# 集团工作总结优秀范文(汇总35篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-01-15

*集团工作总结优秀范文120\_\_年是公司“管理创新年”，全年以管理创新为根基，以变革应对变化，不断调整企业经营战略目标和管理机制，不断完善企业内部目标责任状。一年来，在集团公司的正确领导下，全司上下根据年初制定的工作目标，齐心协力，努力拼搏。...*

**集团工作总结优秀范文1**

20\_\_年是公司“管理创新年”，全年以管理创新为根基，以变革应对变化，不断调整企业经营战略目标和管理机制，不断完善企业内部目标责任状。一年来，在集团公司的正确领导下，全司上下根据年初制定的工作目标，齐心协力，努力拼搏。截止十月底实现经营开拓量 亿元，完成总产值亿元。

回顾过去一年，公司主要做了一下工作：

一、推进经营方式创新，强化经营开拓，壮大发展规模

20\_\_年以来，在集团公司的正确指导下，抢抓机遇，通过总结\_\_年年经营工作的不足，深入剖析公司的优势和劣势，积极调整思路，坚定不移贯彻大市场、大业主、大项目经营理念，在全体员工的共同努力下，经营开拓保持着稳步发展的态势。首先，在公司领导班子的带领下，把开拓市场放在经营工作的首位，组织强有力的开拓团队，努力构建新的经营开拓网络，积极与政府、业主和各大设计院建立良好的合作关系。其次，经过科学分析，瞄准我司具有一定优势的建设项目，公司领导带头跑市场，充分利用各类资源，对项目进行长期跟踪，加大前期投入，以一个项目为原点，辐射周边市场，拓展新市场。三是科技创新、强化管理，在工程投标、预算编制、施工组织设计等方面，采用现代管理和计算机软件技术，不断提高工作效率和工作水平。同时，进一步加强经营开拓、工程合同和企业信用的管理。为业主建设单位提供优质服务。四是规范联营管理，有效防范经营风险，把联营合作进一步做大做强，使其进入健康发展轨道。

二、进一步加强基础管理，提高企业竞争力

1、进一步加强项目管理，使生产经营平稳进行

首先，坚持每周组织召开重大项目调度会，对我司重点项目进行统一调度，对重大项目上存在的问题，及时研究，并采取有效措施加以整改。其次，公司承建的嘉盛华府房产工程，沙钢焦化四期化产及油库土建、设备安装、调试工程, 杭钢废水处理工程、杭钢烧结烟气脱硫等工程均能按照合同进行施工。公司所承建的株洲市体育中心工程被评为省优工程奖，株洲市芦淞区政府行政大楼被评为芙蓉奖，株洲市水岸春天一期工程、益阳银色现代城等两个qc小组获得湖南省优秀管理小组，由公司编制的大截面铝母线mig焊工法、早拆模板体系工法、高炉本体大(中)修工程冷却壁安装施工工法、高炉炉壳工厂开孔制作施工工法等四项工法被评为工程建设省级工法。三是，为更好完成今年的产值指标，同时也为明年的生产奠定较好的基础，在10月初，公司成立了施工生产工作重点调度小组，并制定了施工生产工作重点调度行动计划，对四季度的施工生产进行部署。

2、进一步优化人力资源管理

目前我司人力资源基本能满足现有的生产需求，但从长远考虑，需经加大人才的储备和培养，特别是专业技术人员的储备和培养。为满足企业和员工的需求，公司竭尽所能创造条件，开展培训工作。今年共组织642人次参加各类培训、考试、取证工作。同时，为了满足企业发展对人力资源的需求，今年共招聘相关专业的大中院校毕业生45人。对新进公司的青年人才，继续推行导师带徒弟的方式，实行“一带一”的培养，通过这样的方式，他们不仅增长了工作才干，还提高了业务能力。

3、进一步加强财务管理

一是完成了企业会计准则的实施，使财务工作上了一个新的台阶。根据二十三冶建设集团有限公司会计核算办法，公司今年完成了企业会计准则的实施工作。建立规范的帐套体系，对会计科目、核算项目、费用项目的设置均按照会计准则的规定进行设置。各项目部、子分公司均设有完整帐套，目前运作良好。会计人员也基本掌握了财务软件的应用与操作，这不仅提高了财务人员业务能力，而且提高了工作效率，使财务工作上了一个新的台阶。

二是有效开展项目成本核算，加强了对各项目部的财务监督管理。经常对各子分公司、项目部的财务状况进行检查。对存在的问题，及时要求项目部加以整改。三是加强与税务部门的沟通，融洽了税企关系，为合理避税做了大量工作并取得了显著成绩。

4、进一步加强工程结算和审计力度

20\_\_年度集团公司年终工作总结20\_\_年度集团公司年终工作总结

5、安全生产平稳进行

在安全生产方面，公司认真吸取了“”的教训，今年年初进一步的落实了安全生产责任制，与各单位签订了安全生产责任状，建立健全了安全生产保证体系。切实做好施工现场安全督察工作，做到每个季度对所有在建工程进行地毯式的安全检查，每月对省内在建工程进行一次检查，重点工程每周检查一次。与此同时，还加强了对重点工程的管理力度，派安全专管人员到各重点、难点工程施工现场蹲点、指导，督促项目部做好施工安全、质量、进度等各项工作。对检查中发现的各类隐患，特别是重大隐患，排查一处整改一处，一抓到底，隐患整改率100%。此外，还积极开展安全生产活动。确保安全生产顺利推进。

6、依法维护企业合法权益，正确处理法律纠纷(安全保卫部工作总结20\_\_)。全年公司共接到诉讼、执行、纠纷案件18起，在法律顾问和法律事务部的参与下，均得到有效的调解。

7、破产遗留问题的处理在集团公司的统一安排和部署下，有条不紊地开展工作，努力维护公司的稳定，为企业的生产经营保驾护航，做了大量扎实有效的工作。

三、加强思想政治建设，促进企业和谐发展

今年，公司紧紧围绕生产经营和管理创新，做好职工的思想政治工作。

1、加强干部思想建设，推进企业科学发展，今年4月，公司举办了中层干部理论学习培训班。一手抓企业改革发展，一手抓党员领导干部思想作风建设，做到企业发展战略与党员干部队伍建设同步规划、同步推进、同步考核。

2、切实加强领导班子建设，促进企业又好又快发展。今年7月，公司党委以“讲党性、重品行、做表率”为主题组织领导班子集中学习，进一步加强领导班子的建设。

3、把思想政治工作渗透到对职工的关怀中。我们在思想政治工作中，坚持把解决思想问题与解决实际问题紧密结合，有效的调动员工的积极性。每逢节日来临之际，公司尽量挤出资金，把组织的关怀和温暖落实到每个职工家庭。对遇到困难的职工，公司尽力所能及的范围内给予帮组解决。营造了“公司是我家，人人都爱他”的良好氛围。

回顾过去一年的工作，我们应该客观地认识全司上下所付出的努力和取得的成绩，但我们也要清醒的认识到公司目前面临的形势和在各项管理工作上存在的问题。如经营开拓思路不广、资金运转仍然很难、管理成本居高不下，创新意识不强等问题，必须引起我们的高度重视，一定要认真对待，仔细分析、采取措施加以解决，否则，要实现明年更上一层楼的经营目标将会更难。尤其是目前受世界金融危机影响，使得建筑施工企业面临着巨大的压力和挑战。此次金融危机带来的影响，容不得我们有丝毫的退缩和怠慢，因此，我们应该增强忧患意识，迎难而上，转“危”为“机”。

20\_\_年工作目标

(一)20\_\_年工作目标

1、合同签约量：亿元(其中海南分公司3亿元);

2、营业收入：亿元(含海南分公司亿元);

3、上交管理费：610万元(含海南分公司50万元);

(二)为完成09年目标，公司将采取一下措施：

一、加大经营开拓力度，确保全年开拓目标的实现

1、确立主攻行业方向，加大对冶金行业中的高炉、烧结、焦化等项目及有色行业的跟踪力度。依托在建项目，做好项目开拓的就地延伸工作。

2、重点突破在国内有大量总承包业务的设计单位。要紧密围绕在以新钢、湘钢、杭钢、酒钢、沙钢、中冶华天工程技术有限公司、中国恩菲工程技术有限公司、长沙有色冶金设计研究院、中冶南方工程技术有限公司等业主总包单位周围。

3、选择优势项目，分区域分行业，建立重点企业情况表。

二、优化资源配置、改革管理体制、推进制度创新

调整劳务结构，优化施工队伍。有步骤、有计划、积极稳妥的整合一些分公司、项目部，走品牌化、专业化之路。坚持“立足市场、突出中心、精干高效、运作有序”的原则，以优化生产要素为前提实行按市场需要设立分支机构，按工作需要设立业务部门。严格界定公司与基层单位的职责和权利，真正形成权责明确、各负其责、运作有序、制衡有效的组织结构和管理体制。

三、突出项目管理、强化过程控制

1、突出两层分离和优化组合，完善工程项目的动态管理体制。项目部实行管理层和作业层分离，实行“经理负责、全员管理、集体承包、风险抵押”的体制，公平公正兑现合同承诺的各项指标，保证工期、质量、安全、成本费用始终处于受控状态。

2、抓好工程质量，多创优质工程，强化创优意识。从激励和约束两个方面，增强项目创优责任感和紧迫感。

3、加强成本管理，努力挖潜增效。强化项目运作过程中的实际成本管理，挖潜内部潜力，开源节流，降低物耗，减少非生产性开支，实现工程项目的最佳效益。

4、抓好现场标准化管理，确保安全“零事故”目标的实现。

四、加强资金管理、严格财经制度

加强财务管理，实现资金的集约管理，强化项目部各个环节资金的预算编制，对项目部的资金使用监控到位，加大工程款的回收力度，确保项目部资金运转正常。

**集团工作总结优秀范文2**

是集团全面推行内部控制工作的重要年份，也是公司开展内部控制工作的起步之年。为了增强企业风险管控能力，促进公司内部规范管理，公司按照集团内部控制工作整体部署，以“一个规范、两个指引”为基础，以《集团内部控制管理工作指引》为指导，结合公司外部环境和内部管理实际，举上下之力，全面开展内部控制工作，圆满的完成了集团下达的各项任务，同时在规范管理和风险管控方面取得了较大进步。

一、公司领导重视，上下全员参与，内控工作稳步推进

公司首先建立了结合实际的“三级内控工作管理体系”，由总经理担任第一负责人，以财务科为内控工作责任科室，并指定公司内控专干。公司其他各相关部门主管领导直接负责，部门内设专干。

公司内控专干组织各部门专干学习、讨论“一个规范、两个指引”并进行指导，按照相关性将内控工作进行合理分配，各部门各司其职，责任分明。跨部门业务由公司内控专干进行协调，相关部门互相配合，做到规范、合理、互为补充，使得内控工作有序开展。

二、结合公司实际，重视关键管控，完成内控计划目标

在公司内控管理体系指导下，各部门从公司实际出发，理顺公司业务运行流程，整理现有管理手段和制度文件，根据《企业内部控制基本规范》、《企业内部控制应用指引》和《企业内部控制评价指引》，梳理业务流程102个（含补充流程1个），整理管理文件59份，并根据流程绘制流程图，查找风险控制点45处，编制各项指引的风险控制矩阵，找出各项风险点的控制措施。并完成与之相对应的权限指引。

公司以《集团内部控制管理工作指引》为指导，以公司日常工作为出发点，结合原有的各部门职责和岗位说明书，编制《内控管理手册》，作为公司内控工作的指导性文件。《手册》明确了公司内控工作的基本原则、组织架构和职责权限，从内部环境、风险评估、控制活动、信息与沟通和内部监督五个方面对公司内部控制进行规范。同时，结合内部控制工作的开展，公司对原有岗位说明书、规章制度等进行重新梳理、更新，作为内控工作有序开展的有力保障。

三、认清内控现状，理顺管理脉络，

建立考核主体正确、考核对象明确、考核内容清晰、考核责任明确、考核结果客观真实并有据可依的完整考核体系，制定适合本单位实际情况的《内控建设管理考核办法》，一边更好的将内控管理手册内容落实到位，通过设定相关考核指标并对其进行考核赋分，促进本单位组织体系和管理制度的不断健全与完善、内控工作的有效落实和推进、内控信息化应用工作稳步开展、自我考核评价及时、缺陷认定准确、整改及时彻底、完善流程规范管理、优化流程控制、风险防范能力不断提高。

**集团工作总结优秀范文3**

在公司领导的关心支持下，20xx年财务部以公司制定的年度方针目标，以成本费用和资金管理为重点，全面落实预算管理，强基础、抓规范，实现了全年账务处理操作规范化，财务管理科学化，企业效益最大化。尤其是今年公司收入、综合效益指标比去年大幅增加的情况下，财务部除在完成日常核算工作的同时，加大了对各种资料数据的统计分析，先后对公司全年任务计划、装车、工资计划、管理费用及五项费用计划进行了全面测算和分劈，对公司的各类资产进行清查，为领导经营决策提供了可靠依据，推动了公司财务管理水平，发挥了财务管理在企业管理中的作用，现将20xx年财务部工作总结如下：

>一、抓预算管理

一是做好全面预算工作，按时上报20xx年预算编制说明和报表，使预算工作从编制、反馈、考核、修正，形成良好的闭环运转模式，使公司的目标激励、过程控制、有效奖罚在日常管理中发挥更重要作用性，进一步调动全员积极性。

二是与各部门紧密配合，做好各经营网点装车、收入全年预算，落实公司全年经营目标，将每个经营网点装车数、收入、毛利分解到每个月每一天，并将每天实际装车情况与之对比，纳入考核。

三是做好各项成本费用预算的编制工作。及时分劈下达公司管理费用指标；确保成本费用有序可控不超支，从而达到事前、事中、事后的有效监控。

四是加强资金预算管理，调控合理安排使用资金，确保经营资金良性循环。

>二、抓成本控制

一是实行成本费用科目负责制。为了提升各分公司经营责任意识及管理水平，达到节能降耗的目的，公司将相关管理费用指标下达至各分公司，总公司对分公司实行科目负责、逐级管理模式，达到了良好效果。

二是费用控制抓亮点

1、在日常费用报销时，严格把关。按汽车日常管理“派车单”审核，做到一车一帐一核算，日常报销坚持实行单车核算，报销时将派车单随票据粘贴，与派车单无关的费用不予报销。汽车维修、保险、购油等事宜必须经过单位车管、主管领导同意后在集团公司指定的维修点、加油站、办理，杜绝了汽车维修小病大养，弄虚作假现象。在相关部门共同努力下，汽车费用与预算指标相比节约7、95%。

2、办公费用认真执行采购入库验收、领用登记制度，无入库出库单财务部门不予报销，按部门设立台帐，同时定期进行检查，超过预算不予报销。在相关部门共同努力下，办公费用与预算指标相比节支13、78%。

3、业务招待费控制使用效果明显。本着“必须、节约、适度”的原则，严格执行先请示后办理制度，无预先填制业务招待费申请表及接待事由、人数、预计费用等项目，财务坚持不予报销。月末将支出情况公示，有效地控制了支出。

通过以上措施，五项管理费用控制效果明显，均未超出预算指标。为公司完成年度任务指标奠定了基础。

>三、抓标准化基础管理

一是夯实财务基础工作，完善各项财务管理制度和内部控制制度。20xx年，我们先后经历了多次审计、税务、小金库、路风、工资、标准化等各种审计与检查，同时经营预算反复测算调整，收入、综效指标都达到前所未有的高度，经营工作难度前所未有，财务管理要求严上加严。财务人员能否及时改变观念，调整工作思路，直接关系到公司全年预算核算的准确性、规范性以及资金的安全性。为此，我们从强化基础管理工作入手，根据有关规定先后制定修定了财务管理制度、固定资产管理办法、应收账款管理办法、大额资金管理办法、付款审核程序报销制度等相关文件，相继设置并完善各类票据、报表、交接记录登记本、票据收付、经营合同、工资、奖金考核等辅助台账，提高了核算的准确性，为经营业务以及管理决策提高了可靠依据。

二是严格按财务标准要求做好收入、成本、费用及财务成果的核算及分析工作。按时上报每月月报、每季季报、以及月度、季度统计报表、税收调查表；按时上报月度、季度经济活动分析，财务决算分析，监管报表分析；每月上旬、下旬按时上报非运输企业经营工作简报。

为了将工作做得更扎实，我们将每个工作岗位进行量化考核，并以此作为奖惩依据。同时做好决算及分析工作，为领导经营决策，提供可靠数据以确保全年任务的完成；

三是合理统筹安排使用资金。做好承兑汇票的分拆工作，盘活账面资金，确保经营资金良性循环；及时与业务部门沟通并处理遗留问题，确保无新债权的产生。

四是加快财务人员从单纯“记账型”会计向“管理型”会计转变。通过税务检查，更感觉到转变的重要性。财务人员除了明确一套科学、合理、清晰的会计账目可大大提高工作效率和质量外，必须对经营业务熟悉，否则事前、事中、事后的财务监督，无从谈起。财务工作不仅仅是算账、记账，更重要的是在企业管理中起的核心作用。

下半年，市场面临滑坡，客户纷纷提出降价，全年预算能否如期完成，对全公司都是个考验，财务部在完成日常核算工作的同时，必须加大对各种资料数据的统计分析，为领导经营决策提供了可靠依据。严格控制各种成本及五项费用，加强对公司的各类资产进行清查。

五是对家底进行盘查。与有关部门配合，对公司主要房产、设备、固资进行实地盘查清理，并分项整理建档，做到帐、卡、物相符。

>四、提高监管水平

一是加大监控力度，使各项收入支出事前有计划、事中可控制、事后能追述，完善各项财务管理制度和内部控制制度。不定期对下属分（子）公司报销程序、费用使用情况、会计标准化达标进行检查。在此方面做得还不够，但我们会在今后的工作中加大力度。

二是对敏感支出，敏感科目，敏感事项自查监控落实到责任人，确保审计不出大问题；

>五、提高履职能力

一是加强服务意识，提高工作效率；按公司要求，对本部门的岗责标准进行了细化。承诺现金报销当日完成，银行转账不超过一个工作日，银行承兑汇票随时到随时背书。

二是团结协作，提升服务质量，加强财务人员“服务于经营，服务于客户”的意识，树立“经营第一，客户至上”的理念，通过主动配合、积极协作，有效处理各种问题和矛盾，做到与业务配合不扯皮，不让客户多等待；不论八小时内外，不论节假日，随叫随到，及时办理收付款及承兑等各项业务。

**集团工作总结优秀范文4**

做工程统计工作，要给自己定一个标准：工作态度严谨，统计报表准确，填报数据清晰，能有效反应各项工程实际进展及投资完成情况。根据现行的法律法规知识严格要求自己，争取做到数据符合客观事实，有效反应事实真相。在制表汇总中不能马虎，一个小的失误可能造成数据不准确，不能客观反应事实真相，并影响专项工程进度、质量及资金控制。所以在日常工作中，做到：“勤跑现场、勤于沟通、勤于思考,多请示汇报，多沟通联系”，对自己报出的每份资料严格审核，确保及时性与准确性。根据工作要求，与部门领导及时联系沟通工作的任务。积极与单位同事沟通，及时准确的完成领导交代的各项工作。

当然也要熟悉全段的工程以及图纸，在学校学到的结构物都是很笼统的，大都是想象中的。熟悉图纸并不是抱着图纸看就能够懂的，所以经理就带我们去现场，看实体，让我们真正对实物有一个理性的认识。通过看图纸，我懂得了最基本的识图顺序：拿到图纸，首先要看的就是图纸的目录，其次就仔细看图纸的总说明。在看图纸的过程中应结合图纸里面的说明进行阅读，同时在图纸中有好多的细节需要我们注意，所以在识图过程中细心是很重要的，再者相信大家在初次识图也和我们有同样的感触，就是不知道要看什么。其实识图是靠自己去观察，利用空间想象，结合实际这样就不是很难了。每天都坚持看，哪怕只是一点点，慢慢的你就会发现自己有所进步了。

回顾两个月的工作历程，总结工作中的经验，教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好本职工作。从领导的身上我体会到了敬业与关怀，在同事的身上我学到了勤奋与自律，繁忙使我的工作变的充实。

当然工作中我还有很多不足之处，我也制定了自己的学习计划。通过网络、报刊、书籍学习，既学习政治理论，又学习技术知识，并坚持记录学习笔记;根据学习情况撰写心得体会，做到在学习中工作，在工作中学习，理论联系实际。在以后的工作当中，我一定更加严格要求自己，努力钻研，不断更新和补充新的知识，提高自身水平和工作能力，总结经验，更好的完成自己的工作。

**集团工作总结优秀范文5**

>一、安全生产基本情况：

>(一)安全目标

1、未发生一起重伤及以上工伤事故。

2、发生3起轻伤事故，一起为手指骨折，一起为小腿骨折，另一起为脚趾骨折，轻伤比去年明显下降。

>(二)生产任务完成情况：

20\_年我矿计划原煤产量60万吨，原煤销售60万吨，实际完成产量30万吨，销售30万吨。

>未完成生产任务原因：

今年2月28日正式批准复产，复产以后人员开始陆续进入，组织人员进行培训，正式开始生产已经到3月中旬，下半年，由于山西省事故频发，特别是晋中市，安全形势较为紧张，8月21日煤管局正式下达停产指令，进入放假状态，9月18日，批复进行维护性推进，但是由于放假时间长达1个月，工人基本回家，部分人员已经重新找到工作，11月21日正式批准复产，复产以后，紧接着省市安全生产标准化、市政府专家组先后来矿进行验收、检查，正常生产受到了一定的影响。

>二、隐患排查治理情况

本年度共接收上级部门各类检查35次，查出各类问题隐患610条，其中接受省厅安全生产标准化检查1次，查出各类问题隐患120条，市级检查5次，查出各类问题隐患123条，接受县级检查21次，查出各类隐患261条，接收上级公司检查8次，查出各类隐患106条。针对所有查出问题，我矿全部按照五落实原则，逐条进行整改，除安全生产标准化检查的部分问题正在整改之外，其余问题已全部整改完毕。

>三、规章制度落实情况

双重预防机制建设情况。积极构建完善安全风险分级管控和隐患排查治理双重预防机制。

规范领导干部带班值班制度。首先从内部管理抓起，完善了领导干部带班下井制度，每月月初对矿领导进行排班，根据排班表，矿领导进行井下交接班作业，每名带班领导必须手持矿领导井下带班作业表，每到一个工作面必须经带班长签字确认，并纳入考核范围。

完善规章制度，规范员工行为。事事有人管，件件有落实，分工明确，责任清楚。

加强重点区域重点盯守。

切实做到不安全不生产，牢固树立“违章就是违法，隐患就是事故，质量就是安全”的理念，对于一些掘进、回采工作面支护不到位等现象该停就停，安全值班长作为矿长的眼睛，强化了其“权利就是责任，责任就是管理，管理就是落实”的工作理念，做到了隐患零容忍、全覆盖，整改重实效的管理模式。

加强工程质量，严格按安全质量标准化施工。

>四、安全生产标准化建设工作

按照《定级办法》和《评分办法》深入开展以岗位达标、专业达标、企业达标为内容的安全生产标准化建设，积极制定实施方案，建立工作制度，将岗位达标和专业达标的开展情况作为动态验收、月度验收的主要内容。

>一、安全目标

1、杜绝重伤及工伤事故。

2、避免发生机械事故。

>二、生产计划

原煤生产60万吨/年，原煤销售60万吨/年，掘进进尺完成5195米。其中开拓巷道445米，包括轨道大巷、运输大巷、回风大巷;回采巷道4750米，包括090105、100105运输、回风及切眼，090102、100102运输、回风及切眼。深入开展安全生产标准化工作。要扬长补短，把安全生产标准化工作做的更加细致、更加深入，把我矿的安全生产标准化上一个新的台阶。

>三、深入推进精细化管理工作

精细化管理是一项长期、艰苦、细致的工作，要由浅入深，循序渐进，不能一蹴而就，使其根植于管理创新之中，渗透到日常管理之中，融汇于生产经营之中，才能营造出一种无形的约束力。在实践针对新情况、新要求不断完善、补充各项管理制度和工作标准，建立起一套科学、规范、操作性强的制度体系，才能形成一种具有强大动力的管理方式和运行机制。

>四、深入抓好双预控管理工作

针对矿安全风险辨识和评估方面薄弱的问题，年度辨识评估由分管负责人、相关业务科室、区队进行年度安全风险辨识，重点针对各生产系统、工艺、煤矿井田与周边区域存在的可能造成区域性危害后果、一定时期内无法消除的不安全因素，具体包括：井下水、火、瓦斯、煤尘、顶板、采掘工艺设计、通风系统、供电系统、设备配套及可靠性、地面设施布局、采空塌陷区域等进行系统性危险源辨识，编制年度风险辨识评估报告。专项辨识评估：新水平、新采区、新工作设计前，生产系统、生产工艺、主要设施设备、重大灾害因素等发生重大变化时，启封火区、排放瓦斯、新技术和新材料试验或推广应用前，本单位发生死亡事故或涉险事故、出现重大事故隐患或全省发生重特大事故后，都要开展1次专项辨识。岗位安全风险辨识评估要建立岗位安全风险清单，落实具体的管理对象、主要责任人、直接管理人员、主要监管部门、主要监管人员，进一步落实各岗位安全生产责任。

>五、深入强化职工培训工作

各部门抽调专人定期对本部门人员进行安全知识及业务知识培训，领导干部要以身作则，带头参加学习，主动进行体会交流，以自身行动影响并带动全体职工。

**集团工作总结优秀范文6**

集团总公司将20\_\_年工作重点定位抓安全工作为主导思想，一切以安全为主。工程部总结自从开业一年来的实际工作情况，将工作目标定为：

1.对工程遗留存在的问题进行检查、跟踪和维修，主要是消防报警联动系统、配电房渗水和屋面漏水；

2.加强设施设备的 安检、维护和保养工作，确保设施设备安全运行；

3.规范管理机制，完善管理制度，以提高维修和保养工作效率和质量，减少租户投诉；

4.加强主力店设备监管力度；

5.加强节能降耗的管理工作，从管理上求效益；

为达到上述工作目标工程部做了如下工作：

1．制定全年的保养工作计划和保养工作标准；

工程部在去年的工作基础上，分工种制定详细的设施设备保养计划，将计划分解到每个月，制定了详细的保养工作内容与标准，实施时落实到人，保证了工作的质量和效率。

2．配合行政和财务部，建立库房工程材料最低库存量，保证维修材料的供应；

过去工程部的维修及时率总是较低，其主要原因是维修材料更不上，采购周期较长，工程部根据公司领导的要求配合行政和财务部，制定了《工程部常用维修材料限量表》，并且对宁波材料市场进行询价，定下工程材料合格供方，保证了常用工程维修材料的及时供应，提高了为工作的及时率。

3．重视设备设施的安全运行和检查工作，以保障设备设施的安全运行。

工程部一贯将设施设备的安全工作放在首位，每到节假日前一个月都会制定节假日设备设施安全检查、保养和维修工作会议，制定工作计划，落实计划内容、完成时间和责任人，以及检查时间，明确各项工作重点，事后进性检查，以确保商场的设施设备安全运行；

在日常工作时，强调维修工作时的安全操作和自我安全防范的意识，杜绝工伤事故的发生；

但是工程部在土建外场维修施工现场的安全围挡防范工作做得不到位，在今后的工作中须加强安全围挡防范工作，防止顾客意外受伤。

4．对三标体系进行修改，完善管理机制，配合品质部加强品质管理；

为提高工作效率和质量，工程部根据公司总经理指示和要求，对三标文件进行了仔细的阅读和领会，结合实际工作的要求，配合品质部完善修订工程三标文件，使之具有可操作性，以提高工程部管理工作。

5．加强主力店设备监管，提高万达资产的有效使用；

去年主力店的设备使用保养不到位，出现设备表面锈蚀，将会造成设备过早损坏提前大修，使公司承受不因有的损失。今年为加强主力店租用的设备监管力度，制定了主力店设备设施监管体系文件，明确了设备设施保养所要达到的标准，检查时间周期，检查责任人和相应的工作要求，工程部按照三标体系文件里的主力店设备监管文件，每月对主力店的设备设施分工种进行检查，对不合格项要求主力店限时整改，事后定时检查落实情况，有效地管理了主力店的设备设施。

6．重视消防设备设施的管理，通过自身的努力，修护消防设备。

消防设备设备的安全有效运行，关系到商场的消防安全，是商场的财产安全的保障。工程部从商场的消防设施设备安装时就非常重视这项工作，招聘了具有消防安装经验的弱电技工，全程跟踪该项工程，具体了解和熟悉整个线路的布置与调试情况，为今后处理消防设施设备的故障打好基础。由于工程安装调试时间紧，不可避免出现各种各样的问题。工程部弱电团队对消防报警联动系统进行全面的检查，一一列出每个报警探头，联动设备的地址码和逻辑关系，逐点进行测试，查出问题。进行维修，消除故障，使消防报警联动系统和消防给水系统完好率保持在95%以上，消防报警探头无故障率保持在98%以上。

7．加强内部管理，提高工作效率；

工程部为了提高工作效力对内部管理作了以下要求：

l班长负责接听保修电话，安排技工日常维修和设备的保养工作，负责处理日常维修出现的各类问题；

l工程部工程师每周两次对所管辖的机房和楼层机房内的设备设施进行巡视检查，对发现的问题通知责任人限时整改；

l工程部经理每天检查日常维修工作的完成情况，并每周对所有的设备设施进行一次检查，对发现的问题要求工程师限时整改，一周内回访限时整改的机房设备设施，检查整改落实情况；

l每月定期对技工的工作进行绩效考核，以提高技工的工作效率和服务质量。

**集团工作总结优秀范文7**

20xx年，市城投公司在市委、市政府的正确领导下，以深入开展创先争优活动为契机，紧紧围绕“主攻项目、决战两区、做大总量，加快集聚”发展战略，认真贯彻市三次代会和“两会”精神，进一步理清思路，强化举措，各项工作进展顺利，现将有关情况汇报如下。

一、20xx年工作总结

（一）项目建设

1、市政基础设施

（1）城南新区路网二期工程基本完工

（2）城南新区路网三期工程基本完工

（3）新区路网二期工程基本完工

（4）大道南延二期工程完工

（5）大道南延二期桥梁工程路面完工

（6）思源学校周边规划一路、规划二路完成工程量约800万元

（7）西路西延工程、正丙角路工程开工

（8）新区内湖景观工程完工（大桥以南）

（9）城南新区市民公园完工

（10）新区污水提升泵站开工

2、公建项目

（2）工会与妇女儿童活动中心年度主体完工，完成投资20xx万元

（3）博物馆与城市展示馆主体完工，做好外墙装饰准备，完成投资约3000万元

（4）科技馆与青少年活动中心完成第二层，完成投资约1800万元

（5）市民中心完成底板浇筑，完成投资约500万元

3、安置房建设

（1）小区三期完成封顶，正进行外墙粉刷，部分房屋正在进行装修，完成工程量的80%。

（2）安置房20栋约40万平方米，已开工建设16栋，主体工程量完成60%以上。

（3）安置房全部封顶完工，即将交付。

（二）土地管理

（三）项目融资

1、农发行农村危房改造农民集中安置项目贷款亿元，已放贷7亿元

2、农发行赣堤除险加固与禾河水系改造33亿贷款一期已批准23亿元

3、20xx年16亿元城投债主体和债项均评为AA级，已报国家发改委审批

5、全球环境基金250万美元捐款获财政部批准

6、城投发展大厦BT项目融资合同金额5亿元

（四）经营性业务

1、下属房地产公司在做好安置房代建业务的同时，积极拓展自营业务。至目前为止，庐陵美食街设计方案已完成；城北商业街区建筑方案正在进行设计；城南住宅小区设计方案和部分施工图设计已完成，正在同合作伙伴谈判和做好开工前期准备工作。

2、今年组建的金鼎混凝土公司实现当年筹建、当年投产、当年见效，实现利润约200万元。

二、20xx2年的工作思路和工作目标

（一）工作思路

围绕两个重点——项目建设和项目融资，破解两个难题——征地拆迁和资金筹措，实现两个转型——重组公司业务板块、加快经营性项目开发力度，改进公司盈利模式实现发展转型，以ISO9000和ERP系统为主线，完善公司管理体系和管控模式，实现公司管理转型。

（二）发展目标

1、实现主营业务收入4亿元

2、项目融资10亿元

3、实现利润2亿元

（三）主要工作

1、抓好项目建设和管理

（1）已完工项目的竣工验收、决算和移交

（2）续建项目：行政中心等五大公建项目、路西延工程等路网市政工程、安置房工程等

（3）新开工项目：城南住宅小区、庐陵文化园商业街区、赣堤除险加固、州小学、城南保育院、新区生态健身公园等

2、抓好项目融资

（2）落实农发行23亿元贷款项目15亿元放贷

（5）包装一批重大融资项目

3、抓好项目前期工作

（1）做好赣堤险加固及周边地块开发的规划设计

（2）做好赣堤路堤结合和项目范围内主干道的设计

（3）做好亚行贷款项目的规划、设计、可研、立项、报批

环评、社评等工作

4、抓好土地管理

（1）征收和储备土地3000亩

（2）报批土地20xx亩

（3）出让土地500亩，金额12亿元

5、抓好经营性业务开发

（1）启动城南住宅小区开发

（2）启动庐陵文化园商业街区开发

（3）拓展金鼎商品混凝土公司业务

6、抓好公司内部管理

（1）实施ISO9000质量体系论证

（2）实施ERP管理信息系统

三、几点建议

1、高度关注政府投融资平台建设，防止政府债务危机对政府信用产生影响，确保城市发展投融资的可持续性

2、在继续谋划一批重大市政基础设施项目的同时，要着重策划一批能够带动要素集聚的开发行项目，实现城市价值的增值

3、土地资源是城市发展最重要最稀缺的资源，用地指标又是制约城市发展的瓶颈，要注重节约集约用地和有序供地，特别是要防止以招商引资的名义粗放供地和廉价供地

4、统筹项目安排，加强项目资金计划管理和用地指标计划管理，特别是现在对项目融资资金监管要求越来越严

5、规范项目管理、落实项目法人责任制，真正实现项目管理规范有序

6、围绕亚行贷款项目，尽快完成城西片区高铁站场周边的规划设计，尽快启动市城市综合交通项目的前期工作

**集团工作总结优秀范文8**

不知不觉中， 2\_\_\_已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半 年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。 20\_\_ 是房地 产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力， 更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份 人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间 里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立 完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、 学习方面;学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以 前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面 的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环 境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房 地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜 欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、 心态方面：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉 得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感 触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领 导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一 线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色 的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去 面对工作和生活。

三、 专业知识和技巧;在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次 接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演 练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客 户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实 感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然 当时苦累， 我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息 息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。 在工作之余我还会去学习 一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都 要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的 形象， 都在于细节。 看似简单的工作， 其实更需要细心和耐心， 在整个工作当中， 不管是主主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当 中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措 手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的 努力与心酸。 有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其 实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收 敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。 对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问 题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对 他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问 引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还 可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、 展望未来： 2\_\_\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管 有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的 基础上更要加强自己的专业知识和专业技能， 此外还要广泛的了解整个房地产市 场的动态，走在市场的最前沿， 。俗话说“客户是上帝” ，接好来访和来电的客户 是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十 分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友 情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。 所以我也会全力以赴的做好 本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半 年工作时间里， 我虽然取得了一点成绩与进步， 但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法 和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_ 年自己计划在去年工作得失的 基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一) 、依据 销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点 类客户群。

(二) 、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三) 、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四) 、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力 资源基础。

(六) 、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、 增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减 轻领导的压力。

(七) 制订学习计划。 、 做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面， 不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到 一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。 我会适时的根据需要调整我 的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识 都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们 业务人员支持) 。

(八) 、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总， 力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。 今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合 格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做 出应有的贡献!! !

**集团工作总结优秀范文9**

大家好！此时此刻我的心情异常激动和喜悦，为集团有这样的领导班子而自豪，为集团有这样负责任和积极向上的员工而高兴，感谢你们给了我施展才华的平台。虽然我进公司时间不长，只有短短的三个月，但我已深深把自己容入了集团这个大家庭。

进入公司这段时间，严格要求自己投入到工作中去，通过自己的不断学习，熟悉公司的日常管理、运作流程和项目运作，为下一步工作奠定好基础。争取和各位同仁为公司的发展和成长贡献自己的绵薄之力。

下面就我进公司三个月以来对公司的日常管理工作、项目运作等谈谈自己的一些感受。

>一、熟悉公司的管理工作

1、了解集团总体发展规划和中长期发展规划及年度、季度及月度工作计划；熟悉公司的组织架构、岗位职责、工作流程、规章制度及基础管理工作，认识公司中层管理人员，和他们进行沟通交流，拉进距离，为以后的工作开展奠定基础。跑各个部门如办公室、行政部、人力资源部、财务部、物业部等部门进行沟通。了解工作流程，为提高工作效率做好铺垫。

2、对集团的企业文化，品牌建设进行了考虑和斟酌，品牌是消费者对产品或企业的信赖与忠诚，怎样使企业在激烈的市场竞争中独树一帜，是企业综合素质的体现。作为优秀的房地产开发企业必须具备几个能力：资金力、资源力、产品力、营销力、服务力。合理、有效的整合社会上各种资源为企业服务是我们管理层工作的重要任务。

3、对公司的可持续发展，及怎样树立公司美誉度进行了一番考虑。企业追求的目标是利润、客户、员工。利润是企业实现再发展的基本要素，只有获取了利润才能回馈股东；客户是企业生存的基石，为客户提供品牌产品和品牌服务，就等于为企业创造未来；员工的进步推动企业的发展，而企业的发展又为员工实现人生价值提供更广阔的舞台。我们要及时掌握员工的思想动态，采取相应的管理措施，提高我们的管理水平，使员工更加关心企业，提高员工对企业的忠诚度，增强企业的凝聚力。实现公司的可持续发展，平衡好利润、客户和员工的关系致关重要。

>二、了解公司运作流程

近段时间对公司的运作流程进行了解后，公司运营正在健康的轨道上发展，但随着企业的发展，我们要进一步完善各项规章制度和企业业务流程，注意监督、检查制度的执行情况，建立部门间、部门内的沟通机制，提高团队间的协作能力。

着力作好以下几方面工作：

1、通过产品持续的领先和创新，巩固市场领导者地位；

2、打造可靠的工程质量，提升品牌美誉度和忠诚度；

3、依靠精致细致的物业管理服务，将“客户是上帝”的开发理念坚持到底；

4、通过高质量的售前、售中、售后服务，为客户提供愉悦的品牌体验；

5、加大力度宣传“守诚信、重承诺”的企业品牌形象。

>三、熟悉项目运作过程

项目运作的成功与否直接关系着公司的发展，通过了解项目运作流程之后，觉得要不断加强对公司价值观、项目优势、项目规划理念的宣传与培训。注重对新员工的培训，每一位新员工上岗都会接受关于公司价值观、企业目标、组织机构、规章制度等方面的培训，对于项目的优势、规划理念，公司更是抽出时间组织专场的培训，使员工对公司的企业文化有深刻的认识，公司有计划地组织新员工分期分批到兄弟公司参观、考察，增强员工对项目的信心。通过不断学习，不断提高员工的专业技术水平和专业化能力，以适应公司不断发展的需求，在工作中体验自身的价值。

树立真诚为客户服务的观念，牢固树立“客户至上”的服务意识。将服务真正融会在日常的工作中，真心的为客户服务，在实际行动中树立公司品牌形象。并在售后服务工作中，公司围绕“合同签署”、“工程变更”和“客户投诉”三大售后服务工作重点，规范售后服务管理制度、工作程序和工作方法，牢固树立起“客户至上”的服务观念，使服务意识深入到每位员工的思想意识中，并体现在实际工作中。

在未来的工作岗位上，我要求自己积极培养进取心，预见性、解决问题的工作能力和工作方法，在困难中不动摇。竞争既是残酷的，也是快乐的。通过市场的竞争使我更加成熟，增长才干，创造财富，体验人生的美好。

我坚信，在董事会的领导下，将继续秉承“优质产品”、“诚信服务”的企业宗旨，以“高质、高标、高效”为目标，凭借以往项目积累的经验和教训严要求进一步完善公司内部相关管理制度。只要我们全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，就能跨越前进道路上的任何障碍，我们的事业就能取得新的更加辉煌的胜利。

**集团工作总结优秀范文10**

下面我结合去年股份公司在经营过程中存在的问题和困难，以及今年确定的发展方向和经营目标任务，主要讲以下几个方面的问题：

一、关于管理结构与管理层次方面的问题

股份公司的管理结构曾经历了两次大的变革，先是一种集权式的管理模式，也就是股份公司大包大揽，把各产业实体的管理权、人事权和财务权都集中到股份公司统一行使，可以说在当时企业快速发展和急剧扩张的历史条件下，这种管理模式起到了一定的积极作用。后来，随着企业的产能规模扩大，跨行业、领域的发展，尤其是从传统的石材产业和化工建材产业延伸到现代物流、商业地产及液化天然气等专业性很强的领域后，这种模式就难以适应企业的发展要求了，针对这种情况，结合企业实际，在全面预算管理的基础上，我们重新调整并构建了新的企业管理结构和管理模式，对推动企业的快速稳定发展起到了很好的作用。可以这样说，这种模式比较适合目前企业的发展现状，也符合企业的战略要求。

从管理层次上来讲，近几年，股份公司把主要的精力和重心都放在了公司未来核心支柱产业的投资建设上，而对企业机制建设和细节管理都授权给了各产业的经营班子，现在看来由于我们监督、管理和落实、检查的力度不够，未能达到预期的效果。我们实行授权经营与分级管理的目的，就是要明确和细化不同层次的管理职责和权限，加强产业实体的管理责任，形成一个从股份公司到各产业实体再到车间、班级的层次清晰的管理体系，各负其责，各司其职，一级抓好一级，一级管住一级，把股份公司的经营目标任务很好地分解、落实下去。

现在的问题是各产业实体在对所属单位和部门的管理层次上，管理职责不清，管理体制不明确，管理措施不到位，出现了管理断层现象，很多好的计划和措施未能很好地落实下去，缺乏执行力度。究其原因我认为，本质问题是我们对“对制度量化处理的不够”。管理制度不够健全，或者有制度不执行，责权利不清晰，管理粗放马虎，工作效率低下，是我们公司目前存在的一个非常突出的问题，可以这样说很多问题都是因它而生，如部分企业除了内部市场的拉动已失去了造血功能和市场竞争的能力;公司职能部门对各经济实体的.指导和监督不到位;部分企业的市场管理部门定位不准，把关不严，人浮于事，没有采取有效措施跟踪落实合同的执行情况，以致造成货款回收不及时，货款回收的票据手续不全，使应收账款的回收难度加大，20\_\_年底的外销应收账款余额高达\_\_多万元;某些公司的业务流程不顺，销售体制难以适应市场变化，市场信息不对称;某些公司的库房管理不规范，出现物资丢失等现象，这些都说明我们的企业经营者忽视了细节管理的作用，忘记了“细节决定成败”的理念，我认为，作为一个企业的领导干部一定要把自己所分管的业务流程搞清楚，可以这样说，如果我们在每一个细节问题上都处理的很到位，完成今年的目标任务是很有可能的，“认真能把工作做好，用心能把事情做成”，这个道理大家都明白，这就要求我们要养成良好的工作习惯，完善业务流程，及时制定适合企业发展的各项管理制度，把细节管理融入到企业的方方面面，量化各项经济指标，培养企业员工责任感，把企业经营管理推向更高的境界。

二、关于领导干部素质和能力问题

企业管理者的水平高低、素质高低直接决定了企业的运营和发展，关系到企业未来的市场竞争能力。今年我们将加强管理者的自身修养，继续强化各级领导的“四种精神”，提升“五种能力”。

第一，理清经营思路，转变经营观念。

人们常说：“思路决定出路”，我们要用发展的思路来解决企业在经营过程中遇到的各种困难。今年我们能否抓住有利的发展机遇，完成各项经营目标，关键在于各级管理者能否转变经营理念，理清发展思路。

股份公司今后只在企业重大的决策方面行使职权，发挥决策中心和利润中心作用，而企业正常的经营活动均授权给各企业自主行使。这就要求我们的各级经营班子和广大管理干部，首先要清楚本企业今后的发展方向、思路和战略目标，其次要能静下心来，认真研究并解决本企业在经营中遇到的各种问题和困难。例如石材产业和化工建材产业，要着重关注国家对固定资产投资领域中的热点行业和领域，研究分析有关市场信息，采取措施解决市场信息不对称的问题，制订切实有效的对策和办法，提高市场开发的成功率;另一方面，要认真研究每一个工程项目的招投标形式，提高公司投标的中标率。

第二，提高管理者水平，做一个精益求精的执行者。

企业管理者的修养问题是攸关企业生死存亡的一个重要问题，它直接关系到企业的执行力。因此，加强管理者的自身修养尤为重要：

1、提高管理者的业务水平。主要是指专业知识和行业知识。要做一个合格和称职的管理者，就要做一个有心人，俗话说“世上无难事，只怕有心人”，要力争成为企业的行家里手，绝不能一知半解。不怕你不懂，就怕你不懂装懂。所以，希望我们的管理干部在百忙之中，一定要利用一切可能的时间多学点知识，充实自己，要养成一个不断学习的良好习惯。

2、提高管理者的领导水平。重点是提高管理者分析问题解决问题的能力和作为领导人的本领。我曾经说过“发现问题是能力，解决问题是水平”。也就是说发现问题并解决问题是我们每一个管理干部的第一要务，要做到这一点，就必须提高自己的管理水平;其次是要学会做人的工作，作为企业的领导干部要能够理解人、尊重人、说服人、领导人;第三，要在内部管理上下功夫，挖掘企业潜力，降低企业成本，向管理要效益。这就要求我们的管理干部要掌握财务基本知识，学会防范财务风险的技巧，善于运用成本核算与管理的手段经营企业。

各产业实体的经营水平能否再进一步提高，能否实现新的突破，首先是这个公司的经营班子是否有决心提高管理水平，他们对这个问题的认识越深刻，他们的行动、计划和采取的措施也就会越有力越有效，也就是说你给自己的目标定的有多高，将来你可能实现的目标就会有多高，这就好比爬山，如果你把目标定在山顶，那么将来你至少能爬到半山腰上，如果你把目标定在半山腰上，那么你可能永远只能在山脚下徘徊。我举这个例子的目的就是要让大家知道，心有多大，你的人生舞台就有多大。

**集团工作总结优秀范文11**

今天，集团的干部员工隆重聚集一堂，共同总结一年来的工作，成绩与经验，失误与不足，无疑具有重要意义。集团的发展离不开方方面面的大力支持，离不开干部员工的辛苦与努力。

今天，开发区总、书记在百忙之中莅临我们的总结表彰大会，这是园区领导对我们企业的支持与关心，体现了领导对企业的重视与青睐。这是对我们一年来工作的肯定与认可，更是对我们的鞭策与鼓舞。

首先，请允许我代表建设集团全体干部员工向各位领导的光临表示热烈的欢迎和衷心的感谢！受董事会委托，下面，我代表集团作一年来的工作总结和20\_年的工作打算，不妥之处，敬请各位领导批评指正。

20\_年已经成为历史，站在历史的节点上回首20年，我们感慨万千，因为这一年对集团公司及下属公司来说是具有重大意义的一年。这一年，我们在艰难中拉开了集团公司新的发展框架，拓展了具有深远意义的广阔市场，为未来的发展奠定了坚实基础；这一年，我们顶住了巨大的资金压力，克服筹融资瓶颈，探索新的内、外部投融资方式，为新一年的快速发展埋下了伏笔；这一年，我们战胜巨大的工程条件艰苦、工期紧张的压力，发扬铁军精神，打造了一直能征惯战的团队，为集团公司的进一步做大做强储备了能量。这一年，我们在摸索中前行，不断进行改革创新，探索调动员工积极性，实现公司强大员工富裕的协调发展道路。这一年，我们战胜自己，调整新的发展思路，不断修订规章制度，规范运作模式，进一步向现代化集团公司的目标靠拢。

>一、20年取得的工作业绩

20年，我们紧紧抓住市场机遇，准确判断国家对市政、建筑工程等方面大的政策导向，结合年初董事会确定的目标任务，在集团公司干部员工的共同努力下，团结一致，奋力拼搏，众志成城，较好的完成了全年目标任务。集团全年实现产值超10亿元，实现利税超亿元，在市政拿到总承包一级资质的同时，建筑也拿到了一级资质，被省质量协会评为“江苏省质量管理优秀企业”，路南延等2个工程被评为省文明工地，建设大桥等2个工程获省级市政示范工程，路南延工程被评为“市级文明工地”，幼儿园等2个工程获“梅花杯”称号，路南延跨云台山河大桥等5个工程被评为“金陵杯”市政公用优质工程，社区服务中心等2个工程被评为区平安工地，被区政府评为“安全生产管理先进单位”，被区企业联合会评为“区十大企业”并荣列第一名。具体体现在以下十个方面：

一是一着不让，狠抓目标任务完成。

目标任务是集团公司的努力方向，也是集团公司能够发展壮大的引擎。年初，我们就与各目标单位签订了责任状，分解目标任务，目标单位再对任务进行层层落实，使人人身上有担子，个个肩上有压力。市政、建筑、水电安装、中央空调安装等基础产业一直是集团公司的中流砥柱，他们发挥积极性，主动性，发扬顽强拼搏的精神，20年实现产值超过7亿元；五个专业厂顽强拼搏，不断开拓内外部市场，抓生产的管理，抓销售的管理，取得了不错的市场业绩，20年实现产值超过5亿元。集团公司的合作单位在20年也取得了优异的市场业绩，全年共实现产值超过3亿元。与此同时，市政工程、管桩工程、沥青工程在还造了多个第一。公司、公司、公司、公司、公司等多家下属公司在集团公司目标任务的完成过程中发挥了至关重要作用，是集团公司下属公司的楷模。

二是科学决策，理性做好市场开拓。

市场是企业生存的土壤，没有市场，企业就将失去存在的依据。面对市政、建筑市场的局限性，集团必须不断寻求新的市场空间。我们在立足本土市场的同时，不断开拓新的外地市场，为下一步的发展预留空间。包头市场的建立，为我们拓展北方市场奠定了基础，武汉市场的开辟，为我们攻占华中市场提供了平台，工业区的相继开工建设，为我们占领苏北市场搭建了载体，正在谈判中尼日利亚莱基自由贸易区项目已经引起了中尼两国政府的关注，进展顺利，为我们走出国门拓展海外市场提供了契机。

>二、市场的开辟

在开辟市场的同时，我们也在寻求新的伙伴和新兴产业，景山与华普公司已经合作，并在和福特汽车4s店进行谈判，进一步拓宽了汽车销售市场。我们准备以此为切入点，抓住汽车产业的强劲发展势头，加大在汽车销售领域的投资。已经和重庆新概念公司合作，进入汽车零配件生产领域，并在和中石油商洽合作事宜，力争进入多行业管道销售市场。这些新的领域或者合作伙伴必将成为集团公司未来发展的中坚。

在企业文化的建设上下功夫。企业文化是企业的内涵，是企业发展壮大的底蕴。，我们将强化责任、胜任、善任、信任的人才理念，强化等级差别，突出人力资本的分配理念，强化高效精细，科学节约的成本理念，强化精益求精，追求无限的服务理念等系列深层次企业文化理念。在广泛渗透企业文化理念的同时，大力营造蕴含企业文化的有形载体，导入了cis，并以此冲击员工的思想观念，使企业的文化理念在员工头脑中根深蒂固。我们还将在集团公司宣传贯彻整个企业发展战略，建设创新竞争、开放融合的文化，建立统一的价值观和行为准则。

在投资公司的支持与管理上下功夫。现在，集团公司已经投资了三家成熟的集团公司以及一家即将成立的集团公司，下一步如何加强对四家集团公司的管理与支持将是我们工作的重点。对于集团，我们除了加强合作与交流外，还将强化管理职能的履行，加大财务、人事、办公室系统的管理，加大审计力度，加大工作规范性的审查。对于集团和集团，我们将加大支持的力度，加大人才的输入和培养力度，使公司的运作步入正轨，同时理清所有者与管理者的职能，既发挥管理者的积极性和主动性，又使股东了解并监管工作。对于海外集团。我们要在资金、人才等给予切实有效的帮助和支持，力争使尼日利亚莱基自由贸易区项目早日运作起来。

同志们，辉煌的20年已经成为历史，充满憧憬和期待的20年已经开始，新的挑战已经到来。20年，我们要进一步发扬精神，锐意进取，真抓实干，在经济方面实现新突破，创造新奇迹。同时，加强学习，在学习中应用先进的管理经验，应用先进的经营思想，实现企业自身建设的巨大进步。要力争使集团公司成知名度高、经济实力强、企业文化深的明星级企业。

新年就要到了，在此，我向各位拜个早年。祝大家新年大吉大利，阖家欢乐，万事如意！

谢谢！

**集团工作总结优秀范文12**

一、1-10月份主要经济指标完成情况及简要分析——营业收入亿元，同比增加亿元，增幅39%，占集团总营业收入比重由去年同期的上升到今年的，较去年增长了个百分点，完成年计划75亿元的93%，预计全年完成亿元；——利润总额6797万元，同比增加3487万元，增幅105%，占集团利润总额的比重由去年同期的上升到今年的，较去年增长了个百分点，完成年计划1亿元的68%，预计全年完成8200万元。——资产总额亿元，同比增加亿元，增幅21%，占集团总资产额的比重由去年同期的上升到今年的，较去年增长了个百分点；自多元局成立一年来，集团多元产业总体呈现出快速发展态势，整体经济运行质量明显好转，具体表现有以下四个特征：

一是企业发展步伐加快，经济规模同比增长明显。从集团多元产业整体经营状况来看，经济规模不断扩大，营业收入增幅快速加大。随着装备产业、房地产业、新能源产业建设项目的确立，以及晋银公司资源及生产规模的扩张，多元产业投资不断加大，多元产业经营规模和发展速度明显加快。

二是经营效益整体向好，盈利能力不断提升。通过进一步加强企业管理，集团多元产业实现利润总额同比大幅提升，从上半年的59%提高到了目前的105%，集团直属企业亏损面不断收窄，由上半年的－22％降到了目前的－％；通过大力开展资源、资产整合，有效推进了金属板块和贸易板块企业效益的进一步提升，企业盈利能力明显增强。

三是管理体系正在形成，基础管理得到加强。根据集团企业转型跨越发展对多元产业发展的要求，多元产业管理体系从上至下正在形成，人员队伍正在充实，管理制度、体制机制正在建立和完善，整体运行状况基本正常，企业经营管理得到加强，企业经营效益进一步好转。

四是企业发展不够平衡，企业经营管理有待加强。由于体制机制不同以及行业差异，集团多元企业发展不够平衡。从管理体制层面看，集团直属企业经营管理和经济效益明显好于市公司多元产业；从行业来看，新型产业和资源型产业明显好于服务行业；从同行业企业经营来看，企业发展不够平衡，必须进一步加强企业精细化管理，切实消灭亏损企业。

二、重点项目推进情况清洁）能源板块：

1、新（清洁）能源板块：

加注站，完成了公司“四气”行业准入手续审批工作；通过了第一批20座加气站的申报材料；一期65座lng加气站的选址，列入省发改委的全省规划。

液化工厂项目，确定了项目的开口和4亿方每年的供气量；将拟建的项目用地纳入政府规划用地；目前可研报告正在评审阶段。装备制造业：

2、装备制造业：由集团装备产业有限公司具体实施

山西美佳矿业装备有限公司掘进机项目厂房主体工程已经完成，正在进行调试安装。

中航美运兰田装备制造有限公司特种车辆制造项目中航美运兰田装备制造有限公司先后完成律师尽职调查、资产评估审计及盘点、公司的工商注册。9月1日起公司控股管理，已派出3名干部加入项目建设团队。本项目在省经信委备案已完成。目前主要工作：土地征用手续的办理。

3、有色贵金属冶炼业:有色贵金属冶炼业:

支家地银矿探矿工程，投资1000万元，等待新增矿石储量报告。

刁泉银矿探矿工程，投资1000万元。等待新增矿石储量报告。

银制品加工项目，总投资15000万元，截止底总投资全部到位。10月底已进行部分试生产。

4、房地产业：至三季度各公司在建地产项目共计有3个，分别为晋城公司“兰煜花园”、“兰煜龙湾”项目，万景源公司“万景苑小区项目”等。各公司上报集团的项目合计计划中的土地约3100余亩，其中有866亩已办理完相关手续，剩余土地在做前期审批工作。

5、港口贸易公司整合项目

下半年，港口贸易公司按照《集团公司多元产业港口贸易板块整合重组方案》的要求，短时间内完成工商注册，拿到《煤炭经营资格证》；制定各项规章制度和业务流程，建立组织机构，平稳安排原服务公司人员；整合4企业业务顺利衔接；为明年快速发展打下坚实的基础。

总之，多元产业重点项目进展全面实现了年初确立的目标。lng项目开创省内先河，意义重大；装备业实现了与世界五百强的高端对接；贵金属产业得到了省市政府的鼓励支持，启动了资源整合跨越发展的步伐；房地产业蓬勃兴起，前景看好；贸易板块整合初见成效，发展潜力巨大。在集团公司的发展过程中，多元产业散、乱、小，长期疏于管理，专业管理方面存在问题较多，突出表现为：

1.多元产业

中旧有的行业分散，地域呈零星分布，集约化、专业化程度很低，企业产品多数为低端产品。

2.地方公司普遍缺乏从事多元产业的领军人才和专业技术人才，严重制约着多元产业健康发展。

3.项目立项阶段管理缺失，基层单位上项目存在严重的“拍脑袋”现象。许多单位上马的多元投资项目未报集团审批，项目建议书过于简单，不能用于决策参考。相当一部分项目缺乏科学的调查研究，可行性研究活动流于形式。花钱买来的可研报告不能用于项目决策，更不能指导项目的实施。 4.项目实施阶段缺乏科学化的管理。集团招标管理与专业化的项目管理缺乏有机的结合，从事项目建设的主体缺位现象严重，业主现场管理力量薄弱。产业投资的质量成本得不到有效控制。这些问题今后必须改进。只有这样，多元产业作为三大支柱产业之一，才能实现健康、高效、可持续发展。

**集团工作总结优秀范文13**

时间飞逝，转眼一年就过去了。回顾过去的一年的工作，我我们公司的所有的人在我们的领导的带领下，取得了很多可观的战绩。可能这些战果没有太辉煌的，但是总体来说，这些都是我们取得的成果，也是我们的进步。对于过去的一年，坎坎坷坷，真的是不平凡的一年。公司的运营有了很大的进展，这都是我们的努力的成果，同时，也避免了很多的错误。下面是我的具体总结：

>一、 建立和完善质量体系

结合公司实际，根据yy/t0287标准和一次性使用无菌医疗器械产品生产实施细则的要求阐明了质量方针目标，编制了描述企业质量体系的质量手册及保证质量体系有效运行的程序文件 。公司实施并监督了这些质量文件的运行。

>二、生产许可证的变更及注册证的换发

1、我公司于20xx年7月一日递交了生产许可证变更资料，20xx年8月2日下发了新证。

2、产品的重新注册我公司分两步走：二、三腔导尿管于20xx年8月8日去省局上报了重新注册资料，于20xx年11月份下发了新证；四、五腔微波导管作为三类于20xx年了10月12日被受理，正在审评中。

3、在换证及生产过程中，我们接受了上级领导对本公司质量体系运行情况及生产现场的考核与审查，针对提出的问题作了如下整改。

1）对全体员工进行健康体检，发放健康证者方可进入生产车间。

2）完善了检验人员任命书和检验人员培训记录。

3）规范了生产记录，做到每批产品都能追溯到原材料。

4）完善了生产设备和检验设备的采购、安装及保养制度。

>三、产品的生产、质量与销售

我公司生产的原则是：质量第一、生产与销售持平。回望20xx年已基本达到这个要求。

1）从20xx年元月到20xx年12月产量：

2）从20xx年元月到20xx年12月销量：

3）对日常质量的控制我公司分三步走：原材料经检验合格投入生产、半成品经检验合格放可进入下道工序、成品经灭菌后再解析合格后放可出厂。截止目前，我公司出厂的产品无不良事件发生，销售合格率达到100%，顾客满意率达到98%以上，完成了质量目标。

>四、其他

1、公司新添了纯化水制备装置，自制的纯化水不但方便车间工艺用水使用，也提高了工艺用水的质量，从而提高了产品的质量。

2、我公司又引进了原材料合成设备，对硅橡胶原料进行自制。自制的硅橡胶已通过省医疗器械检验所的检验，现已投入使用。它的使用不但大大降低了成本，还方便了生产需要，从而提高产品质量。

>五、今年的工作计划

不论是成绩或是不足都已成为过去，面对形形色色的医疗器械行业，我公司还面临着许多挑战。对于今年的工作我们也作了周密的计划，简单的向各位领导汇报一下。

1、完善质量体系，加强质量体系运行的管理。对各级人员进行深入培训，争取做到各级领导熟练撑握法律法规、质量体系文件及公司管理制；操作人员了解法律法规、质量体系文件，熟练撑握工艺卫生、生产管理制度及操作技能。

2、产品的产量与销售再上一个台阶，但仍要生产与销售持平。加大产品售后服务力度，提高顾客满意率。

3、产品质量进一步提高，做到未检测或检测不合格的产品不准出厂。

4、条件允许的情况下，争取再上新产品。

公司的发展，离不开各级领导的支持与帮助，在以后的工作中，希望各级领导多给指导。对您们提出意见和建议，我们一定会认真的接受并予以改正和采纳。谢谢!

**集团工作总结优秀范文14**

20xx年我们按照年初提出的工作思路，出台了一些新政策，树立了一些新观念，产生了一些新变化，取得了一些新成绩。20xx年我们公司全体干部职工都能够严格遵守公司的各项规章制度和操作规范，能够按公司文件的要求执行各项规定，干部和员工的思想得到了进一步提高，敬业心和安全责任感不断加强，公司的环境和对外的关注度得到了很大提高，形成了一种团结向上、务实发展的氛围，经过大家的辛勤付出和有力的管理，出色的完成了xx年的工作任务。

>1、工程任务和社会的评价

20xx年我们先后完成了xx绿阁的收尾工作、xx绿洲工程、xx工程、xx工程、xx花园工程。植物园的花卉苗木销售xx工程也取得了可喜的成绩，xx风景区高速公路出入口封闭和禽流感的影响，使客流减少，收入不尽人意。

总体看，我们公司的发展形势是好的，具有很好的发展前景，从xx年工作看，从设计部景观造型都有很大进步，设计、施工、造型、峻工，施工规范和标准都有进步，走向正规化管理，虽然现场园林景观的市场竞争激烈，利润低，原材料涨价，但我们还是坚持了保证质量，讲求诚信的原则，完成的工程受到了甲方的好评和赞誉，也得到了社会各界的好评和认可，提高了公司对外的知名度。

>2、公司环境改观，增强了企业实力和形象

20xx年在保证对工程任务保质保量完成的情况下，在完工工程与新建工程衔接不及时的情况下，我们本着养兵千日，用兵一时的原则，先后完成了公司的水泥路工程、大门改造工程、园区小品小区工程、xx凉亭工程、水系塑木桥工程、职工活动室工程、园工宿舍工程、新建职工之家、温室保温自动化工程、栽植果树等工程，使公司的面貌、环境得到很大改观，对外提高了公司的实力和战斗力。

对内使员工改善了办公和居住环境，丰富了员工的业余文化生活，使员工安心工作，没有后顾之忧，提高了公司的凝聚力和向心力，真正的实现了天缘园林公司建筑景观化、办公和居住环境实现宾馆化、办公设施实现网络化、着装实现统一化、公司园区实现公园风景化，公司花果飘香，绿树成荫，假山瀑布，小桥流水，亭廊楼阁，水岸小品，形成了池内鱼跃，岸上人欢的景色，体现了公司团结、紧张、严肃、活泼、务实、和奉献的良好工作氛围。

>3、加强管理，提高自身素质，使公司管理走向正规化和制度化

在xx年的工作中，我们注意了年轻干部和技术工人的培养，加强了管理干部的队伍建设，实施了岗位工资制的新体制，实行能者上，庸者下的干部管理机制，打破了亲属垄断管理的格局，使公司管理得到很大提高，实现了管理正规化和制度化。

全年不断修改和完善各项规章制度、操作规范、技术标准、出入库制度、岗位责任制等各项制度。实现了执行奖惩有依据，施工操作有标准，福利待遇有文件，公司新闻动态有厂报，安全生产有规章，考核评选有细则的长效机制。

管理干部的自身修养和内涵得到了很大提高，自我约束能力和以身作则等方面得到很大加强。干部关心职工的衣、食、住、行，各部门之间的协作也非常好，配合默契，尊重领导，服从命令，团结同志，注意安全，使后备干部和培养的大学生都得到了锻炼和发展，工艺技术得到了发挥和延伸，设计水平得到了提高。

**集团工作总结优秀范文15**

20XX年，在集团公司的正确领导及大力支持下，在XXXX商管公司领导班子的正确指导下，面对激烈的市场竞争之严峻形势，行政部紧紧围绕管理、服务、学习、招聘等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献，

现将一年来的工作情况汇报如下：

>一、加强基础管理，创造良好工作环境

为领导和员工创造一个良好的工作环境是行政部重要工作内容之一。一年来，行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

如：做到了员工人事档案、培训档案、合同档案、公章管理等工作的清晰明确，严格规范；做到了收、发文件的准确及时，并对领导批示的公文做到了及时处理，从不拖拉；做到了办公耗材管控及办公设备维护、保养、日常行政业务结算和报销等工作的正常有序。成功组织了室外文化拓展、羽毛球比赛、读书征文、管理学、市场营销学培训课、员工健康体检等活动，做到了活动之前有准备，活动过程有指导，活动之后有成果，受到一致好评；行政部在接人待物、人事管理、优化办公环境、保证办公秩序等方面做到了尽职尽责，为公司树立了良好形象，起到了窗口作用。

>二、加强服务，树立良好风气

行政部工作的核心就是搞好“三个服务”，即为领导服务、为员工服务、为广场商户服务。一年来，我们围绕中心工作，在服务工作方面做到了以下三点：

1、变被动为主动。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。特别是行政部分管的食堂、仓库、采购、车辆、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了积极主动，日常工作及领导交办的临时性事物基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了积极热情不越位。

2、在工作计划中，每月都突出1—2个“重点”工作。做到工作有重点有创新，改变行政部工作等待领导来安排的习惯。

3、在创新与工作作风上有所突破。在工作思路、工作方法等方面不断改进与创新，适应公司发展的需要，做到工作有新举措，推动行政部工作不断上水平、上台阶。切实转变行政部服务作风，提高办事效率，增强服务意识与奉献精神。

>三、加强学习，形成良好的学习氛围

行政部人员要具备很强的工作能力和保持行政部高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充各等方面的知识与深入钻研行政部业务知识。一年来，我部从加强自身学习入手，认真学习了公司业务流程、集团制度等业务内容，切实加强了理论、业务学习的自觉性，形成了良好的学习氛围。

>四、认真履行职责

1、狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作：严格按照公司要求，在公司员工行为规范与办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工行为礼仪、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境与秩序。

2、培训工作：为了能切实提高员工素质，以更好地适应市场竞争，我部积极配合公司把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合。在“学习培训月”活动中，成功举办了管理学、营销学等近60课时的培训课，并把培训工作的规划纳入部门整体的工作计划之中，大力加强对员工政治理论和专业技能等方面的培训。

3、人力资源管理工作：根据各部门的人员需求，在确保人员编制完全控制在标准编制内，本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，协助部门完成人员招聘工作。对于新员工，定期与其面谈，发现问题随时沟通，深入的了解，帮助他解决思想上的难题，通过制度培训、企业文化的培训等等手段，让员工喜欢公司的文化、了解企业的发展前景、设计员工的职业发展规划。通过考核，肯定优点，更不保留的指出欠失，使员工在企业中顺利的渡过实习期。完成公司人事档案信息的建立完善、公司员工劳动报酬的监督发放、公司人员进出的人事管理等工作；并按时完成员工月考勤记录、月工资报表的上报工作。

>五、存在的不足

过去的一年，在公司领导的重视和指导下，得到了各部门的大力协助下，行政部取得了一定的成绩。尽管我们取得了一定成绩但是仍存在着很多不足之处，主要表现在以下几个方面：一是由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得最好，但是由于能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。二是对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。三是抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。四是对公司的宣传力度有待加强，加大对内对外的宣传力度，成立宣传小组，保障月刊和网站的上稿率。五是对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都

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！