

英文工作报告 公司年终工作报告(优质6篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

英文工作报告 公司年终工作报告篇一

鉴于公司的实际情况，公司各个领导努力运用自己及公司本身的优势，合理的发挥自己的能力，才致使公司今天的成功。虽然由于外界因素及公司在探求摸索之时所犯下的错误，没有达到今年预定的目标。但是，我们曾经努力，一起拼搏过。

一、公司总体方面

1、从原本的现实纸张方面管理模式运行公司内部部门及职员，从今年三月份开始努力实践与摸索，暂时以手机方式来管理各个职员。到今年的xx月份，公司再次突破限制，以qq邮箱为突破口，再次实现了远程网络管理模式，也由此，公司正式跨入电子信息现代化时代。此路，一直沿用到今天。鉴于部份职员尚未能实时上网，公司决定暂时用手机浏览网页的同时查阅关于自己的邮件及信息。

文章来源网络整理，仅供参考学习到现今使用正规行业的人事系统，极大的改善了人事方面的工作。从而让公司及时了解人事方面的讯息，为掌握职员动态及提供了人力资源的清晰地分析重要的方向。至此，给公司领导层做出相应的策略提供极大的方便。

3、财务会计系统也从破解版，在5月6号正式使用注册版。因此彻底的摆脱了破解及试用版的限制，更加的清楚地统计及

分析公司的财务状况。

4、共站方面由年初即将崩溃的系统，在年中访问及中秋举办活动，极大的巩固了原有的根据地，为今后的人力资源提供了安全保障。相信，在20xx年举办的春节活动，将是更加的稳固并发展壮大。更好地为公司运作服务。共站也顺利成功的由行政管理向文化理念的转变，因此共站往文艺活动之路迈向了新的方向。但是，共站的本质依然没有任何改变，也不会改变：共站领导公司运营，而共站的工作完全为公司而服务。在此宗旨下，展开一系列的工作及活动，均为此展开。共站也因公司实现网络远程管理，而进入到现代化管理模式，成功续接站员各个工作及稳定站员与公司的关系。

鉴于以上各个方面，不足也会有许多。我们现在正是工作暂时只有三人。在三人工作人员中，仍然有着不能实时联系与沟通。通讯方面是最大的障碍，相信公司在经济实力壮大的同时，会改善这个问题。

二、财务管理方面

文章来源网络整理，仅供参考学习预定的目标。虽然如此，但是经过公司领导上下团结一致的情况下，公司迈出了一个个重要的脚步。

2、公司今年的财务主要对固定资产购置进行偏重的分配，从而偏轻了业务外在的发展。在本来业务发展偏轻的情况下，仍然进行边清偿原有的债务边发展公司的经济实力。因此，财务方面出现了发展严重缓慢性。

3、财务在改善公司内部环境的下，流动资产一直在紧缩，财政赤字一直在增加。因此，公司在20xx年底出现了严重的亏损。明年的营业利润将会受到严重的影响。

4、今年的财务状况效差，公司营业额虽然在有所上升同时，

但是营业利润一直处于负盈利状态，截止到年底12月31日止公司营业利润已经亏损达到1800元以上。

5、毛利润显然处于良好势头，但是开支及购置固定资产占用了大部分的资金。相信20xx年在拥有固定资产上，布像今年那样资金严重紧张，或许会更加完善资金链问题。

6、今年的投资结构保持在良好的势头，没有出现破产和空壳的现象。这是公司保持自信的一个重要的因素。理财管理方式及技术经验也有所进一步的提高和巩固。

三、营销业务方面

文章来源网络整理，仅供参考学习
通讯电话充值业务良好，而股票证券交易也一直保持良好的态势。公司的业务方面没有什么重大的变化。

1、公司内部职员从今年3月份开始陆续招用及聘用职员以来，不断地进行调整和更换各个职务，公司尽力的调配到适合各个职员，职员也尽力发挥自己的本身优势，努力为公司做出更大的服务及贡献。 2、职员动态基本良好，没有发现异常现象。都是平稳的过渡或自行退出，行政处分也正常进行，只是先前原有的站员尚未录入行政处分以外，现今在今年新加入公司职员及共站的站员均记录号行政处分记录。现今暂时保存在工作表，尚未过渡输入到人事系统[]20xx年初行政人事工作将从此着手开始工作。努力完善行政管理方面的工作。

文章来源网络整理，仅供参考学习
适应现代的宣传需要，做好了相应的准备。极大的改善了外界对公司的了解及树立自己本身的形象。

五、共站方面

1、各个站员保持对共站的兴趣不减，仍有部分外界孩子想加

入，但鉴于公司情况，暂缓了吸收及准加入。

2、各个班团体协调工作尚未完成及没有试验过，现在每个班团体均是独立自主的管理自己范围的相关事务，然而各个班团体都是在服务于公司为宗旨的前提下而开展工作。

3、共站的各个组织今年初开始从行政专职向文化娱乐活动的转变，截至到年底已经基本完成。但部分班级仍有参加公司行政方面的管理，公司录用依然全部是共站站员。共站领导公司，共站为公司而服务原有的路线及宗旨依然没有改变，改变的是日常活动和工作安排。4、共站的站员是否承认是共站的站员及如何证明是共站的站员，先前都是以写日记为准，到今年完全向转变为是否参加共站的活动而证明及承认是否是共站的站员。

5、共站的成行分依然有效，并继续执行相关奖惩条例，也完善部分站员管理的制度。

以上是公司20xx年的工作年度报告。公司的路虽然异常的艰难与困苦，但是，共创的团队依然没有改变，依然团结一致。克服一个个困难，从而向稳定发展的方向迈进。相信，今后有个站员及公司职员，公司一定会更加成功、美好。

5 / 9

文章来源网络整理，仅供参考学习 范文二

20xx年，国内外的宏观经济形势仍然复杂多变，中国正在进行艰难经济转型，电子显示屏，软件开发等国内市场竞争激烈，公司董事会对生产经营过程中的重大事项进行了认真研究和审慎决策，公司治理结构不断完善、内部控制体系逐步健全、业务发展更加顺畅，为公司实现平稳增长提供了有力支持。

20xx年，公司实现营业收入xx元，同比下降约1.88%；实现净利润xx元，每股收益xx元，去年为xx元。

一、20xx年度董事会主要工作情况（一）完善公司治理

20xx年，公司董事会共召开5次会议。董事会对涉及公司重大建设项目、关联交易、公司经营范围的变更等事项进行了认真研究并审慎决策。

二、董事履行职责情况

20xx年，公司各位董事勤勉尽责，能够按照规定参加董事会会议，认真审议各项议案，并提出自己的意见和建议。在董事会闭会期间，公司董事能够通过与公司经营层的交流，了解公司经营管理状况，更好地履行董事职责。

文章来源网络整理，仅供参考学习法规和《公司章程》的要求，对超出董事会权限的审议事项及时提请股东大会决议，同时严格按照股东大会的决议及授权，认真执行股东大会通过的各项决议。

三、20xx年董事会工作安排

20xx年，是公司实现多元化发展，在原有的led显示屏的研制开发、软件支持、营销、施工安装等项目外，准备在20xx年下半年再增加新项目，其中有voip网络电话软件开发业务，160元打2万分钟电话神器，电脑挂机赚钱，自动赚钱机器，手机挂机赚钱，广告制作合同等，并且还承揽港澳多个商家挂机流量和广告点击业务，吉姆斯流量挂机软件就是最新推出的流量挂机项目。

公司将全面推进一体化经营，跨区域发展，继续搭建企业发展平台，加大互联网项目的开发和推广，以面对复杂的经济

环境和20xx年经营目标的巨大挑战。公司董事会将审时度势、科学决策，重点做好以下几项工作。

(一)全力支持公司经营层完成20xx年的主要工作

1. 加大市场开拓力度。董事会同意公司经营层提出的市场开拓计划。对现有客户产品和需求进行认真分析研究，采取有针对性的营销策略。

2. 提升软件技术研发能力。利用现有技术力量，以自主研发和同科研机构、大专院校、技术专家等合作相结合，提升公司的技术研发能力，保证公司研发位于行业前沿。

7 / 9

文章来源网络整理，仅供参考学习 3. 加强队伍建设。拥有一支适应公司发展需要的人才队伍，是公司实现中长期发展战略目标的关键。董事会支持公司加强人才队伍建设□20xx年，公司将继续加强员工培训工作力度，通过开展形式多样、内容丰富的业务、技术、管理和职业化培训，充分挖掘现有人力资源的潜力，提高员工的业务素质和技能，提高管理人员的管理水平、提高核心技术团队的技术水平，为公司保持快速发展提供有力的人才保障。

20xx年，董事会将根据《上市公司治理准则》的要求，组建并发挥专门委员会的作用，对公司中长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议、监督公司内部审计制度和内控制度的执行□20xx年下半年，全力打造互联网项目，以吉姆斯流量挂机项目为重点打开互联网市场的缺口。董事会将继续制定和完善相关公司治理制度，并严格执行，使董事会的运作更加规范化和制度化，为董事履行职责、参与公司决策提供便利条件。董事会还将组织董事进行学习和培训，邀请负责公司上市工作的保荐机构、会计师事务所、律师事务所的专业人士，介绍有关公司治理及上市公司运作方面的知识，

帮助董事加深对资本市场相关要求的理解，提高科学决策水平。

8 / 9

文章来源网络整理，仅供参考学习

9 / 9

文章来源网络整理，仅供参考学习

英文工作报告 公司年终工作报告篇二

1、分别对一、二、三、六车间的部分设备根据实际情况进行了改造，降低了工人劳动强度，在提高产品质量的同时，节约了生产成本。

2、通过公司组织外出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

1、充分利用例会和车间班前班后会，将公司第二次创业的精神认真传达，使车间员工真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建员工以厂为家的思想。

2、加强了班组培训学习。车间班组长的责任直接影响车间的工作质量，因此，在xx年的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

1、制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，宣传贯彻“5s”活动，并认真组织实施，使现场管理得到大的改善。

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场。

积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率大大提高，水分超标现象减少，产品板结现象得到较好控制。

1、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患大大降低，确保了xx年的安全生产。

2、充分利用周二安全例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

xx年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，像在安全管理方面就做得不到位。还有在生产和成本方面出现了一些问题。虽然我们车间问题不小，可是我相信，只要我们只要安全生产，不会出现任何问题的。现在全球金融危机的情况下，大量制造业企业倒闭，关门，我们厂也面临着如此的困境，所以我们更要加强生产，提高效率，使我们厂在金融危机的影响下做到最小，我相信我们能够度过难关的。

以后的生活就是这样了，我不求做到，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，在来年的工作中，我们要齐心协力，努力把工厂的效益做到！

英文工作报告 公司年终工作报告篇三

全年实现营业收入xxxx元，比去年的xxxx元，增长xxxx元，增长率xx%，营业成本xxxx元，比去年同期的xxxx元，增加xxxx元，增加率xx%，综合毛利率xx%，比去年的xx%，上升（或下降）xx%，营业费用为xxxx元，比去年同期的xxxx元，增加（或下降）xxxx元，增加（或下降）率xx%，全年实际完成任务xxxx元，超额完成xxxx元，（定额上交年任务为380万元）。

（一）落实酒店经营承包方案,完善激励分配制度,调动员工的积极性。

今年,饮食部定额上交酒店的任务为380万元,比去年的320万元,上升60万元,上升率为19%。为了较好地完成任务,饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案,按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同,把经济指标分解到各个分部门,核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率,逐月核算,超额提成,节能加奖,充分体现了任务与效益工资挂钩的原则,使他们发挥各自的优势,能想方设法,搞好经营,调动了员工的积极主动性。今年人均月收入xxxx元,比去年同期的xxxx元,增加了xx元,增长率为xx%

（二）抓好规范管理。强化协调关系,提高综合接待能力。

1. 健全管理机构,由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组,全年充分发挥了作用,小组既分工,又协作,由上而下,层层落实管理制度,一级对一级负责,实行对管理效益有奖有罚,提高了领导的整体素质,使管理工作较顺利进行。
2. 完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等,由于制度的完善,会议质量提高了,上级指令得到及时落实执行。
3. 建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种,协调各分部门做好出品供应工作,每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种设专簿记录,同时到有关分部门核实查证,并要求管理人员签名,以分清责任。制度建立后,原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。
4. 加强协调关系。酒店分工细,环节多,一项工作的完成,有赖于各部门之间的协调合作,每周例会上反复强调,出现问题,

部门之间不得相互责怪、推搪,要敢于承认错误,多发现对方的优点,搞好协调,今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。今年,全面抓好服务规范,出品质量,使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时,还做好高级领导和各大公司、酒店的各类型宴会的接待,如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团,国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席,创开业以来日订餐总席数的最高记录;9月29日晚,接待婚筵共75席,创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流,使宾客高兴而来,满意而归。

英文工作报告 公司年终工作报告篇四

一、20xx年主要工作情况:

全年开发房屋建筑面积x70000平方米,建成房屋面积x50000平方米,完成房地产建设投资20300万元,实现销售23500万元,销售面积x25000平方米。

经过一年的艰苦工作,聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作,并已进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元,并开始售楼部施工。

但对照年初工作计划,两个项目总体推进进展相对缓慢。究

其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确□20xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了x0余万方，聚信广场建设规模从x8万方增加到了2x万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强，并荣获市、区统计工作“先进集体。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区、“园林示范小区，“江北区十佳建设项目，“渝北杯工程奖等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

(四) 存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

计划全年新开工房屋总建筑面积约x5万平方米(其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米)，计划实现销售2亿元。

计划3月基础开始施工□x2月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入x.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量□c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工□x2月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

英文工作报告 公司年终工作报告篇五

空调指的就是空气调节，现在商场安装的空调设备越来越多，对商场的舒适程度起到至关重要的作用。选择一个技术经济比较合理的空调系统，对发挥商场的最大经济效益无疑有着积极意义的。商场建筑的特点是建筑空间大，室内人员多，装潢复杂，这些因素都导致了空调冷负荷的增加，新风量及新风冷负荷大。空调按空气处理的集中程度可分为集中式、半集中式空调以及分散式的空调系统。

首先集中式中央空调系统：

1、供热及制冷效果好

集中式中央空调可做到均有管道式空调送风口或风机盘管送回风口，均能时限夏季供冷、冬季供热和春秋季节通风换气的全年性空调效果。

2、能保证输送新风，使房间始终保持空气清新、卫生。不会因为个别房间的开门、窗通风换气，致使冷量大量损失影响房间温度而浪费能源。

3、投资低于分散式分体空调系统

如制冷量1160kw中央空调的制冷空调设备总投资约为380万元，而同等冷量的分散式空调的投资费为400台__10000元/台=400万元。如中央空调的制冷站土建费粗估为10万元，则中央空调的土建与设备总投资为390万元；如分体空调粗估冬季供暖设备费为40万元，则分体空调实现夏供冷、冬供热的设备总投资为440万元，可见中央空调投资费仍低于分体空调加供热系统的投资费。

4、运行管理灵活方便，且运行费用低于分散式分体空调

集中式中央空调制冷站可直接控制制冷机的开停时间和冷量大小，可根据气候变化进行调整，以节约运行电费。而分体空调如制冷量大于58kw时，其运行电费就大于中央空调，而且难以进行各分散房间的统一控制。

5、集中式中央空调故障少好维修。

集中式中央空调无论是空调机组和送回风道系统，还是房间风机盘管和新风系统，均不易发生故障，而制冷设备则设在制冷站内，便于维修。但分体空调的分体空调器遍布在各处，制冷压缩机不仅数量多而且多数悬挂于外墙上，出了故障很难一一去维修好。

6、集中式中央空调寿命长。分散分体空调如若为公用，一般3~5年就须换新机，而中央空调设备则可用8~15年。

7、集中式中央空调噪声小于分散分体空调。

集中式中央空调可加装各种消声装置降低噪声。

8、集中式中央空调可与装修施工密切配合实现豪华、明快之效果。

集中式中央空调管路和设备均可隐蔽在吊顶内，使不同功能的房间的装修做到各种造型的布局，实现现代建筑高档装修的特殊效果，给人以高雅、豪华、明快、舒适之美感。但分体空调的风冷式室外机须零散的悬挂在外墙上或装于室外地面上，影响外装修效果，而室内机则须挂在内墙上或安放在地面，又占用了室内空间，这无形中减小了房间的使用面积。

缺点：

1、风管多占空间，另需独设机房，影响商场的空间利用。

2、施工较为繁琐，难度较大，需要更多的造价成本；

3、施工安装工期较分散分体空调系统为长。

其次半集中式的空调系统：

主要用于有特殊需求的建筑物中，且不经济实用，本报告暂不予讨论。

最后分散式的空调系统：

1、省去机房面积

商场建筑特别是高层建筑所属的商场建筑造价相当高，如果把一部分面积用来做机房，实在是一种奢侈，所以，希望每一寸面积都能作营业之用，采用分散系统，使得这一愿望得以实现，本来要作为机房用的这部分面积的商业价值就能充分发挥出来。

2、降低建筑层高

在满足建筑功能要求的条件下，我们希望建筑层高尽可能低一点，这一方面可以节省土建造价，另一方面结构处理也容易，这一点对高层建筑来说尤其重要。分散空调系统每层可以节省层高几十厘米，层数越多，优越性就越能体现出来。

3、节约风管

分散式空调系统因空调机组分散布置，每台机组只负责一小部分区域的空调负荷，所以风管很短，断面尺寸很小，没有大风管，因而节省了管材。

4、空调用电负荷小

分散式系统由于系统小，每个系统的管线很短，所以空气压

降小，需要机组余压小，故电功率消耗也小。

5、调试方便

1、噪音问题

由于空调机组安装在使用空间的吊顶内，机组噪音不仅仅通过分口传出，而且直接辐射出来，影响商场环境。对此可采用一些措施，使机组噪音对环境影响的程度降至最小，如选用质量好，噪音低的产品。机组用减振吊钩在楼板下，机组安装完毕，用轻质吸声材料将其罩住，以免噪声溢出。

2、污染破坏问题

由于空调机组分散设置，增加了供回水管长度，并且水管安装在吊顶内，增加了滴漏水对吊顶装修、商品货物污染损坏的机会。所以水管接头应尽可能采用焊接，机组与水管及阀门借口应位于机组滴水盘范围内，除了供回水管保温外，凝结水管也必须保温，保温层外保护层必须做好。

3、管理控制工作量大

由于分散式空调系统空调机组分散布置，空调机组多，这造成人员管理困难，管理控制的工作量大，且维修保养比较麻烦。

综上所述，个人认为集中式中央空调相较于分散式分体空调系统，优势更加明显，更为经济，技术上更容易实现，而且性价比更高，这也是多数商场使用集中式中央空调选择的原因。而对于我们面积1.2万平方米左右的商场，更应如此。

另外讨论下商场供电所需要的总电容。商场供电总容量就是接入商场电力系统的变压器容量，而总电容要满足商场所有用电负荷同时工作时所需功率的总和且需要一定的富余，这

样也有助于新负荷接入商场电力系统。

在方案阶段我们可以按动力设备的需求，再根据地区的供电条件、负荷的性质、和运行方式估算出动力系统的总容量，然后照明用电可以按照动力总容量的一半考虑。如果现在一定要报出一个总容量的数据，我们可以按照商场电容使用常规惯例每平方米100va~120va考虑，我商场总容量大概为1200~1400kva□因一台变压器容量不应超过1800kva□以免低压侧短路电流过大。我商场总电容情况基本满足一般要求，具体采用一台或两台不同容量的变压器，应拟定几个方案进行技术经济比较，从中选择最优方案，确定变压器型号规格。

总体来说总容宜大不能小，过大会造成浪费，而过小又会对商场运营造成严重影响，选择合适的变压器对于投资控制及使用运营相当重要。

英文工作报告 公司年终工作报告篇六

一、强化理论学习，提升自身综合素质

20_年来，我坚持做到按照党和国家的金融方针政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为；认真学习和贯彻上级文件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策文件，使理论水平领导能力明显提高。做到了知识更新业务更新，做到了学有所用，正确应用科学发展观知道业务工作开展。一是积极进取，把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具体要求，把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准；二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在最短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

二、坚持求实创新，做好各项业务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对客户；以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1. 建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的_公司的客户，掌握客户第一手资料，搜集整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。
2. 建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。
3. 做好存款营销工作。
4. 积极开展贷款营销。

三、切实严于律己，树立自身良好形象

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲”没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会

真诚地说，我是他们可信赖的人！

四、下步工作思路

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1. 强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的激情，积极投身_行改革发展中去，重塑_队伍的崭新形象，打造一流的员工队伍。
2. 努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。
3. 加大营销力度，做好贷款工作。在维护好老客户的同时，要挖掘新资源，如黄金客户_公司等 在贷款方面找到新的突破口。