

一年级数学乘车教学反思总结 一年级数学教学反思(优质6篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

年度公司工作总结报告篇一

20xx年我办（公司）在市委、市政府的正确领导下，在有关部门的大力支持下，以拓宽融资渠道为抓手，以强化资金和资产管理为重点，开拓创新，克难奋进，全面落实市委、市政府下达的各项工作任务，为瑞阳新区建设贡献一份力量。

1、融资工作再创佳绩。

（1）到账资金突破10亿大关，达到17.3亿元。一是实际融资到账资金11亿元。其中□20xx年暂缓放款的第二期债券资金8亿元，城投公司赣州银行1亿元贷款，瑞泰公司农发行2亿元贷款。二是财政补助及债务置换资金6.3亿元，其中：置换还本债务4.68亿，筠西棚户区改造资金0.42亿元，民生项目建设补助资金1.2亿元。

（2）融资渠道不断拓宽。瑞泰公司向农发行申请30亿元新型城镇化建设项目、向九江银行申请1亿元贷款均已向总行申报，向南昌银行申请的2亿元贷款已报市分行；城投公司向兴业银行申请5亿元贷款已报总行。

物馆安路房主体已完工。站前广场综合体旅游接待中心和客运汽车站项目正在进行公开招投标。府前大道、八角亭安路房等工程项目正在进行审计决算。

3、资产经营保值增值□20xx年对新区127间店面公开拍租，收取租金134万元，拍卖店面款175万元。按照市场行情，提高原有到期门面房的租金，确保资产的保值增值。

4、资金管理规范有效。在资金拨付过程中，严格按照规定操作，做到程序规范、手续齐全、及时到账□20xx年共拨付各项工程款7.57亿元，有力的支持了高安城市建设的发展。为用好盘活贷款资金，我们提前支付bt项目资金4.65亿元，减少bt项目资金占用回报款4645万元。

（一）迎难而上，努力拓宽融资渠道□20xx年对城投公司来说是不平凡的一年，也是机遇与挑战并存的一年。一方面面临国家宏观政策调整导致融资渠道的减少，主要是国务院在对地方债务进行清理后，为防范地方政府债务风险，对地方政府举债出台了一系列限制措施，四大国有商业银行提高了政府融资平台公司融资门槛。另一方面是项目建设资金和银行贷款还本付息等刚性支出造成资金支付压力增大。随着我市新区建设不断推进，一些工程项目（如安路房、东环、西环、八中八小、两宫两馆等）进入工程验收或审计决算阶段，一些新工程项目相继开工建设，需要支付大量工程款；加上银行贷款的还本付息，特别是企业债券利息的支付等。在这种情况下，我们加强与金融部门联系，及时掌握了解财金政策，想方设法开拓新的融资渠道。

1、引进社会资金，启动ppp项目融资新模式。对站前

广场综合体3.56亿建设项目采用ppp融资模式。即我公司将站前广场综合体建设项目向社会公开招标，通过政府采购形式与中标单位组成的项目公司签定特许经营合同，由项目公司负责筹资、建设及经营该项目。其实质是：政府通过给予私营公司长期的特许经营权和收益权来换取基础设施加快建设及有效运营。目前该项目设计图纸已完成，前期部分手续（可研立项、选址意见书、建设用地规划许可证）均已办理；站前

综合体一期工程（即旅游接待中心地下室及广场地下室16761.79平方米）已办理工程规划许可证和施工许可证；项目用地已通过招拍挂程序取得，为出让性质商业用地。

2、加强银企合作，打包项目融资。一是及时把握地方银行政策灵活的特点，密切加强联系沟通，对工程建设项目进行整理包装，积极向地方银行融资。20xx年向赣州银行融资1亿元，目前贷款资金已发放到位。二是加强与农业发展银行的联系，通过昌栗高速连接线项目，以瑞泰公司名义融资2亿元，这2亿元贷款也已到位。

极与农业发展银行联系，以“新型城镇化建设项目”名义，对一些符合政策的项目进行包装，拟向农发行融资30亿元，该贷款资金量大、时间长、利率低，如果申报成功，可为我市城镇建设提供充足的资金保障，目前该项目已报总行审批。

（二）夯实基础，做大做强融资平台。20xx年底国发43号文件出台后，对地方政府融资平台进行清理规范，城投公司作为政府融资平台内企业，在融资时受到了一定的限制。为此，我们充分发挥瑞泰公司作为政府融资平台外企业的优势，做大做强瑞泰公司。一是增加注册资金，以资本公积转增注册资金的形式，将瑞泰公司注册资金由0.5亿元增加到3亿元；二是注入资产。将部分国资名下资产划转到瑞泰公司名下，先后注入资金共计6.79亿元；通过上述措施，增加了瑞泰公司的实力，降低了资产负债率，为瑞泰公司的发展打下了良好的基础。

立健全施工、监理单位质量安全管理体系，配备足够质量安全管理人员，对工序及时报验，对问题及时整改落实，对重点工序和关键施工环节，加大巡视检查力度，确保工程质量和施工安全万无一失。到目前为止，这两处安路房没有发生一起安全事故，东皇庙安路房主体工程已完工并通过验收，绿化及配套工程正进入公开招投标程序，博物馆安路房主体已完工，正在室内装修进入扫尾阶段。

（四）依法依规，公开店面拍卖拍租。为做大做强城投公司，市政府将瑞阳新区安路剩余店面划归我公司，为充分发挥这些店面经济效益，根据市政府新区办公区域规划，本着公开、公平、公正的原则，我公司委托中介机构在市政府公共资源交易中心，对这些店面进行公开拍租。先后分两批共拍租店面127间，收取租金134万元。由国资营运公司委托中介机构代理拍卖原水资办店面，收取拍卖款175万元。

项目领导和项目法人层层审批□20xx年共支付工程款项7.57亿元，有力地支持了瑞阳新区建设。

为节约资金成本，让贷款资金充分发挥效益，我们在确保按时支付建设工程款及银行贷款还本付息的前提下，对一些每年需支付资金占用费的bt项目（如东环、西环、八条道路等）进行提前还款□20xx年共提前还款4.65亿元，节约资金4645万元。

年度公司工作总结报告篇二

在公司工作一段时间后，经历了各种挑战，也获得了不少成长和收获。工作总结是一项必要的任务，不仅是为了展示自己的工作成果，更是为了总结工作过程中的得失和经验，提高自己的职业素养。在这篇文章中，我们将探讨一下公司员工在工作总结中的心得体会。

第二段，总结的重要性

工作总结是将一段时间内的工作经验做出总结和评估的过程。通过总结，我们可以发现自己在工作中存在的不足和需要改进的地方，同时也可以提炼出工作中的优质经验和方法，为今后的工作做好充分准备。总结工作是一种自我反思和定位，能够帮助员工找到自己的定位和方向。

第三段，工作总结的方法和技巧

在总结工作时，要考虑清楚总结的目的和重点。要从自己的经历、工作任务、工作效率、工作方法等方面去分析自己的工作，在总结中尽量做到客观公正。同时，还要注意总结的语言简练清晰，结构严谨，这样才能让别人轻松理解自己的工作成果。

第四段，总结的作用

通过工作总结，我们能够识别问题并加以解决，更好地了解自己的优势和劣势，为今后的工作提供更好的方向和动力。总结工作还可以让员工更好地展示个人能力和职业精神，提高自身的职业素养和竞争力。同时，总结工作能够帮助公司更好地了解员工的表现，为培养和管理员工提供更好的情况和依据。

第五段，总结与前行

总结工作不仅仅是为了回顾过去，更重要的是为了帮助我们更好地前行。经过总结，我们可以发现自己的不足和短板，为今后的工作做好补充和调整。总结工作还可以让我们更好地把握工作机会和成长机会，为自己的职业生涯打好基础。

结论：

总之，工作总结是员工职业生涯中不可或缺的一部分，它可以帮助员工更好地了解自己并提高工作能力。公司和员工都需要关注总结工作的重要性，鼓励员工积极开展总结工作，不断提高自己的职业素养和竞争力。

年度公司工作总结报告篇三

秋去冬来，寒冬将至。屈指算来，我在xxx工作已十年了。xxx年初在领导的安排和信认下担任了采购工作。现将我这几年来对采购工作的几点体会与领导同事们相互取长补短。

一、作为采购就必须要多渠道多方面地去收集信息和调查市场，了解所需采购食品的价格，并且要精心选择食品和供货商，努力提高食品的净料率和使用率。

二、因购进食品的好坏也直接影响就餐者的满意程度。因此，采购员要根据考察市场的实际情况及时与有关领导拟定伙食标准，对每一样食品的用量及成本的核算做到精打细算，既满足就餐者的需求，又能达到值量和数量的要求。

三、采购员在各种业务中一定要注意自己的职业道德和个人形象，要以公正、公平的真诚心对待自己的工作。在业务中要与供货商建立相互认同的关系，心目中要树立起采购是为全体干工人员和在押人员服务的观念。另外采购员还需要与邻居、企业、单位及居民在保持一定距离的情况下，建立良好的信息互联关系，遇有交通工具的问题或如有其他突发事件时得以帮助，以保证食品的供应。

四、采购食品是为了伙食的保障，更是为了全部工作的基本保证，也是成本控制和伙食费开支的重要环节，由于所需要开支的项目相当广，且名称繁杂。其食品方面来说就在于季节性、地域性、干湿度及地区差异等各个方面不一，因此要选择性地、针对性地采购。

年度公司工作总结报告篇四

大家新年好[]20xx年弹指一挥间，眨眼的功夫就过去了，今天我代表董事会向大会做工作报告，并请各位代表提出宝贵意见。

20xx年我公司在在上级行业主管部门的关心指导下，依靠广大单位部门的支持，坚持服务第一的宗旨，以诚信、公平、公正的原则，大家齐心协力，克服种种困难，求真务实，脚踏实地，积极开拓工程咨询服务市场，新开发的建设工程全过程管理咨询业务取得了很好的开头，各种形式的咨询服务

业务使我公司不断地占领工程造价咨询市场高地，我公司对建设项目从策划、投资、建设、施工、竣工全过程的工程管理咨询工作在20xx年均受到委托方的一致好评。

下面我首先介绍一下20xx年主要指标完成情况：

财务指标：年初公司下达20xx年的创收任务240万元；实际实现创收金额263万元，超额完成23万元；人均创收21万元，为公司成立后的历年之最。

一、扭转市场不景气的局面、变压力为动力

20xx年因为开发区的投资预结算审核业务的终止，造成年业务额约80多万元的业务损失，为实现240万元的目标任务造成巨大的压力。但是我公司员工不气馁、不泄气，多渠道解决市场大背景不景气下的运营状况，力争完成年初制定的任务。

为了提升服务水平，扩大市场影响力，我公司通过各种形式积极培训业务人员，通过晨夕会管理、日报管理等方式对业务人员进行全方位的训练，完善了销售队伍的组织架构，制定了形式多样的激励方案，较好地激发了开发人员的工作热情。20xx年我公司共开发客户个左右，包括、等知名工程也成为了我们的忠实客户。这些积极主动的措施使得我公司在外部市场不佳的情况下，以内部市场的团结一致、众志成城抢占先机，最终完成了年终制定的各项工作目标。

二、民主行政管理，依靠规范化的制度和奖励政策引导员工

我公司专注于工程咨询事业的领导型品牌，这种事业理念也相继得到了上级主管部门的肯定和赞同，为加强内部管理，公司先后出台了《员工行为规范》、《质量奖罚制度》、《客户投诉处理办法》等一系列的规章制度，使管理做到了有章可循、奖罚分明，使每个员工都能各司其职、各负其责。针对一线服务人员面向市场的工作性质，我们进行了队伍素

质、团结协作意识、服务观念等方面的学习，通过先进典型引领、理念灌输等多种方式在基层推广普及，全面提高了窗口服务水平和全公司管理服务水平，努力地增强了企业的核心竞争力和凝聚力。

公司近年建立了一套灵活的人才激励机制，对贡献大的年轻人在住房、分配上均予以优惠，对表现差的则解聘。另外，我公司大胆起用年轻新人，使得人人都有机会到工地现场学习。公司给人才创造高起点的工作条件，业务上大胆使用年轻人并给予荣誉，使企业发展具有强大的后劲。公司充分盘活现有人才，重视培养、启用德才兼备的年轻大学生，近两年有多名工程师走上了各级领导岗位；在内部推行竞争上岗和公开选聘制度，对出现空缺的个职位面向企业内部公开招聘，为企业优秀人才的涌现搭建了平台。给他们压业务重担，同时组织公司总工程师、企业骨干人才帮他们成就事业。这种做法使年轻人在实践中锻炼了工作能力，出成果快，成才快，公司还敢于给业绩突出人员以较高待遇。许多年轻人感到，公司有这样的人才机制，他们有奔头。

三、确立一对一的服务流程，加强培训，强调细节狠抓服务

我公司努力实践“以人为本”的经营理念，在工程咨询服务业务的同时，还积极开展培训管理服务。公司内根据市场需求和不同人群先后制定了不同客户类型的接待流程、星级服务方案，一切以客户满意为目的，定期组织学习和培训，提高各部门人员的服务意识，能够为不同客户提供个性化全方位的服务模式。公司内部注重员工的业务提升和培训工作，总经理亲身培训员工，10年考试共通过4个造价员。这些措施使得客户接待工作得到了各个单位和客户的一致好评和高度赞扬，不仅激发了所有员工的工作热情，更为我公司以后的发展揭开了新的美好篇章。

四、重视企业内部财务成本控制，争取外部市场份额和利润

次积极针对市场进行调研，发扬求真务实的工作精神，不断研究工作中出现的新情况、新特点、新问题，围绕工作的规范化、制度化，刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，采取定期为物品、试剂、耗材重新招标等形式降低成本支出。

五、科学管理，用oa系统管理日程业务工作和工程造价处理

独家引进oa系统管理日程业务工作和工程造价处理，资源优化管理，全面融汇了经济科学和技术及管理科学。它为我们的管理提供了众多可择方案的评价、选择、和决策提供科学的方法论。为有效控制工程投资，严格控制费用的开支，为节约每一分建设资金提供了可行的实践操作方案。推行在岗人员满负荷工作法，以最少的人做最多的事，坚持因事设人的原则，最大限度减少工资支出，以满足工作需要为前提，有效节约了管理费用的开支，积极做好收款工作，力争使得10年开出发票的业务全部都能收回来。

六、积极营造良好企业文化氛围，培养未来发展的“忠实客户”

我公司打破以往单一的工程咨询服务经营模式，引入了、等新的经营模式，这也是我公司在营利模式方面的一种创新，目前除正在进行推广外，其它经营方式都产生经济效益。这些积极的财政政策和经营方式的转变也让我们对明年公司的经营情况充满了信心和激情。

我公司在20xx年虽然成绩卓越，但是，在我们的发展中仍存在着众多的问题和不足，具体如下：一是员工工作经验欠缺，危机公关意识较为淡薄，现有的员工培训体系针对性不强，缺乏具有企业特色的且成熟的培训体系，所以20xx年要抓好培训工作。

回首20xx年成绩与问题同在，展望20xx年机遇与挑战并存，我们必须发扬与时俱进，开拓创新，团结协作的精神，努力解决好工作中出现的各种矛盾，加强市场协调、服务、管理力度，营造和谐、健康、有序的服务模式和服务规范。搞好协调服务，积极解决问题和矛盾，有序推进企业发展。我们决心在20xx年开拓思路，认真解决存在的问题，埋头苦干，扎实工作，努力完成20xx年各项工作任务，促进我企业的各项经济指标持续快速发展。

片，一边放多一点的水，一边放少一点的水，一次性解决了“吃饭难”的问题，既节约了资源，又满足了需求。这个故事寓意我们：留意工作或生活中每一个细节，再困难的问题都会找到最好的解决办法。所以20xx年我们有信心在以下几个方面勤奋努力，实现共赢。一□20xx年的收入计划为万元，力争实现万元。这些任务和目标就要求我们刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后要进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，降低成本支出。

二、查找制约发展的短板和瓶颈，科学培训和横向对比联系促进成长步伐。按照企业的长远规划和工作部署□20xx年我们要加强人员组织培训，把人员的学习力纳入绩效考核的范围，让所有员工都能够伴随着企业的成长而共同进步。通过培训实现业绩超越、增强员工能力、提升员工素质的目的。促使员工合理选择行业标杆，明确赶超目标，通过分析对比先进企业典范找差距，从机制、制度、流程等方面认真查找制约企业发展的“短板”和“瓶颈”，全面深入开展优秀个人学习活动，通过赶、超、学使员工自身的素质和效率得到提高。

面对市场竞争的日趋激烈，我们应加强自身素质的培养，发掘自身潜力，力争以最低的成本创下最高的业绩。在以后的发展过程中，我们一定会发挥自身的优势，弥补自身不足，提高自身竞争力，为以后更好的发展打下坚实的基础。随

着20xx年的到来，我们的成绩已经成为过去，未来还要面对许多新的挑战，只要大家齐心协力，共同努力，对公司进行高标准规划、高质量建设、高效能管理、高水平经营，相信我公司一定会成为领跑全省乃至全国“工程咨询行业”的一面旗帜！

感谢您的下载与阅读，祝您工作顺利、万事如意！！！！

年度公司工作总结报告篇五

（一）把握全局，稳步推进，各项指标顺利完成

1. 收入指标：公司全年物资销售收入万元，比去年同期增加%；聚合氯化铝实现销售收入万元，比去年同期万元增加%；纯净水销售收入万元，物业管理费（含电费万）收入万元。累计实现主营业务收入万元，完成全年考核指标的%。

2. 成本费用及效益指标：公司20xx年主营业务成本万元，上缴税收万元，投资收益万元，全年账面合计盈利万元。

（二）严格管理，优化服务，生产经营稳步推进

1、物资保障取得新成绩。公司在物资保障业务上，攻坚克难、务求实效，切实解决推进集团重大工程项目服务和物资管理中的突出问题，取得了实足性成绩。一是把江东、临江、钱江世纪城、“新塘综合泵站”及南片黄海高程25米以上等重大工程项目材料供应作为物资供应的第一要务，努力做好工作，保障了各随路给水工程的物资供应。二是通过集团平台，组织抢修、维修零星管线dn100-dn1000球墨管招标两次，签订供货买卖合同43项。配送大项工程材料合计20项，应急抢修材料36项，阀门类配件80项。

2、净水药剂超额完成全年经济目标。公司在净水药剂业务上，根据市场的变化，调整经营思路，以稳定内销，扩大外埠业

务、保证产品质量、提升服务水平为总体目标，强化质量管控，生产出的优质产品，赢得市场信誉，通过了卫生许可证的更换。在维护好老客户的同时，积极开拓新客户，今年先后新增四家客户，实现销量吨，其中外销首超吨，超额完成全年经济目标。

3、一方净水发展势头平稳良好。一方净水重抓质量、狠抓客户服务，严把成本控制，主抓大客户业务。一是严格按qs质量标准组织生产，顺利通过省、市、区的质量验收；二是积极做好快捷服务的调研工作，提高送水及时率；三是加强纯净水的成本控制，月均破桶率1.923%，同比下降了0.187%，并创新营销模式，将业务重点放在大客户管理，并对经销点加强了监管；四是对设备进行及时更新维护□20xx年新增6家经销点，扩大了市场经营范围，为后续净水销售打下良好基础。

4、物业管理能在平淡中创造亮点，一是加强成本控制，做好节能降耗，提高成本意识；二是完成物业三级资质年审，为后续物业管理顺利开展提供有力保障；三是强化服务质量，把保洁、会务及住户的满意度作为服务好差的标杆；四是加强食堂管理，严把卫生关和食品质量关；五是加强设备管理，如对奥的斯电梯□vrv空调等设备进行了年检和养护，对大楼屋顶平台进行补漏，全年设备完好率达到95%以上。

（三）健全制度，严格考核，全面加强内部管理

管理出效益，公司始终重视管理，通过内部考核，成本控制、完善制度等手段，向管理要效益。

1、抓财务管理。为了保证生产经营发展、技术改造的资金需求，公司加强财务管理，提高财务管理水平。一是对资金使用实行层层把关、严格审核，保证资金统筹安排合理运用，用好用活资金。二是抓好预算管理、成本控制等财务基础管理工作，为公司节约资金。三是加强应收帐款回收工作，做

到有计划，有任务，有措施，运用一切方法回收应收帐款，保障公司正常生产经营的资金需求。四是加大财务监督力度，严格控制人为失误，减少资金损失，做到资金合理使用。

2、抓制度建设。规章制度是企业健康发展的保证，是取得良好经济效益的基础。公司在原有的规章制度上，结合工作实际，结合新情况，又针对性地相继出台了一系列新的规章制度，确保了公司的健康发展和业务的顺利开展。在规章制度出台后，公司严抓贯彻落实，加大执行力度，保证规章制度执行有效，不走样，真正发挥规章制度的作用，用规章制度管人管事，促进了各项工作的发展。

3、抓绩效考核。今年公司针对各部门的实际，建立了科学合理的考核机制，细化量化内部考核，加强了干部职工的考核。通过考核，提高职工的工作积极性，做到对工作认真负责，努力完成工作任务，提高工作效率与工作质量。

4、抓队伍建设。为提高职工整体素质，公司加大对职工的学习培训力度，制定学习培训计划，安排落实学习培训时间。通过学习培训，切实提高职工的思想觉悟与业务技能；二是合理安排人员，做到量才使用。公司根据每个人的能力大小安排合适的岗位，充分挖掘每位员工的内在潜力，实现人员与工作岗位的合理匹配，并提拔一些能力强、敬业精神高、道德素质好的年轻人到领导岗位，做到人尽其才，才尽其用。

5、抓安全管理。公司不断提高安全意识，加强安全管理，充分认识安全就是公司最大效益。年初，公司与各部门签订了《安全生产目标责任书》，重点岗位则签订到个人，世博期间，强化对门卫的管理，确保安保工作进行顺利。公司积极参与集团组织的消防演习，提高员工的消防意识与消防技能，确保公司消防安全。

（四）加强党群工作，促进企业发展

20xx年，公司切实加强党群工作，促进企业发展。一是以“服务”为根基，开展“服务型支部”与“党员服务竞赛制”活动，进一步增强干部职工的责任意识、大局意识、服务意识、创新意识，提高队伍的凝聚力、战斗力。二是积极开展区级文明单位创建，构建和谐公司氛围，充分调动和激发干部职工的工作积极性、创造性，推动公司各项工作向科学化、规范化、制度化发展。三是认真落实党风廉政建设责任制，积极开展正、反两方面的警示教育，通过抓好廉政勤政工作，树立清廉公正形象，不出现违纪违规现象。四是成立了“一方水务”书画团，鼓励职工参加各类丰富多彩的文体活动，活跃职工业余生活。五是加强党建工作，增强党组织的战斗堡垒与党员的先锋模范作用，两名预备党员按期转正，扩大了党的队伍。

（五）围绕重点，顺利推进，增强发展后劲。

20xx年，公司积极努力完成重点工作，增强企业发展后劲。一是临江f泵站药剂新厂房建设工程。公司密切配合，至目前，车间、厂房、产品池等主体建筑基本施工完成，生产工艺流程、设施布局及电器、管路配置等设计方案已通过评审。同时分公司的登记注册审批、环评等手续也在办理之中。二是注册资本少的问题基本解决。在集团公司的支持下，解决了公司成立以来注册资本少这个困扰公司发展的重要因素，目前已完成了增资，注册资本由200万增资到508万。

1、人才短缺的矛盾。因为随着市场机制的准入及业务的不断扩大，公司人才缺乏的矛盾开始暴露，同时又缺乏人才引进机制，导致一些工作无法正常开展。

2、二是体制不活的矛盾。由于公司规模小，自身力量薄弱，在走市场化等工作上存在困难，阻碍了企业的进一步发展。

3、管理有待提高，思想观念需进一步转变。公司的生产经营管理虽进行了不断完善，但还存在一些不尽人意的地方。因

此，全面优化管理手段和提高管理水平，成为明年抬高工作标准，重点努力的目标之一。

年度公司工作总结报告篇六

20xx年对于xx公司而言是极其不平凡的一年。过去的一年，公司领导层在吕董和徐总的正确领导和支持下，始终坚持“贯标执行、创新发展”的理念，找准了两个方向：一是找准了企业发展标本兼治环节，形成了以工作岗位职责标准、绩效考核标准、作业指导标准的三大标准工程推进，强化公司执行力；二是找准了企业核心竞争力，那就是突出企业的主业，主导产品电机功率技术不断创新，不断改进产品质量，增强市场竞争力。同时，还提炼了一种精神：就是xx人坚韧不拔，不惧困境，敢于面对挫折，敢想、敢干，乐于奉献，创新发展的精神。以此带动公司全体员工，齐心协力、团结拼搏、务实创新、真抓实干，以力争打造“国内优秀微型电机生产基地”的新型企业为目标，切实完成了xx公司下达的各项经营指标。

1、经营管理方面：规范制度，加强成本、费用控制，确保经营目标实现。

根据公司发展战略□20xx年我们将管理工作纳入首要位置，各部门认真领会管理效益年的含义，紧紧围绕公司经营目标，开源节流、增收节支，着重从以下几个方面努力，确保了公司经营目标的实现，使经营工作提早步入了“规范化、制度化、法制化、科学化”的轨道。

一是制定完善了规章制度。首先从工作出勤、按作业指导书操作、每天及时完成生产计划等制度上规范了员工；二是加强成本、费用控制。为了寻求好的成本核算办法，真实的反应成本，财务人员对每一个产品、原材料品种质量及各种消耗都去了解，还熟悉有关生产、采购、新品开发、设备添置等

业务环节的内容，分析费用开支的合理性、必要性，规范了审批、执行、报销程序，减少节约不必要的开支，杜绝浪费现象；三是盘活闲置资产，充分利用资源。对闲置十多台半自动绕线机、20多台机轴生产设备及时变卖变现，对市场三包件拆机后的机壳、转子、电线等进行分类整理、加工，在不影响电机性能的前提下，有使用价值的经鉴定后回用。

2、供销方面：

在20xx年市场经历比20xx年金融危机还萧条的大背景下，配套部准确掌握市场行情，紧紧围绕销售计划，积极调整采购策略，加大了自制机壳、铝盖的品种和数量，本着“价格更低、质量更好”的原则开发新的供方，精心安排配件。销售人员为摆脱不利的销售处境，迅速适应急剧变化的市场形势，在吕董的带队下加大走访力度，准确掌握市场信息变化，充分发挥营销技巧，不但扩大了江苏欧翔、浙江新霸、嘉领、金浪等老客户合作的数量和种类，在稳定老客户基础上开拓新客户，发展了正强等一批实力雄厚的新客户。

3、生产方面：及时调整生产工艺，加大技术改造，圆满完成生产任务。

针对电机市场的严峻形势，生产部门始终坚持“保安全，提质量，抓工艺改进，降成本，增效益”的原则，根据销售市场情况随时调整生产计划，相继开展对喷漆房改造、自己设计制作半自动纤维轴抛光机、cg铣中心高气动夹具、改进cg铝盖抛光工艺、贴磁瓦员工制作塞棒加强工序自检，改造总装车间气管网等工作，保证产品产量、质量，对违反劳动纪律的行为及时进行制止，全年生产工艺系统运行平稳，各项工作有序开展，圆满完成了全年的各项生产任务。

4、新品方面：柴油机电机完成开发，进入小批量试制，目前已基本趋于成熟。

5、安全方面：加大安全教育培训和现场操作规范的要求。

安全工作是稳定企业生产、保障职工权益、保证企业效益的重中之重。安全是我公司工作的难点之所在，每一个细小的管理漏洞都会给安全工作造成不可预测的后果，为了克服各种不利因素对我们安全工作造成的影响，在公司领导的高度重视和大力引导下，我们在继承传统的安全管理经验的同时，积极学习和探索先进的安全管理办法。

(1)安全检查：在车间现场检查各类隐患和问题，违反岗位操作规程、安全规程，劳保用品穿戴，设备跑冒滴漏等问题，要求及时整改，及时协调帮助解决问题，遏制了重大事故隐患的发生。

(2)利用早会或专题会进行安全教育培训。为规范日常安全教育，着重从规范培训内容、改进培训方式、扩大培训对象范围、合理调整培训时间几个方面着手，使员工的安全观念从“要我安全”转变为“我要安全”，进一步大大提高了职工的安全意识。

6、在家庭中、企业中、社会中进一步倡导和形成孝为先、慈为首、邻里和睦、扶危济困的社会风尚，公司出资在下各二中设立“奖学金”鼓励优秀学子，帮助家庭困难学生完成学业，公司注资和员工捐款两种方式在员工成立“爱心基金”，不定期资助困难员工。被授予xx县“慈孝企业”。

1、重视数量而轻视质量。对质量缺乏认识，质量管理措施落不到实处，产品质量不稳定，批量性质量问题屡次出现：自制件和外购配件不合格让步使用太多，且不走流程，谁都可以作出让步使用的决定，导致o型圈回弹力不达标漏油损失了40%市场。

这些问题产生的根源是：我司质量控制机制存在问题；工装、夹具、模具、数控设备未定期维修维护，使设备灵敏度超差；

技术资料未及时更新一致(报废环节欠缺);质量问题分析会太少(让更多的人对质量问题不重视、麻木);配件没有最低的安全库存(为了生产,不合格配件只能违规使用);部份品管人员业务水平低且工作不务实。

2、设备与生产都是生产部门的基础,设备管理工作相当差。我们应紧紧围绕“人员、设备、管理”三个工作重点切实开展好此项工作。一是建立健全各项规章制度:所谓有制度不执行等于零,有号召不响应等于一句空话。为把设备管理工作落到实处,由生产部要定期不定期去各车间进行检查、督促、落实,才能收到了良好的效果。二是加强设备巡检,使设备处于完好状态:为保证设备的正常运转,生产部应在每月26日-28日应组织一次相关部门人员参加的设备大检查,生产部根据整改时限,及时跟踪各车间整改情况,对查出问题逐项逐条核对落实,对未整改又无原因说明的,根据设备管理制度给予相应处罚,保证设备在最佳状态下安全运行。三是强化设备的维护与检修,保证备用设备达到备用状态:公司正常的检维修工作应该有机修工、电工承头,为随时掌握设备检维修信息,由各车间主任、副主任每周出具一次设备检修信息反馈和一周维修信息单,生产部根据每周信息反馈情况每月对机修工、电工进行考核并与经济责任制挂钩,从而保证了维修质量,真正做到“紧急问题不过夜、重大问题不过周”,缩短检维修时间。每次设备大检查都还将“备用设备”列为重点检查项目,从而使备用设备达到正常备用状态,为保证生产正常进行做好了保障。四是加强技术改造:为使设备充分发挥其效能,我们需要不断地用新技术、新工艺对设备进行技术改造和更新。可以实施“请进来、走出去”的策略,对难度较大的技改项目,或请有关专家或设备制造厂家人员到我方现场进行探讨论证,或派员工到同行业、兄弟单位进行学习,取长补短,学习先进经验,结我公司实际再制定出切实可行的、先进的、合理的技改方案。

3、部份管理人员工作缺乏主动和应有的积极性,有些岗位的人员设置不合理,工作量极其不饱和,给其他员工负面影响

相当大，且引发心理不平衡，横向攀比，加之公司缺乏激励绩效机制，导致公司整体工作效率非常低下和被动。

4、生产现场管理工作方面还有如下不足：一是生产工人迟到、早退现象、在岗位玩手机或做与工作无关的事仍存在；二是员工工艺操作培训不重视，关重点质量控制不到位、产品合格率不高，不合格品与合格品未明显隔离，出现半成品、产成品批量报废现象；三是仓库管理缺乏规范化；四是生产部下达各车间的生产任务，时限要求有时不够具体明确，以致有关车间生产缺乏计划性，处于自动散放羊状态；五是车间对工人的管理不到位，重布置，少检查、监督，落实效果欠佳；六是个别员工缺乏顾全大局意识，直接影响大多数工人的积极性；七是现场管理应有序，每天坚持清场，不合格品和不合格配件必须有标志并隔离。八是涉及生产的配套采购工作为生产部门提供服务的意识和时效性需进一步改进、提高。

5、员工流失率太大。老员工的流失，无论是对产品质量还是对生产效率的保证都是非常大的损失，希望各部门都有义务想方设法留住员工。

6、门业车间处于管理真空和死角。定价机制不归口，混乱。产销尤其是生产与外贸电子商务不对接和共享资源，极度脱节，流失商机。

中央召开20xx年经济工作会议，要求坚持稳中求进工作总基调，保持国内生产总值合理增长。提出了六个方面主要任务，分别是切实保障国家粮食安全、大力调整产业结构、着力防控债务风险、积极促进区域协调发展、着力做好保障和改善民生工作、不断提高对外开放水平。但世界外部经济环境有较多不确定因素，形势仍十分严峻，同业竞争和生产集中度日益加剧。而我们受自身硬件和软件条件制约，整体竞争优势不够强，公司将面临新的挑战。面对新形势、新要求，我们必须用危机意识去设想工作，用创新意识去拓展管理，用精品意识去占领市场。抓住公司搬迁到仙居县良好的发展态

势，充分利用社会资源，充分利用自身优势，以昂扬的斗志、饱满的热情、坚定的信念、扎实的工作，在战略转型、机器换人机遇期中加快公司又好又快发展。

思路决定出路，思想决定行动。20xx年公司工作的总体思路：转变观念，创新管理；加强培训，提高素质；整合资源，强化营销；完善工艺、确保质量；优化流程，严控成本；注重细节，安全生产；扩大产值规模，提高经济效益，不断提升企业竞争力、管理执行力，推动企业全面协调可持续发展。

1、完善内部管理。为适应公司发展的要求及适应市场竞争的需要，从管理入手，加强制度建设，实施“一切按文件(书面资料)管理，一切按程序(规范)操作，一切用数据(事实)说话，一次就把工作(生产)做好”战略。真正做到靠制度管人，按程序办事，杜绝“重制度建设、轻制度落实”现象发生，尤其是门业车间的管理不能处于管理死角和真空。进一步建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

2、人力资源已逐渐成为许多公司发展的“第一要素”。降低员工流失率，保留住企业老员工也是公司20xx年首要重视的事情。如果流失率过高，企业将蒙受直接损失(包括离职成本、替换成本、培训成本、质量成本和工作效率等)，并影响到企业工作的连续性、工作质量和其他人员的稳定性。为稳定员工队伍首先要加强员工培训，重视对员工的人文关怀，留得住员工，加大人才储备比重。企业之间竞争日趋激烈的今天，建立能经得起市场风浪考验和适应企业发展高素质员工队伍是提升竞争力的一个有效举措。“学习能力强弱”又是人才个体或团队优劣的试金石。只有不断加强员工队伍和人才队伍的建设，继续抓好员工教育培训，提高岗位技能水平，并根据需求对管理人员进行换位工作，努力将企业办成“学习型企业”。员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；二是重视管理人员的培训。公司在20xx年重视员工的培训工作，如入职教育、安全生产、消防知识、加工技能、装配技能、技术知识等六项培训，通过培训，培养出能独立

操作的徒工，可以大大缓解了技术工人不足的难题。通过招聘应届大学毕业生和专业技术工人的工作，改善员工队伍的年龄结构和专业水准，为企业做好人力资源的储备工作。其次，公司继续考虑给老员工一定的福利，如果员工能一次签订3年或3年以上的，并工作期满的，公司给予一定年金补贴；第三，改变现在员工食堂的承包模式，由公司自己经营，补贴部分费用，努力改善食堂伙食，让员工基本吃好，安心工作。

3、加强财务管理，拓宽融资渠道为了解决企业流动资金紧张，影响生产投入的问题，一方面在企业内部挖潜，加强财务管理中的成本管理，统筹兼顾收支平衡，减少占用，将有限的资金投入生产中，最大限度地保证了生产计划的进度要求。另一方面，为解决新厂区建设的资金投入的问题，积极拓宽融资渠道，与各银行接触，把融资用于公司经营工作建设。

4、加强配件和原材料组织工作，确保生产计划顺利实施。采购工作要坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上与供应商确定合作，并不断开发新的供应商，淘汰不合格供应商。保持经常与供应商进行有效的沟通洽商，努力为公司争取优惠条件，有效减少采购成本，控制质量。在采购过程中，要充分了解请购材料、配件的品名、规格，密切配合技术、生产、财务、品保、仓库等部门，做到急件或需用日期接近者应优先办理。彻底改变因材料、配件质量问题或不能及时到位而影响生产及延期交货的状况，确保符合质量要求的资材能够及时供应，切实满足订单的生产需求。同时，建立信誉，与供应商合作双赢，用有限的资金确保生产所需的换向器、机轴、轴承、电线、部份机加件和其它配套件及自制配件的原材料按时回厂。从而保证月产40万只、年产450万只马达的生产计划顺利完成。

5、加大技术改造，提高技术创新□20xx年技术部门在设计、工艺、工装各方面还要做大量工作。在设计上：完成直卡弯卡自制，3月份实现批量生产；完成cg新增专用流水线安装、

工装、夹具定型及量产。在工艺上：3月份前编制金工车间作业指导书；5月底前绘制各车间工装夹具图纸；6月份前完成编制xx公司机加工工艺、转子工艺、装配工艺文件。计划添置或更新的设备有：滴漆机、全自动点焊机、装配流水线直流测试仪、气动量仪、弹簧测试仪、智能电枢检测仪。在人员配置上，加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，增强技术创新能力，提高产品核心竞争力。力争20xx年完成申报1-2项实用新型专利或外观专利，增加公司的无形资产。

6、强化质量管理。质量是企业的生命，企业的竞争实质上是产品的竞争，而产品的竞争力主要体现在质量上。产品质量好的企业会有良好的市场，有良好的利润和企业更好的发展前途，职工就有更好的收入和稳定的工作。为了提高全公司质量意识，保证公司通过北京天一认证中心对我公司质量管理体系运行后的监督审核，公司将六月定为“质量月”，开展主题为“规范化工作、创优质产品”的质量月活动。通过培训，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献。并通过查问题、找隐患，规范了工作流程，提高了产品质量。做到“全员、全过程、全企业”的质量管理，从原材料的进入到成品的出厂以及售后服务等各个环节加以管理，从总经理到一般员工，从生产、采购领域到技术、销售部门都开展质量管理活动。操作工人要严格执行制定好的工艺标准，要有自检自查的责任感与能力。现场管理人员对操作工人必须天天监督，时时检查。品保部门，不仅要加强队伍建设，提高质量控制统计分析和增强防范质量问题的方法，对企业的产品进行细致的检测，更重要的是从源头上抓起，牢固树立以质量为中心，以有效为标准，以提高质量和增加经济效益为目的，严格执行《公司不合格品控制程序》，创造性地实行质量监控，全面提高企业的产品质量，杜绝批量性质量事件的再发生，真正做到不合格的原材料、零部件坚决不用、不合格的成品坚决不出厂。

7、建立公司绩效考核机制的雏形，分阶段逐步强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

8、生产工作方面，提高企业劳动生产率□20xx年1月底根据各车间用工人员情况，制定最佳用工人员方案，春节后由生产部、车间和综合办共同配合积极招收新工人，确保正常生产人员的配备，通过工资、员工福利、保险、年功工资等手段确保员工队伍相对稳定。生产部要本着“合理调度、均衡生产”的原则，根据车间生产能力的大小，下达生产计划任务要合理、具体、明确；要密切联系配套、技术、品保、仓库等部门，强化计划管理工作，通过公司下达的年度计划的指导安排去实施；生产部通过工作计划去管理、控制检查和落实，强化生产组织工作，确保销售订单履约率；提高“市场”和“质量”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念，想方设法应对客户订单集中、生产任务量大、生产周期严重不足、生产资金紧缺的困难局面。面对这道道难关，我们在生产组织中，一是对内打破常规，深挖潜力，提高设备的生产效率，衔接好装配作业进度，强化作业现场的指导，把住质量关，扎实做好设备的管、用、养、修、改、购等工作，严格执行设备维修保养制度，坚持设备周评审检查制度，要确实保证设备的正常运行。二是高度重视企业的安全生产工作。建立健全设备操作规程，完善安全管理制度，实行公司领导层及部门现场带班检查制，把检查督促作为经常手段，把隐患整改落实到位。对经常发生的安全隐患重点，责成部门及班组签定责任协议，从程序和细节上确保企业生产安全。三是不断加强仓库管理。要想想方设法切实做到仓库物料管理账目清晰，账、物、卡一致；密切配合采购、技术、质检、生产、财务等部门工作，从而降低运营成本，增加盈利。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变能力，确保生产计划实施，确保经济指标全面实现。

9、整合外贸和国内销售部资源，进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面。一是我们既要牢牢抓住传统销售市场，

加强信息收集，以优异的质量和品牌站稳市场，还要以开放的视野，适度拓展新市场；二是要加强客服管理，细分客户市场和客户需求，完善客户档案，实施差异化服务，做好客户满意度调查，建立客户投诉处理机制；三是进一步完善市场营销奖惩机制，打造过硬的营销队伍，加强实战培训，提高商务谈判中议价能力，准确市场定位。四是积极构建企业信息门户和电子商务平台，理顺门业车间定价不归口的弊端，继续利用在踏板车市场的信誉，借鉴“服务”优势，主攻江苏、浙江、广东发动机企业，巩固和扩大门业市场份额。

10、发挥党、团、工会组织作用，增强员工凝聚力。注重企业文化建设，规范员工的言行，确保企业内部团结协作，使企业各项工作协调有序进行。要通过企业文化把企业、员工和社会三者有机结合到一起，创建和谐企业。企业文化要以人为本，尊重人的感情，在企业中创造一种团结友爱、相互信任的和谐气氛，使企业文化成为企业管理的一个重要组成部分和企业发展壮大的重要支撑。20xx年公司要不断加强党、团、工会在公司中的纽带、宣传、带头作用。我们将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。如：3.8节期间在全公司女职工中开展“巾帼趣味运动”活动，公司还将组织员工钓鱼比赛、车间篮球、台球比赛，组织参加爬山活动，丰富企业文化生活，凝聚人心，鼓舞士气。公司党支部也将针对公司整个党员状况，“七.一”节前夕在党员、青年团员和积极分子中开展“党在我心中”竞答活动。今年培养、发展入党积极分子1-2名。公司工会继续开展关心员工生活，诸如送生日面，对生病住院员工进行及时探视、慰问等活动，让员工感到公司大家庭的温暖。为员工解决实际困难，免除后顾之忧，提高员工生活质量，筹划“员工困难互助基金活动”。

天时人事日相催，冬至阳生春又来。我们全体xx人要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，振奋精神，迎难而上，为实现公

司20xx年的经营目标和发展目标而努力奋斗!

年度公司工作总结报告篇七

xx年4月16、17日，校羽毛球大赛在下安体育馆顺利举行并落幕。这次活动协会上下大多数人都做出了很大的努力，比赛总体上是成功的，但仍有一些不足的地方。

早在开学之初，协会就已开始着手准备，奕君起草了拉赞助的策划，然后我和雅萍及她的外联部多次前往世豪、博晟等拉赞助，奕君又东奔西跑到小叶电子以帮其发传单的形式拉到了一些赞助。之后吴飞在场地和经费问题上多次向校团委、校社联、校体育组进行申请，最终获得600元左右的比赛经费以及下安体育馆羽毛球场地在4月16、17日两个上午的使用权。程骏的技术部看起来没有想象中那么给力，但作为比赛裁判的他们确实很辛苦，那些日子他还当起了我的司机，载着我去看球、试球、买球，也成了比赛的搬运工。锦婷一直忙于奖状、表格等各种文件方面的工作，还要准备她的专四。政福带着他的宣传部连夜地赶出了海报。

在宣传、报名方面，很多人牺牲了他们午休等课余时间，到教室去写黑板宣传以及定点报名，报名结果不理想就接着摆点…比赛那两天，在大家的积极协调配合之下，比赛顺利结束了。在此，我要谢谢你们，谢谢大家的努力!

但是，这次活动也暴露了一些问题，最主要的问题在于协会的部分人积极性较低，没有融入到这个集体，以至于在宣传、报名、比赛期间人手紧缺，影响了其他一些工作的正常安排，削弱了整个活动的连贯性和整体性。

希望在今后的活动中，协会所有人员能够积极参与，继续努力，争取羽毛球协会更辉煌美好的明天!

xx年4月20日

年度公司工作总结报告篇八

科后村位于xx镇政府正北25华里处，现有农户54户，人口226人，劳力78个，耕地面积为19,284亩□20xx年人均纯收入为6,41.6元。该村除了农户承包的土地外，没有机动地，区域面积内的水面、草原、荒地，均由上级相关部门负责发包。

截止到20xx年1月份，该村银行存款账面余额为51.59元，固定资产余额为1,182,41.67元，其中，生产性固定资产为1,8元，管理性固定资产为13,837.6元，公益性固定资产为1,157,44.7元。债权总额为1,987,615.92元，其中，应收款余额为44,352.84元，内部往来余额为1,583,263.8元。债务总额为1,872,8.68元，其中，应付款余额为1,479,24.68元，长期借款余额为392,84元。公积公益金总额为1,551,845.24元。

1、成立领导组织，制定实施方案。

按照上级业务主管部门的要求□xx镇政府首先成立了以政府镇长为组长，以相关部门负责人为成员的xx镇“三资”委托代理服务领导小组，并于20xx年8月份研究制定了《□xx镇村集体经济“三资”委托代理实施方案》。

2、制定完善制度，重点规范程序。

为了规范“三资”委托代理工作□xx镇农经中心在原有各项制度的基础上，重新制定和完善了各项岗位责任制，资产物资管理制度、土地资源管理制度、财务公开管理制度、民主理财管理制度等十几项制度，重新规范了村集体财务收支审批程序，为村经济组织“三资”委托代理工作提供了重要依据。

3、决定以点带面，开始先行试点。

按照县农经总站的总体部署，xx镇选择了群众基础较好，财务管理比较到位的科后村，作为“三资”委托代理工作的试点村。之所以选择科后村作为试点，主要是因为该村地域辽阔，自然资源相对比较丰富，在财务管理中所存在的问题，不仅具有普遍性和代表性，而且，也能充分发挥出民主理财的重要作用。

4、召开两委会议，进行发动宣传。

为了进一步统一思想，加快推进“三资”委托代理工作的进程，20xx年12月15日，在主管镇长王亚军的带领下，由纪工委朱宝生同志牵头，与县农经总站工作组、镇农经中心主任一行6人，首先在科后村召开了两委班子会议，对此项工作进行了认真部署，宣传和动员，得到了该村党支部和村委会的大力支持。

1、人力不足，岗位分工难。

xx镇农经中心共有编制2个，现有工作人员2名，其中，副主任1名，职员1名。按照财务管理岗位的具体分工，财务主管、总会计、总现金员、档案员必须单独设置。因此，农经中心在人员内部分工上，出现了岗位严重空缺的现象。

2、设备落后，工作难度大。

xx镇农经中心目前使用的计算机，还是20xx年省里统一给配备的，已经无法再进行系统升级的旧机器。xx镇在20xx年已经实行了村级财务电算化管理，已经顺利的完成了两次软件的改版和升级。20xx年在新财务软件的升级过程中，由于计算机系统陈旧不支持，造成20xx年全镇所有的财务数据丢失，因此，在业务处理上给我们带来了意想不到的麻烦。

3、资产不实，应及时核查。

在科后村的试点过程中发现，该村固定资产总额为1,182,41.67元，其中，已经不存在的固定资产总额为15,685.68元，占固定资产总额的8.9%。原因主要是由于时间较长，一些易损的固定资产已经报废，但是，由于种种原因没能及时进行账务处理，造成了村集体固定资产有名无实的现象。

4、债权不准，呆死帐额大。

由于时间问题和历史原因，有些单位已经不存在了，个别债权人也是走的走，亡的亡，导致村级债权一部分数额成了呆死帐。在科后村帐面上看，应收款总额为44,352.84元，其中，已经无法收回的帐款为343,327.7元，占应收款总额的84.9%。在农户往来帐里也有一些走死逃亡户，目前正在清理与核实过程中。

5、产权不清，有待于界定。

在村集体界内的水面、荒地、草原等自然资源，原本应该由村集体负责对外发包，但由于一些历史原因和上级有关部门的规定，这些集体资源早已无翼而飞。县政府“五清”土地之后，原本是农户二轮承包的面积，也有被划分到了国有土地的范畴。因此，造成了集体资源权属不清，部分农户土地性质混乱的现象，这不仅给国有土地收费带来了一定的难度，也给干群关系带来了新的矛盾，不利于农村社会稳定和可持续发展。

6、以权代法，应引起注意。

尽管在试点村没有发现类似的现象，但在其他村屯，有个别村书记、村主任胆大妄为，擅自做主，把村里的机动地一包就是三年，甚至更多年，严重侵害了集体利益。更有甚者，不把村集体收入及时入账，进行坐收坐支，造成村财务管理混乱，严重违反了财经纪律，希望能引起主管部门和个别村

领导的注意。

1、成立“三资”代理中心，实行岗位分工负责制。

农经工作项目繁多，政策性强，又涉及到方方面面，尤其是在山区乡镇，一到防火期干部就不得不下乡包村，村会计报上来的票据无法进行及时处理，为此，建议山区乡镇能够考虑到农经岗位的特殊性，最好不要让农经中心主任包村，或者配备专门的管理人员处理业务，实行岗位分工负责制。否则，不仅日常工作无法正常开展，实行“三资”委托代理也是无法正常进行。

2、改善农经中心办公条件，确保业务正常开展。

实行“三资”委托代理制，必须实行电算化管理。实行电算化管理，必须配备优质的计算机。如果计算机的配置低劣，不但无法进行财务软件升级，一旦电脑瘫痪数据库就会被破坏，所有财务数据也将一并丢失。为此，建议各乡镇“委托代理中心”在实行“三资”委托代理服务之前，必须首先准备好电脑。只有这样，才能保证此项工作的顺利进行。

3、实行“三资”委托代理制，必须进行财产清查。

为了明确责任和不留隐患，建议各乡镇“委托代理中心”在实行“三资”委托代理制之前，必须对村级经济组织的资金、资产、资源，以及债权债务，进行一次彻底的财产清查。该核销的呆死帐进行核销，该收回的债权也要及时回收。对于一些产权不清的集体资源，也必须协调好有关部门，尽快确定其权属。只有这样，才能保证集体财产不受侵害。

4、实行“三资”委托代理制，必须坚持常抓不懈。

实行“资金、资产、资源”的信息化、公开化、规范化管理，不仅是一项长期的重点工作，也是一项科学化、经常化、系

统化工程。为此，建议有关部门必须坚持常抓不懈，千万不要走过场，也不要为了迎接上级检查而应付了事。只有真抓实干，并坚持不懈，才能把“三资”委托代理工作真正落到实处，才能更好的为广大农民和新农村建设提供优质服务。