

最新公司月度总结 公司总经理年终总结 发言稿(大全5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？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。

公司月度总结篇一

尊敬的陈董事长、亲爱的同事们：

大家下午好！今天我们全体沅盛人在这里欢聚一堂，我非常高兴能够在这个既温馨又祥和的时刻和大家共同回顾过去，展望未来。新春伊始，万象更新。我们告别了忙碌而丰收的20**年，迎来了令人期待的20**年，首先请允许我代表公司向大家拜个早年，恭祝各位：

龙年吉祥、身体健康、工作顺利、家庭幸福！

回想20**年公司创立之初，公司仅有3—5个人。人手不足，条件不好，环境不良，渠道不通，业务困难，竞争激烈，是当时的一个残酷现实，真是应了“万事开头难”的俗语。但是，正是凭着明确的目标，坚定的信念，彼此的信任，互相的吸引，大家坚持下来了。人手不足，就一人顶俩；条件不好，就创造条件；环境不良，就苦中作乐；渠道不通，就攻坚拓展；业务困难，就踏破铁鞋；竞争激烈，我们就勇于竞争，因为没有竞争的事业是没有前途的事业！融合团队的智慧，公司一步一步的壮大起来，发展至今总计已有100多余人，也锻炼出了一批骨干力量。在这里我郑重承诺：公司永远不会忘记你们以及你们曾经为公司做过的重要贡献，你们将可以得到更多的成果分享！诚然，公司更需要你们作为榜样，带动更多的新

生力量，密切融入到公司团队中来，为公司的发展壮大作出新的贡献，创造新的成就！

我们曾经取得的成绩是值得肯定的。但是，我们要重新审视当前的行业环

境，国家已着手对房地产行业作新一轮的宏观调控，各种紧缩政策随时可能出台，整个行业都存在较大的不可预测的风险性，由此带来的市场压力将会增大，竞争会更加激烈，市场不容乐观。然而，我们也要看到中国房地产行业的巨大潜力和深度市场：国家进一步推动的城镇化改造，以及城镇化过程中个人对住房的需求，决定了商业广场、写字楼、商住房等地产产品的刚性需求；而且，惠州市的市政路桥修建、改建正是方兴未艾，这是一个长期的工程，在未来数十年内都需要持续推动。因此，我们既要在市场的寒冬中感受到危机的存在，也要看透本质透析行业发展的前景，我们更要抓住机会推动促进公司进一步发展壮大！

过去的20**，在公司全员的共同努力下，我们取得了可喜的成绩。我们完成了电器城、百丘田、稔山稔石项目、亚婆角一期合作项目完成了前期81%手续、207道路改造完成工程进度80%。与此同时，我们顺利开展了208、209道路改造工程、天和家园项目、亚婆角二期项目征地工作和空壳山中通·龙源项目前期开发工作，皇庭假日酒店的装修也接近尾声。在过去的一年，我们公司的规章制度得到了进一步的建立与完善，企业文化得到了进一步的塑造，员工的工作理念也得到了进一步的提升；过去一年，公司也涌现出了许多任劳任怨、埋头苦干的好员工，通过共同的努力，使公司赢得了社会各界的认可。我为有你们这样的同事感到骄傲，并为自己能为沅盛这样具有实力、富有朝气、永葆竞争力的公司服务而感到自豪。总而言之，在过去的一年，我们不但取得了新的成绩，也赢得了新的荣耀，这将为我们的发展打下坚实的基础。

然而，成绩只属于过去。公司要壮大，管理就迫切需提升，人员的综合素质和业务技能亦同时需要加强，个人应主动提高标准要求，才能顺应公司的长远发展。我们更要审查自己，发现不足，提出问题，并彻底解决问题！

下面，我将谈谈公司目前在经营管理方面主要存在的不足。对此，我总结

了六个关键词，就是“盲、茫、忙、乱、堵、差”。接下来，我将一一进行解析：

目前公司的组织机构设置已不能适应公司经营发展要求，主要体现在：组织机构不完善，系统划分不明确，部门分工不合理，协同监管不到位，横向沟通不顺畅。具体体现在：

3、部门职能分工未能真正遵循有效管理幅度和统一管理的原则，也形成部门职能的交叉，或者是管理幅度过大形成实际上管理不到位。

4、部门之间的横向联系不足，有效沟通不畅，各部门之间衔接有待加强，未能有效整合、提高效能，未能形成“合而强、分而精”的理想局面。

以上问题，给我们的工作带来一定的“盲目性”，战略不清晰，目标不明确，结果当然不理想。

公司的管理包含很多项业务管理流程，每个流程包含很多环节，每个环节应该建立相应的工作标准，每个标准应该有监督、有考核以纠正偏差，提高执行力，方能达成效果。

下手，不知从何做起。总之是管理“混乱”，执行忙乱，结果一片凌乱。流程的不清晰，带来的是执行过程的不顺畅，从而造成执行人的“茫然”不知所措。

流程建设管理的缺失，带来的就是制度建设的不足。因为流程不合理，则很大程度决定了制度无法保障，执行没结果。没有了制度就没有了依据，而这种情况下，即使有了制度也无法落实执行，也等于没有。

“无以规矩，不成方圆”，没有制度支撑，那么就会形成“事先没有标准，过程无法控制，结果无法考核”，无法达成有效的管控。

目前，公司有几个项目在同时履行，我了解项目部的的工作人员们都比较忙，比较累，而且项目做得还不够顺，烦心事一大堆。当然，这种局面是由内、外综合因素造成的。那么，在无法改变外在环境的情况下，我们只能通过强化内部管理和增加人力来改善提升。

项目管理方面存在的问题，我想各项目部的负责人最清楚。工程技术标准不够明确，技术交底不够清晰，文件传达不够到位；质量标准不够规范，质量要求不够严格，质量管理细节不够精细化；以及施工计划不科学、分工安排不合理、计划执行不落实、进度控制不到位、计划期限无保障；再如工程合同管理不够规范，工程预算不够精确，财务管理不够统一，安全管理不够严格，甲方乙方沟通不够协调顺畅，现场管理比较杂乱等诸多问题，都亟待加强。而且关键的，项目部与公司总部之间的信息沟通比较欠缺或不及时，项目履行进度报告、关键事项计划报批、存在问题及项目部提议的解决方案等未能及时上报公司决策层，造成总部对项目情况的信息了解不明或滞后，过程控制不得力，十分不利项目的整体运营，甚至影响到公司的业务计划。

因此，项目管理整体方案的计划性、科学性、合理性、可操作性十分关键，否则，“忙”也是瞎忙，白忙，成效不大。

这一段时间，公司根据管理需要，也出台了一些基本的管理制度，有如：考勤管理制度、奖惩管理制度、员工行为规范

和会议管理制度等，但总体来说，执行不到位，监督不严格，奖惩激励未落实。如果有制度不执行或执行不到位，有执行没监督，有监督没考核，有考核没奖惩约束，那么，执行结果只能是“差”！

举个例子：公司前段时间颁布实施了考勤管理制度，规定上午上班时间为8：30分。据了解，经过一段时间的推行后，发现大部分人员都能严格遵守。但是，也还有部分人员有迟到现象，有的上班打卡时间竟然是在9：00以后，迟到时间多达半个小时以上。希望今后各部门加强本部门员工的考勤管理，行政部要加强监管力度。

财务管理是公司管理的核心内容之一。目前公司的财务预算管理、财务风险管理、财务成本控制、财务审批流程、财务报销制度、公司财务与项目财务的统一管理等都还不完善。

管理的问题，归根结底是沟通的问题。目前我们的内、外部沟通都需要加强。

例如甲、乙方之间存在许多分歧，许多问题协调后还是不能有效解决；为什么我们内部有的问题主管部门不能发现，发现问题后不能及时反映和处理；为什么一件事情安排了人去执行，但执行过程没有汇报，执行结果没有总结报告？这一系列方面的问题一是制度不健全，但更重要的是没有形成有效沟通的机制，信息渠道建设不完善，造成了信息传递的“堵塞”。

2

董事长

公司月度总结篇二

各位领导、各位同仁：

大家下午好!

非常高兴今天能够在这里与大家分享x年。在付出辛勤和洒满汗水的道路上，我们脚踏实地的送走了，在充满希望和满怀激情的道路上，我们又信心百倍的迎来了。

回顾过去的一年，是努力拼搏不断进取的一年，是全体同仁勇迎挑战、克服困难、加大步伐迈向市场进军的一年。在这一年里，我们审时度势，抢抓机遇，趁势而上。本着不断促进企业发展的精神，健全公司架构，提升员工素质，提高服务质量，优化品牌形象，同时涌现出了一批爱岗敬业、无私奉献的好员工。他们在自己的岗位上兢兢业业，一丝不苟，为企业的发展奉献着自己的点点滴滴。值此新年到来之际，我谨代表公司，向在一年来辛苦工作在各个岗位上的全体员工致以诚挚的问候和衷心的感谢!

x年，在整体经济低迷、零售业多数出现滞增长的大环境下，我们也在面对着多个困难：朝阳店主街道修路封闭、学府店大范围改造、同时竞争店的开业也给一站之遥的兴华店带来了巨大的压力，但我们每一位同仁，群策群力，特别是我们一线的员工们，正是他们的兢兢业业，无私无畏的付出，才有了今年的各项经营指标可喜的同比增长。

为更好地提高单店盈利能力，我们根据商圈的变化重点对学府店进行了改造，扩大了外租面积，其中二层外租区在引进三友电器进驻的同时，还成功的将品牌餐饮“风味大王”纳入其中、并丰富了动漫游戏厅及儿童乐园等娱乐项目，与此同时，我们还在争取德克士、周六福等知名品牌入驻一层外租区，使学府店形成以超市为主，电器、餐饮、娱乐，互动为一体的商业模式，使学府店成为该地区新兴商圈的主体。

为了实现x年团购业绩增长60%的目标以及未来团购方面的长远发展，今年在下半年公司设立了总部团购部，先后制定并完善了团购相关制度，为未来公司团购方面的发展奠定了基

础，同时也为公司的整体发展创造动力；在对人才梯队建设项目的完善过程中，突出了人才梯队建设的现代化，使每一个员工都能在梯队中有自己清晰的职场定位。同时我们从进货、库存、陈列、销售等方面出台了一系列的管理、营运、采购的标准。我们在大力度开发新供应商的同时，也开始专注于商品结构的优化调整，重视并加强品类管理工作，以单店为试点，细作陈列标准，不断研究、不断复制；营运方面，我们加强日常督导机制，狠抓现场监督管理，从商品质量到环境卫生，从库存管理到服务机制，从制度的完善到执行力的优化，每一步都要求做到精细化管理；同时，我们制定并完善了一系列考核机制，更包括我们在制定sop作业考核方面都在逐步健全我们企业内部组织架构，让我们在体系梳理过程中，使自身的管理能力得到更大的提升，实现了内部管理上的大发展，也为今后的跨越提供了强有力的内部支持。

在“绿色”、“有机”的消费观念深入人心的时代，建立农业蔬果园基地，以农超对接的形式向顾客提供物美价廉的放心蔬果，以绿色为特色凸显于消费者的视线。x年7月我们在晋中市寿阳县建立山西超市有限公司寿阳农业蔬果园基地，两年多的时间，蔬果基地的发展已经逐渐步入正轨，所种植的蔬菜、果品也得到顾客的广泛认可与亲睐，同时也带动了整个生鲜的销售在今年创造了百分之十增长的骄人成绩。

明年将是我们继续经受考验的一年，我们会秉承董事长所提出的“向精细化管理要利润”的主导思想，研究向管理要增长策略，具体从开源、节流两方面展开工作。开源方面，我们固守定位，坚持做实社区，同时继续加强品类管理及商品结构的优化调整，使商品符合各区域的消费特点，从更大程度上满足顾客需求，此外，通过更有力的营销活动，主打亲情营销聚集人气，深入优化供应链管理，降低采购成本。通过各店个性化调整、改造，在确保在架商品动销率、有效益的情况下，强调一店一议、一店一样。节流方面，我们会重点考虑通过大力度消化不良库存、节约能效、加大防损力度等方式全面降低运营成本。

我们深知，人才是企业的第一资本，是发展的力量之源。“强化以德为先的用人标准，合理引进人才，注重员工的心态培养”是我们一直秉承的原则。明年，我们将在培训方面制定一整套完整的培训体系，加强企业内部训练，从入职上岗到转岗升职，每个阶段均设定针对性较强的培训课程。员工培训机制的建成，要求人力资源储备能为我们门店源源不断的输入高素质、强有力的管理人才。

“优化制度不如先优化我们的执行力”，只有关注执行力的企业才能从平凡走向成功，我们要在明年的不断学习过程中，细致研究，建立一种注重执行的企业文化，使战略、人员与运营的的每一个环节都能通过“执行”的精神来指导、落实。

即将走远的x年是成功的一年、奋斗的一年，也是收获和考验并存的一年。在这一年里，市场有压力、有阻碍，但我们通过全员的共同努力，依然取得了较好的成绩。“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”。在充满机遇与挑战的x年我们将面临更加繁重而艰巨的任务，我们一定要善于抓住机遇，一如既往的发扬敢于拼搏，锐劲进去的精神，为腾飞做出不懈的努力，以高度的使命感和责任感开创发展的新局面！

谢谢大家！

公司月度总结篇三

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，大家都获益。这里包括三层意思：

1. 企业与客户双赢。客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。你的工资不是会计发的，不是总经理发的，是谁发的呢？是客户！我们的客户越多，我们的收入就越多。

2. 企业与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领

导是不可能的。我们不断把企业做大做强的目的，就是增加社会就业，是让更多的人都能赚到钱。只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。

3. 企业与社会双赢。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对区域发展献一份力，在今后的日子里，我们将继续主动参与公益事业，积极响应政府的各项政策，树立良好的社会形象。最终使更多的人拥护我们、支持我们，企业才能得到长足的发展。

公司月度总结篇四

1. 家庭要和睦。家庭是社会的细胞，和睦的家庭使你安心愉快的工作，和睦的家庭是我们成功的基础，和睦的家庭让我们对工作更有热情、对生活更有激情。

2. 公司要和睦。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。我建议有些员工用心处理好同事关系。闲谈莫论人非；静坐常思己过。在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。

3. 社会要和睦。人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。所以，我们要和继续保持和各级政府、各兄弟企业之间的和睦关系。让我们在新的一年里，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收！

我希望每一个典梵人都谨记诚信、敬业、团队、创新的企业精神，继续保持认真、快捷、坚守承诺、雷厉风行的工作作风，紧紧抓住当前的发展机遇，为典梵的美好明天而奋斗！典梵这棵幼苗，正在各界的共同努力下不断茁壮成长，我坚信：在各界同仁的呵护、支持下，公司定能成长为参天巨树，为政府、为社会做出更大的贡献！

最后，衷心祝愿各位领导、各位同仁、全体员工及家属春节

愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满！

公司月度总结篇五

在座的各位主管，各位员工：

大家好！

年即将来到我们眼前，万象更新，最是盘点规划时，播种新的希望之时！今天我们大家聚集在这里召开年度年终总结大会，主要目的就是深刻的总结**年，展望和规划**年，而我们今年的主题是：站在新起点，迈向新征程！

发展要有新的思路，工作要有新的目标。**年已经来临，站在这一新的起点，我们必须以新的目标为航向，以新的目标为动力，把企业的各项工作推上一个新的征程。抓实管理基础，理顺管理流程，逐步构建高效运作的生产运营管理机制，打造适应现代化生产企业发展的管理团队；开源节流，努力提升工艺技术，完善配套设备及设施，提高生产效率，缩短制造周期、降低制造成本，不断提高产品质量，努力为客户提供优质的产品和服务，抓住二级、三级城市厨具市场兴起的机遇，拓展销售模式和渠道，打破销售瓶颈，努力开创公司新的局面。

年是我公司非比寻常的一年，为什么这样说呢？通过生产部的总结，我们知道今年我们的生产量增加了40%，销售量增加了30%，可是大家都知道今年是我们公司人员流失最严重的一年，在这样的情况下，取得如此非凡的成绩，是多么的难能可贵！这一切都离不开在座各位主管的正确领导和各位员工的辛勤努力，在此，我向大家说一声辛苦了，谢谢了！我们大家的辛苦也换来了年美丽的春天，今年1月我公司参加国际酒店用品展非常成功。回顾展会情景可谓感慨万千，展位在去年18个展位的基础上增加到24个展位；展馆装修气势磅礴，

是展会中最显眼的一座宫殿，更是同行企业中的楷模。相信大家看到从展会前一个月就有客户陆陆续续来到我公司参观，洽谈新一年的合作。在展会上亮相的新产品更是获得全国各地经销商和同行朋友们的赞赏，这说明了我们的辛苦是值得的。我们应该对我们的公司，我们自己充满信心，应该为我们成为康庭的一员而自豪！

面对这些的荣誉我们应该感到骄傲嘛？我们是不是有能力接受更高、更新的挑战和考验。不是的，我们公司还存在很多不容忽视的问题，如生产管理不到位，产品质量频频亮起红灯；员工管理不到位，人员流失严重；对公司规章制度执行力度不够，员工工作散漫，制度意识不强；对于生产技术工艺培训不够，新员工生产效率低下……这一切都需要我们在今后的工作中不断加强团队建设，努力提高全体队伍的整体素质，更好地促进各项康庭事业的深入发展！

(一)**年的经营目标

- 1、加快新的生产架构执行，推行目标管理，实现产值1.3亿，销售额1.5亿；
- 2、生产成本降低5%，生产效率提高10%，提升产品市场竞争力；
- 3、加强品质管理，实现产品合格率95%以上，客户满意度98%以上；
- 4、客户订货按期交货率达95%以上；
- 5、开拓二级、三级城市代理机构；
- 6、加强安全生产培训，全年无重大安全生产事故；
- 7、完善企业文化建设，加强人力资源管理。

(二)**年工作计划

一、完善公司组织架构体系，明确部门岗位职责，做到责任明确，保障各项工作顺畅运行

**年上半年要完成各部门的岗位设置工作，定岗定薪定责，建立完善的公司运作流程，明确各部门的工作范围和责任，分析分散各岗位的工作要求，这项工作的重要目的之一是为了使各级管理人员主动按照工作岗位职责和权限开展工作，以建立完整的公司运作体系，它是今年公司纳入绩效考核的基础。

二、建立和完善公司薪酬和绩效考核管理体系，加快人才引进步伐，稳固员工队伍

今年第一季度须根据公司具体情况制定《**公司绩效考核暂行管理制度》，结合各部门定岗定责工作的进行。今年上半年要基本完成对公司各部门各车间的薪酬和绩效考核管理制度的建立和完善，使薪酬和绩效考核联动，充分激励员工积极性和主动性，同时力争在上半年完成员工宿舍设施，努力提高员工的住宿条件，增强员工对企业的归属感，稳定员工队伍，将员工流失率控制在10%以内，这是完成今年经济目标的基础工作之一。

加强、加快人才引进步伐，**公司要引进一批优秀的，高素质的人才，用于公司的生产、营销等岗位上发挥作一定的作用，希望能进一步提高企业核心竞争力，提高企业管理水平。计划引进有技术、有经验、有文化的技术人才20名重点充实到各个车间，并有计划的从现有的车间技术人员中抽一部分有上进心、责任心的人员进行技术培训，增强各车间技术力量。

三、加强公司企业文化宣导，建设学习型、协作型团队。

首先建立培训体系，根据各门的需求以及公司生产和营销工作的需要，以内部培训的方式，开展员工入职培训、岗前培训和在职培训。组织开展专业知识，生产、营销技能，企业文化的培训，增强员工对企业的认知度和认同感，提高员工素质，增强员工责任和团队协作意识。

四、加强产品质量管理，增强企业产品研发能力，加强生产技术工艺管理

我们已成立了技术综合部，需加强产品质量管理和加大新产品开发的力度。质检员必须加强对各工序，各车间的质量指导，从原材料的检验到半成品、成品的检验测试，做到层层把好关，道道把好关，对于出现的质量问题，技术综合部必须严格按照制度职责进行处理。强化公司质量管理，将各项质量管理措施落实到行动上，落实到工作中，在**年将我们的产品质量提升到一个新的档次。

在新产品开发方面，根据市场的需求，提升产品开发能力，向消毒、烘焙新技术、新领域进军。为公司市场营销提供更多的产品支持，改变目前产品技术结构单一的一利局面。新产品的开发工作要制定全年的工作计划开展，按期保质保量的完成开发任务。

建立和完善公司生产技术工艺资料，根据不同产品、不同技术制定出标准的产品工艺技术文件。产品工艺文件应包含产品组成配件明细清单及产品的标准工艺流程。计划通过2-3个月时间对公司已有产品的技术工艺资料进行整理和补充，并进行验证、修订和完善，最大限度地稳定产品质量和提升客户满意度，为树立公司长期品牌效应，再以品牌效应占领市场打下基础。

大力发展制冷设备和厨房的配套产品，加强产品技术管理和人员技术培训，提升产品质量。

技术工艺的规范管理另一方面可以更好的主动地服务于生产制造的需要，通过工艺技术的提长，设备的投入和改造，提高生产效率，降低生产成本。

五、 把握市场脉搏，拓展销售渠道，提升销售业绩。

保持外贸与内销双轨道路，使两块市场相互补充；外贸方面加强网络推广主动出击。内销方面建立产品市场信息搜集渠道，及时反馈和分析市场需求和变化，制定和调整销售渠道策略，以适应市场的需求，采用市场攻关的方式，列出本年度要重点开发区域市场和客户，寻求合作；同时开发新客户，了解客户的发展潜力，重点培养几个新客户，是今年销售工作的主要方针和目标。

1、 熟悉行业，产品专业知识，提升业务水平

对于一个销售员，专业知识非常重要，对产品知识和整个市场的概况的了解和认识的深刻与纯熟与否，直接决定了销售员能否很好的销售产品，所以在今年，公司将安排技术部按计划开展不定期的专业知识培训工作以及技术优势讨论会，利用这个方面让销售员更深刻的了解公司产品，以及通过讨论及客户反馈了解行业动态，分析我公司与同行业的优劣势，做到知己知彼，扬长避短，适时调整营销策略。

2、 加强营销团队建设，增强团队合作，创造良好的工作激情和氛围

如今从各大企业的发展模式来看，现在是一个团队合作的时代，今年销售部要建立良好的沟通机制、例会机制，形成团队意识，员工之间要多交流，多合作，才能不断增长业务水平，提升销售业绩。

3、 服务老客户，开发新客户

建立完善的客户资料档案，并随时跟踪了解他们产品的销售情况和用户的使用情况，做好售后服务工作。听取他们的建议并认真分析整改，给客户营造良好的售后服务印象，寻求更深入的合作。在新客户的开发方面，要根据展会客户留下名片资料，在业务联络中筛选出大客户，重点寻求合作。

六、开源节流，提升物料管理水平，加强成本控制管理

1、定期搜集原材料市场信息。每月做材料市场分析，在发掘优质供应商的同时，每季度要评估有2家新供应商备选，做得货比三家，紧密配合产品生产和产品设计。搜集、采购并符合要求的质优价低的原材料，采购成本力争与去年同期相比，全年单位采购成本下降2%。

2、着力控制废品的产生，提高原材料使用率，规范并加强物料的收发管理，严格控制物料消耗，进行定额考核，避免物料浪费现象发生。

3、积极寻求内部合作，加强资源综合利用，降低成本。

七、充分发挥财务核算和监督作用，为公司经营决策服务

逐步完善和规范产品报价和成本费用核算工作。财务管理要切入到销售和生产经营工作当中，提出财务建议，强化财务部门对物料管理的监督职能，落实财务对仓库存储数据的监督职能，对物料采购、物料管理、物料利用等工作环节提出实质意见。

八、安全生产、保障公司持续发展

通过宣传培训强化员工安全生产意识，加强设备检修管理，对生产现场进行周期性安全检查，将有安全隐患的设备、环境的管理落实到责任人，坚决执行公司安全生产管理制度，消防安全和安全保卫管理制度。**年全年杜绝重大生产安全

事故，杜绝消防事故的发生，确保公司人员、财物安全。

**年公司的组织架构改革加上配合各地二、三级城市酒店用品业的快速发展为公司的发展提供了良好的机遇，机遇也意味着挑战，只有不断的挑战自我，实现自我超越我们才能赢得新的发展机遇，随着公司各部门的团结协作，共同努力，各项管理工作全面提升，我们一定能够圆满完成既定目标。

**年春节即将来临，在此向大家拜一个早年，祝大家新年快乐、身体健康、合家幸福！

谢谢大家！