

2023年公司后勤工作总结(精选10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

公司后勤工作总结篇一

我们从以下几个方面进行了总结：

1、签收供暖协议；

制订执行融合供暖结构组合方案；

到×××供暖办办理锅炉房供暖形式的证明；

成立供暖公司技术组；

巡视、检查锅炉房各供暖系统等前期准备工作。

2、在甲方的主导和锅炉安装队及施工方有效的配合与支持下，小区于10月22日、23日进行了锅炉注水试压工作。

总体来讲，没有出现较大的问题基本顺利(南区板楼试验完成54，家中无人28。北区塔楼试验完成47，家中无人30)。

南区试压情况较好，个别存在滴、漏水现象。

以上问题发现后在本部门人员与施工方及各部门配合下已全部解决。

3、小区于11月5、6日进行供暖系统低温调试运行，11月15日

开始正常供暖，供暖面积南区69557.33m²，北区118888.90m²。这期间出现的问题基本得以解决。

13#塔楼(04□05□0xxxx型)、13#1004室高低区供回水供暖系统管道井接反等现象。

4、维修供暖系统中出现的问题：暖气不热、供暖系统噪音、采暖系统跑、冒、滴、漏水，并成立维修监察回访组，监察回访对出现的问题维修工是否予以彻底解决以及室内测温、水质化验等工作。

南区锅炉房至今购买天然气270000m³□北区锅炉房至今购买天然气264000m³□共计96120xxxx□在确保锅炉房设备安全运行的情况下，司炉人员应根据天气变化，调整锅炉出水温度。保证业主居室内温度不得低于16°c□根据南北区锅炉房供暖面积，制定了节约能源的基本标准(已上报待定)。

1、5月1日至10月31日收取一期供暖费。

2、3月至11月签收20xx年度供暖协议。

3、3月15日后排放供暖系统内所有自来水。

4、3月至11月验收二期入住居室暖气。

5、3月至11月检修节门、清理管道井、检查压力表各供暖系统。

6、10月份供暖季度工(司炉、维修)到岗。

7、3月至11月锅炉房供暖系统进行检修。

8、10月15日前购买锅炉房软化水用盐，检查各项前期准备工作是否到位。

9、10月×日进行供暖系统注水打压。

10、11月15日进行正常供暖工作。

11、与区供暖办公室及区技术监督局进行业务相关的沟通工作。

公司后勤工作总结篇二

(一)强化形象，提高自身素质。为做好本职工作，我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。班长的工作大多是协调小事搞好保障，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼自身努力提高本职业业务水平。经过半年的学习和锻炼，我在工作上取得一定的进步，利用积极工作汲取经验的同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在班组长管理水平上有所提高。

(二)严于律己，不断加强作风。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方式方法。

(三)强化职能，做好服务工作。工作中，我注重把握根本，努力提高服务水平。组里人员多，工作量大，这就需要我们团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不计得失，只希望把工作圆满完成。

(一)情感观念过重。在工作过程中，有好多操作没有严格按照操作规程操作，但是当时并未造成直接经济损失也没有发

生安全事故，以至碍于情面大多只是口头批评，而没有采取严肃认真的态度。现在想来，安全隐患和违规操作是重中之重；如前段时间发生的人员受伤、机台故障、模具受损皆是因违章操作引起。因此在今后的工作中，凡是出现的任何违章操作的，定要严肃处理。

(二)立足现有条件创新观念有待提高。以往工作中一旦遇到困难总是先想着要上级帮助解决，未能意识到去体谅公司和领导的难处。现如今工作的环境和条件已相当优越，公司也是在逐步的成长壮大完善过程中，今后定要立足现有优势，发挥集体智慧力量，协助做好工作。

(三)传达和落实公司精神任务，态度不够坚决。总是考虑到个人利益和自己的小算盘，对公司和上级赋予的任务未能贯彻到底。在以后的工作中坚决提高执行力，提升思想观念认识水平。

(一)深入精细化。从小事着手，引导班组人员严格执行、坚决落实，以点带面带动班组全面工作；当好车间主任助手，配合搞好生产一部工作。

(二)以"5s"标准为建设基矗车间主任曾多次在会议中提倡并强调的"5s"标准，是一项长期而艰巨的任务，也是公司建立健全的基础文化，我们将力争以此导向狠抓落实，逐条实施，循序完善。

(三)以人为本理性管理。班组成员多，年龄距离大，性格差异尤为明显；以后定要结合班前、后会议，引导班组成员思维认识，提高思想觉悟；以端正的工作态度为中心线，以多元化性格特点为创新思路，达到共同努力、共同提高，携手建立美好的家园。

(四)以六西格玛量化工具为参照。将现行工作法案，参照量化工具拟定出可行性管理制度和方案，形成强有力、标准化

的章程;做到软性管理有据可查、有条可依。

(五)以节流为导向。作为xx人，有必要竭力为公司的成长发展做出贡献，树立“以公司为家”的思想观念，竭尽所能为大家庭节约成本，协助领导努力提高产能效益。在以后的工作中我还需再接再厉发扬了诺尽职守，不怕苦累，不计得失，紧密配合，积极进取，为我们一部的建设贡献自己微薄的力量。

公司后勤工作总结篇三

20xx年是中国网通决战性的一年，第1文秘网版权所有，全国公务员共同的天地!也是集团公司“融合、改制、上市”的第一年，在市分公司党组的正确领导和地方各级党委、政府的大力支持下，我们高举邓小平理论伟大旗帜，以“三个代表”重要思想为指导，认真学习贯彻十六大和十六届五中全会精神，结合新县通信实际，解放思想，更新观念，深化改革，加快发展，克服了各种困难和不利因素，业务发展和业务收入保持稳步增长的良好发展态势，各项工作取得了可喜的成绩。

业务发展和业务收入迅速增长。截至目前(元到十一月份)，我公司固定电话净增部，完成市分公司下达计划的，期末到达部;小灵通净增部，完成市分公司下达计划的;来电显示净增户，期末到达户，来电显示开通率达%;农村信息包月用户减少，期末到达户;净增宽带用户户，期末到达户，完成下达计划%。年业务收入完成万元，占全年计划的，较上年同期增长。

抢抓机遇抓建设，通信能力进一步增强[]20xx年，我们抢抓机遇，加快通信建设，动态调整模块局、乡镇支局及交换网点设备资源，提高交换机端口利用率，确保各项业务发展需求。年初以来，运维部立足于“早建设，早发展”的工作思路，加大通信建设力度，使我公司各项线路工程建设均在第三季

度前形成了通信能力，先后完成了千斤大吴湾接入网等11项电缆线路扩建工程，新建通信杆路km□扩建主干电缆对公里，扩建配线电缆对公里，新增主干通信能力线，新增配线通信能力线，完成了接入网的新建工作。在做好工程建设工作的同时，运维部本着向现有线路资源要效益的原则，大力开展线路整治和线路资源挖潜、调整工作，整治通信线路多公里，调整线路线，挖潜通信能力线，扩容交换机端口线，新建接入网点三个，新增交换容量线，满足了客户装机需求；新建新建宽带设备线；县城各模块局扩容宽带端口线，完成3期小灵通建设工程，新建基站个基站；完成了个乡镇及网络建设，第1文秘网版权所有，全国公务员共同的天地！调测开通公安专网个点；完成租用2m数字电路工程和公安局新老机房搬迁工程。与此同时，我公司积极与广电联手，开通了乡可视电话会议系统及有线电视信号传输，有效提升了公司参与市场竞争能力。

高标准严管理抓网运，网络运行维护水平有了新提高□20xx年，我公司网络接通率达到以上，长途来话接通率达到以上，网络运行质量排在全市前列，运维三项指标全部达标。即主干电缆完好率平均达到、百门障碍发生率、百门障碍历时分，全年设备运行正常，无重大障碍发生，优质高效地网络服务较好地支撑了经营、发展。

挖掘市场潜力抓发展，各项业务呈现稳步发展态势□20xx年，我公司在通信市场竞争形势异常激烈的形势下，围绕省、市公司“保存量、激增量、夺分流”战略口号，紧紧围绕着公司经营发展目标，挖掘市场潜力，积极主动开拓市场，加快各项业务的发展。一是立足于早，为做好20xx年的业务发展工作，我们在年初工作上认真贯彻了市分公司工作会议精神，本着立足于早、抢占市场的经营思路，及早提出了20xx年企业发展目标和各项工作任务，对20xx年工作进行了安排，对业务发展指标进行了分解，并出台了相关营销措施和考核办法。二是以小灵通在开通为契机，综合部、市场部精心组织，

以庆祝小灵通开通为契机组织实施了小灵通“开通放号”活动，加大营销力度，制定了第一、第二季度业务发展方案、加大了固定电话“ip一对一”营销力度，开展了小灵通“短信风暴”、“秋季风暴”等活动，认真开展了“大干五个月”劳动竞赛活动等，促进了各项业务的快速发展。三是根据市场竞争动态，我公司相继推出了宽带、固定电话、小灵通的捆绑优惠措施；四是认真开展了“道德规范进万家，诚实守信万人行”等知识竞赛“通信行风建设”等活动，不断提升通信服务质量，以服务促发展，创新营销方式和手段，加强了新业务的开发力度。在小灵通的发展上，我们实行与固话捆绑。今年7月份，我公司认真开展了两项业务排查，进一步规范客户档案管理和依法经营整治；在宽带业务的发展上，我们加大宣传力度，积极做好客户引导消费，有效促进了宽带业务的发展。五是在全省“大干五个月”业务发展竞赛活动中，我公司将指标分解落实到人，加大考核力度，发挥专业优势加大营销力度，有效掀起了业务发展新高潮。

公司后勤工作总结篇四

公司主要负责学校高、低压配电室运行管理及维修，保障学校电力运行及照明设备维修；负责校园供水管网、生活用水、教学实验用水及供水设备的维修工作；负责教室桌椅、门窗及玻璃和小五金的维修工作；负责疏通下水管网、小型水电改造工程、修缮工程的施工与管理；对校园内21部电梯的运行实施监督管理；负责楼顶风机的运行管理及维修；负责校园路灯、轮廓灯、喷水池设备的运行管理及维修；负责校园男、女浴室的运行管理、校园开水茶炉运行管理及维修，以及松园家属区的供暖维修等工作。

在后勤管理委员会和后勤管理处的大力支持下，动力维修公司认真落实科学发展观，解放思想、与时俱进，深入学习领会十八大精神，在实际工作中满怀信心、讲求事干，不断开拓创新。动力维修公司员工团结协作，坚持以服务育人为宗旨，快节奏，高效率，高质量，创造性地开展工作，顺利完

成了各项工作。

(1)维修及时、服务到位。坚持24小时值班，份内份外，随叫随到。员工利用周末等休息时间维修教室座椅约500多个，更换灯管约4500只，更换风扇调速器、风扇约200个，对校园内道路、马路牙子、井盖、人行道以及三教、地质楼的楼道、楼梯，脱落、鼓起的地板砖、踢脚线及时进行维修。

(3)海纳百川，服务不分彼此。暑假润洁公寓锅炉改造，造成大量润洁公寓学生前往校内洗浴，酷暑难耐，洗浴人员拥挤，为满足学生的洗浴要求，使得我公司原本规定好的假期校内浴室开放时间多次进行延时调整并持续每天开放。

(4)配合学校专项计划，做好电梯装潢、更新工作。暑期对校内7部电梯进行更新改造，18台客梯进行装潢，我公司安排专人全力配合，严格检查对施工中存在的问题，并及时上报相关部门。顺利完成电梯整改工作。

(5)全力搞好校庆后勤保障工作。公司副经理亲自带队组织人员于多功能厅西侧、第二食堂北门及地质楼南侧设置了无障碍通道，并安装扶手；工作人员于校庆前争分夺秒地完成了对多功能厅座椅的检修工作，有效提高座椅利用率；为应对校庆演出较多引发的用电量不够的情况，积极配合制订多功能厅临时用电方案，演出顺利进行。

(6)加强员工培训。定时对员工展开业务知识和技能专项培训，不断提高服务水平，在作业的同时注重强调安全事宜，并在“安全教育周”对全体员工有针对性的开展消防安全演练培训活动。

(7)加强安全检查。安排相关工作人员每半月我公司辖的区域范围包括中心配电室、锅炉房、电梯机房及二级配电室进行一次全面检查，发现安全隐患记录在案及时研究整改，“千里之堤，溃于蚁穴”做到不为隐患留空隙，我们有效杜绝了

重大的安全事故的发生。

(8) 坚持24小时值班。坚持24小时值班制度，特别是水电的应急维修，不管份内份外，随叫随到。

2、公司财务运行状况

今年顺利完成各项经济指标，学校拨付运行经费万元，支出在编职工工资万元，非在编职工工资万元，正常运行经费万元，奖福支出万元[]20xx年动力维修公司总收入万元，总余额万元，总收入比20xx年增加了。为保障公司利益为目标，按照学校及后勤相关规定实行财务公开制度，接受党员群众的监督，本着认真负责的态度，我们实行严格的财务公开制度，做到每一分钱都用在刀刃上，节约每一分钱。

3、公司队伍建设情况

公司后勤工作总结篇五

全年累计实现产值10.8亿元（完成计划指标的73%），销售收入10.68亿元；加工大豆379760吨（完成计划指标的76%），其中3#线加工3367吨，4#线加工142153吨，5#线加工234240吨；共生产豆粕300085吨，出粕率79.02%；共生产豆油65400吨，综合出油率17.37%；全年累计采购大豆359579吨，其中进口大豆283146吨，国产大豆76433吨。

20xx年对油脂加工企业来说是极具挑战性的一年，国内油脂加工企业上马较多，仅周边地区今年就相继有四家油脂公司投产运行。在这种情况下，我们认为只有靠过硬的产品质量、较低的生产成本和高效的管理才能在竞争中占据优势，为此我们将工作重点放在“节约挖潜、追求高效”的基点上，狠抓内部管理，努力降低生产中的各种消耗，提高生产效率，严格控制非生产性开支。

由相应责任人承担，这一举措极大地调动了职工工作的积极性，并在全公司形成了一种“增产节约、追求高效”的良好氛围。

其次，今年上半年，生产技术部针对残油含量较高问题，对三公司浸出器进行了筛板清理；针对降溶耗问题对冷凝水系统进行了全面改造；针对锅炉用水质量和食盐用量问题，对1200t/d生产线前期过滤系统进行了改造，同时完成了韩村水库提水工程改造，从实际运行效果看，以上工程改造项目均达到预期效果。/吨料，电耗同比节约0.69度/吨料，煤耗同比节约0.86kg/吨料，五金消耗同比节约0.16元/吨料，合计节约成本38万余元。同时，4#线、5#线残油含量同比下降0.225%和0.246%，仅此一项就年增加经济效益170余万元。

第三，下半年，针对日照大海油脂公司竣工投产问题，生产技术部在全面保证生产工作有序进行的前提下，完成了新职工的培训工作。同时在新老职工交替，人员紧张的情况下，组织完成了低温生产线的调试工作，从生产结果看，各项指标基本达到设计要求。

可以说经过一年的努力，生产系统在完成公司安排各项任务的同时，也为公司培养出一批素质过硬，作风过硬，业务精湛的专业技术人员，为公司做出较大贡献。

另外，行销一部在巩固老客户的前提下，努力做好产品的售前、售中和售后服务工作，定期走访客户，与客户就行情、质量、建议等方面及时进行沟通和交流，并根据实际情况对销售策略进行调整，以迎合市场需要。对内部管理和销售方式进行改革，打破传统的销售模式，落实销售责任，将个人分配与工作业绩相挂钩，充分调动每位员工的工作积极性和能动性。经过行销一部全体业务人员的共同努力，豆油销售全年实现产销平衡，货款回收率100%，累计销售豆油66269.75吨，回收货款45726.127万元。

材进行全面检查和更换，同时利用车间交接班时间重点强调安全意识和安全管理问题；三是坚持安全卫生检查制度，由生产技术部和办公室牵头联合各生产线班长以上管理人员每五日进行一次安全卫生大检查，发现问题，及时解决。全年实现安全生产事故五个零，极大地保障公司人身和财产安全。

在大豆采购工作中，采购部与进出口部通力合作，积极沟通协调，充分把握市场行情，采取积极的采购政策，一年来累计完成进口大豆接港283146吨，国内市场采购大豆76433吨，基本满足生产需要。

品管部以贯彻《仓储管理制度》《化验室管理制度》等制度为主抓手，层层落实责任，不断提高员工业务素质。强化数据管理，对产品重点质量指标进行不定期抽检、复检，不断提高检测结果的准确性。在质量管理方面全年基本没有因质量问题而引起纠纷的现象发生。在保障公司财产安全的情况下，全年累计入库大豆359579吨，入库豆粕30xx37吨，入库豆油65916吨，并保证帐实相符。回顾过去的一年，我们虽然作了大量的工作，但实效较计划目标仍有一定的差距，生产经营管理仍有一些急需改进的薄弱环节，如某些设备重复维修率较高，干部工作责任心不到位，产品质量和外包装质量不理想等问题的存在，极大地影响我们的工作力度。回顾过去，我们心潮澎湃，展望未来，我们激情满怀，新的一年，市场竞争将会更加激烈，挑战与机遇同在，但我们坚信，在新的一年里，只要紧抓“务实市场开拓，夯实内部管理”这一主线，有集团公司的大力支持，有广大干部员工的奋力拼搏，我们新的一年的目标一定能够实现！

公司后勤工作总结篇六

20xx年度我担保公司为30家企业，累计提供43笔担保业务，担保金额1436万元，比上年度的1397万元略有增长；为下岗职工提供小额贷款担保21户，担保额63万元；年末在保责任余额1080万元、比去年同期的977万元增加9%。

今年发生代偿二笔，代偿金额55万元，通过及时追偿已收回37万元，其余18万元正在处理中。预计经我公司为我市中小企业提供担保可使受保企业新增职工170人、可使受保企业新增销售5000万、可使受保企业新增利税200万元，在一定程度上为促进我市中小企业的发展、增加税源、扩大就业以及为构筑xxx社会等方面做出了应有贡献。

(1) 充实和完善各项管理制度、借助信用评价机会、做好信用评价材料的报送，在杭州市信用协会评价中我公司被评为aaxxx企业、同时被杭州市担保协会授予三等奖。

(2) 继续抓公司员工的业务培训。

一是利用网络注重平时的学业、

二是积极参加担保协会举办的各种业务培训。

(3) 抓风险控制。

二是严格按照法律手续落实反担保作保证；

三是及时处理已发生的风险做补救。

(4) 加强服务意识、提高服务质量、树立企业形象。

担保业是为企业或个人融资服务，既然是服务业，就要不断提高服务水平和服务质量，诚心诚意为企业服务。

我们要求受保企业以“诚信”为本，我们也应该以“诚”相待，凡是找我们有担保意向的客户，我们都热情接待、及时办理，符合担保条件的，在手续办理上尽可能方便客户、在时间上尽可能快速去办理；对不符合我们担保条件的，尽可能在最短时间内给客户以满意答复。

当前面临的主要困难，是我们公司还没有真正的协作银行。没有银行的认可和协作，担保公司就没有立足点。

为什么我们公司不能与银行签订合作协议，究其原因：一是我们公司的管理水平、信用程度、风险控制能力等方面还没有充分显现；而更为重要的原因是我们公司的资金结构不合理，在20xx万注册资金中，货币资金只有300万，实物资本为1700万，而对于银行来说更看重的是货币资金。

1、做好信用评价材料的报送，借助信用评价平台提升我们公司的信用度和知名度。

2、开拓新的担保业务，目前我们公司的担保业务只是贷款担保，明年要在工程担保方面开拓新的担保业务。

3、争取与银行建立协作关系，作为我们公司，在新的一年里要进一步抓好担保业务开展、抓好企业内部管理、严格控制担保风险；进一步扩大我们公司的信誉度和知名度，加强与银行的沟通，争取银行的认可和合作；根据当前的实际情况，要解决与银行的签约，更离不开主管公司和地方政府部门的支持，能扩大对我公司货币资金再投入、协调我们担保业与银行的关系。

公司后勤工作总结篇七

20xx是xx的第一年，在这一年里，在分公司领导的正确领导和全体员工的共同努力下，我们保质保量的完成了20xx的艰巨任务。

我们的班组是一个团结上进的班组，在班长的带领下，全组人员心往一处想、劲儿往一处使，认真的完成每一项工作任务。我做一名18年的老职工，我一直在自己的岗位上尽职尽责的工作，时刻想着如何能为我公司多贡献自己的一份力量。在20xx这一年里，我积极的参加分公司的组织的各项活动，

在新中国成立六十华诞的服务保障中，我高标准严格要求自己，积极协助班长工作，主动把工单系统中的“用户过户资料”承担下来，上夜班的时候主动把白班未处理完的各项工作处理完毕。每次上早班、中班的时候，提前20分钟到岗接班，做到班中有事，随叫随到，遇到加班加点更是常事，出色的完成了各项工作任务。

一、恪尽职守，认真完成本职工作

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

二、努力学习，不断提升业务水平

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。利用业余时间参加高等教育自学考试，并于今年7月份拿下本科毕业证。为自己更好的完成本职工作打下了坚实的基础。

三、树立工作目标，创品牌服务形象

心系客户，想之所想，急之所急，“客户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。

在20xx这一年里，经本人在学习、工作、生活等各方面的努力，得到了分公司各位领导和班组所有员工、相关班组的一致认可。再次被组员评选为20xx分公司先进生产工作者。本

人在近些年来所取得的成绩，都离不开分公司领导和同事的热心的帮助。

在新的一年里，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

公司后勤工作总结篇八

全年累计实现产值10.8亿元（完成计划指标的73%），销售收入10.68亿元；加工大豆379760吨（完成计划指标的76%），其中3#线加工3367吨，4#线加工142153吨，5#线加工234240吨，；共生产豆粕300085吨，出粕率79.02%；共生产豆油65400吨，综合出油率17.37%；全年累计采购大豆359579吨，其中进口大豆283146吨，国产大豆76433吨。

20xx年对油脂加工企业来说是极具挑战性的一年，国内油脂加工企业上马较多，仅周边地区今年就相继有四家油脂公司投产运行。在这种情况下，我们认为只有靠过硬的产品质量、较低的生产成本和高效的管理才能在竞争中占据优势，为此我们将工作重点放在“节约挖潜、追求高效”的基点上，狠抓内部管理，努力降低生产中的各种消耗，提高生产效率，严格控制非生产性开支。

由相应责任人承担，这一举措极大地调动了职工工作的积极性，并在全公司形成了一种“增产节约、追求高效”的良好氛围。

其次，今年上半年，生产技术部针对残油含量较高问题，对三公司浸出器进行了筛板清理；针对降溶耗问题对冷凝水系统进行了全面改造；针对锅炉用水质量和食盐用量问题，对1200t/d生产线前期过滤系统进行了改造，同时完成了韩村

水库提水工程改造，从实际运行效果看，以上工程改造项目均达到预期效果。/吨料，电耗同比节约0.69度/吨料，煤耗同比节约0.86kg/吨料，五金消耗同比节约0.16元/吨料，合计节约成本38万余元。同时，4#线、5#线残油含量同比下降0.225%和0.246%，仅此一项就年增加经济效益170余万元。

第三，下半年，针对日照大海油脂公司竣工投产问题，生产技术部在全面保证生产工作有序进行的前提下，完成了新职工的培训工作。同时在新老职工交替，人员紧张的情况下，组织完成了低温生产线的调试工作，从生产结果看，各项指标基本达到设计要求。

可以说经过一年的努力，生产系统在完成公司安排各项任务的同时，也为公司培养出一批素质过硬，作风过硬，业务精湛的专业技术人员，为公司做出较大贡献。

另外，行销一部在巩固老客户的前提下，努力做好产品的售前、售中和售后服务工作，定期走访客户，与客户就行情、质量、建议等方面及时进行沟通和交流，并根据实际情况对销售策略进行调整，以迎合市场需要。对内部管理和销售方式进行改革，打破传统的销售模式，落实销售责任，将个人分配与工作业绩相挂钩，充分调动每位员工的工作积极性和能动性。经过行销一部全体业务人员的共同努力，豆油销售全年实现产销平衡，货款回收率100%，累计销售豆油66269.75吨，回收货款45726.127万元。

材进行全面检查和更换，同时利用车间交接班时间重点强调安全意识和安全管理问题；三是坚持安全卫生检查制度，由生产技术部和办公室牵头联合各生产线班长以上管理人员每五日进行一次安全卫生大检查，发现问题，及时解决。全年实现安全生产事故五个零，极大地保障公司人身和财产安全。

在大豆采购工作中，采购部与进出口部通力合作，积极沟通协调，充分把握市场行情，采取积极的采购政策，一年来累

计完成进口大豆接港283146吨，国内市场采购大豆76433吨，基本满足生产需要。

品管部以贯彻《仓储管理制度》《化验室管理制度》等制度为主抓手，层层落实责任，不断提高员工业务素质。强化数据管理，对产品重点质量指标进行不定期抽检、复检，不断提高检测结果的准确性。在质量管理方面全年基本没有因质量问题而引起纠纷的现象发生。在保障公司财产安全的情况下，全年累计入库大豆359579吨，入库豆粕30xx37吨，入库豆油65916吨，并保证帐实相符。回顾过去的一年，我们虽然作了大量的工作，但实效较计划目标仍有一定的差距，生产经营管理仍有一些急需改进的薄弱环节，如某些设备重复维修率较高，干部工作责任心不到位，产品质量和外包装质量不理想等问题的存在，极大地影响我们的工作力度。回顾过去，我们心潮澎湃，展望未来，我们激情满怀，新的一年，市场竞争将会更加激烈，挑战与机遇同在，但我们坚信，在新的一年里，只要紧抓“务实市场开拓，夯实内部管理”这一主线，有集团公司的大力支持，有广大干部员工的奋力拼搏，我们新的一年的目标一定能够实现！

公司后勤工作总结篇九

科后村位于xx镇政府正北25华里处，现有农户54户，人口226人，劳力78个，耕地面积为19,284亩□20xx年人均纯收入为6,41.6元。该村除了农户承包的土地外，没有机动地，区域面积内的水面、草原、荒地，均由上级相关部门负责发包。

截止到20xx年1月份，该村银行存款账面余额为51.59元，固定资产余额为1,182,41.67元，其中，生产性固定资产为1,8元，管理性固定资产为13,837.6元，公益性固定资产为1,157,44.7元。债权总额为1,987,615.92元，其中，应收款余额为44,352.84元，内部往来余额为1,583,263.8元。债务总额为1,872,8.68元，其中，应付款余额

为1, 479, 24.68元, 长期借款余额为392, 84元。公积公益金总额为1, 551, 845.24元。

1、成立领导组织, 制定实施方案。

按照上级业务主管部门的要求□xx镇政府首先成立了以政府镇长为组长, 以相关部门负责人为成员的xx镇“三资”委托代理服务领导小组, 并于20xx年8月份研究制定了□xx镇村集体经济“三资”委托代理实施方案》。

2、制定完善制度, 重点规范程序。

为了规范“三资”委托代理工作□xx镇农经中心在原有各项制度的基础上, 重新制定和完善了各项岗位责任制, 资产物资管理制度、土地资源管理制度、财务公开管理制度、民主理财管理制度等十几项制度, 重新规范了村集体财务收支审批程序, 为村经济组织“三资”委托代理工作提供了重要依据。

3、决定以点带面, 开始先行试点。

按照县农经总站的总体部署□xx镇选择了群众基础较好, 财务管理比较到位的科后村, 作为“三资”委托代理工作的试点村。之所以选择科后村作为试点, 主要是因为该村地域辽阔, 自然资源相对比较丰富, 在财务管理中所存在的问题, 不仅具有普遍性和代表性, 而且, 也能充分发挥出民主理财的重要作用。

4、召开两委会议, 进行发动宣传。

为了进一步统一思想, 加快推进“三资”委托代理工作的进程□20xx年12月15日, 在主管镇长王亚军的带领下, 由纪工委朱宝生同志牵头, 与县农经总站工作组、镇农经中心主任一行6人, 首先在科后村召开了两委班子会议, 对此项工作进行了认真部署, 宣传和动员, 得到了该村党支部和村委会的大

力支持。

1、人力不足，岗位分工难。

xx镇农经中心共有编制2个，现有工作人员2名，其中，副主任1名，职员1名。按照财务管理岗位的具体分工，财务主管、总会计、总现金员、档案员必须单独设置。因此，农经中心在人员内部分工上，出现了岗位严重空缺的现象。

2、设备落后，工作难度大。

xx镇农经中心目前使用的计算机，还是20xx年省里统一给配备的，已经无法再进行系统升级的旧机器[]xx镇在20xx年已经实行了村级财务电算化管理，已经顺利的完成了两次软件的改版和升级[]20xx年在新财务软件的升级过程中，由于计算机系统陈旧不支持，造成20xx年全镇所有的财务数据丢失，因此，在业务处理上给我们带来了意想不到的麻烦。

3、资产不实，应及时核查。

在科后村的试点过程中发现，该村固定资产总额为1, 182, 41.67元，其中，已经不存在的固定资产总额为15, 685.68元，占固定资产总额的8.9%。原因主要是由于时间较长，一些易损的固定资产已经报废，但是，由于种种原因没能及时进行账务处理，造成了村集体固定资产有名无实的现象。

4、债权不准，呆死帐额大。

由于时间问题和历史原因，有些单位已经不存在了，个别债权人也是走的走，亡的亡，导致村级债权一部分数额成了呆死帐。在科后村帐面上看，应收款总额为44, 352.84元，其中，已经无法收回的帐款为343, 327.7元，占应收款总额的84.9%。在农户往来帐里也有一些走死逃亡户，目前正在清

理与核实过程中。

5、产权不清，有待于界定。

在村集体界内的水面、荒地、草原等自然资源，原本应该由村集体负责对外发包，但由于一些历史原因和上级有关部门的规定，这些集体资源早已无翼而飞。县政府“五清”土地之后，原本是农户二轮承包的面积，也有被划分到了国有土地的范畴。因此，造成了集体资源权属不清，部分农户土地性质混乱的现象，这不仅给国有土地收费带来了一定的难度，也给干群关系带来了新的矛盾，不利于农村社会稳定和可持续发展。

6、以权代法，应引起注意。

尽管在试点村没有发现类似的现象，但在其他村屯，有个别村书记、村主任胆大妄为，擅自做主，把村里的机动地一包就是三年，甚至更多年，严重侵害了集体利益。更有甚者，不把村集体收入及时入账，进行坐收坐支，造成村财务管理混乱，严重违反了财经纪律，希望能引起主管部门和个别村领导的注意。

1、成立“三资”代理中心，实行岗位分工负责制。

农经工作项目繁多，政策性强，又涉及到方方面面，尤其是在山区乡镇，一到防火期干部就不得不下乡包村，村会计报上来的票据无法进行及时处理，为此，建议山区乡镇能够考虑到农经岗位的特殊性，最好不要让农经中心主任包村，或者配备专门的管理人员处理业务，实行岗位分工负责制。否则，不仅日常工作无法正常开展，实行“三资”委托代理也是无法正常进行。

2、改善农经中心办公条件，确保业务正常开展。

实行“三资”委托代理制，必须实行电算化管理。实行电算化管理，必须配备优质的计算机。如果计算机的配置低劣，不但无法进行财务软件升级，一旦电脑瘫痪数据库就会被破坏，所有财务数据也将一并丢失。为此，建议各乡镇“委托代理中心”在实行“三资”委托代理服务之前，必须首先准备好电脑。只有这样，才能保证此项工作的顺利进行。

3、实行“三资”委托代理制，必须进行财产清查。

为了明确责任和不留隐患，建议各乡镇“委托代理中心”在实行“三资”委托代理制之前，必须对村级经济组织的资金、资产、资源，以及债权债务，进行一次彻底的财产清查。该核销的呆死帐进行核销，该收回的债权也要及时回收。对于一些产权不清的集体资源，也必须协调好有关部门，尽快确定其权属。只有这样，才能保证集体财产不受侵害。

4、实行“三资”委托代理制，必须坚持常抓不懈。

实行“资金、资产、资源”的信息化、公开化、规范化管理，不仅是一项长期的重点工作，也是一项科学化、经常化、系统化工程。为此，建议有关部门必须坚持常抓不懈，千万不要走过场，也不要为了迎接上级检查而应付了事。只有真抓实干，并坚持不懈，才能把“三资”委托代理工作真正落到实处，才能更好的为广大农民和新农村建设提供优质服务。

公司后勤工作总结篇十

20xx年度，我营业部以金翼金融服务终端、金翼“投资堂”版手机证、金翼求金等一系列金翼品牌服务产品为工具，以大型投资报告会、股民学校、理财沙龙等形式为载体，有效的树立了中信金通证券服务品牌，提高了投资者对公司的认知度、认可度以及忠诚度。

有效的组织架构是创建活动的载体，健全的制度设计是创建

成功的重要保证。为明确创建活动宗旨及工作职责，成立了营业部创建“青年文明号”活动领导小组，制定了《东阳中山路营业部争创“青年文明号”管理办法》。

以创建活动为契机，继续健全完善团支部的工作机制，团支部工作的基础得以有效夯实，团组织的凝聚力、战斗力也实现较好的提升。

以“民主生活会”形式，倾听员工的心声，了解员工的思想动向，以培训交流形式，并结合具有重要意义的日子，加强员工的思想政治教育，强化青年员工的思想作风建设。如我们在三月份开展了以关爱妇女儿童为主体的三八妇女节拓展活动、四月份以加强爱国主义教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

20xx年度，营业部继续坚持以人为本的原则，重视人才培养，营造学习氛围。每天晨会、每周例会、每周培训等形式的学习与培训活动得以坚持与良性发展。以提高员工业务水平为重点的青年岗位业务能手竞赛活动也取得较好成果，各条业务线涌现出一批业务骨干与专业人才，较好的带动营业部专业知识的全面开花。

企业文化建设是20xx年营业部工作的重点。营业部通过丰富的文化活动，形式多样的拓展活动以及公益性、灵活性强的服务活动有效的提高员工对公司价值观的认同感，塑造公司的文化力。

首先通过组织参与专业知识、合规知识竞赛、岗位练兵、“读一本好书，写一篇心得体会”的读书月、“积极思考，超越自我”演讲比赛等丰富多彩的文化活动，教育青年员工继承和发扬党的优良传统和作风，活跃了青年员工的文化生活，营造了浓厚的文化氛围。

积极开展形式多样的素质拓展活动[]20xx年度，营业部先后安

排员工分别至横店梦幻谷、舟山、奉化等地参加拓展活动，取得较好效果。员工普遍感受到营业部集体的温暖，员工之间的亲密度、团队之间的信任度以及对营业部的忠诚度都得到有效提高。强身健体的理念与行动在营业部得到很好的结合，每天清晨，营业部定时组织早操活动，并举办了广播操比赛。每周三下午营业部活动日，员工们驰骋于西岬峰、羽毛球馆、篮球场。西街社区的气排球比赛、职工运动会同样有我们员工的身影。

三是开展了公益性强、灵活性强的服务活动[]20xx年是多灾多难的年份，西南旱灾，玉树地震牵动着国人同样牵动着营业部员工们的心。我们以“水城无水”、“大爱无疆”、“关爱社会福利院儿童”等主题发动了青年员工捐献爱心与实物活动，前后筹集的金额总数达数万元。员工们的爱心得到各方的好评。

学习阵地建设：每周一的晨会、每周五的例会、每周四的培训让员工们受益匪浅，而在“读书月”活动的基础上，我们举办青年读书心得交流会及演讲比赛，初步实现员工综合素质的提升。