

# 租赁公司工作总结(优质9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 租赁公司工作总结篇一

为了更好的开展人力资源部门的各项工作，为各部门做好后勤服务保障，协调各部门的运作及支持公司决策，协助各部门达成20xx年公司目标。在完成上半年工作的基础上，对20xx年下半年工作做出以下计划安排：

### 一、重点工作

招聘工作及人员调整仍然是下半年工作的重中之重，还需要加大招聘力度。

- 1、每日要确保沟通10位以上候选人，有针对性的预约面试
- 2、开拓探索有效招聘渠道，利用一切可利用的资源，挖掘人才
- 3、加强自身业务学习，提高阅人水平

### 二、日常工作

- 1、贯彻落实好日常工作管理，合理有效的安排常规工作，做好日常管理与服务，合法并有效合理的减少人工成本。
- 2、根据公司发展需求，适当修改并完善公司管理管理制度，使规范管理做到有据可依。

### 三、其他工作

根据需求协助业务部分开展工作，了解业务学习业务的同时，协助各部门达成20xx年公司目标。配合领导更好的完善人力资源中心工作，努力完成领导安排的工作。

## 租赁公司工作总结篇二

20xx年上半年，在开发区管委会及总公司的支持和领导下，到目前为止我们已完成营业收入230万元□20xx年下半年，我们将继续保持上半年的良好发展势头，响应市国家振兴徐州老工业基地的号召，进一步加大业务投入，争取引进更多的工程项目，重点开拓物业管理业务。同时还要找问题、找差距、找不足，为此，我们制定我公司20xx下半年的工作计划：

- 1、稳抓环卫，提高道路保洁质量，确保开发区环境卫生在全市领先。
- 2、发展绿化，确保完成开发区下达的绿化养护及绿化保洁任务。
- 3、积极拓展其他工程业务，提高经济效益。
- 4、确保安全生产，加强安全意识，尤其是保证车辆行驶安全及道路保洁工人人身安全。
- 5、提高全体干部员工的服务意识和服务理念。
- 6、维护职工的合法权益，提高职工福利待遇，确保职工队伍的稳定。
- 7、力争完成全年营业收入520万元，创利税20万元。
- 8、积极拓展物业管理新业务，拟承接高铁国际商务区一体化

物业管理。

1、加强政治学习，统一思想认识，提高全体干部员工为开发区建设和发展服务的意识。将开发区的新形势、新发展、新变化传达给个职工，激发职工的工作热情。

2、加强职工业务技能培训。尤其是物业管理人员，分管理人员、维修人员、秩序维护员(保安)、保洁员等不同部门、不同工种要定期进行物业管理知识、专业技能训练，定期进行消防知识培训;对驾驶员定期进行安全思想教育。

3、继续在各部门推行承包责任制，由部门负责人负责本部门内部的所有事务，部门负责人对公司经理负责。

1)公司拟正式成立监管科，隶属于公司办公室，向办公室及公司总经理汇报工作。监管科于20xx年初成立试运行以来，对公司的各项工作都有了很大的促进作用，但是监管力度仍然不够大，离公司领导对监管科的期许，还有比较大的差距。公司拟于下半年正式成立监管科，加强对各部门的检查考核，量化考核指标，每天考核两次，不走过场，不搞形式主义，不怕得罪人，如实填写日考核表，月底总结考核情况报办公室，根据考核情况按公司奖惩制度进行奖惩。

2)对环卫队酝酿进行重大改革。推行承包责任制，环卫队实行队长负责制，队长签定承包责任合同，全面负责环卫工作。同时计划分路段进行承包，由监管科对各路段进行考核定奖惩;垃圾中转站(车队)实行队长负责制，队长签订承包责任合同，职责范围包括垃圾中转站、车队、安全保卫、渣土办;与驾驶员签订责任状，明确驾驶员的责、权、利，进一步明确发生安全事故后公司和驾驶员各自所承担的责任;对原垃圾站进行改造，新上压缩机组一台;强化服务功能，提高服务水平，加大对企事业单位的服务力度，拟增加封闭式保洁车、吸粪车及洒水车各一辆;拟接管经七路垃圾中转站。

2) 办公室加强内部管理，对公司各部门劳动纪律及业绩的监督考核；负责仓库、汽车等事项的综合管理；组织经理办公会及班组长会议，每月进行工作总结并制定下月工作计划；安排监管科每天考核各部门工作；进一步加强物资采购、仓库管理、用油管理，材料进出必须有领导签字；油票由办公室统一开具经总经理签字后方可加油，并由办公室安排专人随同；汽车维修及购买配件由专人负责，办公室统一安排。

3) 绿化队实行承包责任制，分管经理签订承包责任合同，负责绿化队内部所有事务。在确保完成开发区下达的绿化带养护及保洁任务的同时，积极拓展其他绿化工程业务。

4、开源节流，节约各项经费开支，加强财务审计力度，尤其是工程审计，提高公司的经济效益。

5、加大物业管理房租、水电费收费力度，确保费用及时回收。

6、改革公司工资分配体制。进一步提高临聘人员工资待遇以及改革驾驶员工资制度，宗旨是使多劳者多得、少劳者少得、不劳者不得，尽可能使工资分配趋于合理化。

7、加强安全生产管理，进行安全知识培训，包括保安职责教育、消防知识培训、车辆行驶安全教育等，特别是行车安全管理，通过每周进行一次安全思想教育，强化驾驶员的安全意识。确保20xx年全年无安全责任事故。

8、严格执行奖惩制度，细化奖惩条例。做到奖优罚劣，使人人有压力，人人有动力。

20xx年下半年，我们将以振兴徐州老工业基地为契机，参与推进开发区二次创业，以秦常委及各级领导的关心支持为动力，齐心协力，共谋发展，争取超额完成全年经济目标任务。

# 租赁公司工作总结篇三

20xx年6月30日\*\*公司开业至今，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

## 一、生产管理方面

### 〈1〉 保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面各种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

### 〈2〉 设备尽快完善到位

由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

## 二、内部管理方面

### 〈1〉 降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段，\*\*公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

## 〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

## 3完善各项制度，明确工作职责范围

### 1. 思想上的交流

由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司各层领导应当多深入基层了解员工的需要，并给他们排忧解难，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

### 2. 操作培训

目前公司除了原先从上海过来的`近百员工为熟练工以外，其它员工对钢厂仍很陌生，大多数是“门外汉”。员工人数虽

然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，要加快以老带新的步伐，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的作用。

### 三、拓展销售市场、加强资本运行

1、\*\*目前销售形势看好，但仍不容太乐观，因为产品之间的差价，并不算太高。要想加真正达到效益的增加，必须加大销售的量，拓展更广阔的销售市场。在这同时还要提高销售质量，一定要严格控制应收款的增加，更要杜绝的出现呆账、死账。

#### 2、加强企业资本运作

目前，钢材市场起伏不定，变化无常，市场价格瞬息万变。看准市场行情动态，在原材料上做文章，降低生产成本。另外，我公司对原材料（轧辊、导卫）的储备要求又相当高。备品备件资金达20xx万元左右。所以加强企业资本运作，形成良好的资本流通渠道，是企业的命脉。

以上为\*\*公司下半年的基本工作计划，如有不当之处请批评指正！

## 租赁公司工作总结篇四

20xx年上半年[x市场部在局(公司)的正确领导下，在公司各科室和兄弟市场部的帮助支持下，以“十七大”精神为指导，努力开展卷烟销售网络建设，认真践行浙江烟草“对你负责，让你满意”的浙烟宗旨，按照国家局建设“严格规范、富有效率、充满活动的中国烟草”总体目标和省局(公司)提出的“突出服务，打造浙烟网络品牌”总体要求，和解杭州市局(公司)的“管理规范、服务精良、素质优秀”建设品质杭烟的中心任务，深入贯彻科学发展观，认真落实执行年初全市

烟草工作会议精神，全面持续推进网建工作，打造服务品牌，主动探索新的服务模式，实施标准化管理，突出客户服务，提升团队素质。在去年的基础上，全体干部职工不骄不躁，把握烟草行业改革形势，各项工作取得了较好的成绩。

20xx年1—6月份继续重视规范经营工作，加强内管监督，在此基础上，紧紧围绕卷烟销售终端规范化建设、低档烟销售、提升省外一二类烟销售比例、提升预测准确率、提升订单满足率、提升客户赞誉度等各个方面做好文章，进一步加强省外重点品牌的培育，优化卷烟零售终端业态，注重安全经营，努力建设标准化市场部，按照人员岗位责任努力开展各项工作，从而实现经济的稳步持续增长。

20xx年上半年□x市场部完成卷烟销量5605.56箱，完成半年度销售任务的97.49%，实现销售毛利3874.59万元，完成半年度毛利指标的108.84%，其中低档烟销量759.73箱，年成半年度指标的118.71%，省外一二类烟完成销量843.26箱，省外一二类烟比重达35.91%，比去年增长2.75%，各项半年度工作指标全部顺利完成。优化品牌结构，单箱销售额从去年同期4.5万元/箱上升到4.69万元/箱；半年平均销售预测准确率保持在90%以上，1至6月份，总体订单满足率达到85%以上。

20xx年实现行业“十一五”规划目标的关键之年，根据全市烟草工作会议精神□x市场部以建设打造效率高、服务优、成本低的卷烟销售网络为目标，一方面加强卷烟销售网络规范化建设，一方面努力提升团队执行效率，确保网建工作的持续推进。按照“人人有职责、事事有程序、干事有标准、过程有痕迹、绩效有考核、改进有保障”管理思路，开展市场部各项工作。

#### (一)加强和深化规范化零售终端建设。

通过提升终端形象建设，提高零售客户的自我管理能力和经营能力，主动宣传终端形象对于卷烟经营的影响以及重要性，



零售卷烟终端业态的好坏，对消费者的购物心理、品牌的市场效应都有很大的影响，通过对零售客户加强培训和指导，促使零售客户的盈利能力有所提升，通过零售客户的宣传，使卷烟消费者对当前的烟草行业的现状有所理解。x市场部在去年“规范化零售终端建设”的基础上，这一年的终端建设工作紧紧围绕零售客户业态提升、环境布置设置、卷烟陈列、明码标价等几个方面进行展开，进一步强化管理和维护，结合营销服务指导、类别设置、合理定量等工作进行展开，确保卷烟零售终端规范化建设朝着健康、有序、合理的方向前进，提升零售终端的综合竞争力。

1、在做好每条营销线路示范街的基础上，逐步实现规范化零售终端建设向农村地区的延伸。一方面，继续提升去年规范化零售终端示范街的品位，真正体现示范街的示范作用和效应，以卷烟终端形象的提升凸显“零售客户利益”、“消费者利益”，对示范街进一步加强管理，在卷烟出样、卷烟陈列、明码标价、订单制作、沟通协作、品牌推广等重点工作中，示范街零售户大部分都做到了主动配合，使得六条营销线路示范街面貌和形象得到进一步深化；在此基础上x市场部将规范化零售终端建设从“示范街”的做法延伸到广大农村片区，根据卷烟零售户在硬件、设施等方面的具体情况，使总体卷烟陈列情况和明码标价落实到每一家零售户，虽然存在比较大的难度，但是也取得了很好的效果。

2、提升卷烟终端形象，为卷烟工业企业提供相对公平的竞争环境。本年度以来，在一些老品牌相继退出终端市场的同时，公司也相继引入了一些省外重点新品牌，软蓝黄鹤楼、经典100红塔山、紫云烟、硬阳光娇子、金醇和黄山、长白山(神韵)、新精品白沙等卷烟先后在x市场落地，这些品牌要有好的发展空间，就必须为之提供较好的陈列条件以达到宣传促销的目的。x市场部将提升零售终端形象作为为卷烟工业企业服务的有效平台，通过有效的品牌标识和宣传手段、陈列管理等措施，提升重点企业、重点品牌的市场竞争能力，

促使重点省外一二类烟在本地市场的市场占有率稳步提升。

## 租赁公司工作总结篇五

20xx年上半年，县联通分公司在市分公司的直接领导下，通过开放式预算和自主经营体建设工作，有效提高员工工作积极性，细化各项经营工作的有效落地，任务到团队到人，较好的完成了20xx年上半年经营建设任务。围绕“移网、宽带双轮驱动”的经营理念下，坚定不移执行落地，各项业务快速提升，保持了增长势头，现将20xx年上半年工作汇报如下：

20xx年1-6月份，赣县分公司累计完成主营业务收入与去年同期增长率为7%，在网用户数同比增加11%，均创同期历史新高。加强与渠道沟通，强化老用户维系，鼓励渠道多办理转4g及存费送费或送业务活动，做好老用户保有，摆脱20xx年维系保有率倒数局面，在客服部开展的维系竞赛中月月拿到奖励。

本着合作共赢的发展模式，加大合作渠道的拓展，今年新增了县城、五云、白鹭、沙地、江口、王母渡乡镇8个合作渠道，其中沙地增加一家宽带合作渠道，加快了农村宽带发展，已完成20xx年全年建设数。同时对新建渠道进行帮扶，尽快进入营销正轨。

加强对“三无”用户的监测，严格执行以周为单位进行实名制入网监管和清理，及时发现及纠正非实名制入网，进行渠道进行考核和处罚，从源头上对渠道行为进行防范。

有效的开展了“首季开门红”、“倍增活动”“5.17靓号优惠大放送”以及正在开展的“暑假送流量”等活动，各项活动所取得的业绩在赣州同等规模自主经营体都排名中上。

1、乡镇设点在赣县江口镇进行驻点办公，创造宽松的工作环境，给员工平台，发挥个人能力；团结员工，定期在工作之

余开展活动激励员工，放松的过程中进行头脑风暴。

2、定期员工业务及沟通培训，逐步提升员工个人业务水平及沟通能力，统一思想，提高素质，和自主经营体共同进步。

20xx年下半年，我们一是要继续以开放式预算为抓手，建立开放、公平的文化氛围，以目标为导向，鼓励员工不断创新，不断挑战自我，激发团队内生动力，充分调动全体员工积极性，做到能者多得，按照产生效益合理进行考核激励，从而全面完成15年各项任务。二是要继续大力建设合作渠道，深度落实宽带业务，强化融合宽带产品的推广、强化网格营销落地，重点抓好智慧沃家政策，注重基础渠道建设及维护，踏实务实求真做好自主经营体发展每一项基础工作。

## 租赁公司工作总结篇六

2x17年上半年，在县委、县政府的坚强领导下，在各兄弟部门和社会各界的支持和关心下，在县城投公司全体干部职工“在岗、在线、在状态”的团结协作和“在前线、在一线、在火线”辛勤努力下，县城投公司紧紧围绕县委、县政府建设“创新开放、秀美富裕、文明幸福”新泰和的工作部署，牢牢把握“重振雄风、再创辉煌”的奋斗目标，主攻投融资、工程建设和国有资产运营三大重点领域，抓融资、建项目、扩资产，不断坚定信心，激发活力，瘦体健身，提质增效，公司各项工作取得良好有序发展，为实现2x17年度各项任务目标奠定了良好的基础。现将2x17年上半年工作总结和2x17年下半年工作计划综述如下：

(一)全方位、大力度开展项目融资工作[]2x17年，随着国家金融信贷政策的调控，融资平台向银行贷款受到限制，形成融资瓶颈，融资工作面临较大困难。为此，县城投公司主动适应新的融资环境，全体干部职工凝心聚力、砥砺前行，克服种种不利因素，抢时间、抓机遇、促融资，及时了解掌握最

新金融政策，进一步加大与银行、金融机构的协调对接力度，积极争取银行贷款。

1、县城投公司以泰和县龙江新区整体城镇化（一期）项目，向赣州银行融资7亿元，贷款期限为10年，利率为5.88%。现正在总行审批过程中。

2、县城投公司以转债模式，向省国开行以易地扶贫搬迁贷款637万元，基金91万元，国债2x05万元，以泰和县污水管网建设贷款7300万元，已签订贷款转贷协议，易地扶贫项目贷款已到224万元，基金32万元，国债2x05万元，并已拨付86万元于财政局用于扶贫。污水管网项目正在申请配套资本金2793万元。

3、江西嘉禾投资开发有限公司以泰和县北郊城镇化（一期）项目，向农业银行融资2亿元，需项目总金额的2x%抵押物，贷款的期限为14年，利率为5.9%。省行现已批准2亿元。

4、江西嘉禾投资开发有限公司以农产品批发市场和西城郊交通枢纽项目，向九江银行贷款4亿元，贷款的期限为5年，利率为5.9%。目前已经放款1亿元。

5、江西嘉禾投资开发有限公司以泰和县工业园区路网建设项目，向建设银行融资3亿元，贷款的期限为15年，利率为5.39%。现已放款500万。

6、江西嘉禾投资开发有限公司以泰和县西城郊交通枢纽工程向北京银行贷款2.4亿元，贷款期限为5年，利率5.5%，目前在北京银行江西分行审批。

7、江西嘉禾投资开发有限公司以泰和县龙江路网（龙潭路）向浦发银行贷款0.9亿元，利率5.9%，年限滚动3年，目前，前期资料已完成。

8、江西西昌房地产开发有限公司以赣江支流改造工程（一期）项目，通过psl贷款方式，向县农发银行融资5.6亿元，贷款期限为2x年，利率为4.445%。目前省行已经批准通过。

上半年总共申请贷款约25.9亿元，已批准贷款约15.6亿元。其余未落实的贷款县城投公司正在加紧沟通协调，争取尽快落实到位。

（二）高强度、精质量推进项目建设。根据县委、县政府印发《泰和县2x17年重点项目建设攻坚年实施意见》（泰办字〔2x17〕48号）文件精神，县城投公司今年承担的重点工程项目有7个（其中：续建项目1个，新建项目4个，前期项目2个），今年公司的建设任务非常艰巨，项目数量多、投资大、工期紧、人数少、要求高，压力大。公司牢固树立“抓项目就是抓发展”的理念，始终坚持以建设优质工程、精品工程、样板工程为目标，不断创新工作机制，汇集各方力量，弘扬“工匠精神”和“进京赶考精神”，凝聚城市建设的“最大公约数”，激发前行的力量，奋力推进城建项目建设。

一是工程项目协调调度有力。继续坚持实行领导挂点项目制度，形成主要领导亲自抓，分管领导具体抓，项目经理驻点推动落实的良好工作格局；由公司总经理主持召开项目调度会5次，项目洽谈会10次，项目例会28次，为项目建设顺利推进提供了创新思路和有力措施。

二是安全生产工作落实有力。（1）针对上半年雨季长、雨量大的不利影响，公司及时召开防汛度汛安全专题工作会议，认真研究部署在建项目汛期施工安全生产工作，进一步明确责任，出台相关措施，确保了各项目建设安全度汛。（2）坚持对在建工程项目进行常态化检查，严格施工、监理单位“五大员”到岗考勤管理，及时发布检查情况通报，对检查考核存在的问题进行督办、落实。通过进一步完善项目质量安全督查机制，健全安全防范措施和应急救援预案，及时发现处理工程建设中出现的质量、安全问题。强化五方责任

主体，做到有责任、有考核、有落实、有奖惩。（3）明确施工各个环节的安全措施和违反安全制度的处罚规定，严格控制建筑材料质量，无合格证明和专业检查结论的材料不能进场，同时，提出“抓安全、保质量、超进度”的工作口号，真抓实干，奋勇当先，打赢重点项目攻坚战！

三是工程建设质量保障有力。（1）出台《关于加强工程建设管理工作的通知》、《项目参建单位人员日常考勤办法》，严格执行《施工现场质量控制操作手册》和《项目验收质量评定奖罚办法》等文件，用强有力的制度为工程质量保驾护航；（2）成立质量督查小组，每月对项目进行全面检查，对存在的问题及时下发建设工程质量整改通知单。确保工程项目建设“资金安全、质量安全和人员安全”。

（3）公司着力配齐配强城建力量，用最优的领导、最好的队伍、最强的力量，全天候、全方位、全过程、全身心投入到工程建设大会战中，用心抓工作、用情抓服务 用力抓落实，确保工程按计划建设，规定各重点施工期间，城投公司现场管理人员采取“5+2”、“白+黑”、“晴+雨”、苦干、实干加巧干的工作方法，增强责任感和紧迫感，强化效率意识、质量意识和安全意识，加快施工速度，提高工程质量，精心组织、科学施工、规划运作，坚持高标准、高质量、高要求，做到质量有保证、安全无隐患、工期不推迟，确保工程项目安全高效、井然有序推进，按期、保质、保量完成县委、县政府交办的建设任务。

## 租赁公司工作总结篇七

时光飞逝，转眼上半年已经结束，为了更好地工作，现将下半年工作计划如下：

（一）继续加强客户服务水平和服务质量，业主满意率达到85%左右。

- （二）进一步提高物业收费水平，确保收费率达到80%左右。
- （三）加强部门培训工作，确保客服员业务水平有显著提高。
- （四）完善客服制度和流程，部门基本实现制度化、程序化管理。
- （五）密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。
- （六）加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

回顾上半年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望下半年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在明年的工作中将继续团结一致、齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

- 1、狠抓团队的内部建设，工作纪律。
- 2、定期思想交流总结。
- 3、建立经理信箱，接受各员工建议，更好的为业主服务。
- 4、完善管理制度，根据工作标准，拟定操作标准。
- 5、人员的招聘、培训。
- 6、楼宇的验收内容、实地的考察学习。
- 7、交房工作的准备、实施。
- 8、空置单位的管理及代租代售业务。
- 9、完善业主档案。

- 10、费用的收取及催缴。
- 11、处理业主投诉咨询问题及跟进工作，建立回访制度。
- 12、组织学习培训，提高员工的工作水平、服务质量。
- 13、定期走访，征求业主意见，不断提高服务质量。
- 14、组织开展社区文化活动及业主联谊活动。
- 15、负责办理入住、验房，交房、装修的全部手续。
- 16、签订物业服务合同、装修协议等文书。
- 17、根据业主要求开展其他有偿服务。
- 18、监督检查各部门的服务质量，对不合格的服务及时整改。
- 19、定期召开各部门服务质量评定会，不断提高服务质量。
- 20、领导交办的其他工作。

## 租赁公司工作总结篇八

随着信息化工程的实施，公司计算机应用不断的深入、互联网技术的迅猛发展，网络数据中心的地位越来越重要，为保障计算机、服务器和存储设备等的安全、正常运行。根据实际情况及长远目标继续建设以\*\*热力网络自动化综合平台为基础的实用、高效、经济、安全的中心机房。

二、为引进现代化计算机工具，推动现代化管理，使公司管理规范化、程序化、迅速快，制定相应的部门工作管理制度、中心机房管理制度、网络安全管理员职责及网络应急预案。



三、集中力量做好\*\*热力综合信息系统的建设工作，为今后\*\*办公自动化网络平台的集成奠定基础。

四、与公司相关各部门沟通协商、了解需求，继续完善数据传输方式、网络安全模式、网络规模。制定出合理、实用的近期目标及长远规划。

五、合理安排人员工作，明确岗位职责，做到人尽其用。根据工作实际需要及相关专业知识进行安排。

六、定期对部门相关专业人员进行新技术培训，更新知识并注重后备技术人才的培养与锻炼。

七、供热完成后，对各换热站点自控设备进行检修、校验和维护。做好下一个供暖期新增换热站自控设备的设计、安装及调试工作。

八、对热网监控软件进行继续开发、细化。使之更直观有效的为热网调节服务。

九、继续对各独立计量用户(红旗大厦、京香实业等)定期抄表，并进行计量设备维护，为公司相关部门提供准确计量收费数据。

## 租赁公司工作总结篇九

20xx年财务工作要进一步落实科学成长看，以办人民宁神、满意的学校为宗旨，严格规律，增强财务治理，强化民主理财，进步财、物使用效益，匆匆进办学水安稳步进步，为教导事业康健成长保驾护航。

1、增强收费治理，落实“一次性”收费制度。要严格依照物价中心、教导局规定的收费标准收费，严禁进步收费标准和增设收费项目。收费工作做到：“两公示、两反省”即：对

学期初预收费项目、标准公示于众;与学生结算时,务实填写结算清单,结清长退、短补手续,再次公示于众。联校将于开学初反省预收费环境,学期中反省结算清况。对有违规收费行为的责任人,除务实清退多收款项,将按照有关规定严肃处理惩罚,并通报全联校。

2、增强预算外资金治理,杜绝违规行为。预算外资金要杜绝转移收入,隐蔽收入行为,学校预算外资金应全部纳入、上缴财政专户,严禁私设小金库,调用、扣留、坐支各项收入现象。联校在对收费工作反省的同时,对预算外资金收缴环境一并进行反省。

3、增强经费治理,施展经费使用效益

(1)继承坚持:“校财局管、预算节制、单位布置、超支不报、结余留用”的治理原则,做到量收而至,支出有计划,把有限的经费用于教授教化一线。

(2)从严节制大额开支。大额开支继承坚持初中一元,地皮殿寄宿制小学1000元,中心校600元,别的学校300元的审批制度。审批前必须经学校教代会研究通过,写出书面申请并具名,经联校领导批准,方可开支。严禁先支出,后审批、不经教代会通过的现象发生。

(3)严格节制接待费标准。要禁止用公款大吃大喝现象,各学校接待费要节制在总经费的百分之二以内,每月应将接待费支出环境在校内公示,接收师生监督。

4、规范支出单子

(1)严禁白条入帐。

(2)报销单子必须项目填写齐全,具有正当性、真实性。做到经手人、校长具名齐全,100元以上的单子必须附明细。

(3)业务发生额1000元以上的应以转账付出。

5、加人人当治理力度，实时做好财务移交。新学期，依照联校的工作思路□xx月份xx学校建成并投入使用。财务工作将实时做好合并校的财务接交锋续，确保接交工作进行，圆满停止。为此，要求各校开学后对学校固定资产进行一次全面自查，对外借、外存的公物实时收回，做到帐物符合，不留空档。要将自查的环境和结果书面上报联校。

6、进一步做好特困生救助、寄宿生生活补助发下班作。要在第一光阴把救助、补助款发放到受助学生、家长的手中。对在确立贫困生、发放补助历程中呈现上访的现象，经查询访问了解确属违规违纪现象，将严肃查处。