

# 公司年终总结的意义

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 公司年终总结的意义篇一

在过去的20\_年里，我在上级行社领导的正确指导下，紧紧围绕联社业务经营中心为前提；狠抓会计业务基础工作，强化财务管理，化解会计风险，使东回信用社的财务工作平稳过度到20\_年。

一、健全内部管理制度，加强内控建设，做到依法核算、合规经营，堵塞经济案件的发生。

为了进一步规范我社的业务操作，严格执行各项内控制度，强化内部管理，促进各网点依法合规经营，防止各类案件的发生，我制定了《东回信用社违反业务管理规定和业务操作规程处罚办法》，把安全保卫、操作流程、柜台服务、仪表、出勤五项内容纳入内控制度考核范围，详细、完整地制定了各项处罚办法，以处罚为手段，有效地规范了各项业务操作，提高了全体员工的业务素质，加强了风险防范，防止违规行为的发生。

在去年会计工作规范管理的基础上，继续开展会计规范化管理工作，提高会计核算管理水平，防范和化解操作风险。具体从7个方面做起：1、会计基本规定；2、会计报表质量；3、计算机管理；4、联行结算管理；5、会计档案管理；6、网点管理；7、会计经营管理。

二、加强业务监督、检查力度。

从历年来各金融机构发生的案件情况来看，最主要的原因就是监督检查力度不大，检查流于形式，检查范围广，但不深入，检查声势大，但不扎实，没有真正起到监督检查的作用。吸取历年案发经验，风险源主要集中在重要空白凭证、库存现金、帐户和止付挂失等方面，我今年计划加强重要空白凭证、库存现金、帐户管理，加大对存单、存折止付和挂失手续监督检查力度，采用定期和不定期检查两种方式进行检查。

### 1、重要空白凭证方面：

检查重要空白凭证是否实行专人、专库管理，是否按要求领用、使用、结存、销号，登记是否准确、完整、及时，作废凭证是否按要求管理。重要空白凭证核算是否正确，是否做到了帐实、帐簿、帐表“三相符”，从根本上杜绝重要空白凭证上的案件隐患。

### 2、库存现金方面：

及时对库存现金进行检查，严格控制超库存现象，使现金管理达到规范化，一方面杜绝了白条顶库、挪用库款、库款不符等现象，另一方面还限度地降低了非生息资金的占用。

### 3、英押、证方面：

检查英押、证是否做到了三分管，是否实行了ab角管理制，交接是否有记录。

### 4、帐户方面：

是否建立对帐制度，对帐岗、记帐岗、复核岗是否实行三分离制度，对帐是否及时，同业款项是否逐笔勾对，企业存款是否核对发生额，对帐率是否达到规定要求，是否设立对帐台帐，台帐记录是否与实际对帐情况相符，对帐单印章是否与预留印鉴核对一致。

三、加强柜台人员业务培训，组织技术练兵、努力提高业务人员素质。

针对各网点柜台工作人员知识结构和层次不同等现象，按照缺什么补什么的原则，向他们讲解各类业务操作流程、金融法律法规、新财务制度等方面的知识，用知识武装头脑，培养他们“干一行、爱一行、专一行”，“学一行、会一行、懂一行”的意识，每季度组织一次技术比武，将比武成绩纳入年终考核，从而提高他们的学习积极性，高质量、高效率地为客户服务。

回顾20\_年的工作，自己感到有许多不足之处：一是业务素质提高不快，对新的业务知识学习不够不透；二是本职工作与其他同行相比，还有差距，创新意识不强；三是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等。在新的一年里，我针对平时的工作要求，结合我社的实际，对柜台工作人员的岗位进行重新分工，对各岗的职责重新进行了明确，将“求树创”活动的目标作为我们的奋斗目标，实现我社各项存款较去年净增\_万元以上。

## 公司年终总结的意义篇二

进入xx公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在尚格公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

一、总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1、 个人工作方面：

(1) 在xx年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于

事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2) 另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

## 2、 业务部内部管理上的疏漏

(1) 业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培养、考核。

(2) 业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3) 工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是

图纸的理念和方案又打动不了客户;等等。

### 3、 客服中心

#### (1) 前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

#### (2) 老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

### 4、我自身的缺陷

#### (1) 不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

#### (2) 脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的

不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

## 二、xx年的工作计划

### 1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，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。20xx年公司共吸引各类人才数百名，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。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

### 2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

### 3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及王总“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、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，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

### 4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

回顾xx年的一年，我们做的不好，但是也使我们认识到了市场不公平的竞争激烈性，我们在xx年有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一年里我会严格执行公司的工作标准，配合好王总、郭总及所有部门领导的工作，认真做好业务部和客服中心的工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一年里完成公司的目标任务。

在区委、区政府的正确领导下，经信局充分抓住庆祝建党九十周年和“治庸问责”的契机，以优化投资发展服务环境为重点，以创新思维、服务企业为举措，深入解决影响我区工业经济发展的实际问题，突出了工业经济结构调整、转变经济发展方式和服务企业等工作，较好地完成了年度工作目标，并荣获武汉市“五五”普法依法治理工作、电力设施建设与保护等先进单位，实现了“”规划良好开局。

## 一、绩效指标完成情况

5.1个百分点。

2、规模以上工业万元增加值能耗下降率4.5%。加强对五家重点能耗企业实施跟踪和监管，建立了节能指标统计与市级直报制度。1-11月实际下降5.18%，超目标值0.68个百分点。

3、新增市级全民创业示范基地1个。汇丰总部基地已通过市级全民创业示范基地申报，市政府已下文批复同意，该项目标全面完成。

4、重点建设项目：

(1)化工企业搬迁改造(古田城市综合体)目标：一期土地挂牌，开工建设。目前化工企业搬迁改造、土地挂牌按目标要求推进。

(2)工农路南北片项目目标：形成规划建设方案。已请市规划设计中心完成了初步概念性规划。

5、全社会固定资产投资额18亿。因该项指标与1135片一期土地挂牌同步，到年底一并纳入统计(卓鑫车业技改投入800万元)。

6、引进资金总额6.4228亿元。1-11月共引进资金3亿元，完成年度目标的46.71%，因该项指标与1135片一期土地挂牌同步，到年底一并纳入统计。

7、新增就业人数150人。新增就业人数完成208人，完成年目标150人的138%，超目标58人。

8、创建全市文明城市工作目标完成率。今年开展了文明礼仪接待、热情服务、礼貌待人、服务基层、服务群众等系列活动，完成了该目标规定的各项任务。

9、公共服务平台案件办结率。1-11月共接收办件110件，按时办结率100%。

10、基层党组织“五个基本”、“七个体系”建设。今年迎接了省市组织部对我局的检查，受到检查组的高度好评，达到了省市区的建设标准。对口帮扶共建工作和“三万”活动圆满完成并接受市级检查。

## 11、特色指标

(1)企业改制5户。目前完成改制企业4家，完成目标的80%，年底前可确保该项目的完成。

(2)企业直通车满意度测评组织工作完成率100%。今年进一步加强与辖区重点企业、重点项目对口联系制度的落实，形成了良好的服务企业直通车的局面。此项12月份市服务企业领导小组组织考核。

(3)宜家销品茂项目目标：已经落实了变电站建设资金，完成了变电站建设的前期准备工作。可以确保变电站建设与该项目建设同步建成。

## 二、主要工作做法及其成绩

1、工业经济发展保持了良好的发展势头。全区工业经济税收截止10月份同比增长20.5%，呈现较好增长势头。1-10月全区47户规模以上工业企业累计完成工业总产值89.82亿元，增长24.9%，为年目标挑战值99亿元的90.73%；完成工业增加值26.57亿元，增长12.9%，为年目标挑战值30亿元的88.57%，可以确保完成全年工作目标。1-10月全区完成工业投资11.41亿元，同比增长38.20%，为年目标挑战值9.8亿元的116.4%。今年新进年主营业务过20xx万元工业企业2户(武汉晨创化工机械制造有限公司、武汉机床厂)，长丰赛博思、三川印务、胜帝润滑油、启华药业、材保所、盛世包装等6户工业企业正在申报“进规”，全区规模以上工业企业达到47户，预计能确保全年规模以上工业企业户数基数。

2、服务企业的效率和质量进一步提升。以“治庸问责”优化投资发展环境工作为契机，调整充实了硚口区服务企业协调工作领导小组，制发了《20xx年硚口区服务企业工作方案》，进一步明确了相关单位、部门的服务企业责任，取得了明显的成效。一是深入企业排忧解难。以走访企业、对话会、座谈会等形式，收集企业各类困难和问题146件，及时解决143件。市政府转发和报道了我区为汇丰企业总部二期建设项目、园区企业电力设施配套建设的工作经验2篇。与市服务企业办等职能部门协调，解决了盛世包装公司房产证办理难的历史遗留问题。组织3场优化投资发展环境企业座谈会，帮助企业解

决一批难题。二是积极为企业发展提供资金扶持。今年以来，为武汉远大制药厂、南国电器集团、卓鑫车业、武汉嘉盟塑料制品有限公司、亚格兰服饰、吉美粮油机械、航天电工等企业申报各类专项资金14项。为方圆钛白粉、京东方、天然气等13家企业申报和输了贷款贴息补助，联系农业银行、交通银行、农村商业银行、民生银行等金融机构和担保公司为中小企业融资1.57亿元。三是为企业积极拓展国内市场。今年6月、11月，先后组织江花调味、亚格南服饰、圣斯莱服饰、贝思特纸业等7家辖区企业分别在济南、南宁参加了“武汉名优特新产品全国行”活动，当日现场销售参展产品合计24.63万元、现场签订850万元的产品销售协议。组织江华调味、贝斯特、鹤都酒业等企业参加在广州举办的中博会、在桂林的展销会、在沈阳举办酒类产品全国展销会，帮助辖区企业“走出去”拓展国内其他市场。四是全民创业保持了良好的发展态势。全民创业工作各项指标均超进度完成。汇丰·企业总部市级全民创业示范基地验收合格，完成武汉新材料科技企业孵化器的市级全民创业示范基地复评工作。

3、企业改制稳步推进。今年企业改制得到了区委、区政府的高度重视，相关街道办事处积极参与，区直部门积极配合，抓住了项目建设的机遇，克难攻坚，一企一策，企业改制工作取得了较好的成绩。承担市级14家改制企业的目标，已经完成8家，正在进行的有6家，年底前可全部完成目标。

4、企业节能减排有序开展。按照全面部署，突出重点的思路，实施重点跟踪和监管，建立了5家企业节能指标统计与市级直报制度，加大了全区工业企业年度节能总量和节能进度检查落实力度。一是分解目标落实责任，实行节能减排工作责任制。二是建立节能准入机制，大力推广节能技术。三是组织开展节能宣传周活动，促进依法用能和经济社会的可持续发展。向市经信委节能办申报有机实业和水务集团两家企业参加20xx年工业节能专项项目评选。四是重点能耗企业节能减排工作取得成效。截止11月，武汉远大制药集团、武汉水务集团、有机实业、无机盐化、方圆钛白粉等企业20xx年实现

工业万元产值综合能耗标准煤，同比下降幅度均达到目标要求。

5、1135片项目强力推进。一是一期土地挂牌的前期工作有序进行。已完成一期供地范围(洲际、啤酒厂片)的勘界及面积测算，确定为403.64亩；古田化工区的土壤环境抽查工作，各项数据及背景专题资料已整理拍摄完毕，拟申报国家环保专项资金用于古田化工区的土壤治理修复；项目招商工作态势良好，中粮投资、联想融科、上海宝龙、上海绿地、新加坡仁恒置地几家投资商与专班取得了联系，正密切关注1135片项目的进展情况。二是非化工企业收储工作正紧锣密鼓推进。皇经堂蔬菜批发市场、第二电线电缆厂同意政府收储方案，红星村集体土地收储，标三、标四企业改制、收储和军通标准件厂、军威仪表厂的搬迁工作已有了具体的日程。三是社会拆迁工作进入攻坚阶段。2112户社会拆迁，现已签署协议同意搬迁1600余户，还剩500余户正在抓紧签约和搬迁之中。截止目前，没有出现大的群体性问题。四是老工业基地焕发生机。以硚口经济开发区为载体，先进制造业和生产性服务业方兴未艾，已形成133家重点纳税企业和机械电子、电线电缆、包装印刷3大优势产业群，充分利用武汉城市圈的广阔腹地，加快了产业双向转移，产业结构调整已初见成效。

6、安全生产无重大责任事故。从建设“平安企业”、构建“和谐硚口”的大局出发，切实加强对19家归口企业安全生产工作的组织领导，实现了安全生产无事故的目标。一是进一步落实安全生产责任制。与企业签订了安全生产责任状，各企业又逐级签状至车间、班组，实行领导安全生产事故责任追究制，建立健全了安全生产责任体系。二是领导带队重点检查。组织了8批90人次安全检查，查处安全隐患36处，整改33处。三是大力开展安全生产的宣传教育活动。组织开展了“安全生产年”、“安全生产月”等系列活动，做到有组织、有方案、有措施、有效果。新康化学集团被市安监局评为市安全生产先进单位，胡建设被评为市安全生产先进个人。

7、电力建设、议题案工作同步推进。一是电力设施等各项工作进展有序。协调了宗关变电站等电力纠纷3起，协助宜家变电站项目建设及江城壹号、都市工业园电力建设前期申报系列工作。今年来，处理电力设施破坏事件19次。二是积极保障职工合法权益。开展了“春暖行动”和中小企业劳动合同专项检查，完成未参保五.七工集体企业退休职工435人参保工作；三是按期完成议提案办理工作。按照市、区有关部门的要求，较高质量按时完成了15件市、区人大、政协议提案办理工作。其中，主办区政府办交办的市人大1件议案、市政协1件建议案。

8、党建、信访稳定落实到位。局党委始终把创建学习型党组织活动贯穿于“执行力建设年”、“环境建设年”、“治庸问责，改善投资发展环境”、“服务企业”、“全民创业”、“三万活动”和“创先争优”等活动之中，广大党员干部的学习能力、理论素养、工作本领、服务基层和指导实践的能力得到提升，党组织的创新力、凝聚力、战斗力得到增强。结合实际，提出了“创先争优促发展、员工受益得实惠”作为非公企业创先争优活动的主题；局机关围绕“内强素质、外树形象”这个主题，加强机关作风全面建设，叫响以敬业之心爱岗，以敬责之心履职，立足岗位创先争优。“三万”活动圆满完成。结对共建工作受到检查组的好评。1-11月份共接待上访110批次，1200人次。分别办理上访信件11封、公共平台投诉42件、治庸问责投诉15件、行政投诉中心投诉4件，回告率100%，实现了无进京上访、赴省上访的目标。

### 三、存在的问题

20xx年我局工作取得了较好成绩，同时还存在着不可忽视的问题：一是当前的紧缩政策，增加了中小企业融资难度。二是区1135片项目专班的社会拆迁补偿超出预算，导致补偿费用等问题有待于破解。三是企业改制中，历史遗留问题较多，信访稳定压力大。四是归口企业安全生产监管工作难度大。企业跨区监管难的问题比较突出，解决职工宿舍危房的途径

和办法异常艰难。

#### 四、20xx年重点工作

贯彻落实科学发展观，以“保增长、调结构、储后劲”为目标，以加快生产性服务业发展和工业经济结构调整为主要内容，实施现代工业与现代服务业的互动共进战略。

1、坚持把产业结构调整作为主攻方向，创新发展现代都市工业。抓住全区“三件大事”、拓展转型发展、跨越发展的空间的契机，加快产业结构调整步伐，大力推进古田地区化工企业搬迁和改造。

2、加大对企业的服务力度，着力推进全民创业。进一步提升政务服务水平，完善健全服务体系，严格落实政务公开，不断完善企业直通车服务。开展一批特色主题活动，积极为企业发展和创业提供服务，把企业投诉，化解矛盾作为确保平稳推进硤口经济发展的头等大事，营造“重商、亲商、扶商”的良好氛围。落实国家、省、市、区政府对中小企业的扶持政策，组织申报企业各类专项资金项目，大力宣传推介我区优秀企业及企业家，激励企业开拓进取健康发展，促进政企对接、企企合作，大力发展总部经济，为企业打造一流品牌总部。

3、加强经济运行调度，推进“两化融合”建设。加强工业经济预警预测分析，特别是加强对规模以上工业企业的运行调度，着力培育工业经济新的快速增长点，用信息技术改造传统产业，发挥试点企业的引领作用，以新华印务两化融合建设为示范，促进信息化与工业化融合发展。

4、落实节能减排工作责任制，着力抓好重点企业节能减排。围绕高耗能行业 and 重点用能企业，抓好落后产能淘汰、产品能耗限额标准执行、节能降耗技术改造等工作，进一步细化量化全区工业企业节能指标，确保节能减排目标落实到用能

单位，在企业中大力推广节能技术，建立节能准入机制，力争工业企业污染源稳定达标排放，确保主要污染物排放总量削减10%。

5、加快企业改革改制步伐，强化安全生产检查和信访稳定。采取多种方式推进企业改革改制工作，积极协调相关职能部门共同做好企业改革改制的服务工作。加强对19家党组织关系归口企业进行安全生产大检查，建立安全生产档案杜绝安全事故；要做好信访工作，对上访的问题及时劝阻疏导，努力将矛盾化解在基层。

光阴似箭，转眼在x公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成老员工。翻看一年的工作日志，回忆这忙碌充实而又紧张、愉快的一年。

### 一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的查厂工作

做好查厂工作是我职责中尤为重要的一项。由于是新厂，公司的查厂工作在接手前几乎是一片空白，必须从零开始准备，包括硬件(车间部份)/软件(行政部份)。在接手前阶段确实是辛苦了一把，由于查厂客人居多，从年初至年底客人共进行查厂/评估12次之多，由于各方面资料不足，为了赶工，几乎每天都加班加点工作。在行政方面建立了《厂纪厂规》/《岗位说明书》/《员工培训》/《人事档案》/《消防演习预案》等各项资料，并主持组织了两次大规模的消防演习，这些资料的建立不但是配合查厂工作，而且也完善了行政人事本身的工作。在车间方面建立了《针控管理》/《操作指导书》/《qc品质记录》/《返工记录》/《机器维修保养记录》等等，并对全厂设备进行盘点，做成《生产设备清单》，以便随时查看。与此同时，还依生产需求制作了几十份表格表单，完善了多项记录资料。如查货报告、仓库出入帐、总查记录、；在20xx年里，通过各种形式的培训加讲解，让所有的主管对查厂有了深刻的认知，让全体员工了解了查厂的概念，并将所有关查厂的资料汇编成册，按照日常工作去做。通过大家

的配合与努力，今年的查厂工作确实得到了有效的改进!当然，还有很多地方须要做得更完善，只要大家按照规定的制度去走，相信明年的工作将会越来越顺利。

## 二、尽心尽职，做好公司的电脑/考勤管理

20xx年，我在公司的行政人事管理方面也花了不少时间和心血，由于公司刚刚成立，人事管理没有打好基础，各项制度资料的不健全，加上行政主管与文员的一再更换(共更换主管7人，文员15名之多)，所以前期行政工作的大部份工作重任也就落在我肩上了。尤其是人事考勤系统问题，由于最初人为的问题，造成考勤系统一直没有真正应用起来，在今年的5月份起才真正用上系统考勤，但中间由系统本身的不完善，员工对电脑的不信任不配合等诸多问题，直到10月份才真正废除手工考勤。另外，在这段时间内，行政人事的各项管理制度也慢慢建立起来了，这对加强员工管理有着重要的意义。到今年底，通过新的考勤系统的更换和一再的员工培训与教育宣导下，全厂已全面实施了电脑考勤，员工也真正适应了电脑考勤。但行政部还有很工作有待完善，如公司企业文化/人力资源规划/绩效考核等等，希望新来的行政部何主管能在20xx年将行政工作做得更出色、更彻底!

## 三、本着以质量为主，彻底消除浪费的心态做好车间生管理系统跟进工作

由于以往手工作业方式造成车间数据的不准确性，从20xx年9月底开始，我接手跟进车间的数据管理，对各车间的数据进行稽核，由于员工人数多，数据量大，在10月底公司给我配了一各助手，主力稽核数据准确性，在这段时间里用事实的结果跟员工上了教育课，严重防止了很多混水摸鱼的动作。

在11月底，公司正式引进了生产管理系统，数据的记录由以往的手工转换为先进的电脑系统(mrp系统)，“工欲善其事，必先利其器”，作为公司的管理人员，我始终高度重视此类

管理软件的配制，对此大力投资，它所带来的数据上的准确性恐怕没有人比我的感触最深。凭着我以往对erp软件的经验，我接手了现在生产管理系统的各项工作，但mrp生产管理系统毕竟跟我们以往的手工作业有很大的差别(关联性很强)，在测试运用的1个月中不断磨合，为此我付出了大量的时间和精力，分析问题、解决异常、在软件应用过程中，还是存在着相当大的阻力，从管理层至员工都会有很多的问题，因为大家习惯于手工作业，还没有真正接触过此类电脑管理，一直对电脑的可信度存在疑问，加上整个管理层的水平还不到位，在实施过程中在前整阶段就受到了很大的阻力，主要表现在：1)对系统的不了解除；2)管理人员的责任心问题3)配合的力度及观念的转变；等等(详细问题已记录，计划于1月底编成制度，到系统真正上线时正式实施)，后来通过多次协调/培训，现在总算走过了一个坎，希望在后整运作中会更加顺畅，在以后日子里慢慢一步步走向erp□

一年多以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的新永利公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想，一定能。

## 公司年终总结的意义篇三

春秋迭易，岁月轮回。

我们送走了满载收获的20xx年，又迎来了充满希望的20xx年。刚刚过去的一年，对我司来讲，是极不平凡的一年。一年来，全司员工在老板的带领下团结奋进，积极进取，公司取得了

历史以来最辉煌的业绩。

今天，我能够站在这里，成为我们优秀的、团结的、富有激情的年轻集体的一员，和大家一起分享此时幸福的时刻，我感到非常激动。我要感谢我们的魏总、王总、罗总，是你们接纳了我；我还要感谢谭杰老师，是你推荐了我；我更要感谢所有的同事，我的每一点成绩离不开你们的大力支持，是你们的帮助，使我能够很快融入到集体中来。

总之，我要感谢所有帮助了我的人，有魏总、罗总、王总、谭老师、梁总、杨总，还有我们的合作伙伴，还有我们的所有同事。我没有什么好报答你们的，我唯以饱满的工作热情，积极的工作态度，为公司的发展忘我地工作，来回报公司的期望，回报所有帮助过我的人。

时光荏苒，日月如梭，我来到公司转眼已过219天。同事们，我们来自五湖四海，为了我们共同的神圣目标——rfid事业，我们走到一起来了。

情人啊，你知道吗？我们为了你，不管遇到多大的困难，我们毫不退缩，那怕再来一次长征也不皱一下眉头，我们一定紧紧团结在你的身边，甘愿为你驱使，呵护你的子子孙孙在世界各地生根发芽，直到你的子子孙孙长大，一直不断地繁衍下去……同事们，你们说是不是啊！有没有决心啊！

20xx年，是我司任务更加繁重的一年，是全面开展rfid事业、努力夺取rfid产业链制高点的关键之年。

同事们，历年公司的发展离不开你们的支持，明年的灿烂更需各位的厚爱。来，让我们共同举杯，为了在座诸位的健康，为了庆祝公司年终总结会的圆满成功，为了公司来年走向更辉煌，为了我们大家新年快乐，幸福吉祥，为了我们的老板，干杯！

## 公司年终总结的意义篇四

这次会议是大元公司深入贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神，以实现集团公司总体发展战略为目标，站在新的历史起点上召开的一次十分重要的会议。这次会议的主要任务是：总结20xx年工作，分析当前及今后一个时期的形势和任务，部署20xx年工作，动员广大干部职工抓住机遇、奋发图强，主动把握和积极适应新常态，不断提高发展质量和效益，进一步坚定信念、开拓进取，为推动大元公司战略调整快速发展而努力奋斗。

20xx年，面对错综复杂、跌宕起伏、较为艰难的经营形势，大元公司在燃气板块的正确领导下，在董事会的科学决策和监督指导下，坚持以管理为核心，牢牢把握发展机遇，及时抢抓市场先机，适时调整经营策略，努力改善经营局面，在全省lng行业中努力打造公司自有的核心竞争力。

作规程、安全操作技能和特种作业操作等方面的培训教育，努力提高全员安全素质。组织20人次参加省安监局举办的危化品经营安全资格证培训，全部通过考试并取得相关证件，为依法规范安全生产管理，促进公司安全有序稳定发展起到了保障作用。

截止20xx年12月31日，大元公司资产总额4188.61万元，同比减少389.52万元，减幅为8.51%；负债总额676.23万元，同比增加495.59万元，增幅为274.34%。营业收入1839.80万元，同比增加1305.18万元，增幅为244.13%；营业成本1,680.83万元，同比增加1418.86万元，增幅为541.62%；利润总额-647.38万元。

销售情况，公司已投产加气站5座，累计销售气量3962.35吨，14年累计销售气量3402.77吨，其中：忻州保德lng加气站销售气量1817.83吨；阳泉荫营lng加气站销售气量920吨；平

定lng加气站销售气量536.93吨；五台石咀lng加气站销售气量51.36吨；太旧高速lng加气站销售气量76.65吨。贸易工作，累计完成贸易量374.28吨。

局了有利的建站位置，推动了阳泉、吕梁、清徐等地的站点建设工作。

公司在建加气站2座，分别为阳泉太旧lng加气站、清徐清源lng加气站。现都已取得前期工作函等前期手续，正进行“三通一平”工程，设计单位、施工单位、设备厂家都已招标完毕。同时，在确保工程进度、保证工程质量的前提下，完成了保德桥头lng加气站附属工程建设。

建章立制。公司先后出台了《工程管理责任制》等九个工程管理制度，规范了加气站建设管理。对各站设备进行了定期维护保养，联系设备厂家对阳泉两座加气站储罐进行真空度测量，将不达标储罐重新抽真空处理，及时购买、更换、维修站上损坏设施，确保各加气站安全正常运营。组织相关人员参加省住建局举办的lng加气站培训和中国燃气协会举办的新版《汽车加油加气站设计与施工规范》条文讲解学习，取得了相关证件，增强了员工的业务知识和专业技术水平。

辰洁净能源有限公司又签署了新的合作协议。

价格是采购活动的敏感焦点。公司根据既定采购计划，多渠道获取报价，实时把握市场脉搏，通过比价、议价等形式确定采购价格。坚持“适价、适质、适时、适量、适地”原则，合理采购气源，进而降低运营成本，以提高经营质量。

做好了前期工作 为给大元公司加气站运营提供充足的气源保证，最大程度降低气源采购成本，同时为配合燃气板块公司打造晋能燃气集团lng全产业链。大元公司通过对lng市场调查研究后，于20xx年4月1日在阳泉市设立子公司，专项开

展lng物流配送业务，同年10月取得危险品货物运输许可证。公司已购置、上户lng运输槽车5辆，相关组织机构、部门设置、业务流程设计、人员选聘等工作也已全部落实到位，为开展lng物流配送业务做好了充分的准备。

针对自有加气站较少的现状，大元公司积极开展市场营销工作，大范围争取外围客户，吸引过路车辆加气。根据客户情况，实施市场细分策略，对关键用户重点攻关、集中突破，实施“捆绑战略”和“定点加气”方案。20xx年公司分别与山西三元昌贸易有限公司等13家公司签署了合作协议。

## 公司年终总结的意义篇五

现在，我向大会作行政工作报告，请予审议。

20xx年，我公司紧紧围绕处二届三次职代会确定的工作目标，把“提升企业核心竞争力，实现持续有效增长”作为总的指导思想，以提高企业核心竞争力实现持续有效增长为工作思路，经过全体干部职工的共同努力，在生产经营管理、基层建设工作以及党建思想政治工作等方面均取得了较好成绩，全面完成了处里下达的年度各项考核指标。公司连续第三年荣获处级安全生产、环境保护、质量管理先进单位荣誉称号。

各位代表。20xx年我们大家一起经历和见证了公司成长和壮大的历程。一年来，面对诸多困难，我们的干部职工充分发扬了迎难而上、不屈不挠的拼搏精神，心系企业、甘作奉献的敬业精神，勇于探索、敢于实践的创新精神和奋发忘我的工作热情，克服了技术人员少、两部修井机老化严重，大修辅助设备配套不足，司钻、井架工等关键岗位操作人员短缺等不利因素，保证了公司安全高效有序发展。同时，组建了三支小修作业队和三支大修作业队，接收了一支大修作业队，公司综合实力得到提升，并保持了良好的发展势头。据统计。20xx年公司共作业交井\*\*\*口，比上年增加\*\*口，大修作业

\*\*口，同比增加\*\*口。全年实现收入6663万元，成本支出\*\*\*\*万元，上缴利润\*\*\*万元，超交利润\*\*万元，完成年度计划指标的144.8.%。

在此，我代表公司领导班子，向全体代表和在过去的一年里为公司发展壮大付出辛勤劳动、做出积极贡献的广大干部职工，以及支持我们工作的家属，致以崇高的敬意和衷心的感谢！

公司从年初的五支小修队，两支大修队发展到了目前拥有\*\*\*名职工，八个小修作业队、六个大修作业队具有综合实力的作业公司，我们紧紧把握住了各项业务有效发展带来的发展机遇，扎实有效地开展工作，促使小修业务和大修业务均呈现出了较好的增长和发展势头，大修收入进一步增加，抵御风险的能力得到加强，顺利完成了由常规小修作业向措施作业、大修作业的重心转移，有效地提高了作业施工质量和生产时率，挤灰、找漏、水平井等措施作业量有了较大的提高。在处里的大力支持下，投资\*\*\*元维修了办公楼，更新了办公设施，新建了\*个作业库房，大大改善了办公环境和生产条件。

生产组织方面，公司严密组织，层次分明，秩序井然，信息通畅，指挥得力。做到施工井号随时到随时安排，尤其是处里安排上作业的重点井、大头井，我们都能够及时优选队伍，突击抢上，公司工程、质量、安全、监督、资产等生产人员每天坚持巡回跑现场，加大夜间检查力度，发现问题后，当场能整改的就当场整改，现场整改不了的，停工整改，与相关部门协调及时解决。各区队都能采取科学有效的组织方式，提高作业时效。另外是认真开好每天的生产会，各队在汇报生产进度的同时，把遇到的生产问题一并讲出来，这样，公司不仅能全面地了解 and 掌握具体情况，同时有针对性地安排第二天的工作，保证了生产组织的连续性。

今年以来，我公司紧紧围绕年度经营目标，实施精细化管理，

强化经营手段，创新管理方式，向管理要效益。

首先，我们将处下达的利润指标和成本指标分解并承包到每个小队，同时把经营指标和管理目标纳入承包考核范围，突出效益指标考核，激发了全员创效的积极性。

其次，每月召开一次经营分析会，对各区队上个月完成利润的多少、成本节超情况以及存在的痼疾性问题进行综合评定和认真分析，逐项找原因、查不足、定措施，有针对性地制定出下个月的主攻方向和工作目标。

第三，严格控制各项费用支出，预算管理 with 经营过程紧密结合。对油料实行动态管理，对材料消耗实行量化管理，对修理费实行定额管理，将成本控制情况与效益工资挂钩，节奖超罚。

一年来，我们以扎实开展“精品工程、满意服务”活动为载体，从强化施工现场管理入手，带动公司整体工作上水平。

(一)在狠抓质量工作方面。公司按照质量管理体系要求，从强化工序质量的控制入手，明确施工中每道工序的质量标准和责任，以抓好每道工序质量为突破口，以落实相关制度为保证，扎实开展“精品工程、满意服务”活动。一是认真落实班组质量责任制和岗位质量责任制，把每道工序质量责任落实到班组和岗位。二是明确小队干部在质量管理工作中的职责，小队干部跟班作业，对每道工序进行把关。三是公司生产管理人员，坚持每天上井检查指导，使每道工序都处于全过程监控之中，对不按工序质量标准施工者从严处罚。通过实施上述质量工作保证措施，一年来作业质量四率指标均有不同程度的提高。

(二)在提高服务满意率方面。我公司始终坚持“优质服务、诚信为本、互利互惠、共同发展”的原则，经常保持与采油方面沟通，征求对方意见，有针对性地改进工作。生产当中，

我们对每口井的施工方案都要进行认真的校对和分析，对具体施工中出现的异议和分歧，我们都是采取礼让三分、坚持标准、相互负责的方式，直至合理解决，得到了采油方的理解、支持和信赖，服务满意率始终在99%以上。

一是公司与各区队签定《安全环保承包责任书》，《井控安全生产责任状》，层层落实责任。二是以开展安全环保基础年、安全生产月及安全生产专项整治活动为契机，重点强化职工对hse作业现场管理标准、“两书一表”及各工序操作规程的了解和掌握，不断提高职工标准化施工水平和实际操作技能。三是坚持开展安全管理人员与现场工人手把手教练活动，开展岗位练兵活动，有效地提高了职工的实际操作水平。四是加大“反三违”力度，落实基层干部盯岗制度□hse现场检查组对作业施工现场进行不定时检查，重点对要害部位及危险点源的检查，每天生产会进行讲评，并对违章现象进行处罚。五是认真执行安全监督员制度，督促基层小队开展班前十分钟安全知识学习、风险识别、防范措施学习，定期开展防喷、消防预案演练。

20xx年，我们按照处里的安排部署，组建了三支大修队、接收了一支大修队，截至去年11月中旬，公司形成了六支大修队伍运行的规模化生产。鉴于此，公司在保证大修基础设施投入的同时，着力在区队班子配备、关键岗位培训、操作岗位轮训、各项制度建设、操作规程制定等方面狠下功夫，确保了大修业务高标准起步和平稳健康运行。全年共实施套管修补、复杂打捞等大修作业\*\*口，其中，在\*\*\*井水平段套管修复中，采用了导向钻井技术，安全高速地完成了我处第一口水平井的大修施工，得到采油方的高度评价。

另外□20xx年我们已经实施完成了技术含量较高的挤灰、找漏、钻塞、防砂等措施井\*口，在特油杜\*\*\*井水平段冲砂、注灰施工中获得成功，在\*\*\*井，用自主研发的特制铅印，在水平井段打印一次成功，得到了用户的认可，见到了较好的经济

效益，基本形成了具有个性化技术服务的品牌优势和竞争能力。

思想建设方面。从认真做好一人一事的思想工作入手，通过扎实开展党内“创优”活动以及创建“四好班子”活动，增强了党员干部和职工群众争先创优的积极性，促进了支部战斗堡垒作用的发挥。20xx年度，大修二队被评为处基层样板队。另外，以形势任务教育为依托，在广大员工中深入开展了我处“五种精神”形势任务教育活动，增强了广大职工对于干好本职工作和实现企业持续发展的信心和决心。

班子建设方面。首先是结合公司现领导班子组建时间短、工作经验少等实际，以听取职工意见、组织干部职工座谈、加强自觉学习、主动接受监督等方式，促进了班子整体的健康成长。尤其是在组建区队班子时，结合区队干部的经营管理水平、技术业务能力以及思想政治素质等方面，进行优选和优化组合，加强了基层班子的力量，增强了班子的整体效能。

业务素质方面。公司建立了素质培训多元化机制，从20xx年3月份开始，公司共组织自主培训43期，406课时，平均每天2课时20人，授课内容主要是安全环保知识、岗位技术操作规程、规范填写现场资料等内容，采取外聘教师和兼职教师授课、职工倒班学习的方式，参训员工达\*\*\*人次。对大修关键岗位司钻、柴油机工、泥浆工、井架工进行了外委培训，共计\*\*人。同时组织了\*\*\*人参加了小修、大修井控管理培训，培训覆盖面达到100%。通过一系列培训，干部职工整体素质、业务技能、安全生产以及经营管理水平均有了较大幅度的长进与提升。

须下大力气，采取有效措施，努力加以解决。

展望新的一年，正如谢处长在处二届四次职代会所讲的那样。20xx年是巩固发展成果，落实各项措施，实现规模与效益同步增长的关键一年，认真分析我们所面临的内外部环境，

对于我们进一步做好今年的各项工作，有着十分重要的意义。我们应该清楚地看到，新的一年我们仍将面临严峻的挑战和诸多困难，需要我们去面对、去克服。一是大修业务已经发展起来，部分大修配套设备不足、大修技术和各类技术人才欠缺，修井时率不是很高，大修赢利能力不强，增效空间小。二是队伍规模的扩大、业务范围的延伸使公司进入了快速成长期，但是我们的队伍素质、技术能力和管理控制能力上还没有达到同步提高，专业技术人才、复合型管理人才、关键岗位操作人员十分匮乏，尤其是大修安全操作规程和技术操作规范还不够完善，等等。如此诸多不利因素，都将影响公司进一步健康发展，安全生产的压力很大。三是各类增支因素仍将增加，今年人工成本一项就将较去年增加200多万元。

20xx年公司将按照处里的要求，在处党政领导班子的领导下，把“加快企业发展，做大企业规模；深化精细管理，做强企业根基；创新企业经营，建设文明企业”作为总的指导思想，围绕处二届四次职代会确立的工作目标，继续深入开展“精品工程、满意服务”活动，大胆实践，精细管理，创新工作，做到小修、大修并驾齐驱，共同发展。工作量力争突破\*\*\*口井，小修完成\*\*\*口，创产值\*\*\*万元，大修完成\*\*\*口，创产值\*\*\*万元，坚决完成处里下达的\*\*\*万元的利润指标。重点做好以下“六个坚持、六个强化、六个提高”工作。

一是完善制度，强化考核。为保证生产工作科学有序、有条不紊地开展，首先要以抓好管理体系及各项管理制度的整合为契机，进一步完善各项生产管理制度，使干部职工明确岗位责任，掌握工作标准。其次是狠抓严管，从严考核，奖罚分明，激发员工的工作积极性和主动性。

二是充分发挥生产调度部门的职能作用。坚持“有令则行，有禁则止，分工明确，相互协作”的生产组织原则，实施“一定八到位”生产组织管理法，即：作业井号提前确定，施工方案、井场条件、搬前组织、各类计划、车辆安排、技

术交底、安全监督及信息反馈全部到位，为作业施工的有效运行提供有力的保证。

三是实施生产运行到位考核制。就是在每天生产会上将各小队24小时内的工作，敲定出生产运行进度，第二天生产会汇报到位情况，对人为原因没有到位者，按照运行考核办法对责任人进行处罚，力求生产管理无死角。

以纵深推进“安全环保基础年”活动为载体，首先是不折不扣地贯彻安全环保管理体系，认真落实处安全生产、环境保护、质量管理工作会议精神，严格执行《hse作业现场检查标准和处罚细则》，重点加强对要害部位及危险点源的检查。其次是搞好季节性安全生产的同时，实施“一教育、二健全、三检查、四负责”安全工作管理法，扎实做好日常安全生产管理，做到日检查、日讲评、月评比、月兑现。第三是采取召开安全例会、倒班轮训、班前讲话、岗位练兵、手把手教练等方式，着重搞好岗位工人安全操作技能、应知应会知识、增强识别和削减风险隐患能力的教育和培训，促使安全意识植根于每名员工的内心，并能够做到“想安全、懂安全、会安全、能安全”，杜绝施工现场“三违”行为。

另外，结合大修作业生产特点，以及我们作业施工区域地质特点的实际，公司将把井控管理作为今年安全生产工作的重中之重。为此，我们要从加强井控培训和井控设施管理台账入手，对岗位人员培训取证和在用井控设施检测情况实行动态管理，实时跟踪，牢固树立“四个理念”坚持“三个必须”。着重抓好防喷器和简易抢喷装置的检查、维护、保养工作，严格按照标准安装防喷器及井控管线，认真开展各种工况防喷预案演练，如实填写现场井控管理综合记录本每个班组设立专人负责，坚决杜绝井喷事故的发生。确保本年度安全环保工作无任何事故。

20xx年我们将坚持深入实施质量管理体系，认真执行企业标准，扩大实施“精品工程、满意服务”的范围，扎实开展争

创精品示范队活动，努力提升队伍的竞争能力。具体工作中，我们将把生产组织的过程当作控制质量的过程，从生产的各个环节体现质量的要求。一是认真落实质量管理责任制，把工序质量责任落实到每一个岗位，加强班组质量监督员的自我监控作用，实行“捆绑式”管理和“连带式”奖罚。二是生产管理人员坚持现场检查指导，使每道工序均处于全过程监控之中，对不按工序质量标准施工者从严处罚。三是尽量满足用户提出的合理要求，正确对待和处理双方出现的分歧和摩擦，做到服务零抱怨。通过提高精品井次，杜绝工序返工和工程质量事故的发生，努力提高优质服务水平。

20xx年，我们将着重从以下六方面着手开展深化精细管理工作，向经营管理要效益。

一是完善管理流程。为保证各项管理制度真正落到实处，使其能够长期发挥促进生产经营和公司发展的保证作用，公司将修订完善包括生产组织、安全管理、设备修理、对内结算、对外结算、物资采购、物资领用、职教培训、在内的八个管理流程，这些流程的建立和运行，不仅使每一项制度都能“对号入座”，便于操作，而且对公司的规范经营、细化管理、防范风险也将起到良好的推进作用，让精细管理贯穿到每一个环节、每一道工序、每一项工作。

二是从强化机关职能部门和小队第一责任人管理入手，对材料、油料、修理、节能等支出情况实行成本定额管理制度，按各岗位控制费用的使用情况与个人绩效与效益工资挂钩，采取月度分析、月度考核等办法，实行各项费用节奖超罚、年底总考核。

三是把住材料使用关。实行材料量化管理，采取月度定额、单井定量的方式，严把材料审批、领用关的同时，各小队均建立领、用料台账和单井核算台账，领用料台账中要将领进的材料用在哪口作业井上一一记录清楚，月底对账，月度考核，严防流失。每标准井次材料消耗要比上年下降3个百分点。

四是把住油料消耗关。施工用柴油方面，我们将继续采取“建四本、三对账、双签字、一考核”的控制方式；车辆用柴油方面，采取车队内部实行单车消耗考核，公司用总量考核车队的方式，对油料严加管理，控制消耗，堵塞漏洞，降本增效。每标准井次油料消耗要比上年下降2个百分点。

五是把住特车使用关。调度长负责把关，周密安排特车，要求小队用几个小时就签几个小时，用完后及时将使用情况反馈调度室，提高特车利用率。

六是进一步强化单井成本核算工作。在以往工作的基础上，积极采用处里推行的单井核算电算化管理信息系统，要求各区队在微机中建立单井核算台账，将每口井发生的所有作业费用以及盈利情况均输入其中，努力实现单井成本核算网络化办公。

我们将在稳固地区市场的同时，坚持走科研、生产、实用、服务“一体化”之路，运用自己研发或引进的新工艺解决生产中的技术难题，发挥我们的大修施工优势，提供满意服务，提升市场信誉度，追求效益最大化。

一是通过科技立项、技术攻关、延伸实施范围等方式，进一步提高公司整体技术能力。我们计划确立“侧钻井技术研究与应用”以及“复合堵漏工艺技术的研究与应用”等两个科技项目，进一步拓展我们的施工业务。

二是sagd技术在\*\*块已经试验成功，现已转入正式生产阶段。采油厂和特油双方明年都将大力实施该项目(采油厂17口、特油20口)，而且数量在今后几年内还要大幅上涨。我们将按照处理的部署，积极培养2支sagd技术施工队伍，全面掌握该项施工技术，迅速形成生产能力。

一方面是组建大修技术攻关小组，从机关和区队中精选5~6名经验丰富、技术过硬、责任心强的人员组成攻关小组，小

组人员以本岗位工作为主、兼职技术攻关开展工作。每口大修井在搬上之前，或者遇有疑难工序时，技术攻关小组均要结合施工方案、修井情况，进行充分的论证，及时确定科学合理的修井方案，提高大修工序的成功率和生产时率。

另一方面，采取外聘、委培等方式，确定一人专门负责全公司修井液的实时跟踪以及调配工作，重点解决由于泥浆失水、地层漏失、性能变化等因素导致施工不畅的问题，确保大修作业的连续性和时效性。

第三方面是通过完善、扩充公司修井工具库房，充实维修班的修理和改进力量，不仅要保证井下工具的数量，还要保证井下工具的性能和强度，进而增强大修后勤保障能力。此外，从中长期考虑，公司已经确立了“高效磨铣配套工具研发”项目。组织技术攻关小组，结合所在油区地层情况，博采众家之长，吸纳领先技术理论，坚持实用性与主导性相结合的原则，研发符合实际需要的高效磨铣配套工具，促使自身大修施工水平提升到一个新的档次，不断增强我公司优势技术的创效能力。大修这一块在现有\*\*支队伍的情况下，今年努力实现产值\*\*\*万元。

20xx年，公司将继续以十六届六中全会精神为指针，以处党委的总体安排为指导，以局、处基层建设指导意见为准绳，深入开展基层建设和党建思想政治工作，不断提升公司的向心力、凝聚力和战斗力。

(一)加强基层班子建设。在企业发展中，领导班子的核心作用及其影响力是毋庸置疑的，能不能带出好的职工队伍，领导班子是关键。首先，我们将从强化公司领导班子自身建设做起，扩大公司中心组学习范围，在组织好集中学习、外委培训的同时，鼓励两级班子成员，进行业务理论自主学习，在生产实践中摸索学习，向职工群众虚心学习，班子成员间互相学习，取长补短，共同进步。其次，通过推行新的用人机制、落实干部聘用制度、定期进行民主评议、实施绩效考

核办法等有效措施，努力建设“四好班子”，增强干部的责任心、紧迫感以及班子带队伍、创效益的整体效能。

(二)加强职工队伍建设。公司发展的目标最终要靠全体职工的努力来实现，尽快提高职工队伍的整体素质，适应企业快速发展的需要，是我们的当务之急。主要办法是，以打造学习型、技术型队伍为指导，建立和完善职工培训体系，提高全员业务素质 and 学历层次，主要采取参加处里统一轮训、利用倒班时间自主培训、“现场一事一训”、组织技术比赛等方式，提高干部职工的业务理论水平以及实际操作能力。特别是要进一步做好大修队司钻、泵工、架子工、锅炉工等关键操作岗位人员的培训，做到时间、人员、效果“三落实”。同时有针对性地培养一批过硬的大修管理人员、技术人员，促进大修施工上层次、上水平，在努力实现和达到大修业务健康发展的同时，为我处开发国外市场，储备人才，积累经验，在人力上、技术上奠定良好的基础。此外，还要提高员工的法制意识和诚信意识，不断提高全员职业道德水平。

(三)加强队伍内部管理。坚持诚信经营理念，推行民主管理，认真执行队务公开制度，不断夯实基础工作，通过不折不扣地落实处里创建文明企业实施办法以及基层建设指导意见，促使我们每支作业队伍的现场施工标准、精细化管理水平、安全文化建设、职工精神面貌乃至公司上下的整体执行力均有一个较大幅度的提升，形成全员抓管理、降成本、保安全、创效益、促发展的良好氛围。年度创建基层建设局处级样板队目标是4~5个。

为加强大修队伍管理，公司将在大修队中实施干部驻井制度，由以往的干部跟班上井转变为现在的干部驻井一周的方式，这样，大修作业至少保证有2名干部和1名大班司机在施工现场，既能保证工艺措施跟进、安全全程监控、设备实时完好，又有助于强化岗位责任的落实，进而逐步提高大修施工时率。

## 公司年终总结的意义篇六

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上，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。所以我们在长沙搜房网上博客点击

率的总排名已经超过了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！

## 公司年终总结的意义篇七

在踏实地学习与医疗护理工作中，获得广泛病员好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。顺利完成了20xx年一年的工作任务。

（一）思想道德、政治品质方面：能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责，树立了正确的人生观和价值观。医学在医疗护理实践过程中，服从命令，听从指挥。能严格遵守医院的各项规章制度的，遵守医德规范，规范操作。能积极参加医院和科室组织的各项活动并能尊敬领导，团结同事。

（二）专业知识、工作能力方面：我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我课件下载认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基（基础理论、基本知识和基本技能）三严（严肃的态度、严格的要求、严密的方法）。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，医学对于自己的工作要高要求严标准。本文由工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

（三）在态度、学习方面：严格要求自己，凭着对成为一名

国优国标白衣天使的目标和知识的强烈追求，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，基本上牢固的掌握了一些专业知识和技能，作到了理论联系实际；除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质。

（四）在生活方面：养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同事们和睦相处；积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

（1）扎实抓好理论学习，保持政治上的坚定性。

（2）在院领导、科主任的关心和指导下，顺利完成医疗护理工作任务，认真履行职责，爱岗敬业。

（3）以科室为家，工作积极主动，对待病员热情、耐心，满足病人的需求。

护理工作是平凡的工作，然而，我们用真诚的爱去抚平病人心灵的创伤，用火一样的热情去点燃患者战胜疾病的勇气。

护理工作是一项崇高而神圣的事业——用有限的生命投入到无限的护理工作中。我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献！虽然护理工作琐碎平淡，但有时我真的很为自己骄傲。我是生命的守候者，许许多多的人因为我的努力我的辛勤我的认真我的热情我的奉献，过着幸福快乐的日子。我的双手我的微笑我的善待让这个世界温暖！虽然他们不能记忆我的名字，虽然他们不知道我的付出，虽然他们不了解我的辛苦，但赠人玫瑰手有余香！我们是那样的天使！所以在许许多多的深夜白昼，我虽然游走在病人、疼痛、鲜血、呻吟、伤病中，但我快乐！

人总是在不断成熟与长大，如果说昨天的自己还有那么些浮躁那么些飘摇，那今天的自己则更加成熟更加稳健，对护理工作也有了崭新的诠释，更加明白自己的职责和重担，也能更好更用心地为每一个病人服务。只是在这样的过程中，病人虽然比天大，但他们不是上帝！医学而我们的工作也不是单纯的服务行业。护士同样有她们的尊严！我们可以流汗可以流血，但我们不要流泪！我们卑微但决不卑贱！在上帝面前，我们每个人都是平等的！