

# 异常汇报报告书(优质5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 异常汇报报告书篇一

1. 选择基准的三个基本要求：(1) 所选基准应能保证工件定位准确装卸方便方便可靠，(2) 所选基准与各加工部位的尺寸计算简单。(3) 保证加工精度。

2. 选择定位基准6原则：(1) 尽量选择设计基准作为定位基准；(2) 定位基准与设计基准不能统一时，应严格控制定位误差保证加工精度；(3) 工件需两次以上装夹加工时，所选基准在一次装夹定位能完成全部关键精度部位的加工；(4) 所选基准要保证完成尽可能多的加工内容；(5) 批量加工时，零件定位基准应尽可能与建立工件坐标系的对刀基准重合；(6) 需要多次装夹时，基准应该前后统一。

加工中心夹具的确定：

2. 常用夹具种类：(1) 通用夹具：如虎钳、分度头、卡盘等；(2) 组合夹具：组合夹具由一套结构已经标准化、尺寸已经规格化的通用元件组合元件所构成；(3) 专用夹具：专为某一项或类似的几项加工设计制造的夹具；(4) 可调整夹具：组合夹具与专用夹具的结合，既能保证加工的精度，装夹更具灵活性；(5) 多工位夹具：可同时装夹多个工件的夹具；(6) 成组夹具：专门用于形状相似、尺寸相近且定位、夹紧、加工方法相同或相似的工件的装夹。

3. 加工中心夹具的选用原则：

(1) 在保证加工精度和生产效率的前提下，优先选用通用夹具；

(2) 批量加工可考虑采用简单专用夹具；

(3) 大批量加工可考虑采用多工位夹具和高效的气压、液压等专用夹具；

(4) 采用成组工艺时应使用成组夹具；

4. 工件在机床工作台上的最佳装夹位置：工件装夹位置应保证工件在机床各轴的加工行程范围内，并且使得刀具的长度尽可能缩短，提高刀具的加工刚性。

## 异常汇报报告书篇二

针对领导关于抗洪期间蔬菜价格过高问题的批示，中兴路市场管理办公室对市场蔬菜价格情况进行全面调查，现将情况报告如下：

从8月15以后，中兴路大市场蔬菜价格开始持续走高。本次报告主要监测品种蔬菜类为：土豆、茄子、白菜、黄瓜、油豆角、尖椒、柿子、豆芽，干豆付、大豆付等10个品种；蛋肉类为猪肉、牛肉、鸡肉、鸡蛋等4个品种。从这14个监测品种看，蔬菜肉类平均价格由8月15日的元/斤上升到8月27日元/斤，平均涨幅为 %。

本周，蔬菜批发均价元/斤，下跌。监测的10个品种7跌3涨，其中黄瓜、辣椒、土豆、空心菜、油麦、豆角、茄子分别比上月下跌、60%、 、 、 、 、 ;丝瓜、苦瓜、花菜分别上涨、 、 。

预测蔬菜价格近期将持续保持高价位。

经调查分析，导致菜价上涨的原因主要有：

由元/斤涨到元/斤、柿子批发价由元/斤涨到元/斤。

加强市场建设管理。加强蔬菜批发市场、农贸市场和社区菜店等的建设、服务与管理，在特定时段为流动菜摊开辟专门销售区域。

## 异常汇报报告书篇三

调查报告(蔬菜调查报告) 神仙树市场调查报告 南门(神仙树南路)调查情况：

早上九点左右，正是人们购买蔬菜的高峰期，此处共有一个蔬菜售卖集中区，这里的共计有5个蔬菜店，里面的蔬菜都是传统式的售卖方式，没有标价牌，人们要寻价也很不易；所以，大部分人不寻价，直接购买。

这里共有两条街，一条是已形成一定人气的蔬菜一条街，另一条则与这条街的背后，但这里有一些小吃，如包子、馒头、面食等；这里的人群相对很集中，在这两条街的四周都是居民住宅区。今天是周二，但仍有很多年轻人买菜(30-50岁)；这里的蔬菜销售从早上八点就开始运营了，而且人气非常旺，就看到人来人往；特别是靠近十字路口的相邻两个蔬菜店，生意更是火爆；这里的蔬菜只有一个特色：新鲜，只是运营蔬菜而已，谈不上什么服务，甚至可以与顾客吵架，但这却丝毫影响不到其他顾客对蔬菜的购买。

从早上十点到十二点，我们无意地呆在四条街的其中一条，计算从这里通过的购买蔬菜的人群；观察点地理特点：这条街的两旁分别都有一个小区，人口比较密集。

仅买水果的人数为8人，占比5%(此部分人未包含在蔬菜购买人群内)；消费人群年龄及性别区分：160人中，年轻人共计108人，占比(30-50岁)；160人中，男性消费者共计34人，占比21%；其中年轻人的共计26人，占比为16%，其余为老年男

性。

推算方式：从10:00-12:00共计160人，但此期间蔬菜购买并非高峰期，特别到11:00以后；推算，早上8:00-10:00期间，消费人群至少为10:00-12:00人数的倍，即240人，即总共400人；这仅是一个路口的人数，据观察，总体购买蔬菜人数至少为一条街人数的3倍，即总共为1200人；按下午的销售量为上午总销量的1/3，即总共可有400人，即全天购买蔬菜人数为1600人；按年轻人占比来看，即总共占到1080人，这个人群数可作为我们的销售对象或目标；按此总人数的1/4可能购买我们的产品，即270人左右，按平均每人购买力为10元，则每天的销售金额可能为2700-3000元左右。

此外，在金鹏路，有一家商店，是专门销售堡汤材料的，有鸡、鸭等，还有高等的堡汤药材；凡购买了他们的禽肉，即可免费堡汤，每天的堡汤量不超过4个，此店已开张近两年，即说明这里的人群是有堡汤需求的，这也可作为我们服务内容之一。

息发出去，而且密切关注这些铺面的动向，甚至可以驻点观察，并游说老板，如果不同意甚至可以与之谈谈合作的意向。

我认为，好铺面转瞬即逝，如果不早早将信息放出去，等到我们得到消息时已没有任何可以回转的余地了。

特点体现出来：高品质、高服务、高管理，价格可以有所体现，但不一定与伊腾相较，如此，我们的风险可较大幅度的降低，而且可以体现我们自己的管理风格和运营风格。等脚跟站稳后，再调整也是有较大空间的。

以上，是我的想法

明天我们将去茶店子调查一下具体情况。

# 异常汇报报告书篇四

时间流逝，岁月如梭□20xx年已悄然走过。

20xx年是我人生旅途上的一个重要转折点。离开学校步入社会的大门，我的人生有了新的起点、新的开始和新的目标。\*\*新材料有限公司给了我一个把理论运用到实际的实践机会。在我工作的这段时间同事对我关怀备至，时常给我鼓励和帮助。下面我将这几月的工作总结如下：

## 一、工作收获

在这一年，我作为质量检验员，认真学习了sjs公司质量管理体系，根据岗位职责的要求主要有以下几点收获：初步了解了sjs制造，质量控制部门以及组装。

(1) 在制造部，对机械生产加工的设备，流程，工艺及井下工具产品有了初步了解。

(2) 在井下工具事业部，装配车间，对工具产品的零件及总成结构有了进一步了解。

(3) 在井下工具检验，了解了产品的检验流程，学习了各种检验工具的使用，为独立进行工作进行准备。

## 二、感想及体会

### 1、态度决定一切

工作时一定要一丝不苟，仔细认真。不能在同一问题上屡次出错，有必要时检测一下自己的工作结果，以确定自己的工作万无一失。工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验。。

## 2、勤于思考

岗位的日常工作的比较繁琐，而且几天下来比较枯燥，这就需要我们一定要勤于思考，改进工作方法，提高工作效率，减少工作时间。

## 3、不断学习

一个人要在自己的职位上有所作为，就必须要对职位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自己的知识面。我就像一张白纸，刚进公司纸上一个字没有，到现在，纸上工整的写满了字迹。离开学校，单位是我的第二课堂。学无止境，工作是另一种学习方式。。

## 三、自身的不足

1、工作中偶有因为马虎而造成工作失误，给工作带来不必要的麻烦。以后我会以严谨的工作态度认真完成本职工作。

12、在于别人打交道中由于个性原因，不够主动。为了以后能更完美的完成工作，我会主动和领导以及同事多沟通交流。希望通过交谈学到在课本上学不到的知识。

3，对于检验工作的理论知识和工作经验需要在以后的工作中和业余生活中积极地积累。

## 四，20xx年发展目标

1、认真学习机械设计手册，并尽快能运用到实际工作中；

2、在自考本科的基础上，通过学位英语考试；

3、多做现场考察，认真学习优秀企业和工程技术人员的工作经验知识；

- 4、掌握公司的工作流程，能和工程技术人员参与产品的评判；
- 5、力争拿到汽车驾驶证；
- 6、和公司同事之间增强业余交流和沟通，坚持整个团队的工作能力和力量团结。

## 五、工作待遇的期望

- 1、能完善员工基本五险一金福利和奖金待遇，有条件给予一定的住房补贴；
- 2、在转正之后月薪能拿到\*\*\*\*\*元以上，除五险一金和奖金外；
- 3、能有通过考核和个人能力的提高增长工薪和奖金的机制；
- 4、年度能有3天的休假；
- 5、加班按国家规定计算。

## 六、个人感想与体会

- 1、在工作能力提高、工作效率提升、公司效益增长方面、我充满信心；
- 3、反之，公司能为我提供一个展示自身能力的舞台，在团队的工作下、一定能为公司创造更大的效益。这样，自己的期望才会实现□20xx年的结束□20xx年的到来，是结束也是开始，展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任，在今后的工作和生活中我将继续学习，深入实践，不断提升自我，不辜负got公司给我的这个机会和领导对我的栽培，我会和got一起成长。

## 异常汇报报告书篇五

市区蔬菜市场调查报告 蔬菜市场是“菜篮子”工程的重要组成部分，与居民生活息息相关。市区现有蔬菜市场大都建于上世纪八九十年代，在促进经济繁荣、方便人民生活等方面发挥了不可替代的作用。但由于各种原因，蔬菜市场在发展过程中出现了一些问题亟须加以解决。为全面、准确地掌握市区蔬菜市场的基本情况，以及存在的主要问题，以便针对性地提出解决措施，前段时间我们商务部门对市区蔬菜零售市场进行了专题调研，现将有关情况报告如下：

### 市区蔬菜市场现状

蔬菜市场是指主要用于销售蔬菜同时兼营蛋品、家禽、熟肉制品、小水产、豆制品、调味品等多种农副产品的经营场所。目前我市蔬菜市场的经营形式主要有蔬菜批发市场、农贸市场、蔬菜超市、社区小型菜市场（店）、蔬菜早市以及市区周围种菜农民自产自销等。

蔬菜批发市场。目前，市区蔬菜批发市场名义上有3个，即绿盛蔬菜批发市场、北环路蔬菜批发市场、绿欣蔬菜批发市场。年蔬菜交易量2008年已达到13万吨以上，入场经营户达70多家，年交易额2亿元以上。辐射范围包括市区以及泽州、高平、阳城、陵川、沁水等。

农贸市场。农贸市场市区最高峰时即2004调查统计时曾达到21家，目前，由于蔬菜市场属于薄利行业等原因，已经缩减到11家。比较大的三家为金围市场、旧体育场蔬菜市场和望川楼市场。

蔬菜早市。目前市区规模最大的蔬菜早市是新体育场蔬菜早市，经营户达200多家，几乎辐射了凤翔小区、凤鸣小区、凤台小区、望川楼小区等。近来又自发地形成了人民广场蔬菜早市、七岔口蔬菜早市等。



蔬菜超市。是指在超市中销售蔬菜。目前，我市几个规模较大的超市如金犇、凤展、红满堂、福旺多、万德福等都经营蔬菜。

社区小型菜市场或小菜店。这部分菜市场几乎58个社区至少都有一个，尽管设施简单，但其以就近方便、营业时间长、经营成本低等发挥了重要的补充作用。

## 蔬菜的经营状况

我市是典型的蔬菜销售市场，80%以上鲜菜主要是从外埠调入，因此蔬菜经营具有明显的销地市场的特色。

蔬菜调入的品种及调入的渠道情况。我市销售的蔬菜大部分品种，包括土豆都要靠外地调入，像青椒、豆角、茄子、黄瓜、蒜薹、南瓜等，除夏季有本地蔬菜作很小补充外，全年几乎都是靠外地调入。渠道主要来源于山东、河南、甘肃、海南、河北、长治、运城、侯马等地。近的在百公里，远的如海南、甘肃甚至达到了上千公里。

蔬菜的销售价格情况。由于销地市场、进货渠道多，长途运输，因此影响我市蔬菜的价格的因素也多，总体来看价格高、起伏大。

蔬菜批发环节的经营形式。据我们了解，绿盛蔬菜批发市场中所有的经营户清一色的是外地人，他们从产地收货、运输、批发形成了一条龙式的经营形式，十分有利于他们掌握产销两地的消息，有利于很好地解决各个环节的矛盾，有利于形成利益共同体，利益分享，风险共担。

元旦春节两节市场蔬菜供应情况。从1997年起，每年的元旦春节期间，市政府都要动用三金一储，对蔬菜实施限价优惠供应，优惠供应的数量节日期间就达到了470万斤，对保证两节期间的市场供应，稳定蔬菜价格发挥了很重要的作用。