

最新公司年度工作报告应包含内容(实用10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

公司年度工作报告应包含内容篇一

安全生产是我们物流公司的永恒主题，没有安全生产便没有一切。是新中国成立60周年，政府部门安全检查力度进一步加大，执法更加严格。针对这一情况，我们公司严格执行“安全第一，预防为主”的经营目标，把安全生产作为公司的第一件重要大事切实抓紧抓好，健全安全生产规章制度和安全操作规程，提高员工的安全意识和安全行为，确保公司安全运行，以安全促发展，以安全增效益，努力构建公司安全生产环境，保持了全公司总体稳定的安全经营形势。

1、签订安全生产责任状，确保安全生产

我们公司抓安全生产的一个重要举措是签订全员安全生产责任状，通过以责任制的形式，把安全生产的责任分解到每个员工，使每个员工根据自己的岗位职责，落实安全生产任务，承担安全生产责任，确保安全生产。我们公司还在安全生产上实行“安全一票否决”制，凡是涉及安全生产的任何事，我们公司都要经过仔细分析、认真讨论，凡是有一票否决的，就不能通过，有效保证了安全生产。为提高员工安全生产意识，强化安全生产工作，杜绝一切安全生产事故，我们公司开展了“百日无事故”考核竞赛，通过制订考核竞赛方案，严格实施，认真考核，取得了良好成绩，基本达到了“百日无事故”考核竞赛的要求。我们公司还要求缴纳安全风险金，用经济的手段强化安全生产，实现安全生产的目的。

2、加强装备投入，增强安全生产系数

我们公司为进一步提高危运车辆的安全生产系数，加大了装备投入，共投入资金xx万元，为危运车辆购置专用服装（危险品）24套，危货运输安全卡。通过加强装备投入，我们公司危运车辆提高了运行安全系数，既确保运输任务的完成，又提高了我们公司的形象，起到了良好的作用。

3、新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统我们公司投入资金xx万元，为新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统，使公司随时掌握危险品车辆的运行方位，了解危险品车辆的运行情况，及时获得车辆行驶相关信息，督促驾驶员安全运输，切实提高了公司对危险品车辆的管理手段，提高了危险品车辆的运行效率，确保产品运输安全抵达客户手中。

4、加强安全培训学习，提高员工安全素质

我们公司始终树立安全生产观念，利用各种形式加强对员工的安全培训，从思想上防范安全事故的发生，从行动上防止安全事故的发生，增强员工做好安全工作的紧迫感和责任感，清醒地认识到做好安全工作的重要性，坚决克服麻痹思想和侥幸心理，树立“安全第一”思想，增强“安全重于泰山”责任意识，增强安全工作的预见性、主动性和针对性。在具体安全生产中，加强对司机、押运人员的安全培训，定期参加安全培训学习，加强安全生产工作的教育与检查，鼓励和安排司机、押运人员等安全生产有关人员参加市等上级单位举办的安全会议，学习培训，切实提高安全生产意识与安全生产工作技能，全公司所有危货运输驾驶员、押运员、装卸管理人员都取得了交通主管部门发放的从业资格证。

5、加强运输车辆的检查、维修和保养工作

我们公司切实加强运输车辆的检查、维修和保养工作，车管

人员每月对车辆安全和技术状况进行一次检查，对动用的车辆做到出车前巡回检查，收车后督促保养，按制度规定做好维修和保养工作，确保车辆技术性能良好。同时要求驾驶员每天必须坚持出车前、行车中、收车后的自查，对检查的情况要详细记录在登记本上。

6、买足额保险，防范风险，避免损失

我们公司进一步提高安全生产保险系数，为防范安全生产风险，避免不必要的损失，买足额保险，增强了我们公司防范安全生产风险的能力，夯实了安全生产的基础。

随着国内油价的不断上涨、劳动力成本上升，人民币升值，运输量的减少，物流运输面临严峻挑战。为此，公司在困难面前，沉着应对，采取积极措施，加强管理，提高服务质量，扩展业务量。

1、继续巩固原有老客户的业务

受金融危机的影响，公司原有老客户都不同程度受到影响，为确保公司业务量，公司继续主动加强与世龙公司、高科（热电）公司、电化中达公司、乐安江化工公司、乐丰化工公司等企业的沟通和联系，动脑筋，想办法，合理调配车辆来降低运输成本。根据预先得到的货物量多少安排运输车辆、合理规划运输线路，充分利用时间和空间，做到精细化配载，减少车辆空驶，从而提高运输效率，降低客户运输成本。

2、拓展新客户，扩大业务量

我们公司在保持稳固原有老客户的同时，主动出击，积极拓展新客户，扩大业务量，重点开发工业园在建新建企业及乐平周边县市万年、德兴等企业的业务。公司业务人员通过走访相关企业，了解他们的需求，介绍公司情况，以诚相待，积极主动争取货源。通过积极主动工作，公司新增了xxx□xxx

等xx家企业。通过拓展新客户，既稳住了公司业务规模和市场占有率，又在货物运输市场竞争日益激烈的大环境下，取得了新的发展。

3、树立服务意识，提高物流服务水平

我们公司深刻认识到在货物运输市场竞争日益激烈的情况下，只有树立服务意识，提高物流服务水平，才能获得生存之地，才能有所发展。我们公司进一步加强与客户联系、沟通，通过提供实实在在优质服务，取得新老客户对我们公司的满意度和依存度，深化服务合作深度和广度。我们公司转变服务观念，真诚树立服务意识，牢记服务只有更好，没有最好，进一步提高服务质量。我们公司要求业务人员既要熟悉公司的业务流程，又要熟悉掌握客户的业务需求，了解产品性能，运输线路及运量，争取主动。认真对待客户提出的每一条意见和建议，尽量予以解决与落实，满足客户的要求，通过自己的真心实意获得的满意，用优质服务稳定现有客户，发展潜在客户，使公司进一步发展业务量，创造良好经济效益。

公司年度工作报告应包括内容篇二

（一）加大资金投入、提升公司经营平台，营造良好环境 为进一步提升内部工作环境，优化部门工作职能。一是资金投入；上半年，公司投入**万元对太阳能大厅、接待大厅进行装修；下半年，对工程投入**余万元购进工程设备、兴建工程部和办公设施。二是经营范围增加；为优化经营平台，下半年修改了和增加经营范围，引进了***太阳能名优产品。三是办公环境改善；投入**万余元购进办公设备，有效提升了公司内（外）部工作和生活环境。

部财务和工程财务管理、审批和结算办法。二是进一步完善管理职能和责任区分，确保了各项工作有序开展。三是完善内部管理制度，狠抓薄弱环节，突出责任制的落实。

（三）关心员工生活、建立福利保障制度，不断增强事业心
20xx年，在***的关心和支持下，根据公司业务发展的需要，一是相继出台了《员工薪金调整》、《员工考勤与惩处》、《卫生管理与惩处》、《员工带薪年假》、《员工年度健康体检》等保障性措施，部分老员工购买了养老和医疗保险；二是对员工生日庆贺、重大节日聚会、年终奖金发放都作了明确规定。三是这一系列保障措施和人性化政策的出台，解决了老员工的后顾之忧，激发了工作热情，让年轻的员工看到了未来与希望。

（四）加强教育引导、着眼工作质量落实，提高工作自觉性
为提升员工“大事我能干、小事我愿干”的自觉性。一是对有潜力的员工给任务、压担子，进行目标培养。二是落实教育培训制度，加强从业人员职业道德和业务知识的学习，提高职员履职尽责的自觉性。二是从“大处着眼、从小处入手”配合董事长加强对员工教育与引导，有效提升了员工责任意识。三是加强对个别员工的谈心和帮助，主动了解员工的工作和生活情况，有针对性的做好思想服务和引导工作。

（五）强化保障服务水平，确保工程和日常工作的圆满完成
一是组织有特长的员工进行接待知识和礼仪的培训。二是对接待组织、接待设施及场所进行综合整治，净化了接待环境。

三是加强员工业务知识的学习。四是鼓励员工加强其它业务技能的学习，不断增强综合素质。五是加强爱岗敬业的职业道德教育，增强了保障服务的自觉性，为工程建设和经营活动提供了良好保障。

（六）存在不足和需要改进的几个问题 一是个别人员学习意识不强、担当意识不够、奋发精神不足。二是工作责任心不够强，履职尽责不够好，与公司管理要求还有一些差距。三是工作拈轻怕重、得过且过，勇于担当的自信心不足。四是以公司为家的主人翁精神不强，节约意识淡薄，浪费现象还在个别地方存在。五是财务报销手续不清或久拖不报，不按

财务管理要求填制报销清单，通过财务审核还存在着错报、多报的现象。

20xx年开局良好，但经营形势不容乐观、经营环境越来越艰难，企业之间竞争欲加激烈。要实现“一个目标、就必须搞好两个服务”，要“实现三个转变、就必须坚持四个不放松”，才能达到“内挖潜力、外增效益”的双赢目标。

（一）实现一个目标：就是“安全稳步、创企业”。实现“公司财物管理、工程施工、员工人身安全和内外双赢”的经营目标。

（二）搞好两个服务：就是“做好工程保障服务、做好来宾接待服务”。为工程管理人员和来宾营造一个“管理规范、卫生洁净、优美和谐、温暖健康”的工作环境，不管在外历经多少风雨和艰险，公司总部永远是各位同仁温暖的家。

（三）实现三个转变：就是实现“工作我主动、责任我担当、行动我自愿”。一个企业员工能把“简单的事做细、就是不简单，能把一件平凡的事做好，就是不平凡”作为积极工作的目标，把“放眼全局、从大处着眼、从小事入手”作为工作自律要求，逐步实现“大事我能干、小事我愿干、份外之事主动干”的工作氛围。

（四）坚持四个不放松：就是“坚持管理、工作标准、厉行节约、奖惩并举”不放松。

1、坚持管理工作不放松。人员的管理和物资管理是管理工作的难点和重点，要始终保持管理工作持续性和连续性。一是减少工作决策性失误，突出抓工作质量的提高和工作效能的提升，不断筑牢企业发展根基。二是抓职责制落实，确保工作落到实处。三是继续加大公司卫生管理，确保卫生管理不走样。四是筑牢服务保障意识，不断提高工作责任心。

2、坚持工作标准不放松。工作标准高不高是一个单位管理水平和员工基本素质的综合体现，是工作落实过程和完成任务质量的最终反应，要做好来宾接待与服务保障。一是抓好人才培养和引导，突出抓好“大事我能干、小事我愿干”的思想转变，努力增强员工事业心和责任感。二是树立以公司为主人的主人翁思想，做务实不务虚的先行者，整体推进员工敬业精神的提高，着力体现到自觉的行动中来。三是坚持工作态度、工作业绩与平时奖惩、年终奖励挂钩制，高标准完成各项任务，确保工作标准不降低。

3、坚持奖惩并举不放松□20xx年，公司将全面落实《员工带薪年休假》、《员工年度健康体检》等规定；积极推行骨干培养与使用、年终奖励绩效制等管理办法的逐步实施，不断完善员工福利制度。对绩优效高的员工给予增资奖励，对“出工不出力、大事干不了、小事不愿干”的降级留用，实行能上能下的骨干培养机制。通过绩效考评与考核，逐步实行年终奖励与年内工作表现全面挂勾。

公司年度工作报告应包含内容篇三

为了建设师德高尚、业务精湛的教师队伍，为了全面提高教育教学质量，根据上级关于加强师德师风建设的要求，结合我校实际，特拟订花源小学师德师风建设工作计划，希全体教职工认真贯彻执行。

一、师德建设的主要工作

1、抓意识建设。

结合《公民道德建设实施纲要》、《延边朝鲜族自治州公务人员行为规范》的学习，提高教师履行教师职业道德标准的自觉性，以州、市、校师德标兵为榜样，争做新型、合格的教师。

2、抓师德建设活动。

增强依法执教观念，通过学习使广大教师理解和把握《教育法》、《义务教育法》、《未成年人保护法》、《中小学教师职业道德规范》等法律法规的内容，促进全体教师知法、懂法、守法、用法，增强法制观念。

3、抓能力(实施素质教育和创新教育以及适应新课改教学的能力)培养。

(1)以科研促教研，以科研促教学水平和能力的提高。

继续巩固和提高我校近几年的教学成果，发挥其在教学中的作用；积极参加新课程改革教学和学校科研课题的研究工作，探索新课程改革创新教育新模式，积累经验，提高教育科研能力。

(2)在积极参加教育教学科研活动的同时，还要积极参加上级部门组织的继续教育学习，努力提高自己的业务水平；继续抓好教师的各种业务培训，坚持校本培训和继续教育培训相结合，加强全校教师现代信息技术培训工作。继续学习有关新课程的相关书籍，做好新课改相关理论的积累，相互交流，丰富业务积累和提高自身业务水平。

4、抓活动的开展。充分利用节日、纪念日及重大活动，积极开展师德演讲、知识竞赛、教师座谈会等丰富多彩的活动，促进师德建设向纵深发展。

5、开展向师德标兵学习的活动，大力宣传和弘扬他们的忠诚党的教育事业、爱岗敬业、顽强的毅力和甘于奉献的精神，做一个爱国、爱岗、教书育人、为人师表、严谨笃实、与时俱进、严格要求自己的教师。

6、建立教师与学生的包保对子，提倡在教师中开展每人包

保1-2名学困、潜能生或品行存在问题的学生，通过帮助他们学习知识、学习做人，培养能力，以教师的关怀和爱心去让这些学生能有一个良好发展，为学校人文环境建设创造条件。

7、抓激励机制。继续抓好学校的树学习榜样的活动：“六?一”的优秀辅导员、“七?一”优秀党员、年末的优秀教师、优秀班主任、校内师德标兵与校内劳动模范等表彰、奖励工作，为全体教师有身边的学习榜样，激励全校教师努力奋发工作。

二、具体措施

1、加大师德建设管理的力度，多角度、多层次、全方位开展工作。

党支部抓好党员队伍建设，时时处处发挥党员的先锋模范作用。教师工会从工会的角度有计划地组织教职员工开展活动，征集好教师的“合理化建议”，共同促进学校工作和师德建设。

2、加大师德建设的监督力度。

继续发挥学校家长监督委员会的作用，定期召开会议，征求社会和家长对学校师德工作的意见和对学校工作的合理化建议，共同搞好学校的师德建设工作。

继续扩大学校师德监督范围，充分发挥教师和学生申诉室的作用，由少先队成立学生监督小组，学生可向学校反映优秀教师的事迹，也可向学校反映教师违纪现象，协助学校抓好师德建设工作。不定期地进行问卷、座谈、反馈监督教师的教学行为，保证师德建设工作的可信度。

3、重视师德建设的表率作用。

学校把师德建设工作列为学校工作的首位，加强领导，周密安排，精心组织，主要领导亲自抓，班子成员分工抓，加大师德建设的组织力度，成立了师德建设领导小组，并及时了解和掌握师德建设情况。领导小组必须率先示范，起到表率作用，只有这样，才能有力的推动学校师德建设。

公司年度工作报告应包含内容篇四

年度工作计划是战略要求与战略落地之间的一座桥梁，起到的是“承上启下”的作用，向上承接战略规划，向下作为一年工作安排的主要依据。那么，年度工作计划应该包括哪些内容，才能保证完成它的义务呢？本文就是讨论这个问题。

根据公司的实际组织结构，年度计划可以分为公司计划和部门计划两个层次。组织结构中可能还包括科室、岗位等层次。但是，公司的内部管理常常是以部门为单位进行资源统筹的，部门长也常常是有明确规定的最低职责单位。并且，各个部门常常代表单个的职能，这些职能组合起来为客户提供产品和服务，不同部门代表的是公司不同类型的作业能力。故在制定公司层面的工作计划时，常常只涉及到部门所代表的单个职能这个层次，而不再考虑更细分层次的工作计划。公司层面的计划是由不同职能整合得到，也就是说不同部门的工作计划整合得到的，所以说部门层次的工作计划才是基础，下面将主要以部门层次的工作计划为例，来说明工作计划模板的构成。

按时间，可以分为年度工作计划、季度工作计划、月度工作计划三个类型，当然，还可以进一步的细分为半月工作计划、周工作计划等。从公司管理层面来说，起规划作用的是年度工作计划，其它类型的工作计划更多的是实际的工作安排和年度计划的细化，下面将只讨论年度工作计划的构成，制定其它计划的思路是比较类似的。

为达到战略的年度目标，需要制定一些实施计划，完成这些实施计划后，就完成了战略的年度目标，完成了各年的战略目标，就实现了公司的战略目标，所以说，年度计划是为了达成某项目标的。为了达成目标，首先要清晰的描述目标，所以说这个部分就成了制定一个好的工作计划的关键内容了。在目前的企业实际中，规划部门没有处理好这部分的内容，导致的结果是制定出来的工作计划成了无源之水，变成了一个项目管理的工作，而不是企业的战略管理。

目标一定要明确。管理学中有一个说法，要达成目标的前提是要明确目标，并让大家都知道这个目标。明确目标的最有效方式是设定目标对应的指标，清晰的定义这些目标指标，并明确这些指标对应的目标值。目标明确的表现就是：对应着一个或几个指标，这些指标是清晰定义的，并有明确的目标值。什么样的指标定义才是清晰的，前面的文章《确定运营工作量指标》中有比较细致的说明，一般包括有清楚的计算公式、统计口径等。一般来说，指标定义的越清楚，定义的越细致，这个指标定义也就越清晰，但耗费的时间也越多。需要在指标的清晰定义和时间消耗上达到一个平衡，一般来说指标的定义能够与实际的业务节点以及包括的业务范围对应上就算可以了。也就是说，指标的定义要清晰的给出业务节点和业务范围。

有了目标，就要有措施来保证达成这些目标，但也并不是需要将措施都描述出来，而只是将那些关键的措施给出来就可以了。细化的措施是项目管理的内容，不属于规划管理的范围。

对描述关键措施，有一定的要求，具体应该包括哪些内容，可以参考项目管理中里程碑的内容要求。一般来说应该包括开始和结束的时间结点、交付物、责任人，以及达成的目标。与项目管理中的里程碑管理很相似，但还是有一些区别。里程碑只有开始和完成这些任务的时间，而关键措施还应该包括达成目标的时间点。里程碑的交付物只有对项目本身来说

的那些任务的结果，而这里的交付物则更多的是从管理的角度看一个系统化的交付物，除了项目任务相关的结果外，还包括投入产出分析、达成目标分析，以及一些配套的规则、制度等。责任人的界定也是有区别的，项目管理中的责任人，更多的是项目经理，或者负责完成这些实际工作的人，而这里的责任人，更多的是从组织结构上来说的，是行政上的负责人。比如子公司的运营负责人，是这个子公司所有项目的责任人，而子公司的运营负责人，又推动各个项目经理完成各个项目。但从工作计划的角度看，这些计划的责任人只有一个，那就是子公司的运营负责人。总的来说，在设置关键措施时，可以参照项目管理中的里程碑，但是两者之间还是有一定区别的：里程碑更多的是从项目要完成的任务本身来说的，而关键措施则更多的是以管理上要达成的目标来说的，这些目标可以是管理中一般目标，即成本、时效、差错率、产能、客户满意度等，也可以是工作计划对应的目标指标。

实现工作计划，以达成计划的目标，是需要消耗资源的。资源是有限的，消耗有限的资源以达成工作计划的目标，才是合适的。在做资源配置之前，需要弄清楚的是实现这些工作计划，需要消耗多少资源，这样才能在做预算时，尽量满足哪些优先度高的工作需要的资源，让资源配置到真正对公司有用的地方去。

一个更合适的方式，是在预算管理，专门开辟一块内容，这一块内容单独的进行预算。在公司中，常常会有专项费用这一个栏目的预算。专项费用应该需要知道各个专项项目的费用，而不是一个总数，并且这个费用常常可以作为各个专项项目的投入。

为了将资源配置到对实现公司战略更重要的地方去，需要将这些项目进行优先度排序，以指导资源的分配。优先度高的项目优先保证资源，优先度低的项目，在与优先度高的项目发生资源冲突时，可以消减一些资源。当然，资源的分配也会影响到工作计划目标的实现。所以在制定工作计划的目标

时，也要设置不同资源配置情况下的项目目标：资源配置充分时，达到的目标和资源配置不充分时，达到的目标。

风险分析主要针对系统风险、经营风险(非系统风险)、财务风险(非系统风险)的分析及对突发事件的预测，并估计风险可能带来的对目标计划的影响和防范措施。

系统风险。包括经济形势、政治形势的变化、政府政策的调整、金融市场的风险等，例如：加入wto降低进口关税等。对于运营管理来说，系统风险会影响销售收入，而运营资源配置的一个主要依据就是销售收入的多少。销售收入多，则配置的资源多，销售收入少，则配置的资源少。所以说，在做预算时，应该考核不同系统风险水平下的资源配置策略。

经营风险(非系统风险)。可进一步分解为内部和外部风险。内部风险(管理风险)包括决策失误，产品成本上升、质量下降或不稳定、人力资源素质不高、管理水平低、缺乏应变能力等。外部风险(市场风险)包括产业变化、竞争对手的壮大、地方保护、顾客购买偏好的转移等等。这个风险可以通过清晰的界定项目目标、实现项目目标的关键措施以及资源需求预测等多种方式来尽量避免。上面说到的工作计划的几个部分，在某种程度上说，主要是为了降低经营风险的：在明确界定目标，并清晰说明达成这些目标的措施，以及资源需求之后，就可以通过目标、资源管控、过程管理等多个角度，来监控风险，以弱化经营的风险。

财务风险(非系统风险)。包括应收账款风险、融资造成的经营收益的风险、投资风险、资本机构的风险、现金流动风险等。对于运营管理来说，出现这个风险的概率比较低，也常常不是运营管理部门考虑的问题。

关键点：

1、年度工作计划有四个主要的组成部分：工作计划要达成的

目标、实现工作计划的关键措施、实现工作计划的资源需求以及完成工作计划的风险分析。

2、在工作计划要达成的目标部分，关键是要清晰的定义目标，表现形式就是清楚的定义目标对应的指标，并设置量化的指标目标值。

3、在实现工作计划的关键措施部分，可以借鉴项目管理的里程碑设置，但两者之间有一些区别。主要包括时间结点、交付物及达成的效果、责任人。

4、在实现工作计划的资源需求部分，要预测实现各个工作计划要消耗的资源，以及这些工作计划的优先度排序，以及配置不同水平的资源时，将达到的计划目标。

5、在完成工作计划的风险分析部分，要进行系统风险、经营风险以及财务风险的分析。

公司年度工作报告应包含内容篇五

现在，由我代表公司第五届董事会作20xx年度工作报告。

作做了大量的工作。

（一）集中资源做好主业经营，经营业绩取得历史性突破

本公司的实际控制人黑五类集团重组广西斯壮后，将其最具核心竞争力的糊类和米粉等食品产业先后注入上市公司，使本公司具有了核心主业。20xx年初，公司的产业结构调整基本到位，因此20xx年公司集中各方面的资源抓好主业经营。首先是加强对控股子公司的指导和服务，加强对控股公司的领导，以确保公司的经营计划、政策落实到位；第二是针对公司的主业特点，公司成立了食品管理部，履行对食品生产经

营企业控制、指导、监督和服务的职能；第三，公司在人力资源方面给予生产经营企业充分的保障，特别是对新重组进来的米粉公司，重新配备了具有较强管理能力和创新精神的经营班子；第四是坚持“特色、朝流、创新”的经营理念；第五，全面掌控经营进度，解决经营问题。董事会责成经营班子每季度定期召开经营工作专题会议，分析上季度经营目标完成情况，总结取得的成绩和存在的问题，分析下季度的经营形势，部署下季度经营工作的重点；第六，集中有限财力保证生产经营的正常进行。由于企业的历史包袱比较重流动资金紧缺，同时今年食品业的产量创下历史新高，加上今年大米、黑芝麻等大宗原料的价格大幅上涨，因此整个企业对经营资金的需求量激增，资金缺口很大，但是为了保证公司生产经营的正常进行，公司不断压缩非经营性的资金开支，集中有限的财力保证经营资金的正常需求。第七，设法为经营做好服务。公司提出以经营为中心、努力服务经营、一切服从市场的经营指导思想，要求公司各岗位各员工都要为经营工作做好各方面的服务；第八，实现营销管理下沉，着力开发二、三级城市市场。

由于采取了以上措施，因此公司的主业食品业经营全年取得了比较好的水平，全年度出现产销两旺，且糊类食品第四季度出现供不应求的良好局面。

1、明秀市场公司的问题得到了妥善解决

在20xx年以来，由于合作方的原因，明秀市场公司的经营管理成为本公司的老大难问题，证券监管部门对本公司在明秀市场公司的控制能力也提出了质疑，要求公司限期整改。由于明秀市场公司的另一股东不配合等原因，致使本公司20xx[]20xx年连续两年未能对该公司实施审计，会计师事务所对本公司出具了保留意见的审计报告，给本公司造成了很大的影响。根据公司20xx年经营工作目标和重点工作安排，经多方协商、谈判并经股东大会批准，本年度内成功将本公司持有明秀市场公司60%的股权全部溢价转让。

转让了该股权后，公司因不能对该公司实施审计而被会计师事务所出具保留意见审计报告的影响事项已得以消除，证券监管部门关注的本公司对明秀市场公司的控制力问题也迎刃而解；更为重要的是，公司回收了1亿多元的资金，在很大程度上缓解了公司的经营资金紧张的状况。

2、南管公司资产、股权诉讼取得了阶段性成果

我公司有关南管公司的历史遗留问题涉及两方面：一是确认并收回本公司利用配股募集资金委托代建的管网资产及五年的租金，该资产价值1.13亿元，租金3169万元；二是收回南管公司80%的股权。

3的收回工作正由钦州市中级人民法院执行当中；南管公司80%股权的诉讼也有了初步结果，经南宁市中级人民法院审理并作出了一审判决，该股权当归本公司所有。由于涉及南管的管网资产诉讼案和股权案本公司均获得了胜诉（股权案目前是一审胜诉），因此避免了本公司的资产流失，将对公司未来资产和经营产生积极影响。

（四）深化管理改革，提高经营管理水平

1、加强集团总部的管理职能

公司是一个投资控股型企业，下属的控股子公司是公司主业的经营主体，控股子公司年度经营目标完成得好坏，直接影响本公司全年度的经营成果，为此20xx年公司强化了总部的管理职能，在资金、生产经营、人力资源等各方面加强了对控股子公司的管理，同时要求总部各部门各员工为下属生产经营企业做好各方面的服务。通过近一年时间的强化，集团总部的管理职能得到了充分体现，达成了良好的管理效果，而且为生产经营服务的意识和理念也得到了前所未有的加强。

2、进一步完善经营管理责任制

20xx年公司出台了《“十一五”目标激励考核办法》，集团公司与属下的容县股司、南方米粉公司等主业经营公司签订“十一五”经营目标责任状，实行责、权、利统一，总经理负责，进一步完善经营管理机制，建立了长期的激励机制，在充分调动各经营团队积极性的同时，有效地防范了为了目前的利益而出现的短期行为，有利于企业的长期发展。

3、建立和完善绩效管理体制

20xx年公司进一步加强员工的绩效管理，加强对各职能部门、各员工的过程管理和监督，强化责任追究，以工作业绩（目标）的最终完成效果确定每个员工的薪酬，强调以业绩论英雄，从而在制度上保证各部门各岗位的职责履行效果。

4、不断推进企业文化建设

良好的企业文化是企业不断取得进步和发展的保障□20xx年公司采取了有效措施积极推进企业文化的建设，构建和谐、健康、向上的企业氛围，为公司的经营工作提供了强有力的保障。

（五）加强财务管理提高经济效益

一年来公司强化财务管理是企业管理核心理念，以降低经营管理成本、提高效益为中心，以加强财务预算、预算执行和财务分析为重点，努力提高财务管理的综合水平。

通过一年的努力，公司的财务管理方面有了比较大的提高，财务管理制度得到进一步完善，公司在很大程度上降低了财务风险，企业的管理成本与上年相比也有一定程度的降低。本年度公司的资产与负债结构得到进一步改善，财务状况有了较大好转，与银行的关系也得到了理顺和加强。此外财务人员的配置更加合理、素质也有了一定的提高，。

（一）完善公司治理

董事会作为公司的决策机构□20xx年严格按照《公司法》及《公司章程》所赋予的职权，本着对股东负责，对投资者负责的态度，为保证公司持续发展，在任期内不断地完善公司内部管理机制和法人治理结构。

1、为了更好地落实中国证监会《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《深圳证券交易所股票上市规则》等规定，公司召开了董事会会议，对《公司信息披露管理制度》进行修订，并制定了《公司信息披露管理实施细则》。

2、为规范公司募集资金管理，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司证券发行管理办法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《公司章程》等有关法律、法规和规范性文件的规定，公司董事会于20xx年对《公司募集资金使用管理办法》进行了修订。

3、为贯彻落实中国证监会《关于开展加强上市公司治理专项活动有关事项的通知》（证监公司字[20xx]28号）以及广西证监局、深圳证券交易所有关对上市公司治理专项工作的统一部署，保证公司治理专项工作的顺利开展，公司董事会对公司治理情况进行自查后，作出《自查报告和整改计划》□20xx年还制定了《独立董事工作制度》、《公司总裁（经理）工作细则》等内控制度。

（二）加强信息披露工作管理

公司在20xx年里将信息披露工作作为重点工作来抓，全面学习和对照中国证监会、深圳证券交易所关于信息披露的各项规定和要求，加强公司重大信息的搜集、反馈、整理、审核，并按有关规定及时披露，加强有关工作人员的责任心确保所披露信息内容的真实性、准确性、完整性和及时性。公司在20xx年里共计公开披露各类信息43件次，圆满完成年度信

息披露工作。

综上所述，本届董事会通过不断的改进各项管理制度，建立了较为完善的治理结构和规范运作体系。

（三）本年度内董事会会议的召开情况

本年度内共召开了六次现场会议和以通讯方式召开了四次临时会议，年内召开的各次会议绝大部份董事均能按时出席，个别董事因工作原因不能亲自出席也都委托其他董事代为表决，各次会议与会董事均能认真审议各项议案，并按公司章程规定的权限作出了有效决议。

董事会在20xx年度里能忠实地履行了股东大会的各项决议。

- 1、由于产能不足，致使糊类产品第四季度出现不能满足市场需求的情况，同时物流运输已成为制约糊类食品经营的一大瓶颈。
- 2、米粉产业的市场整合和扩张没有达到年初所定的目标，规模效益没有得到显现。
- 3、由于大宗原材料价格的不断上涨，致使公司的产品盈利能力下降，食品业没能实现销售与盈利的同步增长，企业对原材料大幅涨价的估计不足，应对措施不够。
- 4、公司的前身广西斯壮开发的“斯壮平安家园”房地产项目对当前公司的生产经营造成了极大的负面影响。公司在20xx年不但需要花费了大量的人力和物力去处置该历史遗留问题，而且该项目近期还将给公司带来持续的影响和造成一定的经济损失。
- 5、部份的年度重点工作未能完成，虽然有各方面的原因，但也经影响了公司年度整体目标的完成。

6还没有牢固树立。

（一□20xx年工作指导思想

20xx年公司经营工作指导思想是：以经营为中心，按照“十一五”战略规划，集中资源，继续抓好主营产业经营和发展；坚持“特色、创新、潮流”的经营定位策略，重点实现糊类提升、米粉突破、物流上量的整体经营目标；深化管理改革，以完善责任制为核心，采取切实可行的措施，创造良好经营环境，为完成20xx年各项经营目标而努力奋斗。

（二□20xx年经营目标

20xx年公司的主营业务（包括糊类和米粉）销售收入计划为46500万元，利润3810万元。

（三□20xx年工作的主要措施

1、针对原、辅材料价格大幅上涨给公司的经营效益带来的压力。本公司与主要供货商建立长期稳定的业务合作关系，同时不断加强内部采购管理及技术改造节能降耗，将原辅材料价格上涨带来的不利影响降到最低水平，保持经济效益稳步提高。另一方面针对食品价格不断走高的趋势，认真研究市场食品价格的走向，采取积极的措施在确保公司产品销售稳定的前提下，提高产品的毛利率。

2、调动和整合企业各方面的资源，在保证产品质量和生产安全的前提下设法扩大糊类食品的产能，满足市场的需求。

3、加快米粉产业的发展，年内在广西的主要城市要完成生产配送基地的布局和实现产品上市，不断提高产品的占有率。

4、积极防范规模扩张带来管理风险。随着公司食品业（特别是米粉业）经营规模的扩大，对保持高效率管理带来一定难

度。针对上述情况，公司及子公司需建立起更为科学、完善的法人治理结构和决策机制，创建先进的管理模式以满足公司的不断发展壮大的需要，公司将通过各种措施逐步打造一支勤勉尽责、技术过硬的管理团队和骨干队伍，将公司的各个项目经营好，不断提高投资回报率。

7、管理改进和技术改进两方面着手持续改进产品质量的控制，把好产品的质量关。在管理上要加强对过程监控，在技术上则要寻找工艺能力薄弱环节，改进工艺，提高工艺技术的稳定性。

6、严格控制存货的增长，加强应收账款管理，进一步提高公司资金效率，控制财务费用增长，防范财务风险。

7、加大科技投入，进一步提升研发实力。研发是公司保持业内领先的关键，公司在20xx年要进一步加强新产品的研发，要加快新产品上市的进度，使公司的产品保持强劲的竞争力。

8、继续加强企业治理，完善内控制度建设，使公司的经营运作进一步规范。

9、继续抓好员工队伍建设，加强以提高员工工作技能和提高执行力为重点的培训，加强以引进高素质人才为目标的人才引进。

综上所述□20xx年，董事会经过不懈的努力，在全体员工的共同努力下做了大量的工作，取得了一定的成绩，使公司的基本面发生了根本性的转变，推动了企业良性发展。尽管我们的工作仍存在一些不尽人意需要不断改进和继续努力的地方，但是我们有足够的信心带领全体员工围绕“糊类提升、米粉扩张、物流上量”的经营思路，采取行之有效的措施实现公司“十一五”发展目标，在规范运作的基础上，开创南方食品更美好的明天。

**食品集团股份有限公司

董 事 会

二0xx年二月五日

公司年度工作报告应包含内容篇六

以重要思想为指针，全面贯彻落实党的教育方针，以教育科研为龙头，以课程改革为基本依托，以课堂教学为突破口，以管理评价改革为保障，进一步提高服务意识、质量意识、科研意识，致力于推进全镇小学教学改革，推进素质教育的突破性进展，促进自身教育教学质量的提高。

二、工作任务

(一)、加强学习，提高自身素养。

1、加强理论学习。充分学习，认真贯彻党的教育方针，学习各级教育行政部门的有关文件，学习教育教学理论，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握所负责学科教学发展的动态和趋势，时刻站在学科教研领域的前沿阵地。

2、练好五项基本功。一练“三笔一话”基本功，二练驾驭大纲(课程标准)和教材的基本功，三练指导教学工作计划的基本功，四练指导课堂教学的基本功，五练掌握、运用现代教育信息技术的基本功。

(二)加强师德建设，树立现代主体教育思想。

2、落实个人业务工作计划，关注教师专业化发展。进行分层次落实培养计划，在新学期初，我要对照个人三年发展规划，认真制定工作计划，并像领导班子带头人汇报新学年的各项工作目标，求真务实，真抓实干，把个人的日常工作落实。

(三)、推进课改，提高课堂教学效率。

1、加强一年级课改研究和实验工作。经常性地深入课堂对学生进行调研、指导，并收集一年级课改实验教师碰到的疑难和问题，组织教师进行研究解决，及时为实验教师排忧解难，不断总结经验，切实提高实验质量；要求一年级实验教师学期内要完成“三个一”（写一篇自己最满意的教学设计，上一节校内课改研究课，写一篇课改实验学期工作总结）。

2、用先进理念指导课堂教学改革活动。积极深入课堂听课、评课，引导教师继续实践“一主”“两式”“三维”“四以”“五让”的教育理念。

3、指导开展好“教学质量月”活动。制订切实可行的计划，继续围绕“学、看、做、写”，认真指导班级开展好各项活动。

(四)、加大科研，推动教育创新。

1、树立正确的教育科研观。通过会议、培训、研讨活动和课堂教学观摩，让自己进一步明白：提高教育教学质量，不能只凭“热情拼搏”，不能仅靠“时间汗水”，要研究、掌握教育教学规律，运用更好的方法途径抓教育教学，收到事半功倍的效果。促使自身将科研认识上升到科研为教育决策科学化服务、为学校发展提供目标导向和动力支持服务、。

2、完善制度，营造科研活动的良好氛围。协助领导修订好《中心校关于教育科研工作的若干规定》，建立鼓励教师参与科研的制度，引导学校、教师积极开展教育科研研讨与实践活动，营造校校重科研、人人做实验、处处有科研活动的良好氛围。

3、带头参与，抓好课题、专题研究。认真抓好本人作为课题负责人申报立项的区级子课题《小学语文探究性阅读教学策

略的研究》和市级重点课题《农村小学语文探究性阅读教学的研究与实践》的研究、实验工作。同时，加强各校申报的各级课题管理，指导开展实验研究，整理研究资料，写好阶段总结，保证按时结题，推广科研成果。加大校本课题研究的力度，指导各校结合教育教学的实际开展专题研究。

(五)、夯实常规，规范教学工作。

1、抓好教学常规检查，加强教学动态管理。认真抓好教学常规检查，全期普检不少于三次，抽检每月不少于一次，并及时进行总结反馈。平时深入学校，除了做好调研指导、听课评课外，继续认真抓好“六检查”。

2、抓好听课、评课活动。经常性地深入课堂听课、评课，全期听课不少于40节，参与评课、专题研究活动不少于15次。

3、抓好考试质量分析，加强教学质量监控。认真做好平时的单元检测，做到严考严改，并认真做好检测质量分析，不断反思和调整自己的教学工作；抓好学校、班科期中、期末试的质量分析，对教学情况进行全面总结，不断加强教学动态管理。有计划地对部分学校、班级、学科的单元检测、期中、期末考试的质量分析进行抽查。

公司年度工作报告应包含内容篇七

1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。

2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。

3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。

4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。

5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

1、三月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。

2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

3、细化出货流程，确保商品的出货质量。

4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，必须要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

1、市场开发：(1)展示与我公司合作的优势。(2)阐述公司的经营理念。(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：(1)对于老客户和固定客户，要经常持续联系，在有时间有条件的状况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。(2)在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提升自己的管理水平端正自己的被管理意识。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把做业务与交流技能相结合。

4、红酒略。

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一至的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的实现任务。

公司年度工作报告应包含内容篇八

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相

信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

公司年度工作报告应包含内容篇九

在新的一年里将会迎来基坑开挖、钢支撑架设、综合接地、主体结构施工、临时铺盖板拆除、附属结构施工等新的工序。无论对于工区还是个人而言都将面临新的压力和挑战!对此，我订立了个人工作计划，以便使我个人能在新的一年里有更

大的进步和成绩。

一、工序管理

1、人员安排：由于新的工序开始及增加，技术人员需要加强，以保证整个工区各种工作能够安全高效兼管到位(包括库管员、电工、普工等各个岗位工作人员)。

2、2月至5月基坑开挖阶段，目前是基坑初开挖期人员、机械设备、应急物资都基本到位，按照基坑开挖方案有条不紊进行施工中。这个阶段至关重要，前期基坑的开挖位置、开挖方向决定了后续的施工，我工区严格按照方案执行，并及时向领导汇报现场的各种情况。接下来在基坑开挖施工阶段，多台挖机相互配合，我们将努力保证各个开挖面的安全、快速的前进，并及时架设钢支撑、处理鼓包和侵线的连续墙。在基坑开挖见底后，做好首段验收工作，以保证主体施工前的准备工作。

3、6月至10月主体结构施工，本阶段是本年的重点，更是整个车站施工的重中之重，前期的各个工作都是为了主体结构施工而展开的，所以在这个阶段我工区更需要加强各个环节的管理，例如综合接地、大队伍的管理(人数多)、多处大范围的预留孔洞、大方量砼浇筑、大面积钢筋绑扎、大范围脚手架和模板的搭设，以及多层次高频率的吊装作业，特别是在铺盖区的施工，这就需要我们技术人员要把各个工作面盯住、盯死，学习梁溪大桥站的各种成功经验，把梁溪大桥站的各种失误之处引以为戒，并对半铺盖区和全铺盖区的施工积极进行创新，以保证广场站主体结构施工的安全、快速、高质量的完成。把广场站铸造成精品工程。

4、10月至12月为车站回填土、盖板拆除、附属结构施工阶段。本阶段主要是完善整个车站的施工，并对道路进行恢复，主要难点就是交通导改，场地的合理规划，安全、高效的控制。

二、技术管理

1、认真审核图纸，确保基坑开挖的深度、砼围檩的位置、钢支撑的间距、格构柱的加固，组织大家学习研究车站的主体结构施工图、建筑图，认真的进行核量，并指定专人进行专项管理(钢筋、砼)。

3、认真开好现场会，对当天的工作进行总结、对明天的工作进行安排，确保各个工作面的衔接。

三、现场管理

1、工程质量、安全控制：按施工规范和设计要求检查各开挖面的标高、钢支撑间距、钢筋绑扎、模板的安拆、砼成型养护、脚手架搭设等情况，都要落实到人，各工序、工作面都有技术人员盯看。在现场检查中发现质量、安全隐患，要及时了其解施工过程，分析产生隐患的根源，协调施工人员处理问题，待处理完毕后，再进行检查验收，最终达到消除质量安全隐患。

2、工程进度控制：抓紧基坑开挖，促使各开挖面向前施工，保证材料设备的供应，想方设法使挖掘机等设备发挥其功效，积极联系出土单位，让其保证出土量，尽快早日完成基坑的开挖，为车站主体结构施工创造良好局面。

3、文明施工：响应项目部领导的号召，努力将广场站打造成无锡文明工地，在去年这方面我工区做的不够，今年将两个场地分成若干个块，由每名技术人员责任一块，对有场地达不到要求的，就对其负责人进行处罚。并加强对门卫的管理。

4、人员管理：由于我工区增加一些新人，缺乏工作经验，所以在接下来各种工作展开的同时，将会以我为首的对资料和规范的学习，工作上有不懂的地方及时向梁溪大桥站和领导请教学习。

四、工程成本方面的控制

1、油料控制：目前现场已有多台挖机在工作，首先在加油方面就要进行三检制(库管员、技术员、司机)，从源头杜绝浪费。让每台挖机发挥其功效，缩短运输距离和倒运次数。

2、钢筋、砼等原材料：涉及钢筋半成品的加工，要求技术人员反复对图纸进行核实，确保半成品的准确性、必要性和实用性，保证对钢筋原料的合理利用，确保不报废、不浪费。涉及砼使用时，要求技术员报一份计划使用量，工队报一份计划使用量，采取双控制，留有余量不够再补，从而使砼用量能够得到有效控制。

3、收方工作：仔细查看合同，确定收方部位和内容，会同工程部领导、计合部共同收方并确认。做好收方资料的整理，并及时向工程部领导汇报收方结果。做到收方的及时性、真实性和准确性。

五、个人想法

1、现场文明施工加强管理：21世纪国家提倡和谐、文明，无锡市政府要求我们一模、两化，项目部领导要求我们高标准文明施工，我工区坚决响应号召，加强文明施工管理，增强文明施工力量，对门位进行高标准培训，严格执行其岗位职责。对协作队伍进行整训，让协作队伍必须达到一模、两化标准。

2、对协作队伍的管理：技术交底和安全技术交底必须对其交底到位，坚决杜绝反工工作的出现。促使协作队伍能安全、快速、高质的完成各种任务。对其在工作中产生的违规行为必须严厉打击。

公司年度工作报告应包括内容篇十

四季轮转，零八年在不经意的时光中又轻轻划过一笔。回首前望，有过踌躇，有过徘徊也有过否定。

- 1、现金帐、银行帐的核对；
- 2、销售单据的审核与编制；
- 3、费用凭证的审核及有关凭证的编制；
- 4、材料采购的审核及凭证编制；
- 5、应收帐款的核对；
- 6、应付帐款的核对与月度预算；
- 7、物耗材料的统计分配；
- 8、成品仓进出仓的核对；
- 9、退货、退货换货、促销送货的汇总与核对；
- 11、注塑车间月报表的核对；
- 12、工资的审核与编制；
- 13、成本的核算；
- 14、报表的编制；
- 15、退税款的核对；
- 16、社保事项的办理；

17、外帐单据的整理

- 1、核算的口径不统一（费用的归集与分配），影响实际成本的准确性，也不利于对每个期间的对比分析。
- 2、在采购控制方面，仍未抓到实处，有些仍未按采购订单执行。
- 3、由于品名的混乱，目前并未做配件仓进出仓的核对。
- 4、个人认为采购方面对供应商的要求不够，价格控制不严。
- 5、仓库方面物耗的管理比较随意。见货开单出库领料是一项最基本的管理原则。
- 6、定额是生产过程中的用工用料标准。制定生产过程的正常损耗标准及用工标准，保证生产费用合理性，是一项控制措施。
- 7、在废品损失及返工成本的核算方面，建议出具返工记录单（返工原因，型号等）及需要直接报废材料的报废申请单（申请要有处理意见），报废申请单必须提交报废原因（正常报废或超额报废），以便更好的做成本方面的核算。

明年的工作重点将放在成本核算与成本控制一块。主要在以下几方面：

- 1、加强与物控部的沟通，材料采购方面的监督，以减少企业的库存压力与资金占用。
- 2、加强与各部门人员间的沟通合作。
- 3、细化成本费用的核算管理。
- 4、建立相关财务数据的统筹及成本分配。

5、技术部的核算还未想过，了解也不够。

希望各部门能加强自身的责任感，所谓一环扣一环，一个环节出错，下面跟着错，当然这一点上本人也不例外。

走过20xx[]总结下来很多工作未达标，常有一种有心无力之感，账务状况不乐观，个人也思维混乱。人说岁月无声，希望20xx年的工作是落地有声。09年又开始新的启航，希望在新的一年里，各方面都有所好转吧。同时也谢谢领导及同事们的帮助。