# 公司工作总结提纲范文大全(热门15篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-07-30

*公司工作总结提纲范文大全1时间荏苒，岁月穿梭，转眼间xx年在紧张和忙碌中即将过去，而我也很荣幸能成为新成立的银之道有限公司质检部部长。从全年来说，我部门严格执行公司的规章制度，较好地履行了作为一名检验员职务的职责，同时也圆满地完成了所有产品...*

**公司工作总结提纲范文大全1**

时间荏苒，岁月穿梭，转眼间xx年在紧张和忙碌中即将过去，而我也很荣幸能成为新成立的银之道有限公司质检部部长。从全年来说，我部门严格执行公司的规章制度，较好地履行了作为一名检验员职务的职责，同时也圆满地完成了所有产品的检验工作。现将20xx年质检部工作总结如下：

>一、明确质量检验范围

新公司成立以后我部门主要负责所有成品、原材料、辅助材料维修产品和所有退换货的检验工作，而质检员由原来3人缩减为2人，虽然工作量明显增加了，而我部门依然保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨的完成了公司所有产品的检验工作。

>二、加强质检知识学习

质检部边工作边学习，从工作中找乐趣，也对质检工作内容有了更好的掌握和更深的了解，在工作中也取得了一定的成绩，杜绝了不合格产品入库，提高了产品合格率，维护了公司产品的信誉度，并且通过工作的机会也使质检部每个人有了一定的成长和进步。

>三、采取措施解决问题

质检部的主要职责是通过质量流程、标准及过程控制以达到减少品质问题及品质抱怨，降低成品的报废率，在检验中发现问题及时与相关部门沟通一起解决问题，预防问题再发生，加强了对不合格成品的报废率和降低了客户抱怨，同时做到多与销售部和相关部门沟通，及时了解客户反应产品存在的质量问题，采取相应措施解决。

>四、>20xx年工作计划和打算：

1、认真学习本职工作相关的专业知识及相关理论知识。在学习方法上做到在重点中找重点，并结合本部门在实际工作中处理的各种异常，有针对性地进行学习，不断提高质检人员的办公能力。

2、认真收集各项信息数据，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出快速的、正确的决策。

3、多与相关部门勾通了解客户反馈的意见，及时处理协助各部门处理生产过程中出现的各种质量问题。

4、增强质量意识，提高产品的合格率，使合格产品能够满足生产计划。

5、加强责任心，工作认真，能承受工作压力。负责产品质量状态标识，严格控制不良品进出厂；

6、认真完成领导交办的其他工作。

20xx年的工作给了我们很多启示和教训，20xx年对于我们又是具有挑战性的一年，质检部全体员工一定会以产品质量为重点，提高合格率，降低报废率，全面推进各项工作的开展，为公司取得更大的辉煌尽绵薄之力！

**公司工作总结提纲范文大全2**

赤峰桥北富龙热力有限责任公司（简称公司）自筹建至成立以来，在红山区人民政府、桥北开发办、内蒙古红山物流园区以及上级公司的关怀和指导下，努力克服困难，较好地完成了各项工作任务，取得了令人满意的成绩。现将具体工作完成情况汇报如下：

>一、工作筹备组进驻桥北地区积极开展工作

为解决桥北地区用热紧迫的难题，20xx年10月，赤峰富龙热力公司在红山区政府的组织协调下，立足城区供热大局，抽调了部分管理、收费、运行、业务等专业技术人员组成工作筹备组，进驻桥北地区主持并开展供热工作：

（一）一方面组织业务人员加班加点，冒着严寒实地详细测量供热面积，认真做好测量记录并汇总，经过七八天的昼夜奋战，基本完成了测量任务，为园区通水、供热奠定了良好的基础；另一方面抽调赤峰富龙热力公司3个热网所100多名工人展开检修工作，抓紧时间对站内基础设施进行排查及检修，运行工人们昼夜奋战，顾不上休息，仅用时3天就完成计划需要5天完成的注水任务。

（二）物流园区原为私人锅炉房供热，没有统一的管理和规范，热用户存在托人情、谎报用热面积，少交费，不交费、讨价还价等问题，工作组在进驻物流园区后，加大园区供热秩序整顿工作，采取铅丝捆绑、链锁锁闭等办法，禁止私调阀门，经过运行调节人员的努力，园区供热秩序有所好转；另外，采取“矫往必须过正”的方法，严格按照《赤峰市城市集中供热管理办法》的有关规定，对于已经用热但未办理用热手续的用户，收费人员通过“电话通知、上门催缴”等多种方式，加强收费力度，经过全体工作人员的共同努力，用热市场渐趋规范。

>二、立足长远，科学组建公司推动桥北地区供热事业发展

为解决桥北地区用热紧迫难题，红山区政府和赤峰富龙热力有限责任公司本着“服务大众、造福于民”的原则，通过“股权多元化及供热服务专业化”的市场化运作模式，共同合作，在桥北物流园区设立了全新的公司——赤峰桥北富龙热力有限责任公司（其中：富龙热力公司持有51%的股权，红山区政府持有49%的股权）。20xx年8月13日，公司正式挂牌运行，主要承担桥北地区的集中供热、生产运行、供热管理及供热服务等业务。

（一）以人为本，夯实管理基础

公司成立之初，及时召开股东大会，依法组建董事会、设立执行监事，聘任经营班子，初步形成了规范的法人治理结构；还根据公司供热工作实际需要，本着“精干、高效”的原则，科学地设置了7个职能部室，并引入竞争机制，一级聘用一级，全面推行人员公开市场化聘用制度，把所需的人力资源吸收到公司中来，采取“集中授课、实习培训”等方式，对新员工分阶段地进行入司教育培训和岗位实习培训，根据岗位实习情况以及试用期考核情况，同时征求个人意见对员工定岗，做到人尽其才，才尽其用，促进公司持续健康发展；同时，公司坚持以“新企业、新机制、新思路、新业绩”为经营和管理导向，严格按照现代企业管理模式，先后制定和出台了《公司财务管理制度》、《公司物资采购管理办法》、《公司车辆管理办法》等基本制度，通过规范的制度建设，有效地提高了公司的管理水平。

（二）以“强化成本管理”为主，节约增效

公司自成立以来，参照母公司的有关规定，加强成本管理，加大管理费用支出的控制及办公用品、物资采购的管理力度；制定了办公用品“定点采购、定期领用、定额管理”等管理机制，有效地控制了办公用品的购置费用；特别是加强对供热物资的采购管理，鉴于母公司具有多年供热物资采购经验及稳定的供货渠道，为保证供热物资设备“价格合理、质量优良、供货及时”，公司供热工程物资依托母公司“大宗物资招标采购、小宗材料定点采购”的机制以及物资出入库手续、废旧物资回收等机制进行采购与管理，有效地提高了物资的采购质量，降低了采购成本，节约了生产成本；20xx年公司组织供热物资招标会1次，签订合同金额520多万元。

>三、统筹兼顾，全面做好供热准备工作

20xx年，公司以饱满的热情、积极的态度认真做好供热前各项准备工作以确保20xx——20xx年冬季供暖工作和热用户服务工作再上新台阶：

（一）加强热网检修，确保安全稳定运行

公司针对桥北地区“热网建设不合理、配套设施不全、用接热秩序混乱”等一系列问题，立足供热大局，兼顾热网应急和长远发展，制定了《20xx年桥北地区供热管网检修改造方案》，并积极组织专业技术人员本着“科学、合理、经济、适用”的原则，投资了万元，提前完成了本年度的热网检修工作，其中：更换阀门769个，清理小井34个，扩建小井21个，热网检修的如期完成为本采暖期的正常供热奠定了坚实基础。

（二）积极建设供热基础设施，提高供热服务水平

为了满足桥北地区用热需求，经技术人员多次实地勘察，反复研究论证，努力克服“工程量大、工期紧、资金严重短缺”等困难，投资2600多万元，新建了园区西二街、西三街等五条过路预埋管线工程，龙头山路向北开通等工程；同时，新建换热站6座，改造换热站1座，其中：在建设换热站过程中，在母公司的全力支持配合下，公司积极组织工程部，一是严格执行工程进展汇报制，采取每日汇报和实地督查相结合的方法，随时掌握工程进展情况，发现并及时处理存在的问题，保证工程建设的进度；二是按照“明确分工，责任到人”的原则，指派专人负责工程现场的管理和监督，保证工程建设的质量；三是积极组织施工单位倒排工期，倒逼进度，夜以继日地轮番作业，千方百计确保各个换热站工程建设如期完成；特别是在建设园区2#换热站时，工程部人员，以火一样的热情及钢铁般的意志，拼搏协作，攻坚克难，仅用了14天的时间，于20xx年10月18日正式运行。

（三）及时注水试压，确保热网运行稳定

为尽早排除管网运行隐患，提高热网运行工况，公司提前制定了《20xx——20xx年度热网运行方案》，本着“边充水、边处理热网运行隐患”的原则，严格按照技术规定，陆续向热网注水，分段进行打压试验，切实做到确保供热系统安全稳定运行。在二次网通水期间，公司在尽职尽责做好供热运行任务的同时，坚持从用户角度出发，想方设法调配，努力克服园区多次停水、停电的困难，特别是11月28日晚，桥北核心区大面积停电，阳光希望家园、钓鱼台B区、钓鱼台C区等换热站无法正常运行，导致这几个换热站辖区内的居民用热受阻，公司坚持以“竭尽全力为政府分忧，满怀真情为群众解难”为宗旨，本着“不计成本、不讲条件”的原则，经多方协调，对外租用3台发电机（200KVA一台、100KVA2台）运行了8个多小时，及时有效地解决了用户用热问题；另外，鉴于园区站内供水设施不完备，补水困难等原因，公司积极采取措施，协调周围热用户自备水井进行补水；同时，积极联系消防支队，调度消防车进行补水；并准备备用水箱，以备出现紧急情况，可以随时替代。比如：因停水，导致公交枢纽站无法正常运行，公司积极联系红山市政工程管理处，租用其高压清洗水车累计30次之多，以上种种措施将补水不足而发生断热的情况降到了最低。

>四、创新方式，千方百计做好热费收缴工作

由于桥北地区原为私人供热，没有统一的管理和规范，长期形成一种混乱的用热市场，热用户存在托人情、谎报用热面积、交费不及时、讨价还价、要求减免增高等问题，面对以上种种问题，公司组织业务部等相关人员加班加点，实地详细测量供热面积，认真做好测量记录，并每天进行汇总，为热费收缴奠定了良好的基础；同时本着“服务为民”的原则，组织收费人员在坚持按《内蒙古自治

区城镇供热条例》、《赤峰市城市集中供热管理办法》有关规定的同时，耐心、细致的对热用户讲解“热是商品”应按规定交费。另外，专门安排人员通过“电话通知，上门催缴”等多种方式，加强收费力度。截止20xx年11月30日，桥北地区共收取用热费用1470多万元。

>五、存在的问题

（一）未规划预留供热设施建设用地

因没有统一的供热规划，目前桥北地区没有规划预留热力站等供热设施建设用地，建设每一个热力站都需要协调找地、要地，此问题已严重影响桥北地区供热事业的发展。

（二）庭院管网私搭乱建现象严重

桥北地区因为缺乏统一的管理和合理的规划，原锅炉房没有经过专业人员设计，供热设施建设不合理，私接热、私自调节现象严重，庭院管网不保温、随意建设”等问题，严重影响用户用热质量，甚至会影响到整个供热网的正常运行。

（三）新建及技改工程投资巨大

因公司刚刚成立，根据桥北开发区的规划建设情况，需要投资跟进新修管线及换热站，巨额的供热工程建设投资导致公司资金严重短缺，供热工程建设急需政府协调及资金扶持，以确保供热技改工程的顺利开展，从而保证广大用户正常用热。

（四）非节能建筑居多

由于园区内的多数建筑为非节能建筑（或标准建筑），以钢结构、多门窗建筑居多，保温性能差，加之建设不规范，百分之七八十的用户庭院管网不做保温，导致建筑耗热量高，严重影响供热效果。

**公司工作总结提纲范文大全3**

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x亿多元到x公司和局属其他x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x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 “x”项目投资款及时到位，促进“x”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x公司调研分析工作，在做好x服务的前提下，积极探讨x公司新的经营发展模式，使x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x公司、x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！

**公司工作总结提纲范文大全4**

在即将过去的20x年里，经管部门领导班子研究决定，我担任20x年度经济管理部经济类科技人员。在这xx年里，我部的工作紧紧围绕以“发展、创新、效益”为中心，全面加强经济管理工作，以“服务创新、效益为中心”为重点，狠抓经济管理各项工作的落实，较好地完成了经济管理部的各项工作任务。现将本年度的工作总结如下：

>一、以经济效益为中心，抓好经济效益增长工作。

1、以“创新、效益为中心”的经济工作思路作为经济工作的核心，以经济效益为中心。

我们在抓好日常管理的同时，积极探索经济效益工作的新路子，积极引进新技术、新工艺。如在开发区的大力开发新品种时，不仅做到了尽快投入生产，而且大力推广我市的新品种；在开发区内的小规模工业用地面积大，为了不让土地承包经营权出现问题，我们多方争取资金，在土地征用上为企业争取了一定的资金。在土地流转上，我们采取了多种有效措施，取得了良好效果。土地流转上，我们采取了有效措施，积极开发新的用地；在工业用地上，为了保证工业用地的安全和节约，我们从节约每亩土地入手，大胆改变土地用途，并根据实际用地需要对工业用地进行彻底清理，为工业用地的合法合规做好充足准备。同时，我们还积极引进和发展新的工业园区和一批工业企业，使工业园区在工业园区的建设上有了更大发展。

2、积极开展经济效益工作。

我们始终把开展经济效益工作作为一项重要工作来抓，通过抓经济效益工作，不断激励和调动全员工作的主观能动性，不断提高经济效益的效益增长速度和质量，全年共实现经济总收入2025万元，其中：工业总产值万元，比上年增收万元；工业总产值万元，比上年增收万元；实现国有产值万元，比上年增长万元；工业增加值万元，比上年增长万元；工业万元，比上年增长万元；利税万元。在经济工作中，以工业企业效益为中心，紧抓经济效益工作，实行目标管理，从制度上堵塞漏洞，从管理上保护企业利益，以经济效益为中心，强化监督管理，从源头上解决经济效益问题。

3、以经济效益为中心。

我们积极引进和发展新的工业园区和一批工业园区；在工业园区内积极开展了“三清三拆”，实现了“户户清、人人清、事人清”三个“无户化”目标。今年以来，共投入资金795万元，对园区内的6个工业园区进行了彻底清理，对40余个企业的10余个工业厂进行了清理整顿。在清理整顿期间，我们共清运土方359万元。其中：土地265万元，占工业总产值的；土地利用税100万元，占工业总产值的。

4、以信用额度为依托，抓好信息工作。

我部在抓好信息工作的同时，认真做好信息的撰写与上报工作，积极参与了市行信息中心组织的全省信息宣传工作，共撰写信息11篇，被市采用15篇；积极撰写各类信息，被省行政信息中心采用10篇。

>二、以为统领，加强经济管理工作，提高经济效益水平。

5、以提高企业经济效益为中心，以增加企业收入、改善就业环境和产业结构为着眼点。

我们紧紧围绕着市行下达的各项经济任务和各项目标，结合我部实际和工作的内在规律，制定了全年各项指标的考核办法，做到奖勤罚懒，奖优罚劣，从而增强了职工的主人翁意识和责任感，大大提高了经济效益。

6、以效益为中心，以增加企业效益为目标。为增强企业效益，我部根据我市工业园区现有企业的实际情况，积极做好各项效益工作。一是积极争取上级部门的支持，争取地方的重大投资项目；二是积极争取国家对我们工行的大力支持，争取上级投资项目的落户我部；三是争取地方重大投资项目的落户我部。

7、以效益为中心，以增加企业效益为中心，抓好

**公司工作总结提纲范文大全5**

参加工作以来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

>1.严于律己，政治思想觉悟得到提高。

坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱社会主义，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

>2.强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。

作为一名刚步入xx的新人，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。工作以来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。认真学习各种重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习“创先争优”，进一步夯实了理论基础，提高了思想道德素质。

1)认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训、会议，通过执法培训，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

2)认真学习法律知识。作为办公室人员需要负责处理各种文件，另外作为xx执法人员，更是直接涉及到许多法律法规的运用问题。结合自己的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强了对法律法规知识的学习，进一步增强了法律意识和法律观念。

3.努力工作，认真完成工作任务。

我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。不管是在办公室，还是在违规处理室，工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手。

1)办公室工作。可以说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否有需要办理的事，遇到办理不了的案件时能耐心向其解释清楚，或帮助其联系他人，使群众能尽快办好手续，树立好xx的形象。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

2)违章处罚室工作。在违章处罚室，先是认真学习法律法规，并解读xx管理处下发的行政处罚自由裁量权基准执行标准；然后向有经验的同事请教相关问题，向他们学习操行、处理问题的的方法方式。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺；其次，在工作上，工作经验尚浅，法律知识不足，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长；再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的。

**公司工作总结提纲范文大全6**

回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门领导的正确指导下，我们的工作着重于内部费用的控管、成本、费用的核算以及对集团下属各公司的财务制度的完善、紧跟公司各项工作部署。在核算、账务处理方面做了应尽的责任。为了总结，发扬成绩，克服不足，现将x年个人工作总结如下：

>1.费用的规范管理

严格按照集团内部费用的规范管理制度对费用进行控制，如小车费用定补到位，差旅费、业务招待费根据不同的省市进行定额补助，填制费用单据时查看发票是否齐全是否有效以及其他费用是否合理，分门别类的核算到每个部门，为方便下年做财务预算时核定每个部门的各种费用打下基础更能清楚的了解每个部门所发生的每一笔费用。

>2.会计的基础工作

(1)规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行核查，看账实是否相符。强化会计档案的管理，使每一份合同每一份协议甚至公司内部上传下达的每一份文件都逐一装订成册，以便日后备查等。

(2)按规定时间及要求编制集团公司所需要的财务报表，以便领导能及时准确的了解公司内部资金、费用、成本、利润等情况。

(3)每月按时申报各项税金。在集团公司的年中审查中积极配合领导完成了往年公司的税务稽查工作。

(4)不断加强对公司固定资产的管理，每个办公室添置什么样的固定资产都按领导签字的申购报告及实物发票入账，核实到每个部门，每个责任人，登记成册入档，以便备查。到期的以及出售给其他单位的固定资产经过固定资产管理模块进行报废处理或者清理处理。

(5)每月按时核算职工的工资及费用，准备无误的统计集团公司及下属各公司的贷款情况，为领导提供最准的公司资金信息。

>3.财务核算与管理工作

(1)按领导要求对村宾馆的门市部及餐饮部不定时进行盘点，核算门市部及餐饮部的收入、成本及费用，以便能够及时准确的掌握其经营动态。同时提出了对门市部经营管理的见议，以便日后核算与管理。

(2)正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的申报软件，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3)由于公司以往内部往来管理不严产生漏洞的缺陷，倒至账面数额过大，占用了公司的大部分资金流量，在陆续结算工程欠款的同时，加大了对往来账务的核对与清查，对年限过长的客户往来进行了仔细的核对。

(4)月份根据公司去年的利润将年度的分红款核算并分配到位。支付分红款时严格按照领导交办的事项，将有欠款的扣回后再予以支付。

(5)积极配合工程部对去年及今年的马绵河公路及其它工程进行验收核算。

>4.努力完成领导交办的临时性工作

**公司工作总结提纲范文大全7**

自20xx年7月6日华商小额借款有限责任公司开业以来，在嘉峪关市金融办、中国人民银行和中国银行业监督管理委员会的指导和大力协助下，在公司领导、公司各位股东的正确领导下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，共同努力取得了令人较为满意的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。

回顾和总结20xx年的工作，现将20xx年有关工作总结汇报如下：

>一、取得的成绩：

1、学习公司的相关规章制度、借款政策及借款利息政策等。良好的制度是管理一个公司的基础，是公司持续发展、稳定发展、长久发展的保障，是公司的软实力，它确保我公司业务的长久有序发展。在公司成立初期，我公司就组织制定了《华商小额借款有限责任公司规章制度》。进公司的初期，我认真学习了公司的各项规章制度，懂得了应该干什么，明确了工作分工，为我在公司的循章办事奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序的进行。

2、半年来，经过公司上下一心，一致努力，我公司业务经营取得了令人相对满意的经营业绩业务发展平稳，经营效益实现稳定。20xx年7月至20xx年12月，华商小额借款有限责任公司累计发生

业务40笔，累计发放借款3081万元，累计利息收入万元，已收利息万元，应收未收利息万元。到期借款收回率90%以上，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。在此过程中，我积极配合公司做好借款相关工作，遇到办理房产抵押借款的客户，陪同客户到房管局做好他项权登记手续以及后期他项权证的领取等。

3、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则强化风险防范，对每笔借款，我和公司业务人员裴萌舒一起做好贷前调查工作，亲自到客户的工作地点询问借款客户的真实情况，工资情况，有无负债等，尽量多了解客户信息，作好调查后回公司将客户信息如实汇报给上级领导，以便上级对借款客户作以初步了解。在借款中期做好借款资料，在借款后期做好对借款客户的跟踪及催收利息等相关工作。

>二、存在的不足及改进措施：

1、部分借款客户在还本付息上严重逾期。自开业以来，大部分客户保证了每月20号以前交清利息，到期还本付息，但是同时也出现个别客户严重逾期，例如，借款客户康英借款壹拾万元，自次月起没有及时交利息，我公司联系客户时发现客户预留的联系方式一直联系不到本人及其家人，此后多次联系未果，公司也进行了家访，针对此类类似借款客户，我们需进一步加强风险防范，做好贷前调查，摸清客户的真实负债及偿还能力；贷中审查；贷后监查，做好对借款客户的跟踪。对在库的客户，也要加强管理，筛选出信用度良好的客户，以便后期二次借款的操作。

2、业务模式相对单一，可运营的资金仅限于注册资本及借款利息收入，一旦资金都贷出去，公司的业务基本就属于停滞状态，担保借款发展不成熟，信用借款公司也没有明确的规定。在今后的工作中需积极开拓嘉酒市场，发展担保借款。

3、借款资金量过于集中。我公司年末统计借款资金大部分集中在大客户群体上，大客户资金运用量大，周转资金量也大，公司资金有限，集中在大客户群体上放贷的话，就没办法开展小额分散业务，我们需按相关要求拓展“小额分散业务”。

4、我们与同行交流较少，小额公司在发展的业务的过程中难免遇到有客户无款可贷或资金空置，我们应与同行建立长期的友好合作关系，互通信息，合理利用好资金。

对于20xx年存在的问题，将予以高度的重视改进并改正，好的方面继续发扬。我们将以饱满的热情迎接20xx年的到来，据此作出20xx年年度的工作计划：

1、做好前厅接待、保持接待厅卫生干净整洁。

2、做好对借款客户的前期调查，如实了解客户信息并做以反馈、同时做好对借款客户的跟踪服务等后期工作。

3、尽力完成上级领导下发的任务，并做好一些领导安排的其他临时性工作。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20xx年度目标任务而努力奋斗。

**公司工作总结提纲范文大全8**

开年以来，在各位领导和同事们的指导、关心和帮助下，我以严谨务实、扎实高效、敬业奉献、追求完美的标准严格要求自己，较好地完成了各项任务，自己的思想认识、工作能力和综合素质都得到一步的提升。下面我分四个方面将半年的工作和学习情况向各位领导和同事做个简要的汇报。

>一、收获

>(一)强化三个环节，切实提高工作效能

一是把握规律

二是前置学习

三是沟通协调

>(二)统筹三个关系，合理把握工作节奏

一是主与次的关系

二是轻与重的关系

三是急与缓的关系

>(三)增强三个意识，始终保持工作状态

一是责任意识

二是和谐意识

三是团队意识

>二、体会

一是工作进步来自锲而不舍地努力

二是能力提高来自坚持不懈地学习

三是境界提升来自持之以恒地修炼

>三、不足

第一，在大局的把握上还不够成熟全面

第二，在细节的处理上还需要精益求精

第三，在知识的学习上还有待深度拓展

>四、展望

一是勤于思考

二是善于把握

三是精于实践

四是勇于创新

**公司工作总结提纲范文大全9**

20xx年已经过去，在过去的一年里，国内各地房地产销售额不同程度的下降。xx市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，克服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢！

在过去的一年里，xx以极高的消化速度和消化率顺利占领xx市场。上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到x亿元，回笼资金x亿元。元旦xx的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20xx年的开门红，在xx市房地产市场再次引起轰动效应。

>一、五期项目方面

地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了xxxx这样的大型商家，xxxx的进入，将成为xx地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了xxxx社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

>二、物业管理方面

物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

>三、工程管理方面

通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

>四、问题和不足

同事们，20xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们xx房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

1、物业管理方面，物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

（1）是人员流动性过高，专业人才招聘困难。去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

（2）是安全防范工作仍存在有漏洞。由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

（3）是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。目前，物业公司在xx顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

（4）是创收能力进一步提高。去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

2、公司内部管理方面

（1）是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

（2）是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

3、工程管理方面。强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌！我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

**公司工作总结提纲范文大全10**

自20xx年x月x日公司正式对外营业以来，在各位股东的领导和关怀下，在公司全体员工共同努力下，公司各项业务逐步步入正轨，现将x年度基本经营情况、业务发展情况等汇报如下：

>一、经营管理情况

（一）严格执行国家政策，确保各项指标达到省金融办的要求。

截止x年x月x日，公司严格按照服务“三农”的原则，借款的投向主要用于支持农民、农业和农村经济发展，面向“三农”发放的借款占借款总额的90%以上；同一借款人最高限额控制在200万元以内；账面利率控制在基准利率倍之间；无跨区域发放借款的情况出现，无吸收或变相吸收公众存款的情况出现。

（二）积极营销，扩大市场份额，加快业务发展步伐。

x年x月份以来，通过积极的营销，公司在信贷业务发展中取得了一定的突破，抢占了一定量的市场份额，建立了一批相对稳定的客户群体，加大了对信用良好，还贷能力强的客户营销及维护力度，在行业内取得了一定的知名度，为今后的业务发展打下了基础。

（三）以效益为核心,完善工作效率，提高服务质量。

公司在不断加强和改善日常信贷工作的同时，注重和加强了信贷人员业务能力的学习和培养，逐步提高了工作人员工作质量和效率，建立了完整的客户信息档案，强化服务手段，改善服务效率，提升了公司的对外形象。

>二、人事变动情况。

截止x年x月x日，公司正式员工共计x人。其中客户部x人，风险管理部x人，财务部x人，副总经理x人。

>三、业务经营指标情况

（一）全年数据。

x年x月至x月，公司累计发生业务x笔，截止x年x月x日借款余额为x万元，累计发放借款x万元，日均借款余额x万元，累计利息收入x万元，已收利息x万元，应收未收利息x万元；累计费用收入x万元，已收取费用x万元，应收未收费用x万元。

x年利息及咨询费收入

项目利息收入其中：已收利息应收未收利息、咨询费用收入、利息及费用收入总计金额（万元）

（二）x年第x季度数据

x年x月至x月，累计新发生业务x笔，同比第x季度新增借款x万元，新增利息收入x万元，新增费用收入x万元。

x年第四季度数据

季度第3季度第4季度利息收入咨询费收入

（三）x年以后预计利息及费用收入

已签订借款合同并发放的借款中x年x月x日以后预计利息收入为x万元，，费用收入为x5万元。

20xx年以后预计利息及费用收入项目利息收入费用收入利息收入（万元）

（四）借款质量

截止x年x月x日，累计发放借款x笔。其中到期收回x笔，逾期x笔，金额x万元，目前已经与客户达成协议，客户承诺于x年x月偿付本息。

（五）借款担保比例：

1、保证担保借款x笔，累计金额x万元，占比x%；

2、抵押担保借款x笔，累计金额x万元，占比x%；

3、质押担保借款x笔，累计金额x万元，占比x7%；

>四、存在的问题。

回顾x年以来的工作，公司虽然取得了一定的成绩，但与股东及董事的要求还有很大的差距，主要表现在：

（一）员工队伍专业化水平不理想。

公司正式运行半年以来，客户经理的培养取得了一定的成效，但具有丰富管理经验的技术人、独挡一面的人才较少，相比其他同业对手，客户经理队伍的专业技能仍然有不小的差距或信贷风险防范意识不高，专业技能还有待进一步提升。

（二）营销范围未达到预期构想。

自20xx年第一次股东会后，在营销网络的构建上，公司已在x地区建立了营销网络，由于信息不对称，信息获取渠道尚未完全打通，虽然公司已建立了一定的稳定客户群体，但由于一些客观因素的存在，本地区的营销网络推进范围仍然收效甚微。

（三）借款操作流程与客户需求不吻合。

在公司成立之初，信贷操作流程基本沿用银行信贷模式，但在实际运行中，多项操作模式同实际情况存在一定差异，如在办理抵质押登记时，由于各地州对小贷公司政策不一致，导致业务办理效率和质量未达到预期效果，未能体现出小额借款公司具有的方便、快捷的特点。

（四）内部管理力度不够。

公司自正式营业以来，着重搭建了以业务发展为重心的经营方针，但在实际的运行当中，许多内部管理问题逐渐显露，主要体现在信贷资产质量，贷后管理及人才培养机制等几个方面。

（五）行业集中度较高。

自公司正式营业以来，公司客户主要集中在房地产业及建筑施工行业间，但自x年x月以来，国家集中出台了多项针对地产调控的打压政策，并多次提高准备金及借款利率，对我公司主要客户的预期经营存在一定的影响，政策面带来的风险存在诸多不确定因素。

（六）信用借款比例过高。

由于种种客观原因的存在，我公司借款多为担保人以信用担保的

方式发放的信用担保借款，固定资产类的抵押担保比例偏低，具有一定潜在的风险。

>五、工作规划

针对今年经营管理中存在的问题，公司将通过以下几个方面的工作思路开展工作：

（一）实施人才战略，缓解和消除公司发展的“瓶颈”。

1、招贤纳才，网罗公司发展专业人才。根据企业发展战略，适时调整用人政策，招聘专业人才，充实公司的技术力量，满足我公司长期人才需求。

2、立足岗位，加强培养。在做好引进人才的同时，根据我公司目前发展现状，注重企业现有人才培养，调配和有效利用现有人才资源，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。鼓励立足本职潜心学习，主动帮助其解决有关实际问题；对现有人才中具有一定实践经验、有培养前途的，创造条件进行专门的理论培训，进一步拓宽知识面，尽早培养为企业自己的高级专业人才。

3、建立人才激励机制，使人能尽其才。在人才的使用上，逐步建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人奖惩机制。鼓励员工发挥、创造，让员工参与到企业管理中去，充分发挥员工的聪明才智，调动积极性，实行自我管理；敞开渠道，鼓励员工为公司的发展献计献策，按贡献大小给予不同的奖励。使每个员工产生一种归属感和成就感，充分发挥才能，做到公司与员工在利益上的双赢。

4、鼓励学习，不断提高。随着公司各种管理法规的不断完善，逐步建立奖励制度，鼓励员工积极学习，考取适合公司发展的各种执业资格，为赢得市场做好人才储备。

（二）统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

1、继续提高宣传力度，树立典型客户。重点支持经济效益好、保全措施到位的企业及个人，在其产权明晰，手续齐全的前提下，集中信贷资金，为其提供各类信贷服务。

2、加大对优良客户的授权授信额度。在信用良好，资产状况良好的基础上，根据客户行业、性质及资产的实际情况，对客户授信额度进行合理的调整，优化审批环节，提高工作效率及服务质量。

3、扩大在本行业、本地区的知名度和影响力，加大宣传力度，积极主动地利用各种合适的媒介和载体扩大市场占领份额。

（三）建章立制，实行公司规范化管理。

1、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险，加大借款三查力度，明确清收责任，严禁向高风险企业和个人投放借款，杜绝重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现借款风险扩大趋势，杜绝新增不良借款。严格考核，将借款资产质量与信贷人员绩效收入直接挂钩。

2、加强制度执行管理和员工管理，加强对制度执行情况的检查和督办。

3、强化借款投放和风险管理。因地制宜，确定支持产业和投放重点。深入研究各信贷项目中的风险点，有效防范风险。

4、提高服务质量，把握好重要数据、重点问题、重点环节和重点区域的分析和监控，有针对性的提出解决办法，为信贷工作提供参考。

5、强化信贷业务培训。以客户经理为首，带领区域内信贷人员对借款客户共同调查、分析，使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。实行信贷人员月例会制度。加强对信贷人员业务素质的培训，不断强化合规经营和尽职意识，分析典型案例，学习同行业先进经验，找出差距，纠正不足。定期对信贷人员进行专业培训，提高信贷人员分析问题和解决问题的能力。

（四）认清形势，及早谋划，进一步增强资金实力。

由于国家政策调控的影响，预计明年内信贷资金市场将面临更大压力，对信贷运营势必带来影响。因此，需精心组织，在确保运营资金能够在合法合规的前提下，拓展融资渠道，充分认识同业强劲的发展势头和市场竞争异常激烈的严峻形势，仔细分析资金市场走势，及早谋划，制定符合市场导向的信贷工作指引，及早准备信贷工作方案和计划，树立“任务有压力，完成有信心”正确工作理念，确保信贷工作稳步、健康、有序开展。

（五）调整信贷结构，全面控制风险

1、仔细研究国家宏观调控政策，积极营销具有实体经济平稳健康运行与自身可持续发展的优质客户。保持信贷总额的合理增长与均衡投放，注重通过提高借款周转速度和运作质量来满足客户融资需求。加快非信贷融资产品的创新发展，积极为实体经济发展提供多渠

道融资支持。

2、积极推进经营结构战略性调整，加快发展方式转变。主动适应经济金融形势变化，以加快发展方式转变为主线，对信贷项目担保方式深入研究，逐步提高抵质押担保比例，持续提升业务的竞争发展能力和盈利水平，不断增强发展的全面性、协调性和持续性。

最后，在x年的工作中，要充分利用我公司具有的优势，既要看到公司发展中有利的一面，同时还有清晰的危机感，以及高度的使命感、责任感一如既往的为客户和社会提供满意的产品和服务，将产值做大，将公司做强，创造新的业绩，展示新的风采。

**公司工作总结提纲范文大全11**

三季度，我公司再次以全面优化管理手段入手，以提升员工队伍的综合素质为依托，以突破市场销售、提高产品质量为核心，以各类项目申报为着力点，在强化开拓能力和创新能力上下功夫，不断提升管理水平和执行力，全面提高企业的生存能力和核心竞争能力。在第三季度，经公司全体员工共同努力我们主要做了以下几方面工作。

>一、经济任务完成情况：

三季度，xxxx销售出厂 吨，同调整后的预算 吨相比，完成预算销量的 ；实现销售收入总计 元，完成了调整后预算收入的 。货款回收 元，符合合同回款要求。 签订了 个供货合同。销售工作稳步推进。

三季度共签订供货合同 个，其中，xxxxx项目等建筑面积均在xxx万平米以上，每个项目的xxx需求量均超过xxxx吨。同时，xxxxxxx公司的xxx项目也与公司签订了供货意向书。

>二、主要工作：

（一）狠抓生产技术管理，努力完成生产任务

第三季度，公司加强对安全生产的检查，发现问题及时解决，使安全隐患大大降低，确保了安全生产。建立了较为完善的生产操作流程，强化生产、技术现场管理。从生产任务的下达到材料的采购，从生产过程的监督、指导到成品出库，从实施设备的维护、改进到提升生产效率，从一般的现场管理到车间尝试“5S”管理都有不同程度的改善、提高，较好地完成了生产任务。

（二）紧抓销售市场，调整营销策略

第三季度，公司认真对预拌砂浆市场进行分析，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的产品推广情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高产品在市场的占有率。对内在营销综合管理上功夫，加强部门的预算管理，严格控制部门的费用开支；对销售业绩不佳的业务人员及时沟通，强化了目标任务，激发了业务人员危机和竞争意识；同时对专职和非专职业务人员的考核实施了兑现。对外强化服务意识、加快营销步伐，对确立的xxxx重点项目和意向使用单位加强了沟通，特别是对xxxxx市场进行了深度调研，加强了与xxx部门的沟通，取得明显成效。并配合公司各部门处理了xxxx等项目多起产品质量纠纷，完善售后服务体系，最大程度的挽回公司损失。

（三）重视项目验收和申报，促进技术支持和产品研发，推动公司事业发展

为适应市场变化，加快自主创新，形成具有自主知识产权的产品和品牌，提高市场竞争力和抗风险能力，我公司始终将科技进步和自主创新摆在重要位臵。第三季度，公司认真做好各项目验收和申报工作。认真撰写科研项目验收资料，组织有关人员对各申报项目资料进行整理、总结，并积极申报。通过科研项目验收和申报，不仅提高了公司的知名度和美誉度，更能得到省市区各级的资助与支持。公司还积极关注当前的行业动态，结合公司的实际进行消化、吸收，开发新产品研发，同时逐步解决产品质量问题并在成本和质量之间探索更加

合理的切合点。第三季度，xxxxxx学院xxx系派出相关人员到公司参与xxxx的研发工作，确定了基本配方，xxxxx配方调整工作也在调试过程中,并顺利取得浙江省特砂推广证。

（四）加强队伍建设，提升公司综合竞争力

队伍建设是企业经营管理的重中之重，第三季度，公司继续加强人员队伍建设，努力提高干部、员工的思想水平和综合素质，提升公司综合竞争力。通过积极开展公司年中工作访谈，进一步强化干部、员工骨干的思想素质教育，引导公司骨干从大局出发，向前看、向远看，想公司所想、急公司所急，出谋划策，努力工作。目前，生产供应量已逐步提升，公司完成空缺岗位招聘xx人，设备维修xx人，铲车司机xx人，普工xx人，营销助理兼统计xx人。在生产技术部试行绩效考核制度，实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。

（五）全面优化管理手段、不断提高执行力

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。公司结合经营管理实际，动员中层以上管理人员及关键岗位员工在每次例会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。第三季度，公司修订《考勤管理制度》、《福利管理制度》，

编制《考勤实施细则》等，进一步规范了单位的管理体系。同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量。为了落实公司的各项规章制度，规范管理，了解公司发展实际情况，第三季度公司相继开展了xx余次大小会议，尽力实现把约束机制变为员工的自觉行动。

（六）注重企业文化建设，推动文明健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。第三季度，公司将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量,紧紧围绕生产经营目标任务的完成，开展各类谈心、文娱活动。公司对外加强网站宣传，对内完善员工福利制度、提升福利水平，通过这些活动对外树立了良好的企业形象，对内增强了员工对企业的凝聚力，同时鼓舞和调动了员工生产、工作积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

（七）存在的不足和问题

回顾xx年的工作，成绩的取得与上级有关部门的大力支持、公司各部门的团结协作、全体员工的辛勤付出是密不可分的。同时，也要看到工作上的不足和问题，在今后的工作中应该时刻注意和逐步改进。存在的不足和问题主要有以下几方面：

1、管理力度需强化，购产运销等各环节沟通有待加强，责任分工需明确

目前，市场逐步拓展，公司在营运探索的过程中，在制度的执行上存在着“执行不坚决、执行不到位、执行不规范”等问题，表现为工作拖沓等现象。各部门沟通不够流畅，一方面反映出员工的执行意识不强、执行力弱；另一方面反映出制度的建设、各部门的沟通、协调上，还存在缺陷、不够完善。

2、涉及生产有关工作需进一步加强，生产各环节仍需完善 涉及生产的有关管理工作与上半年年相比有了很大的进步，但问题仍然存在。一是生产管理不够严密，设备管理存在缺陷；二是质检工作力度需强化，原产料进厂检验工作需加强，进一步减少产品质量问题；三是车间生产缺乏计划性，处于被动状态，设备检查、管理仍存在缺陷。

3、物流合作仍在磨合期，保供工作需加强

与xx物流的合作已经开展，货运工作趋于平稳。但由于车辆数量限制及各种不可控因素，导致延迟到货问题屡有发生。还需与xx物流工作进一步协商。

**公司工作总结提纲范文大全12**

20xx年作为xx的一名内业员，我的主要工作就是做桥梁和涵洞的内业资料，负责资料的收集、整理与归档工作。我本着“在工作中提高自己、为公司创造价值”这样一个目标，通过自己的刻苦钻研，向领导请教、向同事学习，不断开拓创新，圆满的完成了本职工作。对这个行业有了一些，专业技能和工作能力都取得了很大进步。

>1.工作体会

根据半年的工作经验，我认识到，衡量一个工程的好坏，除了通过工程实体反映外，资料也是一个极其重要的环节。通过资料能反映出工程所使用材料的优劣、工序之间的衔接是否符合要求，工程是否按图等等。所以内业员在工程建设中有着举足轻重的作用。此外，我彻底摒弃了“工作经验比学历更重要”的想法，因为二者本是相辅相成的，我认为“视野决定思路、思路决定出路”。理论功底扎实在处理问题时就会有广阔的思路，而工作经验在处理问题时能提供一个重要的参考。因此，作为公司的资料员，我严格要求自己，从中积累经验，加强学习，做好资料的收集、整理与归档工作，为公司的发展做出应有的贡献。

>2.专业技能

通过x年的踏实工作，我将理论与实际紧密结合起来，迅速掌握了桥梁和涵洞施工的工艺流程以及相关的规范要求。从最开始的学习研究图纸，到现在能发现图纸中的，我在专业技能方面取得了不小的进步。我深刻体会到了“实践出真知”这一至理的涵义。目前，我正在利用业余时间学习隧道和路基的图纸和施工工法，抓紧时间全面的了解土木工程施工行业，用专业知识武装自己的大脑，为今后的工作打下坚实的基础。

>3.工作能力

从一名刚刚走出校门的生到一名熟练的资料员，我经历了一个由最初的手忙脚乱到现在的游刃有余的过程。我坚持今日事今日毕，宁可加班加点，也要保证资料及时归档。工作中，我充分发挥主观能动性，摸索出了一套提高工作效率的方法。众所周知资料整理工作比较繁琐，全凭大脑很容易丢三落四，所以我准备了“工作任务表”，把想到的工作任务随时记录下来，保证每天工作有条不紊的进行；为了使归档资料条理清晰，一目了然，我编制了“资料归档明细表”，用以记录已归档的资料，汇报工作时，由于资料分类恰当、真实准确，电子版资料保存完整，得到了领导的赞许。

>4.职业

资料员是土木行业中最基础、面的工作。我觉得作为一名刚入行的新员工，资料员这一岗位，是一个良好的全面学习的平台。资料员接触的面非常广，土木行业里有关、质量、技术以及现场全面管理的东西都有，法律法规、施工质量规范、技术标准、安全标准规定等等，都可以接触的到。有人说“做资料员有两个结果：一个是永远重复性的机械作业，用通俗的话说就是没有前途；一个就是努力工作，通过资料员工作全面了解、掌握将来准备从事的工作。”

所以，在做资料员这一阶段，我着重我的职业目标进行学习，为自己以后的发展方向奠定一个坚实的基础，逐渐展示自己在这一领域的才能。与此同时，我利用业余时间密切关注国家政策和行业动态，积极了解信息，准备x年参加一级注册结构基础课考试，争取早日在建筑行业有所建树，成为一名土木工程专业工程师。虽然我在工作上取得了一点成绩，但我依然清醒的意识到我的工作中一定还存在很多的不足之处。在新的一年里，我会更加严格的要求自己，努力的钻研业务，不断更新和补充新的专业知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成资料整理工作。我告诉自己：x年我的工作目标是做一名的资料员，但我的职业目标绝不仅仅是一名资料员。我会用实际行动，我有能力担任技术性和专业性更强工作！

**公司工作总结提纲范文大全13**

我叫，今年x月x日进入公司担任主管，在这期间，公司领导给予我极大的帮助，也让我对自己的工作岗位有了一个全面的认识和了解。在公司领导的指挥和关怀下，在公司各部门的配合下，以及同各位同事的共同努力下，本着“严格要求、注重实绩、热情服务”的公司管理宗旨，以“上传下达、内外勤相互配合、克服困难、勇往直前、求真务实、开拓创新”的工作作风，以“任劳任怨、刻苦奋斗、诚实守信”的行为准则，以高度的责任感高度的事业心，以“立足岗位、踏实工作”的态度努力完成了公司下达的各项指标。现将我这xx年以来的工作做如下总结：

1、作为部经理，深刻认识到自己的岗位职责的重要性，有强烈的事业心和高度的责任感，对待每一个任务，都能做到尽职尽责，因此，我注重自己的工作业务水平和业务能力。

2、为确保完成全年任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。今年xx月份，公司安排我到x工业园学习工业原油。这次参加工作，使我对原油生产经营有了更深刻的认识，虽然在今后的工作中，我还会遇到很多新的问题，新的挑战，但我有信心把它做好，尽自己的最大能力完成领导交给的每一项工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结xx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xx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，为公司的发展做出更大更多的贡献。

**公司工作总结提纲范文大全14**

一、培养幼儿的自理能力，以提高孩子的自我服务水平。

幼儿生活自理能力是孩子独立性发展的第一步，由于现代家庭的特殊环境，使得不少幼儿失去了发展自理能力的机会，只有以培养幼儿的自理能力为基础，才能让他们在幼儿园愉快地开展一日活动。

二、加强德育教育，引导幼儿养成良好的行为观念及习惯。

幼儿的行为，充分反映了他们参与社会交往，适应周围世界的能力，对幼儿进行德育教育，对培养幼儿养成良好的行为习惯，对其身心发育和成长有着重要而长远的影响。

三、转变教学观念，在活动中确立幼儿的主体地位。

随着课程改革的深入开展，对我们教师提出了更高的要求。在教学中打破了各个科目领域的划分，根据新课程教材的要求，结合班级实际情况，有机地将各个领域知识加以融合。课改的核心是让课程适应并促进孩子的发展。作为一名幼儿教师，我们不能依赖教材，抓住日常生活中随时发生在幼儿身边的有价值的事情，用整合的观念对教材、教案进行选择、创造，不断拓展教育活动的资源。

四、教师与家长形成教育合力，做到家园同步。

幼儿大多数的时间还是在家中，前面提起的培养幼儿的自理能力和良好的行为习惯单靠教师在幼儿园引导，取得的效果一定不会很明显，只有家长在家中配合老师继续进行教育、引导，才能达到真正的目的。我就通过家长园地将一定的教育方法、经验介绍给家长，以便让他们在家中能正确的引导、教育幼儿。通过家长来园接送孩子的时间，简短的谈话能让家长们及时了解幼儿在园情况，则能让我仔细了解幼儿在家中的表现，更全面的掌握每个孩子的特点。

五、教师互相配合，使班级工作顺利进行。

今年我和朱老师一起管理班级工作。两人是第一次搭班，在管理工作中，我们二人互相适应着对方的管理习惯。我们一起总结幼儿的年龄特点、行为特征能较好地把握，能根据孩子的特点开展适宜的活动。一起解决教育上的困惑，一起寻找孩子的最近发展区，关注孩子的兴趣需要，创设相应的环境，切实落实到实际工作中。

**公司工作总结提纲范文大全15**

首先非常感谢公司给了我进入担保行业并来到公司工作的机会，从今年月日来公司上班，到现在已经有将近三个月的时间，在这期间，自己有很大的收获和感悟，也有很多不足之处，现将近期工作总结如下：

>一、主要工作内容

在这几个月的时间里，在学习相关业务知识的同时，我参与的工作主要有：

1.跟随部门经理及同事，对一些项目进行保前调查核实，对企业的基本情况、经营情况、财务状况、还款来源等进行综合评估；

2.在部门经理撰写调查报告的过程中，做一些辅助性的工作；

3.出具合同，打印合同，目前经手做过的合同主要有xxxx等企业；

4.负责借款方，出借方在合同，相关文件上签字，及相关手续的完善，在大厅参与办理过几次对接业务；5.跟随部门经理及同事，对借款方进行保后跟踪，调查，及时了解企业相关情况。

>二、工作总结

1.在来公司工作之前，我对担保行业方面的知识了解的很少，自己在金融，投资担保，抵押，风险把控等方面的知识和经验比较欠缺，来到公司之后，才对担保行业的相关事项，及工作流程等有了一个详细的了解。在今后的工作中，我一定会重视自身的学习，多向公司领导，同事虚心请教，多学多问，积极参加公司的业务培训，工作之余多关注，学习担保行业的最新资讯，政策及相关知识，以提高自己的业务能力。

2.在对一些项目进行保前调查的过程中，感到自己对一些行业的运作模式及行业相关情况了解的很少，像房地产，矿粉，钢材等行业以前接触的比较少，导致在工作中自己对企业某些方面的判断出现盲区和误差。在今后的工作中，自己一定要加强这方面的学习。

3.在这几个月的工作中，我意识到要更好的做好自己的本职工作——防范，把控和降低风险，保证资金的顺利回收，就必须做到：专业的业务能力和良好的工作态度。在业务能力方面，自己会加强业务知识的学习，及经验的积累，争取早一天有外行变成内行；在工作态度方面，在以前的工作中，我有些粗心，也给工作带来过一些麻烦，在以后的工作中，我会认真对待，积极改正，树立风险意识和工作责任感，尽量减少出错率！在这几个月的工作中，在部门经理及同事的帮助下，虽然在很多方面都有了一定的进步，但是仍然有很多地方的不足，需要更进一步的学习和提高，在以后的工作中，我会继续虚心学习相关知识，不断总结经验教训，不断提高业务能力，认真，用心完成本职工作。在说话，做人方面等方面，也会多学习！希望在各方面都能够有很大的进步！争取早日成为公司一名合格，优秀的员工，能够为公司做出更多，更大的贡献！

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