

酒类公司的工作报告总结

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看。

酒类公司的工作报告总结篇一

为推进公司经济效益持续健康增长而努力奋斗

——在公司*届*次职代会暨*年工作会议上的工作报告

各位代表、同志们：

一年艰苦拼争，大家辛苦了！

这次会议是在基建市场初步回暖、公司发展仍处困境的形势下召开的一次重要会议，急需大家以主人翁姿态，共同为公司发展谋划新思路、展示新作为，齐心协力推进公司走上经济效益健康增长的发展轨道。

下面，我向大会作行政工作报告，请审议。

一、20xx年工作回顾

20xx年是公司重组以来最为艰难的一年。在集团公司的坚强领导和全体职工的共同努力下，我们经受住了市场、资金、管理、稳定的严峻考验，保证了公司生产经营的正常运转和职工队伍的基本稳定。

1. 经营目标全部实现。全年完成企业营业额35.6亿元，较集团下达调整指标超额2.1%；新签合同额40.03亿元，完成年度目标；实现利润4660万元，较年度目标超额10.9%，较上年增

长7.0%；全员人均年收入58169元，其中在岗职工63586元，分别较上年增长1.39%和0.08%。新签合同额、企业营业额虽较上年有所下滑，但在当前形势下已十分不易，我们在集团仍排名前列。

2. 市场开发逆境不俗。在市场低迷、招标很少的情况下，我们抓住机遇，拿到**线和**线两个大标，稳住了大局，稳定了人心。同时，中标**高速与**高速，**铁路和**、**房建项目，开发任务全部完成，混凝土公司和物业公司市场开发再创新高。同时积极协助集团公司做好**地铁bt和**高速bt项目并获得较高的任务量。

3. 重点工程捷报频传。**隧道率先贯通，**

铁路**梁场广受赞扬，**客专顺利通车，**高速提前完成保开通表现优异，**二线全线最快，**城际快速进点开工，**线迅速交验，**地铁6号线进展有序，**线**车站再显既改优势，**地铁8号线名列前茅、**10号线地铁盾构创集团月掘进记录、**地铁8号线区间暗挖施工顺利通过过人行天桥、暗河和环线等风险源。技术能力不断提升，**隧道贯通精度达到毫米级，熟练掌握高铁预制梁的施工技术，架梁能力已初具规模，取得三项省部级工法更是公司历史性的突破。全年未发生安全质量责任事故，**工程荣获“全国用户满意奖、市政金杯示范工程”，**公路和**公路双双获得国家优质工程银质奖，**地铁**站获得北京市“长城杯金质奖”。

4. 项目管理稳步提升。将提高项目创利能力作为企业生死存亡的大事，“盈利光荣、亏损追责”理念逐步深入。**线全面实行架子队试点开局良好，各方面管理均取得长足进步。公司项目管理的深度和强度逐步提高，人员、资金、物资、装备、劳务五大资源公司统一配置能力明显增强，架子队建设步入实施推进阶段。

7.8%，更在资金十分拮据之下减少贷款1500万元。

6. 企业队伍基本稳定。各级领导率先垂范，全体职工共克时艰，共同保证了企业的稳定发展。年初确定的八件实事全部完成，**危房改建顺利交付，**高层住宅积极报建，全体职工进行了体检，解决了**基地集中供暖问题。切实保证了下岗职工基本待遇和困难职工基本生活，妥善处理了农民工欠薪和内退职工上访问题，“十八大”期间未发生任何不稳定事件。

回首20xx年，公司在负重爬坡之际遭遇市场寒冬，虽步履维艰但仍坚定前行。这离不开集团公司的坚强领导，离不开全体职工的拼搏奉献，也离不开离退休老同志和职工家属们的关心支持。在此，我代表公司，向在企业困难之时仍始终不渝地相信我们、关心我们、支持我们的领导和同志们，致以崇高的敬意和衷心的感谢！

在肯定成绩的同时，我们更应查找导致经营困难、制约持续健康发展的深层次原因。效益不佳只是表象，市场突变只是诱因，根源则是我们管理思想、管理机制、管理素质和管理方法长期滞后的累积。我们突出存在五个过于依赖：一是施工规模过于依赖铁路市场，在铁路投资急剧下滑之下，路外市场发展不稳定，规模明显缩减，路内项目仍占公司新签合同额的三分之二、企业营业额的一半以上。二是工程管理过于依赖项目部自身能力，公司推行项目全面程序化管理，强化执行力已近七年而管理仍未到位，对项目系统策划、强制规范、资源支持、帮助指导欠缺，大多依靠项目单打独斗，出现问题又倾公司之力、不计成本。三是管理项目过于依赖分包，对工程总体把控能力不强，缺乏自主施工能力，分包装控停留于制度层面而执行不力。四是企业管理过于依赖惯性，对历史痼疾多有焦虑而鲜有行动，日常工作疲于应付而闯劲不足，各项管理重制度建设而轻执行落实，严峻的生存危机未促成全员同心奋起，企业没有完全进入过苦日子的状态。五是项目创效过于依赖自觉，对成本责任目标掌控不紧、执行不力、奖罚不严，项目部对责任目标缺乏敬畏，各单位对创造利润、主动上缴动力不足，“盈利光荣、亏损追责”

未形成制度化和强制力。这些问题亟需引起我们高度重视并尽快加以解决。

二、20xx年形势与任务

冷静分析当前形势，既充满机遇，又困难重重。

一是基建市场企稳向好。铁路基建投资停滞两年后开始恢复性增长，年内投资5200亿元，一些停工半停工项目逐步启动，路内招标明显增加。伴随国家城镇化建设的推进，市政投资将进一步扩大，地铁更进入全国性大发展时期，公路建设继续保持稳定发展态势。公司有望走出低谷，再次转入规模增长阶段。

二是公司管理滞后的局面正在改变。市场突变虽令我们生存艰难，但也倒逼我们必须强抓管理，回归创造利润的企业本质，成为我们转变发展方式的契机。随着集团公司管理提升的强力推动和我们管理短板的日益凸现，公司上下效益意识、成本意识已空前强烈，项目管理制度体系日臻完善，日常督控正逐步加强，效果已初步显现，**线、**地铁、**地铁等新开项目均展现良好势头。

三是公司发展前景依然看好。我们市场开发在**局和**局铁路市场、**市地铁市场保持前列，目前接转工程量还有80多亿元。工程管理能力增强有目共睹，各大在建项目安全、质量、进度、信誉基本稳定可控。集团公司在理念、资源、管理上的强大支持，我们在十分困难的形势下经受了考验、锤炼了意志，更增强了转危为机、持续发展的信心。

四是公司仍处于十分困难的时期。受规模缩减、高额负债以及管理惯性、历史包袱的影响，困难形势将会延续甚至加剧，保证资金供应、保持正常运转和维护企业稳定仍将长期承受巨大的压力。

逐个突破，循序改进，推进公司向好的方向发展。这既是广大职工的期盼，更是各级领导的责任。只要我们勇敢面对，以责任与忠诚唤醒我们工程人不甘人后的血性，以危机与差距激发全体职工奋起直追的动力，以激情与毅力求得发展方式和项目管理的突破，就一定能迈入健康增长、良性发展的坦途。

公司20xx年工作思路是：深入贯彻十八大精神，以经济效益健康增长为抓手，以公司管理年活动为契机，围绕“发展规模、突破管理、凝聚人心”三大任务，推进“工程经济、物资管理、劳务分包”三项提升，确保公司持续稳定发展，为争取“十二五”末经营状况基本好转扎实迈进。

争取“十二五”末经营状况基本好转是公司坚定不移的目标。就是要在去年的基础上，继续减少贷款额度，坚决杜绝新开项目发生亏损，强力保证既有亏损项目减亏扭亏，保证公司现金正向流入，保证社保按期缴纳，向实现四年扭亏目标扎实迈进。

主要经营目标是：新签合同额40亿元，企业营业额40亿元，实现利润4000万元，职工收入稳中有升。

三、20xx年重点工作

（一）发展规模，加快增长

酒类公司的工作报告总结篇二

大家下午好！

x物业公司奥林管理处负责奥林d区的物业管理，奥林d区地下车库于20xx年初投入使用，共有6个地下车库，总面积67000余平方米，1147个停车位，车库车行出入口共11个，人行出入口59个，消防区域控制器7台，消防监控主机一台，联动消

防喷淋，温感、烟感探头，防火卷帘等防火灭火设施，公司安全工作汇报材料。设备一应俱全。并分散配置灭火器156具，消防栓223个。一年多来，我们始终将小区消防安全工作列入重要议事日程，以杜绝各种消防安全事故为目标，在全公司小区内广泛开展消防安全整治活动，通过狠抓制度建设和措施落实，突出重点，标本兼治，有效保证了小区的平安，取得了明显成效。现将我们在消防安全工作中的一些做法向大家作以汇报。

全面修复消防监控联动系统，确保及时准确接受火警、故障反馈信息。针对消防监控联动系统不能及时接受信息的实际问题，公司请具有专业资质的生产消防监控设备的厂家，对所有消防监控设备进行了全面的检测，对发现的线路故障、设备故障、设备损坏等问题，进行了修复。并与厂家签订长期维保协议，使消防设备能够得到长期保养和及时维修。同时，针对地下车库区域防火卷帘门不符合防火要求的问题，我们挑选有关技术人员，组成专业维修队，严格按照消防技术标准要求，对防火卷帘门进行修复，在此基础上，我们制定了《地下车库消防设备巡检制度》，由地下安保分队，对区控制室、风机室、防火卷帘、灭火器、消防栓等设施设备，实行日巡查制度，并做巡查记录，对发现问题及时反愧维修，使问题得到了根本解决，保障了整个消防监控系统的稳定运行。

实施“三个到位”，为预防和抢险工作做好充分准备。为确保消防安全，我们在这项工作中实行了“三个到位”。一是消防工作制度到位。为使消防安全工作有章可循，结合各小区实际情况，在市公安局消防处的指导下，完善了各项消防工作制度。如《领导负责责任制》、《动用明火管理制度》、《用电制度》、《重点部位管理制度》、《夜间值班、巡逻和门卫制度》、《重大节日、重大活动安全检查和审批制度》、《预防和处理突发事件工作预案》、《地下车库消防应急预案》。等等。这些制度和规定，要求明确，职责到岗，从而使各小区的消防安全工作有规可依、有章可循。二是消

防演练到位。按照高起点、高标准开展消防演练的要求，我们在开展消防演练活动中，注重活动质量，确保消防演练到位。今年以来，共举办消防演练3次，每次都有100多人参加，达源公司主管安全副总经理李长铁等领导在参加今年第一季度消防演练时，对活动的组织安排、程序效果给与好评，工作汇报《公司安全工作汇报材料》。每次演练都达到“三快”的标准(出警快，在接到火警信息后，现场核实人员必须在50秒内到达现场扑火快，就是在火灾初期将火扑灭、疏散快，应急小组在1分钟内疏散火场内人员)，提升了全员的防范意识和使用灭火设备的能力，提高了对抗突发事件的应变能力。三是基础管理到位。为加强基础管理，我们完善了地下消防基础档案。做到了各项消防资料齐备，各项检查记录规范，使各项工作有据可查。

坚持“三懂四会、四不放过”，加强员工消防安全教育培训，增强了全员的消防安全防范意识。为进一步提升消防安全防范意识，对公司员工，我们从思想上进行教育，在技能上进行培训。一是在思想教育上下功夫。组织全员观看火灾案例纪录片3次，召开座谈会2次，举办演讲比赛1次，使每个员工意识到消防安全工作的重要性，深刻认识到火灾的危害性。牢固地树立了消防安全意识，形成了“人人讲安全，人人要安全，人人管安全”的安全生产氛围。在培训中花气力。我们始终坚持让员工做到“三懂四会、四不放过”。(三懂是：懂火灾危险性、懂灭火的扑救方法、懂预防火灾的措施；四会是：会扑灭初期火灾、会组织人员疏散、会正确使用防护品、会报警；四不放过是：事故原因不查清楚不放过、责任人员未处理不放过、整改措施未落实不放过、有关人员未受教育不放过)按照这个原则，在消防安全技能培训上，积极组织员工参加全市消防监控人员岗位培训班，举办消防知识、防火自救技能培训班2期，为检验培训成果，我们对参加培训人员进行了考试和考核，并将考试成绩作为评选先优模的一个重要条件。同时，还把消防应急预案编制成教案，下发到每个员工手中。这些工作的开展，逐步形成了良好的安全生产态势。

加强小区消防宣传教育，有效提升了业主消防安全意识。为切实提高广大业主的消防安全意识，我们积极开展宣传教育活动，竭力发挥媒体的作用。在昆仑集团《昆仑信息》、公司《和谐家园报》刊发消防安全方面的报道、《家庭灭火常识》、《灭火设备的使用方法》等专题文章12篇，利用广播宣传火场逃生与自救、火灾逃生注意事项等10余次，在奥林d区宣传栏布置消防法规、消防安全制度和保障消防安全的操作规程、火灾危险性和防火措施、有关消防设施的性能、灭火器材的使用方法、报火警、扑救初起火灾以及自救逃生的知识和技能、家庭消防演练等2期，这些消防知识宣传的进行，使广大业主的消防安全意识得到了全面提高。针对地下车库特点，在发生火灾后，如何扑救初期火灾，抢救撤离相邻车辆，我公司做了比较深入的分析研讨。经业主委员会同意，实行公司与车主签订火灾应急合同，发生火灾时，监控中心先通知火场车辆，对一分钟内未能赶到现场的业主，我方有权将车辆玻璃击碎，将车辆撤离火场，以减少财产损失，事后物业公司、业主各承担车辆损失的50%。

实行三级检查考核，提高消防工作质量。为保证消防安全工作质量，我们实行班组、管理处、公司，三级检查考核制度。采取定期和不定期的检查考核办法，防患于未然，使消防隐患及时消灭在萌芽状态。班组检查考核是以每班班组成员为主体，按照既定的巡查路线，检查消防重点部位的设备完好运行情况，人员在岗值班状况，发现问题及时记录，及时上报。为保证巡查机制在每个巡查点设置签到表，在有人值守的固定点实行检查与被检人员互签。每条巡查路线，相互交叉，在交叉点的签到表实行轮流顺签。即每名巡查员在交叉点签到时，必须紧接上一条签到记录填写不得留空行。

酒类公司的工作报告总结篇三

光阴似箭，日月如梭。转眼间，一个季度的时间又飞逝而过。回首xx年首个工作阶段，是在忙碌的工作和繁重的压力下一路走来的。最明显的感觉就是在公司渡过了许多加班的夜晚，

当收拾一天的工作，看着窗外风光带中美丽的灯火如珠串般镶嵌在湘江两岸，城市中闪烁的五彩霓虹，还有芙蓉路上川流不息的车水马龙时，心中总有一种怅惘之感。走进社区的林荫小道，宁静的夜晚让我体会到一种嘈杂的生活中难得的寂静与清新，偶尔可以闻到弥漫在空气里淡淡的花香，踩着自己的身影，不受任何干扰，任思想信马由缰，自由驰骋，一身的疲惫和紧绷的压力在这宁静的夜晚消逝无形，剩下安宁平和的心情。这可以算是自己一点点舒缓压力的小方法吧。新年伊始，在公司召开的年度动员大会，便已制定和明确了各部门、各项目的年度工作计划，下面我将分别就市场部门和宁远恒盛项目一季度的工作做出如下总结。首先从市场部门说起，市场部门是个工作量大，事情繁琐的部门，除了日常的市场周报、市场月报制作、地产博客维护、土地库资料整理这些常规工作外，我们还有很多临时性的工作任务，比如配合公司新项目进行前期市场调研工作，搜集市场资料，追踪行业动态等工作。

一季度期间也有不少的新生力量参与到市场部的工作，大浪淘沙，留下来的依然是宾琴和我两个人。宾琴在来公司之前是没有地产从业经历的应届毕业生，她的工作是从最开始最简单的房地产基础知识学起的，一步一步慢慢的向前走，在工作中不断学习不断成长。这几个月来我也欣喜的看到了她的变化，虽然她还保持着内向和害羞的性格，但她任劳任怨、勤恳的工作态度在全公司都是有目共睹的。我希望她能继续发扬这种务实的作风，努力学习，提高效率，成为市场部不可或缺的人才！对于市场部一季度的工作，在周总的指导下，取得了不错的成效，自持续开展的公司地产博客，一直保持着较高的点击率和市场好评，内容较之去年公司成立初期时也更显深度和专业。所以我们公司在长沙搜房网上博客点击率的总排名已经超过了很多业内有名气的大公司老总，位居第五，点击率达到12万多人次。这让市场部和公司同仁深感骄傲和自豪。同时我也搜集了一些业内同行制作的市场报告，在多方借鉴和综合的基础上，上传的市场周报内容格式几经改版和调整，在原有的基础上增加了宏观规划、全国楼市动

态集锦、政策评论等更全面的内容。所以给同行的感觉是我们的市场周报在宏观和信息的全面性方面已经达到一定水准。

其次一季度市场部还完成了两个较大的工作任务：最新版的长沙大市场概述、长沙市各区域代表楼盘档案库。这是4月份市场部辛苦工作的结果，要从跨度几年的地产项目、成千上万个数据中得出房价走势结论及目前的行业数据，确实不是件容易的事情。而楼盘档案库则收集了长沙楼市近30个各区域代表性在售楼盘的详细资料，多达400页的报告以详实的数据、规划、图片、文字一一再现了各楼盘的情况。将成为市场部一份重要的资料存档。但总体而言，市场部因为人手等各方面的原因，在专题研究和培训资料上做出的成绩还比较欠缺。争取在下季度及本年度的工作中，一方面继续维系好前期的工作成果，做好专题研究和相关行业知识的培训课件。另一方面将市场部建设成为一个专业的、宏观的数据研究部门，另外，恒盛项目的工作在今年一季度有三个重要的节点，第一是在年初对整个年度的工作计划在做了全新的调整，重新梳理了项目的营销进度。第二就是4月23日举行的项目开工典礼仪式，已经圆满完成，并取得了广泛的市场反响，维持了市场关注热度。第三，招商工作经过前期近半年的接洽，已经取得了实质性的进展，与心连心已经进入最后的谈判阶段，争取在5月能够签下合作条件，这样将有利于后续商业推广的开展。在恒盛项目的整体的策划过程中，由于本人经验的欠缺，对项目的把控不够，在年初对整体工作产生了一定的延误和影响。在2月下旬，我和郑经理驻恒盛广场销售现场呆了一段时间，对项目销售工作进行了全新梳理，将销售说辞体系进行了精简和提炼，以便于销售员掌握重点突出、简明扼要的说辞篇章，在谈客的时候有的放矢，一针见血。3月和4月的工作重点主要是对项目商业裙楼的整体定位、基础价格制定、及确定投资回报率等工作，还有筹备4月下旬举办的开工典礼。

在整个操作恒盛广场的项目中，个人总结出以下三点心得：

第一，磨刀不误砍柴功。在正式收筹前需要两三个月较为充裕的市场培育期，这样才能真正形成拉闸放水的效应，保证收筹工作取得开门红。

第二，操盘模式市场教育成本较大。在整个房地产市场发展尚不成熟的三线城市，沿用长沙的操盘模式，作为第一个吃螃蟹的人，市场教育成本较大。客户对于先收筹后选房的模式存在一定的心理抗拒，觉得交了钱但心里没底，在一定程度上影响收筹。这也是公司策划部门所有同事都需要思考和探索的问题。在以后操作三线市场的地产项目中，是否可以考虑把目前的操盘模式结合当地市场行情进行优化整合？扬长避短，实现快速成功的销售。

第三，策划体系的任何文字都应简明扼要，直指中心。在去年12月下旬写的销售部十大篇章说辞体系中，由于受固化的策划思维影响，销售员应掌握的十大篇章写了足有15000字，虽然内容很系统和全面，但没有考虑到销售员在实际谈客过程中的操作问题。所以在2月份对说辞体系都做了精简和提炼，更容易让销售员掌握运用。以上几点，就是我在操作恒盛项目过程中自己的一点感悟。接下来的工作中，恒盛项目首先将在5月底6月上旬进行已认筹住宅客户的解筹工作，要着手进行一系列的准备工作。然后项目进入商业推广工作，为后续的商业收筹和销售做铺垫。综上所述，一季度所有的工作都已告一段落。在这短短的几个月里，对我而言是痛苦的学习和成长的过程，第一次尝试做商业地产分析，确定投资回报率，第一次筹备大型营销活动，这些宝贵的经历将留存在我的记忆中，以供借鉴。我真心的希望在工作中能更上台阶，特此提出晋升申请。在xxx0年接下来的工作中，我将不断完善自己，把本职工作做得更有广度和深度，谢谢大家！

酒类公司的工作报告总结篇四

20xx年，通过大量的施工图绘制，我对建筑设计的流程，方法等有了较深的认识，对建筑规范也有了一定的了解。今年

年初，我给自己制定的目标是大致具备能独立操作一个一般项目的的能力，包括它的总平规划，方案设计，效果图表现，以及后期施工图的设计。能力来源于实践，实践检验能力；一年来，我按照自己既定的目标一步一步地脚踏实地走过来，有些可能达到了，而有些可能离目标还有一定地差距，具体表现在以下几个方面。

20xx年上半年，通过对郫县某住宅小区的总平规划，南充某集资房的总平设计，正兴某商业中心的总平调整以及市中心某商住区的总平规划，我对规划方面的知识有了较为深刻的理解，具备了一定的动手能力。为方便与甲方的沟通，我力争更多地了解房地产开发的动态和走向，用心揣测开发商的商业目的，努力寻求设计师与开发商完美的结合点。

作为设计师，主要通过国家现行规范和当地政府部门规定的容积率，建筑密度，绿化率，建筑高度和间距来宏观控制；其次，基本柱网的确定，消防通道与小区路网的贯通，建筑风格的选定也是一名成熟的设计师必须熟练解决的几个问题。我在工作中特别注意上述问题，并妥善处理，遇到难题时就虚心向领导和资深专家请教，取得了较好的效果，积累了不少宝贵的经验。

效果图作为一种表现手段，是建筑设计作品最直观的表达方式，它决定着建筑的整体风格，也是决定开发商取舍整套方案的一个很重要的原因，所以我认为效果图的表现是建筑设计前期相当重要的组成部分，也使我必须掌握的一项基本技能。

一年来，通过对警备区招待所，某大厦附属天桥，忘忧谷宾馆和某双拼别墅的效果图制作，我能熟练的掌握3dmax、photoshop等设计软件，加以自己对建筑形体的理解，能作出一般的单体效果图，对于大型的商业建筑和小区的鸟瞰图制作还很欠缺，还需要不断的学习和实践。

方案能力是一名建筑设计师应必备的重要能力。好的平面方案直接与建筑的适用，经济，美观三大基本要素挂钩。一年来，我参与了公司大部分项目平面方案的设计，在桂湖花园，怡然居，竹韵苑等平面方案的设计中，我跟随设计组的领导一起查阅资料，实地考察，埋头苦干，虚心请教，圆满完成了既定任务。

与此期间，受领导重托，我还独立完成了警备区招待所，某双拼别墅和百货大楼，竹韵苑1，2#楼的平立面方案设计。在平面柱网的布置中，我先按自己的想法大致布置结构柱网，再请结构组同事帮忙检查是否合理，无形之中，我增强了结构概念，丰富了专业知识。在独立设计的过程中，我发现了自己的很多不足之处，特别是对立面方案的把握还缺乏基础理论性的认识，这都是在以后的工作中必须首要加强的。

施工图是方案设计的后续，它将建筑设计从宏观引入到微观，从控制到限定。使建筑设计作品更贴近生活和方便施工。这就要求设计师必须增强对生活的体验和对建筑规范的透彻理解。通过一年多的大量施工图的设计，从一般住宅到商业建筑，从民用建筑到工业建筑，从多层到高层，从刚开始的描图组图，到后来的跟图学图，接下来的独立操作，到竹韵苑的游刃有余，我亲眼目睹了自己从无到有，从迷惘到清晰的成长过程，我基本具备了独立操作的能力，可以解决施工中常见的一些问题。

一年来，我几乎熟读了公司所有的建筑规范和相关资料，并做了较为详细的学习笔记，虽然很多知识一时间都用不上，但我了解了，到用的时候就不会有书到用时方恨少的感叹。

建筑施工图设计的难点在屋面排水和节点大样，在这些方面，设计院的老师傅给了我们许多帮助，屋面排水在于组织引导，屋面做法要优先考虑屋面的排水问题；节点大样不仅要做到轻巧美观，更要方便施工。古语有云：学无止境，在施工图设计方面我还存在许多误区，还有许多自己需要学习和加强的

地方。诸如对地下车库，人防工程的设计；对《高层建筑防火规范》的深刻理解，对楼梯梯段净高的认识，厨房卫生间的布置必须满足人性化的需要等。

除业务素质的锻炼外，与甲方的沟通，与同事间的配合，与施工方的交流也是工作中必不可少的一部分。

设计是一项贯穿工程始末的工作。设计前期，我们致力于与甲方的沟通，通过我们的职业嗅觉了解开发商的商业意图，不卑不亢，有礼有节是我们坚持的一贯立场。设计中后期，我们需要与同专业的合作，与相关专业的配合完成，建筑专业作为其他专业的先导，必须对整个设计流程负全面的责任。

在我看来，合作中的摩擦总是难以避免的，但必须具备良好的心态；无论工种的相同与否，职位高低，都必须抱学习的态度，虚心的精神，舒缓的语气，以理服人的姿态；任何的自以为是，适才自傲都会导致内部矛盾，影响整个团队的战斗力，继而拖缓工程进度。设计后期，我们要与施工方进行不断的交流，无论交流的结果如何，都对我们今后的设计是有百益而无一害；是我们的问题，就要敢于承认并迅速加以更正，不是我们的过错，也要做细致的解释工作。

为了提高自己的综合素质，我阅读了许多名人传记，从伟人的经历中获取养分，更进一步地充实自己。我阅读了大量的文学作品，提高了自己鉴赏水平。我又学习了为人处世伦理哲学，以提高自己的道德修养。所有这些，使我越来越深刻地感觉到人生追求的意义。

不知道是自己要求太高，还是自己的进步太小，我总觉得离目标还是那么远。而且工作时间越长，学的东西越多，就越感到自己的不足。总之，成绩属于过去，过错已化为经验。在以后的工作和生活中，伴随着公司的不断拓展和业务量增长，我们依旧会面临巨大的挑战和压力。就我个人而言，有几点尤其需要重视。

三是加强与公司内部各设计人员间的团结合作，保持平和的心态，多沟通，多配合，充分挖掘集体的潜力。

最后，我还想说一个词：责任。无数次，我拿这个词来衡量自己，来要求自己。不论说过的话、做过的事，都要负起责任。肩上扛着。

酒类公司的工作报告总结篇五

大家好！

时光如梭，岁月如流，转眼一个月的工作已经结束，新的工作以悄然开始，维护队一班在职人员18人：新入职2人，2人因个人原因离职，没有影响到班上的工作。在这个月里严格执行公司的规章制度，落实好公司下达的工作任务，做好本职工作。

2：在李经理的带领下本班人员积极参与清掏一期化粪池，解决了长时间的化粪池堵塞问题，展现了盛达人不怕脏、不怕累、不怕苦的优良作风。

3：因15#16#车库内车辆定位器大量损坏，地钉裸露出地面，给行人和车辆都带来不便，我班已将坏定位器的地钉进行全部拔出。

4：为提高小区生活质量，小区内路面改造成柏油路，在铺路过程中实行交通管制，引导车辆进出，杜绝路面停车，耐心给业主解释。

在8月份工作中，加强服从意识，提升服务质量，增强团队的凝聚力，处理了18#楼1单元5层楼水管爆裂，及时将水关闭未照成大的损失，解救多其电梯困人事件等...突发情况。人员这个月工作中的不足：时有巡逻不到，车库岗指引车辆不到位，这个月工作中的不足将在下个月里及时纠正。

- 1: 严格执行公司的各项规章制度，完成好队长安排下来的工作任务，规范自己的工作态度和行为，为其他队员做好榜样，管理好全班的各项工作。
- 2: 禁止消防通道停车，车库岗人员要求做到来车就有人指引，跟踪到位检查清楚，确保车库车辆摆放有序。
- 3: 结合部门实际情况对本班人员的仪容仪表、礼节礼貌、行为规范进行引导和监督，掌握队员的思想动态，了解他们思想状况，做好沟通工作，提高全员落实制度的自觉性。
- 4: 对新入职的队员进行岗位职责培训，搞高其服务意识和团队理念，尽快的融入到公司这个大家庭里面来。

尊敬的公司领导及各位同事大家好！

在这酷热的炎夏，烈日当空伴随我们度过了8月！维护队一班在职人员13人：新入职2人，无离职人员。在这个月里协助班长，严格执行公司的规章制度，落实好公司下达的工作任务，做好本职工作，加大值班和巡逻检查力度，不断提高队员的业务素质。

- 1: 严格执行尽岗尽职，责任落实到个人，加强串岗脱岗的监察力度, 加强了车库岗检查车辆的详细登记。
- 2: 每天下班全班集合开总结会，把工作中发现的新问题及时解决和纠正。
- 3: 在班长的带领下，统计和安装一二三期损坏的消防栓玻璃。
- 4: 16号楼3-1家违规装修，沙石乱堆乱放导致下雨时楼顶排水的雨水管堵塞，水流从3楼楼道流出，3楼楼层以下全是积水，电梯进水，在李经理、杨主任的安排带领下，和工程部同事共同努力，通过清理沙子疏通下水口，漏水及时得到制

止，未给公司造成重大损失。

5：人员工作态度和素质得到质的提升，例如包顺荣同志在三期拾得钱包等、好人好事。

在8月份工作中，通过全班共同进取，在工作上有了新的进步，但是工作中还是存在很多不足，尤其在突发情况的处理上，应急安排上，很茫然不知该怎么做，分工不明确，各岗位都没得到合理安排。这个月工作中的不足将在下个月里不断学习、完善进取。

1：学习消防知识，熟悉小区内消防闸阀，水电闸阀开关的位置。备份应急预安，学习处理突发情况下应急安排。

2：加强新队员的岗位培训，提高其工作能力和服务质量。

3：协助班长督促各岗位工作，执行好公司的规章制度，主抓上班时工作态度、仪容仪表、服务质量、人员在岗情况。

酒类公司的工作报告总结篇六

钻探工程公司物探队是集团公司的“甲级队”，现有员工142人，其中干部17人，工程师4人，政工师1人，助理工程师5人，局技能专家1人，技师10人；大专以上文化程度36人，中专9人、技校17人，高中67人；全体员工中45岁以下青年102名，占员工总人数的71.8%。近年来，物探队始终加强队伍建设，开展各类学习培训活动，有效提升队伍综合素质，全面完成物探生产任务，取得良好成绩。物探队司机组、仪器组获得全国“安康杯”荣誉称号，今年物探队获得工人先锋号□20xx年，物探队承担了岳101井区三维勘探项目，项目整体部署72束线，设计总炮次26239炮。目前我队测量、钻井工作已全面结束，采集工作已完成总工作量的71%，整个项目进展情况良好。今年在岳101井区三维勘探项目中，我队加强劳动保护检查，充分发挥劳动保护检查的作用，有效维护员工的身体健

康和生命安全，促进了物探工作的安全生产，为全面完成勘探项目任务，打下了坚实的基础。

物探队认真学习《安全生产法》、《职业病防治法》、《工会劳动保护监督检查三个条例》等法律法规和钻探工程公司有关劳动保护检查的工作精神，提高对劳动保护检查重要意义的认识，切实把加强劳动保护检查工作提上日常议事日程，做到与其他生产经营工作同布置、同落实、同检查，为做好劳动保护检查工作提供坚强的思想和组织保证。

物探队十分重视劳动保护检查工作，根据上级部门与钻探工程公司的有关工作精神，结合本队项目实际情况，成立了劳动保护监督检查领导小组，由队主要领导同志任组长，各组负责人为组员，全面负责领导劳动保护检查工作。在各班组任命了劳动保护监督检查员，负责本班组的劳动保护检查工作，及时向队领导反映劳动保护检查工作。与此同时，物探队制定劳动保护检查制度，严格按制度规定做好劳动保护检查工作；制定劳动保护监督检查员的工作职责，要求劳动保护监督检查员严格按工作职责，加强劳动保护监督检查工作。

物探队在成立劳动保护监督检查领导小组、制定劳动保护检查制度和劳动保护监督检查员工作职责的基础上，狠抓落实工作，确保劳动保护检查的成效，夯实安全生产基础，切实维护员工身体健康和生命安全，着重抓好三方面工作。一是注意日常工作监督检查。劳动保护监督检查领导小组成员和班组劳动保护监督检查员加强对日常工作的监督检查，对不符合劳动保护的现象，提出整改意见，确保所有日常工作必须符合劳动保护的要求。二是注意生产过程监督检查。物探队始终认为劳动保护检查的关键在于生产过程，大多安全事故与不符合劳动保护的情况都出现在生产过程。劳动保护监督检查领导小组成员深入生产过程与班组劳动保护监督检查员一起加强对生产过程的监督检查，确保员工在生产过程中的所有操作符合劳动保护的要求。在生产过程中，发现员工没有正确穿戴劳保用品的，第一次发现给予提醒、第二次发

现给予警告、第三次发现给予惩罚。通过在生产过程中加强检查，有效增强了员工的劳动保护意识，切实维护自己的身体健康，不受到意外伤害。三是注意特殊工种监督检查。特殊工种由于工作的特殊性，容易受到劳动伤害。物探队始终加强对特殊工种的监督检查，确保特殊工种操作符合劳动保护的要求。

物探队坚持以人为本，始终关爱员工，切实做好劳动保护工作。由于涉及施工人员多，跨春、夏、秋三季度，物探队认真细致做好劳动用品发放工作，夏、秋装与劳保鞋、手套都发放到位。夏季施工把雨衣、雨鞋发放到每一位施工人员，对炮班、下药组发放防爆头灯、防静电衣服。对民工野外作业，水壶、鞋子、药品（十滴水、藿香正气水）等发放到位，夏季给民工发放高温补贴，每人10元一天。还派队医到野外巡诊，切实做到有病早预防、早治疗。

物探队加强劳动保护检查，取得了实际成效，成绩良好。一是促进员工劳动保护自身素质提高。通过劳动保护检查，员工充分认识了劳动保护的重要意义，在生产操作中，按规定正确穿戴劳保用品，提高了劳动保护自身素质。二是促进生产安全顺利的发展。通过加强生产过程的劳动保护检查，提高员工的安全生产意识，切实做到“生产必须安全，安全为了生产”，使得全队生产安全顺利进行，没有发生安全生产事故，在今年炎热的夏季施工中，全队测量、钻井，共有700多人施工，仅发生一例中暑。三是队伍和谐，增强队伍凝聚力。通过劳动保护检查，提高了安全生产水平，没有发生安全生产事故，维护了员工的身体健康，增强了队伍凝聚力，使队伍更加和谐，促进项目建设又好又快发展。

物探队加强劳动保护检查工作，取得了较好的成绩，决心再接再厉，进一步做好劳动保护检查工作，为提高安全生产水平，促进全队又好又快发展，打下坚实的基础。