

最新霜降问候语祝福语(精选6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

经营工作报告篇一

销售管理部作为公司业务发展的前端管理部门,要适时根据公司阶段发展的需求与要求,不断调整创新工作内容。我深知要干好这项工作,不但要有以身作则的工作态度,有了解市场的前瞻性,有业务知识的专业性,还要有营销理念的创新意识和团队的协作精神。针对部门工作涉及面广,工作难点多的情况,我能带领部门人员做到干工作不计较个人得失,加班加点不计较个人报酬,主动学习提升工作能力,积极创新应对发展需求,主动努力营造和谐氛围,保证了各项工作的保质保量完成。

今年以来,我部针对销售管理工作职责变化大、涉及面广、工作点多、管理人员变动频繁等情况,采取了盯难点、抓重点、勤沟通、督考核的工作方法,有效提升了各级机构销售管理人员的合规意识和管理水平。

1、盯难点,提升销售人员持证率。

持证上岗是监管部门对销售人员的最基本要求,但由于全省销售序列人员覆盖面广,牵扯机构多,所以持证问题落实难度教大。为加快销售人员持证率的提升[]20xx年我部通过加大销售人员资格审核及职业培训力度,协助中支机构开展考前专业知识与职业规章培训,确保提升考证通过率;同时通过下发机构持证考核通报,审核停发未持证人员绩效及基本职

级工资，督促中支加快组织人员考取资格证，及时申请打印执业证，有效规避了无证支付销售费用等潜在风险隐患。截至10月底，全省共计1211人实现双证持有，全员持证率由年初的58.4%提升到78.76%，专职销售人员实现了100%持证。

2、抓重点，强化销售费用合规管理。

为进一步解决机构销售人员不真实、重复支付费用、奖励无依据、无证人员发放基本职级工资、违规发放绩效等问题，我部在20xx年度继续强化与中支的细节沟通，对销售薪酬审核发放流程进行修订，健全机构政策备案审批制度，严格销售工号审核；对未事前审核报备方案、未使用分公司核准制式工资表、管理序列员工占用销售费用，以及销售基本工资发放缺少相关文件支持、上报前未审核数据等行为，坚决予以退回修改。截至11月底，共增设销售工号751人次，删减调整工号3578人次，批改增设机构代码95个，审核各中支销售人员工资近650次，为直销绩效的及时、准确、合规支付提供了有力保障。

3、督考核，确保有效增员达成。

为确保机构有效增员，结合总公司对有效增员及机构人均产能的要求，年初部门下发了《20xx年度销售队伍建设实施方案》，通过及时沟通督导、定期下达考核通报等措施，机构有效增员的意识不断增强，措施不断加大，截止10月份，累计清退转岗业绩不达标销售人员321人，实现有效增员87人，新增人员保费收入共计5366.64万元，完成上级公司下达增员计划的95.05%。

4、勤沟通，助推销售渠道改革。

一是按照公司渠道清分工作要求，制订下发了《分公司渠道代码管理办法》，指导和规范各机构服务代码设置，有效开展渠道清分工作；截至11月底，部门共审批渠道代码设置相

关文件487余次，添加代码渠道代码1561余个；为确保清分工作落实，多次沟通下发渠道代码使用情况通报，汇总代码常见问题解读，提取错选、未选代码数据，及时核对上报总公司补录修改□20xx年度基本上实现了通过服务代码清分真实业务来源。

二是制定渠道改革实施方案，确保改革推进落实。根据总公司《深化渠道改革指导意见》文件精神，12月初，销售管理部制定下发了《分公司销售渠道改革实施方案》，并召开了培训宣导会议，按照总公司最新渠道划分要求，安排部署公司业务来源、人员、业绩及成本清分工作，重新编制新版服务代码上报总公司审核录入，力争在年底前完成销售渠道改革和销售系统上线前的'准备工作，确保20xx年分渠道考核管理顺利实现和销售系统的顺利上线。

□

20xx年初，保监会贯穿全年的中介清理整顿工作正式启动，为顺应监管要求，切实规范公司中介业务管理，销售管理部在中介档案管理、人员资质审核，手续费管控方面狠下苦工，中介风险管控能力显著提升。

1、修订中介合同模板，中介档案管理更趋规范。

针对合同填写不规范的问题□20xx年初，我部对中介合同模板进行了重新修订，减少书写内容，加大对中支oa用印的审批力度，对全省备案档案开展新一轮清理，对填制缺漏与资料缺失进行修正完善。截止11月底，共建立完善规范化个人代理人档案2156份，中介机构档案853份，中介档案规范性显著提高。

2、强化渠道资质审核，中介基础管理再上台阶。

20xx年，销售管理部加大了对个人代理人、专、兼业代理和

经纪渠道资质的动态监管力度，对核心资质失效协议严格予以清除；借助不定期核心系统代理人资质与中介监管系统核对手段，指导中支提前做好到期资质证件换发；实施销售人员执业证书集中审核发放，向行业协会申请发放执业证书xxx份，督促中支及时完执业证书的申请打印工作；截止12月15日，核心系统合作全部中介渠道资质更新清理完毕，全省在用个人代理人1258人，实现100%双证持有。

3、开展业务清理整顿，中介风险管控能力进一步提升。

20xx年作为中介清理整顿关键年，监督检查力度空前，针对公司代理人员虚设，中介业务虚假列支等问题，遵循保监局第一、二阶段中介清理整顿工作要求，我部对全省中介业务开展全面清理整顿，清理系统虚假代理人，严格中介机构费用支付审核管理，严查手续费虚假列支。截至12月底，共清退虚假代理人xx人，查明存在虚列中介业务的中支机构x家，对于查明存在虚假列支的近xx万元业务，按照监管部门要求开展自查整改，公司中介业务经营风险得到有效控制。

4、强化外设出单点审核，加密卡发放更加规范。

20xx年，我部继续强化对出单网点的资质审核和加密卡发放管理，下发《关于进一步做好外设出单点加密卡管理工作的通知》，与各中支签订领导签订《远程出单点合规经营承诺书》，加大了对每月业务台账的跟踪审核力度，对中支闲置、长期不出业务的出单点，收回加密卡，停止对收回不力中支的新加密卡发放，公司外设出单点管理得到有效规范。

1、对标行业规划全年，力促业务发展大提速。

为贯彻落实总公司提出“双超”年度发展战略，销售管理部拟订下发了[]20xx年度“万马奔腾，卓越发展”业务推动活动方案》，在全系统组织开展为期一年的业务推动活动；以业务提速、赶超行业增速为目标，设置常规业务、财产险和意

外险增速奖，创新设立总经理及四级机构积分奖励机制，鼓励机构对标行业，提升业务发展速度。

2、紧盯月度任务目标，力促阶段任务有效达成。

为扭转公司一季度业务增长颓势，弥补先期负增长任务缺口□20xx年4月份开始，销售管理部开始组织推动机构月度业务竞赛，分月下达任务指标及激励政策；4—6月份，先后开展“四月红似火，创优齐争先”、“冲刺红五月”、“决战三十天，实现双过半”三项竞赛，公司顺利摆摊负增长困境，半年任务顺利达成。

三季度销售管理部加大了业务推动力度，“齐心奋进共努力，建司十年我献礼”和“齐心奋战九十天，献礼司庆比奉献”双竞赛并举，创新激励机制，中支竞赛推行多样化考评方式，奖励直投基层机构，公司全年任务达成率实现时序赶超，排名位列全省第八位。

进入四季度，竞赛激励成效进一步凸显，公司业务发展大提速，捷报频传，11月份□xx公司□xx公司提前达成全年任务，公司保费收入突破xx亿大关；12月份□xx公司□xx公司□xx公司□xx公司超额达成全年目标；12月xx日，提前14天完成总公司年度任务目标。预计12月底，分公司累计保费收入xx亿元，累计增速接近19%，顺利实现超行业增速目标。

3、加强渠道拓展，规范业务品质，推动电商业务发展。

为加快公司电商业务发展，提高公司品牌影响力，扩大获客渠道，增强电商业务竞争能力□20xx年，销售管理部练内功，重宣传，拓渠道，取得较好成绩。一是通过电商业务费用的审核和建立业务品质月度分析制度，提升业务品质，11月底电销业务续保率58.6%，优质客户续保率75.0%，客户真实率95.35%，终极赔付率46.6%，均优于全国平均水平。二是强化电销业务宣传，购置宣传品，助推电商业务发展。截至12

月7日，电商业务累计实现保费收入xx亿元，超额达成总公司下达全年任务目标。三是加强渠道拓展，提升客户信息获取途径。20xx年以来，部门先后与xx电子有限公司、中国石油xx分公司、中国建设银行xx省分行、中国电信xx省分公司开展多形式异业合作，通过客户加油优惠、信用卡客户保费免费分期、翼支付客户优惠等方式，对客户扩大优惠，实施优惠叠加，优化和丰富增值服务内容项目。

4、制定四级机构激励措施，提升销售能力。

20xx年年初，销售管理部编制下发《分公司四级机构建设指导意见》，制定了对负责人管理、组织框架及人员编制、薪酬结构设置、年度考核与激励、职场建设、行为规范、教育培训和建设目标的具体要求，对四级机构进行全方位界定与分类管理；以销售团队建设和有效增员为重点，全面推进专业化销售队管理，建立了全省四级机构整体业务达成的定期通报制度，并根据完成情况进行有针对性的进行追踪，对四级机构释放发展潜能起到了积极的推进作用。

20xx年9月，根据分公司总经理室安排，抽调相关人员组建营业总部。接到公司工作安排通知，我和抽调人员快速投入工作状态，利用一周时间实现了人员到位、架构搭建、渠道及代码设置、单证及pos申领、代理渠道接洽谈判等工作，当月开通代理渠道21个，实现签单保费xx万元；预计年底将开通渠道29个，预计实现签单保费xx万元以上，这里也要感谢公司业务部、信息部、承保中心、计财部等部们对我们的大力支持。

二是《基本法》的落实和推动工作全省差异较大，存在落地不实现象；

三是中介管理仍存在落实不深入的情况；

一是顺应销售渠道改革需求，积极跟进销售系统上线的各项衔接工作，深入开展销售渠道改革推进工作，加快推进重要渠道专业化队伍的组建和建设。

二是紧盯任务目标，做好年度、季度和月度业务组织推动工作，强化业务跟踪督导，继续推动业务较快速度发展。

三是继续深化推进中介清理整顿工作，制定完善管理办法和制度，建立现场检查机制和非现场抽查机制，提升中介合规管控能力。

四是借助3a工程件建设方案，加强四级机构建设，助力强体县域机构发展，激活基层业务发展活力。

五是创新电商业务发展，业务谋求多元化发展。

六是加强代理渠道建设，提升渠道服务能力，实现代理渠道业务的规模效益发展。

经营工作报告篇二

本合同双方为：

1、_____（以下简称“酒店业主”），是根据中华人民共和国法律成立的法定企业，法定地址为中华人民共和国……市……路……号。

2、_____（以下简称“管理公司”），是根据法律注册及存在的公司，法定地址：……………。

鉴于：

双方同意订立合同如下：

第1条 定义

经双方接受后，下列之各措辞，用于本合同以及所有有关之附加或更改文件时，有以下之定义。

1.1 酒店--应解释为建筑物之所在地，而其建筑物包括家私、装置设置及营业设备，其细则详列在后，酒店又应解释为依据本合同而产生之营业运作。

“酒店以及所有主动或被动之附属建筑物”。

1.3 建筑物--应解释为所有在性质上或指定上视为地产物业的楼房及设施，以及包括所有为该等楼房及设施所设之设备，例如：热力系统、空调系统，所有水管类装置和电器设备，户外及户内之标志，升降机等。

1.4 家私，装置和设备或简称f.f.e--应解释为所有家私、装置、办公室设备、装饰(无论固定或可移动、包括地毯和墙身装修)，厨房、酒吧、洗烫设备、电话设备、浴室水设备、物料运送设备，货物车和所有其它酒店业设备和物资(指使用年限一年以上，单位价值超过人民币八百元的企业固定资产)。

1.5 营业设备或简称o.e--应解释为一般用于酒店营业运作之小件，例如：银器、被单、台布等物、陶器皿，小型厨房用具和制服，包括使用年限在一年以内，单件价值人民币八百元以下的低值易耗品购置，具体划分标准按酒店统一会计制度及中外合资会计法规定处理。

1.6 统一制度--应解释为管理公司集团所采用之最新一期由美国酒店和酒店业公会所出版之“酒店统一会计制度”。此统一制度不得违反中华人民共和国财政部颁发的“中外合资经营企业会计制度”和其他规定。

1.7 会计年度--应解释为由一月一日开始至十二月三十一日

止之十二个月期间，第一会计年度应由开业第一天开始至同年之十二月三十一日止。

1.8 独立公共会计师--应解释为按中华人民共和国法律规定在中国注册的中国注册会计师。

1.9 总收入--应解释为营业收入减去工商统一税后之营业收入。任何直接或间接发生于“酒店”经营之全部收入，包括所有房间总销售、写字楼公寓收入、食物或饮料销售、洗衣、电话、电报和电传的收入，服务费等其他酒店操作及其设备使用费及租赁费等等。也包括商场营业收入或商场出租收入及业主对外投资收入，固定资产收入，存款利息，各种赔偿收入除7.1(d)或(e)条外，其他按7.3条处理]和在顾客帐单上所加的任何小帐以及用人民币代替外币结算时，所产生的差额。

1.10 营业毛利或简释g.o.p--营业毛利应解释为每一会计年度(或其一部分)之总收入额与酒店营业支出之差额。

1.11 营业支出--应依据统一制度，包括下列项目

(a)薪俸，费用和工资，以及其他常规的或时有的，为酒店营业员工派发之其它款项，包括总经理，以及任何员工福利和粮款费用，起居住所、交通、员工膳食、其它杂项福利，因上述薪俸之有关法令或法规而产生之应付款项或税项[(b)为酒店而消耗的食品和饮料成本，和一般情况下为收益而发生之成本。

(c)依据当地经验，经董事会批准的实际发生的呆帐。

(d)因酒店营业有关雇用之独立公共会计师以及用酒店之需要而聘请的法律顾问费用。

(e)第8.2条所指定付于管理公司之基本管理费。

(f)第7.1条所指定付于管理公司之基本管理费。

(g)所有因正常酒店管理所需之营业设备，购入和更换之开支，包括1.5所列开支条。

(h)所有广告、业务推广和公共关系开支。

(i)第5.3.3条所指定由管理公司集团提供之广告和业务推广支出内之酒店应承担的份额。

(j)因酒店消耗而发生的热力、水、电、煤气、电话和任何其它公用设施费用支出。

(k)付于推销代理及信用卡公司之佣金、费用及开支和预定费用。

(l)为维持酒店之良好操作状况而产生之修葺、保养及更换费用，除第6.1条和第6.2条属业主责任范围的费用外，均列入营业支出。

(m)一般情况下由酒店或由管理公司在酒店所产生之营业费用。

(n)为酒店营业任何直接税项、关税、牌照费的缴付，但不包括第1.12条注明的费用。

1.12 独立费用—下列项目应解释为“独立费用”，不应包括在“营业支出”之内。

(a)酒店装饰、固定附属装置和设备的折旧。

(b)本酒店的资本和房地产税项。

(c)本酒店土地使用费。

(d)开业前支出的摊销。

(e)第6.1条重置储备金的开支。

(f)由业主委任的审计师、律师和其他专业顾问费和任何特别费用。

(g)奖励性管理费。

(h)本酒店业主所得税，固定资产税和利得税。

1.13 开房率--应解释为酒店实际出租了的`客房数除以酒店可供出租的客房数(不包括从香港地区及外国聘请来的人员的宿舍)的百分比。

1.14不可抗力--下述情况均构成不可抗力之事件。

(a)战争、侵略、反叛、革命、暴动及内战。

(b)政府以统治者身份所作出的措施、政府条例和命令。

(c)地震或任何因自然力量发生而被影响及不可合理预测或抗拒的事故。

(d)劳工纠纷。

(e)其他非管理公司可合理控制的而严重地影响管理公司经营酒店的能力的事故。

第2条 酒店计划、建筑及设备

2.1 工程地址财产所有权

将建酒店之工地图列于本合同的附录(一)。

2.2 酒店规模

酒店将拥有下列：

……中西餐厅

……酒吧(廊)

……咖啡座

……多用途礼堂

……歌舞厅

……运动/健康设备

……商店

2.3 建筑进行程序

有关及需要的建筑师、承包商、室内设计师及其它专家和顾问的费用负责。酒店业主应于六十天内给与管理公司一份酒店设计、建筑及配备总时间计划，而由管理公司提出意见。

2.4 酒店验收

管理公司将协助酒店业主在酒店建筑设备安装及完成时之接收程序，酒店业主答应在一段合理时间内执行所有必要措施弥补管理公司向其提出之合理建议。

第3条 酒店开业前事项

3.1 酒店开业前管理公司所提供的服务

在“酒店”开业之前，管理公司或管理公司集团受业主之委

托，从事下列活动：……设立开业前之预算案，呈交酒店业主批准后执行。

……确立酒店之总体组织和计划开业前之各项活动。

……为酒店设立管理控制和会计制度。

……按照中华人民共和国适用法规，挑选和招募来自各阶层之酒店员工，需要时，履行培训计划。

……协助组织和成立酒店内之各不同部门。

……承担分析各项应保项目，和协商保险计划，在中国保险公司投保。

……采购开业所需的物品。

……制订并执行酒店之市场营销策略。

……承担广告和公共关系计划(确定宣传媒介，拟定宣传材料，传送文件予旅行社，以及介入管理公司集团的广告和公开宣传等)。

……承担业务推广和订房运作。

……组织开业典礼。

酒店业主应以本身费用开支使管理公司有适合之办公地方充分完成其在此段之责任。

管理公司应联同酒店业主采取必要措施，获得因酒店供应、管理和经营而需要之牌照和准许证。

3.2 酒店开业前之预算

(a)开业前预算表应如以下第3.5条之规定由管理公司于不迟于开业前六个月呈交酒店业主批准。

(b)预算应包含所有开业前活动之成本和支出。

(c)其应再包含：

……开业前酒店总经理、营业经理和按人员编制在开业前委派给酒店的所需人员的工资。

……招募和培训酒店委任员工成本包括有需要时在本集团内其它酒店之培训费用。

……开业前广告和业务推广之成本。

……开幕典礼之成本。

……一切关于所有需要之经营和行政成本，包括领取所有需要之执照和准许证成本、律师和顾问费用。

……酒店部分开业时，部分经营所需之资金。

酒店业主应依据下列时间表存放包含本预表之资金于8.1条所述的银行帐户，和使管理公司得以运用。

酒店业主应依据下列时间表存放包含本预算表之资金于第8.1条所述的银行帐户，和使管理公司得以运用。

……百分之伍拾(50%)开业前九个月。

……百分之伍拾(50%)开业前六个月。

经营工作报告篇三

甲方(特许方): _____

地址: _____

法定代表人: _____

身份证号码: _____

乙方(被特许方): _____

地址: _____

法定代表人: _____

身份证号码: _____

根据《中华人民共和国合同法》、《商业特许经营管理办法》的有关规定,甲、乙双方协商,就甲方授权乙方推广甲方业务一事,达成如下协议:

一、特许经营授权许可的内容、范围、地域

1. 甲方授权乙方推广甲方补发及相关业务,并允许其使用甲方名称及其相关的标志、市场营销模式、策略、操作程序、管理等。

2. 甲方授权乙方在_____范围内有独家特许经营权,乙方可在该地区内开设特许网点,从事经营活动。

3. 甲方承诺在合同有效期内不在_____范围内发展其他加盟店。

二、甲方的基本权利和义务

(一) 甲方的权利

1. 为确保特许体系的统一性和产品、服务质量的一致性，甲方有权对乙方的经营活动进行监督。
2. 对违反特许合同规定，侵犯甲方合法权益、破坏特许体系的行为，甲方有权终止合同。

(二) 甲方的义务

1. 经营手册。

甲方将向乙方提供_____手册(包括_____等)的副本，该手册只供乙方本人秘密使用，手册的内容不向雇员或其他人透露。甲方在本协议有效期内会向乙方提供对该手册的改进或变动资料，其方式采取增补方式，或者业务通讯方式，或者年度大会方式，视情况而定。作出改动后，乙方将遵照执行。

2. 产品的提供

- a. 甲方应根据乙方需要及时提供乙方所需合格产品。
- b. 甲方负责对乙方人员的业务指导及售后服务培训。

3. 总部培训

甲方将为乙方安排一次开办前的总部培训，地点在甲方总部。该培训工作一旦此特许协议签署后立即着手进行，是强制性的安排，此活动必须在乙方正式开展经营活动之前完成。乙方将负责到甲方总部去的路费和食宿费。

4. 后续培训

甲方在其权利范围内有选择地向乙方或其雇员提供随时的附加的培训方案。参加这样的培训可以是强制的。培训费(包括指导和资料费)由甲方承担。培训期间的其他费用,包括膳宿费、工资和旅差费等,由乙方承担。甲方还可以通过咨询的方式提供培训,方式可以多样。

5. 甲方将负责乙方的业务监管工作,包括合同的签订、市场营销策略的制定、行业解决方案的提供、产品的提供、产品的维修、技术支撑、市场管理等工作。对于乙方具体的销售渠道和销售价格,甲方原则上不进行干预,以确保乙方的区域独家营销权。

6. 甲方委托乙方举办大型市场促销活动及有关的宣传广告的费用,由甲方负担。

三、乙方的基本权利和义务

(一) 乙方的权利

1. 在合同约定的范围内行使甲方赋予的权利,甲方不得干预。
2. 乙方有权获得甲方提供的经营技术和商业秘密。
3. 乙方有权获得甲方提供的培训和指导。

(二) 乙方的义务

1. 乙方应按照营运手册的规定,严格执行甲方的营销政策、渠道管理政策、客户管理政策,主动自觉地维护和规范补发及相关业务市场?
2. 义务维护特许体系的名誉和统一形象。

3. 乙方有义务接受甲方的. 指导和监督。

4. 乙方每月须完成定额。

四、对乙方的培训和指导

1. 在乙方开业前，甲方应进行一次开业前的教育和培训，并指导乙方做好开店准备工作。

2. 甲方应为乙方提供技术骨干人员上岗前的专业培训，并定期进行再培训。在业务指导中，甲方有义务帮助乙方解决经营中的管理和技术问题。

五、各种费用及其支付方式

1. 乙方一次性向甲方交纳加盟金_____元人民币;特许权使用费_____元人民币。

2. 乙方一次性向甲方交纳预付货款_____元人民币，用完后再续。

六、保密条款和限制竞争条款

(一) 乙方应将营销手册及为履行本合同所制定或批准的其他资料所含内容列为机密，并使其处于保密状态。除了正常商业经营管理之需要，未经甲方事先同意，乙方不得复制、记录或以其他方式泄露给他人。乙方承诺在整个合同有效期内和合同期满后二年内，不将其所知悉的任何保密的知识、经营方法等向其他个人、组织、公司等透露。

(二) 乙方承诺在本合同有效期内以及合同有效期届满后_____年内，乙方不从事与甲方业务有竞争性的经营活动，无论这种活动是作为顾问、业主、雇员、股票持有者或以其他方式进行的。

七、特许加盟店的转让

未经甲方的书面同意，乙方不得擅自将加盟店转让给他人。否则，甲方有权解除本合同，并追究乙方的违约责任。

八、合同的期限、延期、变更、终止

(一) 期限：本协议的期限自双方签订本协议之日起_____年内有效，前提是乙方不断按照本协议的条款进行经营。

(二) 延期：如果乙方充分、完全地执行本协议规定的各项条款和履行其各项义务，则本协议可由乙方延长期限，在延长期批准之前，乙方应遵守如下各项条件：

1. 乙方向甲方提交申请延长期限的书面通告，此通知应在原协议届满前90-180天内提出；
2. 乙方履行特许协议的现行形式(包括各项条款和补充条款)；
3. 乙方对甲方及其实体所负各项义务都已清偿，并已使甲方合理地认为满意；
4. 乙方完全遵守本协议的各项条款，包括所有必须承担的费用或其他义务，同时是一个有声望的被特许人。

(三) 变更：任一方均可提前30天向对方书面要求变更本协议有关条款或增加其他条款，但需另一方在30天内书面同意，变更或补充条款方有效。否则，执行原协议条款内容。

(四) 终止

1. 本合同在下列条件下自动终止：

a. 乙方遭受严重亏损而无力或不可能继续经营；

b.乙方破产、无偿还能力或开始清算程序；

c.乙方财产的主要部分被法院强制执行；

2. 协议终止

任一方欲提前终止本协议，应提前90天向对方提出书面申请，双方应在清理全部债权、债务及其其他有关事项后终止本协议。

九、违约责任

1. 本协议一经签订，双方不得以任何理由违约，如因一方违约给对方造成经济损失，违约方应根据造成损失的程度支付_____元违约金。

2. 同时，甲方在下列情况下有权解除合同，并要求乙方支付违约金及赔偿金：

a.未经甲方允许擅自扩大许可商标的使用范围，或与其他商标组合使用；

b.使用除甲方以外其他方的发片等补发、织发、驳发产品，自制仿造产品。

c.未经甲方允许将许可商标在被特许范围外再许可他人或转让、出借、转卖他人制作或使用；

d.自行制作或使用与许可商标相似或变形的商标；

e.不接受甲方依据管理规定进行的监督、或阻止甲方进行检查。

十、争议解决方法

在本协议执行过程中，双方如有争议，应协商解决，协商不成，任一方均可到_____仲裁委员会申请仲裁，该仲裁裁决是终局裁决，对双方均有法律约束力。

十一、专门用语的定义

1. 补

发: _____.

2. 驳

发: _____.

3. 接

发: _____.

4. 疗

发: _____.

5. 护

发: _____.

6. 市场营销模

式: _____.

7. 营销策

略: _____.

十二、其他

1. 本协议壹式肆份，双方各执贰份。

2. 本协议自双方签字盖章之日起生效。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

法人代表(签字)：_____法人代表(签字)：_____

_____年_____月_____日_____年_____月_____日

签订地点：_____签订地点：_____

经营工作报告篇四

依据董事局20xx股东大会工作报告、《集团经营管理责任书》目标任务以及集团董事局决议、决定的要求，我代表xxxxxx物业管理有限公司向董事局报告工作，请予审议。

沧海云帆，长风破浪。当xxx保安队伍伴随着新年的脚步雄赳赳、气昂昂亮身于xxx市委、市政府大院时□xxx物业举司上下无不振奋。这是xxx物业继2005年1月首度接管洪江市行政中心□20xx年1月接管中方县行政中心后，又一次在这辞旧迎新的美好时刻，为过去的一年写下的浓墨重彩的一笔，为xxx在新的一年里的工作开启了美妙之局□20xx年是xxx长足进步的一年，迅猛发展的一年。过去的一年□xxx物业上下齐心，团结拼搏，默默奉献，认真执行集团董事局的各项战略决策，着力提升服务质量，进一步强化企业品牌，真抓实干，实现了企业既定的发展目标，全年完成变现收入（略去□xx万元，为年计划的（略去）；实现考核盈余（略去□xx万元，为年计划的（略去）；实现综合收费率（略去）；水电损耗率控制在（略去）以内；实现全年无重大安全事故；世纪花园实现湖南省“省级绿色社区”既定目标□xxx物业已经初步发展成为具有一定综合势力、行业口碑良好、团队优秀善战的湖南西部地区的产业集群。

回顾一年工作，我们着重抓了以下工作：

一、着力提升服务质量，企业品牌进一步成熟

20xx年，xxx物业在服务集团大局的同时，充分发挥自身品牌优势，精心营造市场、打造市场，先后接管了中方县行政中心、中方县国土局、市电力公司、市地税局、市中级人民法院、洪江市开元小区、市建设银行等社会物业的特约服务和专项服务，为企业创收120余万元。

服务质量是品牌建设的基础和生命之源。年初□xxx物业明确提出了“打基础、抓基层、苦练基本功”的服务质量方针和“接一个项目、创一个品牌、树一个形象、拓一片市场”的品牌发展战略。

（一）、保安整体素质增强，安全防范有力。针对保安曾在值勤过程中屡屡出现执勤行为过激的现象，公司专门制定了《保安职业操守手册》，并于6月下旬组织全体保安进行了职业操守考试。公司还选派优秀保安人员参加全市安全重点单位的内保工作培训和鹤城区安全消防知识培训。经过半年的精心准备，首届保安职业技能大比武于9月中旬在世纪花园隆重举行，12月上旬公司又组织了一次空前规模的保安内务检查评比活动。通过练兵习武，有效地促进了员工的精神风貌、军事技能、服务意识和质量标杆的提升。也涌现了一大批专业技能强、思想素质过硬的优秀员工。一年来□xxx保安先后抓获各类盗窃、抢劫人员20余人次，为建设和谐小区维护业利益作出了贡献。特别是xxx物业靖州事业部飞山新城保安员禹文彬同志，面对穷凶极恶的持刀劫匪，脸不改色心不跳，以其过硬的军事技能与劫犯展开英勇搏斗，最终将两名劫匪制服并扭送当地公安机关，保护了他人的生命财产。禹文彬同志赢得了靖州县人民政府和社会的高度赞誉，靖州县人民政府还特地在湖南《潇湘晨报》发稿宣传。禹文彬同志的壮举彰显了xxx物业的精神品格，为xxx物业的品牌建设贴了金

加了彩。

（二）、诉求服务进一步规范，服务效率有了提高。全年接待诉求1980起，其中，世纪花园事业部1076起，湖天一色事业部356起，河西事业部251起，靖州事业部294起，已处理1906起，正在处理74起，诉求处理率达到。

诉求处理及时快捷与否，关乎物业服务质量和企业品牌形象，它最能赢得业主的认可，也最能激发业主的不满情绪。今年xxx物业尤其重视诉求服务效率和服务质量。先后完善、修订了诉求服务管理规定和诉求服务受理程序，突出诉求服务效率和质量监督管理。从维护人员敲门入户到穿一次性鞋套，佩带工作牌等服务细节进行了规范，使业主满意度明显提升。20xx年入夏以来xxx物业迎来了空前的装修高峰期，仅湖天一色小区装修户就达到310余户。xxx在坚持与业主、装修单位签订装修管理服务协议的同时，推行楼管员定区划片责任制，规定楼管员每天入户现场巡视签到，确保业主的'装修活动基本规范，违规装修得到及时纠正。欣慰的是去年来xxx物业未出现一起因违规装修而引起的安全事故和重大投诉。

（三）、温馨服务深得人心。去年8月，酷暑难当，而担负城区主要供水任务的市二水厂因供水泵房发生水锤事故造成全市停水。xxx物业组织全体员工夜以继日的为辖区业主免费运送生活用水，帮助辖区业主战水荒、度难关，把人文关怀、企业品牌送进了业主心田。

困苦，硬是把xxx的工作标准干出来了，把xxx的形象树立起来了，把xxx的品牌打出来了。大年初一，当中方县领导看望我司中方事业部的员工时，高度评价，赞不绝口。开年之后，行政中心寄来了热情洋溢的感谢信。

兢兢业业的工作作风、拾金不昧的高尚品德和奋发向上、积极进取的敬业精神，充分展现了xxx人的精神风范，受到了中方

县各级领导和干部的一致好评，为此中方县人民政府特意为xxx物业中方事业部制作了3期电视新闻片，先后在xxx电视台进行了报道。

二、积极应对市场，卖场物业竞争力进一步提升。

20xx年，针对河西武陵城家居广场二楼油漆经销商规模小、数量少、商家经营疲软，橱柜、集成吊顶、门业商户生意红火，而对商铺需求不断扩大的状况，xxx物业及时调整思路，不误时机地组织、动员油漆经销商退出二楼卖场。通过商场业态的调整，使重新整合后的商场人气旺盛，商家稳定。河西事业部的员工在日常工作中，敏于观察，勤于思考，在解决二楼通道问题上充分听取经销商的意见，果断提出了新开楼梯的建议，把原本的边角死巷变成了黄金旺铺，从而使广场自营的二楼商铺出租率达到100。去年上半年以来，随着xxx福兴数码广场的建设进度，加速了我银河电脑城的经销商不稳定情绪的蔓延，其冲击态势咄咄逼人。在这非常时期，我们除了密切关注其招商动态外，千方百计收集信息，及时与电脑城的经销商们互通有无，果断采取应对措施，在迅速完成地下一层仓库改造工程的同时，先后三次组织召开了经销商（业主）座谈会，以求共识，共商大是，为银河电脑城的稳定与发展做了我们应该作的工作。目前，电脑城的部分改造项目已进入实质性建设过程，经销商基本稳定，卖场稳步经营。

三、大力推进事业部制，服务效率明显提高。

xxx物业点多、线长、面广，服务和管理的类型以住宅区为主，兼容商厦、学校、写字楼，其服务的内容除了常规服务外还涉及到银行票据的稽核稽查。如何提高服务、管理效率除了员工服务意识、服务技能、敬业精神外，还应该有一个促进服务的好体制、改善服务的好机制。20xx年，xxx物业推行了统一领导、分级管理，目标考核、工效挂钩事业部制。按照

就近、兼顾、均等原则，组建了6个事业部，把日常经营管理权与管理决策权进行分离。公司总部与各事业部签订了经营管理责任书。企业推行事业部制，既增强了员工的经营创利意识，又提高了员工的成本控制能力，各事业部更加注重使用人力资源，主动开源节流。如：去年各事业部先后组织员工自己动手维护保养物业区内的基础设施，一改过去凡事就外请劳务的做法。湖天一色事业部仅建筑垃圾清运一项就节省2万余元。企业事业部制还训练了一批管理骨干。如：洪江事业部的黄德明、中方事业部的刘送长、法院项目部宋先求等，他们均能独立开展事业部的日常管理工作，把服务做得有声有色。

四、物业管理理论和社区文化建设取得新成绩。

为进一步探讨物业管理理论，提高从业人员物业管理理论水平，xxx积极组织员工撰写物业论文，并参加全省房协专委会举办的20xx湖南省物业管理论文评选活动。我司员工崔世荣撰写的《关于业主委员会运作问题的思考》、欧秀莲撰写的《物业管理企业打造优秀品牌的几点认识》被评为省级优秀论文。这是xxx物业组织员工首次参加省级优秀论文评选活动并获殊荣。几年来，xxx物业坚持创建工作不松手，20xx年，世纪花园又获省级“绿色社区”称号，是湖南西部地区目前唯一获此殊荣的住宅小区。在全省“爱国卫生周”活动检查评比中，世纪花园小区荣获优秀单位，xxx物业在社区文化建设上特别注重与业主的互动交流，旨在营造和谐氛围。譬如由xxx与业主联合演出的《拥军秧歌》参加集团庆“七一”文艺节目深得广大业主的好评。一年来，xxx物业还以集团大局为己任，力争在服务集团多作贡献，坚持不懈地常年协助房产做好交验房工作，譬如湖天一色三期工程共335套房子，因未达到交付条件，尽管前后进行了两次集中交房，但交房率不高。为了确保集团利益，湖天一色事业部全体员工在业主们的一片责备声中忍辱负重、默默工作，使三期工程交房稳定有序，现已交房266套，交房率达到；协助集团完成了xxx

特色农产品交易会的保卫、保洁工作；完成了洪江武陵城国际大厦开盘、冷水江武陵城国际超市开业、金滩春天材料商阻工事件的值勤任务。

1、物业服务还很粗放，精细化服务不够，执行标准不严谨，很多不经意的细节被忽略；延伸服务难有起色，尽管尝试了话费代缴、蒸汽洗车、家庭保洁、游泳训练等家政延伸服务，却没有达到预期的效果，经济效益不理想，有待进一步探讨、完善。

2、保安“荒”已成困扰企业发展的新问题。按照现代企业员工年流动率不得超过的标准比照[]20xx在册保安总人数为143人，全年流动了68人，流动率为，远远高出现代企业员工流动比的标准，同时也大大超过同全国员工流动率的流动水平。究其原因，既有薪资待遇远赶不上物价上涨的速度，也有保安需求结构不合理的因素，致使保安难招，招来难管，管严难留，保安队伍不稳定的矛盾日益突出。

3、小区车辆停放和管理成难点和焦点，业主不满情绪逐步显露，刮车现象日趋增多，纠纷增多。

4、员工学习还很封闭，没有机会走出去见识学习，开阔视野，使物业管理和服务上缺乏创新和活力。

5、员工的绩效考核体系尚待进一步科学量化，员工苦乐不均现象还很突出，总部、事业部显现人员过剩迹象，员工瘦身势在必行。

6、部分物业的设施设备质量不佳，更新改造跟不上，维护成本难以有效控制，直接影响业主对我司服务的满意度，增加了我司的工作难度。

7、因规模或大局原因，个别事业部出现经营困难，亏损加剧。

对于这些问题，我们将高度重视，清醒认识，并在今后的工作中努力加以解决。

1、进一步完善企业的事业部制，重新构建事业部“责、权、利”体系，以事业部为基本核算单位，独立核算，自负盈亏。各事业部不允许出现新的亏损。

2、继续推行品牌建设不动摇，一是抓“省级”示范项目的创建工作；二是推进全面质量管理，在服务的行为、标准、程序上加以规范，在服务的细节上下功夫，努力打造湖南西部地区物业管理行业的第一品牌。

3、加大成本管理的力度，制订和完善各事业部成本管理制度，重新设计办公用品、低质易耗品的使用标准，进一步健全物品采购、保管、领发、回收各个环节的管理规定；严格履行物业维护维修填单报批程序和二次返修的惩处制度，确保经营成本有所下降。

4、改进员工培训方式，在有效利用周集体学习的同时，积极鼓励员工通过自学考取物业管理的相关资质，促进员工专业理论知识的提高。在适当的时候与国内优秀的物业管理企业建立培训学习基地，选派优秀员工挂职培训。

5、切实稳定好保安队伍。保安队伍是xxx物业非常重要的一个群体，他们的状况如何将直接关系到xxx物业的生存与发展，为此，稳定保安队伍，我们必须在解决保安人员的薪水待遇上做点实事。在已经实行保安人员司龄工资加特勤补助的基础上，今年，我们将分步骤的推行12小时工作制，增设仪岗特岗补助，隐形增长保安薪金福利待遇。

6、加大物业盘活存量，实施重点项目“突围”战略。今年，我们将重点突围河西武陵城广场三楼招商、银河电脑城顶楼轻质仓储改造工程。

7、实施延伸服务有新的突破。今年，我们将开发计算机、网络等项目的家教培训和维护维修业务，以满足小区业主不断增长的服务需求。

同志们：展望未来，信心百倍，新的一年充满了希望，让我们抢抓中部地区崛起，西部地区大开发的历史机遇，在集团董局的坚强领导下，团结拼搏、有为有位、以优异成绩向集团成立十五周年献礼！

经营工作报告篇五

随着社会不断地进步，我们使用报告的情况越来越多，其在写作上有一定的技巧。你知道怎样写报告才能写的好吗？下面是小编收集整理的银行支行经营管理合规性自查工作报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

按照分行统一部署□xx支行高度重视，迅速成立了领导小组，开展经营管理合规性自查工作。根据“全面检查、重点突出”的原则，查找各部门是否存在违规经营的薄弱环节和隐性问题及各项规章制度的执行情况，全面切实提升合规经营能力。

组长□xxx

副组长□xxxxxx

成员□xxxxxx

1. 领导小组负责领导全行自查工作

2. 各部门分别由部门负责人组织对本部门经营活动按照总行排查内容要求，分别对信贷、理财、国际业务及其它业务的合规性进行自查，并按时上报领导小组。

3. 领导小组将各部门自查情况汇总上报分行风险管理部。

4月15日起组织各部门抽出专人进行为期4天的专项自查，4月19日形成自查报告，4月20日上报分行。

（一）信贷业务的合规性

（二）理财业务的合规性

xxx支行在理财业务办理过程中，严格按照总行规定的业务流程操作，充分提示客户理财产品的存在的风险，在首次购买理财的客户进行风险评估，每笔理财业务所有凭证当日上传风险监控系統，总行对业务操作的合规性进行监督。

xxx支行的理财销售由柜员持银行从业考试合格的《个人理财》资格证办理。在销售理财的环节上，对于三个月以上的理财业务的办理□xxx支行的监控影音资料存储周期达不到理财产品到期的时限。

（三）其他业务的合规性

资产类业务。投资类业务、同业业务暂无。

负债类业务。大额存款存入时，经办人员和授权人员双人操作并核对存入现金的数量，核对现场客户身份信息并进行身份证联网核查。支取5万以上须经授权，授权人员授权时需使用指纹进行授权，在授权环节中进行二次核对，无违规现象不存在风险隐患。

表外资产业务。银承、保函、信用证暂没有发生。

结算类业务。1. 票据业务暂未发生；2. 开户管理□xxx支行自xxx成立以来个人及对公结算账户的开立及撤销严格按照制度执行。在自查过程中，发现在xxx成立之前有部分年度的。

对公结算账户客户资料不全、未年检、临时账户超期的情况；
3. 对账管理。年初以来xxx支行月对账率能够按照制度要求达到100%，季对账率达到70%。

财务管理。能够按照分行年初制定的费用标准进行列支，支行财务支出由支行长进行审批，记账人员记账后由分行审核，按照规定需要分行审批的费用报分行审批后进行账务处理，自查不存在不合规的情况。

内部控制。根据总、分行内控制度文件，制订了支行的内控制度，涵盖了各部门、各岗位，能够严格执行岗位制约约束，防范风险隐患。

案防管理。严格执行《安全保卫工作实施细则》规定，各项制度及应急预案健全，定期测试110报警系统保证良好运行，消防、自卫器材配备齐全，能够定期调阅监控录像并进行应急预案演练。目前□xxx支行存在自助设备客户区无应急报警按钮，营业室窗口监控针对点钞机计数显示不清晰，二楼开放办公区监控存在死角问题。

信息科技管理。操作系统、设备、通讯等维护工作统一由分行科技部管理。支行机房由专人负责，定期检查网络及监控系统运行情况，发现问题能够及时上报分行科技部门。

国际业务合规性。自查范围涉及全部已开展的各类业务，在经常项目项下、外币现钞业务、个人结售汇业务、国际收支申报等方面都能够严格执行xxx国际业务各项规定及外管政策要求，遵循“了解自己的客户”、“了解客户的业务”、“尽职审查”的准则，能够严格审核贸易背景并留存资料备查，内控制度和业务操作规程健全。

无违规金额发生。

无违规责任人。

从此次自查情况来看□xxx支行能够较好的严格执行总、分行的各项规章制度，避免了经营管理工作中发生违规现象。

理财销售提示风险环节上，监控存储周期较短可能存在未来潜在的纠纷问题，近期上报分行采购存储量较大的硬盘□xxx成立之前有部分年度的对公结算账户客户资料问题□xxx支行正在对不合规的账户进行清理和整改中；季对账率未达到100%问题，继续抓紧与企业联系，对于无法取得联系且一年未发生业务的账户，在符合转入久悬账户管理的进行清理，对于发生业务较少账户不打算再使用的建议客户办理销户，在较短的时间内提高xxx支行的对账率；监控及报警系统问题已上报分行相关部门等待解决。

在今后的工作中□xxx支行将严格按照自查内容，防控关键、薄弱环节，坚决杜绝违规现象的发生。