

贸易公司采购总结 服装贸易采购合同(汇总7篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

贸易公司采购总结 服装贸易采购合同篇一

甲方：

乙方：

根据平等自愿，互惠互利的原则，双方协商经销协议如下：

一、甲方授权乙方在 经销莱珂服饰。

二、甲方以商品全国统一零售价的4.5折作为乙方结算价，并开具增值税发票。运费由乙方负担，甲方代办运输手续。本市内运输由甲方承担。

三、乙方自行看样定货，发货后不作退换货处理。如有质量问题，货到三天内通知甲方，并发回给甲方鉴定，过期不再处理。

四、乙方在该地区经销期间，应维护甲方的品牌形象，不得损害甲方的利益，做好优质服务、售后服务工作。

五、甲方授权期限为半年，经甲方对乙方销售业绩考核，再协商制定续签手续，或转为连锁经营点。

1、有违反本协议之行为。

2、不能及时给付货款。

3、提供畅销产品，供同业仿造。

4、对外促销等广告，未经甲方事先同意而实施。

5、乙方违反以上条例，经口头劝告无效，再发书面通知限期改正，如还不思改过，经甲方信函通知乙方终止本协议。

七、协议期满，自动终止双方义务。

八、协议期间，如有异议，双方协商解决。如双方协商不成可在签约地点处所管辖法院提出诉讼。

甲方： 乙方名称：

地址： 地址：

电话： 电话：

法人代表： 店铺面积：

签协人： 店铺地址：

签协人：

签约地点：

签约日期： 年 月 日

乙方运输方式：

运输送达地点：

邮编：

销货方：_____(以下简称甲方)

购货方：_____(以下简称乙方)

签约时间：_____

签约地点：_____

第一条 经购销双方协商交易活动，必须履行本合同条款。

具体品类(种)，需签订要货成交单，并作为本购销合同的附件；本合同中的未尽事宜经双方协商需补充的条款可另附协议书，亦视为合同附件。

合同附件与本合同具有同等效力。

经双方确认的往来信函、传真、电子邮件等，将作为本合同的组成部分，具有合同的效力。

签订成交单，除上级规定按计划分配成交外，其余商品一律采取自由选购，看样成交的方式。

第二条 合同签订后，不得擅自变更和解除。

如甲方遇不可抗拒的原因，确实无法履行合同；乙方因市场发生骤变或不能防止的原因，经双方协商同意后，可予变更或解除合同。

但提出方应提前通知对方，并将“合同变更通知单”寄给对方，办理变更或解除合同的手续。

按乙方指定花色、品种、规格生产的商品，在安排生产后，双方都需严格执行合同。

如需变更，由此而产生的损失，乙方负担；如甲方不能按期、

按质、按量按指定要求履行合同，其损失，甲方负担。

第三条 成交单中的商品价格，由双方当事人商议决定，或以国家定价决定。

在签订合同时，确定价格有困难，可以暂定价格成交，上下幅度双方商定。

国家定价的商品，在合同规定的交(提)货期限内，如遇国家或地方行政部门调整价格，按交货(指运出)时的价格执行。

逾期交货的，如遇价格上调时，按原价执行；遇价格下调时，按新价执行。

逾期提货的，遇价格上调时，按新价执行，遇价格下调时，按原价执行。

由于调整价格而发生的差价，购销双方另行结算。

第四条 运输方式及运输费用等费用，由双方当事人协商决定。

第五条 各类商品质量标准，甲方严格执行合同规定的质量标准，保证商品质量。

第六条 商品包装，必须牢固，甲方应保障商品在运输途中的安全。

乙方对商品包装有特殊要求，双方应具体合同中注明，增加的包装费用，由乙方负担。

第七条 商品调拨，应做到均衡、及时。

对合同期内的商品可考虑按3 : 3 : 4 的比例分批发货；季节性商品按承运部门所规定的最迟、最早日期一次发货；当令商品，零配件和数量较少的品种，可一次发货。

第八条 对有有效期限的商品，其有效期在2 /3 以上的，甲方可以发货；有效期在2 /3 以下的，甲方应征得乙方同意后才能发货。

第九条 甲方应按乙方确定的合理运输路线、工具、到达站(港)委托承运单位发运，力求装足容量或吨位，以节约费用。

如一方需要变更运输路线、工具、到达站时，应及时通知对方，并进行协商，取得一致意见后，再办理发运，由此而影响合同期限，不以违约处理。

第十条 商品从到达承运部门时起，所有权即属乙方。

在运输途中发生的丢失、缺少、残损等责任事故，由乙方负责向承运部门交涉赔偿，需要甲方协助时，甲方应积极提供有关资料。

1.服装贸易合同

2.出口服装贸易购销合同

3.采购合同模板

4.委托采购合同模板

5.电脑设备采购合同模板

6.电脑耗材采购合同模板

7.系统硬件采购合同模板

8.采购合同

贸易公司采购总结 服装贸易采购合同篇二

第二条价格本合同所售出货物的价格以瑞士法郎计算，此项价格系卖方国国境车上交货，包括包皮、包装和标记费在内。

第三条品质按本合同所售出货物的品质应符合中华人民共和国国家标准或原苏联国家标准，并符合本合同附件所规定的技术条件；凭样交货的商品品质应符合双方确认的样品。商品质量应以售方国国家商品检验局出具的品质证明书证明之。

第四条供货期售方应在本合同附件规定的期限内发货。在征得购方同意的情况下，售方有权按双方商妥的数量和金额提前交货。

第五条标记每个货箱均应用防水颜料在箱体的三面(上面，前面和左右)用英、俄两种文字书写以下标记：合同号，收货人，箱号，毛重，净重。

- 1、帐单4份；
- 2、盖有售方国发站印章的铁路运单副本1份；
- 3、明细单3份；
- 4、品质证明书1份。

第七条保证和索赔卖方在提供的商品投入使用之后一一个月内保证商品质量，但不超过供货之日起一一个月。对货物品质的异议应在发现缺陷后一一个月内提出，如在保证期发现缺陷，提赔日期不能迟于保证期结束一一天。如商品在保证期内出现缺陷，供货一方应排除缺陷或更换有缺陷的部分并负担费用。当事人一方给对方造成人身伤害或因故意或重大过失给对方造成财产损失的，应当进行赔偿。

第八条 发货通知 售方应在发货后——天内以电传向购方通知有关货物自生产厂发运的情况，并注明发运日期，合同号，发动机号，件数，毛重和铁路运单号。

第九条 仲裁 由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，可提交被告国对外贸易仲裁机关审理，中方国家对外贸易仲裁为中国对外贸易促进委员会，苏方为原苏联工商会。

第十条 不可抗力条款 双方任何一方发生不可抗力情况(如火灾、自然灾害、战争、各种军事行动、封锁、禁止进出口或不以双方意志为转移的其他情况)，使本合同全部或部分义务无法履行时，履行本合同义务的期限可相应推迟，在此期间合同义务仍然有效。如果不可抗力情况持续——天以上，其中一方有权通知另一方免除继续履行合同义务，此时任何一方无权向对方提出补偿可能的损失。无法履行本合同义务方应将不可抗力情况发生和结束及影响合同义务履行情况立即通知对方。不可抗力发生和持续的时间应以售方或购方有关商会出具的证明书证明。

第十一条 其他条件 本合同未尽事宜，双方均按_____年_____月_____日“由中国向苏联和由苏联向中国交货共同条件”办理。本合同一式两份，以中、俄两种文字书就，两种文字具有同等效力。

第十二条 双方法定地址

售方名称：_____ 购方名称：_____

地址：_____ 地址：_____

电报挂号：_____ 电报挂号：_____

第十三条 运输地址

甲方：_____

乙方：_____

贸易公司采购总结 服装贸易采购合同篇三

产需要，及时将所需的设备、五金、配件及时购回，从而保证了车间的生产进度，两年的采购工作中，从未发生耽误生产的现象。

服务比三家”，在满足于生产现场或需求部门的同时，尽量降低成本，较好地保护了公司利益。

资源，拓宽采购渠道，协助质量部门对供应商进行评定和复评。所有合同统一存档，制定统一的合同审核表给公司高层领导一一签字确认后付款，保证了合同的真实性和可靠性。

公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，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。 6. 能够完成领导分配的任务，协助横向部门做好各项工作。

在过去的24个月中，自己虽然完成了本职工作，但根据岗位要求，自身还存在一些不足。

3. 自身在日常工作中不够细致认真，需进一步提高工作质量和效率。

总之，采购部是公司业务的后勤保障，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，将我放在如此重要的岗位上。在公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的采购工作，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，从提供最佳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。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。在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，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。这段时间来，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”。一个优秀的采购必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，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。

贸易公司采购总结 服装贸易采购合同篇四

买方□xxx□以下简称甲方)

卖方□xxx□以下简称乙方)

甲乙双方依照《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、行政法规、遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就大车床的设备采购协商一致，订立本合同。

甲方同意从乙方购买_____车床_____设备，机型cw6163□价格_____万元/台；包含与交货有关的费用：含税、运输费、包装费、以及安装、调试、检验费（含设备安装验收取证费）及培训所需费用等伴随服务的费用。

一、价款支付

- 1、甲方应在合同生效后支付给乙方合同总价95%的即_____万元，作为合同预付款。
- 2、设备安装调试完毕经验收机构验收合格后付合同总额的5%即_____万元。

二、技术要求

- 1、能有效车4米长的轴端；
- 2、设备内的所有的零部件必须是最新的，不能使用旧部件。

三、安装、调试、验收

- 1、乙方完成对设备的安装与调试，达到合同约定的要求和标准，并保证设备的正常运转。甲方在安装与调试过程中应提供必要的协助和配合。

2、设备整机经联运测试完全符合约定的技术指标，经双方代表签字确认后，即完成了对全部设备的最后验收。

3、在安装调试期间，如果乙方提供设备、材料有缺陷或由于卖方技术人员的指导错误或卖方提供的技术资料、图纸、说明书的错误造成买方设备、材料损坏、乙方应采取必要的补救措施，并赔偿买方的损失。

4、如果任何被检验的货物不能满足规格的要求，甲方可以拒绝接受该货物，乙方应按买方要求及时更换被拒绝的货物，或者免费进行必要的修改以满足规格的要求，对此甲方具有选择权。

5、如果在合同规定的保证期内，根据检验结果发现货物的质量或规格与合同要求不符，或货物被证实有缺陷，包括潜在的缺陷或使用不合适的材料，甲方应及时向乙方提出索赔。

四、伴随服务

1、乙方被要求提供下列服务：

(1) 实施所供货物的现场组装、调试和启动指导，直至设备运作正常；

(2) 提供货物组装和/或维修所需的工具；

(3) 为所供货物的每一适当的单台设备提供详细的操作和维护手册；

(6) 设备出现故障，接通知后24小时内到现场之后在72小时内解除故障。

2、如果乙方提供的伴随服务的费用未含在货物的合同价中，双方应事先就其达成协议，但其费用单价不应超过卖方向其

他人提供类似服务所收取的'现行单价。无事先约定的，上述卖方应提供伴随服务的费用已包含在合同价中。

3、为履行要求的伴随服务的报价或双方商定的费用已包含在合同价中。

五、保证

1、乙方应保证合同项下所供货物是全新的、未使用过的，是最新或目前的型号，并完全符合合同规定的质量、规格和性能的要求。除非合同另有规定，货物应含有设计上和材料的全部最新改进。乙方应保证所提供的货物经正确安装、正查过运转和保养在其使用寿命期内具有满意的性能。在质量保证期内，乙方应对由于设计、工艺或材料的缺陷而发生的任何不足或故障负责。

2、甲方应尽快以书面形式通知卖方在质量保证期内所发现的缺陷。

3、质保期内乙方收到通知后应在24小时内及时免费维修或更换有缺陷的货物或部件，乙方承担由此发生的所有相关费用。

甲方：

甲方法定代表人：

日期：

乙方：

乙方法定代表人：

日期：

贸易公司采购总结 服装贸易采购合同篇五

- 1、审核公司各部门采购申请及sap订单。
- 2、根据公司发展主导供应商的`开发和评估，建立合格供应商名录；
- 3、维护和发展关键物料的战略供应商，进行战略合作；
- 5、协调与控制付款账期，做好内外部沟通，配合财务部做好资金安排；
- 7、负责制定部门流程、制度，并不断完善；确保部门高效完成工作；

贸易公司采购总结 服装贸易采购合同篇六

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、提高部门工作人员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。

贸易公司采购总结 服装贸易采购合同篇七

三年前，我们所在的这个地方还是一片荒芜的土地。今天，这里矗立着的是凝聚着我们每位员工和建设者们辛劳汗水的一座白金五星级饭店。在新的一年到来之际，我们在用自己的双手建成的饭店里欢聚一堂，召开这承前启后的重要会议。首先，我代表大会主席团向各位参会代表表示热烈的欢迎！向你们并通过你们向你们的亲人表示新年的问候！同时也向现在还仍然坚守在工作岗位的员工表示衷心的感谢！

我们这次大会的中心任务是：回顾和总结20xx年工作取得的成绩和存在的问题，表彰20xx年度先进集体和优秀员工，分析20xx年我们面临的机遇和挑战，统一思想、理清思路、明确目标、落实措施。现在，我受20xx贸易有限公司一届五次员工代表大会主席团的委托，做工作报告，请各位代表予以审议。

过去的一年，是我公司的又一个丰收年。贸易业抵抗住了xx产品市场的又一股寒流，提前实现了去年的奋斗目标，并形成了xx产品、水泥和矿石多头并进的格局；仓储业抓住了与xx地区几个大中型工程项目合作的机会，超额完成了年初下达的任务；加工业有了一定程度的发展；公司的融资能力进一步得到加强，在银行的信用额度大幅提升。更值得一提的是：我们历时三年辛苦建设的五星级饭店，于年金秋进入试营业，并且开业伊始就迎来了国内高规格的会议，真正做到了高起点、高标准、高规格。

20xx年在全体员工的共同努力下，取得了以下几方面的成绩：

自20xx年以来，受国家宏观调控的影响，建材市场持续低迷□20xx年市场形势更加严峻。面对恶劣的市场环境，全体员工没有畏惧和退缩。公司决策者敏锐地洞察了市场的态势，做出果断决策，很好地把握住了稍纵即逝的各种机遇；各级管理人员和全体员工一起克服了重重困难，坚决执行公司的战略决策，发挥各自主观能动作用，变不利局面为有利，很好地完成了公司年初下达的任务和目标。到20xx年xx月xx日累计销售xx产品xx□x万吨，销售水泥x□x万吨，实现总收入xx□x亿元。

在很多xx产品经销商难以为继、面临倒闭的情况下，我们却做到了一枝独秀，取得了良好的成绩。

去年，公司利用xx分公司的区位优势做起了xx产品贸易，截

止年底已实现xx产品销售20xx□xx吨；同时，公司还针对xx地区xx产品供应不足的现状，采取购入原料托加工成xx产品销售的方式，完成了20xx多吨的销售。为公司赢得了市场份额，并形成了新的利润增长点。

（二）饭店建成，为公司的发展搭建了更高的平台

20xx年金秋，在举国欢庆新中国成立的大喜日子里，我们的五星级国际饭店顺利进入了试营业。开业之初，国家级的颁奖晚会、区域级客户会议、大型影片首映式、高峰论坛等活动便接二连三地进驻饭店，饭店顺利地走过了试运行阶段，进入了试营业阶段。通过这些高规格活动的承办和各种媒体的宣传，饭店在客人心中留下了良好而深刻的印象，饭店的名气和声誉也迅速在全国乃至世界传播开来。

20xx年xx月，由著名画家□xx民族文化艺术研究资深学者及华人强势媒体发起设立的“xx国际美术馆”，决定入驻饭店，将在饭店陈列、拍卖各类艺术作品，并从事保护研究和发扬20xx地域民族文化的活动，进一步提升了饭店的艺术品味和文化内涵。

饭店的建成并投入运行，很好地改善了xx地区的接待能力。同时，在我们公司内部又一次完成了从只有投入到能够有所产出的质的飞跃。这表明，公司跨出了向旅游业和绿色产业进军的一大步，为公司多元化发展及综合抗拒市场风险能力奠定了坚实的基础，为公司国际化目标的实现创造了有利条件。

（三）信息化建设取得了实质性的进展

信息化工作是一个长期的过程，经过与多家软件公司长达两年多的接触、比较，公司决定分别让xx公司在饭店和xx公司在x地进行信息化实施试点。两家软件公司都表现出了极大的

诚意。

在试点过程中，我们的员工表现出了极大的奉献精神和进取心。特别是x地的几个公司，试点期间正是公司发货量和xx产品吞吐量最大的关键时刻，各级管理人员和全体员工，不计辛劳，在超额完成当期工作任务的同时圆满地完成了软件的实施工作。在公司信息化小组的带领下□x地公司完成了本片区局域网络的建设，各岗位操作人员一边做好日常的工作，一边抓住有老师在现场指导的时机，谦虚进取、加班加点努力学习信息化知识，整个过程没有说过一句怨言、没有发过一句牢骚，圆满完成了公司下达的各项任务。

信息化试点，培养了员工的信息化知识和计算机思维，为公司的信息化选型提供了重要的参考依据。同时，在试点过程中，我们的员工向软件公司展示了良好的精神风貌。

通过试点和多方比较，公司最后在软件上选择了xx公司专为集团管理开发的xx产品，在硬件上选择了惠普公司的产品，为信息化的全面实施打下了坚实的基础。

（四）仓储业继续保持稳步增长

随着xx—xx铁路□20xx公路□xx工程等大中型项目的开工，公司积极争取了与这些项目的合作□20xx公司全体员工团结一心、众志成城，把握住了这天时、地利、人和的良好发展机遇，特别是在生产一线和二线的员工，不分白天黑夜、不论刮风下雨，紧张有序地装卸进出货场的物资。截止20xx年xx月xx日，共完成到达卸货车皮20xx个、装卸汽车超过x万辆次，实现产值xxx□x万元。货物吞吐量达到xx□x万吨，平均每月装卸xx产品x万x千吨，再一次创下历史新高。

（五）加工业找到新的突破口

xx产品加工虽

是公司的一项辅助业务，公司领导、各级管理人员却没有忘记对这一块的重视，基层管理人员和员工也积级主动地想办法、找市场，在加强与xx公司加工合作的同时积级寻找其他渠道。去年下半年，在公司的多方努力下与xx生产商达成了共识，公司的加工业找到了新的突破口和新的利润增长点。

（六）营销水平进一步提高，融资能力进一步增强

在营销网络建设上，依托公司强大雄厚的经济实力和良好的社会信誉，在巩固原有客户的基础上，陆续与大中型建设项目合作，公司逐步建立起了不同规模、不同产品要求的销售渠道，在下游形成了一个相对稳定的目标客户群。在上游，进一步加强与各新老供应商的合作，开拓了xx产品产品的各种渠道，满足了不同客户的需求。

在资金管理方面，全面调控公司资金运用，合理安排资金，保证了资金安全运行，使公司在银行的信用额度得到了大幅度的提升；在信息管理上，充分利用各种信息网络，加强沟通和交流，从不同渠道收集市场信息，在公司内部实现了信息共享，为科学决策提供了有利条件。

在产品定价方面，在充分收集市场信息和广泛征取一线员工意见的基础上，通过综合分析，及时制定出切合实际的价格政策，一方面积极开拓了市场，另一方面保障了公司的利益。

（七）财务核算进一步规范，数据的准确性进一步加强

财务工作不仅是算账、报账和做账。规范的财务核算还为公司决策提供不可缺少的决策信息，同时杜绝各种营私舞弊和违规操作行为。

财务人员是公司财产的记录者和管理者，是公司经营成果的

保管员。公司财务人员在加强内部管理、加强业务知识学习的同时，定期不定期地进行了财务检查和学习交流，让公司的财务核算得到了进一步规范。

财务人员是公司跟银行、税务等部门的联络员，在处理银企关系和税企关系上起到了积极作用，让公司与这些部门、机构继续保持了良好的合作关系。

（八）公司监督机制有所加强，违规违纪的惩罚力度进一步加大

“没有规矩，不成方圆”，公司在充分发挥员工主动性和积极性的同时，也要求全体员工严格遵守公司的规章制度；保护、表扬遵规守纪员工，在公司内树立正气的同时，严厉惩处违法乱纪行为和打压歪风邪气。公司通过定期、不定期的工作检查，对工作中存在的问题、违规违纪行为和违反操作程序的业务进行了纠正和查处，对相关责任人员进行了不同程度的惩处，达到了“惩前避后、治病救人”的目的。

在工作中难免会出现这样或那样的问题，公司根据不同问题，进行了及时有效地解决。对于违规违纪的，对其进行了说服、教育、批评或处罚；对于缺少规定的，补充、完善了相应的规定；对于没有流程的，及时出台相应的流程。整个公司的内部管理正朝着科学、规范、合理的方向发展。

（九）员工收入稳步增长，福利待遇进一步提高

“以每一位员工的发展来推动公司的发展”，是公司的发展理念。员工是公司的主人，公司发展需要每一个员工来推动。尽管xx产品市场行情持续低迷、尽管公司利润微薄甚至亏损、尽管我们饭店的建设还需要大量的资金，在全国各地盛行拖欠职工工资的背景下，本着“亏了公司也不亏员工”的原则，我们的工资没有被拖欠，并且20xx年员工的收入比20xx年还是有了不同程度的增长；员工的养老、医疗、生育、工伤、

失业等社会统筹的五大保险，及员工的身体健康检查、工作服定制、生日慰问等关系员工利益的工作正在有条不紊地向前推进。

公司给了员工家一般的温暖，员工对公司有了家一般的归属感，公司的命运与员工连在了一起。一些员工因为自身的原因离开了公司，条件具备后他们又回到了公司，说明他们对公司的热爱。公司欢迎每一位热爱公司的员工，欢迎离家出走后迷路的好孩子重返家园！

（十）员工精神风貌良好，先进事迹不断涌现

企业是社会一分子，公司在抓物质文明建设的明时，没有放松对精神文明的建设。爱岗敬业便是热爱社会，遵纪守法、热爱集体的便是良好公民。公司在进行遵规守纪教育的同时，对员工也进行了社会主义道德教育。连年来，公司内部涌现出不少爱岗敬业的事迹。比如□xx公司业务部的员工经常要在凌晨到车站收取包裹，大家都知道包裹对公司的重要性，只要包裹一到当地车站，他们都是自觉地驱车数公里把包裹安全取回，没有一句怨言□20xx公司业务部员工只要有装卸任务，他们都坚守在自己的工作岗位不论白天黑夜还是刮风下雨，都是一丝不苟地做好自己岗位的工作，特别是核算组的员工，他们不拿计件，多干活对他们不会带来更多的收入，但我清楚，支持他这样做的是他们的责任心和对公司、对集体的热爱。这样的例子举不胜举，他们在平凡的岗位上做着平凡的事，他们把平凡的事做得不平凡！他们用实际行动向世人诠释了什么是“精神”，在这里向他们表示敬意。

1、公司在很大程度上存在变相平均主义和吃“大锅饭”的现象；

2、少部分员工缺乏主动、勤奋、敬业、诚实的品质，存在玩忽职守现象；

- 3、管理制度和监督机制有待进一步完善；
- 4、新招聘员工的教育和培训有待进一步加强；
- 6、一些员工在工作中因循守旧，缺少创新思维；
- 7、少部分管理人员缺乏客观分析问题的态度和能力，存在主观臆断现象。

发展中存在的问题要靠发展来解决，公司将从改革不合理的管理体制、改变不实际的分配方式和发动员工全员参与监督管理等方面入手，解决存在的上述问题。在新的一年里，将在全公司范围内逐步推进绩效考核制度的运行，给各分公司一定的分配自主权，以进一步调动各公司、员工的积极性；进一步完善人员招聘制度，加强员工的入职教育；进一步加强员工技术、技能和业务操作能力的培训和培养，以及加强员工职业道德教育；因地制宜地举办一些活动，加强员工的勾通和交流；建立健全上访、投诉和举报制度，发动员工积极为公司的经营管理进言献策。

xx产品贸易保证完成销售量xx万吨、力争实现xx万吨，实现毛利润20xx万元、力争20xx万元□xx产品销售保证完成销量x万吨、力争实现xx万吨，实现毛利润xxx万元、力争xxx万元□xx产品销售保证完成销量x万吨、力争实现x□x万吨，实现毛利润xx万元、力争xx万元；仓储业保证完成仓储量xx万吨、力争实现xx万吨，保证实现毛利润xxx万元、力争xxx万元；加工业保证完成加工量x万吨、力争x□x万吨，保证实现毛利润xx万元、力争xx万元。

为实现上述目标，要全力抓好以下工作：

（一）继续加强销售网络的建设，进一步提升公司在xx产品市场的影响力

在继续巩固和加强已有销售网络的基础上，进一步加强与上下游合作伙伴的协作。寻找新的合作领域、合作方式和合作思路。采取股本渗透、合作经营、利益共享、共同开发等方式与合作伙伴形成战略联盟，进一步增强在市场上的影响力和谈判力。

在具体业务操作中，把防范经营风险放在首位，在资金调度、物资划拨、合同签订、款项回收等各方面把好关，避免无谓的损失和浪费。

加速资金、物资的流转，进一步提升公司在社会和公众面前的信誉和形象。

（二）搭建五星级饭店的国际平台，推进公司的全球化进程

20xx饭店的建成并投入运营，形成了公司的又一个新的经济增长点，构成了公司又一个全新的盈利模式。国际级饭店平台，为公司提供了走向全球的切入点。

在新的一年里，继续巩固和加强xx产品营销网络建设的同时，我们将加大饭店的营销力度，搞好与周边的旅游景点、旅行社的合作，争取在全国范围乃至全球范围与高星级饭店形成合作联盟、逐步形成全球订房系统，加强与政府、艺术界、文化界的沟通与合作，把饭店建成集住宿、餐饮、娱乐、会展、集会、论坛、艺术品拍卖为一体的高层次的全球性的文化假日酒店。

我们还将加大投资力度，建设x万平米的会展中心□xx万平米的超市及旅游购物中心和新增20xx间客房及其配套设施，将饭店建成xx地区的经济、政治、文化活动中心。

（三）全面推进信息化进设，提高效率，实现精细化管理

充分利用可以利用的现代计算机、网络和远程控制技术，以

电脑代替手工从事计算、统计、核算等重复的简单劳动。一方面，使各种数据更加详细、客观、及时、方便、快捷和准确；另一方面，解放劳动力，让管理人员有更多的精力从事制度设计、流程控制、组织协调和监督管理工作。

借上信息化之机，将公司的内部管理制度、业务操作流程、考核激励机制和内部控制制度进一步完善和规范。

（四）继续推进人事制度和分配制度的改革

随着公司的进一步发展，人才的缺口已经突现。公司将继续坚持“内部培养为主，外部招聘相结合”的原则，补充各岗位短缺的人才。在公司内部逐步推行岗位竞聘制度，做到职务能上能下、人员能进能出、收入能高能低。淘汰一批在岗位上不敬业、不合格、不诚实，不踏踏实实做事、处处搬弄是非，与企业文化不相融的人员。引入一批诚实、敬业，能与公司共同发展的人才。

改变现有不合理的分配方式，全面推行绩效考核机制，奖勤罚懒、激发员工的工作热情。

加强新老员工的职业道德教育和业务培训，着重培养一批爱岗敬业、诚实守信、有一定潜力的员工，给他们提供各种锻炼和学习的机会，最终形成公司的骨干力量，从而在全公司范围内形成勤俭敬业、诚实守信、开拓创新的良好风气，促进企业文化的建设。

（五）调动员工的积极性，进一步推进公司的民主化进程

建立健全职工上访、投诉和建议制度，开通员工向管理层尤其是向公司高层管理人员反映问题、发表见解、提供建议的渠道。激励员工主动思考、讨论本岗位、本部门、本公司、本行业中存在的问题，寻找出路和新的解决办法，并将思考、讨论的结果及时有效地反馈到管理层。让管理人员能够从不

同角度、不同侧面了解事物，能够看到事物的本质，做出准确、客观的判断，为决策的科学性和客观性提供有力的保证。真正做到“不唯上、不唯书、只唯实”，也就是说：在经营、管理、决策中，充分发挥各层管理人员和员工的主动性和积极性，在工作方法和思路上敢于对上级制定的不切实际的方面进行挑战、敢于讲真话讲实话，不盲目地照般照抄书本上的和其他企业的做法，讲究实事求是、一切从实际出发、以理服人，而不是以权压人。

公司将采取激励措施，奖励那些勤于思考、勇于为公司发展进言献策、提供良好建议的人员。

在开通言路、鼓励员工讲真话的同时，公司坚决抵制歪曲事实、诽谤他人、假公济私的行为，坚决打击拨弄是非、蛊惑群众的一切行为。

（六）继续完善企业内部的监督机制，防范经营管理风险

建立健全员工举报制度，动员和鼓励全体员工参与对违规违纪、以权谋私和官僚作风等不良行为和歪风邪气的斗争。公司将认真对待每一项举报事件，调查事件真相，并对举报采取保密措施。

对违规违纪行为的处理，采取事件调查人员不参与事件定性和处理决定的措施，并且调查和处理过程由独立的部门进行复核，形成相互核对的机制。以保障事件处理的公正和客观，避免主观臆断、假公济私行为和冤假错案的发生。

在动员员工参与监督的同时，加强财务核算体系、业务操作流程、规章制度的执行情况的检查。及时纠正工作中出现的违纪行为和更改不恰当的流程和制度。

（七）注重员工培训及发展，完善员工福利

员工将其勤奋、敬业、主动、诚实的品质和精神在各自的岗位上充分展现，以实现人尽其能、员工与公司一同和谐发展。

公司用人，以德为先，公司将根据职工的不同情况有针对性地对职工进行培训。通过提供适合的岗位、老员工带动新员工、内部组织学习、请老师来讲课、参加培训班等方式对员工进行培养，提高其技能和素质，使其成为公司有用的人才。

员工的利益高于一切，公司不仅要严格按照国家法律法规的规定办好员工的社会统筹保险，完善生育、伤病人员的福利待遇，彻底解除全体员工的后顾之忧，而且还将继续在员工生日慰问、职业病防治、身体检查、工作服装订制、传统节日问候等方面提高员工的福利待遇。

（八）抓好安全生产，保证员工生命和公司财产的安全

安全责任重于泰山，我们不要那种只讲效益不顾安全的生产方式。安全生产、防范为先，要保证安全生产，首先要从员工的安全生产意识抓起，其次是操作规程的制定和安全责任制度的落实，再次是相关部门的监督检查。各公司负责人要切实将安全生产落到实处，把保障员工的生命安全和公司的财产安全放在首要位置，切不可掉以轻心。

各位代表，去年雄鸡高唱，给我们带来了无限的光明，今年，我们这个团体将随着太阳一道在世界的东方冉冉升起，展现在我们面前的是光明的前程。我坚信，在公司决策层的正确领导下，全体员工团结一心、众志成城，我们公司一定会从胜利走向更大的胜利！从辉煌走向更灿烂的辉煌！！让我们同心同德，为我们更加美好的未来而努力奋斗！