# 公司年终总结报告10篇

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-17

*公司年终总结报告范文10篇工作总结就是把过去工作中的现象、经验、问题进行总结和整合，然后对这些内容进行分析，最后得出科学的结论，下面小编给大家带来关于公司年终总结报告，希望会对大家的工作与学习有所帮助。公司年终总结报告篇120\_\_年是装饰实...*

公司年终总结报告范文10篇

工作总结就是把过去工作中的现象、经验、问题进行总结和整合，然后对这些内容进行分析，最后得出科学的结论，下面小编给大家带来关于公司年终总结报告，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**公司年终总结报告篇1**

20\_\_年是装饰实施企业三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

一、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司“经营年”的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，先后在\_\_、\_\_，\_\_，\_\_，\_\_、\_\_等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《\_\_手册》。根据《\_\_手册》，公司先后与\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_等分支机构签定了经营责任书。《\_\_手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《\_\_制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。合同总产值x万元，其中设计合同x万元，实际完成产值x万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。

在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，公司精心打造了\_\_地铁商场、\_\_购物广场、\_\_广场等商城装饰装修工程；\_\_中心、广\_\_大酒店、\_\_国际酒店等高标准宾馆装修工程；\_\_大厦、\_\_大厦、\_\_综合楼等办公楼精装修工程；\_\_大厦、\_\_运动员公寓等建筑幕墙工程及\_\_总部大楼、\_\_站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础；打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

二、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系。

通过总结项目管理经验，编制了《\_\_手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《\_\_手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程；清晰岗位职责；量化、细化考核指标；明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

三、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。通过努力，公司先后荣获“\_\_百强企业”、“\_\_企业”、“\_\_化先进单位”、“\_\_企业”称号，共获得x项鲁班奖、x项全国装饰奖、x项省优、x项市优装饰工程奖，x个设计项目分别获得、省级、市级的设计大赛的设计大奖，\_\_荣获“全国优秀项目经理”、\_\_荣获“全国杰出青年室内建筑师”、\_\_和\_\_荣获“市优秀项目经理”荣誉称号；完成了建筑幕墙工程专业承包壹级资质升级、建筑幕墙和建筑外窗产品生产许可证的申报工作并且通过政府有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为公司品牌建设奠下了坚实的基础。

四、注重企业人才建设，增强企业竞争力

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《\_\_手册》，初步形成激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。公司共吸引各类人才近30名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。

五、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

良好的企业文化才是推动企业发展的真正动力，通过企业网站、企业内刊《\_\_》的改版，文化宣传栏的及时更新，拓展游，摄影、诗歌、征文、羽毛球比赛等一系列活动，宣传、推广了企业文化建设，增加了员工对企业的认同感，提升了企业凝聚力。

工作展望：

经营业绩的扩展有赖于企业品牌的提升，而品牌提升的基础是我们优秀的设计方案和精细的项目管理及良好的沟通渠道。为此，我们要通过提升装饰的品牌为经营服务，以良好的经营业绩充实装饰的品牌。我们将年定为装饰的“品牌年”，我们的口号是“品牌、使命、追梦；竞争、沟通、执行”。我们的市场定位是：专业的室内、外装饰工程整体解决方案服务商。我们的使命是：以功能性和实用性为前提，以创造空间美学和升华人类生活为已任，专业提供室内、外装饰工程整体解决方案，致力为客户、投资者、合作伙伴、员工及社会创造价值。

为此我们要做好以下几项工作：

1、继续大力推进区域营销模式，完善和优化区域营销手段，紧紧抓住扩大经营业绩，提高经济效益的战略核心。承接重大知名项目，通过项目这个重要载体，弘扬装饰的品牌，充分发挥分公司和项目经理在当地的资源优势，实现以点带面，有序发展的目标。

2、继续完善绩效考评制度，加大考核力度，形成良好的激励和制约机制，在公司塑造一个勇于创新、敢于承担、善于管理、勤于执行的氛围。完善企业管理体系，建设企业管理平台。

3、科学制定成本费用预算，加强对成本费用的控制，强化项目成本中心责任制，探索股权和期权激励的方式，吸收战略投资者和合作伙伴，调整公司的股权结构，扩大公司的注册资本，以满足市场竞争的需要。

4、继续完善装饰的专业资质，打造获取设计、施工市优、省优、国优的精品项目。加强企业文化建设，赋予装饰更深的文化及价值观，采取切实有效的方式宣传推介企业品牌，争创知名品牌。

5、做好材料供应商平台及抓好大美劳务公司，投标预算中心，工程管理服务中心建设，为工程项目提供优质的服务。

6、在做好工程设计装饰主业的同时，探索铝合金门窗、幕墙产品、家具等装饰产品标准化、工厂化生产的路子，延伸公司的产业链。利用我们专业经验和企业优势，寻求合适的项目，参与项目投资，增加公司的利润增长点。

公司全体同仁，所有关心、支持、信任的朋友们，让我们在充满希望的，携手共进，共创美好生活！

**公司年终总结报告篇2**

近期的工作让我深有感触，作为一位\_\_的员工我感到非常的荣幸，我认为这份让我确切是得到了很多的提高，这让我对自己接下来的工作更加有信心了，但是回顾近期的工作我是有着很多进步的，作为一位员工我一直都认为需要去发扬自己长处，不足的地方要及时的纠正，过去一段时间以来的工作我有了一定的变化，也让我在不知不觉当中有了很多的成长，对行将到来的我也需要总结一下。

在工作方面我是有着很多的进步的，对我而言还是需要一点点去弄好自己的学习，不论是在甚么事情上面都应当保持一个积极的工作状态，对这一阶段的工作当中我也是把自己的工作做的很好，虽然不能说是做的的，但是我一直都是处在一个稳定提高的状态下面，这让我现在也是有了很大的提高，有些事情还是需要有自己的判断，在这一方面我还是对自己的有足够的信心的，作为一位普通的员工我始终把自己的工作看的非常重要，这段时间以来也有在认真仔细的做好份内的事情，我虚心的学习，在工作能力方面向优秀的同事看齐，虽然我知道离成为优秀的员工我还需要继续努力，但是我一直都是非常认真的工作。

过去一段时间我把自己各个方面的工作都看的非常重要，作为\_\_的员工我还是非常自豪的，按时的完成好自己的工作任务，上级分配的工作我都是有认真的完成好，遵照公司的规章制度，历来都不会给自己的找一些工作的理由，我认为这些都是不应当的，只有在工作方面严格的要求自己才能够延续的得到进步，这是我需要坚持的事情，未来还会有困难等着我去解决，我相信我是可以把自己的工作做好的，渐渐去实现对自己的要求，这一点是很有必要的，随着自己各个方面能力的增强我现在更加的有信心了，我需要去思考这些，做一位优秀的员工我需要努力的还有很多，我一定不会孤负了单位的期望。

在工作方面也成心识到自己的不足的地方，这段时间我工作效力不是很高，也许是自己松懈了，由于近期工作上面也不是很忙，但是我知道肯定不能够放松自己的神经，这会有很大的问题的，我一定会认真的去纠正这一点，在以后的工作上面纠正不足的地方，我一定会更加努力的，\_\_也希望能够得到同事们的认可，争取做一位优秀的员工建立好工作形象。

**公司年终总结报告篇3**

20\_\_年，我自觉加强理论学习，在镇委、镇政府的指导下，带领\_\_公司全体职工钻研业务，努力提高公司业绩。在这一年中，我自身在思想、学习和工作等方面取得了新的进步。

一、立足本职岗位，求真务实，扎实工作

在工作岗位上，我时刻要求自己要坚持原则，秉公办事，服从政府的统一指挥，树立大局观念，善于抓住主要矛盾和关键环节，求真务实，以身作则地带动全体职工共同为公司服务。

20\_\_年，在镇委、镇政府的支持下，\_\_公司迎难而上，财务状况稳健，利润增长平衡，总体上取得不错的成绩。在具体工作方面，我着力加强公司的内部管理，楼盘款项催收，促进新项目的发展建设和历史案件的处理等方面。在工作中，认真收集各项信息资料，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、准确地了解最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二、严于律己，加强锻炼，提高修养

在政治思想方面，我一直在各方面严格要求自己，不断加强理论学习和实践学习，坚持以优良作风投入到工作中。同时，在公司支部建设方面，由于支部成立时间尚短，所以我集中在完善支部各项工作建设，促进支部的不断发展壮大，认真部署重点工作，狠抓干部队伍建设，以增加公司的凝聚力。

三、查漏补缺，不断完善工作计划，保证完成工作任务

通过对20\_\_年的工作总结，我查漏补缺，不断完善工作计划，争取能更好地完成工作目标，为公司带来更大的利益，为镇的城市建设贡献一份力量。对于土地资源的有限性，我筹划在20\_\_年能够在做好现有项目的基础上，寻求新项目增长点，实现公司可持续发展；作为公司的决策者，我将不断地完善公司制度建设，提升管理水平，加强队伍建设，强化工作措施，和全体干部职工共同实现公司的经济建设工作；对于困扰我公司多年的历史案件，我将不断寻求创新的方式，争取多部门的支持和合作，以便早日解决这些案件。

回顾一年来的工作，在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均圆满完成，取得了不错的成绩，得到领导和群众肯定。我个人在思想、学习和工作上也取得了新的进步，在今后的工作中，我将自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的员工，为我公司的发展和镇的城市建设作出自己的贡献！

**公司年终总结报告篇4**

光阴荏苒，又到了一年收官之际。一年时光不知不觉中悄然流逝，回顾20\_年的工作，很荣幸加入x这个大家庭，能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到了不少的知识。进入\_\_以来我心中的感受便是要做一名合格的售票员不难，但要做一名优秀的\_\_人就不那么简单，还有很多需要学习、明白、实践。恰好有这全年度工作总结结的机会，对自己的工作进行全面具体的。分析、总结，使自己更好的发现问题，查找不足，为以后的工作打好基础。

作为\_\_的一员，对公司的各项工作有基本的全面了解。虽然乍看起来，售票的工作复杂度不高，但事无巨细。任何事情想要做好、干出色，都不是容易的，都需要付出百分百得职责心和发奋。

售票方面，热情周到给客人带给售票服务，耐心仔细解答客人提出的相关咨询问题。熟练规范的进行出票收银工作，正确清晰地记录本人售票数据，统一交给票审让其出报表。用心热情接听客人电话，向客人说《\_\_》演出的相关问题。根据系统座位图的预订状况，尽量满足客人对座位安排的要求。多站在客人立场上思考问题，尽量满足客人的合理要求，做好细致化服务。

其他方面工作，仔细阅读及填写交 班本，注意是否有需要跟办的事情，每一天仔细做好区域内卫生工作，正因我们部门是直接对客服务，我们部门是公司对客的窗口之一，一点一滴都关联到公司的形象和文化，不管在硬件还是软件服务方面，都要做到细致化服务，留给客人一个很好的形象。除了对外，对内用心响应国家和公司节能减排的号召，按公司规定做好设备的开关操作，不浪费公司资源。

当然工作中还有不足之处：领会、应变潜质不足，遇到一些突发的、未经历的事情方面，表现为犹豫不决，不知所措；对领导安排的一些工作，领导处理一些事情方面，没有很好的领会和学习，总把自己固定在以往的经验之中；对客沟通方面不足，工作中缺乏工作了解，对一些x旅游景区和交通知识不足，正因我们客人主要是针对游客的，他们在买票之余，还会咨询周边的旅游和交通信息，这方面还有待加强学习和应变。针对以上工作中的不足之处，我会勤于学习，进一步提高对客沟通潜质，多向领导同事沟通请教，遇事冷静分析，沉着应对，更好全面的服务客人。做好本职工作同时、学习小结、计划，每月一小阶段，每季度一大阶段，并及时回顾总结，查找不足，逐步改善。只有这样才能更加优质地服务客人，服务公司。

以上是我20\_年的工作总结，在以后的工作中，我会踏实工作，加强学习，多向身边同事请教，并及时总结经验和不足，发奋提高自己各方面工作潜质。同时，以踏实的工作态度，高昂的热情，投入到来年的工作中，做一名优秀的x人。最后真诚祝愿我们公司在来年取的更加辉煌的业绩。

**公司年终总结报告篇5**

屈指算来，到已一年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了一个学生到企业职工的转变，现在已基本上融入了这个大家庭。同时对的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：

每月统计当月的实际施工产值及成本情况，及时参加成本会议，对项目部每月的盈亏情况做出报告；平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理；向提交有关的报表；做好分包结算，项目竣工结算工作；负责投标算量、报价、成本等工作。

第一，态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。因为造价不是我的专业，刚来到，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名而来的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工；如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

第三，即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢；投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会；过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足；工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对现行管理制度也有自己的看法。应注重提高员工工作效率，我认为无止尽的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现关爱员工的人性化管理。

总之，我将以的经营理念为坐标，将自己所学知识和的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和技术，为的发展尽我绵薄之力。

**公司年终总结报告篇6**

20\_\_年是公司销量的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使将工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内将工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止\_\_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为\_\_吨，实际完成销量：\_\_吨，完成目标\_\_%。全年销售金额：\_\_元（其中含运费：\_\_元），回收资金：\_\_元，资金回收率达到\_\_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：\_\_年年1—6月

1）管理公司客户13家，每月发货量在150t—250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2）每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3）开展crm系统进行初始化工作。

4）送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单（如双良、科亮），可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5）合研发部新产品开发寻找市场：gmt纱、中碱smc纱；对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：\_\_年年7—12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径；在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息；尽可能的接近买主，当面沟通；推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备（7吨）、上海金日冷却设备（累计发货近50吨）开发成功，明年将能保持稳持续定供货。

同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第\_\_届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第\_\_届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

（1）热心关注团委工作，被评为\_\_年桐乡市市级优秀团员；

（2）有幸当选公司中秋晚会及公司第\_\_届年会晚会的主持人；

（3）协助公司其它部门开展企业文化活动；

（4）凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

回顾自己\_\_年年的销售工作，与客户沟通，公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己刚迈进社会，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验和专业的营销知识，在工作中主动性欠缺，过于相信他人，造成货款回收的延期；在产品供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发进展相对缓慢。在来年的工作中，我会努力克服不足，多向杨经理等有丰富经验的老同志学习，为了吸取经验教训，使今后的工作做得更好，进行以下几点反思：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易（本科）专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还非常多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、\_\_年年工作规划：

（1）加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

（2）由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有非常大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200—8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500—3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量非常大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

（3）随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

（4）浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

（5）对中碱网格布用纱，\_\_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着\_\_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

（6）对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，\_\_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

**公司年终总结报告篇7**

时光荏苒，转眼间20\_\_年就要过去了，回顾一年来的工作感受非常多，成果颇丰。其中包含了公司各级领导的教育、培养、帮助和关心，也包涵了自己辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。一年来，我始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，坚持做事不贪大，得失不计小，认真履行自己的本职工作，从管网工程建设到供热运行管理，无论什么样的工作都坚持执行公司安排的任务。可以说20\_\_年对尹家沟煤矿和蓝煜热力公司以及我个人来说都是极不平凡的一年，是推进改革，拓展市场，持续发展的关键之年。

一、20\_\_年工程建设完成情况及具体做法

目前已完成完成沟槽开挖34Km，焊接各种规格的主、枝干管70Km，安装阀门、补偿器200余个，强度试验70Km，焊口探伤、保温1万余个，回填土方120万m，恢复路面5.2万m，恢复草坪砖1万m，砌筑75个井室，其中阀门井60个，补偿器井15个。完成二网建设65Km，新建换热站5座，旧锅炉改造为换热站16座，成功实现与祥煜热力公司8座换热站对接，供热面积达到152万m。

阳城县县城集中供热项目是是20\_\_年县委、县政府确定的重要民生工程。为将这项工程抓好，将好事办实，使群众真正达到温暖，供热管道施工质量的好坏就显得优为重要。在质量控制方面我主要从两个大的方面入手，其一就是原材料质量的控制；其二就是施工工艺水平的质量控制。

（一）、原材料是供热管道质量控制的基础

首先，在工程开工前确定材料供应单位，应当选择生产选择生产能力强，制作工艺水平先进，产品质量合格的企业作为咱们招标材料供应合作伙伴，要求双方共同承担供热管道施工质量的责任；通过公开招标确定材料供应厂家；其次，对于进入现场的管材、补偿器、阀门、弯头、三通、保温、防腐、焊条等材料必须严格按照标准进行检查。比如，对于管材。

咱们要求现场材料员重点检查壁厚、焊缝及内、外壁锈蚀情况，钢管的材质和壁厚偏差应符合国家现行钢管制造技术标准（GB/T9711—20\_\_），且具有制造厂的产品证书，证书中所缺项目应作补充检验；对于补偿器、阀门、弯头、三通、焊条等必须有制造厂的产品合格证和工程所在地的补偿器、阀门检验部门的检验合格证明，经检验不合格的材料不得使用。以此来确保工程材料的质量也就做好了供热管道工程质量控制的第一关。

（二）、施工过程质量控制

1、测量放线的质量控制

要求测量员在定出管道中心线及阀门井、固定支墩、补偿器位臵后，要进行复测，其误差符要求后才能允许进行下道工序施工，施工中如遇到建筑物须避让时，要求监理单位和设计单位共同协商，在适当的位臵增设弯头，必要时以防集气，在高点加装放气阀，低点设臵泄水阀。同时，要严格按照设计图纸控制管道的高程，每道工序如验槽、填基础砂垫层、安装管道等都必须进行高程的控制测量，确保施工质量。

2、沟槽开挖的质量控制

在沟槽开挖前，要根据现场土壤类别、土质情况确定适当的放坡坡度。确定合理的开槽断面和槽底宽度，在确定开挖断面时，要考虑工程安全和质量，做到开槽断面合理。另外，今年入夏以来雨水较往年偏多，在施工时，为防止槽底泡水，在沟槽四周叠筑闭合的土埂，有时还要在地沟外开挖排水沟、集水井，用水泵进行抽水，沟槽见底后应随机进行下一道工序。在沟槽开挖过程中随时对槽底高程进行测量检验，防止超挖。

3、砂层回填的质量控制

槽底砂垫层的质量控制，首先要控制砂的质量，砂料应干湿度适中，粒径均匀，不含淤泥结块，其次，严格控制砂垫层回填的厚度和高程，在回填前要复核槽底的密实度和槽底标高，当确认无误后，方可允许回填。砂垫层应该回填夯实。

管道胸腔砂层的质量控制，胸腔回填时，要两侧同时回填，以防止管道中心线偏移，回填要求分层夯实，人工夯实每层200至250毫米，机械夯实每层250至300毫米，回填密实度要符合设计规定。

4、砂层以上回填土的质量控制

严格控制回填土土质。回填土中不得含有碎砖、石块、混凝土碎块及大于100毫米的硬土块，填土含水量以接近含水量为宜。还土前，应对所还土壤进行轻型标准击实试验，测出其含水量和干密度。回填时槽内应无积水，不得回填淤泥、腐殖土、冻土及有机物。

5、热力管道及附件安装过程中的`质量控制

在下管前应对砂垫层的压实度及高程进行复检，当符合设计要求后，方可按照上述的吊装方法将管道吊入沟槽内，稳起稳放，严禁将保温管直接推入沟内，接口时，管口要找正，保持同心。在直管段设臵补偿器的距离和补偿器弯头的弯曲半径应符合设计要求，在靠近补偿器的两端，至少应各设有一个导向支支座，当安装时的环境温度低于补偿零点时，应对补偿器进行预拉伸，拉伸的具体数值应符合设计文件的规定，在安装波形补偿器或填料式补偿器时，其内套有焊缝的一端或有插管的一端当水平安装时应迎介质流向安装，当垂直安装时应臵于上部，补偿器在安装时要与管道的坡度相一致，波形补偿器或填料式补偿器前50米范围内管道轴线应与补偿器轴线相吻合，不得有偏斜，补偿器的临时固定装臵在管道安装、试压、保温完毕后，应将紧固件松开，保证在使用中可以自由伸缩。

阀门安装时，法兰面要与管道轴线垂直，紧固螺丝时应对称施紧，以防压力不平，影响安装质量，对于蝶阀安装，为防止阀门底部积存杂物影响关闭严密性，要求阀杆应倾斜安装，倾角应避开死区，左右不小于30度。

6、管道焊接质量

阳城县城市集中供热工程管道材质采用Q235B螺旋焊管，根据工程实际情况，焊接采用手工氩焊弧打底，电弧焊照面，焊条采用E4315，单面焊双面成型工艺。焊工上岗前进行现场考试，合格后持证上岗。为防止焊接时飞溅的焊渣烧坏保温管，须用苫布或胶皮覆盖工作点两侧各500毫米的保温管，安装过程中必须保持管端保温层始终处于干燥状态，做好防水保护，严禁保温层受潮。施工间断时，管口应用堵板封闭，雨季用的堵板尚应具有防止泥浆进入管腔的功能，管道穿过墙壁处，应安装套管。

7。功能性试验的质量控制

供热管道的强度和严密性试验是供热管道施工过程中检验工程质量好坏的最关键步骤。首先应明确供热管道功能性试验应有业主、施工单位、监理单位、以及有关部门联合进行，试验合格才能进行回填土。试验前应在试验管段高端装好放气阀，低端装好排水阀，安装好压力表，检查沿线焊缝外观质量，为防止补偿器试压时受力变形，应在试压前安装好临时紧固装臵，之后方可充水。

当水充满后，首先进行强度试验，用压力泵将管内水压打至设计压力的1.5倍，在试验压力下稳压10分钟，检查无渗漏、无压力降后降至设计压力，在设计压力下稳压30分钟检查无渗漏、无异常声响、无压力降为合格；其次，进行严密性试验，严密性试验压力为设计压力的1.25倍且不小于0.6MPa，压力升至试验压力并趋于稳定后，在规定的稳压时间内压力降不超过规定值为合格。

二、供热管道施工过程中存在的隐患及问题

1、测量放射线：有放线没监管，尽管放线也经过监理、甲方、设计院、乙方的确认。但我觉得只是确定了管道的走向，没有对高程进行测量复合。导致管道在安装过程中垂直方向上的折角过大，况且咱们现在是分段施工，假设安装过程中口对不上，势必要切口施工，造成折角应力集中，非常可能在热运行中产生管道折断泄漏的严重隐患。

2、沟槽施工不规范①障碍物未探明；②支护不到位；③积水；④不设工作坑；⑤不设垫层或垫层不符合要求产生后果：水、电、气、热及通讯设施中断；塌方；安全事故；管道受损；地面沉降。

3、回填密实度不够，回填土未按规范要求分层夯实；回填土不过筛等。产生后果：保温管及接头部位缺陷不能完全排除；管道局部受损影响使用寿命；密实度达不到要求；回填部位塌陷造成危险。

4、保温管运输、吊装、存放不符合要求。

5、已安装的保温管不封口或封口不严；端口封堵方式不当。产生后果：钢管受潮生锈；泥土、石块、雨水、泥浆或小动物进入管道影响后期使用。目前供热运行过程中确实存在水质硬度偏大，要求是小于等于6mg/L，然而目前实际大于6mg/L，电厂正在补充软化新水。

6、没有严格按照设计图纸施工，具体表现有几个方面，一是由于工期紧张，施工现场条件限制，有的阀门井没有按图纸要求增加附井，可能导致供热管道出现问题时泄不了水；二是在分支管路上没有设臵阀门井，不利于调节控制和维修。例如；20\_\_年11月13日晚上试运行阶段陶瓷厂门外，突然发生供热主管道漏水，及时关断不了供热主管网，事故导致供热停运13个小时。这就是由于施工期间该支管路当时地里条件所限，没有增设阀门井的例子。

**公司年终总结报告篇8**

尊敬的各位领导、同事：

你们好！

转眼间，来到公司已有四个多月了。在这四个多月里，我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作的顺利。

结合本人所感所悟、公司实际，现将综合情况汇报如下：

好的方面：

一、心态端正，努力学习专业知识，掌握相关业务操作技能。

自到公司入职以来，为尽快适应岗位需求，尽快掌握\_\_\_\_产品的开发，安装及应用，本人在工作、学习中不敢有丝毫懈怠，始终不断学习，吸取新知识，并在学习过程中，把之前存在的问题，慢慢解决，一步步完善；在我部门\_\_总与\_\_总身上我也深刻的认识到这一点。他们永远是那么的有精力，有热情的投入到工作中，尽职尽责，敢于担当，完善工作。

二、团结同事，强化自身责任意识，顺利完成各项任务。

为公司的一员，我备感欣慰。公司\_\_总的理论水平和操作技能，我这边还存在着一定的差距，但我相信，我会奋发努力，迎头赶上；而\_\_总的宽厚与豁达，营造了公司上下和谐的氛围，成为其中一员，我深感荣幸；在这种和谐氛围的环境下，我会进一步加强团结，吸取他人精华，树立较强的责任心和事业感，努力完成各项任务。

三、继续保持和发扬不怕繁琐、不怕重复的工作作风，坚持领导的工作风格，例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作方法等！首先提醒自己认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，\_\_\_\_产品是一项持续性的工作，容不得丝毫怠慢。

主要工作业绩：

一、新开通专区63个。

二、常规任务修改312个。

三、鸿基专区，所有技术功能已全部理解并掌握。

四、专区的镜像与更新，可以独立完成。

存在不足：

一、理论知识掌握还不够深入，业务技能学习还不够透彻，不够全面，特别是鼎森这边的相关的项目。

二、沟通能力还不够强，在面对客户上，要耐心，耐心，再耐心。

下一步打算：

一、进一步学习专业知识力度，深入掌握知识和业务操作技能。

二、加强工作沟通、协调能力的培养，使自己向复合型人才发展。

三、继续强化自身职责意识，恪守公司规章制度，团结公司同事，本职工作尽善尽美。

除此，对公司所有领导及同事深表谢意，感谢你们在工作中对我的帮助，感谢你们在生活中对我的关爱，谢谢。

以上是我加入公司一年多所感所悟，如有不适，望领导给予批评、指正为谢！

适逢春节来临之际，祝愿公司同事身体健康、合家幸福、万事如意，祝愿公司更上一层楼。

**公司年终总结报告篇9**

尊敬的各位领导、同仁：

经过两天紧张而热烈的讨论、交流和切磋，我们收获了新的思想、新的方法和新的友谊，现在来到了本次年会的最后一个环节。首先，让我代表全体与会代表对上海海事大学及其法学院的领导、老师和同学们的精心安排和辛勤付出表达最衷心的感谢！

总结这次年会，我们可以概括以下几个特点：

第一，规模空前。参加这次年会的学者达到250多人，既有姚壮这样的老前辈，也有大批担任学会副会长和常务理事的中青年学会，还有100多位青年学者、博士和硕士研究生。

第二，议题广泛。这次年会讨论的主题既有《法律适用法》的适用问题，又有上海自贸区建设的法律问题，还有海事、民用航空国际私法问题，更有国内外国际私法前沿和热点问题，另外还探讨了的中国国际商事仲裁和国际民事诉讼的新发展。这些问题都是按照黄进会长提出的“问题导向”而展开的。

第三，青年上位。想必大家都知道上个月莫干山会议上北大 法学院最年轻的教授×教授的发言。这次会议共收到论文120多篇，三分之二是青年学者的习作。因此，会议组织者不仅专门开辟了研究生论坛，在77位发言人中，专门安排了67位青年学者，占这次会议发言人的80%以上。青年朋友们，中国国际私法的讲坛已经给你们了，你们可要hold具哦！我相信你们会超越20年前的我们。

第四，讨论深入。在3个单元的分组讨论中，我分别参加了的18日下午第二组、19日下午第一组，主持了19日上午第二组的讨论。我认为主持人认真负责、严格执法；发言人精心准备、精彩纷呈；点评人直奔主题、客观公允；与谈人争先恐后、如切如磋。我相信在座的每一位都度过了一段快乐的时光和收获的48小时。

对于今后中国的国际私法研究，有3个重要背景值得我们注意：一是全球化使越来越多的问题需要国际私法给出解决方案，需要国际私法学作出理论回应；二是信息化时代要求我们具备很强的信息收集、消化和整理能力，使我们每一位研究者，不管是教授还是研究生，都处于同一起跑线。因此，我们不能满足于提供新资料，更要提供新思想、创造新理论，才能在国内外学术界占有一席之地；三是新一轮法治中国建设为我们研究国际私法提供了更加广阔的舞台和无限可能。在此背景下，我对中国国际私法的研究提出以下建议，供同志们参考。

要以解决现实问题为导向。如会议的主题所宣示：“从理论到实践”，本次会议的大部分论文都是探讨中国国际私法的现实问题，都是从发现和解决中国现实问题的角度提供国际私法解决方案，提炼国际私法理论，说明“以现实问题为导向”已成为大家的共识，希望大家在今后的研究中继续坚持这个基本的课题发现思路。

要以维护国家利益为立场。大家知道，国际私法的特殊性既关乎国家之间的利益，也关系到一个国家与其他国家私人主体的利益，更关乎一个国家与本国私人主体的利益，还关系到不同国家私人之间的利益。因此，一个合理的有说服力的国际私法主张或者命题必须关注国家利益，在私人利益、国家利益和人类整体利益之间寻求平衡。

要以提供法律理由为目标。尽管中国国际私法理论要以维护国家利益和私人利益为基本目标，但必须提供适合国际话语体系、符合国际法一般原则的法律理由。唯有如此，中国的国际私法制度才能让人信赖，中国的国际私法理论才能让人信服，中国的国际私法文化才能让人向往。

要以采用纵横比较为方法。毫无疑问，国际私法与比较法具有天然的密切联系。但比较研究不能简单化，我们不仅要在不同国家的法律之间、国内法与国际法之间进行比较，还要在这些法律制度的历史成因、社会经济条件、政治原因等方面开展比较，更要在相关的实体法、程序法和法理学中寻找理由。只有这种纵横比较方法才能为国际私法理论提供坚实的基础。

各位同仁，在这次年会开幕式上，黄进会长要求我们把中国国际私法学会建设成为现代学会制度。为此目的，学会秘书处将不断提高会员服务质量，丰富会议组织形式，进一步规范和公开学会事务，把中国国际私法学会打造成为平等交流学术的平台、充分表达自我的舞台、不断提升自我的讲台。因此，学会秘书处计划在下一年度将重点做好以下工作：（1）利用韩德培法学教育基金会继续开展中国国际私法学会优秀成果奖的评奖；（2）利用中韩国际私法会议和海峡两岸国际私法会议宣传中国国际私法的新发展和中国学者的理论主张及智慧；（3）积极支持和谋划专题研究委员会开展工作；（4）积极发展和规范会员、理事、常务理事，增强学会的凝集力；（5）加强学会网站建设，开展形式多样的小型学术讨论会。这些活动离不开您的大力支持和积极参加，请各位领导和同仁多提宝贵意见，把我们共同的精神家园建设得更漂亮、更温馨、更有吸引力！

最后，祝各位与会代表返程顺利，让我们从今天就开始期待明年再相会！

**公司年终总结报告篇10**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

在这辞旧迎新的日子里，我们迎来了每年一次的年会，我心情特别激动，而且非常荣幸的在这里发言。我在威翔公司任职会计工作一年有余，这是我第二次参加公司的年会，在职期间公司的各位领导和同事们给了我很多指导和帮助，在此，我深表感谢，谢谢大家！

在职期间我始终本着“做一位优秀的财务职员”的信念，并以主人翁的心态积极、热情、严谨、细微地完成各项工作，严格要求自己，在本职岗位上发挥了应有的作用。

大家都知道，财务部分作为公司的一个主要职能监视部分，“当好家，理好财，更好地服务企业”是财务部分应尽的职责。20\_年财务部分顺利地完成了公司领导交付的各项工作，下面就将这一年的工作情况向大家做一个简单的汇报：

首先，我们专心工作。在平常工作中专心努力地做好每件事，争取把题目想周到，尽可能使自己能做到事半功倍的效果。在财务工作中我始终以进步工作效力和工作质量为目标，力争做到总公司和分公司财务制度同一，积极主动地了解各分公司财务工作中出现的题目，及时上报，及时解决。使得各分公司职员依照公司的制度和标准完成每项工作，熟练把握工作流程，坚持按财务制度办事，保持头脑苏醒，及时把握各公司签订合同和收付工程款项等情况。在工作中发现题目，解决题目，采用大家提出的公道化建议。

其次，我们态度端正。财务部分是为大家服务的部分，坚持按原则办事，加强个人责任心培养，履行会计职能，勇于负责，积极主动，虚心向各位同事学习，配合公司各位领导完成每项工作，严格遵守公司的各项规章制度，不能马虎，不能怕麻烦，也不能怕得罪人，认真审核每笔业务，本着对事不对人的态度工作。

在工作和学习中，我坚持取人之长，补已之短。由于我深知财务工作始终贯串于企业生产经营的每个角落，需要不断的学习，不断的更新专业知识，结合本企业实际情况，向领导提出公道化建议，争取找到更好的方法为企业服务。

在这一年里，总公司和分公司财务职员的工作在不断的摸索改进，到目前已规范化，各职员的工作做的比较细，方法也得当，相互配合的很默契，导致总公司和分公司财务工作进展得很顺利。

经过一年多的工作，我在不断的改正缺点，完善自己，也希看大家多给我提出宝贵意见，而且在专业方面我会争取多学习财务管理知识，充实自己，更好地为企业服务。

公司是平台，我们每个人都是主人，把企业的事当自己的事来做，把企业的财当自己的财来理，从大处着眼，从小处着手。在新的一年，我对财务工作有几点想法：计划控制财务本钱、审核监视用度开支、积极配合销售安装、保证财产物质安全、正确及时进行财务分析。服务于公司，服务于员工，服务于客户，以增进公司开辟市场、增收节支、从而谋取利润化，以的人力配置谋取的经济效益。

最后，让我们全体员工以高度饱满的工作热情、积极端正的工作态度，不断进步自己的业务水平和业务素质，努力奋斗！相信在全体员工的努力下，我们公司的明天会更好！相信公司的明年会更加灿烂辉煌！再次祝大家新年快乐！全家幸福！

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！