又组我县18名供应商代表培训学习《政府采购法》和政府采购工作操作流程。6月底，我中心还将对本次中标的61个协议定点供应商进行培训，以达到凡参与我县的政府采购从业人员都掌握采购知识，做知、用、精的采购人员。通过广泛学习，切实解决工作中存在的突出问题，提升了工作标准，提高了工作效率，提升了政府采购工作的执行力，形成良好的政府采购环境。

三是扩大政府采购知名度。我中心在财政部门指定的政府采购网站上发布准确的政府采购信息，宣传政府采购知识，通过《黄冈日报》、《政府采购信息报》等媒体报道我县的政府采购重大事项和好的采购经验。还定期编制《政府采购简报》，向省、市、县主管部门和县“四大家”主要领导汇报我县阶段的政府采购工作重大事项和工作动态，以取得领导的重视和支持。

(四)廉洁行政，打造阳光采购的保障机制。

一是强化队伍建设。队伍建设是政府采购工作永恒的主题，也是政府采购工作的生命。队伍不强，重任难当。今年是开展“三提升”“十个全覆盖”“五个基本”活动和机关效能建设年，我中心以此为契机，把“凝聚人心，强化素质，创造整体最优”作为队伍建设的主题，一方面在局党委的组织安排下认真学习文件精神，另一方面充分发挥党支部的模范带头作用，通过理论学习和实践探索，统一了思想，提高了认识，凝聚了人心，人人撰写万余字学习笔记，造就了一支政治坚定、业务精通、作风优良、清正廉洁的政府采购队伍，队伍的规范化建设取得全面进步，整体素质明显提高。

二是强化制度建设。规范化管理以健全的制度为保证。根据法律法规及相关规定，结合工作实际，先后制订和完善了“政府采购业务操作规范”、“政府采购民主理财制度”、“工作人员行为规范”、“政府采购人员岗位职责”、“内务管理工作制度”、“廉洁自律十不准”、“供应商询问、质疑和投诉处理暂行办法”、“违反政府采购行为处罚处分暂行规定”等系列规章制度，充分体现了制度的严肃性和可操作性，使我们的政府采购工作既有法可依，又有章可循。

三是强化廉政建设。为了预防腐败现象发生，发挥政府采购的源头治腐功能，我们建立了“教育为主，制度约束，多方监督”三位一体的廉政建设模式，完善了警示教育经常化、服务时效承诺化、内部管理制度化、采购文件格式化、评审办法专业化、采购过程程序化、专家评审责任化、信息发布公开化、采购活动透明化、监督机制规范化的“十化”促廉机制，将“依法采购”、“高效廉洁”、“诚实守信”、“周到服务”的工作准则贯穿到采购工作的各个环节。各级领导和社会各界对政府采购工作的满意度不断提高，实现了工作人员违纪违规及外界有效投诉为零的目标。

在总结政府采购工作成绩的同时，我们也看到政府采购工作中还存在一些问题和不足。主要表现在：依法采购认识仍需进一步提高;按照科学化、精细化管理要求还有较大差距，操作程序需要进一步规优化，执行力有待进一步加强;面对政府采购改革中不断出现的新情况、新问题，还需要进一步加强研究，通过深化改革，逐步加以解决。

**工程采购年度工作总结（篇6）**

20\_\_年已经过去，在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已顺利完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将我过去一年中工作情况作一个汇报。在过去的一年里，严格按照公司采购管理制度，极力控制采购成本，保质保量的完成了各项采购任务，全年完成采购项目共计560万元，保证了公司生产部的正常运营。

在整体的一年里，还尚未达到预期的理想效果，如采购及时率尚且能达到98%，迟发货、质量不达标等因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强与客户沟通，更好的保质保量完成各项采购工作，使各项工作正确、准确率力争达到100%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将我之工作做以下总结：

一、在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

三、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，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供好所需的各种辅料

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要控制物品及材料入库的数量与质量，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。

六学会主动与人沟通，交流：经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，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。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步！

**工程采购年度工作总结（篇7）**

时光飞逝，伴随着新年钟声的敲响，我们迎来了20\_\_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《员工手册》，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、努力工作，顺利完成各项任务

20\_\_年度，公司采购部人员变动与调整较大，上半年又延续全球化的经济危机，下半年又出现国内市场原材料紧缺和价格暴涨等原因；造成了采购部工作没有延续性和采购工作的困难，但采购部还是克服困难，勤奋工作，保证了公司生产和出口的需要，全年度共计完成以下采购任务：\_\_\_\_（省略）

在以上材料、产品和设备的采购过程中，严格按照董事长要求及比价程序，把握市场价格，处处精打细算，千方百计节约资金，有效的降低了采购成本。

下半年随着市场形式的变化，多种原材料出现了供应难的局面，大部分原材料价格不断上涨，在不利的情况下，采购部人员主动改变工作方法不怕难，不怕烦，想方设法和供应商沟通，确保原材料不能断供，保证了再手订单的生产，最大限度的维护了公司的利益。

二、采购过程中出现的问题及处理结果和整改办法

20\_\_年度采购过程中不可避免的出现了一些问题，其中最为突出的是印染过程中出现严重的色差、布面异色、油渍、污迹，运输过程中造成的破损，米数短码，标签内容印错、串标，纸箱唛头印错等质量问题。为了保证质量，尽可能避免出现采购质量问题，及时进行以下几个方面作工作的调整：①经\_\_X批准重新严格筛选供应商，对供应商的供货能力，质量保证，价格优势进行评估，让供应商提供可靠的证据来证明其能力；其中主要措施：保留原有的\_\_\_\_X加工业务，另选\_\_\_\_，用以对比质量、价格和服务。标签厂、纸箱厂分别选择合\_\_\_\_X以和现有的供应商比对质量、价格和服务等（其它厂家不一一例举）。②取消原有的印染跟单员，和印染厂签订严格的质量保证协议，包括布面质量、伸长约定和索赔办法，用合同约定形式强制供应商提高产品质量。③建立了合理的警告与处罚制度，定期向供应商传真或邮寄我司质检部检验报告以示预警，一旦发生质量问题，及时与供应商沟通并确定索赔方法，尽全力为公司挽回损失降低成本；全年度向供应商索赔金额折合人民币约\_\_\_\_X元。④同公司质检部进库检验紧密配合，严把质量关，最大限度的避免有出现质量问题的材料流到生产线上。

三、规范工作流程，制定交叉工作台帐

20\_\_年初刚调至采购部工作，感觉部门同事对工作流程掌握不清楚。经过一段时间的工作熟悉，结合公司ISO质量标准制定了采购部工作流程图，用以指导采购员的工作，提高采购效率。要求部门员工对所采购物料建帐登记，年度汇总，关注市场信息，把握市场价格；每月将主要物料价格以电子邮件方法报公司领导和相关部门。对于领导或业务部门临时询价，基本做到不隔天报价。针对我司以前发生过遇有部门之间的交叉工作时丢失\_\_、延期或未及时转交相关票据和资料给公司造成损失等情况。制定了《\_\_专用登记薄》及《文件资料发放登记薄》，一切按规范进行部门交叉协作工作，我部全年度未发生一起票据和资料遗失现象。为公司的健康运行做出了一定的贡献。

四、廉洁奉公，保持优良的工作作风

采购工作是创造效益的第一道闸门，事关公司的利益得失，也是容易发生问题、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，为公司争取到最大的利益，“吝啬”的心才能时刻把公司当作自己的，时刻从公司出发，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，通过我们的辛勤劳动来节约资金，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、电话或电子邮件方法提醒供应商注重产品质量，价格要符合市场行情，提高服务认识等。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，采购部和我本人及时认识了错误做了整改并主动及时的处理了问题。对此，个人以后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，使供应商做到提供优质的原材料，提供优惠的价格，提供周到的服务。在工作过程中敢于负责，做到说实话、办实事、求实效，保持正派的工作作风。

在过去的一年中有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。树立“为公司节约每一分钱”的观念，主动落实采购工作要点和采购工作计划。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。

以上是我部一年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定的成绩，但就我个人来说业务理论学习和实际工作经验还有欠缺，今后，我一定按\_\_\_\_的要求，进一步提高认识，加强学习，转变作风，尽心尽力工作，为公司作出新的贡献。

**工程采购年度工作总结（篇8）**

转眼间\_\_年已经过去，她是我踏进\_\_公司的第N年，在总经理的指导下，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，并取得了必须的成绩。

总结如下:

一、工作方面

1.工作中，尊敬领导，团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，持续沟通，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。

与各供应商建立并持续良好关系，93%的物料顺利如期跟催到位，基本保证生产顺畅，材料计划下单正确率达98%(没有办法，公司部门不是很完善，所以材料计划也由采购部制定.呵呵，但是就能够顺便训练对材料的了解)

3.按照质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

4.开发了新的供应商，缓解了\_\_、\_\_材料的质量问题。

二、不足方面

1.材料计划下单错误2%，但未造成严重后果延误出货。

2.部门与部门之间的沟通未能到达理想效果。

3.供应商开发力度不够大，未能培养有潜力供应商。

三、明年工作计划

1.加强与各供应商的合作与协调，缩短供货周期，提高物料交期的百分比

2.积极与各供应商沟通，提高各供应商的质量控制潜力与合约执行潜力，持续质量与交期的长期稳定性。

3.极力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。

4.稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。

5.建立稳定、快速的供应链。

**工程采购年度工作总结（篇9）**

在\_\_\_\_年已经过去，新的一年立刻开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将我过去一年中工作状况作一个公司采购部年终工作总结。

在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮忙，极力控制采购成本，严格按照公司采购管理制度，保质保量的完成了各项采购任务，保证了公司生产部的正常运营，全年完成采购项目共计700万元。但是还有一些尚未到达预期的理想效果，如迟发货、质量不达标等因素仍然存在，采购及时率尚且能到达88%，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强与客户沟通，更好的保质保量完成各项采购工作，使各项工作正确、准确率力争到达100%为了更好的完善采购工作。

确保做好下一年的工作任务作如下规划：

1、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常状况下，应立即采取紧急措施，和有关部门进行协商处理。

2、在工作中边学习边实践，多总结，不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量带给好所需的各种辅料。

3、严格控制采购时间和采购周期，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

4、每一天写好每一天所要做的工作，处理的事，对所做的状况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

5、学会主动与人沟通，交流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。

6、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，必须要对要采购的辅料细心的分析。

综上公司采购部年终工作总结，所有的工作结果都与领导和同事们的帮忙和支持分不开的，在此表示感谢，在以后的工作中，我会更加努力的学习，高标准严要求的完成各项工作向同一个目标迈进，争取更大的进步!

**工程采购年度工作总结（篇10）**

回首即将过去的20\_\_年，采购部的工作在稳步提升。成本的降低，在总经理的大力支持和指导下，下半年采购成本较上半年相比整体下降了5%以上！对公司的供应商进行了整合和洗牌，使得供应商数量从几十家减少到正常的十几家，使得采购部能更好的管理供应商，也能更清楚的了解供应商的资讯，为公司更快的找到长期战略合作伙伴型供应商奠定了基础，这也减轻了财务部工作的力度！帐期的延长，在上半年，因为种种原因使得大部分供应商都采取现款现结的方式供货，这给采购及财务工作带来很多不便，也增加了公司的现金流，经采购部与各供应商大力协商，此情况已大大改善，现除有个别单一物品供应商采取现结方式外，其他供应商都采取月结方式！采购工作专业化的展开，在下半年的工作中，采购部重点将工作进行了规范，在管理供应商方面采取了更严格合理的方式。在控制成本方面，严格依照采购四同四比之原则即：同样产品比质量，同等质量比价格，同等价格比服务，同等服务比结算，对供应商每次报价作到了细致的调查和分析。降低库房储货量，针对正常使用量，采购部对库房存货量进行调整，降低库存量，减少了费用支出额度。团队协作方面，下半年采购部依照合作务实的原则，严格审视各部门的请购单，起到了避免重复购买，尽量少买的作用，对工作中的一些问题也能很快的和相关部门进行及时沟通！虽然20\_年的工作成绩提升很快，成绩也很不错，但是在采购工作中也存在一些不足和有待改进加强之处，以下是采购部针对20\_\_年工作的情况和20\_\_年发展的目标之计划，有不足或需加强改进之处，请领导指出和更正！

20\_\_年年度计划

一．降低成本

主要有以下几方面：

A、针对大客户，与其洽谈建立长期战略合作伙伴，以期降点。

B、针对单项大宗物品采购在原基础上视情况与其洽谈以下几点

a、单价降低 b、数量增加 c、增加服务 d、附加值提升

C、继续寻找有实力口碑好的厂家，以期与现有厂家进行比价，产生竞争局面，达到我方降低成本之目标。

D、加大对市场的市调频率，掌握各种产品的性价，争取能寻找到性价比更高的产品，使得采购成本能进一步降低。

E、继续寻找大宗产品生产源头，与现有供应商共享讯息，达到降低成本的目的。

二．增加收入

A、在增加公司收入方面，采购部计划与供应商洽谈作为长期合作伙伴关系，要求其经常性购买本公司餐卷，支持本公司的发展。

三．效率提升

A、针对各部门的物品采购申请，在得到总经理许可之后，旧品采购时间为两天，新品采购时间为五天。

四．物料回收

A．了解各部门及杂货库之物品，针对能使用的物品尽量利用，能维修的物品尽量维修利用，部门之间能共同使用的物品尽量配合使用，作到搬有运无，防止重复采购和资源浪费。

五．专业素养提升

A、在采购专业方面，要加强对各大批发市场的讯息掌控，经常性的走访市场。加强对各项产品的性价了解，随时掌握产品动态。

B、加强采购谈判技巧，经常性的学习新理念，新知识，给自己充电。

C、加强自身形象，注重仪容仪表，谈吐语气，采购人员在接触各供应商的时候代表的不仅仅是自己，更代表着公司，所以要不断提升自己各方面素养，树立良好形象。

六．采购完全手册的建立

A、针对各长期供应商以及临时采购物品的厂家进行记录留存，方便 查询。

七．规格化的建立

A、针对所有物品，进行规格化的统一，并入档留存，方便管理。

八．团队协作

A、展望20\_\_年，采购部将紧密围绕在以总经理为核心的团队中，严格并迅速执行总经理下达的各项要求和指示。主动积极与各部门进行沟通及合作，认真听取各部门提出的建议或意见，针对好的意见或建议及时进行改进和加强并提出感谢。及时的向使用部门提供最新行业消息或时令产品，帮助和支持各部门降低使用成本。

对于到来的20\_\_年，采购部有太多的希望和期盼，希望公司前期遗留之问题能尽快解决，以便采购部能更好的执行上述计划。也期盼和祝愿公司明年生意越来越好！

**工程采购年度工作总结（篇11）**

上半年即将告一段落，在公司领导的指导下，在各领导及各同事的共同努力下，我们认真完成了公司的各项工作任务，并取得了必须的成绩。

总结如下：

一、完成工作方面：

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时带给给相关技术部门，为产品设计选材带给图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选取物美价廉的供方。

2、与各供应商建设立并持续良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个适宜的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，持续良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我司的标准供应产品。

4、上半年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其带给必要的资料。

二、采购工作的几点体会：

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动按受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、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，采购员务必公正严明，最终为公司选取最优且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工职责感觉，下半年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业明白得到提高的同时，业务素质及职责感十分重要，做一个有职责感的采购员，把好公司的进口关。

三、采购工作上的小要求：

对各部门的请购问题上，期望请购部门给采购部必须的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天立刻要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

四、工作上的缺点和不足：

1、关于凤岗深联设备新装s11-250kva临时变压器工程，由于采购及施工过程中没有及时发现并带给相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不贴合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全能够避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料务必全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更务必把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化状况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能到达理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也期望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和推荐，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才能够进步得更快。

五、下半年的工作计划：

1、完善供应商体系，对重要材料/设备的供应商要求到达2-3家，确保材料/设备能够了及时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本、控制质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改善工作方法，不断积累经验。

2、随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，采购员要做好价格的比对，做好比价、议价，了解市场价格，从中选取优秀的供应商，避免供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

3、继续配合项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

4、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度，如工程设备和设备零部件的采购无法在短期内完成，所以在采购的过程中要做好采购计划;如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则能够降低成本。

5、配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的状况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

6、采购员的产品知识及业务素质通过培训和相互学习，使专业知识及业务水平得到提高，同时培养新进人员，使之尽快熟悉工作。

在下半年的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素质、管理水平及专业的产品知识，增强职责意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选取性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，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

**工程采购年度工作总结（篇12）**

20\_\_年，我部门员工在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，不分昼夜、节假日，出色的完成了公司交办的采购工作。积极参与公司组织的各种紧急任务，获得公司领导的肯定和表扬。在作风上执行公司管理制度，坚持原则，坚持财务制度，以采购纪律严格要求自己，廉洁奉公，从未出现违法、违纪、腐败现象。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，坚持同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本的原则。紧紧围绕公司生产这条主线努力开展工作，使各项工作比去年得到了比较明显的进步。

一、工作完成情况及修订完善管理制度

1.本年度工作完成情况

根据公司安排，我们物资采购部主要担负①公司卤水加工厂、办公区、生活区建设所需的钢材、水泥，②井上钻采工具、套管、隔热油管、泥浆材料，③建厂所需成套设备、仪器仪表、阀门管件，④电器设备，⑤劳保用品，⑥一般工具，⑦输卤管线，⑧研究所实验材料、化学试剂、仪器仪表，⑨公司交代的其它采购业务。

为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕在建项目，保障钻井施工，科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。 在公司领导的大力支持和正确的领导及其他部门的配合下，20\_\_年共完成采购计划申请单 份，签订合同 0份。全年采购额达到 万。

其中建厂设备、阀门管件、仪器仪表、机械设备等计款7550万，加工厂区购进水泥 吨计款 万，购进各种钢材 吨计款 万，3个井队共组织购进泥浆药品 吨，计款 万，购进套管 吨，计款 万，隔热油管 米计款 万等。合同采购 万，零星采购 万。

目前基本做到1000元以上的采购，由财务转账，减少现金交易环节，逐步建立起物资采购渠道及供应商信息档案。现已有一百多家供应商。我们一直强调采购工作透明，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，都尽量多与相关职能部门共同参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，和相关部室人员一起询价比较，在采购工作的各个环节中主动接受监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。逐步完善制度，

2.部室建立每人每天工作写实，所干工作一目了然，督查每人每天工作量，和每一笔业务操作进程，也便于采购环节上的查询。每周上报周工作量，每月报采购报表，出年底财务报表等供领导参阅决策。

3.重新制定完善岗位制：人员按其所长，专业化分工分类，各负其责。解决职责专业分不清：容易出现行行都会干，行行都不专，材料性能不知道，型号参数搞不清，有了失误扯不清，干起工作来理不清等憋病。避免丧失自觉性，业务始终得不到提高，很难独挡一面处理问题，对公司，对个人危害极大。岗位责任制的落实，彻底扭转了这种局面的存在，每个人的工作积极性和工作效率显著提高。

4.定制出台本部门管理制度：使大家充分认识到采购制度严肃性，在工作中必须严格遵守国家、企业的采购纪律。本制度内容包含：落实公司管理制度、员工管理、质量管理、采购流程管理、和惩治违纪、违法、条款等内容，以时刻警示本部门人员。

5.安全工作方面：本着安全第一，预防为主的主导思想，时刻提示加强安全意识，每笔业务资金安全是第一位的，反复强调要与企业知名度高，信誉好，资质证件齐全的企业做为合作伙伴，每项合同条款必须反复推敲，防止出现意外，给公司和个人造成经济上损失。在出差，装卸车时，特别强调注意人身安全，防止意外事故发生。20\_\_年，本部门无一例安全事故发生，做到全年安全生产。

二、基本做法

1、注重市场调查

为保证能采购到质优、款新、价廉的货物，我们以了解市场最新行情、最新动态和相关行业政策及规则为基本任务，以便更好地掌握主动权，不至于受供应商片面因素的影响。进一步加大市场考察力度，一方面我们从多侧面、多角度去认识市场，摸清了生产厂家与其代理商之间的利益分配关系，供货商产品利润的构成。达到1万元以上的采购项目，我们尽量先考察，后采购，变被动接受为主动出击，因此在采购过程中我们总能够争取到采购的主动权。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作 我们围绕“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价比较，注重沟通技

巧和谈判策略。调整了部份工作程序，增加了采购审核环节，采取先由采购部长在采购员对采购物资询价比较的基础上进行审核，再由计划经营部和公司领导进一步复核，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煅练。

3、逐步加强对采购物资信息的管理

逐步加强对采购物资信息的管理，对物资采购申请单进行编号存档管理，发票产品合格证等复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采购部台帐，方便随时查阅、对比。还建立本部门每天工作写实报表，反应采购部每位员工每天的工作内容。

4、提高部门工作员工的业务素质和责任感

我部门人员多数是刚参加工作的大学生，采购业务水平还很低，经验很少。除参加公司安排的培训及部门内部培训外，在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断指导，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、设备使用过程进行有效的追踪。员工在学习中不断总结经验教训，努力提高工作能力及业务素质。

三、存在问题和建议

1、采购规范化程度还需进一步提高

采购工作遇到许多问题，主要是采购的计划性不强，我们采购任务中的一多半是临时采购计划，因为没有库存，往往刚解决了上一笔，下一笔又有上一笔内容，为不影响生产只有再排车辆人力重复采购，工作量较大。审批程序过于复杂，浪费很多人力时间，影响工作效率。还需要进一步规范采购程序，不断提高效率。

2、业务人员的素质还需进一步提高

质量与价格永远是采购工作的主题。采购人员的技术能力与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。我们将永远记住玻璃钢输卤管线惨痛教训，严把质量关不是一句空话，要具体落实到每一个技术环节上，每一笔业务必须谁办的谁从头到尾负责到底。由于多数采购员参加工作时间较短，经验不足。在采购技能上有待进一步提高，以后将极积为他们提供培训和学习的机会，真正建立一支专业性强，业务精，清正廉洁、敬业高效让领导放心的采购队伍。为公司生产一线服务做好先行官。

3、供应商的范围还不够广

一则由于我们公司新型企业，行业独特，很多商家对我们不了解，供应商网络仍需逐步扩大。二则出于对售后服务响应速度的考虑，部分物资的采购以老客户为主，这在一定程度上影响了竞争能带来的效益。

四、20\_\_年工作思路

明年我们将按照“行为规范、运作协调、公开透明、廉洁高效”的指导思想，抓规范、重效益，确保全年采购任务顺利完成，在更规范合理的采购前提下，进一步降低采购成本。

**工程采购年度工作总结（篇13）**

与往年比，今年采购品种变多，周期变短，外发件比例增多等，给采购部带来严峻的考验。在完成工作的同时，也存在许多问题，为了更好地完成明年的采购任务，现对工作作如下总结：

一、 加强与供应商沟通，及时做好跟催工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供好所需的各种物料。特别是些零星的采购， 我们不追货，他们也不发货，所以需要花费大量的时间去沟通。

二、 对于一些新的产品，后续的预测量一概不知，对于批量供货的导致外协供应商刚接手做时，货接不上或是供货吃力，没有人能告知此预测? 所以要及时做好协调与沟通，工作往前做，提高工作效率。

三、 降低采购成本，货比三家，多快好省的采购原则。客户都要求降本，所以采购物美价廉的产品，尤其重要。

四、 对于客户指定的产品，新的价格要做一份采购价与客户给定价格比较清单，避免有采购价高于客户价的现象存在。

五、 每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，做到问题不推迟，尽最快解决。

六、 要求仓库做帐很准确。如一个物料有一批电脑账未做，再去查供应商，供应商回复已送到位，导致帐目不准，起不到帐目一目了然的作用。

七、 有些采购件，要货很被动，每个物料的采购是否到位都会直接影响到生产。生产缺物料，再查供应商未送，即耽误了生产，操作方式也不对，同时也增加了公司的成本。目前系统中采购合同的录入都为手工录入，系统目前只好一个人用，所以工作量较大。ERP能自动生成订单，仓库入帐及时也准确，这样会节约时间，我们查货由被动改主动，效率会提高不少。

八、 采购各人员，要不断地学习，提升业务技能，拓宽知识面。收集采购资源。目前，产品的品种越来越丰富，采购工作对技术的依赖越来越大，所以提高基本技术能力，避免工作中的失误，这也是我今后努力的方向。

九、 多询些供应商，让供应商知道危机感，从他们意识上重视产品质量以及交货的及时率。，在以后的工作中，不断地积累丰富采购经验，完成各项工作，争取在新的一年里能取得更大的进步！同时希望公司明年的发展越来越好！

**工程采购年度工作总结（篇14）**

回首20\_\_年，我在总公司的正确领导下，在上级主管的亲切关怀和各位同事的真情帮忙下，认真贯彻执行公司采购管理规定和实施细则，努力提高自身采购业务水平，按时按量按质的完成了采购工作。现把一年来的工作状况总结汇报如下：

一、着眼职业需求，认真学习专业知识

采购\_\_的好坏直接影响着我们公司产品的质量。作为一名\_\_采购员，深感职责重大，使命光荣，务必不断提高自己的基础理论知识。一年来，我认真学习采购基础知识，认真研读《\_\_质量检测标准实用手册》，我虚心求教，不断向周围有经验的老采购学习，努力提高自己的业务水平，在干中学、在学中干，通过实践摸索出贴合实际的\_\_采购理论，以厚实地理论支撑保证工作潜力的不断进步。

二、着眼使命牵引，全力完成采购任务

采购工作看似简单，却是保证产品与服务的正常供应，以支持我公司生产及其他经营活动顺利运作的最基础、最关键环节。一年来，我按照公司的要求，积极围绕价、质、量、地、时等基本要素展开采购工作，按照供应计划指标，积极开拓货源市场，货比三家、价比三家，选取物美价平的物资材料，全年共完成\_\_吨的\_\_采购工作，圆满完成了本年度的采购任务，为公司的发展做出了自己应尽的贡献。

三、着眼公司发展，不断提高供应质量

为了能采购的质量好的原材料，我积极联系亲朋好友，努力开拓进货渠道，以职责担当重任，以忠诚回馈信任，有时为了降低采购成本，不惜动用自己的关系，甚至和供应商争得面红耳赤。今年\_\_月，我从一个朋友那里得知有物美价廉的\_\_供应，能够有效地降低采购成本，但我深深地明白与未经审查和不熟悉的供应商做交易存在的风险是很大的，为了掌握第一手资料，我利用节假日时间前去“明察暗访”，几次与之洽谈，最终为公司采购开辟了一条不错的进货渠道。几年来，我在采购工作中礼貌待人，诚信于人，树立了公司的良好形象，在应对各种诱惑时，能以公司大局为重，以自身的人格为重，做到了不迷失自我。

采购工作是个艰苦的工作，常常风里来，雨里去，在外奔波错过饭点更是常有的事，但我既然选取了这个行业，就会以崇高的使命感和职责感把这项工作干好。一份春华，一份秋实，在采购的道路上我付出的是辛勤的汗水，但收获的却是那一份份充实和一份份沉甸甸的喜悦。

有工作是快乐的，采购工作在给我艰辛的同时，更给了我不断地成长与收获。新的一年已经来临，在新的一年里，我决心以感恩公司、回馈公司的使命感，继续发扬不怕苦、不怕累的精神，不断提高自己的职责心，不断减少工作失误，提高工作效率，并利用业余时间充实提高自己，参加国家注册采购师资格培训，把自己的进步与公司的发展壮大紧紧联系在一齐，提高成本概念，利润思维、风险意识和统筹潜力，向一个更优秀的采购靠近，做一名真正的优秀采购员。

**工程采购年度工作总结（篇15）**

时光终于翻到年了,细细回味梳理着已经送走的年,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，带给了我很多新观念，新的启发!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，才能更快的成熟!

首先非常感谢三立为我提供了一次发展的机会。步入三立已三月有余，在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。

这几个月以来，慢慢的从最初的一无所知到渐渐了解公司一些作业流程、规章制度，慢慢融入了三立这个大家庭。一直喜欢用家来形容公司，或许有家的感觉是比较温暖，而个人又容易对家产生依恋和赋于责任感。突然想引用一句话“三立是我家，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。

在这三个月所接触的工作中，发现了很多弊端，如：

一、ISO的推行过于形式化

很多人把ISO当做一种应付，认为只要拿到一纸证书便万事大吉。而事实，这是一种极端的想法，ISO是一个持续改进质量管理体系的有效性，以满足顾客需求。先前公司形成书面之质量手册、程序文件、作业指导书亦不少，但是大多徒于形式，未并真正执行。且大部份文件并不适宜公司目前状况，尚没有有效利用。而导致在产品追溯时无依据可查，对后续所发生之异常状况亦无相应之应急措施，造成恶性循环。针对这些现象，只有从根本上解决，才能真正实施ISO，发挥ISO之有效功能。首先让公司全员明白ISO的精神，使公司各项作业有所依据，并能真正执行。

二、年度管理层未制定有效、可量测之品质目标

工作和人生一样，在执行的时候都会朝着一个方向，而最终达到一定的目标。就像管理的目标是人，管理的目的是事。在过去的一年里，每个部门针对自己部门的业绩不明确，是否达到公司所要求之境界无从查证，更谈不上改善措施。后续每一个部门所负责的工作，都应该制定一个较为合理，有效之目标，并定期以数据统计，是否达到目标，甚至超过目标，并针对未达成部份提出原因分析、处理对策及预防再措施。

三、计划执行度不力，造成等待浪费

由于生产原料供应中断、作业不平衡和生产计划安排不当等原因造成的无事可做的等待，被称为等待的浪费。生产线上不同品种之间的切换，事先准备工作不够充分，势必造成等待的浪费;每天的工作量变动幅度过大，有时很忙，有时造成人员、设备闲置不用;上游的工序出现问题，导致下游工序无事可做。此外，生产线劳逸不均等现象的存在，也是造成等待浪费的重要原因。

四、物料未能得到有效管理

原材料未能得到良好的控制，经常性的无单领料、补料或未经办理入库便直接领用，导致库存帐物卡不符，物料确认不准确，该申购的材料未申购，不该用的材料申购一大堆，恶性循环。造成库存积压，生产断线。严重影响生产进度，增加太多呆滞产品，给库存管理带来极大的困扰。但在近一两个月内，已严格要求所有领料、补料必须凭领(补)料单方可发料，且遵循《产品交付管理程序》办理。并严格按照陈总所要求之以销定产执行材料申购、生产排产。以上改善，十一月份在销售状况未减少的情况下，采购金额已明显降低100万人民币。由此可见，控制库存材料对公司资金的流动起着决定性的作用。

五、制造过多

制造过多，过早，提前用掉了生产费用，失去了持续改善的机会。因五金部门间断性空闲，为了不浪费生产能力而不中断生产，增加了在制品，使得制品周期变短、空间变大，还增加了搬运、堆积的浪费，带来庞大的库存量。

六、管理不当

常常问题发生以后，管理人员才采取相应的对策来进行补救而产生的额外浪费。这些问题由于事先管理不到位而造，科学的管理应该是具有相当的预见性，有合理的规划，并在事情的推进过程中加强管理、控制和反馈，这样就可以在很大程度上减少管理浪费现象的发生。

七、内外沟通有待加强

每一个办公区，应该是充满温馨、和谐的气氛，随之才会有一份好的工作心情公司部份人员却常常火气冲天，出言不逊。造成对同事、员工、供应商的不尊重。工作面前，人人平等，何不是建立在一种平等、互助之基础上。

八、S实施不到位所带来之危害

序号浪费表现危害

1成员仪容不整有损企业形象，影响士气，易生危险，不易识别

2设备布置不合理半成品数目大，增加搬运，无效作业

3设备保养不当易生故障，增加修理成本，影响品质

4物品随意摆放易混料，寻找费时间，易成呆料

通道不畅作业不畅，易生危险，增加搬运

建议改善措施：

一、确实推行ISO体系，已成立ISO专案小组，督促各项工作依流程办理，完善公司制度。

二、在十一月份的管审会议中，针对年度各部门品质目标做出相应之讨论，并由董事长制定了较为合理，有效之可量测性质量目标。希望各部门能严格执行，依要求做出相应对统计，对策并持续改善，提升公司效益，降低产品成本。

三、事先策划是每个部门不可缺少的一部份，如在生产排产前，事先确定人、机、料、法、环是否足够，能否满足生产所需。有事前周密的策划，必能减少相应之停工待料、生产线劳逸不均等现象的存在。

四、有了一个良好的策划，严格依照计划执行，并协调所发生之异常状况，依循P-D-C-A过程方法，对每一项工作的改善起着决定性的作用。

五、建立合理的常规材料安全存量，尽量避免人为的制造过多不适宜之材料，造成公司成本的浪费。

六、ISO中有八大管理原则，若灵活运用，对事前预防应该是有非常重要的作用。每一项工作必是团队的参与，则需要有效利用以下原则：

a)以顾客为中心的组织：满足顾客需求并争取超过顾客的期望。

b)领导作用：领导层的目的是保证整个体系的目标能够完全得以实现，使员工充分参与实现所制订的目标。

c)全员参与：整个体系的实施成功十分依赖公司所有员工，只有大家充分参与才能使全员的才干为公司带来收益。

d)管理的系统方法：为实现目标，有利于提高各部门的有效性和效率。

e)过程方法：这是一个循环模式，任何一项工作，经需要经过适宜的策划方案，然后再严格执行，以确认最终实施的效果是否达到预期所想，从而做出相应之修正。

f)持续改进：目前公司所从事的每一项工作中，都需要经过努力，持续不断的纠正之前不适宜之方法，以寻求更有效之方法使工作业绩再上一台阶。

g)基于事实的决策方法：采用数据的方式搜集相对应之信息，并针对数据来源做出分析，对策。

h)互利的供方关系：公司与供方之间保持互助和互利的关系，可增进双方更好的沟通，品质、交期、价格才能得到更有利的控制。

七、加强S实施管理，注重S管理对产品质量、效率、安全、减少浪费和员工士气至关重要，同时还可以提升企业形象。

**工程采购年度工作总结（篇16）**

不知不觉20\_\_年即将过去，我在领导的指挥下、同事们的配合下，认真履行职责，基本上完成了我厂所有采购计划。即将过去的一年是挂车行业低落的一年，也是最有竞争的一年、是挂车采购松弛的一年，但对我而言又是紧张的一年。在这一年的工作中，我本人得到了锻炼、得到了成长，同事也暴漏出了一些问题。在这新旧交替的时刻，现将20\_\_年的工作总结如下。

一、努力工作，完成各项采购计划。

20\_\_年14月份国际、国内市场基本处于零数字，采购计划几乎没有，相应我的工作基本处于停止状态。对相关的配件、原材料市场走势不能准确把握。一度养成了懒惰的心理。这种状态一直持续到4月底。随着新疆30台侧翻车订单的下达，工作立马紧张起来。新疆客户属于国企，对相关的配置要求比较高，所以采购的原材料以及配件基本没有退回、翻工现象。但是由于取力器我厂的销售人员把握不准，造成成本比预定的要高出很多，不过这一问题也在我的努力下也得以解决。基本圆满完成了这一客户的所有采购计划。

20\_\_年57月份国内市场又处于了停止状态，但青岛公司努力在海外有了突破。采购计划陆陆续续，以前我们的市场主要是国内，而青岛公司的市场主要是国外。由于国内与国外存在着环境差异，所以客户对于产品的要求不同，相对而言国外客户对于产品的质量要求非常高。而目前我们采购所接触的都是国内市场，对于原材料以及配件的要求只要是能达到使用性能，基本其他的没有什么要求。由加上我司的目标要求“做国际精品”同价格还要最低。随着公司优化人才，采购人员缩减到我一人，所有的采购任务落到我一人身上，这样采购的工作压力非常之大。20\_\_年8、9月份，新疆交车完成国内市场虽然有几台订单但是还不能达到预期目的，这时云南办事处有了飞跃发展，客户订单持续不断，基本打开缅甸市场。众多原因出口的产品暴漏出了质量问题。对于出现的问题，我本人也做过反思，有一部分与配件本身有关系，这些我通过与供应商沟通基本解决。有些确实与一线工人的工作态度有关系，这些问题我司正在一步一步改善。

20\_\_年10月份以来，缅甸客户到厂考察，基本确定了与我司的合作关系。缅甸客户在厂期间提出了很多值得我们学习、借鉴、改善的方法。通过与技术、销售的沟通，基本了解了市场需求，带着这些需求同供应商做了细致的交流。目前工具箱、淋水器、螺丝、支腿等截止到年底基本都能满足客户的要求。即将过去的一年，应该是紧张的一年，也是让采购成长的一年。总体来讲采购基本能满足客户需求。为能满足市场，达到客户需求，我建议公司内部应多沟通。毕竟采购人员不能直接了解市场需求。

二、展望未来

20\_\_年即将到来，根据市场反馈未来的一年要比过去的一年市场要好的多。为更大程度的为客户服务好，满足市场需求，未来的一年采购部工作计划如下。

1、更多的了解原材料市场以及配件市场，为公司销售和技术提供强有力的保障。

2、继续寻求物美价廉的商品，努力降低公司的产品成本。让巨源的产品少一分成本，增加一分竞争力。工作目标为节省一分钱而努力。

3、保持同事之间、部门之间的沟通。让公司的各部门充分了解相关的情况，能及时解答客户的疑问。减少漫无目的的询问，提高工作效率。

4、更多的向公司反馈信息，让公司的决策者做出正确的判断。减少误判。

5、更多的向公司提出合理化的建议，充分发挥主人翁的精神，积极配合各部门的工作。

6、努力学习知识，向学习型企业靠拢。

最后感谢领导和同事对我的信任和支持。未来的一年我将更加积极的去工作，努力完成公司下达的各项任务。

**工程采购年度工作总结（篇17）**

20\_\_年的脚步已迈向身后，回想走过的脚步，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，有淡淡的失落。20\_\_年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在工作上廉洁奉公、务真求实。作为公司的采购人员，我树立“为公司节约每一分钱”的观念。积极落实公司采购工作的要点和完成钢厂协议量的计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。现将主要工作情况总结如下：

一、个人工作回顾<

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