

采购工作报告内容 采购个人工作报告 (通用9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

采购工作报告内容 采购个人工作报告篇一

大家好！

制定生产任务，明确工期要求。依据设计图纸、制造合同文件、设备工程总进度计划以及有关定额和指标进行水泥矿山设备制造总进度计划的编制。进度计划任务书内明确各项工作的进度计划，保证在合同规定的工期内，按照合同规定的技术标准完成提升机、索道内产品及工矿配件的制造。今年，我公司总共完成各类产品xx件，认真履约，产品质量符合设计标准要求，实现收益xx万元。

加强部门交流，促进协作沟通。我积极参加销售部门的月、季、年度销售例会和市场分析会，同时也邀请销售部门的相关人员定期参加合同部门的工作会议，使销售部门与合同部门在工作上相互渗透，促进销售部门和合同部门之间的通讯交流变得开放而坦率，增强双方对彼此的信任。

确保采购物料及时到位。按票采购人员根据经批准的《采购合同审批表》，先核对采购内容，根据采购物资的缓急程度，参考市场行情及过去采购记录，确定供应商并进行询价，并提供产品报价单。同时对于厂商提供的材料进行深入分析，根据经批准的采购方式向厂商议价，就有关物资的质量、付款方式等内容达成一致后与厂家签订采购合同。并在发货的过程中积极联系物流公司，保证物资及时到位。今年，总计

采购物资设备xx万元，无延期，保证生产正常运行。

回顾一年来的学习工作，虽然取得了一定的成绩，但与上级的要求、工作的需要相比，还有一定的差距：一是20xx年合同管理时效指标不理想，在管控上未做到精细管理；二是领导能力仍需加强。虽然我基本完成了合同管理人员的职责，但是在领导能力方面仍欠火候，需要继续努力。尤其在工作重点把握及团队建设方面仍有很大的提高空间；三是科学管理尚需完善。目前，我只是作到了一名基本合格的管理者，距离科学化管理目标仍存在许多需完善的地方，合同管理工作没有创新，活动没有亮点。合同部部长是一个综合职位，其工作不仅仅是墨守成规、按部就班，更需要管理的创新及沟通的畅通，这些方面我仍需不断努力。

在今后的工作中我将取长补短，对症下药，本着提前一步思考、跨前一步工作的理念，不断提高工作水平和效率，继续推进合同管理能力和客户满意度的提升：一是严格执行《设备产品质量考核制度》，对设备品质检查实行严格的考核制度，利用视频监控生产过程、现场检查等多种方式，健全设备品质监督制度。二是建立和完善奖惩激励机制，提高合同管理人员工作积极性。

新的征程需要我们团结努力，新的目标赋予新的使命。我相信通过公司领导的正确领导和支持，同事的积极配合，公司的工作将取得更大进步，我也将以全新的姿态、思路和举措，全力推进合同部的各项工作再上新台阶，再创新高度。

采购工作报告内容 采购个人工作报告篇二

从去年底转岗到集团供销处以来，被安排在中一高压阀门（物资码209）采购员岗位，需要我熟悉全新的工作内容和工作环境。这两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。以下是对近期工作的总结和一些自己的积累。

一、采购售价的确定

北营底价是工作的重要信息，对于查到的售价要求是最新的合同执行售价。所以在北营网上的xx□xx□xx年年最新的售价中有待入库量才可以作为底价采用；没有待入库量的售价，可以在无其他途径的情况下作为才参考。对于xx年的售价、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售价来比价。

（一）、查售价

对于基本的售价可以通过售价体系（售价手册）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售价。单就阀门而言，还可以自己转出前期合同的执行售价制作阀门的售价手册，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售价的阀门，可以查询机电产品售价手册，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）、最终售价

在采购过程中，除北营底价外涉及的售价就是本次合同价，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。以售价为依据，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碲，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，所以在售价上会比一般的阀门高一倍左右。

在查询售价的时候会出现许多不符合实际情况的售价发生，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售价低，北营执行的合同价虽然有入库但是售价违背实际市场售价，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

71x□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（但是售价会比一般高很多）。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铬，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售价很高，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售价中是否有涡轮、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。

采购工作报告内容 采购个人工作报告篇三

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！

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。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。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我及时调整好心态和观念，凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！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。在付款方面，间接性地降低成本。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。另外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主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，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，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 and 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，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

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，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。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在上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！

采购工作报告内容 采购个人工作报告篇四

1、早上：

时间：8:30~12:00

工作地点：公司办公室

(2) 整理前一天的工作资料，进行详细的整理、分类、记录。

(3) 对材料采购申请表进行登记和核查。

(4) 上网搜索与工作内容相关的资料信息，勤做笔记，提高工作效率。

(5) 协助同事解决其他问题。

2、下午：

时间：14:30~18:00

工作地点：工地、清远相关市场

工作内容：(1) 熟悉施工现场，了解施工进度，了解物料的使用情况。

(2) 记录工地所需购买的物品，列出采购清单，交由领导批示。

(3) 为方便日后工作的开展，积极与工地工作人员交流沟通，获取更多的信息。

(4) 熟悉和了解清远相关市场的基本情况，与供应商进行初

步的交流协商。

(5) 对需采购的产品进行市场了解、比较、分析、采购。

(6) 在闲暇时间虚心向同事请教，学习更多与工作相关的知识。

二、工作收获

1、对公司的工作范围有了进一步的了解，对所需产品有了初步的认识，对产品的基本型号、类型、标准、价格有了一定的掌握。

2、对施工现场有了一定的了解，对目前的工作进展有了一个大概的了解。

3、与同事相处融洽，方便日后工作的交流和开展，也从中了解到施工进度等相关的信息。

4、走访了义乌商贸城附近的消防设备市场，包括：广和消防工程材料总汇、清远市闽粤兴消防阀门批发部、清远市德信消防配件购销部、清远安达消防设备、清远聚宝消防设备、清远市翔发消防水暖批发部、良华消防器材。

5、在与供应商交流协商的过程中初步了解了清远的相关市场信息，跟有利于日后在与供应商谈判的过程中掌握主动权。

6、对目前的工作环境有了进一步的适应，也逐渐清晰自身的工作范围和工作职责。

三、建议意见

1、建议完善公司制度，每个人的职责范围需要有明确的规定。

2、建议完善公司采购制度，工程项目的物料采购和公司运作

中的其他物品采购应有相应的采购制度和采购流程，避免导致分工不明确，责任不到位，造成不必要的人员、时间等资源的浪费。

3、建议划出一部分采购流动资金，以应对一些时间紧、物料需求急的特殊采购。

采购工作报告内容 采购个人工作报告篇五

2022 年度党建工作责任书

一、履职情况 （一）提高政治站位，落实第一责任。

近平_为核心的_决策部署上来，统一到煤化集团和永煤公司决策部署上来，在思想上政治上行动上自觉与_保持高度一致，不断提高支部全体党员干部的思想政治素质和道德修养水平。

（二）从运行机制抓起，带头履职尽责，落实主体责任。

一是认真开展“三会一课”。定期召开党员大会、支部委员会、党小组会及按时上党课，通过“三会一课”，认真传达上级党组织的决议、指示，贯彻执行计划和措施，分析党员和群众的思想状况，研究党员教育管理监督和发展党员工作，分析当前工作形势，研究“三重一大”事项，突出对党员的党性锤炼、思想交流，较好发挥了战斗堡垒作用。

二是认真开展专题组织生活会。深入搞好对照检查，严密组织党员民主评议；开展谈心谈话，了解党员思想状态，掌握现实“活思想”，确保党员“思想不失察、行为不失控”；开展批评与自我批评，查摆自身不足，不断提升自身素质。

三是认真开展谈心谈话。党支部委员之间、党支部委员与党员之间普遍开展了谈心谈话，诚恳听取党员对支部工作和班子成员的意见建议，重点了解了党员工作生活情况、思想状

况和心理状态，肯定党员干部作出的成绩、指出不足；党支部书记每月对党员群众按照“五清楚、五必谈”开展谈心谈话，表达了组织的关怀，做好心理疏导，针对思想实际给予帮助和引导。

四是认真开展“主题党日”活动。12月18日与**公司机关

第三支部结成共建对子，“结对帮扶，提升技能”。全体参会党员重新学习了十九届六中全会的部分精神要点，“重温入党誓词”，强化了党员党性和奉献意识。

五是严格党员发展程序。严格按照《中国_发展党员工作细则》积极做好党员发展工作，建立健全了党员发展档案、记录等各项材料。

六是大力抓好党员教育。重点以“两学一做”、“不忘初心、牢记使命”主题教育、党史学习教育、“三会一课”、“周末党校”、“微党课”及“党支部e平台”为载体开展党员教育活动，不断提升党员素质，充分发挥党员模范作用。

七是开展关爱行动。机关二支部有部分党员家庭生活比较困难，通过采取服务上门、走访了解到**科党员**家中三个子女都在上学，爱人没有工作，儿子患有重症肌无力需要长期康复治疗，作为支部书记的我积极发动企管科全体职工进行捐助，并与春节前夕将捐助的*****多元现金送到**家中，帮助了困难党员排忧解难，让党员感受到组织的关怀和温暖。

（三）从制度抓起，夯实支部党建工作基础。

支部成员党建，明确每位支部成员的党建职责。推行各层面各领域党建工作细化。

二、党风廉政建设责任制方面 一是加强廉政警示教育。采取了集中学习和自学的形式，加强对党员干部的党风廉政教育。

认真学习了《中国_纪律处分条例》、《中国_党内监督条例》、《“三重一大”实施管理办法》等文件精神。同时组织党员干部观看《违法违纪案件警示录》等廉政教育警示片。使党员干部夯实了思想基础，强化了廉洁从业意识。

二是强化责任监督落实。严格落实“一岗双责”和党政同责责任制，认真执行廉洁从业若干规定和个人重大事项报告、收受礼品、礼金登记上交制度。畅通职工反映渠道，严厉打击损害职工利益的行为，及时解决职工反映的热点难点问题。设立公共举报平台，接受全体职工的监督；开展节前班前会公开廉政承诺签名活动等。强化不敢腐的震慑，扎牢不能腐的笼子，增强不想腐的自觉，通过不懈努力营造了风清气正、廉洁从业的良好氛围。

三是党组织主要负责人廉洁从业情况 作为机关二支部主要负责人，我自觉担负起党风廉政建设第一责任人的职责，以对党忠诚、勇于创新、治企有方、兴企有为、清正廉洁国企好干部标准严格自律，时刻做到自省、自律、自警，切实执行好各项规定，我个人没有违反廉洁自律规定的行为。

三、落实意识形态工作责任制方面 一是强化思想意识，明确责任落实把意识形态工作作为党建工作的一项极端重要的内容。作为支部书记，我切实履行好第一责任人的职责，全面加强意识形态工作的领导和管理，进一步强化意识，狠抓落实，确保意识形态教育工作落到实处，做出实效。

二是积极宣传引导，认真学习教育，深入扎实推进“意识形态教育”常态化以学习型党组织建设为平台，结合“两学一做”和党史学习教育，充分利用好“三会一课”、“固定日学习”、“微党课”、“周末党校”等加强对党员干部及广大职工群众进行理论学习和思想教育。牢牢把握中国特色社会主义理论和中国梦这一意识形态教育的核心内容。

四、主要问题及原因 （一）抓基层党建工作责任制方面 由

于机关二支部包含科室多，党员数量多，组织集中的党的组织生活难度较大。

（二）履行党风廉政建设责任制方面 由于各党员分散在不同科室，开展党风廉政教育多以科室为单位，造成廉政教育的深度和广度不一致。

（三）落实意识形态工作责任制方面

支部党员理论学习不够深入，不能持之以恒，理论联系实际有差距。

五、下一步工作打算 （一）抓基层党建工作责任制方 1、争先争优创一流。以“五抓五比”党建目标为抓手，确保安全生产，稳定职工队伍，圆满完成各项任务。

2、选树典型，激励先进。以“星级党员”评选方案为依托，加速员工由优秀向卓越转变，充分发挥“选树一个，带动一片”的辐射效应，从而形成“人人敢于担当，人人争当先进”的实干氛围。

3、加强对党员的思想教育引导工作，积极组织好党内组织生活会，使红脸出汗逐步成为一种常态。

（二）履行党风廉政建设责任制方面 以“两学一做”活动为主线，全力做好党风廉政建设相关工作。明确责任，狠抓落实，营造干净健康的环境和风清气正的氛围，进一步增强党群干群之间的信任度、凝聚力和向心力。

进队伍的和谐稳定，激发正能量。

汇报完毕，不当之处请各位领导批评指正。

2022 年度党建工作责任书

为矢志不移推进全面从严治党，深入落实__关于加强党的建设重要论述，持续、系统学习贯彻党的十九大和十九届历次全会精神，充分发挥基层党组织在完成 2022 年改革发展任务和生产经营目标中的战斗堡垒作用，确保重大工程、重点项目顺利推进，以优异成绩迎接党的__胜利召开，特制定本责任书。

一、发挥核心作用。

坚持党的领导、加强党的建设，坚持“三重一大”集体决策制度及党组织前置研究讨论事项清单。积极发挥党组织的战斗堡垒作用，确保企业党组织履行好教育党员、管理党员、监督党员和组织群众、宣传群众、凝聚群众、服务群众的职责。

二、落实主体责任。

全面落实“第一责任人”“一岗双责”，坚持党的领导和公司业务治理相统一，坚持党建工作与生产经营深度融合。将党建工作与业务工作同部署、同检查、同落实、同考核。结合公司实际，制定党建工作计划和落实措施，认真组织实施。

三、强化思想引领。

持之以恒坚持“第一议题”学习制度。持续巩固学习党的十九大和十九届历次全会精神，及时跟进学习__系列重要讲话精神，深化拓展党史学习教育成果。

四、夯实基层基础。

深化落实《国有企业基层组织工作条例》等，压紧压实党建责任，推进基层党组织工作标准化、规范化、信息化。充分利用“红船云”平台规范“三会一课”、组织生活会等，夯实基层党建工作基础，推进基层党建工作信息化建设，增强

党组织活动和党员教育工作的吸引力、实效性。

五、加强队伍建设。

坚持党管干部原则，强化领导班子建设。坚持党管人才原则，持续深化人事改革。实施人才强企战略，加强专业队伍建设。加强年轻干部队伍，加快年轻干部队伍建设。

六、深化党建品牌。

以助力我市打造“××”为目标，充分发挥党建品牌示范带动效应，借助有利平台，不断提升自身党建品牌的传播力和影响力，切实履行国企的政治责任、社会责任和经济责任。

七、实施文化工程。

围绕党建文化提升行动，结合总体目标，以党建文化引领，全力打造高品质企业文化。创新学习方式、挖掘先进典型、创建示范基地等，打造特色文化影响力。深化党群带建工作，增强企业文化软实力，维护改革发展稳定的良好局面。

八、完成交办任务。

深入贯彻落实市委市政府的决策部署，围绕中心，提升服务经济和社会发展的能力和水平。自觉落实集团党委工作要求，积极参加各类集团活动，按时完成交办任务。上级新增和调整部署的党建主题活动、工作任务，一并列入责任内容。

采购工作报告内容 采购个人工作报告篇六

最初听到“采购员”一词，是在长远的过去。不知为什么，当时脑海里立刻浮现出一幅秋末冬初雾霾沉沉的景象，色调黯淡得很。而摊上食堂采购的干活，总觉得也许是冥冥之中对我少年懒惰的迟来惩罚。你不是向来对美味佳肴麻木吗？

你不是向来对吃吃喝喝不以为意甚至有些不屑吗？你不是向来厌烦与那些鬼精灵的贩子讨价还价吗？你不是不忍砍价砍到那些辛苦劳作的菜农遍体鳞伤吗？-----这些，就让你去面对，去学习。然而，无论如何违背我的心性，我还是小心翼翼地勉力干了一年的采购。

也曾不懂装懂地作过市场调查。市场风云诡谲，既需要大智大勇，也充斥着大奸大诈，我辈蓬蒿之人，怎能洞察！

也曾笑呵呵地与菜贩菜农讨论售价，结果当然很不如人意。当我转身离开市场，常常隐约觉得身后有人望着我的背影窃笑：那个老师好憨哟。

也曾擅作主张，歇斯底里地改变供货渠道。如：几经努力，感觉望坪肉市依然坚冰难破，便索性将猪肉供应商从望坪转到了耒苏；市场急剧动荡时，又放弃川东市场，转而从望坪购入售价略高的菜油，就为图个什么性价比。

也曾无可奈何。整个秋期，物价一直稳定在高位，上年只卖几分的萝卜，涨到了五六角，上年只卖一两角的莲白，涨到了七八角。很难买到一元以下的蔬菜。量大，也只是便宜一角而已。菜农说：“光景不好，欠收啊！”你看市场，菜价虽高，买卖却好。有谁听说过皇帝的女儿还愁嫁吗？菜油也是。我们定的中次油，九月初每斤五块，有一天，不知谁给它的售价表错上了发条，油价一路上涨，涨到六块六，我也不敢问了，干脆从望坪进吧。还有煤。以公有制的傅家洞的滚装炭为例，上半年吨价还480，国庆也就530，接着“噌噌噌”直窜升，年终岁末，总算成功地飙上了800高位。同等质量的煤炭，山西也就300元一吨。这煤价的虚高，既有供求关系的作用，又觉得并非完全取决于市场规律，明明是本地煤商巧打山西小煤窑压产之牌，联合哄抬售价所致。问题是，你要煤，人家就是摆明车马向你漫天要价，你也只有徒呼奈何！

也曾惊慌失措。记得接手第一周，食堂缺煤。那时我不认得一个矿主，也不知道一个干运煤勾当的司机，除了大致晓得煤炭不同于泥土之外，脑袋里一片空白。而食堂又急需燃煤，时不我待，那时觉得很无助。说到此，有一事，必须向各位同仁坦白清楚：一年之中，我竟两次购回异常劣质的煤炭，给集体带来以千计的损失，致使全校教师职工人人都不得不分摊由于我的过失所造成的后果。虽然并非我的主观，毕竟职责所系，难辞其咎。在此，诚恳向各位道歉，谢罪！

眼看一年将过，一日空闲，揽镜自照，惊异地发现自己竟已不能表情，怎么也挤不出一丝会心的笑意。最可恨那额头，沟壑纵横。便想以手抚平，不料揉弄出十来个斑块，那斑块进而幻化成方块汉字。那十个字是：“云空未必空，欲洁何曾洁？”情境转换，我分明看见一头孤羊，既与同伴失散，又融入不了狼群，在茫茫的原野，踟躇徘徊，其情可哀。忽听一片狼嗥，猛然一惊……却是一梦。原来，我在暮春的午后，双手托着一颗愚蠢的头颅，撑着桌面睡着了。此时窗外淅淅沥沥，正是雨打芭蕉。

采购工作报告内容 采购个人工作报告篇七

20xx年初我们公司的管理组织结构，以及我们部门的人员都进行了变动。经过努力，我们部门已经形成一个高效的团队。我部工作涉及的范围较广（包含采购、质检、生产、仓储、财务、物流等），在新的管理体系下，我们首先明确了职责，并主动遵守公司的管理要求，积极与各部门配合，很快就度过了磨合期，与新的管理体系相适应。

1. 订单分析

从统计的本部门20xx年度各项数据可以说明一些成绩和问题。

从20xx年元月截止到12月15日执行采购的国内订单合同数量为1251份，涉及金额1070余万元。其中生产部订单有845份，

研发部订单有406份，其他各部门及工具类订单有20份，各种零散采购达200多批次。涉及的种类有：电子元器件，生产辅料，化工原料，包装材料，工具，壳体，开关，线材，面膜，仪器设备，外协机械加工，外协贴片加工，线路板加工，印字加工，开模铸件等20余种以上。其中仅电子元器件一项就包含芯片、阻容件、led传感器、接插件等10余种。

其中采购合同由于对方疏忽或是请购要求未明确而造成修改合同的情况共有10余起，在请购时由采购部发现错误并提出更正的有20余起，准确率达99%以上。

其中外购件的检验记录中，从8月至12月份的统计结果来看，外购件的性能检验不合格率为3.40%，外观不合格率为3.42%。其中对于不合格产品的处理率为100%，所有的不合格品都及时调换，退货，联系供货商解决问题。其中因为订货要求和产品的特殊性，问题易出现在面膜，开关，电感、变压器等方面。针对这种情况，我们采取总结经验，提前通知，中途催货，寻找多个供货商等方法。保证在万一出现问题的情况下，能够有办法解决。

所以在20xx年中，对于采购部来说，上述设备的采购周期管理将是一个非常重大的挑战。其他的物料基本上能够满足要求。

2、供货商管理公司现有供应商200多家，其中连续合作供应商有100多家。基本上可以满足我司现阶段的要求。这些供应商在过去的的时间里经过双方的磨合和共同的努力，成为了我们公司的合格供应商；目前，采购部门正向着每个主要物料有2个以上的供应商的要求努力着，各种物料已经逐步达到这样的要求。

3、财务

此时间段里，我部门共收集处理发票1040余份，经与供应商

的核对，基本发票都能及时到账。同时在财务的配合下，我部门对供应商的历史价格波动进行记录和监督，同时积极寻找质优价廉的原材料进货渠道，在如今所有原材料物价飞涨的情况下，大部分原材料的价格都得到很好的控制。

4、压款

20xx年全年压款额度为26%，到20xx年，压款额度达到28%，增长了两个点。争取在20xx年，压款额度继续增长，达到30%以上，这是我们的目标。

1、采购物资的及时性方面在20xx年将会更严格的把关，尽量克服以前到货不及时的各种不利因素，安排好材料的到货时间，减轻由此给生产带来的不利因素。进一步维系好与现有供应商的合作关系，并多渠道开发新的更符合公司利益的供应商。

3、继续强化各种单据、数据的收集整理工作，保持并完善准确率。

以上是我们20xx年度工作总结和来年的工作要点，相信在未来的一年里，全体同仁上下一心，打造出一支操作规范、技术娴熟的高素质员工队伍，规范管理，狠抓制度贯彻落实，切实推行细节管理，我相信，我们部门一定会成为一支让所有人放心的. 后勤保障队伍。

采购工作报告内容 采购个人工作报告篇八

光阴似箭，日月如梭。又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。

回顾__年，是学习的一年，工作经验、客户资料、社会交流等等一切都是从头开始;从无到有，从有到会，从会到稳;这一过程都离不开公司领导的带领和个人的努力。

回顾__年，是感恩的一年，真心感谢佳润公司给我提供磨练自己的机会；更感谢公司领导一直以来对我的信任与栽培；同时也感谢公司全体同事们的支持与帮助。

与此同时，我也深刻的认识到自己的不足。

一、在采购过程中，对原则性问题把关不严。对于到交期的物料，没有严格的要求供应厂商交齐物料，反而使得供应厂商一拖再拖，有时严重影响到生产和出货。

二、在采购过程中，带有个人偏见情况。总是为供应厂商开脱，因此使公司产生一些尾数以及不良料件。

三、在采购过程中，给公司员工带来的诸多麻烦，仓库管理员的经常加班加点，甚至生产预装组成员的帮忙拉车架，这都是我工作的失误给大家的麻烦。在此，我真心表示深深的歉意和感谢！

四、在采购过程中，下单的不仔细，漏单、错单的事件时有发生，给公司造成极大的不良影响。

相对缺点，我的成绩微不足道，众所周知采购是公司的后勤保障，是关系到公司整个生产、销售的最重要环节，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。在公司各位领导的关心支持下，通过近一年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。了解到一个采购员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，在考虑全面因素的基础上，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；规范一切可能危害公司正常运转的供应厂商；不断努力提高自己的在采购工作的作业流程上的知识；在工作中采用和坚持良好的商业准则等。

展望__年，我信心十足，__年里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，让工作充满生机和活力!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

采购工作报告内容 采购个人工作报告篇九

1. 工作中，尊敬领导，团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通。充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，保证货如期出货，满足客户要求，协助销售工作。
2. 与各供应商建立良好关系，顺利将货物如期跟催到位，保证工程顺畅生产。
3. 以最低的价格购买最好的产品，并根据市场行情降低单价减少成本。
4. 由于资金周转问题，尽力与厂商协调月结。
5. 下单跟单正确率达99%。

不足方面

上半年由于太忙出现下单漏订率 0.1%，但未构成订单延误。

纪律方面、思想方面

1. 本人严格遵守厂里规章制度，不迟到，不早退，处处严格要求自己，无特别重要事情从未请假。
2. 积极参加各种培训，并通过阅读大量的书籍，勇于解剖自己，分析自己，提高自身素质水平以便更快地适应社会发展的形势。

过去的三个月，我部门在公司领导和同事们的支持与帮助下，严格遵守公司的相关制度，顺利地完成了本部的么的工作。为了更好的完成接下来的工作任务，现将我部门在过去三个月中的工作情况作一个汇报与总结。

一、严格遵守公司的采购管理制度，做好每日计划与总结。为了达到日事日毕的要求，我部门将每日写好当天要做的工作，要处理的事情，对每天的工作情况做一个总结，对没有处理好的事情，抓紧时间处理，尽量做到问题不推迟，尽最快速度解决。

二、坚持“多快好省”的采购原则，严格控制采购成本。我们的采购工作就是服务于生产，就是要以最低的成本采购到高质量的生产原料，所以一定要对要采购的原材料进行细致的分析，衡量它们的性价比，始终坚持“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、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平；加强与供应商的沟通，要及时做好跟催工作，让他们积极配合我们的工作；遇到问题要及时采取措施解决，一定要保证按时、按质、按量提供好生产所需的各种原材料。

四、加强与各部门的沟通与协调，严格控制采购时间和采购周期，保证各种原材料的购进科学合理；极力配合公司的各项财产运营工作，当不同种类的物品或原材料进厂时，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要控制物品与原材料入库的数量与质量，在购进物品与原材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六、学会主动与人沟通、交流，经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少

工作失误，提高工作效率。

总之，在以后的工作中，我部门将会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求地完成各项工作，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为公司的发展贡献我们的力量。