# 2024年家装公司年度总结报告(十九篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-08-08

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。家装公司年度总结报告篇一...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

**家装公司年度总结报告篇一**

一、加强理论学习，提高团员自身素质

共青团作为党的得力助手和后备军,就必须与时俱进,不断提高自身素质,结合公司团委实际，我们通过发放学习材料，开展学习座谈和讨论方式进行学习教育，达到增强意识、加强组织的效果，引导团员青年统一认识，更新观念，与时俱进。

一是加强政治理论学习。团委组织团员青年认真学习党的群众路线教育实践活动重要讲话精神，以及上级公司重要领导讲话和文件精神等，不断加强政治理论学习，营造良好的学习氛围，使广大团员的素质优良，有较强的意识，自觉践行团的决议决定，充分发挥青年先锋模范作用。

二是开展对通用规章制度和政策学习。今年公司正处于大发展大变革的关键时期，公司团委组织团员青年对公司“----”建设全面建成期、“管理提升年”、第二批党的群众路线教育实践活动开展等各项建设的文件精神和相关资料进行学习，提高团员青年的大局意识，深化对企业改革改制的认识和理解。

二、夯实团组织建设，服务青年成长

一是大力开展“导师带徒”活动。通过“学帮带”的形式帮助公司青年职工快速提高业务水平、技能水平，造就一支综合素质全面发展的青工队伍，加快培养一批技术技能型、复合技能型青年技术人才，使后备后备力量人才尽快抓紧抓

稳接力棒，为企业持续发展贡献力量。全年共结成师徒对子--对。通过这些活动的开展，进一步加大团委了参与企业经营、生产工作的力度。

二是开展青工技能培训活动。为全面提高青年职工队伍整体素质，公司团委与各部门密切合作，精心组织、加强管理，加强青工技能培训。今年，公司团委组织广大团员青年积极参加了由--部举办的----人员培训班、----业务培训班、----知识培训班等和--部主办的《----》知识培训等技术培训活动，并撰写了心得体会，意在引导和动员广大青年职工能够更好地为企业服务，努力建设一支能够在本职岗位上做出不平凡业绩的高技能青工队伍。

三是落实推优入党工作制度。对那些工作表现优秀、政治素质过硬的团员青年，党委安排人员主动找他们谈心，交流思想;推荐作为入党积极分子进行培养，要求他们每季度一次向党组织汇报情况，悉心帮助其解决实际困难，并为其指出优缺点及努力方向。

四是积极关心团员青年的成长成才，组织团员青年在----拓展训练基地开展以挑战自我、熔炼团队为目标的户外拓展训练活动。旨在培养青年员工的团队精神和协作意识，增强公司青年队伍的凝聚力。

三、抓实主题实践，服务企业发展

一是公司团委抓住重大节日和重大活动的有利契机开展各项主题实践活动。利用青年节、建党日等重大纪念日等，举办主题论坛，开展“我的中国梦”主题诗歌朗诵比赛、先进人物事迹宣讲会，并组织团员青年积极参加上级公司故事讲演会等其它主题活动。

二是积极组织“----”志愿者开展各类志愿服务活动。组织团员青年开展主题志愿服务活动，培养团员青年的服务意识。开展“志愿行”主题志愿服务活动;参加春季义务植树活动;组织慰问困难职工子女;与留守儿童共同开展安全宣传和知识竞赛活动，开展弘扬传统文化诗歌朗诵活动;通过活动的开展促进团员青

年了解社会、服务社会、奉献社会。

一年来，公司团委紧密联系工作实际，紧紧围绕公司中心工作，充分调动广大团员青年的主动性和积极性，为企业又好又快发展做出积极的贡献。虽然团的工作取得了一些成绩，但也存在一些不足：一是各支部活动开展较少，支部建设不系统;二是因为人少事多，团的工作没有得到很好的创新。

**家装公司年度总结报告篇二**

20\_年是形势严峻的一年，也是不平凡的一年。在集团公司和分公司党组的正确领导下，公司总部坚持科学发展观，以安全生产为前提，以经济效益为中心，带领各部门以及各子公司，在发电厂所处流域天气干旱和同行业竞争激烈的情况下，全体员工团结一致，奋力拼搏，安全生产、经营管理、党建工作等方面仍取的了重大进展，各方面工作都有了一定的进步。但也应清醒地认识到，20\_年的形势依然严峻，公司的各方面工作将面临更大的机遇和挑战，还需要全体员工奋发努力，增强克服困难的信心，力争明年取得突出成绩。现作如下总结。

一、20\_年公司工作回顾。

(一)生产指标完成情况。

截止\_月\_日，累计完成发电量6、60亿千瓦时，完成年计划9亿千瓦时的73%;主营业务收入13336万元，完成年计划的71%，同比减少3996万元，减幅23%;实现利润总额4471万元，完成年计划的45%，同比减少5548万元，减幅55%;净利润实现3820万元，完成年计划的43%，同比减少5651万元，减幅60%。预计全年可完成发电量约6、9亿千瓦时，比计划发电量少约2、00亿kwh，未完成全年的生产任务。

公司系统1-11月份完成上网电量6、37亿千瓦时(包括香格里拉公司合并纳入增加0、2亿千瓦时)，比上年同期8、27亿千瓦时下降1、9亿千瓦时，同比降低22、97%;平均上网电价244、6元/兆瓦时(含税)，比上年同期245、11元/兆瓦时(含税)降低0、51元/兆瓦时，同比下降0、21%，电价下降的原因是香格里拉公司新投产电站电价较低所致;1-11月累计实现销售收入1、33亿元(包括香格里拉公司合并纳入增加366万元)，比上年同期1、73亿元下降0、4亿元，同比降低23、12%。

公司1-11月份主营业务成本7897万元(包括香格里拉公司合并纳入增加454万元)，比上年同期7502万元增加395万元，同比增加5、27%，主要原因是职工薪酬、办公费、差旅费等增加。

公司系统1-11月份财务费用2622万元(包含香格里拉公司合并纳入增加306万元)，比上年同期2767万元减少145万元，降低5、24%，主要原因是利率下调减少财务费用所致。

公司系统1-11月份实现利润总额4471万元，比上年同期10019万元降低5545万元，增幅为55、34%。

总体来看，生产经营的各项指标完成的不够理想，主要原因有：一是受干旱天气严重的影响，发电量大幅下降;二是受经济危机及地方电网鼓励用电及优惠电价政策的影响，市场遭受冲击;三香电司格登电站在年初的枯水期及第三季度的上网电量及电价均受到一定影响;受地方电网装机容量大、用电负荷小的影响，电站8月份投产后，出力受限，也造成了一定的电量损失;四设备运行不稳、故障率较高也是不利因素。

(二)安全生产工作进一步得到了加强，安全形势得到了持续保障。

1、狠抓安全基础工作。公司认真贯彻集团公司20\_年安全生产一号文，始终把安全生产放到突出的位置来看待，始终坚持以\"安全第一，预防为主，综合治理\"的方针指导全年安全生产工作。一年来，在抓好经济效益的同时，狠抓安全生产工作，组织开展了\"三项行动\"、\"三讲一落实\"活动、安全设施标准化建设、春季安全检查、防汛安全检查，秋季安全检查、\"全国安全生产月\"活动、6s管理等行之有效的安全生产基础管理工作，全面落实各项反事故措施，加大对老旧设备的改造力度，通过这些基础管理工作，有效的提高了安全生产管理水平，夯实了安全基础，防止各类事故发生，保障了公司安全生产局面稳定。

2、狠抓隐患排查工作。针对各电厂，特别是白水河、中山包设备老化、缺陷较多、运行稳定性差等实际情况，加强了设备的修理技改管理，加大设备隐患排查治理和技术改造力度，有效的提高了设备的健康水平，确保了机组的稳定运行和安全发供电。

3、狠抓防洪度汛工作。公司制定了\"安全第一，预防为主，常备不懈，全力抢险\"的防汛工作方针，成立防汛工作组织机构，下设防汛办公室及相应的应急组织机构，全面负责公司的防洪度汛工作;督促指导各电站加强和水文部门联系，制定相应的防汛措施，编写防汛预案、并根据预案进行演练。公司全面落实防洪度汛工作，确保防汛安全，同时充分利用汛期的水力资源，使得企业经济效益实现最大化。

4、安全生产工作业绩突出。在公司强力的组织和领导下，在全体员工的共同努力下，20\_年全公司未发生重大设备及以上事故，未发生人身伤亡事故，未发生生产设备重大损坏事故和电网事故，未发生人为误操作事故、火灾事故、交通事故，实现人身伤亡事故\"零\"指标;安全生产的稳定形势得到了持续保障。

(三)加大了设备整治工作力度，提高了设备健康水平。

今年公司在设备整治方面下了很大力气，加强修理技改的管理，加大技改投入，取得了明显的效果，设备运行状况明显好转，非计划停运大幅下降。针对各电厂，特别是白水河、中山包设备老化、缺陷较多、运行稳定性差等实际情况，加强了设备的修理技改管理，加大设备隐患排查治理和技术改造力度，有效的提高了设备的健康水平，确保了机组的稳定运行和安全发供电;积极推动技术改造，投入资金309万，完成了技改项目18项，项目完成率为100%;逐步推进安全生产管理信息化，提高了工作效率，为确保全年安全生产提供保障。

(四)加强了人才培训与开发的力度，切实提高员工的思想素质和专业技能。

高素质高水平的员工队伍是保证公司可持续发展的重要因素，20\_年公司进一步加强了人才培训与开发的力度，通过多种形式积极开发了员工的潜能，壮大了专业化的人才队伍。公司制定了详细的人才培训计划，组织了各个层次各个专业的培训班，鼓励并安排员工积极参加政府部门的人才资格评定和职业技能鉴定。20\_年有6人通过高级工技能鉴定，1人通过中级工技能鉴定;7人通过了初级专业技术资格认定;有1人申报中级专业技术资格，1人申报高级专业技术资格。同时及时安排相关员工参加集团公司、分公司以及其他相关单位举办的各类培训班及专业调考，督促各控股企业加强员工的工作技能和业务能力培训，其中总部举办培训班7届。

(五)践行科学发展观，党风廉政建设和思想政治工作越上新台阶。

公司组织党员干部认真学习集团公司、分公司年度工作会议精神，扎实开展深入学习实践科学发展观活动，积极响应\"创牌行动\"号召，认真抓好党风廉政建设和监察监督工作。

成立了领导小组，明确了各部门责任，构建了惩治与预防腐败体系。修改制定了《\_年党风廉政建设责任书》做到了逐级分解责任目标，层层落实领导责任，各级领导班子成员责任目标明确，责任范围及内容清楚，责任落实到位。

认真检查梳理公司党风廉政建设制度，重点完善对资产管理、项目招投标管理、\"三重一大\"决策制度、领导干部评廉述廉等方面的制度和规范;制定了党风廉政建设方面的制度10多个。

努力构建\"大监督\"工作格局，建立涉及公司安全生产、资产经营、员工队伍建设的各个环节的权力运行的监控机制、风险防范的预警机制和监督考核的评价机制;开展了工程、项目招标管理效能监察和节能减排专项效能监察工作。一是健全\"大监督\"组织体系。各党支部建立\"大监督\"工作机构，公司各级主要负责人对监督工作负总责、亲自抓。二是建立重大事项决策制度。重点抓好对各级管理人员、关键岗位人员和经营管理关键环节的监督，凡属\"三重一大\"必须经领导班子集体讨论决定。今年我们重点抓好\"三重一大\"(重大决策、重要干部任免、重要项目安排和大额度资金使用)制度执行情况的监督检查，各单位做到\"三重一大\"事项组织程序正确、议事资料翔实完备。三是重点抓好项目建设、大修技改、设备物资采购过程的监督。在工程项目建设过程中，做到工程安全、质量优良、造价合理、进度按期、干部队伍廉洁。在工程项目、设备物资采购招标过程中监督到位，严格执行\"三分离原则\"(即：推荐投标人员不参与评标，评标人员不参与定标，监督人员参与全过程)，保证项目和设备招标公开、公平、公正。

(六)初步开创企业文化建设的新局面。

企业文化是配合硬性制度的软性管理，对于调动广大员工工作积极性和主动有着重要的意义。一年来，我们充分发展思想政治工作优势，坚持\"以人为本，民心为天\"，大力营造\"干群一心，同心建家\"的企业文化氛围，有效地增强了公司的活力和凝聚力，有力地激发了广大干部员工的战斗力和创造力。

以《中国集团公司文明单位创建管理办法》为指导，把企业文化建设和创建文明单位结合起来，使\"干群一心、同心建家\"的理念深入人心。积极配合集团公司和分公司的\"创牌行动\"，开展同心文化理念和集团公司标识的宣贯工作，目前已基本完成公司贵阳办公室、兴义办公楼的门牌、办公用品等的规范使用，同时，结合安全生产部开展的\"6s\"活动，兴义的几家电厂厂房已经基本实现设备标识标准化。

(七)工会、共青团等开展有声有色的工作，民主管理的精神得到体现。

20\_年\_月份，公司成立了工会和共青团，6月份成立了女工委员会，各自健全了内部组织机构，召开了会议，开展了有声有色的工作。组织了民主测评，对班子成员进行民主评议同时为公司的发展献计献策，给员工提供参政议政的平台;组织各类活动，安全知识竞赛、排球比赛、自助旅游等丰富了员工业余文化生活，提高了员工的参与管理和主动工作的积极性。

二、20\_年取得的基本经验。

一是只有紧紧围绕生产安全和经济效益为核心工作，上下一心，精诚团结，坚决贯彻执行公司的决定，才能克服困难，取得显著成效。事实证明，哪个部门或子公司的执行力贯彻力强，哪个地方的工作业绩就突出;安全生产方面的卓有成效就说明了这一点。二是大胆创新才能打开新局面。人才引进与培养、党建工作、企业文化建设、工会共青团工作、经营管理工作只有大胆创新，积极主动，开拓进取才能取得成效。三、紧紧围绕经济效益的主线，才能更好地开展各项工作。技术工作、设备整改、精神文明建设、企业党建工作等都要围绕提高经济效益这条主线展开，服务于生产与经营工作，才能劲往一处使，形成整合力，冲击电力市场才有力量。

三、把握形势，研究政策，坚定发展信心。20\_年公司的生产经营状况不够理想，没有完成年初的计划;但这些成绩仍值得肯定，是在金融危机的大背景下克服种.种困难取得的，是发展中的问题。20\_年，随着金融危机的减弱和经济的复苏，电力需求市场也将越来越大，我面将面临更大的的发展机遇。因此我们要把握形势，研究政策，坚定发展的信心，树立克服困难战胜困难的雄心。全公司上下应该用发展的眼光看待问题，事物的发展不是一帆风顺的，都是充满波折的，呈现波浪式前进螺旋式上升的特点，随着事物继续向前发展，中间的矛盾终将会解决，摆在面前的终将是一条光明的道路。

但是我们也应当清醒地认识眼前的挑战，金融危机还将冲击电力市场，地方电网的竞争还会相当的激烈，天气干旱等自然原因还有很多不可预测因素的干扰，我们自身的资金缺乏等因素还会影响下一步的生产和经营，对此我应有充分的心理准备，以积极的心态和创新的姿态迎接新的挑战。

四、20\_年工作思路是结合上级的战略部署。坚持用科学发展观指导各项工作，以安全生产为前提，以经济效益为中心，把握重点和薄弱环节，解决主要矛盾和突出问题，全面推进各项工作上一个新的台阶，力争生产经营、安全生产、党风廉政建设和企业文化实现的突破。

20\_年的总体目标是实现安全生产无重大事故，经营管理跃上一个新水平，实现利润和营业收入大幅增长，精神文明建设、党建工作、企业文化建设等与生产经营同步协调发展，创建生产发展、效益可观、高效廉政、精神文明的和谐公司。具体目标如下：

1、眼前急需解决的问题：抓紧解决香格里拉公司经营班子的调整问题，只有更换公司总经理才能确保各项工作落到实处;需要解决公司集中办公的问题，公司管理区域广、难度大，本部人员又不集中，精力分散)，员工长期两地分居，影响员工的工作积极性和公司的稳定。

2、生产经营目标：实现利润总额6005万元，营业收入17250万元;加强对香格里拉公司的管理，改变其亏损局面。主要经营目标为

3、安全生产目标：不发生特别重大事故;不发生重伤及以上人身伤亡事故;不发生因本单位责任引起的电网事故;不发生负同等责任及以上的重大交通事故;不发生火灾、爆炸事故;不发生有人员责任的一般及以上设备损坏事故;不发生电气误操作事故;不发生溃坝及水淹厂房事故。

4、党风廉政建设目标：认真贯彻落实《公司建立健全惩治和预防腐败体系20\_-20\_年工作规划》的要求，积极组织开展纪检监察工作达标互查互学活动，确保公司党员、中层以上领导认真遵守政治纪律，不参与各种非法组织和非法活动;畅通信访举报渠道，使员工反映的问题及时得到回应和解决。

5、企业文化及精神文明建设目标：坚定不移地坚持公司发展战略目标，为公司持续稳定快速发展提供后勤和文化保障;进一步发挥党员和基层党支部的模范带头作用，做公司稳定发展的坚实基础、精神领袖和奉献先锋;加强学习，迎难而上，努力实现公司利益与个人发展的互相协调;积极探索建立同心拼搏的企业文化运行机制，使同心文化深入人心，改变员工的精神面貌，促进企业的长足发展。

纵观全局，20\_年工作重点，一是解决香格里拉等公司的亏损问题;二是做好烟台东源风电集团公司风电项目等新项目的接收工作;三是继续加强设备的综合治理，确保电网正常运行;四是千方百计强化电力营销工作，确保发电量的完成;五是加强风险防控，杜绝重特大事故的发生，保持安全生产局面稳定。

**家装公司年度总结报告篇三**

年月，我有幸来到公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧潜力的环境中，不觉已经工作了将近三个月的时间。在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是\*\*人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。此刻我将这三个月来的工作状况作一简单总结。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面潜力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，用心锻炼自己的工作潜力，力求尽快完成自身主角的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我主要从事的是是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。应对繁杂琐碎的超多事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮忙和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

三个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。三个月来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也用心主动地完成了上级领导交办的其他事情。

三个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表此刻：、初到公司，无论从业务潜力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每一天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮忙，所以我在较短的时间内适应了新的工作。、缺乏创新精神。不能用心主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常常小事，工作没有上升到必须高度。、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，务必时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常重要工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改善工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员带给满意的服务。再次，提高工作潜力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从多方面努力进一步提高自身的工作潜力，以用心的心态应对每一天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变潜力、协调潜力、组织潜力以及创造潜力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对三个月来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

**家装公司年度总结报告篇四**

20\_\_年的工作已经结束，新的一年即将开始，回顾这一年的工作，在省、绥化市药具站领导的亲切关心和支持下;在市委、市政府的的正确领导下;紧紧围绕人口计生中心工作，以全面实施“惠家工程”为核心;以整合宣传资源;满足群众需求为指针;努力开创新的工作环境;为开展优质服务和知情选择提供了有力保障。发挥了避孕药具在计划生育工作中的重要作用。具体表现在以下五个方面：

一、贯彻落实药具工作文件精神，拓宽了宣传面

(1)是利用乡村宣传阵地、育龄群众活动中心，把已婚育龄群众召集上来召开座谈会。

(2)是利用广播和网络宣传来了解避孕药具的使用方法、性能以及注意事项。(3)是入户发放宣传单，讲解提出的问题，使她们更能认识到孕前管理的重要性。(4)是利用省科研所在我市搞试点的机会，和已婚育龄妇女进行面对面的交流和随访。

二、使用药具人员底数清做好药具报表工作

为了摸清服用药具人员的底数，我们在乡镇微机中提取出生名单，对当年内新婚和出生户进行走访，然后再和药管员核对用药具名单，这样，我们才做到了底数清，情况明。在报表期间，各乡镇和社区通过层层把关，把需求计划合理分配，确保完成药具调拨、发放。为了使各类报表数据真实、填写规范、逻辑合理、每月盘点药具库存，随时调整药具库存周转量，使药具库存周转合理。

三、积极宣传，加强培训促进药具管理队伍职业化。

为加强药具队伍职业化建设，我市计生办局统一培训乡、村药具管理人员政策理论和业务知识;并进行全面考核;这样进一步强化了全市计划生育药具队伍“以人为本，优质服务”的理念，队伍素质得到全面提高，服务质量得到显著增强，有效地促进了计划生育药具管理队伍的职业化建设，为计划生育优质服务和节育避孕知情选择营造了良好的氛围。10月份我们还利用社区活动对药具知识进行了讲解，对提出的疑难问题都圆满解决;得到了群众的认可，以此为窗口，更好地为社区居民提供优质服务。

四、开展计划生育两非清理整顿工作使药具市场更加规范

为进一步规范避孕药具市场流通秩序，加强计划生育药具市场管理，防止国家免费提供的计划生育避孕药具流入市场，保障和维护群众健康权益。我市计生局于9月份开展了为期一个月的计划生育药具市场集中清理整顿活动，走访、明查辖区药店、保健品店、个体诊所240多家。一是协调联动、清查有序。协调卫生、药监部门;各抽调一人加之计生局副jú长带队;法规、宣传、药具股长组成清查队伍，深入辖区各个地段;逐门逐店走访等方式，不遗漏一个死角。二是广泛宣传、营造声势;对社会营销和禁止将国家免费供应避孕药具有偿销售情况进行了检查，建立了日常监管、集中整治长效机制，从源头上规范计划生育避孕药具市场，有效地净化了我市计划生育药具市场秩序。

五、工作中存在的问题还需要亟待解决

(1)药具宣传不到位。虽然我们通过各种形式宣传药具的使用方法和避孕效果，但仍有一些夫妇还不知道药具怎么使用，使用后失败了怎么处理等一些补救措施不了解，这就需要我们加大工作力度;多深入基层搞调研;让已婚育龄人群都能了解和掌握药具方面的知识。

(2)药具的管理存在着漏洞。个别村级药管员对用药人员的底数还不准确，不知道哪些人应该用药;用药后发现

的副作用怎么处理;还有村上妇女主任调换频繁，影响了已婚育龄群众的用药时间，送药间断;还有在药具管理上，有些人马马虎虎，不负责任，把药具乱仍乱放，使得药具破损、变质、变潮，浪费严重，没有及时发到群众手中，也增加了意外妊娠的危险性。

(3)村级药管员的报酬落实不到位。在调研中我们还发现一些村级药管员的工资没能及时落实，尤其是那些经济比较薄弱的村，对于工资拖欠很严重，这严重的影响着村级药管员对工作的积极性，阻碍了计生工作的进一步发展。这些问题需要我们有关部门加以解决。

新时期，新任务，为我们药具工作者提出更高的要求，是机遇也是挑战，我们一定努力工作，结合实际，转变观念，深化改革，做好药具工作，为满足群众的避孕节育，生殖健康需求，做出更大的贡献。

**家装公司年度总结报告篇五**

各位股东/员工们：

大家好!时光飞逝，岁月匆流。转眼，已送走多灾多难并不顺利的20xx年。

回首过去的一年，全体员工勤奋务实、兢兢业业，也跟随市场遭遇罕见的世界金融风暴带来的巨大影响，但是事实证明我公司早已适应这残酷而激烈的竞争市场环境历练，之所以能让我们冷静面对及无所畏惧。

过去的一年，我公司以“自强不息、贵在坚持”的自我保护和扎扎实实地开展各项工作，尽管市场变化所引起的风波对我公司造成极大不利，但是在大家共同的努力之下将亏损减低到最小，在平稳的过渡期间比其他同行业提前走出金融危机的低谷。下面我就20xx年度公司各方面的工作情况作以简单的总结和汇报。

在20xx年的经营基础上，根据企业实际情况，将部分闲置设备进行处理，所得558.2万元用于给在职员工退股，避免造成不稳定的事件发生。现公司还保留八位股东(其中包括总公司)消除了一切的隐患。

目前公司在股东们的统一部署下，各部门能团结一致，形成合力，组成了一支有执行能力、有战斗力也能够充分发挥各自的优势和作用的团队。我们的全体员工尽心尽力地做好自己本职工作，之所以能在20xx年得以平稳过渡并克服种种意想不到的困难，而且迅速走出低谷，给20xx年打下结实的基础。

企业管理制度是企业执行力的保障，是提升企业核心竞争力的重要途径。通过近二年来，公司管理制度的规范、建设、施行、借鉴与融合相结合，基本形成了一个规章完善、流程顺畅、考核有效的制度保障体系。

从20xx年开始，实现公司整体战略调整，广泛征求各股东们的意见，认真审核和讨论并最终表决通过，成立新的股东会。新成立的领导班子“以人为本”，各项管理工作都有了一定的提升，符合我公司目前发展的实际需求。公司各部门权责明晰、各负其责、协调运转、有效制衡，使公司管理人员和员工养成了良好的执行力意识和具备了较强的执行力行动。为确保公司目前业务正常运转，实施有效地调控公司内部各种关系，进而消除了员工的后顾之忧，解决了员工现实生活中的实际问题，促进员工队伍稳定性的同时也提高员工的积极性。

受金融危机影响，截至20xx年12月底，产值x万元，比20xx年x万元减少了x万元，企业亏损xx万元，比20xx年x万元增亏xx万元。但是20xx年第一季度公司的业务量大幅度回升，以目前形势来看，基本可以弥补20xx年的亏损额度，并能稳步推进我公司20xx年计划销售战略目标。

20xx年，更需要继续加强与新老客户的沟通联系，公司的产品通过多渠道方式对外进行宣传，进一步提高公司及产品的知名度。

公司通过近二年来的整体实力调整，管理层人员的调整并实施生产制作、成本控制、营销、售后服务、财务以及办公室等各个职能部门的团结和谐、锐意进取、开拓创新、求真务实。从公司内部的管理，到生产、质量、安全管理和销售产品及售后服务等各个方面均取得了一定的成效，比较圆满完成了预期制定的各项目标和生产经营任务。

能够顺利度过这次金融危机风暴的影响，提前走出金融危机的低谷，这一切都与在座的各位股东鼎力支持、理解、信任分不开的。也是我们全体员工的辛勤的努力、锐意进取和无私的奉献价值体现。

在此，我向在座的每一位股东表示衷心的感谢!并向全体员工表示真诚的感谢。同时也寄予更高的期望，希望每位员工能继续保持优秀的品质和作风，再接再厉，再攀新高。也正是因为有你们的团结协作、勇于拼搏和积极不懈的努力，才使今日的公司能保持持续稳定，逆境中求发展的现状。

“坚定信心，迎接挑战“，我认为，用在今天的公司是恰如其分。为此，我希望大家能清醒地认识到，我们的当前工作与公司的稳定、持续发展目标差距很大，在坚持稳定发展中还有不少困难和实际问题需要解决。如公司的管理制度尚不完善，部门职责还不十分明确;公司员工的年龄结构偏大，个别员工思想软弱涣散，缺乏竞争意识而且依赖性强。这些问题是公司长期存在的并阻碍企业发展真正的事实，都是我们需要真实面对和进一步急需解决的问题。

20xx年3月厂房租期结束了，我们还需要寻找新的厂房，厂址选择、搬迁过程中的设备调整及现有的人员也要进一步的合理调整，这将是对公司将来的发展都有一定相关联系，所以在这次会议上恳请各位股东多提宝贵意见。

公司的下一步将针对以上这些问题，进行认真的分析、权衡利弊，但必须坚定信心，争取用最快的速度和最有效的方法统筹兼顾地加以解决，并时刻准备着迎接新的挑战。

对于公司来说，20xx年是十分重要的一年，也是目前市场千载难逢的机遇，在抓好内需市场的同时还要努力针对低迷的国际市场，一旦国际市场的局面稳定时候，我们可以迅速出击。

当前，国内外经济形式依然严峻，中国行业市场与其他行业类同持续低迷，我们面临诸多的难题和挑战。面对困难，我希望全体股东能够“坚定信心，迎接挑战”。

我坚信，20xx年将是公司实现跨越发展的一年。在公司股东会及经理办公会的强有力领导下，我们一定能够逆流而上，创造崭新而辉煌的公司。再一次谢谢大家!

**家装公司年度总结报告篇六**

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，应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，放大职责，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职责。能够说，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。

这天，我们在那里相聚，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，管理到达新层次，奋力开拓xx年楚雄集团创业新局面。

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，年内到达交工条件;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，到达通路条件。第二、转机制强服务切实解决难点热点问题

1、物业公司透过调整班子，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。透过尽心竭力的服务，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，及时带给业主基础资料，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、黄河花园一二期到达交房条件的124栋商品房已透过了建设局竣工备案验收，覆盖率到达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，融资成本过高一向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、硬件资料但是关的困难，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，透过了工商银行、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、礼貌旅游”建立活动。一是实施“以项目带动全局”战略，用心引进特色娱乐项目，丰富了水梢子旅游文化内涵;二是实施员工岗前培训机制，帮忙员工苦练内功，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：为进一步盘活闲资产，老年公寓年内完成了10栋闲公寓楼的出租工作。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用心性。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，顺利透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带给了重要的硬件保障。

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、文化建设等方应对员工进行宣讲和教育。透过系统培训，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、用心支持员工进修：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。为公司的发展带给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、建立和谐环境，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齐，建立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年在极其困难的状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!

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，集团公司始终持续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，但是务必更清醒的看到，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，一是整体盈利潜力不强，个性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、融资潜力还不强。

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潜力不强的问题。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，贴合实际状况，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;更有利于继续持续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状况，集团公司xx年的工作思路是：以科学发展统领全局，以增强盈利潜力为中心，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”。

以增强盈利潜力为中心，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潜力来开展，服从和服务于集团整体盈利潜力的提高。只有坚定不移地坚持以增强盈利潜力为中心，才能抓住主要矛盾，促进其他困难和问题的解决，继续持续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，是增强盈利潜力的关键。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，只有透过提质增效、节能降耗等有效手段，稳健、持续的做大、做强支柱产业，才能真正增强盈利潜力。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，能够促进集团公司整体盈利潜力的增强。

总之，这四项工作关系着集团公司经营工作的全局，对增强盈利潜力具有重大影响，必须要高度重视，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，我们务必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，对楚雄地产的发展带给了绝佳的机会，同时也为楚雄地产的开发潜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，就务必做好两项工作：

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。个性是综合思考中卫市经济增长、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，应对变局，楚雄房产务必练好内功，提高快速应变及决策潜力，促使天香园一期、宁钢大道安房工程顺利、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务必做好两点工作：

首先，务必坚持开得快、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，务必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，楚雄房产务必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，必须能够实现!楚雄房产的未来，必须更加完美!

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状况下，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，从而持续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，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。个性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!

一是坚持以“建立一流企业，承担社会职责，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。透过强调“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，新的状况、新的问题不断出现，这就需要我们去克服、去解决。所以，我期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，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，以及对水稍子实际状况的客观定位，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，水稍子务必用心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，努力为地产客户带给“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此刻客户高满意度和物业服务效应上。博达就应致力于打造“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。力争到达三个满意，即客户满意、集团满意、社会满意，透过发扬创新、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，老年公寓务必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，用心拓展业务模式，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必须能够实现!

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，我们务必做好三方面的工作：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。用心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、甘肃楚雄矿业有限职责公司

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工作，随后正式进入营运。

第二、宁夏恒瑞小额贷款有限职责公司。

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，提高抗风险潜力，确立集团盈利新的支撑点。

企业要发展，就务必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

一个优秀的企业必须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，透过长期、持续的培训促使员工工作潜力大幅提高。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，理解员工的意见。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，透过规范性、制度性的用人机制，进一步拓宽员工升职渠道。同时，透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，就务必保证我们的整体员工素质走在集团发展的前面。所以，我们每个人都务必要清楚的认识到，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，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，进而有益于完成集团整体目标。为了达成这个目标，明年务必做好三方面的工作：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、子公司各自的管理主角。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。集团总部务必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：

超多管理实践证明，企业失败的主要原因是因为糟糕的执行潜力。全面提高集团及各子公司的战略执行力，就要求我们务必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构成有效对接，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，务必正视此刻集团面临的制度化、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职责感和使命感，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带给了宝贵的精神财富。我相信，只要我们继续弘扬“楚雄精神”，继续锻造“楚雄团队”，就必须能够继续书写“楚雄速度”和“楚雄质量”的辉煌篇章，就必须能够创造楚雄集团更加完美的未来!

**家装公司年度总结报告篇七**

各位领导、各位员工：

大家好!

我受公司委托，现将2\*年工作做一总结，同时把20xx年主要工作思路汇报一下：

一对2\*年工作的总结

回顾公司一年来的工作，可以用两句话来概括：总的形势是好的，取得了一定的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。

一年来，在公司的领导下，全体干部员工围绕公司年初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了令人满意的成绩：2\*年公司共完成产值100524627.8元，实现销售收入95114090.8元，利润1758902.86元。同时，化机、化工两个分支单位也都较好地完成和超额完成了各项任务。化机完成产值17671029元，创历史新高;农药化工完成11370398元;而顺酐则一改过去亏损的局面，实现盈利。这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的，在此，我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意!

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从2\*年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

大家知道，我公司原有的锅炉制造资格证为c级，随着市场的不断发展，c级锅炉制造资格己逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面己满足b级锅炉制造资格的要求。为此，从\*年5月份起，我们开始全力投入到b级锅炉制造资格的取证工作上来，并于12月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照iso9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们己顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

2、加强培训，力求打造一支高素质员工队伍。我公司始终坚持对新员工的培训制度，而顺酐车间的员工更是天天都在培训，同时还定期对员

工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

**家装公司年度总结报告篇八**

20xx年即将过去，转眼间又要进入新的一年——20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是我在20xx年的工作总结汇报

20xx年10月，公司的另一个楼盘----盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改进的几个方面

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自已销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。

我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。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。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。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。

3.销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

4.和客户交流的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5.机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6.做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏!

7.常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

8.提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9.运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

10.维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种销售技巧，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。要让客户感到你是他们的朋友，是他们的购房顾问，是他们最愿意与之交谈的人。顾客往往是因为喜欢你而喜欢你介绍的东西。获得销售成功最首要的条件还是自信。要建立自信心，必须把握住以下几个关键问题：一是丰富的房地产专业知识，对自己销售的楼盘了如指掌，熟记于胸;二是反复的演练，只有将对客户的销售演示达到无懈可击，哪些话该说，哪些话不该说，有些话说到什么分寸，哪些要重点介绍，哪些要一般介绍，这都要事先准备好;三是售楼经验，只有经过持久的不懈努力，具有真诚的敬业精神，善于在实践中归纳和总结，比别人多一份思考，才能获得成功必备的技能

11.这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

12.承诺不能如期做到, 在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13.保持良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放弃!龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。所以一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14.售楼人员要有正确的判断力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，可以对客户做一下评估，确保他们是可以做出购买决策的人。

15.销售人员给客户第一印象至关重要，所以中国台湾的房地产销售公司老板允许自己的销售人员在上班时间去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你非常真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自己。

16.目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，可以让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17.售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少可以找一个绝妙的理由，并说服他考虑购买，可以说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真考虑你所说的话，如果客户可以考虑的话，你就可以带他参观样板房或现场介绍了。

18.聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜有趣的信息时，就会愿意花时间去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19.客户买房不仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应该清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20.要想让客户现在就购买你的楼盘，就必须熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：现在买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21.你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也应该能让每个人都明了你的销售建议。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22.成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

20xx年工作展望

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展望20xx年我会按公司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

最后预祝公司明天更辉煌。

**家装公司年度总结报告篇九**

20\_\_年计划生育药具半年工作总结半年来，根据区计生工作整体思路及区药具工作任务要求，鞍山街道计生办药具工作力争在全区的基础上，紧紧围绕“大宣传、大执法、大业务”这一中心目标，扎实有效地开展药具工作。现将半年工作总结如下：

一、认真贯彻实行计划生育政策、法律、法规的宣传。20\_\_年2月20日街道办事处组织开展了计划生育药具知识培训，有300多名育龄妇女接受了培训，使广大社区育龄妇女提高了生殖健康知识;并对我辖区的药具业务人员进行培训，使我辖区药具干部的管理能力和服务水平进一步提升。

二、为提高避孕药具知识的有效率，保护育龄妇女的身心健康，帮助育龄群众掌握避孕节育知识，指导他们选择安全、适宜的节育器，并建立避孕药具发放花名册、使用花名册和随访记录。在社区范围内对育龄妇女进行使用药具跟踪随访，随访率达100%。

三、设立免费避孕药具发放专柜，为育龄群众及时提供优质服务社区有“药具专柜”，柜内药具品种齐全，摆放整齐。按规定配齐了社区药具专干和药具发放员，并对药具发放员进行认真选拔、业务培训知识、造册登记、建档立卷。同时，把会电脑操作作为选聘药具发放员的重要条件，药具干部队伍由专职药具干部拓展到各社区小组长、楼幢长、计生协会积极分子、物业小区物管员、医疗单位工作人员为药具工作志愿者队伍。帮助育龄群众掌握避孕节育知识，指导他们选择安全、适宜的节育器，并建立避孕药具发放花名册、使用花名册和随访记录。

四、按照国家“流动人口计划生育药具服务年活动的通知”精神，贯彻落实流动人口计划生育基本公共服务均等化的总体要求，实现流动人口药具免费发放全覆盖，决定在全市开展“流动人口药具免费发放服务年活动”，我办事处在继续做好药具管理规范化建设工作的同时，为确保流动人口计划生育药具服务年活动的顺利开展，鞍山办事处实行“一把手”负责制，保证人员、经费到位，办事处已在团9#社区，团13#社区，团14#社区设立流动药具柜，充分发挥其功能为确保服务年活动的顺利开展，典型引路、示范带动，逐步形成布局合理、温馨规范、方便群众、优质服务的药具管理服务模式，不断探索新形势下流动人口计划生育药具免费发放新思路、新机制，限度地满足流动人口避孕节育、优生优育和生殖健康需求。五、开展“六进”活动。深入推进药具宣传服务，各社区深入到“机关、企业、工地、学校、医院药房、商店超市、宾馆、娱乐场所等地开展药具宣传、发放和服务活动，深受群众好评。严把药具调拨和发放制度，实行社区干部一把手亲自把关，确保了社区免费药具发放到户，没有外流现象。在有条件的社区设立“避孕药具免费发放自取柜”，以方便广大育龄人群对避孕药具的需求。

六、科学谋划，扎实推进药具管理工作。今年拟在药具基础工作较好的团11#、团15#等地，召开药具社区交流会，交流各社区药具工作先进经验和亮点特色，使我辖区的药具工作更加“有声有色、有板有眼”。

**家装公司年度总结报告篇十**

时光如梭，一年的时间总是那么快的就结束了，回顾自己一年的工作，我有着无限的感慨。在一年的工作中，我做到了严于律己，将自己的本职工作做好，将自己领导的工作人员的管理好，特别是在一年的发展中，我为公司的发展做出了自己的努力。虽然不见得有多少的直接贡献，但是我努力了，我为自己一年的工作作出了的注解。

今年，我担任公司办公室副主任职务。根据办公室的具体分工，我主要负责党委材料、信息中心、打印复印室和招待等工作，一年来，我紧紧围绕公司党委和公司中心工作，充分发挥职能作用，努力提升自身素质，不断改进工作方法，提高工作效率，增强工作的系统性、预见性、科学性，较好地完成了各项工作任务，连续两年获得公司优秀党务工作者荣誉称号。下面，我把一年来的工作情况，简要如下：

一、努力学习，不断加强自身建设

1、爱岗敬业讲奉献。办公室的规律就是“无规律”、“不由自主”。因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理库娱乐、德育室、个人利益与集体利益、工作与家庭的关系，甘于奉献、诚实敬业。一年到头，经常加班加点连轴转，做到加班加点不叫累、领导批评不言悔、取得成绩不骄傲，保证各项工作的高效运转。

2、注重提高讲学习。学习是不断适应发展新形势、增强党性修养、提高工作能力和水平的根本要求。我始终把加强思想政治和业务学习放在重要位置，带头讲学习、讲政治，努力提高政治素质和业务能力。为此，我积极参加公司党委举办的党群干部“提素工程”的学习，市场经济、法律法规、道桥技术等方面的知识和文秘知识，使自己的综合素质能力得到了提高。

3、锤炼作风讲团结。坚持把自己定位在甘当配角，充分发挥参谋助手作用，全力配合主任开展工作，遇到问题及时请示汇报，积极维护集体意志和决策，在思想上、政治上、行动上与公司党委保持高度一致，以自己的一言一行维护办公室的形象。

二、团结协作，紧密配合，积极主动地完成好各项工作任务

办公室作为公司的综合协调部门，工作服务对象既对领导，又对科室，还直接接触基层，工作任务繁杂而艰巨。为此，努力提高自己的工作水平和效率，强化奉献意识、勤政意识、窗口意识和进取意识，积极主动地做好各项工作。

1、加强沟通协调，形成合力。办公室是公司机关一个的综合部门，既要上情下达，又要下情上呈。我从未领导提供高效服务，努力完成领导交办的各项任务的职责出发，加强协作，根据工作需要做到有分有合，分工不分家。日常工作，能独立完成的独立完成;重大活动、重要任务，则由大家共同完成。同时注重加强部门之间的横向沟通协作，搞好配合，对各科室进行有效服务，变部门行为为机关整体行为，形成合力，提高整体工作水平。

2、认真做好对外招待工作。凡是上级领导来检查工作，都认真准备招待，拟定接待计划，注意接待细节，为出现任何纰漏。

3、加强团结，时刻以大局为重。这是干好工作的前提和保障。作为办公室的副主任，我自觉从严要求自己，带头做维护团结的表率，做勤奋工作的表率。在办公室工作两年，先后配合两任主任工作，都能够积极主动的支持和服从主任的每一项工作安排，认真地完成好每一项分管工作。

4、认真做好办文工作。牢固树立为领导服务的超前意识，全面把握领导的思想脉搏，正确领会领导的意图，共起草各类会议讲话、汇报、党政联席会议纪要、党委办公会议纪要、公司呈文、信息化建设规划等综合材料180多份。

5、认真做好办会工作。始终坚持严细认真，准确的通知和组织好公司党委和公司组织召开的各类会议，并认真及时地整理和引发好每一期会议纪要;摆布好工作的各个方面和环节，注意调动各方面的力量，加强催办工作，有效的落实领导的安排部署，确保做到政令畅通、推进工作。

三、努力推进信息化建设，不断适应集团办公自动化的工作要求

1、针对基层单位不能上局域网的实际，请集团\_\_总和信息中心\_\_主任，到公司现场办公，申请了128个网号;为基层铺设光缆，进行全面的网络改造，目前不限工作已经完成，预计到月底完成安装调试，皆是公司将全面实现联网，能够实现与公司机关和集团在同一个信息平台上进行交流。在基层单位历时近两个月的网络改造过程中，\_\_\_与集团信息中心和\_\_公司的业务人员、施工人员，天天顶在施工现场，发现问题主动向办法及时解决，保证了网络改造的顺利进行和按时完工。今年帮毕业的徐建，也能够坚持理论与实践相结合，谦虚好学，工作主动，努力适应工作的要求。

2、在身日调研的基础上，组织编写了信息化建设规划，确定了中长期发展目标，是公司的信息化建设真正步入了按步骤、有计划的发展轨道。

3、加大硬件设施投入力度，推进设备更新进程。信息中心是公司信息化建设的核心部门，今年我们首先在信息中心的设备更新上下功夫，重新购置了\_\_台交换机和1台主服务器;为公司机关和基层单位购置了70多台新计算机，大大提高了公司信息化建设的水平和网络运行的质量、速度。

四、坚持严细认真优质服务，不断提高文件的复印打印质量和水平

1、服务和服从大局，工作不分分内分外。工作当中，还存在许多不足之处，主要表现在，一时理论学习不够，存在“现学现卖”、“临时抱佛脚”的思想;二是深入基层调研不够，很多信息往往通过各种会议或是听取基层汇报时了解的。针对这些问题，我将在今后的`工作中认真加以克服。

2、严格把关，确保文件质量。对各类文件的格式进行认真排版、校对，严格控制文件流水好，做到不出差错。装订认真，力求均匀、端正。今年，共打印、复印各类文件。还有大量的临时性材料和各种证件的复印，都能够按照各部门的要求及时完成工作任务。

新的一年，新的起点，新的机遇，新的挑战。随着集团化改革的不断深入和市场的不断拓展，办公室的工作将更加繁重，要求也更高。为此，我将更加勤奋工作，刻苦学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为“构建和谐路桥，打造优势企业”战略目标做出新的贡献。当然自己会在更好的基础上更进一步，只要自己不断的努力，我就会做的更好，在不断的前进中找到更好的发展!

**家装公司年度总结报告篇十一**

第一部分抓住机遇乘势而上与时俱进再创辉煌

20xx年1月16日，x集团在工人影城隆重召开二oxx年度总结表彰大会，全面总结20xx年各项工作，筹划部署20xx年工作。集团本部和符成员企业干部职工400人参加了大会。省外经贸厅副厅长、省监事会，以及省外经贸厅有关处室领导、省监事会有关成员应邀出席会议。

1、对已往成绩的肯定

报告指出：201x年，集团全体干部职工在省委、省政府、省委企业工委和省外经贸厅的正确领导下，在省监事会的指导和帮忙下，坚定实践“三个代表”重要思想，全面贯彻党的xx大和xx届三中全会精神，认真落实省委、省政府的一系列决策部署，坚持把“创新发展”放在统揽全局的核心位置，同心协力抗“非典”，迎难而上谋发展，集团总体营业规模按统计口径计算突破13亿元，同比增长60%，在负担了沉重的改制成本后，实现利润总额3890多亿元，同比增长167%，累计向国家上缴税金3200万元，困有资产保俏增值率达109%，圆满实现了集引发展的第一步战略目标。一是围绕服务“两个率先”，勇做开路先锋，创新观念思路，在更高层次上带动和促进全省国际服务贸易的发展;二是着眼增强内生动力，大胆突破常规，创新体制机制，深层推进现代企业制度的建立和完善。目前，集团公司对了公司的持股比例整体退让到了4090以外;三是牢牢把握市场脉搏，攻坚克难排险，创新经营方式，努力实现经营规模和效箍的快速同步增长。在“非典”等不利影响的状况下，集团的并项任务指标完成得十分圆满，真正实现了以创新求发展，因创新而发展。截至201x年底，集团的总资产已达10亿元，增长率达4390;在消化了100多万不良资产的基础上，利润

总额仍然实现了167%的高增长。集团14家子公司和3家分公司全部实现盈利，部分食业已彻底摆脱连年亏损的局面。四是致力提升整体效能，加强规范运作，创新管理模式，企业运行质量和效率进一步提高。五是忠实实践“三个代表”，加强党的建设，创新企业文化，三个礼貌建设协调发展。经过几年的努力，集团整体业务拓展广阔，效益指标突飞猛进，发展势头强劲有力，进入了快速发展时期。各子公司也已调整到了自组建以来的最佳状态，进入了良性发展阶段，呈现出勃勃生机。集团已初步实现了组建之初“一年打基础，三年见成效，五年大发展”的奋斗目标。

2、工作中存在的不足和问题

在充分肯定成绩的同时，陈总裁也总结了工作中存在的不足和问题：一是在改革改制和分配激励机制的建立上思想不够解放，改革创新措施还存在着不到位的现象;二是集团各大板块虽已初步构成，但板块内部资源有待进一步整合，条块分割、斧白为政的现象依然存在，没自-发挥整体合力和资源的最大效用;三是少数企业的项目策划和业务经营潜力还比较弱，对市场的敏感度还不够，还没面向市场构成面向市场的核心竞争力。要求有关单位务必引起高度重视，果断加以解决。

3、新的一年的工作重点和工作目标

关于20xx年工作，陈总裁提出，20xx年是我们全面贯彻落实xx大和xx届三中全会精神，深化改革、加快发展的重要一年，也是集团成立5周年，为实现笫二步战略同标打牢基础的关键一年。当前，我们正处在十分重要的战略机遇期。作为全省服务贸易的领头羊，我们务必抓住机遇，乘势快上，把“改革发展”作为贯穿全年各项工作的主线，使集团各项工作朝着更高目标、更广领域、更高层次上开创新局面取得新成绩。

集团20xx年主要工作目标为：①股份要进一步理顺内部产权火系，强化管理，拓展领域，筑高平台，服务贸易直按营业额力争到达3亿元，确保每股收益率低于0.15元，力争到达0.20元;②房地产板块销售到达2亿元，回笼资金1.8亿元，启动1-2个新项目;③汽车服务贸易力争到达3亿元;资本运作投资回报率确保15%;④进出口规模要到达1亿美元，其中出口8000万美元。集团总体经营规模要确保16亿元，争取到达18亿元，固有资产保值增值率力争到达108%以上。在工作思路上突出以下几个重点1、同绕“三步走”的总目标，加强战略谋划，解放思想，凝聚共识，顺势而为，加快发展：

2、以强企富员为筇一职责，多策并举把握关键，不失时机地依法有序推进企业改革;3、同绕四大板块，以大项日为依托，开拓主业经营而，延伸优势产业链，构筑板块发展的整体优势和核心潜力;4、以科学管理为第一抓手，实施管理改善工程，系统提升集团运行质量和管理水平;5、以人力资源为筇一资源，实施人才强企战略，构筑集团可持续发展的人才高地。

陈总裁最后指出：20xx年是x省委、省政府确定的“改革促进年”，也是集团的“改革发展年”，是集团实施“十五规划”，实现“三步走”战略目标的关键一年。我们要以党的xx大和xx届三中全会为指导，在省委、省政府、省委企业工委和省外经贸厅的正确领导下，在省监事会的监督、指导和帮忙下，继续持续谦虚净滇、不骄不躁的作风，进一步增强历史使命感和职责感，与时俱进，开拓进取，同心同德，艰苦奋斗，不断加快改革和发展步伐，为集团5周岁生日献礼，为“三步走”战略口标的实现再立新功，为国际服务贸易的发展做出新的更大贞献。

省外经贸厅李家祥副厅长作了讲话，对集团成立4年来，个性是201x年取得的成绩给予了高度评价，并向获得优秀团队和优秀员t称号的单位和个人表示祝贺，向集团全体干部员工一年来为全省外向型经济的发展所做出的贡献表示衷心的感谢。他说，当前我省的外向型经济发展势头较好，cepa的签署、沿江大开发和打造田际制造业基地战略的实施，都为服务贸易的发展创造了极为有利的条件，期望xx集团牢牢把握住机遇，主动迎接挑战，进一步发挥集团的整体优势，以更加饱满和勇于创新的精神，用心应对各种挑战，与时俱进，开拓进取，为开放型经济的发展做出更大的贡献。

另据了解，在集团公司召开总结大会召开前后，集团各所属企业也分别结合各自一年来取得的喜人成绩，以“总结经验，查找不足，表彰先进，激发斗志”为主题，先后召开了本单位年终总结大会，并开展了形式多样的年终联谊联欢活动，其中建设、大成、汽贸等公司还发动职工自编、自导、自演了丰富多彩的文艺节日，真正起到了团结队伍、鼓舞士气的作用，让员上感受到了企业大家庭的温暖。第三部分xx集团关于表彰二oxx年度优秀团队、优秀员工的决定

20ix年，在省委、省政府、省委企业工委和省外经贸厅的正确领导下，在省监事会的指导帮忙下，集团董事会、党委会、总裁室带领全体干部职工，以同志“三个代表”最要思想为指导，以提高经济效益为中心，以加快改革、促进发展为主题，以学习、宜传贯彻党的xx大精神为动力，与时俱进、开拓创新，各项工作都取得了新的业绩。一年来，集团广大干部职上不艮艰难，齐心协力，奋力拼搏，建功立业，涌现出一批在本职工作岗位上取得优异成绩和突出贡献的优秀团队和优秀员工。为了发扬成绩，激励先进，进一步把广大干部职工的思想和行动统一到十六心三中全会的精神上来，把智慧和力量凝聚到完成20xx年各项工作任务上来，为实现新的一年奋斗目标再创佳绩。经研究决定对在20ix年各项工作中做出显著成绩的13个优秀团队和25名优秀员工予以表彰。

优秀团队

咨向公司国际展览部

国际投资促进二部

物业公司企业拓展部

展览公司业务四部

展览工程公司设计分公司

商务公司贸易九部

广告公司客户二部

保险代理公司南通分部

建设公司阳光嘉同行销策划组

材料部

进出口公司业务五部

大成实业公司财务部

汽贸公司财务部

优秀员工

咨询公司、

物业公司、

期望受表彰的优秀团队和优秀员工，在新的一年里，谦虚谨慎，再接再厉，扎实工作，再创辉煌。同时，集团董事会、党委会、总裁室号召全体干部职工以优秀团队和优秀员工为榜样，持续昂扬向上，俞发有为的精神状态，立足本职，爱岗敬业，开拓创新，为深入贯彻落实党的xx大提出的宏伟同标，为全面完成20xx年各项工作任务，为xx集团持续健康快速的发展，做出新的、更大的贞献。

第四部分简讯

△新年伊始，总裁丁2月3ii主持召开总裁办公会议，听取各部门负责人关于2月份工作安排的和汇报，全而部署集团下一阶段的主要工作。会议要求，20xx年是集团向第二步战略目标进军的开局之年而2月份又是一年中各项工作的起步之月，各单位、各部门必须要牢固树立全局观念和前瞻意识，一丝不苟地做好全年各项工作方案制定和措施落实，雨点抓好影响力大、牵涉面广、的关键工作，为顺利实现全年各项任务日标开好头，起好步。

(总裁办)

△xx集团20ix年年报审计工作进展顺利。截至2月5日止，股份、建设、展览工程公司的审计工作已全部结束，集团其他企业的审计工作也已陆续开展。预计整个年报审计工作将于2月201x年正式结束。

(资产财务部)

△根据省财政厅有关文件要求，集团资产财务部丁20ix年12月19日-20ix年12月21日，在温泉度假村组织了20ix年度集团财会人员后继教育培训会。会议邀请了众天信会计师事务所的有关专家教授就应收账款管理、企业会计制度、职业道德、内控制度规范等方而作了讲解，并对集团财务工作的创新成果作了最要总结。(资产财务部)

△由x省外经贸厅、省讣委、财政厅、信，想产业厅、省科技厅联合举办，xx集团x省高新中心具休承办的20ix省“成讧软件出口联盟、推进软件企业国际化”战略研讨会，于20ix年11月27日在楼涌店成功举行。本次会议旨在加快软件的出口步伐，推动x省软件出口联盟的及早成立，促使信。想产业尽快发展成为我省国民经济的支柱产业。共自省内外24多位政府官员和专家学者，以及100多家软件仓业的代表参加，会议。

(高新中心)

△应广大购房者的强烈要求，“.阳光嘉园”在销售持续火爆的大好形势下，于20xx年末再次推出超级双视野景观小高层，受到xx市民的热情追捧。据介绍，“阳光嘉园”此次推出的板式小高层，南而能够无遮挡地观看到青青紫金山的壮阔风景，北而则是园区内主要的景观区域，是二期园区景观条件极其优越的房源之一。(建设公刊)

市场部工作计划

一、市场调杏报告力求精、细、深。

市场调查报告对于公司制定生产计划、产品的定位、产品的宣传和销售等诸多环节都有很大的影响，因此，提高市场调报告的深度，是市场部的工作重点。

二、产品广告的制作

公司每年在广告制作方面投入了很少的成本，今年打算重金招聘二名资深广告设计师自己进行广告设计。

三、与媒介的关系

三、展厅的设计与布置

销售部工作计划

销售部在20ix年透过各位销售员的共同努力取得了好成绩，在新的一年中，我们全体人员透过总结过去一年中的优缺点，优点将继续发扬，缺点坚决改正。我们要继续发扬的方面：

新客户的挖掘。

信息工作的细致。

销售人员的形象树方面。

**家装公司年度总结报告篇十二**

某某公司的环保工作在集团公司的正确领导和大力支持下，各项工作顺利展开，污水处理，气味治理，中水回用及电站烟尘脱硫等环保工作基本完成了某某公司环保治理和改造任务，有力的保证了各公司的正常生产。

20--年至今，污水站污水处理连续达标排放，中水处理量及中水回用量均不同程度提高，在减少排放量的同时真正做到了在生产上节能降耗降低成本的目的，某某公司公司确立的环保目标是：减污，达标，治理，增效。违绕这个目标贯彻的环保理念为：“让大成天更蓝，水更清，效益更好”。在这个理念的指导下，某某公司在环保工作上着力抓好以下几项工作。

一、以人为本，树立正确理念，强化责任意识。

某某公司公司肩负着整个长春园区的水、电、汽供应和污水处理工作，是集团环保工作的重中之重。当今世界环境污染已成为困扰人们的一项重大课题，特别是发展中国家，发展经济和保护环境是同等重要。要走可持续发展之路。为此，我们重点加强对员工的环保意识、环保责任的教育，特别是电站和污水站从事烟尘和污水处理的岗位员工，要有强烈的社会责任感，这也是企业的形象，对社会负责、回报社会、回报人类这也是我们大成集团的企业宗旨。只有员工的思想认识统一了，工作的自觉性和责任心才能加强，也才能从根本上保质保量地完成好各项工作指标。

二、以我为主、服务上游，对企业负责、对社会负责。

在实际生产运行控制过程中，教育员工坚决贯彻：“以我为主，服务上游”的思想。所谓“以我为主”就是强调环保的责任主体意识，每一名员工都是环保的责任主体，对企业负责、对社会负责。无论哪个公司的排放超标，若在排放达标上出现问题，最终都是我们的责任。“服务上游”就是树立为上游企业服务的思想，努力提高污水站的处理能力，缓解上游企业的排放压力。我们对待各公司的排水即要按发展中心的要求做到严格考核，又要做到时时有效的沟通，帮助上游公司解决一些突发或临时性的问题。宗旨是满足和保证整个园区的稳定生产和经济效益的提高。

三、实施清洁生产，控制排污，减少污染。

根据集团实施清洁生产的要求，某某公司加强了对生产工艺的控制，通过各项技术改造提高了水的循环使用率，并率先通过了清洁生产审核。

在污水运行过程中，对各工段运行参数实行24小时连续监测，始终保证处理负荷和处理效果处于受控状态，在对各公司废水排放的监测上也同样24小时连续监测，并且通过与各公司和发展中心有效沟通，能够及时了解各企业的实际生产及废水排放情况，从而能够从污水处理的源头至达标水排放全程掌握运行数据。从而能够有效控制各公司生产排污，达到减少污染物排放的目的，促进和推动各企业清洁生产的实施。

通过对上游各排水公司严密的监控和排水数据的反馈，提高了上游排水公司异常排水点位判断和控制的速度，污水站经常性的到各排水公司走访了解生产情况和困难，有效加强了与兄弟单位的沟通和联系。从而使污水运行和各公司排水控制逐步走向制度化、正规化。同时污水站在工艺上深入挖潜，一方面根据化验分析数据严格分配系统各工段处理负荷和处理量，以求达到处理过程最佳的生化性和负荷配比，从而优化工艺运行，稳定并提高处理效果。另一方面，通过有组织的工艺理论和实践操作培训，提高了岗位员工分析数据调整运行的操作能力。

在烟尘的排放上，动力车间主控室安装了24小时跟踪监视器，利用5、6、7三个月的时间对所有的静电除尘器进行了一次大的修理，同时加强了尾部除尘的环境卫生和设备维护工作，对燃料工段和电器工作严格划分了设备责任区，保证设备的稳定运行。

四、保证设备稳定高效运行，治理污染，坚持达标排放。

在环保工作方面，如何保证达到国家标准，甚至制定高于国标的企业标准，是关乎企业能否具有可持续发展和企业对外形象展示的头等大事，而完成这一任务必须依靠设备的高效稳定运行，而组织自已的保修人员对设备进行彻底的维修，是提高设备处理能力、保证设备稳定运行的关键。

污水站先后进行了中水两座egsb的技术改造以及厌氧1#沼气柜的大修工作，污水处理系统曝气池曝气管道的维修工作，同时加强了日常设备的保养维护，在厌氧罐的运行控制上，严格控制进水负荷和出水数据，并通过有效的污泥回流稳定污泥总量，从而稳定了处理量和处理效率，克服了全年365天满负荷生产，没有停车检修时间和备用设备少的的困难，有力的保障了设备的稳定运行，从而提高了处理量，稳定了处理效果，增加了中水处理量和中水回用量，降低了总排口cod排放浓度。通过以上措施，各公司有效降低了cod排放总量，污水站总排口cod总量也大幅下降，同时中水可回用水量也大幅增加。

电站对老厂的两台水膜除尘器自行进行了大修工作，对保证老厂的排烟达标起到了保证作用。同时根据省市环保局的要求安装了两台75吨的液碱法脱硫设施，年底投入使用，使新厂的排烟中含硫指标降低90%以上。

五、向环保要效益，减污增效

经统计，20--年在帝豪结晶糖和金宝特公司均开车排水的情况下，cod总量比20--年排放总量降低49吨，污水站总排口cod总量降低62.05吨，中水可回用水量增加35.04万吨。

在气浮工段絮凝剂加药量上，通过控制生化工序出水质量，降低二沉池表面负荷以及贯彻公司节能降耗方针，加强运行控制等各项措施，20--年比20--年同比降低费用10.2万元。

淀粉车间的气味治理工作，在技术中心的大力支持下，车间自行设计方案，由重工负责安装工作，现已投入使用。充分利用了淀粉干燥的余热给玉米浆升温，每小时可节约新鲜蒸汽10吨，按95元/吨汽成本计算，每小时可节约950元。新增电机380kwh，按0.50元/度计算,每小时消耗190元。因此，此项气味治理项目不但消除了气味问题，每小时可增效益760元，全年按340天运行可增效620万元。

由此可以看出，只要我们能认真对待环保治理工作，就有无限的潜力可挖，节能降耗也就能落到实处，同时也会为企业取得丰厚的回报。

随着经济的发展，国家出台了各项环保政策并投入大量环保资金用于治理，目的是促进经济与人类生存环境的协调发展。我们大成集团是玉米深加工企业的龙头，我们有责任有义务在环保方面做出榜样，但必须承认，我们的工作与我们自己的目标还有很大的差距。差距是动力，是鞭策。在徐总的正确领导下，在发展中心、技术中心以及各业主公司的大力支持下，我们一定会尽我们的努力，让大成的天更蓝、水更清、效益更好。

**家装公司年度总结报告篇十三**

礼品公司过去一年取得的成绩离不开领导的关心与指导，离不开兄弟科室的协助与支持，与此同时，礼品公司仍有各方面的不足与欠缺，如工作的计划性有待加强、工作效率仍需提高，进一步发挥自身的主观能动性，努力创造科室存在价值等。

为了进一步提升工作水平，礼品公司根据过去存在的不足，特制定以下工作计划：

一、工作目标和实施

(一)健全完善各项制度，实现公司高效运转

制度如渠，行为如水。渠道怎么设，水就怎么流。礼品公司要壮大和发展，必须梳理好制度建设这道渠，高度重视制度的健全。20--年，礼品公司已建立了比较规范的财务、仓库管理、学习等制度，经过一段时间的实践，仍有不足之处有待改进，具体将从以下方面着手：

首先，建立科学化的制度。建立制度是为了确定工作规范，更好的开展工作，在制度不断健全和完善的过程中，需要考虑科学性，避免降低效率，做无用功的情况。其次，据实际情况改进原制度。制度建立后，并非就一锤定音、毫无改变了，而是需要经过实践检验才能不断完善。比如礼品公司的财务制度。过去，会计通过挂账来确认收入，由于公司销售商品发货、开票、到账各环节的时间间距较大，经过一段时间的操作，发现此思路不符合实际情况，容易造成重复缴税等问题。今年，礼品公司要对不符合实际情况的制度进行调整与改进，在完善各项制度时，要避免繁琐而不实用的操作方法，而是追求既规范合理，又符合公司实际情况。再次，缩短思想认识上的差距。制度经反复实验，不断完善后，就需要严格遵照执行。无论是对财务制度，还是仓库管理或者其他制度，都要加强思想认识，严格操作程序，提高制度执行力。

(二)打造一支专业队伍，推动公司向前发展

公司的经营和发展，离不开一支团结、奋进、有活力的队伍。今后，礼品公司将注重队伍建设，努力做好自身工作。

(三)开发新的特色产品，创造特色接待文化

20--年礼品公司将以建设长沙县特色接待文化为中心，大力推广长沙县域文化为目标，不断挖掘新产品。具体将通过以下渠道挖掘：一是利用网络资源。当前，通过网络我们可以搜询到一些专业打造礼品的公司，在开发新的礼品之前，要对市场上已有的礼品公司的产品现状进行统计，从而避免闭门造车的情况发生。二是进行现场搜集。平时生活中多留意礼品实体店，询问畅销礼品，做好相应记录，作为开发新产品的依照。三是调查相应群体的需求。公司礼品的开发，离不开对需求人群的调查，此途径可拓展思路，达到四两拨千斤的效果。四是融合县域文化。礼品开发是礼品公司的重要使命。然而，礼品公司具有自身实际情况，不可完全依照市场化模式，而须把握创造长沙县接待文化的工作宗旨，尽可能的将长沙县的人文文化和地域特色融入到礼品开发中，时刻不忘我们代表是代表长沙县的形象。

(四)构建产品采购网络，形成有效供应机制

当前，公司的日常采购大部分已有固定的地点，如暮云的传统小吃、建阳山庄和隆平的生鲜果蔬、江背的青壳鸡蛋等。同时，我们仍需对已有的采购基地进行系统化整合，并进一步开发新的采购基地。一方面，对已有的采购基地进行分类统计，汇编成册，以便选择。另一方面，下乡挖掘新的产品基地，构建自己的采购网络。

(五)明确销售出击对象，推广飘峰出品品牌

礼品公司去年的销售取得了较好的成绩，从产品上看，在所有销售的产品中，意大利红酒、飘峰药酒、飘峰内参、传统小吃为最受欢迎产品。从购买对象来说，县直机关各单位为主要销售客户。为了进一步推广“飘风出品”品牌，礼品公司在新的一年需要确定新的营销计划。一是继续抓好县直机关单位客户群。从去年销售业绩中可知，县直机关单位的销售能力强，而我公司又具有与其联系的优势，因此，今年要进一步拓展这片天地，将其作为销售的主攻方面。二是积极向外拓展消费市场。在保证主要销售对象产品供应的同时，礼品公司今年可适当对外进行产品宣传，扩大品牌影响力。三是努力提高销售额。去年公司销售虽突破百万，然而其中得到了接待办的大力支持，今年，公司要在创造更多销售额的同时，实现反哺，争取能够将接待办支持公司的境况，转变为公司给予接待办支持。

(六)改良现有礼品包装，打造特色系列风格

精美的包装是顾客选择购买产品的重要依据，尤其作为礼品的包装，要求更高，更讲究。礼品公司的包装一直追求精美、大方、低调、显档次，并在使用过程中不断改进，追求完美。对于礼品包装的设计，今年可从以下三方面考虑：一是对现有包装盒进行改良。即在现有包装盒基础上，稍作改良，不作大幅度的重新设计。二是根据礼品系列的不同进行相应设计。即不同系列礼品的包装盒使用不同色彩，元素，这种思路可使礼品包装盒的外观更丰富，但所有礼品盒从整体色彩上易造成不一致。三是同一礼品的包装盒根据节日风格进行多种设计。即所有礼品的包装盒保持原来的设计，而同一礼品的包装盒根据节日的不同设计多种方案。如米盒，除了在平常的物资配送使用外，在端午、中秋此类重大节日也会经常用到。因此，我们就可以思考，是否根据节日气氛差异，设计不同风格的包装盒。然而，无论是哪一种思路，都有利有弊。在改良或者是重新设计中，我们主要是要把握好风格，努力寻找自己的特色。

二、具体工作安排

(一)第一阶段(1月-4月)

1.进一步规范和完善财务制度、仓库管理制度。

2.制定新的营销制度。

3.整合已有物资采购网络，开发新的采购基地。

4.招聘工作人员。

(二)第二阶段(5月-8月)

1.制定端午物资配送方案，提供礼品选择类别;组织筹划具体事宜，如物资的调度、礼品包装盒、卡片的准备等。

2.搜集网络礼品种类，汇总成册。

3.开发新产品。

4.提供中秋物资配送方案。

(三)第三阶段(9月-12月)

1.组织实施中秋物资配送有关的各项工作。

2.进行“飘峰”品牌的宣传和打造。

3.提供年终物资配送方案，完成各项具体发货、送货事务。

4.对本年度科室各项工作进行总结。

**家装公司年度总结报告篇十四**

今年以来，集团公司深入学习实践科学发展观，坚持“强基固本、引联外扩、以人为本、科学发展”的总体指导思想，以实施强强联合、组建冀中能源集团为契机，加快产业产品结构调整，转变经济发展方式，强化内部管理，深入推进党建、思想政治工作和企业文化建设，较好地完成了全年主要经济技术指标，各项工作均取得了新的进展，企业呈现出经济快速增长、结构不断优化、职工生活不断改善的良好发展势头。

全年，原煤产量实际完成656.56万吨，比上年同期增产17.1万吨。精煤产量实际完成361.98万吨，比上年同期增产32.12万吨，其中焦精煤产量完成317.49万吨，比上年同期增产28.73万吨;无烟精煤产量完成44.49万吨，比上年同期增产3.39万吨。精煤产量再创历史同期最好水平。商品煤销量实际完成661.92万吨，比上年同期增销11.12万吨。营业收入完成112.35亿元，比上年同期增加65.35亿元。实现利润总额2.05亿元，比上年同期增利1.63亿元。营业收入和利润总额均实现了较大幅度增长，创出了历史新水平。原煤全员效率3.013吨/工，比上年同期提高了7.1%。安全状况持续稳定，杜绝了各类重大事故，百万吨工亡率0.46。党的建设、思想政治、企业文化建设等工作也取得了新成绩。

一、强力推进联合重组，深化企业改革，促进了管理体制机制创新。按照省委、省政府和省政府国资委的决策部署，顺应市场经济规律和企业发展趋势，统一思想，顺势而为，强势推进，与金能集团强强联合，组建了冀中能源集团有限职责公司，实现了企业管理体制上的重大跨越，标志着企业改革重组迈出了重要步伐，为企业快速发展、做大做强创造了条件，开辟了新的道路。

用心引进战略投资者，按照省政府批准、省政府国资委批复的《改革发展总体方案》，与央企中化集团就合资合作进行了洽谈，达成了共识，构成了合资合作意向。神风重型机械公司与邯郸冶金机械厂的重组方案已完成。加快推进中小企业改革，累计完成33家中小企业产权制度改革，占群众企业总数的82%，进一步理顺了产权关系和劳动关系。深化三项制度改革。进一步规范劳动用工，完善劳动合同个性化管理，建立就业准入制度，企业用工结构不断优化。调整完善了工效挂钩奖励政策，工资分配的激励和约束作用得到增强。资源枯竭矿井关掉破产取得新进展。牛儿庄矿关掉破产清算、职工分流安置和资产重组工作已完成。新增关掉破产项目正在用心申报。

二、依靠科技进步，强化生产组织和生产准备，原煤生产持续稳定发展。在矿井采掘衔接紧张、开采条件日益复杂等困难状况下，坚持依靠科技进步，加强新技术、新工艺、新装备的推广应用，狠抓采掘衔接，科学合理组织生产，原煤产量创出历史同期最好水平，各矿均超额完成了原煤生产任务。比计划超产较多的有万年矿、梧桐庄矿、薛村矿、大淑村矿、黄沙矿。小屯矿膏体充填开采已进入试运转阶段，黄沙矿薄煤综采工艺三机配套方案已经确定。全年综采机械化程度到达81.9%，比上年同期提高1.6个百分点;工作面单产和效率分别比上年同期提高3.4%和1.2%。加强生产准备，狠抓重点开拓延伸工程建设，总进尺完成76849米，比上年同期增加8071米，其中综掘进尺到达21928米，比上年同期增加82.6%。六项重点工程和三项重点采区准备均超额完成了进尺任务。羊渠河矿羊东工程五大系统环节改造和一水平安装工程已完工，副井井筒正在抓紧施工。大力发展综掘机和液压钻车机械化作业线，新装备了2条岩巷掘进机施工作业线，推广使用了侧卸式和蟹爪式装煤机，综掘机械化程度到达28.53%，比上年同期提高11.07%，综合单进比上年同期提高5.5%。加大巷道支护改革力度，用心推广应用锚注支护、预拉力锚杆支护、锚网索支护和锚杆快速安装技

术等新技术、新工艺，改善了巷道支护质量，提高了掘进效率。

加快新区资源开发。磁西区地质钻探施工正在抓紧进行。红格尔矿区总体规划已经国家发改委批复，并取得了内蒙古自治区政府对煤矿用水、水土持续方案、煤矿选址、环境影响报告书等批复文件。查干诺尔矿区规划已上报国家发改委，一号井田野外钻探和首采区三维地震已完成。

三、大力实施精煤战略，优化产品结构，精煤产量再创历史新水平。围绕全年精煤生产目标，制定下发了《关于20xx年精煤产量上台阶、创水平的决定》和《精煤超产奖励暂行办法》，强化入洗煤生产调运和购入，全年入洗原煤调运量完成378万吨，比上年同期增加6万吨，外购入洗煤170万吨，比上年同期增加75.2万吨。加强入洗煤资源配置，优化配煤方案，完善洗煤系统，焦精煤产量比上年同期增长9.95%。邯郸洗选厂、马头洗选厂均超额完成了生产任务。加强洗煤技术改造，马头洗选厂技改二期工程已完工，孙庄洗选厂扩能技改工程正在抓紧进行。以市场为导向，加大高炉喷吹煤、烧结煤等新产品开发力度，无烟精煤产量比上年同期增长8.2%。万年矿加强生产环节技术改造，提高块煤产量，产块率到达18%，促进了经济效益提高。

四、狠抓重点项目建设，推进产业升级，企业战略转型步伐不断加快。全年非煤产业产值完成19.27亿元，比上年同期增加11.08亿元。省重点产业支撑项目——煤化工一期工程建成投产，10万吨甲醇项目已完工。全年生产焦炭41.48万吨、煤焦油1.3万吨，实现营业收入8.7亿元，实现利润8285万元，取得了显著的经济效益。煤化工二期200万吨焦炭、20万吨甲醇、20万吨醋酸项目开工前的各项准备工作已完成。两个年产20万吨煤气制甲醇、20万吨醋酸、30万吨煤焦油、10万吨粗苯精制等项目已经省发改委批准。薛村矿矸石电厂、九龙矿矸石电厂二期工程已投产并网发电。五矿电厂、孙庄电厂强化内部管理，严控发电成本，实现了扭亏为盈。大淑村矿8台瓦斯发电机组已经建成投产。峰峰2×300mw热电联产项目前期支持性文件已基本完成，核准手续正在用心跑办。粉煤灰综合利用项目技术论证和实施方案已完成。

五、创新管理理念，强化经营管理，企业管理水平进一步提高。完善集团财务控制体系，优化财务资源配置，用心推行财务风险管理，有效控制了财务风险。建立健全财务管理制度，全面执行《财务会计业务流程》、《财务会计管理制度》和《会计核算操作手册》等制度，促进了财务管理流程的规范化和制度化。深化资金需求预测和预算调控，建立资金统一分配机制，严格资金结算顺序，资金控制力度进一步加大。全面推进内部市场化管理，以信息化为手段，将内部市场化管理与精细化管理有机结合，促进了经营管理水平的不断提高。强化成本费用预算控制，原煤制造成本比预算降低7.49元/吨。以市场为导向，适时调整营销策略和精煤价格，加大对信誉好、价格高的重点用户的销售，促进了增产增销增收。进一步完善物供“三集中”管理体制，用心发挥物流品牌效应，拓宽外部物流市场，全年物流产业收入到达47.8亿元，比上年同期增加36.3亿元，实现了新的突破。大力实施节能减排，按照目标职责要求，制定下发了节能减排工作规划，建立健全了工作机构，完善了职责考核制度。加大资金投入，加快实施节能减排工程项目。九龙矿矸石电厂脱硫工程改造已完成;五矿矸石电厂和孙庄矿矸石电厂脱硫工程正在抓紧施工;大淑村矿、梧桐庄矿、通顺公司矿井水治理利用工程已开工。

六、强化安全管理，落实安全职责，安全生产持续稳定。推行安全生产逐级承诺制，与二级单位签订了安全承诺书，层层落实了安全职责。强化业务保安，完善《业务保安职责考核办法》，加大业务保安考核力度，促进了安全生产由结果管理向过程控制的转变。以“一通三防”和防治水为重点，加大对安全隐患和危险源排查力度，建立健全安全风险预控体系，杜绝了各类重大安全事故的发生。强化应急管理，完善应急管理预案，开展应急预案演练，应急处置潜力得到提升。深化安全文化建设，用心开展“安全警示日”、“六月安全月”等活动，职工安全意识进一步增强。以开展“保稳定、抓安全、促环保、迎奥运”活动为契机，对烟花爆竹、剧毒化学品及易制爆化学品实施了专项整治。加强安全质量标准化和职工安全培训，深入推进班组建设，安全基础管理水平不断提高。集团公司实现了第二个首季安全季，梧桐庄矿实现连续安全生产2618天、产煤1009万吨，万年矿、小屯矿、牛儿庄矿实现连续安全生产1500天以上。所有非煤企业已连续四年实现安全生产。

七、不断解放思想，着力破解难题，推动企业科学发展。按照上级要求，结合企业实际，扎实深入地开展了以“贯彻科学发展观、促进企业大跨越”为主题的解放思想大讨论和深入学习实践科学发展观活动。坚持以高起点、高站位加强组织领导，迅速安排部署;以多渠道、多形式加强学习培训，营造浓厚氛围;以课题式、项目法广泛征求意见，开展专题调研;以新视角、新思路深入交流研讨，聚焦发展难题，取得了阶段性成果。集团公司领导班子抓好自身学习，分析企业现状，借鉴外地经验，把影响和制约企业改革发展的“九个方面难题”作为课题项目，分解设置20项调研课题，由班子成员分项负责，组织进行专题调研，深入查找问题，深挖思想根源，并透过召开讲评会、恳谈会、党委扩大会等形式，广泛征求各界代表的意见和推荐，构成了集团公司领导班子贯彻落实科学发展观《分析报告》和《整改方案》，明确了破解难题、推动发展的指导思想、主要目标、基本思路和具体措施，向市委承诺的后备资源开发、煤化工项目建设、节能减排工作和六项民心工程“四件实事”正在用心推进。各单位对活动的策划、实施、考核等环节进行程序化控制，认真落实大讨论和学习实践活动各阶段工作，使广大党员干部对科学发展观的丰富内涵和实践要求有了更加深刻的理解和把握，强化了科学、开放、创新、统筹、人本“五种理念”，进一步增强了深入贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性。

八、强化教育引导，深化维稳工作，营造和谐发展环境。围绕联合重组，充分发挥思想政治工作优势，透过召开集团公司领导班子会、中心组学习扩大会、现场调研会、领导干部会、座谈会，组织各级领导班子和广大干部职工，认真学习、深刻领会全省国企改革发展暨国资监管工作会议和全省企业座谈会议精神，透过编发宣传提纲，开展专题教育，组织交流探讨，发挥媒体作用，引导干部职工正确看待企业发展的大趋势，正确把握面临的形势和企情，正确理解联合重组的目的和好处，把认识统一到集团公司“强基固本、引联外扩、以人为本、科学发展”的方针上来，为推进联合重组和改革发展奠定了坚实的思想基础。广泛开展“保稳定、抓安全、促环保、迎奥运”教育和礼貌建立、争先创优活动，营造学习先进典型、做好本职工作，弘扬礼貌新风、传承中华美德的浓厚氛围。广大党员和干部职工发扬一方有难、八方支援的光荣传统，多出煤，夺高产，用心支援南方抗击冰雪灾害;送温暖，献爱心，踊跃向四川地震灾区捐款，在干部职工捐款239.9万元的基础上，党员交纳特殊党费243.1万元，充分展示了煤矿工人、共产党员的奉献精神和良好形象。加强企业文化建设，围绕建塑重点定期进行调度，组织考评活动，解决存在问题，各单位精细化管理水平进一步提升。

广泛开展劳动关系和谐单位建立活动，保障职工合法权益。关心职工群众生活，加大扶贫帮困力度，春节期间，集团公司共筹集资金392万元，对13653名困难职工进行了慰问和救助;加大再就业工作力度，全年帮忙93名、累计帮忙1493名下岗和待业女工实现了再就业;职工收入又有新的提高，全年职工人均收入到达14710元，比上年同期增加2733元;10个矿井实现了班中餐配给制，9个单位实现了工作服公管化，对40处职工宿舍进行了公寓化改造;薛村矿热电联供、机关“三园一路”等“民心工程”已经开工建设。加强绿化美化，集团公司荣获“全国绿化模范单位”称号。狠抓信访稳定工作，制定实施职责追究办法，注重加强信访干部培训，集中开展信访法制宣传教育，坚持领导接访、协调督导、定期排查、超前防范，解决了超多思想矛盾和实际问题。多次召开专题会议，对北京奥运会期间的信访稳定和治安保卫工作进行了重点部署，组织开展主要领导大接访活动，狠抓内部治安综合治理，持续了企业的基本稳定。

九、坚持融入中心，充分发挥作用，推进企业党的建设。以深化“四好”领导班子建立活动为重要抓手，把思想政治建设放在首位，先后举办4期领导干部理论培训班，对332名矿处级领导进行了培训，参培率达95.7%。继续加强民主集中制建设，狠抓领导干部作风转变，领导班子的整体功能得到进一步增强。按照“融入中心、规范运行、探索创新”的思路，深化党建质量管理体系建设，在完善融入机制、推动中心工作方面探索创新，有效提高了党建工作的质量和水平。组织力量撰写的《党建系统质量管理体系的建立与实施》一书，今年四月份由中国标准出版社正式出版，填补了iso9000族质量管理标准的一项空白。广泛开展“评选树”活动和“学报告、学党章、促发展、促和谐”党建实践活动，掀起了学赶先进、争创一流、立足岗位、多做贡献，以实际行动向建党87周年献礼的热潮。对涌现出的11个先进基层党组织、7个建立“四好”领导班子先进群众、60个先进基层党支部、100名优秀共产党员和60名优秀党务工作者进行了表彰。

加强党风建设和反腐倡廉工作，深入学习贯彻xx届中央纪委第二次全会精神，加强反腐倡廉教育，编发并组织学习《领导干部廉洁自律学习手册》和《党员干部案例警示教育读本》，把廉洁自律教育纳入党校培训资料，开展形式多样的廉洁假日活动，健全完善制度规定，加大监督检查力度，促进了领导干部廉洁自律。扎实推进廉洁文化建设，大力建立“本质廉洁型企业”，着力构建“五个体系”，分层次制定领导干部廉洁从业行为规范和岗位勤廉标准，进一步完善和细化管人、管钱、管物的工作程序。按照“四个规范”要求，全面推进三级权力公开透明运行体系建设，及时征求意见，整改存在问题，抓住决策、执行、结果等主要环节，实施动态公开，较好地落实了职工的知情权、参与权和监督权。围绕节能减排、大型工程项目的审批和实施、财务资金管理等进行效能监察，促进了企业管理。明确查办案件重点，持续查办案件力度，深入开展治理商业贿赂专项工作，完善信用体系建设，实施廉洁合同，开展自查自纠，企业内部发展环境进一步优化。总的来看，全年企业生产经营、改革调整、安全生产以及党建、和谐建设等各项工作均取得了新的成绩，企业继续持续了平稳快速的发展势头。在充分肯定成绩的同时，也务必清醒地看到工作中存在的

问题。一是安全状况还不够持续稳定。主要是零打碎敲事故多，从4月15日到5月16日短短一个月时间里连续发生了3起工亡事故，反映了一些单位在安全工作落实上还有差距，现场管理还不够深、不够严、不够细，安全管理制度和安全技术措施在现场还没有得到很好的贯彻落实。二是经营管理还存有漏洞。突出表现是企业应收账款、原煤制造成本上升较快，其主要原因除受政策性增支因素增多、生产地区条件变差等客观因素影响外，在内部管理上也存在必须的差距。在推行内部市场化管理方面各单位进展不平衡，一些单位预算控制还不够严格，随意调整预算指标，乱挤乱摊成本，与精细化管理的要求还有不小的差距。三是在加强理论学习，继续解放思想，推动科学发展方面还有超多的工作要做;在转变领导干部作风方面，还需要进一步加大工作力度;在维护企业稳定方面，还有超多艰苦细致的工作要做。对于工作中存在的问题和不足，我们要认真分析研究，采取更加强有力的措施加以改善和解决。

**家装公司年度总结报告篇十五**

忙碌中的20\_年即将过去，新的一年即将在我们面前展开画卷，回首这一年，在总经理室的领导下，在身边各位同事的密切配合下，完成了综合办公室行政工作。通过一年来的学习、工作，使自己慢慢成长和完善，使自己的行为标准、思想觉悟和工作能力尽快的向公司要求的目标靠拢，从每件小事做起，默默的行使着职能，发挥着作用，尽我所能，为公司的正常工作及各个项目进行提供着保障和支持。现将一年来的工作总结汇报如下：

一、日常主要工作

1、认真做好综合办公室的文件整理工作

20\_年\_月至\_月，按照公司要求拟定综合性文件、报告\_份;整理对外发文\_份;整理外部收文\_份，认真做好公司各类文件的收、发、登记、分发、文件和督办工作，以及对文件资料的整理存档工作。

2、协助公司领导，完善公司制度

根据公司运行工作实际，协助公司领导相继完善了《规章制度汇编》、《员工手册》两本小册子，并根据实际操作需要拟定《加班制度》、《员工宿舍管理制度》等。并根据各项制度执行情况修订《员工制服及使用管理制度》等。

3、完成公司证照年审、变更工作

公司营业执照、代码证每年的年审工作，是公司顺利开展各项工作的基础，20\_年\_月份，顺利完成两证的的年审工作;后由于公司发展需要，资产变更后需进行变更工商登记。于20\_年\_月\_日顺利完成工商登记和组织机构代码证变更工作，为公司顺利经营打下基础。并配合总经理室及办公室主任收集、整理各项资料，于20\_年\_月完成资质证书变更工作，为公司顺利发展打下基础。于20\_年\_月份完成\_二次供水水箱清洗工作及二次供水卫生许可证的换证年审工作。

4、完成公司各项会议、接待工作等后勤工作

对在公司召开的会议，会前做好签到本、茶水、椅子、会议通知、车辆接送等各项准备工作，保证会议按时召开。会后完成记录报总经理室。对在公司外召开的会议及接待，及时按照通知要求做好酒店、车辆等预定工作，并做好相关费用的结算工作。

5、做好公司活动组织及企业文化宣传工作

20\_年年初，\_遭遇大雪，综合办公室组织各部门、项目部与恶劣天气做战，对管理区域及政务区指定区域积雪进行扫除;5月4日青年节组织公司青年团员参加植物认养活动;6月，组织各项目员工开展从细节入手，提高服务质量大讨论活动。8月，完成接待省团支部书记至我司视察团建工作。于3月4日完成公司在《\_物业》上刊登公司信息工作。

6、其他工作

综合办公室是一个与其他部门联系最多的部门，在各部门、项目与总经理室之间担当着桥梁的角色，20\_年在总经理室曹总的引导下，转变工作意识，变为为各项目能顺利开展工作的服务者，在大项目、小公司的环境引导下，完成了公司总部的日常管理工作。每月按时交纳电费、电话费、月物资的申领、公司花卉租摆、办公环境的督察及重大节日值班安排工作。

二、不断学习，努力提高自身素质

一年来，我时刻秉承把工作当成学习，把学习当成工作的信念，努力在日常工作中不断学习。通过电视、报纸、网络等传播渠道及时了解当前形势;通过向身边的领导、同事学习，及时掌握工作方法;此外，我还利用业余时间，自行出资进行提高式在职再教育，以通过不间断的学习来更新知识，从而努力提高自身素质，以不落后于企业发展的要求。

三、存在问题：

一年来，虽然能按时按照领导的要求完成各项工作，但也存在一些不足，主要表现在：

1、综合协调能力方面欠佳，遇到问题容易急躁，处理问题不够冷静，不能及时抓住领导给予的提升机会。

2、行政工作事多面广，有时考虑问题

3、物业理论知识水平欠缺。

四、今后努力方向

1、继续搭建好并发挥好行政管理系统的基础平台作用，发挥部门团队的合力，重点做好各部门、项目部的后勤保障的服务职能，继续加强对各部门、项目部的联系，创立公司良好的沟通网络。

2、提升个人综合素质，以适应公司的快速发展。作为行政工作人员，要不断的学习，见贤思齐，见不贤而内自省。同时，还需必须要有强烈的时效观念、意识，求真务实的工作作风。

公司是我家，发展靠大家，我渴望公司的成功壮大，所以尽力在自身的岗位上做实、做好，与公司一起成长、成功。

**家装公司年度总结报告篇十六**

20\_年，是本人在财务科工作的第\_年。在一年的时间里，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。

一、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用

1、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据财务科的工作安排，本人从原来的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全科同志一起做好财务审核和监督工作。

2、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务报账工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销;对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续齐备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，由于场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾科里的内勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成报账任务的同时，兼顾内勤，做好预算，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销;对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，获得了民警职工的好评。

二、遵纪守法、廉洁自律，树立起\_\_工作者的良好形象

本人作为\_\_系统的一名财务工作者，具有双重身份。因此，在平时的工作中，既以一名\_\_工作人民的标准来要求自己，学习和掌握与劳动教养相关的法律法规知识，做到知法依法、知章偱章。又以一名财会人员的标准要求自己，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，做到秉公执法、清正廉洁。在实际工作中，将\_\_工作与财务工作相结合，把好执法和财务关口，实践“严格执法，热情服务”的宗旨，全心全意为民警职工服务，树立了\_\_工作者的良好形象。

三、努力学习，增强业务知识，提高工作能力

为了能够适应建设现代化文明\_\_所和实现我所会计电算化的目标，20\_\_年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

**家装公司年度总结报告篇十七**

一、奠定基础，摸着石头过河

一是设立长沙善化优品礼品开发有限公司。从公司名称的核定开始，我们边学习，边摸索，在困难中不断成长，经长达一个月之久的时间，于三月三十一日完成了公司注册，领到了县工商局下发的公司营业执照。此后，礼品公司申请公司税务登记、机构代码证等，不断完善公司相应手续。二是注册“飘峰出品”和“板仓飘峰”商标。为了打造长沙县接待礼品的品牌，在公司正式成立后，接踵而来的是商标注册相关事宜。礼品公司在领导的指导以及与商标注册代理公司的不断衔接下，最终注册了二个商标，共计八类商品，其中“飘峰出品”商标五类，“板仓飘峰”三类。

二、奋力前进，发挥主观能动性

公司各项基础初步奠定后，在领导的指引、把关和严格要求下，各方面工作进一步向前推动，完成了以下几项工作：一是开发新礼品。首先，礼品公司开发了圣贤教育系列pnyu盘，方便了中国传统文化的传播。其次，开发了具有长沙县地域特色和文化的折扇。此外，还自主设计、研制了中秋手工月饼和飘峰药酒系列，得到广大顾客的好评与青睐。二是打造五个系列礼品。经过对已有礼品和新开发礼品的整合，公司打造了工艺品、酒、箱包、电子礼品、食品五大系列礼品，并与广告公司联系，设计了产品介绍宣传册。其中，酒和食品类中的意大利红酒以及传统小吃深受顾客欢迎。三是开设形象店。20--年9月，礼品公司在星沙威尼斯凤凰酒店内设立的“飘峰出品”形象店正式开张。形象店对“飘峰”系列礼品进行展示和销售，成为了公司面向市场发展的窗口和平台。目前，由于公司发展战略的调整，形象店处于休整阶段。四是履行自身职责，筹划组织各项物资供应。物资供应为公司又一重要职责。礼品公司在其他工作不断进展的同时，始终不忘自身职责，做好了端午、中秋、年终物资的筹划组织以及日常物资的供应，并确保无论周末还是节假日，都做到及时供应。五是设计礼品包装盒。注册商标后，重新设计、制作了花片包装盒。此外，与酒鬼酒合作的内参酒包装盒上，也加印了“飘峰”商标。当前，新的米包装盒和铁皮石斛包装盒正在设计制作中。

三、不断提升，没有最好，只有更好

(一)创建企业文化

企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力。任何企业的强大，都离不开体现其核心价值的企业文化。同样，礼品公司构建了自己的企业文化。

1.礼品公司秉承“品质、品味、品牌”的宗旨，坚持专业、高效、诚信的企业精神，致力于“飘峰”品牌的构建和推广，让“飘峰出品”走向市场，成为长沙县接待礼品的品牌铸造师。

2.礼品公司以“三湘门户、星沙奉献。星沙出品，品质和时尚的象征”为品牌口号。秉持严谨、团结、勤奋、进步的管理理念。坚持诚信负责，开拓创新的经营方针。追求共创，共享，共赢的价值观念。以品质+品牌+品味为竞争策略，品质、诚信、时尚、创新为品牌精神，推崇爱与责。爱顾客、爱产品、爱岗位、爱同事、爱自己以及自我责任、企业责任、社会责任的企业灵魂，创造了自己的企业文化。

(二)建立各项制度

随着公司的不断发展和壮大，建立健全各项制度成为必然要求。一方面，完善管理，明确个人工作职责，不断加强分工与合作。礼品公司自成立开始，各项事务对于科室每一个人而言，都是全新的挑战。为了提高工作效率，明确个人工作职责变得十分关键。值得欣慰的是，在公司的发展过程中，领导根据个人的特点，不断调整，实现了人员责任分配的最优化。

另一方面，联系实际，建立了符合公司发展的财务、仓库管理、营销奖励、采购等制度。在各项工作开展过程中，不断有各方面新的问题出现，而公司各项制度也在不断规范与健全中。

(三)构建合作机制

20--年，礼品公司与f1811箱包、意大利ciuciu红酒、酒鬼酒股份有限公司、铁皮石斛、致远农业“摩谷”牌蘑菇礼品盒五个供应商签订了合作协议。从而降低了公司成本，确保了各项产品质量，并在不断磨合中形成了有效的合作机制，达到了各方都尽可能优先保证我公司的定货要求。值得一提的是，礼品公司通过相关人士引荐，直接与意大利当地红酒酒庄联系，原瓶引进了两款红酒。自销售以来，就一直得到广大顾客的肯定。

此外，在领导和各方支持者的推广以及单位兄弟科室的协助下，20--年，礼品公司实现了壹佰贰拾壹万柒仟叁佰肆拾叁元的销售额(￥1,217,343.00)。

**家装公司年度总结报告篇十八**

一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻以“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度开展每一项工作，在局领导和全体同事的共同指导帮助下，通过自身的学习和工作，取得了一定的成效，很好地履行了岗位职责。现将半年来工作情况作如下工作总结：

一、办公室的日常管理工作

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关执照。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及执照。我利用自己在\_\_部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类执照。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了\_\_证书、项目立项手续\_\_产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解\_\_情况，为领导决策提供依据。作为\_\_企业，土地交付是重中之重。由于\_\_的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到\_\_、\_\_拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了\_\_及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司办公会议精神要求，我针对目前\_\_房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如\_\_又到\_\_花园、\_\_花园、\_\_小区调查这些物业的租售情况。就\_号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作;公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧;

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在\_月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准;

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在\_\_召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，办公室主任对对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在接下来的半年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;

第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**家装公司年度总结报告篇十九**

201x年是我市加快实行“三步走”第二步策略目标的关键一年，是全面实现“十五”规划目标、衔接发展的重要一年，也是我公司进一步深入改革，抢抓机遇，加快发展，实现各项工作再上新水平的重要一年。领导班子在局党委的领导下，坚持以经济建设为中心，以先进性教育活动和两公司关系调剂为契机，狠抓班子建设、队伍建设和作风建设，牢牢控制发展这个第一要务，用科学发展观总揽全公司各项工作，积极稳当地推动各项工作，使全公司各项工作取得了较好的成就。现将今年的工作情况汇报如下：

一、 狠抓生产经营，提升经济实力

生产经营工作是我公司各项工作的重中之重，是企业生存和发展的根本保障，为此，全公司高下当真贯彻落实全员经营的思想，用有序的生产组织保障生产经营，用技术创新带动生产经营，用优质的服务增进生产经营。今年，我们针对各专业的不同特点，分别确破了不同的生产经营重点，并采取了不同的经营管理策略。工程勘察、丈量和测试专业是我公司的传统支柱专业，在市场上领有较高的有名度，为保持传统的优势，我们一方面坚固原有市场范围，一方面大力拓展新的业务范畴。勘探专业积极开展地质灾害评估业务，并且走出软土地域，在基岩地区勘察上获得了攻破性进展。测量专业通过一直提高服务水平，赢得了建设单位的信任，并且积极配合政府部门，保质保量地完成了城市快速路等多项市重点工程的拨地测量责任。测试专业在人员弛缓的情况下，通过劳务分包，扩展了生产能力，降低了成本，并且发挥持续奋战的精神，圆满实现了上级委派的管线探测义务。岩土施工是我公司的一个主要专业，但市场上风不明显，并且因为价格竞争激烈，多年来始终盈利不高，今年我们抓住滨海新区加快发展的有利机会，积极承揽公共建造与工业项目，抢占市场份额，使产值增加较快。设计、监理等小型专业也都捉住有利时机，找准市场定位，发挥自身特点，较好地完成了工作目标。

自年初以来，全公司职工在工作中充分弘扬拼搏精神，从春节到当初，各生产单位基础上不歇过公休日，通过大家的独特尽力。截至10月底，全公司完成产值1.4亿元，营业收入达到1.3亿元，分辨比去年同期增长了20%左右，实现利润1200多万元。

二、 稳步推进改革，适应市场竞争

改革是发展的须要，是企业摆脱盘算经济的束缚，迈向市场的唯一途径。面对我公司目前的六个专业，或多或少地都存在一些不能适应市场经济的问题，但是为了确保在牢固中求发展的目标，我们决定把今年改革的重点放在岩土专业。因为岩土专业占领全公司四分之一的职工，占据资产总量最多，但盈利水平不高，诚然近年来，由于岩土施工市场的恶性竞争和行业管理不规范，导致赢利空间越来越小，然而我们自身在管理机制上缺乏翻新，也是导致盈利水平始终不高的重要起因。因此加快岩土专业的改造已经成为解决全公司发展的事不宜迟。

为了提高设备利用率，进一步下降生产成本，我们进行了设备承包责任制的改革试点工作，将设备管理的义务落实到具体人，改变了以往管理中责任不清的弊端，减少了许多繁琐的管理环节，使责权利的关联更加清楚公平，收到了较好的成果，调动了职工的积极性和责任心，设备运用率提高了，成本节约了，品德控制也更有保障。目前，装备承包责任制改革已经在岩土二公司全面推开。

为了提高项目管理水平，我们进行了项目管理责任制的改革试点，以项目经理为核心组建项目班子，授予项目经理更大的管理权限和任务，并且把项目管理的收益与其工资收入直接挂钩，从而促使名目经理严格操纵每一个生产组织环节，提高效率，下出世产成本。

为了通过调配手段充足调动职工积极性，激发责任心，我们对岩土二公司和勘察征询公司的经营业务人员进行了工资构造改革的试点工作。简化了工资结构，加大了绩效奖金的比例，工作业绩的好坏直接影响到个人收入的高低，充分调动了每个业务员的积极性。

通过上述的改革试点，把原来靠制度约束的要求转化为职工自发的举动，提高了效率，降低了成本，收到了较好的效果，也为今后的改革积累了宝贵的教训。

三、 全面强化管理，规范企业运作

为了进一步规范各项管理，我们首先抓了制度修编工作，从新订正和编制了一百多项制度，将全公司的各项工作都纳入制度化管理的轨道，充分体现了“迷信执政，民主之争，依法执政”的要求。为强化各部门的二级管理，各基层单位认真按照全公司的管理要求，完善内部管理体制，制定了较为完整的、合乎本单位实际情况的规章制度，使各项工作做到有章可循。在完善管理制度的同时，我们还着重抓好制度落实，突出强调了严厉照章办事，提高办事效率，器重时效性准则。

经济管理是我公司的重点工作，今年我们在适当放宽内部经济政策的同时，加强了对关键环节的把持。充散施展经济管理部分的职能作用，侧重对材料物资洽购、吊装运输等大量本钱支出进行审核把关，加强了资金流动的计划性，对工程分包和合同评审加强了管理。使全公司的财务管理更加规范。咱们还通过召开经营出产会，按期编制经济剖析报告，有意识地培育和进步经营管理者和财务职员的经济分析才能，提高综合管理的程度，特殊是提高了基层单位的财务管理水平，增强了经济管理对生产经营工作的指导作用。通过积极运作，我公司争取到了固定税率的税收政策，解决了大批的财务挂账问题，公道避税达多少百万元。下半年，我们还对96年以来财务借出的各种票据进行了同一的清算，解决了很多历史遗留问题，但仍有局部遗留问题有待于今后逐渐解决。通过本次清理，进一步标准了财务管理轨制和审批手续。

在劳动人事管理方面，我们对全公司用工情况进行了统一的摸底追究，进一步规范了劳动用工和人员调动的审批程序，加强了职工培训工作的统一管理，根据上级文件要求，通过大量细致的测算，进行了工资结构调解。

设备物质管理方面，进一步完善了设备跟踪管理，掌握了主要生产设备的台效，为节制投资方向，供应了第一手资料。今年，我公司的设备投入到达一千万元，扩大了设备生产能力，丰盛了业务手腕，为今后扩大生产，拓展业务奠定了基本。

在质量管理方面，加大了管理力度，对影响较大的质量事变认真分析，查找起因，对责任一查到底，并且严格按制度规定进行了处理。通过定期召开例会对技术质量工作进行分析总结，不断完善技术质量管理体系，加强了大型项目技术方案的统一评审，提高了基层生产单位自我把握、自我改良的才干，有效地保证了我公司质量保证体系的运行，并顺利地实现了iso9001的复审换证工作。

在技术结果资料和保险生产管理等其他方面，咱们也做了大批的工作。始终完善各项管理制度，尺度运作程序，增强日常检查督促，成果资料归档率达到100%，全年生产无重大事变。

四、 狠抓科技创新，增强发展后劲

不断提高技术水平是我公司长期持续发展的保障，为此我们下鼎力量狠抓技术创新工作，重点做了新技术、新工艺的引进和推广工作。

勘察专业在牢固软土地区传统技术优势的条件下，积极向地质灾害评价、地震安全性评估等业务领域拓展，环田地质评价业务发展迅速，全年创产值三百多万元，已成为一个新的利润增添点。而且还积极研究基岩地区勘察技术，并取得冲破性进展。大力开发原位测试手段。测试专业引进了孔径探测仪和高密度电法测试仪，丰富了测试技术手段，进一步强固了我公司在测试领域的龙头地位。岩土专业在添翼钻孔灌注桩、预应力空心方桩以及后压浆工艺的研究推广方面，投入了大量的精神，并且已经在部门工程中进行了应用，通过实际工程考试，后果较好，也为岩土专业扩大利润空间打下了良好的基础。

课题研究和技术推广方面，我们积极推进x市城市地质信息系统体系的开发和滨海软土地基处理新技术研究以及海河两岸基础工程病害机理研究工作，重点开展了灌注桩后压浆技术和扩盘桩技术的推广工作，并取得了阶段性成果。我公司今年还主持和参与编制了两项国度规范。

工程创优方面，华信商厦工程勘察获国家铜牌奖，另外还取得市级优秀勘察工程一等奖1项，二等奖2项，三等奖2项，市级精良咨询工程三等奖和鼓励奖各1项。

五、 加强步队建设，打造优良团队

今年我们着重抓了干部队伍建设和专业技术人才队伍建设。我们以提高性教诲活动为契机，加强班子建设，提高干部队伍素质，转变工作作风。活动中保持“边学边议，边查边改”，认真查找突出问题，踊跃落实整改措施，从而全面提高了党员干部的政治思维素质，强化了基层班子的作用。下半年，我们着重抓了干部队伍作风建设，公司党委专门制定了《对加强干部队伍作风建设见解》，从精简文件会议，坚持深入一线，增强服务意识、增强工作主动性、加强勤政廉政、加强节省意识等六个方面提出详细要求，全公司各部分各单位认真落实党委要求，认真查找自身存在的薄弱环节，结合自己的工作特点，制定整改办法，并且党员干部带头做好落实，使得管理工作的效力，职工精力面貌发生了很大的变革，有力地促进了全公司的经谋生产工作。

在人员培训方面，我们进一步规范了教育培训工作的统一管理，我们在相关专业之间选拔了部分技术骨干，进行定期的轮岗交换，并选派技术骨干外出参加技术交流和研究活动。我们还勘误了科技创新褒奖措施，调动了技术人员开展科技创新的热情。为了鼓励青年科技人员刻苦研究业务常识，不断提高子术水平，在全公司形成良好的学术氛围，我们辨别组织了工程技术规划竞赛和全公司技术大比武活动，另外还进行了优秀科技论文评比活动。为技术人员展现才华发现了条件，也为提高全公司技术水平起到了良好的促进作用。

六、 建设企业文明，营造良好气氛

在日常工作中，我们始终留心坚持以人为本的思惟。公司班子成员经常深入基层单位或召开座谈会，与同道们交心谈心，了解职工的思维状况，援助解决生产生涯中的实际艰难。为了勉励职工参政议政，公司里加大了对各生产单位的二级民主管理工作监督检讨的力度，在确保民管小组的组织完善的情况下，使民主管理工作做到时常化、制度化。公司班子还分离与部分单位的民管小组进行了座谈，使职工切实参加到管理过程中，充散发挥了民管小组的作用。并且把领导班子与职工代表的座谈会作为一项制度，建立了高低沟通的长效机制。

为了切实把全公司职工的智慧凝集到企业发展当中，公司党委还研讨制定了《职工合理化倡导嘉奖制度》，激励职工为企业发展献计献策。在合理化倡议活动中，全公司职工积极加入，从技术创新到企业发展，提出了很多好的提议，丰富了改革立异的思路，体现了主人翁意识。

为了改进职工的生产生活前提，我们办起了本人的职工食堂。今年还为职工安排了全面体检，并持续实施带薪休假制度，公司工会还应用公司内的部分平房办起了职工阅览室，乒乓球室和健身房，还组织职工开展了保龄球、羽毛球、篮球比赛，“七一”期间，我们还组织了全公司的歌咏比赛活动，不仅大大丰硕了职工的业余文化生活，还充分展示了企业的活力，增强了凝聚力。为促进生产经营工作营造了良好的人文环境。

七、 其余有关工作

在局党委做出调整两公司管理关系的决定当前，我们敏捷举措，以顾全大局的态度，与测绘公司和局有关处室密切配合，加强沟通，积极稳当地处置了办公用房调整、设备交接等一系列相干问题，同时按照局党委要求的时间，及时组织搬迁，并快捷投入生产，保证了畸形生产。同时对调动听员进行妥善安置，确保了职工队伍稳定，工作一天也没耽搁，美满完成了这次调整工作。

为了保证企业的长远发展，我们在局领导的支持和帮助下，在高新技术园区注册成破了城市空间打算地理信息公司，加快了工程测量数字化技术发展的步调。我们还在津南区购置了40亩土地作为发展基地。

在局领导的大力辅助下，我们还解决了原房地产公司的部门历史遗留问题。

八、存在的不足和下一步打算

经过广大干部职工的奇特努力，全公司各项工作取得了一定的成绩，然而间隔我们的目标恳求还有一定的距离。在总结成绩的同时，还应看到工作中仍然存在良多不足。比喻：对市场信息的反馈还不够敏锐，内部经营信息流利还不够顺畅;经济管理上还不实现全成本核算;生产组织和名目管理水平还有待先进;技术手段相对单一，与全国其余综合甲级单位比较，在技术实力上还有必定差距。人才队伍建设还跟不上企业发展的需要，缺少尖子人才和高素质的综合管理人才。以上这些问题是制约我们发展的“瓶颈”，需要下大力气解决。

为了抓住滨海新区加快发展的大好机会，我们要放松做好以下多少个方面的工作：

1、做好中长期发展规划。首先要明白我公司发展的定位问题。要依照建设技术治理型企业的目标，做好发展计划。针对市场需求和行业技术发展动态，联合我公司的详细情况，制订发展目标。在技巧发展上，以专业化大公司为目标，并体现本身特色。各专业要依据全公司总体发展目的跟本专业的详细情形，制定出既吻合专业发展方向又符合我公司工作实际的发展思路，坚持连续稳固的发展。

2、进一步抓好作风建设。要把转变两级班子作风、干部队伍作风和机关工作作风作为一项长期任务。认真落实好公司党委《对于加强干军队伍风格建设的看法》，发挥实干精神，认真落实各项规章制度和党委决议，坚持深刻基层，搞好考核研究，切实解决好制约企业发展的问题。要教育各级领导干部廉洁自律，克己奉公，以实际行动体现党员的先进性，发挥模范作用，并以此带动全公司宽大职工，报全部精神投入到全公司的改革发展当中，打造一支纪律严明，能打硬仗的职工队伍。

3、搞好市场经营，扩大市场份额。要进一步强化经营信息管理工作，研究制定相关政策，加强信息的统一管理，解决经营信息共享的问题，发挥全公司整体经营的优势。以滨海新区建设为重点，加紧市场开拓，特别是在拓展滨海新区的业务方面要拿出具体的工作思路。

4、加快提高生产和经济管理水平，确保效益增长。要以岩土施工专业为重点，着重研究解决制约专业发展的凸起问题。改革生产管理模式，大力推广改革试点工作取得的成功教训，不断完善相关的配套机制和政策，进一步向全成本核算过渡。进一步发挥现有人员和施工设备的生产能力。并且要着力提高经济分析的水平，强化经济分析对生产经营的领导作用，切实提高盈利能力。

5、稳步推进人事和工资制度改革。改革用工模式。实施双制度用人制度，逐步实行合同制用工，为人才引进和交流发明灵活的机制。积极推行岗位管理的模式，明确岗位职责和机构设置，强化岗位责任，并落实生产单位第一责任人负责制，不断完善岗位职责和绩效考察体系，并逐步推行与之配套的岗位工资制，从而更有效地调动职工积极性。

6、加快人才培养的步调，加大教育培训的力度。根据全公司发展和人才队伍建设的总体请求，加强技术培训的宏观管理，提高培训工作的针对性和实用性，提高培训品质，通过履行人才工程，发掘和造就一批优秀人才。对那些工作表现出色，有发展前途的年轻同志进行重点培养，并在全公司构成比学赶帮的良好学术氛围。

7、加快技术创新和技能提高。通过改革科研管理机制，正确处理好经营生产跟科研工作的关系，逐步建立和完善我公司的技术创新体系，鼓励技术人员英勇翻新，跟踪行业技术发展的新趋势，引进新工艺，发展新业务，及时把新技术、新工艺转化为生产力，为我公司的发展积攒后劲。

8、鼎力发展企业文化建设。通过增强宣传教育工作，对先进人物和进步事迹鼎力弘扬表彰，对错误典型进行批评教导，引导职工树立准确的价值观，在全公司范围内造成健康向上的精力面孔。并且要在完美二级民主管理系统的基础上，开展多种形式的运动，调动职工参政议政的的踊跃性，激发职工的群体名誉感和归属感，加强团队凝聚力。

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