

公司管理年度工作总结(实用10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

公司管理年度工作总结篇一

姓名：司楠

学号： 助学单位： 指导教师： 完成日期：

如何避免赊销坏帐的风险

商界有一种说法，“中国最缺的就是信用。”在中国，大量的赊销出现在90年代，至今仍未能形成真正的商业信用环境。例如，赊销的合理回报率没有保证，被动信用屡见不鲜；支持信用的资本资源不够充分，经常需要自身和银行融资来保持还款等待期；信用记录以及与之相关联的信用监督和惩罚系统（包括商业手段和法律手段）不完善等。因此，如何加强信用风险的管理与控制，避免赊销坏帐就成为企业财务风险管理的中中之重。

有一句话，用来概括信用和客户都是恰当的，它们既是公司最长远的收益，也时时带给公司最难预期的风险。商业信用交易中的卖方，其风险和损失的结果不外乎两方面：一是坏帐，除了少数报损外，更多是挂账在应收账款、存货等形形色色的资产科目中；二是拖欠，是所有虽然能回款但长期占压的欠款资金成本。两种风险都对损益表和现金流量表产生负面的影响，但由于后者混杂于财务费用中，很少有单独的统计，常被众多企业管理人员视而不见。

1. 信用交易是在商品交易基础上衍生的，因此信用管理链也

应当与商品交易链环环对应。商品交易链可以概括为：客户接洽、商业谈判、合同签订、货物转移、货款回收和逾期追款。与之相应的信用管理链则有：考察评估客户、选择信用政策、制定保障（抵押担保）条款、跟踪货物账款、常规账款催收、特殊危机处理。

2. 上述六个信用管理环节有不同的工作重点，基本上可以分为事前/中/后三个阶段的管理特征。前三个环节属于事前管理，管理对象是客户；第四个环节属于事中管理，管理对象是货物和单据；后两个环节属于事后管理，管理对象是账款。

3. 围绕着事前/中/后管理，企业要完善如下四方面的内功：建立信用管理的信息系统、建立信用评估的分析系统、建立账款监控的管理流程、建立权责分明的信用管理专职机构。

信用管理职能概括为如下几方面：

收集和定期更新客户的经营信息、财务信息和交易记录。

建立和维护能按多种方式检索的客户数据库，并向企业内的相关管理人员、尤其是销售部门和财务部门，提供信用信息的查询服务和分析服务。

评定和调整客户的信用政策围绕这一职能的是客户分析和决策工作。

在新客户授信和年度信用等级评定中，以客户信息为依据，以分析模型为工具，评估客户的信用得分，并从得分推导出适用的信用政策。

监控和追收应收账款围绕这一职能的是全面的欠款分析和决策工作。

信用政策和客户信用政策的松紧。

对逾期的账款做出原因诊断和收款策略诊断。

辅助销售挖掘新的商机通过信用分析可以找出对公司利润真正有贡献的优质客户，给销售指明方向。

独立的信用管理职能定位，必然要求独立的信用管理机构。系统的建立、流程的完善，都将最终落实到既有效率又讲效果的这一机构上。反观目前大多数国内企业的信用管理，却是支离破碎的分散在财务、销售等各个部门，缺少明确的目标和职能界定。要想在这样的基础上建立起独立的信用管理职能，无异于沙中筑塔。

对大多数缺乏信用管理基础的国内企业而言，系统、流程、方法尽管是最大的、最复杂的新改变，却往往不是最难的。信用管理的两大难点：一是在国内信用环境不利于信息流通的情况下，如何获得信用信息；二是如何建立一个既能适于企业传统、又能体现独立性的信用管理机构，既有原则又讲灵活地执行信用政策。

组织方式在任何企业都是一个敏感的领域。信用管理机构和平级的销售、财务部门在工作上存在协作和监督的双重关系，更增加了这种敏感程度。信用管理所提供的。毕竟不只是收款和放贷的建议；它还对企业决策层制定收款放贷的游戏规则，对企业决策层以信用为由允许或否决一项业务产生重要影响。这种监督的关系，引发了很多企业信用组织方面的问题。

屡见不鲜的严重问题有：信用政策成了一纸空文；信用管理在众多管理者的观念中形成了错误的判断，认为信用管理扰乱了销售收款的传统责任，财务干涉业务等。最终，企业决策层需要花费大量的时间在信用政策的协调和执行上，甚至完全取代信用管理机构在企业中的角色。

一个好的信用组织，必然符合如下几点标准：信用管理人

员在技术上能提供专业的观点；在利益上能独立于销售业绩奖惩而提供中立的观点；在权责上能在大多数情况下与销售协调关于风险的观念冲突；在操作中能被企业的大多数部门接纳。

在国内的大型外资企业中，比较常见的信用管理做法是设一名信用经理，并且在财务部门内辅以至几名信用管理兼职助理。信用经理直接向企业决策层（比如：财务或销售副总）报告工作，遇到销售对信用管理有异议的情况，副总就会及时出面协调。也有的公司设信用委员会代替财务或销售副总核准的做法，一般地，信用委员会由企业决策层、财务总监和销售总监三方组成。信用委员会在某种意义上是将协调从核准后挪到了核准前，这对提高效率大有裨益。

一、需要信用管理机构亲自完成的工作：分析性工作（客户信息的分析，客户信用等级的综合评估）、策略性工作（建议客户信用政策和收款政策）、程序性工作（制定信用管理的工作流程和报告格式，监督货/款动态）和外联性工作（与专业信用服务机构、法律机构等建立合作）。

二、通过培训销售人员而由销售代行的工作：收集客户动态信息，收款。

三、通过培训财务人员而由财务代行的工作：分析客户财务信息，以及监控欠款水平。

四、客户管理为重

客户管理虽然在信用交易发生之前，但却是信用管理的重中之重。

控制核心客户的数量核心客户有两种：

二是持续往来多年、享受较优惠的信用政策、但也容易疏于

防范的中小客户。

核心信用客户的风险损失后果要比其他客户更严重，因而它的信息工作要求更细，信息管理成本也更高。

把握客户还款的特征还款特征不完全与客户的交易能力有关，它是一种习惯。对交易一段时期的任何信用客户，都可以总结出这种习惯，从而需要采用有区别的催收策略。

设计客户评估的策略信用管理的工作之一，就是要辅导销售和财务人员做好客户信息的收集和分析工作。

销售方面：

销售员即使愿意提供客户信息，所提供的信息也往往流于主观、零散，所以要设计一套科学的报告/表格样式，然后再执行定期报告的制度。

科学的报告/表格样式要将三种信息记录方式结合起来：

其一是由销售员与客户共同完成的客户调查表，如基本情况、经营状况、组织结构和财务报表等，这类信息一般按年度更新，全部为问答式的描述，以体现系统和客观。

其二是由销售员独立完成的定期回访报告，除了规定要反映的客户评价、客户疑问外，其它情况可以自由记叙。

其三是由销售员和信用管理者共同完成的客户印象表，是反映定期回访结果的另一种方式。信用管理者会对客户轮换做实地访问，在访问中核对销售员是否恰当、如实地反映了客户印象。

财务方面：

从财务获得信息要比从销售获得信息更容易、更客观，关键

是要利用客户的销售和回款记录衍生出更多、更直接的分析信息，包括：账龄分析、平均收账期分析、比率分析、交易盈利分析、资金成本占用分析、交易额分析、回款趋势分析、信用额度利用情况分析和信用期限利用情况分析等。

信用方面：

从多角度的信用信息到信用等级的评估，需要一种模型。它将所有的客户信息归纳为几个方面，比如：经营能力、财务能力、交易过往记录等，每方面再分几十个细项，各细项分别设置权重分。然后，通过对每一细项打分，从量化和非量化的客户信息中得出客户等级（客户风险评分），从而适用相应的信用政策。

公司管理年度工作总结篇二

重庆市江北区近年经济水平快速发展，为进一步加强社会治理，区综治办决定以江北嘴中央商务区为改革试点，整合辖区所有执勤执法辅助力量，探索建立“多队整合、多网融合、多方聚合”的集约高效社会治理模式和城市网格化管理综合服务队，使辖区社会治安、交通管理等实现了整体跃升。

记者在走访中得知，执法辅助队伍人员的甄选十分严格。这支队伍面向社会公开招聘，严格甄选，队员年龄结构、身体素质 and 知识层次较原有协勤协管人员有了较大提升。为了适应中央商务区国际化服务管理需要，部分队员还具备一定的外语交流能力，成为一支形象气质佳、业务素质高、综合能力强的社会治理骨干力量。

组建后的综合服务队承担中央商务区治安、市政、交通等8大综合协管职能，将社会面所有秩序维护整合其中，施行昼夜24小时巡查，做到了“问题处置在执法之前，寓管理于服务之中”。

有高素质的人才，也要有先进、高效的管理模式。综合服务队参照市政网格管理划分原则，将江北城辖区划分为9个基础网格，整合了综治、民政、市政、公安等部门推行的管理网格，构建了“城市网格化管理综合服务体系”，基层工作均在一套网格体系中运行，实现“一网落地”，有效破解了以往“七八顶大盖帽、管不了一个破草帽”的难题。街道网格化管理综合群工、数字城管、“12319”城建服务热线、“江北监控”等系统，建立发现、受理、指挥、处置、监督、评价“六位一体”的城市网格化管理机制。

综合服务队全天候定位于网格中，通过随身携带城市管理终端机，直接与城市网格化管理综合指挥中心互联互通，并有效联动了“110”“120”“119”等应急电话，大大提升了案事件应急处置率。

据执法辅助小队介绍，今年3月2日17点20分左右在西大街与江州街交叉路口，一对夫妇驾驶一辆白色小轿车经过路口时，因走神差点与路口的其他车辆相撞，在慌忙之下调转方向却与隔离栏相撞，撞散了两米多长的隔离栏，队长及时派遣机动组队员赶往现场并电话通知交警以免事故扩大化。到达的队员立即指挥交通，将拥堵的车辆疏散开，等交警到达现场时，立即协助交警对事故车辆进行处理。幸亏队员及时的发现，不然事故必定会更加严重。

网格化管理综合服务队改革模式运行以来，共处理各类案件1万余件，接访咨询群众5000余人次，刑事案件发案下降，公众安全感指数位居全区第一，做到了真正的保卫一方平安。

公司管理年度工作总结篇三

随着中小企业数量的递增和规模的扩大，中小企业已在我国国民经济中占据了半壁江山，在发展和壮大的过程中，由于市场竞争日趋激烈，原有的管理水平已不适应企业新的发展，成为企业进一步发展的桎梏。中小企业的发展面临着两个基

本问题：一是如何适应外部环境的变化，二是如何协调内部资源的有效利用。由于企业对外部环境的适应性是建立在内部协调性的基础之上，因此加强企业内部管理，是企业最基础的工作，也是企业能够生存和发展的保证。

管理环境是指对建立、加强或削弱特定政策、程序及其效率产生影响的各种因素。管理环境建设的质量直接关系到企业内部制度的贯彻、执行以及企业经营目标及整体战略目标的实现，加强企业内部管理环境应从以下几个方面入手。

加强企业管理的建设，强化管理主体职能，应依据中小企业实际情况，首先建立股东大会和董事会，发挥董事会的作用和潜能，提高管理者的素质和能力，使股东及其他利益团体的利益真正得到保护。目前，我国部分中小企业没有董事会，即使有董事会其监控作用也严重弱化。董事会是公司管理系统的核心，它负责为公司经理制定博弈的规则，形成管理控制的逐级向下延伸，建立良性循环的职业经理人进入、退出机制。对企业管理而言，一个积极主动的董事会是相当重要的。

企业经营的目的在于实现其整体目标，而一个企业的组织结构则在于提供规划、执行、控制和监督活动的框架，企业组织结构建设直接影响到企业的经营成果及控制效果。企业要有效地从事各项业务活动，必须设置相应的组织机构，行使管理与控制的职能。中小企业要根据企业目标和自身特点，设置不同的组织机构，充分注意部门之间职能的科学划分，做到高效、协调、简洁，并确保企业的目标以最合理的成本实现。

企业经营管理是一个复杂的系统工程，保证这个系统的正常运行，合理授权是必然的。企业要根据责、权、利相结合的原则，明确规定各职能机构的权限与责任，根据各职能机构的经营任务与特点划分岗位系列，确定需要的岗位，根据岗位的需要选择合适的人才，并将责任落实到每一个人。对于

企业法定代表人，既要保证其经营决策的独立性和权威性，又要保证其经济行为的效益性和廉洁性。权力和责任是关键一环，对不同的管理环节要有不同的授权，并承担与之相当的责任，使之“越权”将付出更高的成本和代价。

信用是商业社会的基石，责任是信用的基础，现代企业组织管理中，无论是岗位与岗位的关系，还是管理者与被管理者的关系，都可视为责任关系。第一，责任的可传递性。组织中的每一个人都对内部控制负有责任，从企业最高管理者至企业的一个具体员工，应根据其职责大小、工作性质、标准要求，逐级传递，并以此形成企业的责任体系和责任流程。第二，责任的可量化性。企业责任的实质是保证企业战略目标和经营目标的实现，目标(指标)的逐级量化实际上是随着责任的可传递而得到量化。第三，责任的可追溯性。企业的任何过失行为以及由此造成的后果，都应对责任的主体和相应的责任人进行追究，包括对过去的责任过失行为进行追溯性追究。

秉承“以人为本，知人善任”的人事政策和实务的宗旨，保执行公司政策和程序的人员具有正直品行和胜任能力。管理者素质在企业经营管理中起绝对重要的作用，管理者的素质直接影响到企业的行为，进而影响到企业内部控制的效率和效果。公司职员的胜任能力和正直性在很大程度上取决于公司有关薪酬、雇佣、培训、福利、业绩考评及晋升等政策的公正性和程序的合理程度。公司应当合理配置岗位人员并给予能完成所分配任务的资源，这是建立合适的控制环境的基础。对于中小企业而言，良好的人力资源政策对培养员工更好地贯彻和执行内部制度有很大的帮助。

在完善了管理环境后，中小企业应当执行控制活动。控制活动是确保管理阶层的指令得以实现的政策和程序，旨在帮助企业保证其已针对“使企业目标不能达成的风险”采取了必要行动。中小企业应当结合自身实际情况，具体设置以下控制活动。

公司内审人员的内审工作直接对公司的董事长或总经理负责，负责对货币资金、有价证券、凭证和账簿记录、物资采购、定额消耗标准、付款流程、工资管理、赊销流程、客户信用等级评定标准、账实相符等的真实性、准确性、手续的齐全程度进行审查、考核。

明确授权批准范围、权限、程序、责任等相关内容。公司内部的各级管理层必须在授权范围内行使相应的职权，经办人员也必须在授权范围内办理经济业务。例如，企业的采购循环就应注意请购单、订购单、采购单等的授权与审批，要注意对采购的单价、质量、数量等的控制审核。

合理设置分工，科学划分职责权限，贯彻不相容职务相分离，即每一个人工作能自动检查另一个人或更多人工作的原则，形成相互制衡机制。不相容职务主要包括授权批准与业务经办、业务经办与会计记录、会计记录与财产保管、业务经办与业务稽核、授权批准与监督检查等。

合理地制定凭证流转程序，使得经营人员在执行交易时能及时送交会计部门以便填制凭证，已登账凭证依序归档。各种交易必须做相关记录，如固定资产的审批及验收记录、存货的购销记录、支票的领取登记记录等，并且将记录与相对应的分录独立比较。

保护资产和记录安全的重要措施是采用实物和技术防护措施。严格限制未经授权的人员对财产的直接接触，采用定期盘点、财产记录、账实核对、财产保险等措施，以使各项财产安全、完整、有效。

为了实现既定的工作目标，应实施有效的激励、奖惩机制，激励全体员工参与企业管理和控制的主观能动性。各部门应定期举行绩效考评会议，作为对工作目标完成情况的事后控制，它不仅可以总结一定时期的工作成果，同时也是发现问题、改进工作的过程。通过绩效考评，配合一些必要的奖惩

措施，将部门的工作目标与个人工作目标紧密地联系在一起，部门的工作目标将通过个人工作目标的实现而实现。

企业内部控制是一个过程，这个过程是通过纳入管理过程的大量制度及活动实现的，因此，要确保内部控制制度被切实执行且执行效果良好、内部控制能够随时适应新情况等，内部控制就必须被监测。监测是一种随着时间的推移而评估制度执行质量的过程。内部监测的核心之一是在单位内部建立起相互制约、相互监督的机制。监督可通过日常的、持续的监测活动来完成，也可以通过个别的、单独的评估来实现，或两者结合，保障内控制度的执行和及时修正。

在实践工作中，中小企业应结合自身实际，考虑成本、效益的原则，把完善管理环境、设置有效的控制活动等几个相互联系的环节落实到具体的工作流程中来完善公司治理结构，从而为中小企业在现有的市场经济环境中持续成长和发展壮大提供保障。

公司管理年度工作总结篇四

一是从发展角度。企业生存靠发展，企业壮大靠发展。在年会报告中最主要的精髓就是发展，但不管从市场形势、基础条件、人才梯队、管理模式等实现三年的战略目标我们还需要一个过程。但只要战略目标不动摇，一步一个脚印，我们绝对有信心实现我们的目标，树立我公司的品牌形象。

二是从管理角度。企业管理水平直接决定了企业的生存与发展。报告中强调了各个层面的管理，如人力资源管理、商品管理、营销管理、顾客服务、店面管理、财务管理、信息资源管理等全方位推动公司整体运营指标，提高管理水平，增强企业内功，确保我公司稳步、持续、健康发展。

员工是企业最大的资产，人力资源管理的实质体现在“选、育、用、留、裁”五个字，但要切实做好人力资源管理或规

划，确保公司在生存发展过程中对人力的需求。首先，控制人力成本，为公司对员工的录用、考核、晋升、调整、工资等提供可靠的信息和依据。第二，建立“人才梯队”库，通过有计划的人员内部流动，合理填补公司近期内可能出现的职务空缺，避免断层现象。第三，调整公司内部人员在未来职位的分配，有利于员工多方向发展，激发其潜在能力，又能在企业内部形成良性人员循环，使企业工作充满活力。

要做好人力资源规划，首先必须对现有人力资源进行全面清查，了解现有人力资源数量、质量、结构、预期可能出现的职位空缺，劳动市场状况等。通过建立“人才梯队”库，才能切实保证公司未来对人力资源的需求。

在员工培训中真正选拔出优秀专业讲师，丰富培训内容，让员工掌握并熟悉公司的规章制度及操作流程，将学到的知识运用在实际工作中去，从而达到学以致用目的。

为顾客提供优质服务是顾客的需求，随着社会经济的发展，人民生活水平的提高，顾客到超市购物不仅仅是购买商品，更需要享受服务。不仅需要价廉物美，更需要节约时间和精力，这就要求我们要明确服务标准，不断强化员工的服务意识，围绕人性化服务设施真正把顾客服务措施落到实处。

针对一线员工考核成绩不能有效的与聘用、加薪、提升挂钩，同级与下级考核难以公正对待的现状，行政部将进一步明确奖罚、健全档案记录，明确量化，力求修订完善的考核内容。

在今年的工作中，我将锐意进取、扎实工作，为百佳的辉煌尽自己最大的努力。

公司管理年度工作总结篇五

1、公司成立以总经理为组长的安全生产领导小组，研究、统筹、协调、指导公司安全生产工作题，组织重要安全生产活

动。

2、各项目成立以项目负责人为组长的安全生产领导小组，分析、预测本单位的安全生产形势，综合管理本项目的安全生产工作，指导、协调和监督本项目环境及职业健康安全管理体系的运行。对本项目的安全生产工作实施监督，组织安全生产检查，协调相关事故处理，负责劳动防护用品管理。

3、建立有效且符合爆破工程作业生产实际的职业健康安全管理体系文件，确保文件中规定的都要在实际工作中得到有效实施。

4、把隐患排查治理工作作为长期行为，纳入本单位安全生产管理工作的重点，形成制度化、规范化，并建立长效机制。

5、坚持在实际工作中，对爆破工程作业生产活动中的风险及时进行动态的危害辨识，风险评价，及时向职工进行安全交底，并采取必要的安全防范措施。

6、制定工程爆破作业安全生产规定，各项目、班组安全生产岗位职责明确。

7、按规定，各项目配备专（兼）职安技人员，并认真履行职责。

8、全年由公司总经理或专职安全员带队开展的安全自检自查活动不少于四次，生产施工期间每月一次，在检查过程中发现的事故、事件不符合项，及时进行纠正和采取预防措施。认真做好平时安全检查工作记录台帐。检查要着重整改，对检查出的问题，要做到任务、时间、费用、措施、责任人五落实，逐条落实整改，对一时整改有困难的要及时定出整改计划，限期解决，使检查出来的问题条条有落实，件件有交待。

(2) 项目应建立严格的隐患排查整改责任制度：

(3) 项目是事故隐患整改的责任主体，项目主要负责人是事故隐患排查治理的第一责任人，负责本项目事故隐患排查治理工作。

(4) 对限期内没有整改完毕的或没有进行整改的，责令停产整改，并追究项目责任人的责任。

9、加强新工（临时工、转换工、复转军人）现场岗位教育，特殊工种作业人员必须经过安全培训持证上岗。认真开展全员安全生产培训和岗位技能训练。新职工上岗前必须进行公司级、项目级、班组级三级安全教育。

10、加强对劳动防护用品的管理，确保职工的生命健康，维护职工合法权益。做好防尘、有毒有害气体的防护工作，并监督、教育从业人员正确佩戴和使用劳动防护用品。

11、认真执行生产作业施工的‘三同时’制度。坚持生产施工项目在开工前有施工组织设计且有安全生产专篇。

12、生产施工项目必须要有施工设计和施工安全设计书，在项目开工前报大队安全科备案。

13、租用的设备和雇用人员全部纳入公司安全生产统一管理，杜绝‘以包代管’现象的发生。

14、坚持对爆破工程作业生产设备使用的维护与保养，正确使用爆破工程仪器仪表，坚持定期对使用车辆进行强制二级维护，严格执行爆破工程作业各项规章制度、操作规程。

15、加强对爆炸物品的安全管理工作，严格执行《爆破安全规程》、《民爆条例》中的要求和规定，认真做好爆炸物品的购买、运输、保管、领用、使用、清退、销毁工作，做好

爆炸物品的登记记录工作，做到帐物相符。

16、运输、储存、使用危险物，必须执行有关法律、法规和国家标准或者行业标准，建立专门的安全管理制度，采取可靠的安全措施，接受有关主管部门依法实施的监督管理。

17、对重大危险源应当登记建档，进行定期检测、评估、监控，并制定应急预案，告知从业人员和相关人员在紧急情况下应当采取的应急措施。

18、进行爆破、挖掘清运等危险作业，应当安排专门人员进行现场安全管理，确保操作规程的遵守和安全措施的落实。

19、两个以上单位在同一作业区域进行生产经营活动，有可能危及对方安全生产的，各方要签订安全生产管理协议，明确各自的安全生产管理职责和应采取的安全措施，并指定专职管理人员进行检查与协调。

20、施工项目应做好职业危害的防治工作。矿山应配备作业场所职业危害检测和防护设备与装置，认真落实粉尘、高温、噪声、有毒有害气体和放射性危害的防治措施，切实改善作业环境；定期对从业人员进行职业健康检查；如实向从业人员报告作业场所职业危害情况。矿山企业应定期对作业场所内的粉尘、毒物、噪声和空气含氧量进行自测自检，并接受法定检测机构依法进行的检测。

21、施工项目的爆破器材管理和爆破作业，应按照《中华人民共和国民用爆破物品管理条例》和爆破安全规程执行。矿山爆破应预先制作工程爆破说明书。

22、矿山开采，应按照矿山安全规程和行业技术规范的要求，先做设计后开采，先做施工组织设计后采矿的顺序，同时编制掘进作业规程、采矿作业规程、爆破作业规程等。对特殊作业还应当制定专项安全技术及施工管理措施方案。

23、应加强应急管理工作，制定应急救援预案，定期组织应急救援知识的培训和应急救援演练。必须制定应急管理制度，完善应急救援体系。应建立由专职或兼职人员组成的事故应急救援机构，配备必要的应急救援器材和设备；未建立事故应急救援组织的，应与邻近的应急救援组织签订救援协议，保证事故发生后能得到及时救援。

*****工程爆破公司

20xx年*月**日

公司管理年度工作总结篇六

一、单位基本情况介绍

20xx年2月，县人民政府从县国土局、县建设局、镇人民政府抽调17名工作人员组建成立了县征地拆迁安置领导小组办公室，性质为县政府直属正科级全额拨款事业单位。单位主要职责是受国土、城建的委托做好县城建成区内行政许可范围外的“两违”建设日常巡查、制止、拆除、处理等工作，责任区域约38.55平方公里。

20xx年11月，县房管局下属征收股正式归并到我办，增加了国有土地上房屋征收与补偿条例的实施这一职能，作为县政府国有土地上房屋征收部门，主要从事国有土地上房屋征收监管工作及参与配合部分县重点工程项目。

20xx年7月《县人民政府关于印发进一步加强城乡规划建设工作的通知》出台，增加了城建委托行政许可范围内监管执法权限及职责，随着县城规划区的范围年年扩大，我办的责任区域由以前的38.55平方公里增至现在为107平方公里。

目前，单位内设综合秘书股、执法中队、房屋征收股、法规监察股4个职能股室，核定编制15个，借用国土、城建共3人，临

时招聘人员18人，领导4人，共有干部职工38名。

二、主要工作措施及成效

(一)加大了城市“两违”建设的整治力度。我办通过加大巡查力度，及时发现、及时制止新增“两违”建设行为，实行定岗、定人、定区域的三定方式，在东城区、西城区划分上细化责任区域，按路段划分到人，对影响市容市貌的县城规划区内“两违”建筑一经发现立即实施强制拆除，元月份至今，共巡查发现县城规划区内“两违”建设87宗，面积3100余平方米，责令自行拆除31宗，面积860余平方米，组织强制拆除56宗，面积2240余平方米。至目前为止，保证了县城规划区内无新增影响市容市貌“两违”建设。

(二)规范了新建项目屋顶造型及外墙立面建设。为策应精致县城打造，致力把全县范围内立面规划装修、屋顶造型建设成格调基本统一、风格基本一致的建筑带风格，提升城市品位，打造“全域旅游”新形象，我办对新开工建设项目及在建项目实行重点监管，采取定时不定时、交叉反复巡查，使监管无盲点，确保不形成违法事实，对擅自改变屋顶造型及外墙立面装修颜色的违规建设行为一经发现立即组织强制拆除，至目前为止，共发现改变屋顶造型及外墙立面装修违法建设17宗，面积1900余平方米，均实施了强制拆除，目前为止，已完工或在建项目的屋顶造型均为坡屋顶，外墙立面装修颜色、风格基本一致，按小区形成了格调基本统一、风格基本一致的建筑带风格。

(三)加大旅游景区及沿线的“两违”整治力度。为策应旅游强县，打造宜游城市，我办加大旅游景区违法违规建设的管控，围绕服务旅游发展，加大旅游景区及沿线的巡查力度，坚决制止新发生的违法违规建设行为，至目前为止，共巡查发现旅游景区及沿线违法建设23宗，面积1760余平方米，责令自行拆除恢复原状8宗，面积670余平方米，组织强制拆除15宗，面积1090余平方米，确保了无一例新增违法用地违

法建设行为。

三、存在的问题

(一)人员配比少。我单位现有工作人员38人，其中正式人员15人，国土建设抽调3人，临聘人员18人，原管理区域面积为38.55平方公里，现管理区域面积107平方公里，人员少、区域广，远远无法满足巡查、监管需要。

(二)执法车辆无法保障。我单位现有执法车辆2辆、公务用车1辆□20xx年8月经县人民政府研究决定，将行政许可范围内建设监管由我单位进行监管，我单位随即成立行政许可范围内中队，再加上监管区域的增大，现有执法车辆已无法满足现行巡查、监管需要。

(三)屋顶铁皮棚监管困难。随着老城区房屋日益老化，城区房屋渗漏现象严重，为防漏隔热，现有房屋纷纷在屋顶进行铁皮棚建设，且铁皮棚建设隐蔽性强，无法及时发现，建设业主又常常锁门作业，无法采取强制措施，建成后强制拆除安全性又无法保障，致使屋顶铁皮棚监管难度增大，非常困难。

(四)预留地、安置地监管难。随着城区的建设发展，预留地、安置地纷纷开工建设，超层现象严重，经县政府研究□20xx年由拆迁办对预留地、安置地实施监管，自我办实施监管以来，预留地、安置地超层建设现象已明显好转，但违法超建阳台、改变屋顶造型建设仍时有发生，预留地、安置地监管涉及户数又较多，经常发生群体性上访、群体抗法事件，且因一些重点工程推进、重点工作实施的原因，致使预留地、安置地监管非常困难。

四、意见建议

(一)要强化规划领衔意识。城市管理，规划先行，科学合理、

适度超前的城市规划，可以使后续的城市管理工作事半功倍，规划部门要结合实际分类对新建项目的屋顶造型、立面装修；老城区的屋顶及立面改造；旅游景区实行统一屋顶造型设计，统一立面规划设计，按照统一设计的屋顶造型、统一的立面规划设计进行建设或改造，达到实用安全、整洁美观、自然协调。

(二)整合政府部门机构职能。整合公安、国土、城建、环保、城管、“两违”整治等部门有关城市管理方面的信息资源、执法职能，建立统一的管理队伍、合并管理职能，统一动态监管、统一投诉受理、统一便民服务、统一行动指挥，做到城市管理问题的快速发现、快速反应、快速处置、快速解决。

(三)实行属地管理。根据我县长远规划，为规范管理，探索经营性集体建设土地流转方式，建议由镇村组成工作组对预留地实施监管，相关部门协管，真正做到把预留地建成统一化市场；安置地实行统一规划、统一设计、统一验收、统一办证，由建设户组成协调委员会统一操作，项目实施单位及镇村进行监管，相关部门协管。

公司管理年度工作总结篇七

经过一学期物流专业的学习，对物流的定义，基本功能，各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

了解物流的特点，主要设备和作业流程，对其进行分析。并依据学习的理论提出自己的意见。

舒兰市起重机配件有限责任公司座落于吉林省东北部的舒兰市境内，地处舒兰市中心，横贯全镜的省一级公路五桦线与吉长，吉珲高速公路相交，铁路连接哈尔滨市，吉林市，公路，铁路四通八达，地理位置优越。

公司建于1954年，已有50多年的机械加工历史，1998年改组为有限责任公司，吉林省重点中型企业，是载重汽车后桥齿轮，半轴的专业生产厂家。

公司占地面积83000平方米。现拥有固定资产净值2992万元。已形成年产60万件各种汽车后桥齿轮的生产能力。公司自行物流配送及仓储业务并实行仓库租用及物流配送业务。拥有各类仓库两万平方米配送专用货车百余辆及其他运输设备。

机床，厂房拥有1.5吨至3吨的汽，柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m*1□2m地台板。

同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有1条共计长度为1654米铁路专用线，是目前吉林省商业系统内唯一拥有铁路专用线的非物流企业，具有10万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计4621平方米，可利用空间高度为7—8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛，防潮，隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛，防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库8100平方米，可利用空间高度

为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库4700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房3000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品，冷藏保温，特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车，发车。

上架陈列。对于市内各大商场，各类超市，连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。有效的货卡登记制度，可随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，出现质量问题及时上报，调整。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

加工整理。提供完善的分拣，换包装等加工服务，物流中心内还设有专门的包装加工单位，可随时满足客户的各种要求。

订单处理。对订单处理要求做到及时，准确，高效，并承诺：

单据收到15分钟内，操作人员到达现场，可开始收发货。

退货处理。全力协助货主公司进行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈货主公司，以便货主公司尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无货主公司特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按货主公司指令要求，做到清点，分类，整理后方能入库。

物流信息系统设计。分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询。

仓储管理系统设计。依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计。针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

销售供货分析。从客户利益出发，进行常规供货，出货，流通周转，及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

其他信息管理需求。秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务：通过wms[tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

进仓：乙方提前一天将《入库通知单》传真给甲方确认；甲方收货时根据《入库通知单》上的内容逐项核对，（如货损，货差，货单不符将记入《进仓单》）；二小时内甲方将《进仓单》传真回乙方后归档，月底制定报表。

出仓：乙方提前一天将《提货通知单》传真给甲方，写明出

货的时间，车队名和所提货品的货号，数量；当天车队携带正本《提货单》到相应的货仓，甲方根据乙方签字样本，《提货通知单》与正本《提货单》核对《出仓单》，并由提货方在《提货单》和《出仓单》上签字；完毕后甲方立即把已签字的《提货单》传真回乙方，并把《提货单》，《出仓单》归档。

优势：企业在自行生产经营的基础上长期从事物流服务业务，拥有一支物流管理及实际操作经验丰富的专业队伍，能为客户提供各项物流服务；仓库类型齐全；作业场地宽敞。

劣势：人员配置不尽合理，员工人数过于庞大，影响企业效益；信息系统未能得到充分的利用；货仓的出租形式过于单一，死板，租金较高。

机遇：中央振兴东北老工业基地必将给吉林物流业带来前所未有的发展良机，许多的跨国厂商商品的周转必定要依托本地的物流企业。

挑战：物流企业间的竞争日趋激烈，如何优化自身的作业流程，充分利用企业已有的设备设施降低成本。

仍然依照老旧的仓库出租模式收取租金，以至于使得仓库的利用率浪费，造成客户的流失，可根据仓库的实际加大空间利用率，根据仓库的实际利用情况进行收费，这样既提高了仓库的使用率又间接的降低了租金，争取到了更多的客户。

专用线的使用效率不高，只有少数客户选择这一运输方式，其实铁路运输在我国现阶段的长距离，高密度的运输中，仍然有着其不可替代的作用，特别是这种门到门的运输，更可以降低企业的物流成本，提高商品的流通速度，企业应主动寻找适合的客户推销这一特色服务。

可以将一系列的商品信息，仓库状态，作业流程，养护情况

及业务合同记入其中，但在实际操作中这一系统并没有得到充分的利用，企业往往仍然依靠传统的人工方法和票据进行作业及信息传递。应尽快在企业中提倡信息化的作业方法，使每名员工都能使用信息系统进行操作与管理。

流通加工也是物流的一项重要功能，作为非纯专业第三方物流企业应该重视流通加工，将其同其他服务一起视作一个重要的利润来源，提高服务的档次与水平，重点抓住有高附加值的商品进行加工整理，吸引住长期客户。

1、企业要发展，企业形象至关重要，因此每个企业都十分注重自己的企业形象，宁可花多点的钱去租用昂贵的美观的现代化仓库，也不愿去租用那些老式破旧的仓库，因此可以花费点资金整修老式的仓库，使企业自己本身的形象提高，这样客户会更加愿意来租用仓库了。

2、进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

3、要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

4、商品的大类要分清楚，如食品归食品储存，生活用品归生活用品储存。若把食品与化妆品放置在一起，化妆品包装如若破裂，其化学物质会污染到食品的卫生。

5、应注重运用现代化技术，把计算机应用作为一项系统工程来抓，实现与工厂，销售计算机信息的联网，以及以舒兰市区配送为主辐射东北地区的运输配送网络。

6、应多重视专业人才的培养，提高员工的综合能力及素质。应多学习和借鉴国外的先进技术，使企业更好地向前发展。

目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流，企业内部物流，销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

公司管理年度工作总结篇八

办公室是公司对外联络的中心枢纽，是展现公司形象的一个重要窗口，全体员工均须遵守办公室的有关规定。

第一条按时上下班，上班期间必须穿工作服、佩戴工作牌；

第五条严禁串岗或群聚聊天，影响他人工作；

第七条办公室内严禁吸烟，严禁将烟头扔进纸篓，违者罚款10元/次；

第九条热情接待来访客户等外来人员，言行大方，注意维护公司形象；

第十二条本制度自颁发之日起执行。

公司管理年度工作总结篇九

立春已过□20xx年春耕即将开始，为了保障我县今年农民群众春耕生产的农资需要，公司认真落实资金、运输、仓储等，以确保春耕备肥按时足额到位，保证农民用肥，努力做好化肥、农药的储备调运工作。

公司根据我县农村市场的实际需要，在全县共设立94个农资连锁销售网点，并签订了“连锁经营委托书”“连锁销售经营合同书”“经营责任承诺书”，积极与省农资公司、大理分公司协调联系，筹备资金、组织调运销售，1—3月调入尿素684吨、销售1146吨（其中上年结存462吨），调入普钙肥1332吨、销售1428吨（其中上年结存96吨），调入复合肥277吨、销售229吨，调入农药7472公斤、销售1000公斤；做到不务农时，早调运、早安排、不断档、不脱销、保证了我县农村市场供求，满足了广大人民群众的需要。

公司根据省级储备化肥调供管理暂行办法规定，以省农资股份有限公司大理分公司，调入的结算单价加规定的差率以及实际运费杂费再减去运价补贴，计算出尿素实际的批发、销售价格，公司仓库、门市、各连锁经销户，做到实行统一采购，统一调拨，统一经营方针；认真粘贴价格通知充分向社会公示，提高公司化肥价格的透明度，使广大农民群众充分了解当期化肥批发价格和销售价格，坚决杜绝随意提价的情况发生，公司仓库、直销门市部全县各网点，销售一律造册登记，建立销售台账，严禁乱作价，乱涨价销售，自觉接受县物价管理所及各乡镇价格监督员的监督检查，使储备补贴资金真正落实到广大农民群众手里，使全县农民群众得到了实惠，同时提高了公司在农民群众心目中整体形象。

通过储备尿素的销售情况来看，由于省级公司的储备充足，使我公司在调运过程中不断档；使我县广大农民群众能够买到安全充足的化肥，群众对我公司的化肥销售工作满意，都认为我县农资公司确实已把国家对群众的优惠政策落到实处，使他们增强了对农资公司的信任感，公司杜绝了假冒伪劣农资商品进入农户，保障了广大农民的利益，社会效益得到了提高。

在今后的工作中，我们将认真按照州、县供销社的安排部署，依托“万村千乡市场工程”建设，为构建乡、村级农家店为基础的农村商品市场流通体系而不懈努力，为建立新型农村

市场流通网络，营造一个方便安全的农村消费环境，来带动农村经济社会发展，为我县的稳定团结发挥积极的作用。

公司管理年度工作总结篇十

一、过去一年的工作回顾

20xx年，是自治区实施跨越式发展的第一年，也是集团公司发展历史上具有重大意义的转折之年。一年来，在自治区党委、政府和自治区国资委的正确领导和关心支持下，集团领导班子认真贯彻党的十七大和自治区第十次党代会精神，全面落实科学发展观，解放思想，开拓进取，真抓实干，抢抓机遇，面对诸多不利因素和挑战，尤其是金融危机带来的影响，积极应对，迎难而上，通过深入调查研究，分析制约集团公司发展的深层次问题，总结经验和教训，进一步理清发展思路，提出了“二次创业”的战略构想和集团企业文化理念，制定和完善了集团公司3—5年发展战略和规划，各项管理明显加强，在建项目相继投产，经营工作有序开展，经济效益呈现平稳增长态势，职工凝聚力大大增强。

（一）积极采取应对措施，克服金融危机带来的不利影响，主要经营指标实现较快增长，经济效益稳步提升。

这里要特别提出表扬的是，集团公司去年经营工作所取得的成绩，离不开控股公司卓有成效的工作。宁夏恒力股份公司在严峻的经营环境下，盈利水平较上年有较大幅度增长，为集团公司的利润增长做出了贡献；银川热电公司在煤炭价格上涨、发电量下降等不利情况下，去年实现盈利260万元，保证了首府银川市供热安全。这两家企业荣获集团公司先进企业的荣誉称号，当之无愧。其他控股企业进一步加强了各项经营管理和工程建设，狠抓节能降耗和成本控制，也都取得了好的成绩。同时还要感谢国电石嘴山第一发电公司、国电石嘴山发电公司，宁夏发电集团以及宁夏加宁铝业公司等单位，他们克服金融危机的影响，为股东创造了良好的投资

回报。

（二）三个在建项目进展顺利□20xx年相继投产。

西夏热电厂一期2×20万千瓦项目、宁夏昊凯生物科技有限公司3万吨□乳酸项目和电投钢铁、恒力股份60万吨棒线制品配套改造项目，是自治区五十大庆献礼项目和自治区“十一五”期间重点项目。在自治区党委、政府和有关部门的大力支持和帮助下，我们全力抓建设，保投产，经过参建各方的辛勤工作，三个在建项目去年陆续投产，开始为自治区的经济发展发挥应有的作用。

（三）深入调查研究，理清了发展思路，明确了发展战略和目标。

我们提出的发展思路和战略构想，得到了自治区党委、政府领导的高度重视和肯定，陈建国书记对集团公司的发展思路做出了重要批示：“同意今后的工作思路和主要措施。希望自治区电投能迅速成长为自治区大型骨干企业，为全区的经济社会发展做出更大的贡献”。自治区政府王正伟主席批示“同意电投公司下一步思路，加大力度，抓好落实，争取有明显的起色”，并要求“选准突破口，做大做强企业”。齐同生副主席也多次对集团公司的发展思路和工作措施做出了重要指示。为了使集团系统的全体职工统一思想，增强信心，集团公司要求机关各部门利用休息日组织传达和学习，让职工清楚地知道，自治区领导对集团公司是如此的重视和关心，自治区党委、政府主要领导的批示，为集团公司今后的发展指明了方向，同时更是鼓励和鞭策。通过传达和学习，更加坚定了全体员工战胜困难、努力工作、誓达目标的信心和勇气。思路决定方向，思路决定出路。发展思路、目标和保障措施的确立，为进一步制定和完善集团公司的发展战略和规划，奠定了坚实的思想认识和工作基础。

（四）重新制定和完善了集团公司的发展战略与规划。

一是电投集团石嘴山能源化工循环经济产业基地，

二是宁东（太阳山）能源新材料产业基地。通过确定主业。

进一步明确了集团公司的三项任务：

一是投资参股；

二是实业控股；三是管理国家开发银行政府信用平台的运行。提出了增强投资公司的投资和融资两大功能，做到投资和实业两个轮子一起转。发展规划讨论稿形成以后，下发到集团公司各部门和控股公司，组织讨论，经过广泛征求职工群众的意见，形成了发展规划送审稿。去年11月通过了自治区国资委组织的规划论证评审。之后根据专家的评审意见和修改建议，对规划进行了修订和完善，并上报自治区国资委。