# 模具公司采购工作总结(优选13篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-08-01

*模具公司采购工作总结1政府采购中心在局党组的正确领导和高度重视下，在相关业务科室的大力支持和配合下，紧紧围绕全旗财政工作会议精神，认真落实市局政府采购工作会议精神。以政府采购法为准绳，以服务政府、规范采购为重点，以促进社会和谐、经济健康发展...*

**模具公司采购工作总结1**

政府采购中心在局党组的正确领导和高度重视下，在相关业务科室的大力支持和配合下，紧紧围绕全旗财政工作会议精神，认真落实市局政府采购工作会议精神。以政府采购法为准绳，以服务政府、规范采购为重点，以促进社会和谐、经济健康发展为目标。实行“抓基础建制，规范行为；抓宣传，深入调研；抓管理、优化服务；抓创新、提高举措。同时按市局的统一部署和局党组的要求，我们扎实开展了反商业贿赂活动，并取得了较好的效果。为维护国家和社会公共利益，保护政府采购事业健康发展，为机关行业作风建设及构建公开、公平、公正、和谐的采购环境作出了积极的贡献。

具体数字(略)

>一、工作开展情况

（1）、 全面建设行为规范、公正透明、廉洁高效的集中采购机构和队伍，确保政府采购工作健康有序的运行。

坚持“公开、公平、公正和诚实信用”的宗旨，认真组织各项政府采购活动，确保广大采购单位得到质量保证，价格合理，提供了良好的货物、工程和服务。

严格按《\_政府采购法》和《\_政府招投标法》及相关规定办事，认真履行集中采购机构的职责，做到不越位，不缺位，全面实行“阳光采购”。

（2）、加强采购队伍自身建设，全面提高工作人员的思想、业务素质，以适应新形势对政府采购工作的要求。认真执行党风廉政建设和采购人员廉洁自律“五不准”，坚决杜绝政府采购活动中的权钱交易、暗箱操作等腐败行为，自觉接受广大采购单位、供应商以及社会各界的监督。与纪检、监察、审计等部门加强协作和配合，建立有效的工作机制，形成工作的整体合力，加大查处商业贿赂的力度。正确区分正常的商业往来与不正当交易行为，违纪违规行为与违法犯罪行为，切实做到依法行政，公正严明。要以治理工作为契机，加大源头防止商业贿赂力度。通过对自查自纠中发现的问题和查处商业贿赂案件的剖析，深入研究问题和案件发生的深层次原因，加强制度建设，把建立健全治理商业贿赂长效机制与深化财政管理体制等改革结合起来。加强内控制建设，强化对公务人员的教育，管理和监督，使之制度化，经常化，提高自觉抵制各种不良诱惑的能力切实形成用制度规范行为，按制度办事，靠制度管人的良好局面，有效防止商业贿赂行为的发生。

（3）、内抓管理，外树形象，牢固树立服务意识。采购中心工作涉及面广，要同各个不同层面的人员和利益群体打交道，这就要求我们工作人员必须忠诚、勤奋、求精奉献的工作态度，坚持爱岗敬业、要有高度的工作作风，结合中心工作特点和规律，不断锻炼自己，提高自己，牢固树立服务意识。服务是采购中心的工作核心，采购中心作为财政工作的对外窗口，我们通过各部门监督相结合，牢固树立“以人为本”的思想要求工作人员做到文明服务、礼貌待人。把采购人、供应商服务作为作为机关行风建设的大事来抓。制定了《采购中心行风建设实施方案》《采购中心服务承诺》等相关制度。做到了用制度管人、用制度办事。

（4）、制定更为详细、规范的采购目录，对于货物、服务类等实行采购市场准入制度，规范了供应商的无序竞争。并实行年检制度，对于年检不合格的供应商予以通报并作出下年度不与进入政府采购市场。为广大采购人提供更优质、高效的.服务。

>二、 存在的问题

（1）、由于我们是区级贫困县，财政收入只能保证人员开支、保机关正常运转，属于吃饭财政。没有财力安排事业经费，单位购买物品只能千方百计想办法自筹资金或以赊销办法购置物品。影响了集中采购规模，无法降低采购成本。

（2）、专项资金虽以纳入政府采购，但由于专项资金从立项到批复需要诸多环节，资金到位和项目开工不一致。因此，不能安照正常的采购程序进行操作，存在被动办理采购手续。

（3）、苏木（乡镇）今年才纳入政府采购，程序规范化还需要一段时间，要继续加大宣传力度。进一步解决思想认识不到位的问题，使苏木（乡镇）政府采购工作逐步走上规范化。

（4）、进一步扩大采购范围和规模。政府采购范围是采购规模的基础，采购范围是实现效益的有效途径。只有不断拓展范围，扩大规模，才能更好的节约财政资金，产生更大的经济效益和社会效益。要采取“在工程项目上找突破口，循序渐进；在服务项目上力求新进展，积极推进”的方法，扩大政府采购的范围。加大推进财政专项资金、国债资金项目实施政府采购的力度；探索建立公共工程实行政府采购规范化管理的有效机制；凡属政府采购范围的财政性资金项目都应实行政府集中采购。

（5）、供应商缺席，竞争不充分。由于我旗采购规模小，市级以上供应商受供货与服务成本的约束，参与我旗采购市场竞争的欲望不强。因此，我旗采购市场基本都是当地的供应商，再加上采购人消费习惯和心理作用等一些特殊原因的影响，指定品牌采购的现象严重。且由于我旗政府采购项目一般达不到公开招标限额，采购规模较小，竞争的充分性也受到一定程度的制约。

（6）、要持之以恒地做好预防和治理商业贿赂工作。实践证明，实行政府集中采购，是预防和治理商业贿赂的有效途径。政府集中采购不是各部门分散采购的简单集中，而是通过集中采购的方式使监管部门、集中采购机构、采购人、评审专家以及供应商在公开的平台上共同操作，从而达到相互监督制衡的目的。这是在管理、执行、监督体制下的集中。是受“三公”机制约束的集中，也是最大限度地减少人为因素，避免暗箱操作的集中。我们一定要在符合法律规定的情况下，尽量公开透明，形成一套程序严密、制约有效、科学合理的集中采购工作运行机制，有效防范政府采购领域商业贿赂的问题。

（7）、进一步加强政府采购档案管理。政府采购项目档案是政府采购的真实记录，是政府采购监督管理部门进行监督活动的重要依据。政府采购项目档案是反映政府采购活动过程及各项活动的真实记录，它记载了在进行政府采购项目活动中是如何执行《政府采购法》及有关政策的情况。政府采购部门可以通过这些记录的内容以及资料是否完整真实，作出政府采购部门工作绩效的评价，逐步建立电子档案，实现网络化采购信息共享。

（8）、个别单位还是存在自行采购、化整为零逃避政府采购的现象。对政府采购存在认识上的问题。政府采购作为财政支出改革的一部分，必须争取社会方方面面的重视和理解。我们要努力加强政府采购法律法规的宣传力度，努力创造良好的政府采购环境

>三、 政府采购工作思路

（1）、要继续加大宣传力度、认真贯彻《政府采购法》

做到采购程序公开、采购信息公开、努力做到采购供应商满意、采购单位满意、群众满意。建立积极有效的预防商业贿赂机制，规范管理、提供优质服务。营造“廉洁采购”、“阳光采购”、“绿色采购”。

（2）、营造公平、公正、和谐的政府采购环境。进一步规范采购档案管理，加强政府采购市场准入制度管理。为采购单位提供及时、准确、有效、合法的采购信息。

（3）、积极探索开展工程和服务类采购活动，努力促进各

项政府采购的有序进行。切实提高工作水平和服务质量，充分发挥集中采购优势，“廉洁采购”、“阳光采购”充分体现在今后工作始终和具体采购活动中，以促进预防商业贿赂工作的扎实进展。扩大采购资金财政直接支付力度。

（4）、加强监督检查，不断提高服务质量。配合监察、审计、纪检和各部门，对采购中心工作定期进行监督监察。会同质检部门、采购人等对于货物类，如办公自动化设备等进行质量抽查和检验。加强政府采购质量的跟踪和服务。

（5）、加强政府采购队伍建设，随着我旗政府采购事业的发展，政府采购工作倍受社会各界瞩目。政府采购工作任重道远，对我们今后的工作作风和业务素质提出了更高的要求。要自觉运用科学理论去研究政府采购工作实施中的新问题。树立法制意识、廉政意识、切实承担起规范政府采购行为，提高财政资金的使用效率。以新的姿态开展文明的工作作风和良好窗口形象，为全旗经济建设作出新的贡献。

**模具公司采购工作总结2**

“经验总结辞旧岁，绩效提高是新春。”20xx年设备科的工作已经接近尾声，回顾即将过去的一年，设备科全面贯彻公司20xx年“努力打造‘opt\'\'品牌、提高管理、提高知识、提高专业能力”的方针，以制造部“提高生产率、降低不良率、降低成本”的年度目标为指导，认真落实工作部署中提出的设备管理的各项工作，努力实现“最大限度的满足生产需要，培养一只高效团队”的科室年度目标。纵观设备科20xx年全年的工作，在各级领导的支持和其他部门的协作下是较好地完成了公司交给的任务。今年新设备的增加，部门工作的重新分配，专项工程中又有多项涉及到的面较大，实际工作中遇到了许多困难，也存在一些问题，但网-设备管理部门全体员工通过认真的总结，仔细的分析，从已经出现的问题中吸取教训，在困难中锻炼能力，在反思中进行自我提高，大事讲原则，小事讲风格，最终圆满完成了全年工作。20xx年设备科模具的清洗和安装的效率提高了，设备的运转率提高，降低成本合计。

>一、降低成本：

1、对已损坏价格昂贵的部品进行分解修理，使修理工作细致到元器件，缩小故障范围，联系外部使用最低的维修成本修复设备，避免直接更换新的部品，共节约成本1580(附表1-1)

2、减少模具外修次数，加大内部修理力度，今年共送外维修2，内部修理模具16，内部修复占总修理数量的，修理工时，节约成本5275(附表1-2-1)

3、零部件制作、治具加工，避免整机购进，今年共制作治具9，制作工时，节约成本4325，其中不包括货架、工作台等生产用具的制作。(附表1-2-2)

>二、降低不良率：

1、高模具清洗安装质量，减少模具返洗返装数量，使模具返洗返装数量由上半年的1块/月下降至下半年的0块/月(附表2-1)

2、进行保养监控，组织对高故障设备大修，减少因设备故障停机而造成生产不良(附表2-1)

>三、提高生产率：

1、通过使用模具清洗定时自量标准，减少模具清洗安装时间，提高模具使用效率，人均清洗模具由6月的块增加到11月的人均块，上升幅度达到(附表2-1)

2、指定设备保养计划，并安排落实设备保养工作，通过变更保养频次保证设备使用性能，使设备停机故障时间由5月的下降到11月的，下降幅度达到(附表2-1)

>四、员工流动率：

本年度设备科(电工)因合同工资原因离职，模具班新员工分入，机修班提升转职为班长(抢修班长：胡纪康;制造三科深夜班班长：朱红亮;制造精练一科维修班长：陆英贵)，10月设备科科内改制，跟班机修由制造各科科内班组管理，设备科现有员工2，其中模具班1，抢修班，电工班，人员稳定，圆满完成公司给设备科员工流动率20xx年/季度的目标

>五、合理化建议：

1、合理利用夏季分时电价的差价，通过更改生产的作业时间，减少模具保温时间，合理利用电能，夏季(7~10月)节约电费(附表3-1)

2、2、模具台帐电子化管理，大大减少了模具清洗安装时的找寻时间，使原来需要模具清洗工和机修工两个人完成的工作现只需模具清洗员工单独完成，大大的提高了工作效率。

>六、队伍建设

我们通过工作中遇到的实际情况，不断的对员工进行教育，并制定了相应的对策和处理办法，对新近员工进行系统的培训，专人授课，同时到工作岗位进行实际操作演练，让每位员工都认识到提高技术素质的重要性。同时加强员工的集体荣誉感培养，提高相互协作能力，使组织更加团结，更富有战斗力。

1、本年度针对模具班清洗模具时间集中，铲车使用冲突的实际情况进行了全面改制，取消员工定点定位工作制度，实行实时分配、模具定型定时考核制度，模具清洗按急出货、已停产和一般三个等级分类依次清洗，安排专人进行模具的安装和模具放置架的5s整理工作，充分利用其时间安排灵活、机动性高的特点，保证班内无闲人，人人有活干，相互补充协作完成现有增加的模具安装的工作量。

2、抢修制作班日常负责对通用设备(空压机、水泵房)进行维护保养，定人定时对设备的使用状况进行确认，保证其他设备日常生产需要的用水和用气;并负责对特殊产品(187-144)加工及尺寸的确认

工作，r/j200ton温水器的保养以及治具零部件和货架工作台的制作，在设备组织大修的时候也机动灵活的作为维修主力参加设备抢修。

>七、工程项目

1、三科机器重新移动、定位(5月)

2、新设备增加(5~7月)

3、全公司电气故障排查，线路规范整改(6~9月)

4、xxx立厂房维修改造(12月21~26日)

5、无尘室设备添置移动(12月27日)

6、xxx立设备移动安装(12月29日pm1：00~31日)

>八、工作中存在的不足

1、在处理不是我分管的工作时，表现不够主动，究其原因是头脑中有怕越权、越位的思想，有时就表现出不主动提出自己的工作思路，致使工作节奏慢。

2、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路去处理问题，表现工作上的大胆创新不够。

3、班组的管理还不够细致、员工的安全和质量意识仍不够强，导致本年度的重大安全事故。虽然事后也对当事人进行了教育和处理，针对性的作出了相应的对策。但应还是预防为主，加大平时的教育力度，提高员工的安全和质量意识，从根本上减少安全事故隐患的发生。

4、设备常用部品备用库存量及在库量确认不够，应加强自身日语学习多与日方管理人员沟通交流，保障设备维修有备用部品更换，减少生产耽误的时间。

以上的缺点我将通过不断的学习，努力提高自身的工作能力、工作水平的基础上来克服缺点，完善自我，以饱满的热情和充实的干劲为公司事业的发展添砖加瓦，为公司固定资产的设备管理竭尽全力。展望20xx年，工作重点主要放在保证20xx年设备正常运转的好势头的同时，加强科室管理和建设上，使设备科的管理上台阶，工作上档次。

以上是我的20xx年度，不足之处恳请领导和同志们批评指正。

**模具公司采购工作总结3**

物资供应段肩负着全局运营维修物资的采购供应工作，年度采购额在8亿元以上，在保证物资供应、保证物资质量的前提下，如何落实好路局关于规范物资采购、降低采购成本的工作要求，为全局经营目标做出贡献，是物资供应端工作的重要课题。近年来，物资供应段认真落实路局关于强力推进物资采购公开招标的要求，紧紧围绕路局总体经营目标，发挥集中采购优势，规范采购流程、创新采购方式，强化采购风险控制，在规范采购管理、降低采购价格上进行了有益的探索和实践，取得了明显效果。

>一、落实总公司、路局关于强力推进物资采购公开招标的要求，扎实推进公开招标采购。

通过对全局历年采购数据的分析整理，我们把品种相对集中、数额发生量相对较多、年度采购额达到50万元以上的物资，筛选分类，打破既有供应商范围限制，公开向社会发布招标公告，委托有资质的招标机构(中铁物总)进行公开招标，从招标公告、标书售卖、开标评标、授标等方面严格按照招投标法规进行操作。在招标准备和招标过程中，组织专业人员查阅各类产品的技术标准、合理设定资格条件和商务、技术条件，走访站段用户了解产品需求信息和使用要求，聘请站段物资和技术部门专家参与评标工作，使招标工作得到了规范、有序的落实。公开招标工作的实施，进一步开放了局内物资市场，形成了竞争有序的格局，使招标采购进一步公开透明和规范，强化了对物资采购环节的控制能力，同时达到了降价节支的效果。通过对2151万元的物资进行公开招标采购，平均价格较20xx年降低了16%，实现采购降价节支340多万元。

>二、创新工作思路，探索框架协议招标采购方式。

物资供应段除了年度消耗达到50万元的物资品种实施公开招标外，还有7个多亿的物资品种如何实现规范采购，如何纳入招标采购的范围，这是我们面临的难题。物资供应段采购物资的特点是品种多、单个物资价值低、总量大、消耗量不确定。一是供应物资品种多，物资供应段管理物资目录约60万种，每年采购的物资约有10万种;二是供应金额总量大，全年采购供应金额8亿元左右;三是单个品种价值低，物资供应段供应的物资品种总体单价较低，约60%单个价值不足1000元，无法达到招标要求;四是发生频次无法准确预测，由于各单位消耗规律不尽相同，加之设备维修更换、铁路新线建设、既有线改造等方面的影响，每个月都有需求，但品种、数量不确定。

针对物资供应段采购工作的特点，我们成立专项小组，通过反复调研分析，提出了框架协议采购的思路，框架协议招标就是只约定年度中标供应商及中标品种、中标价格及技术规格和质量要求，具体的采购时间、批次、数量由每月的采购清单另行约定。在方法上采取集中同类物资多个品种合理打包形成批量，科学划分标段，采取年度集中一次组织招标，分批组织采购实施方法。框架协议招标采购方法既符合路局对物资采购招标的要求，又结合了运营物资采购供应的特殊性，是物资供应段扩大招标范围、落实全面推进招标采购要求的有益探索，也是形成我段规范高效采购模式的有益尝试。

由于框架协议招标对铁路物资采购领域来说没有没有成型的经验可以直接借鉴，为此物资供应段经过认真研究招投标有关法规，对石油石化、电力等大型企业以及政府采购的采购方式进行调研，制定了框架协议招标采购实施办法，形成了框架协议招标资格预审及框架协议招标文件范本，根据不同的品类和情况，制定了招标总价最低法、单价总和最低法和下浮率评标法等三种评标方法，使框架协议招标方式具有可操作性，为框架协议招标的实施打下了坚实的基础。

从20xx年3月份开始，我段在中国采购与招标网、路局招标采购平台公开发放招标公告，邀请供应商参与招标工作。第一批招标共涉及652个物资标段，33049个物资品种，通过发布公开招标信息，共有423个供应商购买资格预审文件，其中新增供应商87家，占总数的，每一个标段平均3-4家供应商参与投标竞争，最多一个包件达到14家供应商竞争，起到了“阳光采购、充分竞争”的作用。从20xx年3月份开始，物资供应段组成的评标委员会从经营资质、生产资质、以往业绩、财务状况、信誉等多个方面进行供应商资格预审工作。同时，为使框架协议招标工作更加严谨，资格预审后，我段又对部分通过预审的供应商进行了实地考察，最后认证合格供应商326家。第二阶段从20xx年4月2日开始至5月31日，经过报价评审，推荐中标厂商242家，完成招标额度约亿元，平均价格较20xx年度下浮，采购节支额达到2500多万元。

>三、通过20xx年框架协议招标采购的实施，达到了规范采购和降价节支的目标，效果明显。

1.进一步扩大了招标采购的覆盖面，归口管理、集中采购采购的优势得到从分体现。

通过探索实施框架协议招标采购，物资段将亿元的物资纳入了公开招标范围，占年度采购额(8亿元)的，使公开招标采购成为物资供应段的主要采购方式，实现了企业在一定时期内对同类物资需求的有效集合，从而能够形成规模采购效应，在供应商的选择和价格等要素的谈判上掌握话语权，占据主动地位。同时框架协议招标采购同“一单一询，一单一谈，一单一签”的操作思路和模式相比，避免了大量的重复劳动和人力资源浪费，使采购人员从大量重复性、事务性工作中脱离出来，转而聚焦于对市场形势的研究分析和对供应商的选拔、考核和管理，从而极大地提升了物资供应部门的工作效率。

2.进一步优化了采购流程，使物资采购管理更加规范高效

物资供应段框架协议招标采购的探索与实施，使招标采购进一步公开透明和规范，从招标公告、标书售卖、开标评标、授标以及专家库管理等方面严格按照招投标法规进行操作，每一个步骤和环节都纳入了规范有序的管理之中。

3.有效降低了物资采购价格，为全局运输成本降低做出了贡献

框架协议招标采购方式的实施，进一步开放了局内物资市场，形成了供应商有效竞争的格局，相对于过去询价采购、谈判采购等方式，增强了供应商之间的竞争程度，全年招标采购亿元，中标价格较20xx年评价降低，实现降价节支2800多万元，为全局运输成本降低做出了贡献。

框架协议招标的实施既符合总公司、路局对物资采购招标的要求，又结合了运营物资采购供应的特殊性，是铁路物资系统扩大招标范围、全面推进招标采购的有益探索，也是路局物资归口管理、集中采购效果的体现，对逐步形成运营维修物资采购模式具有重要价值和意义。下一步，我们将不断改进框架协议招标采购的操作方式，进一步细化标段划分和评标方法，使招标采购模式进一步完善。

**模具公司采购工作总结4**

>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、xx、xx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xx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，xx备件x科采购员xx和xx的前期合同中基本涵盖了所有的前期xx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xx备件x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xx。

（二）最终价格

在采购过程中，除xx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，xx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，工作的内容就是忠实采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，偶尔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x月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xx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，xx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，xxx和xx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。

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。

**模具公司采购工作总结5**

招标中心在区委、区政府和开发区管委会的正确领导下，坚持以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，以区委六届五次全会，区人代会政府工作报告及全区经济工作会议提出的任务为目标，结合中心实际，努力打造统一、开放、竞争、有序的公共资源交易平台，探索平台运行新机制，积极推进我区公共资源交易工作创新发展。

>一、围绕“保民生、保增长、保稳定”中心工作。扎实推进公共资源交易平台建设，全区公共资源市场化配置工作不断推进，交易手段不断创新，交易范围逐步扩大，交易制度、交易秩序和内部管理日趋完善。规范顺利地开展了建设工程、政府采购、国有资产产权和土地(矿产)出让四大类交易活动，取得了良好的经济效益和社会效益。全年预计累计开展交易474宗，安排会议942场次，交易总额80亿元，增资节效达亿元。

>(一)建设工程领域

预计累计完成工程建设交易项目230个，合同中标造价48亿元，节减资金亿元。其中政府投资项目134个，工程预算金额亿元，中标合同造价亿元，节减资金亿元，资金节减率为8%，节减率比去年递增35%。具体工作及做法有：一是对“电子标书制作和计算机辅助评标系统”试运行中发现的问题，包括软件自身及与我区在造价编制、评标办法的衔接问题进行了修改完善，进一步发挥信息系统的功能，极大提高了评标效率，保证工程量清单的准确性，有效遏制串(围)标现象的发生。二是正式启用了“评标专家自动抽取和语音通知系统”，有力保证了评审专家参加评标的保密性，避免人为因素的干扰。三是更新“交易大厅触摸屏查询系统和滚动大屏幕系统”。为保证采购人、供应商及时了解我区招投标信息，中心对交易大厅触摸屏查询系统和滚动大屏幕系统进行更新，更新后的新系统内容更充实、查询更方便，且具备动态信息自动更新功能，内容包括办事指南、政策法规、招标公告、中标公示等信息，为投标企业提供更加便利的服务。同时创新监管方式，全面更新音频视频监控系统，对开标、评标过程现场进行全程实时监控。

>(二)政府采购领域

预计累计完成政府采购项目200宗，成交资金2亿元，节减资金3600万元，资金节减率15%，与去年同期相比，交易数量增加98%。具体工作及做法有：一是推行采购人评委评标回避制度。采购人代表只负责介绍采购项目的具体技术要求，不参加评委评审，评标专家全部在政府采购专家库中随机抽取，有效地防止采购人倾向性意见而左右专家的评审结果，确保了评标过程公正、评审结果公平。二是加强政府采购网上平台建设。为了简化办事程序，提高工作效率，节约社会成本，今年4月，中心率先在政府采购领域开通了网上报名、网上发售采购文件与推行投标人资格后审相结合的方法，进一步方便了投标企业参与到我区招投标市场中来。三是做好网下询价采购。在依法、规范的前提下，对一些数量小、规格单一、标准一致且货源充足的设备采取传真询价的方式完成采购任务，既简化了采购流程，又节省了财政性资金的支出。四是加强对招标文件审核力度。在招标文件制作过程中，剔除和修改不合理的供应商准入条件、排它性条款和评分标准，且对重大项目、技术要求复杂的设备和推荐品牌要求采购人提前组织专家进行论证，减少采购过程中出现不必要的质疑和投诉。

>(三)其他公共资源交易领域

预计累计完成国有土地使用权出让40宗，面积188万平方米，成交额30亿元，增值亿元，交易额比去年递增140%;石料采矿权出让2宗，成交额257万元;国有资产产权交易1宗，成交额750万美元;其他公共资源交易进场交易2个，成交额325万元。今年主要工作是做好其他公共资源进场交易调研和推广工作，根据《北仑区(开发区)公共资源市场化配置暂行办法》(仑政办156号)文件要求，对各行政事业单位、乡镇(街道)和国有及国有控股企业的各类公共资源进行深入调查研究，充分发挥乡镇(街道)分中心平台功能，积极推广山林承包、经营权出让、房屋出租及限额标准以下的政府采购项目进场交易。

>(四)乡镇(街道)分中心平台建设

为规范我区乡镇(街道)分中心建设，组织有关人员对乡镇(街道)分中心招投标工作现状进行了专题调研，出台了《北仑区乡镇(街道)招投标工作考核办法》(仑资交管办2号)文件，规定分中心投标保证金收、退参照区级平台的做法，实行集中交纳和退还，各分中心均设立了相对独立的开标室、评标室、信息发布场所，交易制度和操作流程公布上墙，项目档案管理规范，人员专业素质有新提高。着力规范申请核准、公告发布、开标评标、中标公示等环节的建设，根据现阶段小型平台运行情况，及时召开乡镇(街道)小型项目招投标工作例会，并在新碶、大碶两个街道进行试点，总结经验后在全区进行推广。指导大碶、柴桥两个街道参加“宁波市示范小型项目公共资源交易平台”创建活动，成绩在全市推荐的小型平台中名列前茅。

>二、以深入学习实践科学发展观活动为契机，着力加强干部队伍建设和内部管理

(一)扎实开展学习实践科学发展观活动

完善了中心党组理论学习制度，出台了《北仑区招投标中心党组理论学习中心组学习意见》。按照区委统一部署，根据中心学习实践活动的安排，圆满完成了学习调研、分析检查和整改落实三个阶段。通过广泛纳谏、精心组织领导班子民主生活会和开展专题调研活动，形成了“以科学发展观为统领，加强小型工程招投标平台建设”调研报告和高质量的领导班子分析检查报告。通过制定了整改落实项目安排表、发放征求意见函、下基层调研，着力解决突出问题，并形成长效机制。采取简便易行的方式开展满意度测评，满意率达到100%。全年安排中心人员政治理论集中学习4次，中心组党组理论集中学习3次。

(二)加强机关效能建设和服务型机关建设

根据工作任务和职责范围，及时更新中心网站的政务公开内容，接受群众监督。深入开展“创建服务型机关，促进企业发展”活动，深化作风建设长效机制建设，在工作中坚持公开、公平、公正原则，实现了阳光操作、规范交易。围绕服务对象，优化服务手段，转变工作作风、提高工作效率和服务质量，充分把创建活动与中心工作有机结合，既宣传普及了招投标的法律法规和规范程序，又体现了工作人员的文明修养和中心的良好形象，通过创建，使招投标中心工作上台阶，见成效。

(三)加大招投标宣传力度

为增进社会和招投标活动参与者对本单位和招投标工作的了解和理解，今年，中心采取多种措施，加大了对招投标工作和政策法规的宣传力度。制订了《区招投标中心信息、调研工作考核办法》，给予录用稿件投稿者精神奖励同时给予一定的物质奖励，鼓励工作人员积极向新闻媒体投稿，促进了对外宣传。对各科(部)实施信息考核，并将信息考核列入科(部)年度考核内容，明显改善了信息报送和录用工作。全年中心共撰写信息、调研材料203条(篇)。被市委办录用1篇，区委办录用4条，专报录用1条;区府办录用6条，北仑之窗录用53条;区纪委录用8篇;市公共资源交管办录用7条;中心网站发布信息102条(其中各街道、乡镇分中心录用29条)，数量和质量均比去年有新的突破。目前已提前完成区委、区府下达中心的信息工作任务。

(四)加强中心党风廉政建设

年初全区党风廉政建设动员大会召开后，中心及时召开了党组专题会议和全体干部会议，传达学习了会议精神，成立了党风廉政建设领导小组。中心党组认真贯彻落实《北仑区落实党内监督九项规定》，出台了《北仑区招投标中心党风廉政建设责任制实施办法》，中心党组书记与各部部长签订了《党风廉政建设责任制责任书》，坚持集体领导和个人分工负责相结合的工作制度，完善了内部监督审核机制。改进和规范公务接待，精减会议和压缩文件，严肃财经纪律，加强财务收支管理。

(五)做好勤务保障工作

顺利完成了中心党支部和工会的换届选举工作，并积极开展各类活动;对中心会议室及办公室进行了改造，添置了必要的办公家具和音箱投影设备;对中心监控设备和会议系统进行部分更新;邀请区\_专家对中心档案进行了全面检查，认真做好存在问题的整改落实。

>三、多措并举，重点重抓,着力解决公共资源交易市场存在的突出问题，区招投标工作虽然取得了一定成绩，但也存在问题与不足：

一是围标、串标、资质挂靠现象比较严重。目前出现的全国普遍性的建设工程领域围标、串标、资质挂靠现象，在实际调查过程中由于其行为隐蔽、利益复杂，很难找到证据。针对投标人围标串标、资质挂靠和违法转包、分包等扰乱市场秩序的行为，督促区建设主管部门建立了建筑市场执法巡查制度。严格规范资格审查程序，依据各行业行政主管部门行业招投标管理文件规定，加大对中标人伪造经营业绩、资质证书、社会养老保险交纳手册等违法违规行为的审查力度，避免投标人围标串标、资质挂靠和违法转包、分包等到扰乱市场秩序的\'现象发生。

二是中介代理机构监督制约机制还不规范。针对中介代理机构违规操作，帮助招标人从中运作、泄露内幕消息和利用自身熟悉法律、业务、人头的便利，既“吃”招标人，又“吃”投标人的问题，对代理机构逐一调查摸底，推行招标代理信用管理制度，加大违规行为曝光力度等，进一步规范约束招标代理机构的行为。

三是招标人法律意识淡薄。个别招标人对招投标领域法律法规不了解，出现招投标不公开、设置歧视性条款、违反法定程序等违法违规问题，由招投标中心配合监管办在受理招投标项目时从招标范围、招标方式、招标组织形式三个方面加强对项目招标备案事项执行情况的督查，从源头上防范了招标人不规范行为的发生。同时，强化对重点工程招投标全过程的监管，从招标公告发布、招标文件编制到项目开、评标，实施全程跟踪监督，确保招投标程序合法、结果公正。

四是专家库建设还不够完善，专家水平参次不齐，日常考核培机制不健全，专家库的人员数量有限、专业范围单一，不能满足使用的需求。针对少数专家评委存在专家不“专”和评委成为“常委”的现象，加大对专业人才的引进力度，建议推行专家评委交叉任职，一名专家可同时担任一到多个专业评委，增强专家库的专家人数，扩大专家专业范围，完美专家考评机制。进一步完善评委自动抽取和语音通知信息平台，使评委抽取过程日趋规范。对不公正履行评委职责和不正常参加评标活动的专家评委，建议由专家库给予暂停评委资格或清出评委库的处理，增强了专家评委的公平、公正意识。

**模具公司采购工作总结6**

20xx年，是被任命为采购主管的一年；然一年即末，一段自我学习管理经验；尝试克服压力和困难，努力勇敢改变的时光将要结束；即将结束的终点，也许是更好的，全新的起点；下面是20xx年本人的主要工作内容总结；

1、t—1物料及时率，个人负责的物料及时率系统总票数xx\_\_票，完成率xx%，实际及时率达xx%（以影响生产线停线为准），不及时率主要集中在地刷产品；同时负责大货、备件、试产等物料的跟踪，尤其是协助采购员处理异常问题点，xx\_\_等型号大单的节点控制，横向部门的沟通，供应商问题点反馈和改善等；自我评价，总体成绩合格。

2、埋尾补料流程的系统化改善进一步提高，20xx年的重点工作之一埋尾补料，尤其是下半年应财务部相关要求，以及总三内部作出的关于埋尾补料流程的改变和确定，配合有效的激励考核措施，做到分工清晰，责任明确，埋尾的激励与考核过程中，可以得出；目前xx小时完工率达80%，补料不及时是影响及时扫尾的重要原因，也是需要重点改善的地方，其次就是扫尾过程中，产生二次扫尾的频次过多，占影响及时扫尾的10%左右；从补料统计中可以看到。补料数量和金额较上半年减少50%，补料总金额控制在xx万左右，正常损耗的物料占xx万多；只要集中在交货贵重的电器件（如：电机、线路板、电源线等），注塑件补料原因集中在生产过程中产生的不良和来料不良。

3、沟通能力在这一年的工作过程中，似乎有进一步的`提高；在和供应商打交道的过程中，能够有效的时间内找到沟通方式，不同类型的人区别对待，以达成所需要的沟通结果；同时横向部门的沟通以及相互间配合处理问题的过程中，不仅提高沟通能力，而且在相关的业务知识和产品知识上有所了解，拓宽知识面和眼界，可以说时刻在观察，时刻要学习

4、个人整体素质的提高，体现在做人要真诚，诚信；不管是工作，同事间，与供应商的交流之间，一定做到为人的根本；做人要有责任感，且要敢作敢当，勇于承担，遇到问题我解决，遇到困难我帮忙，遇到矛盾我挺身；做人要肯、会、主动学习，工作中学习领导的处理问题的方式，不懂的知识多请教，不耻上下左右问，生活学习他人的作风处事之道，每时每刻学习观察他人的管理、控制、有效促进工作、生活氛围的方法；全面学习以提高自己；工作是这样，家人朋友也是这样，生活依然这样；

>一、本人有哪些方面需要培养、提高及改善

1、责任心的进一步提高和强化，才能更好的带动部门的工作氛围和激情。

2、团队合作的建设过少，不能更好的加强，提高团队的工作能力。

3、问题点控制不足，关注的时间和空间过于局限，不能很好的发现潜在的问题点；

4、落实执行力待提高，针对预控的措施不充分，明知故犯的现象重复出现，影响计划的执行。

5、领导者的基本素质，素质水平低，管理经验少，不能更好的影响和改善同事的工作模式。

总之，考虑问题不周全，落实不充分，责任心不足，但真正遇到问题是，绝不退宿，果断提出解决方案和敢于承担可能出现的责任和后果，不怕失败，只求肯接受失败的平台；

>二、20xx年计划与展望

努力学习，不断提高自身的价值，并用工作绩效来展现努力的成果，更大强度的敢于改变，士为知己者死，而我要为更远大的理想和目标奋斗，采购科依然成为分厂绩效的基石和核心力量；埋尾36小时，补料总额低于xx万，责任更加明确，且因果关系公开；希望透明化的自我控制和独立工作成为我们的核心工作氛围；

在这辞旧迎新的时刻里，我们即将有了新的开始。在新的一年里我将围绕公司总部的大方针方向在领导王主管的领导下努力工作克服缺点，改进方法，根据现场实际情况改进服务，加强管理，使我们客服部在新的一年里再上一个新台阶。

在过去的一年里我的不足是对员工的把握程度不是掌握的很好。我需要加强沟通做到：以理服人，以德育人，以信诚人，以情感人，以智醒人，以路明人，以心交人，共进共退。做一个标杆毅力不倒，做好一个前进的舵把带领方向。

在过去的一年里是苦的是累的，但都是情理之中的万事开头难。人员的磨合、工作的思绪事事都必须亲力亲为，因为只有我把路给趟过了，我才清楚知道要如何让我的组员走。我走过的弯路总结，必须让我的组员都可以轻车熟路执行下去。提高工作的完善性。基础打得好楼才能盖得高，因此流\_的很重要。为了在工作中不出差错，很多企业都是靠流程来避免一些不必要的损失。我也同样重视流程，并不断得修改流程，使之达到完善。

培训工作为了提高员工的素质，更好的配合公司领导下发给我的工作要求及目标，我进行了多次培训，但由于人员流动性大，付出的培训成果都付之东流了。接下来我的培训计划还是会像以前一样从三个方面进行：

1、树立良好的风气加强思想道德培训。

2、提高服务品质加强工作流程及方法，专业技能形体的培训。

3、提高员工纪律的直觉性加强员工对公司的了解对公司管理奖惩的高度重视。

一个团队不是我的单打独斗的个人主义，需要大家的智慧和力量。积极向上。先成人再成才不是人的别进来。如果大家的目标不统一各怀私心，我们这个团队就是一滩散沙终将一事无成。每个人的目标很重要，正因为我们的目标相同，才铸就了我们是一个团队。我们还很年轻还有很长的路要走，社会竞争如此激烈的今天，我们每个人都要为你自己今天的行为负责。我应该认真倾听组员每个人的目标，针对我组员的目标，帮助顺利完成组员的目标，同时完成我的目标，才是我真正需要做的。

现在案场的物资、人员、工作内容，都已经基本稳定。平时的工作都是发现问题解决问题，将问题解决在萌芽的状态下的科学管理。我希望在20xx年的每一天一天比一天好，希望能有更多人的支持与认可，希望我的工作能以优异的成绩完成各项工作。我对xx充满了期待，期待着它是我人生的美好怀念，对得起自己的一生，为自己加油！即使无人为我加油我也会为我自己呐喊！

**模具公司采购工作总结7**

>一、20xx年年度营运绩效分析：

20xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励;大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善;梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

>二、企业发展方面

20xx年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在20xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于20xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。三溪店预计会在20XX年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的()规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信XX年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

>三、加强了对营运企划的管理

20xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

20xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(20xx年销售xxxx万，较20xx年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

20xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在20XX年的工作计划中，提出改善意见。

>五、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

20XX年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

**模具公司采购工作总结8**

>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，也在业余时间通过学习和研究相关知识，来提高自身的专业素质与能力。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，它不仅要兼顾小组内部成员、整体团队的业绩，更需要形成一种共进退、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意义。

(一)常规与非常规工作内容概述

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ts16949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，待其产品质量完全符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

为形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必须有两家以上的外协加工单位，通过对比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，又可通过供货质量对比，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，相对比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可以做到积少成多、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——通过合同、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

一直以来，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情况的再度发生，我们在委外加工的同时，也要求所有外协单位必须严格作好加工件的防锈、防腐处理，并保证防锈效果保持在半年以上，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，从某种意义上而言，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xx不是单一的实现个人工作指标，它不仅需要兼顾小组内部成员、整体团队的业绩，更需要形成一种共进退、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，任何时候都必须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)积极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起，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，齐心协力付诸行动，要知道，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意义。

>三、工作技能的提升与改进

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、提高综合能力，除了在日常工作中锻炼与积累外，我也通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3月份由公司领导安排的赴xx参加的采购管理培训之旅——主讲老师马晓峰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：在表明采购目的后，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，进而达到以退为进，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通过多家供应商的优化对比，作出最终的筛选与判定。

(四)分配角色扮演

在双方谈判的过程中，团队合作与分工也是非常重要的影响因素，毕竟不是所有的谈判内容都属于个人所长，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可以加入其中，我们通过旁敲侧击、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局限于物料合格入库、满足生产需要为止，它的本质或延伸意义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、积极进取、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，完善自身的专业能力，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，团队内部成员必须懂得理解、宽容、忍让与互帮互助，形成一种相对稳定、平和、积极向上的工作氛围，进而实现工作价值与意义。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，我们一定可以打造中宇最坚实、最优秀的团队。

(二)多实践、多锻炼

当前的我们虽然具备了一定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，现在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，通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，通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，通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意义，这些经历不仅能为我们后期的采购环节提供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，我们将会在这里收获丰厚的工作果实与人生体会。

**模具公司采购工作总结9**

伴随着新年钟声的临近，20xx电子元器件的采购工作已基本停止。我的工作主要是负责生产所需电子元器件的采购供应。在和采购部季经理的配合下，认真履行职责，基本上按时、按质、按量完成了各项采购供应等工作。取得了一定的成绩也暴露了一些问题。现将一年来的在主要工作情况述职如下：

>一、认真工作，顺利完成各项任务

20xx年，公司进行了新产品的研发，采购部除了要正常的生产所需各项原材料的供应外，还要保证及时提供研发产品和塑壳未定型产品所需样品，由于有时所需材料用的急，时间紧，器件比较冷门，品种多，造成了采购困难，但采购部还是克服困难，保证了生产和研发的需要。全年电子元器件的采购额为640万。

在电子元器件的采购过程中，严格按照比价程序，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。随着市场形式的变化，多种元器件出现了供应难的局面，部分元器件价格上涨，在不利的情况下，采购部不怕难，不怕烦，不发愁，保证了生产研发的供应，在与供应商争取的情况下维护了公司的利益

>二、采购过程中出现的问题及处理结果和整改办法、全年电子元器件采购批次数量及采购成本

07年采购过程中不可避免的出现了一些问题，其中最为严重的是第8批次（9月份）的整理二极管M7有30000只发生了假冒现象，其他个别元器件没有出现单纯的质量问题。5月份第4批次采购的2SC2983-Y(深圳安亿电子)和高压瓷介电容103/3KV(昆山嘉迪威电子)精度超出我们工艺要求;6月份第5批次采购的贴片电阻0603620K(厦门信和达)和高压瓷介电容103/3KV(昆山嘉迪威电子)精度超出我们工艺要求;7月份第6批次采购的贴片电阻0805750K、910K、10M、2SC2983-Y(北京天涯泰盟电子)超出工艺要求、薄膜电容333nF/63V（上海春黎）引脚有胶；8月份第7批次采购的8位编码开关（上海广容电子）旋转过紧、数码管（乐清信号灯厂）引脚有氧化现象、薄膜电容333nF/63V（上海春黎）引脚有胶；10月份第9批次采购的电解电容(昆山嘉迪威电子)、高压瓷介电容103/3KV(深圳其昌电子)超出工艺要求、数码管（乐清信号灯厂）有字符残缺；11月第10批次薄膜电容333nF/63V（上海春黎）引脚有胶。其中高压瓷介电容更改了工艺要求，问题已经解决（在工艺未更改前所产生的筛选费用从货款中扣除）；薄膜电容引脚（占总数20％左右）有胶因其在工艺上无法彻底解决，由进厂检进行筛选并扣除相应的人工费用；2SC2983-Y经过更改工艺和更换供应商问题也得到了解决；数码管与厂家进行了沟通并作了罚款的处罚，现不合格率基本降至8‰一下；贴片电阻因当时货源比较紧张，供应商为及时发货从其他处调货导致出现了几种电阻是5％精度的，调换并对供应商作了处罚，以后再未出现质量问题。8位编码开关已经更换供应商，并降低了价格，质量也得到了保证。电位器3296退货2次共计12478只，主要原因是不能调零，在我们生产工艺更改以后质量基本再未出现问题。以上出现问题都及时与供应商联系，让其写整改保证书，签署质量保证协议，并处罚款，后来又与供应商签了供应商质量考核细则，其中3家供应已商停止合作，全年因质量和价格问题已终止7家供应商的采购合作，新增4家供应商。现已对采购来料的质量做到了有效控制。总结全年采购过程和经验，为了保证质量避免出现采购质量问题，要在以下几个方面作工作：

1、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；

2、签订严格的质量保证协议，在法律层次上约束供应商，不让其产生侥幸心里；

3、建立合理的惩罚制度，签订这样的惩罚制度使供应商时刻关注质量问题；

4、同进厂检紧密配合，严把质量检验关，坚决避免有出现质量问题的器件流到生产线上；

5、和技术部时时沟通，做到生产工艺和采购器件不产生矛盾，保证生产；

6、本人加强自身理论和实践学习，以便能更好的开展和完成各项工作任务。20xx全年共采购电子元器件11批次，批次合规率98％；退货5次，主要是高压瓷介电容和三极管2SC2983-Y；成本降低7％以上，实际节约资金440400元（不含30500元冲红）。

>三、加强自身修养，保持良好的工作作风

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。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔采购业务都要本着对公司负责的原则，通过我们的兴勤劳动来节约资金，降低成本。但由于个人经验不足造成了个别元器件出现了假冒和不及时到货现象，

采购部和我本人及时认识了错误做了整改并积极及时的解决了问题。对此，个人以后一定坚持自己的岗位负责态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，严格筛选供应商，使供应商做到提供优质的元器件，提供最优惠的价格，做到周到的售后服务。在工作过程中敢于负责，积极树立务实工作做风，做到说实话、办实事、求实效，保持正派的工作作风。

以上是个人一年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定的成绩，但就我个人来说理论学习和实际工作经验还有欠缺，今后，我一定按李总和其他管理层的要求，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，为公司作出新的贡献。

20xx年度即将过去，回顾一年来的工作，可谓辛酸苦辣，从低耗物资采购到大宗原材料采购，再从大宗原料采购到低耗物资采购，工作岗位的转

**模具公司采购工作总结10**

辞旧岁迎新春，随着20xx的脚步又开始新一年的工作安排，在此之际，也将自己过去一年的工作进行一下简单总结。采购工作的工作职责：

采购的工作与其它职位不同，拥有的权利也是众所周知的，所以很多时候需要的不仅仅是流程图上的描述那么简单。

>一、采购价格的确定

成本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。所以年年最新的价格中有待入库量才可以作为成本价采用；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。

>二、供货商的选择

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筛选依据。严格执行规定的采购流程，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。

>三、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，与销售、生产、财务、技术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。

当然，采购过程中应注意到的不仅仅是以上所列基准项，每接触一个项目工程，都是从前期准备到中间询价再到最后采购、收货、付款，一系列流程进行的，需要注意的也很多。

下面是我近期工作计划：

1、做好新一年度的项目采购规划。

2、正在进行的工程项目，要确保采购货物的质量及货期。

3、加强自身的个人素质培养。

4、认真学习采购工作的技巧。

5、多思考、多行动。

小结：

通过来到公司的这段时间，切身体会到了公司的内部管理与人文文化，希望公司日后的发展突飞猛进，战旗腾跃！

**模具公司采购工作总结11**

20xx年工作中，在公司领导的关心支持下，物资采购科认真贯彻执行及公司各项物资管理方针政策，始终坚持以服务建设、服务工程为中心，以保证物资材料的及时供应为工作前提，尽心尽力为各使用单位提供优质周到服务，较好的完成了各项工作任务。

20xx年物资采购科主要从以下几个方面开展工作：

>一、工作总结

1、高度负责，保证公司内部物资供应：

具体主要做法:

（1）贯彻执行集团物资管理方针，根据采购价值，合理开展物资采购工作，坚持及时、公正、调研至少三家的调研原则，坚持阳光采购，物资竞价入场原则。以最低的价格，买质量最好的物资。共采购：钢材共3000余吨；螺母、螺栓、缠绕垫共23234个；弯头、三通、大小头、法兰共20xx个；钢板共197．729吨；管材共16000余米；电缆共1400米；支吊架共3741件；阀门共463个。

（2）组织管理及制度建设，进一步夯实基础

为使物资管理工作真正实现制度化、精细化、规范化，结合自身特点，制定了一套行子有效的《物资采购管理制度》，并在实际工作中得到了贯彻落实。

2、对工程建设需用物资（包括设备、成品、半成品材料）采购、验收、贮存、使用等过程进行监督控制，保证用于工程建设的物资均为合格品，通过有效监督控制材料质量及材料价格，降低工程材料成本，提高管理水平，控制工程造价。

（1）严格进行供应商资质报审程序，把好材料价格供应关，施工单位进材料前，应提交《工程材料报审表》，同时应附有相应资质证明级合格证书，经监理及业主审查确认其质量合格后，方准进场。

（2）严格进行进场材料验收监督验收，把好材料进场质量关，材料进场后，由施工单位、监理、业主三方共同进行验收，核对资质证书与实物是否相符合，外观是否良好，并将验收结果记入《工程材料验收台帐》，进行签字见证，不合格材料进入不合格程序。

3、尽职做好材料价格签证工作，合格控制材料价格为了有效地控制工程造价，规范工程报价，成立了由物资科、工程科、财务科三部门组成的价格签证小组，专门负责材料价格签证。

>二、工作中的不足

一年来，物资采购科全体员工在学习和工作中逐步成长、成熟，但我们清楚自身还有很多不足，深深感受到自己的业务理论、工作经验、组织管理能力等综合素质，与工作岗位的.需要、组织的要求还存在很大的差距，是今后需要强化和努力的方向。我们将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导。

1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

>三、20xx年工作计划

20xx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、重创新，力争在行政采购、生产物资采购等采购领域取得更大突破，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。主要做好以下几个方面的工作：

1.梯队建设。开展业务学习与培训，加强队伍自身建设。采购、仓库管理人员的技术能力与水平直接影响到采购、服务工作的质量。明年将极积提供培训和学习的机会，逐步建立一支清正廉洁、敬业高效的采购、仓库管理队伍。

2.组织管理及制度建设。为保证物资管理工作的扎实有效的稳步进行，我们首先要规范组织管理程序，使其形成一个责任到人、分工负责、层层把关、相互督察的物资监督管理机制。从而确保物资管理工作的有序、高效、顺利进行。

3.及早入手、深入调研、构建物资管理系统平台。结合公司实际应用，参考同类型其他电厂成功先例，架构物资管理系统。

4.库房规范化建设。根据现有条件合理规划布置，确保到货设备物资分类有序摆放，逐步建成标准一流库房。

5.继续做好工程建设物资进场管理工作。与施工单位加强沟通配合，保证工程建设物资供应及价格认证工作。

**模具公司采购工作总结12**

自20xx年7月入职至今，我在XXX酒店已经工作了1年零8个月的时间了。在这段的时间中我通过努力的工作，在工作中学会自我总结和自我完善，目的在于提高自己，把工作做得更好，为此我对这一年的工作进行简要的总结。

>一、熟练操作采购流程。

从接单到询价，到审批购买再到跟踪收货，我坚持每个细节都经手，熟悉每个供应商及供货方式。让自己在第一时间了解物品到货情况。在到货出现差异或质量问题时，第一时间与供应商沟通，进行退换货，保证酒店的利益不受损失。

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，我会不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，坚持对领导和职工负责的原则。

>二、坚持询价和比价原则，坚持把性价比的物品购入酒店。

作为采购，最重要的是把好进货关口，让酒店能够在低成本的前提下创造高收入。这就要求采购要把的产品以最低的价格够入酒店。通过货比三家，筛选的供应商，保证所有物品都有依可询，有据可依。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，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

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，供应商使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，我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。在与供应商打交道的过程中我始终坚持三点原则：一是要优质的产品；二是要优惠的价格；三是保证能够得到周到的售后服务。在这三点的基础上与供应商建立良好的合作关系。

**模具公司采购工作总结13**

时光飞逝，伴随着新年钟声的敲响，我们迎来了20XX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

20XX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：XXXXXXXXXXXXXXXX（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，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

XX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XXX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XXXXX加工业务，另选XXXXXXXX，用以对比质量、价格和服务。标签厂、纸箱厂分别选择合XXXXXXXXXXXXXXX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式，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XXXXXXX元。

④同公司质检部进库检验紧密配合，严把质量关，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

20XX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，年终汇总，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式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XX、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《XX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，保持良好的工作作风

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、电话或电子邮件方式提醒供应商注重产品质量，价格要符合市场行情，提高服务意识等。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积极及时的解决了问题。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。XX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，积极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，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回顾一年来的工作，可谓辛酸苦辣，XX年是不平凡的一年，各种各样的天灾人祸都给采购工作和我个人分管工作增加了困难，前半年的全球化经济危机，下半年各种原材料的持续上涨，也给采购工作加大了一定的难度；办公室人员的不稳定，也给各项管理和认证工作增加了难度。

从别的岗位刚调至采购岗位，就接手大宗原料采购工作，工作岗位的转换，技术要求的差异，特别是

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找