# 202\_公司年终工作总结【精选10篇】

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-04-21

*关于20\_公司年终工作总结【精选10篇】工作总结可以帮助我们总结以往思想，发扬成绩，那如何才能把总结做到重点突出呢?下面是小编给大家整理的20\_公司年终工作总结，仅供参考希望能够帮助到大家。20\_公司年终工作总结篇1时光过得飞快，在不知不觉...*

关于20\_公司年终工作总结【精选10篇】

工作总结可以帮助我们总结以往思想，发扬成绩，那如何才能把总结做到重点突出呢?下面是小编给大家整理的20\_公司年终工作总结，仅供参考希望能够帮助到大家。

**20\_公司年终工作总结篇1**

时光过得飞快，在不知不觉之中，充满希望的一年就要伴随着洁白祥瑞的雪花到来了。在过去的一年里，我们有硕果累累的喜悦，也有与同事协同攻关的艰辛;我们有观望惆怅的疑惑，也有坚信前途光明的时刻……就是这样，我们一步一步坚实地走过了20\_\_年的春秋夏冬。

可以说，20\_\_年是公司推进改革，拓展市场，持续发展的关键一年，也是我们公司向集团公司迈出最坚实一步的一年。回顾过去的一年，感慨很多，收获颇丰，信念更加坚定，思路格外清晰。

一、一年来的工作

1、努力工作，圆满完成自身任务。

(1)本年伊始，工程部在公司各位领导的关心帮助下，对的后期安装、精装修工程展开全面的施工。由于我公司以前以土建为主，管理人员对装饰工程还不尽精通，但是，我们不气馁，不自卑，虚心学习，多方请教，克服重重困难，经过近八个月的不懈努力，终于在十一前，使隆重开业。完成装饰面积近方，其中吊顶平方，木地板平方，平方以及相应的给排水、电气、中央空调的安装调试工作。同时，温泉会所的第二阶段的改造、装饰工作正在有序进行。

(2)20\_\_年新世界二期23号交工后，由于多种原因人防车库工程没有彻底完工。今年年初，工程部立即组织人力物力对其剩余工程抓紧施工，经过一个月的努力，完成地坪平方，十个集水坑，四个截水沟以及两个坡道的面层工程。同时对新世界一期13号、14号楼，二期23号楼、人防车库的结算资料进行搜集整理。

(3)总建筑面积平方的地税局街住宅小区工程，今年是关键的一年，在缺少技术员的情况向下，工程部及时派出工程师配合吴经理的工作，每日坚持骑自行车往返两个工地之间。精心组织施工，工作细致认真。完成了水、电、暖以及木质防火门、防火卷闸门的安装工程，完成了上料提升机的拆除和上料洞口的封堵工作。同时完成地下室地坪平方，内墙涂料平方，外墙涂料约9平方。做到竣工资料齐全，结算资料完整。为工程的竣工移交和竣工结算打下了坚实的基础。

(4)学校及村委办公楼工程，去年主体结束后一直没有进展。为了是学校在今年暑假后按时入驻，工程部迅速组织人力物力对教学楼的内外粉工程、屋面保温及防水工程进行施工。完工后又及时对室内隔墙、装饰、安装工程展开全面施工。经过三个月的努力工作，共完成内外粉平方，轻质隔墙平方，铺地板砖平方，屋面保温防水平方，内墙涂料平方，外墙涂料平方，硬化停车场平方，其中篮球场平方。

(5)经开区商混站是公司居安思危、着眼未来的新上项目。工程部为了做好商混站的基础工作，多次实地考察，仔细研究恒基商混站的优点和不足，征求专业人士的意见，图纸几次移稿，如今已经破土动工。

2、心系公司，认真履行职责，对分支机构的项目加大管理力度。

分包项目做的好与坏，与公司息息相关，不仅直接影响公司的经济利益，而且影响公司的整体形象。自工程部重新组建以来，遵照公司领导的指示精神，加大对分支机构的横向管理力度。做到有计划、有组织、定期不定时的巡查监督，工程部对此多次召开专题会议，研究方案，部署任务。要求巡查人员做到：检查细致，有记录;督查严谨，有通知。提出整改意见，落实整改效果。针对在工程质量、安全文明生产上有重大隐患的项目，提出严肃批评，限期整改。半年多来，工程部对、以及、，现场巡查次，记录8次，下达整改通知六期。每次检查都发现较上次有大的改观，成效显著，近40万平方米的建筑群，没发生一起质量、安全事故。同时，对工程部管理人员在技术水平也有不同程度的帮助和提高。通过此项活动，既锻炼了自身队伍，也提高了公司形象。

3、配合其它部门做好工作。

20\_\_年，为配合公司做好的投资预算工作，工程部先后数十次派人进驻区，亲自测量，据实绘图。历经两个多月，绘制了座仓库、栋住宿、办公楼的建施、结施和水电图。

工程部一向把搜集结算资料，配合经营部做好工程结算，作为份内的工作。20\_\_年工程部完成了新世界一期楼，二期和人防车库的结算资料的整理工作，街住宅小区结算资料的整理工作，同时配合分包单位完成了新世界二期污雨水、道路工程，楼以及发电机房工程的结算工作。

协助办公室做好公司的迁移工作，工程部派人打包办公用品，装车押运，积极搬运贵重、沉重物品，为公司成功按期搬迁，为公司的职工食堂的建造，做出了应有的努力。

二、取得的经验和收获

1、只有摆正位置，下功夫熟悉本职工作，才能有所作为。

2、主动融入集体，处理好各方面的关系，才能把工作做得得心应手。

3、以公司利益为重，不计较部门和个人利益的得失，才能有更大的收获。

4、虚心学习，不断追求进步，才能跟上公司发展的步伐。

三、存在的不足问题

1、质量控制手段需要改进。

质量是公司发展的基础，在过去的一年里，质量控制还有许多不足，质量控制的管理思路不太清晰，重点不突出，质量控制手段单一，没有形成全过程的把控体系。往往突出进度，而忽视施工程序层次化，施工方案常有变化，从而造成进度与质量之间的矛盾突出。

2、安全文明生产大多存现在形式。

安全文明施工是企业的一面镜子。在过去的一年中，安全文明管理较以往有大的改观，已经提到工程部的工作日程上来，成为工程部工作的重中之重，但缺乏明确的目标，尤其对分包单位，缺乏有效的力度，没有形成可畏的约束力。

3、合同管理重视程度不够。

过去的一年中，对合同管理的重视程度不够，表现在合同交底不清楚，项目管理人员对合同内容掌握的不是很清楚，甚至就没见过自己所管理项目的合同。许多项目的合同，工程部压根就没有，所以，造成出现了问题不能按照合同的约定及时有效地处理。

四、明年的工作思路和工作计划

20\_\_年让我们认识到自身工作的不足，20\_\_年工程部面临的任务更艰巨：项目面临着全面交工，公司项目，第二阶段的改造装修，建设，正在紧锣密鼓的进行。质量管理和进度管理任务很重，安全文明生产面临要上一个新的台阶，及时做好工程结算、催要工程款的难度加大。这就要求我们;早谋划，严要求，坚决执行公司的决策，及时总结工程部阶段性的工作经验和不足，为使工程部的管理工作日趋制度化、规范化、合理化，需要加倍努力!

工作思路：以分公司经营管理目标为导向，以总公司项目管理为重点，以加强工程部职能建设为保障，确保公司全年目标的实现。

1、继续加强对分支机构的管理工作。坚持每一礼拜巡视一遍，重点由安全文明管理转移到工程扫尾的质量和进度管理，及时整理竣工资料，做好工程备案工作。要逐楼排查、摸底，记录在档，做到心中有数，使一次合格交工率达到%，同时协助催要工程款。

2、公司项目永远第一。公司利益关系到工程部每一个管理人员的自身权益，要把公司的项目做为核心，做为重中之重去落实。要求每一个工程管理人员，要以一个主人翁的姿态全身心地投入到工作中进去，真抓实干，协同作战，使工程部成为公司战无不胜的排头兵、尖刀班!

3、社会在前进，公司在发展，工程部管理人员的职能建设不能忽视。在新的一年里，要做到专业知识培训三次，组织到优秀企业参观学习两次，一定使员工知道如何去开展工作，如何规范自己的行为，如何提高自己的工作效率。20\_\_年，工程部要定期对各项目进行检查，并对检查结果组织评审，从而对项目的管理人员进行奖罚。过程检查每周一次，评比检查每月一次。要营造一个比学赶帮、争先恐后、先荣后耻、团结和睦的良好氛围。

20\_\_年对工程部来说，是关键的一年。项目多，且分散，工期紧，任务重，交工面积大，管理人员少。困难中透着光明，艰辛拥抱喜悦!这就要求我们竭尽全力，执行迅速，增强思想意识，提高工作效率，确保年度目标的圆满实现，为公司走向集团化而努力奋斗!

**20\_公司年终工作总结篇2**

我从今年的年初就进入了\_\_物业公司工作，如今马上临近过年了，一年的时间也马上就要结束了，也就意味我刚好在这工作满了一年的时间，在这一年里，我尽快的跟上了大部队的步伐，不断的提高自身的物业工作管理水平，虚心求教，花费了比别人更多的时间去感受这份工作，现如今我已经完全我适应了这工作，并能够自主的去寻找小区内存在的缺陷，现在我将我这一年的工作做个总结：

一、自主学习，奋力适应工作

由于我也是年初加入的这个行业，可以说是一窍不通，但是我丝毫没想过放弃，我既然选择了这个行业，我就要想办法尽快的适应这份工作，首先我会在上班期间主动跟着同事们一起行动，效仿他们的工作方式，不懂的地方我就请教，我会每个人都问一遍，毕竟每个人都有每个人不同的见解和他们自己总结出来的方法，我再从中选择适合自己的就行，下班之后我也不闲着，我在网上看那些物业人员的培训视频，外加自己去图书馆借了基本有关这个行业的书籍，我逐渐的对这份工作有了拨云见日的感觉，一切开始在我眼前清晰起来，我慢慢的找到了自己的定位，明确了自己今年的发展重心与方向。

二、尽职尽责，致力给业主最好的服务

我的工作主要有点中转站的意识，负责转达领导对我们下达的通知，如果电梯里面被困人员了，第一时间也是联系的我们，客户出入遇到问题了也是找我们，我们算是物业最基层人员的领导层，我随机应变的能力决不能差，我每天要处理的事情多的很，在这一年中我处理了多起事故，比如上半年\_\_栋居民住房楼因电梯故障，发生了三次电梯困人事故，但是均在三分钟之内得到解决，我也把这个事情向上级反映了，经过一段时间的检修后，从来未发生类似的事情了，一旦遇到事故，迅速处理是关键，以免造成居民的慌乱心理。

三、存在的不足以及对来年的打算

由于我的工作经验还是太少了，真的比不上那些以及在这工作好几年的同事，他们在遇到问题后的解决方案至少有三套，几乎都不会遇到解决不了的问题，我还要学习的地方还是太多了，比如两家业主之间的矛盾问题，我就不知道从何下手，居民们反应的小区内流浪猫流浪狗现象，我至今还没找到解决办法。

在来年我一定要做到，做好每一节业主的走访工作，记录他们觉得当前小区物业存在的不足，他们的感受才是最直观的，他们的意见我们是一定要听取的，监控系统设备我认为可以进行一次全面升级，小区内部还是存在着不少的视野盲区。

**20\_公司年终工作总结篇3**

一年复始，万象更新，转眼间\_\_物业在新的历程中匆忙而紧张的跨过了20\_\_年，回顾自己一年来的工作历程，收获及感悟颇多，从进入公司以来，在公司各级领导的带领和关怀以及各位同事的积极协助下，凭着自己认真负责的工作态度，圆满的完成了公司领导赋予的各项工作。现将20\_\_年工作总结如下：

一、物业客服领班工作

针对客服人员专业知识不足，在严格按照客服部年度培训计划进行培训的同时，加强现场培训，通过真实案例实操实练，通过理论与实践让客服人员更深刻的认知专业知识的重要性。梳理现有管理费的收费进度，对未收户数、面积、金额及原因作统计并制定催收管理费计划，针对收费率低、业主不愿缴纳管理费，客服部制定各楼栋助理根据各自区域按时上门、电话催缴的催缴计划。根据制定的催缴计划进行管理费催缴工作，并对业主不愿缴纳管理费原因进行统计，根据业主提出的各类问题，找出问题的根源并处理，已取得良好效果。

针对交房期间的遗留问题积极与地产工程、施工单位沟通跟进，及时的完成遗留问题的处理，极大程度上避免因施工遗留问题导致的业主投诉及满意度下降。对客服部台账进行梳理，针对现有台账混乱及部分台账空白现象，建立健全的部门台账，对ERP数据录入的真实性、准确性等数据进行整改，加强ERP录入人员的培训工作，ERP录入步入常态化。由于小区管理面积较大，针对部分标识标牌的统一制作需要大量的时间的问题，客服部制定张贴临时标识标牌，对现有不统一的标示进行休整，完善各类标示工作。通过社区活动加深物业与业主的关系，让业主更深层次的了解并接受理解物业。

二、物业客服主管工作

针对销售大厅各项工作与小区存在一定的差异性，员工对新的工作环境及工作任务不太明确，做好员工之间的动员工作的同时，制定并实施物业服务标准以及各部门详细工作流程，对安排的工作具体落实到相关责任人，要求当天能完成必须当天完成，不能完成的要查出原因、制定计划，按规定的期限完成，改变懒、散、慢的不良工作习惯，对提高服务意识、有效开展工作起到至关重要的作用。完成样板间的全面开荒工作以及销售中心的细致卫生清洁。根据验收标准完成对销售中心、样板间以及配套设施的验收，并对存在的遗留问题要求整改并跟进结果，对维修后的遗漏工程进行复检。

针对案场工作要求，对\_\_物业人员加强员工礼仪礼节及专业技能培训，通过使用玻璃杯、咖啡杯，服务区域摆放香薰，保洁人员使用统一工具盒，秩维规范交通指示，客服提供问茶、续茶服务以及一些小的细节来提升服务质量，体现物业服务亮点。配合房地产销售推广、开盘工作，以销售中心、样板房的使用、业主接待及环境保洁等物业服务工作方面为重心开展服务工作。

三、工作不足与改进措施

在物业服务工作上理论知识稍有欠缺，对于客服部以外的其他部门理论知识掌握不大熟练，运用不到位，需要加强学习，积极进取，以求进一步提高物业管理水平，提高自身综合素质。对于管理方面的素养，还需要提升，需加强管理知识理论的学习和实际经验的积累。日常的工作标准虽然达标，但是与“精细美”的服务理念存在一定差距，需要在服务工作中的细致部分下功夫。

在现有工作手册的基础上，根据工作需要不断完善工作手册，落实执行公司下发的ISO质量管理体系文件，使每一位员工了解工作规程，达到规范自我、服务业户的目的。根据年度培训计划对员工进行定期的业务、技巧、服务意识等方面的培训，通过不断的强化学习，不断提高物业员工水平，尽快带领出一支业务过硬、服务意识强的员工队伍。对物业员工自身特点、专长、结合日常工作表现，进行合理评估，合理安排岗位，明确发展方向和目标，对不称职员工坚决撤换。

四、积极配合营销及客服工作的开展

通过推出更贴心的服务，展示物业服务水准，做到人人都是称职的“形象销售员”，令客户对公司及楼盘增强信心。根据销售中心的装修以及布局提出合理化建议，做好服务软包装。服务礼仪不漏掉每一个需要注重的细节。服务用语文明、礼貌，统一说词，规范用语。通过销售中心以及样板房的服务，展示后期物业服务的水准。重点在于提升物业公司的形象，发掘并展示公司服务的优势和亮点。对物业的营销推广提供物业管理的卖点，充分介绍物业优势而又避免随意许诺，对客户提出的物业管理问题进行咨询答疑。

五、开展业主需求调查

积极参加与销售中心开展的业主联谊活动，集中了解业主反馈的信息，在销售中心帮助下，在入住前开展业主需求调查，以求了解业主的年龄结构、文化层次、兴趣爱好及各类服务需求，通过分析，确定管理服务标准及各项服务收费标准，使今后的物业管理服务更加贴近业主。

**20\_公司年终工作总结篇4**

20\_\_年\_\_\_\_\_\_担保有限公司在经县委、县金融办的领导下，以“人无我有，人有我优，人优我转”为经营理念，拓展思路，积极探索，勇于创新，经过全体员工努力拼搏和协同合作，确保各项任务顺利完成。突出表现在：

(1)贷款担保额快速增长。年底累计担保额达\_\_\_\_万元。

(2)各项规章制度逐步完善，至今尚未发生风险代偿。

(3)内控制度不断加强。

(4)管理结构趋于合理。

(5)公司发展初见成效。20\_\_年创利润\_\_万元。

(6)银保合作更加顺畅。公司以良好的信誉和坚实的实力赢得了合作银行的认同。

总结过去，我们主要做了以下工作：

一、灵活经营创佳绩，开拓创新促发展。

1、灵活经营，实现利润最大化。

公司对贷款担保发展缓慢，上不了规模这一情况展开研究，认真分析存在的问题，在提高自身业务能力的基础上，加大与银行合作力度，把工作的主要精力投入到如何拓宽业务领域，在较短的时间内把贷款担保业务做大做强，主要体现在以下几方面：

一是细分市场，开展具有特色的贷款担保业务，目标锁定中小型客户群。发展担保业务以小企业及个体户为主，中型企业为辅。

二是选择贷款周期短、平、快，项目最长不超过一年。

三是根据市场变化，灵活机动地调整公司担保业务支持的重点。

四是本着“融资要快找金桥，贷款投资。我担保”的宗旨，担保业务手续办理要求一个“快”字。

五是贷款担保每笔不超过100万元，侧重点放在100万元以内。

六是适当降低担保服务“门槛”，在收取风险保证金方面采取以项目的优劣及反担保物风险程度的高低确定收费比例。

2、开拓融资渠道，发展担保业务。

为资金的投入与管理提供必要的服务，是公司资产管理部门的职责。资产管理部门的设置公司有两方面的考虑：一是长远发展的需要，二是能提高业务专业人员素质，要求业务人员既要加强业务能力的培养，还要进行市场开发。另从风险角度考虑，项目开发和项目考察分离符合风险控制要求。今年在市场开发方面，采用灵活经营策略，逐步确定客户群体，积极探索研究新的利润增长行业以拓宽市场。担保实力越强大，银行合作越畅通，担保业务才能稳健发展。

3、加强与银行的合作，促进担保业务的发展。

银行与公司合作初期由于银行对公司的业务能力和实力不了解，因此，公司积极与合作银行多沟通，让银行了解担保公司评审操作程序和工作能力以及公司的真正实力;及时解决业务合作中的不同看法;多次与银行交流融资担保政策使银行认识到合作是互助互利、双赢的关系，通过业务合作加深了银行对公司的信任和支持。

二、防范、控制和化解风险是公司的永恒主题

防范和化解担保风险，提高风险管理水平，建立高效、完善的风险监测体系。在贷款担保项目风险防范方面必须做到事前、事中、事后全程控制，使业务运作达到良性循环。

公司10年在风险控制与风险防范方面成绩显著，主要采取了以下措施：

(1)风险防范抓源头。风险管理部门与各部门之间加强分工协作，采取银行贷款分类管理的办法来防范和化解担保业务可能发生的风险，提高担保质量。依据开展的担保业务实际情况，除了担保前对客户认真调查，仔细分析、评审、规范审批外，实行部门交叉调查评审，对受保护的整体状况全面复查，综合分析，重点对法定代表人的个人修养、财务状况等方面进行审核。

(2)在设计实用可靠的“反担保”措施上，以易变现、易评价、可操作、可触动受保人利益为原则。

(3)对客户实行跟踪服务。适度保持与客户的联系，了解其生产经营变化，适时采取提醒、建议、规劝、告诫等措施，针对非常情况采以非常措施，确保客户按时还款。

(4)关注快到期担保户的偿还能力，促其按期还款，避免延期现象的发生。目前公司贷款担保的客户基本做到按期还款或提前归还贷款，赢得了合作银行的一致好评，并主动提出加大与我公司的合作力度。

(5)建立项目风险程度分类制度，全面动态地反映担保项目的质量和风险变化，及时与各部门沟通，针对可能发生的风险实行预警告之制度。

(6)财产风险跟踪小组。一旦发现有违背担保合同的客户或其财务状况及其偿债能力出现异常情况时，及时要求对担保合同进行调整或修改，终止和取消该担保关系。

(7)实行定期回访制度。对已担保的客户做到回访，除审查其财务资料外，重点要到其经营现场回访考察，并出具回访报告。

三、自身信用建设是公司发展的生命线。

担保是建立在信用的基础上，没有基础，何谈担保?因此加强自身的信用建设对担保业至关重要。经营初期，银行对个别客户担保贷款的资金来源发生变动，可公司对客户的反担保抵押手续已办理完毕，客户满怀信任和希望等待贷款到帐，为了取得客户的信任，公司一方面加大保证金存入，并帮助银行吸收存款，减少银行的放贷压力，另一方面增加合作银行，分散担保贷款。公司采取拆借的办法保证客户如期取得资金，虽然拆借时间不长，但给客户留下了深刻印象：只要金桥担保公司承诺的事情，一定会做到。使银行和客户对公司的信任加倍，对以后市场开发和与银行的合作起到了事半功倍的作用，这就是信用为企业带来的效益。

四、坚持以人为本，发展企业文化

公司坚持以人为本，建设独具特色的企业文化。通过企业文化建设，努力营造和谐、进取、不断创新的工作作风，充分展现员工的创新智慧，增强员工的认同感和团结协作精神，健全考核激励机制，使员工的收入和企业的效益同时成长;不断激励员工开拓进取精神，使所有的员工感到组织上的温暖，满足员工的归宿感，创建一种有利于员工自我目标实现，有利于员工积极性和潜能充分发挥。

希望与困难同在，机遇与挑战并存。20\_\_年我公司将在省担保协会的指导下，不断完善内部管理制度，严格按业务流程进行操作，加强风险防范管理，建立完善风险控制与管理体系，建立科学绩校考核激励约束机制，并与同行多沟通多联系，互助学习，共同进步，为实现公司的宏伟目标而努力奋斗

**20\_公司年终工作总结篇5**

20\_\_年在各部门的协调配合下，我们紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面工作都取得了显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“热情、顽强、向上”的企业精神，大力倡导和践行适应时代发展的经营管理理念，同心同德、真抓实干，基本完成了年度生产经营计划，企业各项主要经济指标均达到了历史最好水平。

公司全年完成产值x万元，比上年同期增长x%;完成销售收入x万元，比上年同期增x%;实现利税x万元，比上年同期增长x%;工业增加值x万元，比上年同期增长x%。并对年初提出企业存在的问题，大部份予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

1、狠抓安全不放松，重视基础求发展。

安全生产和软硬件基础环境是公司得以生存发展的根本。在全年的工作中，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患;坚持制止各种违章行为;坚持加强员工安全教育，提高员工们的安全意识;生产部坚持每周例行的检查以及日常巡查工作，同时公司也坚持定期不定期的抽查跟踪，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，安全事故得到了有效的遏制。

20\_\_年，公司在软硬件基础环境建设上有了较大突破。首先，随着新人的增多和生产任务的加大，原有的车间管理结构已不能完全适应新的发展形势。因此，我们一直在谋划基层一线管理干部的培养和储备问题。我们通过层层推荐、筛选和广泛的征求意见，在一线青工中选拔了五名车间主任助理，同时还确定了一批重点培养和考察的后备干部。像这样大面积的提拔和培养干部，对我们来讲是头一回，为了确保我们选择的正确性，我们制定了公开、公平、公正的选拔机制，并制订严格的公示、培训、考评和试用机制。通过半年来的锻炼，事实证明，大多数同志还是经得起考验的，推荐和选拔也是客观公正的。其次，我们下决心投入了大量的资金，对技术部进行了改造，极大的改善了技术人员的工作条件和环境，有效的提高了技术人员的工作效率。如果单纯的从办公软硬件设施来看，我们的技术部目前在全街道，乃至全区，都是数一数二的。

2、克服两大难题，确保任务完成。

从我们原有的厂房面积和基本的一线人员数量来看，要想完成全年6000万元的生产任务，困难是显而易见的，因此\_\_年初，场地和人员成为了阻碍我们完成目标任务的两大难题。

为了确保全年经营目标的实现，新年伊始，我们就积极筹措资金，加快了征收土地和进行基建的步伐，但往往事与愿违，我们在征收土地过程中，遇到了政策瓶颈，国家的政策是不可抗拒的。面对这种不利局面，为了完成全年的目标任务，我们没有被动的等待和消积的怨天忧人。我们一方面与政府部门联系开展土地扭转工作，另一方面积极的租赁了两幢标准钳工车间，共1800平方的可用生产场地，这个1800平方的场地，大大的缓解了我们下半年的生产困境，但异地生产也给生产成本的增加和管理带来了一定的问题。所以，租赁厂房不是长久之计，从公司中远期的发展考虑，土地扭转这项工作我们还是要继续做下去的。同时我们也已做好了另一手准备，就是说一旦土地扭转工作短期不能实现，我们将在艾贝克公司闲置的土地上做文章。困此，生产部门还要有一个长期面对两地生产管理的思想准备。

今年以来，为了适应新的发展形势，公司人员有了大幅度的增加。目前我们的员工总数已由去年底的153人，增加到181人。由于普遍的发展，而且考虑到本地企业间人员流动的良性循环，我们想在当地招收熟练的一线员工基本上是不可能的。这个问题，今年上半年一度给我们出了很大的难题，而我们最终通过与劳务市场的合作，吸收外地打工人员，以及招收一些徒工基本上顺利的解决了一线人员不足的问题。但外来务工人员的流动性太大，也给我们的管理工作增加了一定的难度。因此，我们今后还是要实实在在脚踏实地的，以招收当地青年学徒培养为主，以吸收外地务工人员为辅，也只有这样才能从根本上解决人员问题。

3、强化内部管理，夯实发展基础。

(1)节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

20\_\_年，公司面对生产原材料价格不断上涨和产品销售市场价格下压的双重挑战，着力于节能减耗降成本，努力克服资金困难。因此下半年，我们在公司内大力开展励行节约活动，并成立一个“励行节约领导小组”来全面组织和指导这项工作。从节约一滴油、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心计算，从而有效的减少了原材料浪费和资金流失。涌现了不少象钳工一车间主任周宗田同志那样，采用新工艺、新方法，仅一张图纸所下的材料就能节约几千元原材料的先进事迹。

随着今年生产规模的扩大，我们意识到，必须进一步加大对产品质量的控制力度，因此，春节后我们调整了质量管理机构的人员结构，将质检科单列并扩大为质检部，调整和充实了部门领导，制定并实施了一些新的过程质量控制制度。但从实际效果来看，我们的质检人员还有很多工作要做，同时相关部门也还有很多配合不到的地方，尤其是在现场安装过程中，我们还要动脑筋找到更好的控制办法。以往我们讲产品质量，主要是从产品实现过程中来找问题，即在设计、采购、制造、安装调试过程中发现问题、解决问题。但通过我们最近对几个实例的研究和分析发现，我们在产品质量控制上忽略了一个很重要的环节，即产品的销售和合同评审过程。我们有些销售人员，为了能拿到订单，在价格上一味的让步，而且我们的管理机构在合同批准和评审上的省略，造成了低价销售，导致无法从根本上保证高质量产品的先天缺失。俗话说巧妇难为无米之炊，因此这个问题必须引起我们各个部门的重视。

(2)完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。20\_\_年，公司结合经营管理实际，动员中层以上管理人员在每次例会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。\_\_年新制订了设计开发、生产管理和采购等三个操作规范，修订了《过程检验制度》。在执行制度上坚持人人平等、奖惩都硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

(3)加强财务监督，保障资金需求。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求，20\_\_年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关、严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大了资金合理利用的监督力度，用好用活资金。一是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用;二是加大了对应收账款的清收力度，坚持督促销售人员对到期货款的回收，使应收账款降到最低水平，行使法律程序减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。三是加大财务监督力度，严格控制人为失误，减少资金损失。在这个问题上，我们的财务人员在相关部门的配合下，取得了一定的成绩，也积累了一些经验。仅在一张发票上的较真和认真复查，就为公司搀回近2万元的损失，而在一份外加工合同款的支付上严格把关，又为公司搀回近万元的损失。因此，我们应当统一认识，给予财务部门审核和监督工作更大的支持。

(4)推行办公自动化，提高工作效率。

为了改变传统的办公方式，规范工作程序，提高工作效率，公司在进一步加强计算机的日常维护管理的同时，加快了计算机信息化工程的进程。在网管部的努力下，公司完善了技术信息化管理、销售信息化管理、采购信息化管理、仓库半信息化管理、人力资源信息化管理、财务信息化管理、办公初步自动化等平台，并提倡管理人员尽量、尽快掌握现代化和信息化办公设备，逐步实现无纸化办公。虽然年初我们被认定为市级信息化实施企业，但我们仍然应当清醒的认识到，我们的信息化还没有完成部门之间的接口，我们也还没有实现生产经营管理全过程的模块整合平台，同时我们的人员素质也还不能完全适应信息化管理的要求。因此，我们离真正的信息化实施企业，尚有很大的差距，也正因为如此，才使我们讲了多年的仓库信息化全过程管理，迟迟难以实施。但由于我们多年来已经整合了完备的硬件基础，只要我们下决心，这些问题都是可以短时期解决的。

(5)切实加强物资供应，保证采购物资质量。

为了确保正常生产和20\_\_年初制定的一系列目标指标的实现，供应部全力以赴，认真做好库房管理工作，及时掌握库房物资数量的动态情况，尽量减少物资压库。在采购中，千方百计实现比质比价采购，对采购市场进行咨询了解，逐一排查，分析掌握生产厂家资质和技术力量，从产品的实用性等多方进行比较，保证采购物资的质量。始终坚持减少中间环节，降低采购成本，提高进销差率。通过努力，20\_\_年供应部按时到货率、进货验收合格率，与往年相比都有了一定的提高，而不合格率和退货率却有了一定程度的下降。但我们讲，供应部门在上述工作中还有很大的提升空间，包括我们计划的合理性和资金的合理使用，以及对新供应商的资质调查评审和本部门人员的管理等等，都要进一步加强。

(6)紧抓住销售市场，调整营销策略。

为提高销售额和资金回笼率及产品销售价格，20\_\_年公司在部经理办公会上，认真对全国市场需求变化进行分析，准确地把握产品市场走势，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的市场变化情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高我们的高新技术产品在市场的占有率。经过一年的努力，公司的表干炉系列产品和拥有自主知识产权的U型退火炉设备，销售率和资金回笼率均名列其他产品的前列，在用户心中树立了良好的企业形象和品牌形象，上述产品的销售价也能长期处于较高价位。全年共计签定有限合同69份(不含配件销售)，合同总标的达8075万元(其中93.3万元欧元按1比10换算)。完成上述业绩，对我们来讲是值得自豪的，这与我们全体参与市场营销的销售、技术人员的共同努力是分不开的。比如像徐林同志，做工业炉销售的基础在销售队伍里，并不突出，但他以务实、诚信和勤快，得到了用户的认可，一年来累计签定有效合同4份，累计合同标的达695万元，有的同志讲他跟踪的项目成功率高，所取得的业绩，有运气的成份，但我们不能完全赞成这种说法，天下没有免费的午餐，既使有也要你去动手和张嘴，否则它一样不能为你充饥。因此，在市场经济条件下开展销售工作，对我们每一个从业人员来讲，都必须发扬钉子精神和务实、诚信和勤快的工作作风。讲到这里，我要特别提一下我们销售部的翻译\_\_X，她是我们\_\_年上半年刚聘请的专业翻译，面对新的工作环境和业务领域，每天加班加点全身心的投入到工作当中，她的综合素质和专业素养，受到了来公司考察外宾的一致好评，尤其为我们与伊朗步进炉的成功签约，立下了汗马功劳。

在肯定上述业绩的同时，我们也应有一个基本清醒的认识，我们的专职销售队伍在整体发展上还比较薄弱，在公司的销售工作中还没有发挥出应有的作用，这里有我们对队伍管理和引导不力的问题，也有我们销售人员自身努力不够的问题。

4、着眼企业未来发展，注重员工素质教育。

在新经济背景下，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，一个比竞争对手学得更好更快的学习能力。建立学习型和创新型的员工队伍是企业人力资源开发的重要途径。20\_\_年公司制订了后备干部和骨干培训计划，并结合公司发展的实际需要引进了部份专业人员，认真组织开展了中层以上管理人员综合素质培训和ISO9001质量管理体系、质量管理基础知识培训，对一些特殊工种委外进行了培训，尤其是着眼企业未来的发展，招收了几名大学生和中专生到基层车间工作，当然我们也要求生产部门，在待遇上不能让他们与一般的徒工相比，否则你就留不住人。通过培训和引进，既提高了公司员工的综合素质，又实现了企业人力资源的不断增值。

5、注重企业文化建设，推动文明健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20\_\_年，我们将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量,紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明车间、文明部门;提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。分别组织迎春文艺演出、迎春体育比赛，而且在今年夏天还组织了与外单位的足球比赛、参加了社区运动会和大型慰问演出。通过这些活动，对外树立了良好的企业形象，对内极大地增强了员工对企业的凝聚力，同时极大地鼓舞和调动了员工生产(工作)积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

6、加强科技创新、努力提高产品技术含量。

20\_\_年，我公司通过引进和消化吸收，自行研发的、拥有完全自主知识产权的“连续式退火炉自动生产线”设备，被南京市科技局立为\_\_年市级重大科技项目。这是我公司历史上首次承担政府的科技开发任务，这也是政府对我们科技投入和科技开发能力的认可和回报。同时，这也是我省工业炉企业首次承担的政府科技开发任务。到目前该项目已经结题，而我们在项目实施过程中，实现的经济和技术指标，得到了江苏省生产率促进中心专家组的一致认可，并成功的申请了专利12件。

\_\_年，由于我们对科技开发进行了较大的投入，组织了科技开发队伍，我们的这支队伍连续两年均以10件以上的数量申报专利，公司在上半年被评定为市专利实施企业。三季度，我们的三个产品，也顺利的被认定为省高新技术产品，这在我们街道乃至整个工业炉行业也是第一家。

\_\_年我们在科技开发硬件上做出了一定的成绩，但在宣传和包装上还没有跟上，我们的多数设备出厂后，连一张完整的图像资料都没有，这与我们的科技开发工作力度很不相称。因此，我们还必须加强这一方面的工作，真正做到我们的能力，不光要让政府知道，更应当让用户和市场知道。

20\_\_年我们虽然做了大量的工作，取得了可喜的成绩，但如前面讲到的，在我们的各项工作中仍然存在着这样和那样的问题，在这里就不一一讲了，总之，公司领导班子对\_\_年全年的工作成绩是持肯定态度的，我们工作中存在的一些不足，我将在节后的职工大会上和相关部门的专题会议上再来进一步的总结。

7、20\_\_年公司经营目标初步意见。

公司计划在\_\_年确保完成产值6000万元，完成销售任务8000万元，实现增加值2400万元，实现利税900万元。预计投入500万元技改资金，新4000平米厂房和职工食堂及招待所。面对新的任务，困难是有的，但只要我们上下团结一心，克服困难，抢抓机遇，锐意进取，我们的目标就一定能够实现。

**20\_公司年终工作总结篇6**

一、生产经营情况

1至9月份，完成发电量877万度，较上年同期的776万度增加101万度，增长13%，其中：水电完成853万度，较上年的749万度，增加104万度，火电完成24万度，较上年的28万度,少发4万度;完成售电量696万度,较上年同期的578万度,多售118万度,增加20%;完成销售收入605万元，比上年同期的578万元增加27万元，增长5%;实际总支出598万元，较上年同期的539万元，增加59万元,其中：生产成本503万元，较上年同期的440万元，增加63万元。生产成本中，水电支出293万元，占总成本的58%，火电支出72万元，占总成本的14%，供电营销支出139万元，占总成本的28%。目前盈利19万元，比去年同期的49万元，减少30万元。

二、完成县上下达的工作情况

由于城市建设，原铁干里克村需整体搬迁，在铁干里克村整体搬迁过程中，拆除高压线路200米，低压线路600米。同时，在铁干里克新村重新架设高压线路400米，低压线路500米;由于城市道路扩建，对原有城网线路进行了部分改造，新改造城网线路10kv和0.4kv线路各7.6公里，城网配变增容565kva;由于塔什萨依新农村试验区建设需要，于今年5月，完成燃气电站的建设，其装机容量3000kw，有效地缓解了瓦石峡乡及塔什萨依新农村用电需求，于今年8月完成瓦石峡至塔什萨依35kv输电线路及35kv变电所一座，完成10kv线路23公里，为塔什萨依新农村建设打下了坚实的物质基矗另外，还完成依吞布拉克镇3.2公里输电线路架设工作。

三、安全生产形势平稳

一年来在巴州电力公司的正确领导下，我公司把安全生产工作当作头等大事来抓，坚定不移地贯彻“安全第一，预防为主”的方针，坚持“谁主管、谁负责”的原则，采取有效措施，确保了供电安全可靠、电力设施安全和平安供电秩序，圆满完成了重要节日的保供电任务。一是把安全生产目标层层分解落实到站所、班组，坚持每月召开安全会，及时研究解决安全工作中存在的问题，健全各生产部门各岗位安全生产责任制;二是加强了安规知识的学习和考试，建立健全了“安全生产保证体系”和“安全生产监督体系”，建立了公司、班组、个人三级安全网，设立有效的安全监督机构，按班组组织学习，吸取事故教训，并加强了各部门间的相互学习和交流。三是加强设备治理，着力提高设备健康水平，使设备完好率达98%以上。一年来，我们着重对各发电设备按计划进行了检修维护。此外，我们想尽一切办法抓季节性供电工作，突出重大节日、迎峰渡夏的用电管理，对全县农业排灌电力设施进行了大检查，完成电力设施保护和线路通道清理工作，特别在负荷连续攀高的形势下，加强调度运行和管理，落实应急抢修措施，确保了电网安全稳定运行。同时，认真抓好交通安全，严格实行“准驾制”，有力地杜绝了交通事故的发生。

四、精细化规范化管理效果明显

一年来，公司紧紧围绕“精细、规范”四字，坚持“早安排，早动员，早启动”和“因地制宜，量力而行，注重实效”的总体思路，重点抓好了公司财务和供用电市场整顿，基本实现了凡事有人负责、凡事有章可循、凡事有人监督、凡事有据可查，工作秩序明显规范、工作质量和效率明显提高。“人人皆形象，事事关效益”的规范化管理理念深入人心，规范化管理的意识逐渐增强，干部职工的综合素质有了新的提高;在财务整顿工作上，通过开展自查摸底、全面整顿和自查验收等具体工作，使公司财务管理制度更趋完善，财务组织机构更为合理，体系更为健全，成本控制和核算更为准确和有效，资金管理更为规范。在供用电秩序整顿方面，公司以维护正常的供用电秩序、促进电力市场规范化、法制化为目标，采取有效手段打击盗窃电能、恶意拖欠电费等行为，进一步建立起规范的供用电秩序。截止目前，共查处窃电案件起，追补电费元，收取滞纳金元。

五、降损工作取得一定成效

一年来，公司对各发电站励磁调速系统及装置进行了改造，对各升压站设备缺陷进行全面消除，使发电厂送出的上网电压质量基本稳定。对巴西买里克、城区各公用变低压用户引线、铁干里克乡、吾塔木乡老化破损较严重的低压下户引线进行了部分更换。对城镇区域内各小区专用变、公用变、两个乡各专用变用户季节性用电较强、轻载、空载变压器，实施了停用和调换。加大违章窃电的查处和安全用电的宣传，减少和降低了跑冒滴漏现象。此外，明确和细化了抄表收费人员的工作指标，将0.4kv配网线路及各变压器台区分解落实了各班组和个人，实行层层管理，层层负责，制定了降损指标，采取不同措施，确保了公司降损目标的实现。

六、行风建设成绩显著

今年以来，若羌县电力公司围绕“一强三优”的发展目标，继续推进“内质外形”工程，以开展“诚信规范无投诉”活动为载体，以落实制度、完善管理为主要内容，开展了“诚信规范无投诉”活动。以供用电队伍为主体，其它相关部门共同参与，做到“个个都是窗口，人人都是形象”。同时，围绕“如何诚信规范服务”和“假如我是客户”等专题，组织职工开展优质服务大讨论，做到人人自查自纠存在的问题，个个做出优质服务的承诺，保证个人服务无投诉。此外，认真落实了《供电服务规范》，从规范每个员工的服务行为抓起，加强指导和检查，全面兑现供电服务承诺。在今年“供电服务满意率”的社会调查中，城镇供电所的服务满意率达98.5%，受到社会各界的一致好评，进一步树立了电力企业的良好形象。

七、生产经营存在的问题

电源严重不足。目前全县的用电需求为5266kw，我公司正常供电能力1400kw，电力缺口3866kw。其中：全县生活用电缺口1456.5kw，农灌用电缺口1838kw，工业作坊和施工用电缺口1971.5kw。预计今年夏，用电将达到了历年来的最高值，将远远超过我公司现有发电能力，在没有新的电源增加的情况下,电力供应紧张的状况将会持续相当长的时间。

此外，由于若羌河水量小，含沙量大，水电机组磨损超常，备品备件消耗极快，也将造成水电成本有所增加。各水电站发电能力不能满足全县人民的用电需求，为了满足全县基本电力需求，我公司只得靠柴油机调峰频繁，致使发电成本过高，造成公司亏损。

八、本年度工作打算

1、抓好安全生产，保证设备健康水平，杜绝重伤以上事故。

2、要按照公司本年供电量和供热量的要求，及时调度各生产要素，确保全年任务的完成，主要指标如下：发电量：5.69亿kwh;供电量：4.92亿kwh;供热量：6\_\_吨;综合厂用电率：13.\_\_;汽耗率：西厂5.10kg/kwh，东厂4.55kg/kwh;折合供电标煤耗率：西厂635g/kwh，东厂525g/kwh。

3、配合制定和实施东厂区锅炉防磨措施，清除锅炉辅机缺陷，提高130吨流化床锅炉运行周期。

4、针对东厂区煤耗偏高的实际，查找影响各设备效率的因素，扎实开展节能降耗工作。

5、认真组织各项技改措施，严格考察、论证，力争使全部技改项目都能达到满意效果。

6、加强职工业务培训，开展好师傅带徒弟活动。

7、组织统计本年度生产车间成本指标，修订本年度成本考核方案。

**20\_公司年终工作总结篇7**

我公司在安全生产工作当中，加强领导、严格管理、采取措施、杜绝隐患，认真贯彻执行国家有关安全工作的方针、政策、法规，并按照\_\_省燃协安全工作会议上提出的实现一个目标、健全两个体系、突出三个重点、做好四项工作的会议精神和工作目标，来开展安全生产工作的。牢固树立安全第一的指导思想，贯彻执行预防为主，防消结合的工作方针，进一步完善了各项安全规章制度，实行安全管理目标责任制。坚持安全与生产相一致，谁主管，谁负责;谁受益，谁负责的原则，强化安全管理，提高安全认识，进一步落实了安全生产责任制，完善了各项安全管理考核制度，按部门划分了安全管理责任区，层层落实各部门的安全生产管理责任和签定责任书，形成了一个安全管理，领导有力、组织健全的管理体系。其具体工作如下：

一、健全两个体系、实现一个目标

安全工作对于我们这种特殊行业的企业来说，责任重大关系到千家万户和社会的稳定，绝不可掉以轻心。虽然安全工作本身不产生经济效益，但只有实现了安全生产，才谈得上经济效益和社会效益，才会有公司的健康发展。从总经理到部门职工，我们始终都把安全生产放在首位。

安全管理是一个系统性的工作，应该把企业内部的安全管理目标置于全体员工的控制下，首先在公司内部从公司到各部门进一步完善了安全抢险应急预案，然后实行分级管理，使其达到各尽其责的目的，形成齐抓共管的局面。由于公司员工多数是各单位调动而来，相对来说专业技术知识还需要不断提高。为了提高全体员工的整体素质，今年年初公司制定了培训计划，分期分批派出人员到外地系统地进行专业知识学习取证，提高了职工的整体素质和日常维护的业务技能，增强了处理突发事故的能力。我们还经常开展一些有关安全知识业务知识的培训教育，并进行了达标考试，合格率为100%，使全体员工做到了人人懂安全、事事重安全。

为了在出现安全事故时公司员工均能第一时间关闭相关地下控制阀门和总表阀门，除了正常值班人员外，其他员工也人手一把总表房钥匙，使其能就近及时排除安全事故，真正做到安全工作人人有责，人人负责的管理体系。天然气的安装从设计、施工、到竣工通气的每个环节，我们都严格按照城市燃气有关技术规范进行，对不符合安全规范的决不通气，坚持一票否决制，对各个环节的技术资料存档备案。为杜绝事故发生，施工中严格实行动火制度，分管领导签字后方能实施。对天然气管网及用户的后期管理，今年公司新添燃气泄漏巡检仪和智能管线控测仪各一台，实行专人长期的巡回检查，对供气设备定期保养，使其随时保持良好的工作状态，按日作好检查记录，每月将检查结果及整改情况存档备查。为了解决突发性事故的发生，抢险队、抢险车，每日24小时值班为能在最短时间内处理事故提供了可靠保证。在公司全体员工的共同努力下，今年实现了三无目标。

二、加强重点部位安全检查，和一岗双责的落实

安全检查是安全管理的一个重要环节，由于公司全体员工对安全工作的重要性达成了共识，所以形成了雷打不动的安全检查制度。今年对全市天然气主管网再次进行了安全评估检测，对发现的x个泄漏点及时的进行了整改，使事故防患于未然。对私拉乱接，违章用气，违章建筑压管等状况，我们严格执行《\_\_省燃气管理条例》的有关规定，坚决予以取缔，并限期进行整改。为杜绝事故的发生，真正做到了以检查促整改、以整改保安全。为抓好重点部位、重点环节、重点时段的安全，我们特别注重对全市大、中、商业、工业用户以及居民小区的安全检查。今年公司又投入十万元对全市天然气主管网再次进行安全评估检测，对发现的泄漏点和防腐层破损点及时的进行了整改，使事故防患于未然。

在公司内部，我们对各部门和各生产岗位，分季度、半年、年终实行一岗双责考评制度，让全体员工懂得既要对本岗位的生产工作负责，也要对本岗位的安全生产负责。通过多年来的实践证明，由于坚持了安全检查，就能够防止不必要的事故发生，为公司的发展，创造了一个安全稳定的环境。

三、加强技术管理，使用新型材料，更新供气设备确保安全

为了更好的对全市天然气管网进行管理，在发生事故时能用最短的时间解决、处理问题，计算机管网系统(从配气站——门站——市区管网——各调压器——各用户)真正做到了方便、快捷、准确、可靠。从过去的经验管理向高科技管理迈进了一大步。

今年我公司针对我们本行业的特殊性，普遍存在供气管网设备老化，跑冒滴漏等现象。对全市的超期服役运行的供气设备，如用户的户内煤气表、调压设备等逐步进行更换，对主管网及其阀门井也逐步更换为方便、快捷、经久耐用的新型阀门，另外对我市新安装主供气管道及庭院管道全部采用新型材料PE管，对老管线也将逐步更换，确保供气设备的正常安全运行，为整个城市的天然气供输系统的稳定、安全提供了保障。

四、做好安全宣传，提高安全意识

天然气的性质具有易燃、易爆等特点，提高广大群众的安全用气意识及自防自救能力，是一项长期性的工作，我公司采用多种形式传播安全用气常识做到家喻户晓。通气前公司与用户签定《安全用气责任书》明确供用双方的责、权、义。每户发一册图文并茂的《天然气使用常识》，各幢楼单元门口挂上安全用气警言，各个总表房、调压室等部位挂上防火标记牌，标明燃气抢险电话，提高服务意识加强燃气安全宣传，树立安全第一，用户至上的思想，节假期间反复在电视台播放提醒用户安全用气的警语，并在街上发放宣传资料千余份，使安全意识在广大群众中警钟长鸣。

通过以上工作的开展，经过我们坚持不懈的努力，我们相信，只要我们遵循安全第一，预防为主的方针，坚持做好有关法规的宣传和贯彻，坚持安全工作的严格管理，不断完善安全管理制度，并且做到落实到位，坚持开展群众性的宣传活动，坚持做到事故隐患及时整改，安全工作本身就会取得经济效益社会效益双丰收，同时也能为我公司的发展壮大，为维护改革发展稳定的大局做出新的贡献。

**20\_公司年终工作总结篇8**

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：20\_\_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：

一、抓住时机，上马顺酐二期工程

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20\_\_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。

二、积极进取，圆满完成B级锅炉制造资格证的取证工作

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20\_\_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。

**20\_公司年终工作总结篇9**

光阴荏苒，时光流逝，20\_\_年转瞬间过去了。全体员工，在公司各级的领导下，上下一心，团结协作，顺利地完成了全年各项工作任务。回顾20\_\_年，我们虽没有十分骄人的成绩，但平安、顺利是我们最大的收获。展望20\_\_年，相信公司会有更大的发展前景。为了更好地开展工作，认真吸取经验教训，找出工作中存在的问题，现将20\_\_年度工作总结如下：

一、20\_\_年主要工作回顾：

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在X总的正确指导下，在X总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的.核心所在。20\_\_年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1、加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2、加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20\_\_年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3、加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4、加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的园满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20\_\_年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789.3米，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三)狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面

安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以X总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成 “人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。20\_\_年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

**20\_公司年终工作总结篇10**

20\_\_年，我公司在市建管局和各有关单位的领导支持、关心下，生产工作得到良好的开展，生产管理正逐步走向健康有序的发展道路。公司经营班子继续团结和带领全体员工，以“增创优势，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题工作目标，全体员工发扬开拓、务实、创新、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风，使总公司业务、经营、效益稳步上升，圆满地实现了全年工作目标，保持了公司持续、稳定的发展态势。

一、主要完成指标

今年，我公司共承建有11个工程项目，总造价约2.5亿元。实现产值：9仟万元，比去年同期增长12.5%，超额完20\_\_年全年计划指标。

二、工作业绩：主要体现在业务拓展、施工管理、内部管理和精神文明建设四方面

(一)以业务为龙头，稳拓业务，稳增效益，稳步推进在公司领导的带领下，业务发展部人员顶着竞争激烈的压力，迎着招投标工作难度加大的困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极沟通客户，及时把握市场变化的脉搏，注意分析、积累和总结经验，积极参加省、市招标交易中心公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，使公司争取到更多的中标工程业务。据统计，20\_\_年参加公开招标和邀请招标的工程项目15项(不含50万元以下工程)。全年共签订工程合同11份，预计产值2.5亿元。

(二)以项目施工管理为重点，加大力度，提高整体素质和管理水平。严抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产和施工创优。在工程施工管理中，质安部紧紧围绕公司的管理思路，在保证创优工作的同时，时刻紧紧把住“质量安全生命线”，积极开展安全生产周和百日安全无事故活动，抓好部门和项目例会制度、监理每周档案制度、监理员日志制度、业务培训制度、监理员资金监控制度的有效落实，毫不松懈地抓好项目施工管理工作。为保证工程质量，质安技术部先后组织了春节大检查、节后大检查、防非典卫生大检查、安全生产活动月等各类专项安全大检查，接受各级主管部门的质安检查十多次，毫不松懈地抓好项目施工管理工作，在“创优、质量、安全、文明施工、工期、资金”六大任务的管理工作中成绩喜人。为切实贯彻执行国家颁发的验收规范，总公司安排组织专业技术骨干编写了《企业施工执行标准》，保证了司属各项目部施工操作过程有章可循，使质安技术部的施工管理工作有据可依。

(三)以内部管理为中心，理顺关系，稳健管理

1、进一步完善、健全公司内部的各项管理制度今年上半年，针对公司的管理工作，拟订了《外出参观学习》、《印章管理规定》、《项目经理使用规定》、《请销假、外勤规定》、《工作证管理规定》、《资料留底规定》《计算机文件共享规定》、《摄像摄影规定》、《仪容语态规范》、《流动人员管理规定》、《总公司员工集体宿舍管理规定》等，进一步完善、健全公司内部的各项管理制度，以制度管人，按制度办事，使企业管理进一步走向规范化。

2、加强学习，提高素质为有效提高员工技能，塑造多才干、复合型的员工，公司加强企业培训工作的策划性和针对性，组织员工进行业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训。举办了《一体化管理知识讲座》、《iso版标准实施要点讲座》，进行计算机基本操作培训，组织办理试验员岗位培训、预算员岗位培训、统计员上岗证培训、安全主任培训、项目经理安全轮训等培训，进一步提高了员工队伍的综合素质。为便于员工在工作与实践中不断学习，不断思索，创出新意，保持企业的竞争优势，8月，行政人事部摘录了有关部门的政策导向、建筑企业的实务问题、建筑市场的现象等研讨文章，汇编出版了《学习与思索》，员工人手一本，通过阅读，从中学到一些有用的知识，在实际工作中得到运用。或通过这些文章，启迪思维，开拓思路，立足本职，结合企业实际，为企业管理、为企业的发展多出几个好主意，多想几个好方法、好思路。

3、以人为本，加强人力资源管理行政人事部进一步健全人力资源库管理办法，搜集人才资源信息，为项目部用人提供人才资源信息储备。办理了总公司员工人事代理和完成专业技术人员继续教育证书年度验证和复验工作。进一步健全劳动合同工作流程，完善签约、解约等工作，完成新一轮劳动合同签约的准备，做好年度考核考评。发放《沟通问卷》，实现员工和公司的有效沟通协调，共同营造愉悦的工作氛围。

4、财务部加大财税信息沟通工作力度，及时掌握国家税收政策，充分发挥了部门的职能作用。通过多方努力，进一步加大力度，清理了历史遗留的建筑材料公司的税务登记证注销手续。

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！