

# 浙江省采购目录 采购工作报告(模板6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 浙江省采购目录 采购工作报告篇一

采购工作是企业生产经营活动中必不可少的环节，它与降低企业生产成本、保障产品质量之间都存在很大的关系。本文是本站小编为大家整理的采购工作报告范文，仅供参考。

在采购部的这段时间里主要的工作就是材料的考察、询价、进场等。通过考察，我逐步把握了各种材料的市场行情，对诸如钢材、石材、苗木等材料的产地，衡量了规格等，做到了心中有数。我在赵经理的带领下，不断的加深对苗木的学习了解，结识了很多的新老供应商，为以后的采购工作奠定了良好基础。

一、配合部门经理参与编写采购员工作职责与采购部制度，并且参与编写了采购部《材料采购流程管理与控制》和《常用园林绿化树种图例讲解》。在编写过程中，深感自己对材料的知识欠缺，在通过大量的查阅资料，请教材料商，进行反复修改，并且在同事们协商帮助下，勉强完成。

二、参与三星项目材料采购工作，在材料采购过程中，深入市场，尤其苗木、草皮的采购、进场、栽植，各个环节跟踪到底。不仅考虑价格因素，更重要的最大限度的节约成本，做到货比三家，了解供应商的供货渠道的操作流程，明确材

料在采购中的各个环节中不同特点、作用及意义。降低成本，不管是哪个环节，都要认真对待，商讨切实可行的办法。

三、配合预算部做了庆阳东湖公园二期、汉中洋县、紫禁长安、空港商务中心等项目材料投标报价以及材料封样。多次深入市场，反复询价、比价、议价、再询价，为公司投标报价把好第一关。

四、公司组织的商务礼仪培训以及后期的参观学习，通过学习认识到团队协作与执行力在工作中的重要性、必要性。后期公司领导安排去实地考察学习，经过这短暂而又充实的考察学习，我的感受颇多，只有一句话——出发时轻轻松松，是愉悦的心情；归来时沉甸甸的，是收获与责任。考察学习后，我多了一份思考，就如考察的目的而言，此次考察学习的目的在于观摩创新，寻找差距，弥补不足。使我在考察学习中进一步认识自己不足，认识自己对新材料不知，更认识了到了在材料异形加工方面不懂，之所以这种收获不仅让我感受到压力，更让我感受到这是一种动力，这种动力是一种使命，是一种责任，值得反思。

今后工作计划与重点：

为了提高工作效率和工作质量，就我在以后的工作中着中从以下几个方面：

### 一、材料成本控制

以源头采购为原则，尽量减少中间环节。材料采购的性价比以最优质的产品等方面开展工作，加强采购工作透明度，使采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料还是零星的材料采购，接受公司监督。

### 二、加强对供应商的管理协调

建立供应商管理体系，信息共享，资源互助，利益共享的原则。对每一位来访的供应商认真负责的态度，并要制定《采购供应商信息表》，对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。在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应材料充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。既能保证采购材料供应的质量，又能有力的控制采购成本。

三、加强学习，提高工作质量，提高自身素质。积极开发新的供应商资源，以保障明年各项目材料的顺利进场。

四、要创造性的开展工作，多动脑想办法，改进工作方法，提高工作效率。提前做好工作准备，不打无准备之仗。

五、加强与公司其他部门之间的沟通与协作能力，使工作开展更为顺利些。

对市场变化的应变能力较低。在专业知识方面不够全面，一定程度上影响了工作。并且有时处理同事间的问题时方法过于直接，对那些不是很了解自己性格的同事来说，这样不仅是伤害到同事之间的感情，还给自己在他人心中造成负面影响。面对以上不足，我一定要深入市场，认真学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，勤奋工作，认真分析、总结自己的各项不足，在今后的工作以最佳的工作状态努力完成各项采购任务。并且提高自己一个好的采购职业习惯，即有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通的好习惯，虚心的向同事学习，专心的听取领导的指导，吸取过去的工作经验，创新更好的工作方法，来提高现有的工作效率。这些都有助于自己向一个更优秀的采购员靠近，努力做一名合格的采购员。

总之□xx年是有意义的、有价值的、有收获的一年。在工作上

勤勤恳恳、廉洁奉公、务真求实的原则。树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实公司采购工作要点和项目材料采购工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。为中海园林的繁荣做出贡献。

xx年上半年，采购部在公司的正确领导下，在各部门的大力支持与配合下，以科学发展观为指导，全面贯彻落实公司采购工作细则，强力推进应付款申请与物料招标工作，认真贯彻公司物料采购相关规章制度，加强物资计划管理，大力推进多次少量采购，严格控制物料库存，认真开展物料采购工作，不断提升管理和业务水平，为公司生产经营及建设各项工作提供坚实可靠的物资材料保障。

年上半年工作指标总结：

截止xx年 月 日，我公司总应付款额为 .00元，其中包括各生产物料供应商与非产生物料供应商以及服务供应商应付款。

xx年2月至6月底，采购部共接受计划部采购单672份，累计下达物料6048份次，涉及总额为54736500元，累计支付 元，应付款总额从xx年1月底 元增长到xx年 月底 元，总欠款额增加了 元，同比上涨 %。

xx年3月份，采购物料及物流，服务费用总额 7 元，支付 元，期末应付款总额 元 。

xx年4月份，采购物料及物流，服务费用总额 元，支付 元，期末应付款总额 24元 。

xx年5月份，采购物料及物流，服务费用总额 元，支付 元，期末应付款总额 元 。

xx年6月份，采购物料及物流，服务费用总额 元，支付 元，

期末应付款总额 元。

二.

xx年1月至6月欠款与付款情况表

xx年1月至6月应付款额情况表

年绩效总结：

从xx年3月起，采购部依照公司年初大会“抓绩效年”的工作指示，着力展开付款申请改革与公司物料招标，制定了公司到期款项付款制度与采购招标制度，公开，透明的开展采购工作，将采购工作做到细致化，责任化。

付款申请制度由采购个人负责，在申请之初核准供应商应付款数目，对公司付款中发生的漏付，错付，多付等现象进行自查，在付款过程中由公司财务，总经理监督，清查付款行为，在付款完成后做到切实的检查与登记，避免因个人的原因所导致的公司损失。

采购招标制度本着公平，公正，公开的原则，面向所有供应商进行季度招标行为，由公司各个部门负责人开标，议标，杜绝采购个人因素掺杂其中，保障了公司利益。

2.3% 6月份节省采购支出179880.47元，降低当月采购总值1.34%。

七月份采购部将进行公司生产涉及的工具类与辅料类对外招标，于此同时，我部门将完成《有限公司招标手册》与《有限公司来料检验手册》的首次汇编，制定并完善公司物料招标细则与来料检验标准，届时将对已经完成招标的物料进行第3季度招标，务求在此基础之上进一步降低我公司的采购成本。

### 三. 当前采购部面临的问题与不足:

尽管采购部全体工作人员付出了艰辛的努力,作了大量细致的工作,有力保障了公司生产物料供应,取得了一定的成绩,但是工作中还是存在诸多问题,离公司的要求尚有一定的差距。主要原因除采购部自身存在的不足,也有公司支持力度与财务资金状况造成的影响。

一、没有在思想上高度认识、深刻领会公司“抓绩效年”的发展战略,对公司物料采购相关规章制度学习掌握不够,基础工作精细化管理不够,对制度的执行仍不是全面到位,影响了物料采购整体工作成效。

二、对部门工作人员业务培训不够,造成部分采购人员工作能力、沟通能力不能适应公司高速发展所必须掌握的管理运行的高标准和高要求。

三、基础管理工作薄弱,管理中存在死角,制约部门整体工作效能4s不到位,资料存档缺失,样品保存不当。

四、采购部门岗位敏感,部门工作人员不能放低姿态,放宽心态面对其他部门的批评,要做到虚怀若谷,虚心接受公司领导的监督与指导。

五、公司财务状况不佳,应付账款拖欠严重,已严重威胁供应链,对公司招投标也有不良影响,将导致公司市场诚信度滑坡。

在下半年工作中,采购部将在公司的正确领导下,严格执行公司各项规章制度,决不逾越程序,坚持公开操作、阳光操作,强化各采购人员的工作技能,加强与各供应商单位、各部门的沟通协作,保证采购物料质量合格、价格适当、物流畅通,最大可能降低采购成本,有效控制费用;继续抓好采购人员的思想工作,全面提升整体业务能力与水平,打造

一支思想过硬、工作过硬、廉洁务实、作风正派、服务高效的一流采购团队，为公司的生产物料保障保驾护航。我们承诺：下半年对所有月采购额达到3000元以上的物料进行季度性对外公开招标，目标是将所有涉及招标的物料价格下降3%-5%，努力将全年采购价格下降2%，真正实现公司年初“抓绩效年”工作目标，为实现公司筹划上市战略目标做出应有的贡献！

## 一、完成工作方面

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

## 二、工作不足方面：

## 三、明年工作计划

3、完善制度, 职责明确, 按章办事

4、监督机制基本形成.

# 浙江省采购目录 采购工作报告篇二

## 一、完成工作方面

1、完善制度，职责明确，按章办事□xx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

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。为节约资金，防止库存积压，

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科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系□xx年采供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《采购供应部供方信息表》，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，在进行邀标报价之前，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。

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，尽最大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、加强对供应商的管理协调。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。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系。

2、围绕控制成本、采购性价比最优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、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。

4、提高部门工作人员的业务素质和责任感。\*\*年采供部特别注重，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。

5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

## 二、 工作不足方面

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是正极材料市场价格变化情况，没有彻底贯彻何总指示的备货任务，对正极材料市场了解也不够深刻，没有深刻解读国家关于锂离子电池政策的力度，一直带着一种怀疑态度开展工作，直接导致了走的步伐不大，备货不充分。目前公司的供应商新建立，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、技术部的沟通不到位。

## 三、 明年工作计划

1、建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，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、极力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。

3、完善制度，职责明确，按章办事。

20xx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。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。

在xx年的工作中，我部门仍会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，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、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

## 浙江省采购目录 采购工作报告篇三

\_\_年上半年,采购部在公司的正确领导下,在各部门的大力支

持与配合下，以科学发展观为指导，全面贯彻落实公司采购工作细则，强力推进应付款申请与物料招标工作，认真贯彻公司物料采购相关规章制度，加强物资计划管理，大力推进多次少量采购，严格控制物料库存，认真开展物料采购工作，不断提升管理和业务水平，为公司生产经营及建设各项工作提供坚实可靠的物资材料保障。

## 一. \_\_年上半年工作指标总结：

截止\_\_年 月 日，我公司总应付款额为 .00元，其中包括各生产物料供应商与非生产物料供应商以及服务供应商应付款。

\_\_年2月至6月底，采购部共接受计划部采购单672份，累计下达物料6048份次，涉及总额为54736500元，累计支付 元，应付款总额从\_\_年1月底 元增长到\_\_年 月底 元，总欠款额增加了 元，同比上涨 %。

\_\_年3月份，采购物料及物流，服务费用总额 7 元，支付 元，期末应付款总额 元 。

\_\_年4月份，采购物料及物流，服务费用总额 元，支付 元，期末应付款总额 24元 。

\_\_年5月份，采购物料及物流，服务费用总额 元，支付 元，期末应付款总额 元 。

\_\_年6月份，采购物料及物流，服务费用总额 元，支付 元，期末应付款总额 元。

## 二.

\_\_年1月至6月欠款与付款情况表

\_\_年1月至6月应付款额情况表

## 二. \_\_年绩效总结:

从\_\_年3月起, 采购部依照公司年初大会“抓绩效年”的工作指示, 着力展开付款申请改革与公司物料招标, 制定了公司到期款项付款制度与采购招标制度, 公开, 透明的开展采购工作, 将采购工作做到细致化, 责任化。

付款申请制度由采购个人负责, 在申请之初核准供应商应付款数目, 对公司付款中发生的漏付, 错付, 多付等现象进行自查, 在付款过程中由公司财务, 总经理监督, 清查付款行为, 在付款完成后做到切实的检查与登记, 避免因个人的原因所导致的公司损失。

采购招标制度本着公平, 公正, 公开的原则, 面向所有供应商进行季度招标行为, 由公司各个部门负责人开标, 议标, 杜绝采购个人因素掺杂其中, 保障了公司利益。

2.3% 6月份节省采购支出179880.47元, 降低当月采购总值1.34%。

七月份采购部将进行公司生产涉及的工具类与辅料类对外招标, 于此同时, 我部门将完成《有限公司招标手册》与《有限公司来料检验手册》的首次汇编, 制定并完善公司物料招标细则与来料检验标准, 届时将对已经完成招标的物料进行第3季度招标, 务求在此基础之上进一步降低我公司的采购成本。

## 三. 当前采购部面临的问题与不足:

尽管采购部全体工作人员付出了艰辛的努力, 作了大量细致的工作, 有力保障了公司生产物料供应, 取得了一定的成绩, 但是工作中还是存在诸多问题, 离公司的要求尚有一定的差距。主要原因除采购部自身存在的不足, 也有公司支持力度与财务资金状况造成的影响。

一、没有在思想上高度认识、深刻领会公司“抓绩效年”的发展战略，对公司物料采购相关规章制度学习掌握不够，基础工作精细化管理不够，对制度的执行仍不是全面到位，影响了物料采购整体工作成效。

二、对部门工作人员业务培训不够，造成部分采购人员工作能力、沟通能力不能适应公司高速发展所必须掌握的管理运行的高标准和高要求。

三、基础管理工作薄弱，管理中存在死角，制约部门整体工作效能4s不到位，资料存档缺失，样品保存不当。

四、采购部门岗位敏感，部门工作人员不能放低姿态，放宽心态面对其他部门的批评，要做到虚怀若谷，虚心接受公司领导的监督与指导。

五、公司财务状况不佳，应付账款拖欠严重，已严重威胁供应链，对公司招投标也有不良影响，将导致公司市场诚信度滑坡。

在下半年工作中，采购部将在公司的正确领导下，严格执行公司各项规章制度，决不逾越程序，坚持公开操作、阳光操作，强化各采购人员的工作技能，加强与各供应商单位、各部门的沟通协作，保证采购物料质量合格、价格适当、物流畅通，最大可能降低采购成本，有效控制费用；继续抓好采购人员的思想工作，全面提升整体业务能力与水平，打造一支思想过硬、工作过硬、廉洁务实、作风正派、服务高效的一流采购团队，为公司的生产物料保障保驾护航。我们承诺：下半年对所有月采购额达到3000元以上的物料进行季度性对外公开招标，目标是将所有涉及招标的物料价格下降3%-5%，努力将全年采购价格下降2%，真正实现公司年初“抓绩效年”工作目标，为实现公司筹划上市战略目标做出应有的贡献！

## 浙江省采购目录 采购工作报告篇四

随着个人的素质不断提高，越来越多人会去使用报告，不同的报告内容同样也是不同的。那么你真正懂得怎么写好报告吗？下面是小编为大家收集的采购部年度工作报告，希望对大家有所帮助。

20xx年对于整个公司也包括采购部都是全面发展和提升的一年，对于采购部更是一种全面全员的提升[]20xx年采购部有职员11人有一半以上都是新进员工，对于新员工来说是需要过渡期和适应期，对于部门来说是工作的效率和熟悉程度大大降低那直接影响部门工作质量，在人员不熟悉的基础上我部门通过对我部现状及发展的较全面调查了解发现了我部在战略目标、供应链的管理和建设、制约机制、沟通反馈、计划与执行管理等方面存在问题，随即做出人员细分工作员工的优化组合并部署了部门职能及岗位职责，工作项目制定及分工明确工作责任制。

2、公司现有的供应商基本上已满足不了我司现阶段的要求。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要有3个以上的供应商，大力度开发一批潜力可靠的优质供应商团队，按公司的20xx年的目标要求逐步完善更完整的供应链。

1、针对员工潜能发挥不足、在工作细节方面严格要求细心认真，在与实际问题的结合点上有顾此失彼现象的情况，我部会结合公司的物料不同对内部员工进行更好培训，并结合企业文化和培训知识、管理理念向员工更多培训；且更细化的考核方案，责任到人到事。

2、采购物资的及时性在20xx年必须要有一个质的飞跃，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顺畅。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、督导各供应商在结合我公司的长远发展战略和近期发展规划的指导下，严格按照供应商管理办法制订或修订自己的近期规划，对供应商的经营状况经常分析研究。

4、在20xx年里采购部将全面按照各个流程的作业标准为基点将进一步提升采购部工作效率严格执行采购流程标准作业方法。

5、深入强化各种单据及供应商交期、品质达成率的考核、数据的收集整理工作，数据准确率要达到99%以上，收集齐全率要达到99%以上，良品率能达到90%，交期达成率尽量做到90%。

以上是我部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，我们部门一定会全员努力工作并成为一支让所有人放心的供应链后勤保障队伍。

## 浙江省采购目录 采购工作报告篇五

在xxxx年，因为市场形势剧变，市场产出严重缩水，收款周期比较长，采购部的工作经历了比较严峻的挑战，一方面项目成本控制的严格实行要求我们尽量降低采购成本，另一方面公司收款周期的延长要求我们采购部在采购支付上要尽量延长帐期，争取更多的优惠条件。

1、严格按照公司询价、核价、采购管理制度，严格控制采购成本，保质保量完成项目采购任务，全年完成采购项目共计xxxx万元，保证了公司项目实施的正常进行。重点采购的

大项目有□xxxx营业部ups□发电机设备□xxxx营业部建设项目所需设备□xxxx日常设备供应；湖南省xxxx小型机以及附属设备□xxxx证券xxxx所需设备；项目以及xxxx设备供应等采购任务。

2、努力学习，不断提高业务技能，征询产品信息，完成新项目的设备采购，在xxxx年，我们接洽一些比较新的项目，如xxxx营业部发电机项目以及xxxx的小型机项目，还有xxxx营业部建设项目设计的防雷防静电等设备采购，项目品种十分丰富和复杂，好多设备都是我们以前没有接触过的，这对我们的采购工作提出了一定的挑战，在总公司帮助下，我们经过积极的努力，全面完成了这些项目的采购，保证了项目正常实施，同时锻炼了我的能力拓宽了我的知识面，对后期的工作十分有意义。

3、不断拓宽采购渠道，征询采购信息和最新设备信息，为市场提供产品信息和支持。采购的工作和市场业务工作关联十分紧密，在xxxx年，我们根据公司的经营计划和市场部的业务拓展计划，积极拓宽了采购渠道，同时，定期为市场部提供产品信息，保证市场部工作的正常开展，取得了市场部的好评。

4、在项目采购上尽量争取价格优惠和较长的帐期，严格控制款项支付，保证了公司的正常运营，这是我们去年工作中的重心，因为应收款任务比较艰巨，所以应付款这块控制比较严格，这对我们来说真是巨大的挑战和锻炼，通过我们和供应商的良好沟通和多年关系的积累，付款的控制做的比较好。

5、根据公司的需要，参与部分市场业务工作，取得一定的好成绩，在xxxx年，我直接负责华龙证券的日常设备采购和供应，从商务谈判、到供货以及后期收款等能较好的完成，取得客户的一直好评。同时还参与长沙交行的设备采购项目的商务谈判工作，取得了项目的成功。



在xxxx年，我协助公司主要完成应收款工作，主要是xxxx证券的应收款工作，在过去的一年里，我收回欠款xxxx万元，同时协助公司开展大项目的收款工作，经过我们的努力，收回欠款xxxx多万元，较好的完成了公司的应收款指标。

1、技术水平还需提高，尤其是对产品的具体配置和关键性能指标的理解还要提高，目前，产品的品种越来越丰富，分类也越来越细，采购工作对技术的依赖越来越大，所以提高基本技术能力，对今后的工作具有十分重要的意义。这也是我今后努力的方向。

2、和市场部、工程部门的沟通还需加强和提高，今后要逐步加强和市场部以及工程部门的沟通，严格控制采购供货时间和采购周期，保证项目的供货的科学合理，争取更低的成本。

3、加强对客户需求的理解，寻求更多的渠道，为客户解决问题，这也是我今后努力的方向。

以上就是我们采购部xxxx年主要完成的工作情况，有成绩也有不足，在公司上市的大好时机鼓励下，我一定会努力学习，不断提高业务水平和综合技能，为公司的发展作出应有的贡献。

## 浙江省采购目录 采购工作报告篇六

今年以来□xxx分公司认真贯彻落实省、市公司的总体工作安排，积极实施聚焦战略，深化运营体制变革，充分激发员工队伍活力，以提收入、促发展为出发点和落脚点，扎实有效开展各项工作，努力提高企业核心竞争力，取得了较好成绩。一年来，面对各方面都高于以往、严于以往的工作要求，我认真学习xx大会议精神，不忘初心，牢记使命，始终对照\_的“四有”好干部要求，在市公司、县委、县政府的坚强领导

下，与公司领导班子成员一道，团结带领公司广大党员干部群众，严格按照“党要管党、从严治党”要求，抓党建打基础、抓班子带队伍、抓亮点求突破，推动公司各项工作出成效、有亮点、上水平。

（一）抓责任落实，压紧压实主体责任。层层签订《党建目标责任书》，严格落实党建责任，一年来主持召开党支部会12次，对重点工作，率先垂范，狠抓落实，督促班子成员认真履行“一岗双责”。带头认真落实“三会一课”制度、定期开展专题党日制度和党员领导干部双重组织生活制度，开展党员日常管理标准化建设。

（二）抓理论武装，坚定信仰追求。着力推进学习创新型班子建设，坚持把加强学习作为政治责任和精神追求，认真学习贯彻中央到地方会议精神，深入学习党章、党规以及xxx系列重要讲话精神，切实增强政治、大局、核心和看齐意识，切实增强班子驾驭工作和处理复杂局面的能力。深入开展“两学一做”学习教育，确保学习教育规定动作不走样，自选动作有特色。深化学习教育载体，营造良好学习氛围。

（三）抓作风建设，珍视民主团结。一年来，我始终坚持以党章为镜、以党章为纲，带头遵守党的行为规范，严守政治纪律和政治规矩。认真贯彻执行民主集中制，带头执行“三重一大”、“三个不直接分管”决策制度，经常性开展班子成员间的交心谈心，在充分发挥民主的基础上发挥班子最大效力。带头严格落实党风廉政建设“两个责任”，严格执行《廉政准则》和领导干部廉洁自律有关规定，带头贯彻落实中央“八项规定”，切实履行好“一岗双责”职责，自觉抵制各种不正之风。

（五）抓个人党风廉政建设。作为公司总经理，我认真执行《廉政准则》、领导干部廉洁自律和廉洁从政有关规定，时刻用党纪政纪告诫自己，时刻用典型案例警醒自己，自觉主动接受监督，坚守党风廉政建设思想防线不动摇。同时，对

广大干部职工始终做到严格教育、管理和监督，经常性开展学习活动，提高工作人员廉洁从政的自觉性、主动性。不违反工作纪律和各级禁令，凡要求别人做到的，自己首先做到，要求别人不做的，自己首先不做。同时注重自身修养，不断提高领导水平和，不断增强拒腐防变能力，不断地告诫自己，在思想和行动上一定要从严要求。一是增强紧迫感和责任感。从政治上与\_保持一致，做一个忠于党和人民事业的人，忠于职守，尽职尽责。二是牢固树立大局观念、集体观念，识大体、讲原则。在抓工作与维护集体领导上，坚持重大事项及时汇报、请示，对领导集体讨论形成的决定，坚定不移的去贯彻执行。对公司的工作，自觉主动的安排部署，超前抓、大胆抓、从严管，敢于承担责任，从不推诿，从不把矛盾上交。三是廉洁自律。处处事事用\_员的标准严格要求自己，不搞以权谋私，生活上勤俭节约，不搞大吃大喝、拉帮结派，为人诚实，公道正派，较好地维护了党的廉洁形象。四是勤政为民。认真落实和遵守党风廉政各项制度，严把自律关，做到清白从政，两袖清风，一尘不染。

## 二、存在的不足及原因分析

经过一年的努力，公司党建工作取得一定成效。同时，对照标准，也存在一些问题与不足，主要表现在以下三个方面。

（一）党建责任落实不够到位。对于新形势下从严治党工作的重要性和紧迫性认识不够到位，很多精力放在经营发展和日常等工作上了，公司党支部在抓党小组建设工作稍微偏少，个别党员在党组织生活方面有所松懈。

（二）基层组织建设重视不够。对党小组活动开展重视程度不够，存在按部就班、因循守旧的现象，与基层普通党员沟通交流较少，收集问题和意见建议少。对党小组组干部管理还存在失之过宽、失之过软，批评教育多，追责问责少的现象。

（三）制度执行力度还需加大。在执行党建制度过程中，缺少持之以恒和“钉子”精神，有惯性思维和经验主义倾向，抓党建还习惯于沿用老办法，没有在解决深层次矛盾上下功夫、用力气、求实效。对制度执行口头上强调得多、工作中过问得少，文件里明确得多、实际督促指导少，这些都是需要我们在今后党建工作中需要加以改进的。

### 三、20xx年工作思路

20xx年，我将坚持问题导向，努力把党建工作和公司的经营发展工作有机结合起来，切实抓好党建工作，夯实基础，为xx公司的全面发展提供坚实基础。

（一）抓实党建责任，有力有序推进工作。坚持把党建工作列入重要议事日程，明确各党小组党建工作职责。坚持“三会一课”制度，深入学习贯彻党的xx大和省委全会、市党、县党代会精神，深化“两学一做”学习教育成果，凝心聚力创新局面。

（二）强化基层组织建设，夯实党建基础。围绕加强基层党小组的组织建设，努力打造一支具有“信念坚定、为民服务、勤政务实、敢于担当、清正廉洁”的高素质干部职工队伍。

（三）强化制度执行，深化廉洁建设。加强对制度执行落实的督促监督，特别是对基层党建工作，坚持严格问效问责，防止出现“两张皮”的现象。强化廉洁教育，切实筑牢廉政思想防线，坚持动辄则咎、强化作风建设，切实把纪律挺在前面，确保铁纪生威禁令得行。

20xx年的工作任重道远，我将和xx分公司全体员工一起在市分公司领导下，紧密团结依靠全体员工，抢抓机遇，加速发展，确保完成20xx年的各项工作任务。