

最新提前终止租赁协议(汇总10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

公司工作报告总结篇一

吉祥灯笼亮又明，喜庆鞭炮响不停；喜气盈门万事顺，幸福生活享不尽！__物业全体员工恭祝广大业户在新的一年里：蛇年走鸿运，心想事成事事顺！在这个辞旧迎新，阖家欢乐的月份里，__员工坚守在自己的工作岗位上，日日夜夜守护您和家人的平安，时时刻刻接待您的来访，分分秒秒倾听您的诉求。

在您的支持与配合下__物业2月份完成的各项工作如下：

一、客户服务：

- 1、本月接待业户报修1364次，接待业户来电、来访2135次；
- 3、安装三期西天然气报警器；
- 5、为业户宣传“赠送服务券”活动；
- 6、社区文化活动：

2月24日是今年的元宵节，为了弘扬中华民族的传统文化，增进业户与物业的感情，__物业各部门加班加点策划准备，特地于这一天在e城小区4号楼广场组织了“__物业第二届元宵节猜灯谜”活动。

活动现场气氛活跃，热闹非凡，大家三个人一堆，五个人一组，猜的不亦乐乎，而猜到谜底的业户，则喜滋滋排队领取我们提前准备好的小礼品。

二、综合事务：

- 1、月报月计划上报工作；
- 2、跟进所有报批流转的呈阅件及合同；
- 3、悬挂标识；
- 4、春节对坚守岗位的员工进行节日慰问；
- 5、第一季度品质督导工作。

三、秩序维护：

- 1、认真落实部门体系文件的培训工作，加强现场巡视、监督；
- 2、春节期间的安全保卫工作。
- 3、三、四期车库悬挂车牌。
- 4、一季度消防单点测试。

四、工程维修：

- 1、全月提供日常报修处理2087项；
- 2、三期、四期遗留问题消项跟进；
- 3、装修检查；
- 4、更换公区照明系统；

5、供暖系统维修检查。

- (1) 下雪期间客服部组织人员进行除雪工作；
- (2) 清理各期单元门；
- (3) 春节期间对园区、绿化内的炮皮进行清理。

六、突发事件：

本月无

七、内部管理：

- 1、组织员工进行内部培训，提高员工对企业文化的认识；
- 2、梳理2013年3月份到期的劳动合同，并完成续签工作；
- 3、2013年岗位任务书及岗位说明书的签订工作；
- 4、中控员西装的统计采买；

八、下月主要工作计划：

（一）工程维修

- 1、日常报修处理；
- 2、三期、四期遗留问题消项工作；
- 3、装修检查工作；
- 4、小区水戏喷泉清理、启用工作；
- 5、小区设施设备维护保养工作；

6、小区二次供水水箱清洗、消毒工作。

（二）秩序维护：

2、停车场车辆信息实时更新，严格管理；

3、项目灭火器年检。

（三）综合事务：

1、按照3月工作、培训计划完成各项工作；

2. 完成项目品质督导工作。

（四）保洁服务：

1、清扫三期西车库，清运车库内的建筑垃圾；

2、冲洗生活垃圾台和园区垃圾桶；

3、对园区公共区域进行消杀。

（五）客户服务：

1、继续跟进其他前期遗留及赔偿问题；

2、跟进并联系厂家处理前期预约报修工作；

3、组织社区文化“三八节送祝福”活动一次；

4、组织e城小区一、二、三、四期入住业主沟通会；

5、整理地下车位明细，接收车库授权工作。

公司工作报告总结篇二

新年好！首先，我给大家拜年！祝你们合家欢乐，万事如意！

我毛司自20xx年设立以来，在地方各级政府的大力支持下，在客户的带动下，在全体员工的共同努力下，积极贯彻“紧盯市场、苦练内功、创造优势、促进发展”的企业方针，得到的迅猛发展。我们培养了一支优秀的团队，员工队伍从十几人发展到近x百人。我们的厂房建筑面积从几百平方米发展到现在已达2x万平方米。我们的产品已从单纯的来样加工发展到现在能自主开发。我们建立了iso9001—20xx□ts/16949质量管理体系和企业标准化管理体系，提升了产品质量和企业管理水平。我们实现了销售收入实现了从37万元到亿元的快速增长。这是xx公司的骄傲，这是全体xx人的骄傲！

在这里，我首先感谢在各个岗位上辛勤工作的公司全体员工，是你们用勤劳与智慧铸造了xx公司今天的成就。

xx的事业正在不断壮大。我们不仅生产模具、夹具、检具及汽车零部件，而且还生产家用电器零部件。我们不仅有机械、数控、线切割、铆焊、冲压加工，而且有自动开平、阴极电泳漆、自动喷涂、动平衡等大型自动生产线。我们不仅实行了计算机设计、三维造型等高技术设计加工手段，而且实现了计算机网络管理。我们不仅是“xx”等国内著名汽车制造企业的重点配套商，而且也是“xx”等国内著名家电制造企业的重要合作伙伴。我们不仅有本地的客户群，而且客户群已扩展到xx全省及周边省市。我们不仅赢得了广泛的市场，我们还赢得了良好的信誉。

我相信□xx公司的二次创业刚刚开始，在我们全体员工的共同努力下，只要我们坚持以人为本的方针，尊重科学，尊重人才，努力营造具有自身特色的企业文化和温馨和谐的人际关系，坚持唯才是举以及对人才的不断引进和再培训的用人机

制，使人人都有发展的机会□xx公司的明天会更加辉煌。

20xx年，诗司扩大生产规模、强化内部管理、提高经济效益的关键一年。

（一）销售工作。

1、汽配产品从单纯为xx公司配套，发展到为省内及周边省市的相关汽车厂家配套，从单一的冲压件配套发展到总成件配套。

2、模具方面，在模具车间与产品工程部合并成立模具分厂后，从为公司生产提供模具发展到对外销售。

3、向家用电器领域开拓，实现了家用电器零部件的销售，并使家用电器销售成为公司主要利润增长点。

4、为扩大产品销售，增配了人员，增强的销售力量。

特别要指出的是，我们的销售人员非常吃苦耐劳，涌现出了xx等许多优秀销售员。

（二）技术工作。

1、实现了产品设计与客户需求同步进行，最大限度地满足了客户生产需要。

2、完成了家电配件产品的试制并正式投入生产。

在技术工作中涌现了xx□xx等优秀技术人员。

（三）生产管理。

1、在20xx年3至5月份销售淡、任务少的情况下□xx公司为降

成本收回了部分任务，给我公司造成的很大的压力，特别是人员不稳定。但我们顶住了压力，留下的员工虽然收入较低，但大家都从公司大局着眼，较好地完成了生产任务。事实证明，我们的员工绝大多数都是好样的。

2□xx分厂在建厂期间，我们的员工克服的重重困难，在条件相对艰苦的情况下，能够吃苦耐劳。涌现了xx□xx等一大批优秀员工。

3、今年元月份在生产任务突然上量的情况下，我们的员工顶住压力，经受了考验，连续加班，较好地保证的供货。

（四）质量保证工作、采购供应工作也都在人手不足、任务繁重的情况下，较好地完成了各自的工作。

我们的工作虽然取得了成绩，但也应该看到不足。

1、统计数据不准确，不能体现多劳多得。

2、劳动定额不完善。

3、少数人员管理水平不高，伤害了员工。

4、少数干部工作作风不过硬。如下午17：30下班吃饭，19：00回公司加班至20：00，然后还要公司派车送或要求报销的费。

5、少数干部和采购人员坑害公司利益。

1、建立了企业标准化管理制度。

2、实现了车间目标考核，车间主任与工人工资挂钩。

3、开拓了四家新的客户，超额完成了年初计划。

- 4、完成了设备技术改造投资3000万元。
- 5、员工队伍人数达到了500人，基本达到了年初制定的目标。
- 6、解决了员工上下班交通问题。
- 1、对部长、分厂厂长等管理人员的考核没有到位。
- 2、车间主任以上管理人员实行公开招聘没有到位。
- 3、物流管理准确化、准时化、精益化生产没有落实。
- 4、员工的培训工作不到位。
- 5、节能降耗工作没有落实。
- 6、设备、模具管理、工位器具、周转箱、包装物管理不到位。
- 7、新产品年底未能实现批量供货。

20xx年，在全体员工的共同努力下，我们基本上完成了年初制定的全年发展计划。

一、推行和完善企业标准化管理体系。

- 1、实现了以人制变为制度化管理，制度面前人人平等。
- 2、职责清晰了，责、权、利也明确。
- 3、员工利益量化，让能干的人、肯干的人得到了实惠。

二、加强了质量管理。

二分厂推行ts/16949质量体系，6月份前通过评审。

三分厂推行iso9001—20xx版质量体系，6月份前通过评审。

三、推行了工资分配制度改革。

1、逐步增大了工资的透明度，让员工干多少得多少心里有了数。

2、模修、机修、调模工工作量化，与产量、质量已挂钩。

3、检验员工作量化了，与产量、质量挂钩，提了高检验员的待遇，同时检验员的技能在接受培训后得到了相应的提高。

4、操作工、辅助工、装箱工、检验员、调模工、模修工、机修工、仓管员、统计员等上班工资有了明确的规定和考核，加班工资也有了明确的规定和考核，超产工资也有了明确的规定和考核。

5、班组长、车间主任、科长、部长、厂长设了岗位工资和绩效工资，也增强了干部的责任心，在其位谋其政，并得到了相应的报酬。对考核后不称职的干也劝其辞职，避免影响所在部门部下的利益和公司的利益。

四、进一步加强管理培训和基础培训。在为公司的发燕尾服培养管理人才的同时，全面提高了员工的基本素质。

五、车间主任以上管理人员实行竞争上岗，做到能者上、庸者下。

六、进一步完善劳动定额和所有岗位的量化考核。

七、同时也进一步完善原、辅材料消耗定额，加强了成本控制。

八、强化物流管理，降低了成品库存，做到了准确化、准时

化、精益化生产。

九、销售人员实行了月目标考核、开拓2至3家新客户。

十、完善设备、模具、夹具、工位器具、周转箱、包装物的管理工作。

十一、再建20000平方米左右的新厂房，并于20xx年11月份进行验收。

十二、实行上下班交通车改革。

十三、加强市场调研，开发了自己的产品。

20xx年上半年国家继续实行紧缩的货币政策，国内部分企业形势严峻。美国20xx年2月份新的投资政策出台，大部分美资企业将撤回美国本土。为美资配套的企业压力巨大。国内的经济形势将受到较大的影响。我毛司将从中得到不小的受益。另外，我毛司已进入中型企业，在战略上，公司已做好充分的准备。只要克服目前管理上、制度上的瓶颈，迅速推行企业标准化管理制度体系，公司在这轮经济浪潮中将大显身手。公司的发展将进入新的里程碑的阶段。我坚信全体员工只要努力工作，会为自己是xx人而感到自豪的。

谢谢大家！

公司工作报告总结篇三

一、完成主要工作

(一)进一步规范平安监察工作。依据上级要求，监察三科通过“双随机”的模式，对全区的企业进行抽查，完成了上半年的工作任务，较好的完成了上半年的执法计划。监察三科上半年执法反省企业42家次，介入市支队异地执法反省12家次。

(二)进一步增强平安执法反省。监察的.大队依据《区安监局20__年度平安监管执法》和各级关于平安生产监察工作要求,针对我区生产企业特点,对企业进行全笼罩的反省。上半年执法反省42家次,介入市支队异地执法反省12家次。填写《现场反省记录》22份,下达《责令限期整改指令书》19份,填写《复查看法书》15份。

(三)进一步加大执法工作力度。上半年执法罚款金额40.1万元。此中帮忙体育场街道办执法反省,对淄博银丽工贸有限公司罚款1万元,淄博天勤机器厂罚款2万元,淄博宝鑫磨具有限公司罚款1万元。帮忙科技工业园执法反省,对淄博庄园塑胶有限公司罚款1万元。监察三科对淄博荏奥汽轮机有限公司罚款5.1万,对山东义科节能有限公司罚款4万元,对淄博绿源建材责任有限公司罚款5万元,对元星电子罚款3万元,对计保电气罚款3万元,对美林电子罚款15万。并对20__年以来的平安生产案件卷宗进行反省梳理,对存在的问题进行整改。

二、下半年工作计划

(一)规范执法反省工作。针对目前我局执法人员素质和装备以及专家环境,下一步对企业的反省建议主要采取专项反省,以削减综合性执法反省中存在的遗漏和不够,防止工作失误。

(二)晋升业务知识才能。七月计划,市局异地执法培训,通过培训晋升执法程度,接收新的理念,更好的为下一步工作打牢根基。

(三)按质量全面完成其他工作。希望科室的各项工作争取在的年终稽核中取得较好造诣。

公司工作报告总结篇四

职场自有职场的规矩,新人难免受委屈,受委屈不要紧,就

当做是对自己的磨练，在这种磨练中，把自己培养成为坚强的人。

我一直服务于小规模的企业，主要负责办公室内外沟通联络和协调。因为企业规模较小的原因，工作内容相应地比较繁杂，几乎辐射全部的业务内容。很庆幸我能适应得了这样的工作环境，并且长时间来得心应手。应当说也积累了相当的工作经验，对于办公室文职(文员)的工作也有一些体会。

首先，我觉得不管在什么单位工作，头一条肯定是要认同企业理念和文化，并尽可能快的融入新的团队，团队合作精神是非常重要的。如果说新人不能在既定的策划时间内达到组织的预期目标，通常雇主会选择放弃。特别小企业基本不会预算薪酬以外的用人成本，所以在职带薪培训是不会有。但是新进员工入职前企业理念培训是绝对符合标准条款人力资源的要求，但也就仅仅局限于确认胜任相应工作岗位的能力。所以不管从事什么样的工作，首要审视自己是否能够胜任该项工作，这一点在私营小企业很容易凸显其重要性。

其次，工作的时候，要做到眼看四方，耳听八方，也就是要眼到手也到。工作的事情，要主动地去做，而做任何的事情，都要勤快。小企业由于资金实力的限制和发展规划的定位均处于摸索时期，有些并非走专业线路，而是在一定领域内相关的有利可图的业务都会涉猎，或者会以代理或分包方的形式依附其他规模较大的企业单位。故办公室人员尤其是接电话必须懂得如何灵活，迅速分辨各种状况和应对办法。我现在服务的单位是北京一家搞标准化机构的分包合作方，业务操作原则上必须严格按照北京方面的要求作业。但是出于成本和实力的限制，往往分包方的工作未能按足要求进行作业。于是在应对各方面的确认和核查的沟通非常重要。

作为办公室的一个新人，在这个新的环境里，勤快一点总是没错的。论辈分，办公室的同事都是我们的长辈，论资历，

我们又都只是初出茅庐，没有一点社会工作经验，出于对前辈们的尊重，也是为自己创造学习的机会，办公室的小事我们都要主动勤快地去做，不要认为自己主动多做一些事情就是自己吃亏，其实，事情做的比别人多并不一定就是自己吃亏了，有时候恰恰相反，我们做的愈多，我们得到的学习机会就愈多，便愈能锻炼我们自己。

我们的主动积极会给我们创造更好的环境和更多的机会，只有去做，去付出，才会有收获。

最后，营造良好的人际关系网，有助于你的工作顺利进行。

俗话说，朋友多了路好走。你对别人怎么样，别人也是同等地回应你的。你对别人好，只要是会感恩的人，都会记在心里的。

我们无论身处在怎样的环境里，我们都应该和身边的人搞好关系，不轻易交恶，但要真诚地待人。敌人是很容易树立的，朋友也是要诚心才能相交的。在工作中，我们会遇到很多的人，也许，某些人只是公司合作的来往伙伴，也许，某些人只是走走过场，但是，无论，我们面对什么样的人，微笑，真诚，是留给别人最好的印象。

而且，同在一个办公环境里，和同事相处得融洽，会让自己的工作发挥得更出色。

一个人的力量无论再怎么强大，终究还是有限的，然而一个团队的力量却可以无限量的大，在这个团队里，我们每个人都可以有自己的主见，而能使这些主见变成现实的则是我们的团体。凡是强大的团体，都是个体牺牲后能够得回报的团体。身为团队的一员，我们更要团结，互帮互助。

当我们拥有良好的人际关系网，那么，许多的事情处理起来会相对容易的多，即使是自己一个人的独立工作，也会有很

多人愿意帮助你协助你，这会让我们的工作做得更加出色，同时也在这个团队里共同成长。

公司工作报告总结篇五

这次会议是大元公司深入贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神，以实现集团公司总体发展战略为目标，站在新的历史起点上召开的一次十分重要的会议。这次会议的主要任务是：总结20xx年工作，分析当前及今后一个时期的形势和任务，部署20xx年工作，动员广大干部职工抓住机遇、奋发图强，主动把握和积极适应新常态，不断提高发展质量和效益，进一步坚定信念、开拓进取，为推动大元公司战略调整快速发展而努力奋斗。

20xx年，面对错综复杂、跌宕起伏、较为艰难的经营形势，大元公司在燃气板块的正确领导下，在董事会的科学决策和监督指导下，坚持以管理为核心，牢牢把握发展机遇，及时抢抓市场先机，适时调整经营策略，努力改善经营局面，在全省lng行业中努力打造公司自有的核心竞争力。

作规程、安全操作技能和特种作业操作等方面的培训教育，努力提高全员安全素质。组织20人次参加省安监局举办的危化品经营安全资格证培训，全部通过考试并取得相关证件，为依法规范安全生产管理，促进公司安全有序稳定发展起到了保障作用。

截止20xx年12月31日，大元公司资产总额4188.61万元，同比减少389.52万元，减幅为8.51%；负债总额676.23万元，同比增加495.59万元，增幅为274.34%。营业收入1839.80万元，同比增加1305.18万元，增幅为244.13%；营业成本1,680.83万元，同比增加1418.86万元，增幅为541.62%；利润总额-647.38万元。

销售情况，公司已投产加气站5座，累计销售气量3962.35吨，14年累计销售气量3402.77吨，其中：忻州保德lng加气站销售气量1817.83吨；阳泉荫营lng加气站销售气量920吨；平定lng加气站销售气量536.93吨；五台石咀lng加气站销售气量51.36吨；太旧高速lng加气站销售气量76.65吨。贸易工作，累计完成贸易量374.28吨。

局了有利的建站位置，推动了阳泉、吕梁、清徐等地的站点建设工作。

公司在建加气站2座，分别为阳泉太旧lng加气站、清徐清源lng加气站。现都已取得前期工作函等前期手续，正进行“三通一平”工程，设计单位、施工单位、设备厂家都已招标完毕。同时，在确保工程进度、保证工程质量的前提下，完成了保德桥头lng加气站附属工程建设。

建章立制。公司先后出台了《工程管理责任制》等九个工程管理制度，规范了加气站建设管理。对各站设备进行了定期维护保养，联系设备厂家对阳泉两座加气站储罐进行真空度测量，将不达标储罐重新抽真空处理，及时购买、更换、维修站上损坏设施，确保各加气站安全正常运营。组织相关人员参加省住建局举办的lng加气站培训和中国燃气协会举办的新版《汽车加油加气站设计与施工规范》条文讲解学习，取得了相关证件，增强了员工的业务知识和专业技术水平。

辰洁净能源有限公司又签署了新的合作协议。

价格是采购活动的敏感焦点。公司根据既定采购计划，多渠道获取报价，实时把握市场脉搏，通过比价、议价等形式确定采购价格。坚持“适价、适质、适时、适量、适地”原则，合理采购气源，进而降低运营成本，以提高经营质量。

做好了前期工作 为给大元公司加气站运营提供充足的气源保

证，最大程度降低气源采购成本，同时为配合燃气板块公司打造晋能燃气集团lng全产业链。大元公司通过对lng市场调查研究后，于20xx年4月1日在阳泉市设立子公司，专项开展lng物流配送业务，同年10月取得危险品货物运输许可证。公司已购置、上户lng运输槽车5辆，相关组织机构、部门设置、业务流程设计、人员选聘等工作也已全部落实到位，为开展lng物流配送业务做好了充分的准备。

针对自有加气站较少的现状，大元公司积极开展市场营销工作，大范围争取外围客户，吸引过路车辆加气。根据客户情况，实施市场细分策略，对关键用户重点攻关、集中突破，实施“捆绑战略”和“定点加气”方案。20xx年公司分别与山西三元昌贸易有限公司等13家公司签署了合作协议。

公司工作报告总结篇六

年，是“十二五”时期开局之年。公司全体干部职工同心协力、锐意进取，坚决贯彻省、市公司决策部署，创新思维方式、创新工作方法，坚持以安全生产为中心、以标准化建设和作业组织专业化为重点，经营管理水平不断迈上新台阶，各项工作不断取得新进展、实现新突破，实现了“十二五”时期良好开局，保持了健康平稳发展的良好局面。

一、20xx年工作回顾

年，公司购电量 亿kwh完成年度任务（ 亿）的 %，同比增长 %（供电量 kwh比去年同期 亿kwh增长15.78%）；售电量 亿kwh,完成年度任务（ 亿）的 %，同比增长 %。综合线损率完成 %，同比下降 个百分点，高压线损率完成 %，同比下降 个百分点，低压线损率完成 %。供电可靠率达到 %（市局指标 %），综合电压合格率达到 %（市局指标 %）。应收电费 亿元，实收 亿元，同比增长 %，电费回收率 %。低维费收入 万元，支出 万元，同比增长 %。实现销售

收入 亿元，同比增长 %，实现利润 万元，同比增长 %，上交税金 万元（应交 万元），同比增长 %。实现销售收入 万元，完成利 万元，上交税金 万元。未发生安全考核事故，截止到12月31日，累计实现安全生产 天，保持了安全生产长周期。

坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的工作方针。强化安全责任体系建设，逐级逐层签订安全责任状，全年签订承诺书、安全责任状、“三不伤害”保证书、不干私活不私自干活、不私自存放使用安全工器具保证书共计 份，安全压力得到层层传递，安全管理水平显著提升。

加强标准化作业现场安全管控。细化无违章现场创建办法，规范“三票一单”填写标准，关键岗位人员的安全意识和安全技能得到提升。全年共稽查作业现场 个。其中□35kv现场 个□10kv现场 个□0.4kv现场 个，稽查率100%（市局指标 ）。共查处违章 处，其中二级违章 处，三级违章 处，共处罚金 万元。全年累计创建无违章现场 个，奖励金额 万元。（无违章现场创建比率 %，市局指标 %）

扎实开展“安全事故隐患排查治理”、“两抓一建”安全风险管控、“查隐患、找根源、强管理、保安全”等专项活动，健全隐患排查治理长效机制。全年共排查设备隐患 处。其中□10kv设备隐患 处□0.4kv设备隐患 处。消除隐患 处，其中□10kv设备隐患 处□0.4kv设备隐患 处，电网设备健康水平得到进一步提升。认真开展农村安全用电宣传，加大电力设施保护力度。

结合安全生产月，深入农村、学校、社区扎实开展“三个一”宣传活动，发放宣传资料1.7万份，提升了广大公民安全用电和自觉保护电力设施的意识。线下“三违”治理成效显著，全年共去除树障 余棵，验收线下“三无”达标35kv线路 条□10kv线路 条，为电网的安全稳定运行打下坚实基础。

针对我县电网基础薄弱的现状，我们积极争取省、市公司支持□20xx年电网建设共完成投资 万元，其中：投资100万元，完成了农网完善调增工程；投资 万元，完成了农网完善改造升级工程；投资 万元，完成了县公司低维费折旧项目工程；投资 万元，完成了代管县电网建设工程；投资 万元，完成了低电压治理工作；投资 万元，完成了 个电气化乡、 个电气化村的改造工程；投资 万元，完成了农业排灌电网改造工程。通过不断加强电网建设，进一步优化了电网结构，提高了供电质量，为新农村建设和 经济发展提供了可靠的电力保证。

公司采取有效措施，针对高损台区、高损线路进行排查整改，投资 万元，全部完成了（ 个）超10%高损台区的治理任务；投资 万元，对 两条高损线路进行了改造，两条线路线损分别由改造前的 ，下降为 和 。通过开展高损台区、线路治理工作，公司降损工作取得了突破性进展，为公司经济效益的提升打下了坚实基础。积极推广标准化变台建设，在省公司的检查中，代表市公司取得了第 名的好成绩。通过不断加强电网建设，进一步优化了电网结构，提高了电网质量，为新农村建设和 的经济发展提供了可靠的电力保障。

加强财务审计管理。一是强化预算管理，确保指标完成。按照市公司预算管理的要求和下达的预算指标，结合公司的实际情况进行了层层分解和落实，确保了预算指标的完成。二是按照“构建一个体系”（集中、统一、精益、高效的财务集约化管理体系），“统一五项标准”（统一会计政策、统一会计科目、统一报表格式、统一成本标准、统一业务流程），“实现三项集中”（资金集中管理、资产集约管控、预算集约调控）为主线，全面优化组织结构职能流程，推进财务集约化管理。三是根据省市公司工作部署，完成了公司资产上划和财务管控系统上线工作。四是采取内控与内审相结合的形式，每月对财务日常工作、制度执行情况自查、自检。

公司工作报告总结篇七

您们好

弹指之间□xx年即将逝去，一个崭新的一年正向我们走来□xx年济宁片区来说，本学期经历了风风雨雨，在各部经理，店长，材料会计、员工的辛勤努力之下，本学期片区工作接近尾声。

（一）：邹城新校

本学期回顾本学期，邹城新校没有完成公司的任务目标。

- 1：本学期的学校经营发生了很大的变化，住校生减少，住校生860人住校，去年1240人住校。营业额6800/天。比上学期减少1000/天。
- 2：经营天数的减少，各类节假日必放，每月5天的休息必休，还有社会占用学生教师考试屡屡发生，导致学生放假频繁。
- 3：物价上涨的因素，原材料成本过大，毛利率不好控制。但是在学校提价却困难重重。
- 4：同样的环境也影响到超市，超市同时也在亏损经营状态。

以上四点是影响本学期经营的困难的最大原因。

（二）邹城老校

- 1：本学期老校的收入相对比较稳定, 5000元/天的营业额，各项指标都能控制在范围之内。
- 2：超市的经营也比较稳定，4000/天的营业额，保持的一直很平稳。

3: 在这几家分部经营来看，老校是最稳定的一家。

（三）邹城二中

（1）校外小吃多，学校不封校，对外带食品门卫不制止。

（2）学校早上不上早操，学生起床较晚，基本上是起床洗刷后直接进教室，早上的营业额在400元/天。

（3）餐厅为了保持好生产成本和毛利，我们的产品定价前期可能过高，导致学生外流，也有这方面的因素。

（四）邹城实验

（1）本学期也是困难重重，锅炉的问题是影响经营的最大难题。

（2）今年招生减少和住校生的减少，影响了营业额。

（3）整体消费水平较低，营养餐最高卖到4元/份。

（4）餐厅营业额每日在6800/天。

（5）因锅炉问题，毛利不是太高，综合毛利29%/月。

（五）邹城六中

（1）六中今年也是招生少，住校生少的原因，影响了餐厅的收入，日营业额2100元/天。

（2）餐厅毛利保持的比较好，控制在40%以上。

（3）校方各方面的事情比较少，经验环境比较好。餐厅的运营成本费用比较低，完成年度任务问题不大。

(4) 超市影响是比较大的，校方规定3餐定时营业，日营业1500元/天，比上学期每日少收入800元的水平上。

(六) 兖矿一中

(1) 矿一是本学期刚开业分部，从总体营业来看，还是比较成功的，餐厅，超市都比较正常。餐厅日营业额3800元/天；超市在3800元/天。

(2) 餐厅的经营面积，售餐卡机少同时也影响了餐厅的收入。

(3) 因刚开业，经营任务还没有下达，但从各项指标来看，以后经营还是不错的。

行了人员调整。经理，店长，材料会计基本都是从新组合；没有变动的只有邹城新校经理和邹城老校助理。其他都是新人。片区组建三年，片区各分部的管理者换了3批。

(二) 本学期各部经理，店长，材料会计的配合还基本满意的。除了个别分部之间存在一些小的摩擦，其他各部都配合很好。这也是一个团队建设所经历的必然过程。

(三) 在管理上，片区本着以人为本的思想，在总结了上学期片区存在的管理方面的问题，本学期各部加强了沟通交流协作。虽然我们的团队是刚刚组建，但是经过大家的共同呵护，我们可以自豪的说，我们的团队是一支勇敢面对挑战的团队！是一支兢兢业业的团队！是一支年轻朝阳蓬勃的团队！

(四) 在日常管理中，片区坚持了食卫安全，安全生产放在重中之重的思想。本学期我们做到了两个安全零事故的发生，在公司的例行考核中也都表现不错。

(五) 片区始终按照每月的月计划来开展工作，每月一次片区扩大会议，一次经理碰头会，不定期的召开急需传达的公

司会议精神，以及面对物价上涨共同进行研讨会。不定期的共同学习管理方面的知识，通过这些，使大家的管理水平有所提高。

（一）在本学期，得到，学到，悟到的东西比较多。从前不知道什么是困难，今年深有感受。从前不知道什么是压力，今年深感肩上的担子的重要性。自己也同时领悟了许多人生的道理，锻炼了自身的毅力，改变了自身存在的一些毛病也缺点。虽然说世上人无完人，但是追求完美的结局，是我做事的风格。本学期经过磨砺，感觉自己成熟了许多，在处理各类人际关系上，这半年我感觉进步挺快的。从前一直有种高高在上的感觉，今天我懂得了怎么站在别人的立场上来考虑处理一些问题。在管理上多增加了沟通交流，做什么事情前自己首先有了一个详细的计划，会考虑到万一出现不利的结果，会有哪些补救的措施。总之：作为我本人非常感谢这半年，在我人生的课程上给自己补上了最欠缺的一课。它虽然带给我了许多痛苦和磨难，但是我感到了一种坚强，就像王总说讲的那样，通过锻炼积累了自己的财富。

（二）从我们的团队来说，我们得到的，看着一批新的年轻队伍加入片区，我也看到了公司发展的希望，经过半年的磨砺，在每个人心中多增加了一笔难得的财富。先苦才能有甜，经过困难才能成功，我想他们会做到的。同时我们也得到了一个充满战斗力的团队，大家的心在一起，大家的力往一起使，大家的困难共同分担。我要感谢他们，是他们的存在我看到了片区发展的方向。

（三）失：说实话，大家失去最多的就是快乐的笑声，大家都很压抑的度过了这半个学期，因为没有完成公司所交给的经营任务，总感觉愧对公司的培养，愧对王总的信任。但是对公司的责任感每个人始终没有改变。每个分部把每一钱都看的比较最要，学会了困难日子困难过。俭省节约，勤俭持家，领悟了许多。阳光总在风雨后，我们有信心相信通过大家的共同努力会雨过天晴的。

- （一）食卫安全：生产安全确保零事故发生。
- （二）出主意，想办法努力去完成经营指标。
- （三）增加品种的多元化，多样化。
- （四）加强队伍的管理，加强自身的学习。
- （五）加强片区各项的培训工作。
- （六）努力完成公司交给的各项任务。

公司工作报告总结篇八

一、实习背景

根据学校教学安排□20xx年下学期我等20名同学被安排到xx市工商联进行实习。在工商联的欢迎会上，我被荣幸的安排到xx集团□xxx集团将我与xxx同学安排到其下属的子公司xxx物业管理公司的市场管理部。

二、市场管理部简介

市场管理部由14名员工组成，分别有经理1名，市场管理主管1名，收费主管1名，综合管理员1名，市场管理员6名，收费员4名。市场管理部直接由总经理管理，在公司管理结构中处于相当重要的地位。市场管理部对市场经营活动的管理好坏直接关系到博翰物业管理公司的生存与否。因此，市场管理部将市场管理与收费管理作为工作的重点，一切工作围绕这两点展开。

三、市场管理部的职责

根据公司岗位职责划分规定，市场管理部有以下职责：

- 1、负责对公司招商入场的后续经营管理全盘把控。
- 2、负责公司所接管商业地产的经营管理。
- 3、负责经营户经营范围的规范。
- 4、负责经营户入场、退场、转让等经营行为的管理。
- 5、负责经营户装修期间的监控、督察。
- 6、负责经营户门前三包的落实。
- 7、负责与经营户定期进行沟通，了解经营情况，为公司经营决策提供第一手资料。
- 8、负责经营户满意度调查的执行分析。
- 9、负责所管辖区域内收费工作的全面工作。

然而，根据我在博翰物业管理公司四十天的实习与观察来看，给部门的职责在实际工作中不光局限于以上的职责。如：配合政府机构对其范围内的人口普查，帮招商部收集市场信息等。而其所规定的“负责与经营户定期进行沟通，了解经营情况，为公司决策提供第一手资料”等并未能进行执行。究其原因，我以为该条例所规范的内容对于市场管理员过于抽象，这使得文化程度不高的市场管理员难以把握具体的度。况且，其沟通的内容涉及到经营户的商业秘密，这使得市场管理员难以与经营户进行实质性的沟通，这也导致了该条例无法被真正地执行过。

另外，市场管理范围内的有些工作负担其实对于本来应该承担的工作负担大得多。譬如，空中街市经常漏水，一到下雨天，空中街市就到处漏水，这使得市场管理员忙不过来，同时也使得广大业主对公司的积怨越深。其实究其原因在于建

设工程质量不过关，导致了市场管理员工作负担加重，浪费时间与精力，也使得公司声誉受损。当然这并不能说市场管理员就不应该管理这样的事情。只想说明的是，市场管理员的工作、职责与其他部门的配合是密切相连的，合理的划分各部门的职责范围是相当有必要的，而且在公司划分职责范围时却并没有说明各部门应该相互配合，以及如何配合，这使得在实际工作过程中各部门经常发生冲突，难以协调。虽然公司每天都说“团队进取”，却没有在制度上作出规定与规范。真正的团队进取并非是口头上说那么容易的。

四、市场管理部存在的问题

1、市场管理部队伍素质不高。这里所讲的素质并非特指文化素质，因为市场管理并不需要很高的文化程度。平时在办公室的时候，有业主来访，大家却很少主动询问业主，而是大家继续着自己手上的活，或者继续聊天。这就在一开始就给业主心里留下了不好的印象，在解答业主的过程中，很少有人会主动起身让座，或者倒水，这怎么能够感受到公司对业主的尊重呢？在巡视市场的过程中，市场管理员的行为不够细致，或者说不够恰当，在笔者看来是没有体现出作为一名市场管理员应有的素质。在细微处没有体现出公司对广大业主的关心，又怎么能够寄希望于业主在以后配合公司的工作呢？市场管理员的素质高低直接关系到公司形象与利益，然而市场管理员的素质却存在着巨大的问题。

2、关于早会的问题。从星期一到星期五每天早上8点都要开早会。一般情况下是由部门经理来讲话。在讲话的过程中，各员工不是东张西望就是左看右看，不能集中精力认真聆听领导的讲话。当然这不能说明我们没有用心的听领导讲话，而是暴露出一个问题即纪律观念的问题。无规矩不成方圆，无纪律何来的秩序呢？早会有着早会的纪律，然而我很少看到他们遵守着早会的纪律。从这样的小事不难看出市场管理员的纪律观念是如此的淡薄，同时也看到了公司在制度执行方面存在着很大的问题。每天进行早会的目的在于传达信息，

布置具体的工作任务，激发员工的工作热情。然而在早会的开展过程中开展方式却存在着问题。通常是由经理一人讲话，讲完之后早会也就结束了。在本人看来这样会很大程度上下属员工的失落感。如果员工能够经常可以在早会发表自己的见解，与经理及广大员工进行当面的交流，这样可以达到增强员工对公司的荣誉感和责任感。

公司工作报告总结篇九

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二) 团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1. 加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个

环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2. 加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3. 加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4. 加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米³，实现产值2500多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三) 狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面。安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工

作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行□20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支35万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

公司工作报告总结篇十

石油企业的上级企业为中铁十七局物资有限企业，其前身为

中国人民解放军铁道兵第七师后勤部物资科和仓库，84年兵改工并入xxx□xx年合并成立物资总企业□xx年进入中央企业工委序列□xx年改制为中铁十七局集团物资有限企业，进入中央xxx□

石油企业于xx年组建成立，是从十七局的材料厂自用小油库渐渐独立起来的，成为一个独立经营、自负盈亏的核算企业，是计划经济的产物，但在推向市场时，仍保持很强的生命力。在太原市场上，油料市场竞争激烈，但石油并没有显得没有活力，其主营汽油、柴油等各种型号的油料产品，品质保证，数量充足，在合理损耗的比例下，各加油站，终端用户都有口皆碑，市场主要面向太原地区以及周边地区。本企业坚持以“诚信、公平、互赢”为宗旨，建立了“以客户为中心，以需求为方向，不断提高供应运营效益”的管理系统，从企业员工的言语行动上充分的感触到石油企业的文化氛围，能真正领悟到一个团队的威力，只有企业成为一个真正意思上的团队，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟，市场占有率不断提高，石油企业连年被评为“企业管理先进企业”、“诚信纳税模范企业”；被太原市工商局授予“重协议、守信用”企业；被太原市评为“文明企业”。石油企业以良好的企业信誉、完善的服务体系和性价比高的经营产品与终端用户以及加油站真诚合作，共铸石油企业美好的明天。

当然我所认识的石油企业，只不过是其中的其中的一部分，只是如此我就感觉到石油企业有。这些前提石油企业基本具备。在石油企业，在所实习的过程中，接触到的工作主要是财务地方的工作，比较适合我所学的专业，是真正锻炼我所学财务知识最有利的方法。在工作过程中，我真正看到财务是绝大数业务流程的起点和落脚点，是一个企业的核心部门，可以说任何企业都有业务，都有现金的收支，没有一个专有部门来承担责任，势必出现资金的混乱状态，给企业造成的损失是无法用具体的数字来表示的。通过在财务的工作，我深深的体会到实习的工作内容是多么的重要，不能有丝毫的

疏忽。但是在实习过程中，由于对业务流程的不熟悉，发生了一些小错误，当然在具体的工作过程中，不可能没有错误，没有任何的疏忽，毕竟是第一次参加工作。这不是为我工作中所犯的错误的借口，而是人生哪有不犯错误的人，但是重要的一点就是同样的错误不能犯第二次。刚开始阶段，我觉得我的性格与工作的性质有点不适应，但在与石油企业有丰富经验的人交流沟通中，不断的学习他们身上的优点，借鉴他们成功的经验，不断的提醒自己，听取他们的教训，不断的调整自己，使自己能较快的进入工作角色。

1、材料销售的协助。石油企业经营产品的销售，导致资金的收入，与业务配合，给予用户发油凭证，拒此发油，在此过程中离不了财务的资金管理。