

公司日常工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/18400.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，再次实际考察，提高工作效益，下面是小编收集整理公司日常工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

公司日常工作总结篇1

20__年是本市加快实施“三步走”第二步战略目标的关键一年，是全面实现“__五”计划目标、衔接“__五”发展的重要一年，也是我公司进一步深化改革，抢抓机遇，加快发展，实现各项工作再上新台阶的重要一年。

__X领导班子在局党委的领导下，坚持以经济建设为中心，以先进性教育活动和两公司关系调整为契机，狠抓班子建设、队伍建设和作风建设，牢牢把握发展这个第一要务，用总揽全公司各项工作，积极稳妥地推进各项工作，使全公司各项工作取得了较好的成绩。现将今年的工作情况汇报如下：

一、狠抓生产经营，提升经济实力

生产经营工作是我公司各项工作的重中之重，是企业生存和发展的根本保障，为此，全公司上下认真贯彻落实全员经营的思想，用有序的生产组织保证生产经营，用技术创新带动生产经营，用优质的服务促进生产经营。今年，我们针对各专业的不同特点，分别确立了不同的生产经营重点，并采取了不同的经营管理策略。工程勘察、测量和测试专业是我公司的传统支柱专业，在市场上拥有较高的知名度，为保持传统的优势，我们一方面巩固原有市场范围，一方面大力拓展新的业务领域。勘察专业积极开展地质灾害评价业务，并且走出软土地区，在基岩地区勘察上取得了突破性进展。测量专业通过不断提高服务水平，赢得了建设单位的信任，并且积极配合政府部门，保质保量地完成了城市快速路等多项市重点工程的拨地测量任务。测试专业在人员紧张的情况下，通过劳务分包，扩大了生产能力，降低了成本，并且发扬连续奋战的精神，圆满完成了上级委派的管线探测任务。岩土施工是我公司的一个主要专业，但市场优势不明显，并且由于价格竞争激烈，多年来始终盈利不高，今年我们抓住滨海新区加快发展的有利时机，积极承揽公共建筑与工业项目，抢占市场份额，使产值增长较快。设计、监理等小型专业也都抓住有利时机，找准市场定位，发挥自身特点，较好地完成了工作目标。

自年初以来，全公司职工在工作中充分发扬拼搏精神，从春节到现在，各生产单位基本上没有歇过公休日，通过大家的共同努力。截至10月底，全公司完成产值1.4亿元，营业收入达到1.3亿元，分别比去年同期增长了20%左右，实现利润1200多万元。

二、稳步推进改革，适应市场竞争

改革是发展的需要，是企业摆脱计划经济的束缚，迈向市场的唯一途径。面对我公司目前的六个专业，或多或少地都存在一些不能适应市场经济的问题，但是为了确保在稳定中求发展的目标，我们决定把今年改革的重点放在岩土专业。因为岩土专业拥有全公司四分之一的职工，占有资产总量最多，但盈利水平不高，虽然近年来，由于岩土施工市场的恶性竞争和行业管理不规范，导致赢利空间越来越小，但是我们自身在管理机制上缺少创新，也是导致盈利水平始终不高的主要原因。因此加快岩土专业的改革已经成为解决全公司发展的当务之急。

为了提高设备使用率，进一步降低生产成本，我们进行了设备承包责任制的改革试点工作，将设备管理的责任落实到具体人，改变了以往管理中责任不清的弊端，减少了许多繁琐的管理环节，使责权利的关系更加明确合理，收到了较好的效果，调动了职工的积极性和责任心，设备利用率提高了，成本节约了，质量控制也更有保障。目前，设备承包责任制改革已经在岩土二公司全面推开。

为了提高项目管理水平，我们进行了项目管理责任制的改革试点，以项目经理为核心组建项目班子，授予项目经理更大的管理权限和责任，并且把项目管理的收益与其工资收入直接挂钩，从而促使项目经理严格控制每一个生产组织环节，提高效率，降低生产成本。

为了通过分配手段充分调动职工积极性，激发责任心，我们对岩土二公司和勘察咨询公司的经营业务人员进行了工资结构改革的试点工作。简化了工资结构，加大了绩效奖金的比例，工作业绩的好坏直接影响到个人收入的高低，充分调动了每个业务员的积极性。

通过上述的改革试点，把原来靠制度约束的要求转化为职工自觉的行为，提高了效率，降低了成本，收到了较好的效果，也为今后的改革积累了宝贵的经验。

三、全面强化管理，规范企业运作

为了进一步规范各项管理，我们首先抓了制度修编工作，重新修订和编制了一百多项制度，将全公司的各项工作都纳入制度化管理的轨道，充分体现了“科学执政，民主之争，依法执政”的要求。为强化各部门的二级管理，各基层单位认真按照全公司的管理要求，完善内部管理体系，制定了较为完整的、符合本单位实际情况的规章制度，使各项工作做到有章可循。在完善管理制度的同时，我们还着重抓好制度落实，突出强调了严格照章办事，提高办事效率，注重时效性原则。

经济管理是我公司的重点工作，今年我们在适当放宽内部经济政策的同时，加强了对关键环节的控制。充分发挥经济管理职能作用，着重对材料物资采购、吊装运输等大宗成本支出进行审核把关，加强了资金流动的的计划性，对工程分包和合同评审加强了管理。使全公司的财务管理更加规范。我们还通过召开经营生产会，定期编制经济分析报告，有意识地培养和提高经营管理者与财务人员经济分析能力，提高综合管理的水平，特别是提高了基层单位的财务管理水平，增强了经济管理对生产经营工作的指导作用。通过积极运作，我公司争取到了固定税率的税收政策，解决了大量的财务挂账问题，合理避税达几百万元。下半年，我们还对__年以来财务借出的各种票据进行了统一的清理，解决了许多历史遗留问题，但仍有部分遗留问题有待于今后逐步解决。通过本次清理，进一步规范了财务管理制度和审批手续。

在劳动人事管理方面，我们对全公司用工情况进行了统一的摸底清查，进一步规范了劳动用工和人员调动的审批程

序，加强了职工培训工作的统一管理，根据上级文件要求，通过大量细致的测算，进行了工资结构调整。

设备物资管理方面，进一步完善了设备跟踪管理，掌握了主要生产设备的台效，为控制投资方向，提供了第一手资料。今年，我公司的设备投入达到一千万元，扩大了设备生产能力，丰富了业务手段，为今后扩大生产，拓展业务奠定了基础。

在质量管理方面，加大了管理力度，对影响较大的质量事故认真分析，查找原因，对责任一查到底，并且严格按制度规定进行了处理。通过定期召开例会和技术质量工作进行分析总结，不断完善技术质量管理体系，加强了大型项目技术方案的统一评审，提高了基层生产单位自我控制、自我改进的能力，有效地保证了我公司质量保证体系的运行，并顺利地完成了ISO9001的复审换证工作。

在技术成果资料 and 安全生产管理等其他方面，我们也做了大量的工作。不断完善各项管理制度，规范运作程序，加强日常检查督促，成果资料归档率达到100%，全年生产无重大事故。

四、狠抓科技创新，增强发展后劲

不断提高技术水平是我公司长期持续发展的保证，为此我们下大力气狠抓技术创新工作，重点做了新技术、新工艺的引进和推广工作。

勘察专业在巩固软土地区传统技术优势的前提下，积极向地质灾害评价、地震安全性评价等业务领域拓展，环境地质评价业务发展迅速，全年创产值三百多万元，已成为一个新的利润增长点。而且还积极研究基岩地区勘察技术，并取得突破性进展。大力开发原位测试手段。测试专业引进了孔径探测仪和高密度电法测试仪，丰富了测试技术手段，进一步巩固了我公司在测试领域的龙头地位。岩土专业在添翼钻孔灌注桩、预应力空心方桩以及后压浆工艺的研究推广方面，投入了大量的精力，并且已经在部分工程中进行了使用，通过实践工程检验，效果较好，也为岩土专业扩大利润空间打下了良好的基础。

课题研究和技术推广方面，我们积极推进__X市城市地质信息系统系统的开发和滨海软土地基处理新技术研究以及海河两岸基础工程病害机理研究工作，重点开展了灌注桩后压浆技术和扩盘桩技术的推广工作，并取得了阶段性成果。我公司今年还主持和参与编制了两项国家规范。

工程创优方面，华信商厦工程勘察获国家铜牌奖，另外还获得市级优秀勘察工程一等奖1项，二等奖2项，三等奖2项，市级优秀咨询工程三等奖和鼓励奖各1项。

五、加强队伍建设，打造优秀团队

今年我们着重抓了干部队伍建设和专业技术人才队伍建设。我们以先进性教育活动为契机，加强班子建设，提高干部队伍素质，转变工作作风。活动中坚持“边学边议，边查边改”，认真查找突出问题，积极落实整改措施，从而全面提高了党员干部的政治思想素质，强化了基层班子的作用。下半年，我们着重抓了干部队伍作风建设，公司党委专门制定了《关于加强干部队伍作风建设意见》，从精简文件会议，坚持深入一线，增强服务意识、增强工作主动性、加强勤政廉政、增强节约意识等六个方面提出具体要求，全公司各部门各单位认真落实党委要求，认真查找自身存在的薄弱环节，结合自己的工作特点，制定整改措施，并且党员干部带头做好落实，使得管理工作的效率，职工精神面貌发生了很大的变化，有力地促进了全公司的经营生产工作。

在人员培训方面，我们进一步规范了教育培训工作的统一管理，我们在相关专业之间选拔了部分技术骨干，进行定期的轮岗交流，并选派技术骨干外出参加技术交流和研讨活动。我们还修订了科技创新奖励办法，调动了技术人员开展科技创新的热情。为了鼓励青年科技人员刻苦钻研业务知识，不断提高子术水平，在全公司形成良好的学术氛

围，我们分别组织了工程技术方案竞赛和全公司技术大比武活动，另外还进行了优秀科技论文评比活动。为技术人员展现才华创造了条件，也为提高全公司技术水平起到了良好的促进作用。

六、建设企业文化，营造良好氛围

在日常工作中，我们始终注意坚持以人为本的思想。公司班子成员经常深入基层单位或召开座谈会，与同志们交心谈心，了解职工的思想状况，帮助解决生产生活中的实际困难。为了鼓励职工参政议政，公司里加大了对各生产单位的二级民主管理工作监督检查的力度，在确保民管小组的组织完善的情况下，使民主管理工作做到经常化、制度化。公司班子还分别与部分单位的民管小组进行了座谈，使职工切实参与到管理过程中，充分发挥了民管小组的作用。并且把领导班子与职工代表的座谈会作为一项制度，建立了上下沟通的长效机制。

为了切实把全公司职工的智慧凝聚到企业发展当中，公司党委还研究制定了《职工合理化建议奖励制度》，鼓励职工为企业发展献计献策。在合理化建议活动中，全公司职工积极参与，从技术创新到企业发展，提出了很多好的建议，丰富了改革创新的思路，体现了主人翁意识。

为了改善职工的生产生活条件，我们办起了自己的职工食堂。今年还为职工安排了全面体检，并继续实行带薪休假制度，公司工会还利用公司内的部分平房办起了职工阅览室，乒乓球室和健身房，还组织职工开展了保龄球、羽毛球、篮球比赛，“七一”期间，我们还组织了全公司的歌咏比赛活动，不仅大大丰富了职工的业余文化生活，还充分展现了企业的活力，增强了凝聚力。为促进生产经营工作营造了良好的人文环境。

七、其他有关工作

在局党委做出调整两公司管理关系的决定以后，我们迅速行动，以顾全大局的态度，与测绘公司和局有关处室密切配合，加强沟通，积极稳妥地处理了办公用房调整、设备交接等一系列相关问题，同时按照局党委要求的时间，及时组织搬迁，并快速投入生产，保证了正常生产。同时对调动人员进行妥善安置，确保了职工队伍稳定，工作一天也没耽误，圆满完成了这次调整工作。

为了保证企业的长远发展，我们在局领导的支持和帮助下，在高新技术园区注册成立了城市空间规划地理信息公司，加快了工程测量数字化技术发展的步伐。我们还在津南区购置了40亩土地作为发展基地。

在局领导的大力帮助下，我们还解决了原房地产公司的部分历史遗留问题。

八、存在的不足和下一步打算

经过广大干部职工的共同努力，全公司各项工作取得了一定的成绩，但是距离我们的目标要求还有一定的距离。在总结成绩的同时，还应看到工作中仍然存在许多不足。比如：对市场信息的反馈还不够敏锐，内部经营信息流通还不够顺畅；经济管理上还没有实现全成本核算；生产组织和项目管理水平还有待提高；技术手段相对单一，与全国其他综合甲级单位相比，在技术实力上还有一定差距。人才队伍建设还跟不上企业发展的需要，缺少尖子人才和高素质的综合管理人才。

为了抓住滨海新区加快发展的大好时机，我们要抓紧做好以下几个方面的工作：

1、做好中长期发展规划。首先要明确我公司发展的定位问题。要按照建设技术管理型企业的目标，做好发展规划。针对市场需求和行业技术发展动态，结合我公司的具体情况，制定发展目标。在技术发展上，以专业化大公司为目标，并体现自身特色。各专业要根据全公司总体发展目标和本专业的具体情况，制定出既符合专业发展方向又符合我公司工作实际的发展思路，保持持续稳定的发展。

2、进一步抓好作风建设。要把转变两级班子作风、干部队伍作风和机关工作作风作为一项长期任务。认真落实好公司党委《关于加强干部队伍作风建设的意见》，发扬实干精神，认真落实各项规章制度和党委决议，坚持深入基层，搞好调查研究，切实解决好制约企业发展的的问题。要教育各级领导干部廉洁自律，克己奉公，以实际行动体现党员的先进性，发挥表率作用，并以此带动全公司广大职工，报全部精力投入到全公司的改革发展当中，打造一支纪律严明，能打硬仗的职工队伍。

3、搞好市场经营，扩大市场份额。要进一步强化经营信息管理工作，研究制定相关政策，加强信息的统一管理，解决经营信息共享的问题，发挥全公司整体经营的优势。以滨海新区建设为重点，加紧市场开拓，特别是在拓展滨海新区的业务方面要拿出具体的工作思路。

4、加快提高生产和经济管理水平，确保效益增长。要以岩土施工专业为重点，着重研究解决制约专业发展的突出问题。改革生产管理方式，大力推广改革试点工作取得的成功经验，不断完善相关的配套机制和政策，进一步向全成本核算过渡。进一步发挥现有人员和施工设备的生产能力。并且要着力提高经济分析的水平，强化经济分析对生产经营的指导作用，切实提高盈利能力。

5、稳步推进人事和工资制度改革。改革用工模式。实行双轨制用人制度，逐步实行合同制用工，为人才引进和交流创造灵活的机制。积极推行岗位管理的模式，明确岗位职责和机构设置，强化岗位责任，并落实生产单位第一责任人负责制，不断完善岗位职责和绩效考核体系，并逐步推行与之配套的岗位工资制，从而更有效地调动职工积极性。

6、加快人才培养的步伐，加大教育培训的力度。根据全公司发展和人才队伍建设的总体要求，加强技术培训的宏观管理，提高培训工作的针对性和实用性，提高培训质量，通过实施人才工程，发掘和培养一批优秀人才。对那些工作表现出色，有发展前途的年轻同志进行重点培养，并在全公司形成比学赶帮的良好学术氛围。

7、加快技术创新和技术进步。通过改革科研管理机制，正确处理好经营生产和科研工作的关系，逐步建立和完善我公司的技术创新体系，鼓励技术人员大胆创新，跟踪行业技术发展的新趋势，引进新工艺，开展新业务，及时把新技术、新工艺转化为生产力，为我公司的发展积攒后劲。

8、大力开展企业文化建设。通过加强宣传教育工作，对先进人物和先进事迹大力弘扬表彰，对错误典型进行批评教育，引导职工树立正确的价值观，在全公司范围内形成健康向上的精神面貌。并且要在完善二级民主管理体系的基础上，开展多种形式的活动，调动职工参政议政的的积极性，激发职工的集体荣誉感和归属感，增强团队凝聚力。

公司日常工作总结篇2

时间如梭，20__年很快就过去了。回顾这半年的工作，我对公司财务工作已逐步了解，并比较顺利地接手了大部分工作。同时对应收应付账款进行了清理，剔除了往年遗留的不清账目，应该说现在的账目是清楚的。利润核算也不再像以往的“过山车”，忽高忽低，这主要得益于进销存业务的电算化。当然__年也有很多不足之处，主要有以下几点：

一、不断提高人员素质

1、建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。今年我根据业务发展变化和治理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。非凡是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“__制度”，有效地遏制了风险的蔓延。

2、加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3、以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化治理。年内主要做了以下七点工作：

(1) 主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识；

(2) 坚持业务学习制度，统一学习新文件，从实际操作出发，将碰到的问题及难点列举出来，通过研究讨论，寻求解决途径；

(3) 坚持考核与经济效益指标挂钩；

(4) 成立了以骨干为主的结算小组；

(5) 积极地组织柜员上岗考试；

(6) 培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯；

(7) 开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

二、加强成本意识，提高经济效益

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行具体地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项治理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得利润。__年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为X%；实现收入万元，较上年增加万元，增幅为X%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的治理上，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导把握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为X%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好治理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。

一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。

二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。

三是加强团结合作，不搞个人主义。

四、明年工作打算

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，非凡是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。

一是加强成本治理，减少成本性资金流失。

二是加强结算治理，限度地增加可用资金。

三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。

四是降低费用开支，增强盈利水平。

五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强治理，加快工作的效率。

公司日常工作总结篇3

一、抓理论学习，在思想认识上有所突破

组织广大会员认真学习中共中央、
山西省委党的群团工作会议精神，重点学习了

在中央党的群团工作会议上的重要讲话。认真贯彻落实《关于加强和改进党的群团工作的意见》，《意见》明确了加强和改进党的群团工作的指导思想、指导方针、发展道路，提出了新形势下加强和改进党的群团工作的具体任务。

通过学习，我们提高了思想认识，紧紧抓住群团工作“政治性、先进性、群众性”的本质，全面把握“六个坚持”的基本要求和“三统一”的基本特征，进一步增强了做好新形势下群团工作的责任感、紧迫感和使命感。我们认真分析了当前公司工会工作存在的问题，结合自身实际，进一步转变思想观念，改进工作作风，创新工作方式方法，明确重点，突出亮点，狠抓落实，深入基层、融入群众，努力为职工群众排忧解难，当好职工群众的娘家人、知心人、贴心人，加强自身建设，扎实努力工作，提高工会服务能力和工作水平，不断推动我公司工会工作上新台阶。

二、抓强基固本，在组织建设上有所突破

围绕增强基层工会组织凝聚力和吸引力，贯彻“扩大覆盖面、增强凝聚力”的方针，高度重视会员发展工作。每年新入职职工我们都第一时间进行宣传，吸收入会。

三、抓职能发挥，在维护权益上有所突破

按照“组织起来，切实维权”的工会工作总方针，坚持主动依法科学维权。全面完善集体合同制度。在公司职代会上，工会主席代表职工与企业通过平等协商签订了《集体合同》、《劳动安全卫生专项集体合同》、《女职工权益保护专项集体合同》，有力地维护了员工的合法权益；坚持职工代表巡视制度，检查集体合同的履行情况。

四、抓建功立业，在主力军作用发挥上有所突破

以“同力杯”、“安康杯”劳动竞赛为载体，调动职工积极性。开展了“零隐患日”、“小指标竞赛”活动，以“安全生产月”活动为载体，集中开展了警示教育周、“拥抱平安”安全知识普及活动、“周四安全日”、应急预案演练周、安全生产知识考试、安全生产签名活动。

五、抓服务职工，在帮扶救助上有所突破

坚持巩固提高创新，突出帮扶实效，努力为职工群众解决实际困难。着力完善帮扶基础工作，实行动态化管理，及时对档案进行补充或注销。组织开展了“送清凉、送文化、送安康”暑期慰问活动，将清凉解暑的水果、饮品及图书送到了一线员工手中；节日期间，公司领导到一线，看望并慰问了节日期间奋战在工作岗位上的员工。

六、抓宣传教育，在弘扬主旋律上有所突破

按照建设社会主义核心价值观的要求，广泛开展健康向上的职工文化活动，进一步弘扬“工人伟大、劳动光荣”的时代精神。

七、抓“六有”工会，在自身建设上有所突破

认真开展党的群众路线教育实践活动，不断加强作风建设。着力开展了以制度的修订、建立和完善为主要手段的制度体系建设工作，修订、新建制度24项，较好地体现了制度的有效性、针对性和科学合理可操作性。

一年来，我们积极探索，奋力拼搏，总体工作进展良好，工会服务能力显著提升，较好地完成了公司级上级工会安排的各项任务。在总结成绩的同时，我们也要清醒的看到，工作中仍存在一些不容忽视的困难和问题，主要是：基层工会工作发展不平衡，部分基层工会基础工作还不够扎实，工作缺乏系统性和规范性；工会工作抓得不够细，深入职工群众中沟通与交流的时间较少，解决职工关注的焦点、热点问题还需进一步提升；服务职工的工作效果不够理想，不能完全满足职工群众的多样化需求；一些基层工会干部工作能力和水平还不能适应要求等等，这些都需要我们在今后的工作中加强和解决。

公司日常工作总结篇4

一、对20__年工作的总结

回顾公司一年来的工作，能够用两句话来概括：总的形势是好的，取得了必须的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。

一年来，在公司的领导下，全体干部员工围绕公司年初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了令人满意的成绩：20__年公司共完成产值100524627.8元，实现销售收入95114090.8元，利润1758902.86元。同时，化机、化工两个分支单位也都较好地完成和超额完成了各项任务。化机完成产值17671029元，创历史新高；农药化工完成11370398元；而顺酐则一改过去亏损的局面，实现盈利。这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的，在此，我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意！

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从20__年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的状况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是就应肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

二、积极进取，圆满完成B级锅炉制造资格证的取证工作

大家明白，我公司原有的锅炉制造资格证为C级，随着市场的不断发展，C级锅炉制造资格已逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面已满足B级锅炉制造资格的要求。为此，从20__年5月份起，我们开始全力投入到B级锅炉制造资格的取证工作上，并于12月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原先已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照ISO9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量带给了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，用心做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊状况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

此刻，我们已顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着十分重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

2、加强培训，力求打造一支高素质员工队伍。我公司始终坚持对新员工的培训制度，而顺酐车间的员工更是天天都在培训，同时还定期对员

工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自己定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自己定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自己，认识自己，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

公司日常工作总结篇5

自__年11月上班至今我来金能已有8个多月，早几天韩总叫我总结下这几个月的工作情况和分析下公司的现状及发展思路。说实在的本人疏学浅，社会经验欠缺，在此也谈不上分析公司的发展大计，只能表述下这几个月来工作的感受和有一些不是很成熟的想法。

我是在公司成立不久进来的，也可以说是与公司共发展、共进退一步步走到现在的。所以在公司的发展过程中的感想很多，首先就讲讲自己这几个月来的感想。在刚进公司的第一、二个月我的感觉是乱，管理乱、制度乱、销售乱、生产乱。首先是没有人来管销售，似乎各自为营，自生自灭。考勤也没有人过问，公司风气不好。新员工没有人培训、指导。很茫然，都不知道自己该干什么，怎么做。这主要是我刚接触销售这行，想找到能锻炼的平台成长，发展起来，想法比较单纯，没有从公司整的一个运营情况去考虑问题。今年，承蒙韩总看得起负责公司生产这块，随着对行业的深入，对公司发展情况的了解，自己的思想也上了个台阶，不再肤浅的去看问题，也越来越觉得身上的担子重大。下面是自己对公司运营的一些想法。

以我们公司的情况，我觉得销售与生产是现阶段最主要的问题，就从这两点来分析。

销售：

把东西卖给客户然后盈利是公司生存和发展的根本。那么卖什么，卖给谁，怎么去卖，卖了之后做什么，这些都是我们要探讨的。

产品：我们现在的主打产品是空气源热水器，核心产品是承压水箱，

辅助产品是太阳能热水器。从空气源热水器市场行情看，空气源市场是一块很大的蛋糕，利润大、市场潜力大，但竞争也很激烈。这包括价格、质量、技术、品牌、服务等竞争因素，那我们的竞争优势在哪里呢？现在只能说没有，价格低不过广东的一大片厂家，技术、品牌几乎没有，质量和服务这还需要靠时间来积累和体现。所以我以为不能把重点放在空气源上，现阶段我们应努力做好我们的核心产品-承压水箱。因地制宜是我们最大的优势，袁花、海宁整个嘉兴的太阳能厂家不下数千，这些厂家又很大部分是以外贸销售为主，那这块市场就是就是我们最大的市场，我们可以把我们的承压水箱卖给他们，通过他们出口。因此我们现在需想方设法把承压水箱做好，要投入人力、物力，还要去学习，去了解产品。这样，公司可生存，可挖得第一桶金。

客户：太阳能厂家，外贸公司，国外客户是我们的准客户，空气源以开拓渠道经销商为重点，跟紧工程承包商。

团队：我们公司的销售人员分工混乱，我觉得需要分工明确，成立内贸部和外贸部。

A：分工、职责

总经理销售主管财务主管生产主管内贸部外贸部厂长仓库采购

总经理：调控价格，宏观产品的走向、研发，统计分析销售、生产、成本，人事安排等。

销售主管：负责产品内贸和外贸的销售工作，监督、培训。掌握市场行情，反馈信息等。

财务主管：过问每笔交易，款项问题。掌握生产每项进出库，成本核算等生产主管：负责产品生产，质量，仓库，采购等。

B：薪酬、奖金

建立一个好的销售团队我觉得建立好合理的薪酬和奖金制度也很关键。首先，作为业务员如果底薪不能满足最基本的生活需要，始终会有一种焦虑感，会缺乏信心。没有一个好的心态业务员也就不能很好的开拓业务，导致恶性循环。所以我觉得新员工在试用期的底薪可适度提高，提成可降低。奖金制度我认为以设定销售目标为好，既是给业务员的压力也是考核。我们公司可这样设定：

a.业务人员每月销售业绩达标为3万元，没有达到3万提成按3%计算，三个月连续不达标以不适职处理。

b.超出3万元的销售额部分，给与超出部分2%奖金。

c.超出10万元的销售额部分，给与超出部分3%奖金。

d.超出30万元的销售额部分，给与超出部分4%奖金。

e.超出50万元的销售额部分，给与超出部分5%奖金。

f.业务主管除提成外，奖金部分为所管业务人员奖金平均数x1.2倍（以上销售额报价均为内定价格，不能低于最低报价） 服务：作为一个长远发展的公司，售后服务也是至关重要的，我们金

邦空气源的品牌形象的建立现在只能在服务上下功夫，维护好每一个客户，为每一个客户着想，在渠道先打出我们金邦的口碑，再开拓，巩固好自己的渠道。二、生产

现在公司生产由我负责，我的责任可以说非常的重大，在生产技术和管理上说我也是没有经验的，也只能讲现在还存在的问题和如何解决的想法。生产总的现状如下：

技术：承压水箱的生产为主要工作，车间个人员都掌握一样设备和流程，这为以后产量的提升打下基础。分体承压水箱技术和设备都已成型，接下来如果我们做一体承压水箱还是需要设备和出去学习。

管理：人员的问题还是存在很大，刚到车间，发现随意请假，怠工偷懒，迟到，积极性主动性不够的问题严重。我也试着去融入大家，请大家一起吃饭，聊聊公司发展，想让大家自觉起来，但见效甚微。因此我觉得迫切需要一份车间考勤、奖罚制度，用来约束每个人员，没有规矩不成方圆，要让员工收获和压力并存，没有努力就没有收获，还有最好每个月组织会议进行表扬和批评，给予适当的奖励和处罚。仓库这块也很重要，对于成本的核算必不可少，所以我认为要把仓库管理表格化，每日的成品进库和出库情况，及材料的使用等等都要汇总做成报表。

热泵：公司的热泵技术主要是史愿军负责，我认为可以把这块全权交给他负责，成立热泵技术部，他需负责公司空气源主机的检测，工程的安装维护及相关人员的培训工作，必须以责任制的形式给予压力。

以上我分析了的销售和生产的情况，其实也是自己心里的一些想法，如有不对或者得罪还请见谅。

其实每个员工都是希望自己的公司辉煌腾达，同样的自己也能和公司成长起来，这是一个相互配合、相互利用的过

程。对于员工来说，有庸庸碌碌的，在一天职谋一天业。也有兢兢业业的，努力去做好自己的每项工作。还有不断创新突破的，会去分析问题，解决问题。一个公司的发展在用人方面还是非常重要的，怎么样的人怎么样去用，最主要是领导者的思路，一个步入正规的企业我觉得是以老板为中心向外辐射。思路明确，管理细腻。

人生来是不平等的，但不平等是一时的，必须要努力，要规划自己的人生吧。希望自己的人生是不断超越，不断突破的，因为不想碌碌无为的过着一生。

都不知道自己说到这里了，到这里也就结束我的总结了吧。

愿我们金能公司的明天更美好！

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发