# 采购半年度工作总结通用5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-03-28

*所谓工作总结是职场人对近期工作情况完成的一个书面文字，不能随便敷衍了事，一份详细的工作总结是建立在我们实际的工作基础之上的，下面是职场范文网小编为您分享的采购半年度工作总结通用5篇，感谢您的参阅。采购半年度工作总结篇1时光如梭，转眼即将告别*

所谓工作总结是职场人对近期工作情况完成的一个书面文字，不能随便敷衍了事，一份详细的工作总结是建立在我们实际的工作基础之上的，下面是职场范文网小编为您分享的采购半年度工作总结通用5篇，感谢您的参阅。

采购半年度工作总结篇1

时光如梭，转眼即将告别xx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xx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。

采购半年度工作总结篇2

一、原材料采购方案执行情况

在第八年的年初，公司与坚立科技有限公司签定了关于购买m1、m2、m31、m32四种原材料的合同。以下是根据合同所提供的数据：

m1、m2、m31、m32采购量的统计表

由于此次采购合同的签定是一整年的合同，则此次采购供货率为100%，不用考虑。因此合同上四种原材料的采购量的制定只根据生产部提供的预计生产需要量，再基于原材料合格率假设为95%的考虑而定的。实质上由于季度安排的匆忙，并没有来得及考虑到安全库存问题，在此次定采购量时并没有给予考虑。

实际采购基本上按照采购计划进行，但由于在第八年第二次订货会，我们公司拿了2600个p1，5000个p2的订单。另外，为配合公司经营战略，我们预计在第八年年末储存生产5000个p3的原材料，作为第九年市场开发之用，而这也是考虑到原材料价格上涨的幅度不小而预先进行的采购。为满足订单的生产及储存的需要，在第八年的第四季度，我们公司与坚立科技有限公司又洽谈了一起大批量原材料的交易。具体数据如下表：

购买金额为16，009，875元，应交税金为2，721，679元，总购买金额为18，731，554元。

此次采购的原材料分两期到货，第一批主要用于满足第八年的第二场订货会的订单，于第八年十月一日提货；第二批货主要用于满足第九年生产p3做库存需要，于第八年十二月三十一日提货，尽量节省了库存成本。

总结第八年的合作情况，公司了采购34400件m1，22165件m2，15860件m31，31720件m32，完成了原材料的大批量购买，并获得相应的批量折扣优惠。在原材料合格率上，第八年所签订的三份合同中，其中两份原材料合格率为95%，剩下的那份原材料合格率为100%。虽然原材料的平均合格率达不到其公司在三年战略规划里所提出的目标合格率99%，但是就两份合同中不合格原材料所带来的损失，坚立公司承担了100%的责任，给了公司全额赔款，弥补了公司的损失。

二、设备采购方案执行情况

在第八年年初，公司与国盛科技有限公司签定了购买一套动力设备的合同，经过洽商定为以分期付款的方式购进。

另外，还有10万元的安装费用，加上应付增值税税金为448，800元。设备总购买金额为3，188，800元。

在第三季度末为满足第二订单做扩大生产规模的准备，与国盛科技有限公司洽谈购买两套动力设备。继续采用分期付款的方式，但争取到以65.5万/季的优惠，节省了4万。

还有20万元的安装费用，加上应付增值税税金为890，800元。设备总购买金额为6，330，800元。

三、关于供应商

具体考察3家原材料供应商后，发现坚立科技有限公司的相关信息最为透明清晰，其公司章程、未来3年战略规划及第八年经营计划均可从博客资源网上获得。下面节选其公布的一些信息作为分析依据：

（1）根据坚立公司的公司章程，坚立公司主要面对第一市场，经营范围是m1，m2，m31，m32，m41，m42。在其未来3年战略规划，其产品目标是使产品合格率达到99％以上，同时引进新技术，研发新产品。

分析：我们公司所面对的市场、所需要的原材料均可从坚立公司这里获得，完成一站式购物。另外，坚立公司对合格率设定的标准正符合我们对产品的要求。

（2）在坚立公司第八年经营计划里，其经营目标是加强管理，扩大营业额，控制成本，创造利润。采购年度工作总结 class=\"\">

分析：坚立公司在第八年有扩大营业额和创造利润的愿望。这对我们公司进行大批量购买的方案埋下良好的铺垫。

（3）通过其公司章程我们还可了解到其秉承“科学管理、品质至上、优质服务、信誉第一”的经营方针，本着“诚信、守法、合作、双赢、高效”的宗旨与客户公司开展各种业务，在其三年战略规划中也重申了其公司的宗旨：以诚为本、信誉第一、簿利多销、重质重量、用户满意、完善服务。并阐述了事业目标是寻求战略合作伙伴。

分析：公司需要供应商重视产品质量、提供完善服务、诚信、并根据大批量而进行薄利多销，坚立公司设立的宗旨给我们公司一个印象良好的认识。而根据其事业目标的说明，可见其目标定位清晰明确，其寻求战略合作伙伴的目标与我们公司更是不谋而合。

综上所述，我们认为坚立公司与我们公司有着长远合作的可能，并决定与其建立战略伙伴关系，共谋长远发展大计。

第八年公司在国盛设备供应商购买了三套动力设备，其公司合作态度良好，办事效率甚高，议价的空间虽小，但也曾给与相应的价格优惠。总体评价为良好。

另外，还有10万元的安装费用，加上应付增值税税金为448，800元。设备总购买金额为3，188，800元。

在第三季度末为满足第二订单做扩大生产规模的准备，与国盛科技有限公司洽谈购买两套动力设备。继续采用分期付款的方式，但争取到以65.5万/季的优惠，节省了4万。

还有20万元的安装费用，加上应付增值税税金为890，800元。设备总购买金额为6，330，800元。

四、关于供应商

具体考察3家原材料供应商后，发现坚立科技有限公司的相关信息最为透明清晰，其公司章程、未来3年战略规划及第八年经营计划均可从博客资源网上获得。下面节选其公布的一些信息作为分析依据：

（1）根据坚立公司的公司章程，坚立公司主要面对第一市场，经营范围是m1，m2，m31，m32，m41，m42。在其未来3年战略规划，其产品目标是使产品合格率达到99％以上，同时引进新技术，研发新产品。

分析：我们公司所面对的市场、所需要的原材料均可从坚立公司这里获得，完成一站式购物。另外，坚立公司对合格率设定的标准正符合我们对产品的要求。

（2）在坚立公司第八年经营计划里，其经营目标是加强管理，扩大营业额，控制成本，创造利润。

分析：坚立公司在第八年有扩大营业额和创造利润的愿望。这对我们公司进行大批量购买的方案埋下良好的铺垫。

（3）通过其公司章程我们还可了解到其秉承“科学管理、品质至上、优质服务、信誉第一”的经营方针，本着“诚信、守法、合作、双赢、高效”的宗旨与客户公司开展各种业务，在其三年战略规划中也重申了其公司的宗旨：以诚为本、信誉第一、簿利多销、重质重量、用户满意、完善服务。并阐述了事业目标是寻求战略合作伙伴。

分析：公司需要供应商重视产品质量、提供完善服务、诚信、并根据大批量而进行薄利多销，坚立公司设立的宗旨给我们公司一个印象良好的认识。而根据其事业目标的说明，可见其目标定位清晰明确，其寻求战略合作伙伴的目标与我们公司更是不谋而合。

综上所述，我们认为坚立公司与我们公司有着长远合作的可能，并决定与其建立战略伙伴关系，共谋长远发展大计。

第八年公司在国盛设备供应商购买了三套动力设备，其公司合作态度良好，办事效率甚高，议价的空间虽小，但也曾给与相应的价格优惠。总体评价为良好。

采购半年度工作总结篇3

一、日常工作的回顾与总结

20xx年是采购部工作正式步入稳定开展期的阶段，也是采购业务量迅速增长的阶段，我们在经历了来自工作本身和外部压力的重重考验下，抓住每一次磨合与沟通的契机，尽全力去做好每一项工作。千里之行，始于足下，正是因为我们持之以恒的坚持与努力，我们日常工作的开展与衔接也在逐渐步入正轨。

作为一名经验与资历尚不深厚的采购人员，我除了在日常工作中不断磨练与修正自己，也在业余时间透过学习和研究相关知识，来提高自身的专业素质与潜力。作为采购团队中的一员，我也深知团队的竭诚合作、互帮互助与良好沟通是实现最佳业绩的根基，是实现公司利益的首要出发点，我们的工作不是单一的实现个人工作指标，它不仅仅要兼顾小组内部成员、整体团队的业绩，更需要构成一种共进退、共努力、共协调、共分享的合作模式。我坚信，只要用心去支撑，用行动去实践，用数据去证明，我们会更好地融入企业飞速发展的经济潮流中，更好地实现自身的价值与好处。

（一）常规与十分规工作资料概述：

1、负责厂区外协业务的委外处理与质量监控，作好图纸的及时对接与回收。

2、负责厂区部分工装模具、量检具的委外加工与跟踪落实。

3、负责部分异地零采物资、设备配件、小型设备的转账采购与实时跟踪。

4、及时、准确的办理每月发票的核对、勾稽、审核与入账手续。

5、协助部门领导进行上半年度电脑、打印机、光纤等耗材类物资的采购管理。

6、协助物流部、财务部进行新、老委外业务的对账、追料和退料跟踪等事宜。

7、协助研究院、质量部和制造部等相关部门进行新、老产品的试加工验证与返工返修处理。

8、协助部门领导和同事完成其他相关工作，包含xxxxx体系审核的准备工作、产品定价、季度分款、质量处罚与整改、新物料的验证、供方资料管理等事宜。

（二）强化供应商的管理与开发

1、加大不合格项的整顿与整改

为降低外协加工件的不合格品率，避免后续装配过程中不必要的成本浪费与损失，特要求外协单位对出现的质量问题进行限期整改，整改后两次样品送检仍不合格的供应商，立即取消其半年的供货资格，并列入临时待检供方行列，待其产品质量完全贴合我公司技术标准和要求后，再恢复与其委外合作关系，这样不仅仅能降低物料周转过程中不合格件出现的概率，避免后续加工环节额外的人工成本累计，更能有效地控制产品质量，节约公司生产和管理成本。

2、加强供方管理的多元化发展

为构成有效的成本降低与质量管控模式，避免供方管理陷入被动牵制局面，规避强势或单一供应商，特要求所有的委外加工件务必有两家以上的外协加工单位，透过比较其加工质量和供货及时率等指标，把握竞争过程中价格下调的机会，实现质量与价格双赢的目标。目前，针对现有委外加工工序，我们将类似工序的外协加工单位控制在3家至4家以内，主要是既能保证正常的产品加工周转供应，又可透过供货质量比较，更好地做好质量管控和整改。

（三）注重小批量物资的成本节约

通常而言，相比较日常车间生产所需的常规物料，零采物资和辅助类生产物料的需求量较少，但其需求种类繁多、使用频率也较快，整体的采购成本也是一笔不可忽略的费用支出，公司领导往往重视高价格、高成本的常规物料成本，而忽略了小批量物资成本节约也能够做到积少成多、集腋成裘的原理。

现实中，我们在管控常规物料成本的同时，也在兼顾小批量零采物资的成本控制与节约，坚决摒弃物料提报部门急需求、急心理和盲目单一的采购需求，化被动为主动，主要途径如下：明确采购目的、了解相关专业知识多方咨询（含提报人员、技术人员或专业人士等）、查证供方先报价、货比三家主动谈判、确定性价比透过合同、技术协议约束――节约成本、最佳采购。

二、工作经验的理顺与深化

（一）夏季多雨季节加大外协加工件的防锈、防腐处理

一向以来，仓库外协加工产品材质多为钢件与铸铁件，且多为未镀锌或喷漆的半成品，易在封闭、潮湿的环境中生锈腐蚀，不仅仅阻碍后续生产环节的加工周转，还造成重复人工成本的叠加。为杜绝上一年度大批量加工件返修去锈状况的再度发生，我们在委外加工的同时，也要求所有外协单位务必严格作好加工件的防锈、防腐处理，并保证防锈效果持续在半年以上，否则，所有的生锈后果均由外协负责处理并承担相应风险，进而从最大角度来维护我公司的利益。

另外，为降低生锈风险，节约管理成本，在满足正常生产的物料供给、仓库库存足够的前提下，我们也将外协单位作为第二方临时储备仓库，当仓库库存逐渐减少、车间使用量增大时，我们会立即通知外协单位调货，即将外协家中的储备库存按需分批的送至我公司，期间产生的所有管理费用、运输费用和保管风险均由供应商承担，从某种好处上而言，这也是我们优化供方管理的一大跨越与进步。

（二）默契的团队合作是实现良好业绩的前提

自本年度开始，采购部开始实行项目组管理制，并将各组业绩正式列入绩效考核行列，在经历三个多月的磨练、成长历程后，我们更清楚的意识到：任何工作的完成都不是单一的实现个人工作指标，它不仅仅需要兼顾小组内部成员、整体团队的业绩，更需要构成一种共进退、共努力、共协调、共分享的内部运营模式。

个人的工作需要小组来支撑，小组的工作更需要团队合作来支撑，我们是相辅相成的团队与整体，不能存在个人利益的偏私，任何时候都务必服从与保证公司利益。采购部每一位成员都在用亲身实践证明着：只要用心去做，用行动去证明，用勇气去挑战，用思维去创新，我们也会在公司日益蓬勃发展的浪潮中迅速成长与强大。

（三）用心的沟通是部门间高效合作的首要途径

从工装模具的k3入账到外购设备的验收与投用，我深深的感受到：这些工作都不是我们个体、单个部门亦或是几个部门所能做好、贯彻好的事情，它需要所有相关联部门凝聚到一齐，相互协调、相互理解、相互沟通。看似简单的一件事情，看似微不足道的一项工作，往往需要我们大家的共同努力才能做到更透彻与更全面，这也需要我们首先要撇弃个人的私欲与意念，同心协力付诸行动，要明白，我们要秉承的唯一目标明确而又深刻：公司的利益远远高于一切。

我个人认为，在与其他部门或同事沟通、交流的过程中，放低姿态不失为一种通往捷径的有利方式，以低姿态、友善公正的态度对待他人，会让我们距离工作的期望目标更近，而不是强硬的将个人私欲、情感添加到工作中，不仅仅会使沟通成果与工作价值大大削减，还与公司利益背道而驰，故改变从自身开始，唯有这样，我们才会有意想不到的工作收获，才会实现自身的价值与好处。

三、工作技能的提升与改善

本年度，本人较好地完成了公司领导部署和安排的各项工作任务与指标。为更好地拓展专业知识、提高综合潜力，除了在日常工作中锻炼与积累外，我也透过学习相关专业知识和采购技能来提升自我创新思维与工作价值。依然记得20xx年xx月份由公司领导安排的赴青岛参加的采购管理培训之旅中，主讲老师马老师曾言简意赅的向我们传授过四点采购谈判技巧，今日重温之时，竟发现自己受益匪浅，特对采购谈判技巧的运用（现实工作中已实践过）做出以下分析与总结：

（一）会说不如会听

在与供应商的谈判过程中，我们首先要做的是：在证明采购目的后，尽可能的去做记录，用心或用工具记录关键点，寻找供应商的软肋或漏洞，并在适当的时候进行提醒与反击，占据价格与质量谈判的有利地位。

（二）以退为进

谈判开始前要先给供应商设置障碍，包含合同标的、备用供应商以及付款方式等因素，并以强有力的理由作为保障后盾，牵制供应商处于被动局势，在需取消障碍时要明确我们换取的是什么，进而到达以退为进，实现性价比的目标期望值。

（三）让对方先报价

让供应商先报价是我们谈判的首要前提，该过程不是单一的熟知价格，而是全面地、清楚地掌握对方是否满足我们预期的要求，我们才能在已知的市场行情下透过多家供应商的优化比较，作出最终的筛选与判定。

（四）分配主角扮演

在双方谈判的过程中，团队合作与分工也是十分重要的影响因素，毕竟不是所有的谈判资料都属于个人所长，每个议题不可能每次都是采购在谈，物料提报人员、技术人员以及生产人员都能够加入其中，我们透过旁敲侧击、集思广益，进而汇总分析获得采购决策。

四、后期工作的规划与期望

我个人认为，采购工作的终点不仅仅仅局限于物料合格入库、满足生产需要为止，它的本质或延伸好处重在执行与反馈并存，执行我们一般都能做到，反馈旨在明确成功与失败的原因，追溯与剖析不足之处，勇于改变与变通，寻找时机与方法，改变思路亦或是改变行为方式来适应当前的工作需要与氛围。在以后的工作中，我会继续以脚踏实地、用心进取、严谨务实、勇于创新的态度来对待每一项工作任务，并及时发现、纠正工作中的欠缺与错误，完善自身的专业潜力，成为一名合格的采购人员，现对后期工作的开展作出以下规划与期望：

（一）注重团队配合

无论是从本部门取得良好业绩出发，还是实现公司利益的最大化，采购整体团队的力量是不容忽视的，团队合作是我们实现工作目标、创造良好业绩的根基，团队内部成员务必懂得理解、宽容、忍让与互帮互助，构成一种相对稳定、平和、用心向上的工作氛围，进而实现工作价值与好处。故在今后的工作中，我会全力配合与支持小组、团队的合作，尽我所能的做好每一件力所能及的事情，只要我们有决心、有耐心、有信心、有恒心，我们必须能够打造中宇最坚实、最优秀的团队。

（二）多实践、多锻炼

当前的我们虽然具备了必须的采购专业知识与技能，但是脱离了实践的磨练与验证，得出的结论与成果都是不成熟的，犹如井底之蛙，永远只能看到头顶上的天，更无远大目标可言。学无止境，年轻就是资本，此刻的我们不单单需要理论知识的充电，我们还需要不断地亲身实践，透过动手拆分与安装设备来了解零部件的用途或者产品的构成，透过到车间现场进行生产、装配操作来熟悉产品的加工原理与核心功能，透过亲自见证产品的运行状态与实际性能来了解我公司产品核心技术的内涵与好处。

这些经历不仅仅能为我们后期的采购环节带给广阔的借鉴与参考平台，还会让我们更深刻地融入到企业文化的精髓之中，正所谓“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我坚信，只要我们肯学、肯动手、肯动脑，我们将会在那里收获丰厚的工作果实与人生体会。

以上总结是本人20xx年度的工作心得与体会、感悟与收获，虽然不是至关重要的大事情，但却是日常工作中最常见、最普遍的问题或现象，本人也期望透过这次汇报，能让自己和身边的同事能够更深入地了解工作的价值与好处，更切实际地投入到今后的工作当中去。

最后，感谢公司领导一向以来对我工作的支持与帮忙、指导与督促，我也会一如既往地坚持尽心、尽力、尽责的工作原则，秉承团结、至诚、拼搏、进取的奋斗精神，每一天努力一点点，每一天改变一点点，每一天进步一点点，绳锯木断，水滴石穿，只要用信念去坚持，用毅力去改变，我坚信，我的未来之路会越走越宽广，也衷心的祝愿公司的明天更加完美！

采购半年度工作总结篇4

各位领导、同志们：

我的工作主要是负责原盐生产和项目建设所需原材物料及设备配件的采购供应、生活用品用具的采购供应和原盐放销工作三部分。今年以来，个人和供应处的其他同志一道，认真履行职责，按时、按质、按量地完成了各项采购供应等工作，取得了一定成绩。现将半年来的主要工作情况述职如下：

一、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

去年以来，我场在盐田扩建和技改投入方面的力度都非常大，我们除了要保证正常的原盐生产所需要的各项原材物料之外，还要保证两个新建滩和老滩的四五个大修、技改项目，以及制卤分场、复晒分场的几个投资项目的物资和设备供应。采购的物资比较集中，用的急，时间紧，资金又非常短缺，加上今年原材物料的价格上涨，大部分经营者都竖起了先付款后发货的招牌，给我们的工作带来了很大困难。特别是今年，是近几年来采购物资品种数量最多的一年。我们时刻把盐场的利益放在首位，克服人手少、工作量大等困难，白天黑夜加班加点，超负荷工作，1－5月份共采购各种物资材料及设备合计金额4490多万元（其中各种盐膜1820多吨、2200多万元，红砖2100多万块、485万元，浮板1120方、140万元，各种钢材220吨、92万元，各种电器材料130多万元，各种盐机设备500万元，塑料绳90吨114万元，涂塑布30多万平方米、98万元，各种油料340多万元，各种水泵及配件145万元，零星材料250多万元），到5月底还欠采购货款900多万元，保证了生产和工程项目建设需要。主要工作有以下几点：

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，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，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，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。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。例如济宁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，而我场采购的济宁盐膜为12000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，主要是因为我们海化盐场是大企业，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。如肥城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（如青菜到稻田市场采购，面粉到寿光二面和恒台面粉厂采购，猪肉到瑞源屠宰厂采购，豆油到寿光和博兴植物油厂采购，鸡蛋到瑞源养鸡厂采购），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。

采购半年度工作总结篇5

在这将近一年的时间中我通过努力的工作，得到很多>收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

1)熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学>会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是的。

2)年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3)参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4)参与盘点工作。让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。通过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对自行车的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

xx年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过本年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量!

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com