

# 淘宝企业年报 证券公司年度总结报告(大全10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 淘宝企业年报篇一

自20xx年3月投身于证券行业以来，经过一年多的磨砺，我感到愈加成熟与自信，如果说最初的艰辛是在吐丝结蛹，那么20xx年就是我破蛹化蝶的过程。总结一年多来证券工作，我的感受是：真诚待人，严于律己，就能得到满意的回报。

### 一、真诚待人，赢得真心

真诚是说话内容要真实不虚夸、说话态度要诚恳不油滑，在与潜在客户最初接触时，真诚友善是打开对方心扉的敲门砖。我在与潜在客户第一次接触时，总是以中肯的态度介绍公司的优势和自身的能力，先留给对方一个不浮夸、很实在的印象，然后根据对方意愿倾听他大概的资金情况与交易现状并进行分析，根据分析向对方提出建议，向他表态为什么由我们公司服务会实现他的利益化与化，使客户产生信任感，赢得客户的真心对待。

真诚是服务要真切热诚不应付，当潜在客户成为真正的客户之后，后续的真实服务至关重要。首先是及时了解客户的特点和需求，急客户之所急，客户最本质的需要就是在股市中获得更多收益，我在服务客户的过程中永远以此为出发点。如果客户希望我了解他持有什么股票，我就会将客户的股票

牢记在心，一旦他持有的股票出现较大变动，如重大利好、利空等，我都会主动及时联系客户进行交流。如果客户在这方面不倾向于与我交流，我会尊重客户，不去了解他持有的股票，而是不定期与其讨论一下大盘整体的走向等广泛的内容；其次是为客户提供客观的投资建议，既不夸大其词，也不含糊其辞。同时定期向客户提供投资咨询报告，在更好服务客户的同时展示公司在投资咨询方面的实力；最后是把握好服务的“度”，既不违反证券从业的规定，也不冷落应付客户。因为我知道过分热情可能会失去某一个客户，但热情不够肯定会失去一百个客户，在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，一次的冷淡和应付会让客户失去对你的信心。

真诚也是合作真心诚意、实现双赢。工作如果仅凭一己之力，客户源是单一的、客户面是狭窄的，这就要通过银行的支持、团队的互助，才能达到拓宽客户来源渠道的目的。

一方面是与银行合作。在我驻点过的建行和中行，我都会与银行负责人、理财经理、前台柜员等建立良好的信任合作关系，从双方互利的角度出发阐明合作的意向和前景，并且在处理各方面问题时表现出合作的诚意。尤其以客户满意为己任，协助银行理财经理做好客户在证券投资方面的服务，使银行提升在客户心中的满意度，也使客户更加信任银行信任xx□上述驻点银行职工中的潜在客户，已经基本都被发展成为证券的客户，这就代表了他们对我的信任。在得到银行的信任后，他们为我打开的客户渠道是十分宽广和优质的，在我目前的客户中，经银行渠道开发的客户占到我全部客户量约60%的比例。这些都得益于我真心诚意的与银行合作共赢。

另一方面是团队合力互助和领导的激励指导。我的团队友总是把各自的经验和智慧与大家一块分享，经常性的头脑风暴让我对工作体会更深，少走了很多弯路。如果团队的协作是将数个生铁炼成精钢，那么单位就是大熔炉，领导则在把握火候。我的体会尤其深，刚刚进入公司时，因为不是本地人，

开头的工作相对困难一些，看到同事已经有了不少客户，自己还在艰难拓展，难免产生焦躁消极情绪，此时我们公司赵总在会上说发展客户如果仅靠熟人和朋友，是没有前途的，如果注重眼前利益不考虑长远，收益总是有限的。这句话对此时的我有极大的鼓舞作用，终于我克服人生地不熟的困难，凭借自己的努力打开了局面，客户数量节节攀升，佣金收益逐步增加。就在我对现状自我满足时，公司领导赵总适时的说，客户只是相对稳定甚至并不稳定，开发客户是无止境的，我们要尽力把无限的潜在客户变成实实在在的客户，这个理念及时的把我从自满状态拉了回来，我愈加的脚踏实地，不再满足现状，而是精益求精。

## 二、严于律己，实现飞跃

工欲善其事必先利其器，只有不断累积证券知识，不断学习业务知识，才能取得客户的信任且更好的服务客户。在这一方面我严格要求自己，坚信处处留心皆学问，通过从各种不同的渠道学习，以求达到提升自身能力的目的。

首先我总是认真学习证券业协会的课程和练习题目，把理论知识基础夯实，做到胸有成竹，在实际工作中能做到理论指导实践，实践深化理论；其次做到博采众长，依靠发达的网络和电视节目学习借鉴专家的分析技巧，获得有效的股市解盘和预判信息；最后我一直注重向有经验的前辈学习，与同事交流工作心得，同时积极为公司和团队奉献才智和力量，把问题和建议积极地善意地提交给领导，并提出自己的解决办法，在团队中主动做一些组织工作，锻炼自己的综合素质。

在从业一年多的时间里，我都是以诚恳、勤恳的态度在工作，通过上述两个方面的努力，积累了更多的经验，客户经理工作基本已经达到日新月异，欣欣向荣的良好局面，在我公司众多客户经理及经纪人中，我的业绩是走在前列的，得到了领导的肯定，与同事更多的交流，更被客户信任和认可。对此，我非常感恩，未来也将保持这种状态并期待更上一层楼，

相信自己有能力为更多的客户提供更好的服务!相信自己在证券行业中也将会更加的如鱼得水，实现人生价值的实现!

最后用尼克松的一段话与大家共勉：一个人如若从未入迷于比其自身更重大的事业，那就失去了人生登峰造极的经验之一。只有入迷，他才能自知。只有入迷，他才能发现他从来不知道自己所具有的、否则将仍然是休眠着的一切潜在力量。

xx年对于我来说，应该是忙碌、学习、领悟和庆幸的一年。

这一年来，几乎每天都处于紧张和忙碌之中，先是年初由于经济危机的影响，很多客户采取保守、观望的态度，需要调整投资产品配置，选择与之匹配的投资产品，重新分析制定规划，尽量选择较为保守的品种，比如货币基金、债券等;然后春节前后，宏观经济略有回暖迹象，一些以往操作频繁的客户又有些按捺不住，要继续进行股票和权证的短线操作，在对市场进行了综合分析后，对各种股票板块和证券品种进行了对比，建议这些客户可以选择一些防御类行业的股票或者资源类的上市公司，尽量回避权证类的高风险品种，对于保守的客户，也建议可以适当尝试etf产品的二级市场投资，这样可以在保证资本安全的前提下，把握打盘上涨的幅度，收益较为稳妥，这段时间的工作既繁重有辛苦，既要参考很多资料和数据，反复研究，又要向客户耐心的介绍各品种的特点，得出的结论的理由，以及一些品种在操作上的简单技巧和注意事项并随时与客户进行沟通，交流彼此对市场的看法;接着是“创业板”的上市，身处证券行业，这段时间的工作非常紧张和繁重，而且让我在一次陷入矛盾之中。

也正是因为这一年来不同以往的忙碌，积累了更多的经验，督促自己去学习更多的知识，了解更多类型的投资品种和市场，提升了自己适应更多不同变化的能力。

通过在证券行业十几年的工作，考取了cfp资格两年多以来，渐渐领悟出很多老师和前辈们常常教悔的道理：

谦虚：只有保持谦虚的态度，才能让自己学习到更多的东西，使自己的知识和意念常“新”。

严谨：对各种产品和市场要认真研究和分析，对不同客户也要有更多的了解，才能给他们提供更加适合的投资建议。

圆通：面对公司任务和客户利益，要积极对待，既不能逃避也不能推脱，尽量运用自己的知识和经验寻找二者的平衡点，只要肯花心思，是可以做到“双赢”的。

诚恳：无论如何，只用诚心诚意为客户着想，站在客户的角度，作出的投资规划才是真正适合客户本身的，也才是最能让他们接受和认可的。

长期以来我都是以这样的态度在工作，也正因为如此，与很多客户成为了知心朋友，今年的市场变化更为丰富，很庆幸自己几年前就参加了金融理财师的培训和学习，较早的对国际金融市场有了些了解，在进行分析和规划时等到了充分的运用，被客户非常认可和赞同，使他们对这一年来的投资成绩非常满意，我们之间的友情加深了，对我也更加信赖，因此，让我非常感激，相信自己应该有能力为更多的人提供更好的服务！

xx月份就要过去了，时间过的非常的快。单位策划的期货大赛，作为招商工作成员之一的我，联系了好长一阵子。其中有很多的感触。先前金融组和传统组都在联系，只是联系了好一阵子，效果并不是很好。后来，公司直接主管部门的副总裁决定压缩人员，成立四人小组。我是其中一人。

北京的期货公司，外地的期货公司我们按约定一一打电话联系，邀请他们参加我们的期货大赛。从刚开始客户反应比较好，我们策划的比较不错，说着到价格方面，客户感觉贵。我和领导，和期货频道的同事，和策划部的同事都拜访过客户，也很多问题也有很多我们没有想到的。按照单位的统一

部署6月中旬我们要正式开始大赛前期的投资者教育活动。

同事也在联系。我也在联系。北京的期货公司大部分都是我在联系。宏源期货公司，首创期货公司，安信期货公司，中粮期货公司，中期期货公司，天汇期货公司等都联系了。从目前看来，宏源期货领导说客户不参加了，中期期货也不参加了。这不是我想要听到与看到的结果。

北京期货公司见得多，也参加过很多的什么这大赛那仿真交易大赛等，最终的效果不太好。于是对于我们的活动有很多的质疑，常常报的观望态度。我在努力着改变。因为我在为自己做，也是为了这次活动的主要发源地是北京，具有了非常多的政治意义了。

同成员间的客户交流过程中，发现自己的思维反应是非常的不灵活。就事论事了，没有放开思维。不会变通，不能很好的领会。联系了好一阵子了，每天都是很忙，有时候还搞的头晕晕的，但是效果在哪儿呢？目前还是没有看到。下午临下班前，组长组织我们开会介绍介绍彼此联系的期货公司的情况，大家都说了。现在我们这儿必须马上就要见一个单子，价格不再是主要的，就是为了一个“脸面”，一个荣誉。

我，我们都很清楚这一点。上海，在三个分公司内面是做的的一个。我也同上海的同事交流了，也没有问出来个所以然。看来归根到底还是自己的能力或者说没有抓住期货公司真正的需求或者所要的东西。总结，善于总结。至关重要。这么多年来，我进步的比较慢，很大一部分都跟不善于总结有关。从这个地方摔倒了，就要从这个地方爬起来，这样才能进步。

来到单位已经两个月了。我很庆幸我遇到了一个好领导。领导从多方面的支持我，给我机会，给我希望。有时候手把手的教我。把很多希望都寄托在我身上，并且还是其他部门的同事，领导都看着我，我没有理由做不好。我身后看的人很多。我要为自己为关心为关注我的人，做出点像样的事情来，

这样才不至于对不起大家。我努力，我进步，我坚信我能干好的。

## 淘宝企业年报篇二

公司的年度总结要涉及公司的方方面面。下面是本站为大家整理的：公司年度工作总结报告范文，仅供参考，欢迎阅读！

时光飞逝岁月如梭[]20xx年即将离我们远去，回首过去的一年，深感充实与忙碌。作为公司负责生产工作的董事，我有必要盘点一下一年来的工作，一来给公司领导及全体员工做一汇报，二来也是为新的一年提前做一个筹划。

20xx年生产部在公司老总的大力支持与各部门的协调配合下，各方面的工作都取得了显著的成绩。无论是产量、质量、中层的管理水平、还是员工的工作意识等方面，都有了一个普遍的提高。

下面我从三个方面简要介绍一下全年的生产工作：

### 一、日常管理

制造企业的生存与发展，靠的是优质的产品、供货的及时，而这一切的保证，均来自于高素质的团队。为了提高员工的素质及团队精神，在日常生产管理中，我依据公司的生产管理办法，并结合自身的实际情况，从任务下达到过程监控，以及最后的检查验收等各个生产环节，都经过了精心组织及合理的安排与督导。重点订单，还要多次协调各相关部门反复审核，努力做到精益求精，不出半点纰漏。用实际行动来感染和培养员工的工作激情和责任心。通过大家的共同努力和付出，南北两厂共生产锯条4500吨，其中总厂生产3032吨，超额完成了全年的生产计划，且全年无一质量投诉，不仅如

此更可喜的是，在公司产品产量、质量稳步提高的背后我们看到的是公司中层管理水平的上升；操作工技术的更加熟练；公司风气的改善及员工素质的不断提高，这才是我们钢花锯业的最大财富。我们应该为公司有了一个逐步优秀的团队，而为之高兴为之自豪！

## 二、技改创新方面

公司的发展与壮大，离不开革新、离不开技术的创新与改造，哪怕一天一点、一年一点，我们需要的是这种意识、需要的是这种精神□20xx年公司投资近千万新上双金属激光焊接设备，并又投巨资更换了真空炉热处理设施，这一切都鼓舞着公司的每一位员工。锯条生产方面在20xx年也有两项技改创新的项目，第一项就是在20xx年的六七月份，在老总的督导与支持下，把总厂的四台分齿机全部改装成了自动分串，节约了大量的人力物力。第二项就是喷漆锯条水性漆生产工艺的使用□20xx年8月份，同事在网上联系到了水性漆生产厂家，立即邀请其来我公司进行生产试验，我亲自带领喷漆车间主任及相关人员，不分黑白昼夜，进行了无数次的试验，通过近十天枯燥乏味的重复工作，终于试验成功。不仅产出了合格优质的产品，还大大改善了员工的工作环境、降低了劳动强度、且基本杜绝了火灾隐患与职业病的发生。更可喜的是很大程度上降低了喷漆锯条的生产成本。我经过粗略计算，仅此两项每年就能为公司直接节省开支近30万元。

## 三、品牌战略的建立与实施

企业品牌战略的建立与实施，对民营企业的发展具有理论和现实意义，也只有一个好的品牌产品才是企业最有效的竞争力！幸运的是，我们的老总具有了这样的战略眼光，早在多年前就进行的这以战略的实施，继20xx年公司获得省著名商标后的20xx年再次提出申报中国驰名商标，并安排我来主抓这项工作，为此公司还为我配了一名得力的助手。说实话，



在20xx年头一年的申报工作中，由于一开始的一些基础资料便于搜集和整理，工作开展的还算比较容易和顺利，没想到随着工作的逐步深入与资料所需范围的逐渐扩展，难度愈来愈大，而且国家工商总局在20xx年加强了驰名商标的管理，并提高了驰名商标的申报门槛，从每年审批900家降至每年不超于400家，更增加了我们的申报难度。在整个的20xx年，驰名商标的申报工作牵扯了我很大的精力。我真的曾经心灰过，是老总给了我不断的鼓励和帮助，是同事给了我巨大的协助与支持，让我重新燃起了斗志和希望。难也要做，不仅仅是为了前期投入的几十万元，而是为了我们钢花锯业的今后发展，更是为了公司近300名员工的追求与福祉。在公司领导与同仁的支持配合下，终于在20xx年底，把所有申报资料整理完毕，争取在xx年三四月份报送中国国家工商总局。在整个的申报工作过程中，我不仅体会到了工作的艰辛，还感受到了工作的乐趣，更感悟到了企业的生存与发展，离不开从老总到员工的上下一致、万众一心！

## xx年的初步工作计划□

计划是提高工作效率的有效手段，写工作计划就是对我们自己今后工作的一次盘点和认知，让自己在新的一年里做到清清楚楚、明明白白，知道要干什么，怎么去干。计划更是我们走向积极式工作的起点。在新的一年里，我会着重以下几点：

一、努力完成公司下达的各项生产任务，并积极的协助好配合好老总的各项工作。

二、继续抓好职工的素质及生产安全的教育和培训，杜绝一切质量及安全隐患的发生。

三、落实好所有生产设施的维护与保养工作，确保设备的合理使用及生产的顺利正常。

四、为机加工与喷漆车间招聘合理数量的新职工，并督导其培训。

五、在各部门各车间鼓励开展技改创新活动，并协助相关部门负责人制定实施办法。

六、积极协调好各部门各车间及同事之间的工作关系和私人关系，继续努力改善公司风气，为打造钢花公司成为一个精诚团结、真正具有战斗力的优秀团体，尽到自己的绵薄之力。

纵观20xx年全年的生产工作，虽取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，如员工的精神面貌和工作激情的缺乏，个别员工团队凝聚力和归属感的不强，甚至有些中层自满情绪膨胀，等等这些问题，给公司造成了很多负面影响，如一些订单的延期及一些安全事故的发生，我认为所有存在的这些不足，与我有着直接的责任，是我的管理还不够完善，给公司和员工造成了损失和伤害，我在此诚恳的检讨自己，在新的一年里，我将在认真总结20xx年度工作的基础上，在xx年里更加扎实的开展各项工作，加强业务知识学习，制定更加完善的规章制度和培训计划，实施有效的激励措施，更新管理理念，不断的提高自己与所属人员的管理水平和综合素质，以适应企业今后的发展，为公司发展壮大作出自己应有的贡献！

20xx年是形势严峻的一年，也是不平凡的一年。在集团公司和分公司党组的正确领导下，公司总部坚持科学发展观，以安全生产为前提，以经济效益为中心，带领各部门以及各子公司，在发电厂所处流域天气干旱和同行业竞争激烈的情况下，全体员工团结一致，奋力拼搏，安全生产、经营管理、党建工作等方面仍取得了重大进展，各方面工作都有了一定的进步。但也应清醒地认识到□20xx年的形势依然严峻，公司的各方面工作将面临更大的机遇和挑战，还需要全体员工奋发努力，增强克服困难的信心，力争明年取得突出成绩。现作如下总结。

## 一、20xx年公司工作回顾。

### (一)生产指标完成情况。

截止11月30日，累计完成发电量6、60亿千瓦时，完成年计划9亿千瓦时的73%；主营业务收入13336万元，完成年计划的71%，同比减少3996万元，减幅23%；实现利润总额4471万元，完成年计划的45%，同比减少5548万元，减幅55%；净利润实现3820万元，完成年计划的43%，同比减少5651万元，减幅60%。预计全年可完成发电量约6、9亿千瓦时，比计划发电量少约2、00亿kwh□未完成全年的生产任务。

公司系统1-11月份完成上网电量6、37亿千瓦时(包括香格里拉公司合并纳入增加0、2亿千瓦时)，比上年同期8、27亿千瓦时下降1、9亿千瓦时，同比降低22、97%；平均上网电价244、6元/兆瓦时(含税)，比上年同期245、11元/兆瓦时(含税)降低0、51元/兆瓦时，同比下降0、21%，电价下降的原因是香格里拉公司新投产电站电价较低所致；1-11月累计实现销售收入1、33亿元(包括香格里拉公司合并纳入增加366万元)，比上年同期1、73亿元下降0、4亿元，同比降低23、12%。

公司1-11月份主营业务成本7897万元(包括香格里拉公司合并纳入增加454万元)，比上年同期7502万元增加395万元，同比增加5、27%，主要原因是职工薪酬、办公费、差旅费等增加。

公司系统1-11月份财务费用2622万元(包含香格里拉公司合并纳入增加306万元)，比上年同期2767万元减少145万元，降低5、24%，主要原因是利率下调减少财务费用所致。

公司系统1-11月份实现利润总额4471万元，比上年同期10019万元降低5545万元，增幅为55、34%。

总体来看，生产经营的各项指标完成的不够理想，主要原因有：一是受干旱天气严重的影响，发电量大幅下降；二是受经

济危机及地方电网鼓励用电及优惠电价政策的影响，市场遭受冲击；三香电司格登电站在年初的枯水期及第三季度的上网电量及电价均受到一定影响；受地方电网装机容量大、用电负荷小的影响，电站8月份投产后，出力受限，也造成了一定的电量损失；四设备运行不稳、故障率较高也是不利因素。

(二)安全生产工作进一步得到了加强，安全形势得到了持续保障。

1、狠抓安全基础工作。公司认真贯彻集团公司20xx年安全生产一号文，始终把安全生产放到突出的位置来看待，始终坚持以“安全第一，预防为主，综合治理”的方针指导全年安全生产工作。一年来，在抓好经济效益的同时，狠抓安全生产工作，组织开展了“三项行动”、“三讲一落实”活动、安全设施标准化建设、春季安全检查、防汛安全检查，秋季安全检查、“全国安全生产月”活动□6s管理等行之有效的安全生产基础管理工作，全面落实各项反事故措施，加大对老旧设备的改造力度，通过这些基础管理工作，有效的提高了安全生产管理水平，夯实了安全基础，防止各类事故发生，保障了公司安全生产局面稳定。

2、狠抓隐患排查工作。针对各电厂，特别是白水河、中山包设备老化、缺陷较多、运行稳定性差等实际情况，加强了设备的修理技改管理，加大设备隐患排查治理和技术改造力度，有效的提高了设备的健康水平，确保了机组的稳定运行和安全发供电。

3、狠抓防洪度汛工作。公司制定了“安全第一，预防为主，常备不懈，全力抢险”的防汛工作方针，成立防汛工作组织机构，下设防汛办公室及相应的应急组织机构，全面负责公司的防洪度汛工作；督促指导各电站加强和水文部门联系，制定相应的防汛措施，编写防汛预案、并根据预案进行演练。公司全面落实防洪度汛工作，确保防汛安全，同时充分利用汛期的水力资源，使得企业经济效益实现最大化。

4、安全生产工作业绩突出。在公司强力的组织和领导下，在全体员工的共同努力下□20xx年全公司未发生重大设备及以上事故，未发生人身伤亡事故，未发生生产设备重大损坏事故和电网事故，未发生人为误操作事故、火灾事故、交通事故，实现人身伤亡事故“零”指标；安全生产的稳定形势得到了持续保障。

(三)加大了设备整治工作力度，提高了设备健康水平。

今年公司在设备整治方面下了很大力气，加强修理技改的管理，加大技改投入，取得了明显的效果，设备运行状况明显好转，非计划停运大幅下降。针对各电厂，特别是白水河、中山包设备老化、缺陷较多、运行稳定性差等实际情况，加强了设备的修理技改管理，加大设备隐患排查治理和技术改造力度，有效的提高了设备的健康水平，确保了机组的稳定运行和安全发供电；积极推动技术改造，投入资金309万，完成了技改项目18项，项目完成率为100%；逐步推进安全生产管理信息化，提高了工作效率，为确保全年安全生产提供保障。

(四)加强了人才培养与开发的力度，切实提高员工的思想素质和专业技能。

高素质高水平的员工队伍是保证公司可持续发展的重要因素□20xx年公司进一步加强了人才培养与开发的力度，通过多种形式积极开发了员工的潜能，壮大了专业化的人才队伍。公司制定了详细的人才培训计划，组织了各个层次各个专业的培训班，鼓励并安排员工积极参加政府部门的人才资格评定和职业技能鉴定□20xx年有6人通过高级工技能鉴定，1人通过中级工技能鉴定；7人通过了初级专业技术资格认定；有1人申报中级专业技术资格，1人申报高级专业技术资格。同时及时安排相关员工参加集团公司、分公司以及其他相关单位举办的各类培训班及专业调考，督促各控股企业加强员工的工作技能和业务能力培训，其中总部举办培训班7届。

(五) 践行科学发展观，党风廉政建设和思想政治工作越上新台阶。

公司组织党员干部认真学习贯彻党的xx届四中全会和集团公司、分公司年度工作会议精神，扎实开展深入学习实践科学发展观活动，积极响应“创牌行动”号召，认真抓好党风廉政建设和监察监督工作。

成立了领导小组，明确了各部门责任，构建了惩治与预防腐败体系。修改制定了《20xx年党风廉政建设责任书》做到了逐级分解责任目标，层层落实领导责任，各级领导班子成员责任目标明确，责任范围及内容清楚，责任落实到位。

认真检查梳理公司党风廉政建设制度，重点完善对资产管理、项目招投标管理、“三重一大”决策制度、领导干部评廉述廉等方面的制度和规范；制定了党风廉政建设方面的制度10多个。

努力构建“大监督”工作格局，建立涉及公司安全生产、资产经营、员工队伍建设的各个环节的权力运行的监控机制、风险防范的预警机制和监督考核的评价机制；开展了工程、项目招标管理效能监察和节能减排专项效能监察工作。一是健全“大监督”组织体系。各党支部建立“大监督”工作机构，公司各级主要负责人对监督工作负总责、亲自抓。二是建立重大事项决策制度。重点抓好对各级管理人员、关键岗位人员和经营管理关键环节的监督，凡属“三重一大”必须经领导班子集体讨论决定。今年我们重点抓好“三重一大”（重大决策、重要干部任免、重要项目安排和大额度资金使用）制度执行情况的监督检查，各单位做到“三重一大”事项组织程序正确、议事资料翔实完备。三是重点抓好项目建设、大修技改、设备物资采购过程的监督。在工程项目建设过程中，做到工程安全、质量优良、造价合理、进度按期、干部队伍廉洁。在工程项目、设备物资采购招标过程中监督到位，严格执行“三分离原则”（即：推荐投标人员不参与评标，评标人员不参与定标，监督人员参与全过程），保证项目和设备招标公开、公平、公

正。

## (六)初步开创企业文化建设的新局面。

企业文化是配合硬性制度的软性管理，对于调动广大员工工作积极性和主动有着重要的意义。一年来，我们充分发展思想政治工作优势，坚持“以人为本，民心为天”，大力营造“干群一心，同心建家”的企业文化氛围，有效地增强了公司的活力和凝聚力，有力地激发了广大干部员工的战斗力和创造力。

以《中国集团公司文明单位创建管理办法》为指导，把企业文化和创建文明单位结合起来，使“干群一心、同心建家”的理念深入人心。积极配合集团公司和分公司的“创牌行动”，开展同心文化理念和集团公司标识的宣贯工作，目前已基本完成公司贵阳办公室、兴义办公楼的门牌、办公用品等的规范使用，同时，结合安全生产部开展的“6s”活动，兴义的几家电厂厂房已经基本实现设备标识标准化。

(七)工会、共青团等开展有声有色的工作，民主管理的精神得到体现。

20xx年4月份，公司成立了工会和共青团，6月份成立了女工委员会，各自健全了内部组织机构，召开了会议，开展了有声有色的工作。组织了民主测评，对班子成员进行民主评议同时为公司的发展献计献策，给员工提供参政议政的平台；组织各类活动，安全知识竞赛、排球比赛、自助旅游等丰富了员工业余文化生活，提高了员工的参与管理和主动工作的积极性。

## 二、20xx年取得的基本经验。

一是只有紧紧围绕生产安全和经济效益为核心工作，上下一心，精诚团结，坚决贯彻执行公司的决定，才能克服困难，取得显著成效。事实证明，哪个部门或子公司的执行力贯彻

力强，哪个地方的工作业绩就突出；安全生产方面的卓有成效就说明了这一点。二是大胆创新才能打开新局面。人才引进与培养、党建工作、企业文化建设、工会共青团工作、经营管理工作只有大胆创新，积极主动，开拓进取才能取得成效。三、紧紧围绕经济效益的主线，才能更好地开展各项工作。技术工作、设备整改、精神文明建设、企业党建工作等都要围绕提高经济效益这条主线展开，服务于生产与经营工作，才能劲往一处使，形成整合力，冲击电力市场才有力量。

三、把握形势，研究政策，坚定发展信心□20xx年公司的生产经营状况不够理想，没有完成年初的计划；但这些成绩仍值得肯定，是在金融危机的大背景下克服种种困难取得的，是发展中的问题□20xx年，随着金融危机的减弱和经济的复苏，电力需求市场也将越来越大，我们将面临更大的发展机遇。因此我们要把握形势，研究政策，坚定发展的信心，树立克服困难战胜困难的雄心。全公司上下应该用发展的眼光看待问题，事物的发展不是一帆风顺的，都是充满波折的，呈现波浪式前进螺旋式上升的特点，随着事物继续向前发展，中间的矛盾终将会解决，摆在面前的终将是一条光明的道路。

但是我们也应当清醒地认识眼前的挑战，金融危机还将冲击电力市场，地方电网的竞争还会相当的激烈，天气干旱等自然原因还有很多不可预测因素的干扰，我们自身的资金缺乏等因素还会影响下一步的生产和经营，对此我应有充分的心理准备，以积极的心态和创新的姿态迎接新的挑战。

四、20xx年工作思路是结合上级的战略部署。坚持用科学发展观指导各项工作，以安全生产为前提，以经济效益为中心，把握重点和薄弱环节，解决主要矛盾和突出问题，全面推进各项工作上一个新的台阶，力争生产经营、安全生产、党风廉政建设和企业文化实现的突破。

20xx年的总体目标是实现安全生产无重大事故，经营管理跃上一个新水平，实现利润和营业收入大幅增长，精神文明建



设、党建工作、企业文化建设等与生产经营同步协调发展，创建生产发展、效益可观、高效廉政、精神文明的和谐公司。具体目标如下：

1、眼前急需解决的问题：抓紧解决香格里拉公司经营班子的调整问题，只有更换公司总经理才能确保各项工作落到实处；需要解决公司集中办公的问题，公司管理区域广、难度大，本部人员又不集中，精力分散)，员工长期两地分居，影响员工的工作积极性和公司的稳定。

3、安全生产目标：不发生特别重大事故；不发生重伤及以上人身伤亡事故；不发生因本单位责任引起的电网事故；不发生负同等责任及以上的重大交通事故；不发生火灾、爆炸事故；不发生有人员责任的一般及以上设备损坏事故；不发生电气误操作事故；不发生溃坝及水淹厂房事故。

4、党风廉政建设目标：认真贯彻落实《公司建立健全惩治和预防腐败体系20xx-20xx年工作规划》的要求，积极组织开展纪检监察工作达标互查互学活动，确保公司党员、中层以上领导认真遵守政治纪律，不参与各种非法组织和非法活动；畅通信访举报渠道，使员工反映的问题及时得到回应和解决。

5、企业文化及精神文明建设目标：坚定不移地坚持公司发展战略目标，为公司持续稳定快速发展提供后勤和文化保障；进一步发挥党员和基层党支部的模范带头作用，做公司稳定发展的坚实基础、精神领袖和奉献先锋；加强学习，迎难而上，努力实现公司利益与个人发展的互相协调；积极探索建立同心拼搏的企业文化运行机制，使同心文化深入人心，改变员工的精神面貌，促进企业的长足发展。

纵观全局□20xx年工作重点，一是解决香格里拉等公司的亏损问题；二是做好烟台东源风电集团公司风电项目等新项目的接收工作；三是继续加强设备的综合治理，确保电网正常运行；四是千方百计强化电力营销工作，确保发电量的完成；五是加

强风险防控，杜绝重特大事故的发生，保持安全生产局面稳定。

20xx年，在局党组的正确领导和机关各处室、各有关部门的关心支持下□xx公司紧紧围绕年初确定的各项工作目标，抢抓机遇，开拓创新，各项工作均取得了积极成效。现将20xx年度工作总结如下：

## 一、主要工作开展情况

### (一)凝心聚力，全力推进各业务板块转型升级

#### 1、体育设施施工业务稳步增长

20xx年，公司先后承接省教育厅塑胶化宝应县农村中小学工程、盐城体校新校区室内田径场工程、方山田径场维修和篮球场出新等工程，合同金额总计约2800万元，回收工程款20xx万元。其中，在省教育厅20xx年度农村中小学塑胶化改造工程招标过程中，我公司与全国130余家施工单位同台竞争，最终以综合排名第三的优异成绩连续三年成功入围该项目，并被确定为扬州宝应县农村中小学运动场地塑胶化建设工程第三、四标段中标单位，中标金额1857万元。该项目已于12月底全面验收交付。

五台山足球场作为青奥会女足决赛场地，系20xx年青奥会阶段工作的重点项目。鉴于20xx年亚青会结束后频繁开放导致的部分草坪严重损毁、场地开挖电缆沟部分塑胶待修复等现状，我们克服了时间紧、任务重等不利因素，派出工程技术人员加班加点，充分做好赛前准备、赛时保障、赛后管理期间的各项养护工作，为青奥赛事的成功举办提供了重要保障□20xx年中标的东海农村中小学项目因施工地点分散、施工条件差、人际关系复杂等因素，在经历较长工期后现已全面完工。目前，场地各项指标良好，获得了建设单位的高度认

可。

在体育工艺咨询方面，顺利完成南京工业大学亚青村运动场体育工艺咨询项目，宿迁运河文化城体育中心项目也已进入实施细则指导服务阶段。

## 2、体育用品经营取得突破

20xx年公司共参与投标项目18项，中标11项，中标率高达61%，累计中标总额超过1500万元，实际交货1300余万元，较好地完成了年初确定的工作目标。其中，省体育局健身路径采购项目20xx年系连续第三年成功中标，在我省乃至全国同行中都起到了强有力的宣传效应和标杆作用。20xx年8月，公司成功中标南京市体育局室外器材更新项目，中标总额518万元，是年度内中标额度最大的项目。在徐州市相关健身路径投标项目中，公司于8月、11月、12月连中三元，提升了我公司在徐州市场的影响力。通过有针对性的项目跟踪，相继中标溧阳市体育局健身器材更新项目47万元，苏州市体育局新国标健身器材采购项目106万元，盐城大丰市体育局健身器材采购项目27万元。20xx年，公司还创新思路，首次涉足房地产健身路径项目，积极投标常州新城地产健身路径项目并成功中标，实现销售收入约200万元，开拓了市场营销新渠道。

作为体育器材板块的重中之重，奥康达厂区建设收官在即。该项目建筑面积25000多平方米，总投资约8300万元，涵盖一个厂区、两栋办公楼及部分附属设施。截至20xx年底，已完成投资2300余万元，主体工程完成进度约70%。在运营筹备方面，已完成土地证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证和建筑工程施工许可证的办理工作；奥康达公司运营方案已初步拟定，并在现有人员基础上，有计划、有步骤地开展了生产、销售、财务、人事等关键岗位的人力资源招募工作；完成生产设备考察选购的前期调研，采购招标程序也已制定完成，采购招标工作即将展开。

### 3、场馆运营加速推进

20xx年，是公司托管经营的六合全民健身中心实现全面对外开放的第一年，也是场馆运营效能和服务水平获得稳健提升的重要一年。全年共接待各类健身活动群体20万人次，举办各类活动、比赛24场次，实现总体收入400余万元，利润100余万元，取得了较好的经济效益和社会效益。

其中，稳步推进全民健身大楼装修工程进展，实现六合全民健身中心的整体开放，是20xx年工作的重中之重。通过科学规划、精心组织和精打细算，20xx年6月，中心大楼整体装修改造工程顺利完工。含六合游泳馆、健身会馆、体育用品商城、六合体彩竞猜店、舞蹈培训基地、ktv、咖啡馆等多个项目在内的六合全民健身中心实现全面对外开放。一个以场馆健身为主体、以休闲娱乐为辅助的体育产业城市综合体正式形成。其中，六合游泳馆是六合城区唯一一家全年开放的大型室内恒温游泳馆，20xx年虽受延期交付影响(交付时间已到夏季黄金期)，但通过前期宣传造势和全体人员的共同努力，仍然实现了较好的收益，自6月开放以来共计接待健身人群7万人次，游泳培训3000余人次，实现收入160万元。特别是刚刚开展的游泳培训项目，因供不应求而一度出现顾客投诉的局面。合作建设的佰瑞特健身会馆也是目前六合城区设施条件最好的健身会馆，受到了六合区委、区政府有关领导和区体育局的一致称赞。20xx年4月，公司基于此申报的“六合全民健身中心城市体育综合体建设项目”，在省级体育产业引导资金项目评选中，受到了与会专家的高度好评。

六合体育馆通过不断强化科学管理，积极提升服务质量，在平稳运行三年的基础上继续实现稳步发展。在保证羽毛球、篮球、中老年舞蹈、健身培训等常规开放服务以外，举办商业及区各级企事业单位各类活动20场次，实现总收入58万余元。于20xx年11月承办的全国大学生空手道联赛，共计接待了来自全国各所大学的参赛大学生近400名，在当地引起较大

反响。

物管部自20xx年6月成立以来，以“规范管理、优质服务”为宗旨，主要承担中心各单位安全保卫、环境卫生、停车服务等项管理工作，全年实现相关收入35万元。期间，共调解多起租赁单位的矛盾纠纷，有效制止了三起可能引发较坏影响的突发事件，为中心各经营单位的正常运转起到了保驾护航的重要作用。另外，该部正在积极寻求对外拓展业务，以增加中心的赢利点。

在扩大影响力、不断提升经济效益的同时□20xx年，六合全民健身中心继续为提升社会效益作出努力。除8月8日全民健身节当日，中心所有运动项目对外实施免费开放外，各场馆还在教师节、劳动节等重要节日，向教师、医务人员等特定人群免费开放。六合体育馆坚持实行固定时段免费开放(每天早上6:30-9:30)和低价开放(9:30-13:00期间5元/人次)政策，持有老年人卡的同志上午全时段免费。全年馆内免费锻炼人数已达7万余人次，深受当地群众好评。此外，中心20xx年还成为区残联指定的健身活动和培训基地，并由区领导和区残联领导亲自授牌，公司和佰瑞特共同打造的365百姓健身房项目也取得了较好的社会效益。

#### 4、酒店经营迎难而上

受政策环境影响□20xx年是酒店行业经营形势更为严峻的一年，也是真正步入新常态的第一年□xx酒店地处郊区，又以会议接待为主，经营压力尤为巨大。面对新形势，酒店管理公司克服自身转型调整项目支撑不足及方山运动公寓餐饮接管较晚、阅海楼恢复经营带来的资金压力等诸多不利因素，转变思路，困中求变，危中求机，在统筹运营中摸索转型调整之策，取得了一定成效，预估全年实现营收2500万元，为20xx年实现转型突破明晰了路径，奠定了基础。

一年来，酒店管理公司在“两调两拓”（调整客源结构和产品结构，拓展营销模式和盈利模式）工作思路的指引下，积极采取应对措施：一是调整客源结构，不断丰富新常态下的客户群。利用企业微信公众账号和交通台微信群等平台，大力开展移动互联网营销，起到了较好的宣传效果。20xx年，酒店公司共计接待会议200批次，其中90%都是企业客户群，且绝大多数系民营企业。二是调整产品结构，力求提供适应新常态需求的产品体系。20xx年6-9月，室外水疗、运动康复两项目陆续建成并投入使用，为运动康复基地日常运营画上了点睛之笔，受到了游客的普遍欢迎。三是拓展盈利模式，尝试开发新的业绩增长点。通过深入调研健康产业的行业状况和发展前景，计划结合自身场所和运动康复等资源开展健康产品销售。四是注重协同效应，确保实现1+1>2的规模效益。自20xx年6月底，接管方山公寓餐饮管理后，在积极开发保险、金融等机构的会务服务过程中，天云湖和方山两酒店大力推行一体化运营，协同作战，实现了两店的资源共享。五是与东南大学有关专家合作开展“天云湖体育休闲旅游区战略研究”，积极打造体育休闲度假区。设想把天云湖及其周边的景观资源、场地资源和足球基地的体育资源相结合，打造以体育元素为主要特征的体育休闲旅游区，以此吸引老百姓前来休闲度假，从而改变较为单一的会议型酒店定位，为酒店拓展增收空间。

## 5、赛事、活动组织有序开展

为在全省更好地推广击剑运动。20xx年4月和11月，公司在连续成功承办五年的基础上，继续与徐州市体育局合作承办20xx年度和20xx年度国际剑联女子重剑世界杯大奖赛和全国击剑冠军赛（因国际剑联赛季调整，11月赛事纳入20xx年度赛季）。两届赛事筹办期间，与徐州市体育局密切配合，全程做好100多名世界杯参赛运动员和300多名全国参赛运动员的接待及参赛工作，较好地完成了省局交给的办赛任务。

20xx年也是公司全面参与环太湖国际公路自行车赛市场开发

工作的第三年。我们通过充分挖掘赛事可开发资源、为企业策划个性化合作方案、全力做好维权回报等措施，最终获得2050万元(不含赛区自主开发收入500万元)的市场开发收入。其中：城市营销收入688万元；组委会一级市场开发收入1162万元(现金79万元，实物及服务1083万元)；赛区签约赛段冠名收入200万元。

此外，公司与局群体处积极配合，继续做好“羽林争霸”江苏城市羽毛球公开赛苏南赛段的组织协调工作，为打造自有品牌赛事奠定基础。

## (二)着眼长远，积极推进公司基础建设

### 1、发展企业文化，扎实推进学习型组织建设

20xx年是xx公司业务学习之年。结合公司经营工作，继20xx年组织“看一部好片”□20xx年组织“读一本好书”□20xx年“办好一次演讲”活动后□20xx年，我们重点围绕“上一堂好课”，结合公司业务实际定期举办专题讲座，扎实推进学习型组织建设。从年初开始，我们连续六个月举办了体育工程管理、体育酒店经营、对外投资管理及余额宝理财业务、体育地产开发与经营、体育品牌赛事打造、体育产业集团组建与发展态势分析等系列专题讲座。这种集中业务学习形式，目的在于引导全体员工保持开放包容心态，多角度了解公司的使命追求，进而在立足本职的前提下主动拓宽自己的工作领域和成长空间，同时也有助于营造公司上下和谐融洽、资源共享、互通有无的团队氛围。除此之外，我们还积极利用微信、微博等新兴传媒，抓好全员在线学习，提高学习的效率和信息化水平，紧跟时代发展步伐。

### 2、完善资质认证体系建设，为公司各项业务的顺利开展提供有效保障

继续与北京恩格威认证中心合作，顺利完成20xx年度质量、

环境及职业健康三项管理体系的认证复评工作;与联合信用管理有限公司江苏分公司合作,完成公司20xx年度3a综合信誉的资信评级;在南京市工商局的指导下,完成南京市“重合同守信用”企业证书20xx年度复评审查工作。

### 3、求真务实,践行艰苦奋斗、真抓实干的工作作风

20xx年,在党支部的组织领导下,公司继续认真贯彻落实中央《八项规定》、省委《十项规定》和持之以恒开展作风建设的各项要求,以抓思想建设促作风转变,抓作风建设促工作落实,努力营造干事创业的良好氛围。期间,根据省局《关于机关及直属单位办公用房清理工作有关问题的通知》精神,认真组织开展办公用房的清理整顿工作,做到公开、透明,促进了公共资源的优化配置。组织全员集中学习党的xx大精神、关于体育工作的重要讲话以及国务院《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》,并视之为指导公司业务工作的行动纲领。认真践行党的群众路线教育实践活动宗旨,把整改实施方案真正落到实处,公司领导以身作则,定期深入在建厂区和各经营场所等基层一线,贴近群众,倾听民声,鼓舞士气。作为破除“四风”整改措施之一,从20xx年1月开始,公司为提升员工福利待遇积极努力,以最快的速度确定实施了全员工资岗级津贴基数和工龄工资提升方案,调动了全员的工作热情,得到了全员的一致认可。5月中旬,公司还组织开展了首届健步走网络竞赛,以丰富员工业余文化生活,提升员工身体素质,营造健康向上的企业文化氛围。

#### (三)参与承办斯迈夫体育论坛,积极拓展业务新平台

20xx年11月,在局领导的直接指导下□xx公司与国内体育界最具影响力和品牌价值的专业论坛之一——斯迈夫体育论坛的主办方经过多轮磋商,双方就将于20xx年3月举办的斯迈夫论坛十周年(江苏)年会达成承办合作共识□xx公司作为本届年会的唯一市场开发机构,将全权负责本届年会的市场招商。



因论坛筹备时间短、任务重，为快速推进市场招商取得实效，我们以“合作共赢”理念为指导，精心谋划，抢抓商机，一是从公司各部门迅速抽调骨干力量，组建了跨部门的市场开发核心团队，全力投入本次活动的市场推广工作。二是梳理细排可供开发的潜在资源，特别是就本届年会中首次推行的分论坛模式，精心策划了若干个契合市场的备选主题，比如：体育场馆运营、国家体育产业基地、投资金融与体育产业、城镇化中的体育产业、体育品牌赛事、体育装备制造业的创新与发展等等，并集思广益，对分论坛活动方案反复研讨，确保方案的可操作性。三是精心策划招商方案，将赞助单位初步设定为战略合作伙伴、分论坛合作伙伴、论坛协办及支持单位三个级别，分别编制权益回报体系，使赞助单位都能获得相应的丰厚回报。四是就本次论坛的可开发方向进行了初期市场碰撞，与目标客户进行了数轮摸底性谈判。在12月14日举办的斯迈夫论坛十周年(江苏)年会100天倒计时工作会上，我公司已与北京沃美文化传媒投资有限公司、中青旅(江苏)国际会展公司等相关单位就分论坛承办事宜签署了合作意向书。

#### (四) 积极开展省级体育产业引导资金的申报工作

公司申报的“打造特色体育产业融入江育产业集团项目”已获准通过，为相关项目的运作推广提供了有力的资金支持。

## 二、主要体会

(一) 坚持修炼内功，持久深入推进学习型组织建设，是企业实现可持续发展的重要根基

信息技术的飞速前进引领我们走进一个新的学习时代。只有不断加强学习、建设学习型组织，才能活力不竭、永葆生机。20xx年，我们继续坚持勤学不辍，在往年成功举办“看一部好片”、“读一本好书”、“办好一次演讲”等主题实践活动的基础上，立足于“开启学习视野、丰富学习内涵”这一出发点，

在公司内部创新性地举办了“上一堂好课”业务学习活动。这场持续半年的业务学习，带领全员走进了公司业务的新领域和新视野，启发员工从多元合作、跨界融合等多角度思考谋划自身板块未来发展的新方向和新路径。开展“走出去”战略□20xx年5月，组织奥康达公司核心团队赴武汉参加第32届中国国际体育用品博览会，学习国内外知名厂商的先进理念和体育器材领域市场发展的新方向，为深入探求自身在体育器材领域的新机遇积累宝贵经验；7-8月，派出工程师和生产技术总监奔赴北京奥康达体育用品公司进行为期2个月的培训学习，对生产、管理、设备、研发、销售、售后服务等多个方面进行了全面系统的学习研究；8-9月，再派奥康达公司的主要管理人员深入舒华、昊康、桂宇星、夏垫佳美等同行企业参观考察，了解他们的生产技术、设备、厂区建设等情况，优化自身布局、流程、设备和各项效能，为奥康达基地建成投产后的顺利运转做好先期准备。为激发潜能，提升员工的业务素养，公司一如既往鼓励员工积极参与各类职称和职业资格考评，在体育工程板块□20xx年有四名同志报名参加一级建造师考试，三名同志报名参加二级建造师考试，另有两名同志报名参加造价员和质检员的考试。

(二)搭建战略平台，坚定不移以平台优势构筑发展优势，是企业实现创新发展的重要支撑

在激烈的市场竞争中，项目组织和平台搭建是企业实现战略目标和可持续发展的生命线。近年来，公司跳出整合重组之初在手资源和项目缺乏的困境，孜孜以求，不断探索，逐步实现了经营业绩的较快增长和业务板块的成长壮大。特别是今年以来，在现有业务板块稳步推进的基础上，通过创新平台和载体建设，实现转型升级和业务拓展，开创了平台建设的新局面。在场馆经营领域，公司自20xx年起，在对托管经营的六合体育馆和全民健身中心实行常态化管理开放的同时，致力于打造特色鲜明、功能多元，集健身、休闲、娱乐、商贸于一体的城市体育综合体。该项目平台于20xx年6月对外全

面开放，成为国家体育总局等八部门《关于加强大型体育场馆运营管理改革创新提高公共服务水平的意见》出台后，首批构筑该类新型业态的践行者，有效提升了六合体育场馆的集聚、辐射和服务功能。在器材经营领域，公司从20xx年起，即开始专注于奥康达实体生产基地的建设，全力推进该板块由单一代理型向复合生产型企业的成功转型。值得一提的是□20xx年11月，公司与北京斯迈夫体育论坛主办方达成合作，共同承办斯迈夫体育论坛十周年(江苏)年会。我们期待在双方的共同努力下，此次年会能为未来制定产业发展新战略提供有价值的思路 and 理念，成为推动体育产业的信息碰撞平台、信息发布平台和活动展示平台。对于首次参与论坛和展会经济的xx公司而言，此次年会也将成为锤炼队伍、展示自身的新型营销推广平台。

(三)转变营销策略，坚持走创新经营之路，是激发企业内生活力的重要源泉

市场局势千变万化，如何把握市场，依据市场需求调整营销策略，是企业随时需要破解的一大课题□20xx年以来，在器材经营领域，面对完全充分的市场竞争环境，公司及时把握行业与市场动态，顺势经营，变中取胜，摒弃往年“等、靠、要”的传统营销模式，瞄准目标，主动出击，在稳定省体育局、苏州市体育局、南京市体育局等多个老市场的同时，新开辟了常州新城地产、溧阳市文广体局、徐州市武警支队等多个新市场。营销策略和理念的转变不仅带来经营业绩的稳步提升，也为20xx年的经营工作打下了良好基础。在酒店经营领域，为改变受政策影响的现状，公司积极调整营销模式和盈利模式，通过大力开展移动互联网营销，开发会务公司、会议销售机构、保险公司、相关民营机构、旅游团队等直销渠道，谋求盈利新途径，培育新的消费群体。与此同时，天云湖还重点推进体育休闲旅游区战略研究，力争将天云湖打造成为体育元素突出的体育旅游区，吸引普通民众前来休闲度假；运动康复基地积极推进运动康复和室外水疗两特色项目建

设，借助差异化和特色化经营，寻求转型调整所需的项目支撑，受到了游客的普遍欢迎，经营状况也在下半年逐步趋好。在体育工程板块，面对最新颁布的《建筑企业资质标准》中取消了含体育场地设施工程等在内的19项专业承包资质的新情况，公司做到“早知早动”，积极谋划在新一轮优胜劣汰的市场选择中，获取新一轮竞争优势的营销策略和应对举措。

### 三、存在的主要问题和不足

#### (一)运营资金严重不足，限制了企业发展能力的提升

近年来，虽然公司主营业务实力不断增强，但注册资金依然维持在原有水平，资产规模总体偏小，产业链偏短，盈利能力弱，企业发展受限。xx酒店管理公司面临同样境况，初始注册资金100万元仅是筹备天云湖时注入的，之后在相继接管运营运动康复基地、方山公寓和连岛基地等三家酒店后，均未相应增资，流动资金严重不足，影响了经营业务的对外拓展和盈利能力的提升。竞赛公司的注册资金同样也只有100万元，难以承担和打造较大规模、较强影响力的品牌赛事。

#### (二)市场拓展空间较窄，营销水平有待提升

目前公司主营业务板块都属常规业务，面对的都是完全充分竞争的市场，竞争激烈，利润率较低，缺少竞争优势和相对比较优势。加之受制于资金、信息等方面的制约，一定程度上影响了经营业务的有效拓展。目前公司承接业务范围仍以省内为主，省外市场开拓较为缓慢，体育工艺咨询、自有品牌赛事打造等新业务未能取得明显突破，经营区域和领域尚有进一步拓展空间。

#### (三)人力资源配置低效，中层管理人才匮乏

近年来，公司虽有针对性和有预见性地开展了人才队伍建设工作，但人力资源配置低效、中层管理人才匮乏的现状尚未

得到根本改观。随着奥康达实体生产基地的投入运营，体育工程业务的逐步拓展和酒店经营平台的不断增加，公司急需储备大批专业技术和经营管理人才，专业管理人才不足的问题将愈发显现。唯有打造高层次的技术、管理和技能人才队伍，才能为企业的可持续发展注入不竭动力。

#### (四)管理体系和运行机制有待进一步完善

公司在整合重组初期即已初步建立一套含人事制度、财务制度、考评激励制度等在内的较为完备的规章制度体系。但近年随着时势变迁，公司业务规模的不断升级，人员的逐步增加，公司制度体系建设尚未与之完全适应，一些制度未能得到认真的贯彻和执行。另外，公司内部激励与约束机制还不够完善，吃大锅饭现象依然存在。

光阴似箭，日月如梭，转眼间，来到广扬公司近一年了。自从来到广扬公司工作以来至今，本人一直在项目部担任施工员，按照公司和领导的要求完成了广德文化中心基础工程及部分主体施工的施工管理工作，能将项目部布置的任务独立、有条不紊的完成，因此与项目部上下管理人员相处融洽。回忆在这年的施工员工作当中既忙碌着也收获着，回顾一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作，提起这支拙笔，对这一年来的工作情况进行一次总结，无论收获多少，感受多少，只为自己以后的工作与学习定下一个引航的标志。

#### 一、 今年的主要工作

不间断的在施工现场巡视，对施工重点情况落实检查、对施工质量的控制、化解各施工班组之间的矛盾、解决现场施工过程中出现的问题从而管理上保证了施工进度。

#### 二、 工作中存在的问题

1、在管理上：对不听指挥、不按要求施工的班组没有进行严厉的惩罚，久而久之个别施工班组就有了侥幸的心态，至使在后期管理工作中出现了安排工作不大顺利的情况。在以后的管理工作中首先要明确自己的立场，发挥项目管理人员在施工现场起的主导作用，对施工班组做到奖罚分明，形成绝对以项目部为中心领导方法，对那些不听指挥的施工班组决不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立施工威信。另外，拿技术交底工作来说，并不是简单的把交底写完交给劳务施工队签字就完成工作了。而是在书面交底工作完成后，还要在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，这样才能使分部分项工程做到位，避免返工，在保证施工进度同时也保证了工程质量。

### 三、今后的工作打算

和做人一样，能跟得上时代的步伐，才不会被时代所淘汰。面对日益激烈的竞争形势，在这个时候，应该为自己定好前进的方向，从思想上武装自己、充实自己，为社会为公司作出更大的成绩。做到“奋斗成绩事业，奉献充实人生”。

以上为我参加工作以来的一些心得和体会，由于水平有限，不免有些遗漏与不足之处，我会在以后的工作和学习过程中逐渐的提升自己为以后的工作作出更好的规划与总结。我坚信“天道酬勤”，我会用我的实际行动来证明我的能力与价值。

最后，新年到了，祝愿我们所有的同事新年快乐，工作顺利，祝愿我们公司所有的工程项目都能够顺利并超额完成任务，愿我们都能够把握住自己美好的明天！

在过去的一年里，我们vip营销管理室的所有工作人员都秉着优质服务的原则，切实开展每一项工作，并且工作人员之间相互团结、相互帮助，经过大家的共同努力，圆满完成了公司领导交办的各项工作任务。作为vip工作室的一员，我也贡

献了自己的一份绵薄之力。现将个人20xx年的工作总结如下。

## 一、在安全意识方面

作为vip营销室的副主任，我十分注重员工们的安全知识和安全意识培养。当然，要让员工们形成安全意识不仅是对他们进行培训就能满足的。我相信任何事情都应该从自身做起，只要自己重视安全，有强烈的安全意识，那么自然对员工就会形成积极的影响。因此，在日常工作中，我自身就形成了良好的安全意识和具备一定的安全知识基础，在无形之中对员工形成了积极影响，提升员工们的安全意识，也为公司的汽车美容项目提供基础安全保障。在汽车美容项目的施工过程中，我也会对参与的工作人员严格要求，巡查过程中一旦发现问题就会及时采取解决措施，避免问题给施工的进度或是质量造成影响。同时，我也很重视跟参与施工各个单位的交流、沟通工作。坚持做好跟各个参与单位的协调、沟通工作。这样一旦出现问题也好从多方面采取应对措施，同时，还可以实现信息共享，及时跟相关参与单位商讨合作营销方案。

## 二、在业务成绩方面

我们工作室的金卡、银卡贵宾停车服务业务一直都没有实质性的突破进展，还是在原地踏步。为了解决这一问题，我们vip工作室提出了解决的方案，就是今后将与洗车美容进行合作营销，加大业务的宣传力度和宣传范围，寻求更多的发展渠道，力争提升销售业绩，实现金卡、银卡贵宾停车服务业务的突破性进展。具体方案可以总结为以下几点：

1. 主动积极联系相关公司负责人。积极跟相关公司的负责人沟通、交流，将我们停车场的实际情况反馈给相关公司的负责人，为我们跟相关公司商讨洗车美容的合作方案奠定基础。

2. 加大力度做好宣传工作。在p4停车场车位卡的背面印制宣传资料，并进行发放。

3. 切实做好接待工作。我们每一位工作人员都应该树立“客户第一，服务至上”的思想观念，不管面对什么样的客户我们都要保持微笑、坚持耐心、充满真诚。只要做到了这些，我相信就算是再顽固的客户也会被我们的真诚打动，进而信任我们、支持我们，只有获得了客户的支持和信任，我们的一切工作才能如愿进行。

虽然，在金卡、银卡贵宾停车服务业务方面没有突破性的进展，但是在其他方面还是有所成效的。今年我对员工开展了营销服务的培训。五月、六月两个月开展了充值卡的促销活动，通过活动的开展业务增长了x%[]安排了员工在停车场内发放宣传资料，以及在p4进口和桥下等地方发放宣传单。处理了xx充值卡异常事件，接待了xx人预约车位服务。我还学习了班组建设的先进工作经验，开展了班组建设工作等。另外，还修订了岗位操作手册，完成了个人办理充值卡48张。

### 三、工作方面存在的问题

尽管在公司领导和营销室同事的帮助下，我各方面的工作都有所进步，服务能力、业务能力等方面也都有所提升。但我觉得自己还是存在一些不足之处：1. 遇事不够沉着冷静。在遇到问题的时候，有的时候不能沉着冷静地应对，容易错过处理问题的最佳时机。2. 相关知识学习不够深。对营销相关的知识学习不够深刻、理解不够透彻；很多的理论知识还不能很好地运用到实际工作中去，有点理论与实践脱节的现象。3. 服务意识不够坚定。有的时候会因为个人的情绪影响工作，或是面对问题多、态度不好的客户还缺乏足够的耐心为客户讲解。

### 四、今后工作的打算



在今后的工作中，我会继续坚持做好自己擅长的工作，针对自己不足的地方我也会努力改进。坚持做到以下几点：1. 不断工作，不断学习。工作的过程也是一个学习的过程，只要是对的、好的我都会努力去学习。2. 加强理论联系实际的能力。在处理工作的过程中，我会将自己所学的知识尽量都用上，不断探索、不断改进，增强自己的工作能力。3. 树立“客户第一，服务至上”的思想。我会不断学习更多实用性的知识，提升自己的思想觉悟，坚定自己的服务意识，端正自己的服务态度。

总之，在以后的工作中我会更加努力，为加快汽车美容项目的竣工验收和公司的持续发展奉献我自己的一份力量。

## 淘宝企业年报篇三

作为公司的一名售后客服，我也深知自己所肩负的责任。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

在我所从事的工作中涉及到聊售后和处理各种售后交接问题，在过去一年里我学到了很多，对于\_\_回复话术和电话沟通技巧都有了一定的积累，对于很多工作都能有效的去完成。在十月份的时候处理的交接数据是我们小组中的，的当月处理的交接数据达到了\_\_个，平时也都能尽职尽责的去完成自己的本职工作，算是没有辜负公司领导的期望。为了更好的完成本职工作，为公司创造更多的效益，特将今年的工作经验作工作总结如下：

### 一、塑造店铺良好形象

顾客进入店铺第一个接触的人是客服，客服的一言一行都代

表着公司的形象，客服是顾客拿来评论这个店铺的第一要素。作为售后客服，我们要本着为顾客解决问题的心理来对待，不要把自己的情绪带到工作中，遇到无理的顾客要包容，也不要与顾客发生冲突，要把顾客当朋友一样对待，而不是工作对象。作为网店客服我们多数时间是在用\_\_文字与顾客交流，面对电脑顾客也看不到我们的表情，在与顾客交流的时候我们一定要保持良好的态度，言辞要委婉，多用礼貌用语和生动的语句，搭配一些动态诙谐的图片，这样可能带给顾客的就是另外一种体验了。

## 二、学会换位思考

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不合适，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自己遭遇到类似顾客这样的情况时我们希望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应该耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

## 三、熟悉公司产品和产品相关知识

公司作为一个从事服装的企业，产品的更新换代是非常快的，作为公司客服，熟悉自己的产品是最基本的要求，当有顾客问到产品的一些情况，我们也能及时回复顾客。对于产品的了解也并不能局限于产品本身，关于产品的相关搭配，也是我们都要了解的。公司几乎每周都有定期的新款培训，对此培训我也是比较热衷的，新款培训可以让我们结合实物和网页产品介绍对产品有更深层次的了解，在处理售后时我们也能熟知自己产品的优劣势，进而更好的为顾客解决问题。

#### 四、有效的完成本职工作

\_\_是我们与顾客沟通的工具之一，在\_\_上与顾客沟通时我们要注意回复速度，只有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。通过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客；其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间；打电话时的一定要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

对于顾客的一些问题我们要持一个专业的态度去对待，在保持专业水准的基础上我们也要让顾客看到我们诚恳的态度，如果凭自己的专业产品知识还是不能解决问题，这时我们就从顾客的回复中洞悉顾客的心理，努力快速解决顾客的问题，并将售后成本降到最低。如果处理得当，久而久之公司的信誉评价等都会有所提升，这也是体现我们售后价值的所在。

在过去的一年中我收获了很多，但是我知道自己还有不足之处。给我印象较深的是一次小组式的模拟培训演练，通过模拟顾客与客服沟通买卖的场景，将产品推销给顾客。如果客服熟知了自己产品，理解一些穿衣搭配知识，在分析一下顾客的购买心理，然后找出有效的推销手段，这样成交的机会就大的多。公司的培训也让我看到了自身的不足，在这以后，我也是在努力改进，平时工作闲暇之余，我会多关注店铺新款和店铺各类活动，在每次活动前我也会花时间去了解活动规则，做到心中有数。

公司也组织过各种各样的培训，在年中闲暇之际，我申请到过售前岗位去学习，虽然学习时间不长，但也收获了很多，对他们的工作也有了大致的了解。售前虽然只需要通过\_\_与顾客打交道，但是\_\_沟通也是需要很多技巧的，让买家下单关键是客服在交谈过程中能不能打动顾客，如何让顾客买到自己想要的产品，并非一味的推销而是让顾客享受购物的过程。也使我明白金牌客服不是一天练成的，当接触了不同的岗位后我才发现自己其实还有很多需要去学习和改进的，在以后的工作中我也期待有更多的培训机会，拓展自己的综合实力。

在新的一年里我会吸取过去的教训，积极参加公司的培训，但是在领导的指导和关怀下，我有信心做得更好。

公司年度工作总结报告范文

## 淘宝企业年报篇四

时间匆匆转眼间\_\_年已经过去，我们迎来了新的一年，新的一年新的开始，也是新的挑战与机遇。回顾过去的一年感慨良多，过去的\_\_年对公司来说是重要的一年，在这一年中公司规模有了新的提升，二期的工程的顺利完成、正式投入运行生产，三期建设建设的顺利开工.....。同样在过去的\_\_年，对我来说是忙碌而充实的一年，年终之际，现对去年个人的工作汇报如下：

### 一、安全方面

我们仪表检修人员工作的场合是处在易燃、易爆、高温的场所，因而时时刻刻都存在着危险，作为检修人员的我除了严格遵守公司的各项规章制度，并且认真学习公司的安全教育，始终坚持“安全第一，预防我为主”的方针，还积极参加班组员工的安全培训，每次每期的安全作业本都严格认真负责的书写去对待，在安全生产方面还做到了，从思想上认识到

安全生产的重要性;提高检修技术能力,熟悉各种设备的安全操作规程及车间工艺流程;发扬良好的团结协作和相互监督的精神。端正了自己的思想作风,树立起了“安全重于泰山”的责任意识,熟练掌握了安全专业知识,真正响应公司的号召做到了安全生产,做好各方面的安全防范措施。

## 二、生产方面

巡查工作:在\_\_年中车间领导为我们制定了严格的巡检制度,做到预防为主,维修结合的指导方针,而且把各车间的设备实行分片负责,设备到人,责任到人。做到在巡检过程中及时发现个装置中仪表的问题,提前处理,及时维修。

日常维修:

1. 检修及改造方面,我的日常工作是维护和维修二期及加氢焦化装置,保证各个装置都能顺利正常运行,未到冬天时提前检查个装置的伴热对已损坏的伴热管线进行维修更换,冬季处理仪表保温,消除导压管漏点,维修和做好现场变送器的防冻防凝工作,对调节阀阀门定位器风线排除积水等工作。还在闲暇之余帮助同事对二期改造时电缆的敷设、布线,仪表的安装。调试进行帮忙监督,查找装置仪表安装时的问题弊端,并上报班组,由班组汇集所有问题后与建设单位协商解决,保证各个环节安全平稳有效,对dcs组态进行整改后进行效验,找出存在的问题,及时报告给领导。

2. 节能降耗及现场卫生管理方面,我们深刻领会公司的节能降耗精神,积极响应公司的口号,从“节约一个螺栓,一个螺帽,一个垫片”做起,努力降低成本,为公司降低能耗,节约材料。我们仪表班更是强化了班组管理,提倡不铺张,不浪费的节约方针。在满足生产及安全要求的前提下,使用废旧的铜管、阀门、等,为公司节约材料,提高了公司的能源使用率,降低了企业运行成本。在现场做工完成之后,还做到了“工完,料尽,场地清”的要求,及时的清理现场,

使现场看起来清洁，美观。在仪表班组，我更是以高标准来要求自己，坚持天天打扫卫生，不乱扔垃圾及废料，做好各种材料的分类工作，方便查找与使用，更让我们仪表值班室时刻处于一个整洁，温馨的环境中。当然人无完人，金无足赤。我同样还存在着不少的缺点，工作经验有待提高，对于相关的专业知识了解的还不够详细和充实，还需要继续学习提高自己的专业水平和加强分析与解决实际问题的动手能力，对于这些不足我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，不懂就问，做好笔记，努力丰富自己、充实自己，不断培养和提高自己的工作能力，同时也多多接受领导跟同事的建议和批评，以便更好的完善自己，更好的适应工作的需要，在以后处理个问题时考虑的更加全面、慎重，对待问题也更加严谨。

展望\_\_年，我充满了信心，但有感到了责任重大，随着公司规模的不不断壮大，仪表的种类也变的日益繁多，这就要求我重新定位自己，广泛的吸取各方面专业知识，只有不断的丰富自己，充实自己，才能在新的一年中更好的做好自己的本职工作，为车间为公司贡献自己微薄的力量，做出自己的一份努力。

## 淘宝企业年报篇五

时间飞逝，转眼已经到了20\_\_年底了，而我到\_\_也正好10个月了。现回首这将近一年的时间里，我虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，对于每一个追求进步的人来说，都免不了会在年终岁末对自己进行一番“盘点”，也算是对自己的一种鞭策。现就近一年来的工作情况向领导作简要汇报，主要分为以下几个方面：

### 行政工作

行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订餐、送水、

收发快件、订阅报刊杂志、办理车证、办公设备维护，大到申请办公用品及其领用情况进行备案、文件整理与保管、租房、与外界沟通协调事务、装修洁净间……每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，面对繁杂琐碎的工作，在时间上，我尽量做到最快，在完成质量上，我尽量做到，争取用最小的成本获得的效益。因此，也只有永不倦怠地提高自己，才能胜任看似简单的行政事务工作。

## 库房管理

在未进入裕恒佳之前，我从未做过库房管理工作，所以库房的物品出入和登记帐页对于我来说都是陌生的。幸好有公司同事和领导的帮助，让我很快的熟悉了这一系列的流程从最初的盘库、物品出入填写领料单和入库单、到登记帐页，这些看似简单的工作，却分外重要。首先我要保证库存量：需及时的通知采购购买待加工物品，不能让它处于零库存的状态，否则会导致机加工没有物品加工，然后影响生产，这是最严重的问题；其二，出入库物品时，要保证数目准确，并能够及时登记帐页，不能让账目出现混乱的状态。

所以总的来说，库房的管理工作是举足轻重的，足够的库存量是生产正常进行的先决条件，不能有一点懈怠。这将近1年的时间里，我在库房管理工作方面，虽然出现过一些小的问题，但我很庆幸，没有出现过重大影响生产的情况，所以以后的工作我会再接再厉，争取杜绝一系列小问题的产生。

## 其他工作

由于机加工和生产不在一个办公地点，所以机加工加工的物品，就必须及时的送到生产部检验。刚开始送检物品时，我真是一点怨言都没有，觉得很新鲜，所以很乐意去干，可是由于天气逐渐变冷，我的思想上产生了一些波动，我觉得自己来公司工作不是来跑腿的，所以产生了抵制情绪，不愿意跑来跑去为他们送东西。就是因为我这样的想法，导致出现

过一次差点影响生产的事件，经过领导的教育与批评，我已经深刻认识到自己的错误，也让自己的情绪很快的调整过来，现在只要有送检的物品，都能保证及时的送交质检科，不会耽误生产。

## 淘宝企业年报篇六

时间象奔腾澎湃的急湍，一去无返，毫不流连，回顾这段时间的工作，要有新发现，你有什么成长呢？是时候认真地写一份述职报告了。我们该怎么去写述职报告呢？下面是小编收集整理年公司财务年度述职报告范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

### 一、宗教活动场所财务规范管理主要做法及其成绩

近年来，我市各级民宗局高度重视，采取多种形式加强对宗教活动场所财务的规范化建设，取得了一些明显成效。

第一，加强财务督导。8月建立了宗教活动场所财务督导制度，市、县区宗教团体及三一教协会全部成立了财务督导小组，组长由各团体的主要负责人担任，全面加强对各宗教活动场所的财务监督和指导。较大的宗教活动场所建立内部财务监督小组，监督小组成员由3-5人懂财务的非场所管理组织成员担任，每月定期召开理财会议，参加人员包括监督小组成员、出纳、场所负责人，具体采购人员列席旁听，对当月发生的每笔资金收支情况实行集中审核。凡是对支出手续不规范的发票，当场予以纠正。凡经理财小组审核后确定无疑义的票据，加盖审核专用章；凡未经理财小组审核或审核未过关的，不允许其入账。财务督导制度实施二年以来，有效地对宗教活动场所的财务收支情况进行监督，财务管理有了明显的改观。

第二，加强财务制度建设。按照《宗教事务条例》的规定，



我市宗教活动场所普遍建立了财务和会计制度，为了进一步加强宗教活动场所的财务管理，市民宗局出台了《市宗教团体、宗教活动场所（民间信仰）财务管理指导意见》、《现金和银行存款流量表》、《资产负债表》等，市道教协会、市天主教爱国会、市、市三一教协会统一印制《市宗教活动场所收入专用收据》三联单，加强对较大宗教活动场收入的监督。

第三，加强财务人员业务培训。加强对宗教活动场所财务人员的培训，提高了他们的财经知识，动员有条件的场所财务人员要持证上岗，尽量聘用有会计资职的专业人员担任，对会计科目设置和记帐方法进行规范。堂多年来一直坚持聘用有会计专业资职的人员作为该场所的会计，科目设置合理、账目清楚、日清月结，内部监督严格，管理规范。市三一教协会也经常举办财务人员培训班，不断提高场所的财务管理水平。

第四，坚持财务收支公开。按照《宗教事务条例》有关规定，场所的财务收支情况和接受捐赠情况要向信徒群众公开，并接受宗教主管部门的监督。我市较大的场所能够做到每月将财务收支情况公开一次，接受信教群众、宗教团体的监督，增加透明度，维护场所的团结稳定。涵江鲤江庙从开始，每年年底在鲤江广场进行年度收支的情况向社会信众公布，接受信教群众的监督。市天主教爱国会每季度向宗教主管部门上报一次财务报表，每半年上报一次《资产负债表》，使宗教主管部门能够经常性地掌握了解场所的财务状况，洞察苗头性的问题，及时帮助纠正和解决。

第五，建立规范财务管理示范点。为了培养财务管理的示范单位，市民宗局每年召开1-2次财务规范管理现场经验交流会，让管理较为规范的场所进行现场经验介绍，让大家进行观摩学习，8月从中挑选涵江鲤江庙、堂、东山祖祠等9个宗教（民间信仰）活动场所上报省厅作为我市宗教活动场所财务规范管理试点。通过典型示范引路，达到全面规范管理的目

的。

## 二、宗教活动场所财务管理存在的问题

当前我市宗教活动场所财务管理主要存在以下问题：

第一，财务制度不够落实。全市宗教活动场所虽然大部分都建立了财务和会计制度，但不够健全。有的制度挂在墙上形同虚设，根本不按照制度执行。有的场所负责人随心所欲，自己不带头遵守财务和会计制度，造成管理人员内部闹矛盾，不和谐不团结，造成信教群众对该场所的不信任和强烈不满。由于没有严格的财务制度，特别容易形成教职人员在经手钱款方面独断专行，给宗教活动场所的形象造成极大的损害，成为影响社会安定稳定的一个因素。

第二，财务管理不够规范。大部分宗教活动场所由于受到客观条件的限制，无法在银行开设户头，仍有相当数量的较大的宗教活动场所和经济收入较多的宗教活动场所仍然以个人的名义在银行存款，存在公款私存的现象。特别是有相当数量佛教场所仍然存在“个人账”和“口袋账”的现象，经济坐收坐支，从来没有建立账目，当家一人说了算。目前仍有部分场所收入不使用各宗教团体统一印制的收入专用发票，收不入账，存在“账外账”和小金库的现象。有的场所报销仍然没有正式凭据，白条现象依然存在；有的场所报销发票没有经过会计审核，报销手续不健全，没有经办人、证明人和负责人审批；有的场所大笔开支事前没有研究，审批不按制度规定，没有向信徒公开财务收支情况。

### 第三，财

务人员业务不够熟悉。我市宗教活动场财务人员多数来自教职人员和信教群众，人员素质参差不齐，往往是“兼职”或是“半路改行”，绝大多数没有进行会计上岗培训和继续教育，多数没有会计从业资格证，年龄较大，文化程度普遍较低，

财会知识较缺乏。在设立账目时，没有按照规范科目设置，相当多的宗教活动场记账方法仍然是以记流水账方式，财务差错不易发现，不易纠正。而不是按照国家规定的复式记账法，不符合国家财政部关于民间非营利性组织的会计制度的要求。能够实行会计聘用有资质的专业人员担任的场所位数不多，大多数场所不愿意聘请专业会计人员的现象较为普遍，成为宗教活动场所会计账目不规范、财务管理无法提高的一个重要原因。

第四，财务监管不够到位。从下半年起，全市的宗教活动场所实行财务督导制度，各宗教活动场所加强内部管理，设立财务监督小组，但真正发挥的作用不够。虽然财务定期公布，但项目过于笼统，反映不出真实的开支情况，公布成了一种摆设。特别是《宗教事务条例》规定宗教活动场所要定期向宗教登记管理机关报送财务报表，目前，大部分宗教场所没有落实到位，游离于外部监管之外。由于监管不到位，这给个别人披着宗教外衣借教敛财的人带来了可乘之机。

### 三、加强宗教活动场所财务管理的建议

针对存在的问题，我认为要采取以下措施加以解决：

第一，自觉遵守和执行财会制度。宗教活动场所的财务管理工作是政府依法对宗教事务管理的内容之一；也是宗教活动场所内部事务管理的核心内容。宗教活动场所财务管理规范与否，直接关系到场所内部的团结；关系到宗教活动能否健康、有序的开展；关系到集体财产的安全；关系到宗教界乃至社会的安定稳定。宗教活动场所管理组织特别是场所负责人对此要有充分的认识，切实提高加强财务管理的自觉性和主动性。宗教活动场所作为非营利性的社会组织，除了要遵守国家有关宗教方面的法律、法规和政策、规章外，同时还要遵守国家的其他的法律法规和规章包括国家有关会计方面的法规、规章和制度。因此，宗教活动场所的管理组织成员特别是负责人以及财务人员要认真学习《宗教事务条例》、

《中华人民共和国会计法》、《会计基础工作规范》、《会计档案管理办法》、《民间非营利组织会计制度》等有关法律、法规、规章和省、市宗教部门关于加强宗教活动场所财务管理的规定、意见。《市宗教团体、宗教活动场所（民间信仰）财务管理指导意见》，对财务规范管理提出了具体明确的指导意见，希望各宗教团体和场所要结合本场所的实际认真贯彻执行。

第二，探索推行宗教活动场所财务委托代理制度。加强对宗教活动场所财务监督，关键是贯彻实施《民间非营利组织会计制度》，这样才能解决宗教活动场所财务会计管理方面存在的问题，努力从制度上遏制宗教内部滋生的腐败。然而，在我市目前要全面实施《民间非营利组织会计制度》，条件还不具备，时机尚未成熟。因此，要在坚持宗教活动场所的资产所有权、资金使用权、财务审批权、核算单位和监督机制不变的前提下，要积极探索推行财务委托代理制，规范会计基础工作，减少因财务问题引发的矛盾。以乡镇为单位建立宗教活动场所财务委托代理服务中心，聘请专业会计人员，对辖区内各宗教活动场所收支的原始凭证进行审核，协助各宗教活动场所做好财务管理和实施监督。各宗教活动场所自愿向财务代理中心办理委托书，并缴纳少量的代理费用；财务委托代理中心要自愿接受宗教活动场所的委托。这样既强化会计工作，又节约聘用会计人员成本，是一举二得的大好事。

第三，规范财务管理制度。各宗教活动场所要根据实际，制定规范的财务制度，形成系统的财务管理体系，为场所的财务管理工作确立制度上的保证。一要建立内部财务监督机制。规模较大的宗教活动场所要召开教职人员和信教群众会议，推选公道正派、懂财务管理的人员，成立财务监督小组。其他场所应设财务监督员，负责对本场所执行财务、会计制度情况进行监督。财务监督小组要定期召开会议，对当月发生的每笔资金收支情况实行集中审核。二要合理设置岗位和合理划分职责权限。要在分工协作的基础上，形成设置合理、

环环相扣、相互制约的工作链和监督链。各场所的主要管理人员、会计、出纳的岗位要分开设置，不能交叉兼职，要明确会计员和出纳员的职责，并认真履行，不能相互替代。账、钱、物要分开保管，财务单据、账本、报表要专人保管，工作变动时办好移交。支票与印章也要分离，不能由同一个人保管。三要加强现金管理。加强对宗教活动场所的功德箱（奉献箱）管理，建立开箱清点制度。场所收入的现金，必须及时交出纳人员清点入账，出纳人员应出具收款收据，其他人不得私下接受。定期或不定期进行现金盘点，确保现金账面余额与实际库存相符。四要建立实物和固定资产管理制度。当前宗教活动场所受赠实物管理是最为薄弱的，因此各场所要建立健全实物受赠、保管、领用、核销和入账管理制度，做到受赠实物使用有记录，处理有依据，核销有凭证，投入工程建设有固定资产账。要明确固定资产保管、使用人的责任，做到固定资产购置有记账，保管有登记，使用（领用）有记录，核销有手续。

第四，建立健全监督制约机制。一要定期向公众及信教群众公开财务信息，实行财务透明化。《宗教事务条例》中规定“宗教团体、宗教活动场所应当向所在地的县级以上人民政府宗教事务部门报告财务收支情况和接受、使用捐赠情况，并以适当方式向信教公民公布。”为了打消捐赠者的顾虑和不信任感，宗教活动场所需要进行有效的财务管理，实行财务透明化，定期公布活动的绩效，就捐款的使用和结果与捐赠人进行及时有效的沟通。各场所应把财务公开工作落到实处，并在醒目位置设立财务公开栏和意见箱，每月公开财务收支和报表，并将每季度的财务报表统一送交所在宗教主管部门备案，自觉接受信教群众、宗教团体和宗教主管部门的监督。公众及信教群众可通过公布的信息了解宗教活动场所的财务状况，由公众及信教群众监督宗教的发展。二是各宗教团体要加强对本宗教各场所财务管理工作的指导，支持和协助政府宗教部门依法对场所财务管理情况进行必要的监督检查，及时发现问题，及时予以纠正，及时堵塞漏洞。真正把宗教活动场所的财务活动纳入国家法律、法规和政策允许

的范围内，以保障宗教活动场所集体财产的安全。三是各级宗教事务部门要依法对各宗教活动场所执行《会计法》、《宗教事务条例》、《会计基础工作规范》、《会计档案管理办法》和《民间非营利组织会计制度》情况进行定期检查，把对宗教活动场所的财务管理情况的监督检查作为依法管理宗教事务的一项重点工作来抓，对执行不好的或仍然没有执行的场所将给予通报批评并责令限期整改，对拒不接受检查监督和及时整改的，要依照《宗教事务条例》的有关规定，对宗教活动场所及其负责人作出相应的行政处罚。

我自今年x月份到公司上班，现在已有\_\_月的时间，这期间在公司各位同任的大力支持下，在其他相关人员的积极配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。下面我将近几个月年来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要汇报：

一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志。

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班，能正确处理好公司与家庭的关系，从不因个人原因耽误公司的正常工作；同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求；对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

二、尽职尽责履行好自己的工作职责

我在公司主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、建立健全公司财务制度。公司成立以来，我是兼职会计，所以只负责每月的帐务处理和财务报表的报送，使得公司财务上的制度不够健全。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，特

别是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，没有因个人原因耽误报送时间。

3、及时将财务状况汇报于公司，积极为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化建议，发挥财务在公司经营中的作用，为建立当好参谋和助手作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不符合要求的做法，我也能及时提醒和指出。

4、认真负责，积极配合税务部门的稽查工作。10月初，税务部门对我公司进行稽查，在这期间，我能积极配合，并加强和稽查人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，争取他们的宽容，使公司的利益得到最大保护。

### 三、存在的问题

一年来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对每个销售人员的核算，工程部分和零售部分没有明确划分清楚，给销售人员带来了麻烦，同时也给公司对每个销售人员完成任务的情况掌握不够准确。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。

最后，还想说三点：一是我的述职报告还不全面，有的具体的工作没有谈到，就今天我所谈的，希望大家多提宝贵意见。

二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢我的助手，她对我的工作能积极给予配合和支持，任劳任怨，特别是在有身体不便的情况下，坚持上下班，帮我做了许多工作。同时，我还要感谢公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们今天的工作成绩，你们是公司金字塔的基础。特别是在公司生产经营，销售盈利方面，你们精诚团结，积极为公司出谋划策，充分反映出我们公司员工是一支能吃苦、能奉献、能战斗、有进取精神的队伍。

三是希望大家在明年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

20\_\_年是公司发展的关键一年，也是财务工作适应新形势、促进新发展的关键一年，我们根据集团公司、股份公司和板块的整体部署，结合公司的发展战略，提出了20\_\_年工作思路，即：“以集团公司、股份公司财务工作部署为导向，紧紧围绕公司发展战略，切实履行各级财务机构和财务队伍的职责，狠抓财务现场管理和信息化建设，确保财务安全，进一步提高核算质量，努力建设高素质财务队伍，促进财务工作的和谐、健康发展，追求卓越业绩，为实现公司效益最大化努力奋斗。”概括起来讲为“六抓”、“两创”。

**抓财务现场安全：**大力加强资金资产的现场管理力度，运用稽查、清算、预案和考核等多种手段，逐步实现数据安全到现场安全再到本质安全的转变，同时通过进一步加大内控执行力度，实现人、财、物和管理的安全。

**抓信息：**重点要抓好网上报销系统、定额管理系统、资金管理系统、财务7.0系统和财务人员信息系统的推广和使用，以信息系统为纽带，实现信息资源的共享，实现综合流程的优化，进一步提高劳动效率。

**抓核算：**要依托财务7.0系统上线的契机，继续修订和完善费



用核算手册等各项规章制度，进一步规范会计核算、明确统一非油业务、融资租赁等特殊事项处理的方式方法，加强稽核力度，严肃执行新会计准则，严肃财经纪律，规避会计风险。

**抓队伍：**重点要加强库、站两个层面财务队伍的培养，运用技能培训、职业规划、晋级制度、职业道德教育机制和帮扶共建等多种手段，不断提高基层队伍的凝聚力和执行力。同时要加强对总会计师工作能力和职业操守的培养，促进总会计师综合素质的提高。

**抓发展：**未来两至三年，财务工作要全面实现责权明晰、管理统一、运行高效、执行有序和环境和谐的目标，要求我们从现在起必须做好规划，为未来财务工作的和谐、健康发展奠定基础。首先，要积极推进财务“三统一”建设，实现组织、制度和流程的统一；其次，要优化财务环境，对上要与集团公司、股份公司和板块建立良好的沟通机制，对内要全力以赴为相关部门提供优质的服务，对下要确保受控运行、令行禁止，对外要与银行、税务和财政等职能部门建立长期稳定、和谐的工作关系；另外要根据公司整体战略的变化适时调整发展思路，实现与公司整体战略目标的协调统一。

**抓责任：**要充分履行财务工作“监督、反映、服务”三种职能，明确各级财务机构维护资金安全、确保本级机构平稳运行的职责，引导财务人员树立大局意识、发扬优良传统、提高执行力，切实肩负起应尽的义务，承担相应的责任。

**创效益：**首先要从直接效益出发，做好资金的运行管理和成本费用的监控，着力于降低财务费用等各项可控费用；其次，要从确保预算的受控运行入手，加强分析和监控，做好量、本、利的测算，为相关部门的决策提供支持，创造间接的管理效益。

**创业绩：**公司财务工作、财务组织和财务人员要在集团、股

份和板块继续保持先进水平，要加强对前沿理论的研究，并将成果及时转化为实践，力争在定额和资金管理等前沿领域为销售系统做出突出贡献，使公司财务管理水平同比能有大的进步。

20\_\_年我将根据公司整体战略部署，带领全体财务人员，继续发扬成绩，开拓进取，以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

转眼间我们送走了20\_\_年迎来了崭新的20\_\_年。回顾20\_\_年工作情况，还是收获颇丰，现将本人一年以来的工作及学习情况汇报如下：

## 一、20\_\_年工作总结

作为单位出纳，我能够严格按财务管理制度开展工作，不断改善工作方式方法，提高工作效率，按工作进度要求保质保量完成各项工作。

### 1、公务卡及公务卡制度

日常与银行相关部门联系紧密，根据单位业务需要及时补充公务卡上的金额，井然有序地完成了职工日常报销。在平日与银行接触的工作中，我认真复核公务卡的对账工作，仔细做好职工的工资发放与各业务单位往来付款工作，并做好与银行各方面的衔接工作。

### 3、本职工作方面

对于本职工作，严格执行公务卡管理和结算制度，定期向财务主管核对公务卡与帐目，发现卡金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时回收整理各项回单、收据。根据财务主管提供的依据，及时发放员工报销和其它应发放的经费。在工作

中坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、审核人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

#### 4、廉洁自律方面

财务工作是重点岗位工作，要求工作人员务必做到廉洁奉公、遵章守纪，忠于职守。我始终坚持认真学习财务相关法规，坚持以自律为本，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

## 二、存在不足和下年度工作计划

### 1、存在不足

### 2、下年度工作计划

20\_\_年已经到来，为了做好新年度各项工作，我准备做好以下几方面的工作：

#### 1) 提高自身业务能力。

在上级部门的正确领导下，勤奋学习，扎实工作，继续加强学习。同时认真钻研业务知识，虚心向身边的同事学习，不断充实和丰富自己的会计业务知识。要立足公司发展变化的新情况，多动脑筋、想办法、出主意，增强工作的主动性、预见性、创造性，为领导出谋划策，提出可行建议和工作预案，发挥参谋和助手作用，不断提高参与和决策能力。

#### 2) 及时完成各项财务工作。

财务工作的时效性很强，对于职责内的工作一定要抓紧抓好，并且做到做一件成一件，件件有交代，项项有落实，对于领

导交办的其它工作，也要义不容辞的承担起来，保证各项工作的全面推进。

### 3) 发挥主观能动性

财务工作的程序性要求很强，所以在工作中要保持头脑清醒，分清主次、不怕麻烦，争取建立一套科学的工作制度、工作程序，使每项工作都有章可循。

今年年初，我调任到如今财务部出纳，在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。回顾一年来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度 and 最好的状态进入自己的工作状态。我的缺点也是不可掩饰的。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和\_\_的出纳知识及操作，利用\_\_使工作更加准确和快速。

其次作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，在过去的\_\_一年的时间里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

#### 一、日常工作

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

## 二、其他工作

1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2、完成领导交付的其他工作。

## 三、回顾检查自身存在的问题

我认为：

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的\_\_年中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财

务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的\_\_年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

## 淘宝企业年报篇七

2020年度，在市分公司领导的正确领导下，在上级公司和县政府各职能部门的具体指导帮忙下，我公司认真贯彻落实省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展“创先争优活动”为契机，努力加强党员干部队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设持续了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入xxx万元，上缴利税xxx万元，代收车船使用税xxx万元，处理种类赔案笔，为出险案件赔付出现金xxx万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

今年公司党组用心响应号召，在公司党员干部中深入开展“创先争优活动”，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，工作努力，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违规行为和行政职责事故。

一年来，我司坚持以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业用心带给保险服务。采取登门服务

的方法，加强对各种车辆的承保工作，用心采取优惠政策，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对群众运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园方职责保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方职责保险一方面能够促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种用心有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故；同时在全类安全事故发生后能够立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的调查处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的领导就能够从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方职责保险承保工作，县区内xx个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方职责险，截止xx月底受理教职员和在校生意外事故起，已为出险学生和教职员支付医疗赔款万元。

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照保监会的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，建立理赔服务绿色通道，对保户带来了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件x天赔付。同

时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

三是树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，认真贯彻执行《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列礼貌服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事；为理解全社会的监督，我们定期到群众中征求意见和推荐；用心落实礼貌优质服务措施，坚持实行礼仪服务、礼貌用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

一年来，我们虽然取得了明显的成绩，但也存在在在一些问题。主要表此刻公司的业务发展步伐放缓，市场占有率有下降的趋势。造成这一问题的原因，主要有以下几个方面：

一是市场竞争不够规范□xx县财产保险市场几年来随着经营主体的增加，竞争日趋激烈。在这种状况下，有些公司不按市场经济规律办事，进行恶性竞争，有的甚至置国家的法律法规而不顾，违规操作。此刻xx的保险经营实体，只有人保财险、平保等数家公司有经营资格，其他均属无证营业，扰乱了xx的保险市场。具不完全统计，今年以来几家未在xx注册的公司其收取保费xxxx余万元，直接造成税费流失达xx余万元。

二是保险市场受经济水平制约明显□xx县是国家级贫困县，而且以农业为主，工业基础薄弱，经济发展滞后□xx县经济欠发



达□xx县财产保险市场也欠发达，与其他地区还有明显的差距。

三是业务发展不均衡。近几年来，虽然xx县财产保险市场保费总额增幅较大，但业务发展不均衡。从各险种发展速度看，货运、机动车险增幅较大，家财、企财、职责保险等业务收入增加不明显。业务发展不均衡，一方面反映了市场供给不能满足消费者多元的保险需求，另一方面说明各家财产险公司的业务结构不合理，亟待调整。

一是继续深化“创先争优”活动的开展。在加强党员干部队伍建设的同时，带动全体员工奋发向上、扎实工作，打造一支素质过硬的员工队伍，为公司的进一步发展带给足够的人力支持。

二是深入学习贯彻精神，了解、掌握国家经济发展“xxxx”规划的要点，进一步转变思想观念，用心适应经济发展的新形势和股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，注重运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的用心性和主动性。

三是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，认真贯彻“防风险、保效益、促发展”的方针，坚持“近期有效、长期有利”的原则，加强整体竞争力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量占领市场。

四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高各种车辆、学平险、校园方职责险和医疗职责险的承保率。

五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待性质不同的案件，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

六是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，

采取用心有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，用心拓展新业务、新保源。

## 淘宝企业年报篇八

2020年，集团公司紧扣企业发展转型过程的中心任务，积极推动效能监察不断融入生产经营管理，扎实有效地开展效能监察工作，为企业强化内部管理，推进节能降耗，提高经济效益发挥了积极的作用，现就2020年效能监察工作总结如下：

集团公司参考其他单位经验，并结合自身实际，制定了效能监察工作模板表格，形成了完整的效能监察闭环管理系统。同时，完善了效能监察优秀项目评优办法，制定了《效能监察优秀项目推荐表》、《效能监察优秀项目推荐资质评分标准》和《效能监察优秀项目成效评分标准》等一系列表格，细化了评分的标准，加强了成果的考核。

在检查过程中，集团公司严格按照制定的模板标准，强化过程监督，对每个项目实施中存在的短板进行梳理，并提出整改建议，保证了监察的质量。

1、加强检查整改。在检查中，公司通过听取汇报、实地查看，查阅资料等方式，对各单位在工作中存在的问题，有针对性的提出监察建议xxx条，严格要求检查人员填写工作底稿，详细记载发现的问题、分析原因、处理结果和整改建议，并加强落实整改，跟踪回访。对效能监察工作差的单位，列为重点单位通过帮助、指导促其赶上。

2、加强监察总结。为考核各单位工作情况，公司要求各单位季度对工作进行总结，建立《效能监察工作台账》，将效能监察的查证过程、发现的问题、处理的建议和决定以及产生的效益等简明扼要的记录在上，也便于公司及时全面地掌握各单位的工作进度。并在检查后及时召开子公司和二级单位的效能监察例会，将检查中工作较差的单位以及发现的共性

问题进行通报，好的做法、经验进行学习、推广。

针对当前煤炭市场低迷的形势，为达到提高企业发展质量和效益，强化预控机制，提高管理效能的目的，集团公司围绕材料回收复用和煤质管理效能监察、系统对标、收支情况专项检查、管理服务部门的作风建设情况、效能诊断、新井建设进度情况、非煤新建项目情况、工程项目专项督查和干部履职情况九个方面开展了专项效能监察，通过效能监察这一有效抓手，发现问题、解决问题，提升了管理水平，减少了不必要浪费和投入，为企业节支降耗发挥了积极作用。

公司十分注重加强提升子公司及二级单位监察人员的业务素质和能力。一是在季度检查中，抽调基层骨干一起去联合检查，通过现场的培训，找准存在的问题、差距，明确工作的方向，快速进步；二是邀请拥有丰富效能监察工作经验的专家对集团公司系统的效能监察负责人进行效能监察专题培训，培训人员共计xxx余人；三是印发了《xx煤矿集团效能监察资料汇编》，汇编收集了国家部委及同煤集团有关国有企业效能监察法规和一系列的监督管理制度，选择了其他企业指导性比较强、实践证明监察效果好的做法、操作流程、范本，为集团各级监察干部组织协调开展效能监察工作提供有益的借鉴和参考。

2020年集团公司系统共立项xxx项，完成xxx项，查堵漏洞xxx个，建章立制xxx项，下达监察建议xxx条，采纳监察建议xxx条，推进了企业管理创新。在省国资委2020年度省属企业效能监察优秀项目评选中xx电力xxx热电公司减亏控亏效能监察xx电力xxx发电公司2020年市场煤采购效能监察xx煤矿煤质管理效能监察xx矿材料回收复用效能监察和xx矿修旧利废效能监察x个项目荣获优秀项目。公司将坚持把效能监察作为企业管理的一项重要手段，务求实效，为企业规范管理、健康发展、做大做强保驾护航。

# 淘宝企业年报篇九

日期□20xx年10月26日

接受者：公司总经理 xxx

引言：

经公司20xx年度内部审计的计划安排，我们对公司计划物控部业务管理程序政策、采购计划及其价格核定与控制、有关合同、仓储管理系统等事项进行就地审计，涉及的期间是从20xx年1月1日至20xx年月9月30日。

审计范围和目标：

本次审计的期间范围涉及计划物控部从20xx年1月1日至20xx年月9月30日止计划物控部有关采购计划的制定、实施的及时性、有效性、合理性、合规性，存货成本管理的效益性，内部控制的健全有效等情况进行审计。审计的依据是计划物控部提供的资料。审计过程中我们结合其实际情况，实施了我们认为合适的、必要的审计程序。

简要的审计结论和审计发现的性质：（主要的审计发现和内部控制的薄弱环节及建议）在对计划物控部审计过程中，我们认为最重要审计发现如下计划物控部存在问题：

- 1、采购行为依据不具体、不规范，基础信息有待完善；
- 2、采购计划制作被动，指导性不强，缺乏与实际的对比考核，采购工作效率不高；
- 3、成本管理工作手段单一，市场信息搜集工作少，供应商管理需进一步规范化；

4、仓储条件较差，未按价值大小分别管理，存货管理有少量缺陷需改进。综上所述反映了内部控制制度存在的缺陷。

对回复的期盼：

该报告的其他部分提供了有关部门审计发现和建議的详细资料，我们希望在收到报告之后的15天内作出书面回复。

公司审计部

审计组长□xxx

审计小组成员□xxx

(以上部分是便于总经理简要阅读)

二、审计过程说明：审计资料搜集方法采用直接观察法、采访法，资料搜集形式有抽样调查、重点调查、典型调查及组合调查。

三、审计发现的细节说明

(一)、采购行为依据不具体、不规范，基础信息有待完善；

主要问题1：目前采购行为来源依据主要是营销中心、客户服务部提交的产品需求计划，做为指导采购行为的依据针对性不强，有些特殊要求表达不够明确。

主要问题2：需求计划多样化，格式、内容、要求、通知编号等不统一有待完善□bom清单不准确。依据不清会导致模糊采购，责任划分不明确，易产生事后扯皮影响工作效率。

(2)规范计划编号，便于查核；

主要问题3：时间缺乏弹性，不易调整采购策略。

建议：由于公司产品的特点对采购人员的业务素质要求也相对较高，日常要做好重要供应商的沟通，不因为时间要求紧而向质量让步。另外是否建立科学的产品生产周期，精确计算出从采购到产品下线入库各环节所需的时间，正确指导各环节的工作行为。让营销人员签订合同明确交货日期时能做到心中有数，不致引起纠纷。

主要问题4：需求计划审批不够规范，口头请示后未补签字；

建议：完善审批程序。规定审批执行人权限，跟踪完结审批手续；

主要问题5：有部分非生产物品采购，如购置礼品、万年历等；

建议：非生产物品采购是否可直接由执行部门经办，减少采购员工作量；

审计结论：亟待完善。作为实施采购行为的基本环节，不明确的行为依据将直接导致以后各环节的混乱，易造成责任划分不清，不能有效完成采购任务，影响采购效率、效果，是目前亟待完善的一项基础工作。本环节涉及营销、生产、工艺、研发等部门，应设计一份流程清晰，责任、标的物明确的计划程序表。

(二)、采购计划制作被动，指导性不强，缺乏与实际的对比考核，采购工作效率不高；

主要问题1：欠料单6月份之前不够规范，6月份后欠料单有所改进但归集工作未完善。

建议：作为计划制作的重要依据应按序整理归档，形成历史

资料，提炼客观合理的数据，合理计划安全采购量。

主要问题2：采购计划制定与需求申请日时距较大，压缩了采购实施至物料到货日时间，不利于物料信息的搜集及制定采购策略，进而压缩生产制造周期，延迟交货期，会导致质量上向供应商让步，加大成本。计划成为形式。

建议：减少审批程序提早采购反应的第一时间，提高时效。制定科学的采购周期，综合评定出一个合理的产品生产周期，使需求部门在制定需求计划时能心中有数。

主要问题3：由于公司产品的特殊性，计划多为事后计划而非常规计划，计划制定时也是物料采购行为实施时，实施也可能提前。未体现计划与实际的差异。计划书未明确所含需求计划的计划号，未标示计划价。计划未做分类，不能区分是生产用料计划、研发用料计划、维修用料计划。在抽查下料单未见ccd镜头、视频彩打等物料，但计划有做，经了解部份物料是由研发自行报购，故无下采购单。计划变得无实质意义。

建议：计划制定应完善所含内容，建立与实际差异项目，原因说明，计划价等，加强计划的准确度和指导作用。计划制定要分类别，避免领用时产生冲突。计划编制要有实质性。

主要问题4：下料单的性质似合同，但又不具备合同要素要求。单据未按时序整理归档，部份单据未标示价格(出于供应商业务员的要求)不便于财务成本核算。

## 淘宝企业年报篇十

2020年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。台山市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售

不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的用心努力，发扬敢于拼搏的精神，克服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢！

在过去的一年里，东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市场。

上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率到达98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额到达一亿五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

6月份，四期项目“锦江”1#、2#、3#、5#、6#、7#楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中7#、8#楼已顺利于2020年元旦开盘，然后1#、3#也将于2020年春节前开盘。

元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了2020年的开门红，在台山市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年12月份，我们东方豪苑荣获中国房地产业协会评选的“2020-2021年度中国房地产最佳宜居楼盘”称号。公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“2020年度中国房地产年度最佳经理人奖”和“2020年度中国房地产最佳操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作



中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平 and 内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，透过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。此刻，物业公司各班组已初步构成依章办事，遵守公司规章制度和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，透过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项负责人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们，2020年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

## 第一、物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司2011年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，透过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性的目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改善的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)是创收潜力进一步提高。

去年物业虽然此刻推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度用心探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收潜力。

## 第二、公司内部管理方面

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在用心转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，带给交流平台，在公司内部建立学习的氛围，透过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支能够高效、实干的企业团队，为公司的发展带给优秀的人才资源保证。

## 第三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。用心加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作资料、工作难点、工作时间等，采取分段控制，职责到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的用心性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；用心与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺

利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌!我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，必须能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

最后，祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!