# 公司记录规范工作总结(实用30篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-05-25

*公司记录规范工作总结1在公司中任职的这一年，我感觉到了自我收获到了不少的成长，在这份工作上也是越发的顺手，基本上能够较好的完成所有的工作。对于这一年的成长，我更是感觉到了不少的幸福与温暖。>一、工作的完成情景在这一年中，领导对我的帮忙与成长...*

**公司记录规范工作总结1**

在公司中任职的这一年，我感觉到了自我收获到了不少的成长，在这份工作上也是越发的顺手，基本上能够较好的完成所有的工作。对于这一年的成长，我更是感觉到了不少的幸福与温暖。

>一、工作的完成情景

在这一年中，领导对我的帮忙与成长都是十分多的，再加上我个人在工作上的努力与促进，也是让我的生活变得十分的简单与幸福。对于领导交代给我的工作，我基本都是有在自我的不懈奋斗下完成，平时的工作我也都是有认真的做好，尤其是在遇到困难之后我更是不断地思考，不断地钻研，以个人的努力来突破，来真正的认识、做好它。从我万层的工作的整体情景上来看，却是是十分的不错，可是从细致的角度上分析，我确实是还有十分多的方面是必须要去锻炼与成长的。

>二、个人本事的提升

工作中最为重要的就是个人的本事，所以在工作进行的过程中，我也都是有努力地做好自我的工作，期望能够经过不断地实践、努力与付出来促成我更多的转变，让我在工作中能够有更多的成长。从工作开始，我便是不断地在让自个人的本事得到提升，在工作中坚持学习地态度，以认真的学习姿态来让自我在工作中去成长，去为自我的人生做更多的努力与奋斗。当然从这一年的工作上看，我确实是得到了必须的成长，而完成的工作也是越来越有提高，更是激发了我继续奋斗，继续努力的人生与未来。

>三、下一年的计划

对于已经完成的工作已经是过去式了，所以更是应当在自我的人生中去为下一阶段思考，而我也是在自我的不懈奋斗下慢慢地有所成长，更是对自我的人生有更多的感悟与收获。新的一年我当然是会让自我变得优秀起来，我会在工作的技能上去提升自我，争取能够真正的将自我所负责的工作都完成好。另外我还需要在自我的性格上调整自我，要更好的去融入团体，这样整个部门的工作才会更好，才能够真正的让我在这份工作中找寻到奋斗的方向，也是能够促成我更好的发展，我确信我是能在人生的奋斗上做更多的努力，让自我能够变得更加的优秀。

全新的一年的生活，我便是会加倍的让自我去成长，去为自我的人生做更多的人都，应对全新的生活，我将会以个人的努力来促成我更好的发展，也请领导能够看到我的改变。

**公司记录规范工作总结2**

xx年是不平凡的一年，房价失控，物价上涨，证券市场行情持续低迷较长时间，上证股指在xx点左右持续震荡。在这种大背景下，我们作为xx营业部的一员，面对任务多、行情差、经验少、压力重的特点，在公司的正确领导和全体员工共同努力下，按照公司“二次创业”的要求，加强制度建设，防范经营风险，推进精细管理，积极提高服务，努力开拓经营。现将xx年度工作总结如下：

>一、业务经营情况需要增强

xx营业部前三季度主要经营指标为：

1、利润：xx年全年目标值为xx万元，xx月进度目标值为xx万元，截止xx年x月底，我部实际利润总额xx万元，完成xx年xx月进度目标xx%。

2、营业收入：xx年全年目标值为xx万元，xx月进度目标值为xx万元，截止xx年xx月底，我部实际营业收入xx万元，完成xx年xx月进度目标xx%。

3、资产保有率：xx年全年目标值为xx（万分之），xx月份实际值为xx（万分之），完成xxx年年度目标xx%。

4、市场占有率：xx年全年目标值为xx（万分之），xx月份实际值为xx（万分之），完成xx年年度目标xx%。

5、A股+基金交易量：xx年全年目标值为xx亿元，xx月进度目标值为xx亿元，截止xx年xx月底，我部实际交易量为xx亿元，完成xx年xx月进度目标xx%。

6、净增有效户数：xx年全年目标值为xx户，xx月进度目标值为xx户，截止xx年xx月底，我部实际净增有效开户数为xx户，完成xx年xx月进度目标xx%。

根据数据可以看出，除了净有效户数超过进度目标外，其余目标低于或接近进度目标，所以经营业务需要增强。

>二、完善营业部升级，进行配电室改造

在公司上级领导的大力支持下，全体员工不懈努力，陆续完成了场地选址、房屋装修、设备安装、软件调试、名称变更等一系列工作，并且迅速完成了公司验收、税务登记、工商执照领取、营业部许可证颁发等许多重要工作。xx营业部人员也全部到位，大家分工明确，岗位职责清晰，不断完善营业部的各项规章制度，制订了详细的应急预案，营业部管理条例日渐清晰，营业部软硬件环境不断完善，营业部日常行为陆续规范化。

考虑到xx营业部一楼散户大厅客户用机没有UPS备用电源的现状，xx月xx日由xx公司进行了配电室布线改造，并且于xx月xx日由xx公司增加一组新ups并调试，配电室改造顺利完成，目前工作一切正常。

>三、扫描电子档案、规范股民账户工作持续有效展开

按照中国证监会及xx证券公司的要求和布署，xx营业部展开扫描电子档案、账户规范工作的序幕，随着此项工作的持续开展，我营业部全体员工统一思想，明确责任及分工，精心组织，周密布署，科学分工，有计划、分步骤全面开展电子档案扫描、账户规范工作。由于时间紧，任务重，营业部全体员工不辞辛苦、加班加点，按规范进度，有条不紊开展工作。截至xx月底，扫描电子档案已经完成了大半，营业部所托管的全部客户证券账户（包括休眠证券账户）为xx户，已经完成扫描xx户，剩余xx户。

坚持认真负责态度，重结果更重过程，xx营业部并且对留痕工作高度重视，确保每一个过程都有详细的留痕记录，能够完整、清晰、系统地反映整个规范过程的内容和轨迹。

>四、净增有效户取得突破性进展，争取客户回流

xx营业部通过和中行、农行、建行以及工行的合作，已经在净增有效户、壮大股民基数取得了良好效果，我部全年目标为xx户，目前截至xx月底，已经完成xx户。xx营业部一方面要持续与银行牵手合作，另一方面要抓好客户回流工作。xx年xx月至今，营业部共流失xx名客户，营业部决定，通过电话回访、当面回访、中间人联络等方式争取流失客户转回资产，回访率达到xx%，最后xx个月完成客户回流率xx%。

>五、完善各项规章制度，做好安全防卫工作

xx营业部组织各部门结合自身实际情况，针对原有各项规章制度进行学习、讨论，参照公司下发的各项新规章制度，建立自己的《xx营业部突发事件应急预案》、《xx营业部新开立账户业务操作流程》等一系列制度。

并且根据消防安全防卫工作的需要，建立了自己的《xx营业部安全保卫档案》，逐步完善了《断电清场制度》、《消防安全管理制度》、《用火用电管理制度》、《员工消防教育培训制度》、《消防设施器材维护保养制度》等一系列制度，并且明确了总指挥、副总指挥及各个人员的职责。

>六、关于开展创先争优和二次创业宣传月活动

xx营业部全体员工认真学习了xxx所做的工作报告，并根据公司二次创业活动实施方案结合自身的实际情况，积极制定有效的工作方案，积极开展了创先争优活动，通过在一楼大厅悬挂标语、在三楼建立创先争优和二次创业宣传园地等多种方式，使大家明确二次创业概念、目标和原则以及创先争优的责任感和荣誉感。

>七、配合公司大力开展营销活动，基金任务全部完成

为了树立公司品牌和营业部形象，改变目前xx营业部存在的营销问题，积极应对市场竞争，扩大营业部在所在区域的影响力度，xx营业部由经理牵头，专门成立了市场营销小组，并采取多种形式加强营销力度。根据部分员工家住本地的现状，加强其与亲属朋友联系，利用当地人际关系，加大证券营销力度，增加市场占有率。

xx营业部在公司关于xx基金、xx基金、xx基金三次基金营销过程中，通过短信、宣传册等方式加大宣传力度，取得了良好效果，圆满完成了各项全部任务。

>八、持续开展投资者教育，增强投资者风险意识

xx营业部根据中国证监会和公司总部的具体要求，积极开展投资者风险教育工作。营业部全体员工认真学习《关于加强投资者风险教育的通知》精神，成立了风险教育领导小组。加强员工培训，使员工更深刻的了解投资者教育的必要性、紧迫性及从业人员的行为规范，也使各部门加强联系和配合，互通有无，在各自的岗位上力争将投资者风险教育工作具体落实。做好投资者教育宣传工作。在营业部的公告栏制作“投资者教育园地”，在大厅显要位置张贴颜色醒目的风险提示标语，宣传栏张贴有关投资者风险警示的投资知识。前台工作人员认真审核客户资料，保证投资者帐户资料真实、准确和完整，详细解释《风险警示书》并让客户签名确认，并且有针对地分析客户的性格，操作习惯，风险喜好，抗风险能力，加以分类，按照不同客户的特点和投资需求，给客户讲解和宣传证券市场基础知识，讲解开户和交易流程、证券投资常识与风险控制，加深了与客户的了解和沟通。

>九、继续加强营业部内部管理，提高风险控制能力。

完善营业部岗位责任制度，规范业务操作规程。明确不同岗位的工作任务，建立相互配合，相互监督的工作关系。认真学习公司关于风险控制方面的各项规章制度，逐一对照落实。成立应急预案小组，责任到人。关键岗位建立双人负责制度。各岗位权责分明，互相监督。进行自查自纠，坚决执行从业人员的禁止行为，建立高素质的员工队伍。

在即将过去的xx年里，面对营业部新成立费用多、前期股市行情低迷、全年任务量大、人员增加负担加重等诸多困难，xx营业部全体员工团结奋斗、共同努力，取得了一定成绩，但业务经营情况离公司要求还有一定差距，我们也认识到自身存在的问题：

一、客户结构不合理，尤其是百万以上的中大户比例较小，散户比重较大。

二、服务品种认可度较差，基金申购比例低。

三、营业部位置处于xx，考虑到人口、地域、经济水平的制约，发展空间有待进一步扩大。

四、工资待遇较低，同其他券商相比有明显差距。

五、与先进券商相比，我们的服务有待进一步提高

展望未来，xx+1年又是中国证券市场寄予美好期望的一年，我们要抓住机会、迎头赶上，在公司的正确领导下，继续做好客户服务工作，开拓市场，加强员工队伍建设，我们工作计划如下：

**公司记录规范工作总结3**

本人xxx，自20xx年于xxxx学院农艺、园艺学专业毕业，20xx年到xxxx公司绿化工程部参加工作，至今工作已满8年了。公司和部门领导一向鼓励我在工作的同时用心学习与本专业相关的其他知识，透过公司领导及同事的帮忙和关心，自己努力工作钻研专业知识，在工作期间我先后参加中级花卉工、中级绿化工、园林预算、园林材料管理、质量认证内审员等工作获取了超多经验，并利用业余时间透过自学考入xx科技大学企业管理专业学习并取得取得了专科证书，初步掌握了园林工作相关软件的运用，增长了园林设计，绿化施工管理、植物种植养护技术、绿化工程预算、质量体系内审等工作的潜力，我的专业技术有了长足的进步。

从20xx年入职后我担任的是xx公司绿化工程部技术员工作，但我深知刚刚参加工作的我远远达不到一个专业技术员的要求。为了迅速了解掌握有关技术，积累经验我深入到一线工作，从最基础的工作做起，不怕吃苦、敢于承担、勇于进取，透过扎实的学习和锻炼从同行前辈工程师、工人师傅们那学到了丰富的园林绿化施工、工程管理经验，个性是工人师傅们的现场经验、技术绝活及他们对工作的敬业精神鼓励和感染着我。透过在实践和工作中学习并理论联系实际，在学校和入职后业务学习中所学的专业理论知识迅速转化为了业务潜力。

从xx年开始到20xx绿化工程部的绿化工程陆续增多，工程量和工程技术水平不断提高。远到xxx新校区、xxx机，近到xx区、xxx生活区大大小小20余个绿化工程和相关土建工程我全程参与。在承揽工程的前期，从开始在科长工程师xxx和有关技术人员的指导下参与预算、标书制作到能够独立完成园林绿化预算和招投标文件的写作，我投入了超多精力。期间查阅有关技术资料，自学有关知识，学中干，干中学逐渐掌握了有关技术流程和规范。

绿化工程建设要先行进行规划和设计，在设计施工图纸和效果图过程中我与同事们通力合作，在经验丰富，专业技术渊博的梁科长指导下，一方面参考超多的书籍一方面到园林设计院参观取经，虚心学习。经常下班不回家，晚上不睡觉钻研突击作图。最后慢慢啃下了这根骨头，此刻我们对绿化园林设计中的植物搭配，景观组合，园路规划已经积累了必须的设计经验，基本能够胜任绿化工程设计工作，使设计到达客户满意。

从这几年绿化工程的开展过程来看，项目管理得好才能建设精品工程，才能获得客户的信任。从前期参与审定项目的方案设计、初步设计和施工图设计，并对设计中存在的技术问题提出修改意见；参与工程的地质勘测、进行相关的土壤及场地环境调查，入场条件的分析；现场线路，水、电等相关方协调；从苗木、物资采购，现场管理，与客户和相关方沟通乃至解决工程建设中的各种问题工程竣工验收移交等等我全程跟进，实践中进行锻炼，在实际工作中增长才干。绿化工程部和公司的领导下大力气对我们年轻人，采取传帮带和培训学习的方式进行骨干培养，尽可能的让我们参与并在指导下独立进行项目管理，使我很快能够基本独立完成项目管理，应付一些复杂的局面。而好的项目管理需要管理人员具备全面的知识和技能，在项目管理方面我要学习的路还很长，我决定百尺竿头更进一步，努力自学成才尽快成长为一名合格的项目管理人员。

在做好本职工作的同时，我用心学习园林绿化施工中的新科技、新工艺、环保节能技术，以及工程管理的先进方法，各种行业规范和相关法律法规，并运用到我公司的工程施工技术方案中，得到了公司领导的一致好评。

技术工作看似简单，实则比较细碎烦琐，能够真正做好并不容易，在这几年的工作当中我学到了不少的经验和知识，在与他人的交流、沟通方法上也有不少长进，在工作中透过多看、多问、多听，使自己的本职工作技能有了进一步的提高，但也发现了自己的一些不足之处。透过各级部门的多次检查和验收，及公司和客户对施工组织设计和施工方案的审批意见，我在技术方面暴露出了许多需要整改的问题和低级错误。这给我指明了改善的方向，也相应的督促和提高了我的整体水平，同时我还需要多认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作潜力，加强工作职责感，及时做好个人的各项工作。虽然有以上的不足，但瑕不掩瑜，我会找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服。

**公司记录规范工作总结4**

20xx年已经过去，在过去的一年里，桂热公司根据年初热作所下达的各项任务指标认真开展工作，取得了预期目标，同时提出今年工作目标和要求。

>一、20xx年的经营工作

20xx年，桂热公司围绕“做大主业，延伸链条，固本强基，扩大市场占有率”的发展思路，立足本所，服务华南，远销国外，在公司全体员工的团结努力下，实现了公司各项业务的快速发展，按照创新发展模式，重点打造桂热公司这一龙头，无论销售量、销售额还是利润均上一个新台阶。20xx年，公司实现销售收入850万元，利润210万元，产品的市场开发已由过去木薯单一品种，拓展到三大系列十余个品种，市场覆盖到全区40多个县市（区），并与海南、广东等地有关单位建立起紧密的业务和工作关系。今年我们的经营目标是实现销售收入达1000万元，利润300万元。

20xx年的经营工作，主要有以下做法：

（一）积极稳妥地开展主营业务，为客户提供优质服务。公司成立以来，确立了以西南、华南地区木薯种植户为主要服务对象，依托热作所有利的科技优势，在突出木薯种茎作为主营产业外，还重点强化芒果、澳洲坚果、木瓜、剑麻、龙眼、荔枝果苗木批发、零售为拓展业务。据测算，去年gr911木薯品种新增推广面积10万亩，其他品种通过与地方农业技术部门合作、农业园区合作，共建立新品种示范基地约xx亩，为新品种推广奠定坚实基础。

（二）加强基地建设。农业企业，基地建设是根本。公司把实验基地、核心示范基地、中试基地和外埠示范基地建设作为重点，全年新增基地建设面积1000多亩，前后累计投入80万元。在项目实施过程中，扩建了300多亩的种质资源圃，建立高产栽培示范基地3个和优良品种适应性生产示范点3个，推广使用优良品种17个。

（三）从严从细，加强经营管理工作。去年，公司新制定了五项管理制度，涉及财务管理、信息管理、内控制度管理、办公制度管理和考核绩效管理等。与部门签订了责任状，与职工签订了工作目标，把目标任务分解到公司具体人员，明确职责，将任务承包分解，具体经济指标和安全指标落实到个人。公司管理进一步规范和明晰。公司实施了以上管理制度以后，工作效率大大提升，员工工作积极性加强，公司的业务水平上升到新的高度。

（四）积极开展项目建设。全年共实施3个较大的项目，包括木薯生物质能源产业化关键技术研究与示范、木薯桂热4号栽培示范与推广、木薯新品种新选048选育与应用，完成投资额2500万元。受热作所委托，组织开展了3个项目的前期论证、项目可研和后期收尾工作。

尽管取得不少成绩，但由于公司成立的较晚，关系还不太顺，仍然存在不足和需要解决的问题。

一是新业务开拓不够，我们虽然紧紧依托科研单位和种植户，做好现有的业务，但公司的业务领域很广，可开发的空间还很大，尽管做了一些工作，但没有重大进展。

二是公司与国际间的交流合作还不够广泛，我们每年研发和引进的新品种都有许多没有种植和推广，开发新品种的力度不够。

三是当地木薯种植面积还不够多，可发展新的种植大户，种植面积有进一步拓宽的空间。

**公司记录规范工作总结5**

时光如梭，光阴就像流水一样从我的指尖溜走。不经意间我来到央行已经工作一年了，这一年这是我人生中弥足珍贵的经历；也是我人生中最美好的回忆；更是我人生发生转折的一年。这一年，在各级领导的带领和培养下，在同事们的关心和帮助下，我在思想、工作等方面都取得了一定的进步，个人素质也有了一定提高。在对央行肃然起敬的同时，也会自己能够成为央行的一员而感到欣喜。现将本人这一年的工作情况总结如下：

>一、问渠那得清如许，为有源头活水来

三年的工作经历，让我深刻的体会到，学无止境，为了顺应时代的变化，我将坚持不懈的了解银行各方面的知识在思想、专业能力文化诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。在思想上，自觉树立高尚的价值观和人生观，用先进的思想武装自己，按照“解放思想求真务实提高争创佳绩”的总体要求，不断提高自己的政治理论素质，一适应社会经济发展的客观要求。在工作中，我始终保持积极向上的心态，努力开展工作。在生活上，我始终保持一颗积极向上的心。严格遵银行各项规章制度，准时上班、下班，有事请假，不在公共场所吸烟、喧哗等，注重提高自己的职业素养。

>二、立足本职谋进取，辛勤浇灌xx花

在这一年的时间里，我热爱我的本职工作，并能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展工作。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力：

一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2.强化会计意识，发挥会计职能：

这一年，了解了会计是行使xx银行职能的重要工具和手段，既有核算作用，又有管理职能。工作期间，严格遵守会计制度和会计原则，认真执行财经纪律，通过参加行里提供的各种培训和同事们的帮助，现在我已经能独立的进行会计核算。

>三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索

是我不断充实的一年，是积极探索、逐渐成长的一年。感谢各位领导和同事们给我在央行工作的机会。但我深知自己还存在经验不足，考虑问题不够全面等缺点，以后工作我将在不断夯实专业技能的前提下，提高自己的专业素质和技能，以满足更新换代的新时期，我会努力克服自身缺点，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

**公司记录规范工作总结6**

>一、具体做法

1、创新管理理念

（1）是树立以人为本管理理念。以尊重员工、关怀员工、方便员工为前提，变管理为服务，在服务中实施管理，实现制度治理与人本管理相结合。我厂在20xx年“双创”工作推进会会议结束后，及时召开会议，进行动员部署，制定了管理创新实施方案，明确责任人、完成时限和目标要求，为确保“双创”工作顺利开展奠定了基础。从全年情况看，我厂所属7个车间，都能做到领会精神、熟悉方案，并与实际工作结合，认真执行。这说明各单位组织得力、部署到位，创新理念已逐步为广大干部职工知晓、理解和接受。

（2）要树立“没有创新就没有进步”的管理理念。严格管理标准，严格工作纪律。20xx年，我厂对各单位下达了管理创新考核指标，并对管理创新工作进行，有助于提升我厂员工岗位价值。

（4）树立精细管理理念。标准要细化，考核要量化，责任要实化。按照创新方案要求，各单位围绕“双创”工作等方面开展了自查自纠工作，动员管理人员找问题、提建议，并形成了专题报告，对改进管理工作发挥积极作用。20xx年，厂生产技术科、企管科每季度都开展了“有制度、有监督、有检查、有评比、有考核”的“五有”创新工作大检查活动。根据考核评比情况，对创新工作好的单位进行表彰，对排名靠后的单位进行处罚，取得非常好的效果。

2、创新管理体制

（1）明确各职能科室的职责和职能，理顺管理创新机构工作

关系。管理创新工作实行厂、科室车间、班组三级管理，成立管理创新领导小组。厂长兼创新小组组长。管理创新领导小组下设管理创新办公室，管理创新办公室设在企管科。明确规定管理不仅强化了管理人员危机感，激发了学习热情，而且促进了管理潜能的挖掘，使各项工作管理水平迅速提高。

（1）激励创新

20xx年，我厂为了充分发挥职工的聪明才智，最大限度地调动职工创新的主动性、积极性和创造性，推动我厂安全生产、经营管理深入开展，我厂每月进行管理创新收集及评审工作，把职工在通过努力学习理论、钻研新技术、苦练新技能等方面后，

针对本企业在管理、生产、经营等方面存在的困难和问题，提出新的理念、新的思路、新的方法和新的举措等各类创新合理化建议进行收集，并进行奖励，此举有助于优化完善生产和经营流程，优化管理措施，提高生产效率和企业内部科学管理水平，促进职工的素质提高和企业的更快更好发展。引导职工关心集体，主动提出创新合理化建议是开展一切创新工作的基础。按照科技是第一生产力的总要求，不断加大对参与管理创新活动，企业在活动中改进了许多问题，创新工作得到了加强，为企业发展增添了新动力。同时提高了职工的工资待遇，提升了职工整体素质，稳定了职工队伍，实现了企业与职工的双赢。

（4）跟踪创新

以往，我厂管理创新项目只局限于季度申报，对申报以后项目实施情况缺乏跟踪管理，致使许多好的管理创新项目及方法在短时间内便销声匿迹，形成了管理创新项目昙花一现的格局。三季度，我厂根据以往管理创新项目管理过程中存在的问题，加大项目管理力度，以新增项目为着眼点，全力做好被重点创新项目的跟踪管理工作，建立了《管理创新项目进展情况跟踪记录薄》，“实施了“前、中、后”的跟踪监控管理。从项目申请、评审立项开始，到项目实施的进展情况均设计了标准表格，全面实现项目进展情况痕迹管理。

>二、管理创新工作中的亮点

**公司记录规范工作总结7**

20xx年即将翻过去，回顾着一年来的感悟，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年。有压力困难，有低谷煎熬，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来，xxxx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

>一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xxxx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

>二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着事事落实，事事督导的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

>三、工作中的不足

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。 新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

**公司记录规范工作总结8**

大家新年好！20xx年弹指一挥间，眨眼的功夫就过去了，今天我代表董事会向大会做工作报告，并请各位代表提出宝贵意见。

>第一部分20xx年的工作回顾

20xx年我公司在在上级行业主管部门的关心指导下，依靠广大单位部门的支持，坚持服务第一的宗旨，以诚信、公平、公正的原则，大家齐心协力，克服种种困难，求真务实，脚踏实地，积极开拓工程咨询服务市场，新开发的建设工程全过程管理咨询业务取得了很好的开头，各种形式的咨询服务业务使我公司不断地占领工程造价咨询市场高地，我公司对建设项目从策划、投资、建设、施工、竣工全过程的工程管理咨询工作在20xx年均受到委托方的一致好评。

下面我首先介绍一下20xx年主要指标完成情况：

财务指标：年初公司下达20xx年的创收任务240万元；实际实现创收金额263万元，超额完成23万元；人均创收21万元，为公司成立后的历年之最。

无论是服务质量，还是财务指标都取得了良好的开端，不但在工程咨询市场抢占了“战略高地”，还创造了年初经济不甚景气、项目不足的情况喜下的“效益奇迹”。总结回顾20xx年经营阶段的工作成绩，主要体现在以下几个方面：

一、扭转市场不景气的局面、变压力为动力

20xx年因为开发区的投资预结算审核业务的终止，造成年业务额约80多万元的业务损失，为实现240万元的目标任务造成巨大的压力。但是我公司员工不气馁、不泄气，多渠道解决市场大背景不景气下的运营状况，力争完成年初制定的任务。

为了提升服务水平，扩大市场影响力，我公司通过各种形式积极培训业务人员，通过晨夕会管理、日报管理等方式对业务人员进行全方位的训练，完善了销售队伍的组织架构，制定了形式多样的激励方案，较好地激发了开发人员的工作热情。20xx年我公司共开发客户个左右，包括、等知名工程也成为了我们的忠实客户。这些积极主动的措施使得我公司在外部市场不佳的情况下，以内部市场的团结一致、众志成城抢占先机，最终完成了年终制定的各项工作目标。

二、民主行政管理，依靠规范化的制度和奖励政策引导员工

我公司专注于工程咨询事业的领导型品牌，这种事业理念也相继得到了上级主管部门的肯定和赞同，为加强内部管理，公司先后出台了《员工行为规范》、《质量奖罚制度》、《客户投诉处理办法》等一系列的规章制度，使管理做到了有章可循、奖罚分明，使每个员工都能各司其职、各负其责。针对一线服务人员面向市场的工作性质，我们进行了队伍素质、团结协作意识、服务观念等方面的学习，通过先进典型引领、理念灌输等多种方式在基层推广普及，全面提高了窗口服务水平和全公司管理服务水平，努力地增强了企业的核心竞争力和凝聚力。

公司近年建立了一套灵活的人才激励机制，对贡献大的年轻人在住房、分配上均予以优惠，对表现差的则解聘。另外，我公司大胆起用年轻新人，使得人人都有机会到工地现场学习。公司给人才创造高起点的工作条件，业务上大胆使用年轻人并给予荣誉，使企业发展具有强大的后劲。公司充分盘活现有人才，重视培养、启用德才兼备的年轻大学生，近两年有多名工程师走上了各级领导岗位；在内部推行竞争上岗和公开选聘制度，对出现空缺的个职位面向企业内部公开招聘，为企业优秀人才的涌现搭建了平台。给他们压业务重担，同时组织公司总工程师、企业骨干人才帮他们成就事业。这种做法使年轻人在实践中锻炼了工作能力，出成果快，成才快，公司还敢于给业绩突出人员以较高待遇。许多年轻人感到，公司有这样的人才机制，他们有奔头。

三、确立一对一的服务流程，加强培训，强调细节狠抓服务

我公司努力实践“以人为本”的经营理念，在工程咨询服务业务的同时，还积极开展培训管理服务。公司内根据市场需求和不同人群先后制定了不同客户类型的接待流程、星级服务方案，一切以客户满意为目的，定期组织学习和培训，提高各部门人员的服务意识，能够为不同客户提供个性化全方位的服务模式。公司内部注重员工的业务提升和培训工作，总经理亲身培训员工，10年考试共通过4个造价员。 这些措施使得客户接待工作得到了各个单位和客户的一致好评和高度赞扬，不仅激发了所有员工的工作热情，更为我公司以后的发展揭开了新的美好篇章。

四、重视企业内部财务成本控制，争取外部市场份额和利润

成绩的取得源于企业优秀的财务管理和运营能力。20xx年我公司在为客户提供个性化的服务基础上，加强应收帐款和成本管理的控制。充分发挥财务杠杆效应，在我公司内部管理方面，充分发挥电子板的作用，提升固定资产利用效率，加强内部成本控制；其次，在市场开拓方面，争取品牌效应的不断增强和营销部门出色的工作，逐步推动我公司销售业绩的稳步提升，争取外部市场份额和利润的最大化。再

次积极针对市场进行调研，发扬求真务实的工作精神，不断研究工作中出现的新情况、新特点、新问题，围绕工作的规范化、制度化，刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，采取定期为物品、试剂、耗材重新招标等形式降低成本支出。

五、科学管理，用oa系统管理日程业务工作和工程造价处理

独家引进oa系统管理日程业务工作和工程造价处理，资源优化管理，全面融汇了经济科学和技术及管理科学。它为我们的管理提供了众多可择方案的评价、选择、和决策提供科学的方法论。为有效控制工程投资，严格控制费用的开支，为节约每一分建设资金提供了可行的实践操作方案。推行在岗人员满负荷工作法，以最少的人做最多的事，坚持因事设人的原则，最大限度减少工资支出，以满足工作需要为前提，有效节约了管理费用的开支，积极做好收款工作，力争使得10年开出发票的业务全部都能收回来。

六、积极营造良好企业文化氛围，培养未来发展的“忠实客户”

我公司打破以往单一的工程咨询服务经营模式，引入了、等新的经营模式，这也是我公司在营利模式方面的一种创新，目前除正在进行推广外，其它经营方式都产生经济效益。这些积极的\'财政政策和经营方式的转变也让我们对明年公司的经营情况充满了信心和激情。

>第二部分公司面临的问题

我公司在20xx年虽然成绩卓越，但是，在我们的发展中仍存在着众多的问题和不足，具体如下： 一是员工工作经验欠缺，危机公关意识较为淡薄，现有的员工培训体系针对性不强，缺乏具有企业特色的且成熟的培训体系，所以20xx年要抓好培训工作。

回首20xx年成绩与问题同在，展望20xx年机遇与挑战并存，我们必须发扬与时俱进，开拓创新，团结协作的精神，努力解决好工作中出现的各种矛盾，加强市场协调、服务、管理力度，营造和谐、健康、有序的服务模式和服务规范。搞好协调服务，积极解决问题和矛盾，有序推进企业发展。我们决心在20xx年开拓思路，认真解决存在的问题，埋头苦干，扎实工作，努力完20xx年各项工作任务，促进我企业的各项经济指标持续快速发展。

>第三部分计划总结

在我们的身边可能有一些这样的事情：一个家庭，爸爸爱吃软一点的米饭，妈妈爱吃硬一点的米饭，因为口味不同，两人常常不愉快。如果为此煮两次饭，不仅浪费时间，而且也浪费资源。家里的孩子想出了一个办法，把鸳鸯火锅的创意借鉴过来，在电饭煲中间放上一个铁

片，一边放多一点的水，一边放少一点的水，一次性解决了“吃饭难”的问题，既节约了资源，又满足了需求。这个故事寓意我们：留意工作或生活中每一个细节，再困难的问题都会找到最好的解决办法。所以20xx年我们有信心在以下几个方面勤奋努力，实现共赢。 一、20xx年的收入计划为万元，力争实现万元。这些任务和目标就要求我们刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后要进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，降低成本支出。

二、查找制约发展的短板和瓶颈，科学培训和横向对比联系促进成长步伐。按照企业的长远规划和工作部署，20xx年我们要加强人员组织培训，把人员的学习力纳入绩效考核的范围，让所有员工都能够伴随着企业的成长而共同进步。通过培训实现业绩超越、增强员工能力、提升员工素质的目的。促使员工合理选择行业标杆，明确赶超目标，通过分析对比先进企业典范找查距，从机制、制度、流程等方面认真查找制约企业发展的“短板”和“瓶颈”，全面深入开展优秀个人学习活动，通过赶、超、学使员工自身的素质和效率得到提高。

面对市场竞争的日趋激烈，我们应加强自身素质的培养，发掘自身潜力，力争以最低的成本创下最高的业绩。在以后的发展过程中，我们一定会发挥自身的优势，弥补自身不足，提高自身竞争力，为以后更好的发展打下坚实的基础。随着20xx年的到来，我们的成绩已经成为过去，未来还要面对许多新的挑战，只要大家齐心协力，共同努力，对公司进行高标准规划、高质量建设、高效能管理、高水平经营，相信我公司一定会成为领跑全省乃至全国“工程咨询行业”的一面旗帜！

感谢您的下载与阅读，祝您工作顺利、万事如意！！！

**公司记录规范工作总结9**

公司一直以来全面贯彻和响应一冶技术创新的指示精神，努力推进企业科技进步和增强公司自主创新能力，建立企业持续发展的科技创新、科技进步长效机制，不断总结技术创新工作经验，努力推动公司科技创新并大力推动科技成果向生产力的转换，为公司的持续健康发展增加动力。

>一、组建公司科技创新工作领导小组，加强对技术创新工作的领导

为了加强对技术创新工作的领导工作，公司在成立以党委书记、总经理梅国庆同志为组长的科技创新工作领导小组，全面领导与推进公司的科技创新工作。同时，健全和完善以公司科技创新工作领导小组为核心，以各项目经理部和各经济实体为主体的技术创新管理体系。比如说青山搅拌站，以市场为导向抓好科技创新工作，不仅建立了自身的技术创新管理体系，同时也制定了技术创新的奖惩标准来激励广大员工积极投身技术创新管理工作。各基层单位纷纷建立和健全自身的科技创新工作体系，形成了良好的技术创新工作氛围。

>二、大力推广专利意识，积极申报专利

努力打造公司知识产权经过五十多年的市场闯荡，我们深刻认识到只有通过申报专利形成自己的知识产权才能进一步提升企业的核心竞争力，才能增强企业的市场竞争力。JA公司领导高瞻远瞩，审时度势，在20年年初及时召开了公司首次科技大会，这次会议上，我们认真地总结了公司的技术成果和技术优势，也客观地指出了我们技术创新工作的薄弱环节，分析了公司的技术创新形势，让公司上下明确了技术工作的指导思想和任务，吹响了打造JA公司自主知识产权，进一步提升企业核心竞争力的号角。在这次会上，我们把专利意识的推广作为重要的一项议程，邀请了专利工程师对公司的中层干部和技术负责人做了专利知识讲座，这对全公司上下进一步形成申报专利的氛围起了很大的推动作用。

在专利的选题和申报上面，我们积极面对，首先是发挥各经济实体和各项目部的技术优势，调动基层技术人员申报专利的积极性，充分发挥其技术创新的主体作用。二是工程项目管理部在课题的选择上，在各单位自身优势与专利技术的结合上加强指导，我们多次来到各基层单位，与技术人员进行座谈，深入挖掘创新点。三是积极加强与一冶技术中心、技术部和专利公司的沟通与联系，邀请专利工程师多次到我公司进行授课，为我们传道解惑。通过大家的共同努力，我公司20年申报并受理6项专利，发明和实用新型专利各3项，其中3项实用新型专利已获得授权。

>三、下大力气做好省部级科技成果的申报工作

20年我公司在一冶技术部的精心指导下，积极组织技术人员进行宜昌消化池科技成果资料的编制，多方面搜集相关的资料，加班加点，同时反复查新，深入挖掘创新点，把专利技术的应用穿插到该科技成果中去。该项科技成果在20年7月初顺利通过了中冶集团技术中心组织的科技成果鉴定，鉴定结论为国内领先水平。同时，该项施工技术被认定为中国冶金建筑协会的专有技术。目前正在向中冶集团申报科技进步奖。

>四、积极做好优秀施工组织设计和优秀论文、工法的推荐和申报工作

做好优秀施工组织设计和优秀论文以及工法的编写、申报工作既是对我公司既有施工技术和施工成果的全面总结，也是对原有技术的提升和发展。20年，我公司已申报的科技论文\_粉煤灰与矿粉复掺在商品混凝土中的应用\_，\_浅谈火灾自动报警系统及联动控制系统的调试被\_等13篇论文分别被科技部和\_、中冶集团核心期刊收录并发表。宜昌清江山水1#及4#楼工程、武钢二炼钢易地改造工程A块连铸机设备基础施工组织设计等四篇施工组织设计分别获得一冶优秀施工组织设计奖;蛋壳型混凝土结构施工工法被鉴定为省级工法;大跨度管桁架结构胎架滑移工法通过企业级工法的鉴定，20年初通过部级工法鉴定。目前，各项目经理部和实体单位积极撰写科技论文，向一冶和省部级刊物踊跃投稿，形成了科技创新的良好势头。

>五、坚持不懈抓好科技开发工作

我们每年持续加大对科研开发力度，把企业的既有优势和市场发展方向紧密联系起来，一方面积极依托在建工程项目找准科研课题，一方面着眼于各经济实体单位比如商混站，检测中心的新技术应用和新产品开发;近年来有二十项被一冶批准立项并通过验收。同时，我们坚定不移地完成好企业施工技术操作规程的编制和审核任务，近年来一共完成一冶技术部下达的30篇土建操作规程的编写和审核任务。

当前公司生产经营持续快速增长，经济效益大幅提高，各板块呈现良好的发展态势，提高公司的创新能力，加强知识产权的积累工作，为企业的持续发展提供永恒的动力是我们面临一项十分艰巨和重要的长期任务。我们的工作与一冶有限的要求和同行的先进单位相比还存在较大的差距，从公司的实际看也存在比较突出的问题：一是创新意识不强，在技术创新方面存在畏难和怕麻烦的情绪，把创新成果转化为知识产权的意识不够，要让科技创新的工作成为全公司上下的主动和自觉行为还有很长一段路要走;二是所申报专利的质量和含金量还有待提升，发明专利在所申报并受理的专利数量中所占比例还有加大的空间;三是各工程项目部推出的的专利数量不多，各工程项目需要大力抓好专利申报和工法撰写等工作，要积极谋划，采用多种激励机制，成为形成公司自主知识产权的主力军。四是公司与施工生产实际的结合力度不够，重闭门讨论，轻对外学习、交流和沟通，对创新突破点的认识和挖掘不够，敏锐地捕捉与施工相关的研发项目的能力不强，五是运用创新技术参与市场竞争的经验不足。

对于上述存在的问题，我们要保持清醒的认识，勇于正视自己的差距，进一步增强紧迫感和责任感，下定决心，迎头赶上。

**公司记录规范工作总结10**

20xx年是XX市交通“十二五”规划发展的关键之年，也是交投公司机遇与挑战并存的一年。面对新形势、新政策、新问题，交投公司在市政府及局党委的正确领导和支持下，以服务交通建设为核心，以加快公司发展为重点，创新机制，构建体制，抢抓机遇，谋求发展，较好地完成了上级的任务目标，取得了一定的成绩。现报告如下：

>一、扩宽融资渠道，服务交通建设

1、积极筹措资金，及时偿还贷款。交投公司于20xx年向建设银行XX市支行为s233工程兴化绕城段项目申请贷款亿元，贷款资金全部到位，全部用于交通工程建设；20xx年，向兴化农商行为新汽车客运总站申请贷款6000万元，贷款资金全部到位，全部用于新车站建设。20xx年两个项目已进入贷款偿还期，公司积极筹措资金，克服困难，及时向政府申请专项资金，专项用于偿还贷款本息，保证公司财务信用，按月偿还贷款利息，并按合同约定偿还贷款本金7000万元。

2、拓宽融资渠道，积极筹措资金。20xx年以来，政府出台了相关金融、信贷政策，融资难度加大，公司克服资产规模小、融资渠道单一等困难，探索新融资模式，加强与银行企业合作，为政府融资提供资金保证，借用企业平台向中信银行、兴业银行融资17000万元、其中兴业银行8000万元，中信银行9000万元，用于政府工程建设项目。

3、抢抓政策机遇，立足项目融资。为解决建设资金缺口，20xx年xx月份，根据政府协调，由交投公司作为借款人，政府提供土地抵押担保，向江苏银行申请工程项目贷款。交投公司积极配合，完善相关手续，提供详实资料，在最短的时间内完成了项目贷款的前期工作，及时提交江苏银行进行信贷审批。目前该项目贷款信贷审批已通过，贷款亿元即将到账，专项用于工程建设，大大缓解了工程建设资金的不足。

>二、完善管理体制，健全组织机构

今年，为做实做强交通投融资平台，以实现我市交通投融资工作的新突破和可持续发展，根据市政府和局党委的要求，我公司成立了办公室、财务审计部、投资规划部、产业发展部等部门，并配备了专职人员，建立健全了管理制度、工作职责，加强管理力量，分工合作，以更好完成交投公司相关工作。

>三、做实做强平台，实体规范运作

交投公司成立于20xx年，但一直未实体化运作。在上级领导的关心和支持下，公司在向实体化、规范化运作上走出了坚实的一步。目前，在进行前期调研和准备工作，将进一步整合国有资产资源，打造实体化公司，充实公司资本，完善公司现金流，提高公司自身盈利能力，为20xx年发行10-15亿的企业债奠定坚实的基础。

20xx年，交投公司的发展有了一定的进步，但对比上级部门的\'要求还有很多不足。20xx年，我公司将进一步完善公司自身管理，规范化、实体化运作，争取江苏银行亿元项目贷款资金尽快到账，争取发行10-15亿元的企业债，重点将进行以下几个方面的工作：

1、做实公司资本

通过多种渠道壮大公司资本金实力，提高融资能力。一是进一步明晰产权。进行股权重组，将股权转让给市国资公司，使交投公司变更为国有独资公司；二是进一步充实资本。建议政府在已将市土地开发储备中心（原造纸厂草库200亩土地）划转到交投公司作为增资资本的基础上，再以挂牌转让的方式向交投公司注入一定量的优质经营性土地使用权。三是整合现有交通资产，整合项目、整合资金为做大融资平台提供资源保障，并增加公司盈利渠道。政府协调将有实际盈利运作的国有公司通过股权重组的形式并入交投公司；同时考虑回购相关运输企业，将国有道路运营权回收，由交投公司投资实体运营，增加交投公司自身盈利能力和自身实力。与此同时，注入优质资产，优化资产结构，尤其是实收资本和资本公积，做实融资平台。通过土地、政府沉淀的资产、交投公司自身收益、资本金补贴和政府投资形成的股权资产增加，以进一步做大融资平台资产，做大融资规模。

2、强化运行职能

通过相关政府性文件明确交投公司职能，建立健全运行规范投融资体系，形成融资、投资、管理、偿债一体化的良性循环机制，强化融资平台的运行职能。一是具备融资、投资（开发）职能。依托政府信用、土地资源和其他优良资产，开展与金融机构的合作，行使出资者权利，负责偿还贷款本息；二是项目管理职能。管理新客运总站等建设项目资本金及项目建设资金，参与投资项目概算、预算、变更、验收、决算管理。三是土地开发职能。根据市政府授权，在做好公司优质土地（原造纸厂草库200亩土地）及新客运总站、公交总站建设项目近30亩商业用地开发的同时，盘活现有农公、长途客运站等土地资产及交通系统现有国有资产，探索利用道路沿线土地的增值开发等方式盘活交通投资，增强融资平台的造血功能和偿债能力，实现融资平台良性循环和可持续发展。四是国有资产经营职能。根据市政府授权，经营和管理公路及站场广告资源等除土地以外的交通优良资产和资源，确保国有资产保值增值。五是明确代建职能。为加强项目管理，明确项目资金来源，根据项目实际情况，由政府部门与交投公司签订委托代建协议，以明确项目偿债资金来源，增加公司经营收入及现金流，保证项目建设资金的流转，及时偿还融资本息。

3、完善管理机构

建立现代企业制度，实现规范化运行。一是强化法人及治理结构建设，严格实行董事会领导下的总经理负责制，董事会、监事会的工作要正常化，定期召开一次董事会，讨论研究各个时期的重点问题并形成决议，提高企业运行效率和效益。二是区别经营性质及盈利能力，成立代建公司等专项子公司，并强化现代企业管理，逐步构筑起自身的利润中心和“现金流”，构建可持续、多元化融资基础，增强核心竞争力。三是将经营性项目与公益性项目进行风险隔离，实行“项目运作制”，降低平台运行风险，实现投入产出的良性循环。四是聘请专业机构担任咨询顾问，加强专业人才队伍建设，及时准确了解和掌握国家金融政策、融资工具、融资渠道，提高资产运行效率和项目融资成效。同时建立健全公司组织机构，建立健全公司管理机构，加强领导力量，配备专业管理人员，加强管理力量，明确部门职责，分工合作，以更好完成交投公司相关工作。

以上是交投公司20xx年的相关情况汇报及来年发展思路，不足之处，敬请批评指正。

**公司记录规范工作总结11**

>一、建全线损管理组织机构，完善管理制度

1、成立了组织领导，为该活动的正常开展提供了有力的组织保障。公司成立了以经理为组长的“线损管理年”活动 曁线损管理领导小组；设立了管理办公室，负责全公司“线损管理年”活动的开展和线损管理的日常工作；成立了线损管理监督检查小组，对全公司“线损管理年”活动的开展进行监督检查，促进该活动的有序、有效地开展。

2、建立线损管理三大体系，落实部门职责。做到职能清晰，职责清楚，形成一级管理一级，一级控制一级，一级考核一级，一级负责一级的全过程管理控制和监督保证。使公司各单位线损管理协调一致、彼此依托、相互作用，共同确保降损目标的顺利实现。

4、制定和完善了公司线损管理的有关办法和制度。并由线损管理办公室汇总制订成了《 “线损管理年”活动制度汇编》，这为线损管理提供了制度保证。

>二、推动全员参与，营造降损氛围

2、将《县级供电公司电能损耗规范化管理验收标准》进行责任分解后以文件形式下发到公司各部门、有关单位，并针对供电所制定了“线损管理年”活动的考评细则；在年底对各供电所线损管理实施情况进行测评，并直接与年终评评先评优进行挂钩。

>三、强管理，实现线损管理的规范化。

（一）、对线损指标实行动态管理

1、启动了理论线损计算工作，并根据线损理论计算值，历史线损统计值和影响线损率的技术和管理方面的修正因素，根据公变、专变所占电量比例及其它固定损耗每月核定各供电所线损率考核指标；

**公司记录规范工作总结12**

又是一年过去，翻看去年的工作总结，对比今年，自己又成长了不少。但平心而论，20xx年重要性比不上20xx年，20xx年是我创业的转折点，从思考如何生存转为思考如何发展。20xx年更多的是惯性向上爬坡，思考如何做的更大。

去年我判断今年最大的收获是会有一个好的团队。判断失误。今年我最大的收获是对公司的规划越来越明确。这对我很重要，这是道路的问题，明确了道路公司才能更长久的存在，我也有了前进的具体方向，可以保证公司未来五年的稳定成长。我现在对公司有一个明确的发展方向，做偏策划的公关公司。我没有加定词，因为我现在只是明确了大的方向，具体的细节还在思考中。不过不会思考很长时间，阴历年前我会把我对公司整体的发展思路规划出来，并明确的落到纸面上。

其他的收获也有，其实本质上和去年也没什么区别，积累了客户，积累了经验，积累了团队，积累了供应商，诸如此类。其实这些都很重要，但不是最重要，如之前所说，最重要的收获是我个人的思考20xx年公司工作总结20xx年公司工作总结。

通过日记看以前的自己，现在的我和以前的我最大区别就是我思考的更多，一年前我说对未来没有规划，当时的心态就是来一个活动做一个活动，更多的是走一步算一步，只要还赚钱，那就接着走。而现在，我明确了公司将来走什么路——偏策划的公关公司。然后，我需要思考路该怎么走。

1、我的客户在哪里，

2、我提供什么样的服务，如何吸引住客户，

3、现在的短板是什么，如何弥补，之前看到的想到的更多是微观问题，而现在需要用更宏观的角度思考问题。

20xx年的成绩就不多说，我更需要反思今年的不足。

>1、专业程度不够。

这点跟我对自己公司定位有关，13年我需要把公司打造为专业的公关公司，所谓专业，就是比客户懂得更多，让客户认同你是一个专家。要达到这一点，需要理论支撑，需要系统的专业的学习，而不是像现在这样野路子出身。在给客户阐述一个事情一个方案时，能够寻找到理论依据，也能寻找到案例支持。

>2、公司内部问题重重。

如，没有行之有效的财务制度，没有好的员工考核制度，没有最大的程度调动员工工作积极性，库房物料一片混乱，活动流程没有捋顺，这些问题在13年都要尝试解决。对于小公司来说，这些问题都可以在公司高速成长中暂时被掩盖，但以后迟早会成为大问题。我的计划是13年尝试解决，不是必须解决，我很明白欲速则不达的道理，这些都是次要矛盾，不是主要矛盾，不能因为解决这些问题影响公司的发展。

>3、融资金额偏少。

年初我还是低估了公司的发展速度与规模，现在做个过5万的项目就很少有不压款的。可惜这个事情我去年初不知道，更不知道除了松下全国巡演之外，还有其他好多项目都需要压款。即便是松下巡演，压款程度也比上一年严重很多。夏天的时候，资金的问题压得我喘不过气，太累太辛苦，今年我需要多融资，哪怕实际上用不到那么多，也需要有备无患，手中有粮，心中不慌，我无法预测今年需要压多少款，但我必须做到需要压款时我随时有钱可压。

>4、成本控制不利。

今年有很多活动成本没有控制好，这个一方面跟一些活动经验不足有关，另一方面与前期准备不足亦有关。每场活动都要做成本预算，考虑到没一个细节，活动结束之后实际开支与预算做比照，分析两者差异的深层原因，及时总结，后期活动不再犯类似的错误20xx年公司工作总结工作总结。

>5、财务制度一塌糊涂。

这个问题在第2点有提到，我把他单列出来就是为了让自己加深反思。没有财务制度，我连自己赚了多少钱都不知道，真是丢人。

之前给自己订的目标是20xx年营业额200万，毛利润50万。虽然现在还没有统计出来20xx年的数据，不过200万的营业额肯定是没有达到，大概全年营业额150—160万之间，毛利润也没算出来，再次鄙视自己没有好的财务制度。

20xx年已经结束，13年继续坚持，朝自己的梦想坚定不移的前行。

**公司记录规范工作总结13**

20xx年已经过去，在过去的一年里，国内各地房地产销售额不同程度的下降。xx市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，克服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢！

在过去的一年里，xx以极高的消化速度和消化率顺利占领xx市场。上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到x亿元，回笼资金x亿元。元旦xx的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20xx年的开门红，在xx市房地产市场再次引起轰动效应。

>一、五期项目方面

地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了xxxx这样的大型商家，xxxx的进入，将成为xx地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了xxxx社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

>二、物业管理方面

物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

>三、工程管理方面

通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

>四、问题和不足

同事们，20xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们xx房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

1、物业管理方面，物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

（1）是人员流动性过高，专业人才招聘困难。去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

（2）是安全防范工作仍存在有漏洞。由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

（3）是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。目前，物业公司在xx顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

（4）是创收能力进一步提高。去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

2、公司内部管理方面

（1）是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

（2）是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

3、工程管理方面。强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌！我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

**公司记录规范工作总结14**

回首20xx年对于我来说是充满机遇与挑战的一年，伴随我的是感激与惭愧，责任与重托。

>一、工作方面

本着对工作积极、认真、负责的态度，认真遵守各项规章制度，虚心向领导和同事请教，努力学习各项业务知识，通过不断学习，不断积累，使工作效率和工作质量有了较大提高，较好地完成了各项工作任务。

20xx年xx月在岩土公司领导的统一领导下我与项目部成员一起努力工作，互助互敬，在保证正常抽水维护的前提下，对剩余工程做好收尾工作。同时积极与总包单位、业主单位协调努力做好工程款的回收工作。

20xx年xx月在院举行的岗位竞聘中，感谢各位领导和同事的信任，使我有机会走上了一个新的工作岗位，这对我来说既是机遇也是挑战，既有责任也有重托。在新岗位工作的这xx个月中我感触颇多，首先，新科室的领导对于我这位新来的同事给予了很多帮助与关怀，让我尽快的了解这个新的集体，新的同事。其次，我也在大家的帮助下和同事一起工作，从中也看到了我们的一线员工是如何的辛勤工作。这些种种经历都让我更深刻的意识到，要做好领导工作首先要设身处地的为职工着想，想职工之所想，急职工之所急，做好服务工作，让职工没有后顾之忧，这样职工才能心无旁骛的为院创造更多价值。

>二、思想政治方面

认真加强思想政治学习，不断提高自己的政治理论水平，以新的标准更加严格的要求自己。

这一年来，我在组织、领导和同志们的帮助和支持下取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，政治理论基础还不扎实，对于新岗位的业务知识掌握的也不够全面，工作方式也不够成熟。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，成为职工信任、满意的管理人员。

**公司记录规范工作总结15**

参加工作以来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

>1.严于律己，政治思想觉悟得到提高。

坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱社会主义，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

>2.强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。

作为一名刚步入xx的新人，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。工作以来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。认真学习各种重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习“创先争优”，进一步夯实了理论基础，提高了思想道德素质。

1)认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训、会议，通过执法培训，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

2)认真学习法律知识。作为办公室人员需要负责处理各种文件，另外作为xx执法人员，更是直接涉及到许多法律法规的运用问题。结合自己的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强了对法律法规知识的学习，进一步增强了法律意识和法律观念。

>3.努力工作，认真完成工作任务。

我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。不管是在办公室，还是在违规处理室，工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手。

1)办公室工作。可以说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否有需要办理的事，遇到办理不了的案件时能耐心向其解释清楚，或帮助其联系他人，使群众能尽快办好手续，树立好xx的形象。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

2)违章处罚室工作。在违章处罚室，先是认真学习法律法规，并解读xx管理处下发的行政处罚自由裁量权基准执行标准；然后向有经验的同事请教相关问题，向他们学习操行、处理问题的的方法方式。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺；其次，在工作上，工作经验尚浅，法律知识不足，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长；再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的。

**公司记录规范工作总结16**

x年作为xx的一名内业员，我的主要工作就是做桥梁和涵洞的内业资料，负责资料的收集、整理与归档工作。我本着“在工作中提高自己、为公司创造价值”这样一个目标，通过自己的刻苦钻研，向领导请教、向同事学习，不断开拓创新，圆满的完成了本职工作。对这个行业有了一些，专业技能和工作能力都取得了很大进步。

>1.工作体会

根据半年的工作经验，我认识到，衡量一个工程的好坏，除了通过工程实体反映外，资料也是一个极其重要的环节。通过资料能反映出工程所使用材料的优劣、工序之间的衔接是否符合要求，工程是否按图等等。所以内业员在工程建设中有着举足轻重的作用。此外，我彻底摒弃了“工作经验比学历更重要”的想法，因为二者本是相辅相成的，我认为“视野决定思路、思路决定出路”。理论功底扎实在处理问题时就会有广阔的思路，而工作经验在处理问题时能提供一个重要的参考。因此，作为公司的资料员，我严格要求自己，从中积累经验，加强学习，做好资料的收集、整理与归档工作，为公司的发展做出应有的贡献。

>2.专业技能

通过x年的踏实工作，我将理论与实际紧密结合起来，迅速掌握了桥梁和涵洞施工的工艺流程以及相关的规范要求。从最开始的学习研究图纸，到现在能发现图纸中的，我在专业技能方面取得了不小的进步。我深刻体会到了“实践出真知”这一至理的涵义。目前，我正在利用业余时间学习隧道和路基的图纸和施工工法，抓紧时间全面的了解土木工程施工行业，用专业知识武装自己的大脑，为今后的工作打下坚实的基础。

>3.工作能力

从一名刚刚走出校门的生到一名熟练的资料员，我经历了一个由最初的手忙脚乱到现在的游刃有余的过程。我坚持今日事今日毕，宁可加班加点，也要保证资料及时归档。工作中，我充分发挥主观能动性，摸索出了一套提高工作效率的方法。众所周知资料整理工作比较繁琐，全凭大脑很容易丢三落四，所以我准备了“工作任务表”，把想到的工作任务随时记录下来，保证每天工作有条不紊的进行；为了使归档资料条理清晰，一目了然，我编制了“资料归档明细表”，用以记录已归档的资料，汇报工作时，由于资料分类恰当、真实准确，电子版资料保存完整，得到了领导的赞许。

>4.职业

资料员是土木行业中最基础、面的工作。我觉得作为一名刚入行的新员工，资料员这一岗位，是一个良好的全面学习的平台。资料员接触的面非常广，土木行业里有关、质量、技术以及现场全面管理的东西都有，法律法规、施工质量规范、技术标准、安全标准规定等等，都可以接触的到。有人说“做资料员有两个结果：一个是永远重复性的机械作业，用通俗的话说就是没有前途；一个就是努力工作，通过资料员工作全面了解、掌握将来准备从事的工作。”

所以，在做资料员这一阶段，我着重我的职业目标进行学习，为自己以后的发展方向奠定一个坚实的基础，逐渐展示自己在这一领域的才能。与此同时，我利用业余时间密切关注国家政策和行业动态，积极了解信息，准备x年参加一级注册结构基础课考试，争取早日在建筑行业有所建树，成为一名土木工程专业工程师。虽然我在工作上取得了一点成绩，但我依然清醒的意识到我的工作中一定还存在很多的不足之处。在新的一年里，我会更加严格的要求自己，努力的钻研业务，不断更新和补充新的专业知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成资料整理工作。我告诉自己：x年我的工作目标是做一名的资料员，但我的职业目标绝不仅仅是一名资料员。我会用实际行动，我有能力担任技术性和专业性更强工作！

**公司记录规范工作总结17**

大众公司管理创新各项工作在八月份稳步推进，按三季度工作计划进行开展实施，各项工作均按计划在规定时间节点内完成，现将八月份管理创新工作开展情况总结如下：

>一、管理创新宣传、培训工作

八月份，大众公司对创新工作中先进的管理经验、优秀的做法进行总结，在《大众信息》、《安阳矿工报》等媒体投稿多篇，配合党工部对公司管理创新工作开展情况和最新动态进行宣传报道。与培训中心、技术中心结合开展创新新知识、新技能培训一次，利用公司每周两次的创新例会，随时开展创新宣传和培训工作，提高了公司广大干部职工的创新意识，在公司营造了良好的

创新氛围。

>二、合理化建议征集评审工作

八月份，大众公司完成三季度合理化建议征集、评审及奖金发放工作。共发放合理化建议书130份，回收185份，经企管部初评，确认146份合理化建议书有效，经过各专业评委评选，共评出合理化建议31条，发放奖金3100元，一般建议67条，发放奖金3350元，合计发放三季度合理化建议奖金6450元整。三季度合理化建议征集条数大幅增加，证明公司员工对此项工作开展的认可，下一步，我们要下大力气做好合理化建议的反馈、落实工作，把合理化建议在对公司管理方式的完善和民主管理方面起的作用实现利益最大化，把这件工作做成一件有利员工、有利公司的好事情。

>三、管理创新项目跟踪落实工作

（一）《职工合理化建议评估在培训工作中的作用》

8月份，通过职工合理化建议评估在培训工作中实施，提高员工建议热情和培训效果；存在问题：质量高的合理化建议数量不多，影响评估效果，还有员工不能很好的区分合理化建议和提意见两者之间的区别。

（二）《煤炭销售考核创新管理》

按月份对机一队拣选块煤率，实行考核，8月份机一队共拣选块煤吨,按每吨奖励200元,共奖励机一队2250元；存在问题:筛选商品煤比率因受井下地质条件影响，不能实现月月考核。

(三)《提高人均工效及原煤产量的研究》

8月份，通过几个月的运行实施,二采队对创新管理方法归纳总结，形成区队管理正式制度，严格按制度执行管理，提高区队的整体管理水平;存在问题:因一线区队员工流动性大，影响项目实施效果和推时速度。

>四、管理创新其他工作开展情况

公司为加大创新管理工作力度，在八月份专门下发《关于强力推进创新管理工作的通知》，要求公司各单位每月至少一个管理亮点，每季度申报管理创新成果至少一项，并对创新成果的评审模式由原来的看材料评审改为现在的现场集中评审，对创新成果的奖金额度也做了大幅提高，进一步推动大众公司创新管理工作发展，加大了创新成果向现实生产力的转化力度，更好的为矿井实现安全生产服务。

**公司记录规范工作总结18**

>一、对20xx年工作的总结

回顾公司一年来的工作，能够用两句话来概括：总的形势是好的，取得了必须的成绩。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：2xxx年公司共完成产值100,524,元，实现销售收入95,114,元，利润1,758,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20xx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状况下，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就应肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

>二、用心进取，圆满完成B级锅炉制造资格证的取证工作

大家明白，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20xx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日顺利透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，我们在原先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，对产品质量带给了管理上的保证，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，用心做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊状况，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。

此刻，我们己顺利透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十分重要的作用，我们始终

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！