

# 医学生毕业论文体会(优质5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。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。

## 采购经理试用期述职工作报告篇一

尊敬的领导:

您好!

xxxx年的工作已经告一段落,回顾这一年的工作,我部在x总和x经理的领导下及各位同事的关心、指导和帮忙下,严格要求自己,认真履行职责,基本上按时、保质、保量的完成了各项采购工作,在这个过程中取得了必须的成绩,但是也暴露了一些问题。

xxxx年是xx工程有限公司成立的第一年,也是艰苦奋斗的一年,我是xxxx年x月x号进入公司,进入采购部刚开始时对门窗行业的采购也是比较陌生的,对一些供应商的产品也是刚刚接触。首先感谢xx公司和x总给了我们这个这么好的平台,再次感谢葛经理将我带入并深入了解门窗这个行业,其次,我要感谢产品研发部、生产部、库房、财务部等部门让我能享受这个工作的过程。

我部的采购工作就是服务于生产,就是以最低的成本购回满足高质量严要求的生产所需的主材和辅料。在主材采购中,我部严格按照公司要求进行采购,把握市场价格和合同价格。并且实时的向公司相关部门反馈市场动态和价格变化,尽量

控制采购成本，并根据项目的进度合理的分配公司的采购资金进行采购，做到分批次按进度采购。

目前我部能够根据相关部门下发的采购订单和采购申请单，对采购的主辅材进行分类采购并制定相应的采购计划，每一天写好每一天要做的工作，对处理好的事能做一总结，对没处理好的事，抓紧处理，尽量做到问题不推辞。对做错的事，追究其原因，避免再次发生。以前发生过多订了两次材料的例子，究其原因就是粗心，订货流程不严谨。之后我也重新找到了方向，订购主材料和重点材料的时候，我尽可能的静下心来，多审核上几次，或请教同事，对含糊不清的东西弄清楚，这样才能保证采购工作正常健康的进行。

对采购部来说，采购的时效性是十分关键的，这直接影响了车间的生产进度，在这方面采购部还没到达预期的理想效果，还需要我部加强和各部门的沟通，和供应商的沟通，严格控制采购时间和采购周期，使各项采购工作正确率、准确率力争到达，更好的完善采购工作。

辅材的采购是最繁琐的一项工作。辅材的采购供应商比较分散，辅材种类比较多，需要我部划分辅材种类和供应商，在这项工作中我也跟着学习了很多。很多规格型号需要了解，很多样品需要适配，最终确认成功了是我们需要的东西然后批量订购。购回了这些辅材能完美的组合到一块，这是我最愿意看到的事。

在生产过程中机器配件和生产工具的采购中，我部能在生产部的配合下以最快的时间购回，尤其是重要机器配件，因为机器一旦罢工就会影响生产进度和项目进度，所以都是第一时间联系机器厂家购回相关零部件并给予技术支持，保证了生产有序进行。

xxxx年也是一个进步的一年，在公司各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十分良好的合作关系，

有相当一部分是先发货后结款，备货周期短，供货速度快，而且服务很到位，这不仅仅是供应商对采购部的信任，更是对公司的认可和信任，对兴唐人的认可和信任。

在这段时间，我觉得采购不仅仅要有成本意识质量意识，还要灵活运用各种采购技巧。对于价格影响因素和质量影响因素要有敏锐的感觉，要做到同等质量比价格，同等价格比服务。与供应商建立一种用心沟通，信任，公平，公正的关系。公司新一代的供应商也应建立在真正的战略合作伙伴关系上来，甚至与供应商对咱们公司能当做自己公司部门来看的时候，供应商的支持力度及对我公司的政策好坏直接影响到我公司的成本核心竞争力的高低。那么公司的成本核心竞争力就体现了出来。

所以对于目前对我公司做出贡献的合格供应商，在新的一年里我部门在严格遵守采购制度的状况下，将努力的为这些供应商带给良好的合作环境，抛弃双方的短期利益，谋求共同上期的健康发展，使供应商全心全意的为我公司服务。同时我也期望公司各部门出新、出奇的想出不断下降成本、节约成本、保证品质又能提高效率的方法。

对于xxxx年的工作规划我准备了以下几条：

- 1、完善和发展公司的采购流程，建立有效的采购供应体系，逐步提升工作效率，降低采购成本。
- 2、丰富本部门的采购经验，严格遵守采购流程，严格审核采购资料，跟上公司发展的脚步。最终目的就是要透过控制成本增加效益。
- 3、持续和加强同现有供应商的管理和联系，在不影响生产的前提下，发货时遵循分批发货的原则，并且尽量以送货上门的方式从而降低公司额外的提货费用。

4、充分利用好供应商的信贷额度和信贷期，控制好对供货商的付款比例，在减轻财务部资金压力的同时，保障材料和工具进货渠道通畅。

5、及时发此刻采购过程中出现的问题，其中最为突出的是供货不及时和质量问题的现象，与供应商签订合同时要明确制定相关约束条款，确保保质及时供货。

6、在那里我想说作为我们采购部，并不像常规所想的仅仅是打个电话，签个合同，打个款，发个货那么简单，这只是其中之一，也是最基本的。在采购过程中我部不仅仅要思考到价格因素，供货周期，付款方式，还要了解供应商各个环节的操作，明确各个环节的特点、作用以及好处。这和车间的生产的流程息息相关。还要配合我们财务部的付款流程，库房的入库流程，及时做好财务报账。

众所周知采购部是整个公司的后勤保障，是关系到整个公司销售、设计、生产、安装以及售后的最重要的环节。所以我很感谢公司和领导对我的信任和支持。透过这段时间的采购工作，让我懂得了很多道理，积累了过去没有的经验。同时，我也会把这份感激和工作的激情继续下去。

述职人□xxx

xxxx年x月x日

## 采购经理试用期述职工作报告篇二

尊敬的领导：

您好！

伴随着新年钟声的临近，今年电子元器件的采购工作已基本停止，采购部年终总结。我的工作主要是负责生产所需电子

元器件的采购供应。在和采购部季经理的配合下，认真履行职责，基本上按时、按质、按量完成了各项采购供应等工作。取得了一定的成绩也暴露了一些问题。现将一年来的在主要工作情况总结如下：

xxxx年，公司进行了新产品的研发，采购部除了要正常的生产所需各项原材料的供应外，还要保证及时提供研发产品和塑壳未定型产品所需样品，由于有时所需材料用的急，时间紧，器件比较冷门，品种多，造成了采购困难，但采购部还是克服困难，保证了生产和研发的需要。全年电子元器件的采购额为x万。

在电子元器件的采购过程中，严格按照比价程序，把握市场价格，处处精打细算，千方百计节约资金，有效的降低了采购成本。随着市场形式的变化，多种元器件出现了供应难的局面，部分元器件价格上涨，在不利的情况下，采购部不怕难，不怕烦，不发愁，保证了生产研发的供应，在与供应商争取的情况下维护了公司的利益。

采购过程中不可避免的出现了一些问题，其中最为严重的是第8批次（9月份）的整理二极管m7有30000只发生了假冒现象，其他个别元器件没有出现单纯的质量问题[x月份第4批次采购的2sc2983-y[xx电子）和高压瓷介电容103/3kv[xx电子）精度超出我们工艺要求；6月份第5批次采购的贴片电阻06036xxk[xx]和高压瓷介电容103/3kv[xx电子）精度超出我们工艺要求；7月份第6批次采购的贴片电阻0805750k[910k[10m[2sc2983-y[xx电子）超出工艺要求、薄膜电容333nf/63v[xx]引脚有胶；8月份第7批次采购的8位编码开关[xx电子）旋转过紧、数码管[xx灯厂）引脚有氧化现象、薄膜电容333nf/63v[xx]引脚有胶；10月份第9批次采购的电解电容[xx电子）、高压瓷介电容103/3kv[xx电子）超出工艺要求、数码管[xx灯厂）有字符残缺；11月第10批次薄膜电容333nf/63v[xx]引脚有胶。

其中高压瓷介电容更改了工艺要求，问题已经解决（在工艺未更改前所产生的筛选费用从货款中扣除）；薄膜电容引脚（占总数xx%左右）有胶因其在工艺上无法彻底解决，由进厂检进行筛选并扣除相应的人工费用[]2sc2983-y经过更改工艺和更换供应商问题也得到了解决；数码管与厂家进行了沟通并作了罚款的处罚，现不合格率基本降至8‰一下；贴片电阻因当时货源比较紧张，供应商为及时发货从其他处调货导致出现了几种电阻是5%精度的，调换并对供应商作了处罚，以后再未出现质量问题。8位编码开关已经更换供应商，并降低了价格，质量也得到了保证。

电位器xx退货2次共计12478只，主要原因是不能调零，在我们生产工艺更改以后质量基本再未出现问题。以上出现问题都及时与供应商联系，让其写整改保证书，签署质量保证协议，并处罚款，后来又与供应商签了供应商质量考核细则，其中3家供应已商停止合作，全年因质量和价格问题已终止7家供应商的采购合作，新增4家供应商。现已对采购来料的质量做到了有效控制。总结全年采购过程和经验，为了保证质量避免出现采购质量问题：

要在以下几个方面作工作：

- 1、重新严格筛选供应商，对供应商的供货能力，质量保证，价格优势进行评估，让供应商提供可靠的证据来证明其能力。
- 2、签订严格的质量保证协议，在法律层次上约束供应商，不让其产生侥幸心理。
- 3、建立合理的惩罚制度，签订这样的惩罚制度使供应商时刻关注质量问题。
- 4、同进厂检紧密配合，严把质量检验关，坚决避免有出现质量问题的器件流到生产线上。

5、和技术部时时沟通，做到生产工艺和采购器件不产生矛盾，保证生产。

6、本人加强自身理论和实践学习，以便能更好的开展和完成各项工作任务□xxxx全年共采购电子元器件11批次，批次合规率98%；退货5次，主要是高压瓷介电容和三极管2sc2983-y□成本降低7%以上，实际节约资金440400元（不含30500元冲红）。

采购工作是创造效益的第一道闸门，事关公司的利益得失，也是容易发生问题、备受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔采购业务都要本着对公司负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节约资金，降低成本。但由于个人经验不足造成了个别元器件出现了假冒和不及时到货现象，采购部和我本人及时认识了错误做了整改并积极及时的解决了问题。

对此，个人以后一定坚持自己的岗位负责态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，严格筛选供应商，使供应商做到提供优质的元器件，提供惠的价格，做到周到的售后服务。在工作过程中敢于负责，积极树立务实工作作风，做到说实话、办实事、求实效，保持正派的工作作风。

以上是个人一年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定的成绩，但就我个人来说理论学习和实际工作经验还有欠缺，今后，我一定按x总和其他管理层的要求，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，为公司作出新的贡献。

述职人□xxx

xxxx年x月x日

# 采购经理试用期述职工作报告篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

时光如梭，一年的时间很快就过去了，在这20\_\_年里，在\_\_的领导以及同事们的关心和帮助下，我认真做好日常采购工作。不断加强了自身建设，努力提高理论和业务水平，树立良好的形象；在思想上也有了进一步的提高；在工作中做到把握公司发展战略，坚持原则，兢兢业业，认真负责，克服采购过程中一切困难。明确知晓采购部业务主管的工作职责，做好公司与原材料供应商联系的桥梁。现将这一年的工作总结汇报如下：

## 一、全方位学习，提高自身业务素质

在这一年的工作中，我努力做到了在思想上跟上\_\_的发展步骤；在行动上规范自己，作为采购业务主管的行为；在工作上不断增强原则性、科学性、预见性和创造性。同时在\_\_公司发展战略理论和业务技能的学习中摆正工作与学习的关系，首先保障了采购工作的时效性，在此基础上，我还尽量利用空余时间认真学习各项战略措施。坚持全方位的学习其他采购主管的优点，注重学习效果。积极参加\_\_采购人员业务学习，力求学深、学透、弄懂、弄通，并且做到了理论学习联系实际工作这一点。另外，我还十分重视与\_\_其他部门管理人员的思想交流，理解各个部门的需求，促使自己能够将采购业务主管工作做得更好。充分利用所学习到的知识，然后及时解决自己的业务思想问题和实际工作中所遇到的问题。

## 二、转变思想，理论联系实际

深入学习党的十九大精神，创新思路，努力工作，较好地完成了\_\_采购的工作任务，取得了一定成绩。并且对照党员的

群众路线教育，转变以形式主义、官僚主义、享乐主义、奢靡之风，做到了反腐倡廉、做到了安全采购、阳光采购、廉洁采购、科学采购、高效采购，对提高企业的经济效益具有非常重要的作用。采购部业务主管工作任务重，具有较强的业务性，是一项需要长期坚持乃至不断提升的工作，因此将采购业务主管理论知识学习融入实际工作。在日常采购主管工作上，我结合商贸发展的实际情况，配合各个采购人员开展工作。要求各个采购人员在具体工作执行中将把原则性和灵活性有机的结合起来，实事求是的办事。

向总代理、总经销商宣传了\_\_的经营理念，推动了\_\_稳定健康的向前发展。有效解决了\_\_采购部门以前信息不准确、滞后、采集成本较高等问题，实现了\_\_采购动态评价、监管的情况，有效实现创新的信息技术与\_\_的完美结合，高效解决\_\_采购难中出现的各种问题。

### 三、勤勤恳恳，努力工作

作为一名\_\_采购的业务主管人员，我深知我们的工作内容繁杂，任务繁重。我们的主要工作就是联合各个经销商、总代理、商家和基地为\_\_提供高品质的原料。由于工作性质的特殊，我每天在不同地区的不同厂家基地之间穿梭，充分了解市场的情况。不管刮风还是下雨，都不能够阻挡我工作的热情。不管遇到任何困难，我都坚持保持以积极的工作热情来进行工作。

### 四、持责任之笔，著采购效益华章

戮力同心，攻坚克难，不断创新采购业绩，努力完成了商贸规定的各项采购任务，有力支持了\_\_各项活动的开展。首先在20\_\_年9月3日，商贸公司以“您的健康，我的心愿”为主题，举办中秋、国庆、教师节商品推荐会，暨健康驿站、名优特产品师生、团购客户推荐会活动。我们采供部便严格按照总公司的管理目标，制定合理完善的工作计划，在努力贯

彻执行公司“大团购业务”总体目标的同时，积极配合、协助公司团购部、事业部作好各项准备、服务工作。同时还组织了总经销、总代理、源头(厂家和基地)单位参展此次活动；其次参与尝试开展总经销总代理，通过一健康为前提接洽了\_\_饮料、\_\_活动泉水、\_\_油等产品，虽然没有达成双方的合作意向，但是也为20\_\_年开展工作提供了有利的开端；最后我公司以此产品为契机，尝试开展总经销总代理、贴牌业务，把采购源头上移，真正把这块业务做大做强。参与了紫金港教育超市和玉泉教育超市的迎新准备，包括商品的备货、促销，抓住开学契机、和商机、沟通核心目标族群，对学校进行健康品牌推广活动具有非常重要的意义，大大提升了\_\_商品的销量。

这些看似简单的工作回顾，却饱含着我倾心\_\_采购工作所付出的心血和汗水。心系\_\_的发展，在艰辛的工作中著采购华章。回顾这一年的工作历程，不断将采购源头向上移动，积极参与了参与20\_\_年组织关于\_\_等系列竞争性谈判的工作计划，本次谈判，结合实际招标结果，综合经济利益、质量安全、服务成效、为公司提高了综合毛利率。我用专业的采购知识，辛勤的耕耘不断探索，走出了一条具有特色的采购新路子。通过这次业务谈判，我更加深入的了解到为\_\_提供原材料的供应商，能够快速推动\_\_向前发展，降低了\_\_的经营风险，增加运营能力。

望明日前程似锦，任重道远。激情与汗水成就了过去，理性与执著铸就着未来。我有信心、有决心、有实力再攀新高度，实现新跨越。在未来的道路上，我会更加努力，争取再创新高，为\_\_的业务发展贡献自己一份微薄的力量。

谢谢大家！

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

# 采购经理试用期述职工作报告篇四

尊敬的领导：

您好！

我是xxxx经理，全面负责xxxx所需物资、设施设备和各种用品的采购配送工作。担任xxxx经理的三年时间里，在酒店领导班子的正确领导和大力支持下，在酒店各单位和部门的密切配合下，我和xxxx的其他同事全力配合，严格遵守公司采购制度，认真履行职责，按时、按质、按量地完成了各项采购工作，有力保障了酒店的正常运营和各项接待任务的顺利完成，主要表现在以下几个方面：

根据酒店负责制定采购管理工作流程与标准，并督导执行。根据制度的执行情况以及运行中出现的一些新问题，对各项管理办法和工作流程进行重新梳理和完善，改进采购计划申报流程和采购工作流程及时修订、完善部门各项规章制度及工作程序□xxxx的各项工作逐步走向制度化、规范化，步入了正常有序运行的状态，改变了以前没有章法、盲目工作、计划统筹性不强的工作状态。

严把采购计划关，认真制定执行“三大计划”。对各部门上报的采购计划按照经营计划进行严格审批，严格控制，有效控制临时计划的数量和金额，做到采购有计划可依，无计划不采购。

针对近年来严峻的食品安全形势，组织xxxx员工认真学习了食品卫生安全知识，对当前的食品及食品原料收货验收流程进一步规范。通过一系列的有效措施的施行□xxxx的食品管理工作有了显著改善，近年来没有发生一起因食品采购而发生的食品安全事故。主要措施有：

- 1、要求供货商送货和采购员外出采购都要索取相应的检验检疫票据。
- 2、包装成品及半成品要求严格检查生产日期和保质期。
- 3、每种食品添加剂都有相应的合格证和检验报告，严格禁止食品卫生监管部门黑名单的食品添加剂流入酒店。
- 4、建立健全每日进货台帐，将各类物品的每次进货都详细登记在册。

从资质、价格、服务上综合考察供货商，使每一个物品的供货商的选定都要经过质价评议，通过质价评审委员会的评审后进入xxxx□确保酒店使用的每一种物品的品质都有保证，价格经得起考验，质量都能追溯。在xx月份，为了保障食品安全，强化供货商自律意识，与供货商签订食品安全承诺书19份。

“保证采购质量的同时为公司节约每一分钱”是采购人员的准则，在工作中，我一直坚持“同等质量比价格，同等价格比质量”，严格按照公司询价、比价程序操作。大宗材料和设施设备的采购要求供应商必须提供资质证明、合格证明，商定售后服务并签订合同。食品的采购，首先要求新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量充足，确保各部门能准时拿到好质量、准数量的物料。

定期会同质检部、餐饮部前往市场进行价格调查，组织召开定价会进行定价。此项工作的开展，规范了供货商送货行为，保证了进货质量，降低了采购成本。

合同评审和采购招标的相关规定，对每一项大宗物品的购买经过多方询价，多方对比，并召开质价评议和合同评审会，切实做到采购质优价廉的物品，降低采购价格。

由于工作业务的需要，去年xx月份酒店三辆车划归xxxx管理，组织部门及时制定了车辆管理办法，建立了加油台账和出车台账，健全了行车记录。定期组织驾驶员进行安全培训，切实增强了驾驶员安全行车意识。

在过去的一年中，虽然较好地完成了各项工作，但这都是大家努力的结果，在工作中，我离领导和同事们的希望还有一定距离，主要表现在基础管理水平不高，工作重点抓得不够突出等问题，我个人还存在性格急躁，不细致，办事拖沓的缺点，在今后的的工作中我会努力克服以上缺点。勇于探索，敢于创新，不断完善和改进工作的方式方法，以更大热情的工作态度投入到本职工作中，制定新的工作目标和方向，进一步提高管理水平，提高驾驭工作的能力，确保采购工作更好更快的发展。

述职人□xxx

20xx年x月xx日

## 采购经理试用期述职工作报告篇五

### 一、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

去年以来，我场在盐田扩建和技改投入方面的力度都非常大，我们除了要保证正常的原盐生产所需要的各项原材物料之外，还要保证两个新建滩和老滩的四五个大修、技改项目，以及制卤分尝复晒分场的几个投资项目的物资和设备供应。采购的物资比较集中，用的急，时间紧，资金又非常短缺，加上今年原材物料的价格上涨，大部分经营者都竖起了先付款后发货的招牌，给我们的工作带来了很大困难。特别是今年，是近几年来采购物资品种数量最多的一年。我们时刻把盐场的利益放在首位，克服人手少、工作量大等困难，白天黑夜加班加点，超负荷工作，1-5月份共采购各种物资材料及设备合计金额4490多万元（其中各种盐膜1820多吨、2200多万元，

红砖2100多万块、485万元，浮板1120方、140万元，各种钢材220吨、92万元，各种电器材料130多万元，各种盐机设备500万元，塑料绳90吨114万元，涂塑布30多万平方米、98万元，各种油料340多万元，各种水泵及配件145万元，零星材料250多万元），到5月底还欠采购货款900多万元，保证了生产和工程项目建设需要。主要工作有以下几点：

1、严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领娶批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为12000元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85

万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2-3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

我们认为，作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最好产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方米应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时3.24元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加0.5元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价1000元左右，经过计算，我们只给对方上涨0.2元而成交订货。

3、充分发挥职能作用，努力提高为基层服务的水平。半年来，个人和供应处的其他同志，不断在工作实践中提高工作能力和水平，为基层服务的意识也明显增强。在生活管理上，场领导多次要求我们，职工劳动负荷不断增大，一定要把职工生活搞好。对此，我们狠下功夫，对采购的各类食品，首要的一条就是要保证新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量足。1—5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已过100万元，大宗食品都是定点采购（如青菜到稻田市场采购，面粉到寿光二面和恒台面粉厂采购，猪肉到瑞源屠宰厂采购，

豆油到寿光和博兴植物油厂采购，鸡蛋到瑞源养鸡厂采购），满足了职工饮食需要。原盐放销管理，在保证有序、合理放销的基础上，重点抓了放销现场的管理。前5个月共放销原盐72万吨（其中碱厂59万吨，碘盐厂10万吨，氯碱厂1.7万吨，运储公司2.1万吨），无论在哪个分尝哪个工区放销，每个盐坨都放得干干净净，基本杜绝了运输途中的撒盐现象，减少了盐的损耗，减轻了基层职工的劳动负荷。

生活管理和放销人员属于机关，但他们的岗位基本都是在外面。今年由于我场规模扩大，他们的工作量也加大了三分之一，但他们起早贪黑，加班加点，吃苦耐劳，毫无怨言，做出了积极贡献。

## 二、加强自身修养，保持良好的工作作风

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点：一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务，我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

半年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并支持其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

以上是个人半年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定成绩，但就我本身来说，还存在着一些不足之处，如理论学习不够、工作重点还抓得不够突出等问题。今后，我一定要按照肖董事长在高管干部会上的讲话要求和场领导的安排，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，做出新的贡献。

## 采购主管述职报告范文2

感谢公司领导在过去的半年内给予我锻炼的机会！感谢公司领导在过去的一年内给予我的栽培和信任！感谢公司同事在过去的一年内给予我工作的关心和帮助！

20xx年1月，我被公司任命为采购部主管，负责采购部日常各项工作。具体工作职责是：全面负责公司运营所需各类物资的采购及部门内部管理工作，达到提高物资采购效率，降低采购成本的目的。

尤其是在这半年内，在公司领导的带领下、在同事的帮助下，我比较圆满地完成了上半年的各项工作任务，在思想觉悟、业务水平、管理水平等方面均有了较大的提高。

接下来，我根据岗位职责对上半年的工作进行述职：

### 一、上半年工作情况总结

1、根据公司的要求，明确了采购部各岗位的工作职责，理顺了采购部的采购流程。建立了物资采购数据库，对所有询价的供应商信息及询价资料进行更新维护。

2、加强采购部人才队伍建设，按照采购部编制招聘人手，部门人员由2人增加到现在的6人。每位员工都能较好的融入恒大的文化，做事积极主动、不怕吃苦、任劳任怨，尤其在钦州开盘前派单的支援中得到体现。

3、对部门人员进行工作分工，各司其职。在人员配备充足的情况下，严格按照“三个三”原则询价，采购流程和相关制度已经相应落实，逐步走向制度化、规范化，采购工作步入正常运行的状态。

4、每月定期培训公司采购相关制度，不断提高部门员工综合素质，目标是使每位同事在采购工作中独当一面；每周召开部门会议，不断总结日常采购工作中的经验和教训，提出改进措施，以便在下次采购时避免发生同样的失误。

5、我部上半年克服任务重、时间紧、人手不足等困难，较好完成了钦州恒大绿洲开盘前各项活动礼品和物资物料准备工作，为钦州恒大绿洲开盘尽献了一份力量。

6、每季度深入各项目所在城市进行市场调研，把握建筑材料市场行情，为公司相关部门提供乙供主材的最新价格信息，从而为公司拒绝施工单位不合理提价要求提供重要参考依据。

7、截止6月30日，我部累计完成单项采购约165宗，采购金额约180万元，甲供材下单6宗，金额约13万元。

## 二、工作中的不足主要表现在：

1、采购流程、制度执行不够严格，有流程没走完就提前采购的现象。

2、有时候与需求部门或供货商沟通不到位，导致采购的物质未能完全满足使用部门需求或者供应商中标后拒绝履行订单，给物品采购的按时到货带来困难。

3、对工程材料缺乏透彻的认识和理解，专业知识和经验不足，在一定程度上影响采购效率，需要着重学习和加强。

4、我部大部分员工虽拥有3年采购工作经验，但采购经验积

累还不够，重点体现在议价能力偏弱，沟通和谈判的技巧有些欠缺，不利于控制公司采购成本。

5、对地区公司采购工作中出现的一些新问题思考不够。比如三线城市采购问题，集团未有明确制度要求，地区公司采购部应当如何操作。

### 三、下半年的改进方向：

1、不断探索和改进工作方式、方法，以更加热情的工作态度和高度责任心投入到采购工作中，结合实际，制定新的工作目标和方向，进一步提高管理水平。

2、坚持不懈地抓好采购流程和制度的落实，使制度化、规范化的工作氛围尽快落实。

3、经常关注市场变化，抓住市场主动权，搜集整理各个行业有实力的、处理龙头地位的或者具有价格优势的供应商资源，保证采购工作更快、更好地开展。

4、采购作为一个敏感部门，要时刻强调廉洁自律，遵守职业道德，坚决抵制宴请、回扣、送礼等商业贿赂行为，并充分意识到商业贿赂行为的严重性和危害性，加强部门内部员工之间的相互监督。