# 采购半年度工作总结精选 7 篇

采购半年度工作总结篇 1

20xx 年即将过去，新的一年即将开始，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长、总经理的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，20xx 年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合!，一切以销售、生产为主，我们辅助。采购与销售、生产是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标!

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下,尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在这里我还要对公司所有人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客

户催要 xx 票，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

20xx 年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向技术人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

这段时间来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。例如：集中化的采购，集中化的`优势：1。采购方能够通过集中需求，最大限度地增加与供应商谈判的砝码；2 采购方可以在某一类产品获得特殊的优惠；3。采购方能够在双方的合作中更有效；4。更低的采购成本，改善了对成本的预算的控制；5。管理成本降低。集中化的劣势：1。集中订货的时间更长；2。采购人员可能不理解各地经理的意图和产品的真实需求；3。采购人员不是各个分部管理团队中的一员；4 采购人员不了解当地市场和供应商；5。有一些采购和管理成本重复发生。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。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，甚至比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。因此供方管理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，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，最佳的处理结果应该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。供应商管理的目的不是发现他们的错误而是帮助他们避免错误、预防出现错误。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在下半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出奇的想出不断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。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，20xx 年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

采购半年度工作总结篇 2

又一年过去了，时候老是在悄无声气中流逝。真的很感谢公司给我供给考验本身的机遇，更感谢公司长期以来对我的相信和莳植！

尽人皆知采购部是公司交易的后勤保险，是干系到公司全部销售长处的最紧张关键，所以我很感谢公司和带领对我的相信，将我放在如此紧张的岗亭上。在董事长的直接存眷和公司各位带领的关心赞成下，经过议定一年的采购工作，使我明白了很多道理，也积聚了一些过去历来异国的经验。明白到一个采购所具有的最根本本质便是要在具有精良的职业操行根本上，要保存对企业的虔诚；不带个人偏见，在思虑扫数身分的根本上，从供给最好代价的供给商处采购；坚定以诚信作为工作和行动的根本；遁藏一切大略风险贸易交易的供给商，以及其他与本身有买卖交往的东西；连续竭力进步本身在采购工作的功课流程上的知识；在交易中采取和坚定精良的贸易标准等。

在这里我想说作为一个采购，其实不像老例所想的那样仅仅是打个德律风，签个公约，发个货那样大略，这只是此中之一，也是最根本的。在带领的提醒下，20xx 我及时调整盛情态和见解，凡是有关销售的一切事物，我们采购部都自动互助！一切以销售为主，我们帮助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个集体，唱得是联合首歌，走得是联合条路，奔得是联合个目标！

在采购进程中我不但要思虑到代价身分，更要a最大限度的节省本钱，做到货比三家；还要明白供给链各个关键的操纵，明了采购在各个关键中的差别特点、效用及意义。只要能低落本钱，不论是哪个关键，我们都会当真探讨，参议方法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出策划策。是他的严厉要求，让我们不能不费尽心计心情去低落本钱，也是在他的贤明带领下，我发货时遵循小量屡次的原则，固然还要在不感化销售的前提下，尽大略富裕利用供给商的信贷期，包管公司资金周转。在发货方法上面，尽量以送货上门的方法从而低落公司的特别提货费用。在付款方面，间接性地低落本钱。在这里我还要对公司扫数人员说声：“感谢“！感谢他们及时将市场代价信息传达给我，让我与供给商会商时做到了心中稀有，从而告成低落了库存本钱。别的，每个月月底，因为销项税远宏大于进项税，为了低落公司不必要的税收，我都自动自动向客户催要增值税票。

20xx年是个进步的一年，在公司各个部分的互助和采购部的多方竭力下，我公司与供给商建立了特别精良的互助干系，有的已经直接向我公司发货，入手下手友爱贸易来往！在引进新品种方面，我们从多个方面连续汇集信息，及时和其他部雷同，并急剧备货。对付新进品种，采购部都会向交易人员供给新进品种目次表，以供他们参考进修。

几年来，我更加明白了总本钱优先原则，和伶俐应用各

种采购技巧的紧张性。对与代价感化身分要有灵活的感触，并且能够及时的做好预警及防备办法，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须具有较强的雷同和谐本领和采购经验，我知道本身间隔一个优秀的采购另有最远的差距，因为采购经验是靠长期连续积聚经验和自我开导，到达谙练程度后才华把握的一种技巧，要做到这一点是特别坚苦的，不过，我会更加竭力的进修，连续地积聚充裕采购经验，跟上公司的成长的脚步！

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的比较其泉源可概括为决议计划层的策划理念策划思路的比较，连续立异的脑筋才华使企业永久保存活力。根据公司办理层的最新脑筋，公司新一代的供给商也应建立在真实的计谋伙伴干系上来，乃至比他们当本身公司的部分来对待。因为公司的本钱核心竞争力的表现最紧张的来自于公司扫数供给商的赞成力度，供给商对每家客户差别的政策特别赐与我司的竞争敌手的政策的好坏将直接感化到我司的本钱核心竞争力的凹凸。是以供方办理部必须思虑如何既能使供给商始终至终、一如既往的赐与我们最优政策，又能典范他们的内部办理，乃至救助他们典范而不是一味的究查如许那样的题目而酿成的一些小吃亏。那怕是真的必要究查的吃亏或大的吃亏，最好的处理结果应当经过议定两边友爱会商让供给商心甘甘心、心悦诚服接纳我方发起的补偿要求。

对付如今正在为我司做出贡献的合格供给商需多加鼓励，是以在上半年的工作中我部分将更好的为公司扫数供给商供给精良互助环境，使供给商能真正经心全意的为明景办事，抛弃两边的短时间长处，谋求互助长期的健康成长。同时我们盼望公司各个部分出新、出奇的想出连续下降本钱和进步效果的方法，并连续的斗胆实行，取其精粹、点窜弊端。将不大略、出缺点的好方案，变成可操纵、完好陷的好方案。

最终，感谢公司扫数带领和同事，我有本日的进步离不开大家的救助和赞成，是他们的协同和赞成使我告成。总之，20xx 年我会以一颗戴德的心，连续进修，竭力工作。我要用扫数的豪情和伶俐创设差别，让奇迹富裕盼望和活力！我包管以发自内心的朴拙和体察入微办事对待客户，追求完满，创设杰出！和大家一路齐心合力,从头的入手下手入手下手，迈向告成！

采购半年度工作总结篇 3

一、ｘｘ年年度营运绩效分析：

ｘｘ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ｘｘ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

x x 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ｘｘ年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于ｘｘ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ｘｘ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

ｘｘ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。

ｘｘ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(ｘｘ年销售ｘｘ万，较ｘｘ年ｘｘ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。

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

四、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：

ｘｘ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。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

ｘｘ年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

五、行政监察管理部门

ｘｘ年六月份，自行政部经营ｘｘ过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不能够全面实施，所以在ｘｘ年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

六、财务部

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善,但还需要进一步加强，包括全局观念等。

七、各个门店工作总结

1、学子家园

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

https://d.book118.com/658014111061006052