# 公司年度工作总结优秀

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-01-12

*公司年度工作总结优秀7篇明确下一步的工作方向，提高工作效益，因此十分有必须要写一份总结哦。下面是小编为大家精心整理的公司年度工作总结优秀，希望对大家有所帮助。公司年度工作总结优秀篇1一年的工作结束了，回顾过去，有收获也有不足，现就过去一年的...*

公司年度工作总结优秀7篇

明确下一步的工作方向，提高工作效益，因此十分有必须要写一份总结哦。下面是小编为大家精心整理的公司年度工作总结优秀，希望对大家有所帮助。

**公司年度工作总结优秀篇1**

一年的工作结束了，回顾过去，有收获也有不足，现就过去一年的工作好好的总结下，也是对这一年的一种肯定。

一、高效管理团队的雏形已经初步形成，各个部门之间协作与沟通基本畅通

公司已经走过了年的光辉历程，现在正步入第个年头了，多年来，通过所有\_\_人的共同努力，公司的管理机制得到了不断的完善，管理团队也在不断的优胜劣汰中逐渐走向成熟，管理过程中的随意性也得到了逐步的遏制，各个部门之间的协作和沟通正在不断加强，比如前、后台之间，各酒店与公司机关各部门之间的协调基本上没有什么障碍。当然，在一些突发性事件的处理，以及涉及到各部门所应该承担的责任的问题上，我们还是会产生一些不和谐的声音，相互推诿、扯皮的、有事不报或者大事小报事情时有发生，这就需要我们树立起精诚团结荣辱与共的思想意识，勇于承担起自己的责任，所谓一荣俱荣，一损俱损，只有我们团结一致，才能够共同提高，建立一支高效的管理团队才是指日可待的一件事情。

二、各部门负责人的执行力和现场管理水平得到普遍提高

我们服务行业的管理水平的高低，更多的是体现在现场解决问题的能力和落实公司各项规章制度的执行力。就20\_\_年全年来看，公司机关和各酒店部门的领导，在这些方面较之过去都有很大的进步，比如在微笑服务、菜品更新、厉行节约、员工培训以及采购、电脑和工程维修方面，总体上来说，20\_\_年比20\_\_年要做的好，下半年要比上半年要做的好。当然，也正是因为这几项工作直接影响到公司的整体形象和正常的经营，所以我们还要不断地加强，不停地提高，严以律己地按照高标准来严格要求自己，把所有的问题和事故的苗头扼杀在萌芽状态。

三、基层员工的精神面貌焕然一新

通过公司各级主管的共同努力，尤其是在20\_\_年的下半年，应该说全体基层员工的精神面貌焕然一新，由此可见，在基层员工的思想意识方面，我们还是有很大的潜力可以挖掘的。现在，无论是前台和后厨，基本上都注重到管理细节的进一步深化，一个服务员看了几个台，一个师傅炒了几道菜都逐渐做到了量化。但公司机关人员却没有做到量化，做和不做，多做和少做，做的好与做的不好几乎没有什么区别，这是阻碍公司发展的最大诟病。如果一个企业的指挥系统都无章可循，很难想象这个企业的通盘管理会有条不紊。因此，20\_\_年，公司将会进一步吸引外来人才，强化内部竞争机制，重新优化组合，进行优胜劣汰式的竞聘上岗。

四、进一步强化执行力的贯彻和细节的管理

尽管较之过去，我们的各项工作都有长足的进步，但具体到每项制度和每项工作的执行和细节，我们还是存在许多不足，我们的规章制度有时因为人为因素而不能做到真正的公平和公正，我们的工作流程，往往因为主管和员工的思想意识不高而形同虚设，我们的许多工伤事故和一些设备故障，往往就是因为我们的奖惩不明晰和工作程序不规范造成的。因此，20\_\_年，我们应该加大这方面的工作，对于违反安全生产的人和事，无论造成后果如何，都要从重从严处理，绝不能抱有侥幸心理，更不能姑息养奸。

五、妥善处理好企业内部矛盾

公司内部矛盾产生的爆发点主要集中在三个方面，一是因为员工离职产生的矛盾;二是因为工伤事故产生的矛盾;三是因为日常管理产生的矛盾。无论是何种情况下产生的矛盾，作为公司的各级管理人员，我们首先要在确保公司的利益不受侵害的前提下，尽量本着服务于基层、服务于员工的思想态度，设身处地为员工着想，耐心细致地做好思想工作，除了执行公司常规的各项规章制度外，妥善处理了各种企业内部的矛盾，也是作为各级管理人员所必须具备的素质和能力，同时，对公司在行业内树立起良好的形象可以起到至关重要的作用。

六、忧患意识警钟常鸣

世界上任何事物都是呈螺旋状态上升的，一个国家和一个企业也是一样，在飞速发展到一定的状态下，总要出现徘徊、停滞甚至是倒退，全世界在高速发展的过程中，最终碰到了金融危机。这就要我们引以为鉴，公司在飞速发展了年之后，我们要时时刻刻怀有忧患意识，俗话说：“人生于忧患，死于安乐。”对于一个企业来说，我们只有进一步加强危机管理，悬剑在头，警钟常鸣，才能够有效地应对各种突如其来的威胁与困难，让\_\_的旗帜永远鲜艳无比，灿烂辉煌。

**公司年度工作总结优秀篇2**

我自参加工作以来，土建技术员工总结公司及所在项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，员工工作任务，土建集体荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及总结精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验知识，不断充实完善自己。

回顾过去一年的工作，2x年既是忙碌又是充实的一年，在学校课本上所学的知都是学生会组织部工作总结的知识，现在工作中一点一滴积累起来的实践经验，才是我一生享受不尽的宝藏。在这一年里，有困难也有收获，认真工作的结果，是完成了个人职责，也加强了自身能力。将这一年工作暑期实习总结总结如下：

一、 政治、思想

我身着强烈的主人翁意识，随时土建电建\_\_\_\_公司发展，土建技术员工作总结想到电建\_\_\_\_公司、项目部及试验室的利益，坚定电建\_\_\_\_公司会不断的发展、壮大，对电建\_\_\_\_公司的未来充满了热情与技术。虽然我现在还未加入中国共产党，但我也将以党员的标准严格要求自己，自觉接受党员和班级德育工作计划们的监督和帮助，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自己的不足，争取在以后漫长的岁月中经得起考验，早日加入伟大的中国共产党。

我从做好本职工作和土建技术员工总结工作入手，从我做起，从现在做起，从身边小事做起并持之以恒，在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出员工，我要不断的建筑工程实习报告自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地的做好本职工作。

二、 工作态度

无论在工作还是生活教师个人总结，我一直相信一份求职载，一份收获，所以我一直在努力，不断技术员工总结学习，不断努力工作。热爱自己本职员工总结能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。工期紧，人员少，任务繁多，能够做到跟班作业，保证按时完成检验任务，保证工程检验畅通，表现出我们试验人员责任心强，发扬了我们试验人员连续工作、吃苦耐劳精神。

三、岗位职责

认真贯彻国家有关标准化，质量管理体系，产品质量监督检验以及研究开发的方针政策;确实执行本岗位负责监督检测的工程产品的有关标准、质量在我心中演讲稿方法及有关规定，做到所做每项检验都有法可依。做好委托单接受，项目检验，资料，反馈等工作，做好跟踪台帐，便于日后查阅。由于试验检验项目多，项目检验时间不一，提前将工作做到位，避免施工单位技术人员不了解工程检验要求及技术指标而延误工期，影响进度。我们试验室人员坚持技术员工总结基本原则，贯彻质量方针，落实质量目标，遵守规章制度，全心全意服务于施工现场。

四、 具体工作

我所从事的工作主要是对一些工程土建类材料(水泥、砂、石子、钢材、砖等)及成品(钢筋焊件、混凝土试块等)进行试验、检验;参与进行混凝土配合比试配检验;对搅拌站混凝土的搅拌进行监督控;对现场混凝土及回填土进行控制工作等。

我刚参加工作时首先接触到的是回填土检验，回填土虽然单一、枯燥，一般人觉得那不就是垫点儿土，有什么好做的，但我干了一段时间，其实并不是那么简单：从土的材料要求开始，土壤击实定下，它的控制指标;什么部位需要回填土，什么部位需要回填砂石或者是3：7灰土都要有技术指标控制;回填机具的选用;回填之前条件是否具备?地下混凝土基础强度是否达到规定要求，土的材料选用，密实度要求，虚铺厚度及压实系数是否已确定，回填夯实达不到要求，那就要造成塌方，下沉，甚至带来更大的危害。所以在后来逐渐接触的其他材料检验前，在我心中已奠定干什么事情都不是那么容易，不容一丝含糊。陆续的在试验室接触更多的项目检验，明确了工作程序，在具体工作中形成了一个比较清晰的工作思路，能够顺利的开展工作，并熟练圆满的完成本职工作。

一对原材料的控制：凡进入现场的原材料，每批都应出具生产厂家的质量保证书、检验合格证，每批次的原材料都应按规定的数量进行检验。①对于水泥，在使用散装水泥仓时，不同厂家、不同品种、不同标号的水泥严禁混用。在使用袋装水泥时，应有防护隔潮措施，避免水泥受潮结块。对于存放超过三个月的水泥在使用时，应提前与试验室联系，对水泥的实际标号进行二次复查。②砂石中不得含杂异物、煤屑等。尤其是不能混白灰。当发现原材料与样品不符或异常时，应与试验室联系，及时处置。为了不影响施工进度，所有进厂原材料都必须及时委托试验，对水泥试验采用3d强度和28d强度，钢材、砂、石等在试验室接受委托后二十四小时内出具试验报告。所有需要检验的材料必须由试验室出具试验合格报告后才可使用。既先检验，后使用的原则，否则视为不合格品。禁止在工程中使用。

二对于回填土的控制：回填土的施工之前，施工部门应如实的填写回填土委托单，设计图纸有要求的按图纸要求施工。没有要求的按国家规范执行。回填土施工选择的土料含水率要求最佳。回填土每层的铺土厚度按规范分层夯实，不得漏夯，逐层验收。经试验合格后，才能进行下一步回填，否则施工单位进行返工处理。

三①砼工程。对于有特殊要求的砼及大体积砼应提前委托，开罐后应进行开盘鉴定。②搅拌站每次搅拌砼时，应严格执行配合比，控制好塌落度及和易性，并做好搅拌和生产控制记录。如果含水量变化较大时，要及时通知试验室作动态调整。在使用粉煤灰时，应避免或减少环境的污染。搅拌站留置砼试块，试验室将根据搅拌站生产砼等级、批次、时间、对搅拌站进行砼生产评定，使砼生产的水平得到控制。

四对于进入施工现场土建操作的焊工，其所在的单位必须在工程开工前，将焊工的技术等级证书复印件及名单交到试验室。工程开工之前要对焊工试焊进行考核。出具试验合格报告后，焊工才可进行正式操作。

我刚参加工作就很快融入到工作中去了，不断要求自己，不断督促自己提高。作为一名年轻工作者，对待工作我丝毫不敢怠慢，我要求自己作到把工作中的得失和每次出现的问题记下来以吸取经验教训，遇到疑难问题或者工作中遇到困难就向通事和领导请教，耐心的听取他提出的意见、建议，改进工作。因为我所在的部门大部分时间只限在一个小圈工作，我不能坐以待毙，我经常还不时的与现场多接触，了解工程程序，步骤，便于今后更好的服务于工作。

五、 工作成绩

我在工作中学到了很多东西，也锻炼了自己。经过不懈的努力，使工作水平有了又了进一步，并且在一号项目第一次大干120天战役立功竞赛活动中我被\_\_\_\_项目部“荣立个人二等功”，此外，在与试验室的其他同事相互配合、共同协作努力下，我所在的一号项目土建试验室被“荣立集体一等功”。

六、 小结

这一年当中虽然我也取得了一些小小的成绩，但相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。在以后的工作中，我会更加的努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，努力为电建公司这支强大的铁军作出更大的贡献。

**公司年度工作总结优秀篇3**

20\_\_年，在局党组的正确领导和机关各处室、各有关部门的关心支持下，\_\_公司紧紧围绕年初确定的各项工作目标，抢抓机遇，开拓创新，各项工作均取得了积极成效。现将20\_\_年度工作总结如下：

一、主要工作开展情况

（一）凝心聚力，全力推进各业务板块转型升级

1、体育设施施工业务稳步增长

20\_\_年，公司先后承接省教育厅塑胶化宝应县农村中小学工程、盐城体校新校区室内田径场工程、方山田径场维修和篮球场出新等工程，合同金额总计约2800万元，回收工程款项20\_\_万元。其中，在省教育厅20\_\_年度农村中小学塑胶化改造工程招标过程中，我公司与全国130余家施工单位同台竞争，最终以综合排名第三的优异成绩连续三年成功入围该项目，并被确定为扬州宝应县农村中小学运动场地塑胶化建设工程第三、四标段中标单位，中标金额1857万元。该项目已于12月底全面验收交付。

五台山足球场作为青奥会女足决赛场地，系20\_\_年青奥会阶段工作的重点项目。鉴于20\_\_年亚青会结束后频繁开放导致的部分草坪严重损毁、场地开挖电缆沟部分塑胶待修复等现状，我们克服了时间紧、任务重等不利因素，派出工程技术人员加班加点，充分做好赛前准备、赛时保障、赛后管理期间的各项养护工作，为青奥赛事的成功举办提供了重要保障。20\_\_年中标的东海农村中小学项目因施工地点分散、施工条件差、人际关系复杂等因素，在经历较长工期后现已全面完工。目前，场地各项指标良好，获得了建设单位的高度认可。

在体育工艺咨询方面，顺利完成南京工业大学亚青村运动场体育公艺咨询项目，宿迁运河文化城体育中心项目也已进入实施细则指导服务阶段。

2、体育用品经营取得突破

20\_\_年公司共参与投标项目18项，中标11项，中标率高达61%，累计中标总额超过1500万元，实际交货1300余万元，较好地完成了年初确定的工作目标。其中，省体育局健身路径采购项目20\_\_年系连续第三年成功中标，在我省乃至全国同行中都起到了强有力的宣传效应和标杆作用。20\_\_年8月，公司成功中标南京市体育局室外器材更新项目，中标总额518万元，是年度内中标额度最大的项目。在徐州市相关健身路径投标项目中，公司于8月、11月、12月连中三元，提升了我公司在徐州市场的影响力。通过有针对性的项目跟踪，相继中标溧阳市体育局健身器材更新项目47万元，苏州市体育局新国标健身器材采购项目106万元，盐城大丰市体育局健身器材采购项目27万元。20\_\_年，公司还创新思路，首次涉足房地产健身路径项目，积极投标常州新城地产健身路径项目并成功中标，实现销售收入约200万元，开拓了市场营销新渠道。

作为体育器材板块的重中之重，\_\_奥康达厂区建设收官在即。该项目建筑面积25000多平方米，总投资约8300万元，涵盖一个厂区、两栋办公楼及部分附属设施。截至20\_\_年底，已完成投资2300余万元，主体工程完成进度约70%。在运营筹备方面，已完成土地证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证和建筑工程施工许可证的办理工作；\_\_奥康达公司运营方案已初步拟定，并在现有人员基础上，有计划、有步骤地开展了生产、销售、财务、人事等关键岗位的人力资源招募工作；完成生产设备考察选购的前期调研，采购招标程序也已制定完成，采购招标工作即将展开。

3、场馆运营加速推进

20\_\_年，是公司托管经营的六合全民健身中心实现全面对外开放的第一年，也是场馆运营效能和服务水平获得稳健提升的重要一年。全年共接待各类健身活动群体20万人次，举办各类活动、比赛24场次，实现总体收入400余万元，利润100余万元，取得了较好的经济效益和社会效益。

其中，稳步推进全民健身大楼装修工程进展，实现六合全民健身中心的整体开放，是20\_\_年工作的重中之重。通过科学规划、精心组织和精打细算，20\_\_年6月，中心大楼整体装修改造工程顺利完工。含六合游泳馆、健身会馆、体育用品商城、六合体彩竞猜店、舞蹈培训基地、KTV、咖啡馆等多个项目在内的六合全民健身中心实现全面对外开放。一个以场馆健身为主体、以休闲娱乐为辅助的体育产业城市综合体正式形成。其中，六合游泳馆是六合城区唯一一家全年开放的大型室内恒温游泳馆，20\_\_年虽受延期交付影响（交付时间已到夏季黄金期），但通过前期宣传造势和全体人员的共同努力，仍然实现了较好的收益，自6月开放以来共计接待健身人群7万人次，游泳培训3000余人次，实现收入160万元。特别是刚刚开展的游泳培训项目，因供不应求而一度出现顾客投诉的局面。合作建设的\_\_.佰瑞特健身会馆也是目前六合城区设施条件最好的健身会馆，受到了六合区委、区政府有关领导和区体育局的一致称赞。20\_\_年4月，公司基于此申报的\"六合全民健身中心城市体育综合体建设项目\"，在省级体育产业引导资金项目评选中，受到了与会专家的高度好评。

六合体育馆通过不断强化科学管理，积极提升服务质量，在平稳运行三年的基础上继续实现稳步发展。在保证羽毛球、篮球、中老年舞蹈、健身培训等常规开放服务以外，举办商业及区各级企事业单位各类活动20场次，实现总收入58万余元。于20\_\_年11月承办的全国大学生空手道联赛，共计接待了来自全国各所大学的参赛大学生近400名，在当地引起较大反响。

物管部自20\_\_年6月成立以来，以\"规范管理、优质服务\"为宗旨，主要承担中心各单位安全保卫、环境卫生、停车服务等项管理工作，全年实现相关收入35万元。期间，共调解多起租赁单位的矛盾纠纷，有效制止了三起可能引发较坏影响的突发事件，为中心各经营单位的正常运转起到了保驾护航的重要作用。另外，该部正在积极寻求对外拓展业务，以增加中心的赢利点。

在扩大影响力、不断提升经济效益的同时，20\_\_年，六合全民健身中心继续为提升社会效益作出努力。除8月8日全民健身节当日，中心所有运动项目对外实施免费开放外，各场馆还在教师节、劳动节等重要节日，向教师、医务人员等特定人群免费开放。六合体育馆坚持实行固定时段免费开放（每天早上6：30-9：30）和低价开放（9：30-13：00期间5元/人次）政策，持有老年人卡的同志上午全时段免费。全年馆内免费锻炼人数已达7万余人次，深受当地群众好评。此外，中心20\_\_年还成为区残联指定的健身活动和培训基地，并由区领导和区残联领导亲自授牌，公司和佰瑞特 共同打造的365百姓健身房项目也取得了较好的社会效益。

4、酒店经营迎难而上

受政策环境影响，20\_\_年是酒店行业经营形势更为严竣的一年，也是真正步入新常态的第一年。\_\_酒店地处郊区，又以会议接待为主，经营压力尤为巨大。面对新形势，酒店管理公司克服自身转型调整项目支撑不足及方山运动公寓餐饮接管较晚、阅海楼恢复经营带来的资金压力等诸多不利因素，转变思路，困中求变，危中求机，在统筹运营中摸索转型调整之策，取得了一定成效，预估全年实现营收2500万元，为20\_\_年实现转型突破明晰了路径，奠定了基础。

5、赛事、活动组织有序开展

为在全省更好地推广击剑运动，20\_\_年4月和11月，公司在连续成功承办五年的基础上，继续与徐州市体育局合作承办20\_\_年度和20\_\_年度国际剑联女子重剑世界杯大奖赛和全国击剑冠军赛（因国际剑联赛季调整，11月赛事纳入20\_\_年度赛季）。两届赛事筹办期间，与徐州市体育局密切配合，全程做好100多名世界杯参赛运动员和300多名全国参赛运动员的接待及参赛工作，较好地完成了省局交给的办赛任务。

20\_\_年也是公司全面参与环太湖国际公路自行车赛市场开发工作的第三年。我们通过充分挖掘赛事可开发资源、为企业策划个性化合作方案、全力做好维权回报等措施，最终获得20\_\_万元（不含赛区自主开发收入500万元）的市场开发收入。其中：城市营销收入688万元；组委会一级市场开发收入1162万元（现金79万元，实物及服务1083万元）；赛区签约赛段冠名收入200万元。

此外，公司与局群体处积极配合，继续做好\"羽林争霸\"江苏城市羽毛球公开赛苏南赛段的组织协调工作，为打造自有品牌赛事奠定基础。

（二）着眼长远，积极推进公司基础建设

1、发展企业文化，扎实推进学习型组织建设

2、完善资质认证体系建设，为公司各项业务的顺利开展提供有效保障

继续与北京恩格威认证中心合作，顺利完成20\_\_年度质量、环境及职业健康三项管理体系的认证复评工作；与联合信用管理有限公司江苏分公司合作，完成公司20\_\_年度3A综合信誉的资信评级；在南京市工商局的指导下，完成南京市\"重合同守信用\"企业证书20\_\_年度复评审查工作。

3、求真务实，践行艰苦奋斗、真抓实干的工作作风

20\_\_年，在党支部的组织领导下，公司继续认真贯彻落实中央《八项规定》、省委《十项规定》和持之以恒开展作风建设的各项要求，以抓思想建设促作风转变，抓作风建设促工作落实，努力营造干事创业的良好氛围。期间，根据省局《关于机关及直属单位办公用房清理工作有关问题的通知》精神，认真组织开展办公用房的清理整顿工作，做到公开、透明，促进了公共资源的优化配置。认真践行党的群众路线教育实践活动宗旨，把整改实施方案真正落到实处，公司领导以身作则，定期深入在建厂区和各经营场所等基层一线，贴近群众，倾听民声，鼓舞士气。作为破除\"四风\"整改措施之一，从20\_\_年1月开始，公司为提升员工福利待遇积极努力，以最快的速度确定实施了全员工资岗级津贴基数和工龄工资提升方案，调动了全员的工作热情，得到了全员的一致认可。5月中旬，公司还组织开展了首届健步走网络竞赛，以丰富员工业余文化生活，提升员工身体素质，营造健康向上的企业文化氛围。

（三）参与承办斯迈夫体育论坛，积极拓展业务新平台

20\_\_年11月，在局领导的直接指导下，\_\_公司与国内体育界最具影响力和品牌价值的专业论坛之一--斯迈夫体育论坛的主办方经过多轮磋商，双方就将于20\_\_年3月举办的斯迈夫论坛十周年（江苏）年会达成承办合作共识。\_\_公司作为本届年会的唯一市场开发机构，将全权负责本届年会的市场招商。

因论坛筹备时间短、任务重，为快速推进市场招商取得实效，我们以\"合作共赢\"理念为指导，精心谋划，抢抓商机，一是从公司各部门迅速抽调骨干力量，组建了跨部门的市场开发核心团队，全力投入本次活动的市场推广工作。二是梳理细排可供开发的潜在资源，特别是就本届年会中首次推行的分论坛模式，精心策划了若干个契合市场的备选主题，比如：体育场馆运营、国家体育产业基地、投资金融与体育产业、城镇化中的体育产业、体育品牌赛事、体育装备制造业的创新与发展等等，并集思广益，对分论坛活动方案反复研讨，确保方案的可操作性。三是精心策划招商方案，将赞助单位初步设定为战略合作伙伴、分论坛合作伙伴、论坛协办及支持单位三个级别，分别编制权益回报体系，使赞助单位都能获得相应的丰厚回报。四是就本次论坛的可开发方向进行了初期市场碰撞，与目标客户进行了数轮摸底性谈判。在12月14日举办的斯迈夫论坛十周年（江苏）年会100天倒计时工作会上，我公司已与北京沃美文化传媒投资有限公司、中青旅（江苏）国际会展公司等相关单位就分论坛承办事项签署了合作意向书。

（四）积极开展省级体育产业引导资金的申报工作

二、主要体会

（一）坚持修炼内功，持久深入推进学习型组织建设，是企业实现可持续发展的重要根基

信息技术的飞速前进引领我们走进一个新的学习时代。只有不断加强学习、建设学习型组织，才能活力不竭、永葆生机。20\_\_年，我们继续坚持勤学不辍，在往年成功举办\"看一部好片\"、\"读一本好书\"、\"办好一次演讲\"等主题实践活动的基础上，立足于\"开启学习视野、丰富学习\"这一出发点，在公司内部创新性地举办了\"上一堂好课\"业务学习活动。这场持续半年的\'业务学习，带领全员走进了公司业务的新领域和新视野，启发员工从多元合作、跨界融合等多角度思考谋划自身板块未来发展的新方向和新路径。开展\"走出去\"战略，20\_\_年5月，组织\_\_奥康达公司核心团队赴武汉参加第32届中国国际体育用品博览会，学习国内外知名厂商的先进理念和体育器材领域市场发展的新方向，为深入探求自身在体育器材领域的新机遇积累宝贵经验；7-8月，派出工程师和生产技术总监奔赴北京奥康达体育用品公司进行为期2个月的培训学习，对生产、管理、设备、研发、销售、售后服务等多个方面进行了全面系统的学习研究；8-9月，再派\_\_奥康达公司的主要管理人员深入舒华、昊康、桂宇星、夏垫佳美等同行企业参观考察，了解他们的生产技术、设备、厂区建设等情况，优化自身布局、流程、设备和各项效能，为\_\_奥康达基地建成投产后的顺利运转做好先期准备。为激发潜能，提升员工的业务素养，公司一如既往鼓励员工积极参与各类职称和职业资格考评，在体育工程板块，20\_\_年有四名同志报名参加一级建造师考试，三名同志报名参加二级建造师考试，另有两名同志报名参加造价员和质检员的考试。

（二）搭建战略平台，坚定不移以平台优势构筑发展优势，是企业实现创新发展的重要支撑

在激烈的市场竞争中，项目组织和平台搭建是企业实现战略目标和可持续发展的生命线。近年来，公司跳出整合重组之初在手资源和项目缺乏的困境，孜孜以求，不断探索，逐步实现了经营业绩的较快增长和业务板块的成长壮大。特别是今年以来，在现有业务板块稳步推进的基础上，通过创新平台和载体建设，实现转型升级和业务拓展，开创了平台建设的新局面。在场馆经营领域，公司自20\_\_年起，在对托管经营的六合体育馆和全民健身中心实行常态化管理开放的同时，致力于打造特色鲜明、功能多元，集健身、休闲、娱乐、商贸于一体的城市体育综合体。该项目平台于20\_\_年6月对外全面开放，成为国家体育总局等八部门《关于加强大型体育场馆运营管理改革创新提高公共服务水平的意见》出台后，首批构筑该类新型业态的践行者，有效提升了六合体育场馆的集聚、辐射和服务功能。在器材经营领域，公司从20\_\_年起，即开始专注于\_\_奥康达实体生产基地的建设，全力推进该板块由单一代理型向复合生产型企业的成功转型。值得一提的是，20\_\_年11月，公司与北京斯迈夫体育论坛主办方达成合作，共同承办斯迈夫体育论坛十周年（江苏）年会。我们期待在双方的共同努力下，此次年会能为未来制定产业发展新战略提供有价值的思路和理念，成为推动体育产业的信息碰撞平台、信息发布平台和活动展示平台。对于首次参与论坛和展会经济的\_\_公司而言，此次年会也将成为锤炼队伍、展示自身的新型营销推广平台。

（三）转变营销策略，坚持走创新经营之路，是激发企业内生活力的重要源泉

市场局势千变万化，如何把握市场，依据市场需求调整营销策略，是企业随时需要的一大课题。20\_\_年以来，在器材经营领域，面对完全充分的市场竞争环境，公司及时把握行业与市场动态，顺势经营，变中取胜，摒弃往年\"等、靠、要\"的传统营销模式，瞄准目标，主动出击，在稳定省体育局、苏州市体育局、南京市体育局等多个老市场的同时，新开辟了常州新城地产、溧阳市文广体局、徐州市武警支队等多个新市场。营销策略和理念的转变不仅带来经营业绩的稳步提升，也为20\_\_年的经营工作打下了良好基础。在酒店经营领域，为改变受政策影响的现状，公司积极调整营销模式和盈利模式，通过大力开展移动互联网营销，开发会务公司、会议销售机构、保险公司、相关民营机构、旅游团队等直销渠道，谋求盈利新途径，培育新的消费群体。与此同时，天云湖还重点推进体育休闲旅游区战略研究，力争将天云湖打造成为体育元素突出的体育旅游区，吸引普通民众前来休闲度假；运动康复基地积极推进运动康复和室外水疗两特色项目建设，借助差异化和特色化经营，寻求转型调整所需的项目支撑，受到了游客的普遍欢迎，经营状况也在下半年逐步趋好。在体育工程板块，面对最新颁布的《建筑企业资质标准》中取消了含体育场地设施工程等在内的19项专业承包资质的新情况，公司做到\"早知早动\"，积极谋划在新一轮优胜劣汰的市场选择中，获取新一轮竞争优势的营销策略和应对举措。

三、存在的主要问题和不足

（一）运营资金严重不足，限制了企业发展能力的提升

近年来，虽然公司主营业务实力不断增强，但注册资金依然维持在原有水平，资产规模总体偏小，产业链偏短，盈利能力弱，企业发展受限。\_\_酒店管理公司面临同样境况，初始注册资金100万元仅是筹备天云湖时注入的，之后在相继接管运营运动康复基地、方山公寓和连岛基地等三家酒店后，均未相应增资，流动资金严重不足，影响了经营业务的对外拓展和盈利能力的提升。竞赛公司的注册资金同样也只有100万元，难以承担和打造较大规模、较强影响力的品牌赛事。

（二）市场拓展空间较窄，营销水平有待提升

目前公司主营业务板块都属常规业务，面对的都是完全充分竞争的市场，竞争激烈，利润率较低，缺少竞争优势和相对比较优势。加之受制于资金、信息等方面的制约，一定程度上影响了经营业务的有效拓展。目前公司承接业务范围仍以省内为主，省外市场开拓较为缓慢，体育工艺咨询、自有品牌赛事打造等新业务未能取得明显突破，经营区域和领域尚有进一步拓展空间。

（三）人力资源配置低效，中层管理人才匮乏

近年来，公司虽有针对性、有预见性地开展了人才队伍建设工作，但人力资源配置低效、中层管理人才匮乏的现状尚未得到根本改观。随着\_\_奥康达实体生产基地的投入运营，体育工程业务的逐步拓展和酒店经营平台的不断增加，公司急需储备大批专业技术和经营管理人才，专业管理人才不足的问题将愈发显现。唯有打造高层次的技术、管理和技能人才队伍，才能为企业的可持续发展注入不竭动力。

（四）管理体系和运行机制有待进一步完善

公司在整合重组初期即已初步建立一套含人事制度、财务制度、考评激励制度等在内的较为完备的规章制度体系。但近年随着时势变迁，公司业务规模的不断升级，人员的逐步增加，公司制度体系建设尚未与之完全适应，一些制度未能得到认真的贯彻和执行。另外，公司内部激励与约束机制还不够完善，吃大锅饭现象依然存在。

**公司年度工作总结优秀篇4**

一、主要经济指标实现情况

\_\_年度我担保公司为30家企业，累计提供43笔担保业务，担保金额1436万元，比上年度的1397万元略有增长;为下岗职工提供小额贷款担保21户，担保额63万元;年未在保责任余额1080万元、比去年同期的977万元增加9%。

今年发生代偿二笔，代偿金额55万元，通过及时追偿己收回37万元，其余18万元正在处理中。预计经我公司为我市中小企业提供担保可使受保企业新增职工170人、可使受保企业新增销售5000万、可使受保企业新增利税200万元，在一定程度上为促进我市中小企业的发展、增加税源、扩大就业以及为构筑\_\_\_\_\_\_社会等方面做出了应有贡献。

二、\_\_年度工作重点

(1)充实和完善各项管理制度、借助信用评价机会、做好信用评价材料的报送，在杭州市信用协会评价中我公司被评为aa\_\_\_\_\_\_企业、同时被杭州市担保协会授予三等奖。

(2)继续抓公司员工的业务培训。一是利用网络注重平时的学业、二是积极参加担保协会举办的各种业务培训。

(3)抓风险控制。一是以风险控制制度为基础，不断充实完善制度并严格按制度规定办理各项业务手续;二是严格按照法律手续落实反担保作保证;三是及时处理己发生的风险做补救。

(4)加强服务意识、提高服务质量、树立企业形象。

担保业是为企业或个人融资服务，既然是服务业，就要不断提高服务水平和服务质量，诚心诚意为企业服务。

我们要求受保企业以“诚信”为本，我们也应该以“诚”相待，凡是找我们有担保意向的客户，我们都热情接待、及时办理，符合担保条件的，在手续办理上尽可能方便客户、在时间上尽可能办理;对不符合我们担保条件的，尽可能在最短时间内给客户以满意答复。

当前面临的主要困难，是我们公司还没有真正的协作银行。没有银行的认可和协作，担保公司就没有立足点。

为什么我们公司不能与银行签订合作协议，究其原因：一是我们公司的管理水平、信用程度、风险控制能力等方面还没有充分显现;而更为重要的原因是我们公司的资金结构不合理，在20\_\_万注册资金中，货币资金只有300万，实物资本为1700万，而对于银行来说更看重的是货币资金。

三、\_\_年的工作打算

1、做好信用评价材料的报送，借助信用评价平台提升我们公司的信用度和知名度。

2、开拓新的担保业务，目前我们公司的担保业务只是贷款担保，明年要在工程担保方面开拓新的担保业务。

3、争取与银行建立协作关系，作为我们公司，在新的一年里要进一步抓好担保业务开展、抓好企业内部管理、严格控制担保风险;进一步扩大我们公司的信誉度和知名度，加强与银行的沟通，争取银行的认可和合作;根据当前的实际情况，要解决与银行的签约，更离不开主管公司和地方政府部门的支持，能扩大对我公司货币资金再投入、协调我们担保业与银行的关系。

**公司年度工作总结优秀篇5**

陵市瑞祥面粉机械制造有限公司是集设计制造、销售服务于一体的专业从事面粉机械和辣椒机械生产的技术型企业。近两年以来在各级领导的大力支持下，瑞祥面粉机械制造公司坚持“科学发展，技术创新”的理念，遵循“质量第一，信誉致上；服务客户，共同发展”的宗旨。大胆开拓，不断创新，持续发展壮大。公司现有小麦面粉加工机械、辣椒机械等调味品加工机械两大系列二十余种产品，并已具备自主研发、设计、生产的技术力量。20\_\_年以来，瑞祥公司在小型面粉机的技术基础上，大力进行研发改进，成功研制出工艺先进、性能优越的小型皮芯分离面粉机组。新产品各方面技术特性都已达到了国内先进水平，获得了国家专利证书，山东省《农业机械推广证书》并被中央电视台《农广天地》栏目组选中,摄制成专题科普片,在全国范围内推广,现瑞祥公司的面粉机械产品畅销于山东、河北、江苏、安徽、天津、北京、东北三省等全国广大城乡,并赢得各地用户的一致好评。

20\_\_年瑞祥公司奉行“科学发展,技术创新”的理念。开拓前进,在做稳面粉机械产品的同时,开发出辣椒机械等调味品加工机械产品。瑞祥公司后开发的调味品加工机械系列产品融合了同类产品的技术特长，同时改进了市场上老产品操作复杂、维修困难，物料漏冒扬尘、工作环境恶劣等设计缺陷，优化了工艺设计，并采用了不锈钢等优质原材料。在机械性能和外观设计方面都实现了质的飞跃。调味品加工系列产品中调味品磨粉机、辣椒加工成套设备等十余种产品成功上市销售，并很快得到全国各地调味品加工企业的青昧，迅速占领了市场。经过广大用户的使用考验后，得到了普遍满意认可。

在各级领导的大力支持下，瑞祥公司通过努力奋斗，近两年中取得了初步发展。20\_\_年销售设备 485台（套），销售收入267万元，实现利税42.2万元。20\_\_年销售设备563台（套），实现销售收入261万元，实现利税44.3万元。

科学发展，技术创新，确保质量是我们的宗旨，再铸辉煌是我们的目标。在取得现有业绩的基础上，瑞祥机械公司近期又确定了开发“家用微型面粉机”项目。该项目现已完成前期技术准备工作，20\_\_年瑞祥公司要实现：“家用微型面粉机”的\'市场推广目标，把绿色天然的健康面粉送到全国千家万户的厨房，以我们的努力为中国的面粉机事业，为人类健康饮食做出更大的贡献，把我们的企业做大、做强。

**公司年度工作总结优秀篇6**

20x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，超额完成了年度生产经营计划，各项主要指标均达到了历史水平。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，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。

20x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。20x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—x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。20x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，20x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。

20x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，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。20x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，20x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20x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。20x年11月，公司通过了重庆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20x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，20x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，20x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。20x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20x年追求财富化这一目标，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20x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重庆市“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。20x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20x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!

20x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。

**公司年度工作总结优秀篇7**

同志们:

胜利的20\_\_年即将远离我们而去,我们又要满怀希望的迎来20\_\_年。在过去的一年里,经过我们\_\_园林公司全体干部员工的辛勤奋战,顽强拼搏,务实进取,出色的完成了我们年初定的各项工作目标和工程任务。对外也树立了我们\_\_园林的新形象,我们的实力和凝聚力更一步增强,我们的知名度更一步提高,我们的明天充满阳光!!!

为了更好的作好明年的工作和完成明年的各项景观工程任务,总结过去的先进经验,吸取过去存在不足,规划理想的未来,特此向全体干部员工做工作报告。

(一)干部培训收效显着,干部素质觉悟显着提高。

通过我们聘请专家教授,对我们的管理干部进行了培训,使我们管理干部从中学习到了\"领导艺术与人格魅力\",\"企业文化与员工素质和行为规范\",\"提升凝聚力,增强责任感和使命感\",领悟了“怎样利用自身影响力,培养朝气蓬勃、乐观向上的下属团队,真正承上启下发挥应有作用,在激烈的市场竞争中立于不败之地”。使我们的干部知晓了\"如何用人、如何用权、思维方式、处理关系、沟通关系、处理方法和批评人艺术\";通过请法院院长讲\"合同法与诉讼法 \",使我们管理干部掌握了法律知识,怎样用法律的武器保护我们公司和员工的利益不受侵害;通过我们各部门相互交流,讲解各部门的专业知识。使我们干部学习和掌握了\"园林规划与设计 \",\"施工现场的管理,材料管理和人员管理\",\"财务制度和报销手续\"等各方面的知识,使我们管理干部的素质和内涵,觉悟和动力都有了很大的提高,敬业精神和务实态度都有了明显的增强。激情和活力,责任和义务,效率和效益都明显得到了重视和提升。使我们天缘园林公司的管理干部都能上下一条心,积极配合,相互支持,实现了人和事业兴的良好局面,我们的凝聚力也得到了升华,使我们的干部关心我们的员工,我们的员工忠实的工作,形成了和谐的人性化管理,使我们的队伍更加具有活力,更加具有向心力,使我们的头脑和思维都得到了净化,使我们的素质和觉悟得到了升华。

(二)公司园区面貌大大改观,对外的实力加强.

今年3月4日我们被百年不遇的暴风雪袭击,我们公司园区的温室被暴风雪压垮,损失严重.但我们公司的全体干部员工没有被困难吓倒,大家献计献策,上下同心同德,顽强拼搏,抢险自救,全体清理除雪,建设温室.使五万盆绿化花苗得到了妥善的保护,南方植物也采取了相应的补救措施,使我们的损失降到了最低点.通过这次暴风雪,锻炼了我们的队伍,提升了我们干部员工的责任感和使命感,也提升了我们的凝聚力和战斗力.通过我们干部的顽强拼搏和日夜奋战,不仅抢修了垮塌的温室,我们还建设了两个温室.并对大温室进行了改造.使温室培育绿化花卉六万多盆;养护南方植物近万株,温室得到了有效的利用,还创造了可观的经济效益和社会效益.我们还修建了园区景观广场和长廊,景观墙和花坛.使我们的作品得到了展示,也给员工休闲纳凉提供了优美的场所.在绿化部卢部长的带领下,使基地的土地得到了有效的利用,套栽套种了果树和乔木,冠木五万棵,各种花卉和地被植物三万多棵,草莓近万棵等等,不仅美化了环境,也使我们zz园林真正成了一个公园.园区内李子、苹果、樱桃、葡萄、枣、梨、草莓等硕果累累,各种花卉竟相开放,花香鸟语,瀑布水系,小桥流水,曲靖通幽,形成了一个美丽和谐的景观园林大家庭。对外也提升了我们的实力和指名度。

(三)网站建设突飞猛进,网络宣传得到推广.

我们的网站突飞猛进,规模和实力有了很大的发展.今年我们自己投资几万元上了服务器和设备系统.容量大大增强,信息量明显增加,服务功能大大改观.科技含量大大提高,服务项目和措施得到完善.我们今年成功地开展了\"会员春节联欢晚会\",\"\_\_园林杯博客大赛\",\"\_\_园林杯创作大赛\",\" \_\_情爱心大行动纪实 - 奉献爱心!真情捐助\",庆祝\_\_园林艺术网成立五周年暨“天缘园林杯”创作大赛颁奖晚会等活动,使天缘园林艺术网在广大会员的支持下得到了长足的发展,人气增加目前发展会员近7500人.保守统计,游览量达到近500万.最高同时占线达1150人;最高访问量: 3260 IP ;最高浏览量: 14366 PV ;访问总量1083690 游览总量IP 4096935PV.

五年来,我们一贯坚持\"为会员提供交流的平台,一切为会员服务,公司从中得到宣传\"的宗旨.把虚拟的网络变为现实,用真心换取回报.让我们的天缘园林艺术网真正的体现艺术,满足不同会员的需求,迎合老,中,青三个层面的不同人群,让专业的人士和文人墨客都能得到享用,给大家带去收获和快乐,让人们悟出哲理得到发展.我们每年都投入大量的资金对优秀斑竹和会员,各项网站活动进行奖励,奖金和奖品邮到祖国四面八方的会员手中,邮局都对我们产生深刻的印象.我们每年定期改板,使页面及时更新换代,让高科技的功能更全面更完善,为会员更好的服务.我们安排了五名人员对网络进行管理和更新,使专业知识和文学,生活常识,搞笑帖图等大量发表,并把我们公司的新闻,管理,工程,设计等及时进行宣传,让大家一起交流,共同提高.我们脚踏实地,说话算数.用辛勤的汗水,不知疲倦的耕耘,终于得到了天缘园林的繁荣.用我们的真心换取了今天的成功.使我们的业务发展到祖国的大江南北,四面八方.新疆、西藏、内蒙、吉林、江西、山东、重庆、北京、山西等地都留下了我们的作品和业绩。使我们天缘园林在全国有很高的指名度,也为我们的发展奠定了良好的基础,只要我们诚信服务,尊重艺术,讲安全保质量,我们就能够取得最后的胜利。

(四)今年完成的工程任务和工作.

我们今年先后完成了西藏拉萨中学的景观规划设计;新疆苹果社区的园区规划设计;江西世界面具公园的规划设计;南昌赣鑫生态园的总体规划设计,吉林梅河口水上乐园的整体规划设计;吉林五味子生态园的整体规划设计;山东青岛熊牧场的榕树假山大门、钟乳石溶洞、综合园、热带雨林园、卡通园等规划设计;内蒙阿尔山生态洗浴博物馆的规划设计;乌兰浩特红星小区的景观设计;沈北新区站前大型休闲娱乐广场总体规划设计;沈阳某军区司令部的规划设计;广西的喷泉广场设计;富城,时代小区,陶然墓园整体规划,台安造纸厂厂区的整体规划设计等80多个设计规划,共完成江西面具公园、青岛熊牧场、富城小区、时代社区、金宝泉别墅区、南昌机务段、台安造纸厂、科迅集团等工程。各项工程都受到了甲方的好评和社会的认可,树立了我们天缘园林的良好形象,也树立了我们的丰碑,也胜利完成了我们年初制定的工程计划和产值计划,取得了社会效益和经济效益的双丰收。

在公司管理工作中,我们采取了人性化管理,制度化约束,指标考核的模式,视员工为亲人,培养员工爱岗敬业,扎实工作,讲安全,讲质量,讲效率;要求我们的干部务实敬业,模范遵守公司的各项规章制度和考核指标。使我们的干部素质得到了明显的提高,责任心得到增强,效率和效益都有所提高,计划和实施基本都能够完成。考核满意率达到80%以上。敢于和不良倾向做斗争。在青岛工地的朱占波部长发现我们的材料被人偷走,晚上不顾个人安危,挺身而出和王成远部长一起去抓贼,保证了我们公司的财产不受损失,并报警妥善处理了这起偷盗案件。我们大家都要向朱占波同志学习,学习他这种敢于和不良倾向做斗争的大无畏精神,确保公司的财产不受损失,特此,我宣布对朱占波同志进行嘉奖.

我们员工的集体主义观念得到了提高,团结合作,那里需要那里去,天缘园林是我家,为天缘园林做贡献的意识有了可喜的飞跃。听从领导服从分配,工作任劳任怨,老员工传帮带新员工,新员工积极工作,虚心学习,年少尊敬长者的风气得到发扬广大,安全质量意识在员工中得到体现,使我们的工程能够顺利完成,没有出现大的安全事故和质量事故。

(五)提升凝聚力,让员工感受zz园林的温暖.

无论公司的高层领导,还是中层干部都能够把工人当自己的亲人,处处为员工做好事做实事,提高员工的各项福利待遇,让员工视zz园林为家,处处体现家的温暖。无论我们的员工一线工地还是在沈阳地区,管理部都能够安排食堂为过生日的员工送上热气腾腾的长寿面涡鸡蛋或者生日的蛋糕和礼物;为生病的员工特做小灶,加强营养,使其早日康复。为员工及家属婚丧嫁娶,看病住院进行慰问和提供一切方便.解决干部员工的后顾之忧,真正体现公司的温暖.我们还在各工地不定期举办丰富多采的文体娱乐活动,丰富员工的业余文化生活。

今年我们成功举办了\"公司春节联欢会\",\"新春佳节娱乐活动\",\"拔河比赛\",\"乒乓球比赛\",\"游戏大比拼\",\"看海游泳\"等活动.每逢节假日,工程开工竣工都为员工举办大型的招待宴会和发放福利.每年都进行公正、公平、公开的优秀管理干部和劳动模范的评选,并进行表奖,还计算星级工资.调动了干部员工的积极性和劳动热情。定期制作内部的天缘月报,报道我们公司的动态和员工身边喜闻乐见的事例,树立典型,惩处不良。提升了公司的凝聚力和战斗力.

存在的不足:

在过去一年的工作中,我们在管理上、生产上和安全上还存在很多的不足和漏洞,我们必须在我们今后的工作中加以改正和完善,更好的做好我们08年工程任务和管理工作。

1.在管理上,我们公司的各项规章制度和施工工艺还不够完善,执行的力度还不够,各项施工计划、工艺流程、各项报表、审批、核算等执行还不够彻底。有章不遵的现象还时有发生。

2.我们个别干部的素质不高,办事不公平、公正、公开。工作不讲方法,不讲艺术,造成员工的情绪波动,不满意个别领导的工作作风。在管理中还存在很多的漏洞和安全隐患。对质量的进度的检查和安排不够严格,在质量和工艺造型上还需要改进。

3.现场的管理很混乱,材料浪费严重,设备用具损失严重,出工不出力现象时有发生。现场和宿舍的环境卫生还有待加强,材料和设备的验收和保管、出入库手续还要健全。

同志们:

\_\_年的工作经过公司全体干部员工的辛勤劳动和付出,取得圆满的成功和收获;08年的工程任务还很繁重,还需要我们全体干部员工再接再厉,顽强拼搏,务实创新,脚踏实地的战斗。我相信,有我们全体干部员工的精诚合作,团结战斗,诚信服务,就能取得我们\_\_年工作的全面胜利,我们的明天必将会繁荣昌盛!!!

最后,祝福大家新年和春节快乐,合家幸福,安康好运!!

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！