

# 采购工作总结结束语 采购工作报告(汇总7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。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?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。

## 采购工作总结结束语 采购工作报告篇一

### 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。

## 采购工作总结结束语 采购工作报告篇二

### 采购管理办法

（暂行）

#### 一、目的

加强采购业务工作管理，做到有章可循，预防采购过程中的各种弊端，降低采购成本，提高采购业务的质量和经济效益。

#### 二、范围

本制度适用于公司所有物资（原材料、辅料、物料用品、固

定资产、劳保用品、办公用品）的采购。

### 三、内容

公司物资的采购分为日常管理经营所需消耗物资采购（每月均发生）及特殊临时性物资采购（偶尔发生）两类。

#### 3.1 日常管理经营所需消耗物资采购：

3.1.1 各服务中心各部门根据上月各种物资用量、库存数量及当月情况预计当月用量，于每月3日前编制本月采购计划、填写物资采购申请表，由经办人、部门负责人、服务中心经理审核签字后上报公司行政部，公司行政部结合公司库存数进行审核汇总，经行政部负责人签字后，由采购员统一进行采购。3.1.2 物资采购申请表每月只能上报采购一次，未列入月份采购计划或超出计划的临时采购申请需根据需求物品向行政部提交申请，并经服务中心经理审核后交行政部负责人同意后方可购买，原则上每月只能增加1-2次。

3.1.3 对单价超过1000元以上的物品需要由行政部负责人报总经理审批后实施。

#### 3.2 特殊临时性物资采购：

3.2.1 临时性物资及大型物资采购必须由部门负责人提出申请，由各服务中心经理审核后，出具书面申请上报行政部，由行政部初审后上报总经理审批签字后方可予以购买。

3.2.2 急需性零星小型物资采购可经服务中心经理同意后购买，但必须报备行政部审核备案。

3.3 采购计划或申请应列明采购物品的名称、规格型号、数量、质量技术要求、估计价值、交货日期、用途等。3.4 采购部门在采购时需进行三家以上比价或招投标管理办法执行，应提

供至少3家以上的供应商报价和联系资料。3.5对常用大宗由供货商供应的原辅材料实行招标比价采购，公司根据市场行情举招投标，确定采购价格和供应商，一经通过招标确定价格，只能在定标价格基础上根据市场行情下调，不能上浮；如属国家政策调整等客观原因所致采购价格上涨，并且采购物资属供不应求的卖方市场，价格可以上调，但必须经过总经理办公会研究同意后才能执行。3.6国家明码标价垄断经营的特殊商品采购以及政府有收费标准的行政事业性服务收费不实行比价程序，审核时只对采购物品或劳务的价格、收费标准、数量、质量的真实性进行审查。

3.7自行采购物品时必须有二人以上共同采购，严禁一人进行采购，避免徇私舞弊现象存在。

#### 四、责任

4.1不按规定程序未经审批采购的，由经办部门和人员自行负责处理，已经与供方签订购销合同，导致公司因不能履约而发生的损失由经办人员全额承担。

4.2经审批的采购计划和申请，负责采购的部门和人员应在规定采购期限内采购到位，因没有人到责任不能按时采购而影响正常经营的，按情节严重程度予以经济处罚。4.3未经比价即进行采购的，采购价格明显高于比价结果的，价格高出部分由采购人员自行承担。提交供应商报价时，与供应商串通抬高价格，从中谋取私利；或未认真进行比价而导致采购价格明显过高；经查实后采购人员承担相应损失，情节严重者责令其下岗。

4.4物品使用部门必须依据实际需要，认真填制购物申请单。填写不规范，导致无法确认请购物资须知信息的，行政部有权拒绝采购。采购计划及申请必须由部门主管、服务中心经理签字，无签字的行政部不得予以采购。对贪图省事、乱报采购计划，造成本公司流动资金使用浪费的，依据情节严重

程度对有关责任人处以罚款。4.5库房管理员必须对所有本公司采购物品，依照物品质量要求进行质量检验。若发现品质不符时，必须及时报告行政部（必要时直接报告总经理）处理。严禁品质不符的外购物品入库。对仓库保管员工作马虎，未按出入库管理办法规定操作，造成入库数量短缺、超计划采购或不合格物资入库的应负经济赔偿责任。

## 采购工作总结结束语 采购工作报告篇三

首先非常感谢您对我的栽培。采购部是公司很敏感的部门，也是关系到公司利益的重要环节，所以我很感谢您对我的信任，让我在一个如此重要的岗位上，给我一个实习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识。也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。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，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价格的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；不断努力提高自己的在采购作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等，相信这些我都已经做到了。我们和供货商的关系应该是友好的，而不是我们是买家就要比卖家高人一头，我们和供货商应该一起来实现公司的货品需求，双方培养长期伙伴关系。配合我公司降低成本，提高质量的供应商，才是我们最后的选择。

- 1、自己刚接触采购工作对一些设备配件的名称、规格、型号都不太了解。
- 2、我们购买的设备配件大部分是已经停产和比较老旧的产品，查询起来很费时。
- 3、车间的采购计划不明确没有具体的型号、品名和要求写的含糊不清，当我和他们沟通时他们不配合，甚至说爱买不买，

对于这一点我很无奈。

(一些比较特殊的不经常只是偶尔购买的配件等，由熟悉者联系下单，确定生产厂家，规格型号后，然后交采购进行后续的工作，如签订合同，付款，收货，入库等。)

4、车间有些说急用的设备配件没买来时在开会时经常提，买来后就说先放在仓库里，有的放了很长时间却没用。

5、还有一些急用的配件到货后我会电话通知他们验证，他们却说先放仓库，等到发现不合适时已经在仓库放置很长时间，以至于造成换货不及时影响使用。(建立临时采购计划跟踪表，明确接收日期，入库日期，领用日期。另外对特急，急用，和普通的计划进行严格的定义，比如：确实影响到订单交付或者生产线大面积停工的为特急；在小范围内停工的为急用。不要动不动就在临时采购审批单上写上急用，每个单子都是急用，到底哪个更急?)

## 公司采购存在的问题

这一年中我也发现了一些我们公司采购存在的一些问题：

1、我们没有严格的采购流程。(目前有几个版本的采购流程，比较混乱。)

2、采购物资价格的评审也不到位。(应建立评审制度，目前缺乏)

3、其他人采购时采购数量是自定的没有严格的按照生产所需来采购，这样就对公司造成了浪费。

4、采购计划不明确没有明确的型号以及品牌，有些是提计划者根本不了解所需产品的性能，这样也给公司造成了浪费。



提螺栓计划，也不清楚是高强度的还是一般的，提水管计划只有长度，没有直径和壁厚要求。（这样的计划要么采购的东西不能用，要么再浪费时间沟通）

5、有些物资所需数量的不确定，比如方管、角铁等，今天让买10根，明天让买5根，后天又让买几根这样就增加了运费成本。有些时候我们完全可以避免这种浪费，只是得不到其他部门的配合。

6、仓库入库方面也有一定的问题，有些时候车间补计划不及时，买来后不给入库或者不让车间领用，但别人就不会遇到这样的问题，也不会因为没有计划而不给入库。

下一步采购工作的改进：

1、建立一个连锁机制包括车间、仓库、采购在内，能及时有效沟通的渠道，这样既能满足车间需求，又能满足仓库库存，也能及时有效的把物资采购到位。

2、我们要通过学习来提高自己的业务能力和业务水平，适当地时候可以培训或者参加别的正规的学习班。

3、我们现在是济莱协助区，济南的资源在价格和产品质量上比莱芜更有优势，有机会我们要去考察一下市场来增加我们的采购渠道来降低我们的成本。

4、有些用量较大的物资如电缆、钢材、油漆等其他一些五金用品包括一些原材料，要根据市场行情要求供货商对价格调整来降低公司成本。

5、价格评审方面也要加强，采购合同做好后首先要和提计划者沟通确认，然后再让部门领导审核，最终让您确认。

6、我会多增加与其他部门的沟通，到货后我会第一时间通

知他们来验货以免耽误生产，但也需要其他部门对我工作的配合。

7、公司要制定一个合理的采购流程，来完善公司的规章制度

采购工作的具体内容：

1、审查物资采购申报计划；申报计划中的内容是否正确完整，比如：型号或参数是否齐全，申报人是否按规定程序签字，申报的品称、数量、型号规格是否不明或有误，对不懂、不清楚的采购计划有必深入到使用单位或向使用人了解、沟通。

2、物资采购要求实用、可靠、准确。

物资采购计划原则上使用单位要提供物资品名、数量、技术参数、以及其他方面的要求。

3、认真、严格监督和履行采购合同。采购员除履行物资采购询价、比价和申报程序外，接下来就是签字采购合同及履行。作为采购员，必须认真吃透商务条款，遵守公司规定，还要视实际情况进行完善，特别是物资品种的型号、数量，质量标准，税率，运费，付款方式，到货时间等。做好订金支付、催货、接货、参与验货，质量反馈问题处理，发票入账及其他到货善后事宜，积极与其他部门进行合作且相互配合。推迟交货问题、商务付款问题、产品使用出现故障问题，售后服务问题等，需要采购员做好沟通和服务工作，不仅要诚信面对供应商，同时严格遵守公司的规章制度，注重自身廉洁，与供应商正确交往，确保公司利益，忠诚于企业，维护企业正当利益。

以上内容我可能表达的不全面，希望您谅解并提出宝贵的建议。但同时我也会不断的提高自己的业务水平更好的完成之后的工作。

## 采购工作总结结束语 采购工作报告篇四

严格控制采购时间和采购周期，保证各种物料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，及时和其他部门做好协调与沟通。

在购进的物料发生质量、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。

经常与其他部门、仓库的相关人员接触，这样便于自己了解物料的储备情况，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，我们会更加努力地学习，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公司和其他部门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！

## 采购工作总结结束语 采购工作报告篇五

二、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。

三、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。

四、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，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

五、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。

六、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。

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！争取在新的一年里能取得更大的进步！

## 采购工作总结结束语 采购工作报告篇六

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。采购备件的种类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。

## 采购工作总结结束语 采购工作报告篇七

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洁建设“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 and 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。