# 公司年终总结报告范文

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-11-28

*公司年终总结报告范文7篇大家了解吗？实事求是、一切从实际出发，这是总结写作的基本原则，但在总结写作实践中，违反这一原则的情况却屡见不鲜。以下是小编为您整理的公司年终总结报告范文7篇，衷心希望能为您提供帮助！公司年终总结报告范文（篇1）20\_...*

公司年终总结报告范文7篇

大家了解吗？实事求是、一切从实际出发，这是总结写作的基本原则，但在总结写作实践中，违反这一原则的情况却屡见不鲜。以下是小编为您整理的公司年终总结报告范文7篇，衷心希望能为您提供帮助！

**公司年终总结报告范文（篇1）**

20\_\_年转眼即逝，在自加入高尔夫7个月以来，在公司领导的指导指示下，完成了公司布置的基本任务。

一、现将工作回报如下并对来年的工作重点做出针对性的改正：

1、完成了高尔夫餐厅的团队构建。

高尔夫餐厅由餐厅及大堂吧两部分组成，餐厅的功能是向客户提供中、西式散点团队用餐，大堂吧向客户提供酒水、饮品等消费的功能。整个高尔夫餐厅人员编制为餐厅领班1名，大堂吧领班1名，餐厅服务员12名，传菜员3名，大堂吧服务员4名，吧生3名，目前到编为大堂吧领班1名，吧生2名，传菜员2名，餐厅服务员5名，尚缺编15人。在目前没有正式营业的情况下，能基本保证基本公司的接待。

2、给予相应各岗位提供了专业性的培训。

自5月起，招聘的餐厅员工根据相应的岗位提供了专业知识以及综合知识的培训，其课程包括了餐厅服务礼仪培训，餐厅托盘及叠花培训，中、西式摆台培训，中、西餐餐中服务培训，酒水知识及斟酒培训，中西式菜肴菜肴常识培训等酒店知识培训。在经过理论知识的培训之后，自9月\_日起，在不断的内部接待中餐厅进行了实操加强培训，服务人员从对餐饮一无所知到目前逐渐熟悉餐饮技能及知识，有了很大的进步。

3、对营业所需要的物品做计划。

在领导的指示指导下，根据餐厅的总位数以及功能区划分，对中、西式餐具，出品的用具以及数量、服务用具做了数量计划以及配合采购，目前绝大部分物品已到并通过验收、使用，目前在根据实际出品及使用情况逐步调整部门物品的使用。

4、部门操作流程的确立及实施。

根据酒店行业情况以及高尔夫行业情况，在公司制度的指导下，确定了部门岗位职责以及营业中的工作流程，自9月以来，部门已经按照制定的流程进行工作以及接待，员工对流程的熟悉程度已逐步上升。

5、试运行以及接待工作逐步展开。

经过员工培训以及物资、物料准备，自9月\_日起，餐厅已经按照正常运营模式进行接待，通过3个月的时间接待，餐厅逐步成为有正常运营接待能力的餐厅，取得了很大的进步。

二、通过今年的工作，餐厅在运营的同时也发现了一些不足的问题：

1、团队的整体素质。

团队构建的时间比较短，且成员绝大多数没有酒店餐饮的工作经验，限制了培训的成果，虽然在初期以及试运营的过程中不断总结，但是还是存在3大问题，一是专业性技能不够熟练，二是对顾客心理的把握能力，三是个人综合素质。明年的工作重点之一就是针对这些问题给员工做提升，通过不断专业培训和接待，及时总结和培训，做针对性个人单独培训，以及请求公司对个人进行素质培训。

2、部分流程制度的完善。

由于缺乏高尔夫综合知识以及餐厅新建的因素，在部分实际操作上估计不足，餐厅将在公司制度的前提下，对部分流程进行微调，期望达到更高效的目的。

3、对顾客满意度的评估。

由于餐厅没有正式营业，除了公司接待，在散点顾客的顾客满意度的调查以及顾客意见听取上餐厅没有进行书面性的填写和分析，不能达到改善餐厅出品、服务的目的。

4、与其他部门协调配合。

由于初建部门之间的沟通还存在一些问题，可以通过相互熟悉流程增加部门之间的配合程度。

5、工作细节的执行情况。

部门的工作细节没到位，第一是流程不熟悉，第二的责任心的问题，部门将通过流程、制度的培训加强员工作业的熟悉程度，将各项工作采取专人负责制度提高员工责任心来解决执行力的问题，同时也要防止僵化的思想问题。

6、部门运营成本的控制。

首先是能耗的控制，要培训给员工随手关灯、人走灯灭等良好的习惯，随时随地注意能耗的节约，第二是让员工有主人翁的意识，对餐厅易耗物资进行控制，养成节约的习惯，严禁浪费。

在来年的工作中，按照部门工作职能以及岗位职责的要求，部门将针对今年的问题逐步改进，期望部门的工作能高效、有序。

**公司年终总结报告范文（篇2）**

光阴似箭，时间如梭。转眼间又是一年，站在这20\_\_年的岁末，回首过去的一年，内心不禁万千：虽然没有轰轰烈烈的战果，却始终保持着严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，严以律己，较好的完成了公司交给的各项工作任务。在这一年的工作实践中，把自己的理论知识应用于了工作中，提高了单位的技术水平，创造了效益，同时，我也在不断地从工作中获取了宝贵的经验和实践知识，丰富了自己，提升了自我工作能力，这无不令人激动和自豪，具体工作情况如下：

1月至3月份，我作为我们公司的一名管理人员，负责了\_\_现场项目的全面生产管理工作。在生产管理方面，我把我们公司的管理制度与现场公司管理制度的融合，制定了适合\_\_现场生产的具体管理规章制度，保证了劳动纪律；生产任务上，做到合理的安排生产计划，协调好现场生产与我们公司的配套件的供应及其他公司的生产要求，保证了现场生产进度，满足了现场公司的合同要求。经过了前两年现场生产管理，总结了许多管理经验与教训，使我的生产管理能力有了突飞猛进的发展，同时提高了现场的管理水平，促进现场的生产效率。

通过这2年多的现场管理，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了要有熟练的业务之外，还有合理的计划和安排，并且要以身作则，发挥团队精神，才能为公司创造出良好的效益。

4月份，由于工作需要，我被调回了分公司的技术科。由于技术科任务繁忙，刚才从\_\_现场回来就匆匆进入了技术工作的角色，使技术科的各项工作能够按时完成，保证了车间生产工期。

4月至8月，负责了写字楼项目钢构生产技术，对钢柱上的开孔全部进行了放样，确定了该孔的位置和尺寸。由于工期太紧，每天加班加点，最终按时完成了此项工作。并对该项目进行了预决算和钢柱定尺。

6月至今，我全面担负起了立磨的生产技术及工艺工作，负责了该立磨的预算，对重要零部件和特殊材料进行了定尺，并对特殊零部件进行了放样，及时处理车间生产中的技术问题，给了车间有力的生产技术保证。

10月我接到了巴西立磨项目，此项目为整台套立磨出口巴西立磨设备，从公司高层管理到车间工人，都非常重视。我为了提高制作质量，把特殊和异型件均行了准确放样。特别是该设备出口要经海运，我多次与业主交流沟通，确定了该设备的解体方式及包装形式，现在正经行该设备的包装方案的设计工作，我了赶在元旦之前按时完成工作，我每天都在加夜班，争取按时保质保量的完成此项工作。

经过这一年实践工作和自己的不断地学习，我的分析问题和解决问题的能力有了很大的提高，理论知识与实践相结合，提高了我专业知识的灵活应用能力和综合处理问题的能力。但学无止境，我还要不断学习，努力工作，并在此过程中使自己的各方面素质得到更快更全面的提高。以自己饱满的热情为企业发展奉献力量。

尽管这一年自己在努力的工作，但由于能力有限，仍然有一些工作未能达到尽善尽美的结果，我会在以后的工作中加倍努力做好每项工作。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战

俗话说：\"点点滴滴，造就不凡\"，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋工作，刻苦学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为我公司的发展做出的贡献。

**公司年终总结报告范文（篇3）**

我们部门在过去的一年里取得了很好的业绩，创汇数据列各个部门第一，4个业务人员3个利润都很好，而我本人是亏损的，所以我感觉应该请阮杭、李力、李玉红等同志来发言更好。说它合理，应该这样讲，正因为我的亏损，拖了部门的后退，就更应该好好总结，通过发言交流，找到改进工作的办法，知耻而后勇，争取在新的一年里迎头赶上去。从这个角度说，我想，公司领导和部门的同志们做这样的推荐安排，还是很有道理的。

过去的一年，由于金融危机的影响，我的化工品业务下滑非常厉害，上半年惨淡经营，下半年才有点起色。我是如何克服困难，度过这一年的，有什么可以拿出来和大家交流的`呢？如果仅仅谈业务，谈外贸实务，谈如何赚取利润，如何拓展业务范围这些主流话题，我想，在座的优秀业务员，应该更有内容可谈，在座的年轻同志也更有兴趣听。所以我不想讲这些内容。裘总此前曾经鼓励我们今天发言的同志，要讲自己的心得、讲个人的故事和体会，所以我想讲点我感兴趣的事情，谈两点自己在过去的一年里如何对付困难的心得体会：第一个内容是整顿内务；第二个内容是锻炼身体。大家不要奇怪，我没有什么故事，只有一个过程，拿出来和大家交流沟通，一是为了完成发言任务，二是借此机会给大家助助兴。

过去的一年，金融危机来了，业务量直线下降，客观上闲暇的时间多了。在无所事事之际，我就反思如何在大环境不好的情况下有所作为，振作精神，而不是坐以待毙。于是我就想到了把内务整顿好，古人云：达则兼济天下，穷则独善其身，又云修身齐家治国平天下。现在业务下滑，人穷了，那么整顿内务，就是修身，独善其身。只有把自身修理好了，才能更好地开展业务，才能提高效率，才能转变危局，战胜眼前的困难。

这个整顿内务不单是指扫地擦桌子，主要是指把业务档案整理好，让工作流程变得有次序。我这个人做事情是比较乱的，动作也比较慢，有时候找点东西东翻西翻，效率很低。不但是桌子上面乱，电脑里面也乱，我的电脑上桌面文件很多。长期在这样的环境状态工作，虽然没有误过什么事，但每天上班做不出几件事情，效率低下，也是一种损失。说起来这个是个人的习惯，尤其是像我这样人到中年，坏习惯很顽固。记得有一次王书记到我们办公室，看到卫生状况很差，批评了我。事后我做了整改，但是没过多久卫生又差了。这就是习惯难改。人和人的确不一样，有很多同志的工作习惯非常好，值得我好好学习。我举个例子，比如以前的老职工张勇潮、李有多等人，还有现在机械工具部的褚伟清，他们这些同志的桌子上真是很干净很有序，整整齐齐，一丝不苟。听说，桌子乱的人，容易得胃病，我的胃是不好，恐怕就是这种不良习惯导致的。所以，在过去的一年里，我确实花了很多的努力改变习惯，大力整顿内务。我记得裘总似乎讲过，我们做经济工作外贸工作，是要求精细有条理，所以需要做这项工作的人，必须有这方面的素质。虽然事情很小，但我的体会确实是深刻的，是值得交流的。

关于整顿内务，还有一个重要的心得体会很想和同志们说说，就是关于风水的问题。我们公司懂得风水的同志很多，他们建议我，把办公室的桌子的朝向、自己坐的椅子的朝向、电脑的朝向按照风水的要求作一些调整。文件柜的资料摆放，不但要求整齐，而且很有讲究。我过去是不相信这些东西的，认为它是封建迷信。但是如今业务不好，急病乱投医，对于风水也就将信将疑了。我理解，所谓风水，其实可以理解成一种有序的美，和谐的美。整齐有序的工作习惯，从小里说是管理出效率，从大里说它是风水因素在起作用也未尝不可，起码它能给人一种趋利避害的心理暗示。通过融合了风水因素的内务整顿，我下半年业务比上半年好，第四季度业绩比第三季度好，讲点风水真的是立竿见影呀。当然，今天这是我的个人心得发言，是讲故事，讲得有道理大家包涵；如果是一派胡言，大家谴责！

我的第二点心得，是锻炼身体。过去的一年的确困难，压力非常之大，心情也很不好，心情不好了身体也会受影响，工作效率也受影响。去年初公司里给我们做了体检，我查出来很多指标不好，三高、脂肪肝、胆结石、胃炎、前列腺炎等等，真是屋漏偏逢连夜雨，内忧外患。没有办法了，为了确保一个好的工作状态，我不得不认真地考虑锻炼身体了。业务下降是暂时的，身体素质下降是可怕的。过去讲，身体是革命的本钱。现在不革命了，身体就成为工作的本钱，克服困难的本钱，扭亏为盈的本钱，战胜危机的本钱。尤其是像我这样的中年人，更要关心自己的身心健康，要善待自己。

我善待自己的方法就是走路，上下班一律走路，不开车，偶尔骑骑公共自行车。这样做既节省了汽油费停车费，又燃烧了脂肪，减肥！走路的缺点是比较费时间，于是我就改走路为跑步。每天上班从家里跑到公司里，半小时（开车其实也差不多需要这点时间），下班再从公司里跑回家里，又半小时。跑得大汗淋漓，气喘吁吁。这种所谓的善待自己，简直是在虐待自己了。但一年下来，效果是很明显的，特别是工作效率提高显着，人变得更有精神，更乐观，更积极地面对困难和压力；心情也变得更加豁达，平和舒缓，考虑问题就比较客观，周到和具体。

**公司年终总结报告范文（篇4）**

20\_\_年在紧张和忙碌中过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，这一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在这辞旧迎新之际，我们生产部门将深刻地对本部门一年来的工作及得失作出细致的总结，同时祈愿我们公司明年会更好。

一、生产和产量方面

在过去的一年里，生产部门力挑重担，进行了大量的工艺摸索试验，冲压方面：克服了原材料板型差、客户质量标准大幅提高、原材料到货不及时、客户订单临时调整等困难，使得我们公司产品生产从往年单一的产品实现了向多样化过渡。

二、产品质量方面

在完成上述产量的同时，我们生产制造部门也高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，为产品的产量和质量提供了有力的保证，按照设备维护保养的相关文件对设备进行定期检修保养，并且作了相应的记录及详细的设备点检表、模具维修记录，并为每套模具建立了详细的档案，有力地保障了设备的正常运转，进而从很大程度上确保了生产运行的稳定性。

三、质检方面

1、协助各项目贯彻执行国家颁发的技术规范、质量标准及上级机关质量的措施计划。

2、对原材料、成品、半成品质量检查，发现不合格者，进行标示、记录、禁止使用，并及时向有关领导报告。

3、按照规定的检验方法和验收标准，正确的进行检查和实测实量，对不符合质量标准要求的工程提出返工意见。

4、协助公司组织并参加月度大检查及日常质量巡检工作。

5、协助市场部编写工程投标施工组织设计。

6、完成公司安排的其他工作。

四、财务方面

作为财务部门，合理控制成本费用，以“认真、严谨、细致”的精神，有效地发挥企业内部监督管理职能是我们工作的重中之重。20\_\_年财务部在成本控制方面比往年有了一定的提高，随着公司业务的不断拓展，新增项目前期投入较大，成本费用也随之增加，每月的日常办公消耗用品和办公设备是一笔不小的开支，财务部积极主动配合公司行政部门，在采购工作中严格把关，成本控制方面取得了一定成效。

20\_\_年度，财务部的日常会计核算工作具体如下：

1、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则、严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。

2、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下个环节。

3、每月核算工资是财务部最为繁重的工作，除了计算发放工资外，我们还要为新入职员工说明工资构成及公司相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错。经过努力，公司每月基本上能准时发放工资。

4、按时完成公司的纳税申报、发票购买和管理、台帐登记工作。

5、完成各政府相关部门下达的工作：公司的工商年检、会计师事务所的财务审计、对统计局的季度申报等。

6、催收款项是财务部门最为重要的工作。由于受其他原因影响，工程款的催收难度也有所增加，虽然我们尽了很大努力，也取得一定的成效，但却不是很理想。

总之，随着公司业务的不断扩大，20\_\_年度财务部工作量越来越大，财务人员的人数并没有相应增加。但我们能够分清轻重缓急，有序地开展各项工作。一年来，我们完成了财务部的日常核算工作，并及时提供了各项准确有效的财务数据，基本上满足了公司各部门及外部有关单位对我部的财务要求。

五、后勤方面

一、坚持以营业为中心，做好后勤服务的工作，努力创造良好的营运环境。

营运是公司经营发展的生命线，后勤部作为营业保障部门，在20\_\_年进一步强化了以营业为中心的服务理想，加强与前勤营业部门的沟通协调，主动获得服务需求信息，提升员工的服务意识，做好多项基础运行保障的同时，进一步提高后勤服务质量，为公司整体运营服务的提升做出贡献。

1、进一步加强物业设施维修维护，提高服务设施运行标准。20\_\_年，后勤部在工作标准和规范方面实现统一管理。在基础设施维护方面，对所有设施设备进行普查，重新建立健全了设备档案，；对于涉及物业运行的意外事件，建立了意外事件报告总结制度，要求意外事件发生时，填写《意外事件处理报告单》，对事故处理过程、事故发生原因、进一步的纠正预防措施均做了相应的要求；实现多级巡视制度，包括经理级员工开店前巡视、物业管理员巡视，领导抽查巡视，联合检查巡视等，保障物业问题及时发现和处理。20\_\_年，公司的消防安全工作一直是后勤部工作的重中之重。后勤部对保安部提出了“完善基础、注重细节、服务到位、保障运行”的工作要求，进一步要求从保安队伍建设、内部管理、对外形象等方面提高公司安全运行管理水平。

1、加强全员安全教育，提高员工的安全意识。

员工是工作的最终执行和落实者，让全员掌握安全知识，提高安全意识是公司整体安全运行的保障。

2、加强消防系统的运行维护，保证系统稳定运行。

消防自动控制系统是消防安全技术防范的基本保证。后勤部进一步加强消防系统的维修维护工作，要求系统问题维修不过夜，保证了消防系统的稳定运行。

3、加强安全检查，及时消除事故隐患。

后勤部每年组织专项安全隐患检查，对于重点部位的消防安全工作，实行专人盯防，最大强度的避免了安全事故的发生。通过一年的努力，20\_\_年全年均未发生火险事故，保证了公司的安全运行。

送别20\_\_年，跨入20\_\_年，我公司将进一步发扬优点，改进不足，全力做好本职工作。要保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取、“敢打敢上”的拼搏精神。理清工作思路，提高办事效率。

**公司年终总结报告范文（篇5）**

时间过得很快，转眼间20\_\_年已经走去，来公司接近半年的时间里，从对监控的一无了解，到认识什么是监控系统，监控系统组成，ipc，dvr，采集卡及其监控的相关软件等知识，这一切离不开公司的专业人才培养及专业知识的定期培训，非常感谢，还有最让我感动及敬畏的地方是公司专业的技能水平和温馨的工作氛围，能够学习到的东西很多很多，作为公司的一名市场网络推广人员深表荣幸。工作中，在领导关怀及同事的帮助下取得了一些成绩，同时在实际工作中发现了诸多的不足之处，非常感谢市场部同事们半年来的热心照顾及学习培养。

作为公司的一名员工，最重要的是以一种“主人翁”的心态去工作，因为我们是一个集体，是一个团队，大家共同的努力才会有辉煌的成果，为公司创造更高的价值。

现将20\_\_年工作总结及20\_\_年工作规划，作如下简述：

一、20\_\_年工作内容总结

刚进公司前2周基本都是对安防监控行业的了解及针对本公司产品的认识，印象加深及培训工作。八月初开始投入到自己本职工作—市场网络推广，

1、论坛大改版工作，这个期间主要是与路伟商讨论坛页面结构及添加内容，我主要负责是页面结构、关键词、标题、描述及相关插件代码（百度统计，百度分享按钮）的撰写工作，尽量将用户体验放在首位，但是由于论坛的起初定位问题，还有少许问题没有得到解决，像是论坛语言版本，建议php语言，静态页面html代码，还有QQ互联登陆同步，由于起初论坛账号注册绑定问题（CC，webcc）没有得到实现，下一步与信息部沟通解决。

2、论坛及官网的推广工作，每天坚持对论坛的外链推广发布及url提交工作（顺便夹带官网外链），各大搜索引擎的网站登陆，像是百度，谷歌，有道，bing，搜狗，soso，360及其他草根网站分类目录登陆，论坛友链发布公告，友链交换（起初开始主要针对的都是新站，现在正将友链进行替换，与高权重高pr网站进行合作）到截稿前，安防监控排名首页前三，并且中国安防监控论坛进入百度相关搜索。

3、公司微博、中国安防监控工程官网及安防监控工程设备官网三个微博的页面设置改版，标签、关键词确定，每天内容更新维护。百度文库，豆丁网，道客巴巴的企业新闻及技术文章的上传整理维护。

4、申请百度刚刚推出的百度知道企业平台，我司与10.26日正式上线（合约试用期3个月），自20\_\_年至今在百度知道中，有关中维，中维产品的问题共计750左右，主要是与采集卡相关的问题，现在已经全部解决，现在每天还有新的问题导入，另外还有行业相关问题的导入解答，就现在“中维世纪”在百度知道中的品牌展现量达到2300次/天，随着我司新产品的不断上市及市场影响力日益增强，未来线上推广客服的作用会越来越大，网络展现量，曝光量极大，同时对我们的400客服电话有一定的积极增助作用。

5、各大安防行业论坛版主的申请，现在是天安网论坛、太平洋安防论坛、慧聪网安防板块、安防市场网、安防知识网、阿里巴巴论坛版主，并参与了慧聪网优秀版主竞选网络活动，排名第一，为以后企业信息的发布及推广做好铺垫。

6、申请百度企业客服官方电话，设定关键词：中维世纪，中维世纪客服，中维世纪技术电话，中维世纪售后电话，已经正式上线通过，为客户提供更好，更快捷的服务。申请百度开放平台—软件下载，主要是中维的云视通分控软件，设定关键词：中维数字监控系统（百度指数171），已正式上线。

7、中维各大企业展台：阿里巴巴，慧聪网，中国安防展览网，太平洋安防网，内容改版，新产品上传推广，关键词，描述，标题重新编写，及相应的的维护推广工作，现在均上百度首页，定位关键词：中维世纪，并做好阿里巴巴客户在线询盘工作。

8、参与天安网“广告位首页展示”网络专题活动：主要投放广告有中维宝宝在线，中维云视通，中维百万高清摄像机71B，新产品c920采集卡，USB—dvr，JVS—V81—SC摄像机，JVS—9008—sz硬盘录像机，效果明显，点击量20\_\_—4000不等。

9、烟台教博会，北京安博会的物料申请及产品借用申请处理，负责市场部的费用报销及付款申请事务。

二、20\_\_年工作规划

1，尚维国际B2C线上市场的开展。由于我司对于线上市场第一次尝试，没有经验，个人建议开始先开展普通的淘宝店铺，等市场成熟再考虑天猫商城，天猫开始投入较大，像是凯聪、龙视安他们开始也是淘宝开始的。

A需要公司某位领导注册一个公司淘宝账号及支付宝账号（需要实名制，需提供身份信息）

B店铺信息上传，等待审核

C店铺开通，产品上传，店铺装修

D店铺产品推广，这一块是最重要的一部分，任何一个淘宝商铺缺了推广那就是个摆设，开始主要是信誉刷新部分，所以定价不要太高，推广中主要是借助淘宝客市场推广及相应的淘宝付费服务开展。

2、论坛的执行性推广工作，20\_\_年主要是针对论坛的用户体验优化：首页加入热门话题/标签；首页栏目加入最新回复；相关文章模块，在每一篇文章下面，增加一个相关文章模块，这样不但增加了网站内容的聚合性，另外给用户多一些选择的空间（主要针对论坛用户跳出率较低的改进）。

3、天安网和中国安防展览，20\_\_年网络活动的策划工作，及其相关的邮件推广。

4、协助外贸部开展外贸B2C推广工作及其他做的比较好的（智美达）信息调查采集工作。

5、加大与媒体的联系。

6、相关展会的物料申请及产品借用申请处理，负责市场部的费用报销及付款申请事务。

中维世纪是高新技术创新型企业，未来发展会更加壮大，我司始终以“大服务大研发大发展”为核心价值观，是的，我们是个科技产品生产企业，要想做得长久树立自己的品牌，就得有自己的东西，中维世纪未来要走品牌战略，那么我们的产品售后服务一定要跟上来，之前经常在百度知道中看到说中维世纪的客服电话打不进，打爆满的情况出现，那么我们在保证正常的客服人员的情况下，是不是可以开展一下其他的服务方式，譬如现在已经用着的：阿里巴巴、微博咨询、论坛中维专区咨询、百度知道中维平台咨询等，这样给用户多一点的问题解决平台，切实的把大服务给抓起来，我相信，未来中维世纪的发展会走的更远，更长。

20\_\_年是我们辉煌的一年，20\_\_年我们仍需努力，最后祝中维世纪在新的一年里蒸蒸日上，百尺竿头更进一步，员工精诚团结，携手共进，共创辉煌。

**公司年终总结报告范文（篇6）**

在烟台市盐务局党委和\_\_市委、市政府的正确领导下，我们\_\_盐业公司认真贯彻执行了国家的有关政策和法规，始终把提高碘盐“三率”作为工作的重点，不断的改进工作方式，努力开展各项工作，取得了明显的成效，现将今年的工作情况总结如下：

一、经营业绩实现突破

全年销售各类盐4667吨，较上年增长\_\_%，食盐累计销售\_\_吨，完成烟台计划的\_\_％，直接入口碘盐销售1377吨，比去年增加160吨，各项指标均实现了历史性突破。

全年实现销售收入448万元，比去年同期增长14％，实现利税51万元，比去年同期增长\_\_％；其中利润6万元。

二、多措并举，食盐专营呈现了良好的发展势头。

１、采取灵活的方式，多角度向市民宣传了食用碘盐的重要性。

为了使碘盐知识的宣传，更加喜闻乐见，更加易于接受，我们在宣传形式进行了改进。首先，将有关电视报道的涉盐案例、普及碘盐知识性的有关节目，下载制成光盘，在\_\_期间进行现场播放、宣讲，从而提高了宣传的权威性，消除了市民的认识误区。二是将有较大影响报纸刊登的涉盐案例汇集制成宣传看板，深入农村进行展示宣传，让农民直观的感受食用私盐的危害。三是与电视台、卫生防疫部门联合制作专题电视节目，在\_\_电视台“生活秀”栏目播出，使群众对碘盐知识和普及碘盐的重要性有了更全面的了解。

２、注重执法效果，遏制贩私活动。

私盐冲击食盐市场是\_\_食盐专营工作的一项顽疾。多年来，我们都在为如何治愈这一顽疾而用尽了心思。针对这一久治不愈的情况，我们进行了认真的分析研究，认为\_\_的私盐贩子活动比较猖獗的时间有两个时间段。

一是冬闲时期，农业生产结束，外出打工活计难找，有些人就开始以贩卖私盐为生。

二是休渔期结束的前后，市场对盐的要求迅速增长的时期，这时一些与渔民有直接联系的盐贩开始频繁私下交易。通过分析研究，我们得出这样一个结论：要想遏制\_\_的私盐贩销活动，就必须打破盐贩的贩销网络。为此，在\_\_年我们采取了设立举报网络的应对策略，起到了很好的作用。但是随之而来的是更隐蔽、更狡猾的贩私行为。为进一步扩大缉私战果增添了困难。根据这些实际情况，我们决定加大冬季稽查力度，对贩私者造成心理威慑，逼迫他们远离贩销私盐活动，提早谋划长远的生计。对渔汛期的稽查采取了两步走的办法，首先大张旗鼓的搞稽查，造成一定的声势。其次是在重点部位昼夜蹲守。

三是根据不同的时间直接到码头巡视。对食盐销售市场的管理，我们采取了春季大检查和全年重点抽查两种方式。在春季检查过程中，我们集中力量对学校、幼儿园、企业食堂及餐饮、食品加工等经营场所、食盐零售商店进行了拉网式的检查与治理整顿，先后对两所学校进行了电视曝光，引起了有关领导及学生家长的重视。引起了教育部门的高度重视，召开全市校长会议，制定了学校采购、食用加碘盐的规定。在重点抽查过程中，我们对辛安镇某商店销售假冒小袋碘盐案件进行电视曝光，使该商店的经营信誉受到了影响。

通过一系列的举措，使\_\_的食盐市场得到了进一步的净化。\_\_食盐市场的贩销私盐现象现已明显减少，十月份有一加工调味豆腐的业户到盐业公司买盐就是一个很好的证明。

全年累计出警\_\_人次，查处贩私案件74件，查获私盐吨，罚款65000元，结案率为100％，全年没有出现复议及行政诉讼案件。

3、示范村建设有了新发展。

\_\_的碘盐普及示范村建设，已进行了两个年头，两年的工作经验告诉我们，示范村建设不但能起到宣传碘盐、培养老百姓新的消费观念的作用，而且还可以压缩贩私者的运营空间，是与私盐贩子争夺市场的有效方式。为了进一步扩大碘盐普及成果，压缩贩私空间，我们在巩固原有示范村的基础上，又加大了新的示范村建设工作。与小纪镇党委、政府积极协调，开展了小纪镇的示范村建设。在小纪镇党委政府的大力支持下，我们制定了碘盐普及方案，小纪镇党委政府制定了对村两委碘盐普及考核办法，并安排各包片片长与我们的工作人员一起深入各村开展工作，通过我们的共同努力，小纪镇的示范村建设取得了明显成效，累计销售碘盐122吨，人均购进碘盐\_\_公斤。到\_\_年底全市累计发展示范村334个，占\_\_市的\_\_%。

纵观示范村的建设工作，我们发现，原来不接受碘盐的村民有了初步的认同，购进的数量呈现了上升的趋势，说明村民的额消费观念正在逐步的调整。另外，由于我们在示范村建设过程中，采取了让利于民的政策，老百姓真正得到了实惠，从而提高了我们盐务局在人们心中的形象。为今后的碘盐普及工作打下了好的基础。

**公司年终总结报告范文（篇7）**

在\_\_出版局的正确领导下，团结全市演艺工作者，为繁荣和发展我市演艺行业、提升会员的演出、经营水平，在工作中实践行业服务、行业自律、行业管理发挥了较好的作用，为宝鸡的演艺事业做出了积极的努力。现将具体工作汇报如下，请市文广局领导和协会各位理事审议。

一、组织建设

1.协会成立以来，在\_\_广局大力支持和亲切关怀下，以章程为依据，积极发展会员，截至目前，我会已发展理事单位22家，会员103人，会员遍布我市歌舞、戏曲、庆典、婚庆、媒体、主持、书画、音响灯光演出设备、艺术院校、乐器销售等各行各单位，这些理事单位和会员的加入为我会下一步健康发展鉴定了扎实的基础。

2.协会成立后，非常重视组织机构建设，除成立协会理事会、舞台演出设备专业分会、特殊艺术专业分会、婚庆庆典礼仪专业1分会、歌舞曲艺专业分会、气球造型专业分会、书画专业分会以外又于近期拟定计划成立协会下设的各类培训专业分会，目的通过正规的组织建设，加强协会服务能力，进一步提升协会的社会影响力。

二、业务开展

认真帮扶会员稳步经营、健康发展

1.按照协会成立的宗旨和任务，我会在20\_\_年共和我市20余家演艺婚庆庆典公司在演艺协会的平台上建立了业务发展、资源共享、自律发展的合作关系，并深入这些单位协助他们提升经营能力，数次介绍社会影响好、演出能力强的演员和这些单位建立较为稳定的合作关系，并承诺“三不邀请”，即：

1、有悖党和政府宣传方针政策的演员不邀请演出；

2、表演内容庸俗低级不健康的演员不邀请演出；

3、不具备专业演出水平的演员不邀请演出。我们相信这“三不邀请”在更多会员和演出单位、个人的参与和影响下，会使我市的演出市场更加规范、更加健康繁荣发展。

2.积极投身社会宣传演出活动

20\_\_年我会下属理事单位宝鸡市青年艺术团、陕西长虹艺术团、宝鸡市艺韵文化演出公司、永顺婚庆礼仪公司、宝鸡市飞翔艺术团等多家演出单位全年共完成演出180余场，演出地域遍布全省各大市区、其中包括企业、工矿、社区、部队、学校等2单位，观看人数达到近20万人，极大的丰富基层文化生活，通过演出活动和许多单位建立了群众文化培训关系，为我市创建国家公共文化服务体系示范区又增添了一个新的亮点。

3.热衷服务社会公益事业

我会自建立以来，一直把社会公益宣传演出活动放在首位，以\_\_艺术团、\_\_艺术团为载体，号召动员全社会演艺人员以爱心助残志愿者的身份参与宣传演出活动，社会影响强烈，并被宝鸡日报社，宝鸡广播电视台等新闻媒体广泛报道。

三、存在的问题

协会社会影响力有待进一步提升

协会自成立以来，虽然做了大量的工作，但截至目前会员发展规模还不理想，原因有：

（1）.协会的组织宣传工作还需进一步提高；

（2）.协会目前尚未进一步地开展规范、约束会员的实质性工作。

2.加强学习和交流，提升协会运营能力

我会成立时间尚短，许多工作和市文广局的期望还存在一定的差距，20\_\_年我会曾成功和咸阳、天水演艺协会，演出公司开展了业务交流，计划在20\_\_年继续加强与外省市演艺协会及3文艺团体交流与学习，深入探讨民营文艺团体人才培养、节目创作、鼓励有潜力的会员到专业学校进行学习深造，到外地开展交流活动，实现“人才强会”战略。

四、工作计划

1.转变观念，强基固本。重视民营文艺团队在群众文化工作中的重要作用，为繁荣社会主义文化创造良好的社会环境，切实担负起民间演出团体帮扶工作，进一步提升协会的社会形象。

2.协会要继续鼓励表演团队主动承担小型公益性演出，扶持有实力的演出团体和个人参加省、市级赛事，为老百姓提供更多的健康精神产品，满足人们日益增长的多方面、多层次、多样化的作品需求。

3.协会要争取新闻媒体加强对民营文艺表演团体和演出市场的正面宣传报道，让全社会都来关心演艺行业协会和文化市场的繁荣和发展，营造有利于民营文艺表演团体发展的社会舆论氛围，提升民营演出团体和市场的整体形象。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找