

家庭暴力的社会调查报告(通用8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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

机修年终工作总结报告篇一

20xx年是我们公司开展业务的第一年，一年来我们“以优质服务为中心，防范风险为根本，提高效益为目的，支持服务中小企业，努力打造信用浙江”的经营理念。全体员工齐心协力，努力工作，共办理担保业务264笔，担保金额12940万元，累计担保金额15538万元，取得了社会效益和经济效益双丰收。

1、加强内部管理，健全组织机构。

作为新组建的公司，一切都得从头开始，而加强内部管理，建章立制，是公司规范经营，稳健发展的基础，因此我们首先从基础工作入手。一是单独设立业务经营部，配备了专业调查人员；二是参照兄弟担保机构的经验，制定了各类业务资料；三是制定了业务操作规定，风险防范措施和各岗位职责；四是配备了电脑、打印机、传真机等硬件设施。明确了网络操作员，确保信息畅通，及时上报业务经营情况。

2、加强学习，努力提高业务水平。

担保是高风险行业，对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还必须要拥有丰富的业务知识和实际业务操作能力。因此，我们非常重视自身的学习。我们一方面从书本上学，自

学和集中学相结合，认真学习财政金融相关政策。学习、了解有关部委的政策，及时掌握经济领域的新动向。积极参加业务培训，提高业务技能。另一方面向兄弟担保公司学习，学习他们的工作经验为我所用。

3、以诚为本，努力为企业服务。

我们以“热情、及时、高效、双赢”为公司的服务理念，在实际工作中能急企业所急，想企业所想，只要企业找到我们，需要我们的担保，我们总是及时地进行调查，尽快作出答复，主动与银行沟通，帮助企业解决资金困难。

4、加强保前调查核实，严把风险关。

担保是一项高风险行业，如不加以防范，就会造成损失。因此对待每一担保，我们都严把风险关，不搞人情担保，认真做好客户保前外部信用信息的调查，对企业的生产经营情况、财务状况、还款能力进行认真评估，避免大额代偿赔付的发生。

1、防范风险，讲求一个实字。防范和控制风险是担保业务安身立命之本，是为中小企业服务和公司自身发展的前提，担保业是高风险行业，只有切实防范和控制风险才能更好的为中小企业服务。而要有效的防范风险，必须讲求一个实字，只有把工作做实做深做细，才能有效防范风险。

2、开拓业务，讲求一个稳字。作为一家担保企业，要担负起为中小企业服务的重任，必须要大力开拓业务。但由于担保公司本身的特殊性，又不能急于求成，必须讲求一个稳字，只有稳健经营，才能可持续发展。

3、服务企业，讲求一个诚字。担保企业既是高风险行业，也是服务行业，既然是服务行业，那么就要讲求一个诚字，诚心诚意的为中小企业服务，要急企业所急，想企业所想，努

力为他们排忧解难，只有这样才能密切企、保关系，达到双赢的目的。

1、对担保企业要加强培训，特别是如何把握受保企业的经营风险方面多讲案例，多实地考察。

2、企业没有权证的反担保资产到政府有关部门登记困难，一旦出现风险，担保公司的利益难以得到法律保护。如何解决这一问题，需要探讨，需要对策办法。

1、加强与合作银行沟通，争取提高原有担保放大倍数，同时积极与其他银行联系，以增加新的合作银行。

2、积极开拓创新业务，增加担保种类，更好的为中小企业服务，为缓解中小企业融资作出应有的贡献。

3、加强内部管理，建立完善考核体系，提高员工主观能动性，提高工作效率和服务水平。

机修年终工作总结报告篇二

光阴似箭，转眼间xx年即将进入尾声！作为保险公司一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的协助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就xxx年工作结如下：

今年2月份我步入到xx保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大水准上新的挑战和考验。为了适合当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提升自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有充足的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一

遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，不过后来将心比心，公司领导都能够不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提升了办事效率。

在这个年中，存有着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提升自己，持续总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部准确指导和全体员工的共同努力拼搏下□xx保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

机修年终工作总结报告篇三

县地处中原腹地，总面积871平方公里，耕地面积102万亩，总人口62万人。随着国家农业综合开发政策的逐年调整，县强化农业主导地位，突出农业综合开发主旋律。***县的农业综合开发工作，紧紧围绕县委、县政府的中心工作，按照省市农业综合开发工作会议的总体安排，群策群力，扎实工作，圆满完成了20xx年度农业综合开发的各项工作。

按照省市制定的工作台账，我们超前安排，充分发动，精心组织，大员上阵，工程建设紧张有序，各项工作有条不紊，目前共完成开发资金520万元，兴利工程新打机井120眼，修

复旧井40眼，配套潜水泵160台，井架160台，上水管160根，埋设地埋管道12公里，安装变压器10台，架设高压线0.5公里，埋设地埋电缆40公里；除涝工程疏浚沟渠16条28公里，新建桥涵62座，维修桥52座。整修农用道路38条55公里，新修沙石道路5.7公里。购联合收割机2台。建农田林网50个，植树7万株。积极开展农民技术培训五期。通过开发项目区生产条件明显改善，生产能力显著增强，项目区面貌尉为改观。我们的具体做法是：

***县委县政府对农业综合开发工作给予了高度重视，始终把农业综合开发作为全县农业和农村经济的突破口来抓，立项伊始，就及时调整了县农业综合开发领导小组成员，县长**任组长，县委常委、县政府副县长**任副组长，县直有关单位领导任成员，他们多次召开会议，亲临项目区，分工负责，把项目区视为自己的责任区，工程不竣工，督导不休止。市开发办更是在**主任的带领下，定期不定期地深入项目区工程建设实地，促进度，抓质量，把阶段检查与平时督查相结合，提出了许多建设性意见，促进了我县开发工作顺利有序的开展。

在20xx年度农业综合开发工作中，我们首先按照建设现代农业设施，树立现代农业形象的原则，严把规划关。我县08年度的农业综合开发项目区涉及望田镇和南坞乡的大王庄、逊耕、秦岗、耿屯4个行政村，总开发面积1万亩，2月14—16日即（腊月27—29日），我们首先组织农、林、水、电业等有关部门的领导和专业技术人员到项目区实地进行了全面的勘测规划，在此基础上，我们精心编报了《***县20xx年度农业综合开发可行性研究报告》。5月1日—10日，我们再次组织人员对项目区进行了二次勘测规划，随后编报了《***县20xx年度农业综合开发实施计划》。在多次勘测规划的基础上，我们对08年度工程进行了两次放线：10月上旬，我们组织了土方工程的第一次放线工作，放出了清障线，重点完成了清障工作；10月中下旬，即麦播结束后，进行了第二次放线工作，

放出了施工线。两次勘测规划和放线工作，为高标准施工打下了坚实的基础。

群众是农业综合开发的主力军，为了使农业综合开发政策家喻户晓，充分调动广大群众参与农业综合开发的积极性，我们继10月22日市政府流动观摩会议后，于10月26日又组织两个项目乡镇56个行政村组干部、乡直工作区区委书记、分管农口副职及乡镇长150多人，到开发工作行动早，质量高的县市学习观摩，当日召开了由县政府副县长贾付栓、农业局石东生局长等参加的全县农业综合开发动员会，10月30日—31日，项目乡镇望田镇、南坞乡又分别召开了乡直机关全体工作人员、乡镇行政村支部书记及项目村组以上干部参加的动员会，各行政村又分别召开了组以上干部和党员参加的动员会，进一步提高广大干群的积极性。通过多次会议动员，干群群情激昂，士气高涨，决心以县乡观摩会和动员会为契机，迅速行动，扎实工作，力争一流。全县上下形成了议开发、思开发、争开发的氛围，全乡上下形成了比、学、赶、超、争的势头。在建设工地上，红旗招展，车水马龙，机声隆隆，人声鼎沸，大型机械前边挖沟，接着推土机辗扎推平，随后人工清沟、清边做细活，整个建设工地形成了你追我赶，热火朝天的劳动场面。据统计，日出劳动力2500多人，挖沟机40多台，推土机14台，旋耕耙10台，打井机械5台，建桥队4个，项目区呈现出一派轰轰烈烈，“大兵团”作战的农业综合开发新景象。

继市政府流动观摩会、县乡农开动员会后，项目乡镇干群进一步提高了认识，统一了思想，明确了任务，迅速掀起了08年度农业综合开发建设的新高潮。在举行土方工程的大会战中，我们采取了以下几项措施：一是全员上阵。任务下达后，项目乡镇都分别做了大量的工作，进行了认真的宣传发动，两个乡镇共56个行政村全员上阵，日出动劳动力2500人，动用各种机械近70台，开展了农业综合开发建设大会战。二是任务层层分解。各乡镇在明确任务的基础上，把任务层层分解到工作区，工作区又把任务分解到行政村，工作区区委书记

记、村支部书记是工作任务的责任人。三是组织得力。由于今年参战的行政村多，同时，排水沟渠、道路较复杂，为保证建设质量，在放好施工线的基础上，进行了认真的分工，分工后各行政村都先做出了30米的样板段，以此为尺度，全面铺开；为了便于指挥，各个乡镇的指挥部都建在了施工现场，各个工作区也在自己的工区建立分指挥部，以方便指挥区内几个行政村的工作安排和人员调度。同时，总指挥部和分指挥部都立火做饭，提供茶水，以此保障必要的劳动条件和保证足够的劳动时间。为了及时掌握各区进度，每天晚上6点召开各区、各行政村负责人碰头会，及时了解各区各村工程进度和工作完成情况及存在问题，同时安排部署第二天的工作任务。四是成立组织，责任到人。为了便于开展工作，在总指挥部下设五个工作组。工程规划组：主要负责新开整修道路和开挖沟渠的放线工作以及各种建筑物的定点定位；后勤保障组：主要负责总指挥部、分指挥部的搭建及建设工地所必须的各种物质、设备；宣传报导组：主要是利用指挥部的广播及宣传车，广泛地宣传农业综合开发的政策，利用简报等形式编报各区各行政村的工程进度情况，报导施工现场先进人物和事迹；施工保卫组：负责处理在施工现场阻挠施工的事件，解决施工中出现的矛盾和问题，主要由乡派出所和司法所人员组成；质量验收组：主要查验各工作区，各行政村所建工程的质量标准，不达验收标准不准收工。由于各个工作组分工又合作，密切配合，各项工作开展得轰轰烈烈，有条不紊。

农业综合开发功在当代，利在千秋，农业综合开发唱响了农业、农村及新农村建设的主旋律，农业综合开发政策吹遍了千家万户，农业综合开发改善了农业基本条件，项目区旧貌换新颜，农业综合开发增强了干群的凝聚力、战斗力，项目区群众为农业综合开发而讴歌。

的农业在发展，的农业综合开发在***县农业中的地位越来越突出，贡献越来越大，在今后的开发道路上，我们要进一步开拓进取，团结奋进，为***农业经济发展及新农村建

设做出更大的贡献。

机修年终工作总结报告篇四

20xx年，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的各项经济技术指标，公司采取有效措施，对内强化队伍建设，对外积极开拓市场，开源节流，勇于创新，取得了较好的成绩。现将一年来的工作总结如下：

今年公司承揽的工程项目有****。实现合同总额**亿元，同比增长**%。

1、加强队伍建设，提升公司竞争力。

今年以来，公司多次组织教育培训，公司各部门、工程部、作业队组织成立学习小组，学习业务知识和管理经验。通过培训一系列教育和自主学习，员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

2、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，近年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。今年以来，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了各项管理制度，并通过周工作例会明确作业队与相关部门的职责分工及外发文件、合同、工程材料签收要求，制定工程领料、退库工作流程及作业队工人、临时工考勤制度，对工作中出现的纰漏进行严格的控制，严格进行正负激励考核。通过这一系列的措施加强了员工的责任感和紧迫感，确保了各项工作有序、快速推进。同时公司严抓工作纪律，不定期组织进行卫生、纪律、安全生产检查，并将检查结果记入正负激励考核。通过一年来的努力，公司规章制度的执行力度明显加强。

3、开源节流，创造效益。

根据年初“拓展业务范围、加强成本控制”的工作会议精神和要求，公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。

第一，加强施工队伍成本控制。今年年初，公司打破工程外包的格局，进行大胆改革，成立了两个作业队，并与之签订《生产管理目标责任书》，代表公司全权负责工程项目的生产管理工作。此项改革措施，充分调动了施工队伍节能创效的积极性与自主性，节约了施工成本，提高了工程效益。

第二，通过出台《费用报销管理办法》、《公车私用管理办法》及《竣工工程成本分析》、《工程节点分析》、《月进度报表》等各项规章制度细化、量化各项经营指标，严格进行成本控制，避免一切不必要的开支。

第三，加强投标、工程预算及工程报价管理，提高预审整体素质。一年来，预审人员坚持理论学习，本着认真、细致、负责的工作态度，参与完成了多项工程投标、报价工作，取得了骄人成绩。

第四，秉承“为公司节约每一分钱”的宗旨，材料部按公司要求询价、核价、采购的管理制度，严格控制成本，不断拓宽采购渠道，有效进行内部人力整合，累计完成西安高新大厦、杭锦旗医院等30多个工程的询价及采购任务，为工程顺利竣工提供了有力保障。

4、强化工程管理，确保工程按时保质完成。

今年公司承揽的工程数量多且工期紧，在公司领导的带领下，工程部严格控制工期、合理调配人力、物力，充分发扬不怕苦、不怕累的精神，确保了各项工程按时、保质完成。

在总结成绩，褒扬先进的同时，我们也要清醒地认识到公司

目前存在的问题和弊端。主要表现在以下几个方面：

1、干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近年来，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、管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，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管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。

2、规章制度的落实还不够全面到位。

经过一年多的努力，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，公司在管理上出现一些漏洞，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。

3、企业文化建设进展缓慢。

企业的竞争归根到底表现为企业文化的竞争，企业文化是在生产、经营、发展、壮大过程中不断形成的理念，是职工共同的价值观，共同的行为准则。今年公司建安任务重，工作千头万绪，对公司企业文化建设的精力投入尚有不足。

1、着力培养一批工作经验丰富、业务能力强、管理水平高的干部队伍，提升公司整理竞争力。

2、严抓贯彻落实，保证公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成公司各项任务。

3、加强企业文化建设，使公司全员的文明意识明显增强，思想观念明显改变，业务素质明显提高。

20xx年，我们虽然在企业安全生产、经营管理等方面做了一些工作，但工作中还存在着许多不足，任务还很艰巨。在今后的工作中我们将继续加大工作力度，迎难而上，用更加扎实的工作争取全年工作任务的完成，实现公司持续、稳定、快速发展！

机修年终工作总结报告篇五

20xx年在公司领导以公司成立初期制订的工作计划为指导，紧紧围绕公司的经营方针开展工作，在全体员工的紧密配合下，经过这一年的努力，公司取得了一些成绩，整体上在朝着好的方向发展。为了更好地认识到实际工作中的缺点与不足，以便于下年度机电销售、房屋动迁、留学咨询各项工作的顺利实施，特将本年度工作总结如下：

一、20xx年公司主要工作：

1、强化内部管理，提升员工素质。

20xx年6月公司成立初的工作中，由于员工队伍不太稳定，给管理带来不便。针对成立初期员工实践经验不足，组织纪律性差、工作差错率高等不良现象，公司对员工进行了文明礼仪等职场素质培训，并规范了工作制度，及时制定了系列措施，强化内部管理；另一方面，公司领导加大监督力度，不定期召开员工会议，总结并研究阶段性工作的不足及整改办法。这一系列措施使员工的精神面貌及工作方法、工作责任心有了明显改善，工作效率不断提高，现已基本上都能胜任各自的岗位工作。在全体员工的努力下，公司各项业务都能够顺利开展。

2、公司各项业务进行情况

培训，交流努力提高公司业务员的专业知识和业务能力。经过短时间的努力，公司业务员掌握了出国留学的政策及相关

信息，并在与校方的沟通当中了解到我们明年的夏令营活动安排存在不足有待改进，这是我们20xx年出国留学方面工作需要改进的。

今年6月份，机电销售部进行了前期网络宣传，多处收集招投标信息，10月份参与弘佳置业红星美凯龙项目等项目的投标工作，其中一些中标项目已经顺利开展。动迁方面，在公司领导的几级领导下我公司在几个乡镇的动迁工作获得了圆满成功，得到了政府和领导的肯定与好评，这为20xx年更好的承接后续的动迁工程打下了坚实基础，相信新年我们会做得更好。过去的20xx年，在公司领导的有力支持下，各项工作都已经顺利展开，前景光明。

二、存在问题：

由于公司成立时间不长，人员经验不足，制度尚不完善□20xx年公司主要存在以下问题，而且需要尽快改善：

1、公司员工的执行力有待加强，由于公司人员年龄较为年轻，在工作中经常出现疏忽，没能很好地执行公司领导的思路。尽管在经过培训后有了较明显改善，但仍需加强自身职业素养以更好地完成工作。

2、员工之间的协作力需要进一步改善，公司员工虽然分工明确，但是相互之间的业务缺乏进一步的了解给工作带来了不便，这需要培养员工之间的默契。

意识薄弱，最基本的客户访问量太少，更多的时间是在做一些服务性的工作；工作随意性大，销售人员的工作主动性不够；培训力度不够致使技术力量薄弱，缺乏专业的销售人员，销售人员收集市场信息的能力，销售技能欠佳，致使销售工作尚没有达到预期目标。

三、20xx年工作计划

展望20xx公司主要将从问题和不足入手，做好20xx年的各项工作：

1、加大制度建设，细化岗位责任。管理上必须制度化、规范化、程序化，要使每位员工都有责任感，紧迫感，危机感，才能真正全面的带动公司各方面工作的推进。

2、重点加强机电产品销售工作，落实好留学夏令营的咨询、报名、组织等事宜。中央空调等机电产品的销售是我公司有基础有经验的经营项目，近几年空调行业市场需求空间大，竞争激烈，机遇与考验并存，继续加强中央空调等机电产品的销售工作将是我公司明年工作的重心。

20xx年销售工作目标是：维护和稳定现有客户，重点开发潜在新客户。根据市场行情，有针对性地制定销售目标及销售计划。20xx年加强销售工作重点要抓好几个基础工作：

1、加强销售目标计划的管理，拟定阶段性销售计划，适时进行分析总结和考核。

2、保持与客户的联系与交流，增进感情。

3、利用网络资源，提升网络搜索的检索率，增加销售途径。

4、强化服务意识，深入灌输“卖产品不如卖服务的”意识，对于客户遇到问题，要第一时间尽全力帮助解决，保持良好的公司服务形象。

5、搞好公共关系，营造良好的整体经营氛围。明年要利用好各种人脉资源的关系，为销售服务，以多种方式，不拘一格的拓宽销售渠道。

6、加大市场调查力度，不断调整销售策略，以及时采取措施调整销售思路和方法。

20xx年是公司挑战与机遇并存的一年，只要我们团结一致，树立起高度的紧迫感和责任感，按照工作计划扎实开展工作，我相信在公司领导的大力支持和指导下，明年我们一定会更上一层楼。