

# 最新公司干部的职责 学生干部工作报告 告(精选10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大,所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

## 公司干部的职责 学生干部工作报告篇一

在20xx年的9月,我通过了xx市的“大学生村干部”考试,在经过相关单位的培训后,服从组织上的分配来到了xx乡xx行政村担任村长助理。自从来到这个村,我向村里的群众学习,以优秀同事为榜样,把在学校中学到的知识应用到实际工作当中,在实际工作中学习新的知识。回顾这半年来的经历,感触良深,我既收获了工作经验,拓宽了工作视野,提升了工作能力,也净化了心灵,陶冶了情操,升华了思想。下面,就将我这段时间以来的思想、工作和学习情况做一下总结。

我从小就从xx长大,xx是一个农业大县,我在学校里也学习过农业经济学,对农村的发展很有信心,我在没毕业的时候就打算从农村做起,也正好赶上这个机会,所以我并没有像一些“大学生干部”在刚开始的时候产生不适应的感觉。

但是毕竟是学生,实践经验可以说是少的可怜,对农村的基本情况也不是很了解,也不是很熟悉农村的工作方法,农村也不可能像学校里学的那样理想化。为了尽快熟悉环境,尽快进入角色,在乡领导刚给我们开过欢迎会后,我就要求深入到农村基层,熟悉农村情况。为此乡领导派包村干部带我下村,认识了村两委成员。村长也耐心细致的将全村的基本情况、党员干部、村容村貌、村情民俗等一一介绍给我听。在接下来的几天里,和村支书走遍了全村,实地查看了该村

的企业、农业种植、养殖等情况，让我在头脑里对村情有了大致的了解和初步的轮廓。同时，平时加强虚心学习，重点是向本村有威望、有经验、有知识、有能力的村民、党员干部学习。他们祖祖辈辈生活在此，对本村的历史、现状、地域是最熟悉的，拜他们为师能够让我对xx村的有更多的了解，也能让他们对我这个新村干部有个了解，为工作创条件，建立工作基础。我在空余的时候常跟他们交流工作方法、学习风俗人情，学习人生经验，学习精神品质。通过这段时间的调查研究和学习，我很快实现了从“大学生”向“村干部”角色的转变。

在县党校的培训会上，县里相关的领导要求我们作风深入、工作务实，充分发挥大学生村官的作用。我以此为准则，忠诚履行这一职责。

我是九月初分到村里的，刚到村就赶上面临着省、市、县三级计划生育部门的检查，我经常跟着村干部一起跑村组入农户，摸清底子，建好台帐，做好各种日常工作，检查前我都同其它村干部做好各种迎检准备，有时候校对台帐要熬到凌晨一两点。检查时每天晚上都住在村里，坚守工作岗位，做好检查准备。最后我们村也顺利通过检查。

通过这次检查工作，我感觉农村社会在对婚育问题有很多落后的观念。有违反《中华人民共和国人口与计划生育法》的现象，比如早婚，近亲结婚，没有准生证就生小孩的，超出规定生育多个小孩的，已经违反《计划生育法》但是拒不采取节育措施的等等，对于这些对象就要采取强制措施罚款，所以村干部因为计划生育的问题很容易得罪人的，村干部和群众中很大部分的矛盾是由计划生育工作引起的。

但是这种得罪人的事情村干部必须要做，针对我国的国情，计划生育不仅是对人口数量上的控制，而且是为提高人口素质把关。这是国家的基本国策。但是光靠强制措施罚款是不能根本转变农村的计划生育情况，只有从根本的观念改变，

才能转变农村的计划生育状况，要多宣传优生优育的观念给群众，让他们接受这种观念。现在这种转变思想的工作比以前还算好做，因为农村有更多的年轻人走出去，例如出去上学，出去打工的年轻人都很多，他们也比较好接受优生优育观念。而我们大学生村官也能把优生优育的观念宣传给群众。

在十一月份。经有关部门的支持帮助，我们乡7名大学生村干部共同努力，为我乡建立起了“环球村村通”信息网络平台、作为xx省试点乡，我们率先实现了26个行政村村村有网页。可以说加入“环球村村通”网络工程是我乡农村信息改革发展道路上的重要探索，通过“村村通”信息平台，农民可以自主发布供求信息，实现信息资源共享，加快农副产品的市场流通。同时可逐步发掘有潜力的招商引资项目，使农民真正品尝到网络和信息化带来的好处，让更多的农民通过这条“信息高速公路”早日脱贫致富。县市电视台先后对我乡党委领导和几名村干部进行了专项采访，节目播出后收到了极好的社会效果。

做这个工作的时候，我一直都感觉很幸福，因为我在学校里学过电子商务，很多大学生毕业以后，自己学过的东西在工作的过程中没有用处。而我来到农村社会，自己所学过的知识，在另一个环境里还能用的上，让课本里的理论在实践中应用，还为农村的现代化进程做出贡献。通过实践，也能验证课本里的一些理论，让我不由不感到我当初选择村官这个职业是很正确的。

到了十二月份□xx省第六届村两委换届选举开始了，我们村严格按照程序，坚决不走过场，先是成立了选委会，选委会成员是由各个村民组推举出来，都是一些在村里德高望重的人，然后把每个村民组的选民进行登记，并且在村委大院贴布告公示。然后第一次召集全体村民进行提名候选人，并按得票多少确定候选人并进行公示。最后在确定候选人中再召集村民进行选举，选出新的两委成员。

在这次选举中，我负责了向村民宣传村两委换届选举办法，以及选举的时候要注意的一些事项，以前我虽然是看到过一些选举方面的文章，但是并不是很了解，为了向村民宣传，我专门找了关于农村换届选举的资料来学习，通过学习，我熟悉了村换届选举的程序，并且把我所了解的东西向村民进行了宣传。我们村的选举也没有出什么差错，最后上一届村两委成员，因为过去一直为群众做实事，做好事，再次当选。

在这半年的时间里。我在村里面虽然说取得了一些成绩，但是还是有一些不足之处。

村干部虽然不要求什么方面都是专家，但是因为工作问题的繁琐，要求什么都要了解点，而我这一点是弱项，例如有次开会讨论养殖生猪保险，我再一边只能听，因为我一点也不了解。有些农业技术上的问题，我还不是很熟悉，只能认真向村里的专业人士学习还有乡里其他专业的大学生村干部，也是我学习的对象。

还有一些村里的风俗习惯，例如说男尊女卑，孩子是让打工还是不让上学等等问题，一些村民落后的思想。刚来的时候不能接受，现在更是不能接受，可是这种问题并不是我一时能转变的。但是转变都是一点一点发生的，例如还是男女平等的问题，今年换届选举，我们乡就多了两个女支书。我们最大的任务就是为农村社会注入新的思想，新的观念。

今年是第一年，是个开始。我相信我以后能在农村做的更好，作为一名村干部，我必须把村民当成我的朋友、我的亲人，必须要把村民的事当成自己的事，用真心去为他们着想，去为他们排忧解难，才能赢得村民的尊重和信任。只要我踏踏实实做好老百姓期盼的每一件事，把老百姓的每一件事当作自己的事，努力为他们营造一个生产发展、生活幸福的和谐环境，为农村致富奔小康奠定较好的基础，即使没有轰轰烈烈的事迹，也能在不平凡的工作岗位上做出不平凡的业绩。

农村是一个广阔天地，在那里是大有作为的，农村更是一个大课堂，我感到生活在这大课堂里有学不完的知识，吸不完的营养。转眼我已度过半年的农村工作，这期间有自己的艰辛努力，有领导的孜孜教诲，也有同事们的鼎力支持，有汗水当然也有收获。我坚信只要我俯下身“踏踏实实做人兢兢业业做事”，一定会有所作为，我们大学生村官一定能在这个希望的田野上创造自己的价值。

## 公司干部的职责 学生干部工作报告篇二

大家晚上好！我受大学生自律委员会的委托，向大会作工作总结报告。请予审议，并请各位领导、老师、队员提出宝贵的意见。

### 一、春季学期的工作取得成绩：

在过去的一个学期中，在院党委的正确领导下，在学工处的悉心指导下，努力培养同学“自我教育、自我管理、自我服务、自我提高”的意识，积极探索，勇于实践，为学院的校园文化与纪律做出了应有的贡献，得到了学校领导的赞扬和同学们的肯定。在工作中，我们继续发扬优秀作风，勤勤恳恳，兢兢业业，以严谨、严格、严密的工作作风对待每一项工作。出色地完成了学院、学工处下达的各项任务。

#### 1、建立、健全各项规章制度

为了适应新形势和自身发展的需要，自律委在原来基础上建立了比较完善的制度体系；如：明确各常委的日常工作方向；明细秘书处的责任分工；严格规范干部的职责；加强常委、干部、队员之间的沟通；进一步强化干部纪律和会议相关制度。

#### 2、开展了丰富多彩的社团活动

为了加强大学生自律委员会队员的交流以及东西校区队伍的

情谊，四月在本部外国语学院篮球场举行了游园活动。五月初我们与外语协会进行了篮球友谊赛。我们以66比52的优异成绩完胜保持了社团第一球队的美誉。5月15日组织我们社团的队员们到北海开展为期一天的参观考察，拓展了队员的视野，见证北部湾的蓬勃发展。

### 3、配合学院有关部门完成了各项工作

配合院办完成校徽佩戴的检查工作，配合学工处完成升旗、出操的各项检查工作，配合学校维持校园、宿舍的纪律。

## 二、自律委工作存在不足

个别干部时间观念不强 责任心不够强烈，有部分干部执勤签到时迟到，对于分配的工作应付了事。

### 2、秘书处人员不足

自秘书处日常工作任务繁重，由于人员不足，秘书处人员比较烦累。

## 三、20\_\_年秋季工作计划

### 1、进一步完善自律委的执勤制度、奖惩制度

对于有突出贡献者给予一定的奖励，对于工作任务实行责任问责制。

### 2、积极吸纳综合能力强的干事

定于10月31和11月1日晚合班一处，招收新一届干事。

### 3、开展有益于社团发展的活动

外出进行考察 具体地点待议。初步预定地点为：北海、防城

港、钦州港。

#### 4、积极开展与其他社团交流活动

如：与外语协会进行篮球友谊赛、与动漫城堡进行排球友谊赛等。以上大学生自律委的工作总结，如有未完善的地方忘见谅，我们会不断努力去健全。

### 公司干部的职责 学生干部工作报告篇三

尊敬的徐老师，各位同学们：上午好！

时间如白驹过隙，转眼初中的第一学期就这样过去了，今天，我回顾这半年来班干部工作的点点滴滴，可以用一句话来概括，那就是“所做不多，所获不少”。

第一、我觉得当班干部需要较好的成绩给同学们带好头。期中考成绩不理想，班长也落选了。自期中考试以后，我在学习上更加认真了，成绩有了一定的进步，这是收获之一：我收获了知识。

第二、班干部需要乐意奉献，为同学们排忧解难，为班级做无私贡献。通过半年工作，我想一旦同学有什么问题，我会很乐意地帮忙解答，俗话说：助人为乐嘛。这是收获之二：我收获了快乐。

第三、班干部需要大公无私的精神，赏罚分明。对不符合班规的行为，不能放任自流，不能睁一只眼闭一只眼，而严格要求同学们，当然，同时更要严格要求自己，这是收获之三：我收获了能力。

回顾半年班干部工作，我觉得有很大的帮助，自己各个方面也有了提高。虽然，我这个学期还有很多的不足，仍需要改正，但是我相信，在老师的教导和关心下，一定会扬长避短，

和同学们一起齐心协力把我们班建设得更好!

## 公司干部的职责 学生干部工作报告篇四

鉴于国家节能环保标准逐年提高的现状，未来几年空冷设备领域将面临良好的市场发展前景。在此背景下，我对国内空冷设备龙头企业哈尔滨空调股份有限公司进行了实地调查，通过对公司的历史沿革、经营范围、盈利能力、经营现状、发展潜力等方面的深入了解，并在综合外部因素分析后认为，哈空调管理规范、业绩稳定，并且后续发展动力强劲，盈利能力有望稳步提升。哈空调能够为价值型投资者带来长期、稳定的收益，具有较好的长期投资价值。

由于国家的节能环保标准逐年提高，未来几年空冷设备领域将面临良好的市场发展前景，鉴于哈尔滨空调股份有限公司在该领域的国内领先地位，我于20xx年5月6日深入该公司进行了实地调查，对公司的历史沿革、经营范围、盈利能力、经营现状、发展潜力等方面进行了深入了解。

刚过来那几天，老板就让我做海报，为温州国土资源局做的公益海报，要发表的日报上的，听到这个有点兴奋，可以上报了，全市发行的哦!其实也没什么，只不过对一个刚实习的学生来说却是很兴奋的事情，第一次嘛，别个做设计久了，随便做个什么都可以印刷的出来的人就没有感觉了。其实做这个也是很不容易的，就像以前上招贴设计的课程一样，前期总是很痛苦的在那想啊想的，后最后才逼出效果来的。我看了那些国务院发行的文件有点头晕。什么招标、挂牌，拍卖的，被弄的乱七八糟的。经过很长一段时间的修改，终于还是过关了，反正主题表达出来了，但自己感觉没特别好。发表出来那天，从来不买报纸的我，还是买了一份收藏呢!纪念一下!

哈尔滨空调股份有限公司(简称“哈空调”)系经哈尔滨市股份制协调领导小组办公室哈股领办字(1993)7号文件批复，



由哈尔滨空气调节机厂整体改制、以定向募集方式设立的股份有限公司。在1999年4月26日经中国证券监督管理委员会证监发行字[1999]44号批准，向社会公开发行股票，并于1999年6月3日在上海证券交易所挂牌上市交易。

哈空调是我国最大的空冷机组生产和出口基地，生产规模和效益居行业领先地位。哈空调原主要从事空气冷却设备、空气调节设备、节能换热设备的开发、生产和销售，是国内空冷、空调制造行业中唯一具有为电站、冶金等行业提供空冷器和空调器整机配套能力企业。目前，哈空调还积极推进百万千瓦超超临界机组空冷系统和500kv电力变压器项目的建设，积极拓展新的利润来源。

哈空调充分利用国内石化工业和电力工业快速发展的机遇，创新机制，开拓进取，努力经营□20xx年实现营业收入122,946.34万元，同比增长44.99%，其中主营业务收入121,499.49万元，同比增长44.61%；主营业务利润29,231.36万元，同比增长37.72%；净利润23,558.16万元，同比增长118.98%。

其中公司下属三家全资子公司经营情况良好，对母公司的业绩贡献较大，分别为哈尔滨天功金属结构工程有限公司，主营高速公路防撞护拦、彩色压型板、钢结构制造、销售及售后服务等业务，实现销售收入321,002,250.80元，贡献净利润58,935,851.02元；上海天勃能源设备有限公司，主营空气冷却冷凝设备、高中低压换热器、制冷空调设备制造安装，实现销售收入157,471,112.57元，贡献净利润1,400,442.48元；哈尔滨天洋设备安装有限责任公司，主营机电安装及空调安装、维修，实现销售收入743,732.8元，贡献净利润11,363.65元。

哈空调计划20xx年营业收入达到15亿元，并将通过加强管理和提高工艺技术水平进一步降低成本、费用率，达到年净利润增长率高于收入增长率的目标。

双行标题。正题下加一个副题，正题概括文章的主要内容，主题思想，副题补充说明调查对象和调查内容。如《感情越拉越近——对江苏省“三下乡”活动的调查》。

从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么一回事。长辈很要耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了。

由于精力有限，在各主干道上我们只访问了很少的路人及环卫工人，所以，我们调查的人群结构相对单一，所调查的一些问题及征求的建议也只能代表极个别观点，但这并不影响所做调查的整体方向，它能对德州市的环境卫生作出一定的反应，因此有一定的借鉴性和改进性。

哈空调的电站空冷节水效果明显，常规的火电湿冷机组，循环水损失约占耗水量的80%，而空冷电站不论是间接空冷方式还是直接空冷方式，都没有循环水的损失，只需锅炉补水和其他用水，电站耗水量明显减少，是我国北部干旱地区、严重缺水地区新建和扩建火电厂的推荐机组。目前价格比湿冷机组高出20%，如果考虑到多耗出的电力与水，综合成本基本持平，但空冷机组符合国家节能减排的政策方向。

现已建成投产的华能铜川电厂一期工程60万千瓦空冷机组是国家发改委确定的空冷机组国产化依托项目。其中，直接空冷设备由哈空调自主研发生产制造，该机组年耗水量仅为常规湿冷机组的14.3%，是目前国内同类型机组耗水指标最低的电厂，在国际上也处于领先水平。该机组的投产标志着我国已成功掌握了世界先进的大型空冷火力发电技术，也进一步确立了哈空调的市场领先地位。

根据相关资料显示，国家规划20xx年以后的新建电厂中的坑口比例在大幅提高，预计将达到60%~70%，在缺水地区，电

站的空冷比例达到了90%，预计坑口电厂的空冷比例平均将达到了80%以上，折算的火电综合空冷比例在50%~60%。按照6000 万火电规模计算，年空冷容量在3000~3500 万千瓦左右，市场价值在50~60 亿，哈空调的电站空冷设备将具有广阔的市场空间。

火电在总量上虽然存在周期性压力，但电站空冷设备行业的景气度主要取决于新增火电机组规模和空冷比例，未来电站空冷比例将从目前的25%左右逐步提升到50%左右，电站空冷比例逐年增加将有效地弥补此不足。

相对于电站空冷而言，石化空冷的技术含量要低一些，产品的价值也相对低。近年来，随着电站空冷设备市场的快速发展，石化空冷设备对哈空调的利润贡献要弱于电站空冷。产品所处细分行业的发展主要与石化工业的发展密切相关，在宏观经济景气的背景下，哈空调的石化空冷产品仍将延续稳定增长格局，预计年均增长20%左右。

20xx年哈空调还依托中石油大连石化分公司、中石化青岛炼油化工有限责任公司等千万吨级炼油项目，进行了复合板管箱焊接试制、管与管板深孔焊工艺研究等项目的研发工作，取得了良好的效果，解决了生产瓶颈问题；哈空调还依托上海卡博特石化公司项目，在高粘度流体换热器的研究上取得了很大的进展；哈空调石化产品、工艺技术的自主研发能力正逐步提高，石化空冷设备产品的国际竞争力日趋增强。

(一)中学生的学习心理现状分析教育价值观调查显示，大部分中学生具有较为明确的教育价值观。74%的学生认为学习的作用是提高自身素质，10%的学生认为学习的作用是为了考大学，16%的中学生没有考虑。

到专业实习时间了，整整八周，我在那实习已经不止八周了，拿他工资的人，不能自己想走就走了，也要负起正式员工的责任。

哈空调的成本构成中，以钢、单面铝为代表的原材料占有较大比重，大致为80%左右。另外，各细分产品存在一定差异。其中，电站空冷产品的钢和单面铝的比例大致为40%：60%。单面铝属于附加值较高的材料，哈空调主要从国外进口，自己加工成管材，这种材料国际上可以生产的企业不多，国内在短期实现突破的可能性不大。哈空调作为国际上的大客户，与原材料供应商建立了良好的关系，在价格上有较大的选择权，一般在签定空冷产品的销售合同时已基本同步确立材料采购合同，保证了毛利率的稳定。

香港拥有高度发展及复杂的交通网路。公共运输的主要组成部分包括铁路、巴士(公共汽车)、小巴(公共小型巴士)、的士(计程车)及渡轮等。其中，铁路是香港最主要公共运/输工具，每日载客约412总人次；其次是专营巴士，每日载客约394总人次。值得一提的是，香港是全球第一个广泛使用电子货币于公共运输的地区。名为八达通的电子车票兼货币系统在xx年的总流通量达1240万张。

哈空调的产品客观上决定了面对的均为大客户，特点是每年销售订单、销售客户的总数不多，但是每笔订单金额较大。目前，哈空调销售额前五名的客户平均订单金额接近1 亿元人民币，由于项目建设周期长，且具有一定的延续性，所以客户关系相对稳定。

(1)从买白酒的用途来看，约52.84%的消费者用来自己消费，约27.84%的消费者用来送礼，其余的是随机性很大的消费者。

哈空调正积极推进500kv电力变压器项目和百万千瓦超超临界机组空冷系统项目的建设。

注重实用。老年人与其他群体消费的最大区别在于实用，他们购买商品不再以追求时髦、追赶时尚为主，而是注重实用、能用、好用，往往相信自己的购买经验，购买的商品不是用来收藏，或未来若干时期才使用，当前使用不上的商品往往

很难购买。

## 公司干部的职责 学生干部工作报告篇五

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。

## 公司干部的职责 学生干部工作报告篇六

濮阳乡村大学生村干部xxx

### 一、主动学习理论知识，提高自己的思想觉悟

主动学习，提高思想认识。我平时主动学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想；时刻关心国内外发生的重大事件，深刻领会党的大政方针和重大决策。特别我本人每天收看中央电视台的新闻联播，上网关注国际

国内新闻动态。这些进一步提高了我的政治敏锐性，坚定了个人信仰，对党和国家在未来的发展充满信心，提高了个人的思想觉悟。我认识到投身到新农村建设中，构建和谐社会，需要高素质人才。如果不主动学习，将会被社会淘汰。因此我平时除了看书读报，我还深入群众，向群众虚心学习，认真讨教。结合农村工作的实际，进行了一些工作实践，将自己所学的知识运用到实际工作中去检验。

## 二、进行实际工作

到村以后，我虚心学习，不但实地进行调查，而且经常与村民进行交流，深入到群众中去，在很短时间内就了解了我村的基本情况，为更好开展工作打下基础。

全村共265户，950口人，是一个人多地狭的村庄。村内多以种植业为基础，劳动力丰富，外出务工人员较多。本村虽然土地资源极度匮乏，但村北有大片速生林，多达470余亩，不但保护了环境，更给老百姓带来丰厚的经济利润。交通运输业也较为发达，全村80%的人家安装了电话，村主要街道硬化良好，并安装了路灯。养殖初具规模，其中养猪超过400头，养羊超过100只。以xxx为首的村“两委”领导班子，开拓进取，奋发图强，要把乡村建设成为“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的社会主义新农村。

到村后，我主要做了以下工作：

- 1、创建和完善村中档案，建立档案制度。到村后，我发现村中事务较为复杂，管理较为混乱，特别是备案、档案制度不健全。而赵书记交给我的第一项任务便是整理档案，对村中决议的大小事情进行备案。经过一段时间的整理、逐一分类，逐渐改善了其混乱局面，改变了长期以来村中无事可考的局面。

家挨户发放宣传单，使“四议两公开”能够使群众耳熟能详，



在推动其实施过程中起到了一定的积极作用，受到村民的拥护和支持。

3、认真处理人民内部矛盾。在村民之间有了矛盾以后，对村民进行耐心劝导，使其消除误会，和好如初；村民在法律问题上有疑惑时，耐心向他们进行解答。同时，认真学习村干部处理人民内部矛盾的方式方法。

4、协助村委会工作，防止疾病传播。2009年是不平凡的一年，旱情刚刚缓解，而手足口病有如瘟疫般在全国肆虐开来。而我县地处鲁豫交接地区，地理环境复杂，也成为手足口病的高发区。在县里开完手足口病防治工作会议之后，便回到村中，做起对手足口病宣传预防工作。作为大学生村官，我们具有宣传工作的优势。首先我通过网络查阅了手足口病的相关知识及预防措施，然后打印成张，有分发给一些村民。这样，使村民了解到手足口病的情况后，既消除对其的恐惧，又提高了群众的警惕性。

二、定时定点到各个路口、人口密集地区去规劝五岁以下儿童及家长回家，切断了手足口病的传染途径。由于措施得力到位，我村至今仍未发现一例手足口病患者。

是排场越大越好，人越多越好，越热闹越好，最后造成的结果就是花的钱越多越好，无形中形成了一种相互攀比、好大喜功的浮华之风。到头来，花的都是自家钱，苦的是自己，使得农村大部分的一般普通家庭难以承受。到村后，我发现这个问题，随向村“两委”提出了这个想法。经过大家热烈讨论，随即成立婚丧喜事理事小组，建立婚丧迎娶等一些约定俗成的制度，经村民代表同意，公布于众。至倡导简化制度以来，一定程度上遏制了村民当中形成的一些大操大办，攀比。恶比的风气，节俭了村民的财务，受到欢迎与一致好评。

6、深入指导学习实践科学发展观2009年，党中央组织了第三

批学习实践科学发展观活动，主要参加的有基层党组织和党员。在乡里开展活动后，我村支书xxx同志立即组织全村党员开展学习实践科学发展观活动。本人虽然还未入党，但早已向党组织递交了我的申请书，心为党属，所以作为旁听参加了此次学习活动，学习之后，更使我对党充满信心和渴望，坚定了个人信念，提高了个人的政治觉悟。

### 三、缺点和不足

和政府要求的还相差甚远。

一、思想认识不足在经过一年的工作中，我发现自己在许多事情上思想和认识上不到位，再加上在村民中没有社会地位，产生对自己信心不足，对村里事情不能做到主动出击。

### 二、方法单

一、欠缺对村中事务，不能恰当结合自己所学知识，或呆板死用书本知识，不能很好的处理与村民的关系，欠缺学会与他们交流的经验，往往是事情一拖再拖。

认识到自己的不足之后，我要更加主动下决心去弥补工作的不足，改正缺点与错误，积极配合协助赵书记的工作，与群众打成一片，争取在以后中作出更好的成绩，为乡村的新农村建设献一份力。

## 公司干部的职责 学生干部工作报告篇七

您好！

自从到了电院以来，最让我感到惭愧，给我印象最深刻的事莫过于刚开学时我的玩忽职守。由于当时刚开课一两周，我对班级人员的要求就没有太严格，思想上的紧迫程度也不够，最终被队领导发现了我班凌乱的内务。政委的批评教导激励

了我，现在我可以保证，无论是哪一天的检查，我的班级都可以经得住考验。不仅如此，我们还会努力争取其他方面的优秀。

做了两年的班长，我最大的感受就是，要把这个最基层的管理职位的工作做好、做优秀是不容易的。班级人员来自五湖四海，各自的家庭背景不同，性格不同，观点也不同，这就要求我得以不同的方式与大家沟通、倾听他们心中的想法，从而做好我的工作。特别是对于那些想法个性、思想活泼的成员，难免有时会出现幼稚的想法和不和谐的行为。不过，以往积累的经验能帮我解决这些问题，我的班级也会严格按照队里的要求行事。

职位在身，责任重大，这又要求我们这些学生骨干要培养出突发事件的意识。因为谁都不敢想象，当上级领导要突袭检查时（或其他类似的情况下）因为自己的失职给全队抹了黑，致使我们队丢掉了又全队人员共同积攒下来的名誉。

在我班，我不敢忽视任何潜在的火苗，在对全班人员了解的基础上，我会及时、有效的制止那些不合规定的行为，并且会时刻督促大家要改掉陋习。

其次，我会时不时的对大家进行“教育”，告诉他们做人做事的道理和方法，并把自己有用的经验和他们分享。我告诉他们要团结一致、要善待别人，更要乐于助人，因为这样做可以有效地增加我们自身的影响力，从而间接地提升了我们的自身竞争力。我觉得我有责任帮助大家共同进步、共同成长，这是我的一项义务。

最后，我认为我的工作之所以能够顺利的开展进行，是离不开班级成员的配合与支持的。作为骨干，只有真诚地关心“民”，才能得到“民心”。

特此报告

XX

20XX年XX月XX日

## 公司干部的职责 学生干部工作报告篇八

您们好

弹指之间□XX年即将逝去，一个崭新的一年正向我们走来□XX年济宁片区来说，本学期经历了风风雨雨，在各部经理，店长，材料会计、员工的辛勤努力之下，本学期片区工作接近尾声。

### （一）：邹城新校

本学期回顾本学期，邹城新校没有完成公司的任务目标。

1：本学期的学校经营发生了很大的变化，住校生减少，住校生860人住校，去年1240人住校。营业额6800/天。比上学期减少1000/天。

2：经营天数的减少，各类节假日必放，每月5天的休息必休，还有社会占用学生教师考试屡屡发生，导致学生放假频繁。

3：物价上涨的因素，原材料成本过大，毛利率不好控制。但是在学校提价却困难重重。

4：同样的环境也影响到超市，超市同时也在亏损经营状态。

以上四点是影响本学期经营的困难的最大原因。

### （二）邹城老校

1：本学期老校的收入相对比较稳定，5000元/天的营业额，各

项指标都能控制在范围之内。

2: 超市的经营也比较稳定, 4000/天的营业额, 保持的一直很平稳。

3: 在这几家分部经营来看, 老校是最稳定的一家。

### (三) 邹城二中

(1) 校外小吃多, 学校不封校, 对外带食品门卫不制止。

(2) 学校早上不上早操, 学生起床较晚, 基本上是起床洗刷后直接进教室, 早上的营业额在400元/天。

(3) 餐厅为了保持好生产成本和毛利, 我们的产品定价前期可能过高, 导致学生外流, 也有这方面的因素。

### (四) 邹城实验

(1) 本学期也是困难重重, 锅炉的问题是影响经营的最大难题。

(2) 今年招生减少和住校生的减少, 影响了营业额。

(3) 整体消费水平较低, 营养餐最高卖到4元/份。

(4) 餐厅营业额每日在6800/天。

(5) 因锅炉问题, 毛利不是太高, 综合毛利29%/月。

### (五) 邹城六中

(1) 六中今年也是招生少, 住校生少的原因, 影响了餐厅的收入, 日营业额2100元/天。

(2) 餐厅毛利保持的比较好，控制在40%以上。

(3) 校方各方面的事情比较少，经验环境比较好。餐厅的运营成本费用比较低，完成年度任务问题不大。

(4) 超市影响是比较大的，校方规定3餐定时营业，日营业1500元/天，比上学期每日少收入800元的水平上。

## (六) 兖矿一中

(1) 矿一是本学期刚开业分部，从总体营业来看，还是比较成功的，餐厅，超市都比较正常。餐厅日营业额3800元/天；超市在3800元/天。

(2) 餐厅的经营面积，售餐卡机少同时也影响了餐厅的收入。

(3) 因刚开业，经营任务还没有下达，但从各项指标来看，以后经营还是不错的。

行了人员调整。经理，店长，材料会计基本都是从新组合；没有变动的只有邹城新校经理和邹城老校助理。其他都是新人。片区组建三年，片区各分部的管理者换了3批。

(二) 本学期各部经理，店长，材料会计的配合还基本满意的。除了个别分部之间存在一些小的摩擦，其他各部都配合很好。这也是一个团队建设所经历的必然过程。

(三) 在管理上，片区本着以人为本的思想，在总结了上学期片区存在的管理方面的问题，本学期各部加强了沟通交流协作。虽然我们的团队是刚刚组建，但是经过大家的共同呵护，我们可以自豪的说，我们的团队是一支勇敢面对挑战的团队！是一支兢兢业业的团队！是一支年轻朝阳蓬勃的团队！

(四) 在日常管理中，片区坚持了食品卫生安全，安全生产放在

重中之重的思想。本学期我们做到了两个安全零事故的发生，在公司的例行考核中也都表现不错。

（五）片区始终按照每月的月计划来开展工作，每月一次片区扩大会议，一次经理碰头会，不定期的召开急需传达的公司会议精神，以及面对物价上涨共同进行研讨会。不定期的共同学习管理方面的知识，通过这些，使大家的管理水平有所提高。

（一）在本学期，得到，学到，悟到的东西比较多。从前不知道什么是困难，今年深有感受。从前不知道什么是压力，今年深感肩上的担子的重要性。自己也同时领悟了许多人生的道理，锻炼了自身的毅力，改变了自身存在的一些毛病也缺点。虽然说世上人无完人，但是追求完美的结局，是我做事的风格。本学期经过磨砺，感觉自己成熟了许多，在处理各类人际关系上，这半年我感觉进步挺快的。从前一直有种高高在上的感觉，今天我懂得了怎么站在别人的立场上来考虑处理一些问题。在管理上多增加了沟通交流，做什么事情前自己首先有了一个详细的计划，会考虑到万一出现不利的结果，会有哪些补救的措施。总之：作为我本人非常感谢这半年，在我人生的课程上给自己补上了最欠缺的一课。它虽然带给我了许多痛苦和磨难，但是我感到了一种坚强，就像王总说讲的那样，通过锻炼积累了自己的财富。

（二）从我们的团队来说，我们得到的，看着一批新的年轻队伍加入片区，我也看到了公司发展的希望，经过半年的磨砺，在每个人心中多增加了一笔难得的财富。先苦才能有甜，经过困难才能成功，我想他们会做到的。同时我们也得到了一个充满战斗力的团队，大家的心在一起，大家的力往一起使，大家的困难共同分担。我要感谢他们，是他们的存在我看到了片区发展的方向。

（三）失：说实话，大家失去最多的就是快乐的笑声，大家都很压抑的度过了这半个学期，因为没有完成公司所交给的

经营任务，总感觉愧对公司的培养，愧对王总的信任。但是对公司的责任感每个人始终没有改变。每个分部把每一钱都看的比较最要，学会了困难日子困难过。俭省节约，勤俭持家，领悟了许多。阳光总在风雨后，我们有信心相信通过大家的共同努力会雨过天晴的。

（一）食卫安全：生产安全确保零事故发生。

（二）出主意，想办法努力去完成经营指标。

（三）增加品种的多元化，多样化。

（四）加强队伍的管理，加强自身的学习。

（五）加强片区各项的培训工作。

（六）努力完成公司交给的各项任务。

## 公司干部的职责 学生干部工作报告篇九

结合生产工艺，整合原来ie方案，把生产线布局从新调整、优化，在保证实用、可行的条件下，把原来方案滚轴2560米降到 1528米，公司减少21万元的投入，改进洗尘房工艺，使生产线流程化、简单化、合理化，使生产快捷，安全生产得到保障。

组会研讨，规划区域，落实责任，增两个公司宣传栏、加强管理方针贯彻和丰富员工文化；新安装了led视频，加注车间警示线□20xx平米绿色通道修复、规范工序标识、产品标识和安全标识，提报包装设计和执行员工着装管制；共投了230个工天，整理车间，处理呆滞品、返修库存不良品，70个立方的余料整合利用，规划生产车间，使公司的形象得到提升。

改进工艺、提升品质品质，始终作为生产部的重要工作，组



织研讨会，加强员工沟通，思想观念改变，推旧出新。

1) 把油漆产品内堂改三胺板，节省了油漆材料成本，减少油磨瓶颈工序压力，提高了生产效率。

2) 贴纸改贴木皮，面修色改为底擦色，增加了产品美观度，在产品细节方面也得到提升，提高了产品品质和档次。

3) 建立样品标准，组织样品专线生产、评审和验收工作，保证了样品质量与交期。

1) 执行2s标准，推行【6s管理】，建立6s考评细则，划分区域，实行“谁主管谁负责的管理”的办法，加大奖罚力度，提高员工自律性，使制度得到落地。

2) “品质成本是生产中心最大成本”，我们坚持这一理念，组建品管部门，制定公司品质体系，汇总产品的质量投诉分析，推行【品质事故赔偿连带责任制度】，使各部、各级、各工段的防范责任意识增强，6月份产品质量事故得到有效控制，出厂的产品投诉下降，向未来零投诉目标迈进。

3) 在生产进度方面，成立生产管理部，推行计划管理，拟定生产进度管理制度，每日例行向综合部发送生产进度信息，加强生产信息沟通，方便销售部查询，使综合部计划装车和外贸工作保障。

在产品方面，还没有成体系，系列化、工艺和成本标准化还未开始做，我们组建研发小组小组，建立了产品材料、工艺和成本标准，细化生产中心固定、变动成本，建立了各项成本控制系数，挖掘成本亏孔，提供价廉物美的产品，为独立核算打下数据基础，向自力更生的运营模式过度。

“没有计划的工作是空洞，没有措施的工作是空谈”，生产中心坚持以‘三个百日的工作计划’组织开展工作，在实施

中还存在质量、交期和生产瓶颈等问题，都没有得到全面解决，停留在除旧的阶段，只目标达成30%，我们要在短时间内加大工作力度，改善工作缺失项，向创新过度。

1) 把“质量成本作为第一成本，人力资源为第一资源，创新能力是发展动力”为指导思想；以“成本领先、品质上层、效率第一”为生产宗旨，坚持公司质量方针管理目标的工作理念，抓重点，抓落实，细化工作，落实责任、稽核跟进和加大奖罚办法开展工作，引进高端人才，加强培训、教育，转变思想意识，打造一支有理想、高素质、忠心耿耿、积极向上、永不言败、团结和谐的生产团队。

2) 打好生产基础管理，加大开发，建立各项基础数据，强化行政力度，使制度落地，使公司产品设计系列化、模组化、智能化；产品成本、工艺标准化；材料、仓储合理化；流程、考核制度化；制度管理常规化，节能降耗，安全生产，以部门为利润中心，推行车间主管包工制，实现产销分离、走自力更生体制。

总之，生产中心始终以服务的理念为指导思想，制定系列服务管理制度。完善生产管理体系，强化基础管理，为销售部提供了产能规划、生产交期、产品成本、优良品质等服务保障；提供工程设计、产品开发、技术咨询和参观司仪等服务平台，快捷服务，诚信服务。

“雄关漫步真如铁，而今迈步从头越”，面对困难，总经办在经营与管理上从新定位，审时度势，只要大家有信心和决心，这些困难是暂时的，关键是更新观念、措施得当和团队协作问题。我们要面对现实、群策群力、脚踏实地、求真务实、步步为赢，就没有做不好的事和解决不了的问题，更新在龙年之际努力转变发展模式，推进升级和转型，厉兵秣马，在积极挑战困难的同时，寻找更广阔的空间而努力！

## 公司干部的职责 学生干部工作报告篇十

- 2、来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记；
- 6、协助财务统计每月公司所需办公用品，做好订购办公用品工作；
- 7、每天早上做好总经理、董事长办公室的清洁；
- 8、记录公司员工生日，参与场地布置，组织和安排公司举行的活动；
- 9、按照经理要求，每天打理好植物，营造清新环境；
- 10、不定时协助同事处理一些琐碎事项以及商务搜索；
- 12、协助财务部做好每月电话费的统计。

对于个人：做事有时候情绪化，不够细心。对于自身的办公软件能力有待提高。对于公司：会议室长期堆放的物品太多，空气有点浑浊，且没有固定的椅子摆放。

1、对于办公软件，包括word、excel、photoshop在工作中经常会使用到，熟练的操作也是对文员的基本要求。在photoshop这方面非常薄弱，从现在开始，努力学习。

2、在协助船务部完成工作内容时，有时候还是会因为不够细心导致处理文件发生可以避免的错误，今后在这方面，会时刻提醒自己要认真核对数据。

3、前台是公司的窗口，前台的美观直接关系到公司的形象问题。有时还是没有把前台的桌面收拾整齐。现在的前台添加了一下小摆设和桌椅，给人亲切的感觉。我也会注意每天把

桌面收拾整齐。

4、对于会议室建议：将里面的物品放到打印机旁边那个空旷位置，然后在会议室内固定放五张椅子，如果可以，在会议室的桌子上的中间放一盆小植物，美化环境。

在xx年开始之际，希望自己能够总结经验，克服自身不足，加强学习，提高工作能力，为公司发展走向辉煌贡献自己的一份绵力。