

# 公司工作报告 公司行政工作报告(精选7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

## 公司工作报告 公司行政工作报告篇一

为推进公司经济效益持续健康增长而努力奋斗

——在公司\*届\*次职代会暨\*年工作会议上的工作报告

各位代表、同志们：

一年艰苦拼争，大家辛苦了！

这次会议是在基建市场初步回暖、公司发展仍处困境的形势下召开的一次重要会议，急需大家以主人翁姿态，共同为公司发展谋划新思路、展示新作为，齐心协力推进公司走上经济效益健康增长的发展轨道。

### 一、20xx年工作回顾

20xx年是公司重组以来最为艰难的一年。在集团公司的坚强领导和全体职工的共同努力下，我们经受住了市场、资金、管理、稳定的严峻考验，保证了公司生产经营的正常运转和职工队伍的基本稳定。

1. 经营目标全部实现。全年完成企业营业额35.6亿元，较集团下达调整指标超额2.1%；新签合同额40.03亿元，完成年度目标；实现利润4660万元，较年度目标超额10.9%，较上年增

长7.0%；全员人均年收入58169元，其中在岗职工63586元，分别较上年增长1.39%和0.08%。新签合同额、企业营业额虽较上年有所下滑，但在当前形势下已十分不易，我们在集团仍排名前列。

2. 市场开发逆境不俗。在市场低迷、招标很少的情况下，我们抓住机遇，拿到\*\*线和\*\*线两个大标，稳住了大局，稳定了人心。同时，中标\*\*高速与\*\*高速，\*\*铁路和\*\*、\*\*房建项目，开发任务全部完成，混凝土公司和物业公司市场开发再创新高。同时积极协助集团公司做好\*\*地铁bt和\*\*高速bt项目并获得较高的任务量。

3. 重点工程捷报频传。 \*\*隧道率先贯通， \*\*

铁路\*\*梁场广受赞扬，\*\*客专顺利通车，\*\*高速提前完成保开通表现优异，\*\*二线全线最快，\*\*城际快速进点开工，\*\*线迅速交验，\*\*地铁6号线进展有序，\*\*线\*\*车站再显既改优势，\*\*地铁8号线名列前茅、\*\*10号线地铁盾构创集团月掘进记录、\*\*地铁8号线区间暗挖施工顺利通过过人行天桥、暗河和环线等风险源。技术能力不断提升，\*\*隧道贯通精度达到毫米级，熟练掌握高铁预制梁的施工技术，架梁能力已初具规模，取得三项省部级工法更是公司历史性的突破。全年未发生安全质量责任事故，\*\*工程荣获“全国用户满意奖、市政金杯示范工程”，\*\*公路和\*\*公路双双获得国家优质工程银质奖，\*\*地铁\*\*站获得北京市“长城杯金质奖”。

4. 项目管理稳步提升。将提高项目创利能力作为企业生死存亡的大事，“盈利光荣、亏损追责”理念逐步深入。\*\*线全面实行架子队试点开局良好，各方面管理均取得长足进步。公司项目管理的深度和强度逐步提高，人员、资金、物资、装备、劳务五大资源公司统一配置能力明显增强，架子队建设步入实施推进阶段。

7.8%，更在资金十分拮据之下减少贷款1500万元。

6. 企业队伍基本稳定。各级领导率先垂范，全体职工共克时艰，共同保证了企业的稳定发展。年初确定的八件实事全部完成，\*\*危房改建顺利交付，\*\*高层住宅积极报建，全体职工进行了体检，解决了\*\*基地集中供暖问题。切实保证了下岗职工基本待遇和困难职工基本生活，妥善处理了农民工欠薪和内退职工上访问题，“十八大”期间未发生任何不稳定事件。

回首20xx年，公司在负重爬坡之际遭遇市场寒冬，虽步履维艰但仍坚定前行。这离不开集团公司的坚强领导，离不开全体职工的拼搏奉献，也离不开离退休老同志和职工家属们的关心支持。在此，我代表公司，向在企业困难之时仍始终不渝地相信我们、关心我们、支持我们的领导和同志们，致以崇高的敬意和衷心的感谢！

在肯定成绩的同时，我们更应查找导致经营困难、制约持续健康发展的深层次原因。效益不佳只是表象，市场突变只是诱因，根源则是我们管理思想、管理机制、管理素质和管理方法长期滞后的累积。我们突出存在五个过于依赖：一是施工规模过于依赖铁路市场，在铁路投资急剧下滑之下，路外市场发展不稳定，规模明显缩减，路内项目仍占公司新签合同额的三分之二、企业营业额的一半以上。二是工程管理过于依赖项目部自身能力，公司推行项目全面程序化管理，强化执行力已近七年而管理仍未到位，对项目系统策划、强制规范、资源支持、帮助指导欠缺，大多依靠项目单打独斗，出现问题又倾公司之力、不计成本。三是管理项目过于依赖分包，对工程总体把控能力不强，缺乏自主施工能力，分包装控停留于制度层面而执行不力。四是企业管理过于依赖惯性，对历史痼疾多有焦虑而鲜有行动，日常工作疲于应付而闯劲不足，各项管理重制度建设而轻执行落实，严峻的生存危机未促成全员同心奋起，企业没有完全进入过苦日子的状态。五是项目创效过于依赖自觉，对成本责任目标掌控不紧、执行不力、奖罚不严，项目部对责任目标缺乏敬畏，各单位对创造利润、主动上缴动力不足，“盈利光荣、亏损追责”

未形成制度化和强制力。这些问题亟需引起我们高度重视并尽快加以解决。

## 二、20xx年形势与任务

冷静分析当前形势，既充满机遇，又困难重重。

一是基建市场企稳向好。铁路基建投资停滞两年后开始恢复性增长，年内投资5200亿元，一些停工半停工项目逐步启动，路内招标明显增加。伴随国家城镇化建设的推进，市政投资将进一步扩大，地铁更进入全国性大发展时期，公路建设继续保持稳定发展态势。公司有望走出低谷，再次转入规模增长阶段。

二是公司管理滞后的局面正在改变。市场突变虽令我们生存艰难，但也倒逼我们必须强抓管理，回归创造利润的企业本质，成为我们转变发展方式的契机。随着集团公司管理提升的强力推动和我们管理短板的日益凸现，公司上下效益意识、成本意识已空前强烈，项目管理制度体系日臻完善，日常督控正逐步加强，效果已初步显现，\*\*线、\*\*地铁、\*\*地铁等新开项目均展现良好势头。

三是公司发展前景依然看好。我们市场开发在\*\*局和\*\*局铁路市场、\*\*市地铁市场保持前列，目前接转工程量还有80多亿元。工程管理能力增强有目共睹，各大在建项目安全、质量、进度、信誉基本稳定可控。集团公司在理念、资源、管理上的强大支持，我们在十分困难的形势下经受了考验、锤炼了意志，更增强了转危为机、持续发展的信心。

四是公司仍处于十分困难的时期。受规模缩减、高额负债以及管理惯性、历史包袱的影响，困难形势将会延续甚至加剧，保证资金供应、保持正常运转和维护企业稳定仍将长期承受巨大的压力。

逐个突破，循序改进，推进公司向好的方向发展。这既是广大职工的期盼，更是各级领导的责任。只要我们勇敢面对，以责任与忠诚唤醒我们工程人不甘人后的血性，以危机与差距激发全体职工奋起直追的动力，以激情与毅力求得发展方式和项目管理的突破，就一定能迈入健康增长、良性发展的坦途。

公司20xx年工作思路是：深入贯彻十八大精神，以经济效益健康增长为抓手，以公司管理年活动为契机，围绕“发展规模、突破管理、凝聚人心”三大任务，推进“工程经济、物资管理、劳务分包”三项提升，确保公司持续稳定发展，为争取“十二五”末经营状况基本好转扎实迈进。

争取“十二五”末经营状况基本好转是公司坚定不移的目标。就是要在去年的基础上，继续减少贷款额度，坚决杜绝新开项目发生亏损，强力保证既有亏损项目减亏扭亏，保证公司现金正向流入，保证社保按期缴纳，向实现四年扭亏目标扎实迈进。

主要经营目标是：新签合同额40亿元，企业营业额40亿元，实现利润4000万元，职工收入稳中有升。

### 三、20xx年重点工作

#### （一）发展规模，加快增长

## 公司工作报告 公司行政工作报告篇二

公司财务部是一个公司重要的部门，下面由本站小编为你提供公司财务工作报告相关资料，希望大家喜欢。

### 一、效益情况：

1、公司效益：全年销售收入1\*万元，不含税收入\*万元，不含税销售成本\*万元，毛利率%，与上年同期减少%。各类费用支出计\*万元，与上年同期\*万元相比略有减少。上缴各类税费\*万元，比上年减少\*\*万元。

2、局经费收支情况：今年经费收入\*万元，年支出\*万元。与上年同期\*万元相比增加\*\*万元。

## 二、局(公司)合并费用结构分析：

1、固定费用支出：工资、养老金、住房公积金、医疗保险、离退休费用、折旧福利费等共计支出\*万元，占总费用支出\*万元的%，比上年同期增加\*万元。主要原因是：工资支出比上年同期增加\*万元，其中福利费转入工资总额\*\*万元，下乡交通费转入工资总额\*\*万元；养老金及各类保险金比上年同期增加\*\*万元，离退休费用及精简人员费用比上年同期支出增加\*\*万元。

2、可变费用支出：生产经营费用、正常办公经费、市场管理费用、利息支出等共计支出\*万元，占总费用支出\*万元的%。比上年同期\*万元减少\*\*万元。主要原因是：差旅费福利费转入工资总额\*\*万元，招待费比上年减少\*万元，运费、装卸费比上年同期减少\*\*万元。

比上年同期增加的费用有：小车费用比上年增加\*万元；利息支出比上年同期增加\*万元，税金比上年增加\*\*万元。

租赁费、市场管理费用支出基本与上年持平。

总之，上半年费用支出增加部分大都是职工工资福利性支出及利息支出的增加，消耗性支出除小车费用和利息支出同比增加外，其他支出与上年同比均有所下降。

## 三、年度主要工作

## 1、严格遵守财务管理制度和税收法规，认真履行职责，组织会计核算

财务科的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务科全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务科的工作职责。从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

## 2、配合审计检查，完善内部管理制度；

为进一步规范本单位的财务工作、提高会计信息的质量，财务科比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：财务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、车辆管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。平时财务部通过开展定期或不定期的交流会，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。年中县审计局对本单位内部财务控制情况进行了审计检查，检查中，审计同志对本单位近年来的一系列制度建设及内控管理执行情况做了充分肯定，得到了一致好评。

## 3、费用支出实行预算管理，提高资金利用率：

年初，根据县财政核拨给本单位的“大预算”摆好下属单位的“小预算”，做到各项费用支出心中有数。在预算执行过程中，严格控制费用。财务科每月度考核预算执行情况，协助

各责任单位负责人加强预算管理，要求下属各单位认真执行全年费用预算管理制度，明确下属单位内勤、领导把好审核第一关。严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失。利用利息杠杆，合理调整内部职工借款；提高事业预算退库资金的利用率，合理组织贷款，最大限度地减少利息支出，为企业增收节支、提高经济效益把关。

#### 4、加强专业理论学习，提高团队凝聚力

财务科参加了省市两批财务人员培训与经验交流会，听取了会计师事务所对内部控制和税务风险的专题讲座，丰富了财务人员税务知识，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各单位的交流、合作与团结。同时随着财政管理制度改革的不断深化，企业改革层层推进，软硬件不断更新，对基层会计人员综合素质的要求也愈来愈高。本单位会计人员除认真参加县财政局组织的会计人员继续教育培训外，还抽出业余时间学习相关专业知识和政策法规。日常工作中，对一些有关财政改革新制度新规定新业务相关人员都能及时学习，及时适应，同时还与兄弟单位会计人员经常交流，取人之长，补己之短。

#### 四、存在的主要问题及今后工作目标

##### 1、进一步加强财务分析：

对资产结构变动的分析：以资产负债表为主，对资产负债的分析、流动性和变现能力的分析、长短期负债和偿还能力的分析，对资产分布和资金营运是否合理、资本结构的是否正常、盈利能力和资产管理水平、是否存在潜在的财务风险进行评价。

对损益情况的分析：以损益表为主，对盈利目标是否完成进行分析，对收入、成本、费用、税金的配比进行分析，评价



其经营活动的绩效和经营结构，反映主营业务与其他业务对利润的影响。

对成本、费用支出的分析：以对成本、费用支出预算执行情况进行分析为主，实际支出与预算异动的原因分析，成本、费用支出对资金的影响分析，费用之间的比例分析。

## 2、加强费用管理

降低费用压力层层传递不够，特别是有的部门对控制费用支出工作存在错误认识，不能正确处理费用与效益的关系，错误地认为工作的业绩体现在某些费用支出的多少上，某些费用支出多，表示其工作积极等等，我们不否认某些费用支出多少与其工作努力程度是有一定的联系，但这不是绝对的。个别单位费用预算管理不到位，月月超支，报销票据不符实际，不符合真实性要求。今后要进一步落实费用管理责任，层层传递压力；严格奖惩，加大对各单位费用的管理、控制力度，严格按有关管理规定执行。

## 3、加强对白条子的管理。

近年来，在本单位领导的关心支持下，本单位历史以来随便以白条子报销的陋习有了很大的改观，我们将进一步加强对白条子的管理，争取消灭白条子。

一、作为非盈利部门，合理控制成本(费用)，有效地发挥企业内部监督职能是我们上半年工作的重中之重，范文之工作报告：公司财务工作报告。年初，为了加强会计基础工作的规范性，完善公司的管理机制，财务部制定了新的《管理细则》。细则中对借款、费用报销、审核等工作程序作了详实的解释。我们通过对细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们强调一定要坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。在凭证审核环节

中，我们依据细则中的规定，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。通过这半年的实践，我们的工作取得了显著的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期基本持平的情况下，三费(管理费用、销售费用、财务费用)却比去年同期下降了20.8%。通过实际工作，我们都深刻的意识到加大成本控制的力度，尽快推出相应制度的必要性。

二、财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。为了提高员工的荣誉意识，针对公司出台的工资考核制度，我们相应地制定了内部员工工资考核方案，由部门经理依据员工的岗位描述对其平时的表现进行综合评判并作为参考递交会计主管。考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，充分发挥了企业的奖励机制，合理地利用了人力资源。

三、为了更好的与部门沟通，我们在完成本职工作的同时，发扬协作精神，积极配合总经办顺利完成了20xx年工商年检的工作，为随后通过企业贷款证年审做好了铺垫。为了配合物流中心录入费用，我们及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作20xx公司财务工作报告20xx公司财务工作报告。为了更好地核算营销部门的盈亏，为公司完成销售计划提供依据，我们及时记录每一笔到款，准确记录货款的清欠并周期性地与营销人员的往来帐进行核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径一致。

四、为了培养自身的综合能力，取人之长、补己之短。我们定期进行小组讨论、学习企业会计制度，大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程，把问题摆在桌面上。由员工转达给部门经理，再由部门经理转达给主管，主管根据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此之外，我们合理地安排每位员工的外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到工作有里有外、有张有弛。

五、在上半年的税务工作中我们克服了许多困难，通过积极

参加国、地税局举办的办税人员岗位培训以及查阅大量的财务资料，顺利完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局各项报表的填制工作。

通过总结，我有几点感触：其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了会计的监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是一要有颗永攀高峰的进取之心。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

各位领导、同事：

## 第一部分□20xx年财务工作总结

### (一)、财务体系建设稳步推进

1、财务制度方面： 遵守财经纪律和公司的各项管理规定，保证了企业平稳运行，新印发了《x公司资金管理实施细则》和《费用预算管理办法》两项财务制度，财务治理结构的日渐成熟、完善。

2、团队建设方面： 向总部和兄弟单位输送骨干x人，其中的x人已被任命为副经理，新调入x人，财务负责人晋升为分公司领导班子成员x人获局财务优秀个人x人获“xx之星”称号，团结协作，氛围良好。

3、业务培训方面： 财务部对外培训2次(分别是税法和资金)。内部培训不拘泥形式，一对一，一对多，集中关帐，集中审核凭证多次开展，财务人员个体的业务能力提高快。

4、财务服务方面： 定时付款和定时报销增加了对流程环节的约束，培育了企业的信誉。春节前财务负责人亲自下到项目指导年前资金收支安排，开创了分公司财务服务的先例。

## (二)、财务基础工作逐步提高

1、财务归档管理及时性得到加强。目前会计凭证装订已至2月份，无论质量还是速度都比以往有较大幅度提高，其他会计档案也按计划推进。去年10月接受公司财务大检查，整改问题也比以往大幅减少。

2、财务业务处理规范性略有提高20xx公司财务工作报告20xx公司财务工作报告。会计凭证差错的更正在减少，摘要填写，会计科目的使用上进步较大。

3、财务单据传递的及时性有提高。岗位之单据传递比较及时，相互补位意识有所提高。

4、财务销项工作取得较大进展。核销8个项目，销项备忘录进一步完善，老项目的对账工作也有较大进展。

### (三)、财务资金实力显著提升

1、资金存量大幅提高□20xx年末资金存量x亿元，占资产总额达x%□经营性净流入占营业收入x%□均创历史最好水平，春节前资金存量也达x万元，实现了融资借款的完全归零目标。

2、资金管理计划性增强。项目上报资金计划的及时性和准确性有一定的提高，严格杜绝了绝对超付现象，春节前劳务超合同付款保证了企业稳定，“特殊付款”在逐步减少。

20xx公司财务工作报告工作报告。完成了6个项目(游泳馆，综合馆□x局，南京x□x会展)的应收账款归零任务，保证金(比如x嘉里)的清理回收工作也有很大的进展。

### (四)、财务理财创效成果丰硕。

1、钢材集中采购：利用仅有的融资手段，依靠自身用现金+商票结合的方式采购钢材x万多吨，钢材采购单价比同区域的单位低x元，春节前对钢材基本实现了零欠款。

2、资产清理：清理x会展□x局等完工项目债权并完成清收，挽回企业损失100多万元。

3、完工项目：完工项目往来清理及销项工作，清理联营项目的债权债务，规范付款，节约了企业资金。

4、税收筹划：全年实现节约税金x多万元，特别是异常困难的x项目，合肥三个区的x个项目，每个项目都付出了极大的努力，我们从未放弃。

### (五)、财务标准化信息推进顺利。

1、标准化工作。11月份启用新单据，推进快，效果佳。

2、信息化工作20xx公司财务工作报告20xx公司财务工作报告。加班加点，基本完成了信息补录跟进，4月份已完全实行资金计划和资金审批网上操作。

一是资金预算水平亟待提高。公司对资金管理的要求已从被动付款到计划使用上升到现在全期预算的新高度，管理习性造成的资金策划被动，对供应商的培育需要更大的胸怀和周期，我们无论思想意识上还是操作技巧上都急需快马加鞭，迎头赶上。

三是岗位人员业务处理的熟练程度，主动性、前瞻性不够，效率还有待提高。

#from 20xx公司财务工作报告来自本站 end#四是财务的服务的意识和水平需要提高20xx公司财务工作报告工作报告。项目对分公司财务的诉求远未满足，财务支持项目的能力还很欠缺，比如财务分析的实用性，对甲方的对接力度等等。

## 第二部分□20xx年财务工作的安排

当前面临的形势分析：

价值链夹缝的施工企业在“现金流”管理上必须深挖。

上级的要求：去年公司进行领导班子的调整，今年年初工作会提出“主动有位，品质发展”的新要求，罗总工作报告里对财务这一块表明了四层意思：一是加强全面预算管理。下发项目资金预算管理办法，原则上x%回款的项目在主体阶段实现正的现金流，严格落实五不支付制度。二是实施资金有偿使用。超过预算指标和逾期未还的借款收取x%的资金利息。三是拓展融资渠道。适度增大表外保理办理额度。四是做好营改增的应对工作。公司新总会财务系统也提出了更具体的要求，概括为：1强力推进现金流管理，经营性净现金流要达营业收入的x%□(我们20xx年年末资金余额要达xx元)，强

力推行“全期策划，季度预算、月度计划”三位一体的资金管理体系，不得占用内部分包资金。2持续推进财务基础工作，出台财务稽核办法，限时结账(已经出了几期结账问题反馈)，关注重点科目的挂账，提高财务分析能力。3持续推进成本费用工作，抓费用控制和效益管理工作。4强力推进财务标准化、信息化工作。局财务标准化手册预计5月份出台，公司将出台信息化考核评分细则。5持续推进财务队伍建设。加强培训，践行“严谨务实，服务担当”20xx公司财务工作报告20xx公司财务工作报告。

企业自身发展的形势：今年分公司的预算指标是营业额x亿，利润总额x万元，上交货币x万。各项指标均同比翻番，生产压力非常大。我们在施的x个项目除中国银行外均是房地产项目，项目的盈利水平不高；分公司处于规模发展的初期阶段，治理结构不严谨、未规范，流程化弱等，另外分公司点多面广，管理链条长，分公司与机关存在隔阂，项目经理与分公司领导沟通不畅，给财务工作造成了更复杂的环境。

## 财务工作的思路

### (一)、深化资金管理。

一是资金预算管理。加快推进“资金平衡线”的测算和三位一体的资金管理体系在分公司的应用□x城、x四期□xx4月份开始执行，计划从三季度或者四季度开始执行资金计费(息)制度。

二是月度资金计划管理。第一上报的时间要求是硬性的，明确项目会计是第一责任人，资金计划不是付款计划，在收到资金后按实际收到额再做资金的分配，计划和分配要对比分析，执行偏差率考核，收款情况将逐步在办公平台公布。第二继续强化执行定时付款办法，约定每月5号、15号、25号为付款时点，避免“资金旅游”现象，逐步培育企业信誉，许多实践都证明诚信付款比简单的多付款更重要。第三每个项

目要清理分包履约保证金的收取情况，今年要下力气解决这一问题。

三是严格执行“应付账款管理“办法和“五不支付”，这是一条铁的纪律。要更多地商务部门沟通，多到项目宣贯，力争上半年将每月“特殊支付”控制在10笔以内，下半年减少到5笔以内，财务部对项目经理要建立信任评价机制。

## (二)、强化基础标准。

财务基础工作即使“面子工程”也是“历史功绩”，合格是底线，优良是追求，业务核算必须“精细，精准”，这里至少包含以下含义：业务是否合法，取得的凭据是否合法，审批是否符合内控，业务会计化的时间是否及时，处理是否规范，归档是否达标？在座的各位请进一步思考。核算工作是立足之本，必须常抓不懈。我们目前的基础工作距公司的要求还有一定的差距。会计基础的标准化模板喊了两年，今年要下力气，由总会牵头，务必在6月底前完稿。公司总部财务部已经建立了常态的稽核体制，我们唯有更加主动，大踏步前进。

在此特别强调：日常业务凭证要保证每周完毕，所有制单单据统一放置，交叉复核的机制必须建立并坚持。

## (三)、创新财务理财20xx公司财务工作报告工作报告。

在建项目的效益管理需要强化认识，及时更新。完工项目的成本锁定工作是财务部的事，今年要落实合肥数码港、南京中海凤凰二期x招商岸，x辉项目、中行主体结构等的成本锁定工作。财务的信息要挖掘上，今年要更加深入，多一些横向比较和纵向分析。5月底前设定一套简单明晰项目分析模板，每个项目每个月必须进行分析，形成常态。做到“随口能答，立等可取”。



#### (四)、完善财务体系

在分公司层面，财务工作既是管控也是服务，二者相互渗透，缺一不可。我们要展现财务的胸怀，财务的品格。让管控在服务中强化，让价值在服务中创造，做机关作风建设提升的表率。一是财务系统的职能定位上需要重新思考。分公司的规模发展势不可挡，在规模增长的同时风险急剧积累，在当前体系不甚健全的情况下，财务必须率先垂范，创造性开展工作应对各种风险，以更加主动有为的态度，更加专业掌控的能力推动企业管理升级。二是财务内部建立ab角分工制度。深化事务性分工、项目分工和科目分工结合，既落实责任又维护团结，“一荣俱荣一损俱损”。

#### (五)、打造激情团队。

去年公司总会来分公司调研时寄语我们“坚持标准、持之以恒、勇于创新、精于求精”，打造“精干高效，团结争先”的团队，力争成为公司财务系统的排头兵。“激情”是自信更是从容，是乐观更是包容。业务工作靠大家，靠在做的各位，我们需要进一步增强集体主义荣誉观。这需要大家做出更大的牺牲，但我想这是历史赋予我们的责任，是公司给予我们机会，我们责无旁贷也满怀感恩。我心中的财务部要是一个包容、温暖、受尊重、有希望团队20xx公司财务工作报告20xx公司财务工作报告。鼓励你们考取中级职称和注册会计师，给予一定的物资奖励。今年一定要实现“人人涨知识，个个涨本领”的目的。单项培训不拘泥形式，培训的计划由在做的各位提，至少每月集中培训一次。另外财(20xx全国两会政府工作报告全文)务的集中办公，对项目较为疏远，这一点要在思想上改变，对项目人员要来了热情，不来主动，鼓励你们为公司建司60周年，分公司10周年献计献策。

### 第三部分 几点思考

#### 一、 分公司的家底。

1、效益情况□20xx年分公司实际实现综合效益x万元，完成营业收入x亿元，产值利润率x%□同比上年上升x个百分点。财务账面当年列报营业收入x亿元，累计未报收入x亿元。

2、资产情况：分公司截止积累的所有权益为x亿元(实现利润减对公司上交货币)，资产总额x亿元，其中：应收款项总额x亿元，可以看出，分公司是典型规模突然扩张的状态，权益积累中其中当年积累x万元，占当年产值的x%□也就是说只要甲方少付x个点的款，分公司的债权和账务就基本相等。

## 二、对财务人员务虚的要求

结束语：“俏也不争春，只把春来报”，分公司迎来了新的历史发展时期，经历了十年的风雨，我们理应有足够的自信，自信而从容。我本人将继续带领财务系统践行“夫君子之行，静以修身，俭以养德。非淡泊无以明志，非宁静无以致远”。开拓进取，求真务实，为推动分公司财务品质持续提升而努力。

## 公司工作报告 公司行政工作报告篇三

### 一、服务中心有新成效

继续推进重大项目建设年活动，积极做好以“双百”项目为龙头的重点项目的跟踪、汇总、分析工作，做到了季度有汇报、每月有通报、每周有大事记，先后完成申报省级重点项目前期手续、全市发改系统投资督办会汇报材料、“双百”行动工作汇报材料等工作，较好地完成了市发改委安排的各项重点任务。根据领导安排，我负责重点招商项目科峰传动的服务工作，已与企业建立联系，多次赴项目工地详细了解项目建设中存在的困难和问题，目前，该项目已完成投资20\_\_年简报5篇，目前已收到省里下发一篇。每周坚持向市重点办报送黄州区重大项目建设年大事记，及时向全市干部

群众传达了黄州区在项目建设中的新亮点、新成效、新风貌。协助领导完成了《关于黄州区20\_\_年国民经济和社会发展规划执行情况与20\_\_年计划草案的报告》、《关于黄州区20\_\_年全社会经济工作的建议》、《20\_\_年一季度全区经济运行情况汇报》、《黄州区上半年经济运行和项目建设情况汇报》等一批高质量、有影响的报道。较好完成了领导交办的其他各项事务。

## 二、能力提升有新高度

积极参加各类理论和业务知识学习培训，今年以来先后参加的学习培训有：全区春季通讯员培训班并进入黄冈日报社学习、全区行政执法人员培训班并通过执法资格证考试、区直机关入党积极分子暨预备党员培训班并通过结业考试和全区文明创建骨干培训班。此外还参加了发改系统“坚持群众路线、争做清正表率”党课，学习并初步掌握投资体制改革相关政策、企业投资项目核准和备案管理办法、湖北省企业投资项目备案暂行办法及产业结构调整目录、外商投资项目核准暂行管理办法、中央预算内投资补助和贴息项目管理办法等，同时利用空余时间自学并通过了公共部门人力资源管理、当代政治与经济、行政法与行政诉讼法等科目的本科考试。通过对以上理论和业务的系统学习，进一步夯实了知识基础，使自身的思想认识和能力素质得到了进一步的完善。

回顾半年来，我在思想上、学习上、工作上都取得了一定进步，但也清醒地认识到自身存在的不足之处，与领导的期望、工作的要求还存在一定的差距。在今后的工作中，我将更加严格要求自己，努力做好本职工作，着力提升敬业爱岗的素质、练就扎实娴熟的业务技能、培养团队合作意识、提高为领导决策充当参谋助手的能力和积极主动的协调能力，发扬优点、扎实工作、尽快成长，不辜负领导和同志们的信任。

## 公司工作报告 公司行政工作报告篇四

中国国电内蒙古平庄能源股份有限公司前身是内蒙古草原兴发股份有限公司，公司位于内蒙古自治区赤峰市元宝山区。公司于1993年3月18日经赤峰市经济体制改革委员会批准设立，1997年5月12日经中国证监会批准向社会公众公开发行境内上市内资股数量40,000,000股，并于1997年6月3日在深圳在深圳证券交易所上市交易。

20xx年4月16日，中国证券监督管理委员会下发了“关于核准内蒙古草原兴发股份有限公司重大资产置换暨定向发行的批复”，由内蒙古平庄煤业（集团）有限责任公司对草原兴发进行重大资产置换。20xx年5月22日，公司更名为内蒙古平庄能源股份有限公司，公司的主营业务由原来的畜牧业变更为“煤炭开采、洗选加工、销售”。

经定向增发，目前公司总股份为1,014,306,324股，其中平煤集团持有公司622,947,287股，占公司总股本的61.42%，为公司控股股东。公司现有风水沟矿、西露天矿、六家矿、古山矿、老公营子矿及物资供应公司、煤炭销售公司等经营性资产，公司年煤炭生产能力900万吨左右。20xx年7月，赤峰市经济委员会向中国国电集团公司转让了所持平煤集团51%的股权，国电集团为平煤集团控股股东，为本公司实际控制人。

公司发展历史：内蒙古平庄能源股份有限公司于1993年3月18日经赤峰市经济体制改革委员会批准设立。1997年5月12日经中国证监会证监发字[1997]212号文批准向社会公众公开发行境内上市内资股股票并上市交易。1998年7月20日更名“内蒙古草原兴发股份有限公司”。经中国证监会证监发行字[20xx]131号《关于核准内蒙古草原兴发股份有限公司配股的通知》。20xx年1月以20xx年末总股本283,272,000股为基数，按每10股配7股的比例向全体股东配售人民币普通股。配股完成后公司总股本为409,117,687股。

20xx年3月公司实施股权分置改革，经公司20xx年3月29日召开的20xx年第一次临时股东大会暨相关股东会议审议通过了《关于股权分置改革方案》，公司以现有流通股份186,170,400股为基数，以截至20xx年12月31日经审计的公司资本公积金向在册的全体流通股股东定向转赠205,188,176股，转增后公司总股本变更为614,306,324股。20xx年10月31日公司披露了20xx年半年报以及经追溯调整后的近三年审计报告，由于20xx年、20xx年连续两年亏损，公司股票于20xx年11月1日开始被交易所实行退市风险警示的特别处理，股票简称变更为“\*st兴发”。

为摆脱公司困境，在内蒙古自治区政府、赤峰市政府及元宝山区政府的协调下。20xx年10月，草原兴发股份有限公司与内蒙古平庄煤业（集团）有限责任公司就重组事宜达成一致意见。20xx年11月7日，草原兴发股份有限公司第六届董事会第3次会议形成决议，草原兴发股份有限公司拟以合法拥有的全部帐面资产及除109,080.00万元银行负债之外的全部负债，与平煤集团合法拥有的风水沟、西露天、六家及古山煤矿经营性资产、老公营子在建工程资产及平煤集团本部部分核心辅助经营性资产进行置换。资产置换形成的交易差额，本公司拟向平煤集团定向发行400,000,000股有限售期流通股进行支付，价格为20xx年9月1日停牌前20个交易日的均价2.47元，平煤集团承诺本次认购公司定向发行自实施结束起36个月内不进行转让。草原兴发股份有限公司与平煤集团20xx年11月7日签署了《资产置换协议》及《新增股份购买资产协议》。

20xx年4月16日，中国证券监督管理委员会以证监公司字[20xx]66号下发了“关于核准内蒙古草原兴发股份有限公司重大资产置换暨定向发行的批复”，对此次重大资产置换项目进行了核准。20xx年5月18日，公司召开20xx年度股东大会，会议选举了公司新一届董事、监事，通过了公司变更公司名称、变更经营范围，公司注册地址的议案，否决了变更公司会计师事务所的议案。第七届董事会第一次会议在平煤

集团召开。会议选举孙国建先生担任公司董事长，张继文先生担任公司副董事长，聘任了公司经理及董事会秘书并讨论了及其他工作事项。第七届监事会第一次会议在平煤集团召开。会议选举金君峰先生担任公司监事会主席。

20xx年5月22日，内蒙古自治区工商局受理了公司变更申请，“内蒙古草原兴发股份有限公司”更名为“内蒙古平庄能源股份有限公司”，公司经营范围由“畜牧业”变更为“煤炭生产，洗选加工，销售”，公司主业发生了根本变化□ 20xx年10月8日□st平能非公开发行股票的新增股份40,000万股上市，股份性质为有限售条件流通股，锁定期限为36个月，锁定期限自20xx年10月8日开始计算。公司将向深圳证券交易所申请该部分股票于20xx年10月8日上市流通□ 20xx年10月9日，内蒙古平庄煤业（集团）有限责任与赤峰市银联投资有限责任公司、赤峰大兴经贸有限责任公司和赤峰万顺食品有限责任公司在中国证券登记结算有限公司深圳分公司完成了股份过户手续。过户后，平煤集团持有本公司622,947,287股，占公司总股本的61.42%□ 20xx年7月，赤峰市经济委员会向中国国电集团公司转让了所持平煤集团51%的股权，国电集团为平煤集团控股股东，为本公司实际控制人□20xx年5月15日，公司召开第七届董事会第十八次会议，选举孙金国先生为公司董事长。

公司重组后，煤炭产量、经济效益逐年增长，企业进入了新的发展时期□20xx年，公司实现利润总额9.04亿元，实现净利润6.78亿元，每股收益0.67元，树立了在资本市场的良好形象，实现了公司价值和股东利益的最大化，公司将以良好的业绩回报广大投资者。

学习了几年会计的我们，可以说对会计已经是耳熟能详了。所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都能基本掌握。比如每一笔业务的发生都要根据其原始凭证一一登记入账，如：凭证、明细账、日记账、

三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账号；会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的；在会计的实践建中，漏账、错帐的更正，都不允许随意填改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计的法律法规、制度为前提为基础。但是掌握的再多也只是理论知识，会计是一项应用性很强的工作，光掌握理论知识远远不够，而实习为即将毕业的我们提供了锻炼的机会，为以后的工作打下了基础。

刚到公司时，感觉同事们都很随和，很好相处。先了解公司的发展史以及各个机构的设置情况，公司的规模、经济类型、人员数量等，使我认识到对一个大公司只能是从整体上认识了解一下，至于内部具体的细节是怎么也弄不清楚的。先对公司有个大概的了解，再对自己的岗位工作有所认识，要知道公司设置岗位的目的，要达到预期的效果，才能保证公司的正常运行。

在财务部实习时，先了解公司的财务制度，对库存现金的规定，以及收、付现金需要遵循的程序。出纳因为出差，我有机会当了一周的出纳，虽然只是开支票和填写电汇单、跑跑银行之类的工作，但是对于我来说是不多得的经验。在收到付款凭证的时候，先核对记账凭证和原始凭证上记录的金额是否一致，再进行付款。公司很少遇到支付现金的情况，通常都是支票和电汇。

一般报销差旅费、办公费等都是支票支付，材料款使用电汇，另外，大数额现金付款也是通过电汇付款。支票有中国银行和中国工商银行两种，都是转账支票。对于如何签发支票，作废的收据、填错的支票怎样处理又认真的学了一遍，有些细节上的东西以前学时没太注意，等到实际操作上就要犯错误了，签发支票、收据等都要特别信心，要有耐心，不能浮躁。刚开始开支票的时候很紧张总是出现错误，比如书写大写的日期的时，1日到10日前都要加零，尤其是10日要写成零壹拾日；有的时候支票上需要写密码，每张支票都有对应的

密码，支票作废密码也相应的作废，工商银行的支票和电汇都有专用的密码器，输入日期、票号、金额，生成相对应的密码；记账凭证上都会注明是哪个银行，我总是不注意，浪费了好几张支票。

出纳这个工作要求细心和耐心，因为直接负责现金和存款，所以容不得有半点马虎。差不多每天都要去次银行送电汇单或者提报销的同事取现金，银行都会留存各单位的公章和单位负责人章，所以在收到支票的时候，会十分仔细的核对支票上的公章和领导的签章，从不同的方向折三下每次都完全重合之后才会办理手续，即便是很熟的人去了也是这个程序，只认章不认人。

不忙的时候我还跟着学习了装订记账凭证，公司的原始凭证都是粘贴在原始凭证汇总表上，与我在学校所学的直接粘贴在记账凭证背面略有不同。把打印好的记账凭证和对应的原始凭证汇总表放好用装订器固定住，再用打眼机打三个眼，然后用棉线穿起来，这穿线也是有学问的，用针把线双着从中间带过去，再分别从两边的眼中穿出来，与中间预留的双线汇合打成结，正好可以把结压入中间的眼中，从外观看，根部看不出来打结的痕迹。再贴上凭证封面，非常整齐。这些都是会计的基本功，只有亲自作了以后才会知道其中奥妙。

公司设置了两套账，一套日常业务，一套是材料核算。我跟着学习了材料的报销工作。销售分公司购进的材料都由公司报销，再通过内部银行转账转给销售分公司或者通过电汇直接付款。送过来的材料单包括以下几部分：材料进账通知单，这张单写明了一次进货的种类、金额，以及业务员的姓名；增值税发票，一式两联，一联抵扣联，一联发票联；销售商品、提供应税劳务清单，一式两联；材料入库单，标明材料名称、规格、实际价格、计划价格。每个月的材料单总额差不多有几百万，因此在材料报销的时候要按材料的种类、存放的仓库、业务员分类，十分繁琐。



分类的时候，按业务员分大类，每一册的材料单不一定都是一种材料，在把不一样的折出来，按存放仓库摆放在一起。分类的时候一定要仔细，仓库或者材料没分清楚，将来调整的时候十分麻烦。这些工作做完时候就可以做材料报销凭证了。公司采用计划成本核算，材料的收发及结存，无论总分类核算还是明细分类核算，均按照计划价格核算。月末计算本月发出材料应负担的成本差异并进行分摊，根据领用的材料的用途计入相关资产的成本或者当期损益，从而将发出材料的计划成本调整为实际成本。

## 公司工作报告 公司行政工作报告篇五

### (一) 每日实时监控

1、异常交易监控包括：大单拉涨停、高买低卖、同一营业部对倒，尾市拉升、买入风险警示板股票等，对有重点监控账户参与的要求营业部提示客户参与操作风险。

2、新股交易监控包括：两交所重新修订了监管要求，根据要求设定出具体阈值，对新股实时进行监控。新股上市10日内对参与封涨停、开盘集合竞价、连续申报竞价、累计买入等大额实时监控，对预警账户要求营业部提示客户参与炒新风险。

3、监察员工(含经纪人)是否有持仓股票。

4、员工用机和手机委托实时监控：本年度共监控392笔涉及44家营业部，总共发放异常情况反馈表169份，合规问责通知单22份。

5、根据每日监控情况编制经纪业务监控日志共225份。

6、港股通异常交易监控：自11月开通以来，交易量不活跃，我部主要对账户透支，新开户不足50万等进行监控。

7、对营业部员工合规展业加强监控，今年对1-8月交易较频繁佣金较高、相同地址、有相同客户经理的账户进行筛选，共筛选出421笔，涉及31家营业部的275个账户和146名员工，要求相关营业部对客户回访，并将情况反馈我部留存，营业部反馈未发现员工代客理财情况。

8、融资融券备岗等。

## (二) 每月工作

1、定期编制经纪业务监控月报，发送至各营业部及总部部门总经理。

2、每月对全部相同手机委托，人工筛查出有共同客户经理的账户，进行客户回访，6月-11月总共对59个手机进行回访，将回访情况通知到营业部，再由营业部落实后，做书面情况说明，由总经理签字后反馈我部留存。经回访有员工代理嫌疑的3个电话，都要求营业部落实员工后整改。

## (三) 其他工作

1、配合沪、深两交易所协助监控并督查重点帐户，对账户进行重点跟踪监控，严防出现参与股票炒作的行为。

2、做好风控档案的整理。年初将上一年度的风险监控日志、异常情况反馈表、合规问责通知单等装订成册归档，并将电子版刻录保存留档，保证风控工作的完整性。

3、兼职部门内勤和第七党支部的部分工作。

主要做好上下级信息交流的中转站，及时传达公司下发指示精神做到了不让领导安排的工作在自己这里延误，不让办理的事项在自己手里积压，培养服务意识，为部门每一位同事做好服。

积极参与公司布置的各项工作，代表我部门和第七党支部向公司投稿和党员学习心得体会等3份。

## 二、工作计划

经纪业务监控工作，主要是针对客户异常交易和员工合规展业的监控。今年根据业务需要，陆续增加了监控项目(员工手机、相同mac地址等)加强对员工合规的监控。今年年底股市异常火爆，开户数量猛增，为了防止员工为了开户而不合规展业，请信息技术部支持增加了员工见证开户数量的监控。风控岗作为公司后台支持部门，随着公司业务的不断创新，我个人会认真学习新业务，跟上公司发展步伐，努力做好新业务开展的风险监控，更好的把监控工作做好。

## 公司工作报告 公司行政工作报告篇六

一、 应对挑战迎难而上，适应竞争闯出新路：进入20xx年以后，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，服饰公司领导班子树立忧患意识、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：优化产品结构，开发自营出口业务，培养扶持外加工生产，重新组合劳动生产力，扩大前、后道生产车间。全厂各部门围绕厂部的战略目标，以企业目标为行动纲领，努力开创经营工作的新局面。

为顺利实现全厂年度经营目标，年初厂部组织了中层以上干部和管理人员学习《目标管理》系列讲座，用目标管理方法将企业的年度总目标变成全厂各部门、每一个员工的自觉行动。作为企业龙头的经营工作，对实现企业目标起着决定性的作用，开拓自营业务，赢得大客户，则是取得企业经济效益的重中之重。而打胜自营业务的第一个战役，是要让企业能够顺利通过客户验厂，这是关系到客人能否落单的前提条件。大家明确重要性后，在综管部的牵头下，全厂各部门、车间全力配合，工作上抓细抓实，落实责任，全力以赴，确

保无疏漏。在全厂上下共同努力下，3月份顺利通过了m&s[]sears的验厂。

我们的生产经营部紧扣企业目标，开拓进取，做到外贸公司业务和自营业务“两手抓”，在不断巩固、维系原有老客户的基础上，不断开发新客户，特别是自营客户。上半年，企业承接了十分饱满的外销货单，从二季度开始，新开发的自营定单客人陆续开始落单，仅毛呢大衣，一单就有13万件，英国的m&s客人，所下定单均为中高档产品，工艺及质量要求高，上半年m&s女装产品已陆续下单近8万4千件(条)，自营出口定单，总计已达到250多万美金。这将成为我们服饰公司今年乃至以后业务发展方向，也为企业在下半年取得更好的效益实现20xx各项经济指标打下坚实的基础。我们的生产车间在生产自营产品时，倾注了极大的责任心和热情，元月份，自营产品——m&s试单11000件11个款式，其工艺要求高难度大，厂部将最难的款下给缝制一工段来完成，一工段在车间主任和工段长、技术员的带领下，全工段形成了团结战斗的坚强团队，各负其责、相互协作，按时保质圆满完成了任务，由于各部门的努力，试单深得客人的好评。在生产毛呢大衣时，我们的缝五车间领导认真组织、合理调度、精心指挥，使得产量节节攀升。我们的裁剪、后整理两个前后道车间，由于外发加工产品数量的不断增大，工作量也加大，车间主任积极培训员工，充分调动大家的能动性，生产上需要多少就完成多少。在节约用料上，裁剪车间与技术质管部共同研究精打细算。后整理车间[]m&s产品刚上手时，员工很难适应要求，车间主任亲自操作手把手教。全厂各相关车间员工齐心协力，我们确保了每周m&s产品的出货。如今，服饰公司正在走向成熟[] m&s[]sears等几个大客户对我们也给予了相当的认可，我们服饰公司的前景一片光明。

二、改进工艺强化管理，优质产品赢得客户：随着经营工作的不断拓展，诸如英国m&s这类大客户中高档女装的大量投放，要求我们在技术上采用先进的工艺、精湛的技术给予保

证，特别是女装款式变化大，讲究的是形、体，工艺复杂，面料变化无常，必须准确掌握好客户对产品质量的要求。我们采取了工艺、资料、样衣融为一体的方法，对每次客人的更改意见进行仔细推敲研究，并在工艺资料中注明，在工艺流程上不断加强工艺研发，根据不同的客户，制定相应的板型和技术标准。为了保证生产车间产品质量处于正常流水状态，我们着重加强制板人员自身技术水平的提高，利用每批产品在打样中或生产中发现的问题，及时剖析原因提出解决的方法。对每一批打样，都建立工艺档案，以便及时和客人沟通工艺中的问题，同时也为大生产奠定工艺操作基础。援外校服今年仍然以舜天股份公司为龙头，有十个联合体共同参与继续生产，板型的校对、工艺的审核、各单位的样品，都在我们公司有条不紊中进行。水平样、生产样，一次又一次，确保了最终商检局检验以优良品一次性通过。

为了确保企业能够稳定地生产出优质产品，企业在工作中全面贯彻执行iso9001质量管理体系标准，并着力提高管理体系的运行质量，持续改进工作。在各部门的专项管理中，严格按照程序文件和三级文件的规定进行规范管理和操作。质管部门每月根据各车间质量评分和返修情况进行奖惩，发现质量问题，及时召开相关技术员和质管员、质检员会议，分析存在的问题研究纠正措施，每月底对当月出现的质量问题以及采取的改善办法进行通报，加强对质检员培训，提高质检队伍的素质，确保产品质量的提高。

在组织机构上，为了适应企业“对内提升内涵、稳定品牌客户，对外培植加工点，拓展规模获取效益”，企业成立了外协生产管理办公室，由总经理助理亲自驻点负责外部质量监控。内部以生产品牌服装为主，代表着我们企业的形象、是企业的命脉，厂部决定技术和质管由总经理助理牵头，内部的质管工作有经理具体负责，针对国外技术专家对产品提出的新要求，我们的产品与客人的要求有一定的差距，为此组织专项问题攻关，车间主任、工段长、质检员现场碰头会，对发现的问题当场纠正，并落实质检员跟踪。同时，主管领

导、深入工段第一线，对质检员不易查出的问题及时指导，直到将没有质量问题的产品流到下道工序，在国外技术专家再次来厂检查我们产品时，对我们产品质量改观给予了高度的评价。上半年根据需要，我们还对劳动生产力进行了重组。在优化组合过程中，以主任为代表的车间各位领导，以及我们的员工都表现出高度的服从，顾全大局、统一步调，在规定的时间内、不影响正常生产的情况下，顺利调整到位。由于公司深化管理，建立了强有力的内外部质量监控系统，责任明确，使我们的产品质量都有很大的提升。出现了来一个客户，就能做好一个客户的局面。

第一、重视员工精神生活，丰富员工文化活动：由于平时员工的生产任务较重，工作压力较大，员工的年龄结构偏低，所以我们努力加强员工心理素质建设，组织丰富的文体活动。年初我们召开了年终总结表彰大会和迎春文艺晚会，大力表彰先进，员工们自编自导自演了一台反映健康向上、宏扬士气为主旋律的文艺节目，起到了教育鼓动、振奋人心和斗志的作用。4月份我们举办了春季运动会，为集体荣誉而战的精神鼓舞着员工训练、比赛，运动会的过程是生动的热爱企业教育，增进了员工之间、员工与企业之间的理解，促进了合作，起到了增强企业凝聚力的作用。在激励员工和改善员工物质生活方面，我们从20xx开始，推出了一系列新的政策：提高日工资和承包奖、质量奖标准，工龄补贴规定，对食堂进行改革、改善后勤服务，增加夜宵、开办服务部、增加对员工的服务项目，同时这些工作也给企业带来了较好的效益。企业通过这一系列工作的开展，使员工们真正感受到企业大家庭的温暖，并为这个共建的家园，努力工作贡献自己的一份力量。

## 公司工作报告 公司行政工作报告篇七

今天，站在这个承前启后的重要时间节点，盘点梳理过去一年的工作，有利于我们“察过往，知得失，明方向，谋未来”，也有助于我们“仰望星空，俯察心灵，抬头望路，低

头行步”。下面，我代表公司管理层，向大会报告过去一年的工作，请予审议。

回首过去一年，我们怀揣理想与激情，像蜜蜂酿蜜那样辛勤忙碌，像燕子衔泥那般坚韧执着，为了梦想而胼手胝足、奋力打拼，谱写了一曲激越的奋进之歌！就在这年末的寒冷冬季，已有数位欧美大客户向我们伸出了赫尔墨斯的商神杖，给我们增添了无穷的信心和勇气！

第一，问题出就出在“把所有的鸡蛋都放在同一只篮子里”。商场如战场，风云诡谲，瞬息万变，今日阳光灿烂，或许明天就大雨倾盆。将“所有的鸡蛋都放在了同一只篮子里”的风险极大，一旦这只篮子发生了倾覆，我们将会损失惨重，甚至颗粒无收！

第二，问题出就出在“锅里饭不够，肚子吃不饱”。正是因为我们把命运维系在一个客户身上，所以生产受制于人。今天，客户下单了，我们就有饭吃；明天，客户不下单，我们就要饿肚子。如果客户来个“东风不与周郎便”，我们只能“铜雀春深锁二乔”。

第三，问题出就出在“做事无计划，哪里黑了哪里歇”。就拿订单来说，要么是电闪雷鸣、暴风骤雨，让采购和生产手忙脚乱、人仰马翻；要么是万里无云、天朗气清，全员无所事事、悠哉游哉，导致整个生产经营如同“女人心、海底针”，瞅不准，看不清，摸不透。

面对上述业务上存在的突出问题，我们该怎么办？

第一，“不忘老朋友，广交新朋友”，想方设法扩大客户源。要深刻汲取过去一年的教训，尽快跳出一家独大、命系一线的经营窘境。业务部要充分发挥主观能动性，挖空心思调动一切可用的关系，通过一切可行的途径，寻找更多的“篮子”，争取更多的客户，做长做粗我们的生命线。

第二，“把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多”，千方百计增加订单量。增加订单量与扩充客户量是相辅相成的关系，这样能使我们主动自在地“弹钢琴”，与生产合奏一曲动听的奏鸣曲。因此，业务部要尽可能地把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多，让员工们不仅要吃得饱，更要吃得好！

第三，“宜未雨绸缪，勿临渴掘井”，从严从细加强计划管理。加强计划性对生产型企业至关重要，否则，就会导致忙得时候忙得要命，闲的时候闲得发慌。所以，业务部在开发市场、争取订单时，必须胸有成竹、心中有数，做到“谋定而后动，知止而有得”。

第一，缺乏计划安排。如同“玻璃瓶中的苍蝇”一般，而且是只无头苍蝇，时而伏壁不动、悄无声息，时而嗡嗡有声、盘旋不止。空闲时昏昏欲睡、无精打采，需要时恍若惊梦、灵魂归窍，“叫嚣乎东西，隳突乎南北”，唯留下催要材料的人“茕茕孑立、形影相吊”。

第二，很少跟进过程。采购材料就像是进菜市场买菜，公章一盖了事，传真一发齐活，缺乏“狗的鼻子”“狼的性格”“豹的速度”那样的专业精神，不能做到询价敏、砍价狠、到货快。

第三，供货商太少。葛优说：“谁动感情谁死定”。正是因为一些供货商瞅准了我们的软肋，认为除他们之外，我们再也没有其他“相好”的，欺负我们“老实”“痴情”，所以才敢不断触碰我们的底线，对我们想怎么样就怎么样，正所谓“人家把长工当成东家了，我们把掌柜当成伙计了”。

那么，采购工作该怎么办？是继续当公司的“软肋”和“脚后跟”？还是知耻后勇，卯足力气，冲出“玻璃瓶”，实现华丽转身！

第一，要会沟通。“会说话的叫人笑，不会说的让人跳。”



采购部要掌握沟通技巧，善于把话聊到人心坎上，把理聊到人心窝里，既能在与供应商交流时“胜券在嘴”、百战不殆，又能在与业务、生产的沟通中谈吐有致、惺惺相惜！

第二，要有计划。“定计划”并不意味着“有计划”。“计划计划，墙上一挂”“挂着挂着，变成废话”的现象，在采购工作中时有发生。因此，采购部不仅要会制定计划，更要能执行计划，并顺时应势地“修正计划”“落实计划”。

第三，要快跟进。不跟进就无法及时了解订单的履行情况，就不能随时掌握订货的运输信息，更不能准确知道货物的数量和质量！为此，采购部要有一种“不破楼兰誓不还”的精神，跟住不放、盯住不让，切实把工作做早做深、做细做实，绝不能“关键时刻掉链子”。

第四，要能创新。思路一变天地宽。采购部要改变“择物固执”“坐享其成”“守株待兔”的陈规陋习，着力在“供货商数量、采购手段、采购思维”三个方面大胆创新，努力把采购工作提高到一个新水平。

回眸过去一年的车间生产，我们既心有所慰又满怀忧思！用一句话描述，就是“戴着镣铐跳舞”！正是因为业务部门订单量的不稳定、不连续和采购部门的无计划、不及时，使得车间生产在“三饥两饱”“束手缚脚”的条件下，上演了一场差强人意的“舞蹈”。

第一，产品生产偶有错误情况发生。一年来，尽管我们在产品加工质量方面越来越规范，但一些问题依然偶有发生。比如，产品数量时有出入，包装图案张冠李戴，产品着色前后不一，等等。

第二，生产工序交接尚存不畅现象。前后工序交接不连贯，“流水线”流着流着就断了“线”。这固然与业务订单量不稳定、不连续和物资采购无计划、不及时有关，但也从

另一个侧面说明我们生产安排得还不细致、不周全。

第三，生产安全事故时有发生。实事求是地讲，车间安全生产总体上看不算差，但也不算很好，虽没发生什么较大安全事故，但是小事故却时有发生。这说明我们在抓安全生产上还有纰漏、有空白。

车间生产是公司赖以生存、赖以发展的根本。失去了根本，就失去了前途，失去了一切！所以，对车间生产，我们必须抱有“怎么认真都不为过”的“牛角尖”精神，抓细抓长抓到位。

第一，要加强沟通。首先，生产部门必须要与业务部门保持沟通；其次，生产部门必须与产品设计人员进行产前沟通；再次，生产部还必须与采购部加强沟通；最后，生产部门必须经常进行内部沟通。唯有如此，才能实现生产过程的“做不错、做得好、做得顺”。

第二，要加强管理，核心是安全生产管理。必须牢固树立安全生产意识，把“心有多安全，行为就有多安全”刻在员工的心里，坚决杜绝“疲劳战”“梦游战”，严格遵守作业规范，决不允许违章指挥、违规作业、违反劳动纪律的“三违”现象出现。

第一，工资制度稍欠合理。由于公司尚是一个蹒跚学步的孩童，这就决定了我们一切都是在摸索中前行，管理经验的匮乏，直接导致人力资源成本和生产成本的上升，使公司的效益低位徘徊，进而影响到员工收入的增长。

第二，管理方式存在不当。管理知识和管理技巧上存在很大缺陷，部分管理者简单粗暴的“家长式”作风严重，不善于用和风细雨式领导艺术进行管理，使员工心理上产生了不受尊重感，从而缺乏归属感。

第三，人事管理配置不到位。人力资源管理完全是“放牛式”的，整个就是一个无人值守状态。对新员工没有任何的岗前培训、跟进考核，宛如武侠小说中的“独行侠”一般，神龙见首不见尾。

第四，少数员工缺乏岗位意识。某些“特殊人物”自恃有关系、有靠山，行事颐指气使，说话盛气凌人，对不属于自己职权范围内的事务也薄唇轻言、指手划脚。少数“八卦人物”捕风捉影，搬弄是非，使得一些正直的员工难以理解、无法忍受。

以上四点，就是造成“营盘不动，兵流如水”的主要原因。有脓包就要捅破，有问题就要解决。为此，我们必须在以下几个方面采取措施。

第一，合理增加工人工资。“手中有粮，心中不慌。”增加工资必须靠一定的盈利来支撑。一是必须掌握产品报价的技巧，既要有一定的竞争性，又要有利可图；二是必须增加业务量，把蛋糕往大的做、往好的做；三是必须树立强烈的主人翁意识，爱厂如家，爱岗敬业，用我们自己的双手去创造价值、创造财富。

第二，管理层必须提高自身素质。公司各层管理者要加强自我约束，学习管理技巧，掌握春风化雨、润物无声的领导艺术，做到“晓之以理，动之以情，奖惩有度，恩威并施。

第三，岗位要合理配置，责任要明确到人。必须根据公司发展需要，制定详细的预见计划并付诸有效的实施，建立一套让“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，切实做到“请得来人才，留得住人才，用得好人才”。

第四，要定人定事、明责确权。“没有规矩，不成方圆。”必须设立明确的人事权责划分，谁的孩子谁抱，谁的责任谁担，绝不能眉毛胡子一般抓，看似里里外外、忙忙碌碌，实

则什么也没做好，什么也做不了。

《涛声依旧》这首歌曾经风靡大江南北，那引人悠思、令人神驰的美妙旋律，时时犹在耳边回响，拨弄着我们内心深处的怀旧情结。然而，对感情我们可以“涛声依旧”，但对工作我们却不能“涛声依旧”。不客气地讲，过去一年的行政管理工作，几乎是原地踏步、无甚起色，可谓“在徘徊中听涛声依旧”！

第一，层次不清，等级不明。公司已成立并运营三年，但迄今为止，还未建立起一套等级分明、职权相应的行政职位序列。很多情况下，是职权管理者说了不算，旁观者说了算；行家里手说了不算，一知半解的说了算。这些毫无序列层次的混乱现象，导致公司一些行政管理工作完全无法正常开展。

第二，奖惩不严，恩威不行。行政管理缺乏“糖”和“剑”，该奖的时候不奖，该罚的时候不罚，导致“干多干少一个样，干好干差一个样”，使部分员工对行政管理毫无顾忌，也使管理者在工作中底气不足、威严不够。

第三，拖泥带水，效率低下。每次开会总有人拖拖拉拉，“千呼万唤始出来”；车间停电报修，十来个小时还不见动静；奖惩一个员工，数日悬而不决，等等。此类现象司空见惯，不胜枚举。

第一，确立明晰的行政序列。划分明确的职能序列，岗位是什么，职责是什么，必须清清楚楚、明明白白，各司其职，各尽其责。执行严格的职务序列，员工不做主管的事，主管不作厂长的主，职员不当经理的家，各就其位，各做其事。

第二，实行严格的奖惩制度。“没有奖惩就没有管理。”必须学会并合理使用奖惩手段，奖要奖得心花怒放，惩要罚得心惊胆寒，靠“奖”来立“信”，以“罚”来树“威”，用“奖惩”利器为行政管理保驾护航。

第三，推进行政效能提速。“形式不代表实质”“劳苦不等于功高”。必须把提高“行政速度”和“行政质量”作为核心环节，实行行政人员的待遇与其工作的“速度”和“质量”挂钩，彻底改变松散拖沓的不良习气。

董事会各位成员、各位代表，在常人眼中，年度工作报告一般讲成绩多讲问题少、表扬多批评少，但我们的这个工作报告却秉笔直书，少了些温文尔雅、彬彬有礼，多的是尖锐辛辣、严厉苛刻。或许大家会说我们不厚道，但厚道解决不了公司发展的问題，解决不了员工增薪的问题，也解决不了“为什么公司不赚钱”的问题。所以，我们希望，通过对自身问题的深刻解剖和无情鞭挞，达到知短思进、知责思为的目的，以期更好地凝心聚力、奋楫前行。

董事会各位成员、各位代表，我们心中有一个共同的梦，那就是：公司的实力越来越强，车间的生产越来越顺，经营的效益越来越好，员工的腰包越来越鼓，让每一个xx人的脸上，都能绽放着幸福的微笑，洋溢着收获的喜悦，闪耀着快乐的光芒！新的一年，让我们手拉手、肩并肩，重整行装再出发，策马扬鞭自奋蹄，满怀豪情地投身于市场博弈，接受新一轮的挑战，为梦想之光迅速驱散这黎明时的袅袅薄雾贡献自己最大的力量！

请坚信——时间是一位伟大的作者，他定能书写出x的璀璨未来！