

# 2023年公司整风工作总结报告(优质8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 公司整风工作总结报告篇一

20xx年，xx公司在公司领导的指导和关心下，我公司全体员工齐心协力，以“开拓市场为核心，以强化管理为手段，以完成清欠工作为关键，以稳定人心为前提”的经营方针，努力改善经营管理，加大开拓力度，取得了一定的成绩，确保了一方平安，为公司的稳定和发展奠定了基础。

(一)、市场经营开拓

(二)、在建项目情况

2、道路建设共计完成挖土方量20xx0余方，回填素土方量17563余方，三七灰土：785余方。

此厂区场平和道路建设，虽然项目小，但是公司领导非常重视；尽管环境恶劣，但是我们信心不减。充分发扬“小项目、硬作风”的施工风格，对工作一丝不苟，现路基已基本成型，在整个厂区施工进度中领先于其他标段，按时保质完成了业主对施工进度的要求，得到业主及同行单位一致好评。下一步，到春节过后，我们将尽全力争取拿下该项目的进场道路的土建工程的合作建设。与此同时，我们还将继续加大对老市场对接跟踪力度，进一步对系统内市场进行开拓。

(三)、重点项目的结算和清欠工作取得进展

今年以来，我公司为进一步加大结算工作力度，先后采取了

一系列措施：

一是抓好重点项目清欠督办。对重点工程蓝商项目进行督办，落实清欠工作责任制，明确了清欠时限和要求，并健全了清欠工作通报机制和检查督办制度。

二是抓好业主投资项目拖欠工程款的资金安排计划和清欠工作。

三是建立健全防止产生新的拖欠工程款的长效机制。建立权责明确、制约有效、专业化管理和社会化运作的管理体制及运作机制，加强建设工程结算管理，推行“限时结算”制度，逐步建立工程结算、协调、仲裁和结算的约束机制。xx公司领导和全体职工克服重重困难，结算和清欠工作取得了阶段性成果。

## 公司整风工作总结报告篇二

优先发展信息产业，走新型工业化道路，是党的十六大作出的重大战略决策，是落实科学发展观，推动产业结构升级，转变经济增长方式的必然选择。随着电子信息技术的日益普及和飞速发展，信息产业已经成为国民经济的基础产业、支柱产业和先导产业。信息产业不仅增长速度快，而且还具有高渗透性、高倍增性和高带动性，对推动经济机构优化、产业结构升级都起到了重要作用。信息产业的发展水平，已经成为衡量一个国家和地区现代化水平和综合竞争力的重要指标。

面对发展电子信息产业的大好机遇，在市县政府的大力支持和帮助下，\*\*有限公司经过5年多的发展，公司突出质和量两个优势，积极参与市场竞争，镍氢电池技术水平达到国内领先，是我省二次电池重点生产厂家。20xx年完成工业总产值5800万元，实现主营业务收入5600万元，创利税580万元，在主要原材料价格大幅上涨的情况下，克服了种种困难，无

论规模还是效益都有了显著增长，为公司持续、稳定、健康的发展打下了良好基础。

20xx年公司根据电池市场变化，主打质量牌，积极调整市场结构，公司坚持与知名大公司集团做业务，努力提高市场占有率，公司自6月份起，现已连续5个月每月向\*\*公司供货100万支以上，实现销售收入900万余元，在保持国内剃须刀市场占有率第二的基础上，市场份额继续增加。20xx年与\*\*公司（国内剃须刀第一品牌）、美的集团及国内最大的应急灯生产公司等开展业务，极大地提升了\*\*牌电池市场占有率，提高了影响力和美誉度，提升了\*\*品牌的价值，提高产品市场竞争力。公司在稳步推进国内江浙、沪、北京等市场的基础上，加大与国外客户的交流与合作，产品出口到美国、韩国、日本、东南亚、中亚以及欧洲市场。

\*\*电源公司一直把适应和满足市场需求作为新产品开发的动力。20xx年开发出系列新产品镍镉电池、镍氢电池，其中高温镍镉电池开发成功后随即投放市场，为电源公司的业务拓展提供了新机遇，培育了公司新的增长点，增强了市场竞争力。根据客户对高温电池的需求，电源公司成功开发出aa、sc、c、d型号具有高温性能的镍镉电池。高温电池投放市场后，电源公司向客户提供了不同组合方式的14种样品，该样品已全部一次通过了美国ul实验室的检测以及客户要求。目前具有生产高温、新型环保电池的能力。

为缓解电池原材料价格上涨给生产带来的冲击，电源公司利用钢带替代发泡镍生产正极板的实验获得成功，标志着电源公司在同行业中相对较早的掌握了新型电池极板制造的最新工艺。通过测试该新产品电池的容量、内阻、自放电、充放电性能、循环寿命等指标均达到客户要求，每支电池可降低原材料成本10%，首批定单c1800mah电池6万支，现已生产测试完毕，一次合格率达99%以上。同时2/3aa、aa、d等系列型号电池也得到了实验室验证，正逐步投入批量生产。

强化产品质量过程控制，提升产品档次□20xx年铭波电源公司按照iso9001质量体系、德国tuv安全体系和美国ul认证的要求，坚持不懈地抓好产品质量控制，以持续改进的理念，坚持公司“兢兢业业，一丝不苟，精益求精”的企业精神。通过培训等多种形式，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献，规范工作流程，不断提高产品质量，提升产品档次，为市场销售打好基础。

20xx年，在县委、县府的正确领导下，在公司现有良好的.发展基础上，总的工作思路是：坚持以市场为导向，以重点客户为依托，以现有产能为基础，优化结构、合理布局、稳步发展；以安全稳定、质量为本、节能降耗、规范有序为突破口，通过抓管理，上水平、挖内潜实现速度、效益和质量的协调发展；通过技术创新、人才兴企、独具特色、成本领先来打造企业的核心竞争力，确保全年各项任务目标的顺利实现和各项工作的全面提升。

总体目标是：全年计划产出标准电池3500万支，实现工业总产值6300万元，完成产品销售收入6000万元，产销率不低于96%，实现利税640万元。

贯彻落实安全生产方针，切实做好安全生产工作。认真贯彻执行“安全生产、预防为主、综合治理”的方针，坚持以ohsms18000安全健康体系为指导，牢固树立“安全促进生产、生产必须安全”的思想，严格落实安全生产责任制，加强重点岗位监控，加大安全投入，开展安全技术改造，完善安全操作规程，抓好三级安全培训，把安全文化建设纳入企业精神文明建设的重要内容，教育职工提高安全意识，不断提高安全工作管理水平，确保安全生产。

积极稳妥地做好扩产工作。根据市场预测分析，结合目前的实际情况□20xx年我们将在日产电池8万支的基础上，稳步扩

产到日产10万只的规模，充分发挥规模优势，保证对重点客户的及时供货，解决总量问题。

有计划的实施新产品开发和技术改造，使技术创新成为企业发展的核心动力18年电源公司将根据市场需求，以新工艺、新材料、新产品为突破口，以提高产品竞争力为目的，以大专院校、科研院所为依托，通过引进、消化、吸收的方式，有计划、有步骤地实施新产品开发和技术改造。确保实现3~5个新产品投放市场；完成技术改造项目不少于10项，不断提高企业的自主创新能力。

下一步在搞好对现有系列产品技术改造的同时，进一步加大引进力度，走直接引进高精尖技术和高水平人才之路。同时，要与山东理工大学燃料电池研究所搞好技术合作，加大攻关力度，在适当时候进入燃料电池的市场开发。关注混合动力汽车用ni-mh动力电池的发展，掌握动力电池的研发动向，把握进入汽车用动力电池生产的最佳时机，努力打造高科技动力电池生产基地，为全市信息产业的发展做出应有的贡献。

## 公司整风工作总结报告篇三

一经营指标完成情况。

上半年完成房地产投资1.53亿元，实现营业收入3500万元，完成了全年计划的66%，创造利润1500万元，为完成全年的计划目标奠定力量好的基础。

二销售工作顺利推进，呈现良好发展势头。

鑫源小区地下停车位共计46个，其中有5个提供给港口大酒店使用，并预留3-5个车位，剩余34个已销售完毕。

建港回迁工作顺利推进。建港回迁户总数是171户，目前已回迁165户，剩余6户尚未办理回迁，回迁率为96.4%。未回迁

住户其中有2户户主在外地，3户等待贷款，1户申请调房。

同时积极寻找合适代理公司，与南京、北京、上海以及本地多家代理公司有选择的进行了接触，收集有效的客户资料，了解对方的实力，制定企划方案，为下半年实现xx大厦销售新突破积极做好的准备。

xx花园预售证的办理有望快速完成。上半年公司实现了与连云港房地产信息中心的数据联网，全部门人员加班加点，将办理预售证所需要的所以资料准备齐全。多次往返房产局与土地局进行沟通协调，目前xx花园土地分割证正在办理中，有望在最短时间内实现有证销售。

三物业管理科学运行，实现了安全和谐发展。

代缴代收电费44.08万元，其中老房区商房2.06万元、鑫源变电所供电42.02万元，较好完成了上半年任务。

公司始终强化安全工作，对陶庵、荷花、洞山及连云四房区的涉及外墙粉刷层风化剥落、共用部位钢筋混凝土结构的砼保护层损坏及钢筋锈蚀、住户自用阳台等的使用状况进行例行检查，采用书面通知方式对全集团的老旧住宅发放5000份“关于提醒住户检查自用阳台并及时维修的通知”，告知住户在日常使用阳台的注意事项并勤于检查和及时维护维修。为进一步创建和谐物业，对用户阳台、窗台、女儿墙檐瓦等进行检查，对电梯等设备严格管理，规范操作，对维修工程实施安全管理，建立了施工操作流程，确保安全与社区和谐。

针对上半年雨水偏多、报修屋面渗水和墙面渗水的数量偏多的现状，公司根据实际情况按照轻重缓急编报维修计划及时安排施工队伍施工，同时强化施工单位的保修责任，努力为住户创造一个整洁文明和谐的居住环境。

四计划财务高效运作，管理水平又上了一个大台阶。

为进一步提高公司的整体管理水平，公司把各项投资都纳入计划加以控制，根据公司的“招标管理办法”，对工程项目确定施工单位严格对照落实，实行招标管理，降低工程造价，保证确定项目实施单位的科学性。同时，提高预（决）算质量，确保公司利益。今年以来，对xx花园的决算一直在抓紧进行，同时对新开工的项目，提前做好了预算编制工作，充分发挥了计划的导向功能。

结合集团公司的要求，公司组织财务人员开展职业道德与职业素质教育，认真学习领会《会计法》及集团的有关会计政策，坚决杜绝假账、账外账的出现，提高财务人员的诚实敬业精神，保证为公司提供真实、完整的会计信息。此外进一步完善内部管理制度，实行个人的岗位责任制，提高会计人员的责任意识和工作的主动性。一系列的措施，使公司的财务审批更加规范，财务监督更加有力，充分发挥了财务部门的监督控制功能。

五工程管理加强自身建设，不断改进自身水平。

上半年，工程管理部注重自身建设，

继续组织5x楼内装工程的施工；

组织公司售楼部内装工程的施工；

组织新海岸大厦桩基工程的施工，并参与大厦施工图纸审查；

组织公司办公楼内装工程的施工；

多次出色完成了任务。这与工程部谦虚谨慎、严肃好学的精神是分不开的。

六市场人员开拓进取，有力推动公司快速发展。

连云新城项目是我公司开发高端物业产品、打造鑫磊房地产品牌新形象的重要契机，市场人员认真考察数家公司，最终选定易居中国为该项目进行前期策划，顺利开展工作，目前已提交了阶段性成果，为连云新城项目高品质的保证提供有力的支撑。

xx花园的销售是公司xxxx年的工作重点，为配合解决xx花园销售瓶颈，市场人员团结协作，全力投入，在集团及公司领导的带领和支持下建设性地开展工作，圆满完成xx花园项目名称及投资主体的变更工作，有力地支持了销售工作。同时，积极考察周边土地市场，为公司土地储备工作奔波忙碌。

一公司各部门的管理水平有待于进一步提高。我公司由于刚刚独立不久，各方面的发展在摸索中进行，部门人员明显缺乏经验，很多环节管理并不到位。

二市场意识、责任意识有待于加强。少数人员缺乏市场竞争意识和责任意识，工作不够主动。

三业务素质有待于提升。一些员工思想意识较好，爱岗敬业，很想为公司发展做出一番事业，但是心有余而力不足，由于缺乏业务技能，缺乏专业知识，还是不能做到出色、高效工作。

四部门之间缺乏协作沟通。有些部门不能够很好配合其他部门工作，不能够紧密作战，携手共进，缺乏交流，一定程度上影响了效率。

结合公司上半年运行状况，除了继续按照公司年初制定计划完成任务外，还需注意以下问题。

一总结经验，完善各部门管理制度。目前公司有一套完整的宏观制度，但是缺乏微观细致的制度。各部门在目前运行的基础上，深刻反思，找出自身不足，找出自身优势，针对管



理各个环节的漏洞，制定健全完善的微观管理制度，将原有制度细致化。在总结经验中提高管理水平。

二是思想素质，强化责任意识、市场竞争意识、争优创先意识、爱岗敬业意识、团结协作意识和廉洁奉公意识。

三加大土地储存工作力度，力争下半年购买几块升值潜力大的土地；

加强物业管理，确保安全生产局面持续稳定，安全问题一刻不能放松；

认真准备，做好连云港新城项目各项工作。

总之，上半年各项工作有了很大进展，但下半年的任务依然繁重，下半年是实现全年目标的关键，因此各部门人员务必保持清醒的头脑，继续发扬艰苦奋斗、敢于拼搏的精神，为完成公司全年目标而努力奋斗。

## 公司整风工作总结报告篇四

非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给某某，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

在月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

由于开始时未交待明白，所以前段时间一直沿用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

总之，经过一年的工作，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人与人为善，对工作力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

## **公司整风工作总结报告篇五**

时间一晃而过，转眼间，来到这里已近两个月。我有幸来到

公司无锡办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情帮助下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一起帮我解决！让我受益良多，所以我非常感激热心谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的地方，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向。虽然在这两个月的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到工作总结。在今后，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主任及各位同仁的帮助下，我给自己拟定了一个计划：1、努力提高自己的销量，在已开发的情况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系；2、要不断的加强自我的业务能力，多看产品资料以及相关的知

识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法；4任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

希望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

### 三

20\_\_年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

#### 一、加强学习，不断提高思想业务素质

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

#### 二、求实创新，认真开展药品招商工作

招商工作是招商部的首要任务工作。20\_\_年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端业务的客户。这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的业务，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满

足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场业务协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

## 公司整风工作总结报告篇六

1、建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。今年我根据业务发展变化和治理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了

上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。非凡是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“xxxx制度”，有效地遏制了风险的蔓延。

2、加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

(3) 坚持考核与经济效益指标挂钩；

(4) 成立了以骨干为主的结算小组；

(5) 积极地组织柜员上岗考试；

(6) 培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯；

(7) 开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行具体地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项治理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出

资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得利润。xx年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为x%。实现收入万元，较上年增加万元，增幅为x%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的治理上，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导把握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为x%。节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

我在抓好治理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。

一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。

二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。

三是加强团结合作，不搞个人主义。

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，非凡是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。

一是加强成本治理，减少成本性资金流失。

二是加强结算治理，限度地增加可用资金。

三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。

四是降低费用开支，增强盈利水平。

五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强治理，加快工作的效率。

## 公司整风工作总结报告篇七

xx年4月16、17日，校羽毛球大赛在下安体育馆顺利举行并落幕。这次活动协会上下大多数人都做出了很大的努力，比赛总体上是成功的，但仍有一些不足的地方。

早在开学之初，协会就已开始着手准备，奕君起草了拉赞助的策划，然后我和雅萍及她的外联部多次前往世豪、博晟等拉赞助，奕君又东奔西跑到小叶电子以帮其发传单的形式拉到了一些赞助。之后吴飞在场地和经费问题上多次向校团委、校社联、校体育组进行申请，最终获得600元左右的比赛经费以及下安体育馆羽毛球场地在4月16、17日两个上午的使用权。程骏的技术部看起来没有想象中那么给力，但作为比赛裁判的他们确实很辛苦，那些日子他还当起了我的司机，载着我去看球、试球、买球，也成了比赛的搬运工。锦婷一直忙于奖状、表格等各种文件方面的工作，还要准备她的专四。政福带着他的宣传部连夜地赶出了海报。

在宣传、报名方面，很多人牺牲了他们午休等课余时间，到教室去写黑板宣传以及定点报名，报名结果不理想就接着摆点…比赛那两天，在大家的积极协调配合之下，比赛顺利结束了。在此，我要谢谢你们，谢谢大家的努力！

但是，这次活动也暴露了一些问题，最主要的问题在于协会



的部分人积极性较低，没有融入到这个集体，以至于在宣传、报名、比赛期间人手紧缺，影响了其他一些工作的正常安排，削弱了整个活动的连贯性和整体性。

希望在今后的活动中，协会所有人员能够积极参与，继续努力，争取羽毛球协会更辉煌美好的明天！

xx年4月20日

## 公司整风工作总结报告篇八

20xx年是集团公司发展的重要一年，也是企业丰收的一年，公司在20xx年各项工作都取得了显著的成绩，经营业绩总体良好，主要经济指标稳定增长；结构调整持续推进，多元化经营格局基本形成；管理工作不断加强，制度化建设进一步完善；思想教育有声有色，企业发展健康平稳；安全生产规范有序，质量管理全面受控；积极承担社会责任，塑造了良好的企业形象。

### 一、对20xx年工作的简要回顾

过去的一年，是公司五年发展规划的第二年，是承前启后、创新发展的关键之年；是公司面临挑战较多、困难较大，也是公司发展速度较快、经营成效显著提高的一年。面对国内外严峻的经济形势，公司全体干部职工奋战在各个项目第一线，按照公司20xx年度的战略发展目标，积极进取，奋勇拼搏，应对外部经济环境带来的不利影响，顺势而变，迎难而上，努力开创新的发展局面。去年公司各项经济指标保持了稳定的增长，完成了全年的发展目标，安全生产和企业稳定保持了良好局面、人才培养和队伍建设得到进一步加强，使公司呈现出平稳较快发展的态势。

#### （一）经营业绩总体良好，主要经济指标稳定增长

20xx年，物业工作稳中有进，实现了管理工作的全面提升，在物业服务、设备维修、协调处理各种问题等方面思路新、路子广，收费工作进展顺利，基本上杜绝了拖欠房租的现象，保证了公司的正常收入。

茶城商铺的出租率全年达到95%，空调费收取率达到100%，水暖费收取完成96%，在今年周边多家茶城相继开业，公司企业受到冲击的情况下，仍然较好的完成了今年的收费工作。20xx年12月份，经过多次和其他公司的艰苦谈判，最终达成协议，顺利完成了茶城项目的转让交接，实现了项目的平稳过渡，保证了公司利益的最大化，协调解决了公司茶城员工全部安排到其他公司就业上岗，员工权益得到了保障，没有给员工带来任何损失和影响。

清江烤鱼店经过公司全体员工的共同努力、积极配合、安装维修、彩页发放、积极宣传，使得饭店的效益日新月异、饭菜质量和服务水平逐步攀升。

农业苗木基地1000多亩，栽种有国槐、白蜡、法桐、美国红枫和小榆树苗等北方树种，安装苗木大棚10个，通过一年的辛苦耕耘，各种苗木的长势呈现出非常可喜的景象，实现了公司在农业项目上的转型发展目标。

园林绿化项目，完成了路北公园的绿化施工，完成了东里公园假山上的植树和路面的硬化工作，香江大街道路两侧前期的栽树工作已经完成，开始了后期的维护工作。

完成了中环项目、海鲜城项目的定位和招商的准备工作，完成了20xx年的建章立制工作，实现了岗位责任制的修改和制定，加强了人力资源的管理和配置，进一步规范了公司的制度建设和管理工作。

（二）结构调整持续推进，多元化经营格局基本形成 商业管理的传统项目得到巩固。农业项目蓬勃发展，园林绿化和餐

饮饭店效益稳步提升。根据公司的发展规划，一是在保证商业发展的同时，尽快将企业重心转型至农林方面，增强企业的发展后劲，以保证企业久盛不衰；二是确保园林绿化项目的发展，保证农业、园林绿化项目的齐头并进；三是把握方向，选好重点，突出项目的主攻方向，选用了以美国红枫为主打品牌的农业项目作为公司向外推销的主要产品；四是以商业项目带动企业的发展，整体项目综合推进，优势项目脱颖而出，以园林绿化项目巩固企业经济效益的提高；五是突出了企业的多元化经营，将商业、农业、园林绿化、服务业融为一体的多种经营彰显了企业的生机和活力，体现了公司多元化发展的态势，灵活互补的经营理念。

### （三）管理工作不断加强，制度化建设进一步完善

制定了《关于招聘人员的管理办法》，对招聘、离职和试用期做了详细的说明，修订了《关于违反财经纪律处罚办法的补充规定》，《工装管理实施办法》等，完善了各项目部经理岗位职责、员工岗位职责等，并做到了制度上墙，使得员工的工作秩序得到了统一和规范，并根据各项制度执行情况不断完善修订。

修改完善了《绩效考核管理办法》，对各项目部实行全员绩效考核方案，考核坚持客观公正、讲求实效，细化职责、分类评定、严格标准、突出重点、便于操作、注重结果、奖惩挂钩的原则，客观、公正、准确地考核评价每一位员工的工作业绩、工作能力、工作态度、工作纪律等方面的能力和表现，充分体现奖优罚劣的原则，为职工的奖惩提供依据，不断激发和提高广大干部职工的工作积极性和创造力。通过绩效考核的规范和约束，使公司整体管理水平和经营业绩有了一定的提高。推进了管理的正规化、制度化建设。

在全面开展各项工作的同时，推行制度化、规范化、程序化管理，强调提高企业的经济效益，节能降耗，做到了安全生产无事故。使各项工作的开展在制度体系中运行，为提升公

司管理水平奠定了良好基础。

改进了人力资源管理。根据集团公司劳动用工的管理需求，制订了《招聘工作的管理办法》。开展了干部选拔任用的考察工作。加强了公司对人力资源的合理配置，对重要岗位、重要部门，招聘优秀的人才充实企业队伍，保证了各项工作的顺利开展。

强化了对各项目的督查工作，督察督办各项重要工作，督查中层干部和员工履职尽责遵守劳动纪律情况，检查公司制度落实情况，通过督查，全面掌握项目的实际情况，发现问题及时检查督办，必要时向公司反馈督查信息，为公司完善管理制度提供了依据。

加强了财务管理工作。根据集团公司项目多、财务人员少的实际情况，实施了财务工作的集中管理，在集团公司设立财务部，招聘了财务主管和多名财务人员，提高了综合管理水平，通过对公司财务成本、现金流、周转率、资产负债、税收等指标进行认真分析，制定了合理的财务管理流程，保证财务账目的日清月结。采取多项措施，统筹财务管理，开源节流，完善资金管理机制，增强了财务的管控能力。

坚持把例会制度贯穿于日常管理的主要内容，落实到企业发展的始终，通过摸索我们总结出了一套行之有效的管理方法就是例会，通过每周一的例会，各项目部汇报工作、解决问题、协调配合、最后形成公司的会议纪要和工作部署，去贯彻落实。例会简捷，工作透明，问题集中、现场解决，有效地推进了工作的开展。