

# 运维部门月度工作总结 公司工作总结 结(大全10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 运维部门月度工作总结 公司工作总结篇一

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。

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。

## 运维部门月度工作总结 公司工作总结篇二

自20xx年12月26日工作以来，我认真完成工作，全力学习，积极思考，工作能力逐步提高。刚进入新的工作岗位时，为了配合adsl与端口的绑定工作，和百路达公司的工作人员一起到用户端摸排用户机器的网卡mac地址。为了确保端口的正确无误，摸排资料的精确，为将来端口的顺利绑定打下了坚实的基础。

紧接着又做了一部分资源上线的工作。包含模块局的建立和dslam装备的内连接及外连接。这些工作使自身更加熟练的操作运用客服系统。并且对机房装备有了必须的明白，使自身对上层装备有了更加感官上的识别。

当郑州分公司搬到新的办公场所后，公司的内部办公网络交由咱们维护。在为开通每一个信息点时，使自身学习到了更多的网络知识，更加提高了自身的实际动手能力。同时，为了确保每一个信息点的及时正常运用，使公司的各位领导及每一位同志尽快的在新的办公环境中投入到工作中，我和班上的几位同事加班加点的完成了这项艰苦的任务。

在投入到新的办公环境后，我也开始了新的工作——故障预处理。这项工作使自身掌握了基本的adsl技能。能够处理大部分的用户端故障。为了处理一些外线班处理不了的疑问，自身和外线人员一起机房和用户端处理。在用户家，每一句话都代表着公司形象。所以，我在实际工作中，时时严格要求自身，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，仍旧从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我

在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的成长打下了良好的基本。

踏入新的工作岗位后，经历三个月的锻炼，使自身对这份工作有了更多更深的识别。对于工作或者说事业，每个人都有不一样的识别和体会，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自身的思想脉络。

最先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的要领，找到正确的方向，进而取得正确的结果。详细而言，我对工作的态度就是挑选自身喜爱的，然后为自身的所爱尽自身最大的全力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享用，而只有你对它产生兴趣，完全的爱上它，你才能充分的体会到其中的愉快。我相信我会在对这一业务的全力探索和发觉中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。能够说，懂得享用工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力疑问，又能够分成专业能力和基本能力。对这一疑问的识别我能够用一个基本的例子表明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包含适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。详细到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包含自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及成长潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调成长和运作的人。

在今后的工作中，我会加倍的全力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终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。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自身的责任和义务，严格要求自己，在任何时刻都要全力完成领导交给的任务。

随着端口绑定工作的深入，新工作内容的展开，能够预料咱们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，全面提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，全力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司增强维护的方法，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

## 运维部门月度工作总结 公司工作总结篇三

时间如梭，转眼间半年又逝眼而过，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

年初，集团公司经营机制、管理模式调整，全面实行股份改制工作，四门店的财务管理、指导、检查工作并入集团财务管理中心。方方面面的事务调理像雨后的春笋一样不断地涌现，集团公司内部，要求管理水平不断提升，各项制度的建立和完善。为此我们针对ipo上市管理要求及新颁布实施的《企业会计准则》，对集团公司整体资产进行清盘、对相应的财务核算体系进行规范调整工作，并相续拟写和完善集团公司财务管理制度。

外部，由于税收政策调整，新的《所得税法》的颁布实施，国家金融政策的宏观调控给财务管理工作又一新的台阶和挑战，做为集团财务管理中心深知责任之重大，脚踏实地从头做起。

20xx年上半年，财务管理中心从职能管理入手。

1、建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。

2、对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。

3、修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。

4、设置了资金预算管理表式及办法，为公司进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基础。

## 5、规范财务基础工作

集团公司为了使财务人员能充分地认识责任和工作重要性，针对未来公司的发展目标和价值的提升，对各门店财务部员工进行职业化培训工作，对财务人员安于现状、缺乏竞争意识和危机感，看问题、做事情缺少前瞻性，进行了一一剖析，同时提出财务部不是核算部，仅仅做好核算是不够的，管理上不去，核算的再细也没用，核算是基础，管理是目的，所以，做好基础工作的同时要提高管理意识，要求财务人员在思想上要高度重视财务管理。如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题，当时考虑不全面，出现纰漏难以弥补，将给公司造成不必要的经济损失，提高每个会计人员职业化道德水准。

6、针对外地门店远离集团公司，财务又独立设立核算机构，为加强集团公司对外地门店的管理，保证核算的统一性、信息反馈的及时性，提出了与驻外地门店财务工作联系要求，做到各项资金信息日传递，超过定额资金报审批，并严格对外报表的审批程序、上报集团公司的报表都进行了明确的规定。

7、对各门店进行一次内部审计，目的，是对各公司经营状况进行一次全面地了解，为今后财务管理做好基础工作。

8、根据集团公司管理要求对门店会计职责进行了修改，并制订了会计核算考核标准。为了使会计核算工作规范化，制定了《财务核算管理暨会计工作差错处罚办法》，要求从基础工作、会计核算、日常管理三方面严格各项工作程序，开展规范化工作，从会计核算到档案管理，从小处着手逐步完善财务的管理工作。

9、会计知识的培训，我们从三方面考虑培训内容，一是《会计法》、《企业会计准则》即掌握相关的法律知识又要熟练掌握专业操作技能以优化各项会计核算工作。二是各项税法的培训，使会计人员及时了解国家税收政策的变化，以防患于未然。三是会计实务培训，针对各项资产、负债、所有者权益的核算范围及核算方法进行系统的学习，目前仍在继续此项工作。

通过各项培训及会计人员互动活动，各门店财务部的员工凝聚力大大增强，管理意识、管理能力也得以提高，财务部从会计核算向财务管理迈出了关键的一步，但我们的管理水平离集团公司发展的需要还有很大的差距，需要我们不断地完善和提高。

### （一）核算工作

核算工作是各门店财务部大量的基础工作，财务管理中心及时对各门店协调、指导资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能有序进行、按时完成。

#### 1、会计审核

会计审核是把好企业经济利益的关键，各门店财务部已基本

做到了每笔资金的支付严格集团公司审批手续，各项票据的合法有效性，使企业利益得到有效的保障。

## 2、会计内部报表的及明、准确

对各门店月份会计核算及报表审核中发现存在的问题及时提出并加于探讨予以更正。要做到清晰、准确地反映会计的相关信息。

### （二）审计工作

1、今年，集团公司加强了对各门店的经营核算审计工作，做到定期服务、检查、指导，发现问题及时与各门店老总、财务部及相关部门协调解决。

2、目前，通过近半年审计服务工作，各门店会计基础工作得到改观，资金调配、各项物资、资产采购严格集团公司董事长审批制度。

3、对各门店以往银行未达账项进行梳理和调整，及时检查各项资金流量情况，上半年，各门店没发生一笔资金坏账。

4、严格要求各门店对各项往来款进行时常对账处理，超过两年以上的款项要及时上报门店总经理落实清理。

### （三）财务分析

财务分析工作已开展，但仍处在账面上说明分析，分析深度不够。为提高财务分析能力，把财务分析纳入日常工作去。必须指导各门店财务经理学会拟写每月会计报表财务主要情况说明工作，日常做好财务分析资料的收集，按季度对财务状况进行简要分析说明；并使门店财务经理逐渐做到经营年度对财务状况进行分析说明。

#### （四）资金管理

- 1、年初根据集团公司运营及管理，下发执行了《集团公司货币资金管理制度》，督导各门店认真做好资金结算的日清月结工作，及时反映资金的流向和存量情况，根据公司的资金需求量做好资金筹措工作。
- 2、目前集团公司总计在银行贷款11475万元，目前与兴业银行正办理企业信资评议工作。

#### （五）预算管理

预算管理工作在20xx年新推出的一项工作，具体职能落实到各门店财务部。在集团公司资金使用进行了预算编制过程中，由于没有模式，实行自创，编制的结果并不如人意，但走出了预算管理的第一步。

6月份中心到各门店指导资金使用预算编制工作，并由门店总经理召集门店各部门负责人沟通、协调会，针对怎样编制预算做了相应的辅导，本月，各门店已第一次申报资金预算。

财务管理中心既是管理部门又是服务部门，在加强严格管理的同时又要做好热情服务工作，这是两种不同角色的转换，在严格管理的同时不失笑容，在热情服务的同时不失原则，这就是我们工作的要求。

- 1、在会计审核中，严格按照规定办事，一就是一，对审核中发现的非原则问题仔细地向经办人员说明，并告知如何办理相关手续和解决问题的办法。
- 2、财务信息的服务，对各门店咨询财务、税务知识和政策法规等有关问题，我们都能尽自己所能耐心解说。对集团公司新出台的规定做到边贯彻边学习，同时吸收各方意见，不断提高认识，做好服务工作。

### 3、配合协调工作

- (1)、配合集团公司经理办完成集团各公司的年检工作。
- (2)、配合人力资源部完成残保金减免工作。
- (3)、指导、配合乌门店、库门店股份公司财务核算、资产对接工作。
- (4)、配合集团拓展项目的预评工作。

集团公司财务管理采取集中管理的模式，财务工作具有相对的独立性，与各门店、事业部衔接工作应在财务制度上予以业务指导，在制度执行上予以监督管理。随着集团公司发展，管理模式也发生多样化，财务管理也随之发展多元化管理，由集中管理、外地门店的业务指导管理、利润考核和稽查管理、联营企业的委派管理等，财务管理中心仅仅做好核算管理工作是不够的，要向更深层、更广泛管理要求发展。

## 运维部门月度工作总结 公司工作总结篇四

5000吨/年次磷酸钠项目25项，750吨/年阻燃剂项目6项，10000吨/年磷泥烧酸项目6项，神农架万吨黄磷电炉项目14项，保康3万吨/年食品五钠项目7项，白竹等矿山项目17项，更新该造及其它项目28项。累计投标单位805家次，平均每个招标项目4家单位参加投标。

积极配合，大力协作，对外委托招标公司代理招标11项，招标金额10858.68万元，分别为：峡口港综合楼，神龙山庄扩建主体工程及装修工程，门家河矿山公路桥，刘草坡5000吨/年次磷酸钠项目土建工程，耿家河煤矿职工项目，白竹磷矿地面工程，神龙架万吨黄磷电炉工程土建工程，瓦屋磷矿公路，猓亭15万吨离子膜烧碱土建工程，猓亭码头土建工程。

（二）积极探索，创新举措，进一步提高招标管理水平。招标办自成立以来，在摸索中不断完善和发展，业务能力和管理水平逐步提高，在20xx年，我们发扬传统，积极探索，创新举措，更进一步的提高了招标管理水平。

1、变被动为主动，开辟项目招标提前介入机制。在项目（尤其是新建项目）启动之初，安排专人积极主动与项目部取得联系，宣传公司招标管理制度及招标流程，并引导项目部就具体土建、设备招标进行统筹安排，有效的保证了项目建设的顺利进行，全年未出现一个因招标工作而影响工程建设进度的项目。

应管理程序，提高了对投标商的管理水平。

3、加强招投标制度化建设。公司与招标相关的各项管理制度，在运行中暴露出了不少问题，影响了招标工作的顺利开展。通过对各项制度在实践中运行的总结，修订和完善了《兴发集团招标管理制度》和《评标评委管理办法》，同时，根据评委在评标活动中的表现，对评委库进行了补充和完善。

（三）加强部门建设，增强服务意识，规范招标程序。

1、始终坚持原则、踏实工作、强化政治觉悟、加强党风廉政建设，有效杜绝了违规违纪现象的发生。招标办工作人员严格做到廉洁自律，自觉接受监督，按公司招标管理制度，公平、公开、公正地搞好招标工作；认真做好绩效考核工作，加强对部门人员的业绩考核，建立相对完善的业绩考核体系。

2、加强培训和内部交流，提高业务水平。转变观念，讲究工作方式和方法，增强工作的主动性、创造性、预见性，提高工作效率和水平，不断加强业务技能学习，坚持周五例会制度，组织部门人员集体学习，检查工作任务的落实完成情况；全年外派招投标培训1人次，举办一次项目管理人员和招标工作人员集中培训一次，取得了较好的培训效果，人员综合

素质明显提高。

评价格”四步评审法，评选出资质合格，技术过硬，价格合理，要求符合的中标单位。全年因发现投标单位串标而废标3次。

4、坚持依法招标，克服来自各方面给招标工作带来的压力，为公司节约资金把好关，确保资金有效使用。严把资格审查关，实行标准化的招标文件，提高招投标的合法性、时效性和经济性。做好招标管理的基础性工作，拟制招标文件、发布招标信息、发售标书，组织开标、评标，整理开标会议记录，做到不参与不干扰评审工作。

（四）配合相关部门完成的其他工作。根据公司要求，积极配合价格委员会组织的涉及到宜昌、襄樊、保康、神农架等地区建筑安装材料价格信息调查工作，及时准确的收集市场价格信息，为公司发布建筑安装工程材料价格文件提供了重要依据，同时也为招标商务谈判提供了宝贵数据；根据公司修志委员会的要求，完成《兴发志》招标板块的修订上报工作；根据公司统一要求，认真组织，通过四合一管理体系招标管理的内外审工作。

（一）申报主体不明确，部分申报负责人相对不专业，影响了项目的招标和执行。目前申报主体有项目部、子公司、厂、矿、公司有关部门等，且项目具体负责人由于专业不对口，使得项目在申报、组织、执行过程中都存在一定的困难。建议进一步规范项目申报主体，事业部制管理的相关单位由各事业部申报并进行管理执行，新建项目由项目部申报招标，其他法人主体单位由法人主体申报。部分单位土建项目招标后，由于缺乏专业管理，导致项目没按招标要件执行，建议土建项目由工程部安排专业人员参与协调管理。

（二）申报单位招标项目前期准备工作不充分。

个别项目申报单位对招标项目前期准备不充分，方案、技术要求不够详细，对技术文件拿捏的不准，在开标会上不断的更改技术方案，个别项目执行过程中存在设计变化较大情况，影响招标质量和项目执行。建议加强招标项目前期论证审查工作。

### （三）招标结束后申报单位组织合同谈判不及时。

项目招标结束，中标通知书发出后，个别项目申报单位不及时组织中标单位进行合同谈判和签订，致使中标结果发生变更。因现阶段材料价格相对不够稳定，不及时签订合同，若遇材料价格变化较大，中标单位就会以此为理由要求变更中标结果。建议中标结果出来后，项目申报单位在最短时间内按公司合同审签办法组织合同的审签。

（四）付款方式和付款进度有待加强，对有效地控制招标价格和项目执行有利。投标单位对招标项目的付款方式异议较大，上半年由于项目招标没有预付款，招标文件发出后，很多优秀的供应商以规避自身风险为由不愿来兴发投标，致使选择优秀供应商有限；下半年，按照公司5月份项目管理会议要求，对较为特殊的设备招标，以支付定金的付款方式，进行设备招标，供应商积极主动参与公司招标项目的投标。但很多中标单位报怨合同签订后，履约过程中，公司未按招标承诺和合同条件付款，影响合同执行和再次参与投标的积极性。

## 运维部门月度工作总结 公司工作总结篇五

忙碌而又充实的一周又过去了，在和大家共同工作学习的两周时间里，我对“人际关系、机会、竞争”的重要性有了强烈感受，在工作技能和熟练度上也都有了明显提升，对工作的体会也更为深刻。在自己进步的同时也有很多不足需要改善，比如工作的紧迫性和高效性；上班时个人的言行举止；工作时吃苦耐劳的精神等一些细节要多加注意。

通过这周的工作学习，我将自己的体会和心得整理总结为以下几点：

切斯特菲尔德曾经说过：“效率是做好工作的灵魂。”时间就是金钱，效率就是生命。虽然车间工作重复性很强，很多时候，我们都在重复一样的劳动，但它却不是简单的机械运动，它需要的不仅仅是冲天的干劲，高涨的激情，更需要聪明的才智去完善和提高，一定要养成拿到任务时先动脑再动手的好习惯。如此，既能省时间，又能省去许多不必要的力气，达到事半功倍的效果。

在车间的生产中，每一件产品都是通过工人之间的共同协作完成的。一件服装从最初的设计到最终的成品，这中间都要通过很多道精细的工序才能制作出来，最后检验无误才可出售。每一步都必须一丝不苟认真负责，任何一个环节出点问题，这件产品就不能出厂。因此，一切成绩都是大家共同努力、协作的结果，个人英雄主义是无法完成的。

我们小时候每个人都有自己的理想，并且在成长的过程中为之不懈的努力、追求。而现在工作了，正是我们实现理想和人生价值的时刻。无论工作、生活，都应该要有合理的规划，而且一定要付诸行动。作为新进厂的学生职工，我们的优点在于丰富的创造力、高涨的工作激情和干劲，当然也存在很多不足，缺少工作经验、工作技能还不是特别熟练，这都是我们面临的、必须尽快解决的问题，所以在工作的时候就要抓住每次难得的机会，相互学习，取长补短，充实并提高自己。

“成功者找方法，失败者找借口。”当我们拿到任务的时候，要争取在有限的时间内把它做到。责任心是必不可少的，干一行爱一行，我们必须对自己的工作岗位尽到的责任心，态度决定一切，没有对工作负责、认真的态度，是无法做好自己的本质工作的。如果在工作当中因为失误造成不良后果，我们必须勇于承担责任，不要互相推卸，迅速想办法去解决，

把损失降到最低。

将来不管我们被分配到哪个部门，都要热忱于本职工作，哪怕是自己不擅长的工种，也要努力去学习，时刻谨记自己的责任，把自己的那份事情做好。做到“用执著捍卫梦想，用热忱坚守岗位”。

在工作中，就算做得再好也不能自满，因为世上没有十全十美，一定会有地方是不完善的、需要改进的。我们要在工作当中不断追求完美，没有，只有更好，这样我们才会在工作中不断进步，才能较快提高自己的工作能力。

最后我想说，其实工作对每个人而言，不仅仅只是一种生活和自立的方式，它更是我们施展才能，挖掘自我潜能的大舞台。只要站在这个舞台上，我们就要拿出自己秀的那一面来充分展示自己，不断挖掘自己的潜能去提高自己。在这里，我们可以汲取很多宝贵的经验来加强自身素质和竞争力，让自己在往后的工作中成为一名开拓创新，爱岗敬业，勤奋工作的好职工！

## 运维部门月度工作总结 公司工作总结篇六

大家新年好！20xx年弹指一挥间，眨眼的功夫就过去了，今天我代表董事会向大会做工作报告，并请各位代表提出宝贵意见。

20xx年我公司在上级行业主管部门的关心指导下，依靠广大单位部门的支持，坚持服务第一的宗旨，以诚信、公平、公正的原则，大家齐心协力，克服种种困难，求真务实，脚踏实地，积极开拓工程咨询服务市场，新开发的建设工程全过程管理咨询业务取得了很好的开头，各种形式的咨询服务业务使我公司不断地占领工程造价咨询市场高地，我公司对建设项目从策划、投资、建设、施工、竣工全过程的工程管理咨询工作在20xx年均受到委托方的一致好评。

下面我首先介绍一下20xx年主要指标完成情况：

财务指标：年初公司下达20xx年的创收任务240万元；实际实现创收金额263万元，超额完成23万元；人均创收21万元，为公司成立后的历年之最。

## 一、扭转市场不景气的局面、变压力为动力

20xx年因为开发区的投资预结算审核业务的终止，造成年业务额约80多万元的业务损失，为实现240万元的目标任务造成巨大的压力。但是我公司员工不气馁、不泄气，多渠道解决市场大背景不景气下的运营状况，力争完成年初制定的任务。

为了提升服务水平，扩大市场影响力，我公司通过各种形式积极培训业务人员，通过晨夕会管理、日报管理等方式对业务人员进行全方位的训练，完善了销售队伍的组织架构，制定了形式多样的激励方案，较好地激发了开发人员的工作热情。20xx年我公司共开发客户个左右，包括、等知名工程也成为了我们的忠实客户。这些积极主动的措施使得我公司在外部市场不佳的情况下，以内部市场的团结一致、众志成城抢占先机，最终完成了年终制定的各项工作目标。

## 二、民主行政管理，依靠规范化的制度和奖励政策引导员工

我公司专注于工程咨询事业的领导型品牌，这种事业理念也相继得到了上级主管部门的肯定和赞同，为加强内部管理，公司先后出台了《员工行为规范》、《质量奖罚制度》、《客户投诉处理办法》等一系列的规章制度，使管理做到了有章可循、奖罚分明，使每个员工都能各司其职、各负其责。针对一线服务人员面向市场的工作性质，我们进行了队伍素质、团结协作意识、服务观念等方面的学习，通过先进典型引领、理念灌输等多种方式在基层推广普及，全面提高了窗口服务水平和全公司管理服务水平，努力地增强了企业的核心竞争力和凝聚力。

公司近年建立了一套灵活的人才激励机制，对贡献大的年轻人在住房、分配上均予以优惠，对表现差的则解聘。另外，我公司大胆起用年轻新人，使得人人都有机会到工地现场学习。公司给人才创造高起点的工作条件，业务上大胆使用年轻人并给予荣誉，使企业发展具有强大的后劲。公司充分盘活现有人才，重视培养、启用德才兼备的年轻大学生，近两年有多名工程师走上了各级领导岗位；在内部推行竞争上岗和公开选聘制度，对出现空缺的个职位面向企业内部公开招聘，为企业优秀人才的涌现搭建了平台。给他们压业务重担，同时组织公司总工程师、企业骨干人才帮他们成就事业。这种做法使年轻人在实践中锻炼了工作能力，出成果快，成才快，公司还敢于给业绩突出人员以较高待遇。许多年轻人感到，公司有这样的人才机制，他们有奔头。

### 三、确立一对一的服务流程，加强培训，强调细节狠抓服务

我公司努力实践“以人为本”的经营理念，在工程咨询服务业务的同时，还积极开展培训管理服务。公司内根据市场需求和不同人群先后制定了不同客户类型的接待流程、星级服务方案，一切以客户满意为目的，定期组织学习和培训，提高各部门人员的服务意识，能够为不同客户提供个性化全方位的服务模式。公司内部注重员工的业务提升和培训工作，总经理亲身培训员工，10年考试共通过4个造价员。这些措施使得客户接待工作得到了各个单位和客户的一致好评和高度赞扬，不仅激发了所有员工的工作热情，更为我公司以后的发展揭开了新的美好篇章。

### 四、重视企业内部财务成本控制，争取外部市场份额和利润

次积极针对市场进行调研，发扬求真务实的工作精神，不断研究工作中出现的新情况、新特点、新问题，围绕工作的规范化、制度化，刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，采取定期为物品、

试剂、耗材重新招标等形式降低成本支出。

## 五、科学管理，用oa系统管理日程业务工作和工程造价处理

独家引进oa系统管理日程业务工作和工程造价处理，资源优化管理，全面融汇了经济科学和技术及管理科学。它为我们的管理提供了众多可择方案的评价、选择、和决策提供科学的方法论。为有效控制工程投资，严格控制费用的开支，为节约每一分建设资金提供了可行的实践操作方案。推行在岗人员满负荷工作法，以最少的人做最多的事，坚持因事设人的原则，最大限度减少工资支出，以满足工作需要为前提，有效节约了管理费用的开支，积极做好收款工作，力争使得10年开出发票的业务全部都能收回来。

## 六、积极营造良好企业文化氛围，培养未来发展的“忠实客户”

我公司打破以往单一的工程咨询服务经营模式，引入了、等新的经营模式，这也是我公司在营利模式方面的一种创新，目前除正在进行推广外，其它经营方式都产生经济效益。这些积极的财政政策和经营方式的转变也让我们对明年公司的经营情况充满了信心和激情。

我公司在20xx年虽然成绩卓越，但是，在我们的发展中仍存在着众多的问题和不足，具体如下：一是员工工作经验欠缺，危机公关意识较为淡薄，现有的员工培训体系针对性不强，缺乏具有企业特色的且成熟的培训体系，所以20xx年要抓好培训工作。

回首20xx年成绩与问题同在，展望20xx年机遇与挑战并存，我们必须发扬与时俱进，开拓创新，团结协作的精神，努力解决好工作中出现的各种矛盾，加强市场协调、服务、管理力度，营造和谐、健康、有序的服务模式和服务规范。搞好协调服务，积极解决问题和矛盾，有序推进企业发展。我们

决心在20xx年开拓思路，认真解决存在的问题，埋头苦干，扎实工作，努力完20xx年各项工作任务，促进我企业的各项经济指标持续快速发展。

片，一边放多一点的水，一边放少一点的水，一次性解决了“吃饭难”的问题，既节约了资源，又满足了需求。这个故事寓意我们：留意工作或生活中每一个细节，再困难的问题都会找到最好的解决办法。所以20xx年我们有信心在以下几个方面勤奋努力，实现共赢。一□20xx年的收入计划为万元，力争实现万元。这些任务和目标就要求我们刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后要进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，降低成本支出。

二、查找制约发展的短板和瓶颈，科学培训和横向对比联系促进成长步伐。按照企业的长远规划和工作部署□20xx年我们要加强人员组织培训，把人员的学习力纳入绩效考核的范围，让所有员工都能够伴随着企业的成长而共同进步。通过培训实现业绩超越、增强员工能力、提升员工素质的目的。促使员工合理选择行业标杆，明确赶超目标，通过分析对比先进企业典范找差距，从机制、制度、流程等方面认真查找制约企业发展的“短板”和“瓶颈”，全面深入开展优秀个人学习活动，通过赶、超、学使员工自身的素质和效率得到提高。

面对市场竞争的日趋激烈，我们应加强自身素质的培养，发掘自身潜力，力争以最低的成本创下最高的业绩。在以后的发展过程中，我们一定会发挥自身的优势，弥补自身不足，提高自身竞争力，为以后更好的发展打下坚实的基础。随着20xx年的到来，我们的成绩已经成为过去，未来还要面对许多新的挑战，只要大家齐心协力，共同努力，对公司进行高标准规划、高质量建设、高效能管理、高水平经营，相信我公司一定会成为领跑全省乃至全国“工程咨询行业”的一面旗帜！

感谢您的下载与阅读，祝您工作顺利、万事如意！！！！

## 运维部门月度工作总结 公司工作总结篇七

20xx年我办（公司）在市委、市政府的正确领导下，在有关部门的大力支持下，以拓宽融资渠道为抓手，以强化资金和资产管理为重点，开拓创新，克难奋进，全面落实市委、市政府下达的各项工作任务，为瑞阳新区建设贡献一份力量。

### 1、融资工作再创佳绩。

（1）到账资金突破10亿大关，达到17.3亿元。一是实际融资到账资金11亿元。其中□20xx年暂缓放款的第二期债券资金8亿元，城投公司赣州银行1亿元贷款，瑞泰公司农发行2亿元贷款。二是财政补助及债务置换资金6.3亿元，其中：置换还本债务4.68亿，筠西棚户区改造资金0.42亿元，民生项目建设补助资金1.2亿元。

（2）融资渠道不断拓宽。瑞泰公司向农发行申请30亿元新型城镇化建设项目、向九江银行申请1亿元贷款均已向总行申报，向南昌银行申请的2亿元贷款已报市分行；城投公司向兴业银行申请5亿元贷款已报总行。

物馆安路房主体已完工。站前广场综合体旅游接待中心和客运汽车站项目正在进行公开招投标。府前大道、八角亭安路房等工程项目正在进行审计决算。

3、资产经营保值增值□20xx年对新区127间店面公开拍租，收取租金134万元，拍卖店面款175万元。按照市场行情，提高原有到期门面房的租金，确保资产的保值增值。

4、资金管理规范有效。在资金拨付过程中，严格按照规定操作，做到程序规范、手续齐全、及时到账□20xx年共拨付各项工程款7.57亿元，有力的支持了高安城市建设的发展。为用

好盘活贷款资金，我们提前支付bt项目资金4.65 亿元，减少bt项目资金占用回报款4645万元。

（一）迎难而上，努力拓宽融资渠道□20xx年对城投公司来说是不平凡的一年，也是机遇与挑战并存的一年。一方面面临国家宏观政策调整导致融资渠道的减少，主要是国务院在对地方债务进行清理后，为防范地方政府债务风险，对地方政府举债出台了一系列限制措施，四大国有商业银行提高了政府融资平台公司融资门槛。另一方面是项目建设资金和银行贷款还本付息等刚性支出造成资金支付压力增大。随着我市新区建设不断推进，一些工程项目（如安路房、东环、西环、八中八小、两宫两馆等）进入工程验收或审计决算阶段，一些新工程项目相继开工建设，需要支付大量工程款；加上银行贷款的还本付息，特别是企业债券利息的支付等。在这种情况下，我们加强与金融部门联系，及时掌握了解财金政策，想方设法开拓新的融资渠道。

## 1、引进社会资金，启动ppp项目融资新模式。对站前

广场综合体3.56亿建设项目采用ppp融资模式。即我公司将站前广场综合体建设项目向社会公开招标，通过政府采购形式与中标单位组成的项目公司签定特许经营合同，由项目公司负责筹资、建设及经营该项目。其实质是：政府通过给予私营公司长期的特许经营权和收益权来换取基础设施加快建设及有效运营。目前该项目设计图纸已完成，前期部分手续（可研立项、选址意见书、建设用地规划许可证）均已办理；站前综合体一期工程（即旅游接待中心地下室及广场地下室16761.79平方米）已办理工程规划许可证和施工许可证；项目用地已通过招拍挂程序取得，为出让性质商业用地。

2、加强银企合作，打包项目融资。一是及时把握地方银行政策灵活的特点，密切加强联系沟通，对工程建设项目进行整理包装，积极向地方银行融资□20xx年向赣州银行融资1亿元，

目前贷款资金已发放到位。二是加强与农业发展银行的联系，通过昌栗高速连接线项目，以瑞泰公司名义融资2亿元，这2亿元贷款也已到位。

极与农业发展银行联系，以“新型城镇化建设项目”名义，对一些符合政策的项目进行包装，拟向农发行融资30亿元，该贷款资金量大、时间长、利率低，如果申报成功，可为我市城镇建设提供充足的资金保障，目前该项目已报总行审批。

（二）夯实基础，做大做强融资平台[]20xx年底国发43号文件出台后，对地方政府融资平台进行清理规范，城投公司作为政府融资平台内企业，在融资时受到了一定的限制。为此，我们充分发挥瑞泰公司作为政府融资平台外企业的优势，做大做强瑞泰公司。一是增加注册资金，以资本公积转增注册资金的形式，将瑞泰公司注册资金由0.5亿元增加到3亿元；二是注入资产。将部分国资名下资产划转到瑞泰公司名下，先后注入资金共计6.79亿元；通过上述措施，增加了瑞泰公司的实力，降低了资产负债率，为瑞泰公司的发展打下了良好的基础。

立健全施工、监理单位质量安全管理体系，配备足够质量安全管理人员，对工序及时报验，对问题及时整改落实，对重点工序和关键施工环节，加大巡视检查力度，确保工程质量和施工安全万无一失。到目前为止，这两处安路房没有发生一起安全事故，东皇庙安路房主体工程已完工并通过验收，绿化及配套工程正进入公开招投标程序，博物馆安路房主体已完工，正在室内装修进入扫尾阶段。

（四）依法依规，公开店面拍卖拍租。为做大做强城投公司，市政府将瑞阳新区安路剩余店面划归我公司，为充分发挥这些店面经济效益，根据市政府新区办公区域规划，本着公开、公平、公正的原则，我公司委托中介机构在市政府公共资源交易中心，对这些店面进行公开拍租。先后分两批共拍租店面127间，收取租金134万元。由国资营运公司委托中介机构

代理拍卖原水资办店面，收取拍卖款175万元。

项目领导和项目法人层层审批□20xx年共支付工程款项7.57亿元，有力地支持了瑞阳新区建设。

为节约资金成本，让贷款资金充分发挥效益，我们在确保按时支付建设工程款及银行贷款还本付息的前提下，对一些每年需支付资金占用费的bt项目（如东环、西环、八条道路等）进行提前还款□20xx年共提前还款4.65亿元，节约资金4645万元。

## 运维部门月度工作总结 公司工作总结篇八

今年我们主要抓好了两个继续，一是继续贯标，二是继续培训。虽然我们去年已经取得了认证，但我们在今年的体系运作上坚持始于教育终于教育的原则，为使广大的员工更好的理解三个贯标体系文件，做到熟悉标准、掌握标准，执行标准，年初我们利用冬训时间专题组织了贯标培训，通过培训使广大员工对公司的管理手册、程序文件、支持性文件有了更进一步的理解，改变了过去的模糊认识，重新认识到了质量、职业健康安全、环境管理体系贯标的重要性。今年我们共组织了科室、项目培训2次，培训人次达238人次。

根据xx年我分公司的管理总目标，我们各科室、各项目都修定了本科室、本项目的管理目标，并针对目标逐条制定了具体的落实措施，责任到人。

根据公司制定的管理方针，我们今年对31个程序文件、26个支持性文件，进行了职责分配，人人分扛指标明确贯标责任，形成了横向到边，纵向到底的管理体系，使人人都在三个贯标体系中有明确的责任，确保了三合一体系的良好运作。

gb/t28001标准，在施工过程中为保证职工安全，防止事故的发生，我们注意对危险源和环境因素的辩识，首先我们结合

工程实际分部分项（基础、主体、装修）分区域的进行辨识，实行动态管理，根据实际部位的不同随时增加、删减辨识内容，目前我分公司对安全危险源辨识共529条，其中确定重大危险源68条，环境因素480条，重大环境因素72条。项目安全危险源辨识出508条，重要危险源辨识63条，环境因素315条，重大环境因素57条。

根据危险源、环境因素辨识我们对重大的有影响的因素进行了分析并制定了管理方案、风险控制岗位明细和控制措施，如我们制定了高空坠落事故、触电伤害、坍塌、火灾、中毒、非典型及其它传染性疫情的应急预案，并有响应措施。再有我们对现场的固废处理也制定了专题方案，如工程可利用的钢筋头、包装容器、水泥袋子的处理与标识，节能降耗上，哪些地方能节约的应采取哪些措施等，都通过方案的制定做到心中有数，并通过全体员工的严格管理，提高我们的环境保护意识，在此基础上我们分公司还成立了6个安全应急预案领导小组、2个环境应急预案领导小组。

在三个体系运行中，我们坚持按标准运作，为给广大员工创造一个适宜良好的工作环境。在这方面，我分公司加大了投入力度，今年洗安全网3000片15000元，购安全帽450顶3990元，维修自制消防定型架10个200元，维修自制消防定型箱50个500元，消防桶20个1200元，干粉灭火器20个800元，购置电蒸箱8台、电暖器33台、燃气管145米共计3万元，开水器3台、燃气存放箱15个共计3万元，水表3个、节门36个、水嘴42个、水管线210米共计1000元，做化粪池、沉淀池、排水沟共计1万元，购置单人上下铺165个、床铺1000个、被褥8套共计5395元，购置固废箱14个、自制垃圾箱20个、民工碗架16个共计1950元。

## **运维部门月度工作总结 公司工作总结篇九**

今年即将结束，回顾这一年的工作，我们公司中的每个人都尽自己最大的努力为公司做出贡献，为了在今后有更好的发

展和进步，现将这一年的工作做一下总结以及对今后的工作要求。

在工作中我们秉着“安全运行、健康发展”的目标，带领员工共同进步，努力增加了员工的凝聚力及团队意识，鼓舞员工的士气，让员工真正做到快乐生活快乐工作。

### 一、建设和谐的销售环境。

在销售过程中，我们努力营造一种良好的销售环境，不论是销售人员还是购买的民众都能感受到我们销售人员的热情，在全体员工的努力下，我们一直维持着一种和谐的销售环境，今后仍将对此不断完善。

### 二、建设优秀的销售团队。

优秀的员工是我们销售厅最宝贵的财富，我们11个人的团队不断创造着良好的销售业绩，在服务上我们都特别注重细节，尽己所能完成好一切销售活动，公司的文化更增加了员工之间的凝聚力及团队意识，每个人都是在快乐中进行工作今后我们仍将保持这种工作态度，全体员工团结一致共创佳绩。

创新是一切事物发展的力量和源泉，在今后的工作中我们必须时刻保持创新精神，在销售过程中懂得创新、在管理过程中勇于创新、在服务上善于创新；有创新才有发展，才能使销售运转不僵化，销售工作是一项用心用脑的事业，我们必须使这项销售活动充满活力。

## 运维部门月度工作总结 公司工作总结篇十

我在女装贩卖公司工作也差不多一个月了，总的来说对付女装贩卖这份工作，我也是第一次打仗，女装相对付男装，差别真的很大。

还有许多的贩卖方面的知识技术我还不是很明白，因为是新店工作，要学习的器械真的太多了。

现在，简单做下女装贩卖的月：

人事治理和市场贩卖方面：

1、想要员工能屈服你的支配，首先本身要以身作责，而不是光说不做。如果本身不能亲力亲为，就不会有人听从你的调遣，不会帮你服务，人便是一面镜子，你做出来的是个什么样子，别人照出来的便是个什么样子。

2、这个月以来，我的工作还没有做到位，让顾客可以或许轻易看到我不专业的一面，而我没有把先前所学到的知识运用到新店来，显然本身还必要许多苦工要下。

3、关于贩卖方面的，女装和男装是不一样的，女人买器械不像男人那么爽性，许多时候试了许多的衣服也不必然会买，像这样的环境我们贩卖员就应该多一点耐心去引导客人选购。

以上是我对付这个月女装贩卖的工作总结。