

# 人力资源月度报告(优秀7篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 人力资源月度报告篇一

### 一、总体目标完成情景

1：销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

### 二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1. 质量问题偏多。

玻璃的破损偏高，盒三及小神仙出现必须沉淀。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格比较差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，异常是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3. 内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间构成必须竞争的格局。根据新余市场的情景，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

### 三、对下一个季度的工作计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好\_季度的销售工作计划任务。

#### (一)、总体销售目标60万

未来一季，我们销售部销售目标到达60万，，这是11年度最困难的一个季度

#### (二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

## 2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，能够在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

## 3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等）

## 4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

## 5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过

程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

## 6、提高销售部人员自身的工作素质

提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自我的工作本事和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

## 四、总结：

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一季，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让2011年成为名副其实的创利年！

## 人力资源月度报告篇二

### x酒店x月份经营分析报告

#### 一、营业收入

1、酒店财务部提供数据(单位:万元):

2、分析原因(要求:由酒店总办牵头销售部、营业部门作出分析,要求简单、清晰,每个分析不能超过三个小点,特殊的可以另行报告) a□完成指标--采取哪些有效措施:

b□未完成指标--具体分析:

c□与去年同期相比(含同期月份及截止同期月份的累计)--上升及下降原因分析:

d□未完成指标--下一步准备采取哪些措施(以下措施下个月要分析成果):

e□尚需要酒店管理公司及集团其他部门配合的工作:

### x酒店x月份经营分析报告 二、直接营业成本(毛利率)

1、酒店财务部提供数据(单位:百分比):

项目 毛利率

7月份

本月指标 本月完成 本年指标 本年累计完成 去年同期

差异

2、分析(要求:由酒店总办牵头营业部门作出分析,要求简单、清晰,每个分析不能超过三个小点,特殊的可以另行报告) a□  
完成指标--采取哪些有效措施:

b□未完成指标--具体分析:

c□与去年同期相比(含同期月份及截止同期月份的累计)--上升及下降原因分析:

d□未完成指标的--下一步准备采取哪些措施(以下措施下个月要分析成果):

e□尚需要酒店管理公司及集团其他部门配合的工作:

x酒店x月份经营分析报告 三、税金

项目 税款

7月份

本月指本月完标

成

本月完成本年指率

标

本年累计完本年累计完去年同期累成

成率

计

增长率

1、酒店财务部提供数据(单位:万元): 2、分析(要求:由财务部进行分析) a□已完成指标采取过哪些有效措施:

b□未完成指标原因分析:

c□与去年同期相比(含同期及年累计)上升及下降原因分析:

d□在未完成指标的情况下,下一步准备采取哪些措施(以下将作为下个月分析重点):

e□尚需要酒店管理公司及集团其他部门配合的工作:

x酒店x月份经营分析报告 四、能源

## 人力资源月度报告篇三

尊敬的各位领导、同事:

我于20xx年4月11日来到“\*\*\*\*”采购部,时光飞逝到公司工作已经有9个月,作为一个刚进公司的新人,一开始对公司的各种规章制度及工作流程还很生疏,不知从何做起,但在公司组织的岗位职责及流程考试过程中让我更加了解和熟悉了自己该做什么以及如何去做,再加上公司良好的氛围、团结向上的的企业文化让我很快融入了这个集体,特别是领导及同事们的支持让我增加了更多的自信。

来到公司后,我一直严格要求自己,认真负责的完成领导分配的每一项工作。在公司的这段时间给我人生留下了弥足珍贵的经历,也让我学到了许多知识和积累了一些前所未有的经验,真心感谢公司给我提供磨练自己的机会,更感谢公司

领导一直以来对我的信任和栽培，同时感谢公司全体同事们的支持与帮助，现将我在公司的工作情况做如下汇报：

- 1、甲供材料招标文件及合同起草
- 2、非招标材料的询价、报价整理及报价单位的情况考察
- 3、材料的认质/认价工作及市场材料的调查汇报

认质/认价的材料主要有石材、卫生间隔断、墙砖、地砖、地板、扶手栏杆、地毯、pvc、ppr管材及配件、吸顶灯、不锈钢楼宇门、中空白玻、水泥、砂等材料，通过考察了解市场让我对我们\*\*\*\*本地的材料市场行情及涨幅情况有了更深入的了解；市场材料主要调查了铝合金门窗及配件的市场情况，\*\*\*\*预拌商品混凝土的各个公司实际情况以及公司实力，\*\*\*\*钢材市场中镀锌钢管的市场情况及价格浮动情况等。

4、根据公司计划，提前考察筛选出较适合公司需求的投标单位情况以便于公司领导决策，主要考察的项目有：室内外栏杆制作与加工，开关、插座、灯具，外墙砖，工程用冷水表，消防泵、排污泵及配套控制箱，工程散热器，地下通风风机，预拌商品混凝土等，通过考察汇总出各个厂家的实际情况并报领导。

积极适应和遵守公司制度，进一步加强工作责任感与执行力及个人在中存在的不足：

随着公司的发展，公司的各项规章制度得到进一步完善，本人积极适应这种情况，以公司各现行规章制度和岗位职责为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，来到公司使我感到不论思想境界，还是业务素质、工作能力都与公司的要求还相差较远，不过这更激励我在以后的工作中不断的提高与完善自己思想境界、业务素质与工作能力，同时，我一定会在以后的工作中力争做好本人的岗位工作提高工作效率



率，严格按照公司的规则制度办事。

述职人：

20xx年xx月xx日

## 人力资源月度报告篇四

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块水平，得到了板块的认可，并委托我公司实施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

### 二、注重过程、加强监控，预算管理水平稳步提升

1、月度滚动预算和资金联动控制得到进一步加强，公司实现了从被动接受到主动执行的转变，有效保障了费用合理、均衡发生，全年费用指标均控制在板块下达指标范围内。

2、通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

三、本人的政策水平、专业水平和领导水平还有待进一步提高

1、对财务专业的许多新事物、新知识和新形势关注不够、掌握得不够透彻，对国家和上级单位的相关政策法规理解还需要进一步加强。

2、到基层去得还不够，对有些基层反映的问题解决不够迅速，抓工作没有一抓到底，布置工作多，监督检查工作少。在今后的工作实践中我将努力提高各方面综合素质，不辜负组织和公司员工对我的信任和期望。

我将根据公司整体战略部署，带领全体财务人员，继续发扬成绩，开拓进取，以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

此致

## 人力资源月度报告篇五

### 采购助理年终工作报告精选(一)

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供了一个磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培!感恩的心，感谢爱生，让她伴我一生，让我作坚强的自己。感恩的心，感谢命运让我认识爱生，花开花落我一样会珍惜!新的一年已经开始了，我将过去一年中的工作总结如下：

众所周知采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，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!在刘董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，使我懂得了许多道理，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，从提供价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；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。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，今年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售，今年采购部销售额达到1900多万，毛利28万。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢董事长，在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在她的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。

在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢”！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功

降低了库存成本。截止今年12月底，共计降低成本、节约费用达69万元。另外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

今年是进步的一年，在公司各个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非常良好的合作关系，尤其是合资企业，例如：北京费森尤斯，北京拜耳，赛诺菲，杭州默沙东，北京诺华，等等，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!

在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和纯销部与调拔部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部平均每十五天都会向业务人员提供新进品种目录表或在公司内部网上发布，以供他们学习之用。

关于退换货方面，近效或破损(包括终端医院换货)药品，积极主动与供方沟通，跟踪，以最快的速度及时调换。相比之下国产品种换货没合资品种那么坚难。如南阳医院咳喘宁19合失效，江苏先声已答应调换。对于部分合资企业，他们概不处理近效、失效或终端破损，在多方努力下，有的已协商解决。例如许瓦滋的异舒己(新乡一商业客户自身原因不慎破损)，诺华的善宁(安阳医院破损)，山地明针(库存破损)，雅培的思美泰，等等调换成功;特别是托毕西的东菱迪芙，蔡向阳、郭胜利共11支已失效，经过长时间的艰难协商，北京托毕西也已调换。我们的原则是不管是国产、进口或合资产品，尽量协商后让厂方调换。

所以20xx年总的来说公司报损的品种并不多，大部分都是厂家调换。一年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而

终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

## 采购助理年终工作报告经典(二)

新的一年已经开始，为了更好的完成工作任务，现将我过去一年中工作情况作一个汇报。在过去的一年里，严格按照公司采购管理制度，极力控制采购成本，保质保量的完成了各项采购任务。在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强沟通，更好的保质保量完成各项采购工作，使各项工作正确、准确率力争达到100%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将我之工作做以下总结：

一、在工作中要多跑、多对比、多总结

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!!

## 采购助理年终工作报告推荐(三)

辉煌的20xx年即将过去，回顾这一年的工作，内心不禁感慨万千[]20xx年是经济形势异常复杂的一年，在这样的形势下怎样把握好采购的时机和量，得到的采购效益是对采购员的考验。面对这种形势，我一方面充分利用网络资源时刻关注市场动向，另一方面加大和供应商的沟通，即完成了采购任务，保证了的生产需要，同时也学到很多的东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

### 一、积极开展工作，不断提高业务能力

#### 1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕的生产和经营开展工作，由于化工急件采

购比较多，采购工作经常处于忙碌之中。今年化工(除煤炭)共计采购额2312.66多万元，其中主要原材料1652.58万，备品备件388.66万，劳保用品和工程物资271.42万，和去年相比，采购总量减少1369.91万，主要减少原因是去年化工技改后原材料用量减少造成的。

虽然采购量比去年减少了，但作为采购人员，从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了全年的工作任务。在日常工作中积极主动的同各部门沟通用料情况、库存情况，同时积极了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动承担其他工作业务，保障生产顺利进行。

## 2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。今年以来，各种材料价格波动比较大，原材料在保持上涨的趋势下有涨有跌，在跌价时有些供应商是不会主动降低价格的，但是我通过多方面的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。但因为今年来主要原材料依然保持上涨态势，故与年初制定的计划相比，共计涨127多万。

## 3、加强采购合同和供应商管理。

在采购工作中采购合同的签订和对供应商的管理，是十分重要的一个环节。20xx年我对所有的大宗物资都签订了采购合同，对数量不多，但比较重要的物资也签订了采购合同，全年共签订采购合同143份。同时继续完成了20xx年度的合格供应商评审，收集了大量的供应商资料，编制了20xx版合格供应商名录，对新发展的供应商严格考察，谨慎选择。保障了采购

工作正确有序的开展。

#### 4、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设备、生产、财务、仓库等部门有着紧密的联系，且需要掌握基本的财务、法律等知识和各种商品的鉴别、制造等知识。在同相关部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所购买的商品了解的还不够，和供应商谈判时不能做到完全主动；个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。

面对无法解决的问题，比较被动。特别是今年的财务状况比较紧张，但对于承兑汇票的使用，和供应商沟通的还不够好，这是将来需要进一步提高的地方。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20xx年的最后一页，步入新的一年，面对国际、国内复杂的经济形势也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

#### 采购助理年终工作报告热门(四)

在这将近一年的时间中我透过努力的工作，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, 每个物料到料状况都由自己经手, 让自己在第一时间了解生产的物料到货状况。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状况及存在那些问题, 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。明年必须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, 也能够说进入采购的一个大门, 才明白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带给的服务态度及质量。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。透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, 得到自己想到的结果。期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忙了, 透过erp让自己学到每个车种的配置, 自己的采购物料的到货状况, 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。

4)：参与盘点工作。让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。透过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎样才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

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，思考不周全。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。用一颗感恩的心应对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，适质，适量，适时，适地。期望明年工作能职责到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解职责更明确。

20是收获的一年，也是充实的一年，和大家一齐工作更是一件很愉快的事。透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齐向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

## 采购助理年终工作报告最新(五)

2019年即将过去，新的一年即将开始，在此我将过去的一年的工作总结向各位领导做个汇报。

众所周知采购部是公司业务部的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，将我放在如此重要的岗位上。尤其是像我这种刚步入社会没有任何经验的年轻人。在此我很感谢公司领导对我的培养与信任。在董事长、总经理以及我们采购部秦经理和公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。首先身为采购部的一员所要具备的最基本素质就

是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的绝对忠诚；坚持以诚信作为工作和行为的基础，不断提高自己在采购工作的作业流程上的知识。

在这里我想说作为一个采购部经理助理，并不是常规想象中那样，仅仅打打文件，跑跑腿那样简单。你要工作中考虑很多因素，帮助经理分担不必要地工作量。因为我们是领导的助理，而不是阻力。当材料员递交过来的材料付款申请表时，要仔细核对单据，对比合同付款金额以及了解此材料付款情况，然后在承交领导审批。初次接待供应商，以及初次审阅供应商合同，如有不合适处递交领导时说明有误的地方，减少领导的工作量。还要及时做好付款情况的记录，避免造成多付、重付材料款的现象。最后还要实时关注、了解一些材料价格的浮动情况，以及一些新品材料上市，多方面不断搜集信息，及时汇报经理，避免公司造成不必要的盈利损失。总之工作要做到三点：认真、细心、仔细。

接下来说一说，明年工作计划，首要的事认真听从领导的工作安排，其次努力提升自己工作专业方面的知识，积累经验，跟上领导的时代步伐，与时俱进。工作中遇到问题及时和领导沟通，领导指出的错误要及时纠正。要利用空闲时间学习财务、合同等方面的知识，以至于更好的促进与公司其他部门间的工作配合。争取在明年的时间，完善一套采购信息系统，及材料供应商、付款明细、采购合同明细一体的信息，以减少工作间的纰漏、更好的提高工作效率。

在最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家对我的帮助与支持。总之20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机与活力！我保证以发自内心的真诚和用饱满的热情去对待工作。和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功。

# 人力资源月度报告篇六

各位领导、各位党员、村民代表：

大家好！

作为村委会会计，对自己分管的工作，兢兢业业地去做，履行好自己的职责，从实际出发，以大局为重，摆正位置，做到识大体、顾大局，从不越权。主要表现：

1、深入开展创先争优活动。我村冯书记高度重视，带领我们开展送学助学、入户走访、扶助弱势群体等各项活动，对我村的经济发展、社会事业和民生情况有了一个基本的了解。

2、摆正位置、做好实事。村委会印章由本人保管，多年来本人除正常业务关系盖公章外，其余要盖的公章，没有书记、主任签字从未私自做主盖出印章。

3、扎实做好会计基础规范工作。建立健全各类帐簿，规范各种凭证、票据的设置和使用，规范财务传递手续和帐务处理，严格会计核算制度，严格控制非经营性支出，加强集体资产管理，确保集体资产保值增值，切实强化会计档案的规范和管理。严格执行票据审批制度，早在20\_年接管财务之时，我村就明确规定村组两级的支出票据需由：经办人和证明人签字、理财小组集体审核后由组长签字、报村主要负责人审批的报批程序，经过多年来一以贯之的执行，票据审批制度在我村贯彻落实得较好。

4、建立健全农村财务管理制度。我们依据村情，根据新的管理办法和相关财务法规，建立健全了本村的各项财务管理制度，不断规范集体经济组织的财务活动行为，严格按规章办事。一个好的制度，一个好的管理办法，在日常工作中，可以起到事半功倍的效果。回过头来看看，只要我们真正做到有章可循、照章理事、违章必究，农村财务管理工作必将越

来越规范。

5、加强民主理财和财务公开管理。在日常财务管理活动中，我们充分发挥了民主理财小组的监督作用，每项财务开支都要经民主理财小组监督审核。同时，把财务公开作为党务村务公开的重点，长年公示、适时公示、按季公示的各类资料都要按要求公示，所有收支都逐项逐笔公布明细账目，让群众了解监督村集体资产和财务收支情况，从而限度地杜绝不合理开支，杜绝任何一件因农村财务上访案件的发生。

6、搞好预算，当好参谋。我村每年年初，根据自身积累和当年收入情况，坚持以收定支，量入为出，留有余地的原则，编制年度财务计划，经两委会认可后，再由村民代表会议讨论通过后，报镇审核，向全体村民公示后，给两委会的领导参照实施。

### 三、廉洁自律情况

多年来，本人能较好地执行廉政规定“十不准”，自觉接受监督，从未在为村民办事过程中，索取财物。逢年过节未收受各种礼金。从未向施工队借取工程款之机向他们吃、拿、卡、要，不以各种名义用公款进娱乐场所消费。从不利用职务之便巧立名目，报支私人票据。任职期无奢侈、浪费现象，办公用品做到能节约的节约。

俗话说：“正人先正己”，“两袖清风方能一身正气”。本人是这样想的，也是这样做。如有做不到的地方，敬请各位领导同志们及时给予指导、帮助、监督。

四、学法守法，依法用法作为一名农村基层干部，就不断要加强法律、法规学习。

一年来，本人通过集体和自我学习的形式，系列学习了《村委会组织法》、《土地法》、《土地承包法》、《物权法》、

《安全法》、《农业法》、《计生法》以及上级下发的各种实施办法等多种法律法规。把学习、宣传和贯彻落实法律、法规当作规范工作行为、推动工作重要手段，要自觉做到学法、守法、用法。

## 人力资源月度报告篇七

20\_年在我不断学习、探索、进步和成长中过去了，这一年来，在村两委的领导下，在市委组织部亲切关怀下，在同事们热情帮助下，自觉服从组织各项安排，开拓创新，扎实工作，努力做到不辜负领导的支持和信任，较好地完成了各项工作任务。现就本人一年来所做工作及执行廉洁自律等情况，向大家报告如下：

### 一、加强学习，提高政治思想素质

本人自今年三月份担任会计以来，能认真学习会计、廉政方面的各项规定，履行会计工作职责，积极参加市镇相关部门组织的各种业务知识培训及会议。通过各种学习，我更坚定了自己的政治立场，那就是在任何时候，任何情况下都忠于党、忠于人民、忠于本职。同时督促自己不断加强思想道德修养，在各种诱惑面前能够把握自己，不拿原则作交易。

### 二、严谨细致地做好会计工作

在财务工作中，我能够遵守职业道德，做到爱岗、敬业，能认真执行村务公开、民主理财制度，接受党员群众监督。及时结帐，做到帐目清晰、明了。我村每一笔支出都严格按照上级的财务制度和\_的廉政制度执行。认真做好一事一议筹资筹劳、新型农村合作医疗保险和新型农村社会养老保险的收缴工作。

### 三、认真做好村里的各项事务

农家书屋是项惠民工程，作为农家书屋管理员，我认真将两千多册书登记、整理好，分类存放，以便老百姓查找阅读。利用好“远程教育管理员”这个特殊身份，对党员干部进行了党的路线、文化知识、市场经济、法律法规等知识的宣传、学习和培训。作为一名档案管理员，认真做好档案整理工作，将近几年来的文件等重要信息归类整理好，以便保存和查找。

#### 四、存在的不足和问题

由于经验不足，工作中还存在一些问题，例如：工作效率不高，服务意识不强等问题。今后我要不断学习，进一步明确思想，提高认识，增强为民服务的意识。在工作上，更加严谨、细致，讲效率，讲质量，积极努力，出色地完成各项工作。

以上是我一年以来的工作情况汇报，如有不足，敬请批评指正。