

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计通用20篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/247989.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇一

光阴荏苒，时光流逝，xxx年转瞬间过去了。全体员工，在公司各级的领导下，上下一心，团结协作，顺利地完成了全年各项工作任务。回顾xxx年，我们虽没有十分骄人的成绩，但平安、顺利是我们最大的收获。展望xxx年，相信公司会有更大的发展前景。为了更好地开展工作，认真吸取经验教训，找出工作中存在的问题，现将xxx年度工作总结汇报如下：

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平。

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务。

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。xxx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1.加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2.加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。xxx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3.加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4.加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

xxx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米³，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三)狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。xxx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识。

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责

，得到了公司领导的高度肯定。

1.各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有发生，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2.前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强；生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3.个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度上存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4.少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计xxx年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5.工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6.极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7.工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

(一)紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等；试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

(二)努力拓展商混市场，提高方量和经济效益。

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

(三)完善管理制度和 workflows，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

xxx年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此，xxxx全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇二

在集团公司领导下，公司按照年初确定的各项工作目标，以市场开拓为龙头，以强化内部管理为主线，以调整结构、集中效益为手段，公司呈平稳发展的态势。

截止10月底实现经营开拓量12.45亿元，签约量9.53亿元，完成总产值 10.3亿元。

一、积极调整经营开拓思路，抢抓市场先机

截止至20xx年11月9日公司共参加招投标项目152项，中标74项，中标率为49%，累计完成经营开拓量12.45亿元，签约量9.35亿元，完成了全年计划开拓量17.3亿元的72%。

为使公司渡过难关，乘势而上，公司把经营开拓放在首位来抓，一是公司坚定不移地贯彻集团“大市场、大项目、大业主”的经营战略，公司在年初就明确十大市场，二十大重点项目，领导亲自挂帅，全过程跟踪，使经营开拓保持平稳发展的态势。

二是全面实施经营开拓“三级联动”，由公司领导、市场经营部、各子分公司、项目部作为经营开拓的三个层面有机结合起来，在公司的统一调度下，三方协调开展营销工作。

领导班子推行领导营销“232”制度，领导每个月至少拜访2个及以上业主单位，至少拜访3个及以上设计院，至少跟踪2个及以上可靠的项目信息。

同时，在各子分公司、项目部推行“一院两司三项目”的经营理念。

以确保了老市场不断稳固，新市场不断拓展。

20xx年仅湘钢、新钢和杭钢三处老市场就中标8项工程，新增合同额1.3亿元。

三是调整市场经营部的运营模式，将市场经营部一分为二，把市场开拓与投标报价分开，并取消了市场经营部的承包运营模式，使市场经营部所有员工一心一意开拓市场。

四是健全规章制度，完善激励政策，不断提高经营人员的工作积极性，公司重新制订了《营业开拓奖励办法》，使经营人员始终感到肩上有压力，工作有动力，保证了中标率的不断提高，20xx年中标率达49%。

五是进一步规范投标秩序，公司成立了投标评审委员会，确保投标报价的合理和准确，提前预防和鉴别合同条款中存在的风险，提高公司中标率，规避公司投标风险。

二、进一步加强基础管理，提高企业竞争力

1、狠抓项目管理，提高企业管理水平

工程项目管理是公司的重点工作，我们以建设优质工程、精品工程为目标，强化项目管理，在施工中认真贯彻iso9001质量体系标准，严格执行施工技术规范，实行领导对口监管重大项目及工作联系点制度，确保项目工程的安全、质量、进度、成本等达到预期的目标。

一是狠抓项目质量管理，吸取沙钢质量事故的惨痛教训，为挽回二十三冶的声誉，公司不惜一切代价，将沙钢工程不合格的部分推倒重来，公司重新组建精干队伍，领导前往现场亲临指挥，使该工程按期交工，并一次性验收合格，得到甲方的充分肯定。

自沙钢质量事故后，公司努力创建精品工程，将南京西湖苑工程、阳春新钢铁高炉工程、湘钢2号高炉易地大修工程、北京湖南大厦等工程列为公司重点项目。

特别是要将北京湖南大厦工程打造成二十三冶的精品工程。

二是狠抓项目过程管理。

认真执行项目规范化文件，抓好重点项目规范化管理的试点工作，对嘉盛国际广场项目、颐景园、四川绵竹城北中学、阳春新钢铁及南方印象等姓名进行“10+1”规划化管理培训，并逐步推广实施。

对新开工的工程严格按照“10+1”规范化管理实施，切实加强项目基础管理，实现降耗增效，提高了公司的整体管理水平。

进一步加强工程项目和重点工程的监管，实行公司领导对口监管项目与工作联系点制度，对在建项目的安全生产、工程进度、质量、文明施工及成本控制、“10+1”规范化管理制度执行等情况进行监管，以保证在建项目生产经营活动的正常运行。

2、安全生产平稳进行

(1)根据集团公司总体安排，结合公司的实际情况，调整了安全生产管理委员会，超过5000万元以上的工程项目均设立了安全总监。

各子分公司、项目部均成立了相应的安全生产管理机构，设置了专(兼)职安全员，从而形成了安全生产管理横向到边、纵向到底的管理体系。

(2)对在建工程进行地毯式安全质量大检查，对检查督查发现的各类隐患，特别是重大隐患，排查一处整改一处，一抓到底，隐患整改率达100%。

(3)在全司范围内开展“安全生产月”系列活动，对全司所有在建工程进行隐患排查治理安全质量大检查，组织公司员工进行查找身边隐患安全知识竞赛活动，充分发挥“青年安全生产监督岗”在安全生产工作中的作用，对各个监督岗进行一次全面检查和评比，督促监督岗活动向规范化方向发展，为公司安全生产发挥应有的作用。

3、进一步加强人力资源管理

(1)根据公司的实际情况，进一步完善公司的组织架构，按“10+1”的总体构架对公司总部部室进行了调整，设立了办公室，党群工作部、规划发展部、人力资源部、财务部、市场经营部、工程管理部、安全质量部、纪检监察部、成本测算中心、破产遗留问题处理办公室等11个职能部室。

(2)为满足公司战略发展对人力资源的需求，解决当前人才储备不足的现状，加快子分公司、项目部经理接班人和一级建造师的人才队伍建设，为公司优秀人才晋升建立绿色通道，在全司范围内实施“1515”人才培养专项工程，从今年到明年年底，公司将培养15名子分公司及项目部经理接班人，培养15名一级建造师。

(3)为适应公司发展的需要，保证公司整体战略目标得以层层分解和落实，保证员工行动与核心价值取向和公司整体战略目标一致，通过客观评价员工的绩效，进一步提高员工的工作积极性，全面推行绩效管理试行办法。

4、进一步加强财务管理

(1)制定和执行《资金和费用审批程序》、《开具发票及税款缴纳的规定》、《备用金管理规定》和《货币资金管理规定》等规章制度，进一步健全了财务管理制度，加强了对资金的监控力度，提高资金的使用效率，降低财务成本，保证生产经营资金需要，防范各种财务风险，全面实现对资金的集中管理。

(2)开展财务大检查，对各子分公司、项目部的会计基础工作、会计纪律、对公司下达的财务制度执行情况、生产经营的盈亏等情况进行检查，对存在的问题，及时采取有效措施予以整改。

(3)面对公司各项应收账款居高不下的情况，公司特制定了《应收账款回收工作管理办法》，并成立了应收账款回收工作领导小组，由公司总经理担任组长，全面开展应收账款回收工作。

(4)加强与税务部门沟通，营造了一个和谐、融洽的税企关系，充分利用各种税收优惠政策和各种社会资源，为合理避税做了大量工作并取得了显著成绩。

5、进一步加强工程结算和审计力度

(1)为加快工程结算进度及促进资金回收，结合公司的实际情况，以益阳银色现代城、南京东湖苑、河北邢台项目、株洲嘉盛紫苑江岸等工程结算为重点，带动全司其他工程项目的结算工作，截止目前，报送结算值4.91亿元，其中一审、二审完2.28亿元，已审定2.72亿元，有7.19亿元的结算仍在对审中。

(2)同时，加大对项目的审计力度，依据经营承包合同对各子分公司、项目部职责履行情况进行了重点审计，全年完成了对新城项目部、湘南分公司、安装昌业项目部、安一自控分公司青铜峡和益阳银色现代项目、兴泰项目部、南方项目部、江西分公司、西北分公司、房二分公司、物资设备租赁公司、华东分公司、消防分公司、暖通分公司等14个内部单位经济效益的审计，对沙钢项目、南钢、南京东方龙湖湾一期等项目部的经营效益进行了专项调查。

6、依法维护企业合法权益，正确处理法律纠纷。

截止11月初公司共接到诉讼、执行、纠纷案件11起，在法律顾问和法律事务部的参与下，均得到

有效的调解。

7、破产遗留问题的处理在集团公司的统一安排和部署下，有条不紊地开展工作，努力维护公司的稳定，为企业的生产经营保驾护航，做了大量扎实有效的工作。

三、进一步加强和改进党建工作，推动企业和谐平稳发展

(一)深入开展学习实践科学发展观活动，推动公司和谐平稳快速发展

为认真贯彻五矿集团和省国资委、集团公司学习实践科学发展观领导小组的统一部署，公司党委组织召开了开展深入学习实践科学发展观动员大会，对开展学习实践进行部署，动员广大干部职工积极投入到学习实践中来，扎扎实实开展好各项工作，确保取得实实在在的成效。

(二)加强领导班子建设，发挥党组织政治核心作用

增强领导班子贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性，着力转变不适应、不符合科学发展观的思想观念，着力构建有利于科学发展的体制机制，提高领导科学发展、促进创新发展的能力，以创建“四好班子”为抓手，进一步增强了班子成员的政治意识、责任意识和大局意识。

坚持用科学发展观统领企业改革发展全局，紧密联系企业实际，在解决突出问题，促进企业和谐发展上下功夫，大力加强思想政治工作，充分发挥了国有企业党组织的政治核心作用。

(三)加强基层党组织建设，推动党建工作上水平

按照“支部建在项目上，作用发挥到现场”的原则，加强和改进各直属党组织建设，建立健全各子分公司、项目部党组织。

深入开展“创先争优”活动，切实发挥党支部战斗堡垒作用。

把提高公司经济运行的质量和效益，作为党组织工作的出发点和落脚点，把生产经营和企业管理中的难点、热点作为开展党内活动的重点。

进一步提高党组织参与企业重大问题的决策能力和水平，充分发挥党组织的政治核心作用。

把基层党支部建设成为推进公司持续发展的组织者、推动者、实践者。

(四)加强党风廉政建设，提高领导干部拒腐防变能力

今年5月，公司党委、纪委聘请了司法部门领导和专家，针对公司当前出现的违纪现象和职业特征，进行反腐倡廉、核心价值观和职业道德专题教育，进一步加强了领导干部党风廉政建设，不断增强领导干部执政为民的自觉性和拒腐防变的主动性，提高了领导干部主观能动性和工作积极性。

公司围绕企业生产经营管理的重大事项和关键环节，在重点项目上积极开展效能监察。

严肃查办违纪违法案件，切实纠正损害群众利益的不正之风。

大力弘扬求真务实作风，发扬艰苦奋斗精神，坚决纠正讲排场、比阔气、奢侈浪费等不良风气。

(五)充分发挥群团组织作用，营造企业和谐发展氛围

发挥工会的组织优势和政治优势，深入做好广大职工的思想政治工作。

积极创新劳动竞赛形式和内容，深入开展劳动竞赛、安全生产月活动、职工操作技能比武活动。

今年3月，在嘉盛国际广场开展争创“工人先锋号”劳动竞赛活动;4月，在沙钢工程开展的为期40天“爱企兴司”劳动竞赛活动取得圆满成功;5月，组织7名员工参加了株洲市职业技能大赛;6月份，开展了“提振信心、再创辉煌”体育活动，丰富了员工文化生活,激发工作热情。

光阴荏苒，时光流逝，20xx年转瞬间过去了。

全体员工，在公司各级的领导下，上下一心，团结协作，顺利地完成了全年各项工作任务。

回顾20xx年，我们虽没有十分骄人的成绩，但平安、顺利是我们最大的收获。

展望20xx年，相信公司会有更大的发展前景。

为了更好地开展工作，认真吸取经验教训，找出工作中存在的问题，现将20xx年度工作总结汇报如下：

一、二〇一四年主要工作回顾：

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。

今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。

始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。

坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。

了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。

有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。

定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。

有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。

20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1.加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2.加大质量管控力度，努力实现节能降耗。

公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。

从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。

做到了批批送样检测，时时观察调整。

20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。

发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。

同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。

对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。

既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3.加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。

为公司储备人才打下基础。

4.加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。

尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米³，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三)狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面 安全工作是企业的命脉，是公司管理的

重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。

为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。

实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。

年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。

适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。

时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。

坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。

严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。

绝不允许不讲安全的人和事存在。

对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。

当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。

20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。

真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。

积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

二、工作中存在的一些问题

1.各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。

主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有发生，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2.前场与施工方和生产部门的衔接还不够。

主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强；生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3.个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。

不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度上存在。

这也不关他的事，那也不关他的事。

为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4.少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。

据统计20xx年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5.工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6.极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没办法等思想严重存在。

7.工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

三、二0xx年工作计划与建议

(一)紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等；试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。

一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。

一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

(二)努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

(三)完善管理制度和 workflows，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

20xx年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此，xxxx全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇三

光阴荏苒，时光流逝，xxx4年转眼间过去了。全体员工，在公司各级的领导下，上下一心，团结协作，顺利地完成了全年各项工作任务。回顾xxx4年，我们虽没有十分骄人的成绩，但平安、顺利是我们最大的收获。展望xxx5年，相信公司会有更大的发展前景。为了更好地开展工作，认真吸取经验教训，找出工作中存在的问题，现将xxx4年度工作总结汇报如下：

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平。

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务。

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。xxx4年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1.加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2.加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。xxx4年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3.加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4.加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的园满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

xxx4年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米³，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三)狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。xxx4年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识。

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

1.各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有发生，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2.前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强；生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3.个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度上存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4.少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计xxx4年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5.工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6.极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7.工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

(一)紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等；试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

(二)努力拓展商混市场，提高方量和经济效益。

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

(三)完善管理制度和 workflows，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

xxx4年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此，xxxx全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇四

截至20xx年4月30日，沪深两市20xx年已上市的2,827家公司(其中a股2,808家)均按时披露了20xx年年度财务报告。

为掌握上市公司执行会计准则、内部控制和财务信息披露规范的情况，证监会会计部抽查审阅了563家上市公司20xx年年度报告和内部控制报告，在此基础上形成了《20xx年上市公司年报会计监管报告》。

总体而言，上市公司能够较好地理解并执行企业会计准则、内控规范和相关信息披露规则，但仍有部分公司存在会计确认与计量不正确、财务及内控信息披露不规范的问题。

年报分析发现，上市公司执行企业会计准则、内部控制和财务信息披露规范存在的主要问题有：一是部分公司对外投资性质的认定与分类不正确，对信托计划、资产管理计划等结构化主体投资、委托受托经营、处于清算中的子公司等是否纳入合并报表范围的判断不合理;少数公司对企业合并及股权处置的会计处理不符合准则规定。

二是在卖方提供信贷支持销售产品、土地一级开发、网络游戏等新型销售模式和特殊行业，收入确认时点不一致的现象较为普遍。

关于收入确认的会计政策披露不规范问题也较为突出。

部分公司对收入确认会计政策的披露较为原则，未结合公司生产经营特点进行描述，对借壳上市等导致公司主营业务发生根本变化的，收入确认政策披露未作相应调整。

三是对修订后职工薪酬准则执行不到位，部分公司对辞退福利和离职后福利的分类不正确，相关信息披露不符合规范要求。

四是金融负债的确认不充分，针对认购有限期限劣后级信托计划、附回购条款的增资或签发出期权等新型金融工具或交易，部分公司未就清偿或回购义务确认金融负债。

一些对应收账款进行保理的公司，未充分考虑仍保留的风险，仅凭与金融机构签订的形式上无追索权的保理协议就提前终止确认应收账款。

五是部分公司递延所得税资产或负债的确认不正确，本期会计利润与所得税费用的调整过程信息披露不充分、不到位。

六是部分公司对资产减值的计提不充分，也有部分亏损公司大幅提高减值计提标准，存在“洗大澡”的嫌疑。

七是部分公司对股份支付准则的理解和执行不到位，对负有回购义务的限制性股票，未在授予日就回购义务确认负债；对于非控股股东授予职工公司股份的股份支付，少数公司认为非控股股东不属于企业集团范畴，未将其作为集团内股份支付处理。

八是部分公司披露的内控评价报告的内容与格式未严格遵守相关编报要求，内控缺陷的认定标准、评价结论表述不适当，内控缺陷及其整改情况披露不充分。

部分公司内控审计意见类型不恰当，强调事项段使用不规范。

针对年报审阅中发现的上市公司执行会计准则、内部控制规范以及财务信息披露规则中存在的问题，我们将继续做好以下工作：

一是发布年报会计监管报告，向市场传递关于执行会计准则、内部控制规范和财务信息披露规则等方面的监管标准，引导上市公司切实提高财务信息披露质量。

二是对于年报审阅中发现的问题线索，与交易所、有关证监局等一线监管部门配合进一步了解情况，在此基础上认定上市公司存在违反会计准则和内控规范要求的，按照有关监管安排进行处理。

三是针对会计准则具体规范不明确、实务中存在争议的问题，加强调研，推动财政部制定准则指引；针对会计准则执行中的理解和操作问题，逐步制定发布有关监管口径，同时以案例指导的形式，提升上市公司理解和运用准则的能力。

四是基于市场的信息需求和资本市场改革要求，完善多层次资本市场信息披露规范体系，重点加强上市公司会计政策、会计估计披露，改进财务信息的更正披露要求，完善非经常性损益的认定与列报。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇五

今年，为了配合集团的物业发展，公司调整了发展战略，奉行“先品牌、后规模”、“把工作重心放在改进集团开发物业的服务品质”的思路，适度放慢对外拓展速度，集中优势资源确保为集团开发的精品楼盘提供配套的精品物业管理。

为此，公司进行了一系列的调整：首先强化了领导分工，由总经理直接分管、各副总协助参与集团开发物业的管理服务工作，并专门设立了集团开发物业周工作例会制度，缩短发现问题和解决问题的周期；优化人力资源配置，调换部分管理处负责人；收支实行“取之于集团物业，用之于集团物业”的政策，作为整体不提利润要求。

同时，重点抓好以下几方面工作：

第一，抓好制度建设。

第二，调整保安培训重点，强调保安的敬业精神和纪律性，以及对值班时各类事件的处理规范，特别是外来人员车辆管理及各种异常情况的处理办法。

全年保安培训时间达126小时/人。

第三，加强对保安工作和生活的关心。

对保安工资实行了大幅度的调整，解决了保安的社会保险问题，平均增幅达200元/人·月;同时投入20余万元资金，完善保安宿舍物品的配置工作;开设公司职工食堂，解决队员的吃饭问题;配置了报纸、**期刊、**物业报、**保安园地等报刊杂志，极大地丰富了保安员的业余生活。

第四、严肃纪律和检查处罚。

坚决执行请销假制度，防止私自外出;实行严格的查岗查哨和晚点名制度;加大检查督导的力度，查处睡岗26人，脱岗13人，其它违纪31人;增大处罚力度，受处罚70人次。

今年，公司全面强化“以业主为中心”的服务意识，率先在深圳业内提出并推行“7x24”服务模式，力求最大限度地满足业户需求;推出入户维修免费服务，集团开发物业全年上门维修4107次，得到业主的好评，大大提高了业主对小区服务的满意程度。

公司全年组织了15次有关职业技能和行为规范培训，共28项内容，培训课时达56小时/人。

据集团公司三季度对开发物业进行的调查，业主对我们维修服务的满意程度达到了100。

在销售配合方面，筹备成立上海、武汉分公司和深圳管理部，克服非典困难及异地资源短缺问题，全力投入深圳翠堤湾、北京格林小镇和国际花园、上海格林春晓和春岸等项目的前期介入和销售配合工作，全面展示**物业管理良好形象，满足集团地产销售配合工作的需要。

今年，针对北京格林小镇存在的问题，公司先后从深圳总部抽调2名工程师、2名客服主管、15名维修人员及2名客服人员充实到管理处，给予人力资源的支持。

同时派出客服人员参与和组建应急维修队，在地产客服中心统一调度下统一工作，全力参与地产维修整改工作，使小区工作各项管理步入正轨。

海景方面，积极配合地产公司做好业户走访工作，“黄牌”数量从高峰时期的130户270块，减少到目前的2块(字朝里放置于阳台内)，最大限度地降低了在社会上形成的负面影响，减弱和抑制了对翠堤湾的销售工作产生的不良影响，有力地配合了地产公司的品牌策划和销售工作。

翠堤湾方面，面对销售、入伙、装修、业主生活同时并存的环境条件，公司全力以赴提供一流的销售现场管理、入伙前与业主的主动沟通及规范的入伙手续办理、服务导向的装修管理，尤其是超前做好复杂环境下的封闭式管理和快速反应的维修服务，使已入伙业主的生活成为潜在客户看得见、摸得着、信得过的促销样板，使得翠堤湾在5月份便基本完成了全年的销售任务。

今年以来，翠盈嘉园、芳邻等6个小区先后成立了业主业委会，**花园业委会完成改眩金海湾、*

*花园、**翠园等9个管理处完成了物业管理合同的续签工作。

**海景顺利通过安全文明小区的复检工作;翠堤湾、彩世界、太阳新城小区通过市级安全文明标兵小区的考评;彩世界通过深圳市物业管理示范小区考评;嘉多利花园通过广东省物业管理示范小区考评;公司通过质量体系认证复审,同时被沙头办评为环卫工作标兵单位。

太阳新城、嘉多利花园两个小区清洁工作实施外包;碧华庭居、**翠园消防系统进行了外包。

金海湾花园电梯签订了外包协议。

为公司相关外包工作进行了有的尝试。

二、品牌宣传效应显现

今年,为配合公司市场营销工作,公司切实加大了品牌宣传。

根据“管理项目树品牌,顾问项目创效益”的思路,以开发商、中介公司和物业管理同行为重点宣传对象,一方面打造塑造精品小区,通过让客户参观小区以及接受业务培训等方式,亲身感受**物业的管理,达到业务拓展的目的,仅金海湾花园,全年共接待公司、地产、集团、置业的参观超过一百批次,参观人数近千人次,同时接待了来自西安、桂林、洛阳、南京、武汉、石堰等全国各地顾问单位物业公司人员的实习。

另一方面,我们以报纸、广告、参展等多种形式,全方位进行品牌宣传。

2015年公司共出版《**物业管理》报12期,平均发行数量为11000份/期,发行范围遍及27个省市。

公司内外部网站在今年也进行了改版,全年共上传各类文章616篇,在报道公司重大新闻和重要信息、展现公司业务规模和市场拓展步伐、宣传公司业务类型和服务特色、反映员工思想动态和改进建议等方面发挥了积极的作用。

《**物业管理信息》也于今年下半年面世,以每10天为一期的频度对外免费推出,目前阅读人次节节升高,反应热烈,要求订阅的与日俱增,公司的品牌得到进一步的推广。

三、市场拓展频创佳绩

*年,在抓好集团开发物业管理品质提升的同时,我们还按照集团领导的要求,丰富公司的物业管理类型,延伸产品线。

自去年实现写字楼顾问管理市场突破后,今年再接再厉,取得了写字楼(万基大厦)、酒店式公寓(白领公寓)、学生类公寓(重庆学府大道69号)以及中心区顶级豪宅(熙园)等业务的拓展,尤其是万基大厦与白领公寓的接管,实现了该业务市场零的突破,标志着公司产品结构开始进入真正意义上的调整。

今年,公司以品牌求发展,将精力投入到中高档市场的开拓上,注重项目的投入产出,理性选择合作伙伴,全年新签22个项目,其中:全委项目6个,顾问项目16个。

新拓展项目的管理面积243万平方米，其中：全委项目64.2万平方米，顾问项目178.8万平方米。

目前，公司共接管项目118个。

其中：全委项目34个、顾问项目84个；管理总面积1648.6万平方米，其中：全委项目389.4万平方米，顾问项目1259.2万平方米。

至此，公司管理项目已发展到全国31个城市，其中今年新拓展城市8个，分别为洛阳、厦门、佛山、宜兴、烟台、潍坊、海口、镇江。

四、管理工作改进明显

进一步强化清单式管理，推行月度工作计划考核网上填报和考核，网上工作日记填报、顾问项目管理信息填报等，规范提升了管理的力度和效率。

完善顾问运作工作指引，强化前方项目经理，后方专家顾问团的运作，保障并进一步提升项目管理品质。

积极搭建**物业管理网上办公平台，先后开发包括计划考核、项目管理、物流管理、人力资源等在内的十余个模块，为公司办公信息化建设奠定了坚实的基础，提升了公司形象和管理效率。

加强分支机构财务核算、稽核、审计管理力度，建立了公司经济效益测算模式、对分支机构业务管理及指导的体系，改变了财务部原简单的核算职能，确立了财务管理在日常工作中的作用和地位。

品质管理体系的健全完善，作业操作文件体系的修订、品质检查方法的改进、质量问题的整改跟踪督导，逐步形成兼顾、覆盖各地管理的管理体系建设。

完成会所移交工作，改进会所经营管理，有效的改变各会所长期亏损的局面，逐步形成良性运作。

安全管理工作的改进提高，保安人才的建设、小区封闭式管理的实施、安全管理垂直管理模式的探讨和尝试，保安员社保、工资改革、居住伙食条件的改善，推动安全管理的有效实施。

小区设备管理模式的探讨和实施，工程部在业务管理地位的明确，强化了各小区的设备日常维护工作，改善了设备运行效果。

狠抓制度执行落实，通过月度工作计划和考核、工作日记、着装、劳动纪律等的检查，确保公司各项制度得以执行。

分公司基础管理工作的强化及区域运作模式的总结。

五、人才队伍建设效果显著

今年以来，公司就人才引进的渠道和方式进行了探讨，人员招聘组织、管理的改进，为公司在人才引进特别是高素质人才引进奠定了基矗一方面立足业绩考核和能力评估，不拘一格，积极选拔

内部人才，共晋职晋级169人。

另一方面大胆引进外部人才。

通过参加现场招聘会、网络发布招聘信息等手段，共招聘管理层员工96人，本科以上占31.2，其中硕士生1人，本科生29人;主办以上占48，其中主管11人，主办35人。

同时加大对项目管理人才和保安骨干的招聘力度，共招聘项目管理人员24人，保安骨干20人。

推进保安招聘与基地化建设。

通过多种渠道，与多个学校、人才市场建立了长期合作关系，进一步完善保安的基地化建设，共招聘518余名保安员。

在公司内部推行三级培训管理，公司级培训共计16次;职能部门组织对口培训共计24次;部门内训共计774次。

管理员培训时间达121.5小时/人年，保安人员培训时间达126小时/人。

六、企业文化精彩纷呈

这里特别值得一提的是，在*年，我们遭遇了前所未有的非典疫情，在这场没有硝烟的战斗中，我们的管理处广大员工身处战斗第一线，承受住了巨大的压力，在公司的高度重视与细心指导下，积极投入到抗击非典的工作中去，以无私奉献的高尚品质，为防抗“非典”做了大量的工作。

如长期坚持对小区进行消杀、消毒，向全体业主宣传抗“非典”知识，努力为业户创造一个健康安全的生活环境。

尤其是在北京成为非典重灾区，碧华庭居、彩世界管理处分别出现一例疑似病例的情况下，我们的员工没有退缩，他们克服自身的恐惧，忠于职守，不顾个人安危，一如既往地坚守在工作最前线，表现出优秀的职业素养和崇高的思想品质，赢得了开发商和业主的嘉许和赞誉，也展现了**物业公司强大的企业凝聚力。

虽然遭受了非典，*年公司企业文化活动和社区文化活动依然有序进行。

公司组织了女员工“三八”节旅游，先进员工赴韩国旅游，并成功举办了“司庆杯”篮球赛。

同时，公司还积极参与集团组织的各类活动，先后参加了集团“创新杯”保龄球赛、“诚信杯”足球联赛、“激情杯”游泳大赛、“共享杯”羽毛球赛等，并在足球、排球、篮球三大球赛事中夺冠，展示出公司员工精诚协作、团结互助的良好精神风貌。

小区的社区文化活动方面，公司利用五一、六

一、国庆等重大节假日，在各小区组织开展了多种形式的社区文化活动，如举办各类赛事、展览、讲座、少儿活动以及晚会等，丰富了社区生活，增进了与业主的交流，得到了小区业主的好评。

七、反思与展望

各位领导、全体同事，2015年工作改进业绩让我们坚定了发展的信心，我们也清醒的知道，成绩是在集团领导正确领导下，全体员工努力拼搏的成果。

与2015年相比，我们在业务类型、赢利能力、企业规范建设、基础管理、人才引进等方面取得了一定的成效，但我们仍然存在很多的问题和不足：****物业管理品牌品质与集团地产的精品要求有差距;在行业中的领先地位、优势不是很明显;基础工作仍然不够规范、扎实;管理执行力与目标要求的差距较大;跨地区的业务管理能力较弱，人才队伍建设不能满足发展的要求，等等，这些都是公司发展面临亟待解决的问题，也是公司今年的重点改进工作。**

我们在过去取得了一些成绩，但离我们的目标还有很大差距。

2015年，我们还有很多事情要做，我们的工作还需要不断地改进：公司住宅小区的物业管理，除了继续做好封闭式管理，今年还将全面推行定岗定编，小区开支预算分类分级管理，改进配套的物资配送和财务报销程序;顾问管理要大力推进在线式顾问工作平台建设，完善、改进顾问项目的作业流程，建立科学的运作体系，通过任职资格认证、在岗培训，通过顾问工作指引、项目任务书、顾问报告专家组，提高顾问项目品质受控性;市场拓展要强化甲方意识，建立起市场拓展模板和潜在客户档案;加强人员素质提升，大力加强员工专业能力培训，培养本地人才，引进专业人才，尤其是拥有丰富物业管理经验的骨干成员，强化终端管理能力;推动计划考核体系调整完善，使工作计划与岗位职责结合起来;品质管理要抓好文字规范和行为规范，通过流程规范去实现品质与成本目标;加强分公司基础管理，强化职能部门对分公司工作的指导与支持;等等。

根据公司所处发展阶段特点和建设改进型企业的要求，我们将*年确定为“纪律年”，并提出了“以纪律提高效率”的口号，要求各个部门、各个员工必须不折不扣地执行公司制度、计划与决策，严明纪律，提高公司整体工作效率和协作效率。

今天我们将在此与各部门签订*年工作目标责任书，也是出于加快工作节奏，提高工作效率的考虑。

在座的各位都是**物业的管理人员，是推动公司发展的原始动力，希望大家要有危机感、紧迫感，适应公司发展、改进的需要。

各位领导、各位同事，2015年是集团快速发展、硕果累累的一年，无论是经营效益还是企业品牌，都充分得到社会、市尝客户的认可，集团领导也因为他们卓越的贡献得到社会的高度评价，在*年由建设部科学技术委员会、中国房地产与住宅研究会、中国房地产业协会城市开发专业委员会联手推出的*chic中国房地产推动力人物年度榜中，集团凌克董事长被推为“中国房地产十佳产业推动人物”，张华纲总裁位居“中国房地产十佳品牌人物”榜首，赵汉忠副总裁则以其在上海地产界的出色表现而成为“中国房地产十佳创新人物”，作为**员工，我们深感自豪和信心，当然我们也倍感压力，那就是集团快速发展对物业公司发展的要求、集团地产品牌对物业管理服务品牌的品质要求。

各位同事，新的目标、新的任务、新的挑战，面对机遇和挑战，我们有理由相信在集团公司的支持、关爱、帮助下，通过全体员工的精诚努力，协同奋进，开拓进取，**物业管理未来发展前程似锦，在跟随集团公司发展的同时**物业管理公司以及公司全体员工将得到更大的发展，实现公司和员工价值的最大化，实现公司经济和员工事业的可持续性发展。

一年的时间在我们忙碌却有序的工作中马上就要过去了。

回想起一年来的工作，可以说是物业公司在总结去年工作的基础，经过一年的完善与努力，再上新台阶的过程。

一年来，我公司在市局领导的正确领导下、在全局各单位的大力支持下、通过公司领导及全体职工共同努力而使公司各项工作都完成得比较圆满。

回想一年来的工作，我公司在服务承诺、工程审计、房产能源管理等许多方面取得了显著的成绩。

一、工程审计严格执行标准，不徇私情。

今年我局在局所装修改造方面下了很大功夫，这就要求物业公司不仅要做好日常维修工作，而且对装修改造质量也要严格把关，为了做好这一项工作，我公司安排专人对工程现场进行监督，共完成局所装修13处、柜台加固34处、墙壁粉刷24处，对5个支局所进行了屋面防水改造，对印刷厂、综合服务基地进行了防火墙改造，并对全部工程进行预算审计，工程造价达到了251万元，审减额为68万元，审减率达到了27%，切实为局把好了关、把住了关，受到了局领导的高度赞扬。

二、着力解决历年来的难点问题。

1、去年冬季我局部分局所因多种原因导致供暖不好，为彻底解决这一问题，今年夏季我公司就组织综合股职工分头对几处局所的供暖管道进行室内分户改造，为节省资金，我公司安排综合股的几名骨干分头负责，对10处局所进行了改造，均在供热之前顺利完成了任务，而且供热效果都比改造前要好很多，还为红旗所安装了电取暖，彻底结束了冬季室内冷冰冰的历史。

除此之外，我公司还组织力量对我局所属的几处锅炉进行维修，总计精修锅炉1_2吨的6台，0.5吨以下的10台，为局节约资金5万余元，以上这些细致的工作，不仅基本解决了冬季不热的问题，而且从根本上节约了能源支出，为局节约了大量资金。

2、为切实做好全年的服务承诺工作，做好全局物业管理工作，有力地保证经营、运行、机关各部门生产工作有序、高效、顺畅运转，营造安全、良好、和谐的发展环境，我公司将服务承诺贯穿于全年的工作中，全面履行服务承诺内容，依据严格的考核机制，对各股从服务态度、服务时限、服务质量等方面全部实行计分制，在各股之间进行评比，评出最优和最差，有奖有罚，充分调动各股职工的工作积极性，使职工充分认识到这是全年工作中的重点，抱着必须做好这项工作的态度来对待。

一年的工作，我们始终本着谁主管谁负责的原则，将物业管理的服务工作层层分解，细化到股，量化到人，强化责任追究制，对各单位所反映的问题能按服务承诺的要求及时到位进行维修，一年来，从没有因为我们的自身原因而耽误过生产的，而且对于无法马上维修的都能做到及时安排，一旦问题解除马上排除故障。

各股之间也能通力合作，在每半个月的巡访中能互相通报，互相配合，不仅提高了工作效率，而且也加强了各股之间的沟通协调，使得物业公司这个原本散乱的集体日益团结。

实践证明，通过我们的积极努力，全年的维修维护、清扫、能源房产管理等多项工作都在承诺制度的规范下完成得比较好。

而且基本上能按照局里的要求，以经营为主线，全面细致地做好各单位的后勤服务支撑，强化了职工的主动服务意识，受到全局各单位的一致好评。

三、房产、能源管理日趋完善，逐步形成系统化模式。

1、房产管理方面除对各项收费项目进行了建帐管理，同时对我局出租房屋及承租房屋都建立了台帐，所涉及内容一目了然，并制定了有关房屋管理方面的规章制度，与各方负责人见面落实了这些管理规定，以便于日常管理及遇到问题能及时妥善处理。

重点针对物业收费项目进行了规范，与各物业管理公司签订了物业管理合同，并对收费标准进行了重新洽谈，使物业管理费的收费标准达到历年最低。

对由于其管理疏漏对我局造成的损失，进行了经济上的追究，从当年的物业费中扣除。

今年全年共交纳物业管理费2.2万元，比上年节约了0.95万元。

对市里所收的各项占地费、年检费、土地租金等等，也是能省则省，通过与市里各收费单位的多次协商，针对以上各项收费项目我公司共为局里节余15.9万元。

积极推进闲置房屋出租一事，我公司去年将多数闲置房屋出租，收到了很好的效果，今年初始，我公司又将剩余房屋进行分类，分别考察地段、租金等指标，对不同房屋酌情定价，争取将剩余房屋也能出租出去，为局收回部分成本。

除此之外，我公司还积极主动对已出租的房屋租金进行收缴，对于许多难收的户也进行多次攻关，通过我们的努力，目前我公司已收回租金138.47万元，收缴率达到70%。

2、能源管理也日趋完善。

水、电能源管理在去年整治的基础上，今年又有所规范。

取消了部分不合理收费，以邮政企业是国家赋予的承担普遍服务的公益性企业为依据，重新核定了部分收费项目的收费标准，仅此一项每年就能为局节省30多万元。

我公司在去年对电费整治的基础上，今年对供热费进行了彻底清算，为了保证交费面积的准确，我公司专门派人到各单位测量面积，在此过程中，对站前枢纽大楼的面积提出了质疑，经多方求证并与热力公司沟通，终于认定了我们的结果，最后通过多种手段，终于追回了多年多交的供热费45万余元，为局挽回了多年的损失。

除此之外，今年供热费虽然上调了价格，但我局所付出的却与去年基本上持平，原因是今年我局将供热费收缴工作交给了物业公司代收，甩掉了许多现已不应在我局报销的住户。

四、增收节支，例行节约。

1、冬煤反季进场，从根本上避免了迎季的价高质低的普遍问题，并从用量上进行了仔细核算，严格压缩了每年的进货量，使得今年的冬煤物美价廉，保质保量。

在保管问题上，将煤传成堆，用草、泥将煤堆盖起来，使煤免受风吹雨淋，从根本上控制了冬煤丢失的现象。

仅此一项，就为局节省资金十余万元。

2、为节约购买桌椅的资金，避免浪费，我公司组织专人对全局各局所的办公桌椅进行了维修，一年来，共维修办公桌171张，其中大修85张，办公椅115把，与购买的成本相比，维修所付出的工费及材料费真是相差太多，仅此一项，就为局节省资金4万余元。

3、坚持原则，坚决抵制不合理收费。

我公司根据邮政法规定，邮政局属于提供普遍服务的公益性企业，在许多收费项目上都应享受一定的优惠，据此我公司与各收费单位多次协调，在许多方面都争取到了一定的优惠政策，为局节约资金30多万元。

五、采购、计划调拨、保管各人分管，有章可循。

为使得采购商品在质量上和价格上都有所保证，我公司专门成立采购小组，定期到市场去了解商品的价格及质量情况，并及时征求全局各使用单位的意见，尽量满足大家的需要，对不合格商品坚决不入库，其中也发生过因进货质量问题，损失由采购员弥补的事情。

经这样严格的审查，我们才能保证每批进货都物美价廉。

为保证用最小量的库存来周转，我公司在计划调拨上采取了月报计划月查库存的原则，使得我们不占用过多资金就能保证全局的生产之需。

保管工作能做帐物相符，货物陈列整齐，每月能及时清点库存，并保证平时付料的及时性，为全局各部门的生产之需提供有效的保证。

六、房产维修、电气维修改造工作紧张有序，保质保量。

1、维修工作针对我局点多、面广的特点，除按照承诺要求每半月巡访一次外，我们把需要维修的工作也按轻重缓急进行了登记记录，在时间上、顺序上进行了合理安排和调度，做了许多细致的工作。

首先是对更换佳西局地沟内严重腐蚀的热化管线百余米，为了完成这项工作，维修股的同志们不怕苦、不怕累，在地沟里一干就是十几个小时，用了一周的时间终于把地沟内的管线更换一新，保证了今冬的供暖问题。

二是通过与热力公司积极沟通协调，自己组织人力对长安局、通江所、光复所、中山投递班等进行了热化分户改造，工作质量都达到了热力公司所要求的标准。

还对沿江局进行热化管线的重新敷设，对散热片进行了重新安装，通过认真细致的探察研究，对

锅炉位置进行了调整，改造之后的供热效果非常理想。

三是提前做好冬防保暖工作，组织木工利用近一个月的时间对全局破损的玻璃进行了重新安装，及时修补并安装了门帘、门条等设施，受到了全局各单位的赞扬。

2、电气维修方面也做了许多工作，除了按承诺要求保证日常维修任务之外，为14个局所进行了灯具集中改造，将格栅灯更换为铁管灯，共用灯具460余套，每月可节电1.8万度。

利用晚间休息时间改造局所台席34个，节约成本1.5万元。

另外，变电所在人员少的情况下，能按规定做好例行的值班工作，而且经常加班加点对局所进行维修保养，保证全局各单位的正常用电，一年来，累计更换灯管225次，排队各种故障102次，为局做出了突出贡献。

七、积极参与生产营销，为局经营工作尽微薄之力。

我公司是属于后勤服务部门，人员素质参差不齐，劳务工多、国营工少，而且各工种的工资标准也比较低，但面对局里每次下达的指导性任务，我们从来都没有放弃，也没有等靠思想，而是每一次都积极鼓励职工，为职工讲清楚支持经营工作的必要性，使得职工从思想上真正认识到我们是邮政局的主人，邮政局的兴衰决定着每个人的命运，所以这一年来，我们积极完成了储蓄指标，正在努力完成电信业务的推销和拜年卡的销售工作，难度可想而知，但我们的职工本着为局尽自己一份微薄之力的朴实想法，在公司领导的正确引导下，积极主动地投入到营销战役中去。

八、积极组建职工食堂，方便职工生活。

局里为从根本上解决职工中午就餐问题，经多次研究，决定组建职工食堂，并分归物业公司管理。

实际上这是一项很难做好的工作，但公司从上到下都没有因为这个而产生懈怠情绪，而是积极地出谋划策，都是一心想把食堂搞好，局里为职工做好事，而我们要做好传接棒，将局里的这种关怀传递给每一位职工，让他们也深切地感受到这种切实的关怀。

一年的工作细说起来还有很多很多，我们取得的成绩有目共睹，但其中的不足也让我们感到不安，但我们有信心将这些不足之处在今后的工作中逐步加以修正，使得物业公司对全局的后勤服务支撑工作更顺应全局发展的需要，这是我们物业公司每一位职工的心愿，相信我们今后的工作会在局领导的正确指导、在公司领导及全公司职工的共同努力下一定会做得更好!

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇六

就有近20位客户想加盟代理公司品牌，并通过电话与他们取得联系，初步达成了合作意向。

三、实习感想：(网络营销路上的感悟)。

1.质量是基础。质量是一个品牌的立足之本。一个企业要想在激烈的市场竞争中取得成功，首先要确保企业自身产品的优质质量。我所实习的公司在去年刚开始向市场推广时，对自身服装的质

量要求不很严格，在做工和一些精细加工程序不是很规范。虽然在服装刚开始推广的时候凭其大量的广告和时尚的款式占居了东北、西北和西南大部分牛仔服装市场，但不到半年，市场回馈给公司的是质量不过关，许多服装出向了大大小小的质量问题，给企业的品牌形象带来了很大影响。公司吸取了去年的教训，今年在服装质量上下了很大的力度，公司专门成立了具有专业水平的质量检验部门。负责服装生产全过程的质量流水线管理。从而在质量上跨上了很大的一个台阶，力求客户因质量退货率为零。服装质量得到了保障，自然顾客对公司产品形成了很好的信誉度和美誉度，从而加强了客户对公司的忠诚度。总之，对于我们这样的服装公司应该遵循这样的品牌(名牌)规以质量赢口碑，以口碑得信誉，以信誉树品(美誉度)+(信誉度)+(忠诚度)=品牌(名牌)2. 市场推广是关键。

酒香也怕巷子深。因此怎样通过一种行之有效的营销方法去推广企业自身的产品成为企业面临的关键问题，也是必须解决的问题。如何选择推广方法，并且能够发较低的宣传推广成本，使企业能得到更大的回报。以往，我公司的营销人员年龄都在35—45岁之间，算是相对年轻的营销队伍，但是他们采取的营销方式是比较传统的方式，比如要在某省诚邀代理商时，他们首先是派对该省比较熟悉的营销人员在该省服装批发市场寻找代理商，他们要对该服装批发市场所有的经销商进行盲目的访问，这样他们到头来取得的成效比较微薄，自然无形中加大了公司的成本，但没有获得回报。在我进公司以来，想在传统营销的基础上大力发展公司在互联网上的网络营销。于是我写了一份网络营销投资分析报告给公司领导，并于4月8号正式开展网络营销工作。经过我的精心挑选，我决定选择中国服装招商网、中国服装销售网和中国服装鞋帽网作为公司品牌服装的中介服务商。在短短的10多天以来，就取得良好的效果，想加盟代理我公司品牌的代理经销商近20个。

这样比起以前那种市场营销模式要可观很多，主动权完全把握在我们手中，我们可以有针对性的选择地区代理商，从中选择具有实力的代理经销商。在互联网发展迅速的今天，速度是成功的关键，其中速度包括信息处理速度、产品生产速度、物流配送速度和消费者需求动态反应速度等。因此，我运用了互联网能走出时间和地理区域的限制的优势，在接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。在接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。

四、注意的问题：

- 1.尽可能多地打电话。在得到客户信息后，第一时间电话联系客户，了解客户情况和介绍公司的基本情况。
- 2.电话要短而精。在向咨询客户介绍自身产品时，要注意合理用词，有针对性的讲叙一些经典的产品介绍。这样首先要求我自己要对公司服装产品有充分的了解和认识，在介绍服装和公司情况的时候尽量多用些专业性的词语，这样自然给客户对自己增加一种人与人之间的“敬仰”，对自己产生品牌代理信心。高质量的电话，高效率的工作，从而无形中也给了自己增加了成功的信心。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇七

在集团公司领导下，公司按照年初确定的各项工作目标，以市场开拓为龙头，以强化内部管理为主线，以调整结构、集中效益为手段，公司呈平稳发展的态势。截止10月底实现经营开拓量12.45亿元，签约量9.53亿元，完成总产值10.3亿元。

截止至20xx年11月9日公司共参加投议标项目152项，中标74项，中标率为49%，累计完成经营开拓量12.45亿元，签约量9.35亿元，完成了全年计划开拓量17.3亿元的72%。

为使公司渡过难关，乘势而上，公司把经营开拓放在首位来抓。

一是公司坚定不移地贯彻集团“大市场、大项目、大业主”的经营战略，公司在年初就明确十大市场，二十大重点项目，领导亲自挂帅，全过程跟踪，使经营开拓保持平稳发展的态势。

三是调整市场经营部的运营模式，将市场经营部一分为二，把市场开拓与投标报价分开，并取消了市场经营部的承包运营模式，使市场经营部所有员工一心一意开拓市场。

四是健全规章制度，完善激励政策，不断提高经营人员的工作积极性，公司重新制订了《营业开拓奖励办法》，使经营人员始终感到肩上有压力，工作有动力，保证了中标率的不断提高，20xx年中标率达49%。

五是进一步规范投标秩序，公司成立了投标评审委员会，确保投标报价的合理和准确，提前预防和鉴别合同条款中存在的风险，提高公司中标率，规避公司投标风险。

1、狠抓项目管理，提高企业管理水平。

工程项目管理是公司的重点工作，我们以建设优质工程、精品工程为目标，强化项目管理，在施工中认真贯彻iso9001质量体系标准，严格执行施工技术规范，实行领导对口监管重大项目及工作联系点制度，确保项目工程的安全、质量、进度、成本等达到预期的目标。

一是狠抓项目质量管理，吸取沙钢质量事故的惨痛教训，为挽回二十三冶的声誉，公司不惜一切代价，将沙钢工程不合格的部分推倒重来，公司重新组建精干队伍，领导前往现场亲临指挥，使该工程按期交工，并一次性验收合格，得到甲方的充分肯定。自沙钢质量事故后，公司努力创建精品工程，将南京西湖苑工程、阳春新钢铁高炉工程、湘钢2号高炉易地大修工程、北京湖南大厦等工程列为公司重点项目。特别是要将北京湖南大厦工程打造成二十三冶的精品工程。

2、安全生产平稳进行。

(1)根据集团公司总体安排，结合公司的实际情况，调整了安全生产管理委员会，超过5000万元以上的工程项目均设立了安全总监。各子分公司、项目部均成立了相应的安全生产管理机构，设置了专(兼)职安全员，从而形成了安全生产管理横向到边、纵向到底的管理体系。

(2)对在建工程进行地毯式安全质量大检查，对检查督查发现的各类隐患，特别是重大隐患，排查一处整改一处，一抓到底，隐患整改率达100%。

(3)在全司范围内开展“安全生产月”系列活动，对全司所有在建工程进行隐患排查治理安全质量大检查，组织公司员工进行查找身边隐患安全知识竞赛活动，充分发挥“青年安全生产监督岗”在安全生产工作中的作用，对各个监督岗进行一次全面检查和评比，督促监督岗活动向规范化方向发展，为公司安全生产发挥应有的作用。

3、进一步加强人力资源管理。

(1) 根据公司的实际情况，进一步完善公司的组织架构，按“10+1”的总体构架对公司总部部室进行了调整，设立了办公室，党群工作部、规划发展部、人力资源部、财务部、市场经营部、工程管理部、安全质量部、纪检监察部、成本测算中心、破产遗留问题处理办公室等11个职能部门。

4、进一步加强财务管理。

(1) 制定和执行《资金和费用审批程序》、《开具发票及税款缴纳的规定》、《备用金管理规定》和《货币资金管理规定》等规章制度，进一步健全了财务管理制度，加强了对资金的监控力度，提高资金的使用效率，降低财务成本，保证生产经营资金需要，防范各种财务风险，全面实现对资金的集中管理。

(2) 开展财务大检查，对各子分公司、项目部的会计基础工作、会计纪律、对公司下达的财务制度执行情况、生产经营的盈亏等情况进行检查，对存在的问题，及时采取有效措施予以整改。

(3) 面对公司各项应收账款居高不下的情况，公司特制定了《应收账款回收工作管理办法》，并成立了应收账款回收工作领导小组，由公司总经理担任组长，全面开展应收账款回收工作。

(4) 加强与税务部门沟通，营造了一个和谐、融洽的税企关系，充分利用各种税收优惠政策和各种社会资源，为合理避税做了大量工作并取得了显著成绩。

5、进一步加强工程结算和审计力度。

(1) 为加快工程结算进度及促进资金回收，结合公司的实际情况，以益阳银色现代城、南京东湖苑、河北邢台项目、株洲嘉盛紫苑江岸等工程结算为重点，带动全司其他工程项目的结算工作，截止目前，报送结算值4.91亿元，其中一审、二审完2.28亿元，已审定2.72亿元，有7.19亿元的结算仍在对审中。

(2) 同时，加大对项目的审计力度，依据经营承包合同对各子分公司、项目部职责履行情况进行了重点审计，全年完成了对新城项目部、湘南分公司、安装昌业项目部、安一自控分公司青铜峡和益阳银色现代项目、兴泰项目部、南方项目部、江西分公司、西北分公司、房二分公司、物资设备租赁公司、华东分公司、消防分公司、暖通分公司等14个内部单位经济效益的审计，对沙钢项目、南钢、南京东方龙湖湾一期等项目部的经营效益进行了专项调查。

6、依法维护企业合法权益，正确处理法律纠纷。截止11月初公司共接到诉讼、执行、纠纷案件11起，在法律顾问和法律事务部的参与下，均得到有效的调解。

7、破产遗留问题的处理在集团公司的统一安排和部署下，有条不紊地开展工作，努力维护公司的稳定，为企业的生产经营保驾护航，做了大量扎实有效的工作。

(一) 深入开展学习实践科学发展观活动，推动公司和谐平稳快速发展。

为认真贯彻五矿集团和省国资委、集团公司学习实践科学发展观领导小组的统一部署，公司党委组织召开了开展深入学习实践科学发展观动员大会，对开展学习实践进行部署，动员广大干部职工积极投入到学习实践中来，扎扎实实开展好各项工作，确保取得实实在在的成效。

（二）加强领导班子建设，发挥党组织政治核心作用。

增强领导班子贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性，着力转变不适应、不符合科学发展观的思想观念，着力构建有利于科学发展的体制机制，提高领导科学发展、促进创新发展的能力，以创建“四好班子”为抓手，进一步增强了班子成员的政治意识、责任意识和大局意识。坚持用科学发展观统领企业改革发展全局，紧密联系企业实际，在解决突出问题，促进企业和谐发展上下功夫，大力加强思想政治工作，充分发挥了国有企业党组织的政治核心作用。

（三）加强基层党组织建设，推动党建工作上水平。

按照“支部建在项目上，作用发挥到现场”的原则，加强和改进各直属党组织建设，建立健全各子分公司、项目部党组织。深入开展“创先争优”活动，切实发挥党支部战斗堡垒作用。把提高公司经济运行的质量和效益，作为党组织工作的出发点和落脚点，把生产经营和企业管理中的难点、热点作为开展党内活动的重点。进一步提高党组织参与企业重大问题的决策能力和水平，充分发挥党组织的政治核心作用。

今年5月，公司党委、纪委聘请了司法部门领导和专家，针对公司当前出现的违纪现象和职业特征，进行反腐倡廉、核心价值观和职业道德专题教育，进一步加强了领导干部党风廉政建设，不断增强领导干部执政为民的自觉性和拒腐防变的主动性，提高了领导干部主观能动性和工作积极性。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇八

一、我们在执行本资产评估业务中，遵循相关法律法规和资产评估准则，恪守独立、客观和公正的原则；根据我们在执业过程中收集的资料，评估报告陈述的内容是客观的，并对评估结论合理性承担相应的法律责任。

二、评估对象涉及的资产、负债清单由被评估单位申报并经其签章确认；所提供资料的真实性、合法性、完整性，恰当使用评估报告是委托方和相关当事方的责任。关当事方没有现存或者预期的利益关系，对相关当事方不存在偏见。

四、我们已对评估报告中的评估对象及其所涉及资产进行现场调查；我们已对评估对象及其所涉及资产的法律权属状况给予必要的关注，对评估对象及其所涉及资产的法律权属资料进行了查验，并对已经发现的问题进行了如实披露，且已提请委托方及相关当事方完善产权以满足出具评估报告的要求。

三、评估对象和评估范围委托评估对象和评估范围与经济行为涉及的评估对象和评估范围一致。

与评估对象相对应，本次评估涉及的评估范围是上海亦复信息技术有限公司所申报的评估基准日的各项资产及负债。

产的法律权属资料及其来源进行了必要的查验，未发现评估对象和相关资产的权属资料存在瑕疵情况。提供有关资产真实、合法、完整的法律权属资料是亦复信息的信息责任，评估人员的责任是对亦复信息提供的资料作必要的查验，评估报告不能作为对评估对象和相关资产的法律权属的确认和保证。若被评估单位不拥有前述资产的所有权，或对前述资产的所有权存在部分限制，则前述资产的评估结果和亦复信息股东全部权益价值评估结果会受到影响。

2.西藏亦复广告有限公司系由亦复信息于20**年出资设立的，设立时注册资本500万元。截止于评估基准日，亦复信息尚未对西藏亦复广告有限公司进行出资，且公司也尚未开展经营活动。本次西藏亦复广告有限公司未申报评估相应的资产及负债。

故本次资产基础法评估时，未对西藏亦复广告有限公司进行评估;收益法评估时，也未考虑西藏亦复广告有限公司未来年度可能开展的经营情况。

3.截至评估基准日，被评估单位不存在资产抵押、质押、对外担保，法律诉讼、重大财务承诺等事项。4.本次评估结论未考虑有关的流通性折扣等因素对评估价值的影响。

更多相关阅读：

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇九

12月7日，徐福记国际集团在新加坡交易所发布公告称，中国商务部批准了雀巢以17亿美元收购其60%股权的交易，尘埃落定。就此，雀巢将超过玛氏成为国内糖果和巧克力行业的第一。

回顾20，关于雀巢的新闻，除了并购还是并购。在收购徐福记之前不久，雀巢将国内最大的蛋白饮料生产商银鹭的60%股权买下。

时间再往前回溯，雀巢进入内地市场后，并购不断。，雀巢收购太太乐80%的股权。，雀巢与鸡精生产厂家四川豪吉食品有限公司组建合营公司，加上自己的美极品牌，雀巢几乎独占了中国鸡精市场。，雀巢收购广州冷冻食品公司97%的股权，将其旗下享誉中国岭南地区的雪糕冰淇淋品牌广州五羊收入囊中。，雀巢收购了中国瓶装水十强企业之一、云南矿泉水第一品牌云南大山70%股权。可以看出，雀巢在国内市场的发展，购并成为重要的手段。

并购确实是一条发展的捷径，1+1 > 2，这种认知让众多企业前赴后继。然而，也应该看到，很多企业并没有通过并购实现自己的梦想。因此，关于并购，就有了著名的“七七定律”：70%的并购未能实现当初设定和期望的战略目标，其中70%是由于文化整合不成功导致并购失败。

在中国企业走出国门的尝试中，无论是tcl与阿尔卡特、联想与ibm，还是吉利与沃尔沃，都难言成功。痛苦而艰巨的文化整合始终是一个难题。据麦肯锡20的研究结论，为了减少风险，越来越多的亚洲企业在并购后不急于进行整合，而是采取了短期回避的方式，希望缓解跨国并购带来的尖锐的文化冲突。

但是，也有像雀巢这样的“并购狂人”，虽然遇到了并购之后产生的文化肌体排斥效应，却妥善地予以解决。不仅仅在中国，在世界范围内，在上百年漫长的发展历史中，雀巢并购的成功率是非常高的。

资料显示，从1985年到，雀巢投入260亿美元兼并其他企业。通过积极的投资扩张及并购，雀巢得以确立其在全球食品行业的领先地位，触角延伸到饮料、调味品、咖啡、食品、宠物食品、巧克力、药品等领域。

据悉，雀巢并购遵从几个原则。首先，雀巢不进行敌意收购，在双方自愿的原则下进行。其次，雀巢将自己的竞争优势与被并购方的优势进行融合。最后，不盲目并购，在产品相关多元化的框架内进行。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇十

为期一个月是实训拉开了序幕，培训是在新楼进行的，一个对于我们来说全新的世界，陌生的地方，陌生的面孔...

经历了三天的宝洁公司培训，让我们更加的了解了天猫旗舰店的一些开店规则以及细节，培训内容主要是宝洁售前客服服务的一些技巧以及细节。三天的培训时间比较紧，休息时间也少，每天高强度的培训下，课后测试，同学们也都比较辛苦，但是学到了很多，像客户在咨询的时候，我们做出的承诺是需要根据实际情况来判断结合的，不能随意口头承诺，如果随意承诺可能会导致店铺关店造成巨大损失。在商品方面也需要有一定了解，对于店铺活动，特别是本次的双十一大促活动规则需要深入了解，否则在面对顾客的时候可能会手忙脚乱，影响上班效率。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇十一

xx年，我们xx对外经贸公司在主管局和各有关部门的指导与大力支持下，按照“一开四促，三外并举，劳务为主，外资为重，经贸结合，全面发展”的总目标，努力开拓经营，积极组织创汇，实现营业收xx万元，实现净利润xx万元，全面完成了原定的各项经济指标，取得了较好的经济效益，本年度我们所以能取得如此好的财务成果，主要是公司上下齐心合力狠抓以下几个方面的工作：

一、坚持“三外并举”，全力开拓经营一年来，面对国际、国内经贸市场竞争激烈的新形势，公司上下进一步树立主动出击、积极进取的观念，坚持“三外并举，全面发展”的方针，全力开拓经贸业务，取得了良好的效益。

xxxx年，我们一方面利用出国洽谈、国内接待、信函往来等方式及时同客户沟通信息，广泛征求客户意见和要求，妥善解决同国外客户在以往合作中出现的各种问题，进一步巩固与xx国xx公司等一些老客户在合作关系;另一方面又采取走访、联谊等方式，接待xx个新的外商团组，同近xx名外商进行了经贸洽谈，并主动加强同省、市各对外窗口单位的联系与合作，发展结识了一批新客户，多方开拓了信息渠道和合作渠道，为进一步开展对外经贸工作，扩大创收，奠定了良好的基础。

2、进一步开拓市场和项目，努力增加创汇一年来，我们通过市外经委、市总工会、市侨办等十几个单位以及目前在国外工作、学习的同志的联系、介绍，继续探索扩展国外市场，特别是加强了同美国、日本、阿联酋、韩国、匈牙利等国家和地方扩展劳务业务及经贸业务的合作，在行业工种上除向海外继续增派厨师、面点师、服务员外，我们还同日本xx学校达成了外派美容、美发、建筑开修生的使用合作，组织我市饮食服务业管理人员赴日本、美国考察项目。全年共向海外增援劳务人员xx人，派出考察研修人员xx名，创汇xx万美元，比上年增加xx万美元，增长x%。

3、加强了海外投资设点工作为适应继续在xx国开拓市场的需要，年初我们投资xx万元与xx方客户合资建设了xx会社，并派驻专人作为商务人员，从而为继续扩展同xx国的合作提供了便利条件。全年达成外贸业务xx万元，并达成了xx项新的劳务输出意向。

4、认真总结经验教育，继续扩展国内贸易。

今年除重点抓好对去年各项贸易的收尾工作，及时处理遗留问题之外，还认真总结经验教训，在搞好市场调查、了解市场行情的基础上，开展了粮油外贸供货业务，实现了销售收入xx万元，获

利xx万元。

本年，公司在搞好自身实体经营的同时，还积极承担了饮食服务系统的对外招商、办理涉外手续及传递外经贸信息等项工作。先后为xx宾馆、xx饭店、xx学校等家企业联系招商引资事宜，并为xx宾馆等x家企业办理了出国考察、洽谈劳务输出业务的手续。并组织x家企业参加了“xx市xx联谊会”。由本公司参与指导、筹办的“中x合作xx餐饮有限公司”项目也于x月x日正式签约，由x方投资的xxxx万元也已经全部到位，预计明年年初即可运行营业。此外，我们还按主管局的要求，在深入调查研究的基础上，编制了《xxxx-xxxx年引进外资扩展大中型饮食服务企业的规划》，为进一步发展饮食服务系统外身型经济提出了具体的构想和意向。

xxxx年，我们在深化公司内部三项制度改革中，本着“承包到部、责任到人”的总原则，进一步完成了承包经营责任制，与劳务部了以“包死原有项目，确保利润基数，开拓新上项目，创收净利分成，实行责任抵押，事故差错扣补”为主要内容的承包合同，同贸易部签订了“包死基数，保证上缴，超额分成”为主要内容的承包合同，同时与办公室等综合部门签订目标责任状，进一步明确公司与各部门、各部门与每一名职工的责、权、利的划分，有利地调动和激发了公司干部职工的积极性、主动性和创造性。

xxxx年，在强化企业财务账目、资金、外币、现金管理的同时，起草通过了《财务部工作职责》、《出纳员岗位责任制》、《会计人员岗位责任制》、《医药费报销制度》等，进一步完善和理顺了财务管理体制。

xxxx年，我们虽然在各项工作中取得了一定成绩，但从总体上讲，仍存在着工作抓得不实、不细、不深的问题，突出表现在：

- 1、在思想观念转变上，还有相当一部分同志没有真正形成一切以市场为中心的观念，危机感不强，纪律松懈。
- 2、队伍建设还有一定的差距，许多同志在工作态度、工作作风、工作效率等方面还不适应外经工作的需要。
- 3、企业管理不够严格，在基础管理、资金管理等方面都存在一些漏洞。

xxxx年是公司发展关键的一年，我们要继续贯彻落实局外经贸工作会议提出的战略方针，加快步伐，抓住机遇，团结拼搏，克服一切困难，努力推动外经贸工作再上一个新台阶。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇十二

对食品公司来说，没有哪一种危机对公司声誉的侵害胜过消费者对食物质量的怀疑，，当今世界上最大的食品公司，雀巢(nestles)在它版图上增长速度位居第二的中国市场遭遇了重大的信任危机。

205月，浙江省工商局公布的儿童食品质量抽检报告称雀巢金牌成长3+奶粉的碘含量超过国家标准，连续两个月，云南、上海、北京分别爆出碘超标事件。由于退货不及时，雀巢成为反全球化情绪的发泄对象。11月，其在意大利召回污染奶制品的事件再次殃及它的中国形象。

雀巢的中国业务自以来开始赢利，此后五年的平均增长率为20%，高于同期食品工业10%的增长

。 ，大中国区的销售额增长了13% ，达到107亿人民币 ，去年的公关危机直接反映在这一数据上：13%缩水至7.5%。

但是 ，雀巢当今掌门ceo包必达 (peterbrabeckletmathe) 对此并不沮丧。年8月31日 ，来到北京的包必达公开表示 ，通过发布新产品 ，他有理由期待雀巢在中国市场的反弹。

包必达为什么不怕？

答案来自雀巢高调的财报：2005年销售额为870亿瑞士法郎 ，净利润67亿瑞士法郎 ，比同比增长7.5% ；2005年上半年全球销售额435亿瑞士法郎 ，比年同期上涨2.4% ，净利润增长32.4% ，有机增长率达5.2%。

答案还来自雀巢在全球投资者心目中的新形象。

2005年 ，雀巢在苏黎世股票交易市场上的股价上涨了18% ，将其市值提升至1090亿美元 ，而对手联合利华(unilever)同期只上浮了14%。2004年 ，雀巢股价下跌3.7% ，而此前的五年 ，该股价没有实际增长。

形象的改变很大程度上要得益于雀巢的股票回购计划 ，但在更深层的意义上 ，近年来 ，62岁的包必达着力打造了一个全新的雀巢。这家成立于1867年、靠即时婴儿食品和速溶咖啡起家的老牌欧洲公司正在努力把自己转变为一个健康、营养、高科技和个性化饮食的倡导者。

“ 从公司建立的那天起 ，科技就扮演着重要角色。 ” 包必达对《环球企业家》强调说 ，为了在到保持5.5%-8%的有机增长率 ，雀巢的研发投入将从总投入的1.65%增长为2%-3%。

从很多方面看 ，包必达治下的雀巢都是一个叛逆者。

【包必达违约】。

包必达的前任海尔姆特·穆歇 (helmutmaucher) 临近退休时有一天突然问包必达：“ 你最想做什么？” 时任雀巢副总裁的包必达回答说：“ 坐你的位子。 ” 几个月后穆歇宣布包必达为自己的接班人。

穆歇是位商业奇才。1981年他出任ceo时 ，雀巢正身患多元化错乱症 ，甚至进入了宾馆和饭店的经营。穆歇履新的第一把火 ，就是关闭赔钱的买卖 ，并把矿泉水、冰淇淋和宠物食品确定为公司的主营业务。

就这样 ，雀巢成为了世界最大的食品和饮料公司。包必达继任后 ，继续了这项以大为美的事业。 ，包必达以103亿美元买下了美国著名的宠物食品公司普瑞纳 ，雀巢一跃成为全球第二大的宠物食品制造商。

不过 ，随之而来的还有停滞不前的股价以及不大令人满意的回报率。有分析师预测 ，雀巢未来的收购可能带来更低的收益率。形势逼人 ，时任首席财务官的沃尔夫冈·雷岑博格 (wolfgangreiche nberger) 甚至警告说要么采取新的模式 ，要么拆分公司。

包必达并不打算为这个强势逻辑所屈服 ，他坚信规模和运营效率互不排斥 ，换言之 ，他要证实大

象善舞。

当初，包必达接过ceo权杖时，为了确保雀巢的核心价值不动摇，两代掌门人列出了一张在内部公示的清单，上面写着不可更改的原则，其中最重要的两点是：网络技术不会在雀巢扮演重要角色，后者更关注的还是员工、产品及多年苦心经营的品牌；其二是分权式管理，以更好地适应各地偏好，和不同地域的客户建立情感联系。

坚信规模和运营效率互不排斥的包必达会怎样继续他和前任的约定？

首先，变“分权”为“集权”，成了包必达新政的第一要务。

雀巢开始以地区为单位整合分布在各地的工厂，相似的产品统一交由战略业务部门进行管理。例如，雀巢在新西兰建有四个工厂，生产出来的产品基本都是本地消费，极少有进出口，运营状况类似于一个本土公司，已经触碰到了扩张的天花板。于是，雀巢把新西兰、澳大利亚和太平洋诸岛的财务、行政、销售乃至薪水制定的权力整合在了一起。

为了协调“分”和“集”的平衡，资金调拨、研究开发、品牌管理、核心人才管理等由雀巢公司本部一元化掌控，而产品开发、市场拓展、广告等则由各地方公司做主。尤其是对于消费者口味习惯这样的问题，采取的仍是“分权化”的管理办法。

与此同时，包必达扮演起冷酷的成本杀手角色，他关闭或出售了业务表现不佳的150个工厂，为此雀巢节省了40亿瑞士法郎。此外，为了在20以前节省60亿瑞士法郎，雀巢还制定了三大项目在降低制造费用的“target2004+”计划，欲减少10亿瑞士法郎行政支出的“fitnes”，以及野心勃勃的全球业务卓越计划（globalbusinessexcellence）。

至此，包必达算是彻底地摒弃了与前任签订的继承条款，全球业务卓越计划即是雀巢投资2亿美元与sap合作，后者将帮助雀巢建立全球统一的it平台，规范包装的代码，并提供更为精确的原材料和库存数据。

sap的副总裁托马斯·包尔（thomasbaur）对此颇为感慨：“这是让世界上最大的大象翩翩起舞”。

不过，新模式的实施过程并不顺利，以前各区域的管理者好似分封诸侯，如今要中央集权，各地的经理要么轮岗，要么请辞。包必达的改革招来了不少怀疑。持异见者称这套资源计划系统最早也要等到才能实现。还有抱怨说，类似于雀巢这种巨大而庞杂的公司，没有人能把管理结构搞得如此扁平。

但事实上，包必达为雀巢引入it平台，对其内部混乱的数据管理会有极大改进。以前各自为政的分权管理，造成的后果是同一袋糖可能在雀巢内部有50种不同的代码；而相对独立的采购模式致使雀巢不同的部门要为来自于同一个供应商的同一种香草支付超过20种的不同的价格。原因很简单，就是内部代码不一致，相互间完全不能参照。若不出意外，it平台的建设将在明年之前完成，届时，雀巢的舞步会更加轻盈。

这样一来，it平台的应用使雀巢更轻松地以收购方式扩大规模，2005年12月19日，雀巢宣布用2.4亿欧元收购了希腊冰淇淋生产商deltaicecream，以期扩大它在希腊和巴尔干半岛的冰淇淋市场。

而且，包必达既然胆敢打破前任的游戏规则，当然有他的理由。it平台建设的同时，他已经为雀巢的未来挖掘到了更为锐利的制胜武器。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇十三

年级班别级（4）班。

学生姓名曾晓平、付斯墨、陈惠芬、冯靖敏。

指导老师马文聪。

目录。

关键字：宝洁公司、产品、定价、渠道、促销。

一、公司简介。

80多个国家都设有其工厂及分公司，所经营的300多个品牌的产品畅销160多个国家和地区，其中包括织物及家居护理、美容美发、婴儿及家庭护理、健康护理、食品及饮料等。

二、swot分析。

宝洁公司能够鹤立鸡群，在日用品方面做到家喻户晓，如此功绩，其优秀的市场营销战略功不可没。现在我们来运用swot分析法分析宝洁公司的外部环境和内部条件。优势：

- 1.坚持优越的品牌管理制度，创造独特品牌；
- 2.拥有强势的企业文化 pvp(宗旨、核心价值、原则)。
- 3.强大的营销专业能力；
- 4.建立有丰沛的世界性组织资源；

劣势：

- 1、短缺经济环境中发展壮大的团队；
- 2、缺乏面临产品过剩时代的管理经验；
- 3、对迅速演进的零售业态、媒体形态认识不够；
- 4、习惯按西方营销理论，以五星级的方法经营二三成市场。

机会：

- 1、消费者生活水平提高，趋向个性、新颖、实惠、效果良好的产品；

- 2、群众普遍户外卫生意识觉醒，纸巾市场迅速形成；
- 3、消费者日益成熟，知道如何挑选品牌；
- 4、互联网的日益普及，使得信息传播渠道扩大。

威胁：

- 1、日用消费品竞争日益激烈；
- 2、来自日本联合利华的强势攻击；
- 3、恒安集团纸巾的全方位应战；
- 4、消费者环保意识的提高，对产品安全、环保的要求提高。

三、产品战略。

1、成功经验。

(1) 多品牌战略。

宝洁公司的品牌达到300个之多，在中国就拥有9个种类的15个品牌的产品。在这个庞大的品牌体系中，宝洁并没有成为任何一种产品的商标，而是作为出品公司对所有品牌起到品质保证的作用。宝洁利用一品多牌从功能、价格、包装等各方面划分出多个市场，满足不同层次、不同需要的各类顾客的需求，从而培养消费者对本企业某个品牌的偏好，提高其忠诚度。实行多品牌战略有助于宝洁最大限度的占有市场，在中国日化行业，宝洁更是占据了半壁江山。可见，宝洁公司的成功之处在于善于在一般人认为没有缝隙的产品市场上寻找到差异，生产出个性鲜明的商品。

(2) 差异化营销。

宝洁追求同类产品不同品牌之间的差异，包括功能、包装、宣传等诸多方面，从而形成每个品牌的鲜明个性。这样，每个品牌有自己的发展空间，市场就不会重叠。

以洗发水为例，海飞丝宣扬的是去头屑，“头屑去无踪，秀发更出众”，飘柔突出“飘逸柔顺”，潘婷则强调“营养头发，更健康更亮泽”，“沙宣”是专业美发，“伊卡露”是染发，于是宝洁构筑了一条完整的美发护发染发的产品线，最大限度的瓜分了市场。

(3) 新产品开发。

通过持续的新产品开发，宝洁公司致力于开发和制造特别为中国市场设计的产品。宝洁提出了“360度创新”的概念，即围绕它所说的顾客体验进行全方位创新，包括达到所需性能的产品技术、能够以合适价格生产出该产品的生产技术、产品性能外观和包装的概念性以及审美性因素等等。全方位创新理念也使宝洁更加重视创新中的成本因素，宝洁称之为“成本创新”。宝洁的许多产品正是这样推出的。“帮宝适”在波兰推出一种婴儿湿纸巾，其价格比以往的同类产品降低了20%。这在波兰市场取得了巨大的成功。通过公司内部“联系与开发”，宝洁也加强了内部研

发与外部研发之间的联系及对外部人才的应用，并从中受益匪浅。

2、产品战略存在问题&相应对策。

(1) 多品牌造成的品牌混淆。

产品拥有过多的品牌不仅会使消费者感到眼花缭乱，而且也容易把每一种品牌产品的特典混淆起来，这就会造成市场分区的重复。因此虽然宝洁公司产品不同品牌在一个市场内争夺了市场份额，但公司的整个市场份额却并未上升。而且虽然多品牌运营比较灵活，利于市场细分，却带着很大的风险，成本也高。

多品牌战略。如果还有市场空间，应建立更多宝洁品牌的产品。

(2) 大量的研发投入造成成本上升。

虽然产品更新是宝洁公司的竞争优势之一，但是这一优势却是建立在极高的研发投入之上的。宝洁每年投入产品研发的资金高达一亿七千万美元，也就无可避免地造成了成本上升和利润下降。而在日化用品领域，宝洁有着许多强大的对手。如果其他厂家以更低的成本生产同样品质的产品，消费者就会转而购买他们的产品。毕竟在这样一个极具竞争性的行业里，成本控制是非常重要的。

对策：在其他方面在保证质量的情况下尽量降低成本，更加重视“成本创新”，在创新的同时不忘降低成本。

(3) 产品广告表现手法雷同。

宝洁在经过高速成长之后令人称道的品牌传播策略已经逐渐失去了优势。以至于在外资新贵和本土品牌的合围下，显示出市场份额流失、品牌老化的迹象。

对策：宝洁的品牌广告因为过多的常规认识元素而遭遇同质化，应放弃部分常规认知元素并进行创新，从而达到区隔的目的。

四、定价策略：

1、两种定价方向。

(1) 需求导向定价：

宝洁产品的定位为高端品牌，在高端市场，顾客购买产品往往取决于对产品的期望程度而不是价格因素。所以其定价的基本指导思想为需求导向定价。定价的出发点是满足顾客的社会心理需求，以顾客对商品价值的理解和认知程度为定价的依据。宝洁通过实施产品差异化和适当市场定位，突出企业产品特色，塑造品牌形象，促使消费者感到购买这些产品能获得更多的相对利益，从而提高他们所能接受的产品价格上限。

(2) 竞争导向定价：

日用产品市场竞争激烈，为了生存，企业有时不得不依据竞争对手来制定价格。宝洁的主要竞争对手是联合利华，其价格往往以联合利华的价格为基础定价。无论是洗衣粉还是洗发水，联合利华属下的“奥妙”与“汰渍”，“夏士莲”与“飘柔”价位基本趋同，这也是反复市场较量后的结果。另外，本土还有比较强大的品牌，如奇强、立白、雕牌、舒蕾等为了生存常会以价格战来对抗外企。其特点是只要竞争对手价格发生变化，几时需求有所变化，产品价格也不变；一旦竞争对手有了变动，即使需求不变，价格也要及时调整。

2、定价策略的成功经验。

- (1) 产品定价支持市场营销策略；
- (2) 价格调整能保证公司财务目标的实现；
- (3) 零售价适应现阶段的市场环境。

3、定价策略的不足。

- (1) 低端市场的缺失；
- (2) 产品利润空间比较小，所以代理商和经销商的积极性也得不到有效的支持。

4、针对定价策略的不足提出的对策。

- (1) 在定价决策体制上应不断反思和改进；
- (2) 根据变化的市场需求对价格进行合理的调整。
- (3) 提高技术，降低产品成本，以使产品的定价更具灵活性和主动性。

五、销售渠道策略。

宝洁公司的转折从开始。当越来越多的国际零售商进入中国，以及中国本地大型零售集团快速成长，宝洁也一改此前经由分销商向零售商供货的方式，逐渐开始向重点零售商直接供货。宝洁首先打破华南、华北、华东、西部四个销售区域的运作模式，改为分销商渠道，批发渠道，主要零售渠道和大型连锁渠道以及沃尔玛渠道。后来，将批发渠道并入分销商渠道，合并成为核心生意渠道。

分销商渠道（核心生意渠道）：

- (1) 销售区域：宝洁公司在全国分有四个销售区域，即华南，广州为中心；华北，北京为中心；华东，上海为中心；西部，成都为中心。每一个销售区域都配有。

相应的区域分销中心，并有相应的后勤、财务、人力资源和营销行政人员。

- (2) 分销商覆盖：分销商分零售终端、大批发商和二批发商，全面覆盖网络，实现。

对全国多个城市及城镇的各类型客户的覆盖。

(3) 近年来，分销商的触角开始向网络渠道方面发展，在淘宝、聚美、乐蜂网等都。

出现p&g的产品。

零售渠道。

(1) 主要的零售业态：百货商场、超市、专卖店、特许经营店、其他（便利店、网。

购等）。

(2) 零售商的性质：是分销渠道的终端----“销售终端”，直接接触最终消费者。沃尔玛渠道：1987年建立了“宝洁----沃尔玛协同商务模式”，在共同开发“持续补货系统”

的基础上又启动了cpfr。

(1) 无情的割舍分销商。

(2) 按不同品牌的固定任务量给分销商。

(3) 强行规定统一价格。

宝洁针对分销商三类客户---零售终端、大批发商、二批发商制定了三个不同价格区间，全国的分销商必须按此价格发货，否则将受到宝洁公司的罚款处分，甚至被取消分销资格。这激发了分销商渠道和大型连锁超市零售渠道的冲突。由于此政策只针对分销商，而对宝洁直供的零售终端没有要求，造成了许多下游厂商向零售终端取货的现象，而这部分的原本是分销商覆盖的。宝洁倚重分销商，但又没有对大型零售连锁商进行有效控制，造成分销商的损失。

4、建议。

(1) 宝洁公司的分销策略应该实行多样化，来适应各地区的差异，并且更好的和分销商搞。

好合作伙伴关系，做到win-win的局面。

(2) 选择背景雄厚、经营意识先进、资金实力强大、综合管理水平高的分销商。

(3) 想要快速把产品打到三级城市以及农村山区，宝洁公司必须制定一套合理的渠道。

六、广告策略。

1、成功经验。

(1) usp广告策略。

(2) 广告投放媒体策略的多元化。

- (3) 利益诉求和情感诉求，宝洁广告的导向。
- (4) 描述法，比较法，专家法，宝洁广告的表现手法。
- (5) 持续的广告攻势，宝洁广告的时间策略。
- (6) 时尚型与品牌精神型，宝洁广告的产品定位策略。
- (1) 销售促进策略。

美国市场营销协会定义委员会认为，销售促进是指“除了人员退休、广告、宣传以外的、刺激消费者购买和经销商效益的各种市场营销活动”。宝洁和其他许多消费者包装商品的制造商一样，凭借着对购买者和零售商们的强大促销攻势而非常兴旺。宝洁公司，每天对110个品牌进行55次价格变动，同时每天提供440种促销方法，比如包装赠送、赠品、价格除零包装、还款承诺等，吸引了不少购买者，也使其销售量大增。

(2) 公关策略。

所谓公共关系，是传递于个人，公司、政府机构或其他组织的信息，以改善公众对企业的态度的政策和活动。公关活动的目的不仅在于销售产品，更重要的是提升企业的整体形象，促进社会公众对企业的了解和对品牌的认知感。企业可以通过举办或参加专题活动、赞助支持公益事业等公关活动来树立企业的形象，从而提高品牌的知名度。这一点，在宝洁公司做的相当的充足。宝洁公司十几年来一直恪守着“取诸社会，用诸社会”的原则，做有高度社。

3、宝洁广告策略的不足。

(1) 广告缺乏创意。

宝洁大多数广告中规中矩，视觉效果都很温和，对观众和消费者有着强烈的潜移默化的作用。然而再有效的广告也需要创新和改变，宝洁广告的一成不变和固执，让竞争对手有机可乘，这也是宝洁广告策略最大的不足之处。

(2) 对中国市场特点认识不足。

众所周知，由于宝洁在中国的广告策略主要致力于中高端市场的开发，产品价格相对较高，所以长期以来中、低端市场被大量中小日化品牌占领。但在中国中、低端市场占市场总量的相当部分，这部分市场的流失无疑给宝洁造成了不小的损失。可以说，宝洁广告的成功主要体现在大中城市市场，而对于广阔的中小城市以及农村市场，宝洁的触角难以抵达。宝洁将更多的广告策略投入大型城市却没有去钻研出一套适合于这些市场的广告策略，而被其忽略的中小城市及农村却是中国庞大的消费主市场，这不能不说是宝洁的失误。

(3) 广告用语过分夸大。

宝洁广告出现了严重的急功近利的思想，向消费者抛出了诱饵，然后对化妆品无形的心理安慰作用进行了量化、具体化，导致了广告行为的变质。其广告用语过分夸大，运用人证法时缺乏真实长久的试用，在广告中过分地夸大数字，不实的分析和对比其产品的作用，这在一定程度上削弱

了消费者对其的信任。

4、宝洁公司促销策略对我国企业的启示。

(1) 跨国文化广告营销，注重本土化。

在企业进行跨国促销的过程中，最重要的是要根据该国消费者的生活习惯来投放广告。在投放广告之前，企业要对该国消费者进行调查访谈，从而选择恰当的广告投放方式，再根据该国消费者的消费心理进行广告宣传。宝洁在中国的成功，便是抓住了中国消费者追求产品实用性的消费心理，对产品诉诸理性的数字、功效和价格方式成功的抓住了消费者。

(2) 公共关系营销，注重公益活动。

企业是一个社会成员，与顾客和社会其他各方面都存在着客观的联系。在这联系之中，公关系充当着重要的角色。他不仅可以使一定企业与社会公众之间建立相互合作关系，还可以为企业产品树立良好的企业形象和声誉，他更是企业与消费者之间的协调艺术。宝洁公司对中国的教育、体育、环保、赈灾、残疾人等社会各项公益事业的关注及捐款，这一系列的活动为宝洁公司树立了良好的企业形象！所以说，企业在成长壮大的同时，要重视对社会公益活动的关注，利用好公共关系来推动企业的发展，只有在消费者心中有良好形象的企业，才能长足的发展！

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇十四

当顾客打来电话订货时，他一定会说产品名称或编号、什么么时间要或取。这时不仅要记录下来，还应该得利向对方复述一遍，以确定无误。

3、重点突出。

当客户来电话或给客户电话以及给客户发email时要有重点，突出品牌的风格和另类，用一些专业性的词语和优惠条款突出品牌在客户心中的认知度，妥善运用折扣率、退换货率、加盟。

四、实习的收获体会。

(一)质量是基础。

质量是一个品牌的立足之本。一个企业要想在激烈的市场竞争中取得成功，首先要确保企业自身产品的优质质量。我所实习的公司在去年刚开始向市场推广时，对自身服装的质量要求不很严格，在做工和一些精细加工程序不是很规范。虽然在服装刚开始推广的时候凭其大量的广告和时尚的款式占据了东北、西北和西南大部分牛仔服装市场，但不到半年，市场回馈给公司的是质量不过关，许多服装出向了大大小小的质量问题，给企业的品牌形象带来了很大影响。

公司吸取了去年的教训，今年在服装质量上下了很大的力度，公司专门成立了具有专业水平的质量检验部门。

更多相关的实习报告文章推荐：

汽车销售实习报告范文。

会计实习报告模板。

暑假工厂实习报告3000字。

毕业生生产实习报告。

土木工程认识实习报告模板。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇十五

第一条为规范证券公司年度报告的编制及信息披露行为，保护公司股东和债权人的合法权益，提高证券公司财务信息质量，根据《公司法》、《证券法》、《证券公司监督管理条例》、《企业会计准则》等法律、法规，及中国证券监督管理委员会(以下简称中国证监会)的有关规定，制订本准则。

第二条凡根据《公司法》、《证券法》规定经批准设立的证券公司(以下简称公司)应按照本准则的要求编制年度报告，并在每个会计年度结束之日起4个月内向中国证监会报送。

已公开发行证券的公司除执行本准则外，还应按照公开发行证券的公司信息披露有关规定编制与披露年度报告。

未公开发行证券的公司还应按照本准则第四章要求编制并向社会公开披露信息。

第三条公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员应保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并就其承担个别和连带的法律责任。

第四条本准则是对公司年度报告编制和披露的最低要求。

对年度报告使用者有重大影响的信息，公司均应披露。

在不影响披露内容完整性和妨碍阅读的前提下，公司可采用相互引证的方法，对各相关部分的内容进行适当的处理，以避免不必要的重复。

第五条公司年度报告中的财务报表应经具有证券期货相关业务资格的会计师事务所审计，有关审计报告应由该所盖章，并由两名注册会计师签名盖章。

编制合并财务报表的公司，纳入合并范围的企业和特殊目的主体的年度财务报表，以及对公司财务报表有重大影响的联营企业、合营企业的年度财务报表，也应由具有证券期货相关业务资格的会计师事务所审计。

中国证监会要求的其他专项报告也应由具有证券期货相关业务资格的会计师事务所审计。

第六条公司必须在年度报告中全文转载注册会计师的审计意见，不得随意修改或删除会计师事务所和注册会计师已签发意见的财务报表。

第七条公司在编制年度报告时还应遵循如下一般要求：

(一)年度报告中引用的数字应采用阿拉伯数字，有关货币金额除特别说明外，指人民币金额，并以元、千元、万元、百万元或亿元为单位。

(二)公司可根据有关规定或其他要求，编制年度报告外文译本，同时应保证中外文文本的一致性，并在外文文本上注明：“本报告分别以中、英(或其他语种)文编制，在对中外文文本的理解上发生歧义时，以中文文本为准。”

(三)年度报告封面应载明公司名称、“年度报告”的字样、报告期年份，也可载有公司的外文名称、徽章、图案等。

年度报告的目录应编排在显著位置。

年度报告目录应标明各章、节的标题及其对应的页码。

(四)公司编制年度报告时可以图文并茂，采用柱状图、饼状图等统计图表，以及必要的产品、服务和业务活动图片进行辅助说明，提高报告的可读性。

第八条编制合并财务报表的公司，年度报告正文中披露的数据应以合并报表数据为基础。

按照监管要求需用母公司数据计算和编制的内容除外。

第二章 年度报告

第一节 重要提示、目录和释义

第九条公司应在年度报告显著位置作出如下(但不限于)重要提示：

“本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并就其承担个别和连带的法律责任”。

如有董事、监事、高级管理人员对年度报告内容存在异议或无法保证其真实、准确、完整的，应当声明：“×××无法保证本报告内容的真实、准确、完整”，并说明理由。

同时，单独列示未出席董事会审议年度报告的董事姓名及原因。

公司负责人、主管会计工作的负责人及会计机构负责人(会计主管人员)应声明并保证年度报告中财务报表的真实、准确、完整。

如果执行审计的会计师事务所对公司财务报表出具了非标准审计意见，重要提示中应增加以下陈述：

“××会计师事务所为本公司出具了带强调事项段的无保留意见(或保留意见、无法表示意见、否定意见)的审计报告，本公司董事会、监事会对相关事项已有详细说明，请注意阅读”。

第十条公司应对可能造成报告使用者理解障碍以及特定含义的术语做出通俗易懂的解释，年度报告的释义应在目录次页排印。

第十一条公司应披露如下简介：

- (一)公司的法定中、外文名称及缩写;
- (二)法定代表人、总经理;
- (三)注册资本、净资本和各单项业务资格;
- (四)公司注册地址，公司办公地址及邮政编码，公司国际互联网网址、电子信箱;
- (五)公司董事会秘书的姓名、联系地址、电话、传真、电子信箱。

第十二条公司应简要介绍其历史沿革，主要包括以前年度经历的改制重组、增资扩股等情况。

第十三条公司应采用图表或其他有效形式，简要介绍其组织机构，包括公司总部的主要职能部门、境内外分公司、境内外子公司等。

还应披露境内外重要分公司、子公司的地址、设立时间、注册资本(或营运资金)、负责人、联系电话等。

第十四条公司应披露其证券营业部的数量和分布情况等。

第三节财务和业务数据摘要

第十五条公司应采用数据列表方式，披露合并财务报表和母公司财务报表主要项目的期末数(本年数)、期初数(上年数)和增减百分比。

主要财务数据和指标的排列应从左到右，左起为报告期的数据。

第十六条公司应披露的主要财务数据包括但不限于：资产总额、负债总额、所有者权益总额、营业收入、净利润(归属于母公司所有者的净利润)、其他综合收益，以及与期初或上期数据相比变动超过30%的重要项目。

公司应披露的主要财务指标包括但不限于：净资产收益率、每股收益等。

第十七条公司应按照监管部门的有关要求计算净资本、风险资本准备及相关风险控制指标，并列示期初数和期末数。

若监管部门在报告期内修订相关计算标准，期初数应按照新标准重新计算列示。

第四节管理层报告

第十八条公司管理层报告中应对财务报表的数据和其他必要的统计数据，以及报告期内发生和未发生的重大事项进行讨论、分析，可以采用逐年比较、数据列表或其他方式对相关事项进行列示，便于报告使用者了解其财务状况、经营成果及未来变化情况。

公司披露管理层报告应当遵守以下原则：

(一)披露内容应当可靠，引用数据、资料应当依据充分。

如引用第三方的数据、资料，应当关注其权威性，并注明来源；

(六)语言表述平实，清晰易懂，力戒空洞、模板化。

第十九条公司应分析披露报告期内主要业务的经营概况、业内竞争状况、所处的市场地位和核心竞争力等，以及公司为应对报告期内经济环境和市场状况的变化，对主要业务做出的重大调整。

公司可按照业务条线、区域等原则披露分部报告信息，包括分部的营业收入、成本、营业利润的构成、相对于上一报告期的变化情况及其变动原因。

第二十条公司应披露报告期内破产重整，兼并购或分立情况；子公司、分公司、营业部和特殊目的主体等设立和处置情况；重大的资产处置、收购、置换、剥离情况；重组其他公司情况等，以及这些活动对公司业绩的影响。

第二十一条公司应披露在报告期内业务创新情况，分析其对公司经营业绩和未来发展的影响，以及如何进行风险控制。

第二十二条公司应披露其主要的融资渠道、长短期负债结构以及为维持流动性水平所采取的措施和相关的管理政策，同时分析其融资能力、或有事项及其对财务状况的影响。

第二十三条公司应分析报告期内现金流转情况，包括经营活动、投资活动和筹资活动产生的现金流量及其主要影响因素。

第二十四条公司应针对自身特点，遵循关联性和重要性原则，分析影响其业务经营活动的各项重大风险因素，如政策性风险、业务模式风险、信用风险、流动性风险、市场风险等，以及这些风险因素对本报告期及未来业绩的影响，并说明已经或计划采取的应对措施。

第二十五条公司应说明动态的风险控制指标监控和补足机制建立情况，报告期内风险控制指标触及预警标准、不符合规定标准的情况及采取的整改措施、整改效果。

第二十六条公司财务报表被会计师事务所出具非标准审计意见的，公司应就所涉事项作出说明，独立董事、监事会对此说明有不同意见的，还应披露其不同意见。

公司作出会计政策、会计估计变更或重大会计差错更正的，应披露变更、更正的原因及影响，涉及追溯调整的，应当披露对当年和上年度经营成果的影响和财务状况的累计影响。

第二十七条公司应披露报告期内利润分配政策的制定、执行或调整情况，说明利润分配政策是否符合行业有关规定、公司章程及审议程序的要求。

第二十八条鼓励公司主动披露积极履行社会责任的工作情况，包括公司在保护债权人、职工、客户等利益相关者合法权益方面所承担的社会责任，以及公司在社会公益事业方面所采取的措施。

公司已披露社会责任报告全文的，仅需提供相关的查询索引。

第五节其他重要事项

第二十九条公司应披露本年度被处罚或公开谴责的情况，包括公司及其董事、监事和高级管理人员被证券期货监管机构、相关自律组织采取行政处罚或公开谴责，以及被财税、外汇和审计等部门作出处罚的记录等。

第三十条公司应按如下要求披露报告期内诉讼和仲裁事项：

(一)对以前年度和本报告期内发生但尚未结案的重大诉讼、仲裁事项，应逐项披露其进展情况、涉及金额、是否形成预计负债及对公司未来的影响。

(二)如报告期内无重大诉讼和仲裁事项，公司应明确陈述“本年度公司无重大诉讼和仲裁事项”。

第三十一条公司应披露其关联方情况，以及按照日常交易、投资、债权债务等业务类别，简要披露报告期内关联交易相关金额、余额等情况。

第三十二条公司应披露报告期内各单项业务资格的变化情况。

第三十三条公司应披露可能影响其财务状况和经营成果的主要表外项目(如担保、抵押、质押、融资合约、重要的承销合同等)的总金额及有关情况。

第三十四条公司应披露报告期内聘任、变更会计师事务所情况。

若有变更会计师事务所的，应说明变更的原因。

公司应分项披露归属于报告期和报告期内实际支付的年报相关审计费用情况，以及目前的审计机构和签字会计师已为公司提供年度财务报表审计服务的连续年限。

第三十五条公司应披露如下重大资产负债表日后事项：

(一)公司股东、董事、监事及高级管理人员变动情况；

(二)年度分配预案或决议；

(三)重大投融资行为；

(四)重大诉讼、仲裁事项等；

(五)企业合并或处置子公司；

(六)其他可能对公司的财务状况、经营成果和现金流量发生重大影响的情况。

第三十六条以合并口径计算，公司的子公司发生的本节所列重要事项，应当视同公司的重要事项

予以披露。

第六节股本(资本)变动及股东情况

第三十七条公司应详细披露其股本(或实收资本)在报告期内的变动情况，包括增资扩股、重组合并、股权转让等，应披露相应的批准文号、投资者投入或重组置换资产的概要描述等。

第三十八条公司应披露如下股东情况：

(一)报告期末股东总数;

(二)报告期末持有本公司5%以上(含5%)股份(股权)的股东名称、年度内股份(股权)增减变动情况、年末持股数量(出资金额)及百分比、所持股份(股权)的质押或冻结情况。

若持股5%(含5%)以上的股东少于10名，则应列出至少前10名股东的持股情况。

如前10名股东之间存在关联关系，应予以说明;

(三)对报告期末持股10%(含10%)以上的前5名法人股东，应详细介绍股东单位的法定代表人、总经理、主营业务、注册资本。

若股东为自然人的，应介绍其姓名、国籍、是否取得其他国家或地区居留权、最近5年内的职业及职务等。

第七节董事、监事、高级管理人员和员工情况

第三十九条公司应披露现任及报告期内离任董事、监事和高级管理人员的姓名、性别、年龄、任期起止日期、期初和期末持有本公司股份、股票期权、被授予限制性股票数量、年度内股份增减变动量及增减变动原因。

独立董事应单独注明。

第四十条公司应披露现任董事、监事和高级管理人员的简要工作经历。

董事、监事和高级管理人员在股东单位及除股东单位外的其他单位任职或兼职情况，包括其职务及任职期间。

第四十一条公司应披露报告期内离任的董事、监事和高级管理人员的姓名和离任原因。

第四十二条高级管理人员包括总经理、副总经理、财务负责人、合规负责人、董事会秘书及实际履行上述职务的人员。

第四十三条公司董事会下设各类专门委员会的，应披露委员会的人员构成情况。

第四十四条公司应披露董事、监事和高级管理人员薪酬管理的基本制度、决策程序以及薪酬情况，包括报告期末每位现任及报告期内离任董事、监事和高级管理人员在报告期内计提的薪酬金额

、实际获得的薪酬金额、薪酬延期支付和非现金薪酬情况。

第四十五条公司应简要介绍母公司和主要子公司的员工情况，主要包括：员工人数、人员分布(例如研究人员、投行人员、经纪业务人员、资产管理业务人员、证券投资业务人员、财务人员、信息技术人员等)和教育程度等。

第四十六条公司应披露委托经纪人从事客户招揽、客户服务相关情况，包括管理模式、经纪人人数等。

第八节 公司治理

第四十七条公司应简要披露报告期内股东会或股东大会、董事会会议、监事会会议情况及决议内容。

第四十八条公司应披露董事、监事的履职情况，包括报告期内董事、监事参加董事会、监事会会议的次数、投票表决等情况。

公司应简要披露报告期内每位独立董事履行职责的情况，如独立董事出席董事会、股东会或股东大会情况、独立董事曾提出异议的有关事项及异议的内容、独立董事对公司有关建议是否被采纳的说明。

第四十九条公司应披露董事会下设各类专门委员会在报告期内履行职责时所提出的重要意见和建议。

第五十条公司应披露公司合规管理体系建设情况，合规、稽核部门报告期内完成的检查稽核情况。

第九节 内部控制

第五十一条公司应披露董事会关于内部控制责任的声明，并披露建立财务报告内部控制的依据以及内部控制制度建设情况。

第五十二条公司应披露经董事会审议通过的内部控制自我评价报告，披露报告期内发现的内部控制重大缺陷的具体情况，包括缺陷发生的时间、对缺陷的具体描述、缺陷对财务报告的潜在影响，已实施或拟实施的整改措施、时间及整改效果。

第五十三条公司应披露会计师事务所对公司内部控制的意见，若与公司自我评价报告意见不一致的，公司应当解释原因。

第五十四条财务报表至少应当包括资产负债表、利润表、现金流量表、所有者权益(或股东权益)变动表和附注。

第五十五条公司财务报表的编制应遵守《企业会计准则》、《企业会计准则——应用指南》和本准则所附的《证券公司财务报表附注编制的特别规定》等有关规定。

第五十六条编制合并财务报表的公司，除提供合并财务报表外，还应提供母公司财务报表。

第五十七条公司提供的财务报表中会计数据的排列应自左至右，最左侧为最近一期数据。

表内各主要报表项目应标有附注编号，并与财务报表附注编号相一致。

财务报表的金额单位应为人民币元。

第五十八条公司提供的财务报表应加盖公司公章，由公司负责人、主管会计工作的负责人及公司会计机构负责人(会计主管人员)签名并盖章。

第五十九条未公开发行证券的公司应向社会披露按照本章要求编写的年度报告公开信息、审计报告正文以及经审计财务报表(不含附注)。

第六十条公司应披露如下简介：

(一)公司的法定中、外文名称及缩写;

(二)法定代表人、总经理;

(三)注册资本和各单项业务资格;

(四)公司注册地址，公司办公地址及其邮政编码，公司国际互联网网址、电子信箱。

第六十一条公司应披露如下股东情况：

(一)报告期末股东总数;

(二)期末持股前5名的股东名称、持股比例。

第六十二条公司应简要介绍其历史沿革。

第六十三条公司应简要介绍其组织结构，包括公司总部的主要职能部门、境内外分公司、境内外专业子公司等。

第六十四条公司应概要披露其证券营业部数量和分布情况等。

第六十五条公司应简要介绍母公司和主要子公司员工的有关情况，主要包括：员工人数、人员分布和教育程度等。

第六十六条公司应对其资产质量、流动性情况、负债状况以及重要的投融资活动进行简要分析。

第六十七条公司应概要披露报告期内各项业务的经营概况和公司所处的市场地位等。

第六十八条财务报表被会计师事务所出具非标准审计意见的，公司应就所涉事项作出说明。

第六十九条公司应披露内部控制自我评价报告结论和注册会计师对内部控制的意见。

第七十条公司应披露董事、监事、高级管理人员薪酬管理信息，至少包括：

(一)薪酬管理的基本制度及决策程序;

(三)薪酬延期支付和非现金薪酬情况。

第七十一条鼓励公司主动披露积极履行社会责任的工作情况，包括公司在保护债权人、职工、客户等利益相关者合法权益方面所承担的社会责任，以及公司在社会公益事业方面所采取的措施。

公司已披露社会责任报告全文的，仅需提供相关的查询索引。

第七十二条本准则自2014年1月1日起施行。

原《证券公司年度报告内容与格式准则》(证监会公告〔2008〕1号)、《公开发行证券的公司信息披露编报规则第6号——证券公司财务报表附注特别规定》(证监发〔2000〕76号)、《公开发行证券的公司信息披露编报规则第8号——证券公司年度报告内容与格式特别规定》(证监发〔2000〕80号)同时废止。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇十六

企业名称：**科技有限公司(单位：万元)。

项目。

12月31日。

12月31日。

应收账款净额。

30,329。

28,179。

产成品金额。

11,064。

14,866。

流动资产平均余额。

330,970。

269,021。

固定资产净值平均余额。

138,616。

132,882。

资产总计。

1,226,370。

1,255,533。

负债合计。

98,589。

140,980。

股东权益。

1,127,781。

1,114,553。

产品销售收入。

145,764。

211,175。

产品销售成本。

110,051。

137,005。

产品销售费用。

5,851。

9,557。

产品销售税金及附加。

643。

1,246。

管理费用。

20,690。

453,352。

财务费用。

-362。

-5,913。

利息支出。

-650。

-5,611。

利润总额。

71,378。

1,760,906。

应交增值税。

8,402。

16,045。

1,354。

625。

本年度累计出口额。

10,130。

5,128。

全部从业人员平均人数。

3,337。

3,543。

人均销售额。

43.68。

59.60。

主要财务指标：

指标。

年12月31日。

偿债能力。

资产负债率(%)。

8.04%。

11.23%。

流动资产比率。

26.99%。

21.43%。

营运能力。

流动资产周转次数。

0.44。

0.78。

应收账款周转次数。

4.81。

7.49。

盈利能力。

资产利润率(%)。

5.82%。

14.03%。

销售利润率(%)。

48.97%。

83.39%。

成长能力。

销售增长率(%)。

-30.97%。

利润增长率(%)。

-59.47%。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇十七

公司是我集团水泥及熟料综合型生产企业，拥有年产100万吨的熟料生产线一条，年产50万吨的水泥磨各一台。厂区占地面积200余亩，拥有从业人员近200人。

公司实收资本4146万元，其中山东山水水泥集团有限公司投入资本3946万元，占95.18%；双鸭山新时代水泥公司投入资本200万元，占4.82%。此次内部审计的依据是《山东山水水泥集团有限公司会计政策、财务管理制度及财务核算管理规范》(报批稿)及集团相关制度规定，并参照20____年1月1日起执行的企业会计准则、《企业财务通则》，以及相关法规制度等进行的。

二、审计中发现的问题。

(一)货币资金循环。

1、20____年5月17日进点并立即进行现金盘点。盘点时，现金账面余额11,306.94元，未入账收入单据318,772.16元，未入账支出单据289,490元，经调整后账面应存余额40,589.10元。盘点实有现金19,090.70元，与账面数差额21,498.4元，其中，白条抵库21,500元。盘盈现金1.6元，经询问系出纳人员换岗交接时遗留差额及平时现金收付零头所致。

2、在货币资金控制流程方面存有不相容岗位职务未分离的情况，出纳人员负责收付款、制单、记账。

经主管会计审核程序，印鉴分离形同虚设。

4、银行余额调节表编制人为出纳人员本身，形成“自账自调”，不符合内部控制规范。

- 5、在现金管理方面不规范，存在白条抵库现象，如货款退票未及时进行账务处理等。
- 6、部分付现业务未及时进行账务处理，借款用途不清晰。
- 7、现金账实不符，且原因可追溯至出纳人员岗位交接时，现金长短款未及时进行相应处理。

(二)销售与收款循环。

1、从随机抽查的21份水泥买卖合同中发现，有合同签订不规范的情况：

(1)均没有填写合同编号；

(2)有17份合同没有填写数量；

(3)按集团规定水泥销售不得赊欠，但在签订的销售合同上有“货到付款”或“延期付款”的条款。经询问，系业务员为拓展业务先垫资，再收款。表面上将风险转嫁到业务员身上，其实不然。因合同主体仍为公司本身，且业务员与客户形成单线联系，大笔货款资金经转个人之手，很容易牵涉诉讼事项，形成潜在风险，并在财务对账环节造成混乱。

(三)采购与付款循环。

由不良资产中“预付账款”审计内容可以看出，公司采购业务员与供应商单线联系，采购部门对供应商信息没有建立相应信息台账，导致业务员离职后，与供应商无法联系，已付款或发票无法取得。同时，容易形成纠纷，构成潜在诉讼风险。

(四)生产循环。

公司成本核算方法采用分步法与品种法相结合。共分碎石、生料、熟料、水泥、包装五个工段。产品主要有熟料、水泥。

经审核，辅助生产成本主要有供料和电修，其成本费用通过“生产成本-辅助生产成本”归集，化验室费用通过“制造费用”归集。上述费用均按固定比例(熟料60%，水泥40%)分配计入熟料及水泥工段基本生产成本。电耗成本按各车间抄表数分配，供电局与抄表总数之间差异，在“管理费用”中核算，不再进行分配。

关于辅助生产、化验费用及电费的分配，集团各子公司所采用的分配方法不尽一致，缺乏科学且令人信服的依据，同时也造成集团内部各子公司之间成本费用不是在一条起跑线上的对比，从而失去合理性。

材料核算，目前采用实际成本法。月底材料进行暂估入库核算，下月红字冲回。大宗材料基本按固定单价计算暂估金额。经抽查5种单价较高或耗用量较大的大宗材料，其暂估核算基本遵循一贯性，但暂估单价的确定依据为固定单价，未按合同价或采购价等进行调整，暂估产生的不合理价差因素由当期成本承担。

经抽查盘点20__年5月22日消耗性材料，存在仓库部门与财务部门账面金额不一致现象。差异的原因主要系暂估单价有误、材料串库或凭据传递失误等。经询问，目前仓库并行两套系统和一

套手工账，仓库工作人员过少(仅三人)，工作量较大，加上为集团上市准备审计用资料，所以对账环节被忽视。

从20____年度大宗材料平均采购价格看，总体呈涨价趋势，粉煤灰、矿渣、石灰石、原煤等几种材料尤为明显，其中：粉煤灰上涨80%、矿渣上涨14.2%、石灰石上涨25.68%、原煤上涨5.1%。其次，20____年度的大修费用增多，也是成本上升的一方面原因。而从20____年与20____年的水泥及熟料的销售价格对比看，整体上略有下降。

大宗原燃材料的消耗量确定，采用实地盘存制“以存挤耗”，盘点方法采用目测尺量等，盘点结果参考化验室提供的配比结果做相应调整。经抽查7月和12月的配比化验结果并测算，与相应料耗核对一致。

采用实地盘存制以存挤耗，计量准确性较低，数据可调，成本控制不严，掩盖了生产及管理中的问题，使成本分析和考核数据失真。此次“毕马威”审计质疑的重点，并且为之付出了极大的成本。

这个问题拟在今后审计工作中做进一步研究。

(五)长期投资。

截至20____年12月31日，长期投资余额为2900万元。经了解，该投资系集团公司的直接划款与调整安排行为，20____年分别以投资潍坊山水公司500万元和投资青岛黄岛山水公司2400万元的名义划款2900万元，创新公司未见相关投资协议及合同，对该投资不清楚，造成创新公司长期投资“名存实无”的虚账。

在集团即将上市的大环境下，应理清各项资产权益关系，避免不必要的外部审计的质疑。

(六)固定资产。

- 1、管理和使用该项资产的部门未建立固定资产台账，无固定资产卡片，未对资产进行编号管理。
- 2、资产使用部门未明确固定资产责任人。
- 3、未按规定进行固定资产年度盘点，无年度固定资产盘点记录，无月度固定资产抽盘记录。
- 4、部分固定资产分类不合理，并影响计提折旧的合理性。按照集团规定办公设备应按5年计提折旧，创新公司却有部分办公设备归属于电气设备，并按电气设备类的折旧年限10年计提折旧。公司拟在20____年进行相应调整。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇十八

转眼间xx年即将结束，xx年迈着崭新的步伐向我们走来。回首在过去的一年，内心不禁感慨万千。

在公司领导的调动下，逐渐的融入公司的工作氛围，比较顺利展开各项业务工作，从中自己总结

发现我们公司存在的问题，如何去开展接下来的工作。

作为一个贸易型公司，在业务方面加大开拓力度，但是收效甚微。

- 1、由于对客户单一化的原因，在创维公司销售停滞不前的情况下，同样影响到我们公司的业绩。所以公司走多元化发展是必然的趋势。
- 2、现在客户大多数要求供应商是直接厂家，相对于我们贸易商来讲加大了竞争力度，所以在业务开展受到一定的阻力。
- 3、对于我们材料的采购成本需要加强控制，寻找多家供应商价格对比，开拓良好的采购渠道。
- 4、服务好我们客户，加强与客户的沟通，与客户之间建立良好的感情，有利于我们的工作支持。
- 5、加强我们内部管理工作，合理分配每个人的工作，参透工作中的每一个细节。
- 6、善于去发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。
- 7、我们应该发展一个属于自己优势的产品，成立自己的销售团队，加强专业知识的培训，对外拓展业务。
- 8、改善公司机制，吸引人才，定位好产品方向。
- 9、巩固好与发展好原本的客户，整合资源平台，吸取外界信息。

一直在工作中学习成长的我，时时刻刻叮嘱着自己，做好自己本职工作。加强与客户之间的沟通，以公司的发展为中心，提升自己的工作激情，给自己树立自信心。

未来展望：

对于下一年工作，我感到非常的期待。新的一年工作充满挑战性，面对现在不景气的市场环境，给自己一份从容心态。希望在新的一年里展现出一副新的脸孔，给自己下定目标，认真规划分析好公司的发展方向，降低成本，加强业务拓展。让我们抓住机遇，开拓创新，拼搏进取，在为实现xx年经营目标与发展目标而努力奋斗，创造更好的成绩。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇十九

1.应收账款指标分析。

应收账款周转率是反映应收账款变现能力快慢及管理效率高低的指标。公司加大了应收账款的催收力度，使得应收账款周转率同比增长14.09%，应收账款周转天数也由的.143天降低为20的126天。这表明公司收款速度有所上升，应收账款占用的资金减少，资产的流动性增强。但随之而来的，可能是公司收账费用的上升。

2.存货指标分析。

存货周转率是衡量和评价企业从购入存货、投入生产到销售收回等各环节管理状况的综合性指标。2010年公司存货周转率大幅下降25.5%，存货周转天数也由2009年的111天上升为2010年的149天。这表明存货占用水平上升、流动性减弱，存货转换为现金或应收账款的速度变慢。公司应努力加强存货管理，采取积极的销售策略，减少存货营运资金占用量。

3.总资产周转率分析。

总资产周转率反映了企业全部资产的使用效率。该周转率高，说明全部资产的经营效率高，取得的收入多;2010年公司总资产周转率为0.859，较2009年略有下降。这说明企业利用其全部资产进行经营的效率在下降，销售能力在下降，最终会影响到企业的获利能力，公司应提高销售收入或处置资产，以提高总资产利用率。

4.流动资产周转率分析。

流动资产周转率反映了企业流动资产的周转速度，是从企业全部资产中流动性最强的流动资产角度对企业资产的利用效率进行分析，以进一步揭示影响企业资产质量的主要因素。该指标越高，表明企业流动资产周转速度越快，利用越好。2010年公司流动资产周转率为1.117，较2009年下降4.37%，说明公司流动资产利用效率下降，公司应采取措施扩大销售，提高流动资产的综合使用效率。

5.固定资产周转率分析。

固定资产周转率是反映企业固定资产周转情况，从而衡量固定资产利用效率的一项指标。固定资产周转率高，不仅表明了企业充分利用了固定资产，同时也表明企业固定资产投资得当，固定资产结构合理，能够充分发挥其效率。2010年公司固定资产周转率为4.893，较2009年下降5.83%，说明公司固定资产使用效率有所下降。

6.营业周期分析。

2010年公司营业周期为275天，较2009年增加20天，说明公司的资金周转速度变慢，资金的使用效率下降。

五.盈利能力分析。

1.主营业务毛利率分析。

率水平一般，但较为稳定。

2.营业利润率分析。

营业利润率反映了在不考虑非营业成本的情况下，企业管理者通过经营获取利润的能力。2010年公司营业利润率为2.67%，比上年同期增长46.7%，增长幅度较大，主要是公司2010年营业利润的增长幅度大大高于营业收入的增长幅度所致，说明公司本期成本费用控制的较好，但盈利水平一般。

3.成本费用利润率分析。

成本费用利润率指标表明每付出一元成本费用可获得多少利润，体现了经营耗费所带来的经营成果，该项指标越高，利润就越大，反映企业的经济效益越好。2010年公司成本费用利润率上涨了51.42%，达到了2.98%，上涨幅度较大，主要是公司2010年利润总额的上涨幅度大大高出成本费用的上涨幅度所致，说明公司本期成本费用控制的较好，但获利水平较低。

4.总资产净利率分析。

总资产净利率指标反映的是企业运用全部资产所获得利润的水平，即企业每占用1元的资产平均能获得多少元的利润。该指标越高，表明企业投入产出水平越高，资产运营越有效，成本费用的控制水平越高。2010年公司总资产净利率上涨了43.54%，达到了2.11%，上涨幅度较大主要是公司2010年净利润大幅上涨60.22%，而总资产仅上涨10.23%，大大低于净利润的增长幅度所致。公司总资产收益水平尚可。

5.净资产收益率分析。

该指标反映股东权益的收益水平，用以衡量公司运用自有资本的效率。指标值越高，说明投资带来的收益越高。2010年公司净资产收益率大幅上涨52.52%，达到了7.58%，上涨幅度较大，主要是公司2010年净利润大幅上涨60.22%，而股东权益总额仅上涨6.2%，大大低于净利润的增长幅度所致。公司净资产收益水平较高。

6.资本保值增值率分析。

该指标表示企业当年资本在企业自身的努力下的实际增减变动情况，是评价企业财务效益状况的辅助指标。反映了投资者投入企业资本的保全性和增长性，该指标越高，表明企业的资本保全状况越好，所有者权益增长越快，债权人的债务越有保障，企业发展后劲越强。2010年公司资本保值增值率为106.2%，较上年上涨2.5%，上涨幅度较小，说明公司资本保值增值水平一般。

六.获现能力分析。

1.营业收入现金比率分析。

要是公司2010年经营活动现金流量净额大幅上涨了177.33%，远远高于营业收入的增长率所致。说明公司产品畅销程度大大提高，主营业务获现能力增强。

2.每股经营活动现金净流量分析。

该指标既反映了来自于主营业务的现金对每股资本的支持程度，又反映了上市公司支付股利的能力。2010年公司每股经营活动现金净流量大幅上涨177.31%，达到1.822，主要是公司2010年经营活动现金流量净额大幅上涨所致。说明公司支付股利的能力大大增强。

3.全部资产现金回收率分析。

该指标说明公司全部资产产生现金的能力，该指标比值越大越好。2010年公司全部资产现金回收率大幅上涨125%，达到0.09，主要是公司2010年经营活动现金流量净额涨幅远远高于资产总额的增长幅度所致。说明公司获取现金能力增强，公司可持续发展的潜力增大。

公司年度报告中的财务会计报告必须经会计师事务所审计篇二十

6月，雀巢公司同德国的sap公司（一家管理软件出版公司）签订了价值2.2亿欧元的合同，以使自己的计算机系统实现合理化，并使职工能了解来自世界各地的信息。

初步结果是令人鼓舞的：公司的财务报告比以前加快了；信息更灵了，总公司可以比较迅速地知道哪家分公司效益较差，从而能更快地采取相应的措施：公司在原料购买、产品生产和供应方面已经实现了数字化；公司董事长彼得布扯贝克自上任到令年初已经节约了18亿欧元的开支：由于在结构调整和电子商务方面做出了努力，该公司20上半年的纯利润增加了35%，增加到了19亿欧元。

雀巢公司采用网络技术可以说恰逢其时，因为该公司的组织结构早已过时，亟待整顿。对公司来说，首要的任务是要使零售能很容易地同公司建立联系。如果能通过网络解决这个问题，该公司每份订单处理费用就会由2.6欧元降到23分。现在雀巢公司正在内部普及网络技术，这将使它在金世界的管理和后勤费用（30亿欧元）减少20%。网络技术的使用还有助于减少库存。以前，当雀巢公司要推销产品时，就必须提前进行需求调查。现在，通过同销售商建立联系，公司已能够及时组织生产。例如，英国的一些超市把销售报告和每天的定单通过网络发给雀巢公司，与此同时，雀巢公司的负责人也能通过信息系统核实各大商场的有关库存情况。

通过分享信息，雀巢公司在内部运作方面也取得了成果。例如，当公司的采购员彼得罗森纳在购肉方面遇到困难时，他就在网上发一条信息，他的美国同行就会立即为他在乌拉圭找到一位很好的供货商。网络技术的采用为雀巢公司节约了大量的时间。

共同分享信息，网络购货的合理化，所有这些终于使雀巢公司显出了自己的规模效应。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发