

2023年吉视传媒年终工作总结 公司年终工作总结(汇总6篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

吉视传媒年终工作总结篇一

一年来，通过在工作上与各位同事的齐心努力，我们也取得了非常不错的成绩和收获，但反思我自身，尽管有的同事的弥补，但就我个人而言，还有很多工作中出现的马虎和问题，这都是工作中处理不到位的地方。

如今，新的一年已经到来，为了更好的面对的新一年的工作，我在此总结自己的工作情况如下：

一、思想的巩固和改进

思想是工作的动力和基础，为了能在工作中更好的建设自身的工作态度，树立良好的工作积极性。我在过去的工作期间，积极学习公司文化，适应公司进步道路上领导思想和计划安排。并努力将思想融入工作之中。

一年中，我在每场培训和会议上都积极听取领导意见，认真的塑造自身作为___人对工作的思想态度。且在工作中，积极巩固自己，激励自我，让自我能在工作上不断的巩固、完善。

此外，我还利用生活中的一些时间，用书籍和一些励志名言来激励自己，塑造良好的个人品德和自我思想在，形成一个良好的职业工作者形象。

二、工作的完成及进步

工作方面，我积极根据领导的要求和对工作的计划安排，努力的完成了自己的工作任务。并且，根据每天和每月的工作要求，我也能自身制定好个人短期及长期计划，做到对个人的工作有安排、有把握。能认识工作的方向，并为自己制定好前进的节奏安排。

此外，在工作方面，我也一直在努力的强化自我原创。通过一年来领导的培养和我自身在工作外时间的自我学习和锻炼。我较好的完善了自身的业务能力，提高了作为工作者的理论知识。较好的掌握了工作的方法并进行了自我知识面的提升。尽管目前来说很多知识都还只是纸上谈兵的程度，但也很好的扩充了我对公司以及公司业务的了解，完善了我目前的工作能力。

三、今后的计划

新年已经到来，在今后的方向上，我要更加积极加强自我的态度和责任感，提高工作的积极性。

此外，回顾这一年来的问题，因为我的懈怠，所以在工作的细节上出现了马虎和散漫的问题。但在今后，我要严格的提升自我的管理要求，让工作能更加仔细，更加严谨的完成！

新的一年已经开始，未来会有跟多的挑战和问题，但我我会继续努力，让自己为公司和团队做出更多的贡献。

公司年终工作总结范文

吉视传媒年终工作总结篇二

每到年终工作格外繁忙、复杂。年终总结要写，怎样写得符合

实际上下满意?明年计划要订,怎样订得切实可行高瞻远瞩?今天本站小编给大家整理了公司年终工作总结,希望对大家有所帮助。

紧张、忙碌、丰盛、而又难忘的201*已经过去,充满期待的201*已经来到,回首过去一年的工作,既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际,很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结,提炼经验总结教训,便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下,愿与各位同仁共勉。

一、收获

说道收获,请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场□soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至 0.00。而一年后的今天□soho8月30日顺利交房;小户型11月15日顺利交房;准甲装修收尾;中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成;酒店样板房完成幕墙正在封闭中,预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故,特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步,在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩,为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目201*年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件,今年顺利完成两大交付节点:1)、8月30日的soho办公楼的交付;2)、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在201*年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒,其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出,这两次的交房事件 特别soho的交房,作为商业综合体项目的首期交

付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核;其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础;其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴;稳重而富有包容心的王明奇;充满热情和活力的张松海;任劳任怨的老黄牛张学军;敬业谨慎务实低调的祈英华;勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

二、 成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在201*年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习、进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并

使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

三、不足

201*年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。201*年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于片面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期201*年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结

和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

- 1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。
- 2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。
- 3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

四、 计划

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

- 1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善201*年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以“永不满足、思变图强、永不止步、争创一流”的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

公司各部门□ 20xx年，是继20xx年后的又一个房地产“政策年，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策（新老国八条及七部委意见等），房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的20xx年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下：

一、20xx年主要工作情况：

（一）经济指标完成情况：

全年开发房屋建筑面积170000 平方米，建成房屋面积150000 平方米，完成房地产建设投资20300 万元，实现销售23500 万元，销售面积125000 平方米。

（二）项目推进方面：

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并已进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资7000 万元，并已开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确□ 20xx 年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22 万平方米增加到了33 万平方米，增加了10 余万方，聚信广场建设规模从18 万方增加到了21 万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

（三）企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，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。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强，并荣获市、区统计工作“先进集体。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区、“园林示范小区，“江北区十佳建设项目，“渝北杯工程奖等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

（四）存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

二、20xx年工作计划

20xx年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积1561.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。20xx年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的日趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质作为核心竞争力才能成为未来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严峻考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出20xx年工作计划如下：

（一）指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

（二）目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约15万平方米（其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米），计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入1.5 亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70% 销售量，公寓部分完成可售面积50% 的销售量，c 栋住宅完成可售面积70% 的销售量。

2 、龙头寺项目：

计划3 月开始土石方施工，6 月开始土建基础施工，12 月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

共2页，当前第1页12

吉视传媒年终工作总结篇三

在平凡的工作中又将迎来一个暂新的开始。总结过去一年工作中的点点滴滴，总有一些功过得失让人不堪回味。今天本站小编给大家为您整理了广告传媒公司年终总结范文，希望对大家有所帮助。

公司受政府部门委托，全面实施我县农村电影的公益性放映工作。直接面向广大农村观众，不仅要让农民看到电影，还要看好电影，落实国家的惠民政策是我们既不容辞的责任。目前主要任务：强化服务功能，协调部门关系；稳定放映队伍，保障节目供应；加快设备更新，优化放映效果；丰富营销手段，完善激励机制。20xx年10月25日，中共xx届六中全会通过的《中共中央关于深化文化体制改革推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》提出，要努力建设社会主义文化强国，明确了文化产业成为国民经济支柱性产业的决心。毫无疑问这将给农村公益电影迎来一个朝气蓬勃的春天。电影下乡配送，为农民提供公共服务，分享经济和文化发展成果；为农民送电影，为部委宣传国策，为行业拓市场，为院线创效益；凸显公共服务职能的创新，实现国策宣传的电影化表

达，在监督服务、商业合作等方面的发展空间不可限量。

一、找准抓手

1、我县农村电影放映工作：一是做好传统的节庆档期活跃农村电影放映市场。如端午、中秋、春节等传统节日，开展婚庆、庆寿等各类庆典电影放映活动。二是巩固现有的市场资源，寻求更多的合作伙伴。如“水法”、“税法”、“交通”“民生工程”“三支”活动等相关政策法规宣传、与经营销售生产资料(化肥、种子、农药)的企业合作放映广告电影。三是启动农村中小學生“爱国主义影视教育活动”。四是完善设施，打造“社区放映”模式、筹建“小剧场”、“小影厅”。选在人员集中地区，如矿区工人村、安置小区、新农村小区等人员密集的场所。

2、我县县城电影：剧院开展的“天天放电影”活动，由于受网吧、休闲茶座、ktv歌厅的影响，把观众拉走，来剧院看电影观众甚少，尤其要满足观众一定舒适度，除了要到达享受电影娱乐的要求成本太高外，观众反映影院放映设备相对落后，环境设施亟待完善。但通过“元旦”、“情人节”“五一”、“端午”“十一”等节日(3d电影活动周)的尝试，也看到青年人对新奇电影的追求与向往。

结合院线运营市场潜力很大：一、抓住春夏秋温度适宜的季节，积极宣传策划实施，“大片炒作”与“专题放映”相结合。二、可以试着与机关、单位、部门联系，有小厅的在小厅放。如法院、党校等利用礼堂、阶梯教室、大会议室。在县城确定3到5家，采取流动放映，或合作建成多功能小厅，把观众从室外拉到室内，观赏质量也会大大提升，长期固定创造利润。三、招商引资，扩大经营范围，培育新的增长点。剧院优势：把闲置的房屋、空间、地面，采用引凤筑巢，借鸡下蛋合作的方式，盘活资产，保值增值。创意：剧院广场借助社区街道环境整治，铺修水泥地，重新规划，设定位置；必须引入娱乐、读书、休闲、电玩等多种商业元素，营造音

乐、读书、休闲等文化范围，聚拢人气，带动电影产业的发展。四、婚庆礼仪电影：取长补短发挥电影传媒独特优势，把婚庆礼仪电影做成的“龙头”，打造独有品牌。策划实例：新婚庆典—剧院广场百米红地毯(白头偕老)---彩虹门(红红火火)---台阶(幸福殿堂)---新婚司仪(中式、西式可选)---司仪由播音员(可邀请)担当---亲朋好友观看新人相识录像---观摩电影。效果：全新、全县独一无二、品味高雅、终生难忘。

二、加强培训，提升素质。

1、基本素质要求：要有一个清醒的头脑，保持敏感的“嗅觉”；一颗热爱电影之心；一点电影艺术和技术的基础知识；会一些电影市场营销策划的运作方法，其中不可或缺的是较强的公关能力；有一定的口头和书面的表达能力。

2、岗位的基本技能掌握：信息的收集和归纳，建立完整的电影宣传和会员的资料库。科学地预测影片的市场，并根据市场的动态变化，及时地调整营销的手段等。合理地确定票价(梯级及最低票价)，布置宣传阵地(海报样式和摆放位置)，安排场次等。进一步加大对农村电影放映员的技术业务培训，提升服务意识和水平。

三、影剧院改造与院线上马试点工作

1、目的意义：

把影剧院改造与院线上马作为股份制改革的试点，是在新形势下探索新型的科学经营管理模式一次尝试，为新公司全面实现企业化管理，市场化运作提供宝贵经验，从而稳步扎实推进企业改制工作。

2、硬件设施的改造

(外部)广场水泥地整修;与市容局、工商局合作,统一管理,规范经营;划定停车位线,规范管理;合理、美观设置绿化、亮化。(内部)进一步搞好卫生,座位承包到人或承包到组,添加消防标识标牌,提升亮化、美化标准,营造夜色霓虹,在影院门头增加led广告显示屏,反复播放影片预告和场次安排,营造娱乐氛围。购置小卖部柜台及部分家具(爆米花机、冷藏柜等),在剧院前厅增加休闲座椅及悬挂液晶电视机,用于侯影观众观看影片预告。

3、体制转变,管理加强,服务提升。

院线实行股份制,单独核算,自负盈亏。下达经营目标和经营指标,制定奖惩措施。院线经营第一轮影片及小卖部、剧院经营戏剧演出,文艺演出,承接会议等。向社会公开招聘人才,吸纳社会资金入股。统一纳入电影传媒公司管理,院线经理实行竞聘上岗,职工与院线签订劳动合同,实行效益工资。加入院线的上岗人员都必须参股,个人利益与院线效益挂钩,建立互相监督制约机制,杜绝跑冒滴漏。

加强员工培训,通过学习掌握服务理念,学会有艺术的化解矛盾,提升服务的水平。赋予管理者充分的管人,用人的自主权,做到“不服从管理的坚决一个不要”,营造“今天工作不努力,明天努力找工作”的竞争激励的用人机制。与辖区派出所处理好关系,加强安全保卫工作,提高应对突发事件的能力;加强消防安全意识,认真组织应急疏散演练,个个会使用灭火器,加强日常检查,杜绝火灾事故隐患。

“雄关漫道真如铁而今迈步从头越”全体电影人一定能凝心聚力,齐头并进,共同开创崭新的局面,为我县文化大发展、大繁荣贡献力量。

今年对我具有特别的意义,因为今年是我从学校踏上社会工作的一年,也是我踏上这个行业的第一个工作。这是我职业生涯的一个转折点,我对此特别难忘的一年,尽我最大的努

力去做好我的工作。通过一个月来的不断的学习，以及和上级领导及同事的帮助，我已经基本可以融入了公司这个大家庭中，个人的工作技能也在学习之余和提高。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这个月也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。这一年的工作情况总结如下：

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的检查工作

二、尽心尽职，做好公司的各项的工作。

三、本着以质量为主，客户为上，高效的工作思想精神。

一个月以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的同事一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。

我们广告公司20xx年3月开业，自开业以来，截止到**日为止，共承接了广告业务件，实现利润**万元。这些，对于刚刚踏入广告界，万里长征刚刚迈出第一步的我们公司来说，是非常令人高兴的成绩！

下面我总结一下从三月份到目前我都做了哪些工作。

以上这些工作的完成，直接促进了我们公司各项经济指标的完成，获得了利润。然而我个人认为，我们目前做得还远远不够。公司是我们的事业平台，所以我希望真正做些能推动事业发展的事。找出我们目前存在的问题和弊端，然后我们大家一起端掉这些绊脚石，让公司站稳，把公司做大！下面我就来谈谈自己的想法！

一，问题：我们目前在专业技术上与营销服务方面，都还只能算是门外汉。由于我公司没有一个员工曾从事过广告行业、也没有人具有发展业务经验，有些单我们不敢做，因为我们水平不够，有些单我们做不下来，同样因为我们水平不够！我想，这就是束缚企业发展的最大弊端！

解决方案：强化业务学习！在许多大企业里，建设学习型组织，培养学习型员工，已经成了促进企业持续发展的目标。既然我们把广告业作为我们的安身立命之本，希望在这一行干出点成绩来，那么我们就不能满足本现在状态，而是要积极学习相关技术知识，营销知识等等，具体学什么，怎么学！我认为，学习的途径可以通过以下几种：1，自学。根据自己的业务分工，自学业务知识；2，集体学。我们可以找出一些营销知识，大家每周共同学习一两次；3，培训。公司请讲师给大家集体培训。

二，问题：目前，我们公司存在着工作疲沓、行动散漫、做事懒惰的现象。工作积极性不高，主动性也比较差，都抱着等靠要思想。尤其是对自己要求不严，不注意小节。工作中满足于在家等着业务上门，不能主动走出门去找业务，缺乏主动性和创造性，在实际工作中表现为习惯于单凭老方式老办法想问题，习惯于凭主观意志去办事，工作毫无主动性和创造性。工作效率不高，工作效果不佳。

解决方案：提高执行力！克服懒散的问题，解决懒于学习、懒于思考的毛病，拿出求真务实、锐意进取的热情，勤于思考、敢于创新，对工作不推诿、不怠慢、不摆架子，对问题不推、不拒、不压。力求以奋发有为的精神状态高质量、高效率的完成工作！

三，目前公司存在一些制度执行不力，有制度不执行的问题。

解决方案：认真研究制度的可行性及可操作性。使其能充分起到约束、管理、规范和帮组企业经营的功能。下一步狠抓

制度和工作的贯彻和落实。要做到有关制度和工作在制订时简单、明了、易于操作、便于监督，同时工作流程、责任人等明确清晰。

以上是我的肺腑之言，希望在下一阶段工作中，我们依然同心同德，努力学习，认真工作，把我们的公司做大做强！

吉视传媒年终工作总结篇四

伴随着皑皑白雪，我们迎来了新的一年。回首过去的20__年，公司广大干部职工在上级的正确领导下，不断加强企业管理、党的建设，深入进行技术创新，大力开展精神文明创建活动，各项工作取得了令人满意的业绩。回顾20__年以来的工作，公司主要做了以下几个方面：

一、认清形势，调整思路，科学制订20__年奋斗目标

20__年是x公司积累经济实力，扩大小麦精深加工规模，不断拉长产业链条，向着更高目标奋进的一年。公司领导班子审时度势，根据上级工作安排的粮食加工业的发展方向提出了符合公司实际和时代发展的工作思路：突出抓好“用人、用工、分配”三项制度改革及安全储粮和加工销售工作，强化企业的市场竞争能力，不断扩大市场份额，为全面完成市局下达的各项目标任务而努力奋斗。

二、力争完成了本年度目标任务，为公司今后发展奠定坚实基础

按照市局下达的《20__年工作责任目标》的要求，今年，公司共实现粮油销售收入x亿元，其中工业销售收入x亿元，利润x万元，各种税金x万元，交纳职工“三金”x万元，“四无”粮油率x以上，干部职工培训x余人次。基层党建和精神文明工作成效明显，干部职工素质不断提高，企务公开、计

划生育、综合治理工作全部达标，党风廉政、信访处法、依法治企等工作稳步进行，全年没有发生一起安全事故。公司经营形势稳健，干部职工情绪稳定，为今后的两个文明建设打下了坚实基础。

三、以经济效益为中心，进一步加强内部管理，促进企业快速发展

(一)以发展为目的，做好公司项目建设，不断增加公司的经济增长点。作为省政府重点扶持的十家小麦加工转化龙头企业之一，我们不仅在粮食加工上大做文章，做大文章，还要逐步涉足其他领域的发展，只有这样，企业才更有活力。因此，公司在经过详尽的市场调研和周密的形势分析之后，公司上马了高档挂面生产线项目。该项目总投资x万元，于去年x月开工建设，现在已进入生产阶段，并在逐步加大生产量和市场占有率。该项目的全面上市，每年可为公司新增销售收入x亿元，安排近x人就业，在壮大企业实力的同时，也将带动周边农业和相关产业的发展，有力的推动了我市食品工业的发展，为公司的长远发展奠定了基础。

(二)体现以人为本，加强企业管理，建立现代企业制度，不断完善企业内部机制。x公司成立几年来，特别注重以人为本，把“用心、负责、开拓、奉献”的企业精神渗透到企业生产经营的各个环节和方方面面，成为每个职工工作行为的指南。

一是注重人员的培训提高，建立灵活、高效的用人机制。公司派各级人员参加各种培训、论坛、讲座等，了解了行情，开阔了视野，提高了技能；高薪聘请科技人员参与公司管理工作，借助“外脑”促进企业的发展；从大中专院校招聘优秀毕业生到公司工作，带动现有职工努力学习业务技能，形成良性竞争的局面，这样就充分发挥了干部职工的潜能，用人上做到了人尽其才，良性发展。

二是不断加强员工业务技能的提高。公司年初及时制定了年

度培训计划，加强了对员工营销知识、业务知识、法律法规等方面的学习，力求员工达到一专多能，更好的为企业服务。

三是积极开展岗位练兵活动。公司采用多种形式开展技术比武、岗位练兵等活动，并在分配上向重点岗位和技术岗位倾斜，带动员工形成学技术、比贡献的良好风气。

四是依法治企，依法经营。公司聘请了常年法律顾问，对生产经营的各个环节提供法律咨询、服务，组织员工认真学习了《食品卫生法》、《税法》、《经济合同法》等法规，严格树立依法经营观念。

五是关注顾客，优质服务。在收购、销售等业务部门实行承诺服务，将收购价格、小麦质量指标等公开公布，设立茶水站、凉晒场等服务设施，进行顾客满意度调查，设立顾客免费咨询热线和投诉电话，充分体现“以顾客为关注焦点”的经营原则，千方百计为顾客提供优质服务。

六是继续实行企务公开，狠抓民主管理制度。对公司重大事项和涉及职工切身利益以及其他需要予以监督的事项作为公开内容，充分保证了公司事务的民主公正，有效地杜绝了决策失误，提高了决策水平。

七是狠抓产品质量。公司秉承“制造健康食品、共享成功利益”的经营理念，坚持质量求生存、品牌求发展的战略思想，严格按照x质量管理体系的要求操作，本着对广大消费者负责的态度，近年来不断进行科技创新，狠抓产品质量，使“__”牌面粉的质量一直保持稳定，知名度不断提高，获得了消费者的好评。在公司所产“__”牌面粉获得中国粮食行业协会“放心面”、“河南省免检产品”的基础上，今年又荣获了“x省名牌产品”，“国家免检产品”等荣誉称号，目前已进如多家大型商业连锁超市销售，在__等地建立销售x多个，销量稳步上升，树立了“x”品牌的良好形象。通过加强管理，建立健全各项规章制度，狠抓产品质量，做好服务工

作，使公司产品逐渐占领了市场，占稳了市场，赢得全国各地用户的青睐，建立了良好的信誉□x面粉畅销全国x多个省市，出现了供不应求的良好局面，企业的效益也与日俱增。

四、党的建设和精神文明建设进一步加强

(一)围绕中心，突出重点，不断加强和改进党的建设，提高公司领导班子和党员整体素质。

今年以来，面对新的形势和任务，公司党总支坚持用时代发展的要求审视自己，以改革的精神加强和完善自己，不断为党的肌体注入新的活力。

一是以“五好”为标准，紧扣班子建设，组织制度建设等重大课题，相继完善了《民主决策程序》、《民主公开制度》、《民主生活制度》、《支部工作制度》等充分反映党员和党组织意愿的党内民主制度，进一步增强了党的活力和团结统一。

二是以创建学习型企业为载体，不断加强领导班子建设，公司党总支把提高党员领导干部的思想政治作为党的建设的根本，严格遵守“二五”学习制度，切实提高了公司领导干部科学判断形势的能力，驾驭市场经济的能力，应对复杂局面的能力，总揽全局的能力，公司内部一切按制度、规定办事已成为每个党员、干部、职工的自觉行为。

三是以加强党员队伍的理论学习和业务技能的提高为目的，开展了一系列争创活动，使广大党员的先锋模范作用也得到了较好的发挥，切实提高了党员队伍的整体素质，也充分带动了普通职工的“干事争先”意识，有力地增强了企业发展的活力。

四是在维护好公司稳定，抓好生产经营的同时，狠抓纪检、监察、治乱纠风、信访等工作，不断加强党风廉政建设，坚

持按制度办事，增加了工作的透明度，创造了良好的内部环境。

(二)坚持“两手硬”的方针，大力推进精神文明建设。

在20__年获得省级文明单位称号后，公司对此项荣誉十分珍视，认为文明单位建设是一项长期的任务，决不能有“荣誉到手、创建到头”的思想。为了扩大公司精神文明建设成果，进一步保持省级文明单位的荣誉，营造浓厚的创建氛围，调动广大干部职工参与精神文明建设的积极性，公司成立了创建工作领导小组，按照“高超点、高质量、高标准，年年要上新台阶”的指导方针，在巩固和保持现有文明单位的基础上，积极配合市、区文明委创建部门的工作，及时报送有关文明单位创建材料，以良好的姿态迎接文明单位的复查。在精神文明建设中，我们通过扎实开展创建活动，强力推进文明单位“回头看”，努力美化办公生活环境，积极参加创建活动，加强干部职工思想政治工作等方面的工作，使广大干部职工整体素质进一步提高，遵纪守法、讲文明、讲卫生的观念深入人心，公司呈现出人心凝聚、局面稳定、环境优良的发展势头，有力地促进了生产和经营的发展。

一年来的成绩，是上级正确领导的结果，也是公司领导班子团结一致、全体员工努力拼搏的结果。面对市场瞬息万变的新形势，还应该清醒地看到，公司目前还存在一些不容忽视的问题：

一是少数职工观念比较保守，对粮改后市场经济的困难考虑不足，融入市场、建立现代企业制度还有一定难度。

二是随着生产和经营规模的扩大，公司人才结构就显得不太合理，特别是缺少具有开拓精神的创新性人才和专业技术人员。

三是广大职工工作积极性不够强烈，个人的潜力没有充分挖

掘并发挥作用。

四是营销力量比较薄弱，与公司的发展形势不太适应，等等。这些问题都需要公司在今后工作中有所侧重，认真研究解决，为长远发展扫清障碍。

20__年已经到来，面对新的机遇和挑战，公司领导班子审时度势，本着实事求是的原则，明确提出全年的工作思路是：增强企业活力为基础，以发展为核心，建立新型的劳动关系，力求体制创新、科技创新和管理创新，巩固和发展现有经营项目，大力推进产品结构调整，加强品牌开发和农业产业化建设，强化市场开拓和x质量管理体系建设，做好基层党建和精神文明工作，全面完成市局下达的各项目标任务，以优良的业绩为全面实现小康社会做出贡献！

吉视传媒年终工作总结篇五

20__年，____有限责任公司在市粮局和上级有关部门的正确领导，按照公司年初确定的工作重点和目标任务，同心协力，真抓实干，逐项抓好落实，努力完成各项既定工作任务，目前大部份工作任务基本完成，还有少部份正在抓紧落实中，力争年底全面完成各项目目标任务。现就公司20__年主要工作汇报如下：

一、主要工作

1、搞好储备粮的保管和轮换，确保粮食安全

公司现存储市储稻谷____吨、省储稻谷____吨、中央临储玉米____吨，共____吨。公司认真贯彻落实，按照守住管好天下粮仓，做好‘广积粮、积好粮、好积粮’三篇文章的总要求，坚持以防为主，综合防治的保粮方针，落实各项保粮措施，严格执行储粮保管责任制。

一是建立健全了《保管员岗位责任》、《储备粮质量管理》等六项储粮制度，对储粮保管员实行定岗、定仓、定职责，要求对粮食品种、数量、质量、入库时间等做到心中有数，有帐可查、帐实相符。坚持粮情检查、登记制度，特别是小青瓦仓房，每逢大风大雨保防人员都及时进仓检查，发现渗漏及时采取措施，确保储粮安全。

二是始终坚持科学储粮，20__年投入资金近__万元及时维修改造仓储、储粮设施设备，不断改善储粮和仓储作业条件。

三是加强职工专业技能培训，适时安排保防、检化验等人员参加省粮校组织的技能培训和外出参观学习、交流等，提高技能，20__年公司__人由初级专业技能通过培训提高为中级专业技能。

四是加强储粮品质的检测，全年整仓扦样化验达__次以上，随时掌握储粮品质的变化情况，以便及时轮换，确保储粮安全和一符、四无率100%。仓储工作连年被乐山市粮局评为一符、四无粮仓。

今年公司市级储备粮稻谷轮换任务__x吨，20__年申请延缓至今年轮换__x吨，共计需轮换____吨。由于今年加工企业大量进口大米进行销售，导致陈粮价格疲软，目前新陈稻谷价差达450-550元/吨，且销售十分困难，几无市场。截止9月底，公司几经努力，克服各种困难，果断抓住相对有利时机，现以轮换__x吨，尚有__x吨轮换计划正在抓紧落实中，力争年底全面完成。

2、搞好军粮供应，巩固双拥工作

公司军供承担驻峨部队、武警共__x个部队(灶)的军粮供应工作，公司认真执行军粮供应政策，积极践行以兵为本的服务理念，坚持定期和不定期的走访部队，互通情况，相互了解，诚恳地征求部队对军供工作的意见和建议，不断改进工作，

扎扎实实地为驻峨部队办好事，办实事，服好务。利用节假日对驻峨武警等部队进行走访慰问，送去慰问金__x余元。常年坚持电话预约，义务送货上门服务，截止20__年9月，供应本地部队军粮__x吨，节供券__x多元，免费运送__x多(车)次，无欠供，断供和质量问题发生，受到部队好评。

3、加强自身建设，促进全面发展

以党的精神为指导，加强学习型党支部和服务型党支部建设，不断增强公司支部的凝聚力和战斗力。

一是认真组织学习贯彻__精神，积极参与网上党的报告及党章知识的学习和竞赛活动，支部__x名党员全部完成了网上答题。通过学习使支部党员群众了解国家一系列路线、方针政策，并结合自己工作实际思考问题，改进工作。

二是将实现伟大中国梦同实现公司发展壮大梦相结合，积极开展抓产业、谋经营、求发展，我怎么干的主题教育。

三是开展创先争优承诺，支部全体党员结合自身工作实际，开展公开承诺，通过每名党员的实事承诺，在公司掀起了共产党员作表率，亮形象的氛围，为进一步深化创先争优活动打下坚实基础。

四是加强党风廉政建设，认真落实党风廉政建设责任制，坚持做到党员干部自重、自省、自警、自励，自觉管好自己，促进公司班子成员勤政、务实，党员队伍实干、争先，职工队伍团结、向上。

五是积极倡导企业精神文明建设，注重职工综合素质教育，落实资金____余元，订阅党报党刊和有关业务杂志。积极参与各种捐款献爱心活动，爱心捐款____多元。关心离休老同志，上门看望慰问离休人员及遗属__x余人(次)，慰问金____余元。

4、搞好帮扶维稳，促进和谐建设

积极协助市局搞好粮食企业下岗职工入户摸底调查登记工作，认真查找档案，核对、补充和完善资料，按时报送特殊工种提前退休和享受生活补贴职工档案资料。协助各级部门做好个别军转干思想及维稳工作，采取多种方式看望慰问退休军转干人员，化解矛盾，促进和谐。

5、完善内部管理，强化增收节支

建立健全部门及岗位工作职责，加强财务管理和成本核算，严格费用开支，管好、用好、盘活好企业闲资产。及时上报财会、统计报表及分析。转变观念，拓宽思路，群策群力，稳步推进轮换工作，尽最大努力做到轮换不亏或少亏。截止20__年9月，企业经营利润指标为__x万元，其主要原因为按__x月份当时市场价转成本毛亏__x万元及轮换产生的新陈价差亏损。

6、落实安全生产，国有资产保值增值

认真贯彻落实上级安全生产及防汛工作要求，建立健全了平安创建、消防安全、防洪抢险工作领导小组和公司义务防洪抢险队，做到健全组织、落实责任，常抓不懈。投入资金__x余万元，改造库区老化电路近千米，购灭火器具__x具，消防水袋、设库区监控系统__x套。

定期和不定期对原粮站资产使用情况及安全生产、安全用电等进行督查，发现问题及时督促整改。加强公司车辆及储粮药剂的安全管理，储粮药剂实行双人双锁管理，做到领取有登记，使用有记载，有效杜绝了各类事故的发生，全年安全无事故。抓好国有资产保值增值工作，投入资金____多元，对九里粮库危房、燕岗粮库围墙等进行维修加固，确保国有资产保值增值。

二、存在问题和困难

- 1、有效仓容严重不，现有仓储等基础设施陈旧、老化，企业经济发展受到制约。
- 2、轮换补贴费低，难以弥补目前轮换价差，企业无力承受轮换新陈价差亏损。

三、20__年工作计划

- 1、组织职工继续学习，解放思想，转变观念，创新经营思路，大力开展外购外销，靠大联强，早做打算，把握机遇，切实做好20__年储备粮轮换工作。
- 2、加强储备粮安全管理，进一步推广科学储粮新技术，确保储粮安全和一符、四无率达100%。
- 3、积极争取上级危仓老库改造专项资金，改造扩建仓储设施，增大储备，发展壮大企业。
- 4、切实搞好本地部队军粮供应，积极争取前运粮调拨计划。
- 5、继续开展创先争优活动。加强安全生产负责制，强化管理，确保安全无事故。
- 6、认真完成上级临时交办的其他工作任务。

总结公司一年来的工作，有成绩，也有不足。我们将继续发扬艰苦创业、努力拼搏的工作精神，以求真务实，开拓创新的工作态度，再接再厉，争取更大的工作成绩。

吉视传媒年终工作总结篇六

20xx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“”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。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。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，从而促使名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。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，并取得冲

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x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，与同道们交心谈心，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。

八、存在的不足和下一步打算

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。以上这些问题是制约我们发展的“瓶颈”，需要下大力气解决。

为了抓住滨海新区加快发展的大好机会，我们要放松做好以下多少个方面的工作：

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。

共2页，当前第2页12