# 采购部的月工作总结5篇范文

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-04-14

*不经意间,工作已经告一段落,回顾这段时间的工作,理论知识和业务水平都得到了很大提高,需要认真地为此写一份工作总结。那么问题来了,工作总结应该怎么写?下面是小编给大家带来的采购部的月工作总结5篇，希望大家喜欢!采购部的月工作总结1这一个月的工...*

不经意间,工作已经告一段落,回顾这段时间的工作,理论知识和业务水平都得到了很大提高,需要认真地为此写一份工作总结。那么问题来了,工作总结应该怎么写?下面是小编给大家带来的采购部的月工作总结5篇，希望大家喜欢!

**采购部的月工作总结1**

这一个月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10月份工作做个总结。

一、采购价格的确定

(一)查价格

对于基本的价格可以通过价格体系(价格手册)和\_\_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\_\_成和\_\_的前期合同中基本涵盖了所有的前期\_\_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)\_\_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x——x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\_\_的比不配\_\_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

\_\_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\_\_、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：\_\_报成\_\_。还有公称压力错误的。在这个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\_\_报成\_\_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)\_\_开头的球阀原厂家为\_\_厂的阀门，他家的阀门会把\_\_阀门加长或是缩短改为\_\_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。

\_\_厂介质为高温高压煤粉的喷煤阀，也为\_\_厂的产品，为他家的专利产品，一般铁厂计划员会推荐启东冶金的喷煤阀。

**采购部的月工作总结2**

20\_年，政府采购办在旗委、旗政府的正确领导下，各相关单位和部门的大力支持与配合下，全面贯彻落实《政府采购法》和自治区、市、旗有关文件精神，继续以扩大政府采购规模为中心，以规范采购行为为重点，以促进社会经济健康发展为目标，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“重服务、重效率、重规范”的工作思路，按照“规范采购行为，提高资金效益，维护国家利益，促进廉政建设”的目标要求，坚持“以人为本，规范运作，文明服务，公正立业”的工作理念，不断拓宽采购渠道,规范采购行为，积极认真地完成各项采购任务。现将采购办20\_年工作运行情况总结如下：

一、强化服务，高效完成政府采购任务

采购办紧紧围绕全旗经济建设大局，全方位拓展政府采购范围，着力培育公开、公平、公正的竞争机制和市场环境，不断强化服务意识、诚信意识，全力做好旗乡行政事业单位的采购服务，积极认真地完成各项采购任务，服务质量和公信力不断增强。

20\_年任务完成如下：全旗实际采购规模达到64739.18万元，节约资金20\_.54万元，资金节约率为3.27%。其中：货物类采购金额为2132.62万元,节约资金256.99万元，资金节约率为6.99%;工程类采购金额为61997.56万元，节约资金1735.85万元，资金节约率为2.86%;服务类采购金额为609万元，节约资金25.7万元，资金节约率为4.06%。公开招投标采购额62307.56万元;询价和谈判采购额365.55万元;竞争性谈判采购额1629.18万元;邀请招标采购额436.89万元。有效地降低了财政支出，最大限度地发挥了资金使用效益，为维护国家和社会公共利益、保护政府采购当事人合法利益、促进党风廉政建设以及构建公开、公平、公正、和谐的政府采购环境作出了积极贡献。

二、完善操作规程，确保政府采购公开、公平、公正

一是做细做好采购前的准备工作。对采购单位提出的采购申请严格把关及时审核、登记，提出采购方式建议，并根据批准的采购方式下达给采购中心或采购单位进行采购。

二是做好政府采购信息发布公开工作。坚持《达拉特旗采购信息公告管理办法》的有关规定，在中国采购与招标网、鄂尔多斯政府采购网，“达拉特之窗”，《达拉特报》等媒体上发布招标公告、中标结果和采购信息等，并确保招投标、采购信息的真实、准确、可靠。

三是严肃采购程序。采购中继续邀请旗审计局、检-察-院预防职务犯罪科和采购单位代表等参与全过程监督，采购过程公正、透明。

三、实施标准化政府采购档案管理

20\_年,对实行政府采购过程中形成的包括招标文件、评标资料、采购合同、验收报告等大量资料，按《政府采购法》规定，需要长期保存的文件，今年采劝专人保管、登记造册”的办法，管理现有的政府采购资料。对以前的文件资料重新整理装订，有效地防止资料的散失。

四、充实政府采购评审专家库

原有的评审专家数量少，技术力量薄弱，专业单一，已无法适应规模日益扩大，操作逐步规范的政府采购工作，因此我们扩充了专家的数量，截止11月份，全旗共有各类专家450人。针对一些专业性、技术含量高的设备采购，我们与自治区或市一级的专家库实行资源共享。如：旗人民医院采购的医疗设备请市里专家进行评审;规划局对城市规划设计、城市的总体规划请自治区一级专家评审。通过本机专家库的扩充和自治区、市级的专家实行资源共享，现基本能满足旗级政府采购工作的需要。

五、大力抓好制度建设。

建立健全了《达拉特旗政府采购管理暂行办法》、《达拉特旗政府采购供应商资格认定管理办法》、《达拉特旗集中采购机构监督考核管理办法》、《达拉特旗政府采购信息公告管理办法》、《达拉特旗政府采购评审专家管理办法》、《政府采购工作人员工作纪律》、《政府采购工作流程》等制度。

六、抓学习、抓服务、抓干部队伍建设，塑造政府采购的良好形象。

(一)抓服务

采购就是服务，服务必须付出，我们把为机关服务，为供应商服务作为自己的天职，真心实意搞好优质服务，努力塑造政府采购的良好形象。

(二)抓学习

一是采用自学与集体学习相结合方式，学习财政知识、政府采购法、采购操作程序等方面的知识;二是今年征订了《政府采购法使用手册》、《政府采购报》及《内蒙古自治区政府采购法规则制度造编》等与政府采购相关的报刊杂志，为学习提供物质基础;三是积极参与市里相关知识的学习和培训。

(三)抓干部队伍建设

认真学习反腐倡廉的相关知识，严格执行政府采购办人员的“八不准规定”。

七、存在的问题

(一)采购预算不完整。各采购单位没没有统筹计划安排，采购数量少，批次多，，形不成规模效益，工作量大，很难吸引供应商，采购效率不明显。

(二)采购规模孝范围窄，政府采购支出和财政总收入不相适应。

(三)专家数量少，专业类别单一，请外地专家在招投标过。

**采购部的月工作总结3**

首先我要检讨一下我的工作缺点，在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是IC市场价格变化情况，没有彻底贯彻于总指示的备货任务，对热表市场了解也不够深刻，没有深刻解读国家关于热量表政策的力度，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。

下面是近3个月的采购物料情况

1、采购IC价格情况;采购价格一直不稳定，同型号不同价或同一供应商涨价缺货现象时有发生，直接导致我们生产成本波动，受大环境影响，短期无法解决这样的问题。我会积极的去询价，比价，议价，确认。20\_\_年估计市场会好转，一些元器件价格会回落。

2、7月份我们手上资材可以保证2万套表，如需要可以配齐5万套，8月份目前计划量可以储备3万套，考虑成本问题，建议根据生产情况来配资材。采购部绝对不会拖生产部后腿，保证完成任务。

3、供应商供货情况：目前供应商基本可以按照合同要求供货，一些IC供应商签订合同时都比较保守，而我们现在拿的产品一般都是现货，所以供货比较准确，以后也许会发生供货延迟情况，我已经在合同里做好了违约条款，并且储备考核两家现货供应商，关于产品质量的控制，前段时间出现元器件质量问题，我负有不可推卸的责任，没有严格把关。为避免类似情况发生，在新料入库前要技术部先抽测物料，替代产品要做好检测工作，合格后方可批量使用。

4、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。

下半年工作任务

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。

2、开发新的供应商，淘汰不合格供应商。

3、了解市场定价信息，最终确定20\_\_年度上半年采购计划，将于本年度11月份做出采购计划，与供应商沟通解决。

**采购部的月工作总结4**

20\_\_年，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则任务，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，认真服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门一年以来的工作情况：

一、主要工作与做法

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，在一年的工作中，部门在与财务部分离后事情杂而多的情况下，前往\_\_、\_\_考核、采购高档原材料x次，共完成采购任务\_\_余次，采购各类大小物品\_\_余件，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购\_\_余次。

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井做好质量记录，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木。

3、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\_\_、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。

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：

1、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。

2、是二线为一线服务的意识还有待于进一步提高。

3、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。

4、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

后续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。

**采购部的月工作总结5**

20\_\_年就像抽的那一根根香烟一样瞬间就剩下了烟蒂，只留下满屋狼烟。一年来，在公司老板的坚强领导下，在采购与供应链总监的鼎力支持下，在各给部门的倾力配合下，我始终坚持采购与供应“降本增效”的总要求，着力推进采购降本、保障供应，较为艰难地推进本职工作，现将一年的来的工作总结做一个简单汇报，不妥之处，请领导当面予以指正!

1、工作背景与环境

随着环保政策的推行

物料断供同时

价格一路上涨

企业的利润逐渐下滑，我们心急如焚

大家都说采购工作简单

但这些年干下来，三个词总结

承担风险、操劳和穷!

虽然每天起得比鸡早，

每天餐食安排虽然丰盛

但是猛如老虎的我，

也拼得疲惫不堪

老板说：我们是不一样的烟火，需要正能量

2、几点感触

秉承工作认真负责的态度，总结几点共大家分享

1、关于矛盾：公司采购最大的矛盾是：采购预算与采购要求的矛盾!

物美价廉、多快好省，只能作为公司采购的理想，但千万不要作为行事的规范，建议有条件微调一下。采购其实是这样的：

2、关于供应商：买卖双方随市场供应博弈，力量发生差异化现象。

由买方强势逐渐退化为卖方强势

3、关于市场价格：市场价格波动太快，每天热情上班，第一眼看到供应商的涨价信函，心冷得像掉进冰窟窿一样，穿多少件衣服都没有的那种冷

以至于跟供应商软磨硬泡，直至深夜......

部分采购同仁都熬不住了......

4、关于工作成绩：采购工作绩效不好，我也自觉惭愧。

我后来认真梳理工作绩效，想对领导说：我会努力的!

5、关于采购管理：企业经营战略差异，供应链与采购战略也是有差异。

应该系统思考企业内部采购与供应问题，就如穿衣服一样，怎能人云亦云，什么苹果模式、丰田模式、小米模式......统统都是见鬼模式。

**haha采购部的月工作总结**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！