# 公司年度总结报告

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-09-13

*第一篇：公司年度总结报告公司文职人员试用期个人工作总结范文年月，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能力的环境中，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...*

**第一篇：公司年度总结报告**

公司文职人员试用期个人工作总结范文

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能力的环境中，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。现在我将这三个月来的工作情况作一简单总结。

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能力的机会。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，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，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。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，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。在主管领导的帮助和支持下，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，也积极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，主要表现在：、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。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助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。、缺乏创新精神。不能积极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，工作没有上升到一定高度。、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，必须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，改进工作作风。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，为前来办事的人员提供满意的服务。再次，提高工作能力，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能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，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。

制药公司年度工作总结报告

一、主要经济指标完成情况：

1、实现利润：目标数为000万元，上半年完成000万元，占年000%;比去年同期增长000%;

2、销售收入：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划0000%;比去年同期增长0000%;

3、工业总产值：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划的000%;

4、存货周转天数：目标数0000天，上半年实绩0000天,比去年同期加速000天;

5、应收帐款周转天数：目标数00天，上半年实绩00天，比去年同期加速0天;

6、产销率：目标数为00%，上半年实绩00%。

二、上半年工作的总体评价：

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：000，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸、000丸、000丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二)新产品开发和科技进步成果显著，gmp管理工作进一步加强。

根据二个开发(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100%。(三)降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率屡往低处走、销售量增利减增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在05年降本增效量化考核取得成效的基础上按照四定原则(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了00项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

物业公司2024年年终工作总结

20xx年，在xxx和xxx的直接领导和大力支持下，我公司围绕依托xx、开拓发展、做大做强的发展思路，创新工作模式，强化内部管理，外树公司形象，努力适应新形势下对物业管理工作的发展要求，在强调服务上层次、管理上台阶的基础上，通过全体员工的共同努力，较好地完成了全年各项工作任务。截至12月底，我公司共实现收入xxx万，总体实现收支平衡并略有盈余，基本走上了自主经营的发展轨道。现将我公司20xx年主要工作总结如下：

一、xxxx工作任务完成情况

(一)以物业管理和工程维修为重点，全力完成xxx和xxx交办的各项中心工作任务 在物业管理方面，我公司顺利完成了各小区及办公大楼的物业管理工作，此外，受xxx委托，我公司负责了xxx临时停车场经营管理工作，取得了良好的社会效益，圆满完成上级交付的任务。在物业工程维修方面，我公司完成了装修工程9项，各小区房屋维修共387套，其他各小区零星维修改造工程13项，进一步改善了办公大楼的办公环境和各小区的生活居住环境，确保各项工作的顺利推进。统计数据表明，我公司共投入工程维修费用679.49万元，是去年的两倍多。

(二)完善各项规章制度，建立健全内部管理机制，进一步深化企业管理体制改革

20xx年是我司转变业务职能和下属公司合并重组的关键年，我公司敢于迎接挑战，主动把握机遇，在加强物业管理和内部管理上做文章，按照现代企业制度的标准和要求深化管理体制改革。我们经过对目前形式的认真分析和准确定位，转变以前仅对安置小区做好日常维护管理的单一工作模式和发展思路，把扩大服务范围、提高物业管理水平、参与市场竞争，主动开拓城市公共物业管理市场作为今后可持续性发展道路，为此，我们建立健全了一系列适应公司自身发展需要和市场竞争需求的规章制度，如《物品采购暂行规定》、《废旧物资管理规定》、《加班制度》、《维修工程监管工作规定》、《小区管理目标责任考核表》(包括办公内务、安全防范、车辆管理、机电设备、绿化卫生、住户投诉、装修维修等方面)、《物业管理有偿服务规定》等，为公司发展的规范化和可持续化奠定了基础。

同时，本着开源节流、多劳多得、提高小区管理服务水平的原则，在我公司管理的各小区内建立并推行了经营目标责任制和管理目标责任制，对小区进行年度经济指标与服务指标的考评。实践证明，该项制度不但减少了业务成本，增加了公司的经营收入(见下表1)，而且激发了服务中心全体员工的积极性，提高了他们的工作能力和效率，进一步明确了小区服务中的责、权、利，保证小区物业管理的良性、高效运作。此外，我公司还统一规规范了各小区服务人员的服饰，加强礼仪培训，公司的对外形象焕然一新;推行了保安人员星级考核制度，为建立更优秀、精干的保安队伍奠定了基础。表1：主要安置小区年度收益对比表 单位：万元 对比

小区 05年收入 06年收入 同比增长比 xx小区 xx xx xx xx小区 xx xx xx xx小区 xx xx xx% xx小区 xx xx xx xx小区 xx xxx xx 同时，我们清醒的认识到制度建设的关键在于落实，因此，我公司不断加大检查和执行力度，发现问题不回避，及时纠正，确保各项工作有计划、有依据、有落实地稳步展开。(三)加强企业文化建设，构建环境整洁、管理有序的和谐小区，打造悦华物业品牌

为加强企业本部和服务社区的文化建设，创建了公司网页，为住户与公司更好的交流提供了便捷的互动平台;不断丰富公司季刊内容，已尝试在小区内向住户派发，加强公司的品牌宣传，使住户能更好的了解我公司的各项业务，增加了他们的认同度和信赖度;结合各小区的实际情况，举办了各种类型的社区文化活动，累计投入6.5万活动资金，与去年同比增长了333.33%，增强了与住户互动和沟通，其中较为大型的活动是xx花园xxxx大赛及xx小区xxx运动会，取得圆满成功，在住户中引起了强烈反响，得到了他们的大力支持。此外，我公司还投入大量人力、物力在xx花园重新装修了文化娱乐活动中心并投入使用，为小区居民提供了良好的休闲娱乐环境，为构建和谐小区创造了条件。页123(四)参与市场竞争，积极拓展公司业务

我公司于接手大楼的后勤工作，经过几个月的努力，对饭堂部分设备设施进行了维修，完善了各岗位分工，做好设备设施的维修及办的保洁工作，并全面开展了对大楼机电设备的保养工作，为xx良好的工作环境和后勤服务提供了有力保障。我公司把通过ISO质量认证的审核作为奋斗目标，通过多种形式做好品牌宣传，以xx停车场项目为契机，进一步向外界展示了公司的形象。我公司承接xx停车场经营管理工作，投入大量人力物力，并加强了基础设施的投入。期间，停车场累计停放约30000车次，总收入约xx万元。由于我公司管理工作到位，车场管理井然有序，既无堵车现象发生，没有发生任何事故和投诉事件，同时也取得了良好的社会效益，圆满完成上级交付的任务，为今后拓展公司业务，打造xxxx公共物业管理品牌积累了宝贵的经验。(五)加强员工队伍建设和人力资源储备，构建团结共进团队 在员工队伍建设方面，公司一方面严格管理，对不能胜任本职工作的人员坚决进行撤换;另一方面，开展人性化管理，合理进行岗位调整，营造良好的工作氛围。我们通过与xxxxx学院共同建立校企合作关系，建立xxxxx学院实习基地，为公司进一步发展储备了人力资源;安排员工参加多种培训，提高公司工作人员的业务能力和综合素质。

我公司重视团队建设，一方面通过各种活动让员工感受到大家庭的温暖，例如，中秋节组织远离家乡的员工聚餐，并举行文体活动;另一方面，让员工认识团队价值，将自身利益和发展与公司的兴衰相关联，促使全体员工形成一支富有战斗力的和谐共进团队，以满足公司不断变革创新和成长发展的需要。

(六)强化安全意识，建立安全责任关联制度，始终把安全生产作为一切工作的根本 确保服务社区住户的人身和财产安全是物业管理工作的基本要求，也是至关重要的工作内容。为此，公司一方面非常注重提高全体员工的安全服务知识和安全防范技能，对全体员工进行经常性的安全生产教育，并适时举办安全生产知识培训和防火安全练兵活动;另一方面，建立安全责任关联制度，将安全生产与相关责任人的收入和责任担保挂钩，明确一旦出现安全事故，相关责任人应承担的安全责任和经济责任，确保为小区创建安定的居住生活环境。20xx年，我公司管理的各小区没有发生一起因公司职工渎职引发的安全生产事故。(七)加强纪律教育，扎实推进党风廉政建设和精神文明建设

我公司结合实际情况，组织党员、干部开展反腐倡廉、重温新党章学习活动，参加七月纪律教育月学习动员大会、听报告、观看录像，还组织大家学习反腐倡廉的文章，重温新党章，牢固树立社会主义荣辱观。我公司根据工作业务需要，将学习人员的范围扩大到小区服务中心，以八荣八耻为主题，组织员工进行学习心得的交流讨论。对全体党员干部及各部门负责人开展治理商业贿赂专项工作和纪律教育学习，进行了自查自纠工作，针对存在的与可能发生的问题进行了讨论、分析，制定整改措施，落实整改责任。今年，我公司实现所有经济类合同或协议的签订实行双经办人制度，确保合同的公平、公正。经过整改，公司内部加强了廉政建设工作，提高了干部职工的职业道德素质，在我公司的物业管理工作中不断涌现好人好事，受到住户好评。

二、存在的主要问题及难点

一是物业管理员工队伍文化程度不高，整体素质相对偏低;再加上小区管理人员和保安队伍变动相对频繁，他们一方面对新环境不能及时适应，沟通协调不足，另一方面大多没有接受比较专业的物业管理技能培训，工作能力欠缺，导致工作效率较低。

二是我公司各项管理与考评制度仍有待于在实践中不断改进，企业文化与社区文化建设处于起步阶段，缺乏经验，仍然需要不断探索和总结经验。

三是由于体制等各种客观原因，企业的激励制度不完善，对企业持续发展有一定的限制。

三、20xx年工作计划与思路 20xx年，我公司将继续以科学发展观和党的十六届六中全会提出的构建和谐社会为指导思想，一方面认真完成xxx和xxx交给我公司的各项工作任务，另一方面，继续加强公司自身的各项制度建设，进一步拓展业务范围，提高服务质量，创建有信誉、有实力的物业管理品牌。(一)进一步创新工作机制，内强管理，外拓业务，使公司的发展再上一个新台阶

经过这几年的努力和发展，以及市建委和办党委的大力支持，我公司各项工作不断规范，业务范围进一步扩大，20xx年我们将进一步创新完善工作机制和管理模式，进一步强化内部管理水平，继续巩固及完善现有各项制度，深化内部机制改革，试行定员定岗定酬及费用包干制度，继续实行小区经营目标责任制及管理目标责任制，向管理要效益;依托城建，充分发挥自身优势，希望能在继续做好每年交易会车管工作的基础上，把进一步开拓物业管理新市场当作一项重点工作来抓，促使公司的发展状况和经济状况有明显好转。(二)加强企业和社区文化建设，打造xxx物业品牌 我公司在完成中心工作任务的基础上，20xx年继续将重点放在企业文化与社区文化的建设上，继续完善公司的网页、季刊，努力搞好小区的社区活动，把深入拓展企业文化与社区文化的建设作为我公司拓展服务深度与提升服务质量的突破点，继续推进党风廉政建设和精神文明建设工作，不断加强小区的物业管理工作，提升市场竞争力。(三)加强人力资源的培养与人才队伍建设

要加强培训和学习力度，以提高其业务素质和整体管理水平;加强对高技术、高能力人才的引进，并通过培训挖掘内部技术潜能，发现、培养和储备技术人才。通过与xxxx学院校企共建物业管理专业实习基地，选拔优秀毕业生，加强人才队伍建设。

公司行政部2024年度工作总结范文

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。今后努力的方向：随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。即将过去的这一年，在公司领导及各部门经理的正确领导与协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，在紧张的工作之余，加强团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。对此我向领导做如下：

一、严于律已，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护领导的管理思想，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

(1)是认真学习xxxx重要思想，深刻领会xxxx重要思想的科学内涵，增强自己实践xxxx重要思想的自觉性和坚定性;认真学习党的xx大报告及xx届三中、四中全会精神，自觉坚持以党的xx大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

(2)是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和计算机知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、计算机知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。

(3)是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

三、努力工作，按时完成工作任务

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司创造利益的宗旨，努力实践公司各项目标的重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，为老板当好参谋助手：

(1)认真收集各项信息数据，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

(2)领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。(3)在接待来访客户的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访客户、认真听取来访客户反映的问题，提出的要求、建议。同时，对客户要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好客户的思想工作，让客户相信协盛。

在领导与同事们的关心、支持和帮助下，各项服务工作圆满的完成任务的好成绩，得到领导和客户的肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的管理人员，为全面建设协盛的目标作出自己的贡献!本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案;然后征求各方面的意见，集思广益，把档精神与实际情况结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在管理工作中，坚持每月初召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务

四、在勤的方面：

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，协调有关工作，审核有关报表。

五、在绩的方面：

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、领导性强;开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其它工作;讲究工作方法，效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

六、在廉的方面：

(1)严格执行和维护党的四大纪律八项要求，纪律、经济工作纪律，工作纪律。自觉做到与公司保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是;遵守民主集中制，不独断专行、软弱放任;依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守;廉洁奉公，不接受任何影响公正执行公务的利益;不允许他人利用本人的影响谋取私利;公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊;艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受;务实为公司，员工，不弄虚作假、与公司争利。

(2)在干部选拔任用工作中，认真执行《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动协盛用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

(3)严格执行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行协盛各项规章制度，树立爱公司如家、爱岗敬业的良好风尚。

(4)密切联系客户，努力实现、维护、发展公司和客户的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把客户满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为公司办实事、办好事。为客户创造利润就是为公司创造价值。

(5)按规定执行个人重大事项报告制度。

总的来说，一年来，本人分管、协管的部门较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行公司和领导的经营方针政策，严格执行公司的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

**第二篇：公司总结报告**

公司总结报告

（一）根据重庆固威商贸有限公司发展战略，结合\*\*年公司业务开展和企业建设现状，现将\*\*的工作作出如下汇报：

在工作方面，公司在\*\*年的发展中取得了如下的成绩 ：

一、\*\*年重庆固威商贸有限公司以自身资源为优势独立进入外贸领域可谓恰当及时，而且重庆绝大部分市场竞争对手以及潜在竞争对手如合盛工业、凯米尔等机电生产或销售企业也几乎是在同时从6月份到12月份先后进入阿里巴巴或环球资源等B2B电子商务平台开展外贸和内销业务。重庆作为西部最大的工商业城市，从2024年到\*\*年短短三年间外贸出口总额翻了一翻，从15亿美元到了30亿美元，年均增长超过30%，足以显示了重庆作为西部地区一个良好的出口窗口的巨大优势。加之今年三峡工程已顺利完工实现蓄水，三峡水运将给重庆带来便捷实惠的出海大通道，重庆区域优势将更加明显，与沿海地区的差距进一步缩小，交通运输方面的迅速发展给重庆带来无限的商机。作为一家重庆本土的生产贸易型企业，聚集天时、地利、人和，坚定做好外贸出口工作应是企业发展的必然之趋势。我们应当大力发挥企业在生产加工方面的优势，走出去，引进来，使企业向着国际化，规模化，现代化的大型集团公司迈进。

二、重庆固威商贸有限公司现阶段的主要产品：微耕机、机械零部件以及通机产品都非常适合国际市场的需要。此三类产品皆是重庆地区强势产品：

尤其是在微耕机一块，重庆企业以其重庆强大的生产加工实力，以及完善的销售及售后服务体系占据了国内60%的市常除了合盛，威马等极少数生产厂家能以自有品牌出口，连凯米尔，嘉木等众多生产厂家也只是为国内外品牌做OEM。很大一部分原因是无法在海外建立起自身的终端销售及物流体系，无法提供像本田等大型跨国企业完善的售后服务。所以，短期内重庆固威商贸有限公司可以在欧美国家先从为国外客户OEM生产加工做起，逐步树立自有品牌，熟悉海外认证体系，最终以自有品牌形式进入欧美市常而在亚非拉等发展中国家，我们应当积极寻找 海外经销商，尽快建立自有销售体系，占据国际市场份额。

在机械零部件一块，我们可以通过参加国内外大型展会，接触国际大型采购商，力争进入其国际采购系统，并在同时，不断完善加工基地的TS-16949认证体系的建设，以一个管理规范，质量过硬的生产实力，为我们赢得更多的国外客户。

在通机产品一块，应利用手中的外贸渠道和资源，发掘潜在客户，使重庆地区的通机产品行销国内外。

三、重庆固威商贸有限公司在建立之初，就认识到B2B电子商务平台和企业网站的重要性。借助B2B电子商务平台，我们可以获得发达的资讯，身处中国经济对外的窗口，经济浪潮的风口浪尖，任何一点讯息的变化，我们都可以在互联网中第一时间得到反溃中国的信息产业及电子商务并没有在经济浪潮中落伍，相反以中国商业之人气，以中国优势制造业之地位，使得阿里巴巴迅速崛起，并成为世界最大最具吸引力的一个电子商务平台，反过来也会更大地促进中国经济的改革开放和中国企业的迅速发展。但还是有两个因素制约着这种快速发展，一是存在着良莠不齐，鱼龙混杂的各种状况，使得我们通过互联网挑选恰当的合作伙伴困难重重。二是甚至有些发达国家的资讯甚至都落后于发展中的中国，他们习惯于一些传统的贸易方式，一时还很难改变。但是这两种只是短期内的问题，更便捷、更迅速的B2B贸易方式将会是大势所趋。所以我们应当大力推进本公司B2B电子商务平台，以及公司网站的建设，为企业在国际市场树立一个展示企业形象和产品的重要窗口。在明年的工作中我们已经明确提出网站的改版建设，并在时机成熟的时候加入阿里巴巴中国金牌供应商的行列，为企业的外贸发展提供更广阔的市常

四、\*\*年11月，公司整合加工基地的制造优势，适时地参加了中国国际工业转包展。参加展会的主要作用有四点：

（1）在展会中宣传了公司及产品，增加了企业知名度，不论是经销商还是直接消费者，如果在合作或购买产品之前曾经听说或知道公司及品牌，其购买的信心会增强，了解会更深。

（2）我们通过展会熟悉了同行及市场的流行趋势，“知己知彼，方能百战不殆”，如果没有更多的精力去了解市场和消费者需求，那么在展会中可以了解到同行业最新的产品及技术及对方的发展思路，反思自己的优势、劣势及不足。

（3）我们通过展会努力寻找直接客户，争取与有意向的客户达成合作协议，在这次展会中，在组委会的协调安排下，已经有德国博世和德国大众方面的采购人员对本公司的生产加工基地进行了参观，并提出了一些宝贵的意见，有助于企业在未来的竞争中不断改变企业的相关软硬件设施，使得企业在市场中更具有市场竞争力；我们也面对面的与外商进行贸易洽谈更有利于直接了解对方需求，有利于双方在平等互利的基础上协商并达成长期合作协议。

（4）公司参加这次在重庆地区举办的大型的展会，为今后广泛参与国内外大型展会积累了丰富的经验，使公司全体员工实实在在感受到参与展会对本公司的重要意义。

五、重庆固威商贸有限公司在\*\*年初步建立起了对外业务的基本框架，在硬件方面获得企业独立进出口权，并进行了海关电子口岸注册登记，软件方面进行了一般纳税人资格申报，确定公司各主要职位人选，并实现了公司上下对开展外贸工作必然性的认识。各部门也对开展外销工作的流程及时间安排有了一些基本的认识。公司销售人员对本公司核心产品也有了较深的了解和认识，从根本上达到了外贸出口的基本要求。

在工作方面，公司在\*\*年的发展中也存在以下的不足，有待我们在新的一年中去不断完善和改变：

一、公司现有产品存在严重的认识不足：我们对消费者购买产品的需求不够了解。质量包括了产品的包装、材料、制-作-工-艺、性能、承诺和售后服务。任何一个环节的缺失，功能的夸大与缩小都是产品质量不行的依据。(Motivational model yuedu.mipang.com)作为本公司的顾客，中间商也好、批发商及零售商要面对的都是挑剔的消费者，他们如果在向其客户宣传的过程中出现了任何的差错，将直接影响到企业的形象和消费者的信任。所以对中间商的培训仍然是我们作为一个生产厂家的必休之课。现阶段主要可以通过三种结合的途径来解决。

A：带领客户参观工厂，了解产品性能，实地的演示和操作，让客户有一个直观的感受。

B：利用固威机电网丰富的内容及图片影像多媒体展示，实时更新最新最全的企业产品资料。

C：完善的企业宣传资料（中英文），这一点最重要。尤其是在外销工作中，与客户直接不见面的情况下，只能靠宣传资料来实现展示产品的安装，检测，使用和维修。如果对方觉得不方便，很快就会放弃。所以建立建全电子文件和印刷完全能看得懂的并且简洁明了的中英文宣传资料是所有环节中的重中之重。

公司总结报告

（二）XX年对于xxx而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在XX，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

XX年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续坚持科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩，主要有（详细见附表）：

1.xxx施工图设计；

3.xxx施工图设计。

二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。XX年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。XX年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。

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。XX年，在董事会的正确领导下，公司全员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部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球联谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

XX年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

**第三篇：公司总结报告**

公司总结报告

根据重庆固威商贸有限公司发展战略，结合\*\*年公司业务开展和企业建设现状，现将\*\*的工作作出如下汇报：

在工作方面，公司在\*\*年的发展中取得了如下的成绩：

一、\*\*年重庆固威商贸有限公司以自身资源为优势独立进入外贸领域可谓恰当及时，而且重庆绝大部分市场竞争对手以及潜在竞争对手如合盛工业、凯米尔等机电生产或销售企业也几乎是在同时从6月份到12月份先后进入阿里巴巴或环球资源等B2B电子商务平台开展外贸和内销业务。重庆作为西部最大的工商业城市，从2024年到\*\*年短短三年间外贸出口总额翻了一翻，从15亿美元到了30亿美元，年均增长超过30%，足以显示了重庆作为西部地区一个良好的出口窗口的巨大优势。加之今年三峡工程已顺利完工实现蓄水，三峡水运将给重庆带来便捷实惠的出海大通道，重庆区域优势将更加明显，与沿海地区的差距进一步缩小，交通运输方面的迅速发展给重庆带来无限的商机。作为一家重庆本土的生产贸易型企业，聚集天时、地利、人和，坚定做好外贸出口工作应是企业发展的必然之趋势。我们应当大力发挥企业在生产加工方面的优势，走出去，引进来，使企业向着国际化，规模化，现代化的大型集团公司迈进。

二、重庆固威商贸有限公司现阶段的主要产品：微耕机、机械零部件以及通机产品都非常适合国际市场的需要。此三类产品皆是重庆地区强势产品：

尤其是在微耕机一块，重庆企业以其重庆强大的生产加工实力，以及完善的销售及售后服务体系占据了国内60%的市常除了合盛，威马等极少数生产厂家能以自有品牌出口，连凯米尔，嘉木等众多生产厂家也只是为国内外品牌做OEM。很大一部分原因是无法在海外建立起自身的终端销售及物流体系，无法提供像本田等大型跨国企业完善的售后服务。所以，短期内重庆固威商贸有限公司可以在欧美国家先从为国外客户OEM生产加工做起，逐步树立自有品牌，熟悉海外认证体系，最终以自有品牌形式进入欧美市常而在亚非拉等发展中国家，我们应当积极寻找海外经销商，尽快建立自有销售体系，占据国际市场份额。

在机械零部件一块，我们可以通过参加国内外大型展会，接触国际大型采购商，力争进入其国际采购系统，并在同时，不断完善加工基地的TS-16949认证体系的建设，以一个管理规范，质量过硬的生产实力，为我们赢得更多的国外客户。

在通机产品一块，应利用手中的外贸渠道和资源，发掘潜在客户，使重庆地区的通机产品行销国内外。

三、重庆固威商贸有限公司在建立之初，就认识到B2B电子商务平台和企业网站的重要性。借助B2B电子商务平台，我们可以获得发达的资讯，身处中国经济对外的窗口，经济浪潮的风口浪尖，任何一点讯息的变化，我们都可以在互联网中第一时间得到反溃中国的信息产业及电子商务并没有在经济浪潮中落伍，相反以中国商业之人气，以中国优势制造业之地位，使得阿里巴巴迅速崛起，并成为世界最大最具吸引力的一个电子商务平台，反过来也会更大地促进中国经济的改革开放和中国企业的迅速发展。但还是有两个因素制约着这种快速发展，一是存在着良莠不齐，鱼龙混杂的各种状况，使得我们通过互联网挑选恰当的合作伙伴

困难重重。二是甚至有些发达国家的资讯甚至都落后于发展中的中国，他们习惯于一些传统的贸易方式，一时还很难改变。但是这两种只是短期内的问题，更便捷、更迅速的B2B贸易方式将会是大势所趋。所以我们应当大力推进本公司B2B电子商务平台，以及公司网站的建设，为企业在国际市场树立一个展示企业形象和产品的重要窗口。在明年的工作中我们已经明确提出网站的改版建设，并在时机成熟的时候加入阿里巴巴中国金牌供应商的行列，为企业的外贸发展提供更广阔的市常

四、\*\*年11月，公司整合加工基地的制造优势，适时地参加了中国国际工业转包展。参加展会的主要作用有四点：

(1)在展会中宣传了公司及产品，增加了企业知名度，不论是经销商还是直接消费者，如果在合作或购买产品之前曾经听说或知道公司及品牌，其购买的信心会增强，了解会更深。

(2)我们通过展会熟悉了同行及市场的流行趋势，“知己知彼，方能百战不殆”，如果没有更多的精力去了解市场和消费者需求，那么在展会中可以了解到同行业最新的产品及技术及对方的发展思路，反思自己的优势、劣势及不足。

(3)我们通过展会努力寻找直接客户，争取与有意向的客户达成合作协议，在这次展会中，在组委会的协调安排下，已经有德国博世和德国大众方面的采购人员对本公司的生产加工基地进行了参观，并提出了一些宝贵的意见，有助于企业在未来的竞争中不断改变企业的相关软硬件设施，使得企业在市场中更具有市场竞争力;我们也面对面的与外商进行贸易洽谈更有利于直接了解对方需求，有利于双方在平等互利的基础上协商并达成长期合作协议。

(4)公司参加这次在重庆地区举办的大型的展会，为今后广泛参与国内外大型展会积累了丰富的经验，使公司全体员工实实在在感受到参与展会对本公司的重要意义。

五、重庆固威商贸有限公司在\*\*年初步建立起了对外业务的基本框架，在硬件方面获得企业独立进出口权，并进行了海关电子口岸注册登记，软件方面进行了一般纳税人资格申报，确定公司各主要职位人选，并实现了公司上下对开展外贸工作必然性的认识。各部门也对开展外销工作的流程及时间安排有了一些基本的认识。公司销售人员对本公司核心产品也有了较深的了解和认识，从根本上达到了外贸出口的基本要求。

在工作方面，公司在\*\*年的发展中也存在以下的不足，有待我们在新的一年中去不断完善和改变：

一、公司现有产品存在严重的认识不足：我们对消费者购买产品的需求不够了解。质量包括了产品的包装、材料、制-作-工-艺、性能、承诺和售后服务。任何一个环节的缺失，功能的夸大与缩小都是产品质量不行的依据。作为本公司的顾客，中间商也好、批发商及零售商要面对的都是挑剔的消费者，他们如果在向其客户宣传的过程中出现了任何的差错，将直接影响到企业的形象和消费者的信任。所以对中间商的培训仍然是我们作为一个生产厂家的必休之课。现阶段主要可以通过三种结合的途径来解决。

A：带领客户参观工厂，了解产品性能，实地的演示和操作，让客户有一个直观的感受。

B：利用固威机电网丰富的内容及图片影像多媒体展示，实时更新最新最全的企业产品资料。

C：完善的企业宣传资料(中英文)，这一点最重要。尤其是在外销工作中，与客户直接不见面的情况下，只能靠宣传资料来实现展示产品的安装，检测，使用和维修。如果对方觉得不方便，很快就会放弃。所以建立建全电子文件和印刷完全能看得懂的并且简洁明了的中英文宣传资料是所有环节中的重中之重。

本文由百分网提供，原文地址:转载请注明出处，谢谢！

**第四篇：公司总结报告**

公司总结报告

关于公司总结报告

xx年是公司行政在党委和工会的协调配合下,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，大干快上，各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神，大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念，同心同德、真抓实干，超额完成了生产经营计划，各项主要指标均达到了历史最好水平。公司全年生产尿素吨，比上年同期增长;完成产值万元，比上年同期增长%;完成销售收入万元，比上年同期增%;利税突破万元，比上年同期增长%;工业增加值万元，比上年同期增长%。员工年均收入为元，与上年同期相比增加%。并对一届二次职代会所提出的17件提案,全部予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

1、狠抓安全不放松，重视环保求发展。

安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基矗在全年的工作中，我们以xx同志“安全责任重于泰山”的讲话为指导,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、消防知识培训，开展“安全生产月”活动和《事故应急救援预案》演习，提高员工们的安全意识;坚持每周五、节假日前的大检查以及日常巡查工作，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，提高安全人员待遇等，全年未发生轻伤、重伤和死亡事故。xx年，公司在环境管理工作上有了较大突破，按照iso14001环境管理体系要求，公司加大了环保投入，环境纠纷赔偿额比上年下降了25%，同时，为了实现工业废水“三年内达到零排放”的目标，在相关部门通力配合下，完成了《工业废水与循环水综合治理工程》的项目可行性研究报告的评审修订工作，并列入国家的环保治理专项资金项目。

2、整合“两大体系”，提升企业形象。

“质量是生命线，环境是健康源”，这句话深植于每个员工心中。xx年，公司坚持“依靠科技进步，走绿色经营之路，建设质量、环保型化工企业，推进企业可持续发展”的思想。公司在通过iso9001—xx质量管理体系和iso14001—1996环境管理体系认证后，从年初就着手两个体系的整合工作。编制了《质量环境管理手册》，并于七月份发布实施，通过一段时间的运行后，于10月份进行了内部审核，对查出的18个不符合项和30个观察项进行了评审整改。在11月下旬北京中质协对公司质量环境管理体系监督审核后，公司被推荐继续使用两大管理体系认证证书，从而进一步提升了公司形象。

3、坚持技改不停步，扩大生产创效益。

为了降低能源消耗，扩大生产规模，促进生产长周期运行，公司坚持技改不停步，向技改要效益。xx年公司共投资600余万元，运用新技术、新设备、新材料、新工艺分别对一、四车间冰机冷却系统、尿素合成塔、循环机等8个项目进行技术改造，既降低了能耗，又达到了增产和环保的目的，保证了生产长周期安全运行。通过技改后，年可新增产值1400万元，可创利润400万元，尿素日产由上年的320吨增加到345吨。通过技改，降耗、增产效果十分明显，xx年全年5次打破日产记录，3次打破月产记录。

4、强化内部管理，夯实发展基矗。(1)节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

200\*年，公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严重老化的挑战，着力于节能减耗降成本，寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时，严格按照体系要求，紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题，坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查，决不让不合格品流入市常经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到98.3%，优等品率达到63.5%,合格品率为100%。

(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。xx年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求

中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、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。在执行制度上坚持人人平等、奖惩逗硬，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，xx年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力度，用好用活资金。一是对银行贷款及时采取先还后贷，避免了贷款的逾期;二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;三是加大了对应收账款的清收力度,坚持每周一对应收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水平，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。四是由于xx年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理，通过科学论证，先后控股、参股的几家企业运营正常，投资回报前景看好。五是资金及时支付，利用办公信息自动化系统、网上银行的功能，准确、及时、安全、高效保障资金需求渠道畅通。(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。与重庆宏声新思维公司一起完善了设备管理、销售管理、采购管理、库存管理、生产统计管理、人力资源管理、办公自动化和财务接口管理等模块，并要求员工尽量“事事都在网上做，少费纸张少用墨”，逐步实现无纸化办公。xx年11月，公司通过了XX市信息产业局组织的信息化工程验收，使公司的工作效率和工作质量实现了新的跨跃。(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xx年初制定的一系列目标指标的实现，供应处全力以赴，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，200\*年供应处全面完成了年初提出的计划，外购物资按时到货率达到了98.46%，一次验收合格率达到99%，进销差率>1.1%。(6)抓住市场，调整营销策略。

为提高产销率和资金回笼率及销售价格，xx年公司认真对全国市场需求变化进行分析，准确地把握化肥走势，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的市场销售变化情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高产品在本地市场的占有率。经过一年的努力，公司尿素产销率和资金回笼率均达到100%，在用户心中树立了良好的企业形象和品牌形象，产品销价在同行业中长期处于较高价位。

5、着眼未来，注重员工综合素质提高。

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。xx年公司根据年初制订的培训计划和各部门工作实际，认真组织开展了中层以上管理人员企业财务管理基础培训，全公司班长以上管理人员综合素质培训，高级工、中级工培训，iso9001质量管理体系、iso14001环境管理体系整合培训和新一轮质量管理基础知识培训，以及企业标准化体系的培训等18项培训,培训内容涉及党和国家的方针、政策、法律法规，生产管理、财务管理、营销管理、劳动保护、民-主管理、档案管理、化工专业技术、安全消防知识、以及企业文化建设等。通过培训，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。

6、实施资本运作，追求财富最大化。

面对市场经济的飞速发展，我国加入wto，市场竞争愈来愈激烈，这也给工业企业带来严峻的挑战。公司作为一个高耗能的化工企业，如何在激烈的市场竞争中赢得优势，围绕200\*年追求财富最大化这一目标，抓住发展契机，以求实的精神，扎实的工作作风，灵活的经营战术，不断强化资本运作水平和质量，进行产品结构调整，实施多品种、多元化的经营发展战略，先后出资控股机械公司、农资公司、车用天然气公司、精达化工有限公司，以及参股经营了江津佳禾燃气有限公司、四川开元化工有限公司。目前这些公司(除精达公司外)运营正常，发展前景较好，为

提高我公司的综合竞争实力奠定了基矗

7、注重企业文化建设，推动“三个文明”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矗xx年，在公司党委的领导下，党政工齐抓共管，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、文明处室、文明班组、文明科室、安全合格班组活动;广泛开展了工会系统建家活动;广泛开展了多种形式的劳动竞赛活动;广泛开展了形式多样的创先争优活动;广泛开展了多种形式的员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。对外树立了良好的企业形象，对内极大地增强了企业对员工的凝聚力，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。经过全公司上下一心齐努力，我们公司不仅物质文明建设取得了好成绩，而且政治文明、精神文明建设也成绩斐然。公司继续保持了江津市“文明单位”称号，公司党委连续四年保持了江津市“先进基层党组织”称号，公司工会继续保持了XX市“模范职工之家”称号，公司团委再次被评为江津市“五四红旗团委”，公司九个处室和3个车间继续保持了文明车间(处室)称号，30个班组(科室)继续保持了文明班组(科室)称号，537名员工继续保持了“文明员工”称号。xx年，公司评出两个先进集体，六个先进班组(科室)，十名先进个人。两名员工获特殊贡献奖。他们是我公司众多集体和个人的典型代表，他们为公司全面完成xx年的目标任务作出了卓越的贡献。为此，我代表公司党、政、工再次向他们表示衷心的感谢!xx年我们虽然做了大量的工作，取得了可喜的成绩，但在我们的工作中仍然存在一定的差距。其一，部分员工思想观念依然陈旧，转变较慢，工作主动性不强，缺乏进取精神和忧患意识、竞争意识。其二，个别员工综合素质还有待提高，公司专业技术人才青黄不接。其三，个别管理人员创新意识较差，管理水平偏低，管理工作缺乏新的突破。其四，虽然销售形势喜人，市场占有率有较大提高，但产品单一，终端客户的需求调查、信息反馈欠佳，市场存在潜在的危机。其五，员工培训虽多，但仍存在流于形式的现象。其六，部门与部门之间沟通协调配合欠佳，以致于出现工作脱接、效率低、质量差的现象。其七，管理制度和办法难以持之以恒执行，执行力较弱。存在的上述差距，有待于我们在工作中不断总结、改进和完善。

**第五篇：公司总结报告**

篇一：公司经营报告模板

《企业行为模拟——erp沙盘推演实验》

公司经营报告模板与撰写说明

一、公司经营目录 1.公司简介

2.公司全面总结（包括沙盘实验公司总结与企业行为模拟实验公司总结，两个综合实验的公司总结可以分两部分）

3.公司经营情况自我评价

（前三项内容的具体要求详见撰写要求第（二）项）4.企业信息化报告

5.个人总结（沙盘实验与企业行为模拟实验个人总结分别撰写）6.对本团队成员工作态度、岗位很自责履行情况与工作业绩的全面评价 7.实物沙盘实验过程使用的主要表格 8.企业行为模拟实验过程使用的主要表格

二、撰写要求

（一）目录必须列示页码，页码可以手写。

（二）关于撰写企业行为模拟实验公司总结的说明

沙盘实验公司总结可以参照企业行为模拟实验公司总结的对应内容与格式进一步修改完善。

1.概述公司基本情况简介

2.公司战略目标与规划及其实现情况

3.第四决策信息（可以列表）及其修改决策的情况；决策执行情况。4.公司经营业绩概况。分列示主要财务指标，并计算比较指标（建议列表）。

（1）各年各种筹资方式下的筹资额与筹资总额；各年资产负债率。（2）每年各个市场各种产品的销售收入（3）各种产品单位成产成本（含半成品）

（4）各种产品生产数量（合格率，合格数量）、销售数量与销售成本（5）各种原材料库存数量变动信息（季度初结存数、本季度到货数量、合格率、入库数量、本季度出库数量与季末结存数）

（6）各年各类在用固定资产来源、数量与金额信息（包括自有、租入）（7）各类人员各年各季度工资信息一览表（8）年利润表（9）资产负债表（10）现金流量表

5.公司信息化实施情况总结

（1）公司账套基本信息（启用时间）

（2）公司信息化程度（已启用的子系统与具体模块）（3）公司信息化成果截图（能够反映工作成效与公司业绩）（4）与手工信息系统主要财务指标对比及其说明（5）公司信息化实施情况总体评价 6.企业行为模拟实验全面总结与自我评价

（二）其他说明

1.根据模板提供的格式撰写并排版，注意排版美观。

2.如果需要“实验过程中使用的表格”的电子版请从bb系统下载，路径为：“《企业行为模拟—沙盘推演与erp应用》——实验工具（2024版）”，各个公司可以自行设计各种单据，并将单据内容与结果列示在“实验过程中使用的表格”中，可以注明单据设计人与单据使用效果。3.《公司经营报告》每一部分内容开始页署名执笔人、撰写日期、起止页码与共计多少页。4.《公司经营报告》需要装订成册。请按照模版给定的要素自行设计封面，并用硬纸作为封面和封底，请用文件夹等装订成册。

公司标识（设计公司logo）

公司名称（设计艺术字）

公司口号（设计艺术字）

《企业行为模拟——沙盘推演与erp应用》

公司经营报告

实验班 第 组

（彩色更好）

经济与管理实验教学中心 制

《企业行为模拟——沙盘推演与erp应用》公司经营报告

公司经营报告成绩

评语（红笔蓝笔均可，手写，60个字以上）：

指导教师（签名）年 月 日

说明：指导教师评分后，交经济与管理实验中心保存。

实验班 第 组

公司成员及提交资料成绩一览

备注：①公司沙盘推演报告成绩（小组成绩）为沙盘评分表中个人“提交资料”项目成绩的重要依据；公司企业行为模拟报告成绩（小组成绩）为企业行为模拟实验评分表中个人“提交资料”项目成绩的重要依据；

②教师根据公司经营报告中个人实际完成与提交实验资料、工作总结与公司经营报告成绩综合评定个人“提交资料”项目成绩。个人“提交资料”项目成绩可在公司经营报告成绩基础上上下浮动，但上浮幅度最多不得超过10%。

③公司经营报告评语页成绩为公司经营报告总评成绩，即沙盘推演报告成绩与企业行为模拟报告成绩各占50%。

④教师在评阅或者评分过程中有任何疑问，可直接联系公司负责人。

ceo 姓名 联系电话

2024-2024 学年第 2 学期

年 月 日 篇二：2024公司工作总结报告模版

一年的工作就这样结束了，在2024一年的工作中，我做到了尽职尽责，我在自己的工作岗位上付出了最大努力，一年以来坚持不懈的工作，没有出现任何的失误，也没有一次迟到早退，受到了领导和同事的称赞，在年底评选中，我被评为公司的“优秀工作者”，这是对我一年工作的极大褒奖。回顾一年的工作，我就是这样过来的：

一、主要工作做法：

1、抓住中小企业融资主线，不断出击：业务开拓是重点，而中小企业融资业务是我工作的主线，通过不断出击，寻找业务突破点，在中小企业融资过程中结交企业界朋友。无论是担保公司工作，还是协会工作，还是创业投资管理，离不开中小企业融资这条主线。

2、不断创新，创新是生命。2024年是创新的一年，担保的创新，协会的创新，创业投资管理公司的创新，网站的创新，创新是2024年的主旋律。

3、广泛布点，形成业务网络：银行是中小企业融资业务的主战场，当前中小企业融资仍以银行中小企业融资为主；协会、典当行、担保公司是中小企业融资业务的重要来源；网络推广对树立品牌有很好作用。相当一部分业务来自于网络。

4、策划是关键，是制胜的法宝。始终坚持策划为先，抓战略策划、中小企业融资策划、营销策划、网络策划，为客户提供一流的策划。

5、抓项目不放松。深入企业内部，深入调查，与项目负责人搞好关系；选择优质项目，推进项目策划，全方位营销。

二、主要工作业绩：

1、担保公司：负责一家担保公司的组建及担保业务管理，制订担保公司的制度和业务流程，带领业务人员开拓担保市场，与多家银行进行合作，并与各行业协会、省企业家协会、省民营企业家协会等建立了协作关系，形成了广泛的业务网络，为担保公司的发展奠定了基础。创造性地开办赎楼和临时过桥贷款，为担保公司前期的收益做了贡献。

2、协会工作：培训工作人员，开通金融网站，千方百计开展业务，积极宣传协会，为会员提供投资咨询和中小企业融资顾问服务。全程主持“橄榄产业化经营”策划案，取得了较好的成绩。积极参与省金融博览会的会务组织。

3、创业投资管理公司：组建一家创业投资管理公司，并担任法人代表。在无资金、无品牌、市场低述的情况下，相继筹划省招商会展中心，开拓股权中小企业融资市场，开展土地转让交易中介业务，虽然尚没有显著业绩，但摸索出可贵的经验。

4、“xxx”网站方案：探索中小企业融资网站新模式，筹划“xxx”网站，网站模式和方案逐渐成形，为开拓中小企业融资工作闯出一条新路。以此为契机，推出系列行业或产品网络营销方案，为2024年的发展打下了坚实的基础。

三、明年的工作：

1、做好“xxx”的开发和运营。争取“xxx”成为主要业务收入来源；

2、开发网络营销软件，作为新的利润来源；

3、项目中小企业融资抓重点，提高成功率；

4、拓展政府招商引资业务，为政府各方位招商引资，特别是将担保公司、基金作为招商引资的突破口；

5、抓策划，以培训促策划。开办“xxxxxx培训班”。

四、存在的问题：

1、经济效益不好。前期投入多，产出少。

2、做的事不少，但常吃力不讨好。

3、热点变换快，未形成现金流量。

4、抓项目，还是抓资金？光抓一头，容易失控。

2024年已悄然过去了。回首过去的一年，感慨万千。2024年对于中国人民来说是很不寻常、很不平凡的一年，对我而言同样如此。2024年，在胡主席科学发展观的指引下，本人应对国际金融危机等严峻挑战，坚持以诚信做人为本，坚持以业务创新为中心，坚持常抓网站工作不松懈，坚持广交金融界朋友的“四个坚持”原则，取得了不菲的成绩。

展望2024年的工作，我还是会继续和2024年的工作一样，坚持不懈，积极进取，在自己的工作岗位上发挥自己最大的能力，完美的完成上级派给我的任务和我自己应尽的义务，这是责无旁贷的，我相信我是能够做好的！

篇三：公司总结报告(模板)xx公司2024年工作总结报告（模板）

第一部分 工作总结

各位领导、各位同事：

下面向大家汇报一下我公司2024年的工作情况以及2024年的工作计划，请各位领导、同事提出宝贵意见和建议。

一、2024年目标完成情况

（一）总体目标完成情况

预定目标、实际目标、产量、销售、利润

（二）完成情况分析

2024年与前两年同期经营情况对比表（可制作excel图表）图表分析：从上表中可以看出本与2024年、2024年同期对比的增长或减少数据。综合数据分析：行业内部、外部经济环境的影响。

公司各项经营财务指标完成情况（excel图表，柱形图）

重点财务指标分析：完成程度，具体的指标增长比例，分析其原因

上述分析可见，公司在生产管理上或者财务管理方面可能存在的问题，需要提升的方面。

二、2024年各项工作回顾

在公司领导层的带领下，进行的工作包括

1、深入理解、执行公司的三年或五年发展战略计划。

2、营销工作的开展情况。（可以提出具体的影响因素，如何克服影响因素，取得怎么样的成绩）

3、技术创新或管理创新，工作成绩。

4、完善现有的生产管理体制，形成各项业务的支撑平台。（包括进销存管理、质量认证体系建设、车间生产绩效考核机制建设等）

5、人力资源管理，全面绩效管理模式取得的成绩。

6、企业文化建设。

三、存在的问题与不足（简要总结不足之处，提出待改进的思路）第二部分 2024年工作安排

一、提出2024年总体目标

1、产量、销售收入、净利润等财务指标：

2、营销网络的建设目标（经销商、销售点、分布地区等）

3、具体的各种产品销售目标及任务分解

4、企业自身建设目标（管理机制改进、企业文化建设）

二、2024年工作思路（指导思想和企业精神）

三、2024年工作任务落实及具体措施（从研发、采购、生产、销售等环节进行具体的任务分解）

四、制定2024工作计划（图表，以时间为横轴，明确总目标、项目、要点、进度、责任人）

第三部分 最后总结及展望

xx有限公司 年 月 日

篇四：2024公司员工总结报告范例

2024年个人总结

不知不觉间，来到某某公司已经有半年时间了，在项目开发的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这半年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先后参与了填报系统、代收代储信息管理系统和现在正在参与的储备项目：云南省烟叶仓储管理信息系统。

二、在工作中主要存在的问题有：

1、由于对业务不是很熟悉，所以在开发的过程中多次出现因为业务的原因，而返工的情况，但是通过这半年多的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在开发中，用到很多新的技术，由于开发时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是开发的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对烟草行业缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我

相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

三、工作心得

1、在这半年的工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

上半年工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在半年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司很大的伤害，这就需要我们在具体开发之前，一定要对业务流程很了解，在开发之前，多辛苦一下，减少因为自己对业务的不熟悉或者甲方对工作的流程不能很好的表达的原因，而重新返工的痛苦。

在半年的工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也

强化了工程的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

经过半年年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1.工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急； 在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2.对流程不够熟悉；

在半年工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是项目很好完成的前提

3.工作不够精细化；

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比

如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4.工作方式不够灵活；

在开发的过程中，周围能能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5.缺乏工作经验，尤其是现场经验；

今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目开始分析到开发有了认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6.缺少平时工作的知识总结；

这半年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7.做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；

拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工

作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

五、工作计划

下年，公司要开拓新的烟草公司软件使用领域，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；

3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；

4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；

5、精细化工作方式的思考和实践。

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！