# 采购工作月总结报告(5篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-03-20

*采购工作月总结报告一一、正确对待工作异动，适应新岗位、迎接新挑战20\_\_年x月，公司安排本人离开原有岗位从东莞来到肇庆工厂并从事采购工作。带着几许忐忑不安走上这个自己并不熟悉的工作岗位，脑海里不断涌上理士的工作精神“忠诚、坚韧、拼搏、奉献”...*

**采购工作月总结报告一**

一、正确对待工作异动，适应新岗位、迎接新挑战

20\_\_年x月，公司安排本人离开原有岗位从东莞来到肇庆工厂并从事采购工作。带着几许忐忑不安走上这个自己并不熟悉的工作岗位，脑海里不断涌上理士的工作精神“忠诚、坚韧、拼搏、奉献”，因此我没有丝毫怨言、有的只是如何在新环境下完成好本职工作的雄心壮志。一切从头学习，从零开始，虚心求教，以最短的时间投入到新工作当中去。

二、熟悉采购的流程，融入新环境

初步走上采购员岗位，本人从接到生产需求下单到收货后的生产人员质量检验，认真经手每一个细节，熟记每个供货周期及供货方式。平时注重了解请购物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意哪些事项，不明确的地方及时向上级领导请示、向老同事请教并跟供应商沟通，以便把新工作做到尽善尽美。作为一名计划部老职工，充分发挥对生产工艺熟悉的所长，合理计算物料到货会不会造成库存量过多，会否影响生产的进度等。

三、节流减支，用好公司的每一分钱

俗话说“货比三家”，自己所采购的每一份物料都严格执行多家供货商比价方式，保证请购物品价格合理、质量可靠、供货及时。目前自己只是学了一点采购的毛皮，我的想法是：在不影响生产进度的前提下，以最低的价格买到最合适的商品才是一个及格的采购员。

四、20\_\_年工作方向

在实践中探索好的工作方法，努力让供应商成为我们的仓库。用一颗感恩的心面对自己的工作，做到采购的适价、适质、适量、适时、适地。

20\_\_年是自己工作的一个重大转折点，新岗位是一个很愉快、很有挑战性的工作。通过这段日子的工作和学习，使我在采购上掌握到很多新知识，在自己的各个方面都得到了一定的锻炼。身为理士人，公司的兴衰直接关系着我的发展，所以我愿意在上级领导的带领下为公司奉献自己的光和热！

**采购工作月总结报告二**

不知不觉的一年过去了，20\_\_年1月份根据公司领导安排，我从\_\_采购调到\_\_采购主要原材料，负责采购订单完成以及采购制度制定主要工作，以及收集采购执行情况，组织签订采购合同，解决合同上的履行有关问题，虽然工作非常宽，工作内容非常杂，但是近几个月来一直紧紧围绕公司总部领导指定的工作思路，刻苦学习，扎实工作，不断改进工作方法，提高工作效率，增强工作的系统性，预见性，科学性，较好地完成了各项工作任务，先将这几个月的工作情况总结如下：

一、完成工作方面

1、完善采购制度，降低成本。

把材料价格信息及时提供给技术工程部，为产品设计选材提供样品和成本估价。提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买原材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找第二供方或谈判使主要原材料价格有所降低。led546单红灯由原来的39/k元降低到35/k元同比下降10%，pcb有原来的12.5/pcs降低到现在的11.8/pcs同比下降5.6%，3528全彩由原来的250元/k组降到现在的190元/k组，同比下降24%，346全彩由原来的420元/k组降到现在的380元/k组同比下降9.5%等一些主要原材料成本都有明显降低。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研发来开展，较好的完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系。20\_\_年8月份采购部进一步加强了对供应商管理，对每一位来访的供应商进行分析了解，确保了每一个合适的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，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录。才具有供应资格。

根据公司经营理念，供应商也应建立为真正的战略伙伴关系。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。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择且具有战略伙伴关系的供应商。

4、逐步加强对材料。设备价格信息的管理。保证公司erp系统被采购信息资料的完整，以备随时查阅。对比。

5、提高部门工作员工的责任感。20\_\_年采购部将特别注重采购人员的责任感，保证采购材料信息的有效追踪。在业务素质提高的同时，责任感很重要。做一个有责任感的采购，把好原材料质量。

二、工作不足方面

由于目前公司以订单来安排生产，所以在订单的原材料采购交期方面仍旧做的不是很好，工作计划性不强，明年继续改善，目前公司有的供应商新建立，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。技术部和品质部的沟通还不到位。

三、明年工作计划

1、完善供应商体系，开发新供方，特别是重要原材料的供方要达到3—6家。确保原材料能够及时供应，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、随着公司发展和市场因素的影响，以短期销售订单来安排采购，生产已经无法使流程正常运转。20\_年将把采购模式由零星订单采购往定量采购模式靠拢。以减缓采购周期压力，同时能应对20\_\_年，由于供应商生产成本上涨提出的涨价要求。

3、配合技术部完成产品开发。送样过程。

4、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。

5、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度。比如，设备和设备部件因制定采购计划，不能混同到生产原料采购模式，因为由于设备和备件的特殊性，无法短期内完成采购，势必会影响到生产的展开。

6、配合仓库，掌握仓库库存情况，使采购工作不处于被动状态。

7、采购员的业务素质通过培训和相互学习，使业务水平得到提高，同时培养新员工，使之尽快熟悉业务。

在20\_\_年的工作中，我仍会认真工作，不断提高自身的业务素质和管理水平。增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我们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。为公司在新年度的中更上一层楼贡献出力量。

**采购工作月总结报告三**

曾以为做采购最重要的就是用最低的成本采购最好的物料，直到自己接触这一行，才发现这只是个基础，只是个前提。真正重要的是采购的管理、供应商管理、物料管理以及人员的协调与管理。这也就是做采购不难，做好采购不容易的原因所在。

现阶段对于物料的采购，个人觉得最重要的就是质量、交期、价格，现总结如下。

一、物料合格的质量是采购的前提，质量不过关生产出来的产品就不合格。

那么影响物料质量的因素主要有：

1、供应商方面，供应商设备、技术、责任心不足，以\_\_冶金为例。005c型塑料件出现过起泡、飞边、刮花、黑点、缩印等问题，这与供应商责任心与重心不在塑料件上有很大关系。该供应商以铝铸件为主，对塑料件的重视程度和工艺程度都远远不足。屡次沟通无改善，最终停止此物料的合作。

2、物料方面，材料选择与设计结构，以210护线圈为例。最初由于供应商原料中硅胶成分太少，加上该物料的设计结构很容易在卡槽部分出现破损，导致该物料来几次退几次，与供应商沟通一度陷入僵持状态。最终通过改变该物料成分、调节生产参数、改善脱模工艺，才使该物料得到较大改良。

3、采购方面，与供应商沟通不完善。物料结构设计的时候对于某些部位要求和参数误差未作明确要求，如m2x10mm自攻螺钉，如果直径小于1.90mm就会打滑而不适用，而0.1mm也是在螺纹公差范围内，故对某些参数误差必须要作要求。再者，物料结构有变化而未及时通知供应商也将导致该物料不适用，钢网就出现过此问题。

二、其次物料稳定生产的.保障是交期，延误交期就会导致信誉问题。

现遇到的延误交期的原因主要有：

1、供应商产能负荷，供应商所接单子已超过生产能力范围导致日程安排拖延而未能按时供货，这就需要给供应商施加压力以保证我方物料交期或者更换供应商；

2、客户交期太短，导致物料生产时间不充裕，需要提前备货或者让供应商平时做一定量的库存；

3、物料质量不合格，通过重工、返工而延误交期，需要供应商严控生产的各个环节并加强检验，这也是让供应商与企业一起成长；

4、采购自身下错单，物料要求有变未及时通知供应商，故作为一个合格的采购员，一定要杜绝自身失误，加强与供应商的沟通。

三、而价格则是最直接的利润点，价格的悬殊将影响成本的支出。

1、影响价格的首要因素是供应商，但绝不是价格越低的供应商越好。在达到生产要求的前提下，选择规模较大、价格较稳定的供应商为先。因为小作坊在产品质量把控上不一定完善，而且随着原料价格的波动也会导致物料价格不稳定。企业要成长，选择规模小的供应商则一定要跟随企业一起成长。

2、其次作为采购一定要了解物料的价格并且与供应商议价。如向\_\_自动化设备采购刀片刀架，在最近一次总价为1800的物料采购中议价至1500，这就说明在最初的采购中由于某些原因没有议过价，那就会导致成本的多支出。

3、物料的选择，在同等适用的条件下选择合适的物料将节省很大的支出。如贴片机保养油，原先采购日本进口产品nsk70ml装，单价350，一月用量一支，后经过多方沟通考虑选择统一壳牌1#油15kg装，单价300，以同样的用量可用200次\_\_年。再如磁钢，在满足产品要求的前提下把2mm的磁钢换成1mm的磁钢+1mm的铁片，同样可以节省近一半的成本。故选择合适的物料对成本支出影响非常大。

由此可见，选择合适的供应商尤其重要。一旦供应商选择不当就有可能出现质量不合格、交期延误等多方面问题，从而使企业处于被动。其次是与供应商之间的衔接，以\_\_704黑胶为例，经过多方比较，满足生产要求并且有价格优势。但由于只删选出一个供应商，而生产部也没有明确给出物料的固化要求，导致与供应商多次交涉打样。这也是采购与生产部、供应商之间没有很好的协调好。

针对以上出现的种种弊端，在20\_\_年作为采购急需要做的是：

1、寻找合适的供应商，采购量大的以大厂家或者成长型小厂家、至少2个及以上供应商供货为标准。

2、完善内外部沟通，尤其是新物料的采购，与企业内部（技术部）要做好衔接，与供应商之间要明确物料各参数要求以及质量、交期、价格、付款等环节。

3、加速自身成长，主要指加深对物料的了解（包括物料的制作工艺、原料成本），完善企业内部各部门间的协调工作，提高自身能力与素质，加强对供应商的管理。

对于企业，希望能对采购量较大、生产较容易的物料立项（比如塑料件年用量180万以上、标贴年用量80万以上），立项是为了更多地节约成本、更好地管理物料。也希望能够逐渐完善各环节的规章程序。愿企业向着高端发展壮大的同时，自身能够跟随企业一起成长！

**采购工作月总结报告四**

随着“曼谷峰景”工程的顺利结束，采购工作现已基本停止，我所在部门的主要工作是材料的采购与供应，在公司领导及各个部门积极配合下，认真履行职责，坚持“同质量比价格，同价格比服务，最大限度为公司节约成本”的工作原则，基本上按时、按质、按量的完成了各项采购供应等工作。取得了一定成绩的同时也暴露了一些问题，现将工作向公司进行汇报：

一、招投标及询价工作：

为了体现公开、公正、透明的原则，每项建筑材料的采购都以招标的形式来进行。按照工程部和监理部上报的采购计划，再由工程部提供相应的采购数量进行招标。邀请的投标单位最低不少于三家，。对于专业性较强的材料，每次都会安排由工程部、监理部等相关人员参加。确保投标单位能统一按我公司要求进行投标报价，同时保证投标单位提供的产品符合国家标准或本项目的要求。为保证招投标工作的公正性，每次都会邀请公司人员一同参加。谈判结果及时汇报公司领导，待确定有意向的合作单位后，邀请工程技术人员对有意向的合作单位再次进行谈质论价。同等材料和设备通过几轮谈价对比，降低了材料价格，确保公司利益最大化。

二、养成严谨务实的工作作风：

采购人员都必须做到腿勤、眼勤、嘴勤，熟悉市场行情，积极掌握市场动态。在采购具体材料前我都要向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证送交验收人员和资料员。采购、调拨人员在采购中发现的质量问题和解决情况作详细记录以便备查，对所有采购的各种材料都有登记和签收手续。

严格审查材料供应商的资质，认真拟订和审查采购合同，对采购物资实行“三对比”的办法，即比质量、比价格、比运距，坚持“质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运”的原则，只要能降低成本，不管是哪个环节，都会去认真研究，商讨办法，出谋划策，千方百计去降低成本。

三、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，与技术、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要尽可能的多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，使我的协调能力，分析与表达能力等有了明显提高。

四、存在的问题和努力的方向：

采购工作遇到问题，体现在采购的计划性不强，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，为不影响工程进度,只有再安排车辆、人力重复采购，成本增加,工作量加大. 影响工作效率。还需要进一步规范采购程序，不断提高效率。

关于采购周期，我公司目前是按习惯操作，有很大的随意性，还没有一个成文的采购周期方面的文件规定，这一点有待加强.只有这样才能不会因为材料不到位而影响施工的工程进度.

关于供应商档案管理，应建立起供应商产品信息数据库, 对供应商资质材料、往来函件和产品质量证明等重要档案进行存档，并复印留底；建立起货物供应商信息的数据库， 以便在需要时候能随时找到相应的供应商，避免单一货源,尽量寻求三家或多家合作。同时要保证所选供应商的供应实力、进度、质量及售后等。

在今后的作当中，应虚心向其他同仁借鉴好的工作方法，管理经验。努力学习业务理论知识，不断提高自身业务水平，进一步强化敬业精神，增强责任意识。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主动接受其他部门和公司领导的监督。

积极树立务实的工作作风，做到说实话，办实事，求实效，保持正派的工作作风。加强学习拓展知识面，尽可能的多掌握各种材料的质量指标、性能指标。准确了解市场价格浮动，熟悉谈判技巧，合理使用资金，确保采购的产品是物美价廉产品, 为公司跨越式发展贡献自已的一份力量。

**采购工作月总结报告五**

光阴似箭，20\_\_年转眼已过，回顾这一年所有工作，稳健踏实。 在公司领导的指导下和各部同事们的密切协作下，一年中，紧紧围绕生产这条主线开展工作，顺利地完成了一年来的各项采购工作任务。 并及时把握市场信息，处处精打细算，千方百计节约资金，有效地降低了采购成本。

我们始终求真求实，认真做好各项工作，现将主要工作情况总结如下：

一、 20\_\_年大宗原材料采购

柴火全年采购量 吨，木片采购量 吨，甲醛采购量8000吨，尿素采购量 5200吨。在木片和柴火的采购上坚持两手抓两手都不松的原则，跟踪同行业厂家收购价格，并及时根据市场变化做出相应价格调整，在质量上验收人员严格把关，坚决贯彻公司的各项规定并认真执行。做到无论客户大小我们都热情接待，并开发新增了一些新的客户。由于上半年雨水较多，导致柴火库存严重不足，影响了生产，我们也感到很不安，面对现实，我们也想了很多办法，和柴农、木片供应商始终做好沟通工作，在进入收购旺季后，我们思想一点也不敢松懈，积极收购，并根据公司资金状况合理库存。

二、化工原材料采购

为保证能采购到质优、价廉的原料，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，并与湖南、福建等同行业生产厂家建立沟通机制。在甲醛的采购上我们始终贯彻把成本和质量放在第一位，及时了解甲醛的上游产品甲醇的最新价格动态，以便更好地掌握主动权，不至于受供应商片面因素的影响。进入十月份因受到国内油价涨价的影响，基础化工原料价格出现普涨现像，甲醛也由原来的每吨1400元左右最高涨至1750元，广东等地更是涨至2200元每吨，这时我们在几家供商之间选择价格最低的一家并在资金上预以倾斜，保证了生产所需，在市场走向比较反复不够明朗的情况下合理控制好库存；降低了成本。在尿素采购上，我们也尽量拓宽市场渠道，7月和金华农业生产资料有限公司开展合作，有效降低了当时的尿素成本。

三、20\_\_年工作思路

1、细化采购管理流程 企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度，是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。如采购工作遇到许多问题，主要是采购的计划性还不够强，我们采购任务中很多是临时采购计划，因为没有合理库存，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，以后还需要进一步规范采购程序，不断提高效率。

2、更进一步加强与各部门的沟通协作。可以说采购任务繁重，事多事杂，牵涉范围广，相关部门多。要做好工作，需要各相关部门的理解与支持。采购是为生产服务的。在工作中遇到的问题，需要大家相互沟通来解决，只有团结才有更好的协作，更高的工作效率。

3、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，在周边环境和资金情况允许情况下，我们要寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，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。

四、奋斗目标

总结上一年得失，指导下一年的工作思路。在20\_\_年的工作中，我们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能力。使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对 对待工作高标准，严要求，为公司在新一年生产经营中降低生产成本而不懈努力！

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！