

# 最新团支部月度主要工作记录 月度工作报告(通用7篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 团支部月度主要工作记录 月度工作报告篇一

能够很好的完成自己的工作(如文件录入、归档、打印、办公用品分发等。);懂得分清事情的轻重缓急，做事更有条理；与同事相处融洽，能够用心配合和协助其他部门完成工作；工作适应性逐渐增强，后期安排的工作现在得心应手。

工作照顾还是欠缺；虽然工作效率有所提高，但是感觉有时候部门之间的配合还是欠缺，工作效率也不是最快的！

针对以上工作中的不足，我们会不断改进，提高自我意识和工作效率，努力把工作中的每一件事都做好！

总体来说□xx月的工作还是比较尽职的。虽然有一些缺点，但是工作不够饱和，有一种不知如何是好的感觉，这些东西相信都随着x月的到来而消亡。非常感谢公司领导和同事对我工作的支持和肯定。相信在x月的行政文员这个岗位上，我会做的更好，发挥的更好！

## 团支部月度主要工作记录 月度工作报告篇二

### 一、工作态度，思想工作

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，做好个人工作计划，严格要球自己，摆正工作位置，时刻保持“谦

虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念。

## 二、具体工作

### 1、 设备检修管理工作。

(一)本月设备管理维修工作本着集团公司“降成本，增效益”为原则,积极响应分厂及设备科降成本号召根据设备科提供的一文隔热水套基础图纸结合现场实际情况测量绘制一文隔热水套\_\_子图纸及相关零件图提供给设备\_\_修厂制作节省备件外购资金。利用检修空闲时间对损坏下线的备件进行分解修理,尽量降低备件费用,本月备件费用\_\_元,\_\_叶轮一个\_\_元。材料费用\_\_元,节约\_\_元、同时利用本月最后一个星期时间寻找个班组设备维修管理及设备日常点检维护中的表面及潜在问题和不足,并提出解决整改意见,为满负荷生产做准备。

(二)虽然自己在车间设备管理维修中不断的努力,但是设备事故仍不断发生,说明自身对本车间设备了解还不够深刻,设备管理仍有很大漏洞,急需修正设备管理维修的正确方向。同时向车间申请有选择的去转炉\_\_班组重新学习两个星期。通过两个星期的学习与班长工人一起处理设备故障,安装设备,维护保养设备。不仅记录净水,浊水,氧枪水泵及管道的型号尺寸还了解各供水泵的工艺参数。利用净水上塔泵更换\_\_电机机会测绘电机及泵端联轴器尺寸存档为以后工作提供数据资料。学习到\_\_班组在设备管理及日常设备维护保养上的长处。上网查找\_\_相关资料并与班长商讨\_\_检修项目,确认\_\_安装尺寸联轴器两端间隙一般为\_\_,水泵与电机的不同轴度,径向位移不应超过\_\_,滚动轴承径向磨损量一盘不应超过\_\_。确认装车,打框\_\_浆泵,立式泵加油维护时间。本月板框压滤机共出现故障\_\_次,一次\_\_月\_\_日为北自动板框无

回框动作查找限位开关，液压阀线圈，继电器判断为继电器触电烧蚀氧化，该继电器触点每天正常工作\_\_次，原因为触电使用时间长触电老化，更换故障继电器故障排除。其它两次为\_\_框机液压故障。通过与工人师傅一起处理故障发现\_\_班组在板框压滤机液压系统维修方面的不足之处。并到\_\_图书馆借阅回相关液压基础书籍，与班长钳工组长一起学习研究，向班组长讲解液压系统液压泵，控制阀原理。将在\_\_车间学习工作期间学到的维修液压控制阀的方法经验传授讲解给\_\_组长，把板框压滤机换下的故障控制阀拆解清理维修。通过给兄弟车间安装空气压缩机了解空气压缩机安装使用需要注意的事项。

### (三) 更换叶轮。

本月计划更换叶轮两个分别为一次除尘\_\_风机。本月中旬\_\_风机轴\_\_站出现\_\_机械油粘度降低，出现油质轻微乳化并伴有杂质现象。\_\_气包声音异常故障。\_\_日对\_\_风机计划更换叶轮清理管道，换稀油站\_\_机械油及汽包换管工作。\_\_日下午\_\_更换叶轮过后试车发现叶轮前推力瓦温度异常最高\_\_，停车查找原因首先查找冷却水路发现冷却水路通畅没出现故障。其次判断推力瓦块装配过紧导致推力瓦温度异常，拆卸风机叶轮前瓦座更换推力瓦开机试车故障未排除。查找轴瓦润滑油路，拆卸前瓦座进油管发现节流孔堵塞。清透节流孔，装机故障排除。通过此故障反映自己对叶轮轴瓦润滑系统结构不了解，更换叶轮换油后没有先试油路是否通畅，出现故障后判断故障思路方向错误，导致处理故障时间长。\_\_月\_\_日计划清理\_\_系统同时换叶轮。安装叶轮时吸取\_\_润滑系统故障的教训，在装叶轮时测试润滑系统。开机后新换叶轮振动正常润滑系统正常。

### (四) 找毛病，提高设备运转率。

俗话说设备\_\_分用，\_\_分养。设备使用不当养护不及时就会出现使用寿命降低，故障率上升。维修频率多影响生产。本月

最后一个星期，利用车间早会前时间重点查汽化，风机班设备使用情况。发现风机班水封逆止阀操作没有按操作规程，水封逆止阀中夜班时间没有排污。水封阀内淤泥多容易造成水封阀损坏，回收时阻力大。\_\_水封阀油水分离器没油位，\_\_耦合器没油位，\_\_液压站油位低的情况。规定\_\_液压站，耦合器，\_\_瓦油位，并用油漆在设备上划定最低油位线。督促各班组设备点检维护。

(五)下月工作方向。

下月重点发现整改自身在设备管理维修中的问题，查找汽化风机系统问题，将已经发现的问题反馈车间及有关领导，多请教车间及有关领导。准备铺设风机外墙\_\_管道，将风机正压管道排污口接通\_\_反吹及水封池加\_\_放池底淤塞的办法，提高正压排水效果，防止正压排水不畅，催促汽化急缺仪表备件。

在以后的工作中要弥补不足，吸取教训。发奋工作把工作做的更好。

## 团支部月度主要工作记录 月度工作报告篇三

回顾\_月份的工作，是奋进的过程，我与孩子们共同成长的过程。发生的很多故事虽不轰轰烈烈，却也是对孩子们起到了潜移默化的影响。也正是这些故事让孩子们的心灵定格在了收到洗礼后的勃发。

工作中的亮点：我们师生在课堂上，精神面貌、班级各项工作管理上都有了相对的提高。

首先，公开课上孩子们出色的表现战胜了内心的恐惧，学会了用平常心面对真实的自我。通过两次领导来到我们班指导工作，同学们认识了一个道理。有人来听课时对大家的一次

锻炼，而不是作秀知道无论有无别人听课都要努力探索。

其次，通过\_\_日记，大家在一起用心沟通交流，表现出了积极乐观的召气。营造了\_\_氛围。班级每个人都以积极昂扬的精神态度投入了学习中。在学习过程中，大家认识到了学习是自己的事儿，做好做坏都是自己的，不会认为是给老师、给家长学，而自己的努力才是自己、家长、老师学校的骄傲。

再次，通过实现班级自主化管理，班级人人都是管理者，又都是被管理者。在做好自己工作的同时学会了配合别人的工作也是支持自己的工作。比如做好值日生，是自己的责任的同时，同时也是对班级形象的尊重，还是对主管卫生工作的人员工作的支持与配合。平时每个人对自己周边地面卫生的维持是养成良好行为习惯的文明行为，也是对值日生劳动的尊重。

第四，通过植树活动使学生受到了环保教育的同时，加深了同学们为母校留纪念的认识，大家形成了共识，从我做起争做学校未来以我为骄傲，今天我以学校为荣的思想，类似的例子还有很多都在不同的侧面见证着大家的成长。

存在的问题：

工作中有诸多的优点，那时大家努力的结晶。在这些光彩的背后也隐藏着不断暴露出来的问题。比如班级的评价机制还没有形成系统的模式，对孩子们平时的评价过于僵直。这一直是制约班级想有序方向发展的的问题所在。缺乏评价激励措施，致使一周下来，在班级里找出几个优秀学生去升旗都会苍白无力。在学习上有盲目求进的现象，忽略了基础知识的巩固。比如在语文教学中的字词练习，有布置无检查或检查不彻底。给学生留下了无所谓印象。造成了恶性循环，像扩散的肿瘤或是癌细胞，由一个方面的问题感染了其他学科也受其感染。另外学生的日记缺少监督机制，个别孩子没有从思想上得到提升和认识。认为是老师布置，没有从身心深

处去认识，还处于应付状态。

补救措施：

针对班级发展制定一系列措施是必要的。今后将继续发挥班级优势推行自主化管理。管理岗位的设置多是因为孩子们在该方面出了问题，在努力构建让不同的岗位循序下岗，并不是因为管理的人员不称职，而是因为该方面没有了问题，提倡因管理优越而下岗时光荣的思想。商讨切实可行有效的评价机制，让有生命力的鼓励方案推动班级想着有序方向发展，加大评比考核的力度，让不同领域的学生先进代表浮出水面，成为大家共同瞩目的标杆。拓宽学生的活动空间，抓住五月份全旗技能技巧大赛之契机，鼓励全员参与，让孩子们在不同项目中得到相应的锻炼，做好毕业生的心理辅导工作，让其顺利有效的完成小升初的心态对接，平稳的应届小学毕业。

## 团支部月度主要工作记录 月度工作报告篇四

(1) 积极加强宣传劳模的先进事迹，并参加上海市政协会先进人物事迹报告会，团支部积极利用这一平台，宣传公司“五一”劳动奖章获得者\_\_党员同志的先进事迹，让\_\_的先进事迹在公司团员青年中得到发扬光大，通过宣传凝聚团员的向心力，培育团员积极向上看齐的良好氛围，同时也宣传了市政工人和基层党员的新风貌。

(2) 认真组织队伍参加由区总工会、建管局组织的“迎\_\_树新风、为市政立新功”为主题的\_\_区市政行业技能竞赛活动即：“人行道铺设技能比赛”活动，公司团员青年参加了应知考试，取得了优良成绩，并使总分获得团体二等奖和团体三等奖的成绩。

二、开展文体活动，关爱互助困难员工。

(1)组织全体团员积极参加建管局“全民健身，与\_\_同行”运动会选拔赛，公司有\_个人次通过选拔而入选代表队，作为建管局代表参加了区“全民健身，与奥运同行”运动会，得到全区第\_名的好成绩。

(2)积极组织参加了建管局工会筹办的《职工才艺展示》活动，团员青年共拿出\_幅“十字绣”、油画、摄影、书法、手工、集邮册等作品参加了展示，获得了一个二等奖、一个三等奖、一个鼓励奖的好成绩。

(3)开展青年志愿者活动，组织团员青年多次到因工作受伤的员工吴勤兰家里进行卫生保洁活动，使该员工非常感激和欣慰。

(4)组织“众志成城、抗震救灾”为\_\_受震灾区募捐活动，为灾区人发献上一份绵薄之力。

(5)组织团员青年到上海展览中心观看抗震救灾先进事迹图片展，鼓励大家学习抗震救灾团结一致的精神，把自己的本职工作做得更好。

(6)组织团员青年参加“迎\_\_”志愿者活动。团员青年们都踊跃参与，冒着酷暑坚守在自己的岗位上。

(7)组织团员青年参加局运动会，获得足球比赛第一的好成绩。

1、切实加强和改进团的作风建设。组织支部全体成员认真学习党的十九大精神，重视团支部队伍的自身建设，集中解决团员青年的思想作风、工作作风、生活作风等方面存在的突出问题，增强与时俱进的创新精神，增强引导青年、组织青年、服务青年的意识，增强求真务实的精神，增强团支部的民主观念，努力以良好的作风创造优异的工作成绩。

2、坚持党建带团建，切实加强团支部的组织建设。突出党建

带团建，积极探索新时期、新形势下团的组织建设新思路。加强相互间的思想交流，加大工作力度，提高团员的思想觉悟，鼓励优秀青年加入党组织，今年已有\_名青年要求加入团组织。进一步改进团支部的组织生活制度，力争每季度召开一次团员工作例会，引导全所团员青年不断增强团员意识，提高团员的光荣感、责任感和使命感，更好地发挥团员的模范带头作用。

3、完善支部组织，做好与兄弟单位的共建、联建工作。扩大团支部的工作人员，吸收积极的青年参与到团支部活动的策划组织中，发挥支部每位成员的优点，积极做好对外交流联系。

#### 四、积极完成上级任务，协同其他部门做好工作

积极落实上级团委的工作部署，精心组织，认真完成。在工作全局中找准团的位置，发挥志愿队作用，争取各方支持，确保及时高效完成任务，力争做好党政助手。牢固树立全局意识，积极配合其他部门完成工作，吸收借鉴别的部门先进经验，与相关部门进行优势资源互补，使团支部工作职能更好的得到发挥。

在20\_\_年工作中，团支部会不断学习研究，不断总结经验教训，改正不足，发扬优点，用十九大精神指导实践，积极主动地开展各项工作，在抓好基础工作的前提下，抓好团的组织建设，活跃团的工作，切实做团员青年的“贴心人”，更好地为他们服务，努力开拓创新，争取使我团的工作更上一层楼，为我团的发展与建设做出更多贡献。

### 团支部月度主要工作记录 月度工作报告篇五

目前，控股公司下属二级公司中涉及采购管理业务的有淮海建工、路桥公司、市政公司、置业公司、淮海建设集团和酒店公司等6家公司，每一个公司因业务特点不同，采购工作内



容和制度流程也各有特点。

为全面了解有关二级公司采购部门机构建设、人员岗位安排、内部管理、供应商管理等情况，掌握相关公司的采购管理全貌，针对发现的问题予以改进，以控股公司为主导制定统一规范的采购管理制度及供应商管理制度，建立完善的采购人员考核制度，达到整合资源、节约成本、提高工作效率的目的，以便为企业长期稳定的发展打下更加坚实的基础。

## 二、调研时间、地点、方法

调研时间□20xx年3月4~6日，对淮海建工、路桥公司、市政公司、置业公司、淮海建设进行调研□20xx年3月11日，对酒店公司进行调研。

调研方法：现场调研、远程视频会议

## 三、二级公司采购管理现状

### （一）淮海建工

公司主要业务为建筑工程、装饰装修、园林景观施工等业务，设置采购管理部，现有采购管理人员5人，除部门经理王贞华外，其余人员均外派到项目上工作。目前，采购工作以现场采购和议价采购的方式完成，未采取过招标采购的方式，据经理王贞华介绍，由于项目业主方的进度压力和部分地材的区域性限制，主要材料来源为项目本地，部分苗木从南方进货。

在供应商的开发和管理方面，采购管理部已经建立起供应商信息档案，并定期更新，对供应商的准入标准也有资格和条件上的要求。

采购管理部比较重视员工综合能力培养工作，工作职责不按

专业划分，而是根据工作量，这样就需要一人多能，经理在日常工作中给予员工一定的指导、帮带，以提高部门人员综合工作能力。内部正在建立新的招采管理制度，预计3月底完成初稿报控股审批。

由于目前采购金额较小，没有达到通过oa提交控股审批的标准，所以，公文流转仍以纸质为主，合同会签与审批都由相应负责人签字。

建议控股公司招采部建立起统一的供方资源库，以便各二级公司能够资源共享，拓展采购渠道。待下一步业务量增加，将对部分材料集采或充分利用公司优质供应商资源以降低采购成本。

## （二）路桥公司、市政公司

在调研的过程中，了解到两个公司在业务上的相似度较高，主要都是桩基工程，均是设置了机械物资部，承担着对项目上的大型机械物资保养、维护和日常零星采购的管理工作。路桥公司现有采购管理人员3名，市政公司有管理人员3名，仓库管理人员1名。

由于两家公司的现场机械物资专业性强、型号不统一、保养频率较高、更换零配件型号没有预见性，所以一直以来没有进行过招标采购工作，只是有针对性的开发了一些大型的工程机械企业的配件代理商。由于是卖方市场，所以议价余地很小，另有一部分采购是日常劳保用品，有项目上的后勤管理人员完成，每10天提交一次台账，机械物资管理人员结合经验判断损耗情况。

内部管理方面，两个公司都有管理制度和内部流程文件，人员结构比较稳定，有内部定期的工作汇报机制，在业务量不大的前提下，采购人员定期到市场上了解物资价格，熟悉货源情况，但因采购需求限制，还没有形成比较成规模的供应

商体系。

### （三） 置业公司

目前在几个二级公司中采购业务量最大，涉及开发全过程，现有招采管理人员5人，分为土建专业、安装专业、园林专业和综合类，直接管理下属项目公司，采购管理有比较完善的流程制度，贯彻执行的相对较好，能够按照公司的采购管理规定进行采购工作，之前进行的招标都属于邀请招标，在公司内部网络进行过小规模内部公开招标，起到一些辅助作用，各个标段分别进行招标。

目前，置业公司对供应商有比较正规的考察和评估制度，对于合作过的供应商进行评价后给予下次投标免于考核的优惠条件，但突出的问题是同类别需求反复招标，一些前期没有中标的供应商怀疑招标的公平公正性，不愿参加后期招标，导致后期招标供应商较少，竞争性不足，而且卖招标文件的时间安排较短，一些后了解到招标需求的供应商错过时机。通过与置业公司人员沟通，他们建议能够与其他二级公司共享各自拥有的供应商资源以便降低成本，建议公司优化简化审批环节，缩短审批流程时间，以免影响整体进度。

### （四） 淮海建设集团

公司设机械物资部，现有管理人员4人，目前只有万达广场一个项目在建，由于公司是二级资质，很多工程不能独立进行承包，所以业务量还较少，公司成立时间较短，工程都是分包的方式操作。

公司现在有较完善的机械物资管理制度、人员岗位管理制度和现场台账管理制度，之前很少涉及大批物资采购，主要是沙子、石子等地材，由于地域性和采购量较小的特点，所以都是议价采购，大批材料都由甲供，对于现场物资的管理和使用损耗，有着较为丰富的管理经验和一套完整的理念，刘

经理介绍，以后随着公司项目的增多，会逐步建立起供应商管理体系，并开发长期合作的供应商。将来可能出现的一个问题是由于工程地点不同，很难在一个地点选好供应商后再带到下一个项目继续合作，而且进度与需求都以甲方为主导，加上考虑资金成本问题，很难实现建立本地化合作运营的供应机制。

建议能否考虑施工企业特点，适当提高项目上审批金额的权限。

### （五）酒店公司

公司于20xx年成立，设置招标采购部，现有2名专职采购，人员，其中一人将于5月份正式调配到门店任店长助理。门店不配备专职采购人员，由店长或店长助理兼职采购工作。公司采购包括工程采购和日常运营物资采购，由于现阶段工程采购不多，主要进行易耗品和日常运营物资采购。

20xx年 7月份陆续整理制定了招采管理制度， 9月份正式实施。为了让新开门店自行采购时有一定的参考标准，制定了物品采购清册，物品采购清册除采购产品的种类名称外还有参照价格、规格标准等。

在供应商建立方面，目前统购物品种类比较少。泉广店的装修材料都由施工单位负责采购，所以没有积累供应商资源，下一步酒店公司着手对供应商信息搜集，新酒店设计招标未完成，因此不能确定甲供材料品种和档次，计划未来陆续运营的酒店数量增加后采购量加大，可通过招标的方式选择供应商然后签订年度合作协议，来整体降低成本。

对于公司招采方面的建议：

- 1、减少流程审批环节，缩短审批时间提高效率；

2、对于采购方式的确定，建议不要一刀切的，既不严格按金额也不按物资类型划分哪些一定招哪些一定不招，而是在立项阶段由申请人提出采购方式。

#### 四、存在的主要问题

3、在项目计划阶段，没有进行供应商资源的市场调查，没有注重长期供应商关系管理，没有明确的供应商合作机制，例如个别招标导致积极报名人数寥寥，甚至达不到招标最低要求的3家，最终只能采用被动的2家议价方式确定采购，导致1100多万元的合同2家报价仅有万分之1.579的差距。

4、没有把采购管理上升到战略性高度，采购策略与合作伙伴的选择评估应作为企业整体战略中的一部分；分散采购忽略了整体利益的最大化，忽略了资源的最优化配置等。

5、缺乏有效的工具和信息平台对采购进行跟踪、评估、分析；

6、需求量小、需求不确定、成交金额低，供应商挑剔小客户，是在调研过

## 团支部月度主要工作记录 月度工作报告篇六

现在已经是\_月份的尾声了，这个月马上就要过完了，自己在工作的时间又增加了一个月，对于自己对这个月的工作总结，我回想一下，还是有比之前的一个月的工作进步和经验，当然也有一些不足和需要改进的地方。

其实这个月的工作还是跟之前的一样，每天都是做那些事情，自己的工作岗位是偏文职的，工作的内容每天都是大同小异，说真的，有时候还是觉得挺无聊的，每天都一样的工作。但是我想任何工作做久了，在一段时间里，都会有一种厌烦的情绪在里面的，要看自身怎么能够克服这些的想法，认真的去感受工作的美好，这样可以改善自己的心情，也能提高

自己工作效率。

我也是每天做着同样的事情，但是却也有不同，我会积极的调节自己的心态。这个月里，我每天都让自己的心情很好，在愉快的氛围里工作，所带来的成果是事半功倍的，我虽然是做着同样的事情，但是上个月我要半天完成的任务，我现在2个小时就可以完成了，这就是我的进步，那其他的时间，我可以拓展自己的工作范围，或者去学习一些其他方面的知识，为了将来可以更好的开展自己的工作。

这个月的工作里，我学会了一个道理，不是自己在做这个工作岗位我们就只做这个岗位的事情，有空余时间的时候，我们也可以多观察别的同事，多向别的同事学学，多学点总是没有坏处了，说不定现在学到的东西，在之后自己的工作上面可以用到。我对于学习的态度增强了，工作是处处学习的过程，工作时期也不能一成不变的，提高自己的学习能力，也能更好的帮助到自己的工作，可以使工作更上一层楼。

这个月的工作有进步有体悟，但是也有不足和需要改进的地方。自己工作的时候还是不够细心，容易为了赶进度就忽视了一些不应该犯错误的基础的地方，所以之后的工作，自己要改到这样的毛病，在提高工作效率的同时，也要把小细节做好，不能顾此失彼。

这就是自己\_月份的工作总结，在之后的工作里，我也秉承着公司的规章制度，严格的要求自己，努力的做好自己的本职工作，在空余的时间里，提高自己的工作能力和工作效率。

## **团支部月度主要工作记录 月度工作报告篇七**

在公司又一个月过去了，感觉在公司里一天天成长，同样，每天也感到非常充实。在谷主任的教导下，感觉自由又向采购这份职位走进了一步！下面，我将九月份个人工作总结汇报

如下，敬请各位提出宝贵意见及建议。

在本月的采购过程中，先后出现了询价难、厂家出货难两大问题：再向部分厂家询价时，绝大部分厂家报价总报过高价格或不报价。针对这类情况，需对产品的原材料价格和工艺有所了解，才能获知厂家的最终价格或最底价格，所以在询价前需对产品的材料及工艺要求了解后再询价，另外，往往我们询价的产品仅只有一种模糊的产品样子，并没有实际的产品，对于这种情况，需问部分厂家或贸易商，先了解产品后再询价，这样为进一步的询价得到更快更准得到最终价格。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。

另外对于厂家出货难的情况，一般厂家总是以为我司交货期可以延迟，所以往往在交期上作最后按排，这样时间一久给工厂行成了一种惰性，这也是工厂拖延我们货的最主要原因，这对我司销售部在客户那边的信誉都有所影响，此类问题虽然在七月份已经发现，但似乎厂家在上个月里还是有拖延交货的现象，似乎根本没有什么解绝，在这个月里，合同签订之前，先和工厂沟通，在确定交货期后再签订合同，如再有拖延交期问题，并和工厂说明严重性。尽量杜绝这种情况的发生。

最后，感谢公司领导和同事对我的帮助和教导，我会在下个月工作中，不断努力学习、努力工作，做好个人工作计划，希望大家齐心协力，更希望公司蒸蒸日上！

关于教学，本人既没有循循善诱什么，又没有桃李芬芳什么，也没有名闻遐迩什么，反而是一年的慌张，不敢去作总结。

首先，容我对心中的理想生活作一番描述：闲来无事，可以随意哼哼《花儿与少年》、《小河淌水》，或者《兰花花》、

东北《摇篮曲》，甚至《红河谷》、印尼《船歌》之类小曲；兴之所至，可以歪头扭脖吟几句“感时花溅泪，恨别鸟惊心”，慨叹一下“人生代代无穷已，江月年年只相似”；眼望虚空，会飘出丝丝缕缕的暗恨幽愁，挥之不去，又该是怎样诗意动人的烦恼和忧郁？无思无欲，则可寒江独钓，品味钓胜于鱼的乐趣……能够如此慵慵懒懒过日子，实在很惬意，算得上人生之大幸。

最初听到“采购员”一词，是在久远的过去。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价格，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，转而从望坪购入价格略高的菜油，就为图个什么性价比。

也曾流过汗。这不奇怪，谁不流汗？大热天在林荫下静坐还汗流浹背呢。

也曾无可奈何。整个xx年秋期，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，不知谁给它的价格表错上了发条，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，联合哄抬价格所致。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。

总结这一年的得失. 突出的收获有三：一是练就了我在众人面前背背篋的勇气。在此之前，对背背篋的记忆，大致要追溯到儿童阶段割青草时。母亲很忧伤，说：“你可是从来不曾给老娘买过一回菜，从小又比谁都娇生惯养，那肩挑背扛的活，你能胜任吗？”我那七十三龄的老娘啊，可知你不惑之年的儿子，正在历经嬗变，走向成熟？二是练出了一身好勇力，使我一旦手握球拍，总能将小小乒乓拍飞出球台。第三，由于闲暇被挤占掏空，我的生活显得更加充实。而给我留下的最大遗憾莫过于错过了去年八月三十日的“庆功宴”。我但愿那次喝酒受伤的不是远春而是我。在厌恶喝酒的我的一生中，产生饮酒念头的瞬间都会很少。而那次，我有那么强烈的饮酒欲望，却也那么轻易的永远错过了。我这一生，怕是难以体味饮酒的快乐了。

能够平安挺过这一年, 我要感谢学校行政给予我工作的强力支持，领导们对我的平庸定当不甚满意，然而一直不曾有过一字半言的责备与苛求；也感谢老师们对我的宽容，你们其实知道悲天悯人的我并不适合采购工作，加上我错误连连，大家本有怨言，可就是隐忍不发。感谢大家的这份体贴与厚意。

最后，希望大家适度宽容理解我的继任。如果你发现别人处理某事与你的想法不尽相同时，可否设想：也许事情做起来真的不如想象的容易，也许他真的遇上了意料之中或意料之外的困难，也许他人很聪明，但性情敦厚，处事不如你刚毅果决，然而，恰如春兰与秋菊，谁就能断然认定孰优孰劣呢？再者，或许他更有与你不同的人生观和审美观。

“草木有本心，何求美人折。”愿以此诗句，与懂得珍惜人生、挥洒人生的善良同仁共勉。

6. 要有“可以刁难供应商的习惯，让他们知道自己该怎么做”

一、2月份完成的主要工作

- 1、完成春节期间各部门备用物资的采购；
- 2、完成六楼广告霓虹灯、废品和泔水回收的合同拟定及签订；
- 6、完成歌舞剧院房屋租赁合同的付款审批手续；
- 7、召开部门工作会议，传达酒店会议精神，学习a模针对采购部的相关文件，并将其认真贯彻落实到实际工作中。
- 9、初步完善物资价格库的信息，以熟悉掌握采购物资价格动态；
- 11、完成pa保洁设备的市场调查及招标邀请；
- 12、完成锅炉保养合同的谈判；
- 13、督促各部门按时提交3月份采购计划，以利于降低、控制采购成本。

## 二、3月份工作计划

2日常物资的询价及采购 按时完成 xx

3办公设备的开标及合同签订 xx

4物资价格库、供应商档案的健全 按时完成 3月30日 xx

5各部门月计划采购 按时、按质完成 xx

6领导交办的其他工作 按时完成 xx 全体人员

一、(得)。

1、刚开始采购是我深刻的认识到采购这个行业的复杂性，当我慢慢的分解开它时，是我体会到运营物品这个行业采购的简单之处;对要采购的物品细心的分析，在做信价比。不要乱，要理清重点，一样一样的攻破每一个采购难关。

2、跟现场，是我深刻的体会到协调、配合，成品保护。当不同的物品及材料进场前，要即使的和有关部门做好协调与沟通。物品及材料进场后做好成品保护要互相配合。

3、付尾款，是我感到一个公司资金的支配，就是公司的命脉。

二、(失)。

1、在我刚做采购员时，忙乱中没有定下心态来更好励炼自己。是自己的心智没有极限的提升。

2、是我没有更好的把合同商务条款完善好，是物品与材料到现场比较凌乱，不能有序的进行。更没有研究好付款方式，当物品与材料到场后，供应商紧跟着追尾款;是自己压力比较大，也造成公司财务压力加大。

在我做采购员的几个月里，首先感谢公司领导的培养;再感谢杜经理的耐心指导，细心的帮助;再次感谢财务的所有同事正确的指引;最后感谢运营中心部门和公司所有同事的支持。谢谢!谢谢你们!

1)我须注重采购职业道德，品行端正。做到不吃回扣，不贪污受贿，不吃请，不虚开发票，不从中牟利，不卡、拿、要，公正廉明。

2)定期汇总所进的采购资料，协助部门经理、财会进行采购材料成本核算。

3)不迟到、不早退。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。

4) 所购大宗材料必须要求供应商提供合格证明，严禁购进质量不合格材料，同时监控材料使用状况，控制不合理材料的采购与浪费的情况发生。

5) 加强与使用材料部门的联系，尤其是按时、按质、按量控制好所需的各种材料，确保工程能顺利进行。

6) 运营物品与材料采购供应渠道，进行供应商的择优、品质选择，进行新供应商的开发工作。

7) 要控制物品及材料入库的数量与质量，能准确无误分配好材料运送到所需工地，做好材料的存放、堆码管理工作。

8) 在购进物品与材料时发生质量、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。

9) 要做好供应商的选择、评议工作，对长期使用的物品及材料建立牢固、可靠的供应关系，并不断挖掘新的供应商，以保证物品及材料供应的不间断性。

时间总很宝贵，很久没有提笔写东西。自从由医药行业转行到本站工业行业，进从一个新的行业、新的环境后，就会发现同样是采购工作，现在与原来存在着很大的差异。很多的时间都忙于学习一些新的点点滴滴的知识。学习给自己充电，让工作更出色两大主题占满了我的整个生活。

前几日接到领导指示要我讲课，与同事们交流自己作为一名这家外资家俱公司的化工采购员，来了四个月学到了什么，对所要购买的化工产品认识了些什么，整理好后向大家讲讲。我是躲不过了。写了几个大的部份。工作认识，产品知识认识、采购工作交流、采购工作方法浅谈。再此想剪切一段我总结的十点采购工作方法，记录下来，供自己和朋友们分享。

1、收集产品信息:我不熟悉这个产品，但是我会尽我最大的努力寻找懂得这个产品信息的人，从别人那去学到自己本来不知道的东西。那怕是一丝丝信息都算是学习和进步。

2、做事有条理:我基本上会每天记录下来，我所做过的工作，处理的事，对没有处理好的事，要求次日，或紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

3、工作有计划:在每一天结束前我会在头脑里打旋我什么事没完成，明天的主要事情是什么，做个计划。很重要的，或事情较多，我会记录下来，逐个或交叉处理。

4、学会主动与人沟通，交流:经常与车间，仓库，打样车间、品质的相关人员接触，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。

5、难点重点有总结:对工作中的难点，事后尽量做个简短的书面总结便于自己以后总结经验。要求厂家处服务处理事得交书面说明。

6、尽量做好工作总结:对所做的工作，每个月至少做个简短的总结。从工作量、工作内容、完成事项，要事处理，问题解决，工作失误，工作计划等方面做个简短的总结。

7、供应商的管理:尽量用条款有效的本站文件去约束牵制他们，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题，让其感受有压力又有动力。

8、订单的跟踪:工作要有责任心，要严谨，要主动出击，不要寄希望于供应商肯定没有问题，要及时做好跟催工作，要分析供应商的每一次看似合理的理由，是否隐藏着丝丝供货风险或其它东西。要做好记录，便于查询和统计，及配合相关部门做好工作。

9、问题处理:反应要快，汇报要及时、处理问题要敏捷果断，要有自己较好的处理建议提供，并能与供应商做个合适的谈判结论。

10、职业习惯:要让自己有一个好的职业习惯，有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通好习惯。这些都有助于自己向一个更优秀的采购靠近，作一名真正优秀的采购人。