

# 最新三年级的学生写一封感谢信(优秀5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

## 公司工作报告 物业公司工作报告篇一

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 物业公司工作报告篇二

本年度中，在大家的不懈努力之下，全年工程立项共项，其中已完成项目项;建筑面积共计万平米，投标总报价共计亿元。

其中，完成小型工程施工投标文件编制项;园区工程项，计划投标项;完成工程竣工结算项。

我公司年收入共计x元，支出共计x元。

我公司为保证各项目目标的完成，从以下几个方面开展了工作：

根据我公司的实际情况，为了能够快速、高效的完成每项工作，我公司使各个项目都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。由于人员设备的配备齐全，对于较大的工程，能更好更快的完成预算任务。同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，进一步提高工作效率，为整体工作的推进提供了保证。

在服务上每月认真分析客户的建议和咨询，组织查找服务工作中存在的'问题，根据实际情况调整服务流程。经过几个月的运行，在领导和个公司的支持下我们的服务质量有了很大的提高。

拥有一支优秀的工作人员队伍，是我们做好本职工作一个非常重要的前提前提。本年度中，我们虽然工作任务很重，但是我们未曾忘记要不断的进步。在工作中，我们非常注重人才的培养，在领导的支持下，有经验的预算员在不断的追求上进，自我深造;年轻的预算员们也在不断的加紧学习，向有经验的员工学习。为了帮助年轻预算员的尽快的成长，我们开展了定期的讨论会，让大家在一起谈谈经验与不足，大家互相借鉴，互相学习。

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视公司及员工的管理，通过管理工作的开展，使我们对公司机构的设置、流程的建立有了新的认识，使管理人员和普通员工的工作能力都得到了较大的提高。

这一年来，我们的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，学习、服务还不够，与领导的要求比，还有一定差距。在今后的工作中，我们要不断的总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。只要我们不断的努力就一定会把预算工作做好，给公司带来更大的效益。让我们在今后的生活中不断学习，不断总结，提高自己的工作能力，从而带动公司工程造价的发展。

## 公司工作报告 物业公司工作报告篇三

(一)公司于1月19日召开了全体员工会议，对20xx工作进行了全面总结，并就20xx年工作进行了安排部署。提出了“抢抓扩大内需机遇，主动应对地产市场，人才队伍建设求精，安全质量控制求高，新上项目选择求稳”的指导思想和全面实现“ ”工作目标。即：完成续建项目投资x万元，实现销售收入x亿元，实现利润x万元，争取新上一个项目。同时，努力营造和谐氛围，进一步规范财务管理，切实加强项目建设，确保各项工作圆满完成。

(二)组织全体员工认真学习了集团公司20xx年综合管理制度、财务管理制度和安全管理制度的各项管理文件。并进行了认真讨论。

(三)根据集团公司20xx年各项管理制度及目标任务要求，报经集团公司审批，以宜弘置发(20xx)01号、02号、03号文件，上报下发了20xx年工作任务□20xx年培训计划和20xx年员工主要考核任务。

(一)全面组织开门红。公司先后召开了有建设方、施工方、监理方参加的工作会议，对20xx年工作进行了全面安排部署，明确了各方全年、季度所要完成的施工进度和目标任务。要求六月底前完成所有主体工程任务。确保九月底前全面完成建设任务。

## (二)狠抓工程质量和安全生产

在质量管理上，从公司领导到工程部、监理部，定期不定期进行现场督导。总经理蒋隆荣一有空就深入到各栋号施工现场，检查施工质量问题，发现施工质量问题，督促施工方限期改正。为了确保工程安全生产，公司组织开工后，先后于2月16日、2月23日和2月26日三次对施工工地的安全生产进行了检查、督导，对发现的安全隐患进行了督促整改。同时对三次检查仍存在的安全隐患进行了处罚。共罚款2600元。

(三)严格组织招投标，确保配套工程如期同步建设。开年后，先后对样板房工程、防火门、外墙瓷砖、绿化工程、阳台栏杆、配电室等附属工程进行了严格的招投标。每次开标都请集团公司领导参与。并分别进行了多次评标和议标，最终落实了标的。多数已组织施工。

(一)积极办理预售房许可证。春节刚过，财务科就往返于房地产管理局及相关部门，以最快的速度于1月20日拿到了预售房许可证。

(二)根据集团公司要求，结合香山锦苑施工进度，于3月8日组织了盛大开盘。当天售出住宅40多套。一季度实现收入x万元，实现到帐收入x万元。销售住宅62套，销售商业(含地下室)面积2100平方米。

## (三)积极配合，搞好营销

由于香山锦苑项目原设计容积率为3.0，但批准容积率只

有2.96，还有近1500平方米建筑面积可以利用。经过不厌其烦的与开发区规划局、开发区管理委会主要领导多次协商，争取，终于同意在4#、5#楼各增加一层，可增加10套1500多平方米的住宅面积。降低建房成本一百多万元。

开年以来，财务科把组织资金放在重要位置，多次与建行联系，于3月4日争取x万元贷款指标到位。同时，为了充分发挥资金使用效率，经与集团领导沟通后，偿还集团各种款项x万元，为缓解集团资金调度压力作出了努力。

## 公司工作报告 物业公司工作报告篇四

- 1、组织培训（如：建筑培训与消防培训等）；
- 2、协助招聘工作；
- 3、完成个部门岗位的工作说明书及工作职责的收集工作；
- 4、收集中层外训资料，开展针对物管处企业文化的培训

1、完成招聘工作，至今为止房务经理1人、保安经理1人、客服中心主任1人、客服主管1人、工程主管1人、人事助理1人、收银员5人、技工1人、保安员13人已经全部上岗。

2、收集其他岗位的资料的了储备。

- 1、按部门整理好员工花名册；
- 2、办理请假、处罚的手续及谈话笔录；
- 3、发放饭卡及更新考勤卡；
- 4、完成7月的考勤；

5、写出公寓客房、房务经理、物管理主任和营销部的工作职责；

1、完成20xx年1-5月的个人所得税的申报

3、入职人员薪资的初定及申报；

4、外聘保安的请款与发放；

5、招行的开户及发卡；

6、完成7月工资及清凉饮料费的审批流程；

7、修改公积金、话费报销、薪酬福利制度与提成方案；

## 公司工作报告 物业公司工作报告篇五

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的xx市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过\*\*\*式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善治理、\*\*\*发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强治理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

### （一）生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长；件杂货完成万吨，比去年同期增长；装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长。

今年上半年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

## （二）主要完成的工作。

### 1、以人为本、搭建平台、构建\*\*\*企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建\*\*\*环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造\*\*\*的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想熟悉和治理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司员工之间的纽带和桥梁。公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人

献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多青年人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康\*\*\*的企业环境。

发挥\*\*\*宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门xx从04年开始创办企业内刊《xxxx之声》至今已有三人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严厉处理。5月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

#### 4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、治理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在治理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事治理员xx兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费

上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强治理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

## 5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的xx市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给xx定了较高的利润指标，这势必让xx加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就把握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将xxx□xxx二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营治理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到xx地中海线□xx的一条内支线和xx线；xx和xx合开的东南亚线□xx的

一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了xx物流的一块业务，非凡理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与xx码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证实了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。

6□xx分公司正式开展xx业务。

根据总部的要求□xx分公司的经营治理由厦门分公司负责，去年公司对xx市场进行了调研，并做好相关开业的预备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进xx分公司各项工作的进行。今年上半年xx分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业□xxx作为xx分公司具体负责人，对xx分公司的开业经营作了大量的工作。

（一）员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

（二）干部的治理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓治理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的要害，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、治理水平和个人修

养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们究竟还年青，无论是工作经验、业务能力、治理治理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

（三）规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在治理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

（四）市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，把握市场的主动权。

## 公司工作报告 物业公司工作报告篇六

很荣幸能在此会议上向大家做20xx年5月外发部工作报告，希各位能提出宝贵的意见和建议，公司某部门工作报告范文。

20xx年5月随着国际金融危机的进一步加剧，我公司只接到kw公司145286件定单□jpr4100件定单，在定单严重不足的情况下，公司调整部署把6月份kw定单53981件和bcbg1692件提前生产并积极向客户要求下单，从而确保了5-6月生产数量。在整个服装行业面临着大洗牌，凡是不能适应市场竞争的企业最终将被淘汰出局。在王总的带领下公司树立忧患意识、发展意识，审时度势，以科学发展观为指导，及时对企业的总体发展思路与方向进行了战略性调整，公司在美国注册公司 and 品牌，从而提高公司的核心竞争力和长远发展战略。

积极与新客户**bcbg**加强合作，并初见成效，使公司分散了经营风险，提高了公司生产服装的档次，为公司进一步发展奠定良好的基础。公司各部门围绕公司的战略目标，以企业目标为行动纲领，努力开创经营工作的新局面。在大部份都是新员工的情况下，业务部张经理和周总领导业务员克服各种困难，使6月份订单能提前生产，从而保证了5月份生产的顺利进行。印染部在嵇经理应经理刘经理的带领下兢兢业业工作，放弃了国定假日，为工厂赶制面料，在最短的时间内提供面料，为工厂的生产赢的宝贵时间。仓库在施主管的带领下，根据外发部的要求整理面辅料，保证了面辅料能正确无误的发放到工厂，使工厂生产能顺利进行。品控部在王师傅的带领下，不辞辛劳，风里来雨里去，在跟单人员不足的情况下，一天跑多家外发厂，对他们进行技术指导，及时发现问题，解决问题，使大货能顺利出货。技术科在没有主管领导的情况下，各员工能自觉做好本职工作，及时为工厂提供正确的大货纸样和工艺单。使工厂的生产能顺利进行。我们都应该向技术科每位员工学习，自觉做好本职工作，向他们表示敬意。各加工厂能积极配合qc的工作，使大货能在保证质量的前提下按时交货，特别是天驿行和敏驿行起了带头表率作用。当然在5月的生产过程中也发现了很多不足，大家都应该知道了，希望各位总结经验，加强各部门之间的团结合作，一起推动公司健康向前发展。

20xx年6月，我公司接到kw公司251090件订单□jpr25358件订单□bcbg17945件订单，其中5月份kw订单生产掉53981件□jpr4100件没有生产，合计6月份订单244512件，敏驿行39309件其中bcbg6603件，天驿行78745件其中bcbg4239件。本公司自己的二家工厂占总订单数的1/2真正起到了挑大梁的作用，特别是天驿行占总订单数的1/3，工艺比较难，款式也比较多，6月份工艺比较难就有g003fjpmx□g043regmx两款大衣，还有天祥查货53155rcj□53205rcj两款西装等十余款。真正为公司分了忧，这里我代表外发部向王总表示感谢。我坚信在王总的带领下天驿行一定能按期保质的完成生产任

务。敏驿行在高厂长的带领下产品质量有了质的飞跃，对qc工作非常配合，公司把bcbg六千余件放在敏驿行生产，这是对高厂长质量管理的充分信任，我坚信高厂长一定不会辜负总经理的期望，圆满完成生产任务。对此我对高厂表示敬意。外发厂124858件，其中鸿达37192件，在外加工厂中真正起到了领头雁的作用。这么多年来一直与我们同甘苦共患难，我们已经把他当成自己的工厂。对此我代表王总向钱老板表示感谢。在目前的形势下，我们各部门员工都应该紧密团结以王总为核心的公司领导周围，以服务客户为原则，把工作的重点转移到是否有利于提高产品的质量，是否有利于确保产品的货期上来。为了适应新时期的外发工作要求，对外发部工作做以下改进。一，有章可循，有据可依。要建立健全外发加工管理的规章制度。企业应针对外发加工各个环节，以及如何选择加工点、如何发单、如何跟单、如何验收等均应作出具体规定，明确参与外发加工管理各部门及相关人员的职责、权限，使外发加工管理工作扎扎实实，有板有眼。二，建立档案，定期评价。要认真选择和评价加工点，应严格按照iso9000标准的要求，把加工点作为供方进行有效控制。制定加工点的评价准则。在定点之前，应对其工艺技术水平、设备加工能力、质量保证能力等进行充分调查了解、证实和比较，根据产品特点和要求来选择合格的加工点。要建立合格供方档案，记录其业绩，定期评价，以确定是否继续合作。三，自我保护，防止纠纷。在正式发单前，必须与加工点签订合同或协议，这既是企业生产经营的需要，也是一种自我保护。合同内容应包括：产品的数量、质量要求、加工费用、付款条件、违约责任等。合同签订前双方应就以上内容进行充分沟通，确保理解一致。当产品要求发生更改时，也应及时通知对方。只有这样，才能保证外发产品符合规定要求，防止出现不必要的经济纠纷，利于双方长期合作。四，定期跟踪，反复检查。要加强对加工点的质量控制，选定加工点之后，应委派跟单员对其质量及进度进行控制。跟单员必须具有较强的责任心，熟悉产品工艺和质量要求，并要有一定的沟通能力。跟单员应按照规定的程序和方法，定期进行跟

踪查货，每单至少查三次，分别为前期、中期和后期。每次查货均应出具查货报告，明确需整改的问题和整改要求，并要求双方签字确认。

各位领导让我们一起努力工作，加强合作和沟通，相互体谅，把我们的工作做的更好。我坚信我们的努力会战胜一切困难，我们的努力会创造伟大奇迹。