# 2024年公司年度工作总结(12篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-10

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**公司年度工作总结篇一**

相信每个人都在过去的一年中都学到了，成长了，感悟了，当然其中也包括我。在xx年的工作中，如同往年一样，我继续带领罐箱操作部门为国内外客户做好服务，以我们优质热诚的服务赢得了客户的赞誉，更是在经济危机如此困难的前提下圆满完成了部门指标，为公司创造了可观的效益。本部门的员工也飞速成长，经过进、出口的轮岗和悉心教导，都能够独挡一面，个人能力突飞猛进，能够很好的完成分配的任务。

xx年初开始，xx总要求我不能仅仅满足于领导好罐箱部门的操作，同时要抽出身来做好罐箱的营业，积极开拓市场和客户，发展新的业务。于是，在平时纷繁复杂的日常操作管理中，我又分身出来开拓市场，虽然时间有限，但值得骄傲的是，为公司开拓来了如xx物流等客户，还有如××这样的极其优质的，能为公司带来可观收入的长期物流项目。

与此同时，xx总又委以重任，作为日陆北方和日陆外联发共同的营业企划部的负责人，将公司的仓储、运输、罐箱销售统一协调管理，以便为客户提供全方位的物流服务。此举收效也相当好，很快就有罐箱的客户也用到了我司的仓储，而仓库的客户也有罐箱的需求，真正的将公司的资源有效结合，一致对外了。

随着元旦钟声的敲响，我们步入了崭新的一年，在新的一年里，我的个人职业规划是：

继续总结前期的销售工作，不懈跟紧潜在的大客户，争取到更多分量十足，如同××一样的优质客户；尽早培养出新的罐箱部门的领导，对其高标准，严要求，使其能够顺利接替我的职位，继续领导该部门稳定成长；当然，我还是会继续帮助并做好监督支持工作，不可能彻底放手不管：

抽出时间，多多结识拜访船公司和专业危险品运输公司，做好公关工作，争取主要航线的较好危险品海运运价和陆运运价，为将来更好的报价做准备；协助新任的综合营业部××部长，不仅将罐箱的营业做上去，也将其他的业务如运输、仓储、货代做上去，开拓一定的业务量；在××年将剩余的在职硕士研究生课程结束，并完成论文答辩，顺利拿到学位证。

工资得到大幅提升：

在新的一年中，希望公司能继续发扬自己好的传统，在原有的基础上更上一层楼，在此提出一些个人建议，有则改之，无则加勉：加强对公司员工的培训，无论是车队司机、调度、各部门的操作，还是营业部人员，可适当聘请外来专家进行培训，同时公司也可组织内部培训，这样可以提高全体员工的素质，等于是间接提升了公司的竞争力；梳理清晰公司的层级和架构，使各个职位的员工清楚知道各自的职责和权限，在这个前提下，可以鼓励员工多替公司分担一些份外的工作；多使用萝卜，而不是大棒，员工需要的是恰当的激励机制；适当拨给各部门一点公关基金，允许各个部门间互相联谊，增进部门及同事间的感情，融洽关系，方便日常工作和沟通。

虽然在过去的xx年，我们经历了无情的天灾和残酷的金融海啸，目睹了生离死别和倾家荡产，但我们又被灾难中亲情的崇高、子弟兵的伟大，全国人民的上下一心，以及十月气壮山河的国庆阅兵所感动。

衷心祝愿祖国强盛，公司繁荣，员工加薪！

**公司年度工作总结篇二**

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

我所在的部门是物流部，首先在领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的;在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

1.希望公司能为我缴纳上海社会保险。领导的高度重视和全力支持下，认真执行公司整合施行的方案，精细化管理全局，不断提升驾驶员、管理人员的职业素质和服务水品，紧密关注市场动态；积极扩大业务规模；精心寻求新产业突破；有效执行项目绩效奖励制度；切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，确保了公司主营业务稳步发展，产业多元化探索有所收获，超额完成了上班年度的目标任务。现将总结以及工作打算报告如下：

一年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润化，实现收入xxxx元，同比增长xx%，完成总进度的xx%，实现利润xx万元，完成利润目标的xx%；圆满完成了xx公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

1。稳步发展现营业务

xx项目完成收入xxxx元，占总收入的xx%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市xx公司xx物流中心就xx至xxxx配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，xx零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2。改变营销策略

xx收入xx元，占总收入的xx%；xx营业部收入xx元；xx营业部收入xx元。物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户；动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有xx、xx、xx、xx、xx等大客户。由公司内部员工发展的有xx、xx等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

3。积极发展新型物流业务

公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和xx钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到xx公司在业务上指导。

4。国际物流业务发展

公司领导经过多方努力在xx地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过xx地理优势（接壤xx，xx，xx），发展省外国外的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅xx对外贸易。

认真贯彻xx公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

1。结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。

2。维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。

3。继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

4。继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

**公司年度工作总结篇三**

p分页标题e

进入xx公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在尚格公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

1、个人工作方面：

(1)在20xx年x月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2)另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、业务部内部管理上的疏漏

(1)业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

(2)业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理;信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划;市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3)工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有

不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合;交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户;等等。

3、客服中心

(1)前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2)老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

4、我自身的缺陷

(1)不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之!

(2)脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之!

在20xx年岁末王总提出了“蓝海战略”598套餐和298套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上按照王总的总体思路是可行的，在20xx年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。15年公司共吸引各类人才数余名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及王总20xx“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

回顾20xx年的一年，我们做的不好，但是也使我们认识到了市场不公平的竞争激烈性，我们在20xx年有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一年里我会严格执行公司的工作标准，配合好王总、郭总及所有部门领导的工作，认真做好业务部和客服中心的工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一年里完成公司的目标任务。

p分页标题e

紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至±0。00。而一年后的今天：soho8月30日顺利交房;小户型11月15日顺利交房;准甲装修收尾;中心商业除8楼外其余外立面形象基本完成;酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：1)、8月30日的soho办公楼的交付;2)、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件——特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核;其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础;其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习、进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。

初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7—9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7—9月份公司安排由我负责主持项目

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20xx年整个工期非常之紧，特别3楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1楼的裙房装修没能从2楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房;10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以“永不满足、思变图强、永不止步、争创一流”的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

**公司年度工作总结篇四**

20\_\_\_年，在总公司领导及职能部门的支持下，一公司紧紧围绕年初签订的《安全目标责任书》开展各项安全管理工作。主要是加大营运服务稽查力度，加大事故隐患整改力度，加大事故查处力度，查找安全隐患，不断总结经验和完善安全工作措施，使安全生产稳步健康的发展。我们始终围绕着安全营运服务为中心，增强安全忧患意识和创新意识，以积极推进公司安全生产为已任，主要工作情况如下：

1、落实安全生产责任制。20\_\_\_年以来，一公司对岗位安全生产责任进行了进一步细化和完善，制定了从经理到各生产岗位的岗位职责，人人岗位职责明确，发生安全事故时实行层层追究制度。安全工作是一切工作的保证，为促使各路队进一步强化安全工作，着力增强安全生产的紧迫感、责任感，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，按照目标责任的要求，采取确实有效的办法措施，重视做好安全防范，坚持从源头控制认真开展好以防范为主的各项安全工作。加大宣传教育力度，通过坚持安全例会制度和经常性地组织安全学习培训，使驾驶员不断丰富安全知识，提高预防事故的意识。认真落实过去行之有效的安全防范措施，定期或不定期地开展安全检查活动，有重点地做好控制违法违章行为工作。

2、为抓好新学员的安全工作，分公司班子跟踪到位、目标责任到位、安全学习到位。建立了安全目标管理责任制，层层签订定期考核，不定期检查、落实，采取从严抓，从严管决不放过任何一个对安全构成威胁的环节，加大对违章行驶和责任事故的稽查处罚力度。坚持做好安全防范，从源头控制，认真落实安全管理制度，决不放松安全管理，每月坚持安全学习，违章驾驶员“现身说法”讲肇事经过，警钟常鸣，每月坚持安全例保检查，防范于未然。

3、认真开展日常检查工作。在“元旦”、“春节”、“五·一”、“六月安全生产月”等节假日，分公司专门成立安全领导小组，开展有针对性的安全检查和整改活动，进一步筑牢了安全防范体系。

4、定期对调度及路队长、线路和车组的安全服务工作进行检查考核，每月考核路队长，严格执行“四不放过”的原则，强化了和管理者的责任。重视做好安全防范，坚持从源头控制，落实驾驶员岗前培训、在岗培训考评制度，认真组织开展安全技能培训和安全行车竞赛活动，并每月评比“安全星”以促进驾驶员的安全行车意识的增强。

5、面对安全工作的不可预见性，一公司班子拧成一股绳，劲往一处使，主动到工作一线进行现场动态管理。采用集中检查、重点抽查、突击检查、节假日及晚上密集检查，站点检查、跟车巡查、全方位立体式的安全检查模式，把安全工作作为重点来抓。

1、23路换新车后，在短期内不能较快的适应车辆的操作和性能，23路延伸到职教中心后由于周五、周六、周日出行学生较多，都是满载，存在较大的安全隐患。

2、61路由于老年人乘车较多，加上车小提速较快，刹车灵敏，存有安全隐患。

3、新学员上车时间较短，遇到突发情况不能正确处理，存在较大的安全隐患。

1、加大路检路查和例保检查力度，全面调动路队长、调度的积极性，充分发挥路队管理作用，积极向驾驶员宣传安全工作的重要性，出现安全隐患苗头要及时找到驾驶员谈心，把安全事故隐患降到最低点。

2、“十次肇事九次快”要求驾驶员严格控制车速，在稽查科、安全科查处的同时分公司加大查处力度，一经发现超速行驶和严重违反道路交通法的驾驶员将作出严厉的批评教育和处罚。

3、分公司班子成员要积极主动的帮扶新学员，对新学员遇到的困难和问题要积极的解决和开导，同时做好新学员的安全教育工作，经常性的开展事故分析会议和安全知识学习，让新学员认识安全生产工作的重要性。

我们将紧紧围绕着总公司安全管理制度和安全目标责任书继续抓好安全工作，对事故实行逐级追究制，对事故责任进行倒查，并严格执行事故发生后“四不放过”的原则，采取积极跟踪督导，协调指挥。落实好“奖优罚劣”制度，创造一个竞争氛围。同时对一些事故发生较多的驾驶员采用下车培训或下车待岗处理，增加全体驾驶员的危机感。

**公司年度工作总结篇五**

按照市物流办《关于报送重点工作总结和重点工作的通知》雅市物流办〔20xx〕16号文要求，现将我区物流工作总结如下：

目前，我区物流业以公路运输为主，物流企业多为第三方物流，主要以零担为主，承担经营水泥、钢材等建筑材料以及蔬菜、茶叶、水果运输。近两年，我区年物流货运量达到6100万吨，货运量呈逐年上升趋势。物流业对我区经济社会发展的贡献日益凸显。

通过近年来的发展，我区共有15家物流企业、75家商贸流通企业，拥有一定规模的物流企业主要有名山运发物流公司、东运货运物流有限责任公司、进达物流有限公司、君建物流等企业。其中：名山运发物流公司是省重点企业，每年营业额近6000万元，企业上缴税金达364万元，车辆90台，为名山区物流重点龙头企业。顺通、东运、进达、君建4家物流企业营业额达20xx-3000万元，有车辆16-30台，为我区经济发展作出了应有的贡献。

名山县地理区位优势显著，是雅安融入成渝经济区的桥头堡。名山幅员面积615。27平方公里，东与蒲江，南与丹陵、洪雅，西与雨城，北与邛崃接壤，辐射范围雅安以及成都、川南和川西北三大经济区，随着成雅、乐雅、邛名三条高速的建成，未来川藏铁路的修建，将是重要交通枢纽。三大工业区(雅安市工业园区、永兴工业集中区、成雅工业园区)在名山入驻。同时名山县拥有蒙顶山、百丈湖等资源，茶文化传播较广，也还有许多待发现、待开发的优势。名山优势的地势、工业园区发展形势良好，铁路公路建设的有利地势，市物流园区的规划建设等等方面，为此我区物流业发展势必潜力巨大。

名山区现计划在成雅工业园建设物流园区，成雅工业园总面积50平方公里(其中30平方公里已经雅安市人民政府批准)，近期发展区10平方公里()，中期发展区30平方公里()，全部位于雅安市名山区境内;规划区北至108国道、南至成雅高速、西至百丈镇白马路、东至治成路(与蒲江县接壤);涉及名山区百丈镇、红星镇等5个乡镇。重点发展电子信息产业、机械制造业、表面处理、战略新兴产业(新材料、生物技术、生物能源、环保产业)、轻加工业(家具制造业)、现代服务业。目前，园区管委会已组建，成雅公司是成雅工业园建设开发平台公司，前期工作全部完成。交付可用土地20xx余亩。引进产业项目11个，协议投资达15。52亿元。物流园区还未进行详细设计。

10月，名山运发物流有限公司申报的《重点物流项目名山区运发物流第三方物流中心》的建设内容为：分拨中心、电子商务中第三方物流配送中心改造;完成第三方物流管理、电子交易平台等系统建设;购买轮式装载机3台、水泥罐车30台、四桥重型货车4台。截止5月，实际完成的建设内容为：购买水泥罐车35台，四桥重型货车4台。项目申报计划总投资2400万元。其中：申请国家补助资金200万元。目前，实际完成投资20xx。4858万元，其中：企业自筹资金1736.4858万元，国家补助资金200万元。目前，项目的分拨中心房屋建筑工程正在建设中。

名山区政府成立了以区委常委、副区长刘伟任组长名山区物园工作领导小组，并下设办公室。办公室设在区经济商务和信息化局，领导小组不定期地召开工作会议，分析物流发展态势，研究解决工作中存在的问题，提出工作任务与要求，从而推动了物流园区工作的健康发展，为现代物流业的快速发展提供了强有力的组织保证。

为促进我区物流业健康发展，认真落实《四川省人民政府办公厅关于促进物流业健康发展政策措施的意见》(川办发[20xx]71号)精神，3月，名山县人民政府以名府办发[20xx]8号文下达了“名山县人民政府办公室关于扶持物流企业发展的通知》，决定对至对我县注册的物流企业，根据企业缴纳的税收地方实得部份按比例进行对应扶持。

我区参照川府发〔20xx〕37号《四川省人民政府关于支持芦山地震灾后恢复重建政策措施的意见》，对灾后恢复重建项目在财政、税收、金融、土地几方面给予一定的政策支持。财政上减免部分政府性和行政事业性收费，减免部分政府性基金、减免部分行政事业性收费、一次性免收证照工本费。在税收上减轻个人和企业负担，支持企业吸纳就业，企业在新增加的就业岗位中，招用当地因灾失去工作的人员，与其签订一年以上期限劳动合同并依法缴纳社会保险费的，经县级人力资源社会保障部门认定，按实际招用人数和实际工作时间予以定额依次扣减营业税、城市维护建设税、教育费附加和企业所得税，定额标准为每人每年4800元。

允许延期申报纳税。在金融方面增加对受灾地区的信贷投放总量，创新金融产品和服务方式，支持小微企业、重点产业等领域灾后恢复重建。扶持地方金融机构发展，发展适合受灾地区点的村镇银行、小额贷款公司和融资性担保公司等新型农村金融机构。在土地方面对于纳入灾后重建规划基础设施、公共服务设施和产业项目新增的建设用地，在土地利用年度计划中优先安排。采取边占边补落实耕地占补平衡，在本市、县内完成占补平衡确有困难的，可在省内跨市、县实行易地占补平衡。提高用地审批效率，纳入灾后恢复重建的受灾企业搬迁用地，由市、县人民政府先行安排供地，涉及农用地转用、土地征收的，可以边建设边报批，由受灾县(市、区)人民政府直接上报省政府，同时抄报所在市人民政府备案。

我区“4.20”芦山地震灾后产业恢复重建物流项目进入总规、专规项目有名山区农资配送中心建设、名山运发物流中心建设、茶叶生产加工仓储冷链及配送中心、名山区烟花爆竹配送中心、雅安市川西绿源农产品仓储配送建设项目5个项目，目前项目进展顺利，茶叶生产加工仓储冷链及配送中心和雅安市川西绿源农产品仓储配送建设项目基本完工，其他三个项目正在建设。

借助于成雅工业园、雅安物流园区的建设以及“4.20”芦山地震灾后物流企业重建的机遇，目前铁路、物流园区正在规划，随着雅安物流园区的选址确定后，我区物流业将有一个转变，形成名山物流中心，物流经济将更大的发展，将会提高茶叶贸易及名山农产品流通水平，提高运输效率，增加农民收入，具有十分重要的意义。

1、名山区物流企业规模较小。名山物流企业15家，分布在名山城区蒙阳镇及新店镇，物流企业普遍占地面积小，有的仅有办公室而已，没有上规模仓储库房、标准的办公楼、没有车辆修理车间及其附属建设施，5家物流有自己的建有信息平台及购置专用车辆等，其他规模较小，车辆多为挂靠。物流企业总体都因土地问题，货物仓储困难，车辆没有地方停，没有专门车辆维护点。

2、物流方面的技术和管理人才不足。我区物流业的发展加剧了对物流人才的需求，当前，我区物流人才无论从数量、质量都明显不能适应当前社会发展的需要。

回首总结是：

一年来，我们把xxxx的7平方米的库房和xxxx15平方米的现代库房承租工作作为日常工作的重点，实现了出租库房的最大化利用，本年内始终保持满仓状态，库房利用率12。譬如佳通轮胎一家租库6平方米，全由我们管理，出入库用扫码器，跟超市一样，在管理仓储这快我们又上了一个新台阶，同时拉动了以储带运的货代业务。扩大了物流作业连环节，同时运输货代业务也不断发展壮大，以存储业务带动的（信息、保管、装卸，分拣、运输）市内各大超市配送（家乐福、乐购、华联、中兴、麦德龙），国内、省内、市内的整车及零担发运。快速消费品等相关业务也成为了增收渠道，自管客户7家，托管客户14家，货品包括食品、药品、保健品、化工原料、通讯设备、轮胎等，主要品牌客户有深圳中兴通讯、广州和黄天百、新疆美克美家，佳通轮胎均为上市企业，客户21家。浙江吉利汽车、新疆美克美家、广州和黄物流、珠海爱普斯物流、山东佳怡物流、上海无忧物流、山东力诺太阳能、江苏丽天、北京普讯、石家庄石药、吉林普康、黑龙江葵花、黑龙江北大荒、香港德国宝、丹沙中福、天津天师、深圳中兴、辽宁盛祥、佳通轮胎、安吉联合、货代客户不断增多。

经济风暴席卷全球，国际经济形势严峻，国内经济前景不明，众多中小企业倒闭，企业纷纷裁员减薪“瘦身”，为迎击经济风暴做准备。我们联运作为一个物流服务提供商，与实体经济企业发展状况紧密相连，经济风暴下，中小企业经营不善纷纷倒闭肯定会在一定程度上减少物流需求，这样或多或少我们联运受到了一定的影响：

1、物流总量减少，利润减少。

2、同一地点厂家送货量减少，成本增加。

3、蛋糕变小，竞争激烈，利润变薄。但是，我们政府正积极采取措施，稳定国内金融市场和经济发展，帮助中小企业度过难关。众多出口受阻的企业也积极转向国内市场，同时增加了市场的需求，进一步拉动国内物流运输业的发展。所以面对经济风暴，单位多次召开员工大会，给员工鼓劲打气，我们无须惧怕，物流行业的前景是美好的，我们要有十足的信心，信心比黄金还重要，信心才可以自救，要战胜经济风暴，实现利润指标，依赖的是每一名员工切切实实地做好每一个工作。每天，我们都要斗志高昂，以2的激情投入到工作中去，认真完成每一项任务，并积极思考如何将工作做的更好。从完成好每一天的工作做起，为公司排忧解难，为公司的良好经营做出积极的努力。

一方面强化内功，增强硬件设施和提高企业形象；另一方面，主动走出去，在留住老客户的同时，大力开拓新客源。脚走路，使得“xx仓储区”成为了两个部门的物流重地，走近联运团队，几乎每一位员工心中都装着这一理念。公司这三年的发展变化，员工是看在眼里，喜在心里。在竞争异常激烈的行业格局下，我们意识到在普通货物运输领域，我们灵活度明显不够，没有优势可言，我们的传统商誉优势发挥不出来，因此我们将目标瞄准在全员跑市场、抓业务。在市场上下功夫，大家都知道企业能不能发展，“市场”说了算。做好了市场，才有生存的空间。联运的市场就是每一个客户，只有客户满意了，联运才有市场，而让客户满意的关键是不断提高联运服务质量。我们在8月份开展了“服务质量月”活动。亲切的微笑，及时的客户回访，货物按时按质按量的送达

**公司年度工作总结篇六**

尊敬的领导：

您好!

时间如流水，转眼间20xx年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展20xx年的工作。

现在我对心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

以上就是我们工作情况的

述职报告

。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：xx

领导：

您好!

xx年的一年已经过去，新的挑战又在眼前。在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在一年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

述职人:xxx

20xx年xx月xx日

**公司年度工作总结篇七**

本人经公司各级考核批准，进入x食品公司从事烘焙工作。在过去的八个时间里，本人在x食品公司从事得十分愉快、顺利。从中感谢各级领导的努力栽培和用心关怀。现于年底作出一份一年一度的年终工作总结表进行上交报告，望各级领导给出宝贵的意见!

本人于x分店(x加盟店)作烘焙师傅，在从事的8个月期间，感觉到公司的设备无论是在软件还是硬件方面都得到十分完善的配置。拥有全国第一条日产量达到十万只月饼的生产线，以及全自动化机械配控等先进设备。现公司旗下拥有七十多间连锁店，就职员工1500多名，占地面积达到七千多平方米…于x年被评为全国四星级旅游文化景点和非物质文化遗产称号。

在过去八个月的工作期间，本人每个月份都对门店(x加盟店)的产品质量和业绩进行了详细登记和记录。从五月份的冻包出炉总额到十一月份冻包出炉总额进行相比较，期中五月份的冻包出炉总额23750元、六月份25780元、七月份24068元、八月份26560、九月份22567元、十月份27748元、十一月份27950元;平均每个月业绩增长百个六分点。

综合以上的总结，本人对公司提出以下几点见议，望指点:

一:在冻包运输方面，希望公司能够更完整地提升产品的质量和形象保障。例如:香芋包、叉烧包、咸水角往往出现破皮漏馅现象。

二:对各产品进行标识登记和形象记录。例如:每种冻包表面作一个形象记号，使捡包者更清晰更快捷地辩认出每个产品名称。

三:定时定期推出一些新产品，令顾客感觉到新鲜感。

四:实行数施，鼓励员工大胆创新和努力工作。

以上报告出于个人意见，有不当之处，敬请原谅!

**公司年度工作总结篇八**

20xx年是xxxx公司公司提升产能、调整产品结构深化之年。一年来，在集团公司的坚强领导和大力支持下，xxxx公司公司经营班子团结一心，带领全体干部员工坚持以\_\_\_\_\_引，深入贯彻学x\_和\_\_视察三峡工程\_精神，坚持市场导向，攻坚克难、苦干实干、积极作为，成功实施并完成了2万吨铝型材扩建项目一期工程；积极应对经济下行、市场竞争激烈、铝型材市场严重下滑的严峻形势；全力推进产品结构调整及产业转型升级。坚定不移地实施“以强化市场营销为龙头，调整产品及产业结构为主线，促进技术进步为抓手，提升产品品质为保障，铸就行业品牌为目标”的经营思路，推动企业发展。全面超额完成了集团公司下达的全年目标工作任务，实现了连续增盈的历史性突破。现将20xx年工作报告如下：

对照集团公司下达的20xx年生产经营任务，我司全面超额完成了各项生产经营指标，具体情况如下：

（一）产销量：指标值xx000吨，实际完成19200吨，完成指标的113%，比20xx年（16585吨）增长15.8

三大板块，从营销区域上划分为重庆营销中心、xxxx公司营销本部两大区域，将营销工作目标任务分解落实到产品和部门，并细分具体落实到每个营销人员。

2、董事长或总经理每月定期组织业务员召开销售分析总结会。检查营销工作目标任务完成情况，通过详细的数据分析确定市场开拓的重点、方向，解决营销工作中遇到的具体问题，有力地促进了市场开拓，产销量同比增加2615吨，增长15.8%。

3、进一步完善营销管理制度，规范工作流程。今年又对销售合同的基本内容、货款回收管理办法、订单评审流程、固定客户管理、销售价格控制办法、发货流程管理等管理制度，针对在运行过程中发现遗漏和缺失内容立即进行补充完善，科学合理地建立了营销管理体系，营销各项工作有章可循。

4、加强固定客户管理。为了更好满足客户要求，公司针对固定客户制定了不同的管理方案和工艺操作规程。重点客户由主要领导亲自抓，为了方便沟通，还分别指定专人负责技术对接，专人负责订单、发货沟通等，并定期走访客户，了解产品使用质量和存在的问题，落实改进方案，赢得了客户的赞许和信赖。

（二）把生产管理放在关键环节来抓，持续强化生产加工能力。

1、在生产体系中持续坚持订单评审制度、早班碰头会和周例会制度。对生产的每一单产品的难易程度，关键工艺参数的确定，质量管控的重点环节都做到心中有数并安排落实、定时检查，及时纠正处理问题，严格按照订单组织生产，保证按时按质交货。

2、进一步充实完善生产管理体系，对生产组织计划、质量管理、设备维护保养、工艺规程、操作规程等制度进行了修改补充完善，形成了完善的生产管理制度体系。在制度的执行上，严格贯彻“用制度管人”、“制度面前人人平等”的原则，全年共处罚246人次，处罚金额7.81万元。通过严格执行管理制度，在订单大幅增长，生产任务繁重的情况下，订单完成率达98%，产品质量稳步提升，综合成材率99.04%，较上年提高0.16%。

3、大力开发新产品，持续提升企业\_竞争力。公司根据市场和客户的需求，结合立式喷涂生产线和20xx吨挤压机淬火系统的升级技改，提高了装备生产加工能力，先后成功开发了30多个系列新产品。特别是在汽车轻量化领域，攻克了6系、7系和高强度铝合金的挤压加工难题，巩固了老客户，迎来了xxxx等工业型材新客户。公司自主研发的新产品获得3个“重庆市高新技术产品”、5项实用新型专利，1项研发工艺获得\_发明专利。同时，公司通过了“区级技术中心”认定和“ 高新技术企业”认定，这些都有力地提高了公司在行业内的知名度，为全面完成20xx年生产经营目标任务打下了坚实的基础。

4、始终坚持质量是企业的生命，持续强化质量管理。严格按照is9000标准健全质量管理体系，积极推进ts16949质量管理体系的审核认证工作，通过?si梁辖鹦筒牡吞疾啡现ぁ?0xx年产品质量稳步提升，全年无较大质量事故发生，产品合格率达99.8%。

（三）把安全环保放在首要位置来抓，持续强化企业发展保障。

公司成立了董事长任组长的安全生产（环保）领导小组，建立健全了安全生产和环境管理体系，落实了安全生产及环保主体责任。安全稳定和环保日常管理工作主要抓好以下几个方面的工作。

1、明确了安全稳定和环保工作目标任务，分解落实了目标责任。在年初制定的20xx年工作计划了确保了安全稳定和环保工作目标任务。签订了287份安全稳定目标责任书和环保目标责任书，将安全稳定及环保目标任务和责任落实到公司每个员工。

2、加大安全环保资金投入，整治安全环保隐患。20xx年投入100多万元资金，整改了66项安全隐患，消除了8个环境管理风险点，添置了75具灭火器、侧叉叉车、废水检测仪、污水收集池、围堰等设备设施，安全生产和环境保护的基础条件进一步改善。

3、加强职工教育培训，提高员工安全环保意识。20xx年开展安全环保教育培训50多次，各车间、班组利用换班间歇组织开展员工技能培训和避险意识学x；组织在岗员工293人次参加“公共安全卫生应急避险知识”知识的学x和答题考试，成绩优良率94%。

4、坚持“日、周、月”安全环保检查，及时发现和消除隐患，纠正违章作业，安全环保各项工作总体可控。

5、严格执行安全环保工作“三同时”制度，新建项目的安全环保审批手续齐全，安全环保的基础设备与主体工程同时投产，为安全环保日常管理打下了良好基础。

**公司年度工作总结篇九**

我们商业总公司按照县委政府和市商务局的部署与安排，结合本部门的客观实际情况，认真谋划、积极运作，以发展观统揽全局，在改善经营管理上下功夫，在搞好协调服务上作文章，在监督检查和自身建设上卖力气，使本部门的工作既扎扎实实有条不紊，又红红火火日益创新，达到和超越了预期工作目标，取得了比较满意的成效。

在20xx年的工作当中，我们把完成各项主要经济指标放在首位，通过开展解放思想大讨论和武邑形象大讨论，思想进一步解放，观念进一步更新，紧紧围绕生产要素进入武邑无障碍，实现新跨越，打造新武邑，树好自身形象这一主题，本着积极向上、科学实际、切实可行、着眼发展的原则和精神确立了本年度、本行业的各项业务职能目标，预计全年全系统实现商品销售2500万元，上缴税金3万元，经过强化管理、改革挖潜、开拓市场，扩销增效。全年全系统累计完成商品销售2588万元，占年度计划的103.52%，同比增长12.52%；缴纳税金3.04万元，占年度计划的101.33%，与去年同期持平略有增长。其他相关指标也实现了益增则增，益降则降的效果，都优于去年水平。

由于我们过去过高地估计了自己的实力，在招商引资方面贪大求洋，重大轻小，脱离了实际，其效果始终不能尽如人意。进入20xx年以后，我们在高度重视的前提下，本着既抱西瓜又捡芝麻的精神，从近处着眼，从小处着手，积极进行跑办，结果收到事半功倍的效果。一是“万村千乡”市场工程取得了阶段性的成就。在该项工程中，我们经过努力争取和全身心运作，本着统筹兼顾、科学布局、典型引路和重点扶持的精神和措施，到目前为止共建成标准农村小超市68个，并全部通过了省市级的验收，该工程可争取到国家商务部扶持资金27.2万元，这些资金已经和正在陆续到位。二是为了支持新农村建设，帮助农民搞好产业结构调整，我们在全县筛选了30个有能力的村作为信息监测站，主要搞好农副土特产品监测和预测，为农民提供最具参考和实用价值的市场信息，由上级提供信息监控设备，价值20万元。三是经过积极联系和争取为全县545个行政村免费赠阅了《新农村商报》，到现在为止，已有40%的农村通过《新农村商报》提供的信息大幅度地增加了农产品收益。四是增上设备，设立专人搞好生产与生活用品的市场监控。首先是将我县6个具有代表性的、一定规模的商业网点作为监控站，形成市场监控体系，其中包括：发联商厦、好运来超市、信德超市、华通连锁店、博林副食购物中心和生产资料公司，利用这些企业准确及时地向上级及至国家反馈商品流通情况和价格信息。在这个前提下，总公司设立了信息服务中心，将各个企业最敏感的信息向上级反馈，以利于市场的培育和发展。例如在问题奶粉事件中，通过信息中心的每日报告库存和销售情况，为上级提供了大量决策数据，得到了好评。五是引进资金搞好办公楼改造工程。该工程预计总投资350万元，目前各项准备工作已经就绪。

由于食品引发的安全问题，越来越受到高度普遍重视，特别是自上而下的党委政府为了确保人民群众的身心健康，不断采取措施，加大监督检查和监管力度。为此，我们一是成立了专门领导组织，一把手负总责，落实各项责任制，以高度重视、高度负责的精神，经常进行专题研究，逐级签订责任状，企业书写承诺书，一级抓一级，层层抓落实。二是明确目标。真抓稳抓有序，为此，我们先后制订了《迎奥运食品安全专项整治行动方案》和《畜禽产品安全专项整治活动方案》，坚决制止和打击肉食领域的私屠滥宰现象，杜绝病害肉、注水肉以及种公母猪肉流入市场，使生猪进场屠宰率达到了100%、案件查处率达到100%。并公开向社会承诺：不放心的肉不出厂不上市。三是完善工作措施，务求治理实效。在20xx年以来的食品安全专项整治过程当中，我们把所有摊点和商位全部进行登记造册，建立档案，实行跟踪监督。每半月对全县的各集贸市场、宾馆、饭店、学校、建筑工地食堂等集中消耗肉食品的部位进行一次拉网式检查，发现苗头及时采取措施。今年以来在专项整治当中，出动车辆上百次，人员600多人（次），行程近千公里，消除各种隐患80多处（次），查处和销毁变质、过期不合格肉品上千公斤，对13个经销摊点提出了劝告和警示，撤并了两个定点屠宰厂。由于我们重视程度高，工作力度大，措施和方法到位，今年以来我县没有发生过食品安全特别是肉食品安全事故和问题。

近年来，我们始终高度重视行政执法工作，并不断地改进和完善，千方百计使之专业化、制度化、规范化，并且做到有法必依、执法必严、违法必究。一是不断加强对这项工作的领导，部门主要负责人亲自抓，一名副职具体抓，严格执法人员责任追究制度。二是不断完善各项工作措施和制度，严格防止各种疏忽和漏洞。三是强化市场监督和检查，严厉打击各种违章违纪违规和违法行为。四是以管好市场为宗旨繁荣购销、促活流通、满足需求、扩大生产。今年来行政执法共出动人员千余次，纠正各种不规现象近百起，印发多种宣传资料500份。搞活了市场、整顿了秩序，把一切矛盾和问题都解决在萌芽当中，受到了领导和群众的的鼓励和好评。

今年来，我们的各项工作都有了新的起色。一是全面完成了县委县政府交办的各项工作任务；二是通过大讨论，使干部职工的思想得到了升华，行动更加自觉；三是妥善解决了职工关心的热点和难点问题，保持了队伍稳定；四是党风廉政建设成效显著；五是安全生产无事故；六是无任何违纪违法现象等。保证了整个系统的健康快速发展。

20xx年的各项工作摆在我们面前，为此我们进行了专题研究和讨论，工作目标是以十七届三中全会精神为指导，全面落实科学发展观，把新一年的工作谋划好，保证一年一个新台阶，年年有个新变化。一是进一步巩固解放思想和武邑形象大讨论成果，以全新的姿态和力量投入到工作当中去，为企业实现新的突破做贡献；二是开拓创新，勇攀高峰，千方百计做大生意，搞大流通，创高效益；三是强化企业管理，提高管理水平，实现增销增效；四是继续加大招商引资力度，上新项目，为企业增添新的活力；五是进行多层次多方位多步骤的食品市场监督检查，确保安全无事故；六是加大行政执法力度，维护市场秩序，促活生产与流通；七是积极为群众办好事、办实事，解决好热点难点问题，保持队伍稳定；八是搞好党风廉政建设，以廉政促勤政，扎扎实实干出一番业绩来。

**公司年度工作总结篇十**

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

我所在的部门是物流部，首先在这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的;在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

1.希望公司能为我缴纳上海社会保险。x月、x月都有相关文件证明我可以缴纳x社保，希望公司能予我这样的福利。

2.请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3.希望x年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

**公司年度工作总结篇十一**

20xx年对于师豪公司来讲是起步之年，3月3日，xxxx公司成立庆典隆重举行。在公司董事会的领导下，学校领导的关心和各部处领导的大力支持下，尤其是全公司员工的共同努力下，各方面都取得了可喜的进步，为企业的长远发展打下了良好的基础。在抗击“xxxxxx”、仙林北区建设、创优迎评等学校重大工作中，都展示了师豪人的素质和风采。

xxxx公司在完成日常的经营管理和服务工作的同时，在下述几方面取得了明显的成效：实现了积极而平稳的改制过渡;基本理顺了公司与学校、公司内部之间的关系;初步建立了现代企业的内部管理和运行机制;高管层的团队建设和中管层的队伍培养工作有了新的进展;重视了公司企业文化建设和企业发展战略的思考;校外市场有了新的拓展;经济效益有了明显的提高，等等。

上半年，通过多层面讨论商议，经过认真测算研究，通过董事会审定，出台了师豪公司内部分配办法，制定了师豪公司及各子、分公司年度经营管理指标与发展计划，签署了经营管理目标责任书。具体经营结果详见《师豪公司xx年度财务》。

在这一年工作中，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，努力做好公司起步阶段的基础工作，以务实高效的态度，为公司的持续发展做好准备。

在理顺公司与学校的关系上，贯彻《南京师范大学后勤改制方案》(宁师大〈20xxxx〉6号文)的精神，以合同化管理为基础，强化服务意识，主动服从甲方的具体服务要求，服务质量和水平有所提高。在理顺总公司与各子、分公司的关系上，对前三年(尤其是02年)经营情况进行分析后，与各公司总经理签定了年度经营管理目标责任书，明确责权利的关系;对各子、分公司的经营管理以指导、协调和监督为主，给各位总经理人事权和财权;积极配合各子、分公司拓展校外市场(饮食公司和高校社区公司今年都获得了新的校外市场)。

在制度建设上，根据董事会的要求，在党总支的支持下、计划财务部和行政人事部的配合下，本年度已经和即将制定颁布的制度有：《师豪公司分配办法》、《师豪公司财务管理规定》及相关规定(三项费用提取及使用、费用开支标准及审批权限、货币资金管理办法、应收款项管理、存货管理、固定资产管理、票据管理、经济合同管理、对外投资管理)，《师豪公司有关人事工作的若干规定》、《师豪公务购车及私车公用的暂行规定》、《师豪公司关于“内退”人员待遇的有关规定》、《师豪公司岗位聘任暂行办法》、《进一步加强干部队伍建设的暂行办法》、《师豪公司关于员工职称评审、职业资格考试和学历进修的管理办法》、《董事会奖励基金管理办法》等。并已开始了iso9001质量管理体系的贯标工作。

企业改制后，师豪公司在发展空间和潜力扩展的同时，也正面临着日益增强的挑战和压力。这就要求全公司上下同心同德、艰苦创业、努力工作，为提升公司整体竞争力和综合实力而奋斗。同时，在公司董事长王小鹏的倡导下，提出了师豪公司“更大(规模化、集约化)、更高(高水平、深内涵)、更精(专业化、效益化)、更强(创品牌、增实力)”的发展理念，号召造就学习型企业，建构发展战略支持型企业文化。

xx年，是师豪公司学习制度创建之年。1月和4月，分别由师豪公司党总支和党委党校牵头，举办了两次经营管理干部培训班，董事长推荐并带领阅读《总裁智慧》、《致加西亚的信》等现代企业管理书籍。培训班后，师豪公司企业文化建设课题组与企业发展战略课题组组建成立，采用“走出去”(参观苏州现代企业)和“引进来”(邀请管理、经济等专家授课)的形式，相继开展多次学习和交流活动。另外，师豪公司还利用周六时间，组织各级管理等相关人员进行财务管理、绩效考评、质量贯标等知识的系统培训和学习。

xx年，是师豪公司企业文化创建之年。3月3日的师豪成立庆典迈出了文化建设的起始步伐，树立了南师后勤企业的新形象“技高为师，业精显豪”;在南师大网站主目录下创建师豪公司及各子、分公司网页，出版内部期刊《师豪动态》，及时刊登公司改革走势和最新举措，以快捷高效的渠道加强对内和对外的交流与沟通;举办“我与师豪”演讲比赛，围绕师豪公司的企业战略规划以及个人定位与发展等主题，展示出当代师豪公司员工的风采;举办师豪年轻员工圣诞户外游艺暨征集“金点子”活动;组织后勤退休职工在重阳节前夕参观新校区和仙林大学城;年度开展评优活动，召开公司年度总结暨“先进个人”表彰大会。

以大学城发展为市场契机，由师豪公司牵头，6月20日，南京仙林大学城后勤协作会在南师大召开，以教育资源共享化和运行机制市场化为切入点，共同探讨了“跨校区合作、资源共享、优势互补”的新后勤运作模式。

20xx年，师豪公司各子、分公司结合自身发展实际，明确企业定位，提高专业化水平，加快发展步伐;利用体制与机制的优势，努力拓展校外市场，参与市场竞争，以股份制的形式，以资本为纽带，促进企业向规模化、集约化的方向发展。

高校社区公司在xx年度取得南师大北区学生公寓、南京工程学院方山校区、江苏经贸职业技术学院方山校区、江苏工业学院武进校区、南京理工大学、河海大学老校区、应天学院、南京中医药大学、南京森林公安专科学校仙林校区、淮安信息职业技术学院城南校区等10所高校的物业管理，使得该公司物管的高校及单位已达16所(个)，为公司规模化发展奠定基础。饮食服务公司承接南理工紫金学院食堂，淮安信息职业技术学院食堂。接待服务中心将与南京中北集团和中北学院联合创办驾驶学校。建筑装饰公司参与玄武湖隧道停车场、河海大学体育场围墙栏杆以及南大学生食堂装饰等校外工程的招投标。环境艺术公司参与河海大学、瀚宇彩欣、森林公安、总统府等绿化市场的投标，对大学城高校绿化环境市场和资源的整合方面进行了探索和尝试。

紧密围绕学校20xx年工作重点，改制后的师豪公司始终坚持姓“教”的属性，贯彻“三服务、两育人”的服务宗旨，从学校大局出发，全力以赴为抗击xxxx、仙林北区建设、高考阅卷和创优迎评等工作提供有力的后勤保障，确保学校重点工作的顺利完成。

1、师豪公司坚持战斗在抗击xxxx的第一线

xxxx突如其来，师豪公司坚持长期战斗在抗击xxxx的第一线。高校社区公司物管人员二十四小时值班，不厌其烦地在每个角落喷洒消毒水，为同学们测量体温，密切注意他们身体状况，与他们交流谈心;食堂师傅们使校内饮食货源充足、货真价实、饭菜可口，师生员工吃得放心、舒心;驾驶员统一带上口罩，奔波在各个校区之间，保障运输安全;幼儿园老师们坚持在教育第一线，更细致入微地做好守护工作;建筑装饰人员积极配合拆迁工作，赶工期，不辞辛苦。面对重大任务，面对严峻考验，师豪公司始终谨记“学校师生员工的健康重于泰山”，为学校的

教学

、科研及师生员工的生活提供有力的后勤保障。

2、非常时期做好高考阅卷后勤保障的各项工作

江苏省xx年高考阅卷工作在我校进行，高考人数多于往年，阅卷任务量加大。在防治xxxx形势不明朗的情况下，为了确保此项工作顺利开展，高校社区公司、饮食服务公司、装饰工程公司等公司参与高考阅卷后勤保障组的工作，制定多套工作方案，圆满完成任务，赢得一致好评。

3、参与仙林校区北区建设

xxxx疫情延误工期，北区地形复杂，施工难度大，长时间梅雨和高温酷暑影响正常施工。面对不利因素，建筑装饰公司、高校社区公司、环境工程公司、饮食服务公司等公司采取有效措施，投入大量人力和物力，完成了北区校园公共设施的建设，环境综合整治，绿化布置和卫生保洁，生活区的饮食服务等工作，确保北区建设工程全面按期完成。

4、师豪公司争当南师大“迎评创优”得分手。

迎评创优过程中，根据学校统一部署，师豪公司拟定“迎评创优”后勤工作预案;在全公司范围内全面发出书面动员，要求员工进一步明确各自岗位职责和工作要求，将各项日常服务工作做细、做扎实，做到守土有责;公司领导加大现场协调与监督力度，使得饮食供应、交通运输、物业管理和环境布置等各项工作落到实处，圆满完成任务。

师豪公司起步之年，在后勤改制新的形势下，各子、分公司进一步转变观念，主动思考本企业的未来发展，准确进行企业定位和远景规划;根据现代企业制度的要求，加强全成本核算，由模拟企业化运行逐步向完全企业化运行;加强企业内部规范管理，适应事业发展的需要;加大管理和技术骨干的引进和培养力度，提升企业的综合竞争实力。

**公司年度工作总结篇十二**

xx年—这是楚雄建设集团承前继后、继往开来的一年，是楚雄发展重要战略机遇期的关键一年。这一年，面对复杂多变的市场形势和艰巨繁重的发展改革任务，以董事长马仲林为核心的楚雄领导班子运筹帷幄，沉着应对，以立足长远的战略谋划，做出一系列关系全局、影响深远的重要决策，团结带领全体楚雄人砥砺奋进，实现了楚雄第一个五年发展历程的完美收关，为全面开展楚雄第二个五年发展战略的宏大目标奠定了坚实的基础。

xx年，楚雄建设集团认真贯彻执行集团的各项决议，进一步解放思想，开拓前进，紧紧围绕年初制定的工作目标，圆满完成了各项工作任务，集团公司得到了进一步发展和壮大。我谨代表楚雄建设集团管理层以及我个人，向奋战在各个岗位的同志们表示衷心的感谢和崇高的敬意!向支持、关爱集团发展的员工家属们，致以新年的祝福和诚挚的问候!

过去的一年，我们在坚守好品质的基础上，提升品牌，放大责任，以实质性的工作促进了集团在中卫市市场上的优秀表现，实现了员工价值的最大化，在逆境中提升了集团的综合竞争力，彰显了企业应有的社会责任。可以说，去年我们办成了一批大事，办好了一批喜事，办妥了一批难事，较好地完成了xx年初确定的任务指标。

今天，我们在这里相聚，目的在于总结经验、查找差距，确定新思路，安排新工作，使我们在新的一年工作进入新境界，管理达到新层次，奋力开拓xx年楚雄集团创业新局面。

一、xx年的主要成绩

第一、抓工期 提质量 建设项目齐头并进

1、黄河花园新老工程建设提质增速、成效显著：一是采取强制、分包等果断措施，对一二期遗留跨期工程进行扫尾，年内达到交工条件;二是及时组织资金，加强财务和预算两部门的监管职能，对黄河花园新开商网进行全面控制，工程进度与工程款支付同步进行。目前三期商网42号、43号、57号楼主体竣工，95号楼仅剩室内水电管线分项工程，16号、29号、50号基本完成室内外粉刷。三是黄河花园11栋商贸综合楼工程实现了年内设计、年内规划、年内开工，主体工程一层年内全部封顶的目标。

2、合金厂攻坚克难，如期投产：集团公司投产日期确定后，xx年1-3月份，全面进入冶炼公司设备安装的冲刺阶段，主要领导牺牲节假日休息时间，投身一线，争时间、抢速度，从设备安装、调试，到原料采购、进场，各个环节逐一落实，实现了4月28日准时点火投产的目标。

3、市政工程当年开工、按期竣工：今年承建的两项政府工程建设项目成果显著。水城路供排水工程仅用了2个月时间就竣工并交付使用;中卫工业园区油路建设工程也仅用了3个月时间便建成并取得初验合格，达到通路条件。 第二、转机制 强服务 切实解决难点热点问题

1、物业公司通过调整班子，转变思想观念，强化服务意识，切实解决业户难题：其中，解决漏水等土建质量遗留问题25件，电气问题42件，水暖问题230件，门窗问题218件;供暖期间抢修水暖管道井阀130起;协调解决、排除纠纷300余次。通过尽心竭力的服务，得到了业主信任和肯定，塑造了良好的企业形象。

2、房产公司新成立电力工程部，工作成绩显著：一是对公司所有小区遗留用电点源进行全面排查，拆除私拉乱接，消除了用电隐患，控制了工程用电混乱局面;二是加强与供电部门的协作，及时提供业主基础资料，做到边交工、边验收、边通电，及时把电卡办到业主手里。

3、房地产公司加大拆迁户安臵力度，确保项目顺利实施：房产公司本着“坚持原则，化解矛盾，平稳过渡”的宗旨，工程部、财务部与蔡桥村通力协作、紧密配合，实施拆迁安臵房优先交工、优先通电、及时结算的策略，缓解了拆迁户延期安臵费用的困扰，减少了费用开支。目前95%的拆迁户已办理了房屋结算手续，住进了新居。

4、及时完成工程竣工备案工作，确保业主房产手续顺利办理：公司实行领导紧盯、专人负责制，瑞丰家园、黄河花园一二期达到交房条件的124栋商品房已通过了建设局竣工备案验收，覆盖率达到85%。保障了前期购房业主能够顺利办理房产手续。

第三、抓管理 强内控 职能部门效能明显

1、冶炼公司加强企业内部管理，千方百计节能降耗：冶炼公司正式投产后，面临新炉调试、磨合和产品价格回落的双向难题。为此，冶炼公司制定了“向管理要效益”目标，完善各项管理制度、考核细则，大处着眼、小处着手，层层有指标，事事有奖罚。根据近期数据统计，生产环节各项消耗均控制在额定指标内，节能降耗措施成果显著。

2、房地产公司严格工作程序，发包工程公开招标：xx年度分别组织了绿化供水管道招标，黄河花园二期8台箱式变电设备招标，黄河花园三期9台箱式变电设备招标、三期室外给排水及采暖工程的招标。招标工作的顺利实施，标志着我公司工程发包走向了公开化、透明化、程序化、规范化的轨道。

3、充分发挥财务职能，融资工作取得新的突破：资金短缺，融资渠道不畅，融资成本过高一直是困扰公司发展的一大难题。xx年，集团公司分管领导亲自挂帅，外部克服银行贷款难、要求严、程序多的不利因素，多方捕捉信贷政策信息，抢抓机遇不放手;内部克服合同不健全、基建票据滞后、硬件资料不过关的困难，以冶炼公司为贷款平台，组织房地产和冶炼公司财务部门，以锲而不舍的精神和艰辛的努力，于12月下旬，通过了工商银行、中航租赁公司两笔大宗贷款业务的最终批复，并收到了第一笔贷款。这次银行贷款的成功实现，标志着集团公司融资模式进入了新的纪元。

4、集团办公室强化制度落实，重大活动协调有序：一是强化制度意识，落实了职工考勤考核、培训教育制度，在提高员工素质，营造企业文化方面下足功夫，取得了良好的效果;二是强化法律的风险防范意识，严格按照合同流转程序，从源头上规避法律风险，维护了企业和职工的合法权益。三是强化集团和各分公司行政管理事务协调工作，成功筹办了冶炼公司开业庆典、福利院“全国爱心护理工程建设基地”挂牌仪式、水梢子首长接待等大型活动。

5、水梢子用足用活基础设施，内部管理上轨道：一年来，水稍子认真开展“诚信旅游、平安旅游、文明旅游”创建活动。一是实施“以项目带动全局”战略，积极引进特色娱乐项目，丰富了水梢子旅游文化内涵;二是实施员工岗前培训机制，帮助员工苦练内功，强化服务。三是强化水梢子旅游品牌宣传工作，全面提升了水稍子旅游区品牌形象。

6、福利院盘活资产增效益：为进一步盘活闲臵资产，老年公寓年内完成了10栋闲臵公寓楼的出租工作。同时，充分利用餐厅及多功能大厅的设施资源，吸引有关单位前来举行会议，举办各类培训，从而盘活了存量资产，全年共增加租金收入124.2万元，占老年公寓去年总收入的60%，以副业弥补了主业的亏损。

7、房地产公司财务部、预算部、售房部三部门通力协作，优化工程款支付：一是对历年完工工程，进一步加大决算力度，依据工程决算数据制定计划，避免了付款的盲目性;二是对新开工程采取按工程进度定期预算、留有余地的办法，按进度付款、顶房，消除过去付款方式总量控制的弊端，既保证工程款及时拨付，又激发了施工单位的施工积极性。三是各部门密切协作、详细核实，有效杜绝了超付工程款现象。

8、房地产公司财务部充分发挥职能，加强税收管理，促进企业达标升级：年初对历年财务帐项开展了梳理和自查，升级了财务软件。同时，进一步加强组织协调，顺利通过了政府和税务部门组织的专项税收稽查、年度财务审计、资本金专项审计和拖欠工程款专项审计，为公司开发资质正式定级提供了重要的硬件保障。

第四、注重企业文化教育 树立优秀企业形象 全员素质明显提升

1、加强员工业务学习：下半年，经集团公司决定，在房地产公司开展试点工作，周六下午组织员工培训，聘请法律顾问结合公司实际，从企业制度、管理、文化建设等方面对员工进行宣讲和教育。通过系统培训，使广大员工进一步理解和明确了如何做楚雄人、干楚雄事、树楚雄形象的思维方向。

2、组织职工岗前培训：物业公司组织员工利用每晚下班后7点到9点的时间，参加了市建设局举办的三期岗位资格培训。培训中，员工们提高了法律意识、服务意识，掌握了管理技能，75名员工经考试合格，取得了《中卫市物业从业人员资格证书》及国家颁发的《家政服务上岗执业证书》。做到了物管人员全部持证上岗。

3、积极支持员工进修：众所周知，我公司是一家专业技术密集的企业，每一个管理岗位都有它特殊的专业性技术要求，相关部门都要求专业人员持证上岗。为此，公司实行职工挤时间、公司给时间相结合的办法，鼓励职工进修学习，提升学历、晋升职称，增强了信心，增涨了热情。为公司的发展提供了优秀的人才资源保证。

4、热心公益事业，塑造企业形象：财富源于社会，应回馈于社会。长期以来，公司在全力投身企业经营的同时，始终没有忘记热心参与公益活动。xx年全年共向宁夏夕阳红老年服务中心等慈善机构、公益团体和特困个人捐资15.6万元。5月，福利院被中国老龄事业发展基金会确定为宁夏首个“全国爱心护理工程建设基地”，这个荣誉是对楚雄长年投身社会公益事业极大的肯定和鼓励!

5、创建和谐环境，关心员工生活。公司在努力推进企业加快发展的同时，始终本着“以人为本，构建和谐企业”的理念，时刻牢记关心职工生活，把企业和职工深深地凝聚在一起，创建了安定和谐的企业氛围。一是按时发放职工工资，办理伤害保险，按有关规定为职工办理养老保险;二是在集团内部开展“献爱心、送温暖”活动，国庆节期间对冶炼公司战斗在一线的职工和特困职工进行了慰问。

同志们，xx年在极其困难的情况下取得这样的成绩实属来之不易。这得益于集团公司各级领导班子对集团战略部署的全面贯彻和认真落实，得益于各分公司负责人的科学决策和精心管理，得益于广大员工的勤奋工作和无私奉献。在此，我代表集团管理班子及我个人再次向大家表示衷心的感谢!

xx年发展思路及重点工作安排

时至今年，楚雄建设集团已经走过了五个春秋。五年的风雨兼程，我们经历了一次又一次重大考验;五年的顽强拼搏，我们应对了一个又一个严峻挑战;五年的不懈追求，我们刷新了一项又一项发展纪录;五年的艰苦创业，我们创造了一次又一次事业奇迹。

五年的奋斗，铸就了楚雄品牌;五年的发展，奠定了楚雄实力。五年来，集团公司始终保持了又好又快的发展态势，在科学发展的道路上一路高歌猛进。

xx年，是楚雄建设集团第二个五年计划的开局之年。过去的五年我们虽然取得了可喜的收获，但是必须更清醒的看到，我们的企业还没有走完原始积累的过程，经营形势依然严峻，困难和问题不容忽视。其突出表现，一是整体盈利能力不强，特别是盈利水平与资产规模还不相称。二是资产负债率偏高。尽管负债率的上升趋势得到了有效控制，但目前仍然偏高。三是企业流动资金相对短缺，融资渠道单一、融资能力还不强。

纵观目前存在的突出问题，当务之急是如何解决集团公司的整体盈利能力不强的问题。因此，经过集团董事会和公司高层多方分析、认真研究，决定将xx年确定为集团的“盈利年”，

“盈利年”的提出，抓住了集团公司当前存在的主要矛盾，符合实际情况，具有很强的针对性。把xx年确定为集团公司的“盈利年”，有利于强化各级领导班子的效益观念和盈利意识;有利于激发广大员工的工作热情和创业激情;更有利于继续保持集团公司的良好业绩和发展态势。

根据今年经营形势的特点和集团公司的实际情况，集团公司xx年的工作思路是：以科学发展统领全局，以增强盈利能力为中心，以落实房地产提质增效、工业冶金节能降耗、资本运作灵活多样、多种产业优势互补四项工作为重点，以实现集团公司经营状况快速提升为主线，确保集团第二个五年发展阶段开好局、起好步。即“一个中心、四项重点、一条主线”。

以增强盈利能力为中心，就是要强化全员效益意识，各个子公司的工作都要围绕增强盈利能力来开展，服从和服务于集团整体盈利能力的提高。只有坚定不移地坚持以增强盈利能力为中心，才能抓住主要矛盾，促进其他困难和问题的解决，继续保持楚雄集团又好又快的发展。

以房地产、工业冶金、资本运作、多种产业四项工作为重点，是因为这四项工作关系着经营工作的全局，是增强盈利能力的关键。房地产、工业冶金是集团公司的两大核心业务，是集团公司收入和利润的主要来源，只有通过提质增效、节能降耗等有效手段，稳健、持续的做大、做强支柱产业，才能真正增强盈利能力。资本运作是增加资本金、提高资金利用率的重要途径，只有灵活多样的抓好资金资本化运作，才能减少财务费用，降低资金成本。多种产业包括生态旅游、物业服务，机构养老、融资担保四个板块，是集团公司新的利润增长点，多种产业利润增加，可以促进集团公司整体盈利能力的增强。

总之，这四项工作关系着集团公司经营工作的全局，对增强盈利能力具有重大影响，一定要高度重视，认真研究，精心部署，一抓到底。

为落实好“一个中心、四个重点、一条主线”的工作思路和“盈利年”的总体要求。xx年，我们必须抓好以下七个方面的工作：

第一方面：坚持高周转的房地产开发策略，保证明年重点项目顺利完工

xx年，集团房地产板块业务繁重。具体项目包括宁钢大道30万平米安臵房工程、天香苑项目5万平米一期工程和黄河花园三期室外配套工程。其中，天香苑项目工程，是中卫市市委、市政府确定的高端商住小区的标杆工程，也是楚雄房地产公司转变粗放式经营、树立全新形象的转折性工程，以上项目的同时运作，对楚雄地产的发展提供了绝佳的机会，同时也为楚雄地产的开发能力提出了严峻的挑战。 xx年下半年，房地产行业经历了最为严厉的政策调控，市场出现成交量和价格双双下滑的局面。在这样严峻的形势下，xx年我们的房地产公司要继续求发展，求壮大，就必须做好两项工作：

第一、 认清市场形势，增强开发信心：

经过全面的市场调查与研究，我们认为，虽然全国房地产市场不景气，但是三四线城市需求仍然稳定，房价下降空间有限。特别是综合考虑中卫市经济增长、消费升级、城市化进程、人口结构等因素，最后判定，只要坚持正确的开发策略，中卫房地产市场在xx年还会有充足的潜力可挖。

其中，楚雄今年对保障住房建设的参与，切合了国家房产政策，又保障了地方民生需求，将是今年工作的重中之重。其次，高端住房项目明年同样具有很大的市场需求和升值潜力，天香园项目同样前景光明。

第二、 发掘企业内部潜力，坚持快速周转的开发策略：

在房地产行业调控力度不断加强的前提下，作为中卫市的房地产龙头企业，面对变局，楚雄房产必须练好内功，提高快速应变及决策能力，促使天香园一期、宁钢大道安臵房工程顺利、快速开工。

为了按计划，高标准的完成这个目标，我们的房地产公司就必须做好两点工作：

首先，必须坚持开得快、建的快、卖的快的“三快”策略。具体说，就是依靠快速开工、快速建设、快速销售，从而提高企业资产周转速度，实现高周转开发策略的实施，最终保障xx年重点项目按期完工;

其次，必须坚持项目开发的标准化方向。xx年，楚雄房产要想实现重点项目的快速建造，标准化就是一个方向。在标准化的路上，楚雄房产必须促使两个方面的标准化，一是产品，即产品线的标准化;二是内部管理，即业务流程的标准化。另外，优秀承包商的强有力支持，也是我们实现项目快速建造的重要保障。

xx年，是楚雄房地产公司发展最为重要、最为关键的一年。天香苑项目、宁钢大道项目的运作，对楚雄房产的开发实力提出了挑战。同时，对于楚雄房产品牌形象、社会美誉度的提升又是一个巨大的机遇。我们有理由相信，在正确开发战略的指导下，在房产公司领导班子的引领下，在各位员工的精诚配合下，我们的目标，一定可以实现!楚雄房产的未来，一定更加美好!

第二方面：冶炼公司以强化节能降耗工作为重点，进一步加强安全生产管理

今年，在硅铁市场行情前景不明的情况下，我们为冶炼公司定下了“稳中求进”的总方向。这个方向指出，明年冶炼公司的各项工作，要继续实施、强化现有的节能降耗措施，以最大限度降低生产、经营成本为目标，从而保持冶炼公司生产的连续性和稳定性。“稳中求进”这个大方向包括两个重要要求：

第一、 “稳中求进”重点在“稳”，要紧抓安全生产不放松xx，冶炼公司安全生产工作要认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，从强化薄弱环节和解决突出问题入手，进一步强化安全生产基础，加大力度，把安全生产工作深入扎实、坚持不懈的抓下去，确保公司安全生产形势稳定。

第二、 “稳中求进”更要“求突破”，要从节能降耗工作中求效益

在去年的节能降耗工作中，公司从强化管理入手，优化了生产流程，建立了考核体系，取得了显著的成绩。特别是冶炼公司制定的节能降耗考核体系，是对已有管理模式的大胆创新，也是中卫第一家全面实施生产绩效考核的冶炼公司。冶炼公司的这个成就，归功于他们素质过硬的领导班子，更归功于坚守生产一线的每一位员工!

对冶炼公司xx年的工作，我再强调两点：

一是坚持以“创建一流企业，承担社会责任，实现企业员工双赢”为目标，努力抓好职工队伍的素质教育,强化创新思维,培养市场意识。将“事在人为、追求卓越”的企业精神发挥在生产的每一个环节中;二是在全体员工中强化“四个意识”，即竞争意识、团队意识、学习意识、忧患意识。通过强调“四个意识”，切实提高广大职工的整体素质,造就一支稳定的职工队伍，这是楚雄冶炼发展与壮大的最大保障，更是楚雄冶炼最核心的竞争实力。

随着公司的发展，新的情况、新的问题不断出现，这就需要我们去克服、去解决。所以，我希望楚雄冶炼的每一位职工，在新的一年，要以新的精神状态、新的经营理念、新的工作作风去迎接全新的挑战!

第三方面：坚持主导产业与多种产业协调发展原则，努力实现集团整体效益最大化

发展是企业进步的永恒主题，而实现健康发展、可持续发展正是楚雄集团xx年追求的奋斗目标。集团公司经过几年来的开发建设，多种产业即将步入发展的快车道。在多种产业共同发展的局面下，我们应当坚持主导产业与多种产业协调发展的原则，实现集团整体效益的最大化。要坚持市场导向，把发展多种产业作为提高整体效益的重要途径。将其与房地产开发、工业冶金放在同等重要的位臵，统筹规划，使多种产业与主导产业相互促进，协调发展。

集团多种产业在xx年的快速发展，要求我们着重做好以下工作：

第一、要重点抓好水稍子生态景区国家三a级景区的申请工作，进一步改善景区硬件、软件建设，争取水稍子经营效益实现跨越式发展。同时，经过集团管理层对于生态旅游行业的深入分析，以及对水稍子实际情况的客观定位，xx年，我们为水稍子制定了“三个转变，一个突破”的发展战略：

推进“三个转变”战略，一是推进经营方式由随意经营向规划引导转变;二是推进景区资源战略向品牌战略转变;三是推进景区定位向旅游目的地转变。不断提升水稍子发展水平和档次，

贯彻“一个突破”战略，要求我们在合作中求突破、求发展。xx年，水稍子必须积极促进与沙坡头景区的业务合作，借助中国港中旅集团收购、整合沙坡头旅游资源的绝佳契机，利用沙坡头资源整合后强大的营销网络及宣传平台，推动水稍子突破景区影响力不足的发展瓶颈。

“三个转变，一个突破”战略的提出，要求水稍子景区在xx年的经营中不断深化改革，开拓进取，在提高经济效益的同时，不断丰富旅游产品，延长产业链条，进而做大做强“水稍子”旅游品牌，最终，使水稍子成为集团多产业发展过程中最活跃的.一支力量。

第二、博达物业在xx年集团地产业务发展稳健的大好形势之下，要抓住有利的发展时机，在“诚信守法、规范管理、关爱员工、持续创新”的指导思想引领下，专心专意的服务好客户，努力为地产客户提供“安全、整洁、舒适、便利、和谐”的社区生活环境和工作环境，以追求客户高满意度为终极目标。

博达物业公司对整个集团的真正价值最终要体现在客户高满意度和物业服务效应上。博达应该致力于打造“三驾马车”的服务优势，即：服务形象好、服务态度好、服务标准高。力争达到三个满意，即客户满意、集团满意、社会满意，通过发扬创新、勤奋的博达精神，不断提升博达物业的综合竞争力，力争成为中卫市物业的龙头企业!

第三、老年公寓xx年工作应当主动依托行业优势，发掘老年公寓经营潜力，全力提升公寓入住人数，做好老年公寓的宣传及推广工作，将老年公寓打造成为集团形象、品牌推广的前沿阵地，同时也将公司“孝行天下、和谐发展”的经营理念贯彻在公司经营的方方面面。其次，老年公寓必须进一步利用现有设施资源，灵活经营模式，最终实现社会效益与经济效益的双丰收。

第四、融通担保有限公司在xx年应进一步明确“服务区域化、经营多元化、风险分散化、收益最大化、权益均衡化”的经营思路。并按照“政府引导、市场运作、做大做强、稳健发展”的经营方向与目标，积极拓展业务模式，规范管理流程，扶持中卫市内有市场、有效益、有信用、有发展前景的企业做大做强，从而确保自身经济效益不断提高。

提高多种产业对集团整体效益的支持和贡献，就是要把市场和效益作为经营多种产业的出发点和落脚点，树立全局和整体观念。只要毫不动摇的坚持市场为导向、效益为中心的原则，xx年，我们实现集团公司经营状况快速提升目标就一定可以实现!

第四方面：打造融资平台、加强融资力度，保障全年任务目标顺利完成

冶炼公司xx年成功向工商银行、中航公司贷款，标志着集团公司与四大银行的信用合作翻开了崭新的一页。我们要以此为契机，加强与各大银行的沟通与合作。转变融资方式，由以往的“银行贷款、其它金融机构贷款、民间借贷相结合”的融资方式，逐步向“以银行贷款为主、其它金融机构贷款为辅、民间借贷为补充”的融资方式转变。力求融资利率最低，实现资金成本最小化、企业效益最大化。

为了实现这个目标，我们必须做好三方面的工作：一是成立集团公司融资部，建立健全机构，充分发挥职能。密切关注资金市场环境变化动向，及时捕捉国家产业政策和信贷结构调整政策信息。不失时机，多渠道、多形式开展融资活动。二是建立企业信用担保体系。积极参与企业信用等级评定，提升自身信誉，筑造融资平台，需求多方合作。三是加强市场营销管理。加大商品房销售力度，加速不动产变现，向市场要资金，最终实现内源融资。

第五方面：加速运作新上项目，优化集团产业结构

今年，集团在现有六家子公司的基础上，将投资运作两家新公司，分别是：

第一、 甘肃楚雄矿业有限责任公司

选址位于甘肃省酒泉市阿克塞县，拟定经营项目为硅石、煤炭、金属铜矿的采选、加工、贸易业务。目前已完成矿藏勘探、储量探测和前期考察等工作，现已探明硅石储量约2700万吨，煤炭储量约3000万吨，铜矿石储量约1000万吨。该项目计划今年上半年完成地界划定、开采许可及工商注册等相关前臵工作，随后正式进入营运。

第二、 宁夏恒瑞小额贷款有限责任公司。

设立小额贷款公司，是拓宽融资渠道、配合担保公司实现贷款和担保一体化经营的重要举措。计划注资三千万元，目前，正在向人民银行、区银监会、区金融办等金融管理部门上报企业前臵审批手续，预计1月底可全部完成各项审批、验资和工商注册。

今年，楚雄矿业有限公司和恒瑞小额贷款公司的投入运作，将在未来几年内改善当前集团以房地产、冶金为核心业务存在的结构性风险，此次投入运作的两家新公司，最终目的在于实现集团核心业务的拓展，提高抗风险能力，确立集团盈利新的支撑点。

企业要发展，就必须有新鲜血液的不断补充。新上企业项目，扩大经营规模，是培育新的经济增长点的必要手段;是实现集团内部优势互补、资源共享、资金共享的重要途径;是实现集团化经营战略目标的重要保证!

第六方面：加大人才培养，全面提高员工素质

一个优秀的企业一定要有一支优秀的员工队伍，楚雄的真正成功，在于是否打造了一个让员工实现价值的舞台。楚雄员工不断成长，就能推动楚雄健康的发展，就能实现楚雄稳定的经营。

xx年，集团制定和推进各项工作的保障，就在于员工的成长。因为员工才是集团战略的执行者和实施者，所以人才培养工作任重而道远，在xx年，我们要做好以下几方面的工作：

第一、 紧抓员工队伍建设，加强内部交流与沟通。xx年，集团将在员工的培训工作上加大投入，通过长期、持续的培训促使员工工作能力大幅提高。其次，我们也将加宽同各线员工的沟通渠道，倾听员工的声音，接受员工的意见。同时，对员工的各类贡献给予肯定和鼓励，使员工的想法、价值与理想得到充分的体现。

第二、完善岗位升迁机制，优化管理队伍

今后集团公司重要岗位大部分将从内部选拔产生，通过规范性、制度性的用人机制，进一步拓宽员工升职渠道。同时，通过经常性的学习培训活动，打造学习型企业，提高全员素质，统一员工思想，推动员工提高大局意识、经营意识和管理水平，最终更好地履行岗位职责。

当前，我们集团要谋发展、求壮大，就必须保证我们的整体员工素质走在集团发展的前面。所以，我们每个人都必须要清楚的认识到，一流的员工队伍就是楚雄集团的核心竞争力，一流的员工队伍更是楚雄集团发展的源动力!

第七方面：巩固完善集团组织结构，建立落实集团管理制度，全面推行绩效考核体系

为了确保集团公司在未来几年各个业务板块战略目标的实现，需要重新界定集团总公司与各分公司的职能定位，优化各层级岗位配臵，全力提高各级管理人员的行政效力。这项工作在明年将分三步进行：

第一、加强集团总公司对各分公司的统一管理：

理性、高效的集团化管理能够优化集团资源配臵，进而有益于完成集团整体目标。为了达成这个目标，明年必须做好三方面的工作：一是管控模式的确立。要根据企业发展需要确立科学、完善的管控模式，明确母、子公司各自的管理角色。二是组织体系的建设。由原先单一型管理体制向复合型管理体制过渡，要建立完善的组织架构，进一步明确权利及义务。三要促进母公司与子公司之间的资源整合。在集团一体化的运行模式状态下，实现集团总公司与各分公司的资源共享。

第二、继续加强管理制度建设：

随着楚雄经营规模的不断扩大，为了根除集团内部存在的管理制度不健全，制度执行不到位的弊病。集团总部必须开始着手企业规范化管理的工作，即在现有公司制度的基础上，根据现代企业制度的要求，和集团发展的需要，进一步对集团公司管理制度进行完善和健全。

第三、全面推行绩效考核体系：

大量管理实践证明，企业失败的主要原因是因为糟糕的执行能力。全面提高集团及各子公司的战略执行力，就要求我们必须建立自己的绩效管理系统，并全面实施针对各分公司负责人的绩效考核体系。这项工作的最终目的，就是要使集团战略规划与绩效管理形成有效对接，将集团战略转化为员工的日常行动，实现战略的落地。

我们要强调，作为楚雄的一员，必须正视现在集团面临的制度化、规范化管理的严峻挑战。同时，更要以改革的勇气来治理陈旧的管理理念和行为，大力促进集团内部的深层次改革。只有依靠规范的制度，才能使楚雄在今后错综复杂的环境下稳步前进、健康发展!

xx年，我们又站在一个新的起点。新的一年，任务艰巨而光荣。新的一年，我们全体员工要进一步转变观念，提高认识，进一步增强机遇意识和忧患意识，进一步增强转型升级的责任感和使命感，进一步增强推进科学发展的自觉性和坚定性，集中精力抓发展，强力推进求突破，认真做好每一项工作，不断开创工作的新局面，最终向着成为宁夏一流民企集团的发展目标大步前进!

五年的发展成果奠定了楚雄集团更好更快发展的基础;五年的实践经验为我们实现下一阶段战略目标提供了宝贵的精神财富。我相信，只要我们继续弘扬“楚雄精神”，继续锻造“楚雄团队”，就一定能够继续书写“楚雄速度”和“楚雄质量”的辉煌篇章，就一定能够创造楚雄集团更加美好的未来!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找