

# 采购开发工作计划 开发工作报告

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 采购开发工作计划 开发工作报告篇一

经济开发区作为我区城市转型时落实项目的载体和平台，今年，我们按照市委、市政府提出的以八大支柱产业为重点，坚持发展园区经济不动摇，重点建设以刘白高速公路为轴线、串联“一园三区”的刘白高速工业经济带的要求和区委、区政府努力把经济开发区打造成兰州都市经济圈上一流的新型现代化工业园区和经济技术开发区的要求，抢抓国家西部大开发和东南沿海产业梯度转移的历史机遇，制订各项加快发展的优惠政策，加强基础设施建设步伐，打造干事创业的发展平台，努力营造重商、亲商、富商、安商的社会氛围，加强管理、协调、服务工作力度，强化招商引资工作和启动民资工作，开发区在基础设施建设、招商引资、绿化、亮化、美化、社会事业等方面都取得了突破性进展，开发区的物流、人流、信息流、资金流不断增加，产业集聚效应已初步显现，开发区已初步形成了洼地效应。

- 1、今年，我们按照市委、市政府的安排和区委、区政府的工作部署，采取多种措施加大招商引资工作力度，组织招商小分队瞄准长三角、珠三角和环渤海经济圈，有的放矢地开展招商工作；对4名长三角招商代表发放了聘书，进一步发挥了招商代表的积极性；依托我区丰富的资源、能源和土地优势，进一步做大做强陶瓷、农产品、高科技等优势项目；进一步加大院企、院地合作力度，筛选适合本地发展的优势项目和本地有实力的老板进行合作，帮助他们转变投资思路、调整投资方向、下定投资决心。

2、为了进一步加快开发区开放开发步伐，我们制订了开发区中小企业经济转型工作实施方案，聘请兰大规划设计院对高速公路引线两侧进行了详细规划，聘请市城建规划设计院对南路以南进行了详细规划，建设路以南被规划为工业区园区；建设路以北被规划为商贸综合开发区，工业园区重点发展以陶瓷、农产品深加工、高科技和煤化工为主的产业。建设路以南、1号路以东发展高科技产业；开发路以西发展农产品深加工；南路以南发展陶瓷化工产业；南路以南、1号路东西两侧规划为中小企业创业园，作为中小企业和高科技企业的孵化基地；1号路以东、果园路以南规划150亩发展以陶瓷产品为主的建材市场。

3、我们紧紧抓住资源型城市转型的机遇，立足于本地资源优势，筛选适合于本地经济发展的接替产业和项目，发展可持续循环经济，如煤炭资源枯竭后充分利用煤炭伴生资源陶土发展陶瓷产业，并使其形成规模；利用周边丰富的农产品原料发展农产品深加工产业，如：番茄、菊粉、胡萝卜素、大枣、籽瓜加工，蔬菜加工等地，带动农村支柱产业的发展。同时引进扶持高科技产业，再发展壮大以秸秆、麸皮为原料加工酶制剂企业，积极准备引进的金属纳米材料加工等企业。通过这些项目的落户实施，使开发区的辐射带动作用不断增强，产业链不断延伸，从真正意义上形成经济可持续发展的良好局面。

今年我们凝练的招商项目主要有：

(1) 投资1600万元的瑞富祥纸业包装制品有限公司，现已进行试生产。

(2) 投资5000万元的华顺陶瓷有限公司第三条生产线已开工建设。

(3) 经济开发区陶瓷工业园项目已完成规划，陶瓷工业园位于南路以南，占地亩，计划通过时间，培育引进发展建设年

产300万平方米的墙地砖生产线30条，采用招商引资的方式运作，目前正在进行征地工作，今年争取新乐雅抛光砖生产线开工建设。

(4)经济开发区中小企业创业园项目已完成规划设计。中小企业创业园一期规划面积38亩，今年建设标准化厂房三幢，办公楼一幢，现正在建设，计划在九月份建成交付企业使用，今年计划引进兰州客商投资的纳米金属材料 and 超细精粉加工项目落户园区。

正在洽谈的项目有：山东淄博客商投资的陶瓷生产线项目和河西客商投资的脱水菜项目。

#### (一)功能规划和布局：

经济开发区地处城市规划中心地带，占地5.7平方公里、约8550亩，先期开发4254亩。按照开发区详规，开发区建设路以南被规划为工业区园区，工业园区规划有中小企业创业园和陶瓷工业园；建设路以北被规划为商贸综合开发区。工业区重点发展以陶瓷、农产品深加工、高科技和煤化工为主的产业。

#### (二)基础设施建设规划：

按照市城市规划设计院规划的开发区详细规划图，采取政府投资和利用亚行贷款项目，初步规划用3至5年时间，投资7086万元，完成开发区规划的六纵七横的路网体系，6262米供水管道，6262米的排水管道，62622米的集中供热管网及10000米的供电通讯线路，确保建设用地实现水、电、路、通讯“四通一平”。

近期()，投资1500万元，完成商贸综合开发区及建设路以南、南路以北工业区的基础设施建设。

远期(-20xx年)，投资3586万元，完成陶瓷路以南的全部基础设施建设。

投资万元建设一座日处理10000方的污水处理厂。

投资1000万元建设一座垃圾处理厂。

### (三) 项目实施计划：

#### 近期()

1、计划实施的项目有经济开发区中小企业创业园项目，该项目总投资3000万元，拟建设标准化厂房、办公楼、综合服务楼等内容。

2、投资1000万元完成陶瓷工业园的征地和基础设施建设工作。

3、投资5000万元的华顺陶瓷公司第三条高档砖生产线建成投产，年产值达到1亿元。

4、投资万元的瑞富祥纸业包装制品有限公司建成投产，年产值达到3000万元。

5、投资1000万元的纳米金属材料 and 超细精粉加工项目落户中小企业创业园区，使中小企业创业园的产值每年达到3000万元。

#### 中期(-)

1、争取投资5000万元的多晶硅项目建成投产，年产值达1.5亿元。

2、争取投资2亿元在陶瓷工业园引进四条高档砖生产线，年产值达2.4亿元。

3、争取投资3000万元的农产品深加工项目或高新科技项目，年产值达3000万元。

### 远期(-20xx年)

1、争取投资3000万元的胡萝卜素项目开工建设，年产值达3000万元。

2、争取投资2.5亿元的浮法玻璃生产线项目落户工业园区，年产值达5亿元。

3、陶瓷工业园每年引进两家投资5000万元以上的高档砖生产线项目。

4、争取陶瓷工业园区有陶瓷生产线20条以上，使陶瓷工业园年产值达到12亿以上。

(一)征地困难，插花地影响陶瓷工业园开发建设进度。外县区插花地致使工业区土地支离破碎，在开发区工业区范围内，有县三滩乡圈湾村近260亩的桃园、县东湾镇红柳村已确权的163.87亩弃耕旱沙地，还有未确权的近300亩弃耕地，零星分布在工业区内。随着工业区开发向南推进，落户企业的不断增多，现在每安置一户企业都十分困难，要安插一户投资千万元以上的企业，没有争议的整块建设用地几乎没有。安置在陶瓷工业园的新乐雅抛光砖生产线因征地问题不能解决而迟迟不能开工建设，影响了投资商的投资热情。

(二)基础设施建设滞后，影响了开发建设进程。随着近几年的开发建设，开发区基础设施虽然有了一定的改善，但工业区南路以南道路，供排水系统仍不健全，无法形成系统的路网体系，难以实现对投资者承诺的“四通一平”的投资硬环境。

(三)需完善污水处理设施。随着工业区的发展，开发区亟需兴建一座日处理10000方的污水处理厂。

1、开发区以发展工业为主，利用5-的时间，在开发区兴建一个中小企业创业园，兴建多幢标准化厂房、办公楼等设施，使其成为中小企业的孵化器，摆放一些占地少，科技含量高，投资密度大，经济效益好的高科技企业。

2、利用煤炭伴生资源陶土，发展陶瓷产业，规划亩土地重点发展陶瓷工业，利用5-的时间引进现代化陶瓷生产线10-30条。使陶瓷工业园产值达到12亿元以上。

3、进一步扶持培育农产品深加工企业的发展：如番茄、菊粉、胡萝卜素、大枣、籽瓜等企业。

4、在开发区规划一处占地150亩，兴建一处以陶瓷产品为主的建材市场，使其成为西北具有一定规模的陶瓷物流市场。

今后，我们要以这次资源型城市转型为契机，继续加快园区建设步伐，努力提升园区品味，增强园区开发功能，为项目建设和企业入驻创造良好条件，要积极进行产业对接，发展接续产业和替代产业，使开发区真正成为我区经济转型时落实项目的载体和平台，成为兰白都市经济圈上一流的新型现代化工业园区和经济技术开发区。

## 采购开发工作计划 开发工作报告篇二

一、加强领导，健全机构。成立了由主要领导任组长的依法行政领导小组，明确综合科科长具体负责落实，在工作中，把依法行政工作和农业综合开发工作同部署、同检查、同考核，列入重要内容、议事日程和年终绩效考核。

二、制定依法行政工作台帐，确保依法行政各项工作落实到位。根据《关于建立区依法行政工作台帐的通知》文件精神，我办制定了依法行政工作台帐并有专人负责登记，确保了我办依法行政各项工作按时保质保量完成。

三、积极开展风险岗位廉能管理活动，增强风险防范意思。根据《全区开展风险岗位廉能管理工作的实施意见》和《20xx年全区风险岗位廉能管理工作要点》和《认真做好查找廉能风险工作的通知》等文件精神，我办开展了一系列廉能风险教育活动，使干部职工增强风险防范、廉洁从政意识。

四、加强依法行政宣传教育工作。制定依法行政宣传横幅，开辟依法行政宣传专栏。

五、存在问题和今后整改措施。虽然我办在依法行政工作上取得了一定的成绩，但距上级和群众的要求还有一定的距离，我办将在下半年加强依法行政宣传力度，制定干部职工学法计划，进一步增强干部职工的依法行政意识。

## 采购开发工作计划 开发工作报告篇三

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。

## 采购开发工作计划 开发工作报告篇四

在过去的半年里，总公司采购部在得到了公司及各部门的大力支持，以及部门各员工的努力拼搏，团结一致，不断地克服种种困难后，已取得了一定的成绩，基本完成了公司分派的任务，并且在多次的自我调整，虚心吸取多方的建议及经验后，部门的各种管理制度和各种采购模式也得到了不断的完善，员工的专业知识也得到了较好的提高。现就采购部实际工作情况作如下工作报告：一、对全国采购事宜的监管及协助。

### 2、制定软硬装供应商管理制度。

对于不同类别、规模大小、性质有差异以及不同经营模式的供应商进行分类，做到针对不同项目合理供应。也为急需不同类产品时，能够在最有效的时间内查找到位，为项目的询价，项目的实施争取时间，提升工作效率，降低经营成本。并定期对供应商进行合理评估，重点培养公司的主要供应商，

争取和一些重要的供应商达成长期的合作协议。

3、考察软硬装材料厂家产品。

同时能够对各区域采购工作给予有力的支持和协助。

4、制定华南区月结供应商统一定价模式，分月对华南供应商月结报价进行审核及监控。

5、全面负责公司全部软装项目的材料采购及具体工作的实施。各地的软装项目的材料采购及具体实施由采购部主导负责进行，包括材料采购、工地现场摆设等。

6、制定采购流程明细，确立合同条款及范本，制定采购部对外文件格式。

二、与其他部门的配合及协助的主要体现如下：

1、对预算部（总部、华南）：为公司项目软硬装投标进行材料询价及平时部分材料的`询价。

2、对结算部：协助其项目结算的询价、核价。

3、对成本部：整合项目成本费用汇总表。

4、对设计部：提供产品样板及资料方案，配合设计师与厂家的沟通。

5、财务部：提供月资金计划表，整理项目退单汇总及明细表。

6、对项目部：与现场管理人员协商解决软硬装配合问题。

7、甲方：参与甲方会议，提供合理资料。

以上为总公司采购部半年以来的工作情况报告，希望公司及

各部门领导能够继续支持及指导，提出更好的意见，我们会秉着一颗真诚的心按照公司及各领导的要求，努力完善部门的管理制度，努力提高部门员工的工作能力和专业能力，以达到最优化的效果。

## 采购开发工作计划 开发工作报告篇五

### 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。

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、提高部门工作员工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。

## 采购开发工作计划 开发工作报告篇六

1. 建立和完善采购制度、采购流程；
  3. 有关物料的质量问题配合技术部或品管部与供应商进行沟通与协调；
  5. 根据预算，制定适当的采购策略，降低采购成本；
  6. 负责本部门人员的培养、考核。
1. 具备专业的采购知识，熟悉采购业务操作流程；
  2. 熟悉定制家居行业物料的基本特性与相关参数；
  3. 熟悉合同法、工商税务等法律法规；
  4. 具备优秀的沟通及表达能力，良好的从业品德；
  5. 大专及以上学历，木材类专业优先。

## 采购开发工作计划 开发工作报告篇七

开发区成立伊始，我们根据全区资源优势 and 基础条件，确定了“以建设中国北方最具民族特色的生态旅游度假区为目标，以解放思想为先导，以改革创新为动力，以生态、绿色、民族为立区特色，坚定不移地开展招商引资工作，充分发挥区位优势 and 资源优势，突出抓好旅游业，巩固壮大水产业和农业，加快发展石油工业 and 环保产业，全面加快开发区经济和各项社会事业的发展，促进全县经济快速发展 and 社会全面进步”的总体发展思路，明确提出“一年打基础，两年成规模，三年见成效”的近期工作目标。经过两年多的努力，我们完成了内设机构、派驻机构以及党群组织的组建工作，理顺了管理体制，建立了一级财政 and 一级国库，编制 and 完善了各类规划，部分基础设施 and 旅游项目建成并投入使用，全区进入了整体开发建设阶段。20xx年，全区实现生产总值10757万元，同比增长83.9%。实现经济总收入27569万元，同比增长132.9%。其中，工业产值12763万元；旅游业收入10500万元，全年实现渔业产值20xx万元，粮食产值2259万元。全口径财政收入实现926万元，本级财政收入464万元；完成招商引资签约项目18个，合同引资额16341万元，实际到位资金10100万元。

我们坚持“先规划，后开发”的原则，注重近期规划、中期规划 and 长期规划有机结合，制定了一整套具有战略性、前瞻性和指导性的发展规划。一是制定了《前郭尔斯基查干湖旅游经济开发区20xx—20xx年五年经济发展计划和到20xx年十年经济发展规划》。二是委托北京大学城市与环境学系编制了《前郭县旅游发展总体规划》 and 《查干湖旅游度假区总体规划暨中心区控制性规划》。三是委托吉林省城乡规划设计院编制了《查干湖旅游度假区中心区控制性详细规划》。四是完成了《查干湖旅游经济开发区土地利用总体规划》修订工作。五是聘请吉林省环境科学院、省水利勘察设计院 and 北京联生天地生态环境技术有限公司完成了《查干湖自然保护区

总体规划》和《综合考察报告》的编制工作。上述各类规划的编制完成为今后加强保护区的保护和管理，促进全区实现生态效益、社会效益和经济效益的统一提供了有利保障。

开发区成立后，在前郭县委、县政府的大力支持下，全区基础设施建设不断完善。一是按照“政府引导，企业行为，市场化运作”的模式，不断加大政府投资，加快基础设施建设。二是按照“谁投资，谁经营，谁受益”的原则，吸引社会法人和区内企业职工集资。三是针对开发区土地存量少、征地成本高、土地优势不凸显等实际情况，充分利用省、市、县给予开发区发展的各项优惠政策，采取征用区内村社闲置土地、盘活区内企业土地存量等办法，解决重点项目解决建设用地□20xx年，开工建设项目19个，完成投资18299万元。

我们以湿地生态环境和蒙古族民俗文化为依托，开发建设了一批具有民族特色的生态旅游项目，成功举办了三届“查干湖蒙古族民俗旅游节”和两届“查干湖冰雪捕鱼旅游节”□20xx年5月至20xx年10，累计接待游客95万人次，旅游综合收入累计达3亿元。通过国内外一些知名新闻媒体广泛宣传查干湖独具特色的自然资源和旅游资源，查干湖的知名度逐年提高，前郭和松原的人气指数有了很大提升。

我们充分发挥查干湖丰富的水资源和良好的生态环境优势，科学规划，与省内水产科研单位合作，实施大水面开发，采取人工投苗与封湖涵养相结合的方式，发展有机渔业和名特优鱼养殖。全区每年投入鱼苗670吨，年产鲜鱼5000吨，其中，胖头鱼年产量为3000吨。查干湖胖头鱼先后于20xx年和20xx年获得中国绿色食品发展中心aa级绿色食品认证和中绿华夏有机食品认证中心有机食品认证，查干湖被批准为国家aa级绿色食品生产基地。

我们完成了《查干湖自然保护区总体规划》和《综合考察报告》的编制工作，并已通过吉林省自然保护区评审委员会的



评审和省政府的审批。《查干湖自然保护区总体规划》中明确规定，查干湖自然保护区管理局与开发区管委会合署办公，一套人马，两块牌子，行政上由前郭县政府领导，业务上由省水利厅领导，并由省环保局负责宏观指导和综合管理。同时，开发区在原有的查干湖自然保护区管理局的基础上，又积极争取省环保局的支持，批准成立了开发区环保局，作为省环保局的派驻机构。《规划》重新确定了保护区面积，由480平方公里调整为506.84平方公里，比原规划增加26.84平方公里，并重新明确了主要保护对象。目前正在开展申报国家级自然保护区的前期准备工作。

## 采购开发工作计划 开发工作报告篇八

### 一、主要工作与作法：

#### 1、货比三家，确保采购物品物美价廉

其次是餐饮部2包及9包的沙发选样、及整个酒店固定资产的采购上，部门坚持横向调查，照顾生意不照顾价格的原则，确保了所购物品物美价廉；同时坚持实施货比三家，特别是在餐饮原材料的供给上实施两家供货，相互竞争的措施，确保了一季度30余万元采购物资质量的稳定。

#### 2、采购及时，确保经营管理正常有序

#### 3、想方设法，降低酒店运营成本

二是对客房一次性进行一了次调价工作；

#### 4、积极努力，拓宽原料供给新渠道

为开辟和引进异地特色原材料，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据酒店总体工作安排，先后两次赴广州、深圳进行了中高档原材料市场的考察，并引进了一批特色优质原

材料，为餐饮菜肴的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大消费者的一致好评。

## 二、存在的不足：

二是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高；

四是二线为一线服务的意识还有待于进一步提高；

## 三、明年努力方向：

明年将今年工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好物品采购保障和质量的督导工作，确保酒店经营管理正常有序的开展。

### 1、部门的日常工作

组件材料 采购总金额(元) 供应商 不合格批次

### 2、围绕控制成本在采购产品性能优化结构方面开展工作

采购部继续围绕“控制成本、采购产品性能优化的结构”为工作目标，要求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。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采购人员在对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采购部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

### 3、进一步加强对供应商的管理协调

2019年采购部进一步加强对供应商管理，本着对每位供应商负责的态度，制定了《供应商资料卡》并对其进行分类登

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《合格供应商名录》，在进行报价之前，对供方进行评价和分析，合格者才能进入合格供应商名录，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。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

#### 4、逐步加强对材料价格信息的管理

采购部进一步加强了对材料、信息的管理，每一次材料采购的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采购部材料信息库，以备随时查阅、对比。

## 二、2019年将具体从以下几方面予以改进

### 1、制定采购预算与估计成本

制定采购预算是在具体实施原辅料采购行为之前对采购成本的一种估计和预测，是对整个采购资金的一种理性的规划。它不单对采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高采购资金的使用效率，优化采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制采购资金的流向和流量，从而达到控制采购成本以期达到有效的资金最大化利用的目的。

## 2、改进供应商的选择

## 3、在以后工作中需要继续努力的重点

1)首先，工作态度上不放过任何一个细节，工作过程中万事都要仔细，从采购物资规格的确认、价格的商榷到采购合同的签订和完成到货等等一系列的事情都要一一用心，全心全意地投入工作，以积极的态度强烈的责任感和百分之百的信心来开拓自己的工作领域。

2)签约订货后要积极跟催，保证按时或提前交货。货物到工地后协调安排好卸货入库事宜。万一后期出现质量问题要积极处理反馈。

3)同事之间专业能力及工作态度不一，拥有的供应商资源信息不同，工作内容较窄等情况，容易产生较大的运营成本和沟通成本。建议公司适当地安排员工进行外部培训，扩大员工的供应商资源渠道、了解别人公司的采购运作模式，提升员工的整体工作能力。

## 三、2019年工作规划

### 1、配合公司降低组件销售价格

### 2、完善太阳能发电系统材料资料

### 3、提前做好询价比价工作配合销售部及研发部进行报价工作

在材料的审核上与研发部及销售部多沟通力求材料量化、标准化采购。

材料采购的及时性在2019年必须要有一个质的飞跃，全力满足公司正常生产的安排需要，确保好材料的到货时间及时，减轻由此给生产部和销售部带来的不利因素。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。

主要工作流程：

1、采购及时，确保了经营管理正常有序。

1) 食品原材料：每日定量完成了厨房部需求的原材料菜单，在质量稳定的前提确保了原材料的到货时间及数量。对待特殊原材料系列，专门安排人员在市场上进行调研，从全国各地收集资料，做好产地品质的确认，目前已利用网络资源从全国各地采购原材料及其它非食品类材料x余次，共完成采购任务xx余次，采购各类原材料及非食品类物品xx余件，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购xx余次，有力保障酒店正常运营。

2) 非食品原材料(酒水、饮料类)：每一系列的酒水，首先必须保证供货渠道合法性，三证齐全；其次保证酒店正常营运酒水、饮料的基本数量，做到既不多备货占用资金，又确保不断货。每年根据供应商年度考评，对其合同内容进一步的补充，修改或取缔重新其资格。

2、货比三家，确保了采购物品物美价廉

3、服务水平

4、标准化

为了更好地配合酒店标准化工作的开展，采购部在对上游供应链进货途径、渠道把关的同时，也对酒店所进原材料做验收标准，为菜品标准化工作开好头。

二、存在问题

- 1、日常采购工作中，缺乏较强的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，降低成本。
- 2、如何开辟和引进特色原材料的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息和原材料。
- 3、自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高。

### 三、20xx年工作计划

- 1、延续以今年的工作总结作为基础，对于每个阶段容易出现的采购困难，做好预案措施。根据厨房部推出的四季养生菜谱，采购部人员应多加强学习并能够提供各地方特色的原材料资料，供厨房部参考。
- 2、对于畅销的原材料上游供应链，进行实地考察调研，尽量保证源头原材料的稳定性。
- 3、目前现推出的养生礼品系列，在品种、功效、符合养生特点的花茶饮品进行挖掘及考证，进而形成我们逸境酒店的特色养生系列。
- 4、采购部除了日常工作外，多收集全国各地关于特色养生原料料系列，宏观把握采购信息资源，多渠道、多角度、多视听的分析采购途径，做到及时补充原材料。

最后，感谢公司所有领导和同事，对我平时的指导和帮助，2019年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。

### 采购工作报告范文热门(四)

2019年已经过去大半，在这段时间里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已顺利完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将我过去一年中工作情况

作一个汇报。

## 一、总结工作

在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

## 二、提高性价比

我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做性价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

## 三、多对比、多沟通

## 四、严格把控采购

跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

## 五、控制质与量

要控制物品及材料入库的数量与质量，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。

## 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。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步！

### 1、部门的日常工作

采购部现有人员3人，采用分工协作的方式负责公司原主辅材料的进行采购。

### 2、围绕控制成本在采购产品性能优化结构方面开展工作

采购部继续围绕“控制成本、采购产品性能优化的结构”为工作目标，要求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。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采购人员在对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采购部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

### 3、进一步加强对供应商的管理协调

2019年采购部进一步加强对供应商管理，本着对每位供应商负责的态度，制定了《供应商资料卡》并对其进行分类登记，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《合格供应商名录》，在进行报价之前，对供方进行评价和分析，合格者才能进入合格供应商名录，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。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

#### 4、逐步加强对材料价格信息的管理

采购部进一步加强了对材料、信息的管理，每一次材料采购的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采购部材料信息库，以备随时查阅、对比。

### 二、2019年将具体从以下几方面予以改进

#### 1、制定采购预算与估计成本

制定采购预算是在具体实施原辅料采购行为之前对采购成本的一种估计和预测，是对整个采购资金的一种理性的规划。它不单对采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高采购资金的使用效率，优化采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制采购资金的流向和流量，从而达到控制采购成本以期达到有效的资金最大化利用的目的。

#### 2、改进供应商的选择

#### 3、在以后工作中需要继续努力的几点

1)首先，工作态度上不放过任何一个细节，工作过程中万事都要仔细，从采购物资规格的确认、价格的商榷到采购合同的签订和完成到货等等一系列的事情都要一一用心，全心

全意地投入工作，以积极的态度强烈的责任感和百分之百的信心来开拓自己的工作领域。

2) 签约订货后要积极跟催，保证按时或提前交货。货物到工地后协调安排好卸货入库事宜。万一后期出现质量问题要积极处理反馈。

3) 同事之间专业能力及工作态度不一，拥有的供应商资源信息不同，工作内容较窄等情况，容易产生较大的运营成本和沟通成本。建议公司适当地安排员工进行外部培训，扩大员工的供应商资源渠道、了解别人公司的采购运作模式，提升员工的整体工作能力。

### 三、2019年工作规划

1、配合公司降低组件销售价格

2、完善太阳能发电系统材料资料

3、提前做好询价比价工作配合销售部及研发部进行报价工作

在材料的审核上与研发部及销售部多沟通力求材料量化、标准化采购。

材料采购的及时性在2019年必须要有一个质的飞跃，全力满足公司正常生产的安排需要，确保好材料的到货时间及时，减轻由此给生产部和销售部带来的不利因素。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。