

# 最新个人进入公司工作总结 公司工作总结 (模板8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 个人进入公司工作总结篇一

1. 治理工作第一阶段：（08年11月到09年2月，发现问题，制定治理规划）

三年发展靠运气，十年发展靠亲情，三十年发展靠文化，百年发展靠制度。文化建设和制度建设的核心就是：约束。如果我们走得太快，停一下，让灵魂跟上来。如果我们发展得太快，慢一些，让脑袋跟上来。

第一阶段工作主要有三个方面：

1) 全面了解和分析公司目前的管理现状，技术水平，客户产品质量要求、人文背景；特别是通过广泛的交流了解员工、干部和高级管理人员的想法、疑惑、苦闷、情绪。总结了公司员工在工作中主要存在的丑陋现象：

讲人情、留面子、拉关系、谋私利就是不懂原则是什么？  
（做人的原则、做事的原则、管理的原则）

找理由、推责任、捻轻怕重、个人利益最大化就是不懂态度是什么？  
（做人的态度、做事的态度、负责的态度）

工作无计划、做事无章法、今天事明天做、发发牢骚混日子，没有工作效率的概念；

说话留半截、做事打八折、奖罚走过场、存在问题视而不见，没有执行力的概念；

做事偷懒、遇事讲条件、歪理一大堆，私心膨胀是真的；

2) 通过研讨会、部门和小组讨论会、会餐、喝晚茶和个别交谈等形式，以职业成长十二条和职业经理十二条为核心内容教育干部和员工；帮助干部员工树立正确的职业价值观，灌输寓管理于服务之中的先进管理理念；宣传和解说核心管理机制的主要指导思想，为顺利导入核心管理机制创造了良好舆论环境。

3) 组建自我管理团队和项目管理团队，调动骨干员工的工作热情，以点带面推进各项工作；重点是技术攻关，强化生产过程控制。期间果断停止新势力产品的供货，组织技术攻关，解决复合牢度和镭射产品存在的问题；三月份恢复供货后取得了很好的效果，镭射产品的增量为今年销售额再创历史新高打下扎实的基础。

通过此阶段的工作，完成了汉光公司企业管理调研和治理工作战略规划；分析和总结了公司存在的五大核心问题。确立了以有效解决已激化的劳资矛盾和推行核心管理机制为短期目标；以导入精细化管理机制和提高组织执行力为长期目标的战略规划。提出了卓越管理法则：

1) 纪律第一（红绿灯）、机制第二（动力）、制度第三（操作指南）；

2) 得人心者得天下；

3) 简单才能高效；

- 4) 管理的核心是人的管理；
- 5) 管理的本质是“约束”；
- 6) 管理的困难在于如何把握“度”；
- 7) 管理的错误在于不能透过现象看到本质；
- 8) 任何措施没有绝对的对错，仅在于实施时的“时空点”；
- 9) 市场运作靠“阴谋”，管理成功靠“阳谋”；
- 10) 管理者的价值取向决定了员工的价值取向；
- 11) 权利的作用在于威慑力而不在使用；
- 12) 制度的破坏一定是首先从制定者开始；

## 2. 治理工作第二阶段：（09年3月到09年8月，导入核心管理机制）

此阶段是能否顺利导入核心管理机制，实现全年工作目标的关键阶段；但又遇上公司整体搬迁的过渡时段，面对及其不利的环境；工作难度和心理压力是巨大的。尽管及时调整了最初的战术思想和实行了一些针对性的措施，主要工作精力转入一线控制管理；如3月份确定的公司治理工作的基本策略是微观加速，宏观缓行。邀请高层领导检查现场管理工作，引导干部下一线进行末端检查。对发现的问题进行分析问题的本质，积极引导干部的工作思路：透过现象看本质，以小见大；揭示管理漏洞和薄弱环节，落实措施，执行到位。

尽管已评估了由于治理工作的初期基础布点工作尚未完成，公司基础管理工作和工艺技术问题欠账太多，生产任务增量和工厂整体搬迁的现实困难和挑战。但3月份和5月份连续发生的多起严重质量事故和交货脱期事故，已远超出我先期的

预估；以及“0422邹\*\*小组罢工事件”迫使我对公司管理干部和员工的职业技能和职业素质进行了重新评估。及时调整管理工作策略：干部加压，员工减压。结束对干部的说教工作，加大干部对产品质量的管理责任，班组长对产品质量生产控制责任，车间主任对产品质量负巡检控制责任，职能部门经理对产品质量负监控管理责任；扭转干部的质量控制意识；重点考核干部的工作计划性和执行力第一要素：时间观念；整肃干部的拖拉作风；对普通员工重点整肃组织纪律和制度的严肃性。

第二阶段的主要工作进展：

1. 基本修订完成主体管理工作流程和管理制度；
2. 通过分析和总结历年来发生的重大质量事故的典型案例；揭示出管理人员管理理念、管理技能、职业素质等方面的问题；揭示工艺技术存在的问题，产品质量标准化制定和执行控制环节问题，管理流程化的问题，管理制度制定和执行的问题，生产计划和协调等方面问题；有效地推动了导入核心管理机制的进程和执行力度。
3. 加强全员质量意识教育，特别是总结大理美登金卡质量事故的教训；明确生产过程质量无瑕疵控制原则和客户能接受使用、无投诉之间的原则区别。组建现场质量处理协调小组，培养和设立现场工艺员；引导质量自检自控和巡检控制责任落实到车间和班组。坚决落实生产过程质量控制的无瑕疵原则；推动了现场管理工作提升和工艺技术人员对产品生产工艺宽容性问题重新认识，推动了工艺技术问题完善的进度。在此阶段主要推出如下具体措施：
  - 1) 追加班组长和车间主任的现场管理责任，需承担任何本班组和车间的责任问题；
  - 2) 追加班组长和车间主任对产品质量自检自控和巡检控制的

责任；

3) 追加班组长对产品质量问题现场处理协调小组的领导责任；

5) 机台出现任何质量疑问和问题，车间主任必须第一时间到达现场处理；

9) 认真执行八小时复命制度；

4. 通过“0422邹\*\*小组罢工事件”。此事件充分暴露了公司的基础管理工作的薄弱□a日常管理常有放弃管理原则，掩盖管理漏洞和矛盾求太平□b放弃对员工的教育和正确引导□c信息传递、相互交流、工作协调等没有组织保障□d对员工的建议和投诉，干部不作为；等等。通过事件使干部和员工充分认识到“例会”制度的合理性和必要性。各部门都制定了“例会”制度；同时邀请高层和其他部门不定期参加；推进了定期述职制度、逐级管理和投诉制度的导入。

5. 基本完成全员月度绩效考核制度的导入，但仅仅是初级的；总结了近半年的绩效考核情况。大家对绩效考核制度的意义、有效性和重要性有了一定的认识，但是在实践中表现出干部对自己部下的了解、观察和分析是不够的，评语空无具体内容，加减分项运用有偏差或不用，对部下的评估粗糙过宽；对考核结果反馈有顾虑等。透过现象看本质，说明我们的干部还不敢用于承担管理责任；对部下不了解、不观察、不分析、不教育培训是干部对自己团队不投入、不负责的表现。管理者要善于观察和发现问题，要学会通过问题的表象分析问题的本质，即透过现象看本质；就事论事是不能解决问题的。通过点上的问题分析线和面上的问题，通过面上的问题分析系统中的问题。全局观、系统观是每位职业经理人都必须具备的职业素质。

6. 寓管理于服务之中的管理理念在今年的售后服务工作方面得到了比较好的体现，通过批次跟踪服务、技术分析交流活

动、事先通报产品质量情况、积极配合和帮助用户解决产品质量问题，做到不推诿、不强调客观理由，以合作精神化解矛盾等措施，赢得客户的理解、信任和合作较完美地解决了我公司多起产品质量事故。

3. 治理工作第三阶段：（09年9月到09年12月，导入流程化、标准化和数据化）

公司管理治理和提升的核心是执行力问题。提高执行力仅靠宣传、强调责任心和积极性是不够的；仅能营造舆论、心理影响和环境氛围；还需要有路径和工具才能使执行力推动工作落实到位。流程化、标准化、数据化和细化是其路径和工具。在前期工作推进顺利的基础上，适时推出各职能部门的工作整顿重点：

培养和督促管理者要学会数据采集和分析，全面考虑问题用分析数据指导工作。养成用数据说话的习惯，是公司下年度管理工作的重点之一。

设计和完善了生产统计、核算和分析汇总报表，汇总分析数据可以清晰反映出公司的生产管理和经营管理现状；具体说明请参看三表汇总分析。

20xx年是我职业经理生涯中最具挑战的一年。面对人心之涣散、怨气之多、基础管理之薄弱、干部员工的价值观之混乱、处于管理崩溃阶段的现状，面对公司整体搬迁的不利时机，面对目标要求高和时间短的现实难度；是我职业经理生涯中未遇的。这是对我管理知识结构、知识深度和广度、实战经验和管理智慧的考验，是对我职业精神和职业素质的全面考验□20xx年的各项主要经济指标预计全部超额完成，销售额创了公司历年来新高；但公司治理工作的进程未能达到战略规划的要求，有一个季度的拖后评估；主要问题是对干部的职业素质的评估出现偏差，核心管理人员下半年才基本进入状态，切入一线工作时间延误了一个多月，对员工的教育工作

力度不够，强化干部现场管理责任的工作滞后（客观原因是干部压力测试不过）；治理工作进度推进迟滞主要出现在第二季度（客观原因是公司搬迁）；总之在管理力度的把握上有欠火候、不够老道，关键时点的把控上不够坚决果断；未出现战略和战术方面的偏差，在预见性和评估方面表现基本满意。最后来自部分员工的反馈：感觉我的工作平平、没有什么突出表现、不见三把火，看到干部的进步和企业面貌的改善和公司09年的业绩表现甚感欣慰；但还是有些担心后继者能否坚持按公司治理规划推进工作，因为企业管理提升工作是一个渐进的、长期的和反复的过程；目前仅基本完成了公司治理工作的布局，管理机制尚未完成导入、组织架构尚未完成再造、干部的培训 and 任用尚未到位等等。

控制；重点：原材料筛选和使用控制；环境和生产过程控制；事后处理手段；售后服务；

3. 职能部门的工作重点延续四季度确定的整顿工作；

4. 客户服务制度化、流程化、系统化

7. 遵循公司治理战略规划和执行力分析图，阶段性地总结和评估我们的工作重点和进度；遵循管理提升工作方法论（三大循环）推进我们的管理提升工作。

### 三. 附件

#### 1. 员工和干部教育和培养问题

1. 大学有云：知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。

2. 三流领导管下级，二流领导管同级，一流领导管上级，超一流领导管自己。管下级靠权利，管同级靠影响力，管上级靠艺术力，管自己则要靠定力。有定力的领导：控得住欲，抵得住诱，压得

住火, 弯得下腰, 闭得住嘴, 藏得住身.

4. 强化领导的榜样作用; 干部要有牺牲精神、敬业精神和敬业精神; 管理者就是卓越的; 强调尽职、尽责、尽心、尽力的工作实践; 。

## 职业经理十二条

1) 现代企业的核心竞争力是资源整合运用和系统执行力;

2) 现代企业的核心战略只有二种: 低成本和差异化;

3) 管理者、领导者、榜样者、布道者、服务者、控制者;

4) 方法决定出路, 细节决定成败;

5) 成本在于效率, 效率在于执行力, 执行力在于管理;

6) 有量化才有细化, 有标准才有质量;

7) 有流程、有协作才会有效率;

8) 有标准、有检查才会有执行力;

9) 执行力提升关键在执行末端检查;

10) what(做什么) why(为何做) where(何处做) when(何时做) who(由谁做) how(如何做)

11) 目标会分解, 时间会管理; 工作有计划, 做事有预算;

## 职业成长十二条

1) 诚实、忠诚、道德、不偷利;



- 2) 尽职、尽力、尽心、不偷懒；
- 3) 偷利者无朋友、偷懒者无前途、算计者误自己；
- 4) 服从管理、做事到位、体现效率；
- 5) 眼中要有活、行动更关键；
- 6) 抱怨环境、消极工作，对不起的是你自己；
- 7) 工作能力靠学习，工作态度更重要；
- 8) 合理的是培训、不合理的是磨练、自我激励是关键；
- 9) 成长靠积累、成熟靠磨练、职业成长靠取舍；
- 10) 有付出不一定有回报，但没付出一定不可能有回报；
- 11) 时间是最特殊的资源、是最易得到和流失的资源、对每个人都公平的资源是时间；
- 12) 资源是有限的、资源是有倾向性的、获得资源靠争取，成功需努力更需资源；

## 2. 推进企业管理水平的方法论问题(点/面/循环)

第一循环：干部员工教育培训——文化和制度建设——绩效考核完善——执行力问题研讨

第二循环：标准化——流程化——数据化——细化研讨

第三循环：时间和效率——质量分析和控制——成本分析和控制——市场和服务研讨

此三大循环是我多年企业管理实践和经验的总结。可执行年

度循环和季度循环，可在公司层面执行完成循环和亦可在职能部门层面执行完成循环。

执行企业管理提升治理工作循环的要点：

每一循环必须有专人或团队具体负责推进实施。

依据执行力分析图分析企业目前存在的问题，客观评估企业现状。

遵循这三大循环制定企业管理提升治理工作计划；一般先制定三年的中长期目标和计划，分解年度目标和计划；依据年度目标和计划，分解本年度的季度目标和计划；依据季度目标和计划，分解为月度工作目标和计划。

确保年度、季度和月度的工作总结的质量和实效性是循环论能否实现的工作重点。

客观评估企业的管理水平现状，人力资源储备、干部的职业技能和职业素质；制定切实可行的工作目标和计划；要充分认识企业治理工作的复杂性、艰巨性和反复性，制定的目标要符合现状，不能脱离实际盲目拔高；必须依据循序渐进的原则制定工作目标和计划。

各项工作必须总体平衡推进，其相互间是有相互促进和制约的逻辑关系。在实践中要善于把握和创造时机推进某单项突进，牵引其他各项跟进。反复评估和选择工作重点切入点是打破僵局的关键。

## 个人进入公司工作总结篇二

2020年，面对突如其来的新冠肺炎疫情，公司在集团公司的坚强领导下，立足夺取“三标杆一率先”首战首胜目标，紧扣公司“比学赶超”行动方案，坚持“迎难而上、逆势上扬，

稳中求进、进中求好”工作总基调，持之以恒做好疫情防控，精准施策助力复工复产，全面有序恢复经营秩序，高质高效履行企业责任，统筹推进稳主业、强党建、防风险、惠民生等各项工作，保持了公司长远稳健发展的良好态势。

截至12月底，公司系统总资产（合并□xx亿元，净资产（合并□xx亿元，%，实现入库税金xx万元。2020年xx月至xx月，公司（本部）实现经营收入xx万元，总资产xx亿元，实现净利润xx万元，国有资产保值增值率xx%□

（一）坚持稳定与提效同步，把国企业主业的“基石”打得更牢。

2020年，受疫情和外部环境叠加影响，公司各项业务均受到不同程度冲击。为对冲疫情影响，公司党委精准研判、精准把握，坚持“稳”字当头，在全力稳住“基本盘”的基础上，谋求进一步发展。

### 1. 创投风投业务稳中提质。

截止xx月底，创投风投完成项目考察xx个，新增xx等项目投资xx个，投资总额xx万元；继续向进行第二轮出资xx万元，接续落实xx等xx只基金的出资工作，承诺出资总额为xx万元，目前已累计出资xx万元；市xx引导基金共出资xx万元，万元□xx基金项目□xx家企业）总投资xx万元□xx基金项目□xx家企业）总投资xx万元；通过项目退出、分红、约定收益分配、万元，有效降低资金风险；已投项目中□xx等xx个项目ipo成功过会，并在科创板上市。截至2020年xx月底□xx及相关自主基金管理平台累计在投项目xx个，亿元。

### 2. 担保融资业务稳中有进。

下属xx家担保公司以拓展主营业务、加快改革转型、防范化

解风险等三项工作为中心，积极探索“投保联动”、间接融资担保等新业务模式，2020年年为xx家企业（单位）亿元，亿元，较上年同期增长近xx%[]优先服务我市乡村振兴与城乡融合发展，为城乡一体化建设、三优三保、镇村经济载体建设等提供融资担保，累计担保项目xx个，总额xx万元；授信规模进一步扩大[]xx担保公司总授信规模达xx亿，xx担保公司授信规模近xx亿；xx担保[]xx担保合并重组前期工作全部完成，力争于年内完成合并和遗留问题处置化解；全力扶持我市中小微企业度过疫情难关，两家担保公司为中小微企业在原有基础上降低xx%的担保费率，对“三农”融资担保金额xx万以下的业务减半收取担保费，累计惠利企业xx家，万元。

### 3. 融资租赁业务稳中向好。

截止xx月底，下属xx融资租赁（保理）公司合计投放业务xx笔，同比增长xx%[]亿元，期末租赁（保理）亿元，亿元，净利润xx万元，预计2020年年实现营业收入xx亿元，净利润xx万元。主动参与xx新城建设，累计提供租赁融资xx亿元，为xx新城开发作出贡献；推动业务重点“回归xx”[]与xx等板块政府机构加强沟通，参与城镇基础设施建设；加快处置逾期、诉讼项目[]xx逾期租金本息已结清[]xx逾期租金预计于xx月底到位[]xx[]xx项目拍卖程序已相继启动。

### 1. 突出一个“实”字，聚力攻坚文明创建。

公司党委将文明创建摆在重要位置来抓紧抓实[]xx月xx日，公司迅速召开精神传达会议，贯彻落实“全国文明城市迎检专题推进会”会议精神，部署公司文明创建工作，激发创建热情，营造创建氛围；会后，公司党委随即制定出台《文明城市创建工作难点攻坚专项行动方案》，确定三项目标任务，制定三项整治措施[]xx月xx日，公司领导班子深入xx[]在建工地、托管资产及集贸市场等重点区域进行全覆盖的专项检查，深挖短板弱项、提出整治要求、明确整改时限[]xx月xx日，公

司党委组织xx名党员参加“xx”周末义务劳动，鼓励干部职工积极投身志愿服务，将个人点滴力量凝聚到全市文明创建洪流中。

## 2. 做到一个“优”字，狠抓项目和资产管理。

一是坚决履行安全生产责任。将安全生产作为头等大事来抓，年初即与相关单位、租赁户签订安全生产责任书、安全经营承诺书和安全施工责任书，及时传达安全生产“百日攻坚”会议精神及各项文件要求，每月开展安全宣教、安全培训、安全检查，配合“三治办”及时消除安全隐患，切实保证安全生产稳定。二是统筹推进工程项目建设。全力克服疫情不利影响，质量与进度齐抓，确保工程项目按时按质推进，其中□xx项目于xx月份完成竣工验收，并已办理租赁协议和资产交接手续□xx项目xx月份完成主体工程建设□xx项目xx月初完成土建安装招标工作□xx月底开始现场施工□xx厂房扩建项目已完成开工前立项、报规、招标公告等各项前期工作。三是有力保障资产租赁收益。疫情加重了下属租赁单位的负担，也加大了公司租金催收难度，为此，公司一方面落实租金减免政策，为租赁单位减免租金xx万元，另一方面因类制宜、全力催收，确保资产收益按时足额到账，年共计收取租金xx万元。

## 3. 聚焦一个“惠”字，高效推进民生工程。

根据市政府安排，公司年移交接收到xx个市区国有产权农贸市场，其中xx□xx□xx等xx个市场的标准化改造任务亟需于年内完成。为确保产权平稳移交、改造按时完成，公司多措并举、多方联动，妥善处置市场遗留问题、搭建临时菜场、完成xx名人员的安置，并通过公开拍租方式引入xx管理公司，以先进的理念为市场改造注入活力，目前xx已启动改造□xx和xx菜场拟于xx月份改造，力争年内xx个集贸市场通过验收、投入使用，从而为百姓带来实实在在的便利和优惠。

2020年，在上级党组织的领导下，公司党委认真履行党建主体责任，充分发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，在非常时期体现非常担当，为助力全市疫情防控取得阶段性成效和加速推进复工复产贡献积极力量。

## 1. 主动投身抗疫大局，坚决履行国资担当。

根据职责定位，公司并不处在疫情防控最前沿，但面对无情肆虐的疫情，公司全体党员干部主动请战、主动作为，在抗疫一线展现出国企职工的应有担当。疫情防控初期，为响应市委关于抽调力量参与疫情一线防控的号召，公司党委迅速组织动员，党员、业务骨干主动请缨□xx名党员干部分批参与到“xx哨卡”行动支部疫情防控工作中，累计志愿服务超xx小时；当复工复产成为主要任务时，公司党委又迅速募集xx名志愿者，定点支援督导xx镇复工企业，帮助企业解决实际困难，助推各项防疫措施落到实处；在妇女节前夕，公司党委组织xx名女职工前往口罩厂帮扶生产，发挥巾帼力量助力抗疫物资生产；此外，公司还全力织牢职责范围内的疫情防控网，扎实做好xx大厦、集贸市场、在建工程项目的常态化疫情防控工作。

## 2. 激发党建品牌作用，精准助力复工复产。

2020年□xx楼宇党建联盟“朋友圈”继续扩大，吸引即将入驻xx大厦的商务局加入联盟，“联盟情”运动会、党建联盟联席会议□“xx超市”等特色活动在进一步加深联盟合作的同时，也彰显出联盟价值，促进了我市餐饮业的复苏□“xx”行动支部发挥积极作用□xx个行动小组各司其职、各显其能，先后为xx家中小企业和个体工商户减免房租xx余万元，专项指导xx家租赁企业复工，稳步投放应急储备猪肉xx余吨，为企业复工复产和农贸商品保供做出贡献。此外□“xx”书记项目持续助力脱贫攻坚，公司分管领导再赴帮扶结对村推进特x产业基地建设，发动下属企业及联盟单位购买滞销茶叶，以精准

的产业扶贫和消费扶贫助力该村整村脱贫出列。

### 3. 自觉提高政治站位，严格完成规定动作。

一是推动成果转化，构建长效机制。公司党委坚持以持之以恒抓整改为切口，将主题教育取得的成果转化助推发展的动力，结合当前形势，引领全体党员以实际行动践行初心和使命，不折不扣执行市委市政府决策部署，为全市打赢文明创建翻身仗和安全生产攻坚战献计出力。二是专注练好内功，强化理论武装。公司党委高效率出台《2020年党建工作重点》、《党委中心组学习计划》等规范文件，高规格开展党员冬训，高标准落实“三会一课”制度，高质量组织党课、业务、廉政等专题培训，高要求举办主题大讨论活动，并依托“学习强国”平台、“腾讯云会议室”定期开展线上交流研讨，引领全体党员干部以扎扎实实的理论学习和思想武装来强党性、提素养、增本领。三是推深作风建设，加强纪律保障。公司党委坚定不移加大作风、纪律教育力度，组织召开公司作风建设会议，全力争创市级廉政示范点，常态化开展廉政教育xx次、廉政谈话xx人次，收集汇总xx名干部职工的廉政档案，严格执行“三重一大”事项请示报告xx项，引领全体党员干部主动提振精神、优化作风，自觉明纪于心、挺纪于前，为公司发展提供坚实的作风纪律保障。

2020年，公司各项工作按部就班顺利推进，但我们也清晰地认识到，当前公司发展中还存在着一些不足：一是党建工作的标准和要求不够高，有时还存在重部署轻落实的现象，抓党建工作缺乏经常性、持续性，对下属支部的检查指导力度还不够；二是业务拓展较为缓慢，受疫情影响，我市中小企业扩大生产的意愿普遍较低，业务开拓难度加大，短期内面临的风险也有所上升；三是部分项目建设推进速度不够快，受多种因素叠加影响，个别项目建设和农贸市场改造进度比预期少许延后，造成不良影响；四是文明创建力度还需加大，职责范围内的垃圾分类不到位、环卫整治不及时、违建违停等问题依然存在，尤其是农贸市场和安置小区的整改难度较

大，细节整治亟需提升。

2021年，面对未来五年复杂多变、机遇和挑战并存的发展环境，公司将站在新起点，规划新未来，实现新愿景，坚定信心、抓住机遇、应对挑战，奋勇前进，以思变图强的志气、破难而进的勇气、奋发有为的士气，不断开创公司转型升级和跨越发展计划的新局面！

### （一）稳主业、控风险，行稳致远促发展。

一是进一步增强创投风投项目考察和资金投放力度。强化风险抵御能力，跟进xx等项目的股权转让工作，全程跟踪xx的诉讼解决方案；提升引导基金管理水平，跟踪管理好已投基金项目，加强与基金管理人的合作沟通，重点落实基金收益的回笼工作；积极扶持本地人才项目，落实扶持金额xx万元左右。二是进一步增强担保融资风险控制和代偿清收力度。常态化开展法务例会，提高准入门槛，完善反担保措施，形成风控闭环，做到风险隐患早发现、早处置，全力确保资金安全；着力加强代偿资金的追偿力度，探索发掘灵活多样的追偿办法，加快清收回笼速度，确保2021年清收实现开门红。三是进一步增强融资租赁业务开发和不良资产处置力度。优先服务民生和新基建领域的项目，充分发挥企业在区域内的竞争优势，积极参与高端制造业建设，重点聚焦本地“百强”企业和政府平台的融资租赁需求；严格风控审核，对立项、上会项目从严把控，确保优质项目快速高效过会落地，一般项目严格筛查、谨慎推进，最大限度降低不良资产发生率。

### （二）勇作为、敢担当，尽心尽力履职责。

一是吹响“集结号”，强力推进文明创建。从全面统筹、从细节入手，做实“三项整治”，做好xx个集贸市场□xx大厦、在建工地、托管资产等责任区域的文明迎检工作，团结带领全体干部职工常态化参与志愿服务和义务劳动，为全市文明



创建大局贡献国企力量。二是打响“发令枪”，妥善推进工程项目建设 and 资产管理。会同第三方安全服务机构及政府安监部门联合检查，至少每半个月进行一次安全巡查，以强硬手段确保安全无事故；同步推进xx个工程施工进度，力争xx月完成xx项目建设，年底完成xx建设项目主体工程建设□xx月底完成xx厂房扩建项目建设并交付承租方；加强对下属集贸市场承包经营方□xx物业的监督管理，抓好招租拍租及租金催收，最大限度提高租赁资产效益。三是按下“快进键”，加速推进集贸市场改造。将集贸市场改造当作关乎百姓切身利益的大事，加速推进xx个集贸市场改造工程，确保2021年一季度完成xx菜场改造，完成xx和xx菜场改造，年内通过xx个集贸市场的改造验收并投入使用，切实增强民生福祉。

### （三）把方向、管大局，驰而不息抓党建。

一是抓牢疫情防控工作。进一步提高站位，贯彻落实上级部署要求，慎终如始抓好公司责任范围内的疫情防控各项工作，同时加大舆论宣传，引导全体党员以持之以恒的行动，让党旗在疫情防控一线高高飘扬。二是加大理论学习力度。发挥好党委中心组和组织生活会作用，利用好“xx·夜学堂”“xx讲坛”等平台载体，学习好、宣传好、贯彻好党的最新方针政策，让新思想、新理论、新政策更加深入人心，不断提升党员政治理论素养。三是夯实党建工作基础。强化对下属支部党建工作的指导，切实提升基层党建工作水平，扎实做好“三会一课”、党员发展、党建信息宣传报送等工作，促使党建工作朝着规范化、科学化的方向发展。四是创新党建工作方式。进一步创新党建理念，加速推进“创新型、服务型”党组织建设，不断增强党组织的领导力、号召力、凝聚力，切实实现党建驱动发展的根本目标。五是加强党风廉政建设。全面落实党风廉政建设责任制，强化理想信念、宗旨意识、党风党纪和廉洁自律教育，不断增强党员干部廉洁从业的意识，筑牢思想防线，确保干部职工清白做人、清廉做事。

## 个人进入公司工作总结篇三

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的20xx年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对20xx年的工作做一个总结。

20xx年x月至x月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达x人次左右。

### 1) 外部会议接待

积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

### 2) 内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议x次以上。

### 3) 视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作。一年来，录

入报销单据x余份。合同录入x余份。

20xx年x月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至x月底，共接待公安查询x次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件x份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息x篇，采编x之窗x期。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

在完成本职工作的同时，认真完成领导交办的随机工作，并积极参加公司组织的各项活动，协助领导同事筹备了首届职工运动会；在x演讲活动中获得第一名；x演讲比赛获三等奖，目前正在积极筹备19年文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全省的信息排名。

1)加强自身学习，结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

2)积极学习其他单位、酒店等会议接待经验，提高接待水平，提升公司形象。

3)做好工会工作，推出有意义的活动，加强沟通交流，并将工会送温暖活动继续开展下去。

4)加强食堂管理工作，进行市场调查，加大费用管控力度，营造温馨舒适、价格低廉的就餐环境。

20xx年即将过去，充满挑战和机遇的20xx年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

## 个人进入公司工作总结篇四

本站后面为你推荐更多公司工作总结！

尊敬的各位来宾、各位领导和各位员工：

你们好！今天的年终总结大会事实上就是华新联美的一次盛大阅兵式——展示大家的工作成果，展望充满机遇的未来。在这里，我要真诚地向各位果断决策的领导，向各位为公司勤勉服务的同仁致以深深的敬意。

众所周知□20xx年对于我们华新联美具有特别重要的意义，河畔新城作为沈辽地区最卓越的房地产项目，接受了公众的检验，受到了广泛的认可，实现了质的飞跃。作为公司的干部，我亲眼目睹了公司在一年来的巨大变化，并从内心深处为公司的快速发展而骄傲。在这一年中，广大干部和员工时刻以公司的兴衰为己任，忘我工作，在此，我代表公司许许多多默默工作的干部发言，表露我们共同的心声。

我很欣赏这样一句格言：态度决定一切，自信战胜一切！

态度是一个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果，自信是一切行动的源动力，没有自信就没有行动。我们要对自己服务的企业充满自信，对我们的产品充满自信，对自己的能力充满自信，对同事充满自信，对未来充满自信。相信我们呈现给客户的产品是完美的，相信自己的一切活动

都是有价值的。在我们的心里，“敬业，诚信，进取，创造”是我们人生的信念，“无私奉献，稳健务实，追求完美”是我们事业奋斗目标，“勤勉尽责，努力学习，追求上进”是我们工作的勤恳态度。

展望未来，我们将同心同德，共同努力。我们有理由相信，公司因为有我们而卓越，我们因为公司而成长。

谢谢大家！

## 个人进入公司工作总结篇五

1. 单按钮控制是电梯自动控制最简单形式，它仅在轿厢处于靠站，层门关闭的情况下，应答层站呼梯并能运载乘客到达目的地。
3. 操作器件每个层站装设一个不要登记的呼梯按钮，层站处要设置一个发亮信号，当有人在使用电梯，即电梯在运行或层门打开时，该信号装置应发亮。
4. 轿厢内设一个发亮的位置指示器，对于手动层门的载货电梯，轿内层楼的指示器可不发亮，要设置对讲机或电话装置。
5. 层站处要设呼梯按钮，在基站以上各层站标记为向下指示，在基站标记为向上。在轿厢内要设黄色报警按钮红色专用停止按钮。

电梯无论在快速运行或慢速检修运行中，有明显的颤抖现象，但没有任何异常声音。

故障分析：

运行中见祥产生颤抖的原因，从电梯整体而言，多由于曳引机的减速箱内涡轮蜗杆发生严重磨损，齿侧间隙过大，曳引

机地座螺栓松动，在井道内有个别导轨架或导轨压板松动，轿厢上导靴的靴衬磨损过大，或是滚动导靴的滚轮不均匀磨损，曳引绳松紧差异大，因在运行中没有任何异常声音，检修中排除了减速箱内部零件磨损的故障原因后，仔细观察发现曳引绳运行中有些颤动，停机进一步检查，发现有二根曳引绳受力比其他根吃力大。从而可判断曳引绳受力不均，后又用于从外压一下各曳引绳，感觉到这二根曳引绳紧，为进一步证明再开车运行，发现颤抖明显是其他几根曳引绳，又对曳引机地脚螺钉是否松动进行了检查，未发现异常现象。后又到轿厢顶上，使电梯由上而下慢行，检查导轨及导轨支架压板，观察运行中无晃动现象证明抖动原因是由于曳引绳受力不均造成的。

排除故障的方法是：2人在机房，另2人在轿厢顶上，在机房者用榔头敲击颤抖明显的曳引绳，使轿厢顶上的人得知确定需要调整的曳引绳，调节双螺母，使各绳张力相近似，后轿厢上人员撤出，电梯快、慢速运行，抖动现象消失。

## 个人进入公司工作总结篇六

(1) 坚持“减少诉讼案件，降低诉讼成本，努力提高胜诉率”和“诉讼案件分级负责，谁主张、谁举证”两个原则，加强对诉讼案件的管理，要求案件涉及到哪家公司，由哪家公司负责处理，在各个诉讼程序开始之前，必须充分准备好所需的法律文件、证据及相关事宜。

(2) 各级公司在上级公司授权范围内进行诉讼，并按照省分公司有关规定，逐级做好报告（备）工作。对报备到省公司的案件，我处进行认真审核，冷静、客观、公正地进行案情分析，然后建议参加诉讼的公司是否把官司打下去。对下级公司上诉到省高院的案件，我处将积极提供支持。如清丰某私营塑料厂火灾案，中院一审保险公司败诉，判保险公司赔款70余万元，目前上诉至高院，我处协助xx公司聘请了律师，分析了案情，争取二审改判。

我处通过对分业经营以来发生的80多起诉讼案件进行调查、统计、分析，初步摸清了我公司诉讼案件败多胜少的原因，对下一步工作提出了五项对策措施：一是要把好承保质量关，切实做好核保工作。严格按照操作规程办理业务，项目填写要齐全，特别约定要详尽、明确。二是在处理理赔案件时，首先要做到及时查勘现场，争取取得第一手资料；其次在现场查勘时，要注意收集现场证据，并和保户一起对收集的证据进行现场确定；第三要及时详尽地查看帐册及有关凭证，对涉及案件的帐册和凭证，要详细地进行抄录或复制，必要时可对其进行封存。三是在制作赔案时，资料要齐全，案件的情况要详细地表述，赔款金额的计算要有理有据。四是要慎重地对待拒赔案件，要分析拒赔的理由是否充分，法律上是否认可，坚决杜绝口头拒赔。五是平时要加强与法院的联系，做好对办案法官的日常宣传、攻关工作，不能临时抱佛脚。

(1) 香港xx公司花生霉变保险骗赔案取得阶段性进展。我公司积极协助警方做好取证工作，目前，取证工作基本结束，案件已移交检察院起诉。

(2) 参加了驻马店xx集团进口豆粕货损纠纷案的诉讼和代位追偿工作，较圆满地结束了这起长达4年多的诉讼案件。

一、二审中，我公司委托的代理人据理力争，但法院还是判我公司赔款4,140,601元及利息。因二审是终审判决，我们只好表示尊重，决定有条件的接受法院判决，一是xx集团要将权益转让给我公司，并在向船方追偿方面积极予以配合；二是按照正常理赔程序进行赔付[]xx集团必须提供必要的数据和单证。驻马店xx集团根据我公司的要求，正式起诉承运人泰国thor sky公司，并将追偿权转让给我公司。今年4月25日，上海海事法院连云港派出庭下达了[]xx[]沪海法连商字第xx号民事判决书，判决承运人泰国thor sky公司未能提供可以免责的相关证据，依法对货损应承担赔偿责任，赔偿我公司保险

赔款4197306元及其利286947元。被告不服判决，向上海市高级人民法院提出上诉，上海市高级人民法院开庭审理，经过激烈的法庭辩论后，上诉人要求与我方代理人进行和解，同意赔偿我公司损失37.5万美元。考虑到海外追偿难度较大，一般案件能够追回40%左右已属不易，而我们追回的资金已达到70%，我方代理人同意和解。目前，37.5万元美元已如数划入我公司账户。

另外，南阳某私营企业玉器破损诉讼案，目前已进入二审。省分公司营业管理部地产权纠纷案，我公司按规定向总公司申请了授权。

今年第三季度，对全省系统内法律人才进行了摸底调查，初步建立起我公司的法律人才库，全省拥有法律专业毕业研究生2人，本科生9人，大专生23人，其中有律师资格的6人。我处已将相关资料存入电脑，以便发挥这些人员的作用。

为了规范委托代理诉讼行为，省分公司设计了《授权委托书》和《委托代理合同书》样式，对委托代理的权限、代理律师的职责及收取律师费方式都作了统一规定。今后，凡我公司系统内聘请的律师，根据国家有关规定，原则上按全风险承包方式收取律师费，即前期不收取任何费用，律师费以最终为我公司挽回实际损失为标准，按实际挽回损失的一定比例收取。如律师未能为我公司挽回损失，则分文不取。

为了进一步加强授权经营工作，省公司及时下发了《关于规范业务部分特别转授权报批程序的通知》，对授权报批程序进行了规范。根据总公司对省分公司的授权，我处在广泛征求各市分公司和省公司机关各处室意见的基础上，制定了xx年《转授权书》，对部分市公司、部分业务的授权权限进行适度调整。11月初，我处又专门发出通知，广泛收集机关各处室、各市分公司对今年授权经营权限、管理等方面的意见和建议，为修订明年《转授权书》做好准备。



以上是我公司在法律、授权经营方面所做的主要工作，根据当前存在的问题和不足，我们明年的工作重点是：

（1）加大诉讼案件处理的力度。对本处参与诉讼的案件，如香港xx公司诈骗案、南阳玉器诉讼案等，一是积极做好取证、上诉、申诉工作，加强对公、检、法等部门的公关，争取早日结案，尽量避免讼事缠身。二是做好案卷材料的收集、整理、归档工作，要把案件办成“铁”案，经得起考证。

（2）根据授权范围，加强对下级公司诉讼案件的指导和援助。凡市公司上诉到省高院的案件，我们将积极提供援助，帮助联系律师，协助进行案情分析、取证等。

（3）对分业经营以来的典型诉讼案例，从法律和业务角度进行分析，做到一案一点评，然后汇编成册，印发系统内广大干部员工，以生动的案例增强人员的法律意识，做到依法、按规经营，从源头上杜绝一些诉讼案件的发生。

（4）适当时机，举办一期县区公司经理法律知识培训班。重点培训保费收入超1000万元的县公司、超xx万元城区公司经理。请总公司法律部领导和一些有声望的法律界人士上课，以增强基层公司的法律意识和依法维护自身权益的能力。

（5）授权经营方面。根据总公司授权和转授权人的意见，结合市公司对今年授权经营工作的反馈意见，修订、印制好200\*年《转授权书》。在适当时机，组织力量对市分公司的授经营工作进行一次检查，督促各级公司在授权范围内依法经营。

## 个人进入公司工作总结篇七

今天小编为大家收集资料整理回来了关于最新贸易公司销售员年终工作总结，希望能够为大家带来帮助，希望大家会喜欢。同时也希望给你们带来一些参考的作用，如果喜欢就请

继续关注我们（）的后续更新吧！

x年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

## 一、回忆过去

### 1. 对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

### 2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用□xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

### 3. 对老客户的优质服务。

重点为乌克兰客户xx和意大利客户yy的跟踪和服务□xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月□25cc汽油锯问题现也得到了解决。

## 二、总结现在

### 1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成

熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

## 2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

## 三、展望未来

海外市场的开拓没有终点□xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“某某”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“某某”品牌专业制造

制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的‘友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

## 个人进入公司工作总结篇八

1、明确建投公司投融资的主体地位。建投公司是阜阳市政府为加快城市基础设施建设步伐，深化城市建设投融资体制改革批准设立的具有独立法人资格的国有独资企业，也是市政府利用组织优势，调控、整合城市资源，加大投资力度，完善城市功能的操作平台。其主要宗旨是树立经营城市理念，创新市场融资方式，将政府行为变为企业运作。建投公司的设立，使“政府引导、市场运作、公司经营”的新机制、新理念有了明确的载体。

2、明确建投公司政府性投资项目的实施主体地位。为加强开行贷款资金管理，强化项目决策，必须首先从机制上进行完善和规范。为此，市政府专门成立政府性投资项目管理委员会（以下简称投资委），作为决策机构，对政府性投资项目进行决策指导。投资委下设投资办作为承上启下的中间机构，

直接领导、督促建投公司及时把投资委的决策贯彻落实，具体实施。形成了宏观（投资委）、中观（投资办）、微观（建投公司）三位一体的管理体系，确立了建投公司政府性投资项目的实施主体地位。

3、明确建投公司的主要职能和任务。建投公司作为我市城市基础设施的投融资运作主体，从设立之初，就明确了职能和任务：一是融资，依托政府有效资产，按市场化运作方式，多渠道筹措资金，满足城市建设资金需求；是投资，投资重点是城市基础设施和市政公共设施（政府性投资项目），同时选择有全局带动性和有较高收益的项目进行投资，增加收益，壮大实力；三是还贷，建立债务偿还机制，高效运作城市资产，促进城市建设资金的良性循环和土地资本的不断增值，确保债务按期偿还。

4、明确工作思路。在明确定位、职责和任务的基础上，建投公司明确了20xx年的工作思路：服从服务于阜阳经济发展的大局，以建立科学、规范、高效的'管理机制和运行机制为重点，全方位打造公司的核心竞争力，抓好项目建设，规范资金管理，积极实施多元化经营战略，增强公司自我积累、自我发展的能力，实现公司健康、持续、快速发展。

1、完善规章制度。进入实质性运转以后，为开好局、起好步，切实做到管理规范、科学化、制度化，确保开行贷款的政策安全和资金安全，建投公司参照外地经验，结合我市实际，先后制定了《阜阳市政府性投资项目管理办法》、《阜阳市政府性投资项目资金管理办法》、《阜阳市经济技术开发区政府性投资项目资金管理办法》、《阜阳市国有土地使用权出让金征收使用管理暂行办法》等12个规范性文件和实施细则。规章制度的完善和建立，为开行贷款项目顺利实施提供了政策保障和法律依据。

2、完善内部运行机制。完善运行机制是建投公司强化内部管理，规范公司行为的重要环节。为此，公司从实际工作需要

出发，经多次讨论、酝酿，先后制定了《阜阳市城市建设投资有限公司管理大纲》、《阜阳市城市建设投资有限公司各部门工作职责》、《阜阳市城市建设投资有限公司廉政建设规定》等24个基本管理制度（已编纂成《文件汇编》），明确了内部分工和职责，建立了上传下达、政令畅通、团结协作、规范有序的工作秩序。此外，公司还把企业文化建设、廉政警示教育和加强法制学习等作为日常工作的重要内容，进一步强化了内部管理，增强了责任意识，使团结协作、爱岗敬业成为员工的自觉行动，有力地推动了各项工作顺利开展。

1、规范项目工程招投标。招投标是项目建设的关键环节。今年以来，建投公司严格按照“公平、公正、公开”的原则，依照有关法律程序和规定，积极推进招投标工作：一是在首次运作开行贷款项目的招投标过程中，在全市范围内公开招标选择招标代理机构和预算编制机构，同时组织现场勘察和招标文件答疑，采取弱化标底、合理低价中标的方式，使项目工程平均中标价比预算价降低20%；是在对颍州路人行道改造标段和阜临路道路改造的6、7标段，采取了国家最新推行的工程量清单报价方式招投标，开创了阜城工程量清单报价招投标先河；三是在南城河拆迁过程中，公司按照相关法律、法规规定，认真进行拆迁评估，制定拆迁方案，并向拆迁管理部门提交了颁发拆迁许可证所要求的全部要件，如期举行了拆迁听证会，此举首开我市城市公益事业行政许可听证会记录。

2、规范项目实施和资金管理。为确保开行贷款项目顺利推进，加强资金管理，提高资金使用效率，建投公司相应制定了《阜阳市城市建设投资有限公司政府性投资项目实施细则》、《阜阳市城市建设投资有限公司项目运作流程》、《阜阳市城市建设投资有限公司政府性投资项目资金拨付程序》等一系列项目实施和资金管理细则，规定了严格的项目操作和资金拨付程序，保证了开行贷款项目实施和资金规范使用。

3、规范人员招聘程序。根据市政府有关会议决定和市领导有关指示精神，建投公司会同人事部门制定严格周密的人员招聘方案，在市纪检等部门的监督下，对参加应聘人员的资格进行了严格审查；精心组织笔试和面试，最后对拟录用人员进行了公示。经过严格把关，层层筛选，最后经批准公司录用了五名专业技术人员，为公司今后各项工作的开展奠定了基础。

1、精心组织开行贷款的签约仪式。根据投资委6月19日会议精神，为做好开行贷款签约仪式的筹备工作，建投公司在有关部门大力配合、支持下，对签约活动所涉及到的仪式议程、领导讲话、致辞、现场新闻采访、答记者问等一系列事项进行了精心策划。由于准备充分，运作有序，开行与阜阳市政府开发性金融合作协议暨城市基础设施建设项目贷款签约仪式于7月10日在我市开发区隆重举行，并取得圆满成功。

2、推进项目建设。受国家土地政策调整影响，今年我市开行贷款项目拟新建道路征用土地报批暂无法落实，为此，建投公司及时调整投资计划，提早实施具备开工条件的老城区道路和人行道改造工程。颍州路、文峰路、清河路、颍河路四条道路的人行道改造已全面展开；青年路道路及管网改造工程前期工作已经完成，春节后即可着手实施；南城河综合治理一期拆迁工作，经多方协调，正稳步推进，现已完成50余户的拆迁，占应拆迁户数的58.8%。

加强与各职能部门的协调配合，营造良好的工作氛围。开行贷款项目运作过程中涉及方方面面，必须搞好协调配合。在项目实施过程中，建投公司积极和建委、土地、房产、规划和辖区政府等部门加强协调，统一步调，形成合力，对在项目实施过程中遇到的问题和情况，主动和有关部门沟通、协调，从而保证了项目建设顺利实施。

1、成立监督机构，加强项目招投标监督。为贯彻落实市政府第37次常务会议精神，确保对项目实施和资金管理进行有效

监督，建投公司成立了审计监督室，并从市监察、审计部门抽派专人办公。审计监督室根据工作需要，制定了《阜阳市城市建设投资有限公司审计监督管理办法》和《审计监督室工作意见》，对工程建设程序、建设资金使用等方面都作出了明确规定，使监督工作进一步规范化、制度化，确保监督到位。工程项目招投标监督管理，是实行阳光操作的关键环节。审计监督室积极参与开行贷款项目招投标过程中招标文件的制定和审核、投标单位的资格审查和评标定标工作，对招投标工作进行全过程监督，保证整个招投标过程公开透明。

2、发挥监事会的监督职能。为了加强对公司资产运营的监督管理，健全公司监督机制，监事会制定了《阜阳市城市建设投资有限公司监事会议事规则（试行）》，按照有关法律、行政法规和财政部门的有关规定，以财务监督为核心，对公司的财务会计活动及公司负责人的经营管理活动进行监督，确保国有资产保值增值。

20xx年建投公司上下凝心聚力，开拓进取，取得了一系列融资成果，稳步推进项目建设，较好地完成了市委、市政府和市投资办交办的各项工作任务。但同时我们也要清醒地看到，工作中还存在着一些不容忽视的问题，主要表现在：

（一）偿债机制尚未有效建立。根据市人大有关决议和市政府有关规定，偿债机制的许多政策已经制定，但尚未得到很好落实，这种状况发展下去，势必影响开行贷款的本息偿还。

（二）部门关系尚待理顺。城市基础设施开行贷款项目是一项系统工程，涉及面广，各部门必须高度重视、积极配合才能保证项目顺利推进。从前期工作情况看，部门之间的关系有待进一步理顺。

（三）项目资本金没有完全到位。按照我市20xx年工程建设用款计划和与开行签订的借款合同，明年将到位贷款资金3.9亿元。根据有关合同约定，我市需按比例配套项目资本金



约1.95亿元，而现在项目资本金尚有很大资金缺口，如不能得到解决，势必影响开行贷款及时提取使用，加大财务成本。

（四）内部运行机制尚待完善、落实。公司的内部管理制度尚未完善，激励、约束机制尚未建立，中长期发展战略尚未制定，公司经营运作尚未开始，这些问题将影响和制约公司长期可持续发展。

新的一年即将来临，让我们振奋精神，坚定信心，以奋发有为的良好精神状态和扎扎实实的工作作风，正视、克服、解决公司起步阶段面临的诸多困难和问题。理清工作思路，推进项目建设，强化资金管理，完善运作机制，提高竞争实力，为全面出色完成20xx年既定的工作目标而努力奋斗。