

公司年终工作总结(实用9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

公司年终工作总结篇一

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！

公司年终工作总结篇二

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；二是投资，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，切实做到管理规范化、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。

（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。

公司年终工作总结篇三

一、认真钻研本职业务，确保安全行驶无事故

一年来，能始终牢记“行车万里，安全第一”的总目标，在日常工作中，结合自身工作求，能认真学习和钻研驾驶专业知识。同时爱护车辆，勤俭节约，对所驾驶的车辆及时检查、维修，每天做好对车辆的清洁工作，做到车子每日如新。平时注意掌握车辆的状况，及时做好保养等工作，使车况良好。认真坚持“三检”、“一保”制度，做到不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，保证每一次出行都遵纪守法、文明驾驶，确保安全出车，文明驾车。

二、严格公司各项规章制度，全力做好服务工作

作为一名司机，一年来我能明确自己的工作职责，遵循职业道德规范。在工作中严格按照各项规章制度，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，做到不迟到，不早退，不误事。在工作中任劳任怨，只要有需要时早晚或节假日都能随叫随到，不计报酬从无怨言；在资料文件的传递工作，做到及时传递无差错，较好地完成了领导和同事所交给的工作和任务。

第一，作为一名司机，服务效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，有待于加强；

今后努力方向

一、继续坚持安全行车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

二、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，今天的事情在今天做好。

三、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自己的主观能动性，

四、有问题积极与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战[]20xx年，随着公司工作的发展，可以预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，争取为公司的发展做出更大的贡献。在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。在接下来的这一年里，我会做好20xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

公司年终工作总结篇四

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。定期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

公司年终工作总结篇五

20xx年对于xx公司而言是极其不平凡的一年。过去的一年，公司领导层在吕董和徐总的正确领导和支持下，始终坚持“贯标执行、创新发展”的理念，找准了两个方向：一是找准了企业发展标本兼治环节，形成了以工作岗位职责标准、绩效考核标准、作业指导标准的三大标准工程推进，强化公司执行力；二是找准了企业核心竞争力，那就是突出企业的主业，主导产品电机功率技术不断创新，不断改进产品质量，

增强市场竞争力。同时，还提炼了一种精神：就是xx人坚韧不拔，不惧困境，敢于面对挫折，敢想、敢干，乐于奉献，创新发展的精神。以此带动公司全体员工，齐心协力、团结拼搏、务实创新、真抓实干，以力争打造“国内优秀微型电机生产基地”的新型企业为目标，切实完成了xx公司下达的各项经营指标。

1、经营管理方面：规范制度，加强成本、费用控制，确保经营目标实现。

根据公司发展战略□20xx年我们将管理工作纳入首要位置，各部门认真领会管理效益年的含义，紧紧围绕公司经营目标，开源节流、增收节支，着重从以下几个方面努力，确保了公司经营目标的实现，使经营工作提早步入了“规范化、制度化、法制化、科学化”的轨道。

一是制定完善了规章制度。首先从工作出勤、按作业指导书操作、每天及时完成生产计划等制度上规范了员工；二是加强成本、费用控制。为了寻求好的成本核算办法，真实的反应成本，财务人员对每一个产品、原材料品种质量及各种消耗都去了解，还熟悉有关生产、采购、新品开发、设备添置等业务环节的内容，分析费用开支的合理性、必要性，规范了审批、执行、报销程序，减少节约不必要的开支，杜绝浪费现象；三是盘活闲置资产，充分利用资源。对闲置十多台半自动绕线机、20多台机轴生产设备及时变卖变现，对市场三包件拆机后的机壳、转子、电线等进行分类整理、加工，在不影响电机性能的前提下，有使用价值的经鉴定后回用。

2、供销方面：

在20xx年市场经历比20xx年金融危机还萧条的大背景下，配套部准确掌握市场行情，紧紧围绕销售计划，积极调整采购策略，加大了自制机壳、铝盖的品种和数量，本着“价格更低、质量更好”的原则开发新的供方，精心安排配件。销售

人员为摆脱不利的销售处境，迅速适应急剧变化的市场形势，在吕董的带队下加大走访力度，准确掌握市场信息变化，充分发挥营销技巧，不但扩大了江苏欧翔、浙江新霸、嘉领、金浪等老客户合作的数量和种类，在稳定老客户基础上开拓新客户，发展了正强等一批实力雄厚的新客户。

3、生产方面：及时调整生产工艺，加大技术改造，圆满完成生产任务。

针对电机市场的严峻形势，生产部门始终坚持“保安全，提质量，抓工艺改进，降成本，增效益”的原则，根据销售市场情况随时调整生产计划，相继开展对喷漆房改造、自己设计制作半自动纤维轴抛光机、cg铣中心高气动夹具、改进cg铝盖抛光工艺、贴磁瓦员工制作塞棒加强工序自检，改造总装车间气管网等工作，保证产品产量、质量，对违反劳动纪律的行为及时进行制止，全年生产工艺系统运行平稳，各项工作有序开展，圆满完成了全年的各项生产任务。

4、新品方面：柴油机电机完成开发，进入小批量试制，目前已基本趋于成熟。

5、安全方面：加大安全教育培训和现场操作规范的要求。

安全工作是稳定企业生产、保障职工权益、保证企业效益的重中之重。安全是我公司工作的难点之所在，每一个细小的管理漏洞都会给安全工作造成不可预测的后果，为了克服各种不利因素对我们安全工作造成的影响，在公司领导的高度重视和大力引导下，我们在继承传统的安全管理经验的同时，积极学习和探索先进的安全管理办法。

(1)安全检查：在车间现场检查各类隐患和问题，违反岗位操作规程、安全规程，劳保用品穿戴，设备跑冒滴漏等问题，要求及时整改，及时协调帮助解决问题，遏制了重大事故隐患的发生。

(2)利用早会或专题会进行安全教育培训。为规范日常安全教育，着重从规范培训内容、改进培训方式、扩大培训对象范围、合理调整培训时间几个方面着手，使员工的安全观念从“要我安全”转变为“我要安全”，进一步大大提高了职工的安全意识。

6、在家庭中、企业中、社会中进一步倡导和形成孝为先、慈为首、邻里和睦、扶危济困的社会风尚，公司出资在下各二中设立“奖学金”鼓励优秀学子，帮助家庭困难学生完成学业，公司注资和员工捐款两种方式在员工成立“爱心基金”，不定期资助困难员工。被授予xx县“慈孝企业”。

1、重视数量而轻视质量。对质量缺乏认识，质量管理措施落不到实处，产品质量不稳定，批量性质量问题屡次出现：自制件和外购配件不合格让步使用太多，且不走流程，谁都可以作出让步使用的决定，导致o型圈回弹力不达标漏油损失了40%市场。

这些问题产生的根源是：我司质量控制机制存在问题；工装、夹具、模具、数控设备未定期维修维护，使设备灵敏度超差；技术资料未及时更新一致(报废环节欠缺)；质量问题分析会太少(让更多的人对质量问题不重视、麻木)；配件没有最低的安全库存(为了生产，不合格配件只能违规使用)；部份品管人员业务水平低且工作不务实。

2、设备与生产都是生产部门的基础，设备管理工作相当差。我们应紧紧围绕“人员、设备、管理”三个工作重点切实开展好此项工作。一是建立健全各项规章制度：所谓有制度不执行等于零，有号召不响应等于一句空话。为把设备管理工作落到实处，由生产部要定期不定期去各车间进行检查、督促、落实，才能收到了良好的效果。二是加强设备巡检，使设备处于完好状态：为保证设备的正常运转，生产部应在每月26日-28日应组织一次相关部门人员参加的设备大检查，生产部根据整改时限，及时跟踪各车间整改情况，对查出问题

逐项逐条核对落实，对未整改又无原因说明的，根据设备管理制度给予相应处罚，保证设备在最佳状态下安全运行。三是强化设备的维护与检修，保证备用设备达到备用状态：公司正常的检维修工作应该有机修工、电工承头，为随时掌握设备检维修信息，由各车间主任、副主任每周出具一次设备检修信息反馈和一周维修信息单，生产部根据每周信息反馈情况每月对机修工、电工进行考核并与经济责任制挂钩，从而保证了维修质量，真正做到“紧急问题不过夜、重大问题不过周”，缩短检维修时间。每次设备大检查都还将“备用设备”列为重点检查项目，从而使备用设备达到正常备用状态，为保证生产正常进行做好了保障。四是加强技术改造：为使设备充分发挥其效能，我们需要不断地用新技术、新工艺对设备进行技术改造和更新。可以实施“请进来、走出去”的策略，对难度较大的技改项目，或请有关专家或设备制造厂家人员到我方现场进行探讨论证，或派员工到同行业、兄弟单位进行学习，取长补短，学习先进经验，结我公司实际再制定出切实可行的、先进的、合理的技改方案。

3、部份管理人员工作缺乏主动和应有的积极性，有些岗位的人员设置不合理，工作量极其不饱和，给其他员工负面影响相当大，且引发心理不平衡，横向攀比，加之公司缺乏激励绩效机制，导致公司整体工作效率非常低下和被动。

4、生产现场管理工作方面还有如下不足：一是生产工人迟到、早退现象、在岗位玩手机或做与工作无关的事仍存在；二是员工工艺操作培训不重视，关重点质量控制不到位、产品合格率不高，不合格品与合格品未明显隔离，出现半成品、产成品批量报废现象；三是仓库管理缺乏规范化；四是生产部下达各车间的生产任务，时限要求有时不够具体明确，以致有关车间生产缺乏计划性，处于自动散放羊状态；五是车间对工人的管理不到位，重布置，少检查、监督，落实效果欠佳；六是个别员工缺乏顾全大局意识，直接影响大多数工人的积极性；七是现场管理应有序，每天坚持清场，不合格品和不合格配件必须有标志并隔离。八是涉及生产的配套采购工作为生产

部门提供服务的意识和时效性需进一步改进、提高。

5、员工流失率太大。老员工的流失，无论是对产品质量还是对生产效率的保证都是非常大的损失，希望各部门都有义务想方设法留住员工。

6、门业车间处于管理真空和死角。定价机制不归口，混乱。产销尤其是生产与外贸电子商务不对接和共享资源，极度脱节，流失商机。

中央召开20xx年经济工作会议，要求坚持稳中求进工作总基调，保持国内生产总值合理增长。提出了六个方面主要任务，分别是切实保障国家粮食安全、大力调整产业结构、着力防控债务风险、积极促进区域协调发展、着力做好保障和改善民生工作、不断提高对外开放水平。但世界外部经济环境有较多不确定因素，形势仍十分严峻，同业竞争和生产集中度日益加剧。而我们受自身硬件和软件条件制约，整体竞争优势不够强，公司将面临新的挑战。面对新形势、新要求，我们必须用危机意识去设想工作，用创新意识去拓展管理，用精品意识去占领市场。抓住公司搬迁到仙居县良好的发展态势，充分利用社会资源，充分利用自身优势，以昂扬的斗志、饱满的热情、坚定的信念、扎实的工作，在战略转型、机器换人机遇期中加快公司又好又快发展。

思路决定出路，思想决定行动□20xx年公司工作的总体思路：转变观念，创新管理；加强培训，提高素质；整合资源，强化营销；完善工艺、确保质量；优化流程，严控成本；注重细节，安全生产；扩大产值规模，提高经济效益，不断提升企业竞争力、管理执行力，推动企业全面协调可持续发展。

1、完善内部管理。为适应公司发展的要求及适应市场竞争的需要，从管理入手，加强制度建设，实施“一切按文件(书面资料)管理，一切按程序(规范)操作，一切用数据(事实)说话，一次就把工作(生产)做好”战略。真正做到靠制度管人，按

程序办事，杜绝“重制度建设、轻制度落实”现象发生，尤其是门业车间的管理不能处于管理死角和真空。进一步建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

2、人力资源已逐渐成为许多公司发展的“第一要素”。降低员工流失率，保留住企业老员工也是公司20xx年首要重视的事情。如果流失率过高，企业将蒙受直接损失(包括离职成本、替换成本、培训成本、质量成本和工作效率等)，并影响到企业工作的连续性、工作质量和其他人员的稳定性。为稳定员工队伍首先要加强员工培训，重视对员工的人文关怀，留得住员工，加大人才储备比重。企业之间竞争日趋激烈的今天，建立能经得起市场风浪考验和适应企业发展高素质员工队伍是提升竞争力的一个有效举措。“学习能力强弱”又是人才个体或团队优劣的试金石。只有不断加强员工队伍和人才队伍的建设，继续抓好员工教育培训，提高岗位技能水平，并根据需求对管理人员进行换位工作，努力将企业办成“学习型企业”。员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；二是重视管理人员的培训。公司在20xx年重视员工的培训工作，如入职教育、安全生产、消防知识、加工技能、装配技能、技术知识等六项培训，通过培训，培养出能独立操作的徒工，可以大大缓解了技术工人不足的难题。通过招聘应届大学毕业生和专业技术工人的工作，改善员工队伍的年龄结构和专业水准，为企业做好人力资源的储备工作。其次，公司继续考虑给老员工一定的福利，如果员工能一次签订3年或3年以上的，并工作期满的，公司给予一定年金补贴；第三，改变现在员工食堂的承包模式，由公司自己经营，补贴部分费用，努力改善食堂伙食，让员工基本吃好，安心工作。

3、加强财务管理，拓宽融资渠道为了解决企业流动资金紧张，影响生产投入的问题，一方面在企业内部挖潜，加强财务管理中的成本管理，统筹兼顾收支平衡，减少占用，将有限的资金投入生产中，最大限度地保证了生产计划的进度要求。另一方面，为解决新厂区建设的资金投入的问题，积极拓宽

融资渠道，与各银行接触，把融资用于公司经营工作建设。

4、加强配件和原材料组织工作，确保生产计划顺利实施。采购工作要坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上与供应商确定合作，并不断开发新的供应商，淘汰不合格供应商。保持经常与供应商进行有效的沟通洽商，努力为公司争取优惠条件，有效减少采购成本，控制质量。在采购过程中，要充分了解请购材料、配件的品名、规格，密切配合技术、生产、财务、品保、仓库等部门，做到急件或需用日期接近者应优先办理。彻底改变因材料、配件质量问题或不能及时到位而影响生产及延期交货的状况，确保符合质量要求的资材能够及时供应，切实满足订单的生产需求。同时，建立信誉，与供应商合作双赢，用有限的资金确保生产所需的换向器、机轴、轴承、电线、部份机加件和其它配套件及自制配件的原材料按时回厂。从而保证月产40万只、年产450万只马达的生产计划顺利完成。

5、加大技术改造，提高技术创新□20xx年技术部门在设计、工艺、工装各方面还要做大量工作。在设计上：完成直卡弯卡自制，3月份实现批量生产；完成cg新增专用流水线安装、工装、夹具定型及量产。在工艺上：3月份前编制金工车间作业指导书；5月底前绘制各车间工装夹具图纸；6月份前完成编制xx公司机加工艺、转子工艺、装配工艺文件。计划添置或更新的设备有：滴漆机、全自动点焊机、装配流水线直流测试仪、气动量仪、弹簧测试仪、智能电枢检测仪。在人员配置上，加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，增强技术创新能力，提高产品核心竞争力。力争20xx年完成申报1-2项实用新型专利或外观专利，增加公司的无形资产。

6、强化质量管理。质量是企业的生命，企业的竞争实质上是产品的竞争，而产品的竞争力主要体现在质量上。产品质量好的企业会有良好的市场，有良好的利润和企业更好的发展

前途，职工就有更好的收入和稳定的工作。为了提高全公司质量意识，保证公司通过北京天一认证中心对我公司质量管理体系运行后的监督审核，公司将六月定为“质量月”，开展主题为“规范化工作、创优质产品”的质量月活动。通过培训，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献。并通过查问题、找隐患，规范了工作流程，提高了产品质量。做到“全员、全过程、全企业”的质量管理，从原材料的进入到成品的出厂以及售后服务等各个环节加以管理，从总经理到一般员工，从生产、采购领域到技术、销售部门都开展质量管理活动。操作工人要严格执行制定好的工艺标准，要有自检自查的责任感与能力。现场管理人员对操作工人必须天天监督，时时检查。品保部门，不仅要加强队伍建设，提高质量控制统计分析和增强防范质量问题的方法，对企业的产品进行细致的检测，更重要的是从源头上抓起，牢固树立以质量为中心，以有效为标准，以提高质量和增加经济效益为目的，严格执行《公司不合格品控制程序》，创造性地实行质量监控，全面提高企业的产品质量，杜绝批量性质量事件的再发生，真正做到不合格的原材料、零部件坚决不用、不合格的成品坚决不出厂。

7、建立公司绩效考核机制的雏形，分阶段逐步强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

8、生产工作方面，提高企业劳动生产率□20xx年1月底根据各车间用工人员情况，制定最佳用工人员方案，春节后由生产部、车间和综合办共同配合积极招收新工人，确保正常生产人员的配备，通过工资、员工福利、保险、年功工资等手段确保员工队伍相对稳定。生产部要本着“合理调度、均衡生产”的原则，根据车间生产能力的大小，下达生产计划任务要合理、具体、明确；要密切联系配套、技术、品保、仓库等部门，强化计划管理工作，通过公司下达的年度计划的指导安排去实施；生产部通过工作计划去管理、控制检查和落实，

强化生产组织工作，确保销售订单履约率；提高“市场”和“质量”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念，想方设法应对客户订单集中、生产任务量大、生产周期严重不足、生产资金紧缺的困难局面。面对这道道难关，我们在生产组织中，一是对内打破常规，深挖潜力，提高设备的生产效率，衔接好装配作业进度，强化作业现场的指导，把住质量关，扎实做好设备的管、用、养、修、改、购等工作，严格执行设备维修保养制度，坚持设备周评审检查制度，要确实保证设备的正常运行。二是高度重视企业的安全生产工作。建立健全设备操作规程，完善安全管理制度，实行公司领导层及部门现场带班检查制，把检查督促作为经常手段，把隐患整改落实到位。对经常发生的安全隐患重点，责成部门及班组签定责任协议，从程序和细节上确保企业生产安全。三是不断加强仓库管理。要想方设法切实做到仓库物料管理账目清晰，账、物、卡一致；密切配合采购、技术、质检、生产、财务等部门工作，从而降低运营成本，增加盈利。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变能力，确保生产计划实施，确保经济指标全面实现。

9、整合外贸和国内销售部资源，进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面。一是我们既要牢牢抓住传统销售市场，加强信息收集，以优异的质量和品牌站稳市场，还要以开放的视野，适度拓展新市场；二是要加强客服管理，细分客户市场和客户需求，完善客户档案，实施差异化服务，做好客户满意度调查，建立客户投诉处理机制；三是进一步完善市场营销奖惩机制，打造过硬的营销队伍，加强实战培训，提高商务谈判中议价能力，准确市场定位。四是积极构建企业信息门户和电子商务平台，理顺门业车间定价不归口的弊端，继续利用在踏板车市场的信誉，借鉴“服务”优势，主攻江苏、浙江、广东发动机企业，巩固和扩大门业市场份额。

10、发挥党、团、工会组织作用，增强员工凝聚力。注重企业文化建设，规范员工的言行，确保企业内部团结协作，使企业各项工作协调有序进行。要通过企业文化把企业、员工

和社会三者有机结合到一起，创建和谐企业。企业文化要以人为本，尊重人的感情，在企业中创造一种团结友爱、相互信任的和谐气氛，使企业文化成为企业管理的一个重要组成部分和企业发展壮大的重要支撑。20xx年公司要不断加强党、团、工会在公司中的纽带、宣传、带头作用。我们将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。如：3.8节期间在全公司女职工中开展“巾帼趣味运动”活动，公司还将组织员工钓鱼比赛、车间篮球、台球比赛，组织参加爬山活动，丰富企业文化生活，凝聚人心，鼓舞士气。公司党支部也将针对公司整个党员状况，“七.一”节前夕在党员、青年团员和积极分子中开展“党在我心中”竞答活动。今年培养、发展入党积极分子1-2名。公司工会继续开展关心员工生活，诸如送生日面，对生病住院员工进行及时探视、慰问等活动，让员工感到公司大家庭的温暖。为员工解决实际困难，免除后顾之忧，提高员工生活质量，筹划“员工困难互助基金活动”。

天时人事日相催，冬至阳生春又来。我们全体xx人要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，振奋精神，迎难而上，为实现公司20xx年的经营目标和发展目标而努力奋斗！

公司年终工作总结篇六

不知不觉在中石油工作已经三年之余，回顾这段时间，感触颇多，收获也很多。尤其是在工作上成长了许多，也成熟了不少。站经理是公司管理工作的神经末梢，也是人员管理向生产经营过程的延伸，在加油站运营中发挥承前启后的作用。首先表达一下自己对工作的体会。

初到加油站做站经理时，这里对我来说，既新鲜也有挑战。认真做好加油站管理经营、计量管理及各类报表台帐的填写、

管理财务、零管系统的维护、日常事务的处理及便利店管理等。熟悉加油站流程，做好日常的原始凭证的审核和检查，保证基础工作数据的准确记录和加油站管理资料的真实完整，做到准确及时上报，确保数据质量，随着公司的不断发展壮大，公司领导对站经理工作更加重视起来，这就要求我们的管理工作更加精益求精，同时也激励我更好的做好站经理工作。

加油站是一项直接面对消费者的窗口工作，随着经济的发展，我们的工作更需要越来越贴近人们的生活。员工的形象、工作作风和工作态度，直接反映了加油站的形象，越来越受到整个社会的关注。因此仅有过硬的业务素质和能力是不够的，必须要做到业务素质和道德素质双过硬。我从参加工作以来始终不忘加强自身的政治思想道德素质建设，自觉地将自己的形象作为本站一个窗口，自己对自己所承担的那份责任负责。对待消费者热情细致、耐心周到，始终坚持善待别人就是善待自己的观点。

员工和顾客都是企业的无形资产，企业的利润来源于顾客决定企业的生存和发展，顾客是提供给我们薪水的人。没有顾客加油站就没有销量，企业就没有利润，员工就没有收入。所以我们要用心的维护好每一位顾客，处处为顾客着想，客户的利益就是自己的利益。用真心打动顾客，用真情赢得顾客。每一个动作，每一句话，都让顾客感受到你的真诚和热情。使他们的第一次消费变成在本站的永久消费。

用真诚与微笑对待每一位司机师傅，拉近与师傅们之间的距离，真正的做到让客户满意。就像中国石油“优秀加油站经理”陈鸣红一样，脚踏实地从最基层做起。她干一行，爱一行，钻一行，不论处在什么岗位，都用心去做，追求出色，追求完美。在工作中倾注汗水、奉献智慧，她真心诚意服务顾客、关心照顾油站员工、专心学习业务知识、以自己的真诚和朴实赢得了客户和员工的好评。也让我学到了一个人只有热爱自己的职业，坚守自己的岗位，无悔于自己的选择，

工作中才能洋溢着创造的激情、蕴藏着追求的动力。

1、学无止境。时代的发展瞬息万变，我将坚持不懈地努力工作，提高自身的业务水平，在实践中发挥自己最大的能力。

2、锻炼自己的能力和毅力，提高自己解决实际问题的应急处理能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作。

总而言之，在工作中能过积极主动、熟练地完成自己的岗位工作；在工作中要善于发现问题，并积极全面配合领导，按照要求来开展工作，与同事们能够很好地配合和协调，与人为善、对工作力求完善，不断提升自己的水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

公司年终工作总结篇七

光阴如梭，一年的工作转瞬即将成为历史，伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别硕果累累的xxx年，满怀热情的迎接到来的xxx年。

xxx年是自己进公司的第三个年头，在这一年里也是自己进公司最忙最累的一年，由于工作的重要性超负荷工作，除正常的上班八个小时，下班后几乎每天都要忙到23点后甚至通宵，有付出就有收获，现在回头看看，还是挺有成就感的。

xxx工作总结

xxx年1月到3月：维护及更新oa系统、人事系统、vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。由于工作量问题，在3月将oa系统移交给他人维护及更新，将人事系统移交给他人维护及更新。

xxx年3月到8月：维护及更新vip卡管理系统分布式、美容院

前台客户管理系统。主要工作是vip卡管理系统的分布式功能的实现，经过前面几个月的开发及测试，在3月中旬开始将分布式功能放在华景店进行测试，经过一段时间的测试及相关问题的跟进与更新，4月1日在黄埔店进行分布式系统的安装。经过两家店的分布式功能的使用，在后面的时间里对广州所有店都安装好分布式系统。处理日常系统操作中遇到的问题、更新一线对系统提出的修改及分布系统客户端数据与服务器数据的核对。

xxx年8月到12月：从8月份开始，应该对财务的问题，开始次vip卡管理系统进行升级到美容院管理系统，结合提出的需求，对vip卡管理系统中的功能、数据库结构及操作页面进行全面的更新。经过一个月的更新，从9月2日开始使用新的更新完一部分的美容院管理系统。从9月份开始根据财务人员提出的修改，对系统进行更新，协助财务部对系统数据的调整。一直到现在系统一直在修改及改进，相比以前的vip卡管理系统，系统中增加了许多在以前系统中没有的功能，在功能的实现及数据的稳定进行了大大的改善。

xxx工作规划及打算

继续维护及更新美容院管理系统、美容院前台客户管理系统，在两个系统中提高数据的100%稳定性及数据的安全性。

美容院管理系统：

- 1：)尽自己最快的速度完成系统中还未完成的功能及修改；
- 5：)到时候系统修改完数据正确后看是否有必要增加该系统的分布式功能。

美容院前台客户管理系统：

- 2：)对一线前台提出的需求在第一时间内更新好系统；

3:)修改系统中一些功能实现的方法,由于自己之前的一些技术问题对功能的实现现在需要完善,所以有时间想修改修改;4:)提高系统数据的安全性(比如系统中增加ip地址系统的限制及mac地址的绑定)。

在xxx年严格履行个人岗位职责,努力工作,在第一时间完成了本职工作和领导交给的各项任务。作为技术人员最重要的是心态,以良好的心态去面对各种问题,发现问题、解决问题。展望到来的xxx年,我会更加努力、工作上认真负责,再接再厉。

公司年终工作总结篇八

按照局办调研的通知要求,现将我公司上半年的主要工作及下半年的工作打算向各位领导做以汇报,如有不当之处,请予指正。

今年年初,我们紧紧围绕xx集团公司“六个协调发展”的工作思路,制定了适合我公司发展的“三个增加、二个继续、一个确保”的奋斗目标。即:增加供热面积30万平方米;增加供水销量90万吨;增加营业收入1000万元。继续创建省级文明单位;继续创建省级物业小区;确保员工收入增长15%。

上半年预计收入完成1075万元,预计完成亏损指标1075万元。预计全年收入3864万元,费用支出6776万元,完成亏损指标2911万元。

1、收入实际完成1209万元,比计划收入875万元多收入334万元,较去年同期的1783万元减少收入574万元。

2、成本实际完成3161万元,比计划3219万元少支出58万元,较去年同期成本2517万元多支出了644万元(原因是受供热面积增加因素的影响)。

3、实际完成亏损指标2298万元，比计划2344万元减亏46万元。

年初，鉴于xx锅炉厂处于停产的状况，我公司领导决定开拓经营，拟兼并该厂，充分利用该厂现有厂房、设备、生产技术和资质等有效资源，拓展发展空间。20xx年1月20日，xx集团公司将原xx锅炉厂划归我公司管理。为扶植锅炉厂的生产经营，xx集团公司对锅炉修理、铸件、辅机实行定点生产，控制外委修理和购置锅炉辅机、铸件、修理等，并下发了相关文件。锅炉厂划归我公司后，我们改变了该厂劳务收入结构，即春、夏季修造锅炉及辅机，秋、冬季承担换热站、供热站的运行及维修工作，拓宽了该厂工人的劳务市场。

同时，我公司将按照省国资委主辅分离，辅业改制的要求，对其进行公司制改造，实现独立经营，自负盈亏，实现了“产、供、销、安、修”一条龙管理，壮大了企业发展实力。

一是供热系统运行汇报制度。各供热站、换热站定时向公司调度室汇报系统运行情况，做到及时发现问题及时解决。

二是事故排查、检修制度。为确保冬季正常供热，公司出台了应急预案，各分公司成立了事故抢修小组，每周定时对所辖区域供热管网进行巡线检查，及早地排除安全隐患，避免了供热事故的发生。

三是检修工作专工负责制。为了更好地保证检修质量，确保供热系统安全稳定运行，公司抽调专业技术人员，设立了专责工程师，负责检修质量的检定，解决技术难题，并制定了相应的负责制度，收到了明显的效果。

四是首问负责制、半小时回音制。为快速处理解决用户反映的问题，公司去年推出了“首问负责制”和“半小时回音制”。谁接待，就由谁处理，半小时内必须给用户一个满意的答复。

五是竞赛评比制度。为强化成本管理，节支降成，提高服务质量，公司将原有两个供热单位按区域的不同，划分为三个供热分公司。并在三个供热单位中开展供热竞赛，每月进行一次考评，与效益工资挂钩，按考评结果兑现当月竞赛奖金，掀起了比、学、赶、超的竞赛热潮，供热成本大大降低。

六是经营考核制度。今年年初，公司与基层各单位分别进行了指标对接，层层分解，实行月份考核，按考核结果兑现效益工资。七是便民服务制度。为加强用户的沟通，公司与基层各单位在调度室均设立了热线服务电话，24小时值班，及时解决用户反馈的供热问题。

通过采取的一系列有效措施，供热质量得到了有力保障，逐步解决了供热系统局部不热的现象，做到安全运行无事故，树立了公司新形象。

转眼20xx年将要过去，从我9月份进入公司参与开发、宣传到现在供暖一个月以来接电话等，无论做什么样的工作都坚持执行公司安排的任务。虽是短短的三个月，但是工作感受很多，收获很多。其中包含了各级领导的培养，教育和同事的帮助，关心，也包含了自己的辛勤耕耘和不懈努力，自己始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，认真履行自己的本职工作。

今年是公司拓展市场，持续发展的关键年，虽然取得了一定的成绩，但是在工作中也存在着好多的问题和不足。只有善于从主观方面分析原因，勇于改进，才能够拾遗补缺，持续进步。

供热工作存在的主要问题

(一)、开发热用户不合理，平房用户普遍存在。没有统一合理的布局与规划，散热量大、保温设施不好，后续供热温度若不达标将会导致公司名誉受损。

(二)、供热管理方面。打击盗热行为的力度还不够，检查涉及到居民难度更大，特别是私接现象，供暖设施在其居室内，不好查处。

(三)、与物业合作方面。各小区物业与其业主沟通密切，物业对业主的情况掌握比较详细，而我们毕竟人少，直接与各小区业主联系工作量与工作难度相对较大，比如张贴通知被物业清洁人员撕掉等还需各物业配合。依托物业，与物业之间的合作还需进一步加强。

回顾这三个月，完成了一些工作，取得了一些成绩，总结下来有以下几方面的收获。

只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

要加强与同事的交流，要与同事做好沟通，解决同事工作上的情绪问题，要与同事进行思想交流。

关于下一年的工作计划和目标：利用电视台、报社、广告媒体等宣传媒介和组织相关人员深入小区等方式搞好供热宣传，不断开拓新的热用户，提高供热量，降低供热损耗。今年的冬季供暖在公司全体干部员工的拼搏奋斗中稳步进行，新年度的开发工作充满了新的机遇和挑战。虽然在上级领导的关心支持和广大员工的辛勤努力下，我们在一定程度上取得了一些成绩，但是供暖工作面临的形势将依然严峻。面对新的任务，我们充满了坚定的信念和必胜的决心，我们将全力以赴地投入到xx年度的供暖开发工作中去，齐力协力、艰苦创业，为企业的发展做出积极的贡献。

公司年终工作总结篇九

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。