# 采购季度工作总结与计划(优质9篇)

作者：心之花园 更新时间：2024-03-27

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。采购季度工作总结*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**采购季度工作总结与计划篇一**

一转眼间xxxx年即将过去，在公司领导的指导下，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，并取得了一定的成绩，总结如下:

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。

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。

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，一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系，xxxx年采供部进一步加强了对供应商管理，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。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。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，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。按照技术质检部质量标准，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。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题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开展工作。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。

3、加强对供应商的管理协调。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。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系。

4、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。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，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

5、提高部门工作员工的业务素质和责任感。xxxx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，保证了对材料、设备有效的追踪。

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是正极材料市场价格变化情况，没有彻底贯彻何总指示的备货任务，对正极材料市场了解也不够深刻，没有深刻解读国家关于锂离子电池政策的力度，一直带着一种怀疑态度开展工作，直接导致了走的步伐不大，备货不充分。目前公司的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果;特别是与生产部、技术部的沟通不到位。

1、建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、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。

在xxxx年的工作中，我部门仍会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。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。同时我部门会选择性得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、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。

**采购季度工作总结与计划篇二**

采购，是指企业在一定的条件下从供应市场获取产品或服务作为企业资源，以保证企业生产及经营活动正常开展的一项企业经营活动。接下来是我们给各位亲精心准备的，未经作者授权或者同意，请不要作他用。

本年度物资采购中心遵循集团“以生为本”的发展理念，以集团各种检查为载体以及例会会议精神，结合本单位的实际工作情况，围绕新校区的物资采购、供应;物资质量安全监督检查、价格监控;各种内部制度的制定与建设;最大限度提高用户满意度、满足客户需求等开展工作，员工思想良好，工作积极认真。

一、回顾本年度，物资采购中心主要完成了以下工作和任务 1、本年度采购完成情况与工作进展。本年度已成功完成了采购任务，现将统计数量汇报如下：

(1)全年度总计完成采购额为xxxx元，其中蔬菜为xxxx元，米面油等半成品主食类物资为xxxx元，肉食品为xxx元，水产禽蛋类xxxx元，干调副食类物资为xxxxx元，五金通用类耗材物资为xxxxxx元，与去年相比，本年度多完成采购额130万元左右。

(2)本年度中月最高周转金额xxxxx元，平均日完成采购额为xxxxx元。周转现金为320xx元，现金报账总流量为xxx万元，周转次数为xx次以上，平均每周x次，单日最高现金使用额为xxx元。

(3)本年度市场总计调研次数为xxx人次，与供应商商谈物资质量与价格、供应情况等300次，台帐记录数量为xxx本，票据粘贴xxxx张左右，(4)全年度用车xxxx余次，报账xxx次左右。

2、抓采购源头，与市场、供应商建立相互合作、便利、高效的采购环节、从源头提高采购效率与采购质量。不定期地与所有供应商进行沟通，商讨物资价格涨价原因和物资在市场上的供应变化，建立了良好的供求关系。通过索证，对供应商的本年度的供应能力以及供应商的供应情况做充分的了解，详细询问供应商本年度的供应计划，以及对应的市场调整措施，对于供应不稳定，不及时，价格不合理的供应商进行了挂帐警告处理。定期与猪肉等价格不稳定的物资供应商商讨对策，而且对五金建材也进行了跟踪调查。在与供应商合作，缩短采购时间，提高采购质量上，建立了供应商在规定时间预先将质量良好，性价比优的物资放在指定地点、物资采购中心组织装车运载的方法缩短供应上与采购双方的工作时间、提高效率，在安全上提高了供应商的关注，并有采购中心专人检验，提高了物资的安全性、保证了工作质量。3、抓运输、出入库、存储重点环节保证物资在转运途中、出入库事的安全。装车后要求将物资以很快的速度运输至指定区域，中途不得停留、装载其他物资、代运其他物资，以保证物资安全新鲜，不会因运输时间过程降低安全性能、降低营养价值。运输至指定地点时，物资采购中心组织人员尽快搬运，保证各单位对物资的需求。库房的物资定期轮流使用，通过以验收单为依据对物资实施严格监控，米面粮油等大宗物资采用“来料检查-合格入库-出库复验”的工作程序，有效的节制了过期、不合格、无商标物资，及时处理了不合格，不达标物资，严肃处理了采购当事人和验收人员。蔬菜类物资采用双人采购，切配验收的双重检验模式。但在本年度的物资采购中，由于招待餐厅和二食堂一楼开业的缘故，有很多物资在一时间段内没有纳入物资集中采购，还有待于加强物资验收管理。

4、抓价格、降低采购成，提高用户满意率。在本年度调研中，物资采购中心采用：让供应商提前预报价格上涨信息，延缓涨价，及时储备物资，大批量预定，多渠道储存，及时进行市场调查的方法，降低采购成本，充分了解物资的涨价趋势，密切关注物资市场行情;对一些涉及到现金的重点采购工作采取多人负责，多人监督，及时与客户沟通，实现利益共享等方法，有效节约了成本，用户的满意率达到了集团要求。

5、修订制度、抓制度。按照集团要求，将人员工资考核制度和安全管理体系重新修订，将原来考核不到位、考核内容泛泛的条例进一步的明确，进一步的增订，在实际操作中，更加实用，更加规范。在集团实施文明考核制度以来，采购中心将文明考核办法中的优质考核部分细化、分解，将它的考核要求分化到每个要考核的岗位中，与采购中心岗位自查相结合，将文明服务和其他的集团考核制度叠加成为员工工作自查;文明服务部分在优质服务部分后以常规固划的形式增加到员工周自查考核中，使文明考核更加实用的作为中心自我考核的一个方面。

6、讲要求、抓行动、抓培训。在落实每月的安全与工作例会以来，我中心将集团的每一项工作重点和任务在工作例会上宣读和解释，并总结上月工作中出现的优秀的计划、方案和措施，具体布置下月工作任务，宣讲安全和综治工作要求。对员工出现的各类事故和矛盾深究原因，消除安全隐患，追究责任，落实任务。在安全知识和工作的重点环节以及流感应对等最新知识学习中，进一步使员工了解采购需要的知识和防范的重心。在员工思想不太稳定时，本中心通过召开会议、相互讨论、介绍当前发展形式、以及学习管理知识等渠道稳定员工思想，保证了员工良好的思想状态。7、管账务，抓效益。本年度，物资采购中心按照上级部门的要求，认真对物资的各项指标要求都落实在台面上，坚持以账务说话，以账务追究责任的明确物资流向的管理方法加强物资管理，在账务上努力做到成为本市的标榜。

8、讲实效，抓落实。在接收老校区库房时，物资采购中积极配合后勤资产处，按照集团要求本着改善后勤办公条件的需求，接受了后勤资产处的两个库房和很多桌椅，完成了库房的交接。

二、创新工作

1、本年度逐渐发展以员工重心、充分发挥员工的能动性，调动员工的积极性完成采购任务、而不是依靠集团、中心对员工实施很大的压力、员工被动的完成工作任务，采购中心加强对各个岗位监督，员工交叉监督的管理模式更加有力的实施采购。

2、较快的变管理为服务、最大限度的满足客户的需要、降低矛盾的发生率。不论是在五金材料采购，还是在清洁类、餐饮物资的采购中心，采购中心坚决实施用户满意，用户参与、甚至用户定点、订价、全程监督的采购模式来进一步的提高采购的效率和采购的满意度，尤其在对调料类物资的采购上进一步的实施了用户订户的机制，赢得了用户好评。

3、在管理过程中研究账务的管理方式，建成电子套表，实施全程一体化的账务衔接，节约时间，提高劳动效率。

三、存在的主要问题与方法

虽然在本年度较为积极、认真、圆满完成了集团交给的任务，保证了后勤各部门物资供应，但是在某些工作中或执行工作的任务中或多或少的存在一定的不足：

1、客户对物资的满意度还不高，还没完全的依据客户的要求、保质保量实现采购任务，采购人员的责任心还不强，有待于培训辅导。在物资的验收过程中，验收人员还存在采购事大，验收事小推卸责任，虚报验收结果的现象。

2、由于各种原因，本中心应对物资涨价而采取的措施还不够，仓库储存还很有限，还需要加强物资涨价的准备工作。

3、物资的记录工作还不完善，物资统计数据、报表以及关于物资的一些其他工作还在初步阶段，还需要进一步的规范。

4、供应商管理还存在一定的漏洞，员工积极上进的思想意识、工作作风还有待进一步加强，采购知识还得进一步的提高。

我相信在下一年度的工作中，通过集团领导的检查指导和本中心自我规范，自我管理，自我完善，采购工作工作会再上一个新台阶。

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，现简要地总结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xx、xx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

为最大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xx、xx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。

4、想方设法，降低酒店运营成本

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。

1.组织制定采购管理规章制度，上报领导后组织实施。 2.负责制定采购管理工作流程与标准，并督导执行。3.根据制度的执行情况及时修订，完善各项规章制度及工作程序。

二、采购工作管理

1.参与供应商的谈判与合同的签订。

2.指导市场调查工作，进行合格供应商的审批审核。 3.抽查供应商档案的建立和完善工作。

4.参与酒店批量与重要物资采购的业务谈判工作。 三、部门内部事务管理

1.处理本部门内部日常行政事务。

2.负责本部门所属员工的业务指导、绩效考核工作。 3.负责本部门人员培训、调配和工作安排等。4.负责协调本部门与其它部门间关系，解决争议。5.主持部门内部会议的召开和重大事务的处理工作。接下来，我根据岗位职责对一季度来的工作进行述职： 采购制度建设工作：

根据董事会和酒店的要求，制定了采购部各岗位的工作制度、采购部工作程序、采购流程、食品采购工作程序及制度、外地采购工作程序。建立了采购信息库，对所有的来访供应商进行登记，选择重点。可能会发展为供应商的单位或个人进行精心准备，作为候补力量。建立了切实有效的询价机制，每月6、16、26日是我们对餐饮部的原材料询价的时间，以采购、采购、库房、各厨房组成的询价队伍，不论烈日当头还是寒风刺骨，我们这支队伍始终尽职尽责，活动在乌市的各大市场，客观事实的记录了各种原材料的价格，为我们的定价奠定了坚实的基础。建立供应商诚信档案，收货时采购员对所供原材料的质量、数量合格情况进行登记，做出总体评价，直接约束供应商，在这一点上虽然时间不长，但是效果很明显，原材料品质有了明显提高。对采购流程不完善的地方进行了修改，制定了小件物品采购流程和急购物品的采购流程，大大提高了采购效率和服务质量。

采购工作管理方面：

与部门成员一起参与物资采购、询价、议价，通过对制度、流程的学习与应用，对部门人员进行了工作分工，各司其职。从一季度的工作情况来看，流程和制度已经相应落实，逐步走向制度化、规范化，采购工作步入了正常运行的状态，改变了以前没有章法、盲目工作、计划统筹性不强的工作状态。

在市场采购的同时，对诚信经营，有实力的商户或公司进行记录，作为候补蓄备力量，在物价涨幅，季节交替的时候，组织人员进行市场调查，对于供应商的张家同志，我们都会认真对待，以我们调价情况为依据，部门商议决定后，上报财务部。经常关注市场变化，合理安排使用资金。

在xx年1月份和2月份，茅台酒两次大幅提价时，通过关系渠道和市场调查，及时请示领导，在涨价前批量补进，抢占有利时机，为酒店节省了一笔不小的开支。

临时采购方面也做出了相应要求，制定了流程、制度、就要求各部门按照程序、流程走，有制度就要落实，在这方面很大程度上节约了人力、物力、财力资源，效果明显。

部门内部事务管理方面：

处理部门的日常事务、合理的安排当天的采购工作，在工作过程中，对发现的问题及时指出，已经发生的问题一起商议解决措施，因为采购工作的特殊原因，我们不能再办公室开展学习培训工作，但我们并没有放弃学习，利用酒店组织的大小培训课程学习，在车上交流，在实际工作中实践，这一点做到了学以致用。日常工作中也经常给他们灌输责任意识和服务意识，引导各位亲从内心深处树立起酒店是我家的主人翁意识，不畏严寒酷暑的奉献精神，严格自律的道德准则，公正、公平的做事原则，廉洁奉公的工作状况。经常到一线部门了解物品使用情况，听他们的反馈意见，有难度的事情也可以一起商量解决措施。第一季度，在董事会和酒店的支持下，在各部门的通力配合下，我部全员协调下，圆满完成了全年的采购任务，采购金额总计500余万元。虽然在过去的一季度中，较好地完成了各项工作，但这都是各位亲努力的结果，在工作中，我离领导和同事们的希望还有一定距离，主要表现在：

流程制度，落实不够严格，有流程没走完就提前采购的现象。管理措施不够细致，对采购工作中的一些新问题思考不够。下个季度的努力方向：

不断探索和改进工作方式、方法，以更加热情的工作态度投入到本职工作中，结合实际，制定新的工作目标和方向，进一步提高管理水平，提高驾驭工作的能力。

坚持不懈地抓好流程和制度的落实，使制度化、规范化的工作氛围尽快落实。

经常关注市场变化，把握市场先机，抓住市场主动权，保证采购工作更快、更好地发展。

**采购季度工作总结与计划篇三**

20xx年三季度，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，较好地完成了三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第三季度以来的工作总结：

1、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，确保了三季度xx万元采购物资质量的稳定。

2、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，在第三季度工作中，部门在与财务部分离后事情杂而多的情况下，前往外地考核、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。

3、想方设法，降低酒店运营成本

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。

4、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，先后两次赴外地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。

第三季度，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：

(二)自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高;

(四)二线为一线服务的意识还有待于进一步提高;

第四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。

**采购季度工作总结与计划篇四**

我们只有做好自己的工作总结后，才可以将自己接下来的工作做的更好。你知道第二季度的工作总结应该怎么写吗？下面就是小编给大家带来的采购第二季度工作总结2019，希望能帮助到大家!

采购第二季度工作总结2019（一）

第二季度即将告一段落，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，并取得了一定的成绩，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提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。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，从中选择物美价廉的供方

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，第二季度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，确保每一个合适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，保持良好的沟通，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提供必要的资料。

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，采购员必须公正严明，最终为公司选择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责任感觉，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。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，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，希望请购部门给采购部一定的采购时间，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，或是第二天马上要货。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xx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提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问题，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可以避免的，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，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。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。

采购第二季度工作总结2019（二）

2019年第二季度的工作即将告一段落。回顾这一季度来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一年以来的工作情况作以下总结：

一、xx月份任公司采购部经理，在此期间带领本部门人员在公司领导下开展工作，主要完成以下工作：

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比玻璃价格下降8%，每月为公司节约6万多元。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

二、公司快速发展壮大的同时，现有生产场地极大的制约了公司的发展，在这个关键的转折期间，在市委、市政府的高度重视和支持下，公司领导果断的决定，在徐州经济开发区购买90余亩土地，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽 调负责新厂区的建设，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的重要性。本人对基建工程是一窍不通，真是硬着头皮接受了任务，现将基建工作、管理情况汇报如下：

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与高主任、谢工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对基建工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，汉中集团、南通六建、中淮集团。当时中淮集团承建市重点工程，九里区龟山汉墓展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了中淮集团，签订了土建承包合同。

3、在xx月正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

4、在开工以后，坚持原则，抓安全质量，经常与施工单位和监理部门沟通，预防各种不可遇见的事情发生。警钟时刻在脑海中敲响。

5、在建设期间，自己也在不断的充实自己，在工地里也学到了不少专业的知识，虽然不算太精，也充实了不少建筑知识，学到了不少在别的地方所学不到的东西。

6、工地没有接触，不知道他的复杂。经过在这半年来的工地生活，自己才知道工地的事比较复杂，比较繁琐。也是一个锻炼人的地方。看到工厂顺利搬迁过来，自己也很欣慰。看到漂亮的新厂区，自己也很自豪，有我一份辛勤的汗水。

采购第二季度工作总结2019（三）

为了更好的做好这个行业，使公司这个部门更好的发展，以后我要一下几条做好公司第二季度的采购员工作：

1、我须注重采购职业道德，品行端正。做到不吃回扣，不x污x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。

采购第二季度工作总结2019（四）

转岗到集团供销处以来，被安排在中--高压阀门（物资码209）采购员岗位，需要我熟悉全新的工作内容和工作环境，采购员工作总结。这年二季度的工作做的磕磕绊绊，不是很顺利，虽然勉强做到差强人意，但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对近期工作的总结和一些自己的积累。

一、采购价格的确定

xx底价是工作的重要信息，对于查到的价格要求是最新的合同执行价格。所以在xx网上的xx年年最新的价格中有待入库量才可以作为底价采用；没有待入库量的价格，可以在无其他途径的情况下作为才参考。对于2019年的价格、首次采购的物品、以及其他的特殊情况都需要询价作为参考价格来比价。

（一）、查价格

对于基本的价格可以通过价格体系（价格手册）和北营物流网的计划编码查询，以及逐条翻阅前期的合同来确定准确的价格。单就阀门而言，还可以自己转出前期合同的执行价格制作阀门的价格手册，北营备件四科采购员张存成和姜海的前期合同中基本涵盖了所有的前期209阀门。

而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到价格的阀门，可以查询机电产品价格手册，或者直接向北营备件四科供货商询价。一般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

（二）、最终价格

在采购过程中，除北营底价外涉及的价格就是本次合同价，本次合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。一般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

（三）、供货商的遴选

采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以价格为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，一般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采用球体合金镀硌，进口密封圈可以保证使用8——12月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在价格上会比一般的阀门高一倍左右。

在查询价格的时候会出现许多不符合实际情况的价格发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配法兰的比不配法兰的阀门价格低，北营执行的合同价虽然有入库但是价格违背实际市场价格，同样的阀门有不同的物资码等。遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作需要来处理。

二、采购依据的取得。

xx物流网下达的采购计划是主要的采购依据，工作的内容就是xx购物流中心下达的月计划和追加计划内容。采购备件的品种和数量必须严格的依据计划下达量。

但是由于具体情况的需要，和物流系统的具体操作原因，会出现许多不在下达计划内的采购情况，例如：现场需要计划中采购的阀门配法兰、螺栓、垫片；但是在计划中没有上报，或者由于物流网的权限设置看不到分厂计划中的备注项，这就需要采购员和分厂计划员、物流中心具体沟通类似的情况，同时需要现场出据采购情况说明，由分厂计划员和物流中心签字。

鉴于以上情况的出现，可以在采购计划下达后，先联系物流中心要求查看分厂计划的备注项，这样可以避免在去现场时出现重复和疏漏，减少工作量。

三、阀门的入库

当所购进的阀门入库时，需要去仓储现场了解具体的入库种类和数量。熟悉结算流程，并可向质检员了解阀门的检验常识便于以后的工作，如：阀体的材质，一般为铸钢、球墨铸铁、碳钢等；硬密封要看水线是否光滑齐整；碟板是否是以旧翻新等。

四、一些具体的情况

（一）在我所有经手的计划中，都会出现现场报错型号的情况。硬密封会报成软密封，例如：d971h报成d971x。还有公称压力错误的。在第二季度的计划中还有阀门型号全部报错的情况；大口径阀门报成手动；调节阀型号zkjw报成zazt等。

这需要与计划员和厂家的技术人员逐一调整，如果与计划不符合，需要现场出具书面说明，否则没有采购依据。

（二）sq开头的球阀原厂家为启东冶金机械厂的阀门，他家的阀门会把原国标阀门加长或是缩短改为非标准阀门，因此按国标采购必然不能使用，所以对与这样的球阀必须现场测绘或者使用原厂家（但是价格会比一般高很多）。而且这样的球阀介质为渣类，容易磨损，启东的阀一般会在一年左右。其他厂家的国标阀没有特殊处理都不会达到这个时间。

（三）调节阀一般为仪表阀，表示方法不同于一般阀门。阀体材料要依据现场情况确定，我遇到的情况为介质氨水，需要耐腐。重要的是电动执行器，无锡工装和川仪的执行器比较好但是价格很高，主要是模块使用时间比国产的长。现场是否需要电机防暴等具体情况都要知道。

对于这样的阀询价时可以找鞍山热工，这是专门产仪表阀的商家。

（四）配法兰、螺栓、垫片。这是最常见的落现场需要知道的信息，在计划中这样的信息经常没有，但是现场要求。所以要和计划员落实，需要法兰的材质和数量。同时出具现场说明，作为采购依据。

有时候是分厂计划中有，但是物流中心转计划的时候分厂计划备注项看不到，可以找物流中心要采购依据。

（五）对于口径比较大的。如700、800的阀门都需要气动、液动、电动、涡轮。所以在采购时需要知道所报的价格中是否有涡轮、是否是含液压站、电动头是国产还是进口，现场要求的具体情况是什么，采购哪一部分等。

（六）对于型号hl开头的阀门为大连亨利的进口阀，一般为氧枪阀使用单位为二钢，目前由特一代购。所以质量一定要保证，合同条款也要严格。

（七）对于计划下达到备件部后，要追踪计划，注意数量是否与开始转计划的时候一致。这样当发生计划数量变化时，掌握工作主动。

采购员对阀门的技术不是很精通，所以落现场的主要内容就是落以上的情况，对于现场的阀门只是增加感性认识，了解基本的阀门语言。

五、一点感想

采购员不但需要手脚勤快，还需要知道基本的工作方向，这样才能满足现场的需要。

采购员是依据集团的采购制度，进行采购工作的岗位人员。所以采购过程中，要忠实执行采购流程中的每一个程序，然后在集团允许的范围内开展工作。程序不合法，采购工作不具有应然性和正当性，所以采购决策的得出不是由个人决定，而是由制度决定。

这样的理念不但要求采购员领会，更需要我们通过自己的工作，让供货厂家了解我们的采购语言，配合我们的工作。

采购第二季度工作总结2019（五）

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。现将第二季度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。

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。

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。

第二季度来，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。

以上是个人第二季度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。

**采购季度工作总结与计划篇五**

时光转瞬即逝，一眨眼一个季度的时间就飞逝而过。面对这一季度的流逝，我要在此做好一篇工作总结。这既为了对过去日子和工作做一个告别，也是为了让自己能够更快的进入到下一季度的工作状态里。因此，我把上一季度的工作做如下总结。

在公司里，我主要负责的事情是采购员的工作，这份工作我接手的时间还不是太长，到现在为止也才半年的时间。但是相对于我在第一季度刚接手时的工作状态，我在第二季度里的表现还是要好很多。

首先，在是提前做准备这一点上。在第二季度里，我学会了提前做好和熟悉好采购工作计划。还提前掌握好了我们公司各部门物资的短缺和需求状况，包括在开始这一季度的采购工作之前，我还特意跑了很多地方，在网上查找了很多资料，去了解到了关于我们采购产品在市场上的供应和价格情况。这样就更加的便于我们开展下一步的采购工作，也有利于我们在和供应商进行价格谈判的时候，占据主导地位。

其次，在选择供应商这一点。在上一季度里，也许是因为我对这份工作的不上心，又或是我对这份工作的不熟悉，我在选择采购单位和产品的时候，总是没有考虑到很多，也没有提前去做了解和实地考察。就随便看中了哪家就在哪家选购，但是后来采购回来的商品多多少少都出现了一些问题。所以在这季度里，我反省到了自己的这一点。开始学会怎么去选择一家价格优惠，产品的实用价值又高的供应商。开始跟着我们公司的xx师傅去跑市场，去了解行情，这样积累的经验多了，自然而然对供应商选择这一块也多了一些心得和体会了。

最后，在时刻关注库存这一点上。上一季度就是因为我没有考虑到商品库存的问题，导致上一季度的商品积压严重。所以在这一季度里，我不能再犯同样的错误。在每次采购之前，我都学会去清点好公司产品的库存数量，然后根据产品的实际销量，再来选择采购商品的多少和安排采购计划。

对于这一季度采购工作的完结，我们面临下一季度的采购任务要更加的艰巨，所以，在下一季度里，我会更加的努力，更加全力以赴的来对待我的工作。

**采购季度工作总结与计划篇六**

三季度工作已经结束，这三个月中物资供应处在公司领导的关怀和其他部门同仁的大力支持下，克服重重困难，积极做好物资采购供应工作，保证了生产任务的顺利进行。现就如下：

(1) 根据材料采购计划，按时、按需对生产需用主材进行申购xx次、主要辅材申购xx次，并报公司招标办评标。

(2) 根据招标办下发的中标书签定主材合同xx份、辅材合同xx份，合同已全部执行完毕并进行了归档。

(3) 对采购的主要物资进行100%送检，对质量不符合要求的物资进行

(4) 对相关iso质量体系认证材料进行整理归档，确保了公司质量管理体系正常运行。

(5) 新增开发钢材供应商两家，为公司的正常物资供应提供了保障。

(6) 对厂区内生产产生的回炉料及辅材废料进行询价，并根据中标通知书，通知废旧回收单位处理分条厂及厂区内回炉料xx次，并对让售全过程进行了全程监磅。

(7)向xx车间共计配送材料xx吨,全面保证车间正常生产。

及时的退、换货处理。

物料采购供应是生产经营的前工序，是生产任务完成的保证。为做好物资供应工作，物资供应处以生产计划为根本，以快捷、有效的方式，保证物资配件的准时供应，把准时供应和主动服务作为工作重点。

一是采购人员经常主动深入到生产车间了解需求信息，掌握生产动态，主动向上游部门索取资料，争取物料采购的提前量，同时及时与仓管人员跟踪物料消耗动态，根据仓库物料储备和物料需求及时提报缺料信息。

二是要求计划采购人员掌握供应商的供货能力及生产周期，及时向供应商发出采购信息并要求按确定的到货日期供货。

三是要求全处员工提高服务质量，想生产所想，急生产所急，主动配合车间的生产，做到随叫随到，采购不分远和近，卸货不分上班和下班。通过物资供应处全体共同努力，我们克服了种种困难，保证了爱学范文公司三季度生产任务完成所需的物资供应。

降低和控制好采购成本是物资供应的头等大事，三季度物资供应处从以下几个方面开展工作。

1、认真执行公司招议标管理规定，货比三家，最大限度的降低采购成本。

2、开年来，萧条的经济逐渐复苏，材料价格也慢慢抬头，针对此种情况，我处把握时机，积极与供应商谈判，提前将如xx等大宗常用辅材合同进行签订(签订期一年)，保证正常供货的同时，最大限度的降低辅材采购成本。

3、开年来，密切关注和分析钢材市场变化和价格走势，在材料价格回升初期，主动出击共储备热卷xx余吨，型材xx余吨，将利润提前锁定。

4、针对现场制作项目，实行原地采购策略，保证安装进度的同时降低因运输而产生的一切费用，如xx项目。

5、引进新的供应商，降低采购成本，如xx等。

6、针对脱硫项目材料规格多、数量少的特点，主动深入废料市场按尺寸进行分段采购，减少运费及浪费，从而降低采购成本。

1、新进员工多,业务知识相对欠缺、创新意识不强、主动出击意识不够。

2、随着新项目的不断增多，员工对产品专业知识凸显不足，不能很好应对外购材料的相应知识。

3、由于公司材料存放受货场条件制约，部分材料堆放混乱，造成库存报表数据提供不够精准，给材料采购的准确性带来一定难度。

4、生产计划性不强，一是导致材料招标时间过短，不能选择最佳采购时机，无法做到降低成本;二是导致材料配送时间过短，对正常生产造成一定影响。

5、在质量体系运行中，我们日常工作没有完全抓到位，对合格供方供货情况的描述还不够全面。

6、设备配件申购时规格型号标示不清楚，采购前需花大量时间沟通、查询，给及时、准确采购工作带来困难。

7、随着外协单位的不断增多，很多材料都是由我司进行配送的，在实际操作过程中没有完整的操作流程可遵循，建议由企业管理处起草一份操作规范，各部门按流程执行，避免操作过程中出现漏洞。

1、积势必会经常出现采购材料极主动的做好车间材料的采购、配送工作。

2、在四季度材料采购中，由于大宗材料已经采购，少，达不到最低配货数量。主动与生产管理处沟通，尽量将物资集中采购，配成最小配货量，降低因材料过少采购而增加采购成本。

3、密切关注钢材市场走势，努力控制大宗材料采购时机。

4、加大对外存材料的安全管理，对在外库存材料制定材料消耗跟踪表,对材料进行不定期的盘点、清查工作,确保在外物资的安全。

5、积极寻找合格xx，为后期大批量的储存材料做好充分的准备。

6、对在质量体系运行中存在的问题进行彻底整改，并指定专人负责将此做为一项日常重点工作来抓。

7、要求员工充分利用业余时间学习业务知识，提高业务水平。

**采购季度工作总结与计划篇七**

各位读友大家好！你有你的木棉，我有我的文章，为了你的木棉，应读我的文章！若为比翼双飞鸟，定是人间有情人！若读此篇优秀文，必成天上比翼鸟！

2 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。

各位读友大家好！你有你的木棉，我有我的文章，为了你的木棉，应读我的文章！若为比翼双飞鸟，定是人间有情人！若读此篇优秀文，必成天上比翼鸟！

**采购季度工作总结与计划篇八**

-->

2、在破损清理达到了批号正确药物的不足\_\_%；

3、对于市场季节性药品理解不够深入备货不是太充足；

4、滞销品种清理不足\_\_%。

采购部是公司业务的龙头，是关系到公司整个销售利益的重要环节，所以感谢公司领导对我工作信任，我也将不懈努力以不辜负领导的厚爱。

二、将明年的工作做了以下部署

1、新品的增加及促销要做到每周都有新品进每月都有促销周；

4、发货方式尽量以送货上门为主，坚决缩小短途物流费用；

5、减少现款供货中间商，寻找新的一手货源供应商；

6、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备；

7、更好的做好质管部和供应商之间的桥梁；

8、带客户调货做到及时、准确，为客户尽可能的缩短时间；

9、处理破损及滞销坚持做到完全对准批号的货物的100%。

在20\_\_年的进销存比为\_\_：\_\_：x，我们预计在20\_\_年销售额增长\_\_%的基础上缩小库存缩短进货周期。过去一年在新品采购上增加了高毛利品种\_\_余品，在20\_\_年预计增加\_\_个高毛利品种。

新的一年意味着起点、新的机遇、新的挑战。未来一直都是因为它的不确定性而我们充满激情，我似乎已经看到了\_\_的耀眼光芒。我们要不纯为了完成任务而工作，要以创造更多的利润而提升自身价值。我将用最真诚的心与公司全体员工共同学习；共同进步；共建和谐；共创辉煌。

宏图已绘就，号角已吹响。壮志在心头，扬鞭在脚下。

**采购季度工作总结与计划篇九**

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：

20xx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：

1、货比三家，确保采购物品物美价廉

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。

2、采购及时，确保经营管理正常有序

3、想方设法，降低酒店运营成本

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

4、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。

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：

二是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高;

四是二线为一线服务的意识还有待于进一步提高;

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。

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