

2023年凤凰涅槃读后感(实用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

工作报告的 公司工作报告篇一

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月份定单能提前生产，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件定单□jpr25358件定单□bcbg17945件定单，其中5月份kw定单生产掉53981件□jpr4100件没有生产，合计6月份定单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定单数的1/2真正起到了挑大梁的作用，特别是天驿行占总定单数的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共苦共患难，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方法和程序，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。

工作报告的 公司工作报告篇二

立春已过□20xx年春耕即将开始，为了保障我县今年农民群众春耕生产的农资需要，公司认真落实资金、运输、仓储等，

以确保春耕备肥按时足额到位，保证农民用肥，努力做好化肥、农药的储备调运工作。

公司根据我县农村市场的实际需要，在全县共设立94个农资连锁销售网点，并签订了“连锁经营委托书”“连锁销售经营合同书”“经营责任承诺书”，积极与省农资公司、大理分公司协调联系，筹备资金、组织调运销售，1—3月调入尿素684吨、销售1146吨（其中上年结存462吨），调入普钙肥1332吨、销售1428吨（其中上年结存96吨），调入复合肥277吨、销售229吨，调入农药7472公斤、销售1000公斤；做到不务农时，早调运、早安排、不断档、不脱销、保证了我县农村市场供求，满足了广大人民群众的需要。

公司根据省级储备化肥调供管理暂行办法规定，以省农资股份有限公司大理分公司，调入的结算单价加规定的差率以及实际运费杂费再减去运价补贴，计算出尿素实际的批发、销售价格，公司仓库、门市、各连锁经销户，做到实行统一采购，统一调拨，统一经营方针；认真粘贴价格通知充分向社会公示，提高公司化肥价格的透明度，使广大农民群众充分了解当期化肥批发价格和销售价格，坚决杜绝随意提价的情况发生，公司仓库、直销门市部全县各网点，销售一律造册登记，建立销售台账，严禁乱作价，乱涨价销售，自觉接受县物价管理所及各乡镇价格监督员的监督检查，使储备补贴资金真正落实到广大农民群众手里，使全县农民群众得到了实惠，同时提高了公司在农民群众心目中整体形象。

通过储备尿素的销售情况来看，由于省级公司的储备充足，使我公司调运过程中不断档；使我县广大农民群众能够买到安全充足的化肥，群众对我公司的化肥销售工作满意，都认为我县农资公司确实已把国家对群众的优惠政策落到实处，使他们增强了对农资公司的信任感，公司杜绝了假冒伪劣农资商品进入农户，保障了广大农民的利益，社会效益得到了提高。

在今后的工作中，我们将认真按照州、县供销社的安排部署，依托“万村千乡市场工程”建设，为构建乡、村级农家店为基础的农村商品市场流通体系而不懈努力，为建立新型农村市场流通网络，营造一个方便安全的农村消费环境，来带动农村经济社会发展，为我县的稳定团结发挥积极的作用。

工作报告的 公司工作报告篇三

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，

多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

工作报告的 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了的储备。

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；

工作报告的 公司工作报告篇五

1、广告方面，严格按照公司vi规范以及宣传预算计划，选择适合媒体投放广告，有力提升了太平人寿在广东地区的品牌美誉度及知名度，极大增加了各销售渠道的营销力度，鼓舞了众营销员的士气。

(1) 在广州繁华商业圈北京路、东山口两处分别设立长期大牌广告及霓虹灯广告，以地标性户外广告形，树立太平人寿品牌形象。两块大牌各有侧重：以霓虹灯广告为主，全年投放公司品牌形象，以北京路大牌为辅，分阶段换画面配合条线产品宣传。

(2) 敢于创新，尝试新广告媒体形式。今年11月，与公车“巴士杂志”媒体合作，免费投放多条线路的公车椅背滚

动广告，从公司介绍、公司实力、“一诺千金”新产品、个险增员多个角度向市民展示公司形象。新颖、优质、多画面的广告形式，抓住了受众眼球，取得很好的宣传效果，受到公司内外勤员工的肯定。

2、公关活动方面，与广州各大媒体建立稳定、友好的关系，能够适时争取曝光，宣传公司品牌；与各条线紧密配合，参与组织活动，为渠道销售提供强大助力；承办大型公关活动，树立品牌形象。

(1) 健全了成熟的媒体资源网络，在多个重大节日对媒体进行答谢以联络关系。保持每月有多篇新闻稿件向行业内、外各媒体快速发布信息并跟踪反馈，如“太平资产开业”、“太平人寿保费破100亿”、“广东分公司开业五周年”等新闻在《广州日报》、《羊城晚报》、《新快报》均有见报，确保了新闻宣传的有效性。

(2) 与各条线紧密配合，参与策划、实施客户活动。如今年4月客户服务节系列活动、6月银保渠道的“太平宝宝评选”、8月个险渠道的“关爱见面会”爱心助学活动等，在社会及广大客户中引起广泛关注和影响。

(3) 第四季度为配合公司形象宣传，配合总公司冠名车队参与“agf亚洲吉利方程式”珠海站的宣传，在广州、珠海电视、报纸等多种媒体上展示了太平人寿的品牌魅力。

3、制度建立及队伍管理方面，完善有关品牌宣传的各项规章制度，健全分公司品牌宣传员队伍，规范、高效、有组织完成分公司的品牌宣传工作。

(1) 今年5月，制定并下发《太平人寿广东分公司品牌宣传工作管理规定（暂行）》，文中规定了分公司、各中心支公司各宣传员的工作职责及奖惩办法，特别梳理、规范了分公司vi规范应用审批、媒体采访处理、广告发布四个工作流程，

有效指导各宣传员的各项工作，使队伍更加专业、规范。

(2) 推出制订“新闻宣传211”活动方案，通过方案量化了各宣传员的工作要求，有效提升分公司新闻宣传工作的品质，在分公司内部营造了“数一数二”的积极新闻环境，在外部创造与公司业务发展和品牌形象相适应的正面新闻舆论，并且扩大了通讯员队伍，吸引很多内外勤员工积极参与。

4、推出分公司企业内刊《广东太平》，多角度、多形式地向分公司内外勤员工提供公司资讯，为员工提供了展示自我的平台，有利于分公司精神管理的传达、贯彻，极大地增强了分公司的团队凝聚力，成为分公司继网络宣传平台外的又一有力宣传工具。

5、结合分公司客户服务特色，通过多种广告、公关宣传方式，在今年3月14日揭晓的“20__—20__中国最佳客户服务评选”中，广东分公司入围中国最佳客户服务奖30强。在12月25日，由广东主流媒体主办的“最具公信力保险品牌”评选活动中，广东分公司获得“最佳客户服务品牌”荣誉。

二、品牌宣传工作尚待改进的地方及方法

1、通讯员队伍建设及人员素质方面

掌握信息，报道单位动态。但是在营销服务部没有设置通讯员，搜集、报道信息不够及时，错失很多好的新闻点。因此，将在营销服务部设置通讯员负责新闻通讯工作，明确人员及工作要求，以便宣传工作能够渗透到最基层。

多次修改、修图，增加了宣传员的工作量，降低了工作效率。为提高各通讯员的新闻写作、摄影水平，计划在每年举办一次写作、摄影培训。

现分公司全员的风采。建议拨出部分资金用于奖励公司积极

分子（非通讯员），以激励分公司广大员工参与新闻或其他写作，在分公司内部形成全员关注、全员动起来的气氛。

2、vi规范、应用方面

需要使用到公司logo及公司介绍的条线、部门很多，在vi应用审核过程中，有部分单位没有按照vi规范应用流程提交各级宣传员审核。因此，建议从两方面加强控制，避免应用错误：一方面，开展vi知识全员培训，普及vi的基础应用，特别是每年定期的《新人培训班》中，设置vi基础知识主题课程；另一方面，在网上开辟vi错误通报，将未通过审核、错误使用公司logo的单位及错误实景图片挂网，加强各单位对vi把关的重视。

3、中心支公司宣传费用的执行方面

部分中心支公司宣传员对于宣传费用使用情况没有实时追踪，无法确实掌握当下费用执行、剩余费用等，因此在为下阶段制定广告宣传计划时不够清晰。

建议各中心支公司宣传员建立宣传费用执行列表，包含宣传总预算、项目及项目总金额、各项目支付情况、剩余宣传费用金额等信息，并且每个季度上报分公司，以便分公司、各中心支公司清晰各自宣传费用执行情况，为制定下阶段宣传计划提供依据。

工作报告的 公司工作报告篇六

1、加大力度争取财政投入，提升预算管理水平和

一是加大民政事业经费争取力度。科学编制部门预算，挖掘政策依据，争取资金超额到位，确保传统项目经费的递增和新增项目经费的落实，重点争取解决民政工作经费，确保单

位人员经费和正常运转。同时，积极配合相关科室和二级单位，做好各项专项资金和项目资金的争取、分配和拨付工作。

二是提升预算管理水平。要加强预算实施管理，确保预算执行进度。按部门预算执行进度严格资金划拨、发放程序，增强预算执行的时效性和均衡性。预算执行中要进一步加强会计核算和财务管理基础工作，强化预算执行分析，积极开展支出绩效评价工作，促进支出结构优化，提高预算管理和决策水平，通过加大治理“三公”经费支出力度等措施，努力降低行政成本，提高预算执行率和资金使用效益。

2、高标准起步，全面提升民政统计质量

加强对基层民政统计人员的培训。进一步修订完善《黄冈市民政统计工作评价办法》，将财务统计工作纳入全市民政工作先进单位的重要考核指标。创新统计日常工作管理机制，加强民政统计分析，不断提高统计数据质量。

1、抓建章立制，规范各项民政资金管理。从制度上、程序上规范各项民政资金的管理、使用和发放。进一步健全完善机关财务管理制度，加大对各项制度的执行力度，以制度管人管事。

2、抓指导培训，提高基层财务管理水平。采取以会代训，现场培训的方式加强对二级单位财务人员以及县市和基层财务人员的业务培训和指导。

3、抓监督检查，确保专项资金合法使用。加强民政专项资金在分配、使用和发放环节的管理与监督，加强对二级单位财务管理的指导、监督和年度审计。

1、推动规划项目落实。加强与发改委在项目立项、审批方面的联系与沟通，加强项目资金的管理，指导做好项目前期工作。

2、加强在建项目监督管理。加强项目管理的政策和业务知识的学习，组织开展组织项目实施、进行项目监管及项目评估等方面的培训。建立切合实际的项目管理模式，推进项目管理规范化、制度化。

3、健全完善项目储备库。项目数据库的建设和项目集中储备，是项目申报和项目实施的一项重要基础工作。要做好民政公共服务设施建设项目储备库数据的录入工作，及时申报民政公共服务设施建设项目，并于省厅规划项目储备库实现了有效对接，为有效争取民政项目打下了较好的基础。

我国公司法明确规定，股东有权查阅股东会记录和公司财务会计报告。在法学界，这被称为股东的知情权。然而，在现实中，股东这种法定的权利却并没有得到尊重。近来，侵犯股东知情权的案件频频见诸报端。12月10日，北京市第一中级法院审结了一起股东诉公司侵犯知情权的案件，支持了股东要求查阅公司财务报告的诉讼请求。

20xx年1月，北京汉邦软科数码技术有限公司（以下简称汉邦公司）注册成立，注册资本为20xx万元，北京正有微系统有限公司（以下简称正有公司）为汉邦公司的股东之一，出资240万元。正有公司与汉邦公司的其他股东共同签订了公司章程。

公司章程中规定，公司股东享有查阅股东会会议记录和公司财务会计报告的权利。然而直到20xx年6月，汉邦公司从未向正有公司提供过年度财务报告。正有公司作为有1/4股权的股东，对公司的经营情况、财务状况及利润分配等一无所知。在多次交涉未果的情况下，正有公司诉至法院，请求判令汉邦公司提交财务报告。

法庭上，汉邦公司辩称，正有公司承诺增资共228万，却一直未予以兑现。因此，汉邦公司认为不应向正有公司交付财务会计报告。

法院经审理认为，汉邦公司未能按照公司章程的规定向其股东正有公司履行送交财务会计报告的义务，正有公司有权依照法律及公司章程的规定向汉邦公司主张知情权，故正有公司要求汉邦公司向其提供20xx年、20xx年度公司财务会计报告的诉讼请求有事实及法律依据，法院予以支持。汉邦公司称正有公司作为其股东，未依照股东会决议履行增加出资的义务，故拒绝向其交付财务会计报告。法院认为，公司侵犯股东知情权纠纷与股东出资纠纷、股权转让纠纷等并非同一法律关系，正有公司无论是否履行增资义务，不影响其作为汉邦公司股东行使知情权，故汉邦公司的辩称理由法院不予支持。

据此，北京市第一中级法院作出终审判决，判令汉邦公司向正有公司提供20xx年、20xx年度公司财务会计报告。

工作报告的 公司工作报告篇七

今天在空间里向各位作xx年的总结！打工无岁月！总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受□xx年已经进入尾声了，当我细细回顾年回首这一年走过的路，总让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中□xx年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

一、沟通不够

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同志顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了这些以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟

通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

二、工作中缺乏创新思维

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

三、今后提高工作水准的举措

一：蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路

径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

xx年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们公司的发展历程，和其他公司的差距越来越大，如何多争取订单，促进公司的发展。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

二：提高

公司的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自，自身原因，说明从我们各条线的工作人员自身还有需要改进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和操作技巧，保证质量。对于我们一个作业员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。

三：发扬

有时候觉得自己很幸运能从事电子这个行业，从开始工作到现在已经有近4年的时间了，从开始做基层员工到线长，期间明白了很多道理也认识了很多朋友，有时候也会去想如果自己离开这个行业又会去做什么呢？想来想去，自己对这个行业不舍的原因之一就是结识了许多真心帮助我的朋友。我想对于自己从事工作领域来说，我的工作重心将是继续做好各

项工作，让自己起带头作用。保持和发扬与他们良好沟通的渠道，主动积极的提出问题和解决问题。这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫的怠慢。

最后我要感谢各位局领导给我这个机会，同时给予我的工作重担，让我在20xx年经历了更多，我也不可能完美的总结过去的一年；我们没有回到过去的`能力，但我们却有改变未来的能力！其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

过去的一年，让我体会最深的真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力，去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个字里面找到人生价值的所在。最后提前祝大家元旦快乐，相信你们的明天会更加美好！

工作报告的 公司工作报告篇八

xx年是集团公司发展的重要一年，也是企业丰收的一年，公司在xx年各项工作都取得了显著的成绩，经营业绩总体良好，主要经济指标稳定增长；结构调整持续推进，多元化经营格局基本形成；管理工作不断加强，制度化建设进一步完善；思想教育有声有色，企业发展健康平稳；安全生产规范有序，质量管理全面受控；积极承担社会责任，塑造了良好的企业形象。

一、对xx年工作的简要回顾

过去的一年，是公司五年发展规划的第二年，是承前启后、创新发展的关键之年；是公司面临挑战较多、困难较大，也是公司发展速度较快、经营成效显著提高的一年。面对国内外严峻的经济形势，公司全体干部职工奋战在各个项目第一线，

按照公司xx年度的战略发展目标，积极进取，奋勇拼搏，应对外部经济环境带来的不利影响，顺势而变，迎难而上，努力开创新的发展局面。去年公司各项经济指标保持了稳定的增长，完成了全年的发展目标，安全生产和企业稳定保持了良好局面、人才培养和队伍建设得到进一步加强，使公司呈现出平稳较快发展的态势。

(一)经营业绩总体良好，主要经济指标稳定增长

xx年，物业工作稳中有进，实现了管理工作的全面提升，在物业服务、设备维修、协调处理各种问题等方面思路新、路子广，收费工作进展顺利，基本上杜绝了拖欠房租的现象，保证了公司的正常收入。

茶城商铺的出租率全年达到95%，空调费收取率达到100%，水暖费收取完成96%，在今年周边多家茶城相继开业，公司企业受到冲击的情况下，仍然较好的完成了今年的收费工作;xx年12月份，经过多次和其他公司的艰苦谈判，最终达成协议，顺利完成了茶城项目的转让交接，实现了项目的平稳过渡，保证了公司利益的最大化，协调解决了公司茶城员工全部安排到其他公司就业上岗，员工权益得到了保障，没有给员工带来任何损失和影响。

清江烤鱼店经过公司全体员工的共同努力、积极配合、安装维修、彩页发放、积极宣传，使得饭店的效益日新月异、饭菜质量和服务水平逐步攀升。

农业苗木基地1000多亩，栽种有国槐、白蜡、法桐、美国红枫和小榆树苗等北方树种，安装苗木大棚10个，通过一年的辛苦耕耘，各种苗木的长势呈现出非常可喜的景象，实现了公司在农业项目上的转型发展目标。

园林绿化项目，完成了路北公园的绿化施工，完成了东里公园假山上的植树和路面的硬化工作，香江大街道路两侧前期

的栽树工作已经完成，开始了后期的维护工作。

完成了中环项目、海鲜城项目的定位和招商的准备工作，完成了xx年的建章立制工作，实现了岗位责任制的修改和制定，加强了人力资源的管理和配置，进一步规范了公司的制度建设和管理工作。

(二)结构调整持续推进，多元化经营格局基本形成 商业管理的传统项目得到巩固。农业项目蓬勃发展，园林绿化和餐饮饭店效益稳步提升。根据公司的发展规划，一是在保证商业发展的同时，尽快将企业重心转型至农林方面，增强企业的发展后劲，以保证企业久盛不衰；二是确保园林绿化项目的发展，保证农业、园林绿化项目的齐头并进；三是把握方向，选好重点，突出项目的主攻方向，选用了以美国红枫为主打品牌的农业项目作为公司向外推销的主要产品；四是以商业项目带动企业的发展，整体项目综合推进，优势项目脱颖而出，以园林绿化项目巩固企业经济效益的提高；五是突出了企业的多元化经营，将商业、农业、园林绿化、服务业融为一体的多种经营彰显了企业的生机和活力，体现了公司多元化发展的态势，灵活互补的经营理念。

(三)管理工作不断加强，制度化建设进一步完善

根据公司运行发展的实际情况，公司相继制定了切实可行的多项规章制度和管理办法，实现了有章可循、有制度可依，制定了《关于招聘人员的管理办法》，对招聘、离职和试用期做了详细的说明，修订了《关于违反财经纪律处罚办法的补充规定》，《工装管理实施办法》等，完善了各项目部经理岗位职责、员工岗位职责等，并做到了制度上墙，使得员工的工作秩序得到了统一和规范，并根据各项制度执行情况不断完善修订。

修改完善了《绩效考核管理办法》，对各项目部实行全员绩效考核方案，考核坚持客观公正、讲求实效，细化职责、分

类评定、严格标准、突出重点、便于操作、注重结果、奖惩挂钩的原则，客观、公正、准确地考核评价每一位员工的工作业绩、工作能力、工作态度、工作纪律等方面的能力和表现，充分体现奖优罚劣的原则，为职工的奖惩提供依据，不断激发和提高广大干部职工的工作积极性和创造力。通过绩效考核的规范和约束，使公司整体管理水平和经营业绩有了一定的提高。推进了管理的正规化、制度化建设。

在全面开展各项工作的同时，推行制度化、规范化、程序化管理，强调提高企业的经济效益，节能降耗，做到了安全生产无事故。使各项工作的开展在制度体系中运行，为提升公司管理水平奠定了良好基础。

改进了人力资源管理。根据集团公司劳动用工的管理需求，制订了《招聘工作的管理办法》。开展了干部选拔任用的考察工作。加强了公司对人力资源的合理配置，对重要岗位、重要部门，招聘优秀的人才充实企业队伍，保证了各项工作的顺利开展。

强化了对各项目的督查工作，督察督办各项重要工作，督查中层干部和员工履职尽责遵守劳动纪律情况，检查公司制度落实情况，通过督查，全面掌握项目部的实际情况，发现问题及时检查督办，必要时向公司反馈督查信息，为公司完善管理制度提供了依据。

加强了财务管理工作。根据集团公司项目多、财务人员少的实际情况，实施了财务工作的集中管理，在集团公司设立财务部，招聘了财务主管和多名财务人员，提高了综合管理水平，通过对公司财务成本、现金流、周转率、资产负债、税收等指标进行认真分析，制定了合理的财务管理流程，保证财务账目的日清月结。采取多项措施，统筹财务管理，开源节流，完善资金管理机制，增强了财务的管控能力。

坚持把例会制度贯穿于日常管理的主要内容，落实到企业发

展的始终，通过摸索我们总结出了一套行之有效的管理方法就是例会，通过每周一的例会，各项目部汇报工作、解决问题、协调配合、最后形成公司的会议纪要和工作部署，去贯彻落实。例会简捷，工作透明，问题集中、现场解决，有效地推进了工作的开展。

(四) 思想教育有声有色，企业发展健康平稳。

xx年，集团公司进入了一个跨越性的发展时期，在骨干和员工队伍中一度出现了干劲不足、思想松懈、纪律不严、工作滑坡的现象，为了保证公司战略目标的实现，上半年公司组织开展了以“聚精会神干工作，一心一意求发展”的感恩教育活动，通过感恩教育密切了干群关系，增强了员工的自信心，提高了大家的工作热情和干劲，使得公司员工思想水平有了很大提高，出现了积极努力、爱岗敬业，踏实工作的新局面。下半年又根据公司发展需要开展了“争上游、创和谐、转作风、求业绩”活动，在员工中广泛开展争上游学习教育，提高思想觉悟，开展专题演讲等活动，把员工的思想又推升到了一个新的高度。xx年10月15日在公司三楼会议室举办了“争上游”演讲比赛活动取得了圆满成功，通过这次争上游活动的开展，让员工充分认识到了“你在为谁工作”，认识到了“工作就是责任”，让员工认识到了“企业是我家，人人都为他”。通过组织开展这两次的重点教育活动，结合平常的管理疏导，了解员工思想动态，帮助员工解决问题，使得干部员工转变了思想，提高了认识，在端正工作态度上有了一个质的飞跃。为公司全年任务的完成打下了良好的思想基础，为集团公司员工队伍的稳定创造了良好氛围。

(五) 安全生产规范有序，质量管理全面受控

xx年，公司狠抓安全生产管理，全面推进安全生产管理体系建设，组织开展了“安全生产年”和项目安全运行施工专项预防整治活动。工程部、配合新华消防大队组织东方、茶城开展消防培训、消防预演，认真做好安全风险评估、治理排

查安全隐患，对施工过程加强安全监管，大幅降低了各类违规、违章操作行为的发生。

公司还先后多次召开安全生产专题会议，制定安全措施，堵塞隐患漏洞，把事故苗头消灭在萌芽状态。切实做好施工现场安全督察，设备运行随时监控，各个环节规范操作；每个季度对所有施工项目、运行设备等进行地毯式的安全检查，与此同时公司工程部和办公室督查，每周定期对公司各个项目部的的工作，开展检查巡视，加强了对重点工程、重要区域的管理力度，深入各重点、难点项目和施工现场蹲点、指导，督促项目部做好施工安全、质量、进度等各项工作。对检查中发现的各类隐患，发现一处整改一处，一抓到底，使得全年企业运行正常，各项工作开展顺利。

(六) 积极承担社会责任，塑造良好的企业形象

集团公司下属商业管理、园林绿化、农业科技和餐饮酒店等项目，每个项目都需要一定数量的专业人才、管理人才等工作岗位，为员工提供了大批的需求岗位，目前公司员工总数近100人，支持了社会就业，也为员工的生活提供了有力的保障。

坚持每月15日为公司员工按期足额发放工资，从未出现拖欠员工工资的现象；每逢过年过节，公司都要从发展资金中筹措出一定的资金用于向职工发放福利；视员工为亲人，无论哪位员工因病住院、家中有事，向公司报告后，主要领导都要亲自看望慰问，体现了公司对员工的关怀；在不断改进工作方法的过程中，公司领导自觉地找差距，贴近与员工的距离，同舟共济图大业，在员工中树立起了良好的形象。

xx年已经过去，各项成绩来之不易，这是集团公司正确领导、全体干部职工团结奋进、勇于创新、顽强拼搏的结果，也得益于广大职工家属的关心和支持。

在肯定成绩的同时，我们还应清醒地看到公司在发展中存在的不足。从大的方面看，主要有：一是少数骨干思想保守、创新思维较差，应势而变的能力不强，有的个别干部缺少激情，工作主动性不强。二是基层管理薄弱，治理措施偏软；创新意识不强；风险防范不力，经营漏洞较大。三是粗放型经营现象未能改观，有些项目部经营利润不佳，营业收入偏低，经济效益下滑。四是公司员工总数庞大，人均劳动生产率偏低；专业人才不足，人才队伍结构失衡，难以满足企业发展和战略转型的需要。对这些问题，我们要引起高度重视，认真加以解决。