# it公司工作总结

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-05-23

*it公司工作总结(（推荐19篇））由“”投稿提供，下面是小编给大家带来关于it公司工作总结，一起来看看吧，希望对您有所帮助。篇1：公司年度工作总结一、全面超额完成集团下达生产经营指标二、全面完成项目建设和技改工作（一）2万吨铝型材扩建项目（...*

it公司工作总结(（推荐19篇））由“”投稿提供，下面是小编给大家带来关于it公司工作总结，一起来看看吧，希望对您有所帮助。

篇1：公司年度工作总结

一、全面超额完成集团下达生产经营指标

二、全面完成项目建设和技改工作

（一）2万吨铝型材扩建项目

（二）顺利完成xxxx公司铝精密股权转让工作

三、强化管理，确保完成全年目标工作任务

（一）把市场营销放在重中之重来抓，持续加大市场开拓力度

2、董事长或总经理每月定期组织业务员召开销售分析总结会

3、进一步完善营销管理制度，规范工作流程

4、加强固定客户管理

（二）把生产管理放在关键环节来抓，持续强化生产加工能力

1、在生产体系中持续坚持订单评审制度、早班碰头会和周例会制度

3、大力开发新产品，持续提升企业\_竞争力

4、始终坚持质量是企业的生命，持续强化质量管理

（三）把安全环保放在首要位置来抓，持续强化企业发展保障

1、明确了安全稳定和环保工作目标任务，分解落实了目标责任

2、加大安全环保资金投入，整治安全环保隐患

3、加强职工教育培训，提高员工安全环保意识

（四）把财务核算放在\_位置来抓，建立健全企业内控机制

1、改进和加强财务核算体系

2、强化内控监督机制

（五）把制度建设放在优先位置来抓，持续推进企业管理规范化

1、强化以目标责任制\_的制度体系，层层落实目标任务

2、持续完善管理制度和加强员工教育培训，提高执行力

3、持续坚持每周召开党政联席会制度

篇2：公司年度工作总结

20xx年是xxxx公司公司提升产能、调整产品结构深化之年。一年来，在集团公司的坚强领导和大力支持下，xxxx公司公司经营班子团结一心，带领全体干部员工坚持以\_\_\_\_\_引，深入贯彻学x\_\_和\_\_视察三峡工程\_精神，坚持市场导向，攻坚克难、苦干实干、积极作为，成功实施并完成了2万吨铝型材扩建项目一期工程；积极应对经济下行、市场竞争激烈、铝型材市场严重下滑的严峻形势；全力推进产品结构调整及产业转型升级。坚定不移地实施“以强化市场营销为龙头，调整产品及产业结构为主线，促进技术进步为抓手，提升产品品质为保障，铸就行业品牌为目标”的经营思路，推动企业发展。全面超额完成了集团公司下达的全年目标工作任务，实现了连续增盈的历史性突破。现将20xx年工作总结报告如下：

一、全面超额完成集团下达生产经营指标

对照集团公司下达的20xx年生产经营任务，我司全面超额完成了各项生产经营指标，具体情况如下：

（一）产销量：指标值xx000吨，实际完成19200吨，完成指标的113%，比20xx年（16585吨）增长15.8

三大板块，从营销区域上划分为重庆营销中心、xxxx公司营销本部两大区域，将营销工作目标任务分解落实到产品和部门，并细分具体落实到每个营销人员。

2、董事长或总经理每月定期组织业务员召开销售分析总结会。检查营销工作目标任务完成情况，通过详细的数据分析确定市场开拓的重点、方向，解决营销工作中遇到的具体问题，有力地促进了市场开拓，产销量同比增加2615吨，增长15.8%。

3、进一步完善营销管理制度，规范工作流程。今年又对销售合同的基本内容、货款回收管理办法、订单评审流程、固定客户管理、销售价格控制办法、发货流程管理等管理制度，针对在运行过程中发现遗漏和缺失内容立即进行补充完善，科学合理地建立了营销管理体系，营销各项工作有章可循。

4、加强固定客户管理。为了更好满足客户要求，公司针对固定客户制定了不同的管理方案和工艺操作规程。重点客户由主要领导亲自抓，为了方便沟通，还分别指定专人负责技术对接，专人负责订单、发货沟通等，并定期走访客户，了解产品使用质量和存在的问题，落实改进方案，赢得了客户的赞许和信赖。

（二）把生产管理放在关键环节来抓，持续强化生产加工能力。

1、在生产体系中持续坚持订单评审制度、早班碰头会和周例会制度。对生产的每一单产品的难易程度，关键工艺参数的确定，质量管控的重点环节都做到心中有数并安排落实、定时检查，及时纠正处理问题，严格按照订单组织生产，保证按时按质交货。

2、进一步充实完善生产管理体系，对生产组织计划、质量管理、设备维护保养、工艺规程、操作规程等制度进行了修改补充完善，形成了完善的生产管理制度体系。在制度的执行上，严格贯彻“用制度管人”、“制度面前人人平等”的原则，全年共处罚246人次，处罚金额7.81万元。通过严格执行管理制度，在订单大幅增长，生产任务繁重的情况下，订单完成率达98%，产品质量稳步提升，综合成材率99.04%，较上年提高0.16%。

3、大力开发新产品，持续提升企业\_竞争力。公司根据市场和客户的需求，结合立式喷涂生产线和20xx吨挤压机淬火系统的升级技改，提高了装备生产加工能力，先后成功开发了30多个系列新产品。特别是在汽车轻量化领域，攻克了6系、7系和高强度铝合金的挤压加工难题，巩固了老客户，迎来了xxxx等工业型材新客户。公司自主研发的新产品获得3个“重庆市高新技术产品”、5项实用新型专利，1项研发工艺获得\_发明专利。同时，公司通过了“区级技术中心”认定和“ 高新技术企业”认定，这些都有力地提高了公司在行业内的知名度，为全面完成20xx年生产经营目标任务打下了坚实的基础。

4、始终坚持质量是企业的生命，持续强化质量管理。严格按照IS9000标准健全质量管理体系，积极推进TS16949质量管理体系的审核认证工作，通过?si梁辖鹦筒牡吞疾啡现ぁ?0xx年产品质量稳步提升，全年无较大质量事故发生，产品合格率达99.8%。

（三）把安全环保放在首要位置来抓，持续强化企业发展保障。

公司成立了董事长任组长的安全生产（环保）领导小组，建立健全了安全生产和环境管理体系，落实了安全生产及环保主体责任。安全稳定和环保日常管理工作主要抓好以下几个方面的工作。

1、明确了安全稳定和环保工作目标任务，分解落实了目标责任。在年初制定的20xx年工作计划了确保了安全稳定和环保工作目标任务。签订了287份安全稳定目标责任书和环保目标责任书，将安全稳定及环保目标任务和责任落实到公司每个员工。

2、加大安全环保资金投入，整治安全环保隐患。20xx年投入100多万元资金，整改了66项安全隐患，消除了8个环境管理风险点，添置了75具灭火器、侧叉叉车、废水检测仪、污水收集池、围堰等设备设施，安全生产和环境保护的基础条件进一步改善。

3、加强职工教育培训，提高员工安全环保意识。20xx年开展安全环保教育培训50多次，各车间、班组利用换班间歇组织开展员工技能培训和避险意识学x；组织在岗员工293人次参加“公共安全卫生应急避险知识”知识的学x和答题考试，成绩优良率94%。

4、坚持“日、周、月”安全环保检查，及时发现和消除隐患，纠正违章作业，安全环保各项工作总体可控。

5、严格执行安全环保工作“三同时”制度，新建项目的安全环保审批手续齐全，安全环保的基础设备与主体工程同时投产，为安全环保日常管理打下了良好基础。

篇3：公司年度工作总结

20xx年对于师豪公司来讲是起步之年，3月3日，xxxx公司成立庆典隆重举行。在公司董事会的领导下，学校领导的关心和各部处领导的大力支持下，尤其是全公司员工的共同努力下，各方面都取得了可喜的进步，为企业的长远发展打下了良好的基础。在抗击“xxxxxx”、仙林北区建设、创优迎评等学校重大工作中，都展示了师豪人的素质和风采。

xxxx公司在完成日常的经营管理和服务工作的同时，在下述几方面取得了明显的成效：实现了积极而平稳的改制过渡;基本理顺了公司与学校、公司内部之间的关系;初步建立了现代企业的内部管理和运行机制;高管层的团队建设和中管层的队伍培养工作有了新的进展;重视了公司企业文化建设和企业发展战略的思考;校外市场有了新的拓展;经济效益有了明显的提高，等等。

一、经营业绩情况

上半年，通过多层面讨论商议，经过认真测算研究，通过董事会审定，出台了师豪公司内部分配办法，制定了师豪公司及各子、分公司年度经营管理指标与发展计划，签署了经营管理目标责任书。具体经营结果详见《师豪公司xx年度财务》。

二、加强内部管理，努力做好师豪公司起步阶段的基础工作

在这一年工作中，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，努力做好公司起步阶段的基础工作，以务实高效的态度，为公司的持续发展做好准备。

在理顺公司与学校的关系上，贯彻《南京师范大学后勤改制方案》(宁师大〈20xxxx〉6号文)的精神，以合同化管理为基础，强化服务意识，主动服从甲方的具体服务要求，服务质量和水平有所提高。在理顺总公司与各子、分公司的关系上，对前三年(尤其是)经营情况进行分析后，与各公司总经理签定了年度经营管理目标责任书，明确责权利的关系;对各子、分公司的经营管理以指导、协调和监督为主，给各位总经理人事权和财权;积极配合各子、分公司拓展校外市场(饮食公司和高校社区公司今年都获得了新的校外市场)。

在制度建设上，根据董事会的要求，在党总支的支持下、计划财务部和行政人事部的配合下，本年度已经和即将制定颁布的制度有：《师豪公司分配办法》、《师豪公司财务管理规定》及相关规定(三项费用提取及使用、费用开支标准及审批权限、货币资金管理办法、应收款项管理、存货管理、固定资产管理、票据管理、经济合同管理、对外投资管理)，《师豪公司有关人事工作的若干规定》、《师豪公务购车及私车公用的暂行规定》、《师豪公司关于“内退”人员待遇的有关规定》、《师豪公司岗位聘任暂行办法》、《进一步加强干部队伍建设的暂行办法》、《师豪公司关于员工职称评审、职业资格考试和学历进修的管理办法》、《董事会奖励基金管理办法》等。并已开始了ISO9001质量管理体系的贯标工作。

三、建构发展战略支持型企业文化，创建学习型企业

企业改制后，师豪公司在发展空间和潜力扩展的同时，也正面临着日益增强的挑战和压力。这就要求全公司上下同心同德、艰苦创业、努力工作，为提升公司整体竞争力和综合实力而奋斗。同时，在公司董事长王小鹏的倡导下，提出了师豪公司“更大(规模化、集约化)、更高(高水平、深内涵)、更精(专业化、效益化)、更强(创品牌、增实力)”的发展理念，号召造就学习型企业，建构发展战略支持型企业文化。

xx年，是师豪公司学习制度创建之年。1月和4月，分别由师豪公司党总支和党委党校牵头，举办了两次经营管理干部培训班，董事长推荐并带领阅读《总裁智慧》、《致加西亚的信》等现代企业管理书籍。培训班后，师豪公司企业文化建设课题组与企业发展战略课题组组建成立，采用“走出去”(参观苏州现代企业)和“引进来”(邀请管理、经济等专家授课)的形式，相继开展多次学习和交流活动。另外，师豪公司还利用周六时间，组织各级管理等相关人员进行财务管理、绩效考评、质量贯标等知识的系统培训和学习。

xx年，是师豪公司企业文化创建之年。3月3日的师豪成立庆典迈出了文化建设的起始步伐，树立了南师后勤企业的新形象“技高为师，业精显豪”;在南师大网站主目录下创建师豪公司及各子、分公司网页，出版内部期刊《师豪动态》，及时刊登公司改革走势和最新举措，以快捷高效的渠道加强对内和对外的交流与沟通;举办“我与师豪”演讲比赛，围绕师豪公司的企业战略规划以及个人定位与发展等主题，展示出当代师豪公司员工的风采;举办师豪年轻员工圣诞户外游艺暨征集“金点子”活动;组织后勤退休职工在重阳节前夕参观新校区和仙林大学城;年度开展评优活动，召开公司年度总结暨“先进个人”表彰大会。

四、提升师豪公司专业水平，拓展校外市场

以大学城发展为市场契机，由师豪公司牵头，6月20日，南京仙林大学城后勤协作会在南师大召开，以教育资源共享化和运行机制市场化为切入点，共同探讨了“跨校区合作、资源共享、优势互补”的新后勤运作模式。

20xx年，师豪公司各子、分公司结合自身发展实际，明确企业定位，提高专业化水平，加快发展步伐;利用体制与机制的优势，努力拓展校外市场，参与市场竞争，以股份制的形式，以资本为纽带，促进企业向规模化、集约化的方向发展。

高校社区公司在xx年度取得南师大北区学生公寓、南京工程学院方山校区、江苏经贸职业技术学院方山校区、江苏工业学院武进校区、南京理工大学、河海大学老校区、应天学院、南京中医药大学、南京森林公安专科学校仙林校区、淮安信息职业技术学院城南校区等10所高校的物业管理，使得该公司物管的高校及单位已达16所(个)，为公司规模化发展奠定基础。饮食服务公司承接南理工紫金学院食堂，淮安信息职业技术学院食堂。接待服务中心将与南京中北集团和中北学院联合创办驾驶学校。建筑装饰公司参与玄武湖隧道停车场、河海大学体育场围墙栏杆以及南大学生食堂装饰等校外工程的招投标。环境艺术公司参与河海大学、瀚宇彩欣、森林公安、总统府等绿化市场的投标，对大学城高校绿化环境市场和资源的整合方面进行了探索和尝试。

五、积极主动为学校各项中心工作提供有力的后勤保障

紧密围绕学校20xx年工作重点，改制后的师豪公司始终坚持姓“教”的属性，贯彻“三服务、两育人”的服务宗旨，从学校大局出发，全力以赴为抗击xxxx、仙林北区建设、高考阅卷和创优迎评等工作提供有力的后勤保障，确保学校重点工作的顺利完成。

1、师豪公司坚持战斗在抗击xxxx的第一线

xxxx突如其来，师豪公司坚持长期战斗在抗击xxxx的第一线。高校社区公司物管人员二十四小时值班，不厌其烦地在每个角落喷洒消毒水，为同学们测量体温，密切注意他们身体状况，与他们交流谈心;食堂师傅们使校内饮食货源充足、货真价实、饭菜可口，师生员工吃得放心、舒心;驾驶员统一带上口罩，奔波在各个校区之间，保障运输安全;幼儿园老师们坚持在教育第一线，更细致入微地做好守护工作;建筑装饰人员积极配合拆迁工作，赶工期，不辞辛苦。面对重大任务，面对严峻考验，师豪公司始终谨记“学校师生员工的健康重于泰山”，为学校的教学、科研及师生员工的生活提供有力的后勤保障。

2、非常时期做好高考阅卷后勤保障的各项工作

江苏省xx年高考阅卷工作在我校进行，高考人数多于往年，阅卷任务量加大。在防治xxxx形势不明朗的情况下，为了确保此项工作顺利开展，高校社区公司、饮食服务公司、装饰工程公司等公司参与高考阅卷后勤保障组的工作，制定多套工作方案，圆满完成任务，赢得一致好评。

3、参与仙林校区北区建设

xxxx疫情延误工期，北区地形复杂，施工难度大，长时间梅雨和高温酷暑影响正常施工。面对不利因素，建筑装饰公司、高校社区公司、环境工程公司、饮食服务公司等公司采取有效措施，投入大量人力和物力，完成了北区校园公共设施的建设，环境综合整治，绿化布置和卫生保洁，生活区的饮食服务等工作，确保北区建设工程全面按期完成。

4、师豪公司争当南师大“迎评创优”得分手。

迎评创优过程中，根据学校统一部署，师豪公司拟定“迎评创优”后勤工作预案;在全公司范围内全面发出书面动员，要求员工进一步明确各自岗位职责和工作要求，将各项日常服务工作做细、做扎实，做到守土有责;公司领导加大现场协调与监督力度，使得饮食供应、交通运输、物业管理和环境布置等各项工作落到实处，圆满完成任务。

师豪公司起步之年，在后勤改制新的形势下，各子、分公司进一步转变观念，主动思考本企业的未来发展，准确进行企业定位和远景规划;根据现代企业制度的要求，加强全成本核算，由模拟企业化运行逐步向完全企业化运行;加强企业内部规范管理，适应事业发展的需要;加大管理和技术骨干的引进和培养力度，提升企业的综合竞争实力。

篇4：公司年度工作总结

尊敬的胡总、公司全体同仁：大家好!

20XX年是博昊第一个5年发展周期的最后一年，也是极为关键的一年，一年来，在胡总经理的亲自带领下，公司全体员工团结一致，务实创新，积极向上，开拓进取，取得了良好的经营业绩，完成了省内的市场结构布局。各项管理工作也有较大突破，逐步趋向规范化，员工收入大幅增加，基本完成了预期目标。现将公司20XX年的主要工作总结汇报如下：

一、20XX年主要成绩：

1、业务区域扩大，业务量大幅提高

20XX年在胡总的亲自带领下，市场业绩进步明显。主要表现在市场区域的扩大和业务量大幅提高。截至目前为止，公司的业务范围包括大连、鞍山、抚顺、阜新、朝阳、葫芦岛、铁岭、盘锦等，基本上遍及整个辽宁。业务区域的扩大，势必带来业务量的大幅提高，据不完全统计，20XX年的业务量同比增长15%，显示出了企业良好的发展势头，为公司的腾飞奠定了坚实的经济基础。

2、完善组织结构，丰富行政职能

公司成立以来，一直没有独立的综合管理部，相关工作由财务部监管。随着公司快速发展，存在的问题也越来越多地暴露出来，20XX年初，公司成立了具有独立职能的综合管理部，包括人力资源工作和行政工作两个方面，并聘请了专业的人员负责部门的管理。通过一年的实践证明，综合管理部门发挥了相应的职能，促进了公司的发展。

3、初步完成人才储备，奠定了人才基础

公司的发展离不开人才的保障，为了保证公司的可持续发展，20XX年公司招聘、储备员工20余人，有专业方面的，有管理方面的。有行业精英，也有应届大学生。这些员工的加入，给公司带来了新鲜的血液，带来了新鲜的气息，同时也带来了新的观念和思维，有力地促进了公司的发展。在人才引进的同时，也实现了人才的吐故纳新，淘汰了一些不适合公司发展的员工，从而保证了整个团队的战斗了和创新力。

4、出台激励政策，调动员工工作热情

以技术求生存是公司一贯的战略主张，如何调动技术人员的工作积极性，激发他们的潜能和创新力，是20XX年公司主要解决的问题。因此，公司借鉴了一些成功企业的先进经验，对行业和各岗位的工作性质进行了认真的分析，进行了大量的实际的测算和论证，出台了《项目提成办法》。《项目提成办法》具有一定的科学性和实践性，体现了以绩效为先导的企业文化，大大地调动了技术人员的工作积极性。

5、夯实管理基础，构建制度体系

公司的发展离不开制度体系的保障。20XX年下半年，针对公司现有发展阶段，在公司实际状况的基础上，对行政人事制度体系进行了修订与完善，对不符合公司实际状况的的进行了删减，对滞后于公司发展的进行了修订，对空白的进行了补充。新的制度体系虽然在审定过程当中，但我们有理由相信，新的制度体系必然会对公司的发展起到一定的积极作用。

6、改善办公环境，提升企业形象

20XX年10月份，根据发展需要，公司在黄金地段购置了新的办公楼。20XX年底交房，有望在20XX年的2月份入住。新办公楼的购置将大大提升企业形象，大大改善员工工作环境，提高员工满意度。

二、成功的经验：

1、得益于总经理的正确领导

5年来，公司得到了长足的进步与发展，员工人数有当初的几人发展到现在的几十人，产值也在成倍的增长，尤其是20XX年更加突出，辽宁博昊的足迹遍布了辽宁省内。公司的发展首先离不开总经理的英明决策和正确的领导，面对新形势下企业如何发展，他运筹帷幄，以敏锐的视角洞察了行业发展的空间，以坚持不懈的精神对企业发展的各个阶段给予了精准的把握，以强烈的事业心和社会责任感带领博昊人一直走到今天。

2、得益于良好的社会关系

公司成立之初，就得到了政府主管部门关注。多年来给予了极大的支持与帮助，在政策上给予指导，在技术上给予帮助，在信息上给予支持，使博昊在短短五年时间内迅速成长成为行业新秀，应该说博昊今天取得的成绩是与政府之间良好的外部环境是分不开的。

3、得益于员工不怕困难、勇于吃苦的优良品质

公司的员工体现出一个共同的特点，积极向上，务实创新，充满激情，这些优秀的品质大大提高了员工的凝聚力，他们爱岗敬业，不怕困难，勇于吃苦，任劳任怨，勇于承担责任，遇到问题不推诿，相互支持与配合，具有很强的团队精神，员工这些优秀的品质成为公司潜在的财富，也是企业未来发展的保障。

三、存在的问题：

1、市场意识淡薄，一定程度阻碍了公司的发展。

市场问题一直是公司面临的主要问题，是弱项。市场是公司生存与发展的龙头和基础，但从公司的现状来看，公司尚无具有独立职能的市场部门，市场工作主要有总经理在做，造成的直接后果有两个，一是不能完全履行市场部的职能，使整个市场运作处于相对被动的局面，一定程度上阻碍了公司的发展，二是市场工作几乎占据了总经理所有的时间与精力，很难更好地去思考企业发展的其他问题。

2、技术能力需进一步提高

就公司的技术能力而言，在同等规模的企业中，应该处于相对领先的地位，这是大家有目共睹的，业主单位的信任也充分体现了这一点。然而以发展的眼光来看，从技术领先的战略分析，公司的技术能力同样面临着严峻的考验，如面对新领域、新技术的开发与储备非常薄弱，普通项目的技术存在一定的粗糙问题等。

3、制度化体系不够清晰

公司的制度化建设明显的滞后于公司的发展。公司目前执行的制度大都是公司成立时制定的，已远远不能满足公司目前发展的需求，多数情况下都是在按照习惯和个人主观意识做事情，缺乏统一的标准，面对一些新事物，只能由上级决策，不利于培养员工的责任感，也影响了工作质量与效率。

4、业务流程执行不到位

这是公司日常工作中最为突出的一个问题，也是一个长期没有解决的问题。主要表现在我们作报告、做规划时，严重缺乏时间观念，缺乏目标意识，形成了拖延的坏习惯，大多时候都是在工作的最后期限才开始做，内容避免不了东拼西凑，漏洞百出。经常加班造成了员工心理上的压力，同时造成了业务流程得不到很好的执行，很多时候经理不予审核或没有时间审核，就报到总工办，给总工办造成了极大的压力，势必影响工作成果的效率和质量，甚至影响到公司的形象和声誉。

5、人才衔接不畅

人才梯队建设是公司的主要战略之一，是公司一贯的主张和做法。多年来，公司锻炼、培养了一些行业的专业人才，也为行业的发展做了一点贡献。然而，伴随着公司的高速发展，每年都会引进一定数量的人员，加以培养。但从运行的实际状况看，存在着一定的问题，主要表现在公司对新人的培训体制上的不完备和员工之间的差异化。最终导致了员工能力与素质参差不齐，人才衔接不畅，一定程度上削弱了公司的竞争能力。

篇5：公司年度工作总结

四、明年的工作部署：

1、指导思想

在公司发展战略指导下，以“以技术求生存，以服务求发展”为宗旨，通过认真研究技术、研究市场，打造博昊产品的前瞻性和差异性，使博昊成为辽宁国土行业的品牌企业。以提高土地利用效率为使命，造福于中国农业，实现社会效益和经济效益双丰收。

2、工作目标

业绩指标环比增长15%，积极拓展新的市场区域和业务单元。加强制度化与流程化的建设与执行，保障公司健康有序发展。

3、具体措施

1)稳固现有市场，积极拓展新市场

要以市场为先导，稳固现有的市场份额，凭借我们不断完善的技术和服务，用博昊品牌去赢得业主单位的信赖，同业主单位建立起长期有效的合作方式，形成双赢、互惠的良好局面，共同促进行业的发展，同时对尚未触及的业务区域，要加大人力、物力及财力的投入，借鉴现有市场的成功运作经验，建立起新型的市场运作模式，实现全省范围的结构化布局。

2)拓展新业务单元，实现新的经济增长点

面对新的一年，公司要突破传统业务的束缚，业务领域不能仅仅局限于当前的土地开发、复垦、规划设计、测量等方面，要从行业的发展角度去思考，要从公司的实际状况和优势出发，积极拓展地质灾害评估、矿山恢复治理、土地事务代理等新的业务领域，并采取相应的优惠政策和措施，确保新业务单元打好基础并迅速发展，成为公司新的经济增长点。

3)加强人员梯队建设，做好人才保障

人才梯队建设是公司一项长远的发展战略，尤其是当前的发展阶段显得更为重要。20XX年公司将深化人才梯队建设工作，定目标、定计划、落实责任人，员工试用期间安排专门的入职引导人，明确试用期间的学习目标和内容，试用期结束进行考核。加大员工技能培训力度，经常性开展员工技能常态化培训，并建立奖励机制，对在人员梯队建设中做出贡献的各级员工给予相应的奖励。

4)深化企业分配体制改革

20XX年公司试点出台了《项目提成办法》，但这仅仅是分配体制改革的第一步。20XX年将继续深化分配体制的改革，进一步健全体制内容，着重解决部门经理和总共办的提成与奖励问题。倡导多劳多得，高价值高回报。将分配体制与员工的价值结合起来，向技能高、效率高、质量高、业绩高的员工有所倾斜，在常规提成的基础上设立半年奖和年度奖，对业绩达标和超额的员工实施奖励。

5)加强企业文化建设，增强企业凝聚力

在加强企业文化建设上，要进一步贯彻落实胡总的思想，建立科学、完善的管理制度，重点打造中高层管理人员的素质，充分发挥他们的领导与带动作用。把人文关怀落实到每个工作细节，深入到员工的工作与生活中，要关心员工，了解员工的心声，给员工尽可能提供更加广阔的发展空间和舞台，丰富员工业余文化生活，组织各类员工活动、旅游等，从而建立一种相互信任、和谐向上的企业氛围。

6)加强流程管理，提高工作效率

20XX年公司重点解决的问题之一就是工作效率问题，工作拖延问题。解决这一问题的关键首先全体员工要树立明确的目标意识，细化工作流程，明确每一项目关键时间节点，加强部门负责人对员工日常的工作的监督、检查、控制，并把工作效率作为员工考核的一项内容，和员工调薪、评优、晋职等联系起来。

7)提高市场意识，强化市场职能

市场功能的薄弱所带来的问题越来越明显地暴露出来了，影响和制约了公司的发展。20XX年公司将在实现市场职能上下功夫，考虑到行业的特点和公司的实际情况，采取双管齐下的策略，一方面把市场的职能分解到各业务部门，每个业务部门负责一个片区，负责收集片区内的业务信息、前期沟通、日常联络、人员对接等，借助于自身的合作优势建立起长期合作的业务链条。公司对各业务部门独立承揽业务的，将实行高比例的提成与奖励办法。另一方面在条件允许的情况下，招聘专业的市场人员，成立市场部，实现市场职能的专业化。

五、面对新的目标我们必须做好如下思想准备

1、解放思想，转变观念，认清形势

土地行业依附于国家的好政策迅速发展起来，如雨后春笋，博昊就是受益者之一。但我们应该清醒地认识到，行业的竞争仍然十分激烈，面对新的形式，博昊人要居安思危，坚定不移地执行“以技术求生存，以服务求发展”的战略思想，勇于进取，奋发向上，为公司的发展奠定坚实的基础。

2、 继续发扬不怕困难、勇于拼搏的优良作风，建立必胜的信心和信念。

公司的发展的过程不可能是一帆风顺的，会遇到这样或那样的问题和困难，有些是不以我们意志为转移的。面对困难，每一个博昊的员工都要继续发扬敢打敢拼的工作作风，树立战胜困难的信心和勇气，脚踏实地，务实创新，以崭新的精神面貌来迎接新的挑战。

3、 充分发挥团队合作精神，围绕公司总目标，相互支持、相互配合。

20XX年目标的实现依靠团队的力量，我们每个员工都应该发挥出极强的团队精神，以公司利益为中心，相互理解，相互包容，心往一处想，劲往一处使，困难共同面对，成绩共同分享，在实现目标的同时，体验工作中的快乐与价值。

尊敬的领导，全体同仁，对博昊来说20XX年将是一个不平凡的一年，它是新的起点，新的希望，机遇与挑战并存，尽管在公司发展的道路上会布满荆棘，但我坚信，在公司总体战略的指导下，在我们团队每一名成员的共同努力下，齐心协力，奋勇拼搏，一定会取得圆满成功。就让我们一起努力，共同见证这一伟大的过程。

[]

篇6：公司年终工作总结

弹指一挥间，来到公司工作已有一年多的时间了，在领导、同志们的关心、支持、帮助、指导下，我认真、勤奋、踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身组织协调能力、办文办会能力、沟通表达能力、逻辑思维能力、文字写作能力等各方面能力都有较大提升，为做好办公室工作打下了良好的基矗一年多来，我始终怀着一颗感恩的心在工作着、学习着，因为在工作中不仅学到了与纪检工作相关的知识、技能、方法，还学习到了如何为人处世，怎样做一名组织信任、领导放心、人民满意的纪检干部，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。又是年底了，对一年来的工作进行总结与归纳，如有不妥之处请领导和同志们批评指正。

一、脚踏实地，努力工作

办公室是一个工作复杂、人少事多、任务较重的部门。作为办公室内勤工作人员，肩负着领导助手的重任，同时也要协助领导保障机关正常运转，不论在工作安排还是在处理问题时，我都经过慎重考虑，同时固树立了“办公室无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。一是熟悉各项业务，胜任工作。在工作之余，通过积极向领导、同事请教和学习各类工作资料，逐渐增进自己对业务工作的了解，使自己能够做好工作。二是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。在工作中，我坚持做到“五不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的公文在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来联系工作的同志在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播。三是注重形象。办公室是公司机关的窗口，因此无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。四是勤于动笔，增强了文字功底。为了提高自己的写作能力，我从研究已经成型的材料入手，细心揣摩，边写边改，并请领导和同事们提出意见和建议，然后再进行深入加工，经过反复推敲，最后定稿。

二、端正作风，摆正位置

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到。在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，平等相处，以诚待人，大事讲原则，小事讲风格，自觉抵制腐朽思想的侵蚀。

三、存在问题

通过一年来的工作，虽然取得了一些成绩，但我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、对办公室工作了解还不够全面，有些工作思想上存在应付现象;二、工作的创造性还不够强，缺少吃苦耐劳、艰苦奋斗的精神;三、学习掌握新政策、新规定还不够，对新形势下的工作需求还有差距。总之，一年来，通过努力学习和不断实践，收获很大。在办公室工作期间，有时工作中觉得自己有一定的工作经验，或是由自己的判断来处理事情，出现了不少的问题，给领导和同志们添了不少麻烦，虽然最后在领导的帮助下都解决了问题，但还是反应出自己工作能力欠缺、处理方法不当等问题。

在以后的工作中，我还要继续加强学习，戒骄戒躁，努力实践，为把自己培养成为新时期的合格人才而努力奋斗。

篇7：公司工作总结

工作总结

时光流逝，\*\*传媒度过了第四个春夏秋冬。经历了从个体工作室转变到公司规范运作，一次次的失败，一次次的总结，一次次的成功，这期间，来来往往的人们带给\*\*的都是宝贵的财富，虽然伴随着无数的阵痛，然而欢笑声还是留在了这个团体里。

改革，是20中国政治、经济等队方面领域的的关键词，更是\*\*持续生存与发展的唯一武器。

年底，\*\*做出了两个决定：一、参与婚庆领域的竞争。二、购买一套小户型作为办公室的稳定工作地点。

首先得承认，本人把个人意志强加到了\*\*身上，造成了公司背上了巨大压力。其次，参与婚庆领域的竞争是一个失败的开始，由于本身实力不济，外加市场因素，我们不得不调整策略的方向，慢慢的推动婚庆短片的发展。最后关于小户型办公室的购买问题，需要说明的是，这是个长远的规划，既然大家把这个行当当做了事业，那么必须有固定的办公地点，与其搬来搬去，那不如忍痛割爱，把大部分资金压上来，来一次稳健的赌博。\*\*是个步步为营而不失去创新的团体，稳定才能发展一切，把握机会，与时俱进，才能赢得更美好的明天。

一、自我批评。

作为\*\*的领导者，任何一个想法都决定着这个大局的走向，所以必须让自己冷静，冷静，再冷静。冲动带来的只有一个毁灭性的结果，所以巨大的压力让我变得如此不同于过去。

武断、急躁、易怒、固执、较劲、自负、盲目、激进……很多贬义词与我戚戚相关。然而，随时随地，我都在告诫自己，这是一个团队，这个团队的命运在你的手里，请冷静应对。

另外，本身自己是一个工作狂，也是一个强迫症患者，我会一次次的强迫自己学习更新的知识，更会用自己的方式方法强迫同事向我靠拢，殊不知，他们并不是我，每个人能力的侧重点是不同的，必须着力发现每个人的特点，量体裁衣，然而必须告诫给大家，\*\*处在一个创业期，需要大家全力以赴的付出，今天不努力工作，明天就得努力的找工作，\*\*随时都会破产，请谨记在心。

二、自身优势。

我在大学毕业的推荐表里写过：“自信、有责任感、坚持不懈”。今天和未来，这都是我的优势。

“笨鸟先飞”，我从来不是一个聪明的人，更不是一个富有的人。经历多少挫折，才明白人活世上多么不容易，且不论为社会、为父母、为家庭做出何等伟大贡献，只想作为一个人，必须生存，那就得选择低头，另外作为一个男人，必须为身边关心自己的人带来安全感，那么物质是安全感最直接的保障，最后作为一个创业的带头人，必须明白弄清自己是个什么样的人，适合干什么事。

而现在我的优势只有“韬光养晦”，给我五年，我依旧“韬光养晦”。 三、三年内的生活规划。

其实，这是个隐私问题，不过可以简而言之为追求性价比的小日子。

四、三年内的工作规划。

至始至终，\*\*永远是一个团队的代名词，而不是某个人的意志的象征，这个团队可以是两个人，可以是三个人，更可以是无数人。

想必大家都已经明白，为什么\*\*召集令一下，曾经在\*\*工作的，或者一直跟\*\*兼职的兄弟姐妹们一直力挺\*\*，这不是金钱的问题，更不是一个人的问题，这是个情谊问题。

培养团队，树立团队品牌，这就是三年内\*\*的工作计划。

五、对\*\*的批评。

这个问题其实就是对我自身的批评，希望大家在未来的工作生活中畅所欲言，只要是好的，对\*\*有益的，任何批评声\*\*都欢迎，都能接受。

我只有一点对\*\*说：我们真的还不够努力，如此以往，我们真的会破产的。

六、对\*\*的展望。

\*\*已经为近五年的发展安排好了改革的成本了。善于反思、总结、改革的人们才能站在行业的顶端，才能创造辉煌的人生，才能享受性价比的幸福生活，我们的真还不够努力。

惟其艰难，才更显勇毅；惟其笃行，才弥足珍贵。

七、具体工作目标。

致力于个性、时尚、稳定、高端的创作，让客户体验主流的影视文化。稳定专题片、宣传片、现场录制市场，突破音乐电视、公益广告和婚礼短片的局限，大小通吃，稳扎稳打，紧跟内地主流旋律。

20，请\*\*的所有兄弟姐妹们们开足马力，全力以赴，创造性价比的美好幸福生活。

岩\*\*

年1月4日

篇8：公司工作总结

年就快结束，回首2013年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅， 进入公司工作以来，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及苹果编辑软件的操作运用，同时感觉到了创业非常艰苦，一个新的公司只有不断改革创新才能走得更远，现将本人今年的工作情况总结如下：

一、自我批评

1、工作热情不够，不能够静下心来学习新的业务知识，一个企业没有改革创新就不能增效，一名劳动者没有创新就没有工作成就感。

2、工作不够深入，在工作上不够扎实，规范上不够细致。 以后个人工作要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

二、优缺点

经过三年的创业不断学习和努力，对财务工作方面上能够更加熟练操作运用，性格方面的弱点，有时给自己压力过大，急于求成，过犹不及，技术方面要不断学习提高。

三、生活规划

不断学习和增加业务能力知识，养好良好的.生活习惯，多运动增强身体自身素质。计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，定出的目标计划随时可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗、成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼！

四、工作规划

1、继续学习掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的工作水平，把握一切机会的思考和实践。

2、财务工作需要很强的操作技巧。用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数字运算能力。不断加强后期制作的技术和学习，提高业务的能力。无论工作任务艰巨困难以否，我都要做到坚持与用心，通过工作而获取实践经验并最终完成个人锻炼与个人素质的提高。在今后的工作中要不断创新，努力做好公司管理的相关规定，在工作方面严格要求自己，时时刻刻注意修正自己不足的地方，养成良好的工作习惯。

五、\*\*意见

由于是创业初期，公司的制度不够完善，在技术人员方面比较稀缺，资金方面也不足，给出以下意见：

1、完善公司规章制作；

2、在技术人员方面上要不断学习和研究，多听、多看、多想、多做、多沟通，不断提高自身业务能力水平；

3、在财务方面问题，公司的财务收入、支出及一些日常报销要正规、严谨，避免出现一些不利公司的问题，员工本人均要遵守公司的财务制度，不存在特例现象。

六、公司展望

转眼过去，创业已经三年了，我对于公司未来五年的展望如下：

1、实施与推进企业经营管理工作改革。计划配套股份公司薪酬体制改革，完善各种利益攸关的员工工资分配制度，以此带动公司面上的其它改革事项。

2、在质与量的调整中推进企业经营发展。

3、逐步完善企业经营与发展基础工作。这一过程中，公司将在人才招聘、教育培养、制度建设、资质管理与调配等方面实施全新的工作举措。

茶\*\*

2014年1月4日

篇9：公司工作总结

2013 年就快结束，回首的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅， 进入公司工作以来，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及苹果编辑软件的操作运用，同时感觉到了创业非常艰苦，一个新的公司只有不断改革创新才能走得更远，现将本人今年的工作情况总结如下：

一、自我批评

学习不够认真，没有准确的目标和方向，不能够静下心来学东西 ，记性差总是会忘记学过的东西

二、优缺点

优点：学会了如何拍摄，摄像机操作和简单剪辑。

缺点：电脑操作最基础的都不会。文化低。没有严格要求自己……

三、生活规划

养好良好的生活习惯，多运动增强身体自身素质。努力多学更多的东西。勇敢的去挑战每一天。相信我的未来不是梦。

四、\*\*意见 ：无

五、公司展望

我对于公司未来五年的展望如下：做出自己独特的风格作品。

图\*

1月9日

20工作总结及至内工作计划与展望

随着公司的发展战略目标和未来的更好的规划及成长的步伐不断迈进，2013年的各项工作也已告一段落、这是个人关键性的收尾和总结。作为\*\*传媒一名普通员工，要存在于公司发展的战略远景之中，与公司融为一体！回顾这段时间来的工作和成长经历，有很多工作事例、管理方法、实施程序、人力资源管理观念 如何扩大公司 公司的发展前景等，都值得我反思、总结和更好的学习。

反思：即”其进锐者，其退速”，是为了吸取过去的经验教训，做得更稳健。当初的年少，对事情的不够思考，冲动让我失去了很多，以后做事需要求自己考虑明白为什么，我要什么，目标是什么。

总结：即“往者不可谏，来者犹可追”，是为了发扬以往的优势长处，做得更熟练。过去一年的学习经验或是成长教训对自己都是一个回忆，在回忆当中我要做出总结，在未来的每天同样要做出总结。

学习：即“博观而约取，厚积而薄发”，是为了丰富自己的知识技能，做得更专业。我没念过大学，可大学它并不会拒绝学习的人，社会，就是我的大学，传媒，就是我的专业，我选择了它，是因为我的兴趣・我的爱好・我的未来追求，也是因为我相信自己可以学习的更好，做得更好。

一 ：个人成长成熟的优势

在过去的一年中，我谨记自己的职责，严格的要求自己，积极认真地做好各项工作。在不断地学习和工作实践中，个人的实践经验，工作能力，工作态度也在不断向前。我有点点摄影基础，这在摄像中有了很大的帮助，也给我减少了很多不必要的麻烦，传媒的工作是个很广的活，我要学习的专业知识也有很多，公司可以提供学习练习的设备也很齐全，实践平台也很好，很充足，相信在我了解并掌握的知识层面上我会学得更好，做得更好！

二：个人自我批评

浮躁的心在岁月蹉跎中渐渐沉淀下来，形成一种姿态，去留无意，宠辱不惊。破碎的流年，隐匿心底的痛，无以言表。上苍导演了每次遇见与离别，我们在注定的结局哀叹感伤，然后在每次疗伤过程重新认识自我。以前我总是，想去这 想去那的，最终也没什么收获，我还得走多远，我确定不下来自己想干嘛，想要些什么，一直在徘徊，昏昏沉沉地浪费了每一天的宝贵时间。工作 学习 成长中的知识我会在不经意中给忘记，我不能这样度过，学习不能三分钟热度，学习也不是能一蹴而就的，要对邪恶系有一个规划，而且把有效学习当做一种习惯。这点我做出自我批评，以后牢记多加练习，我们做的是专业技术活，容不得我出半点差错。

三：个人三年内自我生活观与规划

1：规划

规划的第一步是认清自己自己擅长什么，对职业规划是否有帮助：自己不擅长什么，需要进行改进；对每个月的收入做出有用的合理规划，注重专业心，也要不能忘记要兼顾家庭，思考家庭中可能出现的风暴漏洞，在自己有限的能力范围内记住还有爸妈，还有个家。因为家庭是人的港湾，不能让港湾成为风暴的中心。

四：对\*\*的批评与建议

\*\*的管理模式与管理理念要与时俱进，时代不断在进步，社会不断在改革，\*\*也要不断学习成长，以至于更好的发展。

公司的用人方面：

\*\*传媒，不能只是为了用人而招人 用人 ，应该做到 用人 而培养人‘挑选人；

时代在进步，\*\*传媒全体员工需要不断学习各方面的知识，如：财经方面知识，社会发展方面知识，本职方面新知识，国家乃至国际上时时的发展趋势知识。这样才能改革本公司，时时了解同行的各动向，做到\'知己知彼，百战百胜“做到更好的发展，积攒跟多的经验。

公司的宣传方面：

公司在成长的路上同样需要做好更多的宣传活动，进行商业活动过程中做到客户认为自己出了的钱值，口碑好，为以后公司更大的发展做出铺垫；在行业淡季的时候我们必须想些项目 平衡维持 公司盈利走势，项目不必要一定要很大才接，勿以善小而不为，从业者要让别人知道自己是干什么的，\*\*传媒是干什么的。深入基层，以小事深得民心，得民心者得天下嘛 , 没钱收，就当是做公益， 做宣传，让\*\*传媒的的名字存在于群众之中，起到无需大量金钱投资的宣传作用！

公司的集体活动反面：

首先印制 \*\*传媒 标志性质的 旗帜或横幅以便需要，也算是个本质的宣传吧。 设立举行属于公司自己的集体活动，或是与他单位团体一同进行，这样的活动一：有助于员工更好的与他人相互交流学习；二：富有团队精神；三：能与其他人和平共处；四；锻炼员工或领队的组织能力；五：员工可能会因此不孤独，更加快乐，而拥有一个好的性格；六：因为有竞争，所以锻炼了他的反应能力，抗挫折能力，也因此会积极向上；七：可以已这些更好的平台发掘出好的有能力的人才胜任各重职位领队。

五：\*\*传媒五年内的展望

加强自身的学习，努力提高自身素质，争取不断进步。我们公司是一扇面向公众的窗口，每个员工都代表着公司的形象，在日常的工作拍摄过程中都要面对形形色色的人群，始终保持微笑的面孔，亲切的语言，耐心的答询，周到的服务，对需要帮助的人，及时施以援手。给公众留下美好的印象，同时也体现了自身的修养和素质。

在日常的工作中，始终保持高度的工作热情，不嫌脏，不怕累，脏活重活抢着干，工作细致，不留死角。在今年创建文明城市复审中，和同事紧密协作，用流淌的汗水和勤劳的双手保证了环境卫生的干净整洁，营造了一个优美温馨的环境，为员工创造一个舒适干净的工作空间，交上了一份满意的答卷。

在节假日期间，由于客流量的加大，工作的难度也随之增大，为了保证有一个干净整洁优美的环境，忘记劳累疲惫，兢兢业业坚守在岗位上挥洒汗水，出色的服务与本职，服务与公司，服务与公众。

在重大节庆活动时，也是最忙最累的时候，加班加点从无怨言，作为公司的一份子，能为公司尽一份力是我的光荣，也是工作责任心的驱使。

良好的同事关系更加有利于工作的开展，同事之间的不团结，闹矛盾，是很不利于工作的开展的，基于这一点的认识，在日常的工作中，团结同事，互帮互助，热忱关心帮助同事，建立起良好的协作关系，有力的保证了工作的顺利完成。

2013年就在忙碌的工作中即将挥手作别，在这一年来的辛勤努力下，我的工作得到了领导和群众的肯定和称赞，我的内心充满了自豪，因为，把平凡的做好了，就是不平凡的。

展望到来的20~~~20，我知道，面前的路，是一条充满了欢欣，充满希望的大路。公司的跨越式发展又要迈出了坚实的一大步，在竞争中的承载力得到了有力的加强。在良性轨道上，以旺盛的发展态势，快速而稳健的不断发展壮大。我相信，在公司决策层的正确决策、领导下，在公司所有员工的共同努力下，我们公司的未来发展会越来越好。而我，作为\*\*公司的一名员工，在新的一年，更进一步，以更大的热情，更强的工作积极性、主动性和责任感投入到日常的工作中，尽心尽力干好本职工作，为公司的发展壮大奉献力量！

刘\*\*

2014年1月3日

\*\*公司2013年――

篇10：公司工作总结

年7月至9月初，我在西双版纳\*\*文化传媒有限公司实习工作，两个多月的实习工作，主要参与的片子是勐海宣传部打洛开关，周老师四十年同学聚会和勐海飞鸡的宣传片，虽然只有三个片子的工作量，但是当中学习和感悟到的东西还是很多的，下面就是本人在\*\*实习工作期间的总结。

做传媒工作，个人认为最核心的应该是用心，这个道理放之四海而皆准。刚开始实习的时候，我以为我只要做好写稿的本职工作就好，但是后来发现，这个想法十分幼稚，一个片子的成型，步骤要先和客户沟通领会他们的想法，然后设计拍摄方案，并且做好计划临时改变的应急预案。在拍摄期间，要动用所有注意力，用心抓好拍摄细节，这样才能为后期剪辑留下足够多的空间和剪辑形式丰富的可能性，剪辑完成后还要听取客户的修改意见，很多时候修改意见是多次的，总之，不到最后客户付全款你的工作就不会结束，并且有的客户还有继续合作的可能性，就有必要与潜在客户积极沟通，增进交流。这所有的环节是紧紧相联系的，如果有一个环节出错，那错误就会一个接着一个，所以，用心就是十分重要的态度，我个人不拍摄，但是多少能大概领会客户要的感觉，这样就需要时刻提醒摄影师注意一些细节，常常与客户沟通，发现自己的问题。

在片子的制作中，我慢慢学会与客户交流，面对客户给的压力也要求自己积极配合，因为在公司，客户永远是上帝。有的要求是比较难实现的，但是自己转变一下思路，尝试站在客户的角度思考，问题往往能得到比较好的解决，解决问题的过程也是一次次锻炼的机会。最初，我不会用FCP软件剪辑，常常出错，也很受打击，所以就有点排斥剪辑，但是片子是自己从头到尾接手的，这是工作不是在学校在家有人能帮你解决，最后只好硬着头皮从头学，中间必然出现了坎坷，但是看到片子最终得到客户的认可自己还是比较有成就感的，到后来，剪辑也变成自己认为是一件有意思有挑战性的事。我也能更好领会这句话：当你感到最困难的时候往往是要到达成功的时候。所以做任何事都要在坚持一下，这是对我而言是一个很好的教育机会。

通过这两个多月的实习工作，自己也慢慢摆脱学生时代的单纯，在思考事情时，能自觉的从多方面思考，不局限在直线思维里，待人接物上，也成熟了很多，与人打交道是一件需要长时间学习的事，但是不变的是，与客户沟通真诚最重要，要让客户真正从心里觉得舒服才是成功，永远站在客户的角度思考问题。

当然自己依然存在很多不足，最大的一个是，传媒业务能力欠缺，如拍摄的技巧，构图，意境领会力，剪辑等能力还不足。在与客户沟通上还比较急躁，马虎，不能很好的与客户沟通。在面对复杂事件时，处理能力和应变能力不足，有逃避心态，不能利用多种渠道来处理问题，提升自己的能力。这些都是要不断改进的。

下面，就我在实习工作期间的经历，说说自己对公司优缺点的个人看法。

版纳目前做传媒的公司不是很多，平面的相对多一点，但是视频方面\*\*还是有一定的能力和影响力。加之新媒体的普及，版纳目前的发展越来越快，政府近年来对版纳的宣传力度的重视程度不断提升，年轻人慢慢在形成一个快速成长的消费群体，版纳在急着走出去，很多客源也在走进来，在这个大背景下，传媒公司依据自己的特点，会有很多发展机会，\*\*除了传统的宣传片制作，也在积极开拓如微电影，婚礼MV,版纳特色宣传等方面有所努力，积极适应市场发展，更新设备，不断反思自己的不足，有自己新的理念和想法产生，这是比较好的，要一直坚持和创新，不能安于现状。

局限在于，首先是公司目前的人手不足，不能承受过多的工作量，所以当两个以上工作同时出现，公司运转就比较难，所以，人才的选择和培养依然是要长期注意的问题。其次，要不断加强员工的专业素质的强化和提升，因为媒体工作就是在不断变化创新的，如果员工们停滞不前，不注意学习新知识掌握新技能，那迟早有一天将出现危机，被市场淘汰。最后，不能等着客户来，而是要留意潜在客户的挖掘，了解整个媒体市场的资源量，通过客户挖掘客户，做好与客户的沟通工作，增进团队的凝聚力和协作力，进而提升责任感，每个员工的潜质是不一样的，要在工作中人尽其力。外部来说，版纳从事媒体工作的人员将会越来越多，以后的竞争也会越来越激烈，公司要时刻保持清醒和危机感，不能停滞不前。

能想到的就这些，新的一年，祝福\*\*有新的开始新的成绩，不要在年尾留下遗憾。

何\*\*

2014年1月5日

篇11：公司年终工作总结

今年是形势严峻的一年，也是不平凡的一年。在集团公司和分公司党组的正确领导下，公司总部坚持科学发展观，以安全生产为前提，以经济效益为中心，带领各部门以及各子公司，在发电厂所处流域天气干旱和同行业竞争激烈的情况下，全体员工团结一致，奋力拼搏，安全生产、经营管理、党建工作等方面仍取的了重大进展，各方面工作都有了一定的进步。但也应清醒地认识到，明年的形势依然严峻，公司需要做好各方面的工作计划，需要全体员工奋发努力，增强克服困难的信心，力争明年取得突出成绩。

一、今年工作总结回顾

(一)生产指标完成情况

截止11月30日，累计完成发电量6.60亿千瓦时，完成年计划9亿千瓦时的73%;主营业务收入13336万元完成年计划的71%，同比减少3996万元，减幅23%;实现利润总额4471万元完成年计划的45%，同比减少5548万元，减幅55%;净利润实现3820万元，完成年计划的43%，同比减少5651万元，减幅60%。预计全年可完成发电量约6.9亿千瓦时，比计划发电量少约2.00亿kWh，未完成全年的生产任务。

公司系统1-11月份完成上网电量6.37亿千瓦时(包括香格里拉公司合并纳入增加0.2亿千瓦时)，比上年同期8.27亿千瓦时下降1.9亿千瓦时，同比降低22.97%;平均上网电价244.6元/兆瓦时(含税)，比上年同期245.11元/兆瓦时(含税)降低0.51元/兆瓦时，同比下降0.21%，电价下降的原因是香格里拉公司新投产电站电价较低所致;1-11月累计实现销售收入1.33亿元(包括香格里拉公司合并纳入增加366万元)，比上年同期1.73亿元下降0.4亿元，同比降低23.12%。

公司1-11月份主营业务成本7897万元(包括香格里拉公司合并纳入增加454万元)，比上年同期7502万元增加395万元，同比增加5.27%，主要原因是职工薪酬、办公费、差旅费等增加。

公司系统1-11月份财务费用2622万元(包含香格里拉公司合并纳入增加306万元)，比上年同期2767万元减少145万元，降低5.24%，主要原因是利率下调减少财务费用所致。

公司系统1-11月份实现利润总额4471万元，比上年同期10019万元降低5545万元，增幅为55.34%。

总体来看，生产经营的各项指标完成的不够理想，主要原因有：一是受干旱天气严重的影响，发电量大幅下降;二是受经济危机及地方电网鼓励用电及优惠电价政策的影响，市场遭受冲击;三香电司格登电站在年初的枯水期及第三季度的上网电量及电价均受到一定影响;受地方电网装机容量大、用电负荷小的影响，电站8月份投产后，出力受限，也造成了一定的电量损失;四设备运行不稳、故障率较高也是不利因素。

(二)安全生产工作进一步得到了加强，安全形势得到了持续保障

1、狠抓安全基础工作。公司认真贯彻集团公司20\_\_\_\_年安全生产一号文，始终把安全生产放到突出的位置来看待，始终坚持以“安全第一，预防为主，综合治理”的方针指导全年安全生产工作。一年来，在抓好经济效益的同时，狠抓安全生产工作，组织开展了“三项行动”、“三讲一落实”活动、安全设施标准化建设、春季安全检查、防汛安全检查，秋季安全检查、“全国安全生产月”活动、6S管理等行之有效的安全生产基础管理工作，全面落实各项反事故措施，加大对老旧设备的改造力度，通过这些基础管理工作，有效的提高了安全生产管理水平，夯实了安全基础，防止各类事故发生，保障了公司安全生产局面稳定。

2、狠抓隐患排查工作。针对各电厂，特别是白水河、中山包设备老化、缺陷较多、运行稳定性差等实际情况，加强了设备的修理技改管理，加大设备隐患排查治理和技术改造力度，有效的提高了设备的健康水平，确保了机组的稳定运行和安全发供电。

3、狠抓防洪度汛工作。公司制定了“安全第一，预防为主，常备不懈，全力抢险”的防汛工作方针，成立防汛工作组织机构，下设防汛办公室及相应的应急组织机构，全面负责公司的防洪度汛工作;督促指导各电站加强和水文部门联系，制定相应的防汛措施，编写防汛预案、并根据预案进行演练。公司全面落实防洪度汛工作，确保防汛安全，同时充分利用汛期的水力资源，使得企业经济效益实现最大化。

4、安全生产工作业绩突出。在公司强力的组织和领导下，在全体员工的共同努力下，20\_\_\_\_全年全公司未发生重大设备及以上事故，未发生人身伤亡事故，未发生生产设备重大损坏事故和电网事故，未发生人为误操作事故、火灾事故、交通事故实现人身伤亡事故“零”指标;安全生产的稳定形势得到了持续保障。

20\_\_\_\_年4月份，公司成立了工会和共青团，6月份成立了女工委员会，各自健全了内部组织机构，召开了会议，开展了有声有色的工作。组织了民主测评，对班子成员进行民主评议同时为公司的发展献计献策，给员工提供参政议政的平台;组织各类活动，安全知识竞赛、排球比赛、自助旅游等丰富了员工业余文化生活，提高了员工的参与管理和主动工作的积极性。

二、今年取得的基本经验

一是只有紧紧围绕生产安全和经济效益为核心工作，上下一心，精诚团结，坚决贯彻执行公司的决定，才能克服困难，取得显著成效。事实证明，哪个部门或子公司的执行力贯彻力强，哪个地方的工作业绩就突出;安全生产方面的卓有成效就说明了这一点。二是大胆创新才能打开新局面。人才引进与培养、党建工作、企业文化建设、工会共青团工作、经营管理工作只有大胆创新，积极主动，开拓进取才能取得成效。三、紧紧围绕经济效益的主线，才能更好地开展各项工作。技术工作、设备整改、精神文明建设、企业党建工作等都要围绕提高经济效益这条主线展开，服务于生产与经营工作，才能劲往一处使，形成整合力，冲击电力市场才有力量。

三、把握形势，研究政策，坚定发展信心

20\_\_\_\_年公司的生产经营状况不够理想，没有完成年初的计划;但这些成绩仍值得肯定，是在金融危机的大背景下克服种种困难取得的，是发展中的问题。20\_\_\_\_年，随着金融危机的减弱和经济的复苏，电力需求市场也将越来越大，我面将面临更大的的发展机遇。因此我们要把握形势，研究政策，坚定发展的信心，树立克服困难战胜困难的雄心。全公司上下应该用发展的眼光看待问题，事物的发展不是一帆风顺的，都是充满波折的，呈现波浪式前进螺旋式上升的特点，随着事物继续向前发展，中间的矛盾终将会解决，摆在面前的终将是一条光明的道路。

但是我们也应当清醒地认识眼前的挑战，金融危机还将冲击电力市场，地方电网的竞争还会相当的激烈，天气干旱等自然原因还有很多不可预测因素的干扰，我们自身的资金缺乏等因素还会影响下一步的生产和经营，对此我应有充分的心理准备，以积极的心态和创新的姿态迎接新的挑战。

篇12：公司年终工作总结

领导在工作和生活中都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸怀，在对领导们肃然起敬的同时，也为我有机会成为采购部的成员而惊喜万分。

在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，今年各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下汇报：

一：通过日常工作积累我对工作岗位的认识

采购部是公司运转的一个非常重要的环节，是公司内能够创造收益的部门，作为采购部的一个采购员，需弄清采购的客户群体，为客户提供满意的服务一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件的原料和辅料，换句话说，生产就是采购员的客户，质量，数量，交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说就是三项责任：向谁买，买多少，何时买向谁买就是从价格、质量等几个方面考察，选择出合适的供应商。买多少就是根据年度以及月度采购计划，编制采购预算，协调好财务的资金安排何时买就是根据公司生产能力以及各种物资的交货期，确认各种物资合理的最低库存量，既能保证生产，又使库存资金占用最小化。

综上所述，采购员创造的价值在于保障供应，降低成本。但作为一支“以客户为中心”高效的服务团队中的一员，在完成这两项工作的基础上，还需注重自己的工作服务质量，提高生产部门对本部门的满意度，无论服务态度，工作效率，验收和采购流程及产品质量，均需定期自我总结，定期征求“客户”和管理部门的反馈，已记录生产一现部门对采购货物的直接意见和建议。

我认为作为一个采购员最终的价值是成为利润中心，在采购中创造价值。这种价值的创造不仅仅体现在降低成本，还应体现在服务的升值，采购成本直接影响企业收益，企业的价值管理中，采购员是一个岗位，但采购工作是一个跨部门的职能，现代管理思想是谋求每个部门的效益化，要让采购成为利润的中心，就需让所有参与采购职能的人员和部门都来关注价值，协同一致。如此方能彰显公司管理的深化。

二：明确岗位职能，认识个人不足。

根据岗位职责和领导的要求，我的主要工作是：

1、需从\_\_\_\_和\_\_\_\_购买器件的及时询价，制单，采购及后续申请付款工作及跟踪报关与到货事宜。

2、\_\_\_\_器件的订购与跟踪，\_\_\_\_项目器件修改，器件维修和调拨等等关于\_\_\_\_器件的各类事宜，与\_\_\_\_上海/大连/香港方的沟通与联系。器件邮寄与接收。

3、所有YY项目器件的订购与跟踪，YY项目器件领取，器件维修和调拨等等关于YY器件的本部门事宜及与销售部沟通跟踪工作。

4、ZZ供件的入库确认，清单制作、各部门负责人签字及本部门入库单存档事宜。

5、生产报检项目、生产过程中器件报缺（\_\_\_\_项目、YY项目）数量的调查、确认、沟通、调拨、补订及技术部修改通知单的存档（纸质/电子），修改器件的调拨与订购。

6、工作各类相关表单的制作，记录，存档（\_\_领导交办的其他工作，和其他协助公司或部门工作的临时拍照任务。

篇13：公司工作总结

近年来，X市XXX有限公司在全省率先推行专业文艺院团竞聘上岗等内部改革，探索出一条“主体不变机制变、主业不变功能变、公益不变服务变”的文艺院团渐进式改革路子，实现了“一年一个样，几年大变样”的跨越式发展。其改革发展经验得到中央和省市充分肯定，先后被国家文化部、省文化厅授予“全国文化系统先进集体”、 “省文化产业示范基地”等荣誉称号。

一、企业改革及运营情况 1.一颗子激活一盘棋。X市歌舞团成立于XXX年，管理机制滞后，等着任务搞演出，靠着财政过日子，全团一年仅有十几场演出，发展举步维艰，一度面临解体，拖欠员工社保费达X多万元。X年，借着文化体制改革东风，市委、市政府果断决策，提出“早改早脱困、早改早受益、早改早发展”的改革要求，通过了“按需设岗，竞聘上岗，以岗定酬，合同管理”的歌舞团内部机制改革方案，同时明确由市财政补助解决市歌舞团欠缴基本养老金以及人员分流辞职补助费，保证了改革的顺利进行和内部的安定稳定。此后，歌舞团因地制宜、大胆创新，采取了演员人员灵活招聘、与市艺校联合办学等一系列机制创新，激发和释放了内在活力，成功走出困境。

2.一个实体闯出一片天。20xx年，内部改革初见成效的市歌舞团抢抓机遇、走向市场，注册成立了“XXX有限公司”，以市场为导向，向管理要效益，转变经营方式，实现一套人马，两块牌子运作。特别是实行以岗定酬、岗变薪变的新分配制度，在XX个县（市）分别设立区域经理分块经营，极大调动了演职员工闯市场、争效益的积极性、主动性和创造性。近年来，X传媒积极拓展盈利渠道，与移动公司、农行、XX集团、经济开发区等大型企业单位和地方商会、社会团体结为战略合作伙伴，为其长期提供礼仪、演艺、广告等商业服务，形成以演艺为主业，兼营庆典礼仪、广告会展、艺术培训等衍生产品开发的多元经营模式。20xx年传媒正式加入中国东部剧院院线联盟，策划引进中央歌剧院交响乐团、中国歌剧舞剧院、XX艺术团等专业团体来明演出，不断提升演出档次和品位。XXX有限公司每年的十几场到现在每年演出XXX多场，营业收入从改革前的不足XX万，年收入突破XXXX万；

演职员收入由每月平均X元到现在每月平均X元，取得了社会效益和经济效益双丰收（整体实力和市竞争力得到不断提升）。20xx年被评为“全省文化体制改革工作先进单位”。

3.一台车服务一方百姓。公司始终坚持公益性与经营性并重，一手抓文化事业，一手抓文化产业，以公益服务锻炼队伍、展示实力，以产业发展推动公益事业。依托省上支持配备的流动舞台车，广泛开展面向基层、服务群众的文化活动。近年来，通过团企合作，创作了一批群众喜闻乐见的优秀节目，开展声势浩大的流动舞台车百场送戏下乡巡回演出活动，在全市X个县（市、区）XXXX个乡镇演出XXX多场，观看演出的农民群众超百万人次。此外，还以“周周有戏看”为载体开展公益性低票价文化惠民活动，以及“文化进园区”、“文化进社区”、“文化进军营”及慰问农民工等公益演出活动，中央与省级重要媒体多次进行了专题报道宣传，在丰富群众文化生活、创建文明城市等方面发挥积极作用，赢得了社会的广泛赞誉，并获得充分肯定。

4.一路高歌唱响一个品牌。X传媒在承办各类大型活动中，积累了丰富的市场经验，逐渐塑造出了“X”的品牌形象。近几年，先后策划承办了数届“海峡两岸林业产业博览会暨投资贸易洽谈会”开幕式及专场文艺晚会、“全国道德模范与身边好人”现场交流会、“海峡两岸（X）动漫画论坛”、第XX届世界客属恳亲大会开（闭）幕式、“小焦实业创百亿产值”大型文艺晚会、X环球比基尼小姐大赛国际总决赛等重大活动，文章于国企公文，倡议发起了赈灾义演募捐等大型慈善活动，新创办的X艺术培训中心吸收了XXX多名学生参加公益培训。同时，实施文化产品和品牌“走出去”战略，开展赴XX、XX、XX、XX等异地演出，选派演员参加全国性及省、市重大文艺比赛并多次获奖，知名度和影响力不断提升。目前，全团拥有演职员工X人，拥有舞蹈、声乐、舞美等中高级职称人员及优秀营销策划、企业形象设计人员X多名，具备了同时承接多场演出活动的能力和水平。20xx年被评为“全市十佳成长型文化企业”。

二、下一步发展计划 改革只有起点没有终点，XXX有限公司将以贯彻落实全国、全省宣传思想工作会议精神为动力，以服务文化大发展大繁荣为己任，着力更新理念、拓展领域、创新模式，努力成为全市演艺娱乐业的领军企业。

1.编排精品剧目，做强演艺主业。针对演艺娱乐市场需求，加大原创节目创作，既要有高雅艺术，也要有通俗娱乐节目，满足群众多层次的文化消费需求。积极参与X旅游演艺等本土文化项目开发，加大地方特色的剧本创作、艺术创新和演出编排力度，通过文化旅游演出、动漫人物扮演等大型演出活动为演出产品的创作、运营带来新的模式，注入新的活力，进一步挖掘演出消费的市场潜力。今明两年重点从X历史文化元素中撷取最出彩的部分，邀请中国歌剧舞剧院策划编排一台大型舞台剧《X意象》，将情景剧、歌舞、戏剧、民俗表演等融合其中、有机串联，打造一台有较大影响力的X特色文化演艺剧目，使之成为一张“流动的X名片”。同时，加盟XX省文艺演出院线，实现X家院团联网统一售票，从本地售票延伸为异地售票，进一步拓展演出市场。

2.更新发展理念，拓展多元经营。针对去年来礼仪庆典业务有所缩减的形势变化，公司将进一步转观念、闯市场、增效益，全面拓展商业演出、广告会展、活动企划、艺术培训等相关业务，实现混业经营和跨界发展。近期重点突破四大业务：一是办好X艺术培训中心。依托X的品牌影响力和专业演员队伍，特别是“周周有戏看”等舞台演出机会吸引力，创办X市最大规模、最具权威、最富影响力的中小学生艺术培训学校，开设声乐、舞蹈、国学等课程，既为孩子们提供理论学习的场所和展示才艺的舞台，又为企业赢得良好的社会声誉和一定的经济效益。二是扩大户外广告业务。在市区醒目位置新投资安装一块X平方米的LED显示屏，面向向全市进行广告招商，同时与商业演出和公益活动的赞助商广告相结合，提升商业广告代理的竞争力。三是积极拓展婚庆业务，占领高端婚礼市场。成立婚庆制作小组,安排团队到XX、XX等地进行观摩学习创意策划、现场布置、手工制作、花艺、摄影摄像等方面的婚庆业务, 逐步与我市高端酒店、婚车出租公司、花店、喜糖店、婚纱摄影店建立合作关系，打造“婚庆一条龙服务”。四是做大展会活动企划业务。发挥演艺、企划人才和演艺器材设备的优势，积极承揽各类展会活动策划、布展业务。同时针对中小演艺团队和企业单位的需求，开展演艺器材设备的出租业务。

3.创新营销模式，提升品牌形象。按照市场化运作的要求，积极借助现代传播媒体和公益活动做好宣传营销工作，做好自我包装和创意推广，进一步扩大X的知名度、美誉度和公信度。着手建立X传媒公司官方网站和微博、微信，及时发布最新演出资讯，并附介绍及相关演出视频。根据上班族的时间规律，在上下班高峰期利用车载电视滚动播出最新上演剧目的精彩片段，在人流量较大的天桥、路口设置LED屏投放企业宣传海报，潜移默化中激发市民的文化消费热情。按季度制作宣传册，将演出计划和剧目介绍以最形象的方式让群众一目了然，抓住人们的猎奇心理，从而吸引更多观众和客户。继续发挥客家文化艺术中心的作用，进一步做好“流动舞台车送戏下乡”、“周周有戏看”等公共文化服务，既可丰富基层群众的精神文化生活，又能提升X的企业品牌形象。

4.完善激励机制，打造一流团队。按照现代企业制度的要求，建立健全企业管理和人才激励机制，成为更具竞争力的市场主体。制定人才队伍培训计划，继续从每年的营业收入中划拨X％作为专项经费用于各部室主任及编导外出观摩考察，鼓励公司演职员工赴专业院团学习本专业表演或拓展其他灯光、音响、编导等舞台技艺，不断提高演职人员专业水平。鼓励公司中高层管理人员参加XX大学企业总裁MBA高级研修班学习，不断提高适应市场经济的能力。加大高层次演艺人才引进力度，重点引进既懂表演艺术、又善经营管理的复合型人才，防止人才断层。进一步完善区域营销经理梯级式奖罚办法，在企业内部按职位定额业绩指数，按业绩指数发放月薪，每年评选营销标兵给予奖励，打造一个敢闯敢拼、多才多艺的企业团队。

篇14：公司年终工作总结

我调任到如今财务部出纳，在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。回顾这一年来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度和的状态进入自己的工作状态。我的缺点也是不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

其次作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、日常工作：

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

二、其他工作

1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2、完成领导交付的其他工作。

三、回顾检查自身存在的问题，我认为：

1、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

2、对针对以上问题，今后的努力方向是：

（1）、加强理论学习，进一步提高工作效率。

（2）、对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的一年中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的，财务部紧紧围绕集团公司的发展方向，在为全公司提供服务的同时，认真组织会计核算，规范各项财务基础工作。站在财务管理和战略管理的角度，以成本为中心、资金为纽带，不断提高财务服务质量。在x年做了大量细致的工作：

一、严格遵守财务管理制度和税收法规，认真履行职责，组织会计核算。

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的\'及时性、准确性。

二、以实施erp软件为契机，规范各项财务基础工作用。

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结团公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。

三、制订财务成本核算体系，严格控制成本费用。

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

四、资金调控有序，合理控制集团总体资金规模。

由于原材料市场的价格不稳定，销售市场也变化不定，在油品生产与销售方面需要占用大量的资金。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销售货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓；另一方面，根据集团公司经营方针与计划，合理地配合资金部安排融资进度与额度，通过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

五、加强财务管理制度建设，提高财务信息质量。

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范本集团的财务工作、提高会计信息的质量，财务部比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：财务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。

篇15： 公司工作总结

20xx年是企业改革的第二年，深入进行企业改革，努力提高经济效益，任务更加繁重，也是企业的生存和发展的关键时期，明年我们将主要抓好以下几方面工作：

1、继续抓好固本强基工程。明年，我们将按照上级和局党委的要求，继续做好固本强基工程，加强领导，精心组织，扎扎实实做好固本强基工程和党支部规范化建设工作，争取党支部规范化建设早日达标。一是要充实和加强专兼职干部队伍建设，保证党支部日常工作正常有序地进行。二是公司领导特别是党政一把手应带头抓党建、抓精神文明建设，实行“一岗双责”，在自觉抓好公司日常经营工作的同时，做好党的建设和思想政治工作，增强抓党建、带队伍的能力，做到企业与党建两项工作一起抓，两个责任一起负，使业务工作与党的建设、思想政治工作相互促进。

2、继续做好投融资工作。随着以我局竞争上岗，建立新型劳动工资制度为内容的企业改革工作顺利进行，明年，我局企业改革将进入企业资本结构调整，转变经营机制，提高经济效益为目标的深化改革工作，作为以资产经营为主的公司，我们担负着繁重的投融资任务，以及对资金的监督和管理。按照局属企业改革的整体部署和局党委对我们的要求，明年我们还要注资\*亿多元到\*公司和局属其他\*个企业。现在国家货币政策有所紧缩，贷款利率已经提高，资金成本也不断增加，给我们融资工作带来不少困难。我们要继续做好融资工作，拓宽融资渠道，提升融资能力，选择有利的融资方式，提高资金利用效率，促进局属企业改革的顺利进行。为保证\*公司注册资金及时到位，我公司经与相关银行商讨，拟采用信托融资方式筹集资本性投资所需资金，以确保 “\*”项目投资款及时到位，促进“\*”工程项目顺利进行。

3、强化财务监督管理，探讨投资型公司管理模式。作为局属以资产经营为主的公司，明年我们要在做好日常业务工作的基础上，增强发展意识、创新意识、忧患意识，加强对注入资金和担保资金的财务管理，使公司逐步朝着企业规范化管理的路子迈进。一是加强规章制度建设，建立和完善投资可行性分析报告制度、财务监督制度、产权代表报告制度、审计监督制度，形成一套富有资产经营公司特色的制度体系；二是按照《企业会计制度》的要求，尽快建立和完善财务管理体系、会计核算体系和资金运作监控体系，尤其要关注注资企业的经营状况，要逐步探索出一套行之有效管理科学的财务监督和管理的路子；三是建立和完善资金防范风险制度，在增量投资和担保融资上，要科学预算，量力而行，做好财务分析，避免盲目投资、融资、担保，防患投资和贷款担保的风险，防患于未然。

4、拓宽公司经营渠道，积极稳健开发新项目。明年，我们要利用公司经营收入稳定、效益比较好、融资能力强的优势，务实创新，拓宽公司经营业务范围，开拓公司新的经济增长点，逐步改变公司经营单一的状况。一是做好\*公司调研分析工作，在做好\*服务的前提下，积极探讨\*公司新的经营发展模式，使\*公司参与到市场竞争的大环境中去，走一条自负盈亏、自我发展之路；二是利用投资\*公司、\*高速公路的契机，积累投资收费公路的数据和资料，加强公路投资的研究和分析，探讨公路投融资的特点，分析收费公路行业的前景，通过资本经营、阶段持股的方式开发收费公路新项目，促进公司经营效益的提高。

创新公司运行机制，促进局属企业资本结构调整，经济效益提高，改革顺利进行，是局党委给我们一项重要而又艰巨的任务。展望20xx年，我们必将按照局属企业改革的整体部署，抓住机遇，扎实工作，解放思想，与时俱进，以高度的政治责任感、饱满的工作热情，创造性地开展工作，为不断提高企业经济效益而努力！

篇16： 公司工作总结

一、20xx年工作总结

我们的项目建设特点总结概括起来为：“四快”

1. 快定位：刚刚接手项目时，公司正处于与红星美凯龙地产结束合作的特殊时期，经过与项目总经理的沟通及对周边市场和百姓需求的调查与分析，我们发现原项目的设计定位及业态需要做出变更和调整。我们及时准确的将项目定位在唐山市中等偏高一点的水平，并及时调整项目业态与户型，将项目住宅户型有原设计方案中的4种户型调整到现在的10种户型，实践证明到目前为止我们的客户对我们现有的房源户型很满意，我们的定位也取得了预期的效果。

2. 快设计：在对项目快速准确定位的基础上，我们与唐山市建筑规划设计院合作，在原设计方案的基础上加快方案设计。虽然我们的项目是边办手续、边设计、边施工的“三边”工程，但我们一直遵循着“先图纸后施工”的准则，科学合理的安排施工。在这里值得一提的是我们项目总工张爱国同志，在与设计院沟通中牺牲个人休息时间做了大量的工作，在方案的设计过程中，认真研究、科学定位，在符合建筑规范的前提下尽量为公司开源节流，节约建设成本。

3. 快建设：我们项目开始施工的时期正值夏季，天气炎热、多雨及复杂的土壤环境给工程前期的土方、护坡、打桩等工作带来了极大的困难，对工程进度造成很大的影响。我们及时调整工作思路，为确保各项工作目标的圆满实现召开动员大会，提出了“大干100天，坚决完成大节点”的口号，掀起了施工高潮。我们工程部和监理部门的工程师们，在困难面前不畏惧，团结一致，克服并解决施工过程中遇到的种种困难。我们副总经理郑昌国同志休息日中带领部门员工加班加点工作，清晨五点与供方进行钢筋的核验工作；刘炳利同志休息日全部奉献给了我们的工地，用默默无闻的工作确保着我们的安全施工。我们成本控制部的同事，在合同招投标、原材料采购及成本预算工作中，时刻不忘公司大局利益，以为公司节约经济成本为原则，严把工程质量关，为公司节省建设成本作出了努力。正是有你们的付出才使得我们的项目建设速度得到了各级领导及购房客户的普遍认可。

4. 快销售：我们的销售工作在各方面手续尚未健全、不具备售房条件中展开，有相当的难度。但工程的快速建设是促进销售的有利条件，我们组织销售团队对意向客户进行积极的正面宣传和引导，截止到目前（20xx年1月），我们共计销售房源近60套，并在销售过程中积累了一定的客源，为我们20xx年的销售奠定了有利的基础。

二、工作中存在的问题

1. 公司的领导班子是在与红星美凯龙结束合作过程中临时组建，由于工程项目进展快，人员的招聘工作也比较匆忙，个别员工对本工程的定位、工作理念及工作能力与我们当初招聘时所期望的还有一定的差距，需要我们在后期工作中去敦促改进，并对不符合公司发展需要的员工逐步进行淘汰。

2. 项目工程的建设速度快，加快工程建设的同时我们不忘强调加强安全管理，但在施工过程中我们出现了一些安全隐患和苗头，例如20xx年11月发生的两次塔吊钢丝绳断裂事故，如不及时处理将会给工程带来不可估量的损失。

3. 新的团队，各部门之间缺乏磨合，工作中偶尔会出现推诿、扯皮、踢皮球等现象，影响了工作效率。今后的工作中大家要互相帮助、以大局利益为重、相互补位、共同进步。

三、20xx年工作计划

总结20xx年工作中的经验教训，20xx年我们的工作重点将围绕着四大节点展开，这四大节点是：

1. 20xx年6月30日商业部分全部对外开放，红线内外硬化、绿化、亮化全部完成。

2. 20xx年7月底工程主体全部封顶。

3. 20xx年8月酒店正式对外营业，这其中酒店内外的精装修工作量较大，面临的困难也较多，我们一定全力以赴抢抓时间，确保按时完成工程节点。届时要举行开业庆典。

4. 20xx年12月底争取项目工程通过相关部门验收。为保证“四大节点”的完成我们需重点抓好以下几项工作：

1. 围绕节点搞好协调，重点抓好安装工作，确保内、外管网安全有序的施工。各部门要加强协调通力合作，成本采购、招投标、预算工作要有预见性，工程负责人需提前提醒成控部门做好相关工作准备；各对口专业工程师要对本岗位工作负责，把好技术质量关，在确保工程质量的前提下按时完成工程节点。

2. 做好项目工程主体及分部的验收工作。工程项目的验收合格与否直接决定了我们能否向业主如期交房，因此此项工作至关重要。这需要我们的前期开发提前做好外联工作，项目总工对工期、工程质量进行严格的把控，才能使得此项验收工作顺利通过。

3. 顺利完成房产相关手续的办理工作。在“五证”顺利办齐的前提下，前期开发部门配合销售部完成房产相关手续的办理，为销售打好基础。

4. 重抓销售，向销售要回款。20xx年我们工作的重心要向销售工作转移，确保工程节点的顺利实现为销售提供有利的条件。销售部门要充分发挥你们的聪明才智、千方百计想办法拓宽销售渠道，加强对销售人员专业能力、专业素质的培训，充分利用前期销售工作中积累的客户资源，全力以赴完成新的一年的销售任务，新的一年里，要确保完成65%的销售任务，力争70%的销售，回款达到3.6―4.2亿元。

5. 时刻不忘安全警钟长鸣。新的一年我们应该时刻牢记“安全重于泰山、质量高于一切”的管理宗旨，坚持安全生产预防为主，强化措施，狠抓落实，在施工过程中要时刻督促施工单位从制度上、组织上加强安全生产管理，及时发现并处理安全隐患苗头，将安全工作检查控制到位。

篇17：公司工作总结

务实创新深化改革s0100

为不断提高企业经济效益而努力

一年以来，在局党政班子的正确领导下，我们以“三个代表”重要思想和十六届四中全会精神为指导，全面贯彻落实局属企业改革的文件精神，紧紧围绕着机制创新与改革发展中心工作，统一思想、凝聚力量、振奋精神、扎实工作，促进了公司的各项工作落实，今年我公司实现投资收益\*万元，比去年增长58%，实现利润\*万元，比去年增长76.81%，创公司成立以来最佳经营业绩。回顾一年以来，我公司主要抓了以下几个方面的工作：

一、坚定不移地推进企业改革，促进企业不断发展

今年是我局属企业改革的第一年，在市局的整体部署下，我们认真做好企业改革的落实工作，发动员工学习企改文件精神，摸清企业自身情况，做好定岗定员、健章立制工作，努力实行资产经营目标责任制，推进企业改革不断深入。

1.发动学习，摸清家底，认真做好企业改革的准备工作。企业改革是一项涉及员工切身利益的重要工作，在改革中，员工有什么想法，关注哪些问题，对改革持什么态度，将会对企业改革成败与否将产生决定性的影响。为了使广大员工真正理解改革、支持改革、参与改革，公司领导班子提出多学习、勤研讨、常建议，加大对企业改革的宣传力度。公司领导除自己带头学习外，还经常组织员工反复学习研讨企业改革的文件精神，并及时把员工的一些想法、建议和合理要求反馈给市局，最大限度维护员工的权益。同时认真做好固定资产的评估和清理工作，明晰产权及债权债务关系，妥善解决公司历史遗留的呆帐坏帐核销工作，为企业改革做好充分准备。

2、定岗定员，公正公开，全面推进管理人员竞争上岗。为选贤任能，使懂经营、会管理、能干事、肯干事的优秀人才能走上领导岗位，今年我局企业改革最富有特色的是全面实施管理人员竞争上岗制度，边“选马”为“赛马”。按照市局竞争上岗工作的整体部署，企业领导正副职由市局统一组织，企业中层管理人员由各企业自行组织。我公司在认真配合市局做好企业领导正副职的民意测评、组织考察工作，选出自己心目中公司最佳带头人后，严格按照组织程序，做好企业中层管理人员的竞争上岗工作。在公开选拔工作中，我公司坚持公开选拔职位、公开资格条件、公开选拔程序、公开考试结果，让员工直接参与到竞争上岗工作中去，让员工给竞聘者进行民意测评、演讲打分，扩大员工在竞争上岗工作中的知情权和参与权。最后，经过民意测评、笔试、面试、演讲、组织考察等考试程序，在\*名竞聘者中选拔了8名同志担任部门正职。同时按照市局的要求，在\*月份之前圆满完成了各部门定岗定员工作，实行了新的工资标准套改工作，从而为企业改革顺利进行打下了坚实的基矗

3.健章立制，严格管理，全面实施资产目标经营责任制。

我公司与市局签订下半年经营目标责任书后，为确保经营目标责任制落到实处，公司新的领导班子提出了“分层管理、责任到人、公正公开、务实创新”的管理理念，强化目标责任管理，努力实现资产经营责任目标，不断推进企业改革。一是完善公司管理制度，提高企业管理水平。根据局属企业改革和公司的实际，修改和制定了各类规章制度，强化用制度管人管事管物。同时，严格执行规章制度，严格管理，做到有章可循，违章必究。二是明确员工各自管理职责，实现目标到人，责任到人。各部门都拟订了各自的岗位职责和工作目标，以充分发挥员工的主观能动性，变被动为主动，提高工作质量和办事效率。三是认真做好党支部改癣工会的换届选举工作，充分发挥党群组织的保证和监督作用，加强民主管理，完善监督职能，使公司各项工作跃上一个新的台阶。在公司领导班子及广大员工的共同努力下，7―10月份公司管理费用支出\*万元，占经营责任月指标的\*%，与去年同期比较，下降了\*%；财务费用支出8万元（不含与市局往来利息），占经营责任月指标的8%，均较好地完成了各个月度经营目标责任制考核指标。

二、开拓创新公司经营管理工作，提高公司经济效益

企业要在日益竞争的市场大环境下求得生存，发展壮大，就必须要不断进行创新，机制要创新，思路要创新，管理要创新。今年特别是企业改革后，我们在新的领导班子带领下，解放思想，转变观念，完善公司治理结构，积极做好融资工作，妥善处理历史遗留问题，不断提高公司经济效益。

1.完善公司治理结构，促进全面发展

我们始终认为，资本市场的竞争，最终表现在公司治理水平的竞争。治理结构健全、治理水平高、经营业绩好的公司，终会赢得市场竞争主动权。因此，公司领导班子上任以来，一直致力于建立规范的法人治理结构，建立一套股东、董事、监事和管理人员各司其责、协调运转、相互制衡的管理机制。在市局完成对我公司增资\*亿元后，我们着手修改了公司的章程，在章程中明确了股东的权利和义务，完善了董事会议事规则，强化了董事和监事的个人责任，为建立法人治理结构提供了制度保障。

2.提高资金利用效率，降低财务费用

积极抓好融资，盘活资金，是公司一项非常重要而又艰巨的`工作任务。在国家加强宏观调控，银根收缩，贷款利率提高的大环境下，公司领导班子亲力亲为，带领计财部的工作人员，分头多方跑动，紧密跟踪，加强与贷款银行的友好合作关系，积极争取最优惠的利率。今年共办理续贷、新贷借款\*笔共\*亿元，利息率比基准利率平均降低8%，共节约利息费用\*多万元。同时，控制好资金的调配额度，调配时间，合理地利用资金，最大限度降低财务费用。

3、积极与市局和其他兄弟单位协调沟通，处理一些历史遗留问题

由于多方面原因，公司出现了一些历史遗留问题，久拖不决，必将给公司的经营和管理带来一定的负担和压力。今年公司领导班子集中精力，多方协调，组织有关人员，抓好公司历史遗留问题的处理。一是做好内外债务的清理工作。由于历史原因，公司与市局其他下属企业和\*高速公路公司存在着复杂的债务关系。在市局的大力支持下，我们利用企业改革清产核资的契机，通过不断努力，共收回资金（利息）\*万元，其中：公路勘察设计院\*万元，深高速\*万元。二是解决了公司与市局往来帐差异的问题。过去，由于各自的理解和帐务处理方法不同，我公司与市局的往来帐一直对不上，双方差异达\*亿多元。在市局的直接领导下，我公司积极配合，通过会计事务所的努力，终于使这一历史遗留问题得到了妥善的解决。三是办理了\*公司资产、债务交接工作。根据市局的批复，我公司就\*公司的归属和产权问题，积极与\*\*公司协商，在市局的大力支持下，解决了\*公司长期挂帐的问题，也理顺了\*公司债权债务和管理关系。

三、积极稳妥的加强员工队伍建设，提高员工整体素质

一年来，针对企业改革，人心浮动的严峻考验，公司领导班子以稳定大局为前提，从强化政治理论入手，大力推进固本强基工程，抓好党风廉政自律教育，做好员工的思想政治工作，积极开展各项文体活动，不断提高员工的综合素质。

1.抓好政治理论学习，提高员工政治思想素质

今年以来，公司坚持以人为本，不断加强员工尤其是党员的政治理论学习，提高员工的政治素质和思想觉悟，用科学的理论来指导工作。一是坚持学习日和“三会一课”制度，通过集中学习、自学、参观学习、看录像等形式，组织党员学习，并鼓励党员积极撰写心得体会。公司领导班子也亲力亲为，带头抓学习，带头写心得体会，带头联系实际，开展批评和自我批评。二是开展形式多样的主题活动。按照局党委的部署，公司今年开展固本强基、预防职务犯罪等一系列教育活动，加深了党员对党的方针政策的理解，提高了党员的政治水平和思想觉悟。

2、加强党风廉政建设，促进企务全面公开

党风廉政建设是党的作风建设的头等大事，公司领导班子高度重视廉洁自律教育工作，不断完善各种规章制度，强化党员的廉洁自律意识。一是认真贯彻落实中央、盛市有关党风廉政建设责任制的规定，支部书记带头抓落实，带头执行各项规定，带头抵制各种不正之风。二是结合近年来我局发生的几起犯罪案例和预防职务犯罪教育活动，开展典型教育，用活生生的案件，给每个党员敲警钟，使党员干部尤其是领导干部进一步认识到，如放松了世界观的改造，不正确对待权力、地位和名誉的关系，就会经不起权力、金钱和美色的诱惑，走上犯罪道路。三是落实企务公开制度。做到凡不涉及公司机密的内容，尤其是公司行政管理费用开支、员工福利奖金等比较敏感的问题，都能在企务公开栏上，实事求是地向广大员工公开。正是由于公司对廉政教育工作的重视，一年来公司没有发生一起违纪违法的案件。

3、把握员工思想动态，加强党的思想政治工作

今年企业改革以来，员工的经济利益下降幅度比较大，有些同志还从原来领导的岗位退了下来，员工思想难免出现了一些波动，工作热情也有所下降。针对这种情况，公司支委班子以稳定大局为前提，以做好党员的思想稳定工作为“突破口”，注意发现和解决党员和员工的思想问题。一是通过座谈、谈心等方式，正面引导，教育广大党员在企业改革进程中，增强大局意识、改革意识，摆正个人利益与集体利益、企业利益、国家利益的关系，积极支持和推进企业的改革；二是注意了解和掌握员工的思想动态和情绪，按照“尊重人、理解人、关心人”的原则，坚持教育和疏导，为保持员工稳定做了一些积极的工作。三是鼓励员工服从组织安排，从个人自愿和工作需要两个方面考虑问题，促进企业改革涉及到的人员调整顺利完成。广大员工也经受了考验，从原来困惑、不理解到面对现实、振奋精神。绝大多数党员和员工表现了良好的敬业精神和识大体、顾大局的胸怀和风貌，在困难和挑战面前团结拼搏，锐意进取，坚守岗位，努力工作，做到了工作不断，队伍不乱，人心不散，既保持了业务的持续、健康发展，又不断促进了改革的深化。

4、积极开展各项文体活动，搞好精神文明建设

公司领导班子高度重视精神文明建设，以各类文体活动和创建活动为载体，积极开展各项文体活动：在9月份开展“全民健身月”活动；利用周末组织员工参加登山、游泳等体育活动；与兄弟单位和业务单位举办乒乓球、羽毛球等友谊赛，相互之间进行沟通，增进了友谊。在自办文体活动的同时，我们还积极组队参加市局举办的体育活动、文艺活动，宣传公司的良好形象，展现企业改革后公司焕发一新的精神面貌。各项文体活动的开展，大大地丰富了员工的业余生活，增强了企业的凝聚力。

一年以来，公司安全生产、女工、计生工作工作都井井有条，公司全年没出现一次安全事故，无一人违反计划生育政策。一年以来，我们取得了一些成绩，但我们在日常工作中，也遇到了一些问题，一是在办理增资和股权划转变更登记时，由于无法提供工商局要求出具的国资委或财政局同意增资和股权划拨的文件，影响了我公司注册变更登记的进度，也直接影响了对市局其他企业的注资工作；二是思想政治工作还不够深入、广泛、细致，针对性、及时性、有效性需研究加强；三是公司管理制度建设还不够完善，董事会条例、监事条例还不够健全，已有的制度执行尚不够严格；四是由于客观的原因，创办“职工之家”条件受限，如没有职工饭堂，职工文体、康乐活动难以开展等。

篇18：公司工作总结

公司工作总结

年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将20工作作如下汇报：

一、工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。今年以来，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

（一）生产经营情况。

今年1-\*月份完成集装箱理货业务 万标箱，比去年同期增长 ；件杂货完成 万吨，比去年同期增长 ；装拆箱理货完成 万标箱，比去年同期增长 %。

今年财务收入共计 万元，比去年同期增长 。利润 元，成本利润率 。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

（二）主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的`特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既煅炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，

更多内容请访问：中国大学网篇19： it公司年终工作总结

1、提起工作我就会想起曾经的我是多么的努力，不过现在的我已经没有当年的尽头了，我想我会在现有岗位上积极努力工作，来回报工厂对我的信任，我相信我能够做好的，我会为工厂的未来发展贡献出自己最大的努力!

2、总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。

3、回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公仆，为全面建设社会主义新农村作出自己的贡献!

4、新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。我们办公室全体成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。

5、在今后的工作中，我队将一如继往地对安全工作狠抓落实，加强对员工的安全教训，提高全员安全意识，更好地完成上级下达的各项生产任务。

6、新的一年已经来临，我们将在总结过去得失的基础上，与时俱进，开创教导工作的新局面，争取取得更好的成绩。

7、总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在爱心社弥足珍贵的珍藏。相信爱心社的明天会更好!

8、XX年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对XX年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕”服务管理“这个主旨，将”品牌营销“、”服务营销“和”文化营销\"三者紧密结合，确保公司XX年公司各项工作的顺利完成。

9、一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长!相信大家在来年中一定会取得最圆满的成功的!

10、在XX年的工作中，我会尽我的全力来参加工作的，毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空!

11、医生的天职就是治病，这些基本工作我这么多年来一直在进步，虽然质变还是没有发生，不过相信量变积累到一定程度，我就会迎来自己的质变和升华。我在不断的提升我的思想素质和工作能力，我相信只要我做到了这一切，我就会迎来一个美好的未来!

12、XX年的工作还是会更加的困难，越来越大的竞争压力有时候会给我们带来极大的压力，但是化压力为动力，这才是我们一直以来不断的进步的最根本。在不断的进步中，我们得到了很大的发展，在进步中我们也有阵痛，但是这些都是暂时的，长远的发展才是我们一直想要的结果!相信在XX年我们会做的更好!

13、在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力!

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