

2023年月度评估工作报告 绩效事前评估 工作报告(实用9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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

月度评估工作报告 绩效事前评估工作报告篇一

(一) 项目基本情况：资金总体情况、项目分部情况、得分情况；项目背景：杭州技师学院位于浙江省桐庐县桐君街道君山村污泥口，根据杭州技师学院发展的现状，为了提高办学水平，改善办学条件，进一步整合优化教育资源，推进“教育强市”建设。20xx年2月20日，经杭州市发展和改革委员会《关于同意杭州技师学院校区扩建项目建议书的批复》(杭发改函[20xx]59号)批准，该项目列入杭州市20xx年基本建设计划。新征用地面积69316平方米。建设内容和规模：建设教学楼、实训楼、培训楼、行政楼、校企合作实训楼、学生公寓、食堂、其他配套用房和体育运动场地。皮肤项目估算投资调整为19737万元。杭发改社会批复[20xx]56号文对初步设计进行了批复，批复概算19737万元。所需资金有市地方财力解决。

(二) 项目绩效目标

1、项目绩效总目标：公众满意度；

2、项目绩效阶段性目标：对周期长、范围广的项目，按项目申报情况，对阶段性目标进行阐述。如(对申报目标)有绩效目标调整的情况，要有调整依据、审批程序，并分析总结。

绩效目标的总体要求：预期产出，包括提供的公共产品的服务的数量；预期效果；服务对象或项目收益人的满意程度；

达到预期产出所需要的成本资源；衡量预期产出、预期效果和服务对象满意程度的绩效指标；其他。

（一）申报的及时性

（二）内容的完整性

（三）信息的准确性

（一）绩效评价目的：以财政部门为主体、政府其他职能部门共同配合而形成的管理公共产品和公共服务的一项制度。

（二）绩效评价原则、评价指标体系（附表说明）评价方法：科学规范、公正公开、分级分类、绩效相关。

（三）绩效评价工作过程

1、前期准备

（2）据文件规定时间，制定评价实施方案，确定现场评价时间及分组；

2、组织实施。列明本次项目组织管理体系。

（1）被评价单位填报信息调查表，撰写自评报告；

（2）评价组对上报的相关资料进行审查、复核和测评；

（4）就初步评价结果与被评单位交换意见。

3、分析评价

（一）项目资金情况分析

2、项目资金使用情况分析：资金拨付、资金结余、资金支出

等；

3、项目资金管理情况分析：规范性、有效性、执行情况；

（二）项目实施情况分析：评价项目在建设施工过程中执行各项制度的情况，包括基本建设程序执行情况、管理制度执行情况等。

1、项目组织情况分析：对机构是否健全、分工是否明确进行定性评价；

（三）项目绩效情况分析

1、项目经济性分析

（2）内控制度的符合性测试：对照杭政办函[20xx]91号文；我们对杭州技师学院的内控管理制度的制定和执行情况进行了全面检查，基建办实行每周工作例会制度，总结上周工作，安排部署本周任务，做到严格按照职能分工开展工作，严格执行考勤制度，认真巡查监督工作，做好有关检查记录，协助监理和承包人及时处理施工过程中的有关问题。

（3）评价合同管理和履行情况：建设单位与建设工程勘察、设计、施工、监理等中介及技术支持单位都经过公开招投标确定中标单位并签订了相关合同。

（4）评价工程竣工验收及实体资产移交环节，经过现场调查询问，由于实际竣工时间都已不同程度的延迟，所以一旦竣工验收完成，工程项目都立即交付使用。产权清晰，归属明确，责任到位。

2、项目效率性分析（产出维度方面）

（2）项目完成质量：产出质量是基本达到绩效目标。

3、项目效益性分析

(1) 项目预期目标完成程度：与实施进度重复

5、服务对象满意度：项目预期服务对象对项目实施的满意程度。

按资金管理、项目管理二方面内容进行分析说明，并披露总体评价结果（评分评级）。

(1) 我们抽查了该学院提供的部分单位工程项目档案资料，发现档案中部分工程项目资料没有归到同一目录、同一处所存放、同一个项目施工资料，竣工资料，招投标资料以及合同等需从不同的地方找到，给管理和检查发现问题带来了一定的不便，工程档案资料未按各单位工程项目及时归类整理。例如污水处理工程在基建档案目录里有施工合同，相关招标文件，投标文件以及中标通知书等资料均没有编号归档收藏；学生1#宿舍工程中有建筑规划，施工许可证、招标文件、中标书，但是缺少该工程的招标控价以及预算书等资料，这给今后开展工作造成了比较大的麻烦，既然施工资料和部分招投标资料、合同已经归档编号作为永久保存，希望贵院能够及时把每个单位工程的资料都补齐补全，即从工程开始立项到竣工验收整个建设过程进行一个整理归档，而不是零星的选择性的放一些资料归档，等需要用到时，有资料，但要从不同的地方去找。

(2) 部分工程都有延期的情况，只在联系单中说明了延期情况并同意延期，在审核报告中并未按照合同约定履行违约责任，但施工合同中只约定了施工方延期的惩罚和违约责任，例如一些不可抗力或由于建设方原因导致的工程延期未进行书面约定说明，缺乏公平性。

(3) 工程的书面文件的装订整理中，特别是有法律效益的一些文件上缺乏严谨，比如1号宿舍的施工合同中的合同工期

将20xx年写成了20xx年，是属于很明显的错误。

(4) 有些工程的审核率偏高，部分联系单，在最初的勘探，设计阶段就可以做出调整，免去了后期的联系单大比例增加费用。

(5) 施工单位竣工报告没有，只有竣工验收报告，无法确定实际竣工日期。截止审查结束！

月度评估工作报告 绩效事前评估工作报告篇二

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有_个人员，队伍壮观，气势浩大！每人背一个书包在市场发传单，要让_的每一个人都知道_，对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人(一公司最困难的时候，二已是年底)，至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由！

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了_家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长！在工作中我们业务员必备的能力！

一. 业务能力

1. 对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知

道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们产品。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3. 业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

二. 个人素质能力

1. 诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2. 热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

3. 耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再厉，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

4. 自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还有个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的！不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威

机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

三、培训内容

- 1、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。
- 2、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。
- 3、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

月度评估工作报告 绩效事前评估工作报告篇三

会议地点：

日期：

评价小组成员签名：

会议内容包括：

- 1、评价的项目内容
- 2、已知或遇见的危害判定。其中包含风险度和相关控制措施
- 3、此次风险评价的完整性。包含产生的其它危害

- 4、此次评价涉及到的评价准则。引申至需要更新的文件
- 5、会议其它内容。

以上即是一个较为完整的风险评价会议记录

月度评估工作报告 绩效事前评估工作报告篇四

通过近期2个月对员工的宣传、教育和共同学习，基本上把标准化的理念和思维贯通在一起，公司对现场模式的管理及标准化建设，这个月有了比较大的改观，整体上都有了进步，还有部分的卫生死角还没有彻底解决掉。我们车间也相应加强管理力度，强调了标准化的重要性。于是，今后要继续宣讲标准化的意义，为进一步的.全面实施标准化准备。

这个月从生产管理部的例次检查结果来看，存在乱摆乱放，卫生垃圾不及时清理，不适用或不能用设备没有彻底的解决方式。各个班组对现场保持工作相应的比较及时和完整，但是针对有些被拍照和扣分的地方，我们也做了一些思想宣讲教育，有标准的进行相应的扣分措施，落实到班组的头上，对责任出现的问题的主要原因进行落实，是教育方式不对还是员工认识不够，比如：电工班在干完维修工作，带来的工具油迹比较多就放在工具箱内，还有值班桌面上的记录本或者仪表随处就放，些被拍下的照片的原因就是乱摆乱放，没有及时清理造成的，这些习惯性的问题比较灵活，也比较生硬，标准化就是要打破常规的习惯，建立积极合理标杆性硬指标，来整体运作，现在我们从现场卫生来推行标准化模式，逐渐的拓宽层面和管理的领域。为达到标准化生产车间做基础。

现在我们每天的班前会上在办公室都要强调卫生清理工作和现场保持的工作，把现场清理和良好的现场保持的工作放在正常的工作当中同时进行，把标准化建设放在第一位。要求各个班组都要严格按照操作规程进行操作，车间要求的工艺

参数来进行合理的调节生产设备，以达到最佳的工作状态，严格遵守操作规程，特别是在紧急状态下，不要盲目的进行，按照标准操作，才能避免失误的地方。

下一步的工作思想：

第一要继续进行宣传教育，落实标准化的标准准则

第二要把设备管理逐步向标准化模式上靠拢。

第三要继续做好标准化的现场的管理和现场保持工作

月度评估工作报告 绩效事前评估工作报告篇五

一、取财有道，用之得当

人可以爱财，但切忌贪财，君子也需物质，圣人也要生活，钱财是必需品，爱财是人之常情，但钱财要“取之有道”。

像培训视频里的小保姆，她赚了钱首先想到的是孝敬父母，她是一个好女孩，她是“用之得当”，只可惜“取之无道”。我们同事中像这样的人很多，妻子在家没有好的工作，子女上学，丈夫在外从事材料采购工作养家糊口，个别人因不堪生活压力，无奈之下损害公司利益谋一己之利。这些人情有可原但法理不容！谁不想为妻子多买一件漂亮的衣服，为子女多买一份可爱的礼物？但是自己的生活要靠双手去创造，自己要努力工作，升职加薪，这才是唯一的有效途径。

有些人认为赚钱“取之有道”就行，不重视“用之得当”这句话，认为钱是自己赚的，如何花钱是自己的自由，这也是不对的，如果“用之不当”，最终会导致“取之无道”。

像培训视频里的那位官太太，她仅仅是一名国企干部的妻子，她的生活应该是找一份简单的工作为社会尽一己之薄力，或

在家尽心辅助丈夫事业，尽贤妻良母之责，然而她却迷恋珠宝，贪图虚荣，最终害了全家，这就是“用之不当”的后果。我们身边的个别同事也有类似现象，喜欢赌钱，逢年过节打牌娱乐无关紧要，但个别人嗜赌成性，输钱欠债，最终坚守不住道德底线，损害公司利益为自己弥补缺口。我们都是普通的工薪阶层，如果有不良嗜好，花钱超出了自身收入水平，必升邪念误入歧途。

二、为人正派，坚守道德做人要有道德心，要讲原则，做事要有荣辱感。公司给我们工资，我们替公司做事，这是很公平的事情，嫌公司工资低可以跳槽，嫌行业工资低可以转行，但是既然在这个岗位，就要坚守自己的职业道德。

公司有些人，缺乏道德素养，认为采购行业就应该吃拿卡要，是自己理所当然的收入，不但不以为耻，反而觉得不拿白不拿，不拿是傻瓜。这种人从小缺乏良好教育，受污浊风气影响，目无法纪，利欲熏心。

公司还有个别人，纯粹是心理不平衡所致。中南公司的产业性质决定了物资材料条线不是公司的主力部门，所以我们的工资水平同级别偏低，每次加薪幅度也低，发展方向升职空间也低。个别人跟同事攀比心理产生差异，这是不对的，因为我前面也说了，嫌公司工资低可以跳槽，嫌行业工资低可以转行，无论如何职业道德必须坚守，个人节操不可变。

作为材料采购人员，我们要严格按公司制度执行，不能嫌手续麻烦有抵触心理，要理解公司制度的合理性，接受它使用它并且利用它保护自己。提升自己的荣辱感、责任感、道德感，积极弘扬光明正直的公司文化，德才兼备，以德为先，做一名问心无愧的采购员。

月度评估工作报告 绩效事前评估工作报告篇六

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。

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。

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，严格按照公司的规则制度办事。

述职人：

20xx年xx月xx日

月度评估工作报告 绩效事前评估工作报告篇七

超市采购年度工作报告精选(一)

各位领导、老师、同学们：

一、工作职责

- 1、配合总经理管理监督采购部门的所有人员。
- 2、制定采购计划及执行计划，开发特定商品。
- 3、与供应商谈判价格，付款方式，交货日期并签定采购合同。
- 4、商品的退、换货处理及脱销、滞销的处理。
- 5、选择及开发新的供应商，与供货商建立良好的伙伴关系。
- 6、新产品的订价，收集价格情报，做好市场调研工作。
- 7、配合各部门的协调互助工作。
- 8、了解市场的发展和趋势，以确保商品的样式、品质、价位和内容能针费群体上市。
- 9、尽可能在各个节日活动时，争取到供货商与厂商的赞助及优惠政策。

二、实习体会：校企合作办学的优越性

(一)校企合作，实现理论与实践的结合

经过一年的工作，让我深切的感受到了校企合作办学的优越性。打个比方，就算是一个人把书本上的知识倒背如流，也不可能很顺利的完成实践工作中的各项任务要求。同样，如果没有书本基础，一样不可能完成工作，这也许就是理论与实践不可分割的关系。

各种事实表明，一切理论的基础源于实践，实践是检验真理的唯一标准。只有通过实践才能够验证理论的准确性，也正是实践，让同学们了解到自己工作中的不足，以及很多工作中应该注意的问题，这些都充分显示出校企合作的优越性。校企合作也是让学生强化、运用书本知识的最佳途径。学校的这种教学模式，能够让学生亲自参与到每一个工作环节中，真正的体现理论联系实际，理论与实践相结合的特色。

(二)、校企合作，实现“三赢”

“双赢”这个词想必大家都耳熟能详了，但是今天，我要强调的不仅仅是“双赢”，而是“三赢”的理念。

在走向市场的过程中，我接触到很多的企业，也交了很多的朋友。从企业那里，我感受到他们对人才的渴望。随着我国对职业教育的日益重视，支持职业教育发展的各项政策陆续出台。在办学模式上，国家十分倡导走校企合作之路，我校也积极响应国家号召，做好校企合作教学模式。

作为学生，我在教学改革中得到了很多的益处，从整个工作的过程中，我发现了自己的不足，并及时完善，这为我走向工作岗位奠定了坚实的基础；对于学校，学生是主体，学生各方面的素质提高了，学校也真正实现了育人报国的目的。对于我们即将迈入的企业，通过校企合作使培养的人才适应企

业、行业、社会的需要，缩短员工和企业的磨合期，降低企业的培训成本和劳动成本，能有力地提升企业的竞争力。所以，我个人认为，校企合作于学生、于学校、于企业是一种“三赢”的策略，具有重要的意义。

(三)、校企合作，学生理想的教学模式

很多同学反映，愿意到企业中去实习，即使是没有薪水。可见学生是十分渴望得到这样的机会的。作为在岗的实习学生，我感谢校方和企业能够提供这样的机会给我们，我觉得自己很幸运。

就我个人而言，作为采购部门的负责人，我不仅仅代表我自己，我更代表着公司的形象，公司的信誉，因此我时刻注意自己的言行举止。我通过开发市场寻找供应商的过程，学到了很多课本上没有的知识，而且对于我个人的心理素质提高、人际关系处理以及语言交际能力都有很大的帮助，而这些素质都是在实际的生活培养锻炼的，是书本上学不到的。

同时，每一个决策包括与供应商谈判，库存管理等很多相关内容都是要回归课本的，没有理论基础同样很难开展工作。企业为我们提供的实习基地，不仅可以作为我们毕业前的综合实训基地，更重要的是作为经常性的实践教学基地，这是我们有效的提高职业能力的重要条件。因为我和其他实习生一样，我们都能够真正的到工作第一线去，接受企业管理，在实际工作岗位上接受老员工手把手的教，和其他员工同劳动、同生活，在这个过程中我切身体验到严格的纪律、一丝不苟的技术要求，感受劳动的艰辛、协作的价值和成功的快乐，这不仅让我直接了解具体生产岗位的技术要求，提高职业能力，为毕业与就业接轨，上岗即顶岗工作奠定基础，而且对培养我的组织纪律观念、良好的职业道德、认真负责的工作态度，以及艰苦朴素的生活作风、团结协作的团队精神和坚定乐观的生活态度都有极大的帮助。

在这里实习的同学，无一不反应校企合作的办学模式对我们以后走向社会有很大的帮助，是我们走向社会的桥梁。我想我们完全可以代表大多数学生的心声，这种教学模式，正是每一位同学需要的想要的，真正适合职业教育的理想教学模式。

最后，再次感谢为我们提供实习岗位的校方以及企业，感谢各位领导和老师的栽培！我将和我的同事们共同努力，为物流实训基地辉煌的明天加油！

一、xx年年度营运绩效分析：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

xx年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已

于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的()规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售xxxx万，较xx年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在xx年的工作计划中，提出改善意见。

五、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

xx年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

六、行政监察管理部门

xx年六月份，自行政部经营xxx过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还

不能够全面实施，所以在xx年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

七、财务部

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

八、各个门店工作总结

1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为xx年的定位较高，使得学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多。

xx年度，在董事会建议下，公司对大学城的会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从xx年的30%提高到xx年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由xx年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以xx年会员积分支出反而比xx年降低了很多（xx年会员积分奖励是4%左右的商品，xx年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西）

在学子家园的促销方面，根据大学城的特点，将原先学子家园与工业区采用同一张dm海报的方式进行了改变，对学子家

园单独出了几期dm海报，尤其是针对开学期间，连续做了五期海报，对全面提升学子家园的形象及销售，起到了较大的作用。

及时调整了学习家园的年度销售计划，销售计划调整后，员工的士气得到加强，同时精减了人员的数量，降低运营成本，目前学子家园人员结构稳定，对后续的发展，是一个好的开始。

2、蟠凤店、梧慈店、德政店

xx年度，将原先的会员卡变更为vip积分奖励卡。但由于这两个店会员价的力度不及大学城，目前销售增长有限，这是xx年需要着重改进的地方。

对门店的形象进行了更新，倡导为顾客创造舒适购物环境的理念。10月底梧慈店关店，对蟠凤店的形象进行了全面更新，并对招商进行了重新定位，提升了门店形象。

梧慈关店后，及时在德政店开业，德政店从货架进场到开业只用了一周时间，开业当天创造了15万的销售业绩，同时开业之后附近一些便利店纷纷关门，显示了德政店的开业策划尤其是商品组织及价格定位方面，是有一定的效果的。德政店的顺利开业，王店长和总部人员连续加班，这种精神是值得大家肯定并继续发扬的。

蟠凤店目前存在问题是员工在销售得到提升后，观念趋于保守，对创新认同感不强，这是蟠凤店xx年必须取得突破的一项工作内容吧。。

一、xx年年度营运绩效分析：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们

的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

xx年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的()规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标

超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售xxxx万，较xx年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在xx年的工作计划中，提出改善意见。

五、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是

因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购,毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想,所以采购部一定要改变思维,主动寻找并优化商品结构,要把采购的力度进一步推进。

超市采购年度工作报告热门(四)

一、加大工作力度,顺利完成各项工作任务

1、严格招标比价程序,保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理,降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》,严格招标程序,有效降低了费用支出。在比价采购过程中,盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定,全部与瑞源公司签订合同,由瑞源公司加工制作,价格双方议标,现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的,个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领取、批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明,集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加,相互监督,共同策划,对招标材料共同做好分析和预测,把握好市场价格,真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次,招标采购额77万元;比价采购16次,比价采购额279.5万元,形成比价效益35万元,占采购额的10%左右。

2、处处精打细算,千方百计节约采购资金。近几年,随着市场形式的变化,多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多,导致建滩用的材料都非常紧张,难以采购,而且价格一涨再涨。对我场来说,表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下,我们不畏难,不发愁,天天靠在生产厂家做工作,保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上,该厂收的预付款多时达2600万元,而我场采购的济宁

盐膜为1元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2-3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

- 1、较好完成采购部日常管理和采购计划。
- 2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。
- 3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比玻璃价格下降8%，每月为公司节约6万多元。
- 4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。
- 5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。
- 6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。
- 7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，

并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与高主任、谢工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对建筑工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，汉中集团、南通六建、中淮集团。当时中淮集团承建市重点工程，九里区龟山汉墓展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了中淮集团，签订了土建承包合同。

3、在五月二十八日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

月度评估工作报告 绩效事前评估工作报告篇八

为了落实党风廉政建设责任制，确实做到责任到人，我们认真制定了实施办法、任务分解、考核和责任追究制度，并把干部作风作为民主生活会、述职述廉、干部考核选拔的重要参考依据，纳入党风廉政建设责任制年度考核范围。除此之外，我们还积极的成立惩防体系建设领导小组，对全乡纪检监察工作进行监督，并结合本乡的实际情况，构建了具有本

乡特色的惩防体系。自查评分：5分。

为了做好农村党风廉政建设工作，我们积极对各村的危旧土坯房改造和饮用水安全等项目的资金落实情况进行了监督检查，还对乡里的党务、政务和村务进行监督，督促他们制定相关的公开台账、载体和记录，确实做到权利运行的公开化，规范化。另一方面，我们积极完善乡级和村级便民服务中心体系建设和管理，确实做到乡级便民服务中心制度完善、运行正常，村级便民服务站都能实现村村覆盖，还通过加强对公共资源交易站的建设，实现农村集体资产资源、工程建设项目、政府采购和乡政府公共资源全部进帐交易，并建立了相关台帐和制度予以监督。除此之外，我们还全面推行了村级重大事务进行民主决策，对村干部任前进行廉政谈话和开展“三述一评”建设，并对村级重大事项，村务和任期经济状况进行监督。还按照上级要求推行了“三资”全面委托代理工作，并及时的对“三资”台帐进行更新和完善相关的管理制度。为了让上级更好的了解我乡的纪检工作，我们每次都能按时保质保量的上报报表和材料。

我们认真贯彻落实了《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《农村基层干部廉洁履行职责若干规定》和其它相关规定，及时解决存在的突出问题。并加强了对贯彻落实《廉政准则》、《农村基层干部廉洁履行职责若干规定》等政治纪律的监督检查，充分维护中央权威，始终与党中央保持高度一致。对党政机关的公务用车购置和运行也给予了严格要求，还落实了个人事项、外出学习考察等有关事项的报告。除此之外，我们还全面推行党委权力公开透明运行，选取了村作为重点对象，并针对其关键环节、重要岗位，建立了职权明确、规范和监督有力的权力公开运行机制。还严格执行了“党政正职末位表态和六个不直接分管”要求和领导干部述职述廉、诫勉谈话、函询等制度，完善和落实了“三重一大”集体决策制度和经济责任审计制度，并对干部任前开展廉政谈话和进行廉政法规知识考试。

为认真做好宣传教育工作，我们根据县委的要求，积极开展第二届“廉政文化月”活动，期间通过开展诗词、楹联等活动加强干部的廉洁意识。加强了对廖俊同志勤廉兼优典型的宣传，还成立了专门的领导小组做好涉腐败网络舆情的收集、研判、报送和应对处置工作，指定赖薇同志作为网络舆情信息报送员，纪检监察报刊征订发行工作也按时完成。除此之外，我们还积极做好党政主要领导上廉政党课工作，积极组织干部和干部配偶参加廉政建设培训活动，制定了谈心提醒关爱教育活动实施方案，通过在重大节日期间对干部发送廉洁短信，提醒干部要廉洁自律。我们还积极推进廉政文化“六进”建设，并结合本地的实际，创建了大稳村廉政文化示范点。我们还按要求完成了县纪委部署的其他宣传工作，并案要求及时报送材料。自查评分：9分。

为积极做好信息调研工作，完成县纪委下达的信息报送任务。我们通过制定相关制度和成立专门的领导小组来开展纪检监察信用工作，确保做到重大、突发性信息不迟报、不漏报。同时，我们还积极开展工作调研活动，有计划的完成上级纪委布置的课题调研任务，并积极参加县纪委组织的反腐倡廉理论研讨会。除此之外，我们还积极开展反腐倡廉建设的理论研究，每次研究结束后都认真进行总结，向上级报送专题的调研文章。自查评分：5分。

我乡为抓好纠风工作，一方面积极配合县纠风办牵头组织涉及民生的各项资金管理和使用中突出问题与监督检查，尤其是对涉农资金的监督检查，并积极配合好违法违规强制征地的拆迁行为；另一方面，我乡纪检还积极配合做好政风行风的建设，还通过开展医院、学校和乡属单位的民主评议活动，评选出群众满意的基层单位。自查评分：5分。

为了做好执法监察工作，我们一方面积极配合县纪委监察局开展执法监察工作，对干部利用职权和职务影响干预和插手公共资源交易活动的行为进行严肃查处；另一方面，我们认真做好各种报表、材料、总结和信息的报送工作，按时完成

相关任务。自查评分：7分。

我们设立了专门的纪检监察信访举报工作接待室，制定了相关工作制度，并指定专门的工作人员做好接待工作和台账工作。通过开展入户听诉、领导接访工作，畅通了举报渠道，健全了网络举报，并做好矛盾纠纷排查、信访工作，落实好包案责任和建立相关台账，确保各种信访问题调处到位，不出现反映人反复上访的情况。并按时、优质办理好县纪委交办的信访举报案件，确保不出现越级向市级以上单位信访的现象。除此之外，对办理信访件的各种资料进行有序归档，确保程序规范，并及时上报信访方面的各类材料和报表。自查评分：6分。

我乡认真查处了和案件，通过加强对办案人才库的建设，建立健全查办案件工作协调机制和案件检查管理机制，并严格依纪依法办案和安全文明办案，确保在办案中不发生重大安全事故。自查评分：17分。

我们通过实行“乡案县协审”制度，实现我乡的案件按期结案率达100%，案件质量也符合“二十四”字基本要求，每件案件的事实、证据、定性、处理、手续、程序、执行、归档等方面都毫无纰漏。对处分决定也能够执行到位，并能及时对受处分人员进行回访，同时做好了申诉复查工作。自查评分：5分。

为抓好纪检干部的队伍建设，我乡开展了“为民务实清廉”教育实践活动，并制定了相关实施方案，还认真的完成县纪委监察局下发的业务培训任务和参加全县首次执纪执法资格考试。为了让纪检监察干部有一个健康的心理，我们通过谈话的方式来加强心理健康教育。我们还加强了乡纪检的组织建设工作，建立并落实了内部监督制度。自查评分：6分。

月度评估工作报告 绩效事前评估工作报告篇九

一、餐饮服务环节食品安全风险信息

餐饮服务环节的食品安全风险信息主要来源于餐饮服务食品安全日常监督、检验检测、基层报告等途径。

通过日常监督检查发现一部分餐饮服务单位食品安全意识淡薄，从业人员流动性大；清洗消毒设备配置率较低，特别是小型餐馆和小吃店，忽视食品安全问题。二小型及其以下餐饮服务单位多为家庭式经营、经营场所小、流动性大、功能分区达不到要求，不具备《食品经营许可证》发放条件，现根据“三小”条例完成备案登记。三烧烤店普遍存在常将肉串烤制半熟、售卖时再加工，生食品、半成品和成品混放，易造成二次污染。此外，烤制食品时间短，中心温度可能达不到杀菌的温度，容易引发食源性疾病等风险，暂无报告。

二、餐饮服务环节食品安全风险点及风险程度

综观整个餐饮服务环节，按照区域分，风险点主要在乡镇、学校周边和建筑工地；按照主体分，风险点主要在学校食堂、群体性自办宴席、建筑工地食堂、烧烤店；按照环节分，风险点主要在管理制度、原料采购和加工制作；按照食品品种分，风险点主要在冷食类食品、野生菌等。

可以看出餐饮服务环节食品安全风险点和风险程度为：

一是部分餐饮服务单位食品安全意识淡薄，从业人员流动性大；（一般风险）

二是烧烤店加工操作环境差，食品在储存、加工等过程中发生交叉污染；（中等风险）

三是小餐饮加工操作环境差，食品在储存、加工等过程中发

生交叉污染；（严重风险）

四是误采、食用不认识的野生菌；（严重风险）

三、餐饮服务环节食品安全风险防控对策和措施

根据上述情况，建议消费者、餐饮单位和监管部门采取以下对策和措施，消除或降低食品不安全导致的风险隐患，坚决防控食品安全事故发生。

（一）消费者。

1. 就餐前要注意查看食物感官性是否异常、是否新鲜、是否烧熟煮透。
2. 不采、食用不认识的野菜、野生菌等，慎重选择高风险食品。

（二）餐饮单位。

1. 加强烧烤、冷食类食品制作过程的危险因素进行控制，保持加工操作环境清洁，避免食品在储存、加工等过程中发生交叉污染，防止环境中细菌对食品的污染。
2. 严把加工制作关，不得加工制作野生菌，严格按照《餐饮服务食品安全操作规范》的要求加工制作食品，烧熟煮透。

（三）监管部门。

1. 将预防有毒野生蘑菇中毒的宣传工作与食品安全日常监管工作相结合，通过播放公益广告、印发宣传材料、开展专家访谈等形式，大力宣传食用野生蘑菇风险，重点宣传误采、误食有毒野生蘑菇带来的严重后果，提示广大群众勿采、勿食、不买、不卖不明品种野生蘑菇。

2. 监管务必做到痕迹化。在日常监管中一定要留下监管痕迹，这样在非常时刻至少还可以证明我们去工作了，要求了。若餐饮单位不按照法律法规和我们要求的去做，出了问题，到时我们“渎职”的风险可能就会小一点。