# 精选采购个人年终工作总结和工作计划怎么写(8篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-03-20

*精选采购个人年终工作总结和工作计划怎么写一一、采购价格的确定北营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。所以在北营网上的、20xx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...*

**精选采购个人年终工作总结和工作计划怎么写一**

一、采购价格的确定

北营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。所以在北营网上的、20xx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，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。

北营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，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。在三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。(上海特一称在经过球体镀硌，密封圈进口的情况下也可以达到这样的效果，2月计划中616g气动球阀有此类技术协议)北台铁厂介质为高温高压煤粉的喷煤阀，也为启东冶金机械厂的产品，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。启东冶金的液动蝶阀为代购，厂家为启东焦化。

(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

在拙笨的工作了两个月计划、两个追加计划后有一点点感受。

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。

采购供应不但是质量的保证，更是一种利润的源泉，面对21世纪的机遇和挑战世界各地都非常重视采购供应队伍的建设和管理体制的创新。对我国来说，采购行业的培训形势异常紧迫，一方面大批外资、合资企业涌入，它们对具有专业技能的采购人员的需求量与日俱增;中国作为全球采购和制造中心，各类型采购人才齐聚中国，调查显示，近76%的跨国公司将中国作为首选物资采购基地。因此对从事采购行业人员实行“资格化”管理，是对企业采购人员管理的重要举措，规范采购管理环节，使企业采购人员的操作技能更加趋于正规化、规范化。随着企业采购、政府采购、跨国采购的迅速发展，采购从业者的薪金水平也呈现“水涨船高”的趋势，取得采购师国家职业资格证书，让你在采购行业中脱颖而出。

**精选采购个人年终工作总结和工作计划怎么写二**

尊敬的领导：

您好！

走过这几个春秋，经历的一幕幕一恍惚间就不见，我在后勤采购这份工作上也已经坚持了三年了，这三年的日子，我好像是一只蜗牛，又像是一只不断往前奔跑的麋鹿。虽然有时候成长很缓慢，但是我还是依然再往前走，有时候进步迅速也不会忘记自己往前的方向。这次辞职如果不是因为生活中突然发生的一些事情，也许我也就不会做出这样的一个决定。我很愧疚，也很纠结，但是我终究还是写了这封辞职报告，只是非常感谢领导和同事们这段时间对我的照顾和关怀，不知道该怎么感谢大家，就在此深鞠一躬！谢谢！

也许您还不是很了解我的情况，平时我也很少跟大家说起关于我家里的事情。在这里我想跟您阐明一下，我在上学期间，我父母就一直在外务工，直到我进入大学，大学毕业，他们依然不曾退休，我一直跟着我年迈的奶奶一起生活，所以对于我来说，我奶奶就是半个生命，也是给我可靠生活的唯一来源。父母给了我们经济基础，而奶奶却给了我全部的爱。由于家里的人都出去了，奶奶一个人在乡下生活我也不是很放心，所以我想接她一起来住，但是我的工作又离家里特别远，来回路上就要花去两三个小时了，我原本一日三餐都回去给奶奶做顿饭，所以再三考虑之下，我决定辞职。

也许很多人会觉得我这次辞职太过草率，原本已经稳定的工作却因为这么一件小事选择放弃。但是对于我来说，并不是这样。每个人都有自己最重要的东西，有些东西失去了就不会再重来，而有些东西我们如果不去好好珍惜，也许就会后悔一生。这是我心里很清楚的事情，所以这次无论如何，我都会做这个决定。我会用自己的时间去陪伴这个陪我长大的老人。与此同时，我也深知自己对不起培养我三年有余的公司，但是我真的没有办法改变这个决定，真的对不起，是我让你们失望了。但是公司所给我的一切，我都会记在心里，记住这份恩情，也记住每一个人，记住大家对我的好，记住和大家在一起拼搏的每一天。最后我想祝大家前途顺畅，一路无忧，祝愿公司在未来的道路上再上一层楼，勇攀高峰！

此致

敬礼！

辞职人：xx

20xx年x月x日

**精选采购个人年终工作总结和工作计划怎么写三**

一、物资部xx年工作目标和指标

工作目标：依据九届二次职代会精神，以公司下达的kpi指标为导向，为全面提升物资管理水平、满足未来事业发展的需要，结合xx年具体情况制定以下工作目标：

1、加强物资采购、催交的计划性，根据各现场施工进度，超前策划，与项目部、设备厂家密切配合，充分发挥集中采购的优势，加大设备催交力度，确保各现场重要物资、设备供应。

2、以客户服务为中心，全面加强服务意识。本年度我将继续推行“优质服务十项标准”，为工程着想，尽力降低各类人力、物力资源，同时建立很好的客户关系网。

3、挑战人力资源极限，建立学习团队，加强业务素质培训，培养一支业务能力强的高素质的队伍。

主要指标：以公司下达的kpi指标为主要指标，并制定相应措施，认真完成公司下达的指标。

二、物资部～年重点及举措

1、加强计划采购，提升采购理念

针对现在项目多、图纸不及时、以至材料预算不能提前提出影响物资供应的状况，为了确保各现场物资供应，物资部～年将重点把计划放在首位，首先根据各工程项目的网络计划，编制年度的物资需求计划，并依据各项目的月度施工计划编制当月的物资采购计划，做到特殊材料、加工周期较长的材料要提前以书面形式提给项目部督促其提前备料，确保特殊材料不影响工程施工进度。在试运期间要特事特办并备有一定量的常用物件库存。

调整采购流程，强化集中采购优势，逐步与社会物流接轨，依据社会物流中的合作伙伴，形成有计划的物资供应，灵活运用社会信息，实现信息换库存，减少现场的物资管理环节、仓储时间、存货数量，提高采购效率，加快资金周转率，合理利用仓库，限度地减少仓库面积、降低库存，达到降低物流成本的目的。提高计划准确率及供货及时性，加强过程监控。

2、加大催交力度，确保信息准确度

面临电力市场的“井喷”现象，设备交货愈来愈困难，已严重制约着施工进度。根据kpi指标，我们分年、月安排催交计划，分别在上海、哈尔滨等大的设备制造厂设立常驻人员，保证所派人员做到深入厂家车间、班组，了解生产计划、投料、加工、发运等全过程的第一手资料，同时注重维护厂家关系。超前策划设备催交方案，每周编制催交信息，做到明确任务，责任到人，提高设备催交信息的准确性，使催交信反馈及时准确，为项目提供可靠的信息服务。

3、以客户满意度为中心，全面提升服务意识

今年继续完善十项服务措施，为了更好的服务于现场，物资部今年将在部分现场从小件物资开始逐步实施送货到用户的措施，这样不仅有利于减少各用料单位的人力和机械的浪费，更重要的通过多跑勤送减少各单位的库存和仓库面积，将对二级库的消灭起到很好的作用，若试行成功，我们可在大件物资和设备上推行，同时在全公司进行推广，希望各项目部给予支持和帮助。

4、以人为本，注重员工素质培育

公司要发展，人才是关键。挑战极限，很大程度上是对人员的挑战，随着新招聘人员的增多及业务水平相对较低，提高培训效率显得尤为重要。为此对于新来员工我们采取在总部集中理论培训，项目上采取以老带新的方式，实行岗位培训与实际业务相结合的模式进行培训与指导，督促培训、集中考核，使员工尽快适应岗位需要。

5、积极培养客户，完善供应链体系

**精选采购个人年终工作总结和工作计划怎么写四**

采购方(以下简称甲方)：

法定代表人：

营业执照号码：

地址：

电话：

传真：

供货方(以下简称乙方)：

法定代表人：

营业执照号码：

地址：

电话：

传真：

根据《民法典》及有关法律、法规，为规范购销行为，保护双方的合同利益，明确双方技术经济责任，保证甲方工程建设正常进行，经甲乙双方协商，一致同意签订本合同，以便共同遵守。

一、材料名称、数量、金额及单价

风险提示：买卖的标的物

双方一定要明确约定买卖产品名称、品牌、规格、型号、等级，生产厂家，数量等详细内容，尽可能把产品的各项标示都作为标的内容写进合同。如有样品的，双方应封存样品并可进行公正。防止因产品约定不清，而就所提供合格与否产生纠纷。

同时，要求供货方对产品的所有权及处分权作出保证或承诺，防止其产品上存在权利限制，如产品被出租、抵押、涉嫌侵犯他人的知识产权等影响到标的物的交付。

1、名称：

2、计划数量(吨)：

3、单价(元吨)：

4、金额(元)：

5、合计金额(大写)：

以上价格是到甲方指定卸货点的交货价，包含材料采购费、运输费、过桥过路费、损耗、装卸费、所有税费等价格;该单价是双方执行的固定单价，材料供应期内双方单价不作调整。结算数量以甲方实际签收数量为准。

二、供应时间及运输方式

1、材料供应期限：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。逾期未提部分双方重新约定价格和数量。

2、交货时间：具体供货时间由甲方提前\_\_\_\_\_\_小时电话通知乙方。

3、运输方式：乙方组织\_\_\_\_\_\_车\_\_\_\_\_\_小时内运送沥青材料到甲方指定卸货点交货，其间的一切费用已包含在材料单价中。沥青材料运到后\_\_\_\_\_\_小时内甲方负责保证卸完。

三、货款结算支付

另外，支付方式也应当约定明确，价款支付是现金支付，还是用支票支付;如果采用汇款，汇费由谁负担等细节应当明确。

结算：截止\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，乙方编制材料接收计量支付单，双方签字确认结算金额。

支付方式：甲方确认并接到计量支付单后，在\_\_\_\_\_\_天内以银行转账形式全额支付乙方货款，乙方开具相应数额货物发票给甲方;以此类推。货物全部供完后余款在\_\_\_\_月内结清。

四、供应材料标准

乙方所供应沥青材料的质量应符合国家有关规定以及双方认可的技术标准。

五、验收标准、方法

1、数量验收：甲方检查\_\_\_\_\_\_车铅封并及时接卸，卸完后乙方送货单必须经过甲方司磅员或现场材料员签认方可生效。数量验收以甲方地磅(经国家认可的计量部门检验合格)称重毛重和皮重后计算的净重为准，若数量超出供方磅单误差范围(\_\_\_\_\_\_%)要及时通知供方，双方协商解决。

2、质量验收：沥青到货后，甲方可按双方约定的技术标准进行检查、封样，并保证样品不受污染。甲方需在\_\_\_\_\_\_车中取样，否则不具代表性。若甲方对\_\_\_\_\_\_品质量提出异议，应在收货后\_\_\_\_日内以书面方式向乙方提出，双方可通过约定第三方对封样进行复检。逾期后，油品质量问题有甲方承担，乙方概不负责。

六、双方的权利和义务

1、甲方的权利和义务

(1)负责材料的检验和实验。

(2)负责提供材料的供应计划。

(3)如因甲方的业主、监理对材料的质量和数量有变更要求时，甲方应立即通知乙方，乙方需无条件接受，甲方不承担任何责任，且甲方有权根据实际情况调整或终止本合同。

(4)甲方负责按合同要求支付材料款。

2、乙方的权利和义务

(1)负责按甲方供应计划要求按质、按量、按时提供符合甲方施工生产需要的合格沥青材料。

(2)负责协调好供货运输途中关系，所发生的一切费用已包含合同单价中，由乙方自行承担，乙方运输车辆在运送过程中发生的一切毁损、灭失等事故所造成的责任和损失，由乙方自行解决和承担。

七、违约责任

乙方供应的材料没有按约定时间保质保量到达甲方现场，延误施工生产，造成甲方的经济损失，由乙方负责按每耽误一次赔偿给甲方万元的误工费，甲方从其沥青材料款中扣除。

甲方未提前通知乙方的供货时间而造成乙方供货不及时或因甲方卸货不及时，造成的损失由甲方承担。

八、如因乙方生产原料、生产设备、生产工艺、事故等发出重大变化时，乙方要调整，须提前天与甲方协商。

九、甲乙双方中任何一方如因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时以书面形式向对方通知不能履行或延期履行、部分履行合同的理由。履行此项义务后，遭遇不可抗力方不承担违约责任。

十、如发生合同纠纷，甲乙双方应友好协商解决，协商不成，可向合同签署所在地人民法院诉讼解决争议。

十

一、本合同一式\_\_\_\_\_\_份，由甲、乙双方各留存\_\_\_\_\_\_份。

十

二、本合同自双方签字盖章之日起生效，至双方完成合同约定的条款时自动终止。

甲方(签字)：

签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(签字)：

签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**精选采购个人年终工作总结和工作计划怎么写五**

一、组织实施“将被动采购改成主动采购”

20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事：

20xx年重新制定《采购管理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开寻价：

采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益：

实施公开透明的采购策略后，20xx年现有纸张原材料一直在上涨，我部门提议将现有常规产品纸箱不再用d555d，每平方价格为3.45元,只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为3.15元，公司可节约9%的成本;为了节约成本，彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

4、评估价格及品质要求：

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。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。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求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。要求各长期合作供应商在鸿宇电器、广泰电机、超力微等的原价位的基础上下浮3-5个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整，寻找新的供应商)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送财务部。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

三、进一步加强对供应商的管理协调

20xx年采购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《供应商管理体制程序书》，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。同时也利于采购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，在进行报价之前，对商家进行评估、评价和分析(注：对于厦门市内的需进行现场评估)，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。在20xx年人民币贬值加上国内政府对玩具行业要求的检测的项目也越来越严格，加上纸张原材料及辅料锡涨幅也在20--30%左右，今年的玩具行业如果没有价格优势根本无法生存。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为奔田服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。从而抢占市场、节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

四、加强对材料、设备价格信息的管理

20xx年采购部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。涉及到需付模具费的，需签订《模具使用合同》。

五、提高部门工作员工的业务素质和责任感

20xx年采购部特别注重，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、设备有效的追踪并每周提交《周工作计划报告》于每周的星期一提交采购部经理。

六、xx年预计增补人员

xx年我司总的方向为现有生产的遥控车、圣诞礼品、万圣节产品及对讲机，到生产旺季时我部门预计需招聘1---2名，其中一个接替现有韩丽彬负责采购辅料、化工类、外加工类、零星采购的工作，另一个为专门负责纺织类、外加工成衣、搪胶等圣诞礼品及万圣节相关工作。

xx年将具体从以下几方面予以改进：

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程(采购管理程序书) ，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。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程,从而全面提高公司采购管理水平。

2、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，能提高资金的使用效率，优化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。

**精选采购个人年终工作总结和工作计划怎么写六**

20xx年转瞬已过，我们期待的末日也没有到来，迎接我们的是新的20xx，新的一年新的开始。

20xx年我们公司在太阳能工程有信息工程大学和xx小学。信息工程大学是有真空玻璃管的太阳能即热系统，这个工程由于个人原因没有直接负责这个工程，但后期售后有我来负责，这个工程完工后有个小插曲，我给大家讲一下。

工程完工后有一个月学校反映没有热水，当时天还暖和，到学校发现东楼有爆管情况，水箱处于低水位，保管由于系统缺水造成，当时第一感觉是表头损坏，造成上水不正常，更换表头后情况依然存在，查看设定参数各项正常，查看线路发现循环管道探头和上水管道探头未装，临时安装后各项正常，所以说以后工程的各项探头不能省装，说不定会影响表头某项功能的正常运转，处于安全考虑我把水箱的水设置成最低三格水，这样可以水箱水温的最大化稳定，及最大化利用太阳能，也可以避免空晒爆管，这个系统的太阳能自动上水是我手动测试正常后离开的。

西楼情况也不好，但爆管不多，到机房查看情况，发现系统没有一点水，系统也没有缺水保护，循环泵一直空转，但水箱显示还有一格水，调节水位探头高度后水位显示正常，系统缺水保护，循环泵停转，修改参数，换管后工作正常。

通过这次维修我个人终结太阳能调试，各项参数设定后，最好是手动测试正常后再离开，水箱水位探头必须根据水箱的高度，调节各水位位置，保证不能有错误的显示，这样才能保证我们的太阳能系统工作正常，避免不必要的损失。

我刚负责售后的时候，第一个任务就是温县的空气源热泵，当时我还什么都不懂，现在懂一点了，说下温县的空气源，温县空气源的安装位置可以说是在一个半封闭的房间里内，空间有限，空调的集热受到一定限制，安装上空间太过狭窄，给售后带来很大困难。他们的热泵问题是初期没有安装水处理，造成后期的管道结垢，把主机管路断开后接外循环加入除垢剂循环3小时后，除垢完成，现在空气源运转正常。

这次维修我感觉在安装工程是应适当考虑售后问题，给售后留一定的空间，或者留一些东西方便后期的售后。

在我们公司刚起步的时候，做的工程有温县空气源和安信平板太阳能，其中温县的致命的是没有考虑后期售后，温县空气源主机如果出现问题，这个系统必须全拆，因为他没有维修空间，安信酒店的平板问题是坡度小，导致回水不彻底，现在问题是有两排出现了铜管冻裂，这些问题不是大的问题，但是给客户造成不好的影响，最坏就是对我们的工程失去信心。

在下的一年中我准备多学一点维修的知识方便以后的售后，在工程上多参观，多学习，把别人的东西变成自己的。

20xx年我还负责公司的采购材料，材料是一个工程好坏的根本，好的材料才能做出好的工程，好的材料才能保证了工程的质量。什么才是好材料，价格好，质量好，用得好才叫好材料。

材料的价格，种类有很多，这个在预算是个头痛事，我准备在下一年把各种材料的价格，品种，质量好坏做一个详细的表格，方便以后的预算，

在材料上还需要各项目经理的配合和监督，材料在工地上的使用中出现的问题，及质量问题，还需要各项目经理的及时沟通。材料到场后还需要各经理及时查看数量及质量，防止经销售商的偷梁换柱。

在报材料的方面，工地需要什么材料做好统计提前报给我，我们的工地比较多，提前报给我，我可以规划行程。做到时间的合理利用。

当然还有特殊情况，特殊情况特殊对待，如工程上急需的材料可以当天报第二天到，不能天天特殊情况，我还有其他的事情要做，希望各项目经理的理解。

在材料上我准备下一年扩大我得材料库，让工程使用材料有更大的选择空间，在材料上做到同等价格质量最好。

我在公司已经有一年了，坦诚、务实、专业、共赢是我们的公司理念，我在公司工作很轻松因为我们的工作气氛很好，像一个大的家庭，苦点，累点心里也是甜的。

我在公司有压力，因为我现在的知识还欠缺很多，我要在最短的时间学习更多的知识。

新的一年新的开始，祝大家在新的一年有一个新的开始。

**精选采购个人年终工作总结和工作计划怎么写七**

20\_年已经过去，在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已基本完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将采购部过去一年中工作情况作一个总结、汇报。

在过去的一年里，严格按照公司管理制度，极力控制采购成本，基本完成了各项采购任务，保证了公司生产部的正常运营，在整体的一年里，还尚未达到预期的理想效果，如采购及时率尚且能达到xx0%，坯件合格率不达标等因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强供应商管理，更好的保质保量完成各项采购工作，使采购部各项工作正确、准确率力争达到xx0%，坯件合格率力争达到95%，为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将采购部之工作做以下总结:

一、严格按公司采购制度做好每月、每周采购计划与总结，每天做好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做记录，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

三、在工作中要多跑、多比、多总结，边学习边实践，不断提高采购部的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让供应商能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供所需坯件和各种辅料。

四、跟现场，加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证坯件和各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各运营工作，及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要严格控制坯件和辅料入库的数量与质量，在发生质量、数量异常情况时，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。

六主动与人沟通，交流，经常与车间，技术、质检部、仓库的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪生产需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我们会更加努力的学习，不断地积累采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步!

**精选采购个人年终工作总结和工作计划怎么写八**

尊敬的领导：

您好！

实在是非常的抱歉，在您的百忙之中耽误您的时间来查看我的辞职报告，也对自己现在突然的辞职感到非常的抱歉，对于自己的离开是必要的，也是肯定的`，我也对此感到非常的遗憾和不舍，可是纵使心中有万千的不舍，但是自己的去意已决，希望酒店和酒店领导可以批准。

我今年是来到酒店，成为后勤部的采购员的第x年了，在自己工作的这几年的时间里，我一直以来都非常的认真和尽责的为酒店争取最大的利益，也为酒店发最少的钱采购最多质量最好的物资，可是您也知道，作为酒店的后勤部的采购员，我们的工作任务也是非常的重的，对于酒店而言，每天需要采购的东西都非常的多，我们也需要去尽自己最大的力量去为酒店谋求最大的利益，所以很多时候我们都会因为很小的一笔资金而各种审视供货商，对于供应商的要求我们也要尽量的去满足，更是对于物资的质量也需要我们去认真的把控，所以很多的时候，我们的工作都是非常的辛苦和劳累的，但是这么多年的工作以来，我都无怨无悔的为酒店做事，从来没有提过任何无理的要求，也没有犯过任何的错误，我知道自己的工作指责就是帮助酒店用最少的钱采购最优惠的物资，做到真正的物美价廉。

但是最近这两年，酒店的经济并不是很景气，但是物价这几年也是飞快的上涨，可是我们采购员每天需要采购的物资还是一样的多，所以我们也不能再以之前的价格采购同等质量和数量的东西，也正是因为这样，我曾经多次向酒店提出增加预算的建议，可是每一次都被酒店以经济不好为理由给驳回了，但是酒店还是希望我们采购一样质量一样数量的东西，这也更加的增加了我们的工作难度，很多之前一直合作的供应商也都不愿意继续和我们合作，我在工作上面也渐渐的失去了自己当时一直有的热情，所以在自己考虑了很久之后，决定向酒店提出辞职。

恕我能力不足，无法完成酒店所交给我的重任，无法担此重任，还望领导批准我的离开，也希望酒店可以找到更加优秀和合适的人来顶替我的位置，对自己的离开也感到非常的抱歉和遗憾，但是自己自始至终都对酒店没有任何的亏欠。

此致

敬礼！

辞职人：\_\_x

20\_\_年x月x日

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！