

最新香菱学诗评论 香菱学诗读后感(实用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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

采购年度总结报告ppt 采购年度总结ppt篇一

岁末已至，采购中心全体员工在公司的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，开放视野，拓展思路，求实创新。

一、大宗原材料：

具体采购情况如下：（大宗原料截止十二月份进货量）

1、磷矿石：进货量吨，平均品位%；

2、硫矿(砂)

(1)硫砂(矿)进货量吨，平均品位；

3、内供包装袋条。

磷矿是我公司生产主产品的原料，在采购中深入市场调研，及时掌握市场和客户动态，并能及时采取措施应对变化。对于宜昌地区今年10月份以后的磷矿禁止出省的政策，由于我们及时获悉并及时突击采购屯矿的措施，在8、9两个月进行了突击性采购，从而有力地保证了公司第四季度生产用矿，

并为磷矿冬储打下了坚实的基础。

积极主动开发新的供应商，扩展磷矿采购渠道。今年我们在巩固宜化、昌达等老供应商的前提下，先后开发了汇鑫磷化和金源工贸两个新的供应商，并建立良好的合作关系。

针对今年磷矿采购资金的先付款的情况我们自我加压，努力规避资金风险。今年我们采取了“紧盯”的方法，要求自己务必做到款到货必发出，有效地实现资金零风险，其中针对对应矿石质量原因而无法继续合作的鑫鑫矿业，我们及时地采取对策进行催要，在较短时间将64万余元的磷矿预付款催要到位。

加大磷矿质量管理力度，努力做到不合格磷矿不采购。为此我们和公司质检部门配合，对供应商的磷矿质量随时随机抽检摸底，并做到在质检合格后，方可装船发货。

比较分析，细致工作，尽可能降低采购成本。今年我们在磷矿价格一路“疯涨”的情况下，通过对市场的比较分析，始终保持为宜昌磷矿采购最低价，同时在船舶运输方面，我们更是紧扣市场紧跌慢涨，将船运价始终维持在低价位运行，坚持将磷矿采购成本降到最低点。今年在我们多方位的努力下与市场相比仍然节约约5-10元/t使今年的磷矿采购成本节约了约万元。我们建立了多方信息渠道，以最低价格采购，保质保量来满足生产。

从今年的市场看，磷矿价格上涨，采购难度加大，而与之相应的硫矿市场也发生了很大的变化，硫砂有公司内供，但硫矿需要在市场上采购。硫矿今年一直处上涨势头，到年底出现了小幅下跌，虽然年采购量不大，只有6万吨/年，我们仍然从公司的大局出发，在采购成本上努力争取，哪怕0、1元/t都去争取。在硫矿采购上与市场价相比约节约10元/t

二、辅材设备

在市场经济的作用下，设备及辅材的价格存在诸多不确定因素，加之我公司设备即辅材的计划性不强，给采购工作增加了一定难度。xx年采购中心通过加强内部管理很抓产品质量关、价格关，很抓基础促管理，提高利用社会库存为我公司生产服务的功能，提高资金周转率，树立服务生产第一线的思想，改善服务态度，深入车间熟悉生产工艺，了解所供物资的使用情况。利用市场经济的功能，落实公司的“物资采购管理规定”。大批量、大件物资实行招议标，小批量及小件物资实行比质比价采购。各种物资年采购总额万元；招议标金额万元；比质比价金额万元，因此节约采购成本万元。

回顾过去的一年，在波澜起伏的价格市场中，我们克服了重重困难，圆满地完成了公司下达的各项计划，对公司经济指标的完成作出了一定的成绩，但也存在一些问题和不足。

今后将对采购管理工作进一步规范化，严格执行采购作业管理规定。建立多渠道的信息平台，对相关信息多渠道地收集，并迅速反馈，为公司领导层的决策提供准确、有效的数据。在新的形势下，更新观念，完善各项规章制度。在对职工的业务素质的培养上加大力度，加强业务知识和法律知识以及相关经济知识的学习，不断提高个人业务及综合素质。建立健全各项基础台帐，做到原始台帐准确无误，把公司的5s管理制度落到实处，创造一个整洁、舒适的工作环境。

1.采购部年度总结ppt

2.年度总结模板ppt

3.ppt年度总结模板

7.hr年度总结ppt模板

8.免费年度总结ppt模板

采购年度总结报告ppt 采购年度总结ppt篇二

本站发布采购员年度工作总结ppt更多采购员年度工作总结ppt相关信息请访问本站工作总结频道。

本站工作总结频道为大家整理的采购员年度工作总结ppt供大家阅读参考。

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

1)：熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是的。

2) 年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是

好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意的供应商，得到自己想要的’结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3):参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

自己对自行车的不了解，，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

20xx年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过本年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

1.公司采购员年终工作总结ppt

2.采购员年终工作总结ppt模板

3.超市采购员年终总结ppt模板免费下载

4.新员工年度工作总结ppt

5.2019采购员年度工作总结范文

6.采购员年度工作总结四篇

采购年度总结报告ppt 采购年度总结ppt篇三

20xx年初我们公司的管理组织结构，以及我们部门的人员都进行了变动。经过努力，我们部门已经形成一个高效的团队。我部工作涉及的范围较广（包含采购、质检、生产、仓储、财务、物流等），在新的管理体系下，我们首先明确了职责，并主动遵守公司的管理要求，积极与各部门配合，很快就度过了磨合期，与新的管理体系相适应。

1. 订单分析

从统计的本部门20xx年度各项数据可以说明一些成绩和问题。

从20xx年元月截止到12月15日执行采购的国内订单合同数量为1251份，涉及金额1070余万元。其中生产部订单有845份，研发部订单有406份，其他各部门及工具类订单有20份，各种零散采购达200多批次。涉及的种类有：电子元器件，生产辅料，化工原料，包装材料，工具，壳体，开关，线材，面膜，仪器设备，外协机械加工，外协贴片加工，线路板加工，印字加工，开模铸件等20余种以上。其中仅电子元器件一项就包含芯片、阻容件、led传感器、接插件等10余种。

其中采购合同由于对方疏忽或是请购要求未明确而造成修改合同的情况共有10余起，在请购时由采购部发现错误并提出更正的有20余起，准确率达99%以上。

其中外购件的检验记录中，从8月至12月份的统计结果来看，外购件的性能检验不合格率为3.40%，外观不合格率为3.42%。其中对于不合格产品的处理率为100%，所有的不合格品都及

时调换，退货，联系供货商解决问题。其中因为订货要求和产品的特殊性，问题易出现在在面膜，开关，电感、变压器等方面。针对这种情况，我们采取总结经验，提前通知，中途催货，寻找多个供货商等方法。保证在万一出现问题的情况下，能够有办法解决。

所以在20xx年中，对于采购部来说，上述设备的采购周期管理将是一个非常重大的挑战。其他的物料基本上能够满足要求。

2、供货商管理公司现有供应商200多家，其中连续合作供应商有100多家。基本上可以满足我司现阶段的要求。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有2个以上的供应商的要求努力着，各种物料已经逐步达到这样的要求。

3、财务

此时间段里，我部门共收集处理发票1040余份，经与供应商的核对，基本发票都能及时到账。同时在财务的配合下，我部门对供应商的历史价格波动进行记录和监督，同时积极寻找质优价廉的原材料进货渠道，在如今所有原材料物价飞涨的情况下，大部分原材料的价格都得到很好的控制。

4、压款

20xx年全年压款额度为26%，到20xx年，压款额度达到28%，增长了两个点。争取在20xx年，压款额度继续增长，达到30%以上，这是我们的目标。

1、采购物资的及时性方面在20xx年将会更严格的把关，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。

3、继续强化各种单据、数据的收集整理工作，保持并完善准确率。

以上是我们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，我相信，我们部门一定会成为一支让所有人放心的. 后勤保障队伍。

采购年度总结报告ppt 采购年度总结ppt篇四

采购部年度计划，一年又快结束了，采购部的年度工作总结该怎么写呢?下面介绍采购部年度计划范文，欢迎阅读参考。

本人自接手采购部工作以来，一直以服务生产需要，控制采购成本，提供高性价比物资材料为己任。

一、供应商的选择。

首先我们采购部做到多多开发物料资源，调查价格，做到货比三家，控制价格审核流程，让采购部的工作透明化，并且建立完整的采购部供应商档案及物料申购档案。

做为公司合格供应商必需要能做到准时，保质，乐于沟通等几个方面。

本人计划完成现有原材料供应商的评定工作，为公司后期的大批量生产做好准备。

同时进一步发展新的供应商网络，用以获得最理想的采购价

格和品质。

二、账务的清理。

采购是一份繁琐，复杂的工作。

同时因为其工作性质关系，对公司产品的成本有直接影响。

另外因为相关物资在采购工作的运作过程中不可避免的有退，换，修，废等情况发生，因此必须对每一批物资的采购以及合同执行情况进进行台账记录，并且做好跟踪检查，定期盘点。

这是本部门的日常工作，目前也一直都在执行着[]20xx本部门将进一步对本项工作进行完善。

努力做到每笔定单的进行情况都可追溯，可查核。

三、品质保证。

本部门相关人员将经常前往车间了解相关物资的使用状况。

对所采物资的使用状态进行跟踪，了解相关参数指标性能，收集数据进行同类产品的对比。

每批物资至少做一次使用跟踪并做好相应的评估计录

四、成本控制。

20xx年，本部门将在日常工作中进一步提高工作效率。

除采购价格等方面的控制外，还将其它方面的成本控制纳入管理优化的范围内，具体方面如办公物品的使用，电脑的使用管理，物资运输费的控制等方面。

五、采购效率。

20xx年，我部将进一步完善的供应商网络的建设以及采购模式的优化，尽可能的减少采购周期，提高采购的效率和及时性。

并且对各种物资的采购周期进行统计记录，提供各请购单位制定请购计划时的参考。

六、异常情况的处理。

因供应商生产能力的不足，或其它原因引发采购异常时，我部将第一时间知会相关领导并积极应对。

同时将对异常情况的发生原因进行分析处理，记录在案；如有必要，将进行法律程序进行公司利益的维护工作。

七、部门之间的协调

独木不成林，采购部做为一个服务性部门，将谨记自己的职责，将一切以公司为重，与公司其它部门分工协作，提高生产效率，降低成本，使公司效益最大化，为公司发展提供助力。

一、组织实施“将被动采购改成主动采购”——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主动接受财务及其他部门监督。

20**年我们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、设备还是零星采购，都尽量货比三家。

即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。

即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事：

20**年重新制定《采购管理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。

制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开寻价：

采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益：

实施公开透明的采购策略后，08年现有纸张原材料一直在上涨，我部门提议将现有常规产品纸箱不再用d555d□每平方价格为3.45元，只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为3.15元，公司可节约9%的成本；为了节约成本，彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

4、评估价格及品质要求：

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。

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。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20**年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，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。

要求各长期合作供应商在鸿宇电器、广泰电机、超力微等的原价位的基础上下浮3-5个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整，寻找新的供应商)。

同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送财务部。

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煅练。

三、进一步加强对供应商的管理协调

20**年采购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《供应商管理体程序书》，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。

同时也利于采购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，在进行报价之前，对商家进行评估、评价和分析(注：对于厦门市内的需进行现场评估)，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。

在08年人民币贬值加上国内政府对玩具行业要求的检测的项目也越来越严格，加上纸张原材料及辅料锡涨幅也在20--30%左右，今年的玩具行业如果没有价格优势根本无法生存。

因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的'为奔田服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。

从而抢占市场、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。

四、加强对材料、设备价格信息的管理

20**年采购部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

涉及到需付模具费的，需签订《模具使用合同》。

五、提高部门工作员工的业务素质 and 责任感

20**年采购部特别注重，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、设备有效的追踪并每周提交《周工作计划报告》于每周的星期一提交采购部经理。

六、11年预计增补人员

11年我司总的方向为现有生产的遥控车、圣诞礼品、万圣节产品及对讲机，到生产旺季时我部门预计需招聘1---2名，其中一个接替现有韩丽彬负责采购辅料、化工类、外加工类、零星采购的工作，另一个为专门负责纺织类、外加工成衣、搪胶等圣诞礼品及万圣节相关工作。

11年将具体从以下几方面予以改进：

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程(采购管理程序书)，企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。

抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程,从而全面提高公司采购管理水平。

2、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。

它不单对项目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，确保项目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，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

1.公司年度计划ppt

2.财务年度计划ppt

3.仓库年度计划ppt

4.销售年度计划ppt

5.采购部年度总结ppt

6.个人年度计划ppt

7.行政部年度计划ppt

8.免费年度计划ppt模板

采购年度总结报告ppt 采购年度总结ppt篇五

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：

与各区（华南、华北、华中）采购部沟通，配合解决硬装采购所遇难点

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。

对软硬装主材供应厂家产品进行实地考察，获取更丰富的采购资源，了解软硬装各类材料市场价格走向，以便能在核价、议价上把握主动权，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。

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。