

# 课前三分钟梦想的演讲稿(模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 公司年终工作报告ppt下载篇一

本站发布旅游局年终总结ppt模板下载，更多旅游局年终总结ppt模板下载相关信息请访问本站工作总结频道。

本站工作总结频道为大家整理的旅游局年终总结ppt模板下载，供大家阅读参考。

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近三个月的工作时间了。转瞬之间已经到年底了，在这三个月的时间里，我有欢喜，也有过失落。自己不但学到了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。

也许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近三个月的工作和学习，卖场的工作我也可以应付自如了，或许这些话有些自满，但当有状况发生时，组里的人都会向我伸出援助之手的。这是我心中不经万分感动。这这三个月的时间里，自己一直保持着工作室的热情，心态也是一

平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，这是我们工作的宗旨，所以我们要以会心的微笑去接待每一个顾客，纵然顾客有事无理取闹，我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还待提高，到自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的想老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，是我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于商品和财会方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中之工作了短短三个月时间，但给自己的感受却很深，无路实在自己做人方面，还是在

自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

## 公司年终工作报告ppt下载篇二

20xx年11月因公司工作安排，将我从宜宾卫校管理处调到一中管理处工作，并担任勤杂班班长。

在这之前我对班长的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。

一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

我注重以工作任务为牵引，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，较快地进入了工作情况。

另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。

在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

作为管理处的勤杂班班长，首先就要求我要带好头，领好路。

在工作中，不打任何折扣的去完成公司和学校领导交办的各项工作任务。

今年以来，勤杂班克服各种困难顺利完成了学校110周年校庆、第十五届教育教学科技成果展、20xx年中高考、人大代表选举等重大活动的后勤保障任务，完成了3500多件日常设施设备

报修工作，班组成员不辞辛劳的工作，受到公司和学校领导的高度肯定。

在管理上，要求班组成员之间做好互帮互助，工作不分你我，严格执行公司和学校的相关管理制度。

(三)、只有坚持原则落实制度，

(四)、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

1、对班组成员的日常管理规范问题。

2、对班组成员思想方面的交流过少，造成有时情绪问题。

3、协调处理问题方面还需要进一步加强。

来公司担任程序员一职已一年多时间，在这一年时间里，我学到了很多东西。

每个人都是在不断的`总结中成长，在不断的审视中完善自己。

严格按照一个程序员应有的素养要约束自己，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责，听从公司的安排，积极配合全友家私完善 **erp** 系统，任劳任怨。

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，按时上下班，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。

配合全友家私开发并完善 **srp** 系统

## 独自开发全友家私 sap 日志维护系统

一公司领导以及部门领导同事的帮助和指教，使我的工作有了很大提高，当然我还存在着很多不足之处，处理问题思路简单，不够成熟，工作中容易产生急躁情绪，需要更深入学习专业知识，提高自己的工作水平。

## 公司年终工作报告ppt下载篇三

一年以来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。

现将思想、工作情况作简要总结。

一、不断加强学习，素质进一步提高。

具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。

一年来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

一是重点学习了邓小平理论□“xxxx”重要思想和xx大报告□xx届六中全会决定等篇章。

二是学习了与业务部门相关的农业政策、法规和条例等；三是随领导下基层调研时注意联系实际学习。

在下基层前，注意从网上或其他渠道收集信息，争取对调研的问题事前有所了解，也有利于调研中对问题认识更深入；对领导调研中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰。

四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。

我也积极参加单位组织的各种政治学习活动，通过实践有效地提高了理论水平和思想政治素质。

二、尽心尽力，较好地履行了自己的工作职责。

一是根据机关的统一安排和领导的指示衔接好、安排好领导的

领导参加的每次公务活动都作好记录，一年来基本未出差错。

二是较好的完成了呈送领导阅示的文件资料的接收、清退工作和处理好领导对人民来信的批示。

对每次批示文件的来向、去向都作好登记，一年来，未出任何差错。

三是尽可能根据领导关注的“三农”问题的热、难点问题收集相关信息、资料供领导参阅；四是自觉服从办公室的领导，主动衔接工作，较好的完成了所交给的任务。

三、自觉遵守各项规定，自觉抵制不良风气的侵蚀。

认真学习市委办关于《加强市级领导同志秘书管理的意见》并在工作中按此要求自己，增强服务意识，做到了政治坚定、谦虚谨慎、把握原则、谨慎交友、遵纪守法、廉洁自律。

严格遵守单位的各项规章制度，平时生活中团结同志，一年来没违纪发生，没为领导形象抹黑。

虽然在一年的工作中取得了一定的成绩，但还存在一定的问题和不足。

一是工作当中主动向领导汇报请示的多，为领导出注意想办法的少。

二是调研不够，有些情况了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。

三是处理一些工作关系时还不能得心应手。

在新的一年里，要进一步增强责任感和使命感，切实加强自身建设，努力提高自身素质，更好地适应工作需要。

转眼我到单位工作已经半年了，这半年是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步完成着从象牙塔到政府机关、从大学生到国家公务员这种环境和角色的双重转变和适应。

岁首年终，我静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。

现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

### 一、自觉加强理论学习，提高个人素质

首先，自觉加强政治理论学习，提高党性修养。

两委浓厚的政治学习氛围深深的感染着我，我积极参加委内组织的各项学习活动，并注重自学，认真学习了胡锦涛\_涛在邓小平诞辰百年纪念大会上的讲话、胡锦涛\_涛七一重要讲话□xx届四中全会关于加强党的执政能力的决定等，进一步提高了自己的理论水平与政治素质，保证了自己在思想上和党保持一致性，强化了廉洁自律的自觉性。

其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。

同时，我还自觉学习某市企业投资项目备案、核准暂行管理办法、行政许可法等与工作相关的政策、法律常识，积累自己的业务知识。

此外，根据组织安排我参加了某市公务员初任培训。

在为期三周的培训生活中，严格的军训磨练了我的意志，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高。

通过某市经济发展状况及党委政府工作的介绍，使我进一步理解了某市“三步走”战略，看到了某市经济腾飞的巨大潜力，增强了对某市的了解和热爱；通过公务员宗旨和行为规范的教育，使我树立了正确的权力观，增强了全心全意为人民服务的宗旨意识；通过办公室实务的学习，使我了解了公文写作的内涵，提高了办公室实务的处理能力，为我更好的投入工作打下了良好基础。

## 二、踏实肯干，努力完成好各项业务工作

第一，配合领导做好我区“十二五”规划的编制工作。

通过参加市县“十二五”规划研讨班，我了解了“十二五”规划编制的重要意义、基本原则、规划程序等，认识到“十二五”规划编制工作是我委乃至我区的主要工作之一。

半年来，我们按照市政府统一部署和区委区政府的工作要求，制定了《编制\*\*区国民经济和社会发展“十二五”规划的安排意见》，\*月份配合区政府组织各街镇和有关委局召开了全区“十二五”规划编制工作会议，对规划编制工作进行了动员和具体部署，个人总结并为各街镇草拟了规划编写的结构示例作为参考。

为及时了解和督促各专项规划及街镇规划编制工作的开展，\*月又组织召开了“十二五”规划推动会。

期间，我自觉加强相关知识的学习，密切关注国家及某市“十二五”规划的政策理论和进展动态，收集学习我区及兄弟县市“十五”计划的成功经验，为专向规划的编制单位提供依据和素材，同时通过学习调研、听取和参与领导们关于规划的讨论，使我逐渐加深了对我区整体状况的了解，为我处理其他工作奠定了基础。

第二，做好全区各类固定资产投资项目的汇总上报工作。

今年8月份以来，根据市发改委下发的通知要求，我科积极开展工作，布置并督促各街镇及相关委局进行调查汇报，根据各单位的汇报情况，我们先后对我区汽车零部件企业基本情况和项目情况、工业投资1000万以上的项目等进行了核实、汇总、筛选、上报。

这些工作加深了我对我区固定资产投资状况的了解，同时加强了我区固定资产投资项目的储备，也为我区“十二五”规划提供了强大的项目支撑。

第三，发挥科室职能，做好项目审批和管理工作的。

通过科长的指导，我逐步掌握了固定资产投资项目的审批程序和处理方法，了解了经济服务中心计委窗口的工作职能。

今年以来，我们共审批各类建设项目\*\*\*个，总投资\*\*\*亿元，建筑面积\*\*\*万平方米。

第四，配合科室做好各项文字写作和信息报送工作。

半年来，我先后参与起草了《\*\*区农村经济工作座谈会议材料》、《\*\*区服务业发展情况汇报材料》、《某科xx年工作要点》等多篇文章。

我从8月份开始担任科室信息员，负责根据科室的重点工作和

突出事件撰写信息。

在科长的指导下，我先后完成了我区召开“十二五”规划编制工作会议、\*\*项目获得国债资金支持、\*\*项目获得市服务业引导资金支持等多篇信息，在此过程中逐渐提高了自己的事件敏感度和文字写作能力。

第五，协助科室同事完成当年工作计划科和投资科的固定资产投资项目审批资料的整理、归档、定卷工作。

第六，完成好领导交办其他各项基础性和临时性工作。

## 公司年终工作报告ppt下载篇四

### (一)存款工作

1、单位存款方面□xx年，支行的单位存款增势迅猛，截止12月31日，单位存款余额达万元较年初净增万元，较上年同期增加了万元，完成年度计划的%，单位存款旬均增长万元，完成年度计划的%。

其中，新增单位存款主要是xx市财政局社保资金户的亿元增量和xx理工大学的亿元存款。

在这项工作中，支行坚持稳定老客户，努力拓展新客户的营销原则。

第一，加强领导，落实责任。

年初，支行多次召开单位存款工作会议，认真总结经验，制定了今年的单位存款工作实施方案。

明确了工作步骤，将各项指标分解落实到基层，并按季指定了相应的考评方案和奖惩措施，增强了基层单位的责任感和紧迫感，提高了员工的积极性和创造性。

第二，更新观念，强化管理。

一是从转变观念入手，多次组织对员工的学习培训，使大家树立了“围绕效益，瞄准市场，主动出击，全员创利”的经营理念，变“要我揽储”为“我要揽储”。

二是坚持以“管理出效益”为原则，强化对内管理，狠抓服务质量。

我行成立了“营销存款工作领导小组”，由一把手亲自挂帅，并坚持执行《大额存款转移报告制度》，同时，采取各种措施改善工作环境，提高员工服务质量。

第三，抓住契机，努力增存。

4月份，总行批准了我行向理工大学发放3亿元贷款项目。

此笔贷款，按理工大学的原意应按工程进度，分期、逐笔发放。

但我行本着早放款早受益、创造最大效益的想法，经与理工大学多次协商，在迅速做好贷前调查及一系列相关工作的情况下，于4月30日向理工大学全额发放了3亿元贷款，至年末，滞留资金过亿元，该校收取学费的资金帐户也转到我行，对我行完成全年单位存款任务起到了关键作用。

2. 储蓄存款工作：至xx年末，支行储蓄存款余额达万元，较年初净增万元，较上年同期增加了万元，完成年度计划的%；储蓄存款旬均增长万元，完成年度计划的%；其中外币储蓄余额折合人民币万元，较年初净增加万元，完成年度计划的%；

教育储蓄余额万，较年初净增万元，完成年度计划的%。

在第一季度的“迎新春”活动中，支行立足于抢先抓早，积极部署，群策群力，在本次活动中取得了较好的成绩。

支行外币储蓄余额折人民币高达万元，获得外币储蓄先进单位称号，支行营业部人民币储蓄较年初净增万元，获得储蓄先进集体称号，景阳分理处的张祝平同志荣获先进个人称号。

## (二)中间业务

截止12月末，支行中间业务收入成绩喜人，实现万元，较上年同期增加万元，完成年度计划的%。

其中，代理寿险工作成绩突出，全年共计实现保险代理业务保费收入万元，较上年同期增加余万元，为支行创效万余元，此外，银行卡中间业务收入也达到了较高水平(此项工作将在银行卡工作中详细说明)。

从以上数字可以看出，我行的中间业务收入增势迅猛，代理寿险业务功不可没。

我们的主要做法是：

- 1、安排专人负责与各保险公司的业务联络和关系协调，加强与保险公司合作；同时，派多人次到市内其他商业银行“取经”，以客户身份，进行实地了解，学习其好的做法和经验。
- 2、提高全员对代理保险业务的认识，增强其工作的积极性，主动性。

年初，我行将代理保险业务的计划进行层层分解，落实给各分理处和每名员工，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。

我行注意加大对内宣传力度，使员工意识到代理保险业务是一项惠己利行的新兴业务，激发起工作的积极性、主动性。

对外宣传方面，通过各服务网点张贴宣传海报，发宣传单，面对面讲解等方式，大力宣传保险业务益处，增加其知名度，让更多的人认识和了解保险。

3、采取行之有效的措施，加大岗位培训力度，提高其从事该业务的服务技能。

为了做好代理保险业务工作，我行克服人手少，任务重的困难，与各家保险公司大力合作，积极组织人员利用统一休息时间和串休时间，分期分批组织员工进行保险业务培训，讲解保险知识，传授营销技巧。

4、建立代理保险业务的日报告制。

我们指定了操作性很强的检查考核方案，实行“日报告”、“周检查”、“月通报”制度，建立了保险业务销售台帐，时时掌握销售信息。

### (三) 银行卡工作

截止12月31日，支行银行卡业务收入表现不俗，共计实现了万元，完成年度计划%;存款余额万元;银行卡发卡量余额张，较年初净增张;银行卡消费额累计消费万元，完成年度计划的%。

自xx年2月116日起，农行开始实行新的金融服务收费标准，许多客户并没有因为收取手续费而不在我行办理业务，这主要是因为虽然相应的收取了手续费，但我行的员工服务热情，以真诚赢得了广大客户。

以青年路分理处为例，该分理处银行卡中间业务收入激增就

是因为该行员工不怕困难，积极争取周边的个体工商户到本行办理银行卡异地汇款业务(这些个体工商户存款的券别多为10元以下面值)，从而使得该分理处银行卡中间业务收入大幅度提高。

虽然支行银行卡收入完成的较好，但是，其他指标年度计划的完成不容乐观。

针对支行银行卡各项指标发展较不均衡的经营状况，今年5月份，支行制定并实施了《XX支行XX年银行卡和电子银行经营考核评比办法》和《XX支行XX年度金穗卡“1+n”活动实施方案》。

目前看，这两个考核办法均已取得成效，充分调动了全体员工的银行卡工作积极性，“爱我金穗，用我金穗”已成为本行每位员工的工作宗旨，仅仅6月份一个月的时间，员工持卡消费高达50余万元，同时，经支行多方公关营销，与XX理工大学等大专院校达成协议，为新生办理借记卡余张，为本行的银行卡工作带来质的飞跃，全面带动银行卡发卡量、银行卡存款和银行卡业务收入的均衡、快速发展。

(四)贷款工作 截止12月31日，本行客户部各项贷款余额合计为万元;不良贷款按四级分类年初余额为万元，不良贷款按五级分类年初余额为万元;截止12月末，不良贷款按四级分类余额为万元。

不良贷款按五级分类余额为万元。

培植优良客户4户，共新投放信贷资金35800万元，有力地支持了区域经济的发展;在不良贷款清收上，我们发扬有条件上，没有条件创造条件上的精神，调整思路，转换观念，因地制宜，因企施策，共清收不良贷款万元，盘活万元。

总结全年，主要做了以下几方面的工作：

1、合理调整信贷资产结构，积极培植黄金客户，切实提高信贷资产盈利水平。

科学合理的信贷资产结构对于改善资产质量，控制信贷风险，实现良好的综合效益具有重要的作用。

工作中，我们认真执行省行提出的以利润为目标，以市场为导向，大力调整信贷资产的方针，在对客户信用测评的基础上，对于限制类和淘汰类客户坚决不予贷款支持，制定严密的压缩计划，积极倡导“一保、二争、三扩、四退”的经营策略，完善劣质客户退出机制。

在确定新增贷款投向上，我们坚持风险控制和综合效益相结合的原则，力求将有限的资金用在“刀刃”上，彻底杜绝点贷、指贷、人情贷、关系贷款，千方百计控制信贷投放切入点，深入挖掘潜在客户资源，积极主动地加大优质客户的开发力度，重点培植规模较大的黄金客户和经营前景较好的优势企业，切实优化贷款结构。

xx理工大学欲进行南校区项目建设，急需银行的信贷扶植，这无疑是我行合理调整信贷资产结构，积极培植黄金客户，切实提高\_\_信贷资产盈利水平的绝好项目。

经过周密准备，统筹规划，客户部门在行领导的带领下，把营销的触角伸向了xx理工大学。

xx理工大学项目的巨大效益引来了共行、建行、交行等多家实力雄厚的竞争者，均欲将其收入自家囊中。

面对这种局面，我行领导在上级行的大力支持下，积极开展市场营销。

一次不行，就去两次，在对学校营销的同时，又巧妙地对该校的主管部门开展更高层次的营销。

百折不挠的精神终于感动了校领导，他说：“我真服了你们这股韧劲了，领导我见得多了，可像你们这么敬业的领导我还是头一次见，行了，我们就与你们建立信贷关系了”。

为了使该校项目的信贷资金早投放，早见效，为了使该校项目的信贷资金早投放，早见效，在上级行的帮助下，我行又向总行申请了“特事特办”，行领导多次前往总行，汇报项目情况，寻求政策支持。

经过不懈努力，终于成功地将xx理工大学发展成为我行的优良客户，银企双赢，互惠互利的格局已经形成。

此外，我行又向xx市路灯处□xx洗浴有限责任公司等企业发放贷款5800万元。

## 2、根据上级行部署，实施不良资产分帐经营。

年初伊始，按照上级行的部署，我行客户部门积极实行不良贷款的分帐经营。

加班加点，保质保量地完成了这一具有战略意义的工作。

共计对28263万元不良贷款实现了分帐经营，此举对于我行减轻经营压力，优化资产质量，改善资产结构，起到了至关重要的推动作用。

## 3、改进工作方法，细化工作措施积极做好收息工作。

我行客户部门的领导和工作人员在行领导的正确带领下，改进工作方法，细化工作措施，积极深入企业，将利息及早落实。

此外，前台会计人员协助看好贷款企业帐户，做到贷款利息一分不流失。

由于领导有方，措施得力，收息工作取得了较好的成绩。

全年共实现利息收入万元。

4、上半年，在优化增量的基础上，我们加大了对存量不良贷款的清收整治力度。

结合各项指标和工作实际，经过精密测算，将指标横向分解落实到人，纵向分解落实到企业，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。

在不良贷款清收工作中，

我们精心部署，周密安排，取得了清贷收息攻坚战的阶段性胜利。

5、扎扎实实做好贷后管理工作。

xx年，xx银行总行从战略的高度将贷后管理工作作为本年度的“四大工程”之一作为全年信贷工作的重中之重。

为了将信贷客户的贷后工作做实做细，我行客户部门在行领导的带领下，努力学习贷后管理的相关知识和业务，在实践中不断钻研和探索，扎扎实实地做好贷后管理工作。

xx理工大学是我行的大客户，贷后管理工作尤其重要。

贷款发放后，我行认真执行上级行的贷款管理制度，对企业用款和项目进展情况进行适时监测。

先后多次深入学校教学和建筑施工场所，进行实地检查，并按照贷后管理的有关规定，加强了该贷款贷后管理人员队伍的调整力度，将业务精良，责任心强，素质高的人员充实到其中来，建立了客户经理组，设立了风险经理。

客户经理组人员为，组长：孙国启，副组长□x0□组员□x1□x2□x3□确定了经营行行长为贷后管理主要负责人；风险经理为x4□x5□

作为重点客户，省市行均配备了客户经理组，贷后管理过程中，我行客户部门严格履行客户部门的贷后管理主要职责，对资金用途、限制性条款的落实、项目的建设及其他相关情况进行认真的审核和处理。

按照客户经理组制定的贷后管理方案努力做好贷后的维护工作。

## 二□xx年工作的部署与展望

回首xx年的工作，我们虽然基本完成了年初既定的工作划，取得了一定的成绩，但个别方面存在的差距和不足也是不容忽视的，我们将总结经验，弥补不足，鼓足干劲，开拓创新。

因此，明年的工作重点我们将放在继续控制成本，扩大市场营销力度，大力拓展市场营销份额，强化服务，完善信贷管理。

### 1、加强成本控制

目前，从我行的各项业务经营情况的量化分析中，我们可以看出存款余额的增加比例和利润的增加比例并不是完全一致的，银行卡的发卡量和银行卡余额也是不成正比的。

分析其原因，主要是收入增加的同时，我们对成本的控制仍然不够。

例如，银行卡的发卡量方面，在以前年度，有些分理处单纯追求发卡的数量而不顾质量和效益，开出了许多空卡和长期不动卡，这种处于休眠状态的卡不产生利润却增加了成本，

因此我部将在明年严格控制成本，以保证实现利润的最大化。

## 2、加大市场营销力度

市场营销是现代商业银行工作中永恒的主题，有鉴于此□xx年，我部将积极公关，加大宣传力度，争取把营销工作做实做细、做大做强。

同时，还将继续推行“1+n”银行卡持卡消费活动，这里的“1”指员工持卡消费□“n”指员工发展和动员的持卡人(非农行员工)持卡消费，即以员工的持卡消费带动周围消费群体的消费，以期扩大我行银行卡的影响力，增加中间业务收入和银行卡存款。

另外我部也将继续督促和指导各分理处和储蓄所加大对存款的营销力度，努力拓展寿险代理业务市场，开发新的目标客户，为支行创造更大效益。

## 3、强化服务

在日趋激烈的市场竞争中，服务的优劣对企业的效益有直接的影响，例如“海尔”的服务，在质量相当的情况下赢得了更多的客户。

在目前已有的软和硬件条件下，我行强化服务是增加效益的一个有效途径。

xx年，我部要积极把提升服务质量，改进服务方式作为日常工作的重要环节常抓不懈。

对在定期不定期的监督检查中发现的问题，及时纠正，严肃处理。

在员工中间开展“假如我是一名客户”的大讨论，进行换位

思考，使之想客户之所想，急客户之所急，设身处地地为客户排忧解难。

#### 4、完善信贷管理

xx年的工作让我们清醒地意识到成绩的背后还隐藏着这样那样的差距和不足。

(1)、进一步调整信贷结构，强化信贷风险管理，提高信贷资产质量。

要做好这项工作，必须做到“三加”，即信贷结构调整要加速；不良贷款清收要加力；风险管理要加强。

结构调整要“加速”是指按省行党委确立的“抓两头和一保、二争、三扩、四退”的经营发展战略，大力压缩劣质客户的贷款占用，努力提高优良客户贷款占比，积极扩展、培植和巩固优良客户群体。

要以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，更新经营理念，积极抢占消费贷款市场份额，加快消费贷款的发放，改善信贷资产结构；清收盘活要“加力”是指要进一步集中精神，集中时间，集中人力，加大力度，最大限度地盘活不良贷款，以缓解资金紧张状况。

从而腾出有限信贷资金，支持产品有市场，经营见效益的客户，提高资金使用效益；风险管理要“加强”是指要向管理要质量、要效益，选准新增贷款投向，加强贷后管理，切实优化增量，努力防范和化解信贷资产风险，提高信贷资产营运管理水平。

(2)、在优化增量的基础上，避免前清后增的基础上，我们要继续加大对存量不良贷款的清收整治和利息的回收工作力度。

要加强领导落实责任，明确阶段性目标，坚持抓早和常抓不懈。

要结合各项指标和工作实际，进行精密测算，将指标横向分解落实到人，纵向分解落实到企业，清收目标分解到信贷员之后，要签定《不良贷款清收责任书》，明确具体目标，然后与个人的工资和奖金挂钩。

按月考核，按季兑现。

要按照责任和时间的要求，把收息工作落到实处，作到该收必收，应收尽收。

要采用目标清收、责任清收、领导包大户清收、依法清收、感情投入法进行清收，因企施策，一企多策，多策并举，争取早见成效。

时光荏苒□xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。

从\*\*年3月份担任项目经理到年末、这一年的工作一幕幕的在眼前闪过。

在领导们的关怀和指导下，在同事们的互相关爱与工作配合下，在工作实践和学习中、这一年就此告一段落了。

以下是我作为项目经理的年度工作总结报告。

我是\*\*年3月份有幸被xx公司录用项目经理一职的，就职后因新的环境新的项目都比较陌生，所以在公司勤奋苦干，以求可尽快掌握公司的各项工程项目重点。

在公司桥梁检测地铁部担任桥梁检测的工作，至今已有十个月了。

这一年来，从刚入职时对检测工作的渺茫和不懂，到现在领悟了部分仪器的操作，这一切离不开领导们和同事们的关心和指导。

从最初刚接触到樱花西桥、把我领入了桥梁检测的领域，到后来春夏之季白石桥下那些日子的艰苦奋斗，师傅李福顺、耐心且严格的教导下，在一次次一步步地磨练中受益到了不浅的知识。

在后来接触的、陶然桥、广安门天桥、学院路三座天桥、中关村与成府路五座天桥、等等…又加强了我对桥梁检测行业的认识和学习。

因自己所学与桥检专业跨度较大、知识尚浅，所以在工作方面领导们更是仁义至极，对我的尺度放宽，让我在工作和学习中获益不浅、动力十足。

后来公司又让我接触了许多桥梁检测的任务，例如：东单通道、安慧立交桥与安慧人行通道的检测工作，还有金融街旁月坛桥的检测工作，还有在寒风中让我和同事可以有机会并肩战斗两个通宵、记忆犹深的艰巨任务天宁寺桥，到后来的建安桥、卫星天桥、从建造中到铺平后高粱桥，还有西直门立交桥的检测工作、中关村一号桥、等等…还有很多让我学习和检测工作过的桥梁就不一一陈述了。

我和其他项目经理们在地铁、10号线、4号线、直径线、还有人行通道与热力管线工程挖掘工作旁的桥梁间排回着，做着桥梁观测的工作。

虽然努力接触、学习桥梁检测工作的知识、以丰富自己，从而更快地跟上工作专业的脚步。

但是出错在所难免，有时还因为一时的不清醒、冲动做事和同事发生口角上的冲突，给同事带来了的不快和对工作的不

重视、让自己懊悔万分，事后让我也是受益匪浅。

因为对专业知识知晓的少之又少，对工作也会带来少许不便。

幸好有同事们的细心关怀与指导，领导们的不计前嫌，给与了我不小的信心与动力。

在艰巨的桥检工作过程中、我和同事在放弃平常假期与国假、清明节和国庆节、以求努力完成单位给与的加班任务。

大家都认真苦干、做好本职工作，加强学习，尽可能地完成任务。

在勤奋工作中受到了领导和同事们的认可与好评，在工作实践中丰富了桥检工作的知识，使我对桥梁检测的工作和学习领悟又迈上了一个新的台阶。

截止十二月底我和同事们都尽力做好单位所属的桥梁检测工作，为明年工作打下十足稳固的准备和基础。

不知不觉的跨进了\*\*年这一新的开端。

今后我将更加努力工作，加强学习，实事求是，完成工作所需任务，强化意识，关心同事，关心领导和公司建设，为人生竖立坚实的目标，用苦干回报公司，用知识丰富自己，让自己能在项目经理的工作和专业知识的领域更上一层楼，从而可以为公司的效益做出更好的贡献。

## 公司年终工作报告ppt下载篇五

20\_\_年是\_\_地产集团公司精耕细作、持续发展的一年，也是集团公司重要项目——\_\_开发建设的关键一年。在集团公司的正确领导和英明决策下，公司全体员工本着“团结、拼

搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。

20\_\_年是\_\_“\_\_”项目全面开发的关键一年。经历了20\_\_年波折坎坷的开发历程，\_\_公司倍感压力，也深感责任重大。消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目成功开发的合力，是\_\_公司全年工作的重点。在加快推进项目开发的总要求下，\_\_\_\_公司明确了前期各阶段重点工作。

### 1、完成现阶段设计工作

首先，确定项目方案布局和产品定位，于20\_\_年2月通过规划方案，7月获得方案设计审查批复；其次，11月完成\_\_区全部施工图的设计；以及施工图的审查，12月完成\_\_组团全部施工图的备案。

### 2、完成前期报建工作

按照\_\_房地产项目开发的行政要求，依次取得三个地块的土地使用证、项目备案登记证、消防审查批复、园林绿化批复、项目环评批复、雷电灾害评估、人防批复、施工图审查、\_\_组团建筑工程规划许可证、\_\_组团建筑工程施工许可证等，使\_\_项目建设能合法顺利展开。

### 3、项目建设全面推进

\_\_\_\_项目于20\_\_年1月完成项目范围内青苗的赔付，完成施工场地临时用水、用电的铺设，开始土石方工程施工和地质勘查，3月开始\_\_地块地基强夯工程，4月完成项目部活动板房建设，开始修建\_\_大道，5月完成\_\_组团地基强夯并开始桩基工程施工，6月完成\_\_5、\_\_6号楼桩基施工，\_\_大道顺利通车，7月完成d地块地基强夯工程，8月完成\_\_3、\_\_4号楼桩基工程，开始建设销售接待中心。全年\_\_项目累计完成土石方开挖50万立方米，场地平整回填10万平方米，地基强夯5万平方米。

累计完成总投资6.5亿元。

#### 4、超额完成年度融资任务

房地产业是一个高度资金密集性行业，资金是项目开发的生命。通过不懈的努力，20\_\_年公司融资工作取得可喜成绩，在集团公司优良资产的支撑下超额完成年初的既定目标，为20\_\_年的全面拓展打下坚实的基础。

#### 5、不断规范各项管理制度

20\_\_年是\_\_公司内部管理制度逐步健全的一年。根据集团公司要求：管理工作要向规范化、制度化迈进。在各部门员工的积极配合下，\_\_公司20\_\_年出台了《财务管理制度》、《物资申购领用制度》、《车辆管理制度》等，制定了各岗位员工的《岗位职责》，并规范了车辆使用和油料管理工作。制定和完善了员工考核管理办法，完善了质量责任制。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改和完善，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

#### 6、前期营销策划

\_\_项目20\_\_年4月组建销售团队，完成了“\_\_”项目推介，使\_\_项目深入\_\_百姓心中，并进行了各类潜在客户的摸底工作。\_\_项目由于过硬的规划，精心的设计，优越的地理位置以及项目的卓越品质，荣获“\_\_”、“\_\_”称号。这都为20\_\_年全面展开的营销工作奠定了良好的基础。

## 公司年终工作报告ppt下载篇六

年终述职报告ppt模板在哪里可以下载?下面是整理的关于年终述职报告模板，希望对你有帮助!

1、关注各项税收优惠政策，积极争取各项税额减免。我们取得了高新技术企业所得税优惠政策的批文，该项税收优惠政策使公司所得税税率由25%降为15%；我们成功协助欧晶公司获取西部大开发税收优惠政策，此举获得了2019年的税收优惠政策，税率从25%降为15%；我们协助完成政府各项补贴，所得税返回、土地资金返回共计1000多万元。

2、发挥二级成的管控作用，监督管控生产。2019年对光伏行业来说是一个重要转折的一年。在形势严峻下，我们考虑的问题是怎样更好的活下去；面对形势的好转，我们考虑的问题是怎样活的更好，这就回到一个企业建立的基本目标上，即实现企业利润最大化。我们都知道： $利润=收入-成本$ ，在产量可控的条件下，收入直接由市场价格决定，市场价格是我们无法直接控制的，所以要想提高利润，只能从降低成本着手。2019年初，二级成本核算的理念正式在光伏实行，首先财务部与各部门共同制定了辅助部门费用与三项费用的分配原则，并且提出了制造部模拟利润的概念，因为没有经验可循，这项工作还属于摸索状态没有大的进展，也没有起到预先设想的作用。

鉴于以上考虑，二级成本核算工作由车间转移到财务部，并在具体工作中进行指导推动二级成本核算工作进一步发展。在单位各部门领导的大力支持下，三季度二级成本核算工作迅速在单位上下顺利进行，光伏从上到下掀起一股“降成本、提效率”的热潮，该思想也迅速深入人心，车间员工也认识到降低成本的重要性，自觉在工作中处处节省，在不影响生产与产品质量的前提下，从领料数量、使用以前闲置物资、低耗品消耗等方面着手，达到降低成本提高本部门效益的目的。可以说二级成本核算工作取得了很大进步，实现了从单纯的账面反应数字到实际指导车间工作的效果，阶段性地达到了期初设计此次工作的目的与效果。

1、提高办公室工作的实效性。我要求办公室加强规范化建设，加强对重要活动、重要文件、重要会议、重大事项以及上下

左右、内外工作关系的协调，对各项工作进行科学而又精简的安排，做到高效、优质、针对性强，确保公司日常工作正常有序，上情下达、左右联络通畅，为圆满完成各项任务提供可靠的保障。同时坚持程序层层审签制度，确保办文质量，维护文件的严肃性和有效性。

2、全面落实降低招待费的措施。通过厉行勤俭节约，反对铺张浪费，2019年实际发生业务招待费xx万元，比2019年xx万元减少了xx万元，同比下降xx%□

3、及时更换了通勤车。公司原来的通勤车辆状况差，半数以上的车辆没有保险也未进行年检，更换通勤车后，有效提高通勤车辆的状况，节省了车辆费用，每月下降6万元，全年共节约费用70多万元。

4、规范管理废品。通过重新规划废品区域，进行栅栏围设，更换废品收购的合作方，重新签订《废料收购合同》，杜绝跑冒滴漏的现象，废纸箱、废泡沫、废塑料给公司增收24万元/年，废泥费用每月节约15万元左右，年节约180万元左右，为公司降本增效工作作出了一定的贡献。

5、做好厂房修缮工作。办公室配合公司第一个“百日计划”，积极进行厂房修缮与公共设施维修工作，完成修缮事项共计367项，有效提升了公司的形象。

### (三) 综合计划部工作

1、加强采购工作管理。做到根据公司生产工作需要，认真制订采购计划，确保计划的严谨性，从源头控制好采购物资，以提高采购工作效率和降低各项成本。

2、推行定额消耗和以旧换新的物料领用制度。公司制度里面对各部門各项消耗都有明确的标准，2019年我们按照公司制度与各部門签订定额消耗责任书，通过事后监督，运用增减

利分析，对车间成本进行环比分析，逐项分析查找造成成本异常的原因，努力降低生产成本；同时实行以旧换新的物料领用制度，堵塞材料消耗漏洞，提高公司经济效益。

3、规范供应商管理。从供方的选择、引入评审、分批使用、合格供方的评定、到最后供方的业绩评定，我们都设置专门的人员进行管理，确保供应商的资质，确保所采购的材料价廉物美。对于优质供应商，我们与其签订框架协议，建立长期互惠供求关系，为公司生产经营工作发展提供保障。

4、提高仓储空间利用率。自物资大楼投入使用后，4层仓储空间共配置496组立体货架，并于2019年5月中旬完成全部安装、货物上架、货位标识、配套物料卡等工作。规划各类物料储存方案，达成物料可视化管理目的，有效提高仓储空间利用率。

5、强化物流体系管控。2019年6月推行人流物流分离管理后，实现叉车车间内外配送区分，通过有效调控周转时间，调整各事业部送货时间点，减缓高峰作业强度，减少物流环节人员及资源的浪费；并在长距离运输时引进“拖车”配合完成运输，提高了5-8倍的运输效率，做到了服务支持的及时、有效、到位，大大减少物料运输及等待时间。

6、呆滞物料消耗，降低库存。我们将库存产品归类分析与环欧国际协商集中出货，清理产品库存积压物资；2019年三、四季度共销售呆滞硅棒吨。

7、及时有效管控物流运输成本。我们根据成本控制方案，达成降低销售费用的预期。通过降低保险比率至0.01%，降低保价费用，提高货物的申明保价价值，提高产品运输的报验性。同时通过引入新物流公司的方式，压缩原有物流公司运费，目前陆运单价0.5-0.9元/吨，公里降幅5%-10%；考虑交付时效性部分客户运输方式为陆-空-陆，（硅片陆运北京转空运至上海陆运至客户端），按照现有出货方式（散货：整批=2/3），可

降低整体物流费用的3.1%-5.1%。

我严格要求自己，加强作风建设，一是认真执行民主集中制，开展批评与自我批评，加强思想情操修养，做到厉行勤俭节约，反对铺张浪费，树立自身良好形象。二是在工作中承担自己的责任，要求自己做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，尽心尽职工作，努力完成各项工作任务。三是加强自己执行力建设，要求自己遵纪守法，不折不扣执行公司制度，善于把公司的精神落实到具体工作中，力争取得更大成绩，推动各项工作发展，努力获得大家的满意。

我是公司副总，手中有一定的权力。我始终把手中的权力当作责任，把用好权力作为对自己最基本的要求，做到率先垂范，以身作则，严格执行党风廉政建设责任制、《廉政准则》和有关反腐倡廉规定，坚决杜绝一切不廉政行为，防微杜渐，把工作和生活中的小事小节与反腐b工作联系起来，扎紧篱笆，决不让腐b从小事小节上发端，做一名深受大家拥护的清正廉洁干部。

一是学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透，学习的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，通过学习指导实践不够。

二是大局意识不够。我对自己份内的工作能够尽心尽力，但对不属于自己份内的其他工作关心不够，工作上有一定本位思想，大局意识不够强。同时与部门员工的联系、沟通还不够紧密，有时了解情况不够全面，征求意见听取建议少。

三是创新意识不强，我能够认真负责按照公司领导意见做好工作，完成任务，但是创新意识不强，没有用新思维、新方法、新举措去做工作，工作业绩不够大，缺少工作特色和亮点，一定程度上影响了工作的进一步发展。

四是成本控制方面，增减利分析仅局限于数据分析，未能对

车间成本起到导向性的管控作用，分析方法和思路无突破性，财务、人力未能发挥强力部门的作用；设备调试、改造、研发方面缺乏总体的计划性，基础数据支撑性较差，工作处于被动状态。

五是资金管控方面，因内部回款及资金池调配资金的影响，资金计划制定后不能有效实施，后期资金计划逐步流于形式，未做到全面监督和统筹；辅料接收入库周期较长，难以对部分物料实时库存、消耗做到有效管控。重型货架已全部安装，存货量有所上升，但是对于货位管理，没有找到方便、快捷、高效的物流解决方案，载具无法统一、堆高工具作业效率较低。

一是勤奋学习，提高思想认识。我要做到认真、勤奋学习，学好党的xx大精神，学好公司的工作精神，学好科学文化与业务知识，提高理论水平和工作本领，争做学习型干部，切实做好自己的本职工作，努力为公司发展作贡献。

二是勤政勤业，认真努力工作。我要勤政勤业、刻苦努力工作，探索工作新思路和新方法，正确领会和掌握公司领导的工作精神，按照公司领导要求全面做好分管的财务部、办公室、综合计划部工作，提高工作效率和工作质量，争取有更大的工作业绩。

三是遵纪守法，确保廉洁自律。我在工作中要贯彻执行公司有关党风廉政建设责任制的统一部署，按照“责任到位、监督到位、追究到位”的要求，明确自身责任，接受群众监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违规现象，努力获得公司领导和员工群众的满意。

我的述职报告完了，谢谢大家！

述职人：

20xx年xx月

我是中国xx银行的一名非常非常普通员工。在x银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格x行员工的标准严格的要求自己。

立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为x行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年 中国xx银行分行 第七届业务技术比赛 牡丹卡申请表信息输入比赛 中获得xx市第一名。

思想上，积极参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和 三个代表 重要思想，关心国家大事，拥护以胡j涛为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

今年 中国xx银行分行 第七届业务技术比赛 牡丹卡申请表信息输入比赛 中获得xx市第一名。

我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的xx银行员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素

质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。人生的价值在于奉献 在未来前进的道路上，我将凭着自己对x行的激情和热情，为我热爱的x行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

## 公司年终工作报告ppt下载篇七

作为一名中国共产党员，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，坚持四项基本原则、坚持改革开放，始终和党中央保持高度一致，始终严格按照党员标准要求自己，加强政治意识，树立大局观念，增强服务意识，改进工作作风，廉洁自律，遵纪守法，团结同志，忠诚党的教育事业，严守职业道德和学术道德，为人师表，教书育人。

认真学习相关业务知识，加快知识更新，努力提高自己的理论水平和业务技术水平;结合实际教学和科研情况，积极申报教学科研项目，参与教学研究，努力提高教学科研能力和组织管理能力;在工作中，充分协调好各方面关系，与同事们一起共同完成学校交给的各项工作任务。

努力掌握现代科研管理知识，上力求创新。

对工作兢兢业业、勤勤恳恳，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，求真务实、乐观向上，具有较强的敬业精神和奉献精神。

在教学中，严格执行教学计划，认真组织教学，及时辅导答疑。

积极参加学校组织的各项学习和活动，自觉遵守学校各项管理规定，严守各项纪律。

在教学方面，本年度上半年主要承担了两个班的《工程制图》、两个班的《画法几何与机械制图》授课任务以及两个班的机械制图大作业，同时指导了十个本科同学的毕业设计。

下半年主要承担了两个班的《工程制图》和一个班的《画法几何与机械制图》授课任务。

在科研方面，本年度主持了一项校级和一项院级教学研究项目，发表了四篇科研论文。

本年度继续担任两个班的班主任工作，在班级管理中积极开展德育建设和学风建设，两个班级都取得了多项表彰和奖励。

作为工会小组长，本着为人民服务的原则，在做好日常工作的同时，积极组织了多项活动，取得了很好的效果。

本年度工作量约630学时。

总结一年来的思想、工作和学习情况，有成绩也有不足，希望在新的一年里更加努力，在各方面取得更大进步。

回顾去年的工作，自己能够勤奋学习，努力工作，认真完成各项工作任务，积极参加局机关组织的各项政治活动，积极参加国家职业资格汽车驾驶员的培训，努力学习，不断提高政治素质。

自己做为一名汽车驾驶员，努力做到马达一响，集中思想，车轮一转，注意安全，车行万里路，开好每一步，十分把握七分开，留下三分防意外。

平时总有一种责任感和安全感，在工作中始终保持一个清醒的头脑，虽然驾驶员的工作很单调，但是它确实能让人有一种自豪感，这种工作要求有很强的责任心，驾车中来不得半点马虎，集中精力，按章操作，十次事故九次快，思想麻痹

事故来，因此自己能够时时把安全二字放心间，爱岗敬业，吃苦耐劳，行车时处处想到安全。

工作中做好服务，重点突出为机关服务，以服务为本，决不让人等车，做到车在哪里人就要在哪里，行车中做到安全第一，中速行驶不开英雄车、不酒后驾车、疲劳驾车、赌气驾车，不抢超、抢会，集中思想行驶不闲谈，按章驾驶，做到礼让三先，牢记自己的责任，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，防止任何事故的发生，保证安全行车。

行车中做到遇有情况不明，雨雪雾天气视线不清，以及通过交叉路口弯道，险道和繁华路段时，减速缓慢通行，避免事故发生和人身安全。

爱护车辆，勤俭节约。

在20xx年的车辆维修方面，自己做到了先请示后修理，先报告再执行，做到维修和配件讲质量、比价格，到单位指定的汽车维修厂去修理，力争做到能小修决不大修，能自己修理的决不到修理厂去修理，勤俭节约降低企业费用，保证完成出车任务，全年安全行驶4万多公里。

平时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让每一位乘车者都有一种舒适感和亲切感，能够熟练撑握自己所驾车辆的性能，按章办事，搞好服务，随叫随到，不分时间、地点和休息日，因为驾驶员的工作很特殊，所以干一行爱一行，对外树立我们三门峡烟草企业的形象，文明做人，老实办事，优质服务，不怕吃苦，兢兢业业干好工作。

## **公司年终工作报告ppt下载篇八**

公司年度总结ppt模板下载，转眼间一年的工作已接近尾声，

又要写年度总结，下面就是公司年度总结ppt模板下载的范文哦!希望可以帮助大家哦。

一年来，办公室在领导和同事们的支持和帮助下，在全体人员的共同努力下，围绕中心、搞好配合、服务大局、促进和谐，充分发挥沟通上下、联系左右的枢纽和桥梁作用，努力使各项工作争先创优，下面将办公室的工作情况向大家做简要汇报。

## 一、政治思想

把政治理论学习作为提高政治思想修养的有利武器，不断武装头脑，坚持在工作中学习，在工作中提高，在工作中增强业务素质。

学习了十八大、十八届三中全会等文件精神。

全市安全工作会议精神、全区安全工作会议精神。

## 二、工作情况

办公室工作事务繁杂，每天都需要处理大量的工作，靠一个人一只脑袋很难全部解决.因此，年初，对办公室人员分工进行了明确，要求大家在职责范围内大胆负责，主动工作，这样既调动了大家的积极性，也提高了工作效率，保证了办公室工作的正常有序开展。

### (一)在后勤服务方面：

1、搬入新办公楼后积极为各科室安装网线、电话线，组织全站固定资产的登记。

更换办公桌椅，布置会议室，配备了投影仪、音响等办公会议设备。

对防火、防盗等安全工作做到警钟常鸣，凡重要节假日都有布置、有值班、有检查；为大家创造了一个安稳、舒适、干净、整洁的办公环境。

## 2、严格进行车辆管理。

一年来，办公室对单位车辆的调度审批、调配使用、维修维保、行车安全、违章处理、费用控制、车辆保管等方面进行严格管理，并认真执行派车审批制度，达到了有效使用车辆和有力控制费用的目的。

## 3、认真办理办公用品登记发放工作，定期组织各部门提出采购计划，及时回收利用废旧物资，有效控制了办公成本。

(二)在完善制度方面：完善了各种规章制度，修订了《安全监管执法文书(式样)》《关于煤矿安全监管执法文书制度及自由裁量权制度的通知》《煤矿安全生产隐患分级分类标准(试行)》等一系列管理制度，使本站步入管理制度化、规范化的现代管理模式。

(三)在站内证件方面：完成了本年度的组织机构代码证书、法人证书的变更与年检；完成了全站人员的继续教育工作。

## (四)在收发文、档案整理方面：

在收文方面：我室具体工作人员认真做好文件的. 登记、传阅、督办，归档以及紧急文件的处理工作，做到了及时登记和传阅，一年来，登记收文285多件，督办落实280多件。

在发文方面：严格了发文规范，尽可能地监督了发文的程序和质量，同时确保了文件底稿的归档率，截止12月末，转发文34件，拟发文52件，在归档方面：今年12月份，整理了20xx年度的档案并归档。

在文件材料的起草方面：较好地完成了本职工作任务及领导交办的事项，我室较好的完成率半年总结、年终总结的起草工作，起草了多份工作汇报提纲、调研报告。

为使本站各类档案、文件资料的管理，做到不遗失，查阅方便、迅速。

健全了档案管理制度，严格按照上级规定整理文件、资料，收到上级文件后先进行登记，经请示领导批阅后，及时装订、存档，真正做到了手续程序化。

(五)在数据统计方面：畅通本单位数据收集、整理渠道。

及时采集、核实、更新、上报本单位的统计资料，要求各科室及时收集整理有关各煤矿的最新数据、信息。

(六)印章、证照管理工作方面：

四、不足之处与今后努力的方向。

办公室是本部门对外的窗口,是个协调性很强的部门,工作涉及方方面面,琐碎而繁杂。

要做好办公室工作一定要做到“两心”，“三度”，“四强化”。

“两心”，就是干工作要细心、办事情要有耐心。

“三度”就是来人接待要有风度，说话办事要有尺度，待人接物要大度。

“四强化”就是强化与机关各部门间的联系，强化与本系统各单位的联系，强化上下级间的联系。

强化领导与下属的沟通。

我们做到了这些，也收到了良好的效果。

也许是日复一日的风雨无阻，早就习惯了这种紧张、忙碌而又自我感觉充实的生活。

回顾一下这一年的工作，主要完成和正在进行的工作有：

一、20xx年主要工作在青海油田，中间有4个月在华亭煤电股份公司项目中。

- 1、钻采工艺研究院徕卡显微镜购置项目施工；
- 2、公安局设备采购项目施工；
- 3、房产经营软件系统培训调试；
- 4、房产经营公司散热器投标；
- 5、研究员实验中心有机碳分析仪施工；

20xx年有4个月在xx网络建设项目中，由于公司对我的信任，派我负责xx公司网络建设项目。

xx项目工期很紧，为了按时完成项目，我们成立了5个人施工小组，不分周日，早晨7点40分到现场，晚上在机房调试，由于白天股份公司要上班，打墙拉线的公司我们放到晚上来做，精良做到不影响股份公司工作的同时保证我们的进度，我们一起全力以赴，尽职尽责，保证项目在规定时间内完成，为公司树立了很好的形象。

二、做好项目与产品的售后服务工作。

公司以往在xx油田主要以做系统集成项目为主，并取得了良好的业绩。

作为一个行业，上下一体是油田自身的特点，售后服务看的尤其重要，做好服务是建立良好关系的稳定剂，更提现了公司在市场上的形象。

在在青海做项目的同时，也有很多的服务需要去做，因为都是用户，要保证随叫随到，最快时间解决问题，只要用户打电话，我就马上过去帮用户解决问题，赢得用户的好评。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。

要在竞争中站稳脚步。

踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。

我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作和经验，共同进步。

争取更好的工作成绩。

通过这将近几年的工作，在一边学习，一边实践的过程中，我也在思考。

在xx年年的公司运营建设中，我希望以“标准化+执行力”来进行，通过标准化来实现内部规范化运作，推动企业的执行力。

实现公司运营的新模式。

在这一理念下，以市场贸易为核心，以技术支持为后盾，深

入用户内部，加强与客户间的互动沟通，促进与客户合作，来推动公司的业务增长。

何欲何所求，皆为过眼云烟!唯有怀着一颗感恩的心，对帮助我和组织以辛勤的回报。

在这里，要特别感谢公司其他员工在我这一年的工作中给予的帮助和严厉的监督。

最后，祝愿所有的人新的一年，进步一年!

## 公司年终工作报告ppt下载篇九

在过去的半年，本人在陈总的正确领导下，在各部门的支持与配合下，在各位领导的高度重视和悉心关怀下，本人本着务实、求实的宗旨，以“上传下达，确保公司高效运作”为己任，扎扎实实地开展了各项工作，取得了一定的成绩。

具体表现在：

- 1、上传下达工作做到及时、准确、无误；
- 2、在工作事务的安排上，积极主动，利用有限的资源，作了较多的工作，使公司各部门得以协调，高效运作。
- 3、有效协调各部门工作，使各项工作达到整体推进的目的；
- 4、积极做好各时期工作情况调研、督查、汇报，全面了解、掌握社会动态、信息，为公司决策提供有力依据。
- 5、按时、按质、按量完成领导交办的各项工作，得到领导的信任、支持和好评。

综观上述，主要抓了如下几方面工作：

## 1、 强化学习，努力提升本人综合素质

学习如同逆水行舟，不进则退，要适应新形势的要求，更加要不断学习，充实自己。

我深刻地认识到这一点，故此，我自身不断加强学习，并提高自身素质为出发点，有计划、有目的地做到一要勤学习、二要多思考、三要善总结。

读好两本书，一是读好有字之书，即要时刻向书本学习，学习政治理论，学习党和国家的政策法规，学习业务知识等等，做到基本知识笃学，业务知识深学，修身知识勤学，急需知识先学。

二是读好无字之书。

我感觉，社会也是一本书，而且更丰富，更有实际意义，要求自己虚心向领导、向同事学，学习他们的理论观点、工作方法、对人处事及语言、文字表达等。

与此同时，在日常生活中要求自己要做到“多看、多听、多闻、多想、多写、多做”，把学习与实践有机结合起来，形成“学而思，思而入，入而进”的良好习惯。

通过学习让自己的整体素质不断提高，精神面貌焕然一新，凝聚力、号召力、战斗力不断增强。

## 2 、明确职责，全力做好本职能工作

我深刻地认识到，办公室是公司的一面旗帜，是形象的集中表现。

办公室工作的好与坏直接影响到公司工作能否顺利开展和有

效推进，是做好工作的关键。

特殊地位和作用，表明办公室各项工作都要走在前头，也决定了身为办公室工作人员要“任人难任之劳，承人难承之重，挑人难挑之担”。

为此，强化职责，全方位发挥办公室的作用，挖掘自己的工作潜力，更好地形成统一协调的工作程序和机制，形成团结一致，高效运作的氛围，尤为重要。

故此，在陈总的大力支持下，制订了《岗位职责说明书》，强化了各人的职责和责任，对每条线、每个层次、每个工作要点都指定专人负责，基本上做到事事有人管，人人有专责，并落实目标考核责任制。

由于加强了管理，明确了责任，强化了职责，从而使各部门工作都有了质和量的提高。

### 3、真抓实干，全力完成公司领导交办的任务

搞好服务，是办公室工作的天职，领导交办的任务就是办公室工作服务的一种形式，做好服务，首先要找准位置，我时常清醒自己是服务员。

其次要有责任心，我时常告诫自己，办公室工作无小事，办公室做好一件事是小事，做错一件事是大事，不容半点闪失，所以要求自己尽心尽责做好每件事。

以上是本人近半年来的主要工作表现，总结起来可以用如下几句话形容，就是：任务件件完成，从不拖拉推委，工作认真，从不马虎了事；做人实实在在，从不阿谀奉承；做事任劳任怨，从不埋怨泄气。

可以讲，是在埋头苦干中做工作，在默默无闻中做实事。

## 二、存在的主要问题

在看到成绩的同时，我也清楚地看到自身存在的很多问题与不足，本人存在的问题在：一是在处理重大问题时，不够大胆果断，对其他的问题欠缺冷静思考。

二是深入基层，调查研究做得不够；三是对人对事的了解还不够透彻，处理人与人之间的关系上表现生硬。

以上存在的问题有待加以改正和努力。

## 三、今后努力方向

### 1、以落实“四抓”为重点，加强自身的内在素质。

一抓学习，通过学习，要不断提高自身素质，努力跟上时代发展的步伐，树立正确的人生观、价值观、世界观；二抓思想，转变那种“只求有功，但求无过”的思想，树立进行、开拓、积极的工作姿态；三抓团结，经常性开展批评与自我批评活动，做到多谈心，多理解，找问题，促提高。

四抓管理，以遵守公司各项规章制度为主，以制度管人、管事、管物。

### 2、以落实“五个工作要点”为中心，创造性地开展工作。

主要是围绕办公室的工作中心，狠抓以下五点要素：一是做好参谋。

做好经常性的调查研究，掌握各方面信息材料，把握领导的意图，提出具有建设性的设想和意见，为领导决策提供服务；二是做好把关。

把好公司文件与各种材料质量关，把好材料信息的保密关，把好各部门配合的协调关，做到承上启下，沟通内外。

三是做好督查，积极认真对公司作出的决定、指示及工作部署的贯彻、执行、落实情况进行督查。

四是做好服务，多点深入基层，了解基层职员的心声，为基层服务。

五是做好管理，严格按章办事，做好各项后勤工作的管理。

3、以落实“六个不准”为准则，实现工作作风转变。

主要以在会议上提出的“六不准”为基本要求，强化作风建设，即一不准迟到早退；二不准串岗串位；三不准上班吃早餐或零食；四不准在公司打牌；五不准公办私事；六不准聚众闲谈。

20\*\*年是我市加快实行“三步走”第二步策略目标的关键一年，是全面实现“十五”规划目标、衔接“十一五”发展的重要一年，也是我公司进一步深入改革，抢抓机遇，加快发展，实现各项工作再上新台阶的重要一年。

xxx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剂为契机，狠抓班子建设、队伍建设和作风建设，牢牢控制发展这个第一要务，用科学发展观总揽全公司各项工作，积极稳当地推动各项工作，使全公司各项工作取得了较好的成就。

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，全公司高下当真贯彻落实全员经营的思想，用有序的生产组织保障生产经营，用技术创新带动生产经营，用优质的服务增进生产经营。

今年，我们针对各专业的不同特点，分别确破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、丈量和测试专业是我公司的传统支柱专业，在市场上领有较高的有名度，为保持传统的优势，我们一方面坚固原有市场范围，一方面大力拓展新的业务范畴。

勘探专业积极开展地质灾害评估业务，并且走出软土地域，在基岩地区勘察上获得了攻破性进展。

测量专业通过一直提高服务水平，赢得了建设单位的信任，并且积极配合政府部门，文秘写作秘书网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责任。

测试专业在人员弛缓的情况下，通过劳务分包，扩展了生产能力，降低了成本，并且发挥持续奋战的精神，圆满实现了上级委派的管线探测义务。

岩土施工是我公司的一个主要专业，但市场上风不明显，并且因为价格竞争激烈，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机会，积极承揽公共建造与工业项目，抢占市场份额，使产值增加较快。

设计、监理等小型专业也都捉住有利时机，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弘扬拼搏精神，从春节到当初，各生产单位基础上不歇过公休日，通过大家的独特尽力。

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，分辨比去年同期增长了20%左右，实现利润1200多万元。

## 二、 稳步推进改革，适应市场竞争

改革是发展的须要，是企业摆脱盘算经济的束缚，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，但是为了确保在牢固中求发展的目标，我们决定把今年改革的重点放在岩土专业。

因为岩土专业占领全公司四分之一的职工，占据资产总量最多，但盈利水平不高，诚然近年来，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，然而我们自身在管理机制上缺乏翻新，也是导致盈利水平始终不高的重要起因。

因此加快岩土专业的改造已经成为解决全公司发展的事不宜迟。

为了提高设备利用率，进一步下降生产成本，我们进行了设备承包责任制的改革试点工作，将设备管理的义务落实到具体人，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，使责权利的关联更加清楚公平，收到了较好的成果，调动了职工的积极性和责任心，设备运用率提高了，成本节约了，品德控制也更有保障。

目前，装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任务，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操纵每一个生产组织环节，提高效率，下出世产成本。

为了通过调配手段充足调动职工积极性，激发责任心，我们对岩土二公司和勘察征询公司的经营业务人员进行了工资构造改革的试点工作。

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发的举动，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教训。

### 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，从新订正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“迷信执政，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，完善内部管理体制，制定了较为完整的、合乎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，突出强调了严厉照章办事，提高办事效率，器重时效性准则。

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把持。

充散施展经济管理部分的职能作用，侧重对材料物资洽购、吊装运输等大量本钱支出进行审核把关，加强了资金流动的 plan 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。

咱们还通过召开经营出产会，按期编制经济剖析报告，有意识地培育和进步经营管理者 and 财务职员的经济分析才能，提高综合管理的程度，特殊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，解决了大批的财务挂账问题，公道避税达多少百万元。

下半年，我们还对96年以来财务借出的各种票据进行了同一的清算，解决了很多历史遗留问题，但仍有局部遗留问题有待于今后逐渐解决。

通过本次清理，进一步标准了财务管理轨制和审批手续。

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追究，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，进行了工资结构调解。

设备物质管理方面，进一步完善了设备跟踪管理，掌握了主要生产设备的台效，为节制投资方向，供应了第一手资料。

今年，我公司的设备投入到达一千万元，扩大了设备生产能力，丰盛了业务手腕，为今后扩大生产，拓展业务奠定了基本。

在质量管理方面，加大了管理力度，对影响较大的质量事变认真分析，查找起因，对责任一查到底，并且严格按制度规定进行了处理。

通过定期召开例会对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把握、自我改良的才干，有效地保证了我公司质量保证体系的运行，并顺利地实现了iso9001的复审换证工作。

在技术结果资料和保险生产管理等其他方面，咱们也做了大批的工作。

始终完善各项管理制度，尺度运作程序，增强日常检查督促，成果资料归档率达到100%，全年生产无重大事变。

#### 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障，为此我们下鼎力量狠抓技术创新工作，重点做了新技术、新工艺的引进和推广工作。

勘察专业在牢固软土地区传统技术优势的条件下，积极向地质灾害评价、地震安全性评估等业务领域拓展，环田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添点。

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，进一步强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，投入了大量的精神，并且已经在部门工程中进行了应用，通过实际工程考试，后果较好，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xxx市城市地质信息系统体系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度规范。

工程创优方面，华信商厦工程勘察获国家铜牌奖，另外还取

得市级优秀勘察工程一等奖1项，二等奖2项，三等奖2项，市级精良咨询工程三等奖和鼓励奖各1项。

## 五、 加强队伍建设，打造优良团队

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。

我们以提高性教诲活动为契机，加强班子建设，提高干部队伍素质，转变工作作风。

活动中保持“边学边议，边查边改”，认真查找突出问题，踊跃落实整改措施，从而全面提高了党员干部的政治思维素质，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《对加强干部队伍作风建设见解》，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、加强节省意识等六个方面提出详细要求，全公司各部分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，制定整改办法，并且党员干部带头做好落实，使得管理工作的效力，职工精力面貌发生了很大的变革，有力地促进了全公司的经谋生产工作。

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，进行定期的轮岗交换，并选派技术骨干外出参加技术交流和研究活动。

我们还勘误了科技创新褒奖措施，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研究业务常识，不断提高子术水平，在全公司形成良好的学术氛围，我们辨别组织了工程技术规划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发现了条件，也为提高全公司技术水平起到了良好的促进作用。

## 六、 建设企业文明，营造良好气氛

在日常工作中，我们始终留心坚持以人为本的思惟。

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，了解职工的思维状况，援助解决生产生涯中的实际艰难。

为了勉励职工参政议政，公司里加大了对各生产单位的二级民主管理工作监督检讨的力度，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时常化、制度化。

公司班子还分离与部分单位的民管小组进行了座谈，使职工切实参加到管理过程中，充散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，建立了高低沟通的长效机制。

为了切实把全公司职工的智慧凝集到企业发展当中，公司党委还研讨制定了《职工合理化倡导嘉奖制度》，激励职工为企业发展献计献策。

在合理化倡议活动中，全公司职工积极加入，从技术创新到企业发展，提出了很多好的提议，丰富了改革立异的思路，体现了主人翁意识。

为了改进职工的生产生活前提，我们办起了本人的职工食堂。

今年还为职工安排了全面体检，并持续实施带薪休假制度，公司工会还应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，不仅大大丰硕了职工的业余文化生活，还充分展示了企业的活力，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、 其余有关工作

在局党委做出调整两公司管理关系的决定当前，我们敏捷举措，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，积极稳当地处置了办公用房调整、设备交接等一系列相干问题，同时按照局党委要求的时间，及时组织搬迁，并快捷投入生产，保证了畸形生产。

同时对调动听员进行妥善安置，确保了职工队伍稳定，工作一天也没耽搁，美满了这次调整工作。

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破了城市空间打算地理信息公司，加快了工程测量数字化技术发展的步调。

我们还在津南区购置了40亩土地作为发展基地。

在局领导的大力辅助下，我们还解决了原房地产公司的部门历史遗留问题。

经过广大干部职工的奇特努力，全公司各项工作取得了一定的成绩，然而间隔我们的目标恳求还有一定的距离。

在总结成绩的同时，还应看到工作中仍然存在良多不足。

比喻：对市场信息的反馈还不够敏锐，内部经营信息流利还不够顺畅；经济管理上还不实现全成本核算；生产组织和名目管理水平还有待先进；技术手段相对单一，与全国其余综合甲

级单位比较，在技术实力上还有必定差距。

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。

以上 these 问题是制约我们发展的“瓶颈”，需要下大力气解决。

## 1、做好中长期发展规划。

首先要明白我公司发展的定位问题。

要依照建设技术治理型企业的目标，做好发展计划。

针对市场需求和行业技术发展动态，联合我公司的详细情况，制订发展目标。

在技巧发展上，以专业化大公司为目标，并体现本身特色。

各专业要依据全公司总体发展目的跟本专业的详细情形，制定出既吻合专业发展方向又符合我公司工作实际的发展思路，坚持连续稳固的发展。

## 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《对于加强干军队伍风格建设的看法》，发挥实干精神，认真落实各项规章制度和党委决议，坚持深刻基层，搞好考核研究，切实解决好制约企业发展的题目。

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，发挥模范作用，并以此带动全公司宽大职工，报全部精神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、搞好市场营销，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凸起问题。

改革生产管理模式，大力推广改革试点工作取得的成功教训，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领导作用，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。

实施双制度用人制度，逐步实行合同制用工，为人才引进和交流发明灵活的机制。

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察体系，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、加快人才培养的步调，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请求，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，提高培训品质，()通过履行人才工程，发掘和造就一批优秀人才。

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，并在全公司构成比学赶帮的良好学术氛围。

## 7、加快技术创新和技能提高。

通过改革科研管理机制，正确处理好经营生产跟科研工作的关系，逐步建立和完善我公司的技术创新体系，鼓励技术人员英勇翻新，跟踪行业技术发展的新趋势，引进新工艺，发展新业务，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、鼎力发展企业文化建设。

通过增强宣传教育工作，对先进人物和进步事迹鼎力弘扬表彰，对错误典型进行批评教导，引导职工树立准确的价值观，在全公司范围内造成健康向上的精力面孔。

并且要在完美二级民主管理系统的基础上，开展多种形式的运动，调动职工参政议政的的踊跃性，激发职工的群体名誉感和归属感，加强团队凝聚力。

# 公司年终工作报告ppt下载篇十

## (一) 加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，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，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

## （二）团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1、加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2、加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对

不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3、加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4、加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米<sup>3</sup>，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

（三）狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面。安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全

工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行□20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

#### （四）加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

1、各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有发生，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2、前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强；生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3、个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度上存在。这也不关他的事，那也不

关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4、少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计20xx年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5、工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6、极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7、工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

（一）紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等；试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要

多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

## （二）努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

（三）完善管理制度和 workflows，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

20xx年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此□xxxx全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。