

# 最新公司年度工作总结个人(优秀12篇)

单位是人们工作、学习和生活的场所，是一个精神家园。工作总结是对自己在一段时间内的工作表现进行客观评价和总结，有助于发现问题，并及时进行改进。

## 公司年度工作总结个人篇一

在这辞旧迎新之际，我谨代表商贸公司对20xx年全年工作做一个全面的总结，并对20xx年的工作思路做简要的阐述。回顾20xx年我公司虽遭受我市房地产领域以及其它领域经济发展低迷的影响下，使得各项工作开展困难，但在集团公司的坚强领导下，以及我公司各位同事同心协力的努力工作下，顺利完成了集团公司分配下的各项任务。

### 一、20xx年度基本工作完成情况

根据集团公司我们先后完成了：馨雅如21#22#28#楼二次结构砌体工作、薛家湾和泽项目的开工和基础工作、沙榆公路的全段维修、榆魏公路的进一步完善、沙圪堵底商装修的材料购买、康雅安地下车库设施安装、康雅安底商装修等项目的物资采购任务，同时完成了集团公司各部门用品的采购和临时安排的工作任务。累计完成大型物资采购申请30单，签订合同30份。

### 二、20xx年度工作中存在的问题及对今后工作的建议：

工作中存在的问题：

#### 1、各部门对物资申请采买的计划不完善

对各种材料及产品的购买基本没有明确填写总的数量规格型号和进场时间及产品的质量要求，造成我们在采买过程中很

难去把握采买时间和进场时间，导致成本增加，最后因实地运用而有质量因素出现互推责任。因此我建议在今后工作中要提前计划所需产品和规范填写物资采购申请单。

## 2、物资采买过程中审批环节重复、申请材料时间滞后

因个别部门负责人出差或请假需要两周或更长时间方可完成；审批完合同双方开始签订合同，往往出现我们接受的合同条款对方不接受，对方接受的条款我们不能接受，谈好的‘价格随市场变化需重新确定，这样要花大量时间去重新确定价格及重新审批合同，这样导致物资不能及时进场，成本不能有效控制。所以我们建议在今后工作中科学合理的制定审批流程，做到精而简。另外一定把握好各种类型材料提请多长时间上报，要给我们留有充足的时间才会有最低成本的回报。

## 3、供应市场的范围还不够广

目前我们的供应商大量为本地客户，没有很好的形成所需物资产地优先选择的机制，在一定程度上影响了控制最低成本。所以我们建议在今后工作中不断收集物资产地价格信息，同时外出实地考察，进一步控制节约成本。

## 三、20xx年工作规划和主要思路

20xx年我们将按照“行为规范、运作协调、公开透明、廉洁高效”的指导思想，不断细化采购管理流程、控制采购成本、拓展供应商的选择、完善供应商档案管理、抓规范、重效益，确保全年工作任务顺利完成，在更规范合理的采购前提下，进一步降低采购成本。总结上一年得失，指导下一年的工作思路。在20xx年的工作中，要进一步强化敬业精神，加强责任感，同时我部门将不断搞好阶段性总结；开展批评与自我批评，找差距。尽最大力量的去降低成本，提高效率。为集团公司在新的一年发展创更大的效益，贡献更大力量。同时祝愿我集团在20xx年取得更辉煌的成就。谢谢！

## 公司年度工作总结个人篇二

20xx年，物资供应公司在公司的领导下，紧紧围绕股份公司年度生产经营目标，全体员工上下齐心，以公司生产、销售为中心，坚持以“供得上，不积压”为原则，积极与相关部门配合，精心安排，科学组织，1-11月共完成采购总值3.82亿元（其中：原辅燃料2.11亿元，包装物资1.49亿元，建材2180万元），较好地满足了公司生产、销售和基建所需原材料和物资的需要。现将一年来的主要工作简要回顾如下：

（一）原辅燃料：1-11月共采购红粮27866吨、小麦34114吨、大米10208吨、东北大米10330吨、玉米1873吨、代用品酒31922吨、原煤81382吨、谷壳20243吨，分别完成计划的111.46%、104.97%、90.34%、116.07%、93.53%、95.29%、91.44%、86.14%。由于采购网络基本健全，各种原辅燃料采购价格、采购时机把握得当，工作进展较为顺利，基本满足了公司生产需要。

由于近几年受多种自然灾害等因素的影响，导致全年粮食价格呈现持续小幅振荡上扬态势。但到10月中旬以来，国家有计划、有组织、有目标的对农副产品采取了强劲的调控措施，直接导致粮价快速大幅上扬。面对这些情况，我司上下齐心，认真应对，精心组织，努力克服因公司流动资金紧缺带来的货款支付困难，在准确掌握市场行情、科学制定采购价格、严把质量关的前提下，除及时采购回相关物资、原料满足正常使用外，有预见性地抓了部分物资的战略储备，为公司节约了采购成本。

（二）包装物资：1-11月共采购商标22960万套；彩箱129万只；彩盒1407万只；普箱1486万套；玻瓶17705万只；瓶盖18756万只，其计划完成率分别为101.57%、100.3%、101.55%、97.17%、97.25%、98%。

今年包装物资采购特点是品种多、批次多、批采购量小、质

量要求高、时间紧，无形中增加了我司采购难度，尽管如此，我司的各项工作打紧安排、周密部署，在完成日常采购工作的同时，一是全面推行“准零库存管理”，进一步压缩包装物资原库存及其代储数量；二是加大了包装物资尤其是玻璃瓶、瓶盖遗留问题的处理力度；三是加强积压包装物清理并积极与生产、销售协调配合。消化了部分积压包装物资，通过上述工作，既保障生产、销售的顺利进行，又缓解了公司库容和资金紧张的矛盾。

（三）建材：根据公司统一安排和部署，已于今年5月份将五金材料、机零配件归口到设备中心采购，我司主要负责红砖、水泥和专控物资的采购。在搞好建材采购工作的同时，通过对建材采购工作进行分工，制定、完善采购管理办法和零库存管理办法、加强计划、质量验收等管理，进一步规范 and 理顺了建材的采购工作。

（一）股份公司所需建材和包装物资全面推行准零库存管理。根据公司安排，年初，通过我们反复研究和部署，在坚持“供得上，不积压”的前提下，率先从建材、主要包装物着手以“准零库存管理”的模式进行试运作，从目前的情况来看，既缓解了公司库容紧张的矛盾，又减轻资金支付的压力，达到预期的目的，取得了良好的效果，基本避免了新的积压和损失发生。

（二）积极联系生产、销售等部门，严格控制采购计划的执行。我司密切和生产、销售等部门配合，根据不同时期的实际情况，灵活调整采购计划，避免形成新的积压。同时，对各部门所需物资和材料都必须由相应的审批人签具意见，再到仓储部门核实库存情况后，供应公司负责人批准后才安排执行。做到了供货及时，库存合理。

（三）严把外购物资质量关。公司领导高度重视外购物资质量，采取了多种措施严把外购物资质量关，一是进一步加强质量意识宣贯力度，既要求员工对所购物资的产地、理化指

标、检验标准做到心中有数，能区分优劣，又注重向分供方宣传我司质量方针，使之明确我司各类物资质量要求、检验标准，不断增强分供方质量意识；二是注重分供方的选择及考核，在选择分供方时，我司择优选供货能力强、质量稳定、信誉度高的供货方；三是在供货前要求客户先送样检验，合格后与客户在合同上明确质量标准和处理办法；四是积极主动与质检部门配合把关，对客户批量不符合标准的，坚决支持质检和仓储部门拒收，努力协助他们做好客户的解释和说服工作，积极维护企业利益。从质检和使用部门反馈信息来看，各种指标均优于去年，外购物资质量稳步上升。

（四）坚持“多家竞争、比价采购、质优价宜”的原则。物资材料在采购前都要进行详实的市场行情调查，在准确地掌握了市场行情后，引入竞争机制，坚持比质量，比信誉，比实力，比价格，货比多家，择优选用。

（五）采购过程公开透明，主动接受相关部门监督。为严防违规违纪，杜绝暗箱操作，我司领导高度重视，除要求部门内部采购过程公开透明，相互监督外，还将采购信息公开，主动接受各方面对供应公司采购工作的监督，每月都将当月所购物资、原材料的价格、数量、质量、计划完成情况等信息以“物资采购月报表”、“统计分析”、“计划检查执行表”等报表报送股份公司相关部门（策划、审计、财务）及副总以上领导。

（六）配合资财部合理安排资金支付，缓解资金紧张的矛盾。由于公司在建工程项目多，资金需要量大，导致公司资金紧张的矛盾比较突出，给我司物资采购工作带来了一定的困难，客户意见较大。为给公司分忧解难，供应公司在物资采购过程中，一是货款安排公开透明；二是按轻、重、缓、急合理安排资金支付额度和速度；三是最大限度地安排承兑汇票支付，尽量少使用现金支付货款；四是尽量向客户做好解释工作，以求得客户的支持和理解。由于措施得当，工作及时，既缓解了公司资金紧张的矛盾，又赢得了客户的理解和支持。

一是加强标准学习，规范内部管理。我司积极配合公司关于进一步规范内部管理的的要求，加强对《信息标准》、《总经理办公例会管理标准》等30余项标准的培训和学习，结合本部门实际情况，制定了相应的管理标准，并在工作中严格执行，从而使内部管理工作更加标准化、制度化、规范化。

一是全年原辅燃料采购虽然总体完成情况较好，但需进一步提高计划的准确性和对市场行情的预测。

二是由于工作安排相对较紧，除通过网络、电话等方式了解市场行情外，不能派人深入实地进行市场考察，可能存在个别品种市场行情把握不够十分准确的现象。

三是虽然我司在淡季已与各分供方积极沟通，作了必要的旺季准备，但由于天马公司生产结构调整能力较差，不能同时满足公司多个短线品种同时需要，出现了个别品种的玻瓶不能及时供应的情况。

根据公司统一安排，我司已于5月份将五金材料、机零配件划归设备中心统一采购，但目前尚有部分已无业务往来的分供方还有部分余款未支付。（其所送材料已全部用完、无质量问题、公司已出具验收单）请公司及时解决。

## 公司年度工作总结个人篇三

20xx年，在公司的正确领导下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的各项经济技术指标，公司采取有效措施，对内强化队伍建设，对外积极开拓市场，开源节流，勇于创新，取得了较好的成绩。现将一年来的工作总结如下：

今年公司承揽的工程项目有xx□实现合同总额xx亿元，同比增长xx%□

1、加强队伍建设，提升公司竞争力。

今年以来，公司多次组织进行总图、建造师、造价师、高级电气工程师等教育培训，工程部、作业队组织成立学习小组，学习业务知识和管理经验。通过培训一系列教育和自主学习，员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

## 2、完善规章制度，严抓贯彻落实。

临时工考勤制度，对工作中出现的纰漏进行严格的控制，严格进行正负激励考核。通过这一系列的措施加强了员工的责任感和紧迫感，确保了各项工作有序、快速推进。同时公司严抓工作纪律，不定期组织进行卫生、纪律、安全生产检查，并将检查结果记入正负激励考核。通过一年来的努力，公司规章制度的执行力度明显加强。

## 3、开源节流，创造效益。

根据年初“拓展业务范围、加强成本控制”的工作会议精神和要求，公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。

一是全力拓展市场，拓宽营收渠道。

今年公司成功申报设计丙级资质，成立了设计部。通过接触xx等20多个工程图纸的设计编制，设计部人员充分将理论与实践相结合，业务熟练程度有了较大提高。相信随着工程设计业务的日益扩展，公司在此领域会有大建树、大作为；与此同时。

二是加强内部成本控制，细化、量化各项经济指标。

第一，加强施工队伍成本控制。今年年初，公司打破工程外包的格局，进行大胆改革，成立了两个作业队，并与之签订《生产管理目标责任书》，代表公司全权负责工程项目的生产管理工作。此项改革措施，充分调动了施工队伍节能创效

的积极性与自主性，节约了施工成本，提高了工程效益。

第二，通过出台《费用报销管理办法》、《公车私用管理办法》及《竣工工程成本分析》、《工程节点分析》、《月进度报表》等各项规章制度细化、量化各项经营指标，严格进行成本控制，避免一切不必要的开支。

第三，加强投标、工程预算及工程报价管理，提高预审不整体素质。一年来，预审人员坚持理论学习，本着认真、细致、负责的工作态度，累计完成了高达xx万元的造价核定工作，参与完成了5项工程投标、报价工作，取得了骄人成绩。第四，秉承“为公司节约每一分钱”的宗旨，材料部按公司要求询价、核价、采购的管理制度，严格控制成本，不断拓宽采购渠道，有效进行内部人力整合，累计完成xx等30多个工程的询价及采购任务，为工程顺利竣工提供了有力保障。

#### 4、强化工程管理，确保工程按时保质完成。

今年公司承揽的工程数量多且工期紧，在公司领导的带领下，工程部严格控制工期、合理调配人力、物力，充分发扬不怕苦、不怕累的精神，确保了各项工程按时、保质完成。其中□xx工程是一个相对有难度的工程，有一段接近500米长的高压管路在绿化带中进行，该项目专工及作业队连续工作2天1夜，在阴雨天气如期完成进度，受到了甲方长时间的重点表扬，与甲方建立良好的合作关系；桦林工程甲方对质量要求近乎苛刻。在小区配套中因各专业工井数量很多，现场排列有难度，该项目专工及作业队积极与甲方沟通，强化责任意识，发挥专业特长，克服了一系列困难，向公司和客户递交了一份满意的答卷□xx工地现场标高落差高达4米，管路辐射长达300米，配电室防水问题也尤为突出。该项目专工本着高度负责的职业素养，不厌其烦地与甲方反复研究施工方案，将施工难度降到最低；作业队则加班加点坚守一线，积极协调甲方解决现场困难，有效地满足了甲方对于分期供电的要求，得到了甲方及公司的认可和好评□xx工程时间紧任务重，



所有的材料、挖运土方、回填砂砾等又都集中在晚上进行。该项目专工及作业队放弃了节假日休息时间，积极的配合、协调各有关部门，避免损坏其他管线，在确保工程质量的前提下按期完工。过程中，为了能在规定送电时间前敷设完电缆，该项目作业队在连续的风雪严寒中加班加点，最终顺利完工送电。在公司的发展道路上所涌现的先进员工和典型事迹不胜枚举。正是有了员工这种顽强拼搏、团结一致的高贵品质，才有了公司的傲人业绩和辉煌历史！

在总结成绩，褒扬先进的同时，我们也要清醒地认识到公司目前存在的问题和弊端。主要表现在以下几个方面：

### 1、干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

### 2、规章制度的落实还不够全面到位。

公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

### 3、企业文化建设进展缓慢。

企业的竞争归根到底表现为企业文化的竞争，企业文化是在生产、经营、发展、壮大过程中不断形成的理念，是职工共同的价值观，共同的行为准则。今年公司建安任务重，工作千头万绪，对公司企业文化建设的精力投入尚有不足。

- 1、着力培养一批工作经验丰富、业务能力强、管理水平高的干部队伍，提升公司整理竞争力。
- 2、严抓贯彻落实，保证公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成公司各项任务。
- 3、加强企业文化建设，使公司全员的文明意识明显增强，思想观念明显改变，业务素质明显提高。

20xx年，我们虽然在企业安全生产、经营管理等方面做了一些工作，但工作中还存在着许多不足，任务还很艰巨。在今后的工作中我们将继续加大工作力度，迎难而上，用更加扎实的工作争取全年工作任务的完成，实现公司持续、稳定、快速发展！

部的职能作用，取得可喜成绩，同时也存在一些问题。

20xx年很快半年就过去了，回首过去的半年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨入另一个阶段，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

今年，是本人在参加财务工作的第二年。按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。在一年的时间里，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，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。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将xx年的工作做如下简要回顾和总结。

- 1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。

2、在本职工作上，由于经验和专业水平不足，有很多地方做的不到位，不够熟练。

新知识，努力提高思想及业务素质。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益化，通过扎实的努力，圆满地了20xx年的工作。现将来个人工作总结报告如下：

二回顾这年的工作，在取得成绩的同事，也找到了工作中的不足和问题，展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

三光阴如梭，一年的工作转瞬又将历史□20xx年即将过去□20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在20xx年，地工作，扬长避短，现总结如下：

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。

以上工作是我财务部下半年的主要工作，还有与集团搞好过渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章！总之，今后的

工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上光阴如梭，今年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕耘一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下：

时光荏苒□20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

## 公司年度工作总结个人篇四

自从一年前进入公司以来，在同事们的密切配合下，我兢兢业业地完成了领导交给我的工作和其他任务。简要回顾和总结如下：

“忙而有收获，累而有快乐”成了心曲的主旋律，永远是听到的，期待的。对我来说，20年的工作是难忘和印象最深刻的一年。工作内容的转变，结合一系列工作思路和方法的适

应和调整(包括工作中的适应和心态上的调整)，带来的是累的感觉，收获的快乐也掺杂着累。

1. 正确处理苦乐、得失、个人利益、集体利益的关系，坚持敬业诚信。经过一年的学习和锻炼，我们的工作取得了一定的进步，认真研究了别人的长处，改掉了自己的缺点，虚心向领导和同事请教。

2. 在过去的一年里，我对自己提出了严格的要求，总是以平淡、乐于奉献、默默无闻为自己的标准，在作风建设上总是强调严谨、细致、踏实、踏实、努力。在工作中，用制度和纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司的规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受各方意见，不断改进工作。

1. 发扬艰苦奋斗精神。面对监管事务复杂、任务繁重的工作性质，我们不怕吃苦，主动另谋高就，做到“眼、口、手、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，磨练意志，在繁重的工作中增长才干。

2. 发扬不懈的进取精神。加强学习，勇于实践，广泛阅读，在向书本学习的同时注意收集各种信息，广泛吸收各种“营养”；同时，注重学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论基础、辩证思维方法、正确的思想观念和实际工作作风。努力做好工作，树立办公室良好形象。

3. 做个好助理。对各种决策和问题及时提出合理化建议和解决方案，供领导参考。

## 公司年度工作总结个人篇五

一年之计在于春，明媚的xx月在不知不觉中走完了，总结xx年在市场上的点点滴滴，有收获，也有不足，虽然完成了公

司定下的任务，但在很多方面还需要完善和努力的地方，现将xx年的工作总结如下：

一、司徒服务中心成立：3月8号，司徒服务中心在一阵阵烟花和炮竹声中成立了，随着服务中心的成立，我们在司徒的工作正式拉开了序幕，虽然吴老板是第一年经销饲料，资源各方面都不是很丰富，但他信心十足，坚信能和我公司一起打响海特生的品牌，他有7个亲戚在司徒和武宁养虾，今年全部支持他，投喂我公司饲料，还有几家是和他关系好的朋友也在跟他吃料，而且司徒最大的成品虾收购和虾苗的经纪人吴朋友是他的同学，已经答应上大料的时候帮他销售料。邱小铭和谢晓敏在三千亩和米仓还找到两个二级经销点，都是养殖大户□xx年司徒市场共销售开口料两吨，如果吴老板在中期能保证资金链不断且饲料质量有保障的情况下，相信今年司徒市场销售400吨饲料应该没有问题。

二、武宁服务中心成立：3月29号，武宁服务中心成立，虽然该中心成立的时间较晚，但该区域的销售工作早已拉开。武宁陈主任xx年销售开口料3.5吨，共放了15户，目前他的销售合同还没有签，据他说是想自己到公司和陈总把有些事情谈好后再签，估计还是想要点质量保证金的问题，他为人比较谨慎，凭他在武宁的地位，完全可以把我们的饲料做得更大，他自己说现已经在信用社工作了27年，还有三年就到30年了，到那时他的地位就可以稳固，现在他做饲料已经有同事到总行告发他了，如果他再做大，怕是工作不保，所以他现在不太愿意做大。武宁张兵，已经和公司签订了销售合同，打了8万货款到公司了□xx年销售开口料3.5吨，他由于要做虾苗生意，所以比较忙，经常不在家，发料的工作多是我公司技术员和他姐夫一起完成的，他的销售积极性还是挺高，就是资金到中期可能有点困难，以前他和陈主任的性格不太合，导致关系不太好，现在随着服务中心的成立，他和陈剑站到了一个共同打响海特生品牌的路口，加上我和陈剑的关系还不错，随着我在中间不停的做工作，现在两人的关系得到了很

大的改善，陈剑现答应在张做海特生饲料资金困难的时候给予他贷款支持，所以他的资金缺口也不会太大，而且他在江都发展了几个养殖大户，全现金吃料，估计他今年300到500吨的销量在质量保证的情况下能完成。武宁于义祥和管国平，现在和旭达公司签订了销售合同，我公司饲料还照做，不过是在陈剑那调料，在公司不开户头，他们和陈剑一起订下了一个400吨以上的目标。

三、其他市场：卸甲朱勇，专职做饲料多年，什么问题都考虑比较全面，和他谈过几次，他对希望公司支持的力度太大，以致到现在还没能拿下，现在发了海辰的开口料，估计再去做点工作还有希望做点我们的料，但量可能不会太大。秦月华和我谈过两次，他的意思还想通过我在中后期做100吨左右的大料，不愿意在老魏底下拿料，横径目前还没有有意向的经销商。

xx年虽然完成了任务，但暴露出来的问题也不少，具体如下：

一、销售区域问题：龙虬经销商在司徒三千亩和米仓都找了二级点，目前共发了有20个户的开口料，如果二级点能控制销售价格的话，问题都不是很大，一旦他们和司徒的经销商打起价格战，到时就会导致整个市场难以收拾，受到损失的还是公司。

二、饲料定价问题：今年本地几家饲料公司都采取了前期开口料维持去年原价的做法，他们和养殖户解释说开口料用量少，营养要求高，就维持去年的价格不变，一旦到上大料的时候，由于原料今年降价幅度较大，饲料价格会比去年同期降低300到500左右，现在我公司开口料的价格在高邮还与一定的.优势，到上大料时如果和当地几家饲料厂价格相差太大的话，会给整个销售工作带来大的难度。

三、饲料质量问题：现在各区域经销商跟我反映最多的问题还是担心中后期我公司饲料的质量问题，像司徒经销点，下

面使用我公司饲料的多是原吃大大饲料或有两个塘口拿出一个塘口使用我公司饲料用来对比效果的客户，一旦我公司饲料在中后期比不了大大饲料，和他相差太大的话，我们的品牌就很难打开了，其他市场也是如此，所以公司一定要严把质量关，尽快研发出一种高效的饲料添加剂，这样在我们才更有信心来和大大及其他饲料竞争。

一、增强团队凝聚力，提高团队作战能力：新员工的逐步增加，随着公司销售工作的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长，区域市场销售服务小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

二、维护好现有市场，尽快开发出目标市场：某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户的想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健全网络的思想，不断的开发新客户。

总之“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品质是否经得起考验”。我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，进行各方面资源整合形成“拳头”能量，希望有一天通过我们的共同努力定能吸引更多的经销商来经销我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品！我们一定能打造饲料第一品牌，我们现在的困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见！



## 公司年度工作总结个人篇六

一年来，在公司领导的直接指导下，在各业务部门的大力支持下，本人努力的把工作想在前，做在前，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了公司领导安排的各方面的任务。本人作为公司的营销管理部门的职员和行政主管，较好的发挥了职能作用，为公司的发展做出了应有的贡献。特别是在各种合同拟定方面做了大量、细致的具体工作，并取得了一定的成绩，各项工作都在有序地进行中。现就这一年来的工作做简要总结：

这一年的主要工作分两个方面，一方面是行政工作，一方面是业务合同的起草工作。

行政工作主要包括员工考勤、员工出行、早会、员工形象管理、职场纪律、后勤保障管理等几个方面，这些工作上基本得到公司领导的认可，公司发展了，人员越来越多，晨会上及时的配备了麦克风，这样无论前面还是后面的同事都能听到，这样有利于晨会的纪律和管理。随着部门的增加，细分了各部门分担区的卫生打扫工作，公司的整体卫生环境是非常好的。厨房的两位师傅也非常吃苦耐劳，任劳任怨，让员工吃上满意可口的饭菜，卫生间打扫的也非常干净。没有一名同事因为在公司吃了不干净的伙食而产生问题。每天都有专人抽查员工出行情况，出现问题及时上报。

在业务合同的起草工作上，平均每天有5个成交合同的起草工作，都能按时按要求完成，代理合同的复审工作也都及时认真的完成了。

分析出现错误的原因，就是不够认真，注意力不集中，准备工作做的不够，工作效率一直提不上去。这一年好多错误的改正都是靠他人的帮助，比如，让领导再仔细的审核一遍，发现丢字、落字、错字及时改正；比如早会做的不好，领导指出来后，就像小燕子学习，像黄尧学习，像王亦然学习。

总结改正错误的方法，有：

1、靠领导的指正和朋友的帮助；

3、不断的调整自己的心态，让自己更加的宽容，忍让、大度、不计较一时的得失，来做一个幸福的、身边充满爱的、有价值的人。

这一年在业务合同的起草上通过自己不断的努力取得了成绩，从一直是起草完要经过几次的李总审查和改正，到时现在，不再需要电话请示李总，只需营销总监来审核一遍就一次通过了。

目前本职工作，我完全可以胜任，行政方面：湖西路公司目前在册员工153人，办公面积xx余平米，我做为行政主管，按领导的指示下，合理的安排了所有的日常工作，做到了，晨会每天能按时按要求完成，职员晨会坚持每天都开，职场纪律良好，员工形象基本符合公司要求，每天按时开饭。周六各部门夕会认真按时召开，分公司所有日常事物正常运转。成交合同的起草方面：所有成交合同都能按领导审批的交易方案来快速的起草完成，在保证公司利益的前提下，保证了交易双方的利益合法并受到保障，尽量为交易双方规避风险。

在完成本职工作的情况下，我认为我还可以和盈盈合作再带个业务部，让那些其它部门不要的，或暂时需要一个过度的业务人员在我们这里得到指导、关心和帮助，以及请长期假的在家产生业绩时的人员的管理。

对自己的工作表现总体上满意，还有一些满意的地方，以后要努改进。

公司的领导的方针、政策、路线都是正确的，这一点毋庸置疑的正确，因为结果是公司在盈利的同时还在不断的、快速的发展和壮大。因此，我认为正确的结果必然是靠正确的路

线和正确的人员配置来实现的。

忙碌而充实、疲惫却喜悦.....是啊，我们的工作又将在这忙碌、疲惫中充实、喜悦、收获着。我将吸取xx年遗憾的教训、收获的经验，脚踏实地，追求卓越。现根据我公司的发展壮大的需要，制定如下20xx年个人工作计划如下：

### （一）思想政治工作计划。

始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，提高觉悟和意识。注重个人道德修养，严于律己，宽于待人，关心同事的学习、生活，做在家的的好朋友。加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

### （二）个人业务工作计划。

作为一名房地产行业的从业人员，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。本年我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览相关网页，随时记下各种行业政策的动向，以备参考。不断为自己充电，每天安排一小时的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给同事一杯水的自来水。

### （三）本职工作上的计划。

根据公司不断发展的需要，首先，配合公司找到一名合适的前厅经理，以便能接替我做行政主管的工作，我将在这段时间里，总结自己做行政工作这段时期来的经验和教训，把好的经验留下来，让公司的行政及前厅工作更加顺畅，让晨会能早日达到李总的理想要求。其次，把所有成交合同在年初时重新整理一遍，并让领导审核，把xx年中合同改进部分加到原合同版本中。随着人员不断的增加，业务笔数也不断的加大，起草合同的人员也会增加，春节过后，又会有一交易

高峰，那么统一规范合同版本是非常重要的。最后，每笔业务合同拟定完成后，坚持自己先校对一遍再打出来让领导审核，避免出现xx年常范的错误。

目前公司为大家提供了良好的发展平台，自己也具备了一定的房地产专业知识和为成交客户草拟合同的丰富经验，那么在这一年中，我计划能成为公司的一名专业的、高水平的拟合同人。

总结20xx年的工作经验和教训，在20xx年的工作中，我要注意的事项有：

- 1、好好学习最新出台的政策，包括国家的和公司的。
- 2、找到一个好的方法来提高工作效率。
- 3、提高打字速度，好快度完成工作。
- 4、学会拒绝做自己做不好的工作，做自己擅长的工作，对于自己和他人都是一个正确的选择。
- 5、注意自己的工作态度，虽然我不是人民币，但我也尽量让大家都喜欢我，像房经理学习，努力工作，关心每一个人，来赢得大家的友爱。

完成这些工作要注意的是找领导、找好同事帮忙，随时监督自己，出现问题，马上解决、计划如出现变化，随时修正目标，让朋友来帮助自己完成计划。

在以后的工作中，只有听从公司领导安排，听话照做，绝对服从，真正的做到“态度一流、服务规范、保障有力、尽职尽责、物超所值”。那么也就最大的发挥了岗位的作用。

对公司的发展有如下几点建议：

- 1、每季度做岗位培训。
- 2、定期做办公设备使用和保养培训。
- 3、双月颁奖大会配音乐增强氛。

## 公司年度工作总结个人篇七

尊敬的各位领导：

时光荏苒，转眼20××年过去了，回顾一年的工作感受很多，收获很多。其中也包含了各级领导的培养，教育和同事的帮助，关心，也包涵了自己的辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。一年来，自己始终坚持勤恳做事，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。从外网管理站到工程项目部，无论做什么样的工作都坚持执行公司安排的任务，可以说20××年是公司推进改革，拓展市场，持续发展的关键年。现对过去一年的工作总结如下：在20××年里，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，干中学，学中干。

不断掌握方法积累经验。我注重以工作动力为牵引，依托工作岗位，学习提高，通过观察，摸索，查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面问书本，问同事，不断进步逐渐摸清工作中的基本情况，找到切入点，把握住工作重点和难点。1到4月份我在第一管理站工作，负责对苑等50多万平方米的供热任务，我们全站人员不负领导期望，圆满完成20××的供热任务和各项经济指标，并积极配合收费人员收费，收费率达到90%以上。

5月份我调入工程项目部工作，项目部刚开展工作时，在边经理、李经理的带领下我们十四个员工团结一心，在集团公司领导的精心指导下。我们既是一个团队又有各自的分工，我的职责主要是负责换热站的建设，换热站8座，安装14台换热

机组，离子交换器6组，供热面积可达到109万平方米。工程部所有员工顶酷暑，站雨夜，坚守工作一线每天工作十多个小时。勤勤恳恳、任劳任怨，没有任何怨言。

由于我们的供热工程工序比较复杂，繁琐，地下障碍物比较多。经常加班加点，比如；医专新小区二级网比较复杂，在供暖开始是发现供回水管道接反，为了不影响供热时间，我带领等四名民工奋战36小时，我们的眼睛被电焊光刺激的通红，眼睛无法睁开，但还是坚决完成任务，及时给用户送去温暖。这样的工作还有很多，很多。回顾过去的一年，完成了一些工作，取得了一些成绩，总结下来有以下几方面的经验和收获。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（四）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作

能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

针对20××年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。

## 公司年度工作总结个人篇八

20xx年，办公室在公司领导的关怀下，在各项工作中明确目标、落实责任，发挥了办公室的上传下达作用。根据领导的工作要求，办公室在人员少、任务重的情况下，牢记服务领导、服务公司的工作职责，不怕困难，团结协作，较好地完成了公司下达的各项工作任务。现将一年来的工作情况总结

如下：

1. 健全各项规章制度。一是建立工作目标责任分解制度。将年度工作目标按日常管理、资金管理、经营管理、项目建设四大块，分解为36项年度工作目标任务，明确具体的工作指向、完成节点、分管领导、责任部门和责任人，使工作真正落实到人。二是完善日常管理制度。对公司各项制度进行了全面梳理，查漏补缺，特别对考勤管理、印章管理、公务接待等一系列方面进行了制度上的完善，用制度管人、管事、管企业运作。在此基础上，进一步加强日常盖章审核工作，出台《公司印章管理制度》，对合同签字栏及盖章资料的日期审核更加严格，对印章保管更加严密，购买了保险柜及高拍仪，对每份盖章资料都进行拍照留存，并留一份原件或复印件存档，使盖章档案更加完整、规范。

2. 认真完成各类会议材料及上报材料。认真做好每月向管委会上报公司月度工作总结和下月工作安排和廉情月报表；每季度上报社会稳定情况分析；定期上报项目督查情况，并起草汇报材料；做好各类会议上发言材料的撰写工作，先后撰写了公司、党风廉政、综治维稳等方面的半年度工作总结和下半年工作思路等材料。同时，与各部门签订20xx年综治维稳责任书。

3. 做好公文的收发和上传下达工作。在工作中我们严格执行公文处理制度，对文件的收、发、传、管努力做到规范化、程序化。公司发文做到格式统一，文体规范，切实把好文字关和政策关。全年，公司共发文110件，收文351件，对所有公文收发做到专人负责、签字，凡上级来文，及时呈送公司领导签阅，并按领导批示及文件要求交相关部门轮阅，并加大文件督办工作力度，协助相关部门认真及时地完成领导批办的任务，并及时向领导反馈办事结果。

4. 做好档案管理工作。起草档案管理补充规定，进一步规范档案管理流程，加强档案借阅和利用的手续办理。完成20xx



年文书档案归档，撰写20xx年公司大事记及年鉴，并对归档的合同文件进行全面梳理，对未完善的资料进行了查漏补缺。

1. 完善绩效考核办法。在去年基础上，完善以能力和业绩为导向、科学合理的绩效考核机制，确定客观公正的绩效考核指标，在方式上将定性和定量相结合，增强考核的操作性和准确性。同时，根据去年考核结果，对两名考核基本称职的员工进行了降级处理，真正实现了考核结果和员工的聘用、升降、薪酬、奖惩真正挂钩。

2. 做好人才招聘及储备工作。今年相继有6名人员离职，做好人才招聘工作是办公室重点工作之一。通过宁波人才网、前程无忧发布招聘信息，同时通过区人事局渠道发布招聘信息，进行了5次面试，目前招聘人员6名，为公司注入新鲜具有实力的血液。

1. 加强用餐管理，做好公务接待。严格按照食堂管理制度，提高员工餐用餐质量和服务水平，确保用餐卫生、菜肴多样化。

2. 加强物品管理，做好领用物品工作。对公司的管理我们注重抓好采购、保管、使用各个环节，严格按照《公司办公用品管理制度》的要求采购物品。对办公耗材，严格采购申报手续，实行比价采购；对易耗品的领用，建立领用登记台帐。

## 公司年度工作总结个人篇九

时光荏苒，xxxx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。财务工作十几年来，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

作为公司的财务人员，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比去年又迈进了一步。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。

为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将xxxx年的工作做如下简要回顾和总结。

1、在原来的记账基础上，细化了成本费用的管理，加强了收入、成本及各类费用的监督和审核，统一核算口径，严格控制支出，使公司的收入支出核算尽量达到合理。在日常工作中，与银行、税务等相关单位及部门及时保持密切联系，并和他们相关部门建立了良好的工作关系，真正做到银企一家，税企一家。

2、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则，严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。

3、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下一个环节。

4、每月核算员工工资与往来明细帐结转是财务部较为繁重的工作之一，除了计算发放工资外，还要为新员工说明工资的构成及公司相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错，经过努力公司每月基本上能准时发放工资。

5、按时完成公司营业执照网上年检、会计师事务所的年终审计，统计局的季度申报，与银行的账目核对及有借贷行所需

财务报告和相关资料等工作。

6、加大固定资产核算管理的同时，往来帐目的核对，款项催收和索要发票是财务部重要工作之一。由于受其他原因的影响，催收难度有所增加，虽然我们尽了很大的努力，也取得了很大的成效，但却不是很理想。

7、及时完成公司的纳税申报和各类财务报表，发票购买和管理台账登记工作。在公司的常规审查中，积极配合，成功地完成了审核任务，并积极协助其他部门提供所需要的各类数据和资料，为公司领导决策起到了决定性作用。

## 二、不足和有待改善的地方

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱，财务部的管理职能没有充分发挥；有关制度和规定执行力度不够；对公司存在的不合理现象，财务部没有提出合理化建议；也有部分财务人员综合素质和业务水平一般；财务人员应该提高自我、服务企业所思考和改进的必修课。我确信公司是一个团结、高效的工作团体，希望每位财务人员都能够独当一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌。

做为财务人员，我们决心在以后的工作中不断地总结、反省、鞭策自己，加强学习，提高自身的综合素质，把学到的知识真正有效的运用到具体的工作中去，以适应时代和企业的发展。在未来，我们一定要与时俱进，求真务实，大胆实践探索，稳中求进，将与社会同进步，与公司同发展，增强公司的公信力，为公司迈上一个更高的台阶，做出应有的贡献。

# 公司年度工作总结个人篇十

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，从而进一步提升了企业形象。

## 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) 节能降耗降成本，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，着力于节能降耗降成本，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越。

#### (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。

## 公司年度工作总结个人篇十一

我国《保险法》第39、43条明确赋予了投保人终止、解除保险合同的权利以及保险人退还全部或部分保费的义务。个别退保的发生不会必然导致风险，影响公司的稳定经营，只有在大量解约、退保行为集中发生到某种程度，影响到公司的资金流动性和偿付能力，进而威胁保险经营时，才会出现退保风险。

一般来说，产险公司长期产品发生退保风险的可能性更大。因为对短期产品退保，产险公司一般向投保人按合同规定的短期费率收取保费，能够弥补公司前期为业务已支付的费用，不会对公司稳定经营与投资收益造成太大的冲击。而在一年期以上的长期业务占到产险公司一定业务份额后，退保大量产生会使产险公司的利率风险、管理风险、投资风险等显性化，从而对其经营的科学性、稳定性形成挑战：

一方面，长期产品销售一般是一次性收取需要承担多年保险责任的保费，一次支付需要在整个保险期间逐年分摊的多种费用。按照市场惯例和现行财会制度，退保时收取的手续费（一般为3%—5%）往往无法弥补前期的费用支出（包括已缴纳的营业税、支出的管理费、手续费、分出的再保险费、提取的保障基金等），大量退保会使退保手续费收入与已支出费用之间形成一个巨大的缺口，即“费差损”。

另一方面，因为长期业务收入是保险公司的长期负债，公司一般将其与长期资产相匹配，进行长线投资，退保集中发生

往往迫使公司的资金运用计划中断，资金预定的周转环节被打断，甚至还要为资金提前变现而支付一定的费用，不仅实际投资收益要低于预期收益，还可能发生本金损失，从退保手续费中获取的收益一般也难以弥补这种损失，会形成一种不同于寿险公司的“利差损”。

费差损和利差损扩大，易使产险公司流动性不足，影响公司的偿付能力，对可持续经营形成威胁；退保风险还使产险公司的定价、管理、投资等活动不确定性加大，从而增加经营成本，降低收益率。此外，从我国寿险投资连结产品的发展以及日本保险业的发展历程可以看到，退保风险具有“多米诺骨牌”效应，容易演变为系统性的社会风险，波及同类产品和整个保险行业、经济系统。因此退保风险对保险公司以及社会的影响是相当巨大、深远的。

近年来，我国产险公司在业务发展缓慢和市场竞争加剧的情况下，纷纷借鉴日本、韩国经验，迎合消费者偏好，加快了产品创新，开发了投资型、储蓄性的家财险、以及消费贷款保证保险等多种长期产品。20xx年我国购房贷款与购车贷款保证保险两个长期产品一次性收取的保费达到产险当年实收保费的17%，在产险公司进入意外险和短期健康险市场后，这一趋势还会加强。但是，在产险公司产品开发技术力量不强、资金运用水平不高、产品管理经验不足、政府监管不到位的情况下，长期产品的快速发展易积聚退保风险。20xx年我国车贷和房贷保险的退保率达到10%以上，已直接影响了个别区域产险公司的现金流动性，某些新开发的长期产品虽然还未发生大的退保问题，但产品的退保隐患相当大，已经有很多产险公司在开办长期性业务后，因资金运用能力不强、管理经验不足，为防范可能产生的退保风险，又纷纷停办了此类险种。因此，有必要对产险公司长期产品的退保风险问题给予高度关注。

1. 产品所附着的业务不再继续一旦投保人提前归还消费贷款或保险标的出险，主合同——消费贷款合同将自动终止，从

而从合同——保险合同也就无法继续履行，这时投保人可要求保险公司退还剩余年度已缴纳的保费。这种情况可经常看到。

市场上如果出现了更好的替代性产品，在退保成本较低时，客户往往会退保旧产品，购买新产品。如20xx年6月，人保、太保公司杭州分公司先后启用新的住房贷款保险产品，费率更低，责任范围更广。如果没有合理的措施，仅凭常规退保手续费是难挡退保大潮的，而且对客户不公平，会引发公众对公司的不满情绪。

如在购房、购车等长期消费贷款业务中，一般要求消费者一次交纳多年的保费，但有的投保人认为一次性交费不合理，应按年度缴纳，要求保险公司退还未到期保费。如20xx年上海某市民要求按年交房贷保费，将某产险公司诉诸法院，虽然最终和解，但一旦保险公司败诉，将引发普遍退保，上海66万房贷投保人，总保险金额高达20亿元，将对保险公司的偿付能力造成重大冲击，甚至引发金融系统的震荡。房贷保险产品具有同质性，如果这一风险波及到全国范围，其危害更是不可想象。

这种情况在投资连结产品以及一些售后服务要求较多的产品中易出现。如果营销人员对产品与公司信息没有正确的宣传，对消费者形成误导，一旦消费者认为产品的功能、公司的服务等与预期的有差距时，公司将失去信任，诱发退保。

在利率升高、经济不景气或家庭经济情况发生变化时往往会诱发投保人退保，变现资金以急用，或购买其它金融产品。特别是预定利率较低的产品，一旦资本市场未来走势预期良好或投保人医疗、住房、失业保障需求增加时，产险公司的退保风险都会加大。

受从众心理支配和新闻媒体、大众舆论等的诱导，尤其是在有多种因素综合作用的情况下，消费者往往容易对产品及经

营者的偿付能力产生怀疑，消费信心不足，从而使潜在的退保风险转化为现实的流动性风险。

业务管理与考核制度不健全易诱发退保风险。如保险公司采用“重保费、轻利润”的考核机制，易出现“假保单、真退保”现象，即营销员为保持业务量而自己投保，通过绩效考核后再退保；不合理的产品推广政策也会诱发退保，如为推动某产品的销售，公司实施高额奖励和“高回扣、高返还”的代理政策，容易诱致业务员或代理人暗示客户投保后再退保以增加其业务量，以获得高额奖金和手续费，形成一种新的道德风险。

此外，业务结构不合理也可能诱发退保风险。目前产险公司的业务结构中，团单仍占有一定的比例，团单业务有些是为了发奖金和福利，个别出于“洗钱”的动因（在分散型业务中可能也有），不以获取保障为目的，退保的可能性较大，一旦退保，牵涉的资金量巨大，会影响公司的财务稳定和险种定价、核算的科学性、有效性等。

因此，在全球经济、金融一体化程度逐步提高、长期产品在产险公司产品开发中的地位日渐重要、保险公司投资多元化的情况下，退保问题对保险业自身和对社会经济系统的影响日益深远，产险公司必须对易诱发退保风险的各种因素密切监控，提早防范。

虽然保险公司开发承诺回报率低的产品可以较好控制风险，但不仅难以吸引客户，且易诱发退保风险，而承诺回报率高虽然可以吸引客户，却易给公司带来利差损风险，因此，在长期产品开发时，必须以能够实现合理定价为前提，要增强产险公司的精算力量，提高定价技术。

此外，还应开发将产品收益与投资收益挂钩的真正的“投资连结”产品，保险双方“收益共享、风险共担”，减少利率波动对保险人经营稳定性的影响。如韩国的“21世纪综合储

蓄保险”等联动利率产险产品，承诺产品利率随某个参考利率变动，并保证比其高出一个固定的比例，参考利率为银行利率、国债利率、企业债利率等，在市场上广受欢迎，到20xx年，韩国长期险营业额占到财产保险总保费的47.8%。

保险人可以提高退保收费，使退保手续费能够弥补先期支付的各项费用，如日本、韩国的投资型长期财产保险产品、荷兰的寿险等对退保都制订了严格、苛刻的退保条件。另外，在产品升级时还要注意增强产品更新换代的连续性，注意新旧产品费率的衔接，尽量降低投保人对产品价格的敏感性，可以采取旧产品责任自动升级、费率不变的办法。

当前我国长期性财产保险业务发展很快，但仍多沿袭传统的短期险核算方式，一次性取得的多年保费收入逐年入帐，而各项费用却多为一次性支付，退保后冲销已支付费用不仅财务上很复杂，且已支付费用实际上往往难以追回，在准备金管理不规范的情况下更易导致经营的不稳定性，因此建议产险公司开发出核算周期与产品保障周期相一致的真正长期产品，即以保险周期作为一个核算周期，会计核算和税收等都按长期险处理的产品，退保时对客户已经发生全损给付的本金不予返还。开发此类产品在法律、现行会计处理方面均具有可行性，国际上也有类似现成产品，如日本、韩国在长期产品合同中都有全损无返还的约定。

新型长期产品开发出来后，要在产品的财务制度建设方面加以配套和完善。在国家有关政策完备之前，各产险公司要完善财务办法，以应对退保风险：

1. 可以将投资类产品的保费和投资金计入不同的帐户，退保时只退本金或风险保费等，以控制风险。如日本将长期产品全部保险费分为补偿部分保费与投资部分保费，退保时只退投资部分，这样使账务处理比较清晰。

2. 对以保险期间为一个核算周期的新型产品，要建立和完善

相关的资金管理办法和会计核算制度等。

3. 加强资金管理。各公司总部要增强对长期资金的集中管理和统一调度，严格准备金管理制度，防止分支机构不提或少提准备金、资金被挪用而无法应对集中退保的情况。

产险公司要加强资产负债管理，提高资金运用的规范性、科学性和独立性，保持资金运用安全性和收益性、流动性之间的平衡。为此，必须实现资金运用的专业化，建立专业的资金运用团队和科学的资金管理机制，积极运用多种金融工具。在资产组合方面，要注意对按短期核算的长期产品，增加短期资产与之相匹配，对真正的长期产品要进行多样化投资组合，长、短期投资与保单的负债状况相匹配。

1. 要加强对代理营销人员的管理、培训，建立一支诚信守法、高素质的代理营销队伍，提高营销水平，改善公司的服务质量，使投保人及有关义务、退保规定等了解清楚，避免误导消费者。

2. 要加大对公司产品与形象的宣传力度，与媒体保持良好的合作关系，促进公众对产品的正确认识与理解，增强保险消费知识的公众普及率，塑造、维持公司在客户心中诚信、实力的形象，提升公众对公司的信心和忠诚度。

3. 加强对新型长期产品的公平性、合理性、一次交费的合算性、国际性等方面的宣传，灌输先进的保险消费观念，引导市场消费，使市场尽快认同和接受该产品。

不论是对传统还是新型的长期产品，防范退保风险都必须以加强业务管理与内部控制为基础，包括：

1. 加强对退保诱因的监控和防范。首先，各产险公司要根据客户群的特征与管理水平、社会经济状况等，判断退保风险发展趋势及公司对退保风险的承受底线，建立相应的指标体

系，对退保风险进行监控和预警；其次，要在进行产品开发、准备金提取、资金运用等各项决策时，综合分析宏观经济环境、消费心理、市场竞争等方面的因素，充分考虑退保风险，制订防范措施。

2. 做好费用管理。对营业费用和佣金、手续费的支出等都要严格按财务制度办理，严厉查处超额支付或截留私设“小金库”的行为，以免影响资金的调度、周转和核算。

3. 健全考核和奖励制度。一方面要加大利润考核的比重，防止“重规模轻效益”的经营思想蔓延，影响公司长远发展；另一方面，要制订合理的奖励、营销办法，防止“逆向激励”。

保险研究

## 公司年度工作总结个人篇十二

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。

公司已经走过了x年的光辉历程，现在正步入第x个年头了，多年来，通过所有xx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。



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 and 落实公司各项规章制度的执行力。就20xx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□20xx年比20xx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。

通过公司各级主管的共同努力，尤其是在20xx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□20xx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。

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□20xx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。

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。

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x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xx的旗帜永远鲜艳无比，灿烂辉煌。