# 公司年度工作总结

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-06-12

*实用的公司年度工作总结汇编七篇 总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才不会流于形式呢？下面是小编整理的公...*

实用的公司年度工作总结汇编七篇

总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才不会流于形式呢？下面是小编整理的公司年度工作总结7篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

公司年度工作总结 篇1

在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，圆满地完成了20xx年的工作。回顾这年的工作，在取得成绩的同时，也找到了工作中的不足和问题，展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。现将来个人工作总结报告如下：

1、建立健全公司财务制度。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，根据岗位的工作量设置人员数量，同时优化工作流程减少不合理的账务处理。在减轻工作负担的情况下把财务工作进一步细化，同时逐渐由会计核算职能向管理职能转变。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表上报集团，并按时向税务机关申报纳税。

3、及时将财务状况汇报于公司，积极为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化建议，发挥财务在公司经营中的作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不符合要求的做法，我也能及时提醒和指出。

4、在公司统一部署下，整理并撰写了商城财务制度，明确了各项资金支付的流程，同时对差旅费和业务招待费做了详细的说明。随着各项财务制度编写完成，为商城管理向规范化迈出了坚实的一步。

5、财务部通过与各部门沟通，并经商城总经理初步审核，已完成了20xx年预算。在新的一年财务部本着以实际需求为宗旨，将严格按照预算进行费用管理，杜绝预算外开支。在预算逐项分析过程中发现能源消耗在预算费用中占了60%，其中仅电费一项预算就达到了4000万元。针对此情况财务部约谈了物业管理部，要求其出具了各项耗电明细，并逐项进行认真分析开关时间和开启数量，做到了对预算的总体把控，以求达到合理预算，为准确把脉20xx年度经营奠定了理论基础。

对公司的人员，不管经理还是员工，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。因本部门都是新入职的员工，我在部门团队建设中付出了大量心血，与每名员工都进行了长时间沟通，了解她们的思想和诉求，尽力去帮助每名员工实现自己的愿望。在工作中充分挖掘每人的潜力，激发员工向上的动力和强烈的进取心，使员工思想由“要我干“转变成“我要干“，同时在部门内部形成了良好的学习氛围和争优创先的环境。在20xx年计划购置一些专业书籍和资料以提升员工整体素质，并同时开展技术练兵的工作。

1、信息化管理

商城硬件已居国内情况下，商城信息管理上如果还局限于ExCEL统计，经过几年之后信息就会存在统计不准或者趋于崩溃的边缘，租金和物业费的收取就会变得非常混乱。由于数据不具有共性的特点，只有统计人员自己才能看懂，随着员工的流失，公司数据方面的风险就会加大。根据公司发展趋势，结合商户统计信息，在信息化建设方面我提出了自己的建议并撰写了可行性论证和信息需求计划书。（见相关所附文章）

2、战略定位

箱包交易中心目前是以批发业务为主，如何更加准确的定位这是关键。我认为首先定位为购物者的天堂，使其成为消费者向往的地方。义乌批发市场名声在外其实凭借的就是低廉的价格和品种丰富的商品。现在公司每年拿出大量的资金做宣传推广和旅游购物，这个思路是正确，关键是如何能准确地找到客户并在宣传推广中塑造白沟箱包交易市场的品牌理念。良好的品牌定位是品牌经营成功的前提，为企业进占市场，拓展市场起到导航作用。如若不能有效地对品牌进行定位，以树立独特的消费者认同的品牌个性与形象，必然会淹没在众多产品质量，性能及服务雷同的批发市场中。

3、市场细分

在20xx年的旅游购物宣传中，我认为应加强与旅行社或媒体沟通，面向北京、天津等城市写字楼中的白领展开精准广告宣传，寻找高价值的消费群体，使有限资金发挥效果。同时对箱包交易中心商户进行细致划分，划分出批发专营、批零兼营商户，并针对不同类型商户统一标示，方便旅游购物消费者进行购物。在批零兼营商户中要倡导零售价格制定合理，让消费者感受到购物天堂的感觉，以达到口碑相传。

在自营区通过招投标确定一批供货商，让其为自营卖场提供代销货品，保证低价足量的货源。同时对旅游购物人群进行消费引导，在消费者来到箱包交易中心后先参观箱包历史博物馆，讲解箱包发展历史，同时安排好座位为消费者讲解挑选箱包的相关知识并进行有针对性的推荐。经过培训导师洗脑后，先让这些消费者到自营区进行消费，然后再让消费者自行活动，这样旅游购物就能再上一个台阶。

1、信息化改造

在20xx年1月份与软件供应商进行沟通，2月份邀请软件供应商前来洽谈，计划用一天时间与商城总经理和运营部相关人员商讨技术细节与软件需求。力争3月份软件流程改造基本定型，并在3月底完成信息化改造。

2、做好统一收银的准备工作

对收银员进行整体提升培训——课堂式培训，内容包括：收银员岗位职责规范、工作标准及流程、真假币的辨别、点钞作业培训。使每一位收银员都明确自身工作责职，严格按照规范标准流程作业，达到收银岗位应具备的素质要求；

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌！

公司年度工作总结 篇2

本部门主要承担××××××实业有限公司新产品开发、产品升级改造、产品技术支持和技术跟踪、公司网络工程优化管理和相关知识产权申报工作，下设影音组、监控组、开发组和辅助组。现就本部门一年来的工作情况汇报如下：

一、记录仪项目：

开发了新一代单记录仪型，本型号产品外形为标准，适合不同车厂安装及后加装市场。在功能方面，该记录仪在具备国标基本功能上增加了全球定位、地理信息定位以及总线功能。该型号产品月份已送公安部第三研究所检测，在产品推出市场前将的到国家相关部门的认可。型记录仪月日将首先推出台样机用于销售市场的前期开发，到××年月份将开始准备批量生产，全力推向市场。型记录仪将是××年份公司的主推产品。

改进了公司第一代汽车行驶记录仪。完善及改进稳定性能方面外还作出了以下几个大的改进：第一、改进了原主结构产品方案，成本上与原来主结构对比降低了余元，在稳定性能上也得到了提高，另一方面也间接的减少了本产品的售后服务成本；第二、改进了原从结构产品，同样的在原基础上降低了成本余元。

行车记录仪解析软件升级，应保定五公司的要求，在原解析软件版的基础上增加了开关量的处理，成为版。并依据行车记录仪国际行业标准重新开发了中英文记录仪解析软件版，满足了出口车辆对行车记录仪的要求，为公司产品更好的进入国外市场奠定基础。

字符叠加处理系统的开发，增加了记录仪产品又一功能特色，本项目已可以完全配套行车记录仪使用，同时即可配合其它显示产品实用。例如可在播放或的画面上显示一些警示用语和宣传内容；在监控系统中，将行车记录仪所采集的实时车速和时间叠加在监控信号上，便于客运公司的管理，增强了公司产品的实用性和兼容性。

在后加装市场上，我们根据记录仪现有的条件，针对使用机械式传感器的车辆，通过加装传感器，同样能能够安装配套我司记录仪产品。记录仪加装传感器的实现，为记录仪产品的后加装市场得到了有力的推广。

记录仪项目相关技术支持等，生产工艺完善、生产培训以提高生产效率及质量，外协加工厂家培训，车厂安装事务联系及安装调试安排，售后故障情况分析及故障排除（个别为出差到车厂解决）。

新开发设计四分割型倒监产品，功能上增加了二分割和四分割画面显示功能。新开发的样机已提供给宇通技术部门确认、试装。定型产品将在月份试产。

寸倒监产品设计，同时考虑车厂安装及符合用户要求。

吊装倒监产品外壳模具升级改进，使其符合用户要求，重新将本型号产品推向市场。

倒车监视项目技术支持，车厂技术人员联系及安装调试沟通，售后故障情况分析，完善产品稳定性能。

多音源耳机系统：本产品所包括前端主机、终端接收机、音源均已设计完成，功能及安装方式基本完成定型，今年年初已安装调试台商务车系统，共座。

液晶视听系统：本产品安装方案已初步设计完成，主机及功能已定型，现主要考虑设计的是终端液晶电视的安装方式。

在去年的基础上继续完善产品性能，配合车厂完善安装方式。

设计产品以满足客户需求。

设计带倒车功能的电视机产品，本产品可接单镜头或多镜头，已生产小批量样机。

五、液晶显示器

寸固定液晶开模并已经投产，批量配套宇通。

对于年终的已经定型，并且积极的确定第二供应商，降低成本。

高档车的配套，松下系统＋古巴车配套方案等，已经通过了客户认可。

一些新车厂的产品配套，包括（寸，：）配套浙江中誉汽车。

电动液晶控制板开发。这个项目开展得比较顺利，目前已批量生产。

推出了新款产品（系统），用于二级市场销售

产品的测试与支持工作（系统），并成功运用到宇通出口古巴车的项目

推出了声道系统，它加大了公司产品结构的横向发展，填补了公司在高档商务车影音系统这一产品领域的空白，使我们公司的产品种类更加全面；其次、襄樊旅行车有限公司通过对本产品的使用，增强了对我们公司的信赖，也加强了双方的合作，这样，对于打开我们公司其它型号产品在襄樊旅行车有限公司销售大门的重要作用是不言而喻的；最后、通过与襄樊旅行车有限公司的合作，“”品牌成功进入襄樊——这一全国重要的汽车生产基地，这对公司的发展是具有里程碑式的意义的。

新监控娱乐系统的开发升级，改进了原监控娱乐系统存在的不足，是新监控系统更具市场竞争力，对主机外形和内部安装都作了较大调整，使之设计更人性化、合理化，同时对内部的用户板、电源板和协议板硬件电路进行了改进，软件进行了升级，对系统处理软件也进行了升级。对数码监控娱乐系统的改进除了结构和电路方面，更为重要的是对其稳定性的加强，主要是抗震性能的提高，新开发的硬盘系统采用英寸笔记本硬盘，立柱油囊减震等一系列抗震措施，达到了良好效果，再加上外部支架的二次减震，可以说是达到了理想的减震效果，现在的新数码监控娱乐系统无论是从美观上、操作上还是稳定性、功能上都有了一个大台阶的提高，成为我公司力推的产品。

硬盘监控系统用户板软件的重新编写，并且增加了新功能。红外乘客自动计数系统功能确定及前期性能测试。

这个项目是一个非常大的一个项目，还在起步阶段，但也有一定的成果，例如：开发的智能转换器，使记录仪具备了接口功能。

于月顺利通过高新技术企业复审工作并获得高新技术企业证书。

于月通过《车载声道信号处理装置》和《手动折叠液晶的外壳折叠机构》两实用新型的专利审查。

于月份申报《车载多路监视装置》实用新型专利，提交初审。

针对公司服务器问题重新组建公司病毒服务器、域控制备份服务器，保版权所有!证了公司网络的正常运转。协助了组建电话降低了公司办公成本。公司的网站建设，预计在年底完成。

为了调动技术人员改进产品功能和提高技术支持的积极性，与今年月份对各项目的负责人的绩效考核标准进行改革，以原来绩效考核制度为标准，追加了各负责产品销售量的比例，即改革后的新绩效分数计算方法为：

新绩效分数（实际产品销量销售计划销量）原绩效分数

二存在的问题

产品开发规划少多为应急开发造成不能按照流程执行

实验和技术条件和实际的销售需求时间矛盾例如因技术问题无法解决而不能按期交货，白白损失销售市场。

缺乏有经验的技术人员和组织机构：各工作岗位的职责不够细致月考核不能作为工作提高的`目标欠缺明确的激励计划项目管理的知识体系不完善

三改进计划

制定经过技术和销售汇总的开发计划作为开发的主题计划占年度开发工作的另外的作为机动性项目的时间在一月份公司技术和销售相对的空闲时间安排年后开始实施。

增加实验和测试的技术条件设备加强项目的风险控制能力同时保证项目的合理流程。

详细确定岗位工作职责表描述和工作标准作为考核评奖岗位人员的基本依据对于项目管理调整现在方式为双人项目制度的组合即对同一个项目安排第一和第二负责人共同维护项目和保证项目的连续性月考核和年度评价按照项目的情况来处理让技术人员的工作和销售业绩间接挂钩产生激励效果记录引入管理软件和资料管理流程保证公司内部知识的共享和延续。

公司年度工作总结 篇3

20xx年度是湖南空港永州分公司团支部快速进步的一年，在实业公司团委的正确领导下，在分公司的大力支持下，分公司团支部牢牢抓住“团结、朝气、向上、奉献”的工作主题，开展了一系列有益员工身心健康、彰显企业文化、展示青年形象的活动，取得了良好效果，现总结汇报如下：

一、精心组织，制订详细的年度工作计划，明确了工作目标分公司团支部于2月25日召开了团支部年度工作会议。围绕实业公司团委和永州分公司制订的年度工作发展方针，明确了“团结、朝气、向上、奉献”的工作主题，制订了20xx年度空港实业永州分公司团支部重点工作活动计划，计划组织了一系列旨在提高团员青年们的政治思想教育、业务技能培训的学习活动，以彰显团员青年们朝气蓬勃向上的精神面貌，鼓励爱岗敬业奉献的企业文化。

二、建立了“永州机场青年服务qq群”

考虑到年轻人喜欢上网且电脑操作熟练的特点，引导并组织分公司团员青年们一起组建了“永州机场青年服务qq群”。充分发挥网络传播速度快、资讯丰富的优势，鼓励青年团员们以此qq群做为分公司团员青年们的学习交流和展示宣传平台。学习、宣传并分享集团公司班组建设文化、感恩文化以及其他兄弟单位的好的工作经验，并长期以此平台，组织开展永州机场航班信息的宣传发布和市场促销活动，为永州—长沙航班客座率的提升起到了助推作用。

三、组织开展可持续性的“导师带徒”活动工作

从今年3月份开始，充分发挥一线青年岗位能手的“传、帮、带”作用，积极探索和丰富团员青年们的岗位技能培训，积极开展“导师带徒”的培训活动，截止目前，通过师徒双方的双向选择，分公司团支部已正式促成师徒结对进行全方位培养的组合共有五对，并鼓励青年员工们积极参加各类资质认定考试，先后有两名青年员工通过了中级经济师和会计统考。

四、与机场派出所组建了青年篮球队

为丰富青年员工们的业余生活，提高员工们的身体素质，远离亚健康，展现湖南空港年轻人朝气蓬勃的形象，分公司团支部与机场派出所共同组建了一支青年篮球队，制订了严格的训练计划(每周的集体训练时间不低于8小时)，并与驻场部队及政府单位组织了友谊篮球赛6场，虽屡战屡败，但青年球员们的拼搏精神获得了一致好评，增进了友谊的同时，青年员工们的归属感和集体荣誉更强了。

五、与永州机场派出所，共建了一支青年治安联防队。 针对20xx年度暴恐事件频发，安全压力骤增的情况，根据“平安机场”建设专项行动的工作要求，由分公司团支部发起，与机场派出所共同组建了一支青年治安联防队，由机场派出所负责对队员进行相关法律法规、反恐器械、可疑人员车辆识别及处置等相关内容的培训，并取得了很好的效果，联防队成功处置了7月26日、9月19日、10月25日三起在候机楼发生的诈骗治安事件。

六、积极组织开展专项主题活动，彰显企业文化，凝聚团队战斗力

20xx年度分公司先后举办了“勇攀高峰，唱响理想”户外拓展、“快乐空港人”象棋、军棋、跳棋、乒乓球、卡拉ok等一系列群众文体活动，增进了团员青年们的友谊，丰富了团员青年们的生活，充分彰显了湖南空港企业文化。

七、积极开展公益活动

为弘扬中华民族“一方有难、八方支援”的传统美德，为用实际行动支持湘西的抗洪救灾活动，7月24日分公司团支部在机场候机楼开展了献爱心募捐活动，得到广大旅客和员工的支持，筹得善款1240元全部捐献灾区。

回顾20xx年度的分公司团支部工作，在组织建设和开展工作上还存在经验不足、方式单一、创新不够等问题，在即将到来的20xx年度，永州分公司团支部将继续按照实业公司团委的统一部署，以充分发挥团员青年们的积极性、主动性、创造性为目标，开展一系列有益员工身心健康的活动，不断提高青年员工们的劳动技能和安全服务意识，充分展示团员青年们的智慧与风采，将永州分公司团支部打造成一支学习型、服务型、战斗型的队伍。

公司年度工作总结 篇4

时间总是转瞬即逝，在xx公司工作的三个月，我的收获和感触都很多，任职以来，我努力适应工作环境和前台这个崭新的工作岗位，认真地履行了自己的工作职责，较好地完成了各项工作任务。现将三个月来的学习、工作情况总结如下：

这是我毕业之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。

都说前台是公司对外形象的窗口，短短的三个月也让我对这句话有了新的认识和体会。前台不是花瓶，一言一行都代表着公司，接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚。点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

加入到xx这个大集体，才真正体会了“勤奋，专业，自信，活力，创新”这十个字的内涵，也是激励xx每个员工前进的动力，我从领导和同事的敬业中感受到了这种文化，在这样好的工作氛围中，我也以这十个字为准则来要求自己，以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通，争取把工作做好，做一个合格，称职的员工。这也一直是今后工作努力的目标和方向。

三个月的工作也让我产生了危机意识，工作中会接到一些英文的传真和资料，也会有一些客户打来比较专业的咨询电话，所以单靠我现在掌握的知识和对公司的了解是不够的，我想以后的工作中也要不断给自己充电，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。

这段工作历程让我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深感骄傲，在今后的工作中，我会努力提高自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量！

公司年度工作总结 篇5

20xx年是贯彻落实党的十六大精神，实现第十个五年计划的关键一年。这一年，我们在市交通局党委的领导和关怀下，依靠各级行业主管部门的大力支持，经过总公司全体员工的共同努力，克服了运输市场竞争激烈的困难，克服了各种外部不良因素的影响，狠抓安全生产、强化管理，保持了经济效益稳步、持续增长，综合实力和市场竞争力再上新台阶。

20xx年我们坚持“只求所在，不求所有”的改革发展思路，开展“新思路、新举措、新发展”的主题创新活动，以改革、改制、创新为中心，大力发展客运主业，更新车辆改造；大力开拓小汽车出租市场，发展兴隆出租车有限公司，大力开辟火车站联网售票点，满足公、铁联运一体化需求；大力抓好思想政治工作，稳定职工队伍，大力抓好内业基础管理，推进财务制度改革；大力强化监督职能，重组武汉卧铺线分公司；大力加强安全管理，控制安全事故的发生；大力发展多元经济，实行企业发展与创新；大力创建精神文明，提高企业整体素质；大力宣传企业改制，建立现代企业制度。

总的来说，我们全面而出色的完成了全年的工作任务，取得了历史性的成绩，可以概括为以下五个面。

一是客运生产～完成。今年计划完成客运量409万人，实际完成客运量435万人，较去年增长6％，计划完成客运周转量20550万人公里，实际完成客运周转量21800万人公里，较去年增长了6％，计划完成产值1828万元，实际完成产值2150万元，上交利税135万元，完成固定资产投入1157万元，目前企业总资产达6900万元。

二是打好春运攻坚“战”。春运是全年工作的重点，为了实现开门红，我们精心组织实施，上下齐心协力，从元月7日至2月15日结束，我们～地完成了春运工作任务。据统计：参加春运人员436人，车辆132辆，共计3960座，共发班8053个，其中组织加班1280个，运送旅客21.8万人，完成营运产值552万元。实现了“安全、优质、规范、有序”的春运总目标。

三是更新车辆改造，开发新线路。今年，我们根据市场需求，新增班线7条，更新车辆41辆(其中机关用车2台），共耗资1000多万元。已完成了4条超长线路的审批手续和申报。4月份，成立了兴隆出租车有限公司，目前拥有出租车100辆，价值1000多万元。

四是多元经济显著增强。今年，汽车修理厂全年完成发动机大修31台，发动机三保42台，完成产值87万元，成立了3个特约维修服务站，燃配公司全年完成销售量950吨，实现销售收入380万元，明天旅行社全年组团18个，接待游客235人次，实现产值41万，检测站全年检车2263台次，创经济效益34万元，其中：二级维护843台次，创效益5万元，行政科全年收取门店租金40万元。

企业要发展，必须深挖市场潜力，理顺外部环境，调整经营结构，优化整合。年一年来，我们企业改革与发展是在内困外难等一系列经济环境发生大的变化的背景下展开和推进的，我们采取了一系列的措施，团结拼搏，加大更新车辆改造的力度，加大对武汉卧铺线分公司的管理，强化监督职能，打造“荆石快客”品牌，真正让乘客感到“舒适在旅途，安全到终点”的温馨服务。

㈠大力更新车辆改造，适应市场需求。

要做好客运这块大蛋糕，必须不断更新车辆，新增班线，以增加企业的市场竞争能力，满足乘客对乘座舒适性的需求。今年4月，总公司组织机务人员、客运管理人员、承包车主一班人北上南下，开展客运车辆车型考察，根据客运市场的变化及综合车主的意见，并针对石首市的地理特征，选用了珠海广通高级客车，一次性投入500多万元购回21辆高级豪华客车，更新了石首至武汉及所有班车。同时，更新了石首至株州（2辆）、石首至华容（4辆）、团山至岳阳（1辆）、团山至沙市（1辆）、小河至岳阳（1辆）、新厂至沙市（1辆）、石首至上海（1辆）、石首至东莞（1辆）、石首至公安（1辆），共34辆，合计金额947万元。另外，今年内我们共投资170万元，用于新增上线车辆7辆，其中，新增了石首至西安（2辆，佳利安），石首至长沙（1辆，厦门金旅），小河至荆州（1辆，金龙），石首至松滋（1辆，宇通），横市至南县（1辆，金龙），石首至荆门（1辆、金龙）。其次，大力开发新线路，客运市场的竞争，也可以说是线路的竞争，今年来，我们共开发了新班线4条，并完成了二级或三级审批手续，即完成了石首至北京、石首至温岭、石首至宁波、石首至洪湖。形成了北至北京、东至上海、西至西安、南至深圳，覆盖全国的运输网络，实现了跨盛市规模化经营。

今年，大部分客运车辆经营合同期已满，针对部分班线车价恶意炒作，造成管理难度加大。为了抑制车价，保证企业稳定，市场稳定。为此，我们开展细致的调查研究，并对深圳、珠海、上海、东莞、汉口、武昌、华容等班线共53台客车的管理费进行了上调。据统计，今年增加管理费38万元。为了做到车辆的有序转让，我们还出台了一系列制度，规范车主转让行为，全年共完成车辆转让43台次，收取违约金32.1万元。

㈡大力强化监督职能，重组武汉卧铺线分公司。

针对去年职代会职工代表反映的热点问题，我们着手完善了武汉卧铺线公司的规章制度，强化了监事职能。于2月24日召开了第二次股东大会，重新选举了股份公司经理，重新调整了股份公司董事会，监事会成员。然后，严格执行了“每季度三个一，每月一次报”措施，即每季度召开一次监事会，每季度公开一次财务报表，每季度进行一次财务审计，每月的财务报表报监事会。同时，严格稽查管理，控制非生产性开支，完善内部机制管理。一年来，取得了较好的社会效益和经济效益，完成客运产值185万元，比去年同期增长5％，完成货运产值25万元，比去年同期增长6％。

㈢大力打造品牌形象，着重抓好安全生产。

荆石快客公司把安全第一摆在各项工作首位，切实把安全工作做细做实，特别加强对驾驶员的教育和管理，采取了各种措施对驾驶员实行全过程、全方位、全天候的管理和有效监控，坚决控制超速行驶，日日嘱托，时时唠叨。今年，各项安全指数较去年都有大幅下降。同时，切实抓好优质服务，建立新的服务模式，如电话订票、车厢服务、接待上门求助旅客等等。打造了“荆石快客”品牌，让乘客切实地感受到“出行便捷，温馨如家”的服务理念。

企业要加大发展，就必须跳出单一的经营模式，寻找新的经济增长点，拓宽经营渠道，走多元化发展的路子。

㈠积极开拓市场，组建小汽车出租公司。

今年初，根据我市出租车更新换代的实际情况，我们抓住市场机遇，迅速成立了“石首市兴隆出租汽车有限公司”，该公司具有法人资格，是独立的服务经营实体。

兴隆出租车公司为了抓住市场，赢得社会和车主的信赖。开展一系列措施：组建了专班，展开市场调查，整理出一套行之有效，切实可行的竞标出租车公司的方案，在众多竞争对手中脱颖而出，成立了由职工入股共同管理的有限责任公司。目前拥有出租小汽车100辆，为总公司的持续发展增添了后劲。另一方面继续扩大发展原兴隆公司的其它业务，实行统一管理，分开经营。一年来，共完成基数上缴36万元，创利15万元。收取线路违约金2万元。

㈡积极开辟售票点，树“明天旅游”形象。

今年，明天旅行社着重抓好了形象宣传，开展了丰富多彩的宣传活动，一是印制了大量的宣传单，向社会发售；二是定制了一批旅游宣传帽，宣传“明天旅游”品牌；三是积极参与市旅游局的文艺宣传汇演，扩大知名度。

今年4月，旅行社克服重重困难，主动出击，开辟了武昌火车站石首售票点，改变了以往预定票的方式，采用电脑全国联网售票，现场售票，极大地方便了广大旅客公路、铁路联运一体化的需求，占领了票务市场，树立“明天旅游”形象。

㈢积极寻求客户，主动开辟市场

发展汽车修理业务，狠抓修理质量，改善服务态度，努力寻找客源，增加职工收入。今年，总公司出资1万元为修理厂购买了多功能冷铆机，大大地提高了工作效率，另一方面，修理厂建立了修理服务网络，与多家单位签订了合作协议，建立了珠海广通公司驻石首特约维修站，建立了富康汽车驻石首特约维修站，建立了佳利安汽车驻石首特约维修站等等。

燃配公司克服了石油价格变动以及油价倒挂的影响，深挖潜力，广找货源，拓宽进油渠道，降低成本，强化管理，稳定职工队伍，取得了较好的成绩。

今年来，检测站为了提升站容、站貌，重点抓好了优质服务以及职工的业务培训，提高了整体素质，并完成了从B级站到A级站的前期审批工作。同时，主动寻求上级管理部门的支持，在全市推行了车辆二级维护检测，取得了良好的经济效益。

在激烈的运输市场竞争中，不断创新，强化管理，才能促进经济效益的提高。

一是加强安全管理，控制事故的发生。交通运输企业管理的核心第一目标就是安全，“安全一松，两手空空”，作为客运企业，必须始终把安全生产当作首要任务。首先，我们开展了宣传教育，采取了安全知识竞赛，召开安全生产例会，举办安全简报，在建设路设置安全彩虹桥，开展安全消防演习等活动，提高了全员的安全意识；其次，坚持开展每月一次安全大检查，坚持上路跟车，压车速、查隐患，纠违章，坚持对发班车辆进行发班前检查，同时严把驾驶员准入关，严格考核。然后加大了现场管理力度，确保场区安全畅通。狠抓隐患整改，注意防堵结合，保证了总公司生产经营秩序稳定。全年总公司行车安全、治安、消防形势比较稳定，杜绝了特大行车事故，工伤事故和刑事案件的发生，安全指数全面下降，全年共发生上报事故3起，死亡2人（责任折合1.75人），伤2人，直接经济损失2.5万元。

二是加强财务管理，规范财经行为。4月份，总公司举办了各部门财务人员培训班，全面提高了各部门财务人员的业务素质，规范了财务管理，办事效率显著提高。审计检查是总公司实行财务监管的重要手段，为了进一步加强监管，总公司把日常工作与审计检查相结合，并对有关部门的会计实行统一管理，规范财经行为；然后，总公司还下发了三个关于加强财务管理的文件，严格了财经纪律，控制了一些不必要的开支，杜绝了一些不规范的行为，理顺了一些不规范的帐目，减轻了企业的负担；第四，总公司在今年下半年加大了清收欠款的力度，组成了清欠专班，逐一清理历史欠款、基数欠款，事故借款，内部借款，截止年底共回收欠款10万元。

三是加强内业管理，完善规章制度。一方面，继续推行“竞争上岗，轮岗培训”的管理措施。今年，各部门加大了轮岗的力度，由原来的8%的比例轮岗，增加到10%的比例轮岗，增强了职工的紧迫感、忧患意识，使之明白“今天工作不努力，明天努力找工作”的道理。另一方面，加强人事管理，重新清理了职工档案，所有职工档案全部实行微机化管理。同时，还进一步完善了各项规章制度，重新修订了《行政管理规定》、《企业管理章程》、《机务管理规定》、《安全管理规定》等制度，规范了职工的行为，提升了企业的整体形象。

四是加大改制步伐，建立现代企业制度。为了加快建立现代企业制度，推动民营化进程，使企业真正成为自主经营、自负盈亏、自我约束、自我发展的经营实体，我们召开了多次专题会议，成立了改制领导小组，层层发动宣传，统一思想认识，明确企业改制的意义及紧迫性，并重新清理了职工档案。目前各项工作正有条不紊的开展。7月20日，袁市长来我公司调研，就企业改制、企业发展、班子建设提出了许多指导性意见，并充分肯定了我们的工作。他指出：改制是大势所趋，势在必行，改制一定要维护职工的合法权益，维护社会稳定。

第一，企业的思想政治工作关系到企业的发展与稳定，改革的成功与失败。今年，部分职工思想异常活跃，不太稳定，对改制、国家政策、社会不良现象等事物易产生困惑心理，甚至出现过激情绪、上访事件，为此，我们总支一班人深入基层，摸准职工脉搏，进行思想政治教育，解析国家政策，一方面稳定他们的情绪，组织他们面对面座谈，另一方面，积极为他们排忧解难，解决一些力所能及的问题。行之以礼，动之以情，把矛盾消灭在萌芽状态。

第二，在企业的发展壮大过程中，提高员工素质尤为重要，今年三月份，总公司对全体行管人员进行了为期三天的思想作风整训，通过整训，端正和加强了员工的工作态度和思想作风。8月份，组织各部门办公室人员进行了业务培训，提高了自身业务素质。同时，利用新闻媒体、简报大力宣传企业新人新事，一年来，总公司自办汽运简报12期，在各级报刊及电视台上报上镜20篇，宣传了企业的“窗口”形象。今年，总公司被省工商局授予“重合同、守信用”企业。

第三，客运企业是一个服务“窗口”行业，一直以来，我们以广播、板报、橱窗、标语、电视等为阵地，宣传党的方针、路线，政策；宣传先进模范人物，以各种活动为载体，积极开展“争先创优”“争创优秀班组”等活动，开展“讲环保、抓绿化”、“义务献血”、“爱心捐款”等精神文明创建活动。并积极开拓服务领域，抓好“三优一满意”活动，即：优质服务、优良作风，优美环境，满意在车站。通过这一系列举措，大大提高了“窗口”服务质量，出现违规的少了，助人为乐的多了。

我们企业要做到长盛不衰，要做强做大，不仅要广大员工的团结拼搏，扎实工作，而且还必须解决以下几个问题：

一是客运主业后劲不足，开发新线路难。

二是安全管理难度大，驾驶员素质参差不齐。

三是客运发展环境滞后，客运站急需维修和搬迁。

四是企业外部环境日益恶劣。

五是职工年龄结构不断老化，企业包袱沉重。

20xx年，我们将进一步加大线路开发力度，加快更新车辆，强化安全管理，加大企业改制步伐，在上级党委的正确领导下，抓住机遇，克服困难，团结拼搏，开拓进取，我们一定能超额完成20xx年各项工作任务，开创交通事业改革与发展的新局面。

公司年度工作总结 篇6

特色，是区别他事物的属性。单位不同，成绩各异。同一个单位的总结与往年也应该不同。一些总结读后总觉有雷同感。有些单位的总结几年一贯制，内容差不多，只是换了某些数字。这样的总结，缺少实用价值。陈同志在50年代就强调：总结经验是提高自己的重要方法。任何单位或个人在开展工作时都有自己一套不同于别人的方法，经验体会也各有不同。写总结时，在充分占有材料基础上，要认真分析、比较，找了重点，不要停留在一般化上。

XX年度技术部根据公司的要求和分工，主要做了以下几方面的工作：

根据公司的工作要求，建立并不断完善了《物资采购、审批、管理制度》、《合同会签制度》、《合格供应商管理制度》和《物资领用消耗制度》。使采购人员和各厂材料员的工作更加的制度化，科学化。从日常的工作开展来看，这些管理制度均得到了较好执行，为规范公司物资及采购管理工作发挥着重要的作用。

1、依据生产需要，合理编制物资供应计划。

在实际的采购工作中，本着认真负责的工作态度，对所需物资多方询价，货比三家，尽最大的努力使采购物资达到物美价廉，保质保量按时的为各部门解决了工作所需物资。同时，统计总结各厂在生产中的大宗消耗物资和季节性物资，及时跟踪市场行情，提前预测部门所需，多渠道了解供应商的公司概况、经营情况、产品质量、销售价格等信息，对这些物资的供应商进行甄选，与其中有实力的供应商建立了友好的合作关系，保障了所需物资的按时供应。

2、采购工作上，在各级领导的大力支持下，各部门的技术人员积极参与，克服种种困难，以经济效益为中心，创新管理，辛勤工作，物资管理工作取得了新成绩。 XX年1-11月完成采购总量6344477元。

3、严格依照《发票审核报销的制度》将所采购物资账目及时的告知财务部门，保持部门间流畅的工作互动。

4、认真开展设备物资大检查和清仓查库工作，摸清家底，减少积压，发现问题，及时整改。

将所采购的物资信息及时的传达给各厂材料员，工作中遇到问题及时的同材料员沟通解决。认真审阅材料员每月提供的库存情况，严格落实《物资领用消耗制度》，定时对各厂仓库的存储情况进行清查，力争库存的最优化，确保物资的合理使用。

。在领导的指导下，统计工作从陌生到熟悉，统计的模式也更加成熟，工作效率得到了不断的提高。XX年1月至11月，技术部主要做了以下几方面的统计工作：

1、 对公司各部门每天经营情况的统计。每天按时的接收各部门发出的工作情况，分模块详细的汇总以每日报表的形式上交公司。

2、接收、统计和转传市场部传回公司的焦炭，原煤发运情况。

3、每月月初以部门为单位校对，统计各部门(各厂、市场部、采购部、运销部)的工作完成情况，对各厂，站台的存储情况进行统计。

4、 完善《合格供应商名录》，对仓库物资进行分类汇总，监督各厂物资领用制度的实施情况，审查各厂的库存情况。

5、配合采购员的采购工作，对每月的入库、出库、库存情况进行统计。

6、 对临时性的资料进行统计。

。各成员能认真学习有关化验的基本知识，成员间能互教互学，勤于实际操作，理论结合实际，能熟练操作所有化验项目，力求做到各项化验指标准确、可靠。用于指导生产时，一旦化验指标出现偏大时，首先寻找自身原因，重新制样化验，确保了生产的正常进行。做原煤化验时，要求两个化验员同时在场化验，这样即可互相学习，又能起到督促作用，保证了化验结果的精准快速。特别是做g值和挥发时，温度和时间不得有丝毫的马虎。另外，能够对化验工作中的重要细节进行检查核对，对化验过程经常总结分析，不断提高了化验工作的水平。

。牢固地树立起“安全第一、预防为主”的思想，才能增强职责分明、各尽其责，充分调动各个岗位人员的主观能动性，做到事事有人管，层层有专责，真正把安全生产落到人头，管理落到实处。建立健全了万通一厂、二厂、平轨洗煤厂安全生产岗位责任制，并做到了汇编成册、宣传到岗。

1、脱泥车间取消捞坑、提斗机等，增加了跳汰排矸工序，排除了原工艺设备影响生产带来的困扰、减少了事故率、提高了班产量。为企业创造良好的社会效益、经济效益。

2、精煤出厂皮带更新改造(加宽)，杜绝了精煤输送中因皮带漏料、跑滑的事故停机时间，保证了生产线的顺畅。

3、生产线中所有溜槽、筛下漏斗等非标设备敷设厚20mm的高分子耐磨板，减少了设备的磨损、缩短了维修时间、减轻了维修工人的劳动强度并节约了钢材。

4、万通二厂对生产线中影响生产的有关环节进行自动化改造。譬如：331水泵自动排水，602、603设备自动上水，610设备自动排水，321水泵自动控制罐内的水位，410压滤机改造电接点压滤表。这些改造项目实施的结果非常显著，不但适应生产的需要，提高生产效率，提高产量，还降低能耗，降低设备的故障率，降低工人的劳动强度等。

①、331水泵是新加上的设备，目的是将精煤压滤机排出的水及时的送至浓缩池。压滤机排出的水量不稳定，根据压滤入料泵的入料量而变化，所以易造成331泵抽空，不仅浪费电耗，而且增加了水泵的磨损，易故障。由人工控制水泵的启停来及时排水不太现实。经过这次改造可以实现自动控制排水，操作工人只需观察设备的工作状况，基本不用操作设备。设备分手动和自动，自控发生故障时可以切换至手动。

②、602、603水泵工作目的是将浓缩池内的尾煤运输至搅拌桶内，以便及时通过尾煤压滤排出尾煤。602、603水泵设计的是在泵房内向尾煤车间供料，虽经几次改造设备，都不能适应快速的生产节奏。这次改造使搅拌桶内的液位自动平衡，既适应生产的需要，又降低了劳动强度，解放了劳动力，使工人有更多的时间参与其他设备的生产。设备分手动和自动，自控发生故障时可以切换至手动。

③、610污水泵是泵房内向外排水的设备，是泵房内设备防止被淹的最后一道防线，平时不启动该设备，但是泵房内的设备一旦漏水就需要及时启动该设备来排水，否则将淹没其他设备，特别是下班时间，一旦漏水如不能及时排水后果很严重。在此前的生产过程中已经发生过水淹设备的情况。根据设备的特点采用投入式液位变送器加智能仪表很好的解决了此问题。设备分手动和自动，自控发生故障时可以切换至手动。

④、压滤机是生产精煤和尾煤的主要设备，工作时间和频率高，电接点压力表是调节压滤机压力的关键，也是能否正常生产的关键。此前电接点压力表的故障率比较高，有时一个月内要更换5—6只，严重影响了正常生产。通过用压力传感器代替原来的电接点压力表，再适当的更改控制电路就可以精确的控制压力，降低设备的故障率，提高生产效率。

⑤、321脱泥水泵是将主生产车间的水送至202脱泥筛上，脱泥的水量直接影响脱泥的质量。此前为了控制水量采用控制出料口阀门的方式来达到控制水量的目的。即使这样也不能很好的控制来水，以致脱泥筛来水不稳定，水流直接流向301皮带，严重时造成301皮带打滑设备停机。另外通过调节阀调节水量时易造成煤浆阀和相关管路的磨损，平均一个月更换一个煤浆阀，更换新管道后也只能用15天左右，以后经常修补管道，但生产中间管道漏水不可预测，现场依然跑冒严重，以致于影响相关设备的正常运行，操作工人的劳动强度很大。这次运用变频器加压力变送器自动控制321罐的液位，液位自动平衡后，泵的出水阀门完全打开，可以有效的降低阀门的磨损以及对管道的冲刷，提高使用寿命。应用变频控制可以使设备的能耗降至原来的二分之一，使设备的磨损降至最小，另外变频控制本身故障率也很低，最大限度的降低了工人的劳动强度，脱泥的效果也很好，水流很稳定。改造后保留工频控制，一旦变频器故障可以工频运行。

5、完成万通二厂防风抑尘墙7360.38平方米。从使用效果看综合防风抑尘效果非常明显。挡风抑尘墙的设置使敏感点的环境得到了有效的保护。同时整齐美观的挡风抑尘墙也为本地区建立了一道风景线。

六、配合当地政府对选煤行业整顿及环境影响评价等工作，做好了各项资料准备工作。

回顾XX年，技术部的工作虽然取得了一定的成绩，但离各级领导的要求甚远。在新的一年里，要着重做好以下几方面的工作：

1、要进一步做好物资采购工作，就要认真学习、不断创新。尤其是对工厂关键设备和配件的配置和关键性指标要熟知。目前，产品的品种越来越丰富，分类也越来越细，采购工作对技术的依赖越来越大，所以提高基本技术能力，对今后的工作具有十分重要的意义。

2、和各厂、各部门的沟通还需加强和提高，严格把握采购物资的准确性和实用性，保证物资供应的科学合理，争取更低的成本。要做好合格供应商的管理工作，努力做到采购物品质优价廉。

3、积极探索设备物资管理的新方法，有效利用社会资源，确保生产需要，为企业创造良好经济效益

4、统计工作，随着公司业务的不断拓展，统计的内容也随之增加。在领导的指导下，统计工作从陌生到熟悉，统计的模式也更加成熟，工作效率得到了不断的提高。在今后的工作中，力争朝着更加高效、易用、科学的方向发展。注意将统计工作同其它相关部门工作相联，更大程度的发挥统计内容的可用性。

5、煤质检验是集采样、制样、化验等各个环节为一体的系统工作，提供检验数据的正确与否直接关系到产品的质量。因此，提高化验员的业务素质尤为重要。

6、加强设备管理，进一步完善和落实岗位安全操作责任制;制定《设备维修保养制度》确保设备的完好率。为工厂安全优质、高产低耗努力做出更大的贡献。

展望即将到来的XX年，公司将迎来更多的发展机遇。公司各部门的工作计划正紧锣密鼓，技术部作为公司的服务部门，将以饱满的热情，积极的工作态度，尽最大的努力配合各部门的工作。相信在各部门的共同努力下，诚必成集团一定会朝着更高，更远的方向发展。

公司年度工作总结 篇7

20xx年是pp公司成立的第三个年头，自06年成立以来，两年的时间内不断的经验积累，已经逐渐的融入了pp当地环境。08年是pp公司向独立运作模式发展与摸索的试验期，是管理模式与经营模式的向规范化管理多元化经营目标发展的过渡期。在08年工作中，海南公司按照集团要求，围绕pp项目进行了前期的准备工作，同时对pp房地产市场进行了深入调研，对项目开发所需各类信息进行采集整理。同时不断提高公司内部管理水平，规范各项制度管理。下面将工作情况作如下汇报。

20xx年1月份开始与规划局开始方案沟通工作，规划局对我们的方案提出了细部的修改意见。但当时由于该版方案设计风格和设计公司水平难以达到公司要求，所以通过招标形式更换了新的设计公司，在3月份开始了方案的重新设计。

在此期间，pp公司对pp范围内高端住宅项目进行调研，着重针对各项目户型、外立面、小区配套等内容；对pp片区内竞争项目的户型定位、面积配比、景观和酒店的经营模式等问题进行了讨论，并与pp公司相关部门进行沟通，优化设计方案；对小区会所，水疗馆等设置进行了研讨与沟通，为新方案提供了设计支持。

由于pp新政限制了旅游用地的开发产品类型，因此新方案在规

划局评审会上未通过，鉴于目前情况，pp公司将继续与规划局进行协调，争取在不改变方案立项原则上，通过小幅调整尽快完成规划审批工作。

重新修订了财务管理制度、工程管理流程、前期流程、绩效考核制度、车辆和办公用品管理规定、印鉴管理办法、档案管理办法、人事管理办法，并贯彻各项制度执行。

规范了会议制度，汇报制度，根据业务实际运营情况制定计划，详细分解各项工作内容，并落实时间节点与责任人，详细描述工作目标与要求，并监督执行。

严格控制费用支出，遵守财务制度，准确统计公司各项运营费用，月初根据各部门业务量详细分类，及时上报资金计划，月末结算各项费用报表。

根据业务量与工作表现，重新调配了人力，对不能适应工作岗位或已设置的岗位不适用等情况及时作出了调整。

全年费用支出pp万元，其中：管理费用支出pp万元，财务费用支出pp万元，项目开发费用pp万元。

全年现金流入pp万元，其中：集团往来拨款pp万元，存款利息pp万元。

全年现金流出pp万元，其中归还集团往来款pp万元，项目支出pp万元，税费及其他支出pp万元，现金净流量pp万元，期末现金

余额pp万元。

各项财务支出按照内部财务制度，与pp财务管理规定严格执行。按照pp要求制定预算、结算及时上报。按时准确完成各项报税及审核工作及各项税金的缴纳。随时与贷款银行保持联络，及时了解政策与贷款工作进度。

1、 完成了pp招标手续，完成pp施工合同洽谈与签订，组织开工。

2、 编制地质勘查招标文件，组织了招标、开标会，确定了施工单位与合同条款。

3、 着手准备环评、水土保持报告、招标代理公司、土方、基础处理、园林等招标文件及合同的审批。

4、 准备建筑报建相关资料，与pp设计院协同完成扩初报建本册。

5、 完成了各项档案整理，各项证件年检，各项税务申报工作。

6、 完成了地形标高测量，已取得经政府审批的标高测量报告。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找