

# 2023年工作合同到期公司不续签补偿多少 (通用9篇)

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。合同的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 工作合同到期公司不续签补偿多少篇一

20xx年，x有限公司始终坚持以诚信为本，追求为市委、市政府，为主管部门和授权企业创建一流满意服务，获得了市委、市政府、市国资委和广大授权企业的积极评价和充分信赖。

### 一、坚持不懈地抓合同法等法律法规的学习、宣传培训工作

xx年，x有限公司在市国资委和市工商行政管理部门支持和指导下，在公司领导班子重视和带动下，坚持不懈地抓了《合同法》及相关法律法规的学好、宣传和培训工作。在全公司范围内形成了学好、用好《合同法》的局面。一是充分利用外派培训、集中学习、网络教育等形式进行重点学习。一年来，公司多次举办员工《合同法》学习班，公司领导在工作十分繁忙之中挤出时间，带头学习，起到了很好的示范作用。此外，公司还派出兼职合同管理员参加由法律权威机构组织的合同法培训，帮助他们进一步强化对合同法规的掌握；二是为员工发放有关《合同法》书籍，督促他们利用业余时间学习相关法律法规，并注意在平时工作中强化宣讲各种合同、信用管理新政策，在公司营造出了学习《合同法》、争创重合同守信用企业的良好局面。

### 二、加强合同管理的组织机构建设，各项制度得到不断完善

机构建设是创建“重合同守信用”企业的组织保证□xx年，公

司进一步强化了对信用、合同工作的组织管理，创建形成了以公司领导为核心总公司——直属子公司两级合同管理组织体系，由公司总经理负总责，分管领导分工负责。此外，根据经营实际，公司还组建了一只兼职合同管理员队伍，并全部经过了专业培训，形成了公司合同管理由管理机构具体负责和管理人员经办负责的有序运行机制。目前，公司合同信用管理机构健全，合同管理人员到位，信用合同管理架构已经基本确立。

在对外经营活动中，公司注意发挥总公司、子公司两级合同管理人员的作用，使其能够全程参加各种经济、技术合同的洽谈、起草，依照法律法规和部门规章审核合同条款，以确保合同合理合法、条款完备可行。

目前，公司所有的经济合同，均需由公司合同管理部门参与洽谈、起草，并报公司总经理办公会研究，最终，由总经理审批签订，杜绝了在合同、信用工作中可能发生的职责不清，职权不明的问题。在合同商定过程中，公司合同管理部门和合同管理员做到严把法人资格关、个人身份关、合同条款关、履约能力关、资信等级关、担保能力关，严格按照公司的经营范围对外依法开展经营活动。xx年，公司没有发生一起合同、信用事故，做到了合同、信用管理工作“零失误”。

### 三、加强软贷款合同管理，为我市重大项目建设做出突出贡献

xx年，按照市委、市政府的指示，公司成为xx市承接国家开发银行亿元软贷款的投放及管理平台。充分展示了我公司良好的信用形象。在整个软贷款投放管理进程中，我公司共与家项目单位、个使用软贷款资金建设项目，签订借款协议(合同)份、担保协议(合同)份，合同金额亿元。这个项目全部为xx市重大基础建设项目及装备制造业企业技术改造投资，是我市实现“振兴、先行”伟大战略目标的重要保障。

为了扎实搞好这项工作，公司进一步完善了合同管理制度，扎实做好各项基础工作，一是及时对合同管理制度进行了全面清理、修改、补充，出台了公司新的合同管理办法等配套规定。二是对证照、合同文本及有关资料、统计报表、台帐、印鉴、示范文本及法人授权书的管理办法进行了修订，设置了专人管理。通过以上措施，不仅按期完成了软贷款相关合同协议的签订工作，保证了软贷款资金的及时到位，而且将公司合同管理工作提升到了一个新的层次。目前，公司已经完成软贷款资金投放金额近亿元，有力地推动了我市各重大项目的建设进程。

#### 四、领导重视、分工协作，齐抓共管，创建工作取得明显成效

在xx年度创建重合同守信用单位工作中，公司始终坚持围绕“领导重视、分工协作，齐抓共管”的工作思路不动摇，始终坚持领导班子把重合同守信用作为头等大事来抓不动摇，严格履行总经理负总负责，其他领导及中层经理分工协作的工作准则，在全公司上下形成了共创“重合同守信用”企业的生机勃勃的局面。通过创建活动深入开展，目前，公司合同履约率基本达到了%，良好的信誉得到了省、市各金融机构、商业银行的一致认可。xx年，公司先后顺利完成多笔总额数亿元的贷款及展期工作，并再次被xx市信用评级委员会授予级信用单位的光荣称号。

## 工作合同到期公司不续签补偿多少篇二

合同管理工作是企业的一项重要管理内容，在市场经济日益发达的现代社会，企业的“重合同、守信用”已成为企业在市场竞争中不可或缺的重要标签。管理层已认识到企业信用的好坏直接关系到企业的发展潜力和未来，同时，对企业合同管理的好坏又是影响企业信用好坏的关键环节。因此加强对企业合同的管理，已成为上下的共识。“重合同、守

信用”已成为我企业不断鞭策自身持续改进的口号。

回顾20xx年度合同工作，我们发现在合同管理工作的规范化、信息化、标准化方面又迈上了新的台阶。

1、改变了以往对信用的淡薄观念，由财务部牵头组织各部门管理人员进行了合同法、税法及会计知识的培训。

2. 改变了以往对信用管理不明晰的状况，明确了合同管理由综合部统一管理，设专职专管员一名，财务、市场部兼职专管员各一名。

为使“守合同重信用”活动能够健康有序的进行，我们首先做到了组织健全，机构完善，分工明确，职责到位。我们设立了质量体系认证办公室，建立健全了各项规章制度，特别是我们还对照《合同法》的有关规定及时调整、修订适合本企业、本行业特点的合同管理制度。其次，从合同签订、评审、履行、验收、监督、归档，以及发生纠纷的处理等环节都按照《合同法》规定重新规范，使合同管理做到了有人负责、有据可查、有章可循，企业信用管理水平有了明显提高。

1、对新进厂员工签订劳动合同，规范了双方的权利与义务，并进行了劳动部门鉴定。

2、为更好地了解员工思想状况，搭起员工与公司间的桥梁□20xx年上半年我公司成立工会委员会，并与20xx年12月与公司签订了集体劳动合同。在涉及员工的集体权益时代表员工与公司协商解决。

3、在供应商供货方面，仍采用质量管理体系的标准区分大批量供货与偶尔购货，针对经常性的采购，意向供货方仍启用20xx年度经质量体系评定合格的供应方，本年度对合格供方进行了评审，仍符合供方评价要求。对于不经常发生的临时性采购，我公司由采购部门考察、咨询、联系，在综合各

方面因素后形成书面合同工，报总经理签字，转交综合部，综合部留存签字联并审核后给予盖章，在付款时转财务一份，财务针对合同的付款方式、期限及产生纠纷所采取的办法进行最后的审核通过后按合同要求予以付款。当年度除合格供方外，销售出合同签订xxx份，合同金额xxxxx万元。

4、客户主要为政府、事业单位，客户存在单一性和稳定性的特点。今年收入合同xxxx万元，实际收入为xxxx万元；明年收入会有更大增长，已与xxxxx万元的年度合同。

回首20xx年的合同管理工作，在各部门的配合下，取得了一定的成绩，但我们仍要看到，工作仍存在较大不足，对合同管理工作的培训仍要加强，合同管理制度需进一步完善。

展望未来，我们相信在上级领导的指导下，在全体员工的共同努力下，把企业的信用管理工作做得更好。

## 工作合同到期公司不续签补偿多少篇三

20xx年在公司领导重视和带动下坚持不懈的学习合同法及相关法律法规的学习，在全公司范围内构成了学好用好《合同法》的局面，二是为员工发放有关《合同法》的书籍，督促他们利用业余时间学习相关法律法规，强调遵守合同的重要性。

公司号召各部门加强信用职责意识和信用义务观念，多次组织各级员工学习《合同法》，熟悉国家有关法律、法规，提高依法签订合同的潜力和水平；派专人出版报墙报，强调遵守合同的重要性；透过会议宣传依法组织生产经营活动的重要性。

公司在对外签订合同时一律使用合同示范文本，规范严谨，条款完整，合同台帐齐全，履行完毕的合同资料按规定整理归档，并妥善保管，能及时、准确地带给统计数据和有关资料。由于公司重视合同在企业经济工作中的重要性，在履行

合同方面争取了主动性，公司成立至今，未出现一笔合同纠纷。

在经营中我们自觉理解工商行政管理部门和行业监管部门的监督管理，遵纪守法、诚实信用，没有发生任何违法违规行为和不良记录。

透过加强合同管理，维护自身合法权益的同时，公司经营管理水平也得到了提升，取得了较好的经济效益和社会效益。在总经理修玲娣的带领下，我们坚持诚信服务，依法代理，本着公开、公平、公正、诚实信用的原则做好每项业务。20xx年，我们成功的履行了xxx等合同，业务涉及省内各城市区及xxx县区，影响广泛，受到业内人士一致好评，深受xxx的信任。20xx年我公司共签订各类合同52份，涉及项目投资额近10亿元，合同履约率达100%。

公司的管理者深知：以客户满意为目标，以信息反馈为突破口，遵纪守法、诚实信用，是持续自身竞争优势的良好途径，因此“守合同、重信用”永远是xxx公司向前发展的主旋律。

## 工作合同到期公司不续签补偿多少篇四

1、个别企业对合同监管不力，有的企业领导对合同管理的重视程度和法律意识还存在差距，部门设置、人员配备和制度执行力度还不够。

2、在合同订立过程中审查不严，出现对已签订合同的对方当事人主体资格、资信状况、履约潜力不清；合同主体不当；合同文字不严谨。

3、履约过程中的监督管理不到位等问题给企业造成了重大经济损失等。完善的合同管理是企业参与市场竞争必不可少的要项，依法签约、依法全面履行合同，是企业生产经营市场化的重要手段，也是确保企业经济利益实现的途径和保证。

物资供销企业身处市场经济的前沿，为维护企业经济利益，提升风险防控潜力，确保合同顺利履行，笔者认为务必有效地加强企业的合同管理，努力抓好订立前、签订中和履行中三个阶段的合同管理工作，充分发挥合同管理在企业经济活动中的作用。

合同管理大致分为合同订立前的准备、合同签订中的管理和合同履行中的管理三个阶段，这三个阶段既相互独立，有着各自不一样的资料和特点，同时各阶段之间又有着密切联系，它们共同构成了一个完整的合同管理过程。笔者从事工作的淮南矿业集团物资供销分公司作为国有大型企业淮南矿业集团的物资供应管理部门，每年为矿井安全生产供应近百亿元的所需物资。该企业从事物资供应20多年来，建立健全了各项合同管理制度和管理规程，配备了在企业法律顾问指导下的专、兼职合同管理员队伍，在企业内部建立起完整的合同管理制度体系，构成管理层次清楚，职责明确，程序规范，协调与制衡和谐发展的有效机制。该公司每年签订合同两万多笔，每完成一笔买卖交易都是对合同的一次全面履行过程，积累下一套完善的合同管理经验，值得广大合同管理关注者借鉴。

首先，做好合同订立前的基础管理工作。合同订立准备阶段管理，又称缔约准备阶段管理。包括对合同对方当事人的主体资格、资信状况、生产规模、履约潜力进行全面真实性审查；明确合同缔约资料等，这是合同管理的基础阶段。

一、物资供销分公司对合同对方当事人(以下简称供应商)实行设定上限厂家数量的准入制管理，出台了《供应商管理暂行办法》，对供应商实行动态管理，旨在选取一流的供应商；同时，又配套出台了《供应商日常考评实施细则》，从产品质量、产品价格、履约潜力、售后服务等方面，按百分制对供应商实行量化考评。与该公司存在业务往来的供应商有1500多家，庞大的供应商队伍良莠掺杂，该公司透过对供应商实行动态考核，每年淘汰10%左右综合表现差的供应商。

同时，按供应商准入流程经自行申报(或推荐)、初审、实地考察供应商履约潜力(重点考察营业执照、注册资金、厂房设备规模及生产潜力、近三年业绩等)、联合审查等严格筛选，重新引入相应的所需供应商。

二、研制开发了物资管理系统，本系统是按围绕合同签订、履行的关联事项研发的一套完善管理系统。系统具体涵盖供应商管理、材料管理、设备管理、寄售物资管理、物流大市场物资管理、招议标管理、系统查询、系统维护、统计报表、信息息平台等超多信息，只要拥有用户编号、登录密码，点击鼠标即可做到对每一笔合同从计划申报、签订提交状况、具体条款资料、供应商信息以及合同标的物是否已发货、是否已入库、是否正在结算等状况均能一目了然。

价采购。每一次招(议)标采购，均由价格科和业务科首先测算标底价，随机从集团公司专家库抽取的专家评委们、商务科(主持招议标会议)、业务科、质量科(着重审查供应商带给产品的资证)、价格科共同构成一个商战博弈的群众(纪委参与全过程监督)，努力为矿井安全生产带给质优价廉的产品□20xx年透过招(议)标流程采购的物资合同中标价比供应商的投标报价节省了1.95亿元，有效降低了采购成本。

同时，该公司设立合同管理办公室，配备专职合同管理员，对每日生成的合同逐条在物资管理系统里在线监督，及时将合同条款签订有问题的合同予以退回、取消审批，有效防范了合同签订的风险。

第三，严把合同履行中的监督管理工作。合同履行中的管理又称依法履行阶段。加强合同履行的监督管理，检查监督企业合同执行状况，是合同履行中管理的重要环节。包括己方信守合同，依法履行，并关注对方履约，它是实现合同管理目标的有力保障。根据企业合同管理制度实施对合同履行中的监督检查，将合同规定的义务按照职责划分并落实，建立严格的履行过程中监督管理工作。



该公司各级管理人员按个人的管理权限能够登录物资管理系统查看到该合同的条款签订以及标的物是否已发货、是否已入库、是否已付款结算等相关信息，如发现问题及时与合同管理办公室联系，进行合同纠纷处理。同时，各基层供应站均配备经培训上岗的验收员、保管员，对送到收货地点的合同标的物严格按物资验收标准验收入库，不贴合验收标准的物资坚决予以退回，去年避免经济损失1666万元。一般状况下，每笔合同的质保期为一年，公司财务科在该合同无异议的状况下，质保期期满后，方才回到合同总价10%的质保金，有效地保障了合同的顺利履行。

随着我国加入wto我国企业已开始在更大范围、更广领域、更高层次上参与国际经济合作和竞争，同时也被置于同国外企业同一市场规则的法律环境。因此企业依法经营管理问题更加突出地显现出来。国务院国资委20xx年下发了《国有企业法律顾问管理办法》，其中加强管理、审核合同是一项重要资料。物资供销企业亦须采购超多的进口物资，企业法律顾问对业务员拿不准的合同条款进行把关，必将促使进一步建立健全国有企业法律风险防范机制，规范企业合同管理工作，促进企业依法经营，为企业做大做强发挥更大作用。

## 工作合同到期公司不续签补偿多少篇五

合同管理工作是企业的一项重要管理内容，在市场经济日益发达的现代社会，企业的“重合同、守信用”已成为企业在市场竞争中不可或缺的重要标签。管理层已认识到企业信用的好坏直接关系到企业的发展潜力和未来，同时，对企业合同管理的好坏又是影响企业信用好坏的关键环节。因此加强对企业合同的工作的管理，已成为上下的共识。“重合同、守信用”已成为我企业不断鞭策自身持续改进的口号。回顾本年度合同工作，我们发现在合同管理工作的规范化、信息化、标准化方面又迈上了新的台阶。

一、领导重视认识到位、改变了以往对信用的淡薄观念。

1、由财务部牵头组织各部门管理人员进行了合同法、税法及会计知识的培训。

2. 改变了以往对信用管理不明晰的状况，明确了合同管理由综合部统一管理，设财务、市场部兼职专管员各一名。

二、加强管理制度到位为使“守合同重信用”活动能够健康有序的进行，我们首先做到了组织健全，机构完善，分工明确，职责到位。我们设立了质量体系认证办公室，建立健全了各项规章制度，特别是我们还对照《合同法》的有关规定及时调整、修订适合本企业、本行业特点的合同管理制度。其次，从合同签订、评审、履行、验收、监督、归档，以及发生纠纷的处理等环节都按照《合同法》规定重新规范，使合同管理做到了有人负责、有据可查、有章可循，企业信用管理水平有了明显提高。

### 三、注重质量履约到位

1、对新进厂员工签订劳动合同，规范了双方的权利与义务，并进行了劳动部门鉴定，并为其办理了养老保险。2、为更好地了解员工思想状况，搭起员工与公司间的桥梁，今年上半年我公司成立工会委员会，在涉及员工的集体权益时代表员工与公司协商解决。3、在供应商供货方面，仍采用质量管理体系的标准区分大批量供货与偶尔购货，针对经常性的采购，意向供货方仍启用上年度经质量体系评定合格的供应方，本年度对合格供方进行了评审，仍符合供方评价要求。对于不经常发生的临时性采购，我公司由采购部门考察、咨询、联系，在综合各方面因素后形成书面合同工，报总经理签字，转交综合部，综合部留存签字联并审核后给予盖章，在付款时转财务一份，财务针对合同的付款方式、期限及产生纠纷所采取的办法进行最后的审核通过后按合同要求予以付款。

回首本年的合同管理工作，在各部门的配合下，取得了一定的成绩，但我们仍要看到，工作仍存在较大不足，对合同管

理工作的培训仍要加强，合同管理制度需进一步完善。展望未来，我们相信在上级领导的指导下，在全体员工的共同努力下，把企业的信用管理工作做得更好。

## 工作合同到期公司不续签补偿多少篇六

劳动合同期限是劳动关系当事人双方享有权利和履行义务的时间。劳动合同订立后，双方当事人便建立了劳动关系，各自要依据自己的劳动行为来享受权利和履行义务。但是，这种权利义务关系不可能无头无尾，成为永恒不变的关系，尤其是市场经济条件下，劳动力的流动是必然的。劳动关系可能是较长期限的，也可能是短暂的，到底要维系多久，必须通过一定的具体时间表现出来，这就产生了劳动合同的期限。劳动合同如果没有期限，双方当事人享有权利和履行义务处于不确定状态，不利于维护各自的合法权益。

劳动合同期限是劳动合同存在的前提条件，是实现劳动合同内容的保证。劳动合同是以实现劳动过程为目的，劳动过程是一个相当复杂的过程。劳动合同如果没有期限，这个过程就难以确定，生产或工作任务的完成就无法保证，合同也就失去了存在的真正意义。正因为如此，本法把劳动合同期限作为劳动合同的必备条款之一作出规定。

根据本条规定，劳动合同期限分为固定期限、无固定期限和以完成一定工作任务为期限三种。固定期限劳动合同，是指用人单位与劳动者约定合同终止时间的劳动合同。无固定期限劳动合同，是指用人单位与劳动者约定无确定终止时间的劳动合同。以完成一定工作任务为期限的劳动合同，是指用人单位与劳动者约定以某项工作的完成作为合同期限的劳动合同。

合理地确定劳动合同期限，对当事人双方来说，都是至关重要的。由于劳动合同期限需要双方当事人协商确定，因此，应当遵循一定的原则，用统一的目标来约束当事人的意志。

确定劳动合同期限除了坚持劳动合同订立的原则外，还要掌握这样两条原则：第一，有利于企业发展生产的原则。订立劳动合同的目的是建立劳动关系，实现社会生产劳动，使劳动者获得物质上的一定利益。而劳动者的劳动和获得的物质利益，都必须依赖企业发展生产，取得好的经济效益。因此，订立劳动合同的期限首先必须从生产实际出发，根据企业生产和工作的需要来确定。第二，兼顾当事人双方利益的原则。在坚持有利于企业发展生产的原则下，要兼顾当事人双方的利益。因为订立劳动合同是企业 and 劳动者双方的事情，关系到双方的利益。确定劳动合同期限时，不能只强调企业的生产工作需要，也应当兼顾劳动者个人利益，尊重劳动者个人意愿。总之，当事人双方都应当处理好眼前利益和长远利益的关系，合理确定劳动合同的期限。

科学合理地确定劳动合同的期限，对于用人单位和劳动者的发展都有很大帮助。用人单位可以根据生产经营的长期规划和目标任务，对劳动力的使用进行科学预测，合理规划，使劳动合同期限能够长短并用，梯次配备，形成灵活多样的格局。劳动者可以根据自身的年龄、身体状况、专业技术水\*、自身发展计划等因素，合理的选择适合自己的劳动合同期限。

## **工作合同到期公司不续签补偿多少篇七**

- 1、起草、审查、巡签各类合同220余件，标的额达2亿元以上；
- 2、付款巡签、登记280余件，标的额达4200万元以上；
- 3、协助处理涉法、涉诉案件；
- 4、负责工程、成本内勤工作；
- 5、负责合同、招标文件、结算等档案整理并归档工作；
- 6、负责工程各类签证、工作联系单档案管理工作；

## 7、完成领导交办的其它工作。

### 1、加强对合同的管理、审查、巡签

目前公司合同种类繁多，数量大，主要涉及到土建、水电、暖通、设备安装、内外装饰、材料、设备采购等。今年以来签订的合同220件，标的额达2亿元以上。面对合同类型多，标的额大，履行周期长等特点，从维护公司的经济利益出发，凡是公司所签订的合同均由本人参与洽谈、起草、审查。在合同商定过程中，做到严把法人资格关、个人身份关、合同条款关、履约能力关、资信等级关等，杜绝了不完善和非法的合同的出现，做到了合同管理“零失误”。

### 2、加强工程档案管理

放在档案收集上，档案管理如果收集不到档案资料，就好比无源之水，无本之木，所以我非常重视归档资料的收集工作。为了使收集工作有成效，特采取一些行之有效的方法，比如多次给工程人员强调档案移交的范围，如果有盖章的资料一定要交到我这里去盖章，这样盖完章我可以直接留下一份，避免工程人员不移交带来的档案丢失等。虽然这样工作量大大增加了，但却是对档案收集最好的一种方法。一年来整理工程档案上千件，涉及的单位有二十余家。

### 3、完善付款程序，严把付款关

公司自成立至今付款项目达700项以上，有在建工程和已完工程付款。在别人眼里觉得办理付款这项工作是一件不值得一提的小事，谁都会办，没有任何技术含量。我一开始接手这项工作的時候也是这么认为，并没有引起高度重视，接到付款申请做好登记便开始走付款程序，该款付不付是领导决定的事与我没有关系。但经过一段时间发现以前的付款程序有许多的漏洞，比如，有的施工单位人员流动较频繁，来领款项时经常换人，还有些工程是承包单位的施工队来领取，款

领走后承包单位却不知道，扰乱了公司的正常财务管理。针对这种情况，向财务部提出让领款人办理授权委托书，只有有授权的人才有权领款，这样既保证施工单位的财产安全，也维护公司的利益，受到广大施工单位的称赞和好评。

为公司节省的资金近万元。

在付款时经审查发现有重复要款和多要款现象二起，金额达7万余元。

今年无论是合同管理、付款、还是档案管理总的来说比往年有了明显的进步，但仍有不足。一是合同管理还需进一步提高，加强《合同法》学习及合同管理。二是：完善付款管理。对公司应当扣除的罚款、维修费以前没有施工单位的签字，最终引起争议或诉讼的时候对方往往不承认，对需罚款的情形应当告知物业或相关部门以书面形式通知对方并经对方签字认可作为罚款的依据。三是再进一步完善档案管理。

最后，感谢公司所有领导和同事对我工作的帮助和支持，今后的工作我将更加努力，不断学习，改正过去工作存在的不足，以更优异的工作成绩回报公司、领导和同事们。

## 工作合同到期公司不续签补偿多少篇八

### (一)成本管理观念薄弱

成本管理是企业发展的基础，成本核算是成本管理的重要部分，公司领导历来高度重视成本管理，可是广大中层管理人员和基层工人还缺乏成本观念。在实践中表现为，注重工作完成的结果，而不注重工作完成的质量；缺乏对工作的过程管理，在很多不必要的环节和领域消耗了很多的成本，致使直接成本投入过大，降低了项目利润，导致企业正常运转维系力脆弱，影响了企业的可持续发展。

## (二) 成本控制的广度与深度不够

公司现阶段的成本核算工作，流于形式，并没有深究成本核算的作用和意义，没有在成本控制方面做到精细化管理，往往是在施工结束后，对既定的事实和实物进行成本计算，这样即便核算出了结果，也不会对项目起到积极的作用。

## (三) 基础资料不具参考价值

由于公司部门较多，每个部门关于成本核算的标准也不一样这就导致在登录台账的建立、原始单据的保存、单据资料填写的完整性等方面还很混乱；原始数据是否按照统一标准计价、单据是否按照统一名称填写等细节的不规范，都会影响了基础的资料的准确度、完整性和参考价值，进而导致成本核算不准确，不能反映客观实际情景。

## (四) 工作流程尚不畅通

成本核算是一项系统工程，涉及公司各个部门，并不是一个部门能单兵作战就能完成的。目前，公司的各部门对于成本核算工作没有达成一致的认识，在工作的各环节没有实现无缝对接，导致此项工作在开展过程中，经常卡壳。

20xx年，我部门将积极配合其他部门，重点从加大培训、完善制度等方面入手，推进成本核算工作顺利开展，有效降低公司运营的成本。

### (一) 加大培训力度

鉴于公司员工成本意识普遍缺失的现状，我们将加大关于成本控制的培训，向企业员工介绍成本核算工作的资料、原则，阐述核算成本对推进项目和加速企业发展的重要作用，切实增强员工的成本意识，使成本理念贯穿于公司生产全过程。

## （二）完善的工作制度

提高成本核算工作的实效，需要建立完善相应的工作制度。首先，要加强成本核算的基础工作管理，统一不一样部门关于成本核算的要求和标准，建立和健全成本核算的原始凭证和记录、合理的凭证传递流程，提高基础材料对于公司决策的参考价值。其次，要进一步规范工作流程，整合公司技术、生产、供应、仓库、经营等部门资源，统一成本核算标准，加强部门之间的协同配合，切实增强各个部门员工的成本意识，真正实现以制度管人，以制度管事的目的。最终，在项目推进的过程中，要晚上各个环节的成本核算方法和标准，将此项工作贯穿于整个项目始终，切实降低项目运行成本，提高效益。

## （三）加强与领导的沟通

成本核算对于公司发展有着至关重要的作用，加强对企业员工的培训、建立完善工作制度、加强部门之间的协同配合，都需要公司领导和各部门负责人的积极配合和支持。在推进此项工作中，我们将会积极与各位领导沟通，推动此项工作的顺利开展。

新的一年，新的岗位，我将以全新的姿态和奋发有为的精神状态迎接工作中的挑战，与公司同仁并肩作战，努力做好成本核算工作，切实降低公司运营成本，不辜负领导的信任和重托，在推动公司发展的过程中实现自我的价值。

## 工作合同到期公司不续签补偿多少篇九

批，根据合同类型、标的金额确定会签部门及是否需要送上级公司审批；四是合同签署前重点审查对方企业的资质证书，对超范围、等级不够的及时向领导反映。

在今年的合同管理工作中，没有发生过因审批流程错误而导



致的无法付款，没有发生过对方不具备资质就签署的合同，同时合同审批卡中的内容概述部分获得了省公司发规处的认可，并进行了推广。但在也出现了诸如合同金额单位错误，对方信息漏填等漏洞，并且部分土地类合同审批拖延时间较长，影响了整体的工作进度，同时合同台账不够完善，不能综合集成信息也是今年合同管理工作中存在的重点问题。

针对上述问题，结合年底即将上线的合同线上管理系统，计划重点强化合同初审阶段，合同起草后由自己首先进行严格的审查把关，确保信息准确无遗漏无错误，并学习掌握合同用语、法律条文，规避法律风险，对土地租赁类、资产收购类合同进行重点盯办，时刻关注合同审批流程，确保合同能够及时签订，并依托现有的数据基础，建立结合甲供材信息、合同信息为一体的综合管理台账，做到真正的心中有数。

## 二. 完善招投标工作流程，加强廉洁保密意识

一直严格按照内控要求履行招投标流程、我部门今年的招标工作主要分为工程项目类招标、采购类招标、甲供甲指物资招标等，除对部分工程建设项目进行了委托代理招标外，按照省公司要求对市管甲供、甲指材料进行了由招标委员会组织的招标工作，并按照省公司的通知精神，对非市管物资进行了集中整理，按照省公司的中标结果执行。

在招投标工作中，从填报申请卡、选取邀请招标单位到保存投标文件、开标，均正确履行了相关手续，并且根据实际情况，按照内控要求分别对部分物资以商务谈判、询比价等方式完成了供应商确定工作。在收到招标文件后按要求确认密封、履行交接手续，开标时当场拆封，由评委会现场打分确定中标单位。

根据省公司的通知要求，部分项目统一由省公司组织招标，在明年的工作中，应积极配合省公司招投标办公室，做好基础工作，提供相关资料，协助完成此项工作。并对已招标的

项目做好后续管理、备查工作。

### 三. 合理订购甲供物资、确保经济及时供应

复核对订单价格，不仅耽误时间且容易造成管理上的混乱。经过一段时间的积累后，以省公司甲供材明细表为基础，与各厂家核实确认后，制作出了一套甲供材自动生成明细表，通过输入数量，选择内置好的厂家，就可以生成出相应的价格、运费，只需要1分钟就可以将一个项目所需的甲供材金额全部统计出来，节省了时间并且确保了数据的正确性。

同时我也注意到，甲供材管理工作并不是简单的统计需求，发送订单的过程，需要对甲供材的尺寸、材质等方面有具体的了解，不能单纯依靠图纸提需求，否则很容易造成货到现场无法安装或者达不到预期的效果。根据标准手册和厂家提供的技术资料，能够最大限度的避免上述情况的发生。

在今年的物资采购工作中，还未真正建立起有效地供应商考核机制，对于供应商的优点缺点没有一个直观的表述和一套客观的考评体系，下一步工作中拟建全供应商考核台账，对产品质量、产品价格、到货速度、售后服务进行全方位的考核，并以此作为以后项目采购选择厂家的主要依据。

### 四. 团结同事、服务建设

计品牌柱的过程中了解到了如何通过底座判断品牌柱高度……正是这一个个渗透在细节上的知识，在促进着我的成长，我将不懈努力，服务于建设，服务于经营，为企业的发展贡献自己的一份力量。