# 公司年终最新工作总结

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-04-19

*公司年终最新工作总结【7篇】时间如流水，转眼间我们又将迎来了新的一年，在这将近一年的时间中我们通过努力的工作，为下一年的工作奠定了基础。下面是小编给大家整理的，仅供参考希望能够帮助到大家。下面是小编给大家整理的公司年终最新工作总结，仅供参考...*

公司年终最新工作总结【7篇】

时间如流水，转眼间我们又将迎来了新的一年，在这将近一年的时间中我们通过努力的工作，为下一年的工作奠定了基础。下面是小编给大家整理的，仅供参考希望能够帮助到大家。下面是小编给大家整理的公司年终最新工作总结，仅供参考希望能够帮助到大家。

**公司年终最新工作总结篇1**

\_\_年，在公司的统一领导下，\_\_热力公司围绕既定目标强化基础管理，着力提升供热质量，坚决服务公司发展大局，确保供热各项任务顺利完成。

一、细化管理，责任上墙

公司根据“四大管控体系”以运行部各专业为主管，建立以项目经理为主体的生产体系。细化管理，逐级落实责任，形成各负其责、齐抓共管，照单履责的安全格局。

二、严格落实外包标准化

今年7月，随着外包标准化的试行，公司严格按照标准规范，从基础设施、人员培训、运行规范、设备治理、风险评估、应急管理等全过程管控，全面推行了标准化的规范工作。今后将持续按照标准化规范要求认真执行各项任务。

三、节能减排，保质保效

20\_\_—20\_\_年度采暖季城区供热面积\_\_万㎡，总供热量\_\_。\_\_万GJ，月热指标\_\_。\_\_W/㎡。环比供热面积增加了\_\_万㎡，换热站平均供热量\_\_。\_\_GJ/㎡。节省电量\_\_KWh。公司结合实际情况，利用废旧物资，制作泵体防护罩、管网路面警示标识、禁停标志、配电柜防护底板等一系列安全防护措施。

四、排除隐患，夯实安全

公司自\_\_月初开始对一级主管网、中继泵站、换热站全部设备设施进行检修、保养工作，彻底排查治理隐患，确保设备的可靠性。

截止\_\_月底，圆满完成清洗和保养计划，校验安全阀\_\_个，热流量计校验\_\_台，新　　为保证中继泵站两路电源可靠性，停暖期对两路电源的快切装置进行试验，并对中继泵与首站热网循环泵进行联锁试验。更换中继泵\_\_kVⅡ段工作电源开关\_\_线路综合保护装置，检查DCS控制系统。

进行DCS系统UPS充放电实验和\_\_kV直流电蓄电池放电实验

调试金水湾、联片、百信苑、和胜地下换热站排污泵自动启停装置，可实现自动排水，保证了地下换热站设备的安全可靠。

五、制定应对措施，保障热网安全

停暖期对一级管网的\_\_个分段阀门井、\_\_个支线阀门井、\_\_个放气阀门井、\_\_个补偿器阀门井内设施全部进行打磨刷漆，防止阀门的锈蚀，保障热网安全运行。

供暖前夕，重新修订完善热网运行规程、注水打压方案、保供热措施和应急预案，确保及时有效的处理各类突发供热事件。供热信息网了解到为保障供热安全稳定，\_\_月修订《供热事故专项应急预案》，进一步规范安全风险隐患排查管理制度，开展隐患排查工作，为今冬供暖工作安全运行奠定了基础。

供暖期间，为确保管网设备安全，由检修人员对一级主管网、补偿器、支线阀门井进行定检。发现隐患及时上报，随时处理。安全员不定期对中继泵站、换热站设备设施进行隐患排查，有效杜绝安全隐患。

六、增强风险意识，提高应急能力

为落实“风险预控年”方案，公司定期召开风险预控培训，利用安全学习对风险预控执行情况进行通报。按照要求编制热力公司风险辨识库、风险预控票。严格落实作业安全措施内容，有效的增强了员工的风险意识，提高了安全生产效率。

定期检查应急物资储备，切实提高了应急需求的可执行性。全年共开展应急演练8场，顺利完成全年应急演练计划，并按时上报演练方案及反事故评价报告。

七、热力公司新年工作展望

\_\_有限公司副总工程师\_\_，对20\_\_年的工作导向：

加强\_\_项目部的全过程管控，全面推行外包标准化。

建全应急管理体系，提高应急处置能力。

推动运行、检修标准化工作的执行，进一步提高管理水平。

确保冬季供热工作，提高供热设备，供热管网的安全管理。

**公司年终最新工作总结篇2**

本年，\_\_支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“非常奉献6+1”和二季度的“星光大道”等竞赛活动，\_\_支行各项经营业绩稳步增长，截止12月末，支行各项存款余额21307万元，较年初增加 2145万元;各项贷款余额 11344万元，较年初增加 2527万元，存贷比例 53%;不良贷款余额 1.6万元，较年初下降 0.9万元;办理银行承兑汇票金额8849 万元;办理贴现金额 5507万元;利息收入 584 万元，半年实现利润 377 万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

一、认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标完成。

一年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证～完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。

在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

⑴严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

⑵严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3) 扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4) 切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5) 对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6)积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。

本年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况;大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、本年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如中联巨龙水泥有限公司、亿人城建有限公司、利玛置业有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

2、本年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年一至12月份实现利息收入584万元，超过去年全年收息水平，实现利润377万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头。

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、本年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、本年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

三、建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提高办事效率，推进业务发展。

我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。

对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

四、明年工作思路

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在本年打下的基础上，明年全面启动。

明年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于本年已有意向的项目，明年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。

进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷 档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

本年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足：

一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去;

二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。

以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好明年各项工作任务。

**公司年终最新工作总结篇3**

从年初的无限期待，到年终的举步维艰，不知不觉我们又走到了艰难的痛苦的不得不时常为了一顿顿晚餐发愁的不得不时常家徒四壁地无望的20\_\_年末，在今年，我们看到希望同时又失去希望，我们只是为了工作而工作，每月的工资只能拿去还朋友的\'借款，如此周而复始，我以为，是我们尽力了，可是到了今天回首过去的岁月，其实我们可以做得更好，可是做得更好的只能是联通的建设维护部，当我们热心地向老乡介绍我们的网络，我们的资费，我们的服务时，他们说你们怎么不早点来，我们都买了手机了。可是据我们所知，我们的网路覆盖在一年前已经做好，我们的宣传人员呢?是不是每个月靠几个换来换去的号码过日子?或者只是在某个镇上摆张桌子守株待兔

联通的问题已经积重，能不能自拔还是个未知数。我们不畏惧任何艰苦，多大的困难我们都能克服，可是我们的团队呢?我们的团队怎么去做好自己的本职工作?今年由于政策关系，网络建设暂停，然而经历了漫长的传输资源普查，漫长的联通资产清查，漫长的雷雨季节网络维护，我们今年依然很忙碌，我们依然有繁重的维护工作要做。

在年初的两三个月里，我们的维护人员跑遍了几乎所有的基站去进行传输资源普查，任务重时间紧，口干舌燥饥肠辘辘是时常遇到的考验，我们的维护人员经受住了。我们的网络经历了5月之后长达两个半月的雷雨季节考验，我们的维护人员在那些日子里或披星戴月，或废寝忘食。当人们在广场上散步的时候，我们的兄弟们可能正在赶往抢修的路上，当华灯初上一家人其乐融融的时候，我们的兄弟们可能还在某个大多数人都没听说过的山旮旯里跟酷热、蚊子搏斗，我们的兄弟们流下的汗水和鲜血，有人看到了吗?有人在意了吗?有人曾为此做过努力改变我们兄弟们的处境了吗?我很悲哀地告诉自己：“没有!”这是个充满悲哀和无奈的20\_\_年，我们时常在领导的励志宣言里充满希望的斗志，又一次次在现实面前感到心有余而力不足。

如果这篇总结能有幸被领导看到，请把我当作一个愚者。古人云：“愚者千虑，必有一得!”我期待我有这样的幸运，这篇总结中错误和纰漏在所难免，我只希望我能以的努力帮助我们把工作做好。

从消费者的角度来说，联通的服务和竞争对手的服务相比，GSM网络相比完全没有优势，能让消费者稍微动心的只能是两样东西，资费和售后服务。就前者而言，电信市场的资费已经到达底线，几乎再无降价的可能，尤其是对于我们这种需要与固话运营商结算的移动通信运营商来说。售后我们完全可以做得更好，但是好像目前我们还没有把自己的潜能发挥出来，所以在对方手里能抢到什么样的客户实在值得怀疑。我们能与竞争对手拼一下的只有CDMA网络，在(包括三县一市)，我们的网络和竞争对手市不相上下的，甚至在很多地方还比对手强。但是对手是怎么做宣传的呢?特别是乡下，他们一手拿着自己的移动电话，一手拿着我们GSM网络的电话在用户面前比较，无形中给用户造成“联通信号就是不好”的错觉，用户不知道联通的CDMA和GSM是两张不同的网络，对于那些对移动通信技术术语不是很明白的客户群，我们有必要给他们进行有力的宣传。然而，目前联通的考核体制之下，投入与支持似乎陷入无法跳脱的死循环，节约成本导致工作无法有效开展，收入降低，反过来收入降低导致无法投入的资金，也许，就我们基层员工而言，我们是羊这并不是最可怕的，我们希望的仅仅是有一头能带领我们冲锋陷阵的狮子。

通过这次年末的促销，我深深感觉到开展业务是多么的艰难，要说服一个用户用我们的服务是多么的不容易，但是我们可以抓住几个要素：资费，服务和计费。在保证这几个方面优势的同时我们可以适当宣传CDMA网络的优势，例如网络覆盖，例如通话质量等等。还有维系是相当重要的，我们要做到用户在有问题的时候，我们能以最快的速度给予答复，这方面也是需要大量人力物力的，很遗憾，我们目前的条件根本无法将这项工作做得更好。什么是广告?广告就是广而告之，我们工作人员的100句话，都顶不上用户的1句话，我们要重新树立我们的口碑，这样我们才能在市场中占有一席之地金奖银奖不如群众夸奖，金杯银杯难比人民口碑，这句话引申到我们用户身上也是非常恰切的。我们的农村市场还可以进行大规模的发掘，有了口碑，工作就容易开展了!

也许这不是一篇正儿八经的年终总结，但在一个侧面上反映了本人对今年工作的回顾和反省，我不知道明年公司的发展会怎么样，但是我还是相信，只要我们每个人都兢兢业业，我们尽自己能力做好，我们就一定会有好的回报引用去年一档庸俗的娱乐节目中很高尚的一句话：内心纯洁的人前途无量!

很快我们就会走过20\_\_，迈向20\_\_，对于即将到来的这一年，我们能有什么样的期待呢?我希望我们的网络给用户的感觉是一流的，没有打不通的地方，没有打不通的时候。我希望我们的收费完全是透明的，永远不会有无数的用户拥挤在我们的营业厅大声质问我们的营业员，多么希望所有的用户都说一声：“联通的收费很明白!”我也希望我们的系统能够帮助用户杜绝不良短信的骚扰，杜绝所有骗取用户信息费的SP商，让用户真正信赖我们的服务，别人做不到的，我们要为用户做到。

看到了今年的挂历样本和宣传贴画中国联通，福“到”了，福真的会到的，我相信。不管怎么样，充满艰辛的20\_\_年终究会过去，但愿明年我们能看到一张张充满笑容的脸!

**公司年终最新工作总结篇4**

公司技术、、科技、标准化、QHSE管理体系工作认真贯彻落实管理局和建设集团的工作要求，紧紧围绕公司一届二次职代会精神和公司经营改革总体方案，坚持“遵守承诺让业主满意，追求卓越建优质路桥”的质量方针，夯实技术质量基础工作，完善监督考核约束机制，全面实施名牌战略和科技创新方案，全力打造精品工程，为用户提供满意服务，取得了较好的效果。

目前公司内外部工程已有40项通过了竣工验收，一次验交合格率100%，分项工程优良率 93。8 %，其中已有5项工程申报了局和油田优质工程，创业广场、乘二广场拟申报省优质工程，已完成了年初确定的质量目标。下面就一年来的技术、质量、科技、标准化、QHSE管理体系运行等如下：

一、完善各项管理制度，建立健全技术质量保证体系

今年初，针对公司生产经营实际，对公司《工程质量管理办法》和《科技创新方案》进行了修订、完善，并提交公司职代会讨论通过。明确了外部项目经理和内部分公司经理为工程质量第一责任人;确定了充实完善现有路基、路面、大中型桥梁、城市给排水、路灯照明施工技术和拓宽发展核心技术的科技创新方案;同时，制定了外部工程技术质量管理办法和技 术质量管理工作要点;修改了公司QHSE管理体系文件，明确了职责，落实了责任。外部工程项目部均设置了项目总工，内部工程建立了技术质量组织机构。一年 来各级管理人员都能履行其职责，并认真执行公司技术质量管理的各项管理制度和规定

二、不断增强为用户提供满意服务的质量意识，树品牌工程

为提高公司的施工信誉，树立公司形象，年初针对去年“庆五路”质量问题，在全公司范围内展开了“质量大讨论”，取得了显著效果。特别是第四分公司，他们结合 实际分析影响摊铺质量的多种原因，制定相应措施，提出了底层达不到要求不摊铺;人、机、设备不符合要求不摊铺;油砂质量不合格不摊铺的“三不摊铺”原则，使今年的摊铺质量明显好于往年。为达到用户满意，征求业主的意见，了解用户的需求，三月份公司对在保修期内的66项工程进行了质量回访，对15项存在不同 性质质量问题的工程，逐一分析原因，制定措施，落实整改时间和责任人，受到了广大用户的好评。今年在位于采油七厂厂区的民意路工程施工中，由于该工程投资 不足，设计标准较低，为了达到用户满意，重塑公司在七厂的形象，公司党政领导亲临现场召开现场办公会研究方案，并确定了该工程宁愿一分钱不赚，也要保证质 量，达到用户满意的宗旨。公司技术质量部协同施工单位二、四分公司技术人员反复测量计算，并针对工程的每个部位制定了详细的施工方案，该工程最终受到了七 厂领导及居民的高度评价，并给公司写来了表扬信，又给四分公司追加了80余万元的摊铺任务。在乘二广场、创业广场的施工中，由于设计存在有与事实不符或没 有设计方案的情况，施工单位一、二、四、六、八分公司出于高度负责的态度，顾全大局，树立了为用户提供满意服务的质量意识，主动与监理和业主沟通，提出我 们的方案。为保证质量，不计较给增加工程量的多与少，精心施工，为保证广场路面排水通畅，六分公司主动增设设计外的雨水口十余处，对业主临时性的要求，一、二分公司积极响应，在工期紧，质量要求高，交叉作业多的情况下，两个广场保质保量地完成了任务，受到了局领导、当地居民以及业主(物业管理公司)的高 度赞扬

三、以技术指导施工，以质量创信誉

以技术指导施工，使多项工程保质保量地完成，在每个工程开工前，项目部均制定了具体施工组织设 计或施工方案，为了使方案更加科学合理有效，各项工程分别召开了施工方案汇报研究会，结合人力、设备、材料、技术等实际，确定各分部、分项工程的施工方 案，以技术指导施工，加大技术复核力度。特别是在乘二广场、创业广场的施工中，由于该工程的特点：分部、分项工程杂，技术难度大，质量要求高，交叉作业 多，专业种类复杂，广场面积大，我们制定了详细的施工工法和质量内控标准，优化队伍，对操作人员认真详细地进行技术交底并落实责任。在广场砖铺装时，由于 开始经验不足，技术掌握不熟练，对达不到质量要求的部位曾多次返工推倒从来，为此，加大了技术指导和质量监督力度，在创业广场配置12人，进行广场砖的铺 装指导和质量监督。对喷泉、雕塑施工，采取了供料负责安装的方法，控制了各类装饰材料的质量和安装质量，并加大对其技术复核，设专人负责取得了较好效果。今年7～8月份雨季施工中，针对今年雨季时间长，后期西一路、东一路、小Ⅰ-Ⅱ区道路等工程土方量大的实际，在土方路基施工中，优化施工方案，以技术指导 施工，合理组织，抢晴天战雨天，对填筑土方含水量大的局限，采取了 浆翻拌晾晒，局部加白灰和分级施工等技术措施。对后期二灰碎石施工，两层结构养 生期过长，影响摊铺的情况，采取了两层同时施工，一次养生的技术措施，缩短了养生周期，为摊铺争取了时间。为了保证后期低温摊铺的质量，从技术上调整了油 石比和油砂的出场温度等措施，并对后期摊铺倒排计划，界定了最后摊铺时间等一系列技术措施，使今年的各项工程均保质保量地完成了任务。

四、加大监督、检查力度，对施工项目严格考核

今年公司实行每月一次对内部施工项目的考核，根据检查结果出一期《工程质量通报》。狠抓重点工程、特别是工程的关键工序等重要环节的施工，加强自检和工序交 接检查。主要手段有：1)对每项工程均设立“样板段”，严格执行样板起步制度，施工季节每月组织一次质量大检查，下发一期质量通报，适时召开质量优劣现场 会;2)每项工程在施工组织设计中要结合工程实际确定关键工序和重要环节，对关键工序制定单独的施工方案，包括人、机、料、法等方面的措施;3)自检报验 合格的工程如再发现质量问题，处罚检验人员等，工程质量的考核工作依据公司《绩效考核办法》、《工程质量管理办法》和《工程质量管理细则》执行。

五、持续改进QHSE管理体系，认真抓好体系运行工作

根据公司管理、施工的实际，经过一年多的体系运行，公司于20\_\_年对管理手册程序文件中不符合条款进行了修改。共修改了8个程序文件的39个条款，新制定 各项管理办法、规定6项，明确规定了有关质量、环境、职业健康安全活动的具体要求、操作步骤和处理方法。通过此次修改使程序文件的符合性、操作性进一步提 高，既符合公司的实际情况又符合标准的要求。

公司自质量、环境、职业健康安全体系运行以来，机关各相关职能部室始终坚持深入到基层进行宣贯指导，为管理体系的运行打下了良好的基础。各有关部门、分公司认真贯彻管理方针、严格执行体系文件和各项规定，严格遵守国家、行业的各项法律、法规和技术性标 准，保证了QHSE管理体系的有效运行。今年6月23～26日，公司组成内审组，对机关11个部室、各分公司(项目部)进行了内审，共发现了30个不符合 项。其中机关各职能部门共查出不符合项17项;一到八分公司不符合项计7项，其它基层单位不符合项合计6项。对以上30项不符合均给所在单位或部门下达了 《不符合项报告》，各相关部室、分公司针对不符合项产生的原因，积极采取纠正措施，并已于7月跟踪整改完毕。通过内审提高了管理体系运行的有效性，达到了 持续改进的目的。

8月25日，公司召开了QHSE管理体系管理评审会议，此次会议评审内容包括：质量、环境、职业健康安全管理体系的符合性、有效 性、适宜性;质量、安全所执行法律、法规的符合性;目标、指标及管理方案的完成情况，存在问题及今后的改进措施。各相关部室针对评审内容，结合本部门 QHSE管理体系运行实际进行了汇报发言，管理者代表赵文江对20\_\_年公司QHSE管理体系运行情况进行汇报。

六、科技项目、标准化实施工作

公司在加强质量管理的同时，还注意狠抓新技术推广应用项目的落实，公司《科技创新方案》中明确了五项推广项目研究课题，除此之外今年还将在沥青表处、砼构件 等方面有所创新。由技术质量部主抓的《交互式立交桥》项目在局科技进步投标大会上一举中标并利用这项先进的技术在沈大公路建设中实施。今年年初在各项目部 配备了最新施工建设国家、行业标准和规范等，对所用标准进行了确认和推广，并参加了修订局企标工作。

根据教导处安排，于3月15日(星期三)，大队部对全校班主任老师工作手册进行了检查，现将检查情况小结如下：

一、填写及时、态度端正、书写认真。24位班主任老师都已经记录到第5周当天的内容了，学生、班级基本情况一览表填写齐全、详尽，能结合本班学生情况制定班级学期计划，每周情况能记载详细。

二、班、队会课形式多样。班、队会课教案详尽，有教育侧重点，能够根据班级的实际情况组织进行活动。例如：有的开展了班干部竞选的活动;有的结合学雷锋的契机开展了“学习雷锋精神、显示领巾风采”的主题队会;有的围绕学校开展的“争做感恩小新星”主题开展了“妈妈感谢您”等系列活动

三、加强信息技术与法制教育的整合。部分班主任老师通过观看《小小律师》的vcd，对学生进行法制教育。

四、重视家校联系。家访和谈话次数达到了规定的次数，有的每周达2-4次，能详细地记载好家访时间、学生姓名、家长姓名以及访问内容。

五、工作尽心尽责。每位班主任老师都能认真、及时地做好对偶发事件的处理工作，避免偶发事件的发生。

六、每次的会议记录都能详细地做好记载，并能够认真地实施。

七、存在的问题：

1、部分班主任老师制定的班级计划没有从班级的实际情况出发。

2、部分班主任老师忽略了每周工作的填写，有的班主任老师没有根据学校安排的工作进行填写，缺乏针对性和实效性。

3、部分班主任老师忽略了对班级所开展的社会实践的填写，有的班主任老师把班、队活动与社会实践混淆起来

**公司年终最新工作总结篇5**

20\_\_年过去了，在一年里，我在公司领导公积金领导、部门领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，现将个人工作总结如下：

一。虚心的学习

在公司的1年多时间里，公司的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。领导的关爱以及工作条件不断的改善给了我工作的动力，同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感，公司目前蒸蒸日上的业绩和在同行业中的领先地位以及领导关爱给了我工作的信心。在此，我要感谢公司各部门领导对我的帮助和支持。

二。努力的工作

在这一年里我一直在担保部工作，主要做逾期催收和贷后管理及中心档案管理。这个岗位可以说是防控公司风险的很重要的一道关卡，必须保持坚持不懈的原则，多渠道，多方面的收集信息，努力做好本职工作，尽全力控制贷款逾期率，防止和控制不良贷款的发生。在不断学习充实各方面知识提高个人素养的同时时刻牢固自己的职业操守，不带个人感情进入工作领域。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，遵守公司各方面的规章制度，认真及时做好领导布置的每一项任务，尽自己所能主动为同事分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己。由于此业务是第一次在县区开展，有很多地方需要我们跟住房公积金管理中心工作和交易中心进行协调，不断地去改进并完善。在此，我要特别感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中支持和指导。

在进入县区的三个月里，催回逾期贷款445人，金额346万元(3458357。72)，变更无效联系电话78人。去交易中心取件292件，整理中心档案356份。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，有问题虚心向同事学习请教，县区虽然人少，件少，却包含了贷款担保的所有业务，俗话说：麻雀虽小，五脏俱全，其业务范围包括抵押资料的收取、担保费用的收取、抵押登记的办理、逾期报表的制作及催收等等。

三。存在的问题担

通过1年多的实践，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、不够了解贷款担保业务，还需加强学习与认识。

2、对一些事情的处理方法欠妥。

3、交流以及工作中的协调能力，还需要加强。

4、业务知识学习有待加强，工作效率有待提高。

四。努力的方向

20\_\_年，我的工作计划与目标主要是：

1、配合管理部完成上半年抵押登记收件、办理工作;

2、完成20\_\_年抵押注销业务;

3、做好20\_\_年逾期贷款催收业务;

4、完成领导交办的其他工作;

虽然来公司的时候还不长，但看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

**公司年终最新工作总结篇6**

1. 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. \_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

3. 回首这一年的时间里，在\_\_公司销售这个大家庭中，领导关怀，同事和谐，自己学到了很多专业和做人的知识，能力得到了很大的提升。为了更好的开展工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业技能和业务能力，现将20\_\_年度的个人工作总结如下。

4. 自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

5. 最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让\_\_就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈。

**公司年终最新工作总结篇7**

20\_\_年是建筑施工企业项目管理年，是直面\_\_危机的一年，我们应该以实际行动学习和发扬“更快、更高、更强”的精神，抢抓机遇，树立高度责任心，制定切实可行的措施，保证取得良好的经营成果，确保公司持续有效发展。我们的工作总结：

一、推进项目管理，扎实做好施工生产工作

(一)抓好两个重点，干好在手工程

\_\_工程和\_\_工程被列为公司20\_\_年重点工程，要围绕重点项目，干好每一项工程。一是强化工程准备。要根据工程范围、工程特点、工艺的特殊性、总包方及业主要求规划编制具体的方案，提高工程方案的可操作性。各项目部必须认真分析工程特点，有针对性做好前期准备工作，要从人、机、料、法、环、测(检测)五个方面做好各类资源的平衡、协调工作，为保证工程顺利实施奠定良好的基础。二是强化过程控制。要统筹部署、精心组织，优化施工方案，合理安排工序，强化动态管理，关心顾客需要，全面完成全年的施工生产任务。最后要做好工程总结工作。各项目部要加强过程资料的积累，积极组织对已完工程进行全面总结，对于施工过程中的经验和教训进行总结、分析，真正地发挥施工总结的借鉴、指导作用。

(二)加强项目管理，提高项目管理水平

一是要提高执行力建设，严格遵照《\_\_管理手册》进行施工生产。二是要增强项目核算意识。公司将放大管理，赋予项目更多的权力，挖掘管理潜力，为推进公司从施工型企业逐步发展成为管理型企业打下坚实的基础，并通过规范化管理，打造有\_\_特色的管理品牌。

二、以市场为导向，提高市场占有率

20\_\_年公司在市场开发方面取得明显成效，为20\_\_年施工生产建立了一定的储备。\_\_工程我们承揽了过半的工程份额;\_\_地区的\_\_局、\_\_二公司、\_\_管道集团，外埠的\_\_等地都有我们的工程;\_\_新建x亿的一体化工程正在交涉中;抛丸形成了规模生产能力等等。综上所述，说明今年公司获得了较充足的施工任务，明年\_\_一体化再掀高潮，预示着今明两年公司发展的良好态势。

(一)立足传统市场，努力拓展外部市场

形势可喜，但提高市场占有率仍然是每个企业永远追求的目标。我们要把重点工程做为重点跟踪项目，着力关注工程的承揽动态，全力进行信息跟踪，加强与总包方及合作单位的多层次沟通。要以\_\_工程和\_\_工程为契机，做好后续工程和周边市场的拓展。

(二)构建信息网络，加强市场信息的收集和处理

积极跟踪行业内外信息，科学地运用投标经验，恰当地运用投标技巧，加强投标文件质量，提高中标率。

三、加强基础管理，构建跨越发展平台

(一)不断完善各种管理办法，堵塞管理漏洞

要加强质量体系的运行管理，完善现场安全、质量、物资、设备监督检查制度，继续制定和完善公司增收节支计划。

(二)解决市场准入瓶颈，提升资质

从公司市场开发战略出发，首先要切实解决好市场准入问题，公司目前的资质状况还不能与公司发展要求相适应，今年公司要上下齐配合，做好相关资质申报，资料升级准备工作，提升公司相关资质。

(三)加强采购供应管理，严格材料成本控制

一是要整顿和完善供应商体系，规范物资设备采购渠道。二是坚持材料采购货比三家，常用材料寻源到厂家的采购原则，降低物耗成本。

(四)加强人力资源工作

一是健全人力资源信息网，吸收社会资源进行资源储备，选择有实力的施工队伍纳入公司资源名录。二是加强培训工作，做好法律法规、技术技能的学习教育工作，提高全员素质。

四、打造有“\_\_”特色的企业文化

企业文化建设是企业发展的催化剂，更是企业提高凝聚力和社会评价的基础，打造“\_\_”特色的企业文化是我们永恒的主题。

(一)加大培训力度，打造学习型企业。

(二)积极参与各种社会公益活动。

(三)继续增添优秀员工缴纳社会保险人数。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！