# 公司年度总结精选

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-01-11

*公司年度总结【精选5篇】鼓励职工加强学习，做好学习记录，撰写读书心得。以这次活动为契机，公司工会组织工会委员及工会小组长对职工学习记录交叉观摩，并评选出优胜奖以资鼓励。下面给大家带来一些关于公司年度总结，欢迎阅读与借鉴，希望对你们有帮助!1...*

公司年度总结【精选5篇】

鼓励职工加强学习，做好学习记录，撰写读书心得。以这次活动为契机，公司工会组织工会委员及工会小组长对职工学习记录交叉观摩，并评选出优胜奖以资鼓励。下面给大家带来一些关于公司年度总结，欢迎阅读与借鉴，希望对你们有帮助!

**1公司年度总结精选**

20\_\_年，是本人在财务科工作的第\_\_年。在一年的时间里，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。

思想修养和政治理论水平

通过进行政治理论学习和参加政治活动及各种竞赛，本人在思想上、行动上高度一致，同时使得政治思想素质和执法水平得到了极大的提高，加强了廉洁自律、拒腐防变的能力，增强了执法和服务意识，为做好财务工作奠定了思想基础。

一、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作勇

1、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据财务科的工作安排，本人从原来的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全科同志一起做好财务审核和监督工作。

2、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务报账工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销;对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续齐备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，由于场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾科里的内勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成报账任务的同时，兼顾内勤，做好预算，管理劳教存款，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销;对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，获得了民警职工的好评。

二、遵纪守法、廉洁自律，树立起劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象

本人作为一名财务工作者，具有双重身份。因此，在平时的工作中，既以一名工作人民的标准来要求自己，学习和掌握与劳动教养相关的法律法规知识，做到知法依法、知章偱章。又以一名财会人员的标准要求自己，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，做到秉公执法、清正廉洁。在实际工作中，将劳教工作与财务工作相结合，把好执法和财务关口，实践“严格执法，热情服务”的宗旨，全心全意为民警职工服务，树立了劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。

为了能够适应建设现代化文明劳教所和实现我所会计电算化的目标，20\_\_年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强青年对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力;通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

**2公司年度总结精选**

一年来，我公司在上级主管部门及公司领导的大力支持下,公司的消防工作在20\_\_年的工作基础上，进一步深入贯彻落实《消防法》、公安部61号令和《20\_\_年消防安全目标管理责任制考核办法》，全公司紧紧围绕“安全第一，预防为主”的安全生产方针，按照“谁主管，谁负责”的原则，强化了消防安全工作的管理，加大宣传力度，全面提高了广大干部职工的消防安全意识，使公司的消防安全工作落到了实处。通过公司各部门和全体职工的共同努力，我公司全年实现无重大生产事故、无火灾事故、无人身伤亡事故。为公司的物质文明、政治文明和精神文明和谐建设，提供了良好的消防安全基础保障，现将20\_\_年消防工作总结汇报如下：

一、加强组织领导，切实落实消防工作责任制

为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在\_\_县防火安全委员会的领导下，县消防大队的指导和支持下，以重要思想为指导，认真贯彻党的精神，深入落实，树立环保、安全、健康、和谐发展的经营理念，把消防安全工作作为各项工作的重中之重来抓，专门成立安全工作领导小组，确定专人分管日常消防事务。积极参加华宁县重点单位法人、管理人消防安全培训，提高管理者的消防意识，明确消防管理责任，根据签订《重点单位消防工作目标管理责任状》和《奥运期间消防安全工作责任状》把消防安全工作任务层层分解到各部门、科室、班组，并实行隐患事故排查责任制，建立了防火例会制度、消防活动日制度、学习培训制度、安全隐患零报告制度及消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

二、创新宣传形式，深入开展消防安全宣传教育

长期以来，由于种种原因，消防宣传教育形式局限于拉几条横幅、贴几张标语、印发几本宣传资料，过于单调和表面化。针对这些问题，我们在确保搞好以上活动的同时，采取以广大人民群众喜闻乐见的形式和各种传播媒体大力开展消防安全宣传教育。在实际工作中，积极开展六月安全月、“119”消防宣传日等活动，并结合“五五”普法的开展，深入开展消防法律法规的宣传教育;通过经常开展图片、火灾纪实、法律法规、安全知识等的宣传，有力地提高了人民群众的消防安全意识和消防法制意识。

三、注重消防投入，加强消防基础设施及培训建设

从众多的火灾事故来看，完善消防设施是减轻火灾损失的重要保障。因此，我们本着“一分消防投入，十分安全回报”的理念，在加快经济建设的同时，十分重视消防基础设施建设。一是搞好消防规划。在总体规划编制的同时重新编制了消防基础设施规划，以适应在今后我公司消防工作发展的需要。二是加大消防硬件投入。20\_\_年投资18030元对消防设施、消防器材进行了更新和维护，完善了监控系统和报警系统。三是邀请县消防大队到公司检查指导工作，及时消除安全隐患，组织员工进行消防知识和消防器材使用培训，开展火场逃生、防震疏散演练，通过培训和演练，有效地提高员工防患意识和应急、自救、逃生的能力，为现实生命安全提供了保障。

四、组建消防队伍，积极发挥社会消防力量的作用

在抓消防工作中，我们认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，结合公司实际，把消防工作不断推向深入。在公司范围内建立了群防群治队伍，全力构筑“网络化”的消防防控体系。完善了住宿区和生产区义务消防队建设。

五、开展检查整治，确保不发生重特大消防安全事故。

为保障公司消防安全管理制度和措施得到认真贯彻和落实，确保公司安全管理工作目标的实现，公司安全领导小组组织各部门、科室、车间在重大节日期间开展专项消防安全检查，20\_\_年6月安全月、7月15日至30日、11月9日期间开展“查隐患、找死角、反违章、保安全”为主题的安全大检查，对所分管辖区内环保、安全设施、消防器材完好情况，危险源、危险点控制情况，安全知识学习、培训和安全制度、职责落实情况，思想政治工作情况等进行了彻底的排查，并对存在的隐患进行了认真的整改。通过整治消防隐患，不断增添消防设施，完善了消防责任制，努力把火灾事故降低到最低限度。

20\_\_年，公司的消防安全工作较好的完成了年初既定的目标管理，实现了财产、人身安全生产，20\_\_年我们将建立完善消防安全管理制度，切实做好公司的消防安全日常检查、定期检测消防设备和消防器材、及时进行整改维护，加大对一线职工、新进职工的消防知识技能培训力度，力求全公司消防安全培训形成长效机制，使职工自我安全防范意识、技能水平更高，能有效应对、处置各种突发事件，确保人身和财产安全，实现安全、和谐发展。

**3公司年度总结精选**

20\_\_年是人保财险股份制改革上市后的第二个年度，这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。\_\_年，我司实收毛保费\_\_万元，同比增长x%，已赚净保费\_\_万元，净利润\_\_万元，赔付率为\_\_%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

\_\_年初，我司经理室就针对\_\_地区保险市场变化及\_\_年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务：

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对\_\_年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把\_\_年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\_\_地区现有10家（中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理）经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司（大地产险）在我县争夺业务，而\_\_地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对\_\_地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定，真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据\_\_当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\_\_纸业、\_\_药业、\_\_公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\_\_厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。\_\_纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想。

**4公司年度总结精选**

今天是春节假期的最后一天，我们利用这个相对放松的时间，召开一次全厂中层以上干部会议，分析一下我们的现状。总结一下去年的生产经营情况，安排布署20\_\_年的部分工作。

自从20\_\_年改制组建有限公司以来，多数年份都是在困难中走过来的，除20\_\_年取得较好效益外，其它年份几乎无一例外出现或多或少的经营亏损。特别是20\_\_年亏损比较严重，周转非常困难，正是从这一年起，我们由原来的三班运转改为两班运转，目的就是降低库存，减少资金占压。这些情况都是我们亲身经历的，正是多年来的困难，让我们学会了适应，学会了总结，也不断谋求着改变。

近十几年来，和我们同期上马的规模相当棉纺厂，在我们周边县市应该一个也不存在了，这就说明，在困难中消失灭亡的是他们，在困难中不断总结求变、得以生存的是我们。特别是20\_\_年以来，我们在多年积累的基础上，通过产品结构的调整，取得了较好的工作业绩，基本遏制了亏损，资金周转、生产经营逐步趋于正常。同20\_\_年相比，我觉得20\_\_年有这么几点突破，应该在今天这个会上总结出来：

1、产品质量进一步提高，且稳定性增强，对市场的适应能力明显提升。

从大的方面讲，我们今年没有出现较大质量事故，没有出现质量索赔现象，没有出现较大质量事故失去客户的情况，这些就是硬道理，这是产品质量最客观、最公正、最高端的检验标准，这是我们日常工作中一点一滴从精细做起的结果。目前我们的非纯棉系列“特种纤维”纱，经过多年的探索和积累，产品质量已经非常稳定，已得到客户的全面认可。这一点我们要有高度的自信，现在某些规模和我们相当企业继我们之后也开始上马这类产品，尽管他们的设备档次高于我们，但产品质量仍不能达到我们目前的水平。坯布质量的提高，在去年下半年得到了更加充分的体现。多年来“织布效率”问题一直困扰着我们，我们曾就这个问题多次外出学习，直到去年下半年，这个问题有了根本性的改变，这个貌似产量范畴的问题，实际是和质量的提高相辅相成的，这是辩证统一的关系。粗略测算织布效率的提高值应在10%到15%之间。

在整个生产管理和技术管理上，我们应看到自己的长处，这应该是我们优于某些厂家的无形资产，这是我们多年来厚重的沉淀，这不是靠一两台先进设备短期内就能赶超的。多年来“低调行事、谦虚做人”的高层理念，使我们中层干部乃至全厂员工总是看不到自己的长处，在此再次重申，在生产管理和技术管理上我们要有高度的自信。

2、销售的拉动作用更强，品种翻改的适应能力更强，生产和销售的思想统一性更强。

就生产单方面而言，我们非常希望品种稳定，不要频繁翻改，这样可以保证产品质量，并且有较高的产量。就销售而言，也非常希望这样。但现实状况不能满足我们这种理想状态，市场总是在不断的变化，销售必须适应市场的变化，生产必须满足销售的需求，这是一个关系。20\_\_年以来，在生产和销售两个主要环节上，我们做到了较好的统一，全年累计销售量与生产量的比值在95%左右，从这个数字看，绝大部分产品没有形成新的占压，彰显了较强的销售拉动作用。当我们抱怨频繁翻改品种的时候，更应该从另一个角度看到，如果不是根据市场的需求适时做出变化的话，势必会造成较大的资金占压，直接影响资金周转，形成单方面的生产环节的表面繁荣。从生产环节来讲，已形成了生产围绕市场来做的基本工作思路，在思想上和工作上形成了高度的统一，没有了原来的抱怨，工作效率非常高，从未出现因频繁翻改而产生质量波动。这是20\_\_年里在生产和销售环节的衔接上出现的欣喜的变化。

3、工作思路不断求变，人员及岗位配置更加合理、高效，职工收入进一步提高。

20\_\_年底，全厂总人数比20\_\_年底减少了30人左右，产值却增加了1000万元，这个数字如果不公布，恐怕大家都想不到，部分人可能也会感到不能理解。几年前我们就意识到，在现有条件下，只有增加产值，降低相对生产成本，才能减少亏损。20\_\_年以来，我们积极求变，以改变多年来自己纺纱自己织布的固有生产模式，纺部全部变为售纱，布场利用外购纱织布，缩短了生产周期，增大了工业产值。这个做法或许就是20\_\_年经营业绩好于上年也好于其他厂家的主要原因之一。

在人员配置上，刚才提到20\_\_年比20\_\_年人员减少了30人左右，也许我们首先想到的是人员流失，新工人得不到补充这个客观现实。但是我们也积极求变，裁减、流转了部分岗位的工人，特别是织布车间减少帮接工数量，尝试自开自帮的做法，是全年人员管理的一大亮点，这些做法进一步消减了非生产一线操作人员的比例，降低了单位产品的生产成本。我们刚刚实行考勤机考勤的时候，全厂参与考勤人员为87人，20\_\_年降至65人，这个22人的减少，丝毫没有带来产值的减少，这部分人工资的减少实际就是生产成本的直接减少，所以我们认为，现在的人员配置更加合理、高效。

谈到职工收入进一步提高，这都是有目共睹的，从细纱和织布两个主要生产车间看，工人人均月收入较上年应提高300元以上，这部分工资的提高，同样是在单价不变的情况下实现的，这就说明整个生产效率得到了提升，这一点源于去年下半年我们工资核算办法的改变，最大限度地激发了工人的工作热情，挖掘了每个人身上固有的潜能。多年来由于在工资分配上或多或少存在大锅饭的弊病，多劳多得并没有得到全部体现，低产量低工资形成了恶性循环，通过分配办法的改变，打破了固有的模式，工资分配对生产的杠杆调节及拉动作用得到了彻底的体现。

以上三点是我们20\_\_年主要的三个突破点，是我们做好全年工作的基础和根本。

**5公司年度总结精选**

回顾\_\_年年走过的历程，不禁感概万千。展望未来，在年的工作中，物流部将继往开来全体员工围绕着公司的发展。以“中国名牌产品”称号的获得为契机，努力奋斗，强化管理、深化改革、增创效益应做好以下几点方面工作：

一、继续提高员工素质：我部门坚持组织学习《机动车驾驶员安全教育辅导》、《岗位培训》教材，使广大驾驶员热爱本职工作，在本职上精益上求精。提倡行车讲究语言美，礼让三先风格高的思想品质。

二、加强部门服务水平：为了提高客户对物流配送的满意度，使企业和客户达到双赢的目的，我部门极积走访各客户和各地经销商，了解客户销售情况，为了征求客户对运输工作的建议，我部将制定了驾驶员行车服务卡，让广大经销对驾驶员和部门多提宝贵意见，还激励部门驾驶员争当红旗手，不断提高服务水平。

三、不断完善管理制度：由于以往物流部缺乏系统的规章制度，造成管理工作存在漏洞，对此部门根据岗位具体情况，先后制定了《小货车驾驶员管理制定》、《叉车司机管理规定》、《倒运车驾驶员管理规定》、《小货车轮班安排表》、《车辆零配件出入库流程》、《车辆轮胎更换申请单》，本部从全局利益出发，按照制度执行，对个别纪律散漫，有损公司利益的员工给予严厉处罚，对表现突出、技术精湛的给予奖励。

四、加快管理岗位建设：目前部门各岗人员54人，其中后勤人员9人，驾驶员41人，基本能够满足各岗位人需求，我部结合岗位工作具体情况，从员工中挑选出班组长，让其负责本组日常事务管理;从调度中选一人当任总调度负责物流部门厂内一切生产、安全、调配工作。逐步形成了“其层具体落实、中层监督指导、高层宏观控制”的合理化组织结构。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

五、降低运营成本核算：为了降低运营成本，本部先后采取了一系列有效措施，随着成本率的提高，普通轮胎使用寿命过短，易破易爆，不仅费用较高，也给行车安全埋下隐患，经过市场摸底调查，货比三家，决定改用质量可靠，价格合理的“佳通”系列轮胎，并且签约定点守信合同，有力地控制驾驶员随意更换轮胎和附带件。同时对零配件也进行了货比三家，选购质价更为合理的零配件，一定程度上减少了运营成本，而高额的耗油费用直接影响了车辆的运营效益，因此建立自己的油库成了最佳的解决方案。

随着公司的不断发展，物流部规模也得以壮大。我部门从全局利益出发，坚持以安全为中心、服务为宗旨、效益为目标的原则而开展工作。加强部门管理建设，不断提高人员素质，强化服务水平、降低运营成本。全体员工齐心协力、努力奋斗，争取比上年度取得更好的效益。

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！