# 2024年工作汇报的总结(4篇)

来源：网友投稿 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-08-29

*工作汇报的总结一对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的...*

**工作汇报的总结一**

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

没有太多宏伟的\_远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面总结：

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施;而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程，冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

**工作汇报的总结二**

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11月30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贯彻党的十七届四中全会和集团公司、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《二oo九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4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。

**工作汇报的总结三**

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，\_\_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20\_\_年度工作总结如下：

一、主要工作开展情况

(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

20\_\_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20\_万元。其中，在省教育厅20\_\_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20\_年青奥会阶段工作的重点项目。鉴于20\_\_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。20\_\_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

20\_\_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20\_\_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。20\_\_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。20\_\_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，\_\_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20\_\_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;\_\_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

20\_\_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20\_\_年工作的重中之重。通过科学规划、精心组织和精打细算，20\_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，20\_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\_\_.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。20\_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20\_\_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20\_\_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，20\_\_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20\_\_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，20\_\_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。\_\_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20\_\_年实现转型突破明晰了路径，奠定了基础。

一年来，酒店管理公司在\"两调两拓\"(调整客源结构和产品结构，拓展营销模式和盈利模式)工作思路的指引下，积极采取应对措施：一是调整客源结构，不断丰富新常态下的客户群。利用企业微信公众账号和交通台微信群等平台，大力开展移动互联网营销，起到了较好的宣传效果。20\_\_年，酒店公司共计接待会议200批次，其中90%都是企业客户群，且绝大多数系民营企业。二是调整产品结构，力求提供适应新常态需求的产品体系。20\_\_年6-9月，室外水疗、运动康复两项目陆续建成并投入使用，为运动康复基地日常运营画上了点睛之笔，受到了游客的普遍欢迎。三是拓展盈利模式，尝试开发新的业绩增长点。通过深入调研健康产业的行业状况和发展前景，计划结合自身场所和运动康复等资源开展健康产品销售。四是注重协同效应，确保实现1 1>2的规模效益。自20\_\_年6月底，接管方山公寓餐饮管理后，在积极开发保险、金融等机构的会务服务过程中，天云湖和方山两酒店大力推行一体化运营，协同作战，实现了两店的资源共享。五是与东南大学有关专家合作开展\"天云湖体育休闲旅游区战略研究\"，积极打造体育休闲度假区。设想把天云湖及其周边的景观资源、场地资源和足球基地的体育资源相结合，打造以体育元素为主要特征的体育休闲旅游区，以此吸引老百姓前来休闲度假，从而改变较为单一的会议型酒店定位，为酒店拓展增收空间。

5、赛事、活动组织有序开展

为在全省更好地推广击剑运动，20\_\_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20\_\_年度和20\_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20\_\_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。

20\_\_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2024万元(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

20\_\_年是\_\_公司业务学习之年。结合公司经营工作，继20\_\_年组织\"看一部好片\"，20\_\_年组织\"读一本好书\"，20\_\_年\"办好一次演讲\"活动后，20\_\_年，我们重点围绕\"上一堂好课\"，结合公司业务实际定期举办专题讲座，扎实推进学习型组织建设。从年初开始，我们连续六个月举办了体育工程管理、体育酒店经营、对外投资管理及余额宝理财业务、体育地产开发与经营、体育品牌赛事打造、体育产业集团组建与发展态势分析等系列专题讲座。这种集中业务学习形式，目的在于引导全体员工保持开放包容心态，多角度了解公司的使命追求，进而在立足本职的前提下主动拓宽自己的工作领域和成长空间，同时也有助于营造公司上下和谐融洽、资源共享、互通有无的团队氛围。除此之外，我们还积极利用微信、微博等新兴传媒，抓好全员在线学习，提高学习的效率和信息化水平，紧跟时代发展步伐。

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20\_\_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20\_\_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20\_\_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

20\_\_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。组织全员集中学习党的十八大精神、习近平总书记关于体育工作的重要讲话以及国务院《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》，并视之为指导公司业务工作的行动纲领。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20\_\_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

20\_\_年11月，在局领导的直接指导下，\_\_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20\_\_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。\_\_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

公司申报的\"打造特色体育产业融入江\_\_育产业集团项目\"已获准通过，为相关项目的运作推广提供了有力的资金支持。

二、主要体会

(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。20\_\_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、丰富学习内涵\"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，20\_\_年5月，组织\_\_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\_\_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\_\_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，20\_\_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20\_\_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20\_\_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20\_\_年起，即开始专注于\_\_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，20\_\_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\_\_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。20\_\_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20\_\_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。

三、存在的主要问题和不足

(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。\_\_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\_\_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。

**工作汇报的总结四**

回首过去的一年，深感充实与忙碌。作为公司负责生产工作的董事，我有必要盘点一下一年来的工作，一来给公司领导及全体员工做一汇报，二来也是为新的一年提前做一个筹划。

20\_\_年生产部在公司老总的大力支持与各部门的协调配合下，各方面的工作都取得了显著的成绩。无论是产量、质量、中层的管理水平、还是员工的工作意识等方面，都有了一个普遍的提高。

下面我从三个方面简要介绍一下全年的生产工作：

一、日常管理

制造企业的生存与发展，靠的是优质的产品、供货的及时，而这一切的保证，均来自于高素质的团队。为了提高员工的素质及团队精神，在日常生产管理中，我依据公司的生产管理办法，并结合自身的实际情况，从任务下达到过程监控，以及最后的检查验收等各个生产环节，都经过了精心组织及合理的安排与督导。重点订单，还要多次协调各相关部门反复审核，努力做到精益求精，不出半点纰漏。用实际行动来感染和培养员工的工作激情和责任心。通过大家的共同努力和付出，南北两厂共生产锯条4500吨，其中总厂生产3032吨，超额完成了全年的生产计划，且全年无一质量投诉，不仅如此更可喜的是，在公司产品产量、质量稳步提高的背后我们看到的是公司中层管理水平的上升;操作工技术的更加熟练;公司风气的改善及员工素质的不断提高，这才是我们钢花锯业的最大财富。我们应该为公司有了一个逐步优秀的团队，而为之高兴为之自豪!

二、技改创新方面

公司的发展与壮大，离不开革新、离不开技术的创新与改造，哪怕一天一点、一年一点，我们需要的是这种意识、需要的是这种精神。20\_\_年公司投资近千万新上双金属激光焊接设备，并又投巨资更换了真空炉热处理设施，这一切都鼓舞着公司的每一位员工。锯条生产方面在20\_\_年也有两项技改创新的项目，第一项就是在20\_\_年的六七月份，在老总的督导与支持下，把总厂的四台分齿机全部改装成了自动分串，节约了大量的人力物力。第二项就是喷漆锯条水性漆生产工艺的使用，20\_\_年8月份，同事在网上联系到了水性漆生产厂家，立即邀请其来我公司进行生产试验，我亲自带领喷漆车间主任及相关人员，不分黑白昼夜，进行了无数次的试验，通过近十天枯燥乏味的重复工作，终于试验成功。不仅产出了合格优质的产品，还大大改善了员工的工作环境、降低了劳动强度、且基本杜绝了火灾隐患与职业病的发生。更可喜的是很大程度上降低了喷漆锯条的生产成本。我经过粗略计算，仅此两项每年就能为公司直接节省开支近30万元。

三、品牌战略的建立与实施

企业品牌战略的建立与实施，对民营企业的发展具有理论和现实意义，也只有一个好的品牌产品才是企业最有效的竞争力!幸运的是，我们的老总具有了这样的战略眼光，早在多年前就进行的这以战略的实施，继20\_\_年公司获得省著名商标后的20\_\_年再次提出申报中国驰名商标，并安排我来主抓这项工作，为此公司还为我配了一名得力的助手。说实话，在20\_\_年头一年的审报工作中，由于一开始的一些基础资料便于搜集和整理，工作开展的还算比较容易和顺利，没想到随着工作的逐步深入与资料所需范围的逐渐扩展，难度愈来愈大，而且国家工商总局在20\_\_年加强了驰名商标的管理，并提高了驰名商标的申报门槛，从每年审批900家降至每年不超于400家，更增加了我们的申报难度。在整个的20\_\_年，驰名商标的申报工作牵扯了我很大的精力。我真的曾经心灰过，是老总给了我不断的鼓励和帮助，是同事给了我巨大的协助与支持，让我重新燃起了斗志和希望。难也要做，不仅仅是为了前期投入的几十万元，而是为了我们钢花锯业的今后发展，更是为了公司近300名员工的追求与福祉。在公司领导与同仁的支持配合下，终于在20\_\_年底，把所有申报资料整理完毕，争取在\_\_年三四月份报送中国国家工商总局。在整个的申报工作过程中，我不仅体会到了工作的艰辛，还感受到了工作的乐趣，更感悟到了企业的生存与发展，离不开从老总到员工的上下一致、万众一心!

\_\_年的初步工作计划：

计划是提高工作效率的有效手段，写工作计划就是对我们自己今后工作的一次盘点和认知，让自己在新的一年里做到清清楚楚、明明白白，知道要干什么，怎么去干。计划更是我们走向积极式工作的起点。在新的一年里，我会着重以下几点：

一、努力完成公司下达的各项生产任务，并积极的协助好配合好老总的各项工作。

二、继续抓好职工的素质及生产安全的教育和培训，杜绝一切质量及安全隐患的发生。

三、落实好所有生产设施的维护与保养工作，确保设备的合理使用及生产的顺利正常。

四、为机加工与喷漆车间招聘合理数量的新职工，并督导其培训。

五、在各部门各车间鼓励开展技改创新活动，并协助相关部门负责人制定实施办法。

六、积极协调好各部门各车间及同事之间的工作关系和私人关系，继续努力改善公司风气，为打造钢花公司成为一个精诚团结、真正具有战斗力的优秀团体，尽到自己的绵薄之力。

纵观20\_\_年全年的生产工作，虽取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，如员工的精神面貌和工作激情的缺乏，个别员工团队凝聚力和归属感的不强，甚至有些中层自满情绪膨胀，等等这些问题，给公司造成了很多负面影响，如一些订单的延期及一些安全事故的发生，我认为所有存在的这些不足，与我有着直接的责任，是我的管理还不够完善，给公司和员工造成了损失和伤害，我在此诚恳的检讨自己，在新的一年里，我将在认真总结20\_\_年度工作的基础上，在\_\_年里更加扎实的开展各项工作，加强业务知识学习，制定更加完善的规章制度和培训计划，实施有效的激励措施，更新管理理念，不断的提高自己与所属人员的管理水平和综合素质，以适应企业今后的发展，为公司发展壮大作出自己应有的贡献!

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