# 公司开展年度工作总结(精选36篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-05-22

*公司开展年度工作总结120xx年即将逝去，这是我步入昌达公司一年以来，在公司领导的指导、关怀与帮助下，我不断提高一个现场人员的工作能力和素质，保持以学为主的谦虚态度和本着以公司利益为出发点踏实工作，勤勤恳恳，紧紧围绕我煤炭公司全年目标而努力...*

**公司开展年度工作总结1**

20xx年即将逝去，这是我步入昌达公司一年以来，在公司领导的指导、关怀与帮助下，我不断提高一个现场人员的工作能力和素质，保持以学为主的谦虚态度和本着以公司利益为出发点踏实工作，勤勤恳恳，紧紧围绕我煤炭公司全年目标而努力，认真做好自己的本职工作，为了总结过去的经验教训，更好的开展今后工作，现将具体情况汇报如下：

>一、 提高个人修养，端正做人 做事态度。

跨出了校园的大门，就得融入社会这个大家庭，为了能够在生活、工作过程中，与同事建立一种和谐的人际关系，我始终坚持“干工作先做人”的原则，不断学习，戒骄戒躁，虚心谨慎，接受领导的教导，不断加强自身思想道德修养，端正做人、做事应有的正确态度，为自己各项业务工作的开展作好铺垫。

>二、 加强专业知识学习，提高处理技术业务工作能力。

工作之余，我努力学习煤炭知识以及其涉及的方面信息，除此之外，我仍旧密切关注国家、省及其他各大煤炭网站，及时了解掌握相关法律、法规的颁布与煤炭行业动态，不断开拓自己的视野。坚持走“活到老，学到老”、“终身学习”的学习路线，时刻不忘多看、多记、多了解， 为自己各项工作的开展打好扎实基础。

>三、 对待现场工作的态度。

将近一年的\'工作中，我始终认真对待每一天的工作，把握好我所接受的每一车煤的质量，在遇见问题的情况下，及时与领导沟通，最后以最妥善的方式去解决每一个突发情况，坚持以公司的利益为出发点，以公司利益的最大化为目标，以公司的规章制度严格要求自己。

>四、 如何才能提高自己的工作责任感和工作效率？

要认识自己，树立信心。要时刻检查查自己的不足和问题，及时改正，虚心听取领导和老员工提出的自己身上问题。对自己和公司要充满信心，既看到现实存在的巨大问题又看公司的发展潜力和发展空间，要增强责任意识、危机意识、效益意识，小事做起、从点滴做起，从自身做起。树立自己和公司良好的形象，因为我从进入公司这一刻起，就担负着树立公司形象和义务，而这个责任是我不可推脱，一定要承担的。走进公司后，我深知我的每一句话每一个行为都代表着的形象和名誉。

总之，一年来，我勤奋工作、认真学习实践、尊敬领导、团结同事、热心助人，在各个方面都取得了一定进步，但我深知这远远不够，以后的路还很长，可能遇到各种各样的困难，不过我相信在领导的正确引导和同事的支持帮助下，一切难题都会迎刃而解。当然，我也诚恳的希望领导和同事能够对我做的不足的地方提出批评。相信未来昌达煤炭公司在我以及每一个员工的帮助下会有更高更远更快的发展。

**公司开展年度工作总结2**

20xx年以来，德州联通贯彻落实党的十八大、十八届三中全会精神，按照市委、市政府和XX联通年初确定的工作目标，德州联通全体干部员工，凝神聚力，锐意进取，积极贯彻落实、并认真完成了全市重点工作目标及公共目标任务。现将20xx年工作简要总结如下：

>一、尽职尽责，全力完成市委、市政府交办的任务目标

（一）不断加大和完善基础网络建设。全年固定资产投资近3亿元，用于3g覆盖、宽带升级等，全年新增端口超10万线、管道550孔公里、光缆2200皮长公里、3g站点150个，所有的3g基站全部开通了hspa+功能，数据速率达到21m。全网宽带端口数达到150万个，城区具备20m以上接入能力的宽带比达到70%以上。为进一步美化城市环境，德州联通配合市政建设，投资3000万元，完成通信设施架空改地下迁移工程。

（二）完成德州云计算数据中心的建设。投资2200万元，建成鲁西北第一家云计算数据中心，满足低端idc托管用户、虚拟主机高端用户、各种erp等电子商务系统及中小企业自用电子系统的需求，为用户提供成本更低、可靠性更高、安全性更强的idc产品。

（三）行业信息化应用水平不断提升。20xx年，德州联通将检察、工商、公安、电力、烟草、公路、交通等行业信息化应用水平不断推向深入，大量信息化应用产品得以推广应用。在全市范围推广平安校园、班班通等信息化应用，其中平安校园项目目前已签约27所学校，六所学校已经安装了平安校园的设备。

>二、不断加大投入，支持地方社会与经济建设

（一）充分发挥本地信息化产业的主导运营商和信息化建设主力军作用，完成10个行业信息化推广工作，在80余家中小企业形成行业信息化产品的落地。

（二）采取网络优化、加安室分设备等措施，改善楼宇、公共场所等重点地区信号的深度覆盖。

（三）根据单位实际，积极参与国家园林城市建设。成立了创建领导小组，投资25万元，对公司庭院、职工居住区庭院进行绿化、整治，对公路两侧的线路进行美化，完善创建档案。

（四）不断加强社会主义核心价值观教育，在规范企业行为方面，依法办事，在矛盾纠纷排查、治安防控方面措施得力，管理到位，全年未发生安全和刑事案件，和谐企业建设成果丰硕。

>三、配合争创省级文明城市、国家级卫生城市，公司不断提升服务水平，为创城工作做出积极的努力

加强对窗口服务人员的监督检查力度。结合对营业厅服务、客服热线、入户装维、12345政务窗口等服务窗口进行不定期的抽查暗访方式，对服务规范、业务知识等方面进行体验式访问，发现问题及时反馈、整改，并在全市服务质量分析会上进行通报分析。定期组织窗口服务人员进行服务规范、业务技能培训，并将业务培训制度化、日常化，采取多种手段加强对窗口人员的支撑，不断提高窗口人员业务素质。强化对窗口服务人员服务礼仪、沟通技巧、服务流程、业务技能、品牌意识等全方位培训和技能测验，做到管理上台阶、服务上水平。

>四、积极开展驻村帮扶活动，为构建和谐村镇做出自己的贡献

今年6月份协调所驻社区进行了道路硬化。关注百姓生活，想方设法为百姓解忧。今年六一期间慰问社区小学，留守儿童捐助学习用品。为提高社区的信息化水平，完成了所在社区的ftth改造，为社区的信息化建设做出了贡献。

**公司开展年度工作总结3**

时光荏苒，转眼间20xx年就要过去了，回顾一年来的工作感受很多，成果颇丰。其中包含了公司各级领导的教育、培养、帮助和关心，也包涵了自己辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。一年来，我始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，坚持做事不贪大，得失不计小，认真履行自己的本职工作，从管网工程建设到供热运行管理，无论什么样的工作都坚持执行公司安排的任务。可以说20xx年对尹家沟煤矿和蓝煜热力公司以及我个人来说都是极不平凡的一年，是推进改革，拓展市场，持续发展的关键之年。现对过去一年的工作总结如下：

>一、20xx年工程建设完成情况及具体做法

目前已完成完成沟槽开挖34Km，焊接各种规格的主、枝干管70Km，安装阀门、补偿器200余个，强度试验70Km，焊口探伤、保温1万余个，回填土方120万m，恢复路面万m，恢复草坪砖1万m，砌筑75个井室，其中阀门井60个，补偿器井15个。完成二网建设65Km，新建换热站5座，旧锅炉改造为换热站16座，成功实现与祥煜热力公司8座换热站对接，供热面积达到152万m。

阳城县县城集中供热项目是是20xx年县委、县政府确定的重要民生工程。为把这项工程抓好，把好事办实，使群众真正达到温暖，供热管道施工质量的好坏就显得优为重要。在质量控制方面我主要从两个大的方面入手，其一就是原材料质量的控制；其二就是施工工艺水平的质量控制。

（一）原材料是供热管道质量控制的基础

首先，在工程开工前确定材料供应单位，应当选择生产选择生产能力强，制作工艺水平先进，产品质量合格的企业作为我们招标材料供应合作伙伴，要求双方共同承担供热管道施工质量的责任；通过公开招标确定材料供应厂家；其次，对于进入现场的管材、补偿器、阀门、弯头、三通、保温、防腐、焊条等材料必须严格按照标准进行检查。比如，对于管材。我们要求现场材料员重点检查壁厚、焊缝及内、外壁锈蚀情况，钢管的材质和壁厚偏差应符合国家现行钢管制造技术标准（GB/T9711—20xx），且具有制造厂的产品证书，证书中所缺项目应作补充检验；对于补偿器、阀门、弯头、三通、焊条等必须有制造厂的产品合格证和工程所在地的补偿器、阀门检验部门的检验合格证明，经检验不合格的材料不得使用。以此来确保工程材料的质量也就做好了供热管道工程质量控制的第一关。

（二）施工过程质量控制

1、测量放线的质量控制：要求测量员在定出管道中心线及阀门井、固定支墩、补偿器位臵后，要进行复测，其误差符

要求后才能允许进行下道工序施工，施工中如遇到建筑物须避让时，要求监理单位和设计单位共同协商，在适当的位臵增设弯头，必要时以防集气，在高点加装放气阀，低点设臵泄水阀。同时，要严格按照设计图纸控制管道的高程，每道工序如验槽、填基础砂垫层、安装管道等都必须进行高程的控制测量，确保施工质量。

2、沟槽开挖的质量控制

在沟槽开挖前，要根据现场土壤类别、土质情况确定适当的放坡坡度。确定合理的开槽断面和槽底宽度，在确定开挖断面时，要考虑工程安全和质量，做到开槽断面合理。另外，今年入夏以来雨水较往年偏多，在施工时，为防止槽底泡水，在沟槽四周叠筑闭合的土埂，有时还要在地沟外开挖排水沟、集水井，用水泵进行抽水，沟槽见底后应随机进行下一道工序。在沟槽开挖过程中随时对槽底高程进行测量检验，防止超挖。

3、砂层回填的质量控制

槽底砂垫层的质量控制，首先要控制砂的质量，砂料应干湿度适中，粒径均匀，不含淤泥结块，其次，严格控制砂垫层回填的厚度和高程，在回填前要复核槽底的密实度和槽底标高，当确认无误后，方可允许回填。砂垫层应该回填夯实。

管道胸腔砂层的质量控制，胸腔回填时，要两侧同时回填，以防止管道中心线偏移，回填要求分层夯实，人工夯实每层200至250毫米，机械夯实每层250至300毫米，回填密实度要符合设计规定。

4、砂层以上回填土的质量控制

严格控制回填土土质。回填土中不得含有碎砖、石块、混凝土碎块及大于100毫米的硬土块，填土含水量以接近最佳含水量为宜。还土前，应对所还土壤进行轻型标准击实试验，测出其最佳含水量和最大干密度。回填时槽内应无积水，不得回填淤泥、腐殖土、冻土及有机物。

5、热力管道及附件安装过程中的质量控制

在下管前应对砂垫层的压实度及高程进行复检，当符合设计要求后，方可按照上述的吊装方法将管道吊入沟槽内，稳起稳放，严禁将保温管直接推入沟内，接口时，管口要找正，保持同心。在直管段设臵补偿器的最大距离和补偿器弯头的弯曲半径应符合设计要求，在靠近补偿器的两端，至少应各设有一个导向支座，当安装时的环境温度低于补偿零点时，应对补偿器进行预拉伸，拉伸的具体数值应符合设计文件的规定，在安装波形补偿器或填料式补偿器时，其内套有焊缝的一端或有插管的一端当水平安装时应迎介质流向安装，当垂直安装时应臵于上部，补偿器在安装时要与管道的坡度相一致，波形补偿器或填料式补偿器前50米范围内管道轴线应与补偿器轴线相吻合，不得有偏斜，补偿器的临时固定装臵在管道安装、试压、保温完毕后，应将紧固件松开，保证在使用中可以自由伸缩。阀门安装时，法兰面要与管道轴线垂直，紧固螺丝时应对称施紧，以防压力不平，影响安装质量，对于蝶阀安装，为防止阀门底部积存杂物影响关闭严密性，要求阀杆应倾斜安装，倾角应避开死区，左右不小于30度。

6、管道焊接质量

阳城县城市集中供热工程管道材质采用Q235B螺旋焊管，根据工程实际情况，焊接采用手工氩焊弧打底，电弧焊照面，焊条采用E4315，单面焊双面成型工艺。焊工上岗前进行现场考试，合格后持证上岗。为防止焊接时飞溅的焊渣烧坏保温管，须用苫布或胶皮覆盖工作点两侧各500毫米的保温管，安装过程中必须保持管端保温层始终处于干燥状态，做好防水保护，严禁保温层受潮。施工间断时，管口应用堵板封闭，雨季用的堵板尚应具有防止泥浆进入管腔的功能，管道穿过墙壁处，应安装套管。

7、功能性试验的质量控制

供热管道的强度和严密性试验是供热管道施工过程中检验工程质量好坏的最关键步骤。首先应明确供热管道功能性试验应有业主、施工单位、监理单位、以及有关部门联合进行，试验合格才能进行回填土。试验前应在试验管段高端装好放气阀，低端装好排水阀，安装好压力表，检查沿线焊缝外观质量，为防止补偿器试压时受力变形，应在试压前安装好临时紧固装臵，之后方可充水。当水充满后，首先进行强度试验，用压力泵将管内水压打至设计压力的倍，在试验压力下稳压10分钟，检查无渗漏、无压力降后降至设计压力，在设计压力下稳压30分钟检查无渗漏、无异常声响、无压力降为合格；其次，进行严密性试验，严密性试验压力为设计压力的倍且不小于，压力升至试验压力并趋于稳定后，在规定的稳压时间内压力降不超过规定值为合格。

>二、供热管道施工过程中存在的隐患及问题

1、测量放射线：有放线没监管，尽管放线也经过监理、甲方、设计院、乙方的确认。但我觉得只是确定了管道的走向，没有对高程进行测量复合。导致管道在安装过程中垂直方向上的折角过大，况且我们现在是分段施工，如果安装过程中口对不上，势必要切口施工，造成折角应力集中，很可能在热运行中产生管道折断泄漏的严重隐患。如下图：

2、沟槽施工不规范

①障碍物未探明；

②支护不到位；

③积水；

④不设工作坑；

⑤不设垫层或垫层

不符合要求产生后果：水、电、气、热及通讯设施中断；塌方；安全事故；管道受损；地面沉降。

3、回填密实度不够，回填土未按规范要求分层夯实；回填土不过筛等。产生后果：保温管及接头部位缺陷不能完全排除；管道局部受损影响使用寿命；密实度达不到要求；回填部位塌陷造成危险。

4、保温管运输、吊装、存放不符合要求

5、已安装的保温管不封口或封口不严；端口封堵方式不当。产生后果：钢管受潮生锈；泥土、石块、雨水、泥浆或小动物进入管道影响后期使用。目前供热运行过程中确实存在水质硬度偏大，要求是小于等于6mg/L，但是目前实际大于6mg/L，电厂正在补充软化新水。

6、没有严格按照设计图纸施工，具体表现有几个方面，一是由于工期紧张，施工现场条件限制，有的阀门井没有按图纸要求增加附井，可能导致供热管道出现问题时泄不了水；二是在分支管路上没有设臵阀门井，不利于调节控制和维修。例如；20xx年11月13日晚上试运行阶段陶瓷厂门外，突然发生供热主管道漏水，及时关断不了供热主管网，事故导致供热停运13个小时。这就是由于施工期间该支管路当时地里条件所限，没有增设阀门井的例子。

（三）安全方面：

1、施工围档设臵：

①不符合要求（达不到封闭、美观、整齐、稳定、坚固耐用）；

②围档设臵随意（消防队门口不设臵围档；新建南路人民医院设臵成栅栏式；荣泽路段用彩钢瓦核横着放高度不达90公分；材质不统一，有木板的、铁皮的；安装方式杂乱多样，有三角架的、有路面打眼的、有用警戒线，有用钢管的，有垂直的，也有倾斜的.等）

③拆除不及时不完整。

2、警示标志不齐全，河道施工汛期存在安全隐患

①一标段石门口以下出现安装好的管道浮起现象

②西小河、获泽河段堆放的管材以及建筑材料未进行及时清运引影响河道防洪

③河道恢复不及时。

>三、今后工作努力方向

一网施工必须抓细节，绝对不能出现丝扣链接，在打压试验时安装的仪表必须拆除、堵死，法兰链接中不能使用橡胶和石棉垫片，必须使用钢垫，一网管道中的阀门井必须设臵副井，且泄水口必须引至副井。

二网施工需要提前与物业、社区、村委做好协调工作，安排合理工期，因处闹市区施工，必须要求设臵安全围挡，严防安全事故发生，要求设计人员现场勘查地形，征求周围群众意见，设计合理施工路线，减少因设计单位不进行实地调查进行的图纸设计与实际施工条件不符而导致的改线情况的发生。严格要求施工方按图纸和相关技术交底进行施工，不得私自改线，不得偷工减料。

冲洗和试运行工作要提前开始，冲洗要彻底，以今年运行结果可以看出试运行前的冲洗工作还不够到位，导致目前多数用户过滤器堵塞。

换热站建设也需要加强对设计单位的实地勘察要求，今年换热站施工过程中出现多数图纸与实际机组不符的情况，临时设计变更过多，导致拖延工期现象严重。

成绩只能代表过去，奋斗才能成就未来。今后的工作中，我要自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，针对今年工作中存在的问题，吸取教训，总结经验，争取在以后的建设施工中杜绝这些问题的出现。干中学，学中干。不断掌握方法积累经验。注重以工作动力为牵引，依托工作岗位，学习提高，通过观察，摸索，查阅资料和实践锻炼，更好地完成新一年的工作任务。另一方面问书本，问同事，不断进步逐渐摸清工作中的基本情况，找到切入点，把握住工作重点和难点。在新的起点上，面对新任务，开创新局面，实现新的跨越。

**公司开展年度工作总结4**

在家的期望下，20xx年终于向我们迎面靠来了，这意味着我们再过不久就能举办年会活动了，当然了，开心归开心，本年度的工作总结还是得认真的写一写才行。说起来这已经是我工作的第三个年头了，我在咱们的这个xx保险公司里，完成了一名学生到xx人的转换，这多亏了公司里诸位同事和领导的助，不然的话我怕是坚持不到现在。现在，眼看着20xx年已经来了，我也就简单的总结一下本人在20xx年里保险工作情况。

这一年里，咱毛司在年初的时候就下定了任务，要求今年的保费要达到xx万元，并且还给每一位员工都下达了指示，总的来说就是要在20xx年度的工作基础上，在20xx年再创工作上的新高度。能为公司出一份力，自然也是我份内的事情，我在年初的时候也早早的计划了20xx年的工作，那就是争取让自己的业务知识和能力再上升几个台阶，以此来冲击更高的保险业绩。但是，想要提高自己的个人能力可不殊靠说说就能起作用的，还得通过实际的行动才，所以在这一年里，我改变了不少的个人习惯，其中包括了思想方面和生活方面。

在思想上，我始终都让自己紧紧跟随好上级领导的脚步，认真听取每一次会议领导给我们的建议，在开展培训活动的时候，我也积极地做好笔记，让自己的思想一致都保持在了一定的高度，不敢有所松懈，更不敢在工作中徇私作弊。另外，我还吸取了往年的教训，所以在这一年里，我每天积极准时的来上班，本年度里仅仅只出现过数次因为意外事件而导致的上班迟到情况，当公司里需要我的时候，我必然会坚守在自己的岗位上，即便加班加点到晚上，我也毫无怨言。我深知，现在的自己继续提升个人的业务能力，这样才能为公司创造更多的业绩，才能给自己增加更多的收入，所以我一直都没有停下自己学习的脚步，我经常会去找公司里面的前辈讨教一些保险业务的经验，此外我还会在网上观看一些讲座视频，这样一来，我能感觉到自己在处理保险业务的时候是越来越熟练了，但是我不能够骄傲自满，因为我还有许多的东西需要去学习。

在20xx年里，我一定会继续保持一种良好的工作势头，争取在新年里让自己的业绩再翻一番！

**公司开展年度工作总结5**

一年来，在院领导的正确领导下，在医院各科室的支持助下，我科同志齐心协力，在工作上积极主动，不断解放思想，更新观念，树立高度的事业心和责任心，围绕科室工作性质，围绕医院中心工作，求真务实，踏实苦干，较好地完成了本科的各项工作任务，现就我科室工作开展情况作一系统回顾：

在本年度内，能学习和执行医疗卫生管理法律法规和规章,健全各项规章制度和岗位责任制,较好完成全年的各项体检、义诊任务。严格执行仪器操作规程和超声临床技术操作规范;医德医风建设好，能以病人为中心;提高医疗服务质量水平，能够改善服务态度。

努力提高自身的服务质量，热情接待患者。虽然我科各岗位每天担负着繁重的接待工作，但我们都能够想患者所想，急患者所急，耐心细致地做解释，想方设法为患者解决困难。为方便检查，在科室张贴醒目标示，简化工作流程，提醒患者所要找的窗口和检查室的方位，使其能便捷地达到目的地。患者做B超检查坚持做到不积压、不预约。

抓好了新设备的使用培训工作，提高诊断质量，缩短等待时间。质量就是生命，准确的临床诊断很程度上依赖于放射科的影像诊断。如何缩短检查时间，使患者能够得到及时的诊治一直是院领导所关心的，院领导我科所急，在他们的关心和支持下，我科新近增加了心脏彩超，可以更细致的开展各项检查项目，这样既提高了诊断的准确性又缩短了患者检查时间，进一步提高了工作效率，使患者的流通量提高。

报告单基本做到规范合格，字迹工整，清晰，易于识认，不应潦草和涂改，避免错别字，一般超声检查出具报告单时间做到小于或等于半小时。劳务分配执行按劳取酬,多劳多得;通过节约用水用电，节约纸张等，减少开支;年度完成B超检查近五千例。

积极配合医院的各项义务活动，努力把我院的惠民政策落到实处，扩社会效益，提高人民群众对卫生服务的满意度。

**公司开展年度工作总结6**

今年以来，作为副站长，我和班子成员一起，在集团公司、物资供应处领导下，积极配合正职，紧紧围绕供应站为搞好物资供应的中心工作，从服务于、优质服务于客户出发，不断端正工作态度、提高服务意识、强化党风廉政建设，主要抓了以下几方面工作。

>一、以班子建设为龙头，为业务建设提供强有力的智力支持。

一年来，我们紧紧围绕靠班子建设抓业务中心工作，为业务工作的开展打下了良好的基矗

建好班子。“扎实不扎实，关键在班子”。我们这届班子，年龄偏大，平均岁，任现职时间较长，有的成员任现职时间已达年，经历、性格等又各不相同,我们注重从团结、求实、廉洁、高效、创新入手，建设坚强过硬的班子。一是科学决策。我们注意把握政策，抓大事、议大事，遇到矛盾不上交，棘手问题不回避，确保方向不跑偏。年初，科学制定了站的两个年度工作目标；把争创物资采购工作先进单位作为两个目标之一。房地产移交过程，没有模式可借鉴，党委研究成立个移交工作小组，不到半月时间，完成建库近年有名职工的供应站顺利移交和搬家任务；处理了几届班子遗留的解除名合同工、名无档案职工、垫支年以来的职工保险、交纳职工医疗和养老保险等历史问题；合编后确定了“实现队列单位和事业单位兼容向队列单位的思想观念转变”的思路。二是抓自律。自身形象是无声的命令。党委自身建设过硬，思想稳定，能较好地带动采购队伍建设。主官以身作则，树形像、做表率。班子成员面临进退去留的冲击最大，都表示“在位一分钟，尽责60秒”，向组织递交了保证书。油料收发，分管领导亲自到场；房地产移交时，每名常委蹲一个单位，到一线指导。装运物资，领导带头顶烈日、战酷暑，和官兵一起滚油桶、搬箱抬柜。在库区进行杂草清理时，领导带头，利用一个多月的时间，每天早起1小时，晚饭后加班小时，共投入人工近次。三是抓团结。团结就是力量，团结出战斗力。尤其是我站三名主官，如何融为一体，心往一处想，劲往一处使，显得更为重要。大事经常议，小事随时碰，平时多到办公室坐坐，工作上多提醒，生活上多关心。常委分工不分家，出现了主官想政治工作、主官抓事和业务，主官不在，副职也能独挡一面的良好现象，部门领导也各司其职。三次召开民主生活会，统一思想认识。大家表示只有临时的工作，没有临时的思想；越是临时党委，越能考验班子成员，越要加倍的珍惜友谊，珍惜团结。四是抓人才培养。建设一支高素质的干部队伍，是高标准完成采购工作的重要环节。经过近几年的优化调整，我站现有干部中，本科学历占％，其中研究生学历人，获得物流师资格认证的人。年初，按照上级要求，结合业务工作实际，制订了年度和季度培训计划，分层次、分内容、分阶段组织实施。请部领导来站进行采购知识和技能培训，请多年从事采购工作的领导对采购实际操作进行培训，请地方专家对政府采购法、合同法进行培训。同时，建立了激励机制，激发学习动力。建立考核档案，定期组织考核，把考核结果和干部晋升及立功受奖结合起来。年初以来，有名常委到部队高校学习，名常委参加了物流师的学习，还派1名干部到地方学习采购技术知识。积极开展学术研讨，在发表学术论文2篇。

>二、以业务工作为中心，全面提高保障效能

20xx年起，承担赋予的取暖煤集中采购任务，年起，承担物资集中采购任务。一年来，我们按照上级业务部门下达的任务和联勤服务的总要求开展业务工作，强化服务就是战斗力，服务就是保障力的意识，做到了人财物向业务工作倾斜，全面提高保障能力。

（一）硬件建设水平得到提高。赋予采购任务以来，站党委把这项工作作为我们生存和发展的生命线，在经费十分紧张的情况下，年以来原物资站累计投资余元，购置了投影仪、摄像机、笔记本电脑、复印机、打印机、展示平台、扫描仪等办公设备，为历年招标大会的成功召开及建立供应商资源库等发挥了重要作用。原采购中心近年来物资采购站业务工作总结及 工作构想还投资万元，整修了平方米办公楼，改造了平方米的招标会议室。现在我们可在异地同时举办个开标大会。

（二）采购信息网络得到完善。按照上级要求，我们建立了供应商资源库、产品资源库和专家库。其中，有家供应商的信息是以多媒体形式储存在资源库中，信息量达到；产品库共收集多个厂家的多种产品，并随时保持电话及传真联系，做到足不出户就可以掌握产品的性能和价格；同时，实现了与国际互联网联网，随时从网上浏览查看相关信息和资源。我们先后与联想、方正等十几家国内知名it企业在沈阳的分公司以及东芝、惠普、ibm、戴尔、索尼等国际知名大公司在沈阳的销售平台或总代理建立了稳固的联系，建立多家供应商的信息数据库。先后组织多人次参加市场调查，形成了it市场调查报告。年以来，我们每年利用个月时间，行程近万公里，对供煤商进行实地考察，准确掌握了供煤商真实情况。

（三）采购程序进一步规范。在实施采购过程中，我们制定了《采购业务工作流程》、《操作程序》、《评审组织》《采购活动记录》、《采购人员职责》、《廉政监督措施》等制度和措施。每次开标、评标都邀请有关部门的人员和地方公证人员参加，评标委员都是内外的专家。在组织询价采购过程中，不管采购项目大小，我们都严格按照规定的程序组织。与用户核对需求，然后正式给供应商发询价函，待收到报价函后，将这些资料装订成册，使每一项采购都有据可依。在取暖煤采购过程中，我们认真落实《物资招标管理实施办法》等规章制度，严把供应商资质关、采购评审关、合同签订关，主动接受各方的监督。

（四）物资集中采购的影响进一步扩大。取暖煤采购刚起步时，采取分散采购的方法采购，规模不大、效益不高，集中采购逐渐展开后，规模不断扩大，用户对我们的理解和支持也逐渐提高。年初，为扩大集中采购的影响，我们组织了一次由家国内外知名的it企业和优秀供应商代表参加的产品展示会，展示了多种高科技产品，得到了等首长、机关及与会代表和参展供应商的一致好评。广大供应商对物资集中采购更加关注，尤其是利用“中国物资采购网”和“中国财经报”发布公开招标公告后，更是向各地供应商打开了一扇“窗口”，供应商纷纷要求加入我部供应商资源库名单。

（五）服务职能进一步提升。讲政治要体现在服务上，讲奉献要体现在服务上，讲打赢也要体现在服务上，党委一班人把搞好服务看作是反映的形象，展示的“窗口”的重要媒介。一年来，我站始终把为服务作为改革重点来抓，把服务作为衡量和考核工作业绩的主要标准，不断完善服务保障措施，提升服务档次。取暖煤采购量占取暖煤总数的60，按照“军区满意，部队满意，供煤商满意，自己满意”的目标，等上百家煤矿及供煤商进行考察。今年，在煤炭紧缺的情况下，主动上门、靠前保障，对招标落标和列入询价的以上队近万吨取暖煤,分别在地区组织了次竞价谈判，得到了部队的高度赞扬。建立了信息反馈和回访制度，主动上门征求用户意见，进行政策宣传和技术服务，对供货时间、价格、质量、售后服务和资金结算等环节实行全程跟踪问效。办公用品采购，涉及到四大机关，年以来，规模和数量进一步扩大，由开始的几个品种达到现在的余个品种。为防止因使用单位错报计划或计划不准，采购前我们都根据市场供需情况，与用户沟通，为用户提供科学合理的方案。在为部采购笔记本电脑时，他们提出最后交货期限后，在货源紧缺的情况下，我们派专人从乘飞机连夜将货物送到，又将货物连夜送到几十公里外的指定地点。

>三、以依法治站为手段，为采购工作创造良好的安全环境。

年初以来，我们三次分析站的“两防”及正规化建设形势，客观地总结了近年来在管理上存在的问题和薄弱环节，在全站叫响“谁砸单位的牌子，就端谁的饭碗”的口号，提出争创部正规化管理先进单位的目标。我们重点抓了以下几个方面的工作。

（一）完善各类制度。“没有规矩不成方圆”。无论是合编前还是合编后，我们都把制度建设放在突出位置来抓。年初，以分部下发的“五化五评”为指针，对考评体系进行了细化量化。成立了安全工作领导小组和“两防”专抓小组，完善了《在外干部管理规定》、《门卫管理规定》、《值班管理规定》、《车辆管理规定》、《职工管理规定》、《请销假管理规定》等规定，建立了《消防预案》、《防火预案》、《安全防事故应急预案》等预案。针对门卫、技术区值班、夜间巡逻等岗位大多是职工的实际，我们依制度规范了生活和工作秩序。“两防”专抓小组成员，加大了检查监督的力度，每月至少进行一次大检查，并及时通报检查结果，职工主动向队列单位靠的意识明显增强。在部开展的“千人条令大考核”活动中，对条令条例进行次考核，内务卫生和办公秩序大检查次，进行余个课时队列训练。在分部组织的考核中，取得了良好成绩。加强对士官的量化管理，士官进行了次测评，2次述职。在移交的前一天晚上，还在上执勤，在库区坚持巡逻。

（二）强化人员管理。在人员管理上，我们以干部管理为重点，强化全员管理意识。在干部管理上，注意抓在平时，管在平时。坚持每周一次对干部的定期检查和不定期抽查，每月讲评干部在位情况；加强对单身干部的管理，依据《单身干部管理规定》，单身干部请假必须报站长、审批，一律不准在外过夜，双休日和节假日，每晚就寝前必须向值班领导报告当天在位情况。合编前，由于是事业单位，有名单身干部单独居住，合编后，该同志也愉快地搬到战士宿舍。钢材看管小组做到每天向站值班室汇报情况，每半月由名常委到库检查次。现有的名战士，组成了勤务班，坚持早操、开班务会、内务评比等制度。针对职工数量大、人员分散的实际，对不在岗工人由办公室统管，离开写请假条，半年进行一次思想汇报，大型集会和劳动不参加，实行经济处罚，对内退、待业职工，按分工每月联系一次。职员干部和现役干部一起值班，每天向值班领导汇报情况。针对代储物资的客户多、人员杂，对所有租户签订安全责任书。为固定租户办理出入门证，对临时进入人员建立门卫登记，车辆出入必须出具出入库存货单和通行证。设立安全员，24小时在库区巡逻。合编后，以部正规化检查为契机，我们开展了作风纪律整顿，查找了在履行职责、工作标准、制度落实、安全隐患四个方面存在的突出问题，并制订了整改措施。

（三）加强车辆管控。在车辆管控上，原有的台车，全部上交。对现有的车，主要做了以下工作：一是严格坚持一支笔派车制度。车辆派出必须有用车请示，经办公室主任审批后方可出车。为减少车辆动用，干部停发通勤车，取消了过去的到机关办事周三集中派车制度。二是建立行车包制度。将“三证一钥匙”放入行车包，由专人保管，按派车单，发行车包，入库上交行车包。三是搞好驾驶员的教育。针对驾驶员少，驾龄长的实际，结合库一名驾驶员肇事的宣判大会，我们对驾驶员进行一周的整顿。另外，为防止出现大门口堵车的现象，协调市交警支队在营区大门外划了禁停线。

各工作站就如何搞好 年募集工作进行了深入的研究和探讨。大家一致认为，听了徐保满教授的讲座和基金关于募集工作的讲话，进一步明确了基金的性质、任务；对开展募集工作如何有的放矢、抓住重点；怎样利用好政府资源，为企业发展服务，与企业互利双赢；如何开展和增强基金的造血功能，开拓募集工作新的途径等方面都受到很大启发。开阔了思路，初步明确了回去要首先从团结、吸纳知青中的高素质人才入手，发挥知青中各类优秀人才的积极作用，整合资源。在开展好知青活动的同时，努力搞好募集工作。

**公司开展年度工作总结7**

20xx年是有限公司搬迁到新厂区的第一年，在新环境、新条件下，公司要抓住机遇和挑战，实现跨越式发展。今年工作的总体思路是继续扩大经营规模，提高赢利水平，强化企业基础管理工作和企业文化建设，保证公司长期可持续发展。

>20xx年各项经济指标计划：

1、利润：xx万元；

2、工业总产值：xx万元；

3、销售订货额：xx万元；

4、回收货款：xx万元；

5、销售收入：xx万元；

6、员工年人均收入：xx万元。

>20xx年要重点抓好以下7个方面的工作：

一、确保指标落实，强化绩效考核工作

公司对各部门实行目标管理、指标考核、责任落实的政策，在公司总体经营指标确定的前提下，各部指标分解落实，部门经理实行年薪制，年薪与指标完成情况挂钩考核。

1、工程部计划指标：

工业总产值：xx万元；

回收货款：xx万元；

销售收入：xx万元；

利润：xx万元。

2、销售分公司计划指标：

新增定货额：xx万元；

回收货款：xx万元；

销售费用：xx万元。

3、制造部计划指标：

工业总产值：xx万元；

百元产值成本：xx元。

4、各部门经理年薪基数

工程部经理年薪xx万元；

销售分公司经理年薪xx万元；

制造部经理年薪xx万元；

各部门经理的年薪与各部承担指标的完成情况严格考核兑现。

二、强化计划管理，完善企业的基础管理工作

公司搬迁到新厂区后，生产条件、办公环境得到了明显的改善。为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步加强企业强化基础管理工作。

1、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。

2、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。

3、强化计划管理工作，公司的各项工作都要通过年度计划的指导安排去实施。各部门的工作都要通过工作计划去管理、控制检查和落实。

4、加大考核工作力度，优胜劣汰，建设一支素质高、技术过硬，纪律严明的员工队伍。

5、建立员工培训的有效机制，采劝走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

三、进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面

1、准确市场定位。继续利用xx的信誉和名望，借鉴的“服务”优势，主攻中、小型矿山、采石场和中、小型钢铁企业，巩固和扩大市场份额。

2、组建销售分公司业务部，重点做好国内钢铁工业和钢材市场的轧钢、压延和酸洗等设备的.订货工作，扩大销售渠道，实现新的增长。

3、在现有两个客户服务部的基础上，20xx年力争再增加1～2个客户服务部，增强营销网络的功能和市场份额。

4、盯紧“xx”这块市场，发挥我们的“技术、质量”优势，把沈重华扬机械公司建设成xxxx的轧钢、压延设备的生产基地。进一步做好与xx外贸、设计院、生产处、销售处等部门的联系工作，争取多定货。

四、强化生产组织工作，确保销售合同履约率，确保经济指标全面实现

公司搬迁后，生产能力的扩大及公司长远发展的需要，促使生产系统面临新的挑战，为强化生产管理工作，要求做到：

1、提高“市潮和“用户”意识，

转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念。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。

2、力争添置2～3台大型机加设备，满足产品机械加工的需要，减少机加外协费用，降低生产成本。

3、积极利用社会上的机械制造能力，选择既能保证质量和进度、价格适中，又能承受一定资金压力的长期合作伙伴，来扩大我们的生产规模。

4、采取相应措施，降低采购成本，在同比采购价格的基础上，20xx年要降低采购成本300万元。

五、做好财务管理工作，降低成本和费用，解决生产资金严重不足的困难。

1、面对市场竞争激烈，订货价格偏低的现实，要切实做好成本核算，增产节约和降低费用的工作。20xx年要力争节约成本费用xx万元。

2、生产规模的扩大，势必要求生产资金相应投入。为解决生产资金严重不足的问题，要继续做好融资贷款工作，争取在已有的贷款的基础上，再增加银行贷款的支持。

六、切实做好技术和质量管理工作，夯实企业发展的基础

1、引进、培养高素质的技术人才，为企业发展增后劲。

2、针对搬迁后的实际状况，做好工艺装备的投入和技术支持工作。

3、强化ISO9001质量管理体系的贯标工作，力争在十月份取得14000及19000的环保、安全管理体系认证工作。通过三位一体管理体系的认证和执行，提高公司的综合管理水平

4、加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，提高产品核心竞争力。

七、做好员工培训，深挖内部潜力

1、进一步挖掘内部潜力，培训新入职大学生，计划在20xx年培养出设计员2人、工艺员2人、铆焊计划员1人、销售业务员3～4人、探伤员1人（兼职）。

2、吸收、培养优秀的技术工人，做好人员配置和劳动管理工作，提高生产效率。

八、做好企业文化的培育工作，解决企业生存、发展之本

公司经过三年的发展，尤其是搬迁到新厂区之后，企业文化建设应该提到重要议事日程上来。一个成功的企业，一个想要持续发展的企业，必须重视企业文化建设工作。20xx年公司要通过企业文化建设工作来逐步确立企业精神、企业宗旨以及员工价值取向和IC识别系统，以此来提升企业形象，使员工自觉维护企业信誉，增强凝聚力，使客户认同公司的产品和文化。

1、制定员工行为规范，确立公司核心价值观，增强员工对公司的认同感和归属感；

2、发挥党组织和群团组织的作用，调动各方力量，作好企业文化的宣传、教育工作；

3、关心员工生活、为员工解决实际困难，免除后顾之忧，提高员工生活质量，为企业文化的建设工作打好基矗.

4、做好后勤保障工作，为员工创造一个好的工作、生活环境。

新的一年已经向我们走来，我们要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，为实现公司20xx年的经营目标和发展目标而努力奋斗！

**公司开展年度工作总结8**

人力资源部自成立到当今已一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，渐渐成长到今天的成熟。人力资源建设正在逐渐走向规范，职能作用也在逐步得到体现。现对今年的工作总结以下：

>一、管理人事档案，使其更加完善化

保持公司档案的完全性，为保证往后的分析工作提供更正确的信息。因档案内容触及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的守旧意识。协助上级把握人力资源状态;填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借正确的信息。办理劳动用工及相干手续;到目前为止，劳动合同的签属工作展开的不是特别的顺利，主要由于市场推广部业务职员较散，集中的机会较少，常常都是来往匆匆，导致部份业务职员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

>二、按月正确出具考勤报表

其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已一年半时间了，由于部分员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。今年人力资源部特地为此题目进行了考勤重申，并与综合管理部技术职员讨论后改善了考勤系统，但因公司很多工作岗位性质的不同，员工工作时间常常需要弹性化管理，还是不能很好的交上使人满意的考勤数据，但为了避免有些员工“夸大其词”，照成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。执行各项公司规章制度，处理员工赏罚事宜;对有些员工不遵守公司规章制度，导致工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周到调查以后，给予了公道公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。

>三、各项福利制度正逐步开始实施

比如以往只有市场推广部职员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现;每个月协助行政部职员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活;斟酌到员工的安全保障题目，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司获得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了鼓励员工的作用。

>四、进行促销职员的管理工作

人力资源部正接手促销职员的管理工作，通过资料搜集分析，发现固然制定了相应的管理制度，但是发现很多市场并没有严格依照制度来执行，随便性较强，职员增长率太高。促销职员是市场的重要组成部分，加强促销队伍的管理燃眉之急。下一季度计划尽快重新制定促销职员管理制度，并严格依照规章制度办事。控制好职员的增长速度及进步整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

>五、协助做好招聘与任用的具体事务性工作

包括发放招聘启事、搜集和汇总应聘资料、安排口试职员、跟踪落实口试职员的情况等;帮助建立积极的员工关系，调和员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动;另外，在部分领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相干的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，公道化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来说下一步重要应当在认真工作之余加强学习，不断进步本身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不容易的机会，扎扎实实做好每份工作。今后人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来讲话。

**公司开展年度工作总结9**

进入煜基集团，是我人生的第一个转折点。仰起头，看着这座五层的建筑，我的心里一片澎湃。我立志，要在这里做出一番成就，实现我的梦想。然而，理想是丰满的，现实是骨感的。

进入企业的第一个月，我就犯了一个严重的错误，把本是机密的\'文件给泄露了出去，遭到了领导的训斥。通过这件事，我明白，一个合格的员工，最基本的就是要严守公司机密，将公司利益放在第一位，才能为企业创造价值；

第二个月，我开始了正式的工作，试着做一些文字性的工作，比如：写计划，做总结之类。虽然工作中免不了出错，但失败是成功之母，经过一次的纠正、总结，重头来过，我取得了较大的进步，也初步得到了领导的认可。我体会到，一个优秀的员工，是不怕不会，就怕不学习；

第三个月，我真正融入到了这个企业，是煜基广告传媒有限公司的一份子，与我的“战友们”打成一片，同进退、共患难。我接手了维护县内广告牌的工作，每天的生活也就更充实了，同时，工作的信心和热情也就更足了；

第四个月，我们我团队正式组建，开始了设计、策划、制作、喷绘的工作，这也代表着我们的团队正式发挥职能了，每个人开始实现工作价值。这段期间，我主要负责的是方案初稿的设计策划，虽然做的还不是很成熟，便终究是自己的劳动成果，我欣喜自己离目标更近了；

第五个月，除了日常的文字工作外，我又成为了广告传媒的“档案管理员”，这种办公室文员的工作锻炼了我工作认真、细心、负责的态度，相信在以后的工作中，我也会贯彻落实这种精神，争取做一个合格的策划人员，一名优质的企业员工；

第六个月，我想要给自己本年度一个圆满的答案。本月我的工作计划是完成二期家居建材城前期招商的广告宣传方案，并做出二期家居建材城的策划方案(讨论稿)，并对我半年来的工作进行总结。

我不知道自己在这里是否还有第七、第八、第九个月，但是，我认为，只要我在这里一天，我都要发挥自己的作用，争取在岗一天、奉献一天、拼搏一天、进取一天、学习一天。

在以后的日子里，我都会积极进取，不怕困难，一步一个脚印，踏踏实实，做一名优秀的策划员，一名合格的煜基员工。

**公司开展年度工作总结10**

转眼间，踏上工作岗位已经10年，而进入日陆这个大家庭也已是第七个年头，我从当年的毛头小伙，不谙世事到如今的成熟老练，工作驾轻就熟，都离不开社会这所最好的大学，以及职场这间最好的课堂。同时也有幸见证了日陆在中国国内的快速成长，从10年前的仅有两个人的代表处，发展到现如今拥有两家合资公司，经营有自己的仓库和车队，员工人数几何级的增长，并且第三家独资公司又即将启动，这一切无不体现着中国这片沃土所带来的生机和活力，也验证了日陆在中国的远见卓识以及正确的发展战略。

相信每个人都在过去的一年中都学到了，成长了，感悟了，当然其中也包括我。在xx年的工作中，如同往年一样，我继续带领罐箱操作部门为国内外客户做好服务，以我们优质热诚的服务赢得了客户的赞誉，更是在经济危机如此困难的前提下圆满完成了部门指标，为公司创造了可观的效益。本部门的员工也飞速成长，经过进、出口的轮岗和悉心教导，都能够独挡一面，个人能力突飞猛进，能够很好的完成分配的任务。

xx年初开始，xx总要求我不能仅仅满足于领导好罐箱部门的操作，同时要抽出身来做好罐箱的营业，积极开拓市场和客户，发展新的业务。于是，在平时纷繁复杂的日常操作管理中，我又分身出来开拓市场，虽然时间有限，但值得骄傲的是，为公司开拓来了如xx物流等客户，还有如xx这样的极其优质的，能为公司带来可观收入的长期物流项目。

与此同时，xx总又委以重任，作为日陆北方和日陆外联发共同的营业企划部的负责人，将公司的仓储、运输、罐箱销售统一协调管理，以便为客户提供全方位的物流服务。此举收效也相当好，很快就有罐箱的客户也用到了我司的仓储，而仓库的客户也有罐箱的需求，真正的将公司的资源有效结合，一致对外了。

随着元旦钟声的敲响，我们步入了崭新的一年，在新的一年里，我的个人职业规划是：

继续总结前期的销售工作，不懈跟紧潜在的大客户，争取到更多分量十足，如同xx一样的优质客户；尽早培养出新的罐箱部门的领导，对其高标准，严要求，使其能够顺利接替我的职位，继续领导该部门稳定成长；当然，我还是会继续帮助并做好监督支持工作，不可能彻底放手不管：

抽出时间，多多结识拜访船公司和专业危险品运输公司，做好公关工作，争取主要航线的较好危险品海运运价和陆运运价，为将来更好的报价做准备；协助新任的综合营业部xx部长，不仅将罐箱的营业做上去，也将其他的业务如运输、仓储、货代做上去，开拓一定的业务量；在xx年将剩余的在职硕士研究生课程结束，并完成论文答辩，顺利拿到学位证。

工资得到大幅提升：

在新的一年中，希望公司能继续发扬自己好的传统，在原有的基础上更上一层楼，在此提出一些个人建议，有则改之，无则加勉：加强对公司员工的培训，无论是车队司机、调度、各部门的操作，还是营业部人员，可适当聘请外来专家进行培训，同时公司也可组织内部培训，这样可以提高全体员工的素质，等于是间接提升了公司的竞争力；

梳理清晰公司的层级和架构，使各个职位的员工清楚知道各自的职责和权限，在这个前提下，可以鼓励员工多替公司分担一些份外的工作；

多使用萝卜，而不是大棒，员工需要的是恰当的激励机制；适当拨给各部门一点公关基金，允许各个部门间互相联谊，增进部门及同事间的感情，融洽关系，方便日常工作和沟通。

虽然在过去的xx年，我们经历了无情的天灾和残酷的金融海啸，目睹了生离死别和倾家荡产，但我们又被灾难中亲情的崇高、子弟兵的伟大，全国人民的上下一心，以及十月气壮山河的国庆阅兵所感动。

衷心祝愿祖国强盛，公司繁荣，员工加薪！

**公司开展年度工作总结11**

我公司年的培训工作根据市公司人力资源部指导，本着“利用内部资源、采取多种手段、注重实用技能、逐步提高素质”的原则，委派我公司内部培训师晏继东同志参加省公司统一组织的培训，取得全省排名第二的好成绩。同时积极响应市公司人才资源部下发的工作通知单，组织培训师和业务骨干，结合本单位经营工作重点和工作实际，详细制定了内训计划，分班次集中授课和现场交流相结合。取得了良好的培训效果。同时组织社区经理，客户经理及营业一线人员进行案例征集活动。上交营销服务案例。最后我公司制定了培训效果评估考核，发放课后培训试题答卷，员工培训调查表及培训考核登记表。

培训对象及培训内容

本次培训人员范围主要有：全体营业人员10人，全体社区经理(包括城区和农村片区)10人，农村统包人员5人(覆盖全局农村网点)，商业务客户中心5人，大客户中心4人，共计培训78课时

主要培训内容严格按照市公司下发通知精神，同时结合杨凌实际情况组织如下：

(1)基础业务及流程(含宽带业务基础知识、最新资费、疑难解答)，因我局宽带维护设立专门的数据维护，宽带安装知识不没有在本次培训组织范围内。共计培训课时。

(2)新业务培训：因我局市场部设立有固话产品经理、数据产品经理、和小灵通产品经理，针对不同的业务，组织产品经理及内训师共同进行培训，主要对固网彩铃、商务彩铃、一呼双响、农家乐等增值业务、近期我局新的营销政策等进行培训，培训方式采取集中统一培训。

(3)营业厅服务营销技能培训，结合省公司统一组织培训，主要有服务礼仪，优质服务意识，服务沟通技巧，营业投诉处理技巧、主动营销以及积极的心态与团队建设内容。培训方式结合现场培训、在互动中进行学习。同时课后采用现场评估方式加强学习效果。

(4)农客经理营销与服务技巧培训：主要有农客经理心态调整，收集信息方法，客户拜访前的准备工作，客户投诉处理7部步法，如何进行有效的促销及如何预防在销售中遇到的风险。

(5)实际营销中遇到的实际问题及解决方案培训：零次户营销、拆机挽留政策。

(6)crm系统业务培训：前台综合受理、号线系统，工单处理系统等。

培训小组成员及人员分工

培训工作我局领导非常重视，特成立主讲人员小组：内训师-晏继东、数据产品经理-陈育龙、业务支撑-张彩梅、小灵通产品经理-樊鑫、营业员培训-辛元。各培训人员结合各自业务特色进行弧形互动培训，培训小组分为3组：营业组、社区经理及商业客户组。活动过程总结

本年度培训与计划进度相比，因为业务营销工作的影响。总体进度与实际进度有一定的差距。我分公司在以后工作处要进一步加强执行力。

工作量

我局今年由于新业务，新政策较多：春蕾行动、存赠优惠、百宝盒、话务量签约，我的e家等业务更新很快，培训为不影响公司的正常经营和生产，把所有的培训都安排在晚上及周六和周日进行，培训主讲人员加班加点坚持进行，各社区经理特别是农客经理因家里县城较远，克服困难积极参加培训，工作量较大。

培训过程中存在的问题

培训工作结合公司实际，采用了一些新的培训方法，如分组讨论、互动分享培训心得过程中，在培训过程中出现以下问题：

(1)课堂学习气氛不够活跃，有些学员回答问题和分组讨论发言时紧张不知说什么。

(2)理论学习与实际营销过程所做的结合不好，如培训师花2个课时详细说明如何促销搞活动的相关知识，但是实际在村子中组织在农家乐营销中，农客经理好多因素没有顾及到，首先计划营销的当天下小雨，活动场地和活动场所也没有提前布置好等等问题，因此本次培训后，应注重培训理念和方法在实际工作中的具体应用。

(3)有个别员工对培训工作不重视，不参加培训、迟到早退的现象时有发生。

(4)培训工作后评估和跟踪不到位。

培训效果评估

通一系列培训，全面提升了一线人员营销服务技能，加强了用户服务的理念，加强了企业文化，主要表现有：

(1)、通过营业人员营业厅服务营销技能培训，营业人员的精神面貌有很大的提高，以前有个别人员没有化淡妆，通过服务礼念的培训，使营业员认识到如果没有化妆就是对客户的不尊重，同时通过营业服务礼仪培训，营业人员在站姿、坐姿、接用户票据等小思节上注意问题。

另外在营业厅接待用户投诉处理方法上，通过培训也有很大改观，采用用户投诉处理七步法，把大部分用户的对电信服务及其它资费的不理解消灭在萌芽状态。

(2)、社区经理(含农客经理)通过”农客经理营销与服务技巧“的培训学习后，首先明确了自己的职责，做为一个社区经理除了正常维护工作外，在营销上还应干什么?如信息收集、客户拜访、客户营销三部曲、投诉处理技巧、促销相关知识等方面有了初步的认识。

(3)、强化学习型组的企业文化理念。

随着新年脚步的临近，20xx年的各项工作即将结束。20xx年初，市场部根据公司的统一要求和销售市场情况的变化，制定了较为系统全面的销售培训计划，以“XX年年是寿力培训年”为行动指南，精心组织，积极协调，通过一年的探索实践，顺利地完成了销售培训计划，有力地支持了我公司的销售工作，达到了年初制定的销售培训工作目标。代理商销售人员整体素质和业务水平有了较大提高，“技术行销”深入人心，初步实现了“关系型”销售向“专家型”销售的转变。

值此岁末，现将市场部一年的销售培训工作总结如下：

对XX年年的销售培训工作，市场部实行多地点、多层次、封闭式的培训办法，始终把握\_技术行销\_的宗旨，采用集中脱产培训形式进行，并与销售实践相结合，力争每一名参训学员成为合格的专家型销售顾问。

>一、销售培训工作内容

市场部全年根据地域，组织进行了9次销售培训。

根据销售培训过程中的实际需求，市场部特拟定了开卷考试题，以巩固培训效果，具体见下表：

寿力固定式空压机系统销售培训考试题

1.什么情况下使用冷冻式干燥机?什么情况下使用吸附式干燥机?

2.请简述寿力“十年保固“的含义。

3.请以图示形式给出空压机系统的典型配置，并简要说明使用场合。

4.请简要说明24kt的产品特点及对客户的益处。

5.哪些环境和使用因素会影响sullube的寿命及正常使用。

6.空压机排气管和供气母管连接方式。

7.进气量质量较差，会对空压机产生哪些影响?

8.计算机之间互相通讯所必需具备的两个条件是什吗?

9.用户要求供气管网最低供气压力为7bar，应该选用多大的空压机联网?

10.容灰量与使用寿命的计算。

11.过滤精度的表示方法。

12.简述寿力油气分离器的特点。

为不断提高代理商学员学习积极性，力争达到最佳培训效果，市场部千方百计为学员创造条件，并作出了有益的探索，我们做法是：

一、大力营造浓厚的学习氛围

1、精心选择培训地点，避开城市的喧嚣和诱惑，进行封闭式培训。

2、开展\_技术行销\_宣讲，增强学员主动学习意识。

3、活跃课堂气氛，增加授课老师与学员的互动。

4、案例分析，增强授课的生动性和实践性。

二、充分交流，取人之长，补己之短1、借集中培训之机，由各代理商轮流上台介绍经验和教训。

2、模拟实战场景。市场部模拟现场客户，提出各种刁钻问题，代理商根据培训内容，提出解决办法。

三、加大培训内容，严格培训纪律。课程设置内容较多(每天6小时授课时间，1小时交流时间)，时间紧凑(8：00am—6：00pm)，学员没有精力也没有时间考虑其它。对迟到或其它原因缺席的代理商学员，市场部及时通报相应代理商。

>二、销售培训工作管理

市场部承担了销售培训所有组织工作，包括培训通知的下发，学员的召集，培训地点的选择，课程的安排，人员的食宿，培训效果调查等，销售部对我们的工作给予了大力协助，在此表示感谢。在具体培训过程中，我们积极主动地与培训学员沟通，对代理商、代理商学员提出的合理要求及时满足，对培训过程中出现的问题及时协调解决。

销售培训管理工作有以下几方面需特别注意：

1、培训地点的选择：

1)僻静的地方;

2)能刷银联卡结账。

2、宾馆预定：

1)报名时需通知代理商价格;

2)报名代理商人员为单，需包间。

3、培训收费：

1)明确告知代理商销售培训为收费培训，预防各种古怪事情发生，同时引起代理商重视，保证培训效果;

2)以先交费，后培训为主。

>三、销售培训课程设计

今年以来，市场部先后完成了“24kt无油系统”、“螺杆空压机站房应用”，“差异化行销”等3个培训科目的开发与课程设计工作，尤其是“24kt无油系统”培训课程的设计以及实施，为该系统地推广奠定了良好的基础。

另外，市场部针对公司内部销售人员的两次培训精心设计了课程，与公司工程部、售后服务部、销售部共同制定了实施方案，培训效果良好。

**公司开展年度工作总结12**

在刚刚过去的20xx年里，在总公司董事会、党委的正确领导和亲切关怀下，在各职能部室和兄弟单位的鼎力相助和热情支持下，xx公司在工作中取得了一些经验、弥补了一些不足、得到了一些认可。下面我将一年来的工作做一下梳理和总结，向各位领导和同志们汇报：

>一、管理分区责任

进入20xx年，经过长时间计划的全场分两区管理的构想终于具备了基本条件。并在公司班子会上确定了具体的管理人员和管理模式。我们通过分区管理既分清了责任，又增加了经验、锻炼了队伍。

>二、吸收引进促成熟

20xx年来，通过双方的认真合作，基本上达到了当初预定的目标：提高水平、生产程序进一步规范化。20xx年的合作方向现已基本谈妥。我们关注新一年的合作。开阔了眼界、丰富了知识、拓宽了学习交流的渠道。

>三、专项工作不放松

再复杂的的工作也可以分成各个单项。比较重要的我们就把它当成专项。既然重要，我们就必须定时间定任务坚决完成。团队协作是保障。有再大的目标，有再完美的计划，有再完善的环境，有再先进的设备，如果没有一支强有力的工作团队作保障，

恐怕也是惘然。

>四、问题与不足

一是安全工作与职业病防治仍需加强。二是职工工作的主动性还需要进一步发动。

>五、明年工作思路

1、继续同行业的学习探访、吸收引进，为优化进位工作打基础。进一步推进分区管理及独立指标与工资核算。

2、完善工作检查制度，加强日常环境管理评价机制，促进现场管理工作。

3、建立干部执行力排行榜，提高干部执行力。

**公司开展年度工作总结13**

三个月的实习转眼就要过去了，目前我在xx货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。现在已经成功转正，以下是我的工作总结：

>一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，xx货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

>二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作

到xx货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。在工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅有着过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

>三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能

而期间遇到很多困难，只有x家购买标书，抽取评委时，在xx限定的次数内未抽到足够的评委，向xx申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在xx的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了xx工作人员后，及时与xx沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这三个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为xx公司的发展做出自己的一份贡献。

**公司开展年度工作总结14**

回顾XX年年走过的历程，不禁感概万千。展望未来，在20xx年的工作中，物流部将继往开来全体员工围绕着公司的发展。以“中国产品”称号的获得为契机，努力奋斗，强化管理、深化改革、增创效益应做好以下几点方面工作

>一、继续提高员工素质：

我部门坚持组织学习《机动车驾驶员安全教育辅导》、《岗位培训》教材，使广大驾驶员热爱本职工作，在本职上精益上求精。提倡行车讲究语言美，礼让三先风格高的思想品质。

>二、加强部门服务水平：

为了提高客户对物流配送的满意度，使企业和客户达到双赢的目的，我部门极积走访各客户和各地经销商，了解客户销售情况，为了征求客户对运输工作的建议，我部将制定了驾驶员行车服务卡，让广大经销对驾驶员和部门多提宝贵意见，还激励部门驾驶员争当红旗手，不断提高服务水平。

>三、不断完善管理制度：

由于以往物流部缺乏系统的规章制度，造成管理工作存在漏洞，对此部门根据岗位具体情况，先后制定了《小货车驾驶员管理制定》、《叉车司机管理规定》、《倒运车驾驶员管理规定》、《小货车轮班安排表》、《车辆零配件出入库流程》、《车辆轮胎更换申请单》，本部从全局利益出发，按照制度执行，对个别纪律散漫，有损公司利益的员工给予严厉处罚，对表现突出、技术精湛的给予奖励。

>四、加快管理岗位建设：

目前部门各岗人员54人，其中后勤人员9人，驾驶员41人，基本能够满足各岗位人需求，我部结合岗位工作具体情况，从员工中挑选出班组长，让其负责本组日常事务管理;从调度中选一人当任总调度负责物流部门厂内一切生产、安全、调配工作。逐步形成了“其层具体落实、中层监督指导、高层宏观控制”的合理化组织结构。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

>五、降低运营成本核算：

为了降低运营成本，本部先后采取了一系列有效措施，随着成本率的提高，普通轮胎使用寿命过短，易破易爆，不仅费用较高，也给行车安全埋下隐患，经过市场摸底调查，货比三家，决定改用质量可靠，价格合理的“佳通”系列轮胎，并且签约定点守信合同，有力地控制驾驶员随意更换轮胎和附带件。同时对零配件也进行了货比三家，选购质价更为合理的零配件，一定程度上减少了运营成本，而高额的耗油费用直接影响了车辆的运营效益，因此建立自己的油库成了的解决方案。

随着公司的不断发展，物流部规模也得以壮大。我部门从全局利益出发，坚持以安全为中心、服务为宗旨、效益为目标的原则而开展工作。加强部门管理建设，不断提高人员素质，强化服务水平、降低运营成本。全体员工齐心协力、努力奋斗，争取比上年度取得更好的效益。

**公司开展年度工作总结15**

近年来，芜湖市安得建筑劳务有限公司严格贯彻国家及地方部门的工作方针政策，在生产经营空间持续萎缩的严峻形势面前，带领全体员工，团结一致，奋力拼搏，开拓创新，求真务实，创新工作机制，加大工作力度，凝神聚力，拼搏进取，不断强化管理的规范化、标准化和制度化，取得了基础管理扎实推进、生产经营持续稳定的工作成效。现将20xx年度的工作总结如下：

>一、 经济指标完成情况

公司20xx-20\_年在建项目2个，分别是芜湖恒大华府、 黄山元一项目，总投资，恒大为3200万元人民币，黄山元一项目为3500万元人民币。

>二、 人员基本情况

公司管理人员共10人，其中安全管理人员8人，操作工人 共140人，均在上岗前取得相应工种的技能证书，并参加三级安全教育后上岗。

>三、 安全工作方面

为规范劳务管理工作加强安全生产管理，保障职工生命和 财产安全，更好的为项目安全生产经营服务，贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的方针。我公司派专人专项目，根据工地规模，派遣优秀的安全员进行安全生产工作，并对现场作业人员进行了相关法

律法规教育，三级安全教育，做到，岗前领取操作证，进行安全教育，工作中有专人进行安全监督巡查，保证项目稳定发展，作业人员自身安全利益不受损害，同时最大程度提升我项目劳务管理战线的整体素质。

>四、劳务管理工作

1、本公司认真配合上级和地方培训部门组织的普通工种职业技能培训工作，共组织了木工、油漆工、钢筋工、抹灰工、砌筑类的工种培训，培训总人数140人，合格率达100%，所有参加的农民工都顺利取得了相应工种的技能证书，使得公司劳务人员持证上岗率进一步提高，持证数量达140人。

2、进一步加强了劳务的管理工作，做到现场服务，劳务协调畅通，使得公司生产秩序得以稳步发展。积极配合项目部落实好文明施工、安全、质量等工作，指派优秀劳务管理人员深入工地，并各项目定专职安全员，进行劳务安全管理，把劳务管理工作的中心转移到基层一线。同项目部管理人员面对面的沟通，直接接触一线工人，使生产中反映的问题能及时在一线现场解决，拉近了劳务公司同项目部管理人员及一线工人的距离，确保了项目部政令畅通，人员协调及时，为项目施工管理打下夯实的基础。根据工程承接规模的不断扩大，劳务公司按照项目需求，及时增加和调整管理人员，依据承揽工程的大小，合理科学安排劳务管理人员派往施工现场，劳务公司派往人员参加列席项目部生产会。

3、履行劳务、劳动合同，维护外用职工权益。依法用工，信守

合同，维护对外劳职工权益是公司劳务市场用工管理的一项非常重要的工作，在进入施工阶段，劳务公司加大了对合同履约情况的检查力度，对项目工程的用工转入，劳务合同单价及任务书的结算、劳务费用的支付、劳务企业与作业人员劳动合同等情况逐一检查，对存在的问题当即予以纠正，检查合同执行情况维护了合同双方体的经济利益，又避免了劳务纠纷，特别是维护了劳务作业队人员的权益，形成了良好的依法用工，履约守信的氛围。

4、做好劳务费用的结算和支付工作。按时对劳务费用进行结算和支付是外劳队伍稳定的前提和保证，也是维护权益得以保障的体现，劳务公司高度重视做好劳务工工资的结算工作，并在各节日及寒暑假开学日做好农民工工资提前安排，提前结算工作。

5、强化法律意识，维护企业稳定。近年来，随着公司的不断发展和改革的深入，加强对劳务队的法制化、规范化管理，已成为公司管理的重要内容之一。多年来，尤其是年终，因经济纠纷不断发生外来务工人员集体上访、堵塞交通、对企业管理人员进行人身攻击等过激行为，严重危害了社会稳定，同时给企业声誉造成了不良的影响，因此加强对劳务队负责人及每一个外来务工人员的法制和道德教育，使外来务工人员自觉维护社会秩序，走正规渠道，用法律保护自身合法权益，维护企业稳定，促进公司各项工作的顺利进行，劳务公司经常组织劳务工对相关的法律法规进行学习。

6、调解和处理劳务纠纷，化解矛盾促进稳定。近年来，在规范用工行为，依法用工，依照规定履行合同的情况下，劳务纠纷逐年减

少，通过市场准入的劳务班组基本上没有发生劳务纠纷。劳务公司通过不懈的努力和细致的工作，共调解劳务纠纷2起，有效控制了事态的蔓延，保证了生产经营工作的正常进行。

>五、结束语

经过近年来的努力工作，劳务管理取得了成效，但在工作中还存在一些问题，很多工作还没做到位，希望各区相关单位领导，在今后的工作中给予莅临检查并指导工作，对此我们深表感谢，并对今后的工作加强、改进、完善。

**公司开展年度工作总结16**

回顾过去的一年，感觉自己又收获了很多，不仅仅是在工作上，生活中也受到了很多同事的帮助。在这一年里，我的工作完成的不错，自身的一些方面也得到了提高，但是还有一些不足等待着我去改善。现在我就总结一下去年的工作情况。

>一、踏踏实实的工作

文员是属于服务性质的工作，是保证各个部门正常运行的纽带。在这一年里我将本职工作仔仔细细的做好，努力不出现差错。

1、在日常性的事务中，因为内容较为琐碎、繁杂，在同事的帮助下建立每天的备忘录，根据轻重缓急做好每一个细节，同时规范好各项档案管理，协助领导维持良好的工作秩序和环境，做好一些后勤工作，更好的为领导和同事服务。

2、在一些管理工作中需要填写各种表格，制作一些文档，还有各个部门要求打印或者复印的文件等，将通知及时做好上传下达的工作。

3、将档案分类存档，清晰明了的做成表格，便于查询和更改。

>二、认认真真的学习

我来到公司的时间并不长，为了提高自己的业务能力，我向不同的人请教一些工作的知识，提升自己的工作效率。如向部门里的前辈学习接待客户的常规礼仪，一些关于工作的公文如何规范的写作，还有学习英文软件的操作方法等等。这一年的学习不仅使我扩大了知识面，也让我更加了解同事，每个人都有自己擅长的地方，而且他们还对自己不够满意，一直在深入学习的同时一边实践。这一年中我向他们学习，没有挥霍良好的条件，我明白在这里原地踏步就是退步。

>三、向着梦想前进

在这里我不仅学习到了知识，还有前辈在工作中的经验，以及在工作中的态度，我所看到的，都是不服输的姿态，积极的工作氛围带给我巨大的帮助。尤其是领导夸奖我在这一年中的工作做得令人比较满意，新的一年又有新的挑战与机遇，我不会辜负这份肯定与期待，将斗志一直延续下去。

**公司开展年度工作总结17**

陵市瑞祥面粉机械制造有限公司是集设计制造、销售服务于一体的专业从事面粉机械和辣椒机械生产的技术型企业。近两年以来在各级领导的大力支持下，瑞祥面粉机械制造公司坚持“科学发展，技术创新”的理念，遵循“质量第一，信誉致上；服务客户，共同发展”的宗旨。大胆开拓，不断创新，持续发展壮大。公司现有小麦面粉加工机械、辣椒机械等调味品加工机械两大系列二十余种产品，并已具备自主研发、设计、生产的技术力量。20xx年以来，瑞祥公司在小型面粉机的技术基础上，大力进行研发改进，成功研制出工艺先进、性能优越的小型皮芯分离面粉机组。新产品各方面技术特性都已达到了国内先进水平，获得了国家专利证书，山东省《农业机械推广证书》并被中央电视台《农广天地》栏目组选中,摄制成专题科普片,在全国范围内推广,现瑞祥公司的面粉机械产品畅销于山东、河北、江苏、安徽、天津、北京、东北三省等全国广大城乡,并赢得各地用户的一致好评。

20xx年瑞祥公司奉行“科学发展,技术创新”的理念。开拓前进,在做稳面粉机械产品的同时,开发出辣椒机械等调味品加工机械产品。瑞祥公司后开发的调味品加工机械系列产品融合了同类产品的技术特长，同时改进了市场上老产品操作复杂、维修困难，物料漏冒扬尘、工作环境恶劣等设计缺陷，优化了工艺设计，并采用了不锈钢等优质原材料。在机械性能和外观设计方面都实现了质的飞跃。调味品加工系列产品中调味品磨粉机、辣椒加工成套设备等十余种产品成功上市销售，并很快得到全国各地调味品加工企业的青昧，迅速占领了市场。经过广大用户的使用考验后，得到了普遍满意认可。

在各级领导的大力支持下，瑞祥公司通过努力奋斗，近两年中取得了初步发展。20xx年销售设备 485台（套），销售收入267万元，实现利税万元。20xx年销售设备563台（套），实现销售收入261万元，实现利税万元。

科学发展，技术创新，确保质量是我们的宗旨，再铸辉煌是我们的目标。在取得现有业绩的基础上，瑞祥机械公司近期又确定了开发“家用微型面粉机”项目。该项目现已完成前期技术准备工作，20xx年瑞祥公司要实现：“家用微型面粉机”的市场推广目标，把绿色天然的健康面粉送到全国千家万户的厨房，以我们的努力为中国的面粉机事业，为人类健康饮食做出更大的贡献，把我们的企业做大、做强。

**公司开展年度工作总结18**

>一、主要经济指标实现情况

xx年度我担保公司为30家企业，累计提供43笔担保业务，担保金额1436万元，比上年度的1397万元略有增长;为下岗职工提供小额贷款担保21户，担保额63万元;年未在保责任余额1080万元、比去年同期的977万元增加9%。

今年发生代偿二笔，代偿金额55万元，通过及时追偿己收回37万元，其余18万元正在处理中。预计经我公司为我市中小企业提供担保可使受保企业新增职工170人、可使受保企业新增销售5000万、可使受保企业新增利税200万元，在一定程度上为促进我市中小企业的发展、增加税源、扩大就业以及为构筑xxx社会等方面做出了应有贡献。

>二、xx年度工作重点

(1)充实和完善各项管理制度、借助信用评价机会、做好信用评价材料的报送，在杭州市信用协会评价中我公司被评为aaxxx企业、同时被杭州市担保协会授予三等奖。

(2)继续抓公司员工的业务培训。一是利用网络注重平时的学业、二是积极参加担保协会举办的各种业务培训。

(3)抓风险控制。一是以风险控制制度为基础，不断充实完善制度并严格按制度规定办理各项业务手续;二是严格按照法律手续落实反担保作保证;三是及时处理己发生的风险做补救。

(4)加强服务意识、提高服务质量、树立企业形象。

担保业是为企业或个人融资服务，既然是服务业，就要不断提高服务水平和服务质量，诚心诚意为企业服务。

我们要求受保企业以“诚信”为本，我们也应该以“诚”相待，凡是找我们有担保意向的客户，我们都热情接待、及时办理，符合担保条件的，在手续办理上尽可能方便客户、在时间上尽可能办理;对不符合我们担保条件的，尽可能在最短时间内给客户以满意答复

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn