# 2024年年度公司工作总结报告 年度公司工作总结通用模板

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-09-05

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。2...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**2024年年度公司工作总结报告一**

自200X年11月份取得长城认证中心职业健康安全、环境体系贯标认证证书以来，我们分公司能够按照三合一贯标管理体系运作，不断满足法律法规和顾客的要求，改善员工的健康安全，注重绿色环保、文明施工的创建，确保产品符合要求，减少质量、安全、环境风险带来的损失，树立良好的企业形象，下面就简要总结一下半年来贯标的情况：

培训今年我们主要抓好了两个继续，一是继续贯标，二是继续培训。虽然我们去年已经取得了认证，但我们在今年的体系运作上坚持始于教育终于教育的原则，为使广大的员工更好的理解三个贯标体系文件，做到熟悉标准、掌握标准，执行标准，年初我们利用冬训时间专题组织了贯标培训，通过培训使广大员工对公司的管理手册、程序文件、支持性文件有了更进一步的理解，改变了过去的模糊认识，重新认识到了质量、职业健康安全、环境管理体系贯标的重要性。今年我们共组织了科室、项目培训2次，培训人次达238人次。

根据200X年我分公司的管理总目标，我们各科室、各项目都修定了本科室、本项目的管理目标，并针对目标逐条制定了具体的落实措施，责任到人。

根据公司制定的管理方针，我们今年对31个程序文件、26个支持性文件，进行了职责分配，人人分扛指标明确贯标责任，形成了横向到边，纵向到底的管理体系，使人人都在三个贯标体系中有明确的责任，确保了三合一体系的良好运作。

1、GB/T28001标准，在施工过程中为保证职工安全，防止事故的发生，我们注意对危险源和环境因素的辩识，首先我们结合工程实际分部分项（基础、主体、装修）分区域的进行辩识，实行动态管理，根据实际部位的不同随时增加、删减辩识内容，目前我分公司对安全危险源辩识共529条，其中确定重大危险源68条，环境因素480条，重大环境因素72条。项目安全危险源辩识出508条，重要危险源辩识63条，环境因素315条，重大环境因素57条。

应急预案根据危险源、环境因素辩识我们对重大的有影响的因素进行了分析并制定了管理方案、风险控制岗位明细和控制措施，如我们制定了高空坠落事故、触电伤害、坍塌、火灾、中毒、非典型及其它传染性疫情的应急预案，并有响应措施。再有我们对现场的固废处理也制定了专题方案，如工程可利用的钢筋头、包装容器、水泥袋子的处理与标识，节能降耗上，哪些地方能节约的应采取哪些措施等，都通过方案的制定做到心中有数，并通过全体员工的严格管理，提高我们的环境保护意识，在此基础上我们分公司还成立了6个安全应急预案领导小组、2个环境应急预案领导小组。

在三个体系运行中，我们坚持按标准运作，为给广大员工创造一个适宜良好的工作环境。在这方面，我分公司加大了投入力度，今年洗安全网3000片15000元，购安全帽450顶3990元，维修自制消防定型架10个200元，维修自制消防定型箱50个500元，消防桶20个1200元，干粉灭火器20个800元，购置电蒸箱8台、电暖器33台、燃气管145米共计3万元，开水器3台、燃气存放箱15个共计3万元，水表3个、节门36个、水嘴42个、水管线210米共计1000元，做化粪井、沉淀池、排水沟共计1万元，购置单人上下铺165个、床铺1000个、被褥8套共计5395元，购置固废箱14个、自制垃圾箱20个、民工碗架16个共计1950元。

在200X年11月8日外审末次会议上长城认证中心的专家给我们全公司开据了五个不合格报告，提出了9条建议，针对专家提出的问题和在审核过程中存在的问题我们认真组织科室、项目人员进行分析，查找原因，制定整改措施，并组织落实验收，同时我们对存在的问题还进行了举一反三，避免或减少类似问题的重复发生。总之在三个体系贯标中，我们能够结合实际运用PDCA循环的原则，贯标与日常管理有机结合起来，不是为贯标而贯标，而是通过不断提升我们管理水平的能力，适应市场的需要。今后我们要继续学好文件，深入标准的理解，在三个管理体系的运行中，要结合实际，在不断提高上下功夫，使我们的管理水平更上一个新台阶

**2024年年度公司工作总结报告二**

xxxx年10月，我被xxxx建设公司聘用，成为公司的一员。对于刚刚迈出校门的我来说，一切都需要重新认识和学习，通过在工程中的实践体验，我深刻认识到工作的艰辛，并不断告戒自己努力进取。用自己的理论知识与实践紧密结合，运用科学的管理方法，在施工过程中全面深入施工现场，认真听取员工的意见，采纳他们的合理建议，从中增长自己的施工经验。

进入公司后,我被调入xx染料厂热电站工程从事施工管理工作.由于该工程为电站车间厂房,层高为6米,总高度为36米,对于刚进入建筑行业的我来说,由于技术及经验的欠缺，只能抱着学习的态度进行工作。我经常深入施工现场与工人进行交流，并结合相关施工规范进行检查，指出不合格的地方并督促整改，从中受益匪浅。在公司全体员工的共同努力下，使得该工程在1995年3月顺利竣工。

xxxx年6月在重庆市xx中学教师宿舍楼建设中担任质检员.由于来到一个新的工作岗位,需要的技术经验不是我现有的知识能所及的.所以在尽职完成我的本职工作之余,我认真学习本工程的施工组织设计和建筑各项施工质量验收规范，做到学用结合。严把质量关，跟班质量检查，发现问题及时纠正。每周工作例会，检查总结施工实施情况，布置、纠正、防患下一步质量、安全工作。

xxxx年12月xx工程开工，20xx年3月竣工。该工程建筑面积20351平方米，楼高18层，纯住宅小小高层建筑，短肢柱框架剪力墙结构体系，建筑总高61.10米，挖孔桩基础，核心筒为筏板基础。xx工程作为xx主城区北大门的花园式住宅小区，直接影响着整个江北房地产资源开发。公司抽出精干力量，并根据工程实际情况编制了严密细致的施工组织设计，健全了严格的各种管理制度。拟订了工程质量进度及目标，要求高、任务重。在项目部全体员工的努力下，使工程在20xx年3月顺利通过竣工验收，同年被xxx质量协会评为优质结构工程奖。

xx22号住宅小区5、6号住宅楼，由重庆市渝中区区级机关后勤服务中心投资兴建。建筑面积：5号楼22540平方米，6号楼23760平方米，总面积为46300平方米。建筑层32层，建筑高度96.00米，装饰最高点标高为110.40米，结构自然层34层，总高度为107.40米；楼层高度均为3米。结构为短肢墙柱框架剪力墙结构，纯住宅，结构无变化，均为全现浇梁、板、柱框剪结构。工程于20xx年12月开工，公司高度重视，组织了强大的施工班子，我主要负责现场材料采购工作。从事这一项工作对于我来说是个考验，因为我对建筑材料的了解还有一定的局限性。因此，我购买了与建筑材料相关的书籍进行学习、查阅，逐步了解各种材料的性能、质量指标等，严格把守本工程所用各种原材料、半成品的质量关。所有的材料都必须附有出厂质量合格证和质量保证资料，主要建筑材料都经过监理见证抽样，复检合格才使用在工程上，不合格的产品必须退货出场。加强对工程材料的成本分析，在购买材料前坚持“货比三家”的原则，争取用较低廉的价格购买合格的产品，降低工程造价。

总之，通过以上工程的实践，以及自己不断的努力学习，刻苦钻研，我相信自己一定会成为一名合格的复合型施工员。在今后的工作中，我一定会更加努力学习专业知识，把理论同实践有机的结合起来，提高自己的专业水平以及逻辑思维能力，增强自己的判断能力，踏实工作严格要求自己，为建筑事业尽自己的一份力量。

**2024年年度公司工作总结报告三**

20xx年公司的生产经营工作遇到了一些困难，我们财务部也不例外。但是通过部门全体同事的努力以及各部门大力支持和积极配合下，我们逐步走出困境，各项工作开始正常化。

我们财务部根据领导班子的工作意见，围绕公司的中心目标，结合本部门的实际情况和工作重点，群策群力，充分调动全体财务人员的工作积极性和工作能动性，精心安排，通力合作，基本完成了20xx年的财务工作，取得了一定的工作成绩。现将20xx年财务部工作情况具体总结如下：

为了适应市场经济的要求，实现公司全年目标工作任务，我们财务部全面规范会计核算和财务管理工作，充分发挥预算管理的功能，进一步加强财务核算和财务监督功能，使财务人员做到既当家又理财，认真搞好各项财务工作。

一是认真、细致地做好会计报销、工资发放、会计原始凭证、记账凭证的审核、记账、装订及相关财政、税务票据的领用、核销等日常会计核算、会计监督工作，做到工作仔细、认真、无差错。

二是按会计档案管理的要求及时进行会计档案的整理、归档工作，确保会计档案全面、完整，便于以后日常查阅和利用。

三是积极与相关税务主管部门联系，争取相关部门对我公司的理解与支持，最大限度的利用国家相关的福利企业税收优惠政策，为公司节约每一分资金，创造经济效益，确保公司发展和生产经营工作的正常开展。

四是在做好自己本职工作的同时，我们财务部坚持“公司工作一盘棋”，积极配合相关部门的工作，利用财务部现有的各项资源做好力所能及的工作，为公司的发展做出我们应尽的努力。

我们财务部根据公司实际制订各项财务成本计划，严格控制成本费用，为增加公司经济效益，从产量、成本和收入三者的关系来控制成本。同时，把成本控制贯穿于公司生产经营全过程，让成本控制、节约的观念成为每个部门、每一个员工的自觉行动。

通过精细化管理和有效的方法促使每个部门、每个员工都从基础工作抓起，从点滴抓起，力求走好每一步，抓好每件事，让每一个人、每一分钱、每一份资源都发挥作用，都为公司创造价值。

为了保证有限的资金能满足公司正常生产与日常开支需要，为此，我们财务部一方面及时与客户对账，加强销货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓。

另一方面，根据公司经营方针与计划，合理地安排融资进度与额度，选择相对利率较低的银行去贷款，以保证生产经营所需。这样，通过以资金为纽带的综合调控，促进了公司生产经营发展的有序进行，今年我公司负责xx项目，该项目计划投资1。8亿目前已投资三千五百万元已预收房款近5000万元本年贷款1500万元。

我们财务部加强财务会计制度建设，用制度规范财务工作，严格落实到实际财务工作中。同时切实提高会计信息的质量，要求会计报表报送时间必须及时，做到数据准确、报表格式规范、完整，提高了会计信息的质量，为公司领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。

虽然我们财务部只有4名工作人员，但每个人都能明确自己的岗位职责权限、工作分工和纪律要求，从而认真做好工作。同时要求他们进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议、作出打算。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流、合作与团结。

搞好财务工作，团队建设是根本。我们财务部要求每个会计人员牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。每个会计人员要辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，提高自己的综合素质，充分调动工作积极性，团结一致，齐心协力，把各项财务工作搞好。同时要在财务工作岗位上，做好服务工作，把自己看作是公司的普通一兵，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得职工群众的满意，一心一意搞好工作，全面提升财务工作质量。

20xx年，我们财务部要在公司的正确领导和相关部门的指导、支持、配合下，在现有工作的基础上，再接再厉，继续发挥整个财务群体的整体作用，不断学习新的业务知识，克服实际工作中出现的具体困难，使公司的整体财务工作再上新台阶。

1、继续做好日常的会计凭证审核、报销工作，每月的工资发放工作，按时进行会计凭证的装订、归档工作及相关的会计核算、监督工作，争取做到工作认真、仔细，无差错。

按时完成有关会计核算和相关会计管理报表的编报工作，及时提交给相关的部门和有关领导，确保准确无误。

2、加强资金管理，做好资金调拨工作。

要根据公司生产经营与日常开支需要制定资金使用计划，严格按计划执行，确保公司生产经营工作能正常开展。

3、做好公司经济活动分析工作，及时提出为实现公司生产经营计划的财务控制可行性措施或建议。

配合公司进行收入、成本、费用的专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支。

4、继续与财政、物价、税务等部门沟通、联系，处理好与公司相关的财政、物价、税务事宜。继续与银行等金融部门沟通，争取在全国银行资金相对较紧的情况下，争取银行对公司的资金支持有新的再投入，为公司的发展和生产经营工作筹措需要的资金，确保公司发展与建设资金的需求。

5、继续进行学习型组织的创建工作，做好会计人员队伍的建设，在充分保障日常工作正常开展的情况下，加强会计人员的业务知识、企业会计制度和国家有关财经法规的学习，特别是对会计电算化的学习，并结合会计人员考评办法，逐步提高会计人员的专业知识、技能和职业判断能力，以便更好的适应公司发展的要求，全力做好公司的财务、核算等相关工作。

6、继续制定和完善各项财务管理制度和内部控制制度，清理、完善公司的财务核算，财务管理制度，使财务工作做到照章办事。

20xx年，我们财务部在公司的领导下，认真努力工作，虽然在政治思想和业务知识上有了很大的提高，基本完成了工作任务，取得一定的成绩，但是与公司领导的要求相比，还是存在一些不足与差距，需要努力提高和改进。

今后，我们财务部要继续加强学习，提高自身综合素质，围绕公司生产经营的工作目标任务，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项财务工作提高到一个新的水平，为公司的发展做出应有的努力与贡献。

**2024年年度公司工作总结报告四**

一年多来我在身边师傅同事及领导的帮助下积极开展专业技术工作，我主动上进，虚心好学，不耻下问，苦于钻研。近年我认真参与单位组织的电气课题研究，寓理论于实践中，敢于创新敢于进取。撰写的论文《关于两改后的线损管理措施的思考》、《略论变电站自动化系统的新发展》，荣获公司年度论文评比三等奖。在电力设备安装及检修工作中，我受到领导的充分肯定及单位奖励。

xx年10月，由于单位原来整定人员不足，我协助单位开展10kv配电线路(含电容器)、10kv用户站继电保护定值整定工作，开展工作以来建立了继电保护整定档案资料，如系统阻抗表、分线路阻抗图、系统站定值单汇总(分线路)用户站定值单汇总(分线路)，并将定值单用微机打印以规范管理，还包括各重新整定定值的计算依据和计算过程，形成较为完善的定值整定计算的管理资料。近两年时间内完成新建35kv变电站出线定值整定工作和审核工作。未出现误整定现象，且通过对系统短路容量的计算为配电线路开关等设备的选择提供了依据。xx年底由于机构设置变化，指导初级技术人员开展定值整定工作并顺利完成工作交接。

作为分公司线损人员主要开展了以下工作：完成了线损统计计算的微机化工作，应用线损计算统计程序输入表码，自动生成线损报表，并对母线平衡加以分析，主持完成理论线损计算工作，利用理论线损计算程序，准备线损参数图，编制线损拓补网络节点，输入微机，完成35kv、10 kv线路理论线损计算工作，为线损分析、降损技术措施的采用提供了理论依据，编制“十五”降

损规划、xx年度降损实施计划，月度、季度、年度的线损分析，积极采取技术措施降低线损，完成两个35kv站10kv电容器投入工作，完成迂回线路、过负荷、供电半径大、小导线等线路的切改、改造工作。

xx年3月至现在我参加了湛江霞山两个35kv变电站主变增容、更换10kv真空开关工作。目前作为协助人员，我配合领导开展郊区110kv变电站全过程建设工作，参加了霞山等5条35kv线路大修改造工作，配合了农网10kv线路改造工程，在工作中逐步熟悉设备和工作程序，协助完成工程项目的立项、编制变电站建设及输电线路改造的可行性报告，参与工程质量验收及资料整理工作，提高了供电能力，满足经济运行的需要，降低线损，提高供电可靠性和电能质量，满足了经济发展对电力的要求，取得了较好的经济和社会效益。

由于我曾是学习文科，文字功夫较好。单位领导获悉，抽调我配合参与制度的完善与修订。包括内容是：供电设备检修管理制度;技改、大修工程管理办法;固定资产管理办法实施细则;供电设备缺陷管理制度;运行分析制度;外委工程管理规定;生产例会制度;线路和变电站检修检查制度;技术进步管理及奖励办法;科技进步及合理化建议管理制度;技术监督管理与考核实施细则;主持制定供电营业所配电管理基本制度汇编。参加制定生产管理标准，内容是：电压和无功管理标准;线损管理标准;经济活动分析管理标准;设备全过程管理标准;主持制定专业管理责任制：线路运行专业工作管理网及各级人员责任制;变压器专业工作管理网及各级人员责任制;防雷工作管理责任制;电缆运行专业工作管理网及各级人员责任制;变压器反措实施细则。积极开展季节性工作，安排布置年度的重要节日保电工作、重大政治活动保电安排。 这些工作的开展，有力地促进了电网安全稳定运行。

在工作中我尽可能采用计算机应用于管理工作之中，提高工作效率和管理水平。一是应用固定资产统计应用程序，完成单位固定资产输机工作，完成固定资产的新增、变更、报废、计提折旧等项工作。二是应用XX市技改统计程序完成技术改造(含重措、一般技措项目)的统计分析工作。三是协助完成分公司地理信息系统的开发应用工作，组织完成配电线路参数、运行数据的录入工作，形成线路数据库。四是协助配电线路加装自动重合器(112#线路)试点工作，形成故障的自动判断障离，提高了供电可靠性，为配电线路自动化进行了有益尝试。另外，在xx年9月至12月间利用定额进行城网改造工程的电气施工预算的编制审核工作。

总之，在近年来的专业技术工作中，我自己利用所学的专业技术知识在生产实践中做了一些实际工作，具备了一定的技术工作能力，但是仍存在着一些不足，在今后的工作中，自己要加强学习、克服缺点，力争自己专业技术水平能够不断提高。

**2024年年度公司工作总结报告五**

20xx年10月，我被建设公司聘用，成为公司的一员。对于刚刚迈出校门的我来说，一切都需要重新认识和学习，通过在工程中的实践体验，我深刻认识到工作的艰辛，并不断告戒自己努力进取。用自己的理论知识与实践紧密结合，运用科学的管理方法，在施工过程中全面深入施工现场，认真听取员工的意见，采纳他们的合理建议，从中增长自己的施工经验。

进入公司后,我被调入染料厂热电站工程从事施工管理工作.由于该工程为电站车间厂房,层高为6米,总高度为36米,对于刚进入建筑行业的我来说,由于技术及经验的欠缺，只能抱着学习的态度进行工作。我经常深入施工现场与工人进行交流，并结合相关施工规范进行检查，指出不合格的地方并督促整改，从中受益匪浅。在公司全体员工的共同努力下，使得该工程在1995年3月顺利竣工。

20xx年6月在重庆市xx中学教师宿舍楼建设中担任质检员.由于来到一个新的工作岗位,需要的技术经验不是我现有的知识能所及的所以在尽职完成我的本职工作之余,我认真学习本工程的施工组织设计和建筑各项施工质量验收规范，做到学用结合。严把质量关，跟班质量检查，发现问题及时纠正。每周工作例会，检查总结施工实施情况，布置、纠正、防患下一步质量、安全工作。

20xx年12月工程开工，20xx年3月竣工。该工程建筑面积20351平方米，楼高18层，纯住宅小小高层建筑，短肢柱框架剪力墙结构体系，建筑总高61.10米，挖孔桩基础，核心筒为筏板基础。工程作为主城区北大门的花园式住宅小区，直接影响着整个江北房地产资源开发。公司抽出精干力量，并根据工程实际情况编制了严密细致的施工组织设计，健全了严格的各种管理制度。拟订了工程质量进度及目标，要求高、任务重。在项目部全体员工的努力下，使工程在20xx年3月顺利通过竣工验收，同年被质量协会评为优质结构工程奖。

22号住宅小区5、6号住宅楼，由重庆市渝中区区级机关后勤服务中心投资兴建。建筑面积：5号楼22540平方米，6号楼23760平方米，总面积为46300平方米。建筑层32层，建筑高度96.00米，装饰最高点标高为110.40米，结构自然层34层，总高度为107.40米；楼层高度均为3米。结构为短肢墙柱框架剪力墙结构，纯住宅，结构无变化，均为全现浇梁、板、柱框剪结构。工程于20xx年12月开工，公司高度重视，组织了强大的施工班子，我主要负责现场材料采购工作。从事这一项工作对于我来说是个考验，因为我对建筑材料的了解还有一定的局限性。因此，我购买了与建筑材料相关的书籍进行学习、查阅，逐步了解各种材料的性能、质量指标等，严格把守本工程所用各种原材料、半成品的质量关。所有的材料都必须附有出厂质量合格证和质量保证资料，主要建筑材料都经过监理见证抽样，复检合格才使用在工程上，不合格的产品必须退货出场。加强对工程材料的成本分析，在购买材料前坚持“货比三家”的原则，争取用较低廉的价格购买合格的产品，降低工程造价。

总之，通过以上工程的实践，以及自己不断的努力学习，刻苦钻研，我相信自己一定会成为一名合格的复合型施工员。在今后的工作中，我一定会更加努力学习专业知识，把理论同实践有机的结合起来，提高自己的专业水平以及逻辑思维能力，增强自己的判断能力，踏实工作严格要求自己，为建筑事业尽自己的一份力量。

**2024年年度公司工作总结报告六**

在刚刚过去的20xx年里，在总公司董事会、党委的正确领导和亲切关怀下，在各职能部室和兄弟单位的鼎力相助和热情支持下，xx公司在工作中取得了一些经验、弥补了一些不足、得到了一些认可。下面我将一年来的工作做一下梳理和总结，向各位领导和同志们汇报：

进入20xx年，经过长时间计划的全场分两区管理的构想终于具备了基本条件。并在公司班子会上确定了具体的管理人员和管理模式。我们通过分区管理既分清了责任，又增加了经验、锻炼了队伍。

20xx年来，通过双方的认真合作，基本上达到了当初预定的目标：提高水平、生产程序进一步规范化。20xx年的合作方向现已基本谈妥。我们关注新一年的合作。开阔了眼界、丰富了知识、拓宽了学习交流的渠道。

再复杂的的工作也可以分成各个单项。比较重要的我们就把它当成专项。既然重要，我们就必须定时间定任务坚决完成。团队协作是保障。有再大的目标，有再完美的计划，有再完善的环境，有再先进的设备，如果没有一支强有力的工作团队作保障，

恐怕也是惘然。

一是安全工作与职业病防治仍需加强。二是职工工作的主动性还需要进一步发动。

1、继续同行业的学习探访、吸收引进，为优化进位工作打基础。进一步推进分区管理及独立指标与工资核算。

2、完善工作检查制度，加强日常环境管理评价机制，促进现场管理工作。

3、建立干部执行力排行榜，提高干部执行力。

**2024年年度公司工作总结报告七**

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。

**2024年年度公司工作总结报告八**

自我8月份加入太平保险以来，已有近4个月的时间，从我第一天到太平保险上班，我立即感觉到这是是一个积极向上、团结进取、艰苦奋斗的团队，更是一个充满活力与创新精神的团队。每一位选择太平的人，都是昔日各保险公司的主力干将，都是奔着这个优秀团队而来，都是为了一起成就一番事业，证明自己的价值而来。我有幸能够加入这个优秀的团队而感到无比的自豪，更有一种跃跃欲试的冲动。

刚到公司上班，周围的一切都是陌生的，旁边的每一位同事都很忙碌，但没多久，就熟悉起来了，我发现同事们不但工作技能强，道德素质也很高。我初来新环境，管理架构、流程环节、岗位职责、系统操作等都不熟悉，唯有利用自己的专业技能及工作经验，结合同事的帮助尽快融合到工作中来。在这4个月的工作期间内，我逐渐掌握了太平的工作技能，融入集体。

我的岗位是理赔管理岗，兼双代案件管理，也做过1个月的车物专家。我的主要工作是分公司理赔数据分析、两核标准的制定与维护、合作修理厂的管理、未决案件管理、车物争议案件协调处理、无机构案件查勘与管理。

理赔数据分析是一件很重要的工作，就像医生通过检查报告，判断人体健康状态一样。理赔数据的健康状态，直接影响到公司经营效益及可持续发展，更会影响到公司的经营思路。通过对各项理赔数据分析，判断理赔指标的健康状态，找到异常数据，分析原因找出短板所在，及时对工作进行调整。

未决发展比例是指20xx年1月1日起至20xx年12月31日止的报案未决，在20xx年发展的趋势与变化情况。未决发展的情况可以看出很多问题，在未决清理工作正常开展的前提下，发展比例越接近100%，就越发表现出去年案件的预估准确性，预估是否准确，也直接影响到赔付率的真实性和经营效果。通常情况下，由于11年未决案件在12年时，有一定数量的注销预期，在预估准确的前提下，发展比例应该低于100%，低的太多，说明去年的未决清理力度不足，白白把去年的经营利润丢了。如果在清理未决之后，未决发展比例还高于100%的话，说明去年的预估是严重不足的，则今年的经营压力就会变大，而且要进一步分析预估为何不足，调整当前案件的立案方式，保证今年的预估准确性。截止11月30日，分公司未决发展比例为83%，发展差额是185万，综合结案率在今年的走势来看，分公司在3月份以后对去年的未决案件进行了大力度的清理，注销了很多案件，表像上反映出这185万应该属于去年的经营利润，但就这样白白丢了。更深入一点分析，发现注销的案件金额为330万元，与发展的差额是145万元，这145万元属于低估的，低估比例为-13%，说明去年的未决预估严重不足，今年我们不能按照去年的模式进行预估调整，应做适当的高估，保证今年的预估充足。从目前的情况来看，分公司的预估偏差为2.7%，处于非常理想的状态，我们要做的就是在年内加强未决清理，将今年的未决案件在明年发展为注销案件的预期降到最低，这样就可以真实的反映分公司今年的经营效果了。

我自9月1日负责未决清理至今，共对无需赔付的报案清理注销1426笔，金额443万元，结案2605笔，从12月1日，又组织全省查勘员对自己名下处理的未决案件进行深度清理，无需赔付的进行注销处理，预估金额不准确的，调整准确的预估金额，未交资料的，进行上门收单及电话催办，12月1日至今，共注销案件294笔，结案467笔，完成56笔案件的预估调整。预计还有100多笔案件可以注销。

我个人认为，未决清理是一个非常重要的工作，而且的一个长期的工作，必须天天清，时时抓。应该制定未决案件管理细则，规定清理标准。做到清理有标准可行，找得到责任人，清理效果达得到预期。制定常态化清理计划、月清理方案、季度清理方案。未决管理设一名

专人负责，对报案后间隔3天的案件进行跟踪，收集客户对理赔前端的反馈信息，掌握案件进展，跟踪车辆维修的去向，根据核实到的信息通知查勘员上门收单等等。每日对立案金额进行进行监控及调整。每月及每季度组织全体理赔人员进行全面清理。只要这个工作做到位，那么分公司的赔付率一定更加准确，理赔时效也可以大幅度缩短，结案率也就上去了。 加权估损偏差分析：

由于目前公司的立案规则为报即立，均按照上一年度各中类型案件的平均赔付金额自动立案，后期在查勘、定损、重案上报等环节进行调整。如果预估偏差在不经任何人为干预的话，均呈现出小额案件高估，大额案件低估的现象。小额案件在查勘时可适当的调低立案金额，大额案件在重大案件调估时充足预估。各类型案件的预估准确度可反映出工作人员的技能，总体预估的偏差则直接影响到整个公司的经营效果，截止到11月30日，整体偏差2.7%，人伤案件及重大车物案件的预估偏差分别为0.5%及-5.4%，已达到总公司的考核要求。 结案率分析：

截止11月30日，我司当期结案率82.1%，历史结案率99.9%，达到总公司考核目标。但是，当期结案率在82%附近徘徊，还有一定的上升空间。影响结案率的因素很多，查勘定损时效、未决清理、注销率、理算核赔时效等，都是影响结案周期及理赔质量的重要因素，要根本提高结案率也就要从这些方面入手。

首先，严格要求查勘定损时效，对查勘定损KPA进行监控分析，激励先进，鞭策后进，将KPA指标纳入查勘员考核指标并与个人的收入及绩效考评挂钩。其次，定期组织技能培训、思想教育，学习查勘定损技能，提高思想觉悟，是建设一支专业素质过硬、执行力强、品质优秀的理赔队伍的前提。把好入口关，新人入司的审查既要胆大，又要心细。我们需要的首先是人的道德品质，其次才是技能，因为技能差品质好的，可以培养出来，品质不好的，也许会变成害群之马，导致整个理赔队伍的不稳定。查勘定损时效提升，是提升结案速度的前提。

虽然考核结案率与注销率并无直接关系，但注销案件数影响总未决的基数，注销案件多，未决案件就相对少，则结案率的分母就小，结案就会提高，所以，保证时刻对注销案件的清理也是提高结案率的有效手段。

之前，理算工作一直放在各个机构进行，造成案件不规范，退回率高，难以管控，进而影响理算核赔时效，从9月份开始，将理算工作集中到分公司，虽然前期经历了一个适应期，但到目前为止，退回率明显下降，案件沟通及时，工作的效率也提高了，理算时效明显加快。明年应继续实行集中理算，增加理算综合岗配置。

目前我司的两核操作都是总公司集中作业制，总公司负责制定大的两核标准，分公司根据自身业务发展需求及风险管理原则进行差异化管理。根据我个人的理解，要制定适合我司的两核标准，必须把握以下两个原则：1、制定的标准必须能够积极促进业务发展；2、标准制定必须满足理赔风险的管控。在业务发展的前提下，管控理赔风险，没有业务，谈何管控。反之，管控不到位，跑冒滴漏控制不住，再多的规模也等于零。

目前我司业务规模还比较小，处于一个快速的增长期，所以需要不断开拓并建立合作渠道，合作修理厂就是其中之一，截止目前，我司共签订直赔修理厂87家，其中4S店32家，综合厂55家。由于绝大多数修理厂属于新合作，短期内对这些修理厂的业务情况，赔付率状况，合作品质等无法掌握。既然有进，就必须有出，明年将对所签的直赔修理厂进行定期考评，对一些业务少、赔付差、有道德风险的厂收紧理赔政策或终止合作，对积极支持我司业务、合作情况好的厂放宽理赔政策，采取差异化的管理机制，真正体现出合作的价值。 无机构案件查勘与管理：

我自8月份入司，除理赔管理岗工作外，还兼双代案件的管理及处理，共受理双代案件查勘262笔，完成定损196笔。在\*\*各县级单位均已建立代查勘合作点，在全省无机构地州州府所在地也已全面建立代查勘合作点，代查勘合作覆盖全省范围。在处理的过程中主要存在以下困难：1、沟通难，由于案件并不是自己亲自到现场处理，不能当面与客户及修理方交流，沟通起来有一定障碍，所花的精力及时间也比亲自处理的要多；2、代查勘覆盖面不广，一些地州的代查勘人员也仅能覆\*政府所在地，远的地方也只能层层转派；3、代查勘费给付程序复杂，造成一些代查勘人工作积极性不高或者不愿意合作；4、随着业务规模的不断增加，代查勘案件发案率也不断增加，工作量加大。代查勘工作非常重要，代查勘人也是太平保险代表，所以在挑选代查勘合作人员时要注意人员的素质。下一步需将代查勘合作深入到地州县级单位，力争到明年在全省县级都有代查勘合作点，增强代查勘能力。将代查勘费的管理纳入直接理赔费用管理，随案支付，灵活支付。随着着业务规模的增加，需增加代查勘人员编制，专人专管全省代查勘案件。

虽然我加入太平的时间不长，但我自到太平的第一天起，就坚定了一个信念，跟随组织的步伐，听从领导的安排，持之以恒，不断进取，在困难面前我不会退缩，我一定勇于担当。能够取得今天的成绩，是公司上上下下每位员工的共同努力，但是还有很多不足和问题需要我们去改进，去解决的。

以上是我今年在工作过程中的一些心得，写得并不全面，请领导审阅并加以指正。

**2024年年度公司工作总结报告九**

公司的盈利是非常重要的，但是比盈利更加重要的是一个公司的安全工作，这也是关系到公司每一个工作人员的重要工作项目，也是关系到公司各种设施设备以及公司相关物品的一份重要工作。

如果一个公司的安全工作作不好，那么这个公司的其他工作也难以做好，安全工作是对其他工作运作的最重要的保障。在公司发生安全问题是我们经常遇见的，或者是听见的，所以做好公司的安全工作是要落到实处的。在我们公司这一年的安全工作中，我们对这部分的工作进行了重新部署，让我们的公司的安全壁垒变的更加牢固。

在安全思想的培养上，在这一年我们要求公司的人事部门，组织了几次关于安全意识培养的培训会，就是为了提高我们公司每个人的安全认知。我们在每次培训之后会对培训的员工进行相应的安全知识考核，如果考核不过关的员工还的重新参加本次安全主题的培训。

虽然这次安全培训活动在员工之中反响不怎么好，但是我认为这次安全培训的的展开是非常重要的，因为提高我们员工在公司的安全认知，是防止我们公司出现重大安全问题，最有效的一个方法。我们在公司各个容易出现危险的地点，也会贴上相应的安全提示标语，让公司员工时刻谨记易发生的安全的问题，同时也提高员工们对于危险发生的警惕性。在公司实施这些措施的这个月时间里，以前在公司会发生的安全小问题，在数量上减少了很多。

在公司的安全预防设施上，我们公司有新购进了一批消防器材，以及改进或者整除了一些存在安全隐患的设施器材。火灾是我们每年的安全工作重点，同时也是在公司容易发生、又会给公司造成最大损失的一个安全问题，所以对于消防器材的改进换新，也是减少公司火灾发生的一个有效方法。同时我们公司也会积极接受消防大队，如期对我们公司的消防器材的检查，和对我们公司的.消防安全知识开展工作的检查。我们公司在这一年换掉了一批老旧，容易出现安全事故的设施器材，重新购进了安全系数高的工作器材和设施，为我们员工办公的安全更加增添了一份保障。

在员工的安全逃生技巧的培养上，我们公司在这一年举行了几次安全事故演习，在演习活动中我们有聘请相对的专家，为我们讲解各种危险中不同的逃生方法和安全技巧，并让我们公司员工在现场亲自操作和演习，保证我们员工在公司里遇到安全问题后有一定的自保和自救能力。

总之，在这一年我们公司的安全工作做的符合我们的预期的要求，我们也会将安全工作做的更加到位，为全公司的工作人员保驾护航。

**2024年年度公司工作总结报告十**

时间过得很快，转眼间xx年成为过去，xx年接踵而至。xx年，虽然国家继续实施宏观调控、市场竞争日趋“白热化”、公司资金紧张，但是房产公司在董事局的领导下，在各公司和部门的支持配合下，团结一心、迎难而上、积极进取，经过公司全员的努力工作，圆满地完成了董事局下达的年度工作任务，取得了良好的业绩。

1、销售任务完成情况：xx年销售变现任务(略去)万元，实际完成销售额(略去)万元，考核收入(略去)万元，超额完成(略去)万元，完成率(略去)%；完成销售面积为(略去)。此外，完成了“摩托车市场”(略去)亩土地的转让，回款现金(略去)元；中方实现土地变现(略去)万元和收回工程款(略去)万元。公司全年实现内部考核盈余(略去)万元，完成任务的(略去)%，上缴各项税费(略去)万元。

2、项目开发建设情况

A、总开工面积(略去)m2（不含绿化(略去)m2），完成年度总计划（略去m2）的(略去)%。其中：xx25#、29#楼(略去)m2，五期(略去)m2，世纪花园南苑楼(略去)m2，顺天国际主楼(略去)m2，中方桃花源和新榆树湾(略去)m2，会同奥林匹克花园、体育场、影剧院(略去)m2，洪江xxx广场(略去)m2，靖州飞山新城(略去)m2。此外，顺天大道(略去)m2，西站巷道路(略去)m2。

B、总竣工面积(略去)m2（不含绿化略去m2），完成年度总计划（略去m2）的(略去)%。其中：房地产事业部(略去)m2，中方项目部(略去)m2，靖州项目部(略去)m2，冷水江项目部(略去)m2。

（二）非经济指标完成情况（略）

（一）坚定不移的执行“变现”方针，努力做到“资金就地平衡”，加快项目建设。

1、严格执行董事局“年度考核任务”和“资金就地平衡”两项基本制度，确保完成年度经济指标。“资金就地平衡”和“年度考核任务”是董事局历年来既定的基本原则。房产公司根据董事局的要求，制定了《考核收入、盈余考核方案》，在科学核算和充分讨论的基础上，将董事局下达的年度任务逐一分解到各项目部和项目本身。各项目部将任务分解到月，采取了按月考核并按月发放风险考核工资的激励措施，加大对销售人员的考核，明确部门之间、处室之间、员工之间的责任，确保任务完成，做到资金就地平衡。公司8个项目部中有三个项目部没有完成任务，其他的项目部均超额完成任务，其中顺天国际项目尤为突出，超过任务76.22%。5月，冷水江xxx国际正式开业。

2、继续贯彻以市场为导向、以变现为核心，采取多形式、多途径的变现模式回笼资金。04年董事局就已经明确提出了“一切为了变现、盈利和可持续发展”的方针。三年来的经验证明，这是一条经过市场肯定了的正确的经营原则，是公司三年来连续取得佳绩的根本保证。今年，房产公司一方面认真分析研究畅销房的市场因素，在xx四期、会同奥林匹克花园、飞山新城三期、在水一方等项目的新盘中力推小户型，同时对在水一方的个别大户型根据市场需求进行改造。另一方面，采取多途径的变现模式，通过“尾盘促销月”、以住房（商铺）抵付工程款和材料款等措施销售产品，既达到了变现的目的，又减轻了资金支付的压力。各公司（部门）积极响应公司号召，尤其是贸易公司、工程公司为此做了大量的工作。第三，敏锐的捕捉市场新的需求点，创造新卖点。公司成功的推出怀化第一个产权式酒店，回笼资金(略去)万元，并于11月投入运行。抓住市体育馆临街体育用品门面拆除的契机，调整南苑楼设计，项目重新定位，推出世纪体育用品中心，回笼资金(略去)万元。第四，积极变现老物业。先后将三角坪停车场、河西xxx广场、香洲苑及世纪花园临花溪路门面变现，实现变现收入(略去)万元。

3、加强对各项制度的执行力度，跟踪检查，使工作开展能符合规章，执行到位。公司经过近几年的制度修改和完善，基本上形成体系，工作有了流程和标准。公司坚持每周一晨会制度，每周四晚摸拟销售制度和业务学习，制订了绩效考核，置业顾问实施每周、每月业绩排名和考核，认真履行了日、周、月销售情况报告制度；销售、交房、办证、工期、报建、文档等管理制度基本做到有效执行和完善，实施了《项目主管制度》、《体能测试制度》。

4、锻造团队、依靠员工、提高素质，为完成任务提供组织和智力保证。9月，按照董事局决策，事业部进行了重大班子调整，原地产事业部与房产事业部合并设立房地产事业部，原财务部房产办证处并入事业部，事业部下设房产处、工程处、权证处、地产处。新机构、新班子、新活力。通过公开竞聘，提拔任用了两名副总经理级员工。根据工作需要，及时调整、合并了冷水江项目部与美格林超市的领导班子。完善和出台了《置业顾问轮岗制度》、《执业资格证制度》，全年轮岗4人；组织1次房地产经纪人培训考试、1次建造师资格考试、1次营销师资格考试、1次人力资源师资格考试，参加人员达到28人，有人获得相关执业资格证书。为了减少行政开支，杜绝人浮于事的弊端，由房产人力资源部组织实施了全集团行政人员“瘦身”，从64人减少到42人。

（二）坚定不移的践行“三十二字”价值理念，加强企业文化的建设和传播。

1、以“依法经营、照章纳税，遵章守制、令行禁止”为原则，继续加强对员工的思想政治工作，组织全员学习“‘两高’关于赌博的司法解释的规定”；劝退不合格的员工1人。典型经验在全市的思想政治工作研讨会上推广。

2、企业文化载体建设全面升级。网站整体委托的管理思路使网站建设取得突破性成绩。通过整体改版、调整布局、补充内容、增加功能、更换色彩等措施，从而使得网站更专业、更系统、更贴近企业生产。全年发布集团文字信息1320条，图片信息160组，视频信息9条，专题15个，房产信息更新12次。各子公司的网页全部更新。全年网站访问量60万次（任务数40万次），总访问量突破100万大关。公司歌舞团招募新员，增强班底，成功举办了司庆14周年文艺晚会，晚会的组织和节目编排得到了员工的一致好评；歌舞团为市工商联成立十周年、市文化局组织的“十一文化周”等7次汇演（晚会）选送了精品节目。篮球队扩充实力，引进球员，举办了两次集团篮球赛；先后代表会同项目部、中方县、市建设局参加比赛。

3、积极投身社会公益事业，履行“建设家乡、回报家乡”的企业宣言。公司在市委提出的“背街小巷硬化”活动中，承担捐资额最大的西站巷路的建设，出资额156万元。为市委、市政府提交了《优化政府服务是最好的投资环境》的建议。

1、在应对国家宏观调控政策的过程中，资金仍然是制约开发的关键性因素。银行项目贷款额锐减，项目进展缓慢，对银行的依赖性强。由于资金问题造成了支付延期、工程延期、交房延期上的连锁反应，给公司带来了很大负面影响。

2、成本控制仍然是管理中的短板。“定额设计”、“定额施工”虽然在洪江xxx广场和顺天国际两个项目中初见成效，但是没有形成统一的标准模式，并使之在整个公司推广。

3、工程管理水平欠佳，监管不到位，个别项目的住宅质量有待提高。

4、绩效考核体系不够完善，没有真正分解到个人，仍然存在“忙闲不均”的现象，影响员工工作的积极性。

5、xx“重合地”这一多年遗留问题，至今未能得到解决。在市区储备土地的任务没有完成。

6、人力资源工作仍然跟不上业务发展的需要。没有形成人才远期规划、知识结构、合理配置、人才储备等方面的制度。

7、营销策划、广告宣传工作缺乏专业性，营销思路窄、广告创意少、宣传相对滞后。

（一）企业文化建设:始终把优秀的企业文化作为企业发展的核心竞争力，把“三十二字方针”融入到具体的工作中，导入CIS系统；提前规划和准备十五周年大庆活动，做好宣传、展示形象。

（二）经济指标及考核盈余：继续坚持以“项目为中心，以变现为核心，突出重点”，“变现、变现、再变现”，始终把变现工作放在工作的首要位置。

1、在优质、高效完成在建项目开发、回笼资金的同时，要深入调查、认真研究，适时变现湖天花园村、鸿运楼、xx12#楼、三角坪停车场、世纪文体街的变现，完成湖天商业广场的部分招商工作。

2、总结xxxxx酒店在销售、装修、开业等方面的典型经验，形成xxx产权式酒店的标准和模式，先后在4月份、6月份和10月份推出会同xxx酒店、顺天国际xxx酒店、洪江xxx酒店。

3、认真调研，抓住城市南扩、工业园建设、中方全面搬家、高速公路通车的契机，全面推进中方生态城的项目建设。第一，按照建设“鹤、芷、中、洪一体化”的思路，由中方县政府牵头、企业组织实施，邀请专家、行业参与大怀化城区规划的讨论和宣传，让“生态城”和“怀化后花园”的概念深入人心。第二，项目开发以住宅为主、商业为辅，走以“项目带动”和“土地转让”相结合的变现方式，杜绝发生已征土地的法律风险。

4、主楼征地拆迁工作要必须加大力度、加快步伐，争取时间，规避由于《物权法》出台新增加的阻力，在8月底前完成主楼拆迁和可行性研究报告，力争在10月份推出主楼的住宅部分，在12月份推出商业部分，全力打造怀化第一楼。同时还要确保在6月份前解决xx五期重合地问题。5、洪江、会同、靖州加快已开楼盘的建设，准确把握市场，抓住时机，及时调整销售政策，确保“资金就地平衡”。认真研究百货业态的管理，精细测算，搞好冷水江xxx国际的整改。

（三）完善考核机制、任务分解到位，确保完成07年度各项经济指标。由于受宏观政策大气候的影响，07年房产公司的产值和考核盈余与xx年保持一致。要2月底完成任务分解工作，到部门（项目）、到处室、到个人。3月份完善考核机制。

（四）认真落实“产品优、成本低、服务好”的各项措施。3月份完成房地产服务手册；5月份完成“定额设计”和“定额施工”方案，并在此基础上围绕集团产业战略，加大对产品的研发力度，研究符合酒店和超市经营管理的产品，为主楼的开发建设提供宝贵经验；6月份成立客户俱乐部和房屋超市。

（五）确保工程进度，争取如期完工，为销售任务的完成创造条件。

（六）资金是项目开发的生命线，既要加速变现，又要加大融资力度，做到“两条腿走路”。在做好按揭贷款、争取项目贷款的同时，认真研究和利用银行新的金融产品，推动销售。融资工作从“依赖”银行转变为“依靠”银行。

（七）积极应对持续、稳健的宏观调控政策，认真分析国家新出台的土地增值税政策，研究对策，提前准备，落实措施。

（八）加强项目开发的营销策划工作，重视市场调研，宣传工作提前介入，确保完成销售任务。

（九）重视和加强人力资源工作，建立健全管理制度。培养、引进专业技术类人才和操盘手，逐步摆脱“能人经济”模式。

我们相信，20xx年有董事局的正确领导、有xxx人万众一心的精神，房产公司全体员工会再接再厉，为xxx的事业努力工作。

谢谢大家。

**2024年年度公司工作总结报告十一**

20xx年，在局党组的正确领导和机关各处室、各有关部门的关心支持下，xx公司紧紧围绕年初确定的各项工作目标，抢抓机遇，开拓创新，各项工作均取得了积极成效。现将20xx年度工作总结如下：

（一）凝心聚力，全力推进各业务板块转型升级

1、体育设施施工业务稳步增长

20xx年，公司先后承接省教育厅塑胶化宝应县农村中小学工程、盐城体校新校区室内田径场工程、方山田径场维修和篮球场出新等工程，合同金额总计约2800万元，回收工程款项20xx万元。其中，在省教育厅20xx年度农村中小学塑胶化改造工程招标过程中，我公司与全国130余家施工单位同台竞争，最终以综合排名第三的优异成绩连续三年成功入围该项目，并被确定为扬州宝应县农村中小学运动场地塑胶化建设工程第三、四标段中标单位，中标金额1857万元。该项目已于12月底全面验收交付。

五台山足球场作为青奥会女足决赛场地，系20xx年青奥会阶段工作的重点项目。鉴于20xx年亚青会结束后频繁开放导致的部分草坪严重损毁、场地开挖电缆沟部分塑胶待修复等现状，我们克服了时间紧、任务重等不利因素，派出工程技术人员加班加点，充分做好赛前准备、赛时保障、赛后管理期间的各项养护工作，为青奥赛事的成功举办提供了重要保障。20xx年中标的东海农村中小学项目因施工地点分散、施工条件差、人际关系复杂等因素，在经历较长工期后现已全面完工。目前，场地各项指标良好，获得了建设单位的高度认可。

在体育工艺咨询方面，顺利完成南京工业大学亚青村运动场体育公艺咨询项目，宿迁运河文化城体育中心项目也已进入实施细则指导服务阶段。

2、体育用品经营取得突破

20xx年公司共参与投标项目18项，中标11项，中标率高达61%，累计中标总额超过1500万元，实际交货1300余万元，较好地完成了年初确定的工作目标。其中，省体育局健身路径采购项目20xx年系连续第三年成功中标，在我省乃至全国同行中都起到了强有力的宣传效应和标杆作用。20xx年8月，公司成功中标南京市体育局室外器材更新项目，中标总额518万元，是年度内中标额度最大的项目。在徐州市相关健身路径投标项目中，公司于8月、11月、12月连中三元，提升了我公司在徐州市场的影响力。通过有针对性的项目跟踪，相继中标溧阳市体育局健身器材更新项目47万元，苏州市体育局新国标健身器材采购项目106万元，盐城大丰市体育局健身器材采购项目27万元。20xx年，公司还创新思路，首次涉足房地产健身路径项目，积极投标常州新城地产健身路径项目并成功中标，实现销售收入约200万元，开拓了市场营销新渠道。

作为体育器材板块的重中之重，xx奥康达厂区建设收官在即。该项目建筑面积25000多平方米，总投资约8300万元，涵盖一个厂区、两栋办公楼及部分附属设施。截至20xx年底，已完成投资2300余万元，主体工程完成进度约70%。在运营筹备方面，已完成土地证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证和建筑工程施工许可证的办理工作；xx奥康达公司运营方案已初步拟定，并在现有人员基础上，有计划、有步骤地开展了生产、销售、财务、人事等关键岗位的人力资源招募工作；完成生产设备考察选购的前期调研，采购招标程序也已制定完成，采购招标工作即将展开。

3、场馆运营加速推进

20xx年，是公司托管经营的六合全民健身中心实现全面对外开放的第一年，也是场馆运营效能和服务水平获得稳健提升的重要一年。全年共接待各类健身活动群体20万人次，举办各类活动、比赛24场次，实现总体收入400余万元，利润100余万元，取得了较好的经济效益和社会效益。

其中，稳步推进全民健身大楼装修工程进展，实现六合全民健身中心的整体开放，是20xx年工作的重中之重。通过科学规划、精心组织和精打细算，20xx年6月，中心大楼整体装修改造工程顺利完工。含六合游泳馆、健身会馆、体育用品商城、六合体彩竞猜店、舞蹈培训基地、KTV、咖啡馆等多个项目在内的六合全民健身中心实现全面对外开放。一个以场馆健身为主体、以休闲娱乐为辅助的体育产业城市综合体正式形成。其中，六合游泳馆是六合城区唯一一家全年开放的大型室内恒温游泳馆，20xx年虽受延期交付影响（交付时间已到夏季黄金期），但通过前期宣传造势和全体人员的共同努力，仍然实现了较好的收益，自6月开放以来共计接待健身人群7万人次，游泳培训3000余人次，实现收入160万元。特别是刚刚开展的游泳培训项目，因供不应求而一度出现顾客投诉的局面。合作建设的xx.佰瑞特健身会馆也是目前六合城区设施条件最好的健身会馆，受到了六合区委、区政府有关领导和区体育局的一致称赞。20xx年4月，公司基于此申报的\"六合全民健身中心城市体育综合体建设项目\"，在省级体育产业引导资金项目评选中，受到了与会专家的高度好评。

六合体育馆通过不断强化科学管理，积极提升服务质量，在平稳运行三年的基础上继续实现稳步发展。在保证羽毛球、篮球、中老年舞蹈、健身培训等常规开放服务以外，举办商业及区各级企事业单位各类活动20场次，实现总收入58万余元。于20xx年11月承办的全国大学生空手道联赛，共计接待了来自全国各所大学的参赛大学生近400名，在当地引起较大反响。

物管部自20xx年6月成立以来，以\"规范管理、优质服务\"为宗旨，主要承担中心各单位安全保卫、环境卫生、停车服务等项管理工作，全年实现相关收入35万元。期间，共调解多起租赁单位的矛盾纠纷，有效制止了三起可能引发较坏影响的突发事件，为中心各经营单位的正常运转起到了保驾护航的重要作用。另外，该部正在积极寻求对外拓展业务，以增加中心的赢利点。

在扩大影响力、不断提升经济效益的同时，20xx年，六合全民健身中心继续为提升社会效益作出努力。除8月8日全民健身节当日，中心所有运动项目对外实施免费开放外，各场馆还在教师节、劳动节等重要节日，向教师、医务人员等特定人群免费开放。六合体育馆坚持实行固定时段免费开放（每天早上6：30-9：30）和低价开放（9：30-13：00期间5元/人次）政策，持有老年人卡的同志上午全时段免费。全年馆内免费锻炼人数已达7万余人次，深受当地群众好评。此外，中心20xx年还成为区残联指定的健身活动和培训基地，并由区领导和区残联领导亲自授牌，公司和佰瑞特 共同打造的365百姓健身房项目也取得了较好的社会效益。

4、酒店经营迎难而上

受政策环境影响，20xx年是酒店行业经营形势更为严竣的一年，也是真正步入新常态的第一年。xx酒店地处郊区，又以会议接待为主，经营压力尤为巨大。面对新形势，酒店管理公司克服自身转型调整项目支撑不足及方山运动公寓餐饮接管较晚、阅海楼恢复经营带来的资金压力等诸多不利因素，转变思路，困中求变，危中求机，在统筹运营中摸索转型调整之策，取得了一定成效，预估全年实现营收2500万元，为20xx年实现转型突破明晰了路径，奠定了基础。

5、赛事、活动组织有序开展

为在全省更好地推广击剑运动，20xx年4月和11月，公司在连续成功承办五年的基础上，继续与徐州市体育局合作承办20xx年度和20xx年度国际剑联女子重剑世界杯大奖赛和全国击剑冠军赛（因国际剑联赛季调整，11月赛事纳入20xx年度赛季）。两届赛事筹办期间，与徐州市体育局密切配合，全程做好100多名世界杯参赛运动员和300多名全国参赛运动员的接待及参赛工作，较好地完成了省局交给的办赛任务。

20xx年也是公司全面参与环太湖国际公路自行车赛市场开发工作的第三年。我们通过充分挖掘赛事可开发资源、为企业策划个性化合作方案、全力做好维权回报等措施，最终获得20xx万元（不含赛区自主开发收入500万元）的市场开发收入。其中：城市营销收入688万元；组委会一级市场开发收入1162万元（现金79万元，实物及服务1083万元）；赛区签约赛段冠名收入200万元。

此外，公司与局群体处积极配合，继续做好\"羽林争霸\"江苏城市羽毛球公开赛苏南赛段的组织协调工作，为打造自有品牌赛事奠定基础。

（二）着眼长远，积极推进公司基础建设

1、发展企业文化，扎实推进学习型组织建设

2、完善资质认证体系建设，为公司各项业务的顺利开展提供有效保障

继续与北京恩格威认证中心合作，顺利完成20xx年度质量、环境及职业健康三项管理体系的认证复评工作；与联合信用管理有限公司江苏分公司合作，完成公司20xx年度3A综合信誉的资信评级；在南京市工商局的指导下，完成南京市\"重合同守信用\"企业证书20xx年度复评审查工作。

3、求真务实，践行艰苦奋斗、真抓实干的工作作风

20xx年，在党支部的组织领导下，公司继续认真贯彻落实中央《八项规定》、省委《十项规定》和持之以恒开展作风建设的各项要求，以抓思想建设促作风转变，抓作风建设促工作落实，努力营造干事创业的良好氛围。期间，根据省局《关于机关及直属单位办公用房清理工作有关问题的通知》精神，认真组织开展办公用房的清理整顿工作，做到公开、透明，促进了公共资源的优化配置。认真践行党的群众路线教育实践活动宗旨，把整改实施方案真正落到实处，公司领导以身作则，定期深入在建厂区和各经营场所等基层一线，贴近群众，倾听民声，鼓舞士气。作为破除\"四风\"整改措施之一，从20xx年1月开始，公司为提升员工福利待遇积极努力，以最快的速度确定实施了全员工资岗级津贴基数和工龄工资提升方案，调动了全员的工作热情，得到了全员的一致认可。5月中旬，公司还组织开展了首届健步走网络竞赛，以丰富员工业余文化生活，提升员工身体素质，营造健康向上的企业文化氛围。

（三）参与承办斯迈夫体育论坛，积极拓展业务新平台

20xx年11月，在局领导的直接指导下，xx公司与国内体育界最具影响力和品牌价值的专业论坛之一--斯迈夫体育论坛的主办方经过多轮磋商，双方就将于20xx年3月举办的斯迈夫论坛十周年（江苏）年会达成承办合作共识。xx公司作为本届年会的唯一市场开发机构，将全权负责本届年会的市场招商。

因论坛筹备时间短、任务重，为快速推进市场招商取得实效，我们以\"合作共赢\"理念为指导，精心谋划，抢抓商机，一是从公司各部门迅速抽调骨干力量，组建了跨部门的市场开发核心团队，全力投入本次活动的市场推广工作。二是梳理细排可供开发的潜在资源，特别是就本届年会中首次推行的分论坛模式，精心策划了若干个契合市场的备选主题，比如：体育场馆运营、国家体育产业基地、投资金融与体育产业、城镇化中的体育产业、体育品牌赛事、体育装备制造业的创新与发展等等，并集思广益，对分论坛活动方案反复研讨，确保方案的可操作性。三是精心策划招商方案，将赞助单位初步设定为战略合作伙伴、分论坛合作伙伴、论坛协办及支持单位三个级别，分别编制权益回报体系，使赞助单位都能获得相应的丰厚回报。四是就本次论坛的可开发方向进行了初期市场碰撞，与目标客户进行了数轮摸底性谈判。在12月14日举办的斯迈夫论坛十周年（江苏）年会100天倒计时工作会上，我公司已与北京沃美文化传媒投资有限公司、中青旅（江苏）国际会展公司等相关单位就分论坛承办事项签署了合作意向书。

（四）积极开展省级体育产业引导资金的申报工作

（一）坚持修炼内功，持久深入推进学习型组织建设，是企业实现可持续发展的重要根基

信息技术的飞速前进引领我们走进一个新的学习时代。只有不断加强学习、建设学习型组织，才能活力不竭、永葆生机。20xx年，我们继续坚持勤学不辍，在往年成功举办\"看一部好片\"、\"读一本好书\"、\"办好一次演讲\"等主题实践活动的基础上，立足于\"开启学习视野、丰富学习\"这一出发点，在公司内部创新性地举办了\"上一堂好课\"业务学习活动。这场持续半年的业务学习，带领全员走进了公司业务的新领域和新视野，启发员工从多元合作、跨界融合等多角度思考谋划自身板块未来发展的新方向和新路径。开展\"走出去\"战略，20xx年5月，组织xx奥康达公司核心团队赴武汉参加第32届中国国际体育用品博览会，学习国内外知名厂商的先进理念和体育器材领域市场发展的新方向，为深入探求自身在体育器材领域的新机遇积累宝贵经验；7-8月，派出工程师和生产技术总监奔赴北京奥康达体育用品公司进行为期2个月的培训学习，对生产、管理、设备、研发、销售、售后服务等多个方面进行了全面系统的学习研究；8-9月，再派xx奥康达公司的主要管理人员深入舒华、昊康、桂宇星、夏垫佳美等同行企业参观考察，了解他们的生产技术、设备、厂区建设等情况，优化自身布局、流程、设备和各项效能，为xx奥康达基地建成投产后的顺利运转做好先期准备。为激发潜能，提升员工的业务素养，公司一如既往鼓励员工积极参与各类职称和职业资格考评，在体育工程板块，20xx年有四名同志报名参加一级建造师考试，三名同志报名参加二级建造师考试，另有两名同志报名参加造价员和质检员的考试。

（二）搭建战略平台，坚定不移以平台优势构筑发展优势，是企业实现创新发展的重要支撑

在激烈的市场竞争中，项目组织和平台搭建是企业实现战略目标和可持续发展的生命线。近年来，公司跳出整合重组之初在手资源和项目缺乏的困境，孜孜以求，不断探索，逐步实现了经营业绩的较快增长和业务板块的成长壮大。特别是今年以来，在现有业务板块稳步推进的基础上，通过创新平台和载体建设，实现转型升级和业务拓展，开创了平台建设的新局面。在场馆经营领域，公司自20xx年起，在对托管经营的六合体育馆和全民健身中心实行常态化管理开放的同时，致力于打造特色鲜明、功能多元，集健身、休闲、娱乐、商贸于一体的城市体育综合体。该项目平台于20xx年6月对外全面开放，成为国家体育总局等八部门《关于加强大型体育场馆运营管理改革创新提高公共服务水平的意见》出台后，首批构筑该类新型业态的践行者，有效提升了六合体育场馆的集聚、辐射和服务功能。在器材经营领域，公司从20xx年起，即开始专注于xx奥康达实体生产基地的建设，全力推进该板块由单一代理型向复合生产型企业的成功转型。值得一提的是，20xx年11月，公司与北京斯迈夫体育论坛主办方达成合作，共同承办斯迈夫体育论坛十周年（江苏）年会。我们期待在双方的共同努力下，此次年会能为未来制定产业发展新战略提供有价值的思路和理念，成为推动体育产业的信息碰撞平台、信息发布平台和活动展示平台。对于首次参与论坛和展会经济的xx公司而言，此次年会也将成为锤炼队伍、展示自身的新型营销推广平台。

（三）转变营销策略，坚持走创新经营之路，是激发企业内生活力的重要源泉

市场局势千变万化，如何把握市场，依据市场需求调整营销策略，是企业随时需要的一大课题。20xx年以来，在器材经营领域，面对完全充分的市场竞争环境，公司及时把握行业与市场动态，顺势经营，变中取胜，摒弃往年\"等、靠、要\"的传统营销模式，瞄准目标，主动出击，在稳定省体育局、苏州市体育局、南京市体育局等多个老市场的同时，新开辟了常州新城地产、溧阳市文广体局、徐州市武警支队等多个新市场。营销策略和理念的转变不仅带来经营业绩的稳步提升，也为20xx年的经营工作打下了良好基础。在酒店经营领域，为改变受政策影响的现状，公司积极调整营销模式和盈利模式，通过大力开展移动互联网营销，开发会务公司、会议销售机构、保险公司、相关民营机构、旅游团队等直销渠道，谋求盈利新途径，培育新的消费群体。与此同时，天云湖还重点推进体育休闲旅游区战略研究，力争将天云湖打造成为体育元素突出的体育旅游区，吸引普通民众前来休闲度假；运动康复基地积极推进运动康复和室外水疗两特色项目建设，借助差异化和特色化经营，寻求转型调整所需的项目支撑，受到了游客的普遍欢迎，经营状况也在下半年逐步趋好。在体育工程板块，面对最新颁布的《建筑企业资质标准》中取消了含体育场地设施工程等在内的19项专业承包资质的新情况，公司做到\"早知早动\"，积极谋划在新一轮优胜劣汰的市场选择中，获取新一轮竞争优势的营销策略和应对举措。

（一）运营资金严重不足，限制了企业发展能力的提升

近年来，虽然公司主营业务实力不断增强，但注册资金依然维持在原有水平，资产规模总体偏小，产业链偏短，盈利能力弱，企业发展受限。xx酒店管理公司面临同样境况，初始注册资金100万元仅是筹备天云湖时注入的，之后在相继接管运营运动康复基地、方山公寓和连岛基地等三家酒店后，均未相应增资，流动资金严重不足，影响了经营业务的对外拓展和盈利能力的提升。竞赛公司的注册资金同样也只有100万元，难以承担和打造较大规模、较强影响力的品牌赛事。

（二）市场拓展空间较窄，营销水平有待提升

目前公司主营业务板块都属常规业务，面对的都是完全充分竞争的市场，竞争激烈，利润率较低，缺少竞争优势和相对比较优势。加之受制于资金、信息等方面的制约，一定程度上影响了经营业务的有效拓展。目前公司承接业务范围仍以省内为主，省外市场开拓较为缓慢，体育工艺咨询、自有品牌赛事打造等新业务未能取得明显突破，经营区域和领域尚有进一步拓展空间。

（三）人力资源配置低效，中层管理人才匮乏

近年来，公司虽有针对性、有预见性地开展了人才队伍建设工作，但人力资源配置低效、中层管理人才匮乏的现状尚未得到根本改观。随着xx奥康达实体生产基地的投入运营，体育工程业务的逐步拓展和酒店经营平台的不断增加，公司急需储备大批专业技术和经营管理人才，专业管理人才不足的问题将愈发显现。唯有打造高层次的技术、管理和技能人才队伍，才能为企业的可持续发展注入不竭动力。

（四）管理体系和运行机制有待进一步完善

公司在整合重组初期即已初步建立一套含人事制度、财务制度、考评激励制度等在内的较为完备的规章制度体系。但近年随着时势变迁，公司业务规模的不断升级，人员的逐步增加，公司制度体系建设尚未与之完全适应，一些制度未能得到认真的贯彻和执行。另外，公司内部激励与约束机制还不够完善，吃大锅饭现象依然存在。

**2024年年度公司工作总结报告十二**

××年酷寒的冬天即将过去，年度的项目工作也将画上完美的句号!在过去的一年里，我项目在公司的大力支持下，在全项目的管理及工作人员辛勤工作下，项目工作取得了辉煌的成绩，当然，有过辉煌也有过心酸。至此辞旧迎新之时，现将××年度项目工作总结如下：

在过去一年里，我项目部在项目内部全面开展了绩效考核、计划管理、定期会议制度、人文管理等制度进行管理。使项目的管理工作有条不紊、健康的运行，同时极大的调动了全体管理人员的劳动积极性、责任感，营造了良好的工作氛围，加强了全体员工的团队意识。使项目整体管理水平处于一个较高的管理层次。

1、安全绿色文明施工管理

(1)在过去的一年了，我项目的安全管理工作，严格执行市建委、公司的安全管理方针：重拳出击，砸隐患;掰开揉碎，抓意识;真刀真枪，搞管理;指名道姓，说责任。项目安全管理制定了各种应急预案、安全管理制度、安全文明施工目标。定期(每周星期二)组织相关人员参加的安全生产专题例会，定期不定时对所有进场人员均进行的进场人员安全教育，安全考核，组织进行了多次消防、应急疏散演练。受教育率达到100%。安全绿色文明施工达到5个100%。现场“四口、临边”防护达标，外防护脚手架达标。真正做到了“安全管理，人人有责”的安全管理理念!

(2)在历经北京市建委、朝阳区建委、安全生产监督局、来广营乡、中铁地产内部等多级行政主管部门及公司内部的检查、考核等均顺利通过。在文明施工方面，我项目的相关管理部门制定相关切实可行的现场文明施工管理制度，真正做到了“活完场地清”的现场施工管理。在××年10月21日，我项目顺利通过城建集团相关行政部门检查、验收的“集团安全文明施工样板工地”的验收，并得到公司领导、专家的一致认可。经过项目全体的人员的努力，我项目在××年度，顺利实现了：重大安全事故零事故，轻伤率控制在3‰以内安全管理目标。

2、技术、质量管理

在××年度里，我项目严格按照公司、地方及国家的相关质量管理制度进行项目质量管理。制定了相关的质量管理制度(如“分承包商质量管理办法”、“项目质量目标设计”、“项目质量保证体系”、“质量例会管理制度”等)，在现场的施工管理中，严格按照以上制度进行项目的质量管理，落实公司的：优化过程管理，追求顾客满意;提供真诚服务，创造优质工程;遵守法律法规，坚持搞笑履约;实现持续改进，永远追求更高的质量管理方针!现场施工中出现的较严重的质量问题或可能出现的质量问题、质量通病进行会诊，提出可行的技术质量措施。定期(每周五)组织召开“技术质量专题会”，将施工中的技术方案、技术交底提前对施工作业人员进行交底，通报在上一星期内出现的质量问题、事故等，在下周施工中的质量控制重点及要点等。在过去的一年里，我项目在公司的各级领导密切关怀下，在项目的全体管理及工作人员辛勤工作下，先后通过如下验收及荣誉：

(1)、××年5月23日，我项目申报的“北京市建筑结构长城杯”，顺利通过北京市长城杯委员会的第一次检查、验收，并得到了与会专家的较高评价;

(2)、××年6月28日，由中铁地产集团公司组织的内部观摩会，我项目所做的观摩会的所有工作，均得到中铁地产集团公司领导及甲方相关人员的高度认可，其业绩给予了极高的评价;

(3)××年7月16日，我项目所申报的第一次结构验收，顺利通过了监理、设计、质量监督站的检查验收，并得到参与检查验收的各级单位的认可;

(4)、××年7月25日，我项目所申报的“北京市建筑结构长城杯”，顺利通过北京市长城杯委员会的第二次检查、验收，并得到了与会专家的一致肯定，至此我项目顺利完成与甲方合同约定的阶段质量目标：结构长城杯;

××年即将过去，在这一年里是公司各位领导的无私关怀以及项目全体管理人员的辛勤工作，才有项目目前的成绩和荣誉。在新的一年里，项目将面对更加严峻的挑战，只有严格落实各项管理规章制度、满足政府各级部门的政策、法律、法规，脚踏实地的工作，才能够顺利完成各项任务及目标!也愿望我们的项目、公司发展在来年更上一层楼，也相信一定能够实现既定的目标!同时，希望公司的各位领导给与项目一如既往的关怀与指导工作!

【2024年年度公司工作总结报告 年度公司工作总结通用模板】相关推荐文章:

最新年度客户经理工作总结报告2024年

年度公司工作总结报告范文 企业公司年度工作总结报告范文

2024年公司财务部年度个人总结报告 公司财务部年度个人总结范文

2024年办公室工作年度总结报告 办公室工作年度总结范文

2024年财务工作年度总结报告范文多篇

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