

2023年公司经营总结(精选7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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

公司经营总结篇一

金科公司年终总结报告尊敬的董事长、何董及各位同仁□
20xx年是丰泰金科投资公司精耕细作、持续发展的一年，也是集团公司重要项目——紫金城三、四期开发建设的关键一年。在集团公司正确领导和英明决策下，公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。

一、20xx年工作中的闪光点

(一)20xx年是丰泰集团“紫金城”后续项目全面开发的关键一年。经历了一期、二期波折坎坷的开发历程，在20xx年上半年工作中，努力消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目开发的合力，在集团公司加快推进项目开发的总要求下，金科公司明确了各阶段重点工作，在合同约定的期限内达成了交房条件。

(二)紫金城二期交房期间，在各经营公司大力协助、支持下，在金科公司精心准备、组织下，按照交房预案，有条不紊、从容不迫的完成了交房工作，并得到了业主的普遍认同。

(三)20xx年年底，切实贯彻董事长工作部署，金科公司克服困难、化解矛盾，在开盘前两天取得了紫金城四期预售许可证，成功实现了预售开盘工作，并以此为契机成功举办了千

人坝坝宴，提高了紫金城项目的知名度、美誉度。

(一)项目前期数据、资料不全造成后续工作推动进度乏力，未达成行政审批流程条件。

(二)需加强员工队伍的企业文化品牌意识培训;以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进公司的全面工作。

三、20xx年工作计划(一)以经济效益为中心的指导思想，通过认真研究产品、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

(二)目标计划1、紫金城三、四期全年计划实现住宅销售100%，回笼资金2亿元以上。计划在20xx年10月商业实现试营业，新的售房部完成装修及投入使用。2、其他事项完成紫金城前期开发楼盘竣工备案证的办理，完成瑞茂、浩通(一批次)、中通(二批次)土地变性工作。

(三)工作措施

1、进一步完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广方案，加大销售工作力度，强力推进紫金城三、四期项目建设和销售工作。

3、加快项目建设进度，加强项目施工过程中各个环节的建设管理，强化与设计单位、施工单位、监理单位及政府各部门的沟通力度，在确保施工质量和安全前提采取各种有效措施强力推进建设进度。

总之□20xx年工作时间紧，任务重，但我们相信只要公司全体

员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

公司经营总结篇二

20xx年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对20xx年我们将面对的.新形势和新问题，下面我对经营部的工作进行总结、汇报并提出20xx年工作设想和要求，不妥之处，请大家指正。

(一)经营部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的情况下稳步实现增长，这个月时间完成近四万多方，回拢资金1000多万元。

(二)客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的'品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

(三)与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，经营部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

(四)目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司领导汇报，没有发生任何事故。

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

(一)员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

(二)加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

(一)加强生产调度上的安排。

(二)继续执行强化部门专业化管理。

(三)加强对搅拌生产线的计量管理。

(四)严格执行采购制度，加强材料入库管理。

(五)加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越”，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。

公司经营总结篇三

本人20xx年9月被聘任为xx公司副经理，主管经营工作。任职以来，他认真学习邓小平理论，努力实践“三个代表”重要思想，拥护党的路线、方针和政策。刻苦钻研业务，热爱本职工作，大胆进行改革，带领经营工作人员在市场经济的大潮中勇于拼搏，勤勤恳恳，任劳任怨，无私奉献，取得了可喜的成绩，得到了上级的好评。

上任伊始□xxx首先想到是如何加强经营管理，充分调动经营工作人员的积极性，加强经营工作人员的责任性。为此，他做了大量的调查了解工作，广泛征求意见，掌握了本单位过去经营管理工作存在的两大弊端，即业务联系介绍信管理混乱，工作失误追究不力。为适应市场竞争的需要，他大胆地改变了传统经营管理方法。一是对介绍信的开具，严加管理，造册登记，并协助联系人到建设方了解其意向，杜绝了介绍信重复现象，同时对联系人跟踪不力而其他跟踪较好的人员有信誉的及时予以调换，保证市场竞争力；二是对经营预算实行承包责任管理，并根据经营过程中出现的问题及时调整承包范围和内容，不断完善，制订了经营管理责任追究及奖励办法，极大地调动了经营人员的积极性，强化了责任性。全年参加投标20项，没有一个项目因工作失误而废标。

在开展经营活动中□xxx大胆解放思想，开拓进取，实施自营为主，联营、中介为辅的经营策略，为抢占市场，扩大版图做出了不懈的努力。一是建立信息网，及时掌握经营信息，使承揽任务有明确目标。二是发动职工全员经营，并积极主动协助联系人做好项目跟踪工作，为中标打好基础。三是根据xx经济不发达，基建任务少的特点，跳出xx小圈子，把目标放在全国各地，在经济发达地区占领了部份市场。一年来，他带领经营人员及项目经理，跟踪项目38个，总造价达亿，辐射省内各市、州和新疆、青海、福建、厦门、四川、贵州、山东、北京等省（市、区）。参加投标20项，中标13项，中

标率达65%，中标工程总造价13000万元，占xx公司年度计划10000万元的130%，超额完成了全年的经营指标。

刻苦钻研业务，工作任劳任怨，无私奉献，是xxx一大特点。xxx任现职之前是一位素质较高的项目经理，每年都有工程任务在手，经济收入是可想而知的。聘任为xx公司经营经理后，由于xx公司人员多，底子薄，包袱重，起点低，又加之处于经济不发达地区，连工资都不能按时发放，更谈不上奖金、福利，就他个人经济利益来说，一个在天上，一个在地下。但是，他不计较个人得失，他想到的是xx公司1728名职工，想到的是怎样多承揽施工任务使单位效益提高，让职工过上小康生活。为些，他拼命工作，走南上北，东奔西忙，只要有业务，不管气候，环境多恶劣，路途有多远，他都亲自去联系。他患有严重的胃病，这是从事经营工作者一大忌，但他一边吃药一边工作，扭转了许多尴尬的局面，赢得了建设方的信任。为了承揽施工任务，他不分白天晚上，节假日基本不体，充分利用晚上和节假日等有利时机，联络感情，建立业务往来，取得了明显的效果。职工都说xxx为了大家，忘了小家。

由于xxx的勤奋工作，xx公司取得了自成立以来最好的经营业绩，为xx公司的稳定和经济发展做出了积极的贡献。

公司经营总结篇四

一、树立正确发展理念

根据年初集团公司制定的工作目标和发展方向，结合自身的需求，房产公司充实各岗位人员配置，首先，从队伍建设上下功夫，聘用高管人员，技术人员，项目开发人员，招募销售团队，并做到分工明确、各负其责，房产公司队伍建设得到了加强，这也为公司的发展打下了良好基础。其次是完善房产公司管理模式，加强房产公司的规范运作，使公司进入

正规的运行轨道;再次是营造企业和谐的外部环境，房产公司通过自身的努力，积极主动加强同外部各方协调沟通，为企业的项目建设和经营运作创造了良好的外部环境，进而为企业项目建设和经营运作，节约开支，降低成本，提高效率。

二、项目建设扎实推进

经过一年的努力工作，各工程项目建设有序推动：

1、领先花园1#、2#高层底商住宅楼项目。

该项目总用地面积10884.27平方米，总建筑面积98727.82平方米。其中商业建筑面积21111平方米，住宅建筑面积69257平方米，公建建筑面积90平方米，地下停车场面积8269.82平方米。项目总投资2.5亿元，其中工程建设费2.08亿万元；该项目在年初仅有建筑设计条件通知书的基础上，办理了大量的前期手续，取得了该项目立项批复报告、可研报告、环评报告，并完成了图纸设计、图纸审核、招投标工作、合同签订、合同备案、临时用电、基坑支护等工作；多家单位对地下管线进行现场勘察并确定了改道线径，包括广电、移动、联通、铁通、电信、暖气等单位。该项目于6月10日正式基坑开挖，7月11日钢材进入施工现场，对于基坑开挖深度约—12.9米的工程项目来说，基坑加固是重点，经多方现场勘察，后期研究，历经两个多月完成了可行的基坑加固施工；11月4日完成了该项目的消防审核手续，11月8日两栋楼地下室封顶，11月30日+0以下部分土方回填完毕，11月16日完成了720万农民工工资的发放工作。今年，该项目商混投入20396立方米，共计660.18万元，钢筋投入2593吨，约848.54万元，基坑支护投入300万元，高压线防护工作，搭建脚手架防护，经过转变思路，调整方案后，由原来100余万的工程量，降至8万元，顺利完成了防护工作。土方开挖投入196万元，劳保统筹费先行缴纳了100万元，人防易地建设费先行缴纳10万元。为完善施工前期手续，该项目还缴纳了配套费764.83万元、土方填埋费10.24万元、拉运砂石料、卫生费3.25万元、履约

保证金80万元。剩余部分也与各单位主管领导对接，给予了先行缓缴的优惠政策，暂时减轻了公司的资金压力。上述投资数额足以说明，该项目资金投入大，这就要求我们更要重视施工中的每个环节，把握好施工中的各个细节。

在现场施工过程中，我工程技术负责人每天都到工地检查工程质量，督促安全进度，如有不符合图纸设计的、生产质量的、安全规范的、进度要求的，都及时向现场监理及施工单位提出整改意见；对于设计图纸与实际施工不相符的，及时联系设计院，并提出合理化建议，对局部图纸进行修改变更；同时还定期组织召开施工例会，有效解决施工中存在的问题。建设局及其下属部门(安监部门)也多次对我施工现场进行了大检查，检查中对现场高压线防护工作、消防审核意见、楼梯钢筋设置提出了整改意见，后期我单位积极整改，妥善解决了上述问题。确保消除安全隐患，确保安全施工。目前该项目处于冬季停工状态，根据天气情况，计划20__年3月16日复工。

2、购物广场10千伏电线线路改造项目。

该电路改造项目长度达2232米，该路径位于城市中心，途径单位多，施工难度大，施工期间遭遇到各单位阻碍，但都通过积极的对外协调，得到了解决，促使该项目正常有序施工。

该电线线路改造项目在仅有规划局红线图的基础上，取得了建设工程规划许可证。于今年三月完成了电缆招投标工作，签订了178万元电线、电缆、电杆订购合同，该项目前期电力公司工程报价470万元，后多家对比，多方询价，最终确定青海正盛公司以110万元的工程价承接此项目，为企业节约了投入资金。

该项目4月中旬开始施工，工程部指派专人负责监督施工进度情况，于8月底完成第一间隔的用电，9月底完成自建间隔回路的敷设，接火供电。其中自建间隔的设计也受到了电力公

司的阻碍，最终将设备施工成本由60万元降至40万元。该项目的占道费也由起初的6.6万元谈妥至5千元，大大降低了资金投入。目前第二间隔正办理进站手续，预计20__年元月底可接火供电，至此该项目全部完工，便可进行竣工验收。

3、嘉苑大厦项目。

该项目5月10日前完成了外保温苯板外贴、水电表安装、室内防火门安装、供水设备安装及分包消防工程的扫尾工作。工程完工后及时与设计院联系，落实施工全过程的所有变更签字确认，并做好嘉苑大厦工程的决算审核工作。随后又对施工资料全面复查，保证在竣工完成后能将资料及时移交档案馆，确保工程能顺利办理相关手续。6月17日由我公司组织，质监站、施工单位、监理单位、共同参与进行了工程竣工验收。于7月5日正式通知业主办理入住手续，交付业主使用，该项目涉及到的536万元的拆迁置换款，征收办也进行了审核认可。

4、世纪大厦、中山大厦项目。

世纪大厦项目，缴清了46万元的人防易地建设费；整合了世纪大厦与嘉苑大厦的配电柜并更换了电表；完成了土地招牌挂手续及征迁办对1200万元拆迁置换金额的认可，后经社会公示、四邻界限的核实，缴纳土地出让金(1107万元)契税33.78万元后，通过不断的协调，联系相关职能部门，最终于12月23日取得了世纪大厦的土地证。该项目的相关资料，通过整理已向档案馆提交，监理资料已完整，前期资料还剩余13项，竣工资料还剩余5大项，及7家分包单位的相关工程资料，资料及手续完善工作是接下来要重点推进的工作。

中山大厦项目，通过近半年的奔忙，联系原施工单位资料员，补齐了缺失的'土建资料及消防资料，由建设单位提供的前期文件，也都通过自查、外单位补办、一一收齐，该项目所有资料已在12月5日全部移交档案馆，并出具归档认可。市质监

站也对该项目进行了房屋竣工验收备案，接下来便可办理房屋产权证。该项目在提交工程资料，完善前期手续过程中，房产公司全体人员都做了大量的工作，工作采取分工负责，专人对接联系的工作方法，解决了该项目遗留4年的资料手续问题。

三、项目销售积极推动

资金快速回笼对公司后继发展起着至关重要的作用，这就要求重点做好房屋的销售工作，公司自组建销售团队以来，针对哈密房地产市场现有房源项目进行了3次的市场调查，对各周边项目及商业区进行了价格及项目卖点的对比。结合哈密当地情况，首先对公司在售的两个楼盘进行了分析，对周边楼盘进行询价分析后，合理调整了世纪大厦的房价，对领先花园1#2#楼进行了合理定价，制定了可行的销售计划，通过广告宣传，车展宣传、建筑博览会现场dm单发放等方式，扩大楼盘的影响力，进而增加客户的收集量。同时协助阿拉尔、克拉玛依公司，对其项目进行销售分析，编制可参考的销售计划，主要也是以了解周边楼盘情况，摸清居民收入，分析市场行情为基础，对楼盘做合理定价。其次是完善了销售流程，加强对来电、来访客户的接待工作，做到来访客户信息登记，后期积极回访。通过有效的宣传和规范的销售流程，今年9月前，共积蓄了630位新客户，为随后的开盘销售打下了良好基础。

截止12月，领先花园一期销售住宅2套，回款926600元；世纪大厦销售住宅3套，回款1376285元；嘉苑大厦销售住宅1套，回款605892元。领先花园1#2#楼销售住宅97套，回款928万元；世纪大厦销售一层、二层商铺5间，面积约1290.22平方米，回款1824.99万元；三层交通银行2191.3m²，回款2366.60万元，共计销售回款5410、47万元。嘉苑大厦未售住宅6套，面积为795.44m²，世纪大厦未售住宅71套，面积为10135.97m²，商业剩余面积2846.27m²。此外，嘉苑大厦交房工作分7月、8月两次进行，共办理了136户的业主入住手续，现仍有6户业

主因在外地未办理入住手续。

四、工程预结算认真审计

经过对20__年审计工作量进行梳理统计，工程审计核算多达442次，其中哈密购物广场、嘉苑大厦及其他零星工程共有124次；1#2#楼23次；克拉玛依一期、二期、白碱滩共有102次；阿克苏有84次；阿拉尔有74次；库尔勒有35次。归纳后主要由以下几个方面构成。

(1)月施工进度款、土方、基坑支护、钢材、商混、消防、空调设备、钢网架、桥架、石材等材料款、设备的复核，还有设计、监理等费用的复核。主要涉及到克拉玛依一、二期、阿拉尔d1—d3地块、哈密花园1—2号楼。这部分工作量比较大，也是房产公司工作中的重点。

(2)协调工程结算复核。今年嘉苑大厦、库尔勒影视城、阿克苏三个大项目进入工程结算环节。通过对管理公司上报的结算进行复核，嘉苑大厦上报的审核数与最后定案数核减8万元。库尔勒影视城结算经反复修正，到库尔勒现场对甲方代表提出的十几条进行逐项核实，最终核减170万。阿克苏项目主要是对签证资料与管理公司多次沟通。购物广场维修工程结算的审核，小型零星维修改造完成的有6—7项，合计核减约16万元。

(3)其他费用的复核。主要有设计费、监理费、招标代理费、分包完工项目的尾款支付等。

五、各项事务有序管理

(1)按集团公司要求，严格考勤制度，做好调休统计及值班安排，按时上报日常考勤表，供财务部审核；对来文、来函做好接收登记，并呈报相关负责人；按时组织公司人员例会并做好会议纪要；对工程档案、资料分类整理、分盒造册，建立电子

档案，方便管理查阅。

(3)做好与阿克苏、阿拉尔的工作衔接、文件收发、上传下达工作。顺利办理了哈密房地产开发资质四级延期业务的手续，并配合阿拉尔完成了房地产企业开发资质的申报工作；配合克拉玛依办理人防审批的相关手续。

(4)配合克拉玛依、阿拉尔协调好施工进度，确认变更签证的内容及施工方案的审核。

六、20__年工作计划

1、继续加强员工队伍建设，最主要是提高员工工作积极性和主动性，提高工作效率，能认真理解和执行集团的决策和部署。

2、坚持规范运作的企业运作模式，杜绝施工进行与前期手续办理脱轨现象，真正规范施工。建设良好外部的环境，维系和谐友好的对外关系，促进企业项目建设，营造良好的外部环境，仍是要推进的工作。为公司节源降耗，提高效率仍是我们要积极完善的工作。

4、抓紧时间办理世纪大厦缺失手续，提交相关资料，严把领先花园1#2#楼项目的工程质量关，确保安全施工，对工程进度严格审核；协助克拉玛依公司、阿克苏分公司和阿拉尔公司做好工程指导、技术监督的工作。与其他各地州分公司财务部、工程部共同协作，认真把好关工程项目审核关。

在新的一年里，全体员工愿在集团公司领导下，抓住发展的主线，扎实工作、强化管理、为打造领先品牌，发扬领先精神做出积极的贡献。

公司经营总结篇五

望大家喜欢！

一、全年各项工作完成情况

(一)分公司整体运营良好，完成各项指标。

20__年，混凝土分公司主要任务集中在阳安二线项目部混凝土加工运输、临白项目部混凝土加工运输及预制、宁西二线项目部弹性支撑块预制。截止20__年12月30日，宁西二线预制厂工作已基本完成，临白搅拌站。新开麟游搅拌站正在。

(二)建章立制，保障各项工作有章可循。

依据公司的有关文件规定，结合分公司的实际制定了《混凝土分公司混凝土运输、泵送设备经营管理办法》、《混凝土分公司作业队管理办法实施细则》、《混凝土分公司拌合设备按、拆、维修专业化队伍管理办法》等各项实施细则，并按照文件规定进行了严格执行，把制度落到实处，从而保障了工作有章可循，有据可依，有理可讲，增强和提高了员工按章办事的意识及自我提高的积极性。

(三)安全教育工作常抓不懈。

1、为加强施工工程中的安全质量管理，有效地预防和减少安全质量事故的发生，结合国家有关安全质量管理法律、法规和集团公司、公司安全质量管理的有关要求，制度了混凝土分公司安全质量管理办法。

2、分公司成立了以经理为组长，副经理、项目总工程师为副组长，分公司相关职能部门、安全工程师、站、队负责人、技术负责人及安全员为组员的安全领导小组。安检工程师负

责日常的安全工作的落实，督促员工按有关规定进行生产，分公司相关职能部门提供安全施工的保障及协助工作，同时在站、队、班组都设兼职安全员。

3、明确安全生产教育、培训和安全生产检查制度。坚持强化安全生产教育、培训工作，去年组织临白、阳安二线员工学习搅拌站安全操作，进行全员安全教育闭卷考试，通过不间断的灌输安全生产知识、安全生产制度和法规等，在员工中树立“安全第一、预防为主”的指导思想，从而增强安全意识。同时，明确规定安全生产检查制度，每周由安全工程师组织站、队施工安全领导小组对各办公室、宿舍及施工现场进行全面的安全检查，查找存在的问题，做好记录，建立登记、整改、消项制度，把安全工作渗透到生产管理的各个环节中去，实实在在的做好安全工作。

(四)围绕中心，服务大局，后勤工作卓有成效。

制度建设方面，先后制定了《车辆管理制度》、《员工考勤制度》、《混凝土分公司员工管理办法》《混凝土分公司人员培训管理办法》等多项管理制度，使公司的发展建立在有章可循、有法可依的基础上。

为了规范分公司人员培训工作，提高分公司人员素质，促进分公司管理水平和经济效益的提高，根据项目生产经营目标需要，结合施工特点、重点、难点，重点对施工技术、安全、质量、物资设备管理等内容进行培训。同时，规范食堂管理，健全各项规章制度，专人管理，保障职工吃饱、吃好，保证晚下班的员工及因工误点人员吃上热饭。“五一”联合租赁、钢结构分公司组织拔河比赛，增进友谊；中秋佳节，给施工一线的员工送月饼、员工聚餐，使员工感受到集体大家庭的温暖，从而鼓舞员工士气、提升员工素质，改善员工工作生活条件，促进项目管理水平。

二、20__年的工作计划

(一) 追求项目管理精细化。

依据《中铁七局集团项目精细化管理手册》中工程项目标准化管理体系制度，建立健全“以责任成本为核心”的项目预算管理，进一步规范管理行为、优化管理手段，实现项目管理标准化与信息化的结合，强化全员、全过程的成本管控，堵塞效益流失的漏洞。

(二) 加强“家”文化建设。

将进一步细化、规范分公司各部门业务流程，完善部门制度，继续明确各科室的岗位职责，规范员工行为，加强企业“家”文化宣传力度，明年将继续在原有宣传栏的基础上、增加“家”文化宣传及安全宣传力度，使员工对“家文化”的了解更加深入、让企业精神植根于我们分公司的每一个角落。

(三) 继续抓安全质量生产。

坚持“四到位”即：安全督导责任到位。站、队、班组的安全员要严格执行“自检、互检、专检”制度，安检工程师要在安全生产中起到监督作用。安全培训责任到位。强化安全生产教育培训，依据管段施工情况结合安全事故案例定期进行安全教育学习，进一步提高全员的安全生产意识，规范安全生产管理行为和施工行为，坚决杜绝“违章指挥、违章作业、违反劳动纪律”的现象，积极营造良好的安全生产氛围。隐患排查整改到位。安全领导小组要定期对下属施工现场进行检查，要将安全生产检查工作做到经常化、制度化、规范化。安全责任追究到位。在强化全员安全生产意识过程中，要求项目部现场技术人员、安全人员与施工队共担责任和风险，严格执行《安全生产奖惩办法》。

总之，分公司全体员工明年将继续秉承“发展为本效益领先回馈员工奉献社会”的经营理念，自强不息，凝心聚力，抓

近谋远，做好生产、管理等各项工作，奋力完成全年工作任务，切实增强工作的主动性、前瞻性和创造性。

20__年，是我们非常期待的一年，我相信在公司的正确决策和领导下，在混凝土分公司全体员工的共同努力下，一定能完成更好的成绩，我们将齐心协力，再创辉煌。

一、主要工作

1、搞好储备粮的保管和轮换，确保粮食安全

公司现存储市储稻谷____吨、省储稻谷____吨、中央临储玉米____吨，共____吨。按照守住管好天下粮仓，做好‘广积粮、积好粮、好积粮’三篇文章的总要求，坚持以防为主，综合防治的保粮方针，落实各项保粮措施，严格执行储粮保管责任制。

一是建立健全了《保管员岗位职责》、《储备粮质量管理》等六项储粮制度，对储粮保管员实行定岗、定仓、定职责，要求对粮食品种、数量、质量、入库时间等做到心中有数，有帐可查、帐实相符。坚持粮情检查、登记制度，特别是小青瓦仓房，每逢大风大雨保防人员都及时进仓检查，发现渗漏及时采取措施，确保储粮安全。

二是始终坚持科学储粮，20__年投入资金近__万元及时维修改造仓储、储粮设施设备，不断改善储粮和仓储作业条件。

三是加强职工专业技能培训，适时安排保防、检化验等人员参加省粮校组织的技能培训和外出参观学习、交流等，提高技能，20__年公司__人由初级专业技能通过培训提高为中级专业技能。

四是加强储粮品质的检测，全年整仓扦样化验达__次以上，随时掌握储粮品质的变化情况，以便及时轮换，确保储粮安

全和一符、四无率100%。仓储工作连年被乐山市粮局评为一符、四无粮仓。

今年公司市级储备粮稻谷轮换任务__x吨，20__年申请延缓至今年轮换__x吨，共计需轮换____吨。由于今年加工企业大量进口大米进行销售，导致陈粮价格疲软，目前新陈稻谷价差达450-550元/吨，且销售十分困难，几无市场。截止9月底，公司几经努力，克服各种困难，果断抓住相对有利时机，现以轮换__x吨，尚有__x吨轮换计划正在抓紧落实中，力争年底全面完成。

2、搞好军粮供应，巩固双拥工作

公司军供承担驻峨部队、武警共__x个部队(灶)的军粮供应工作，公司认真执行军粮供应政策，积极践行以兵为本的服务理念，坚持定期和不定期的走访部队，互通情况，相互了解，诚恳地征求部队对军供工作的意见和建议，不断改进工作，扎扎实实地为驻峨部队办好事，办实事，服好务。利用节假日对驻峨武警等部队进行走访慰问，送去慰问金__x余元。常年坚持电话预约，义务送货上门服务，截止20__年9月，供应本地部队军粮__x吨，节供券__x多元，免费运送__x多(车)次，无欠供，断供和质量问题发生，受到部队好评。

3、加强自身建设，促进全面发展

加强学习型党支部和服务型党支部建设，不断增强公司支部的凝聚力和战斗力。

一是认真组织学习，支部__x名党员全部完成了网上答题。通过学习使支部党员群众了解国家一系列路线、方针政策，并结合自己工作实际思考问题，改进工作。

二是将实现伟大中国梦同实现公司发展壮大梦相结合，积极开展抓产业、谋经营、求发展，我怎么干的主题教育。

三是开展创先争优承诺，支部全体党员结合自身工作实际，开展公开承诺，通过每名党员的实事承诺，在公司掀起了共产党员作表率，亮形象的氛围，为进一步深化创先争优活动打下坚实基础。

四是加强党风廉政建设，认真落实党风廉政建设责任制，坚持做到党员干部自重、自省、自警、自励，自觉管好自己，促进公司班子成员勤政、务实，党员队伍实干、争先，职工队伍团结、向上。

五是积极倡导企业精神文明建设，注重职工综合素质教育，落实资金____余万元，订阅党报党刊和有关业务杂志。积极参与各种捐款献爱心活动，爱心捐款____多元。关心离休老同志，上门看望慰问离休人员及遗属__x余人(次)，慰问金____余万元。

4、搞好帮扶维稳，促进和谐建设

积极协助市局搞好粮食企业下岗职工入户摸底调查登记工作，认真查找档案，核对、补充和完善资料，按时报送特殊工种提前退休和享受生活补贴职工档案资料。协助各级部门做好个别军转干思想及维稳工作，采取多种方式看望慰问退休军转干人员，化解矛盾，促进和谐。

5、完善内部管理，强化增收节支

建立健全部门及岗位工作职责，加强财务管理和成本核算，严格费用开支，管好、用好、盘活好企业闲资产。及时上报财会、统计报表及分析。转变观念，拓宽思路，群策群力，稳步推进轮换工作，尽最大努力做到轮换不亏或少亏。截止20__年9月，企业经营利润指标为__x万元，其主要原因为按__x月份当时市场价转成本毛亏__x万元及轮换产生的新陈价差亏损。

6、落实安全生产，国有资产保值增值

认真贯彻落实上级安全生产及防汛工作要求，建立健全了平安创建、消防安全、防洪抢险工作领导小组和公司义务防洪抢险队，做到健全组织、落实责任，常抓不懈。投入资金__x余万元，改造库区老化电路近千米，购灭火器具__x具，消防水袋、设库区监控系统__x套。

定期和不定期对原粮站资产使用情况及安全生产、安全用电等进行督查，发现问题及时督促整改。加强公司车辆及储粮药剂的安全管理，储粮药剂实行双人双锁管理，做到领取有登记，使用有记载，有效杜绝了各类事故的发生，全年安全无事故。抓好国有资产保值增值工作，投入资金____多元，对九里粮库危房、燕岗粮库围墙等进行维修加固，确保国有资产保值增值。

二、存在问题和困难

- 1、有效仓容严重不，现有仓储等基础设施陈旧、老化，企业经济发展受到制约。
- 2、轮换补贴费低，难以弥补目前轮换价差，企业无力承受轮换新陈价差亏损。

三、20__年工作计划

- 1、组织职工继续学习，解放思想，转变观念，创新经营思路，大力开展外购外销，靠大联强，早做打算，把握机遇，切实做好20__年储备粮轮换工作。
- 2、加强储备粮安全管理，进一步推广科学储粮新技术，确保储粮安全和一符、四无率达100%。
- 3、积极争取上级危仓老库改造专项资金，改造扩建仓储设施，

增大储备，发展壮大企业。

4、切实搞好本地部队军粮供应，积极争取前运粮调拨计划。

5、继续开展创先争优活动。加强安全生产负责制，强化管理，确保安全无事故。

6、认真完成上级临时交办的其他工作任务。

总结公司一年来的工作，有成绩，也有不足。我们将继续发扬艰苦创业、努力拼搏的工作精神，以求真务实，开拓创新的工作态度，再接再厉，争取更大的工作成绩。

20__年，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

一、工作经营情况

截止至20__年x月x日，__县支公司共实现总保费__万元(预)，其中：首年期缴保费__万元(预)，短期险保费__万元，团体年金保费__万元，中介业务保费__万元(预)，续期保费__万元(预)。共支付各类赔款、满期(生存)保险金__万元(预)，其中：短期意外险赔款__万元(预)，简单赔付率为__(预)；短期健康险赔款__万元(预)，简单赔付率为__(预)，短期险综合简单赔付率为__(预)。

二、精心合作，个险业务取得新突破

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20__年伊始，根据省、市公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产品说明会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓

住“__”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

20__全年我司共实现首年期缴保费__万元(预)，完成市分公司下达全年任务的__%(预)，圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请理财专家进行培训指导，把托展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达__人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

三、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费__万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的保险公司半年工作总结业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

四、中介业务再创辉煌

今年上半年，省公司发出中介全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照省、市公司的统一

布署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费__万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出__公司中介业务历史新高，半年的业务规模是20__年全年的x倍多。这大大稳固了__的市场占有率，体现了__领军市场的主导地位。至此，我司全年共完成中介业务保费__万元(预)，创造历史最好成绩。

五、服务新农村，农村保险工作大提速

为积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，全面落实总、省公司提出的“巩固城市、拓展两乡”战略，我公司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，农村保险工作开始提速。由于我县经济欠发达，农村群众经济状况普遍不好，而这部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实际，根据上级公司“乡镇有点，村村有人”的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在__个乡(镇)设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡(镇)党委、政府的大力支持与肯定。

六、以人为本，诚信服务

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关，而为此增加的理赔成本已逾万元。

全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期(生存金)给付案件金额__万元(预)。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

回顾公司一年来的工作，可以用两句话来概括：总的形势是好的，取得了一定的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。

一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从20__年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

二、积极进取，圆满完成b级锅炉制造资格证的取证工作

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照iso9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，

既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们已顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差

距和不足并加以改正，做一名合格员工。

一、20__年主要工作回顾：

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20__年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1、加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2、加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，

始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20__年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3、加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4、加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20__年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789.3米，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三) 狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面

安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成重大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。20__年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

公司经营总结篇六

* 同志于xx年9月被聘任为* *公司副经理，主管经营工作。任职以来，他认真学习邓小平理论，努力实践xx同志“xxxx”

重要思想，拥护党的路线、方针和政策。刻苦钻研业务，热爱本职工作，大胆进行改革，带领经营工作人员在市场经济的大潮中勇于拼搏，勤勤恳恳，任劳任怨，无私奉献，取得了可喜的成绩，得到了上级的好评。

一、狠抓经营管理，提高经营质量

上任伊始，* * *同志首先想到是如何加强经营管理，充分调动经营工作人员的积极性，加强经营工作人员的责任性。为此，他做了大量的调查了解工作，广泛征求意见，掌握了本单位过去经营管理工作存在的两大弊端，即业务联系介绍信管理混乱，工作失误追究不力。为适应市场竞争的需要，他大胆地改变了传统经营管理方法。一是对介绍信的开具，严加管理，造册登记，并协助联系人到建设方了解其意向，杜绝了介绍信重复现象，同时对联系人跟踪不力而其他跟踪较好的人员有信誉的及时予以调换，保证市场竞争力；二是对经营预算实行承包责任管理，并根据经营过程中出现的问题及时调整承包范围和内容，不断完善，制订了经营管理责任追究及奖励办法，极大地调动了经营人员的积极性，强化了责任性。全年参加投标20项，没有一个项目因工作失误而废标。

二、开拓经营，抢占市场

在开展经营活动中，* * *同志大胆解放思想，开拓进取，实施自营为主，联营、中介为辅的经营策略，为抢占市场，扩大版图做出了不懈的努力。一是建立信息网，及时掌握经营信息，使承揽任务有明确目标。二是发动职工全员经营，并积极主动协助联系人做好项目跟踪工作，为中标打好基础。三是根据* *经济不发达，基建任务少的特点，跳出* *小圈子，把目标放在全国各地，在经济发达地区占领了部份市场。一年来，他带领经营人员及项目经理，跟踪项目38个，总造价达亿，辐射省内各市、州和新疆、青海、福建、厦门、四川、贵州、山东、北京等省（市、区）。参加投标20项，

中标13项，中标率达65%，中标工程总造价13000万元，占* * *公司年度计划10000万元的130%，超额完成了全年的经营指标。

三、任劳任怨，乐于奉献

刻苦钻研业务，工作任劳任怨，无私奉献，是* * *同志一大特点。* * *同志任现职之前是一位素质较高的项目经理，每年都有工程任务在手，经济收入是可想而知的。聘任为* * *公司经营经理后，由于* * *公司人员多，底子薄，包袱重，起点低，又加之处于经济不发达地区，连工资都不能按时发放，更谈不上奖金、福利，就他个人经济利益来说，一个在天上，一个在地下。但是，他不计较个人得失，他想到的是* * *公司1728名职工，想到的是怎样多承揽施工任务使单位效益提高，让职工过上小康生活。为些，他拼命工作，走南上北，东奔西忙，只要有业务，不管气候，环境多恶劣，路途有多远，他都亲自去联系。他患有严重的胃病，这是从事经营工作者一大忌，但他一边吃药一边工作，扭转了许多尴尬的局面，赢得了建设方的信任。为了承揽施工任务，他不分白天晚上，节假日基本不体，充分利用晚上和节假日等有利时机，联络感情，建立业务往来，取得了明显的效果。职工都说，* * *同志为了大家，忘了小家。

由于* * *同志的勤奋工作，* * *公司取得了自成立以来最好的经营业绩，为* * *公司的稳定和经济发展做出了积极的贡献。

公司经营总结篇七

一、公司人力资源管理体系的建立和完善

1、公司组织架构的完善及人员编制的确定。人力资源部在公司成立的第一年就划分、明确了各部门的组织架构，分析并制定了各部门的岗位设置及人员编制，从而初步确定了公司

的定员定编，并且不断依据实际情况和工作重点，有针对性地对各部门的定员定编进行适当的调整，以期使公司的人员与岗位设置情况达到的配置，可能地发挥每一个职能部门和员工的作用。

2、公司管理制度体系的建立。我们深知严谨规范的管理对一个公司的生存和发展具有极其重要的意义，所以人力资源部一直致力于建立完善的公司内部管理体系。具体而言，规划组织编制了三套内部基础管理的规范性文件——《公司岗位职责》、《公司人力资源管理制度》、《公司绩效考核制度》。

3、人事管理体系的确立。人力资源部在致力于建立完善公司基础管理体系的同时，也不忘人力资源部自身规范管理体系的建立工作。制定了新的薪酬制度体系，并且为了系统配合公司新的薪酬制度，制定了公司绩效考评制度草案，并不断进行调整和完善。

二、职工人数的确定

一年的经营中，我深深感到确定职工人数是人力资源部重中之重的工作。人力资源部，是一个“管人”的部门，只有确切知道公司公司的职工数量信息，接下来计算工资、个人所得税、福利费等其他工作才能顺利进行。假如职工人数有误，那接下来所作的都将会是无用功，而且还会为公司带来灾难性得损失。而公司在每年都会跟随市场变化而不断调整生产计划，生产线、直接工人、管理人员等都在变动，因此职工人数的确定的工作显得相当繁重。

三、公司人员招聘工作

第一年是公司高速发展的一年，是公司人员流动较为频繁的一年，也是公司人员招聘工作任务繁重的一年。在这一年里，公司的空缺岗位多，人员需求多，要求员工到岗时间紧迫，

故人力资源部在招聘工作中花费了较多的时间和精力。

四、培训工作

职工培训主要体现在培训费的提取。因为产品的合格率□iso都与培训有直接关系，所以职工培训与生产休戚相关。为了能申请到iso9000□公司生产产品合格率必须达到__%，因此每年都得投入培训费来保持__%的合格率。然而，培训会提升职工级别，经过一年培训，原本公司要求级别的工人级别提升，就会出现职工级别过高的情况，给公司带来没必要的工资支出。这时，裁减高级别的职工，再聘请低级别的工人会是的选择。因此，在进行培训费用提取时，还应做好来年裁减多余高级工人的赔偿金。

五、日常人事管理工作

我部门在完成上述工作的同时，充分发挥了本部门的基础职能作用，在规范管理、工资核算、办理员工保险、组织各项活动等方面起到了应有的作用。

总之，在公司市场运作的一年中，人力资源部在人力不足的情况下坚持一切以公司利益为重的原则，在各部门中起到了较好的引导模范作用。

当然，在一年的工作中，我部门也存在一些不足。主要体现在：

- 1、在管理制度体系的建立方面，光有好的想法，而没有加大推进力度，导致有些工作没能按时完成。
- 2、在各部门的工作协调力度方面，还有待加强。
- 3、各部门的分工还不够明确，有待跟进。

4、在员工的培训上未能投入更大的精力，导致培训工作没能系统地组织展开。

综上所述，一年来人力资源部的工作是较有成效的，作为公司运作的重要组成成员发挥了应有的作用，我们决心不断发扬自身的优点和经验，改进自身的不足，为公司的进一步发展发挥更大的作用和效能。