

2023年环保公司年终总结报告(实用10篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

环保公司年终总结报告篇一

在日常工作中行政人事类的制度、流程、手续、表格没有统一规整，些许制度、表格只是遇到时在临时制作，通知的下发拟定日后会严格按照统一的格式，给自身及其他部门的工作带来诸多不便，办事效率折半。x年度中期望在行政人事两个阿米巴小组协作下创立一套规整的手续并向各部门推广实施。

很多时候入职、离职人员信息掌握不及时，造成手续签订的不顺畅，手续办理的时效性差。后续多加与各部门主管沟通，及时了解人员变动情景，更新人员信息。

参加了公司一年内的多次活动统筹安排，从构想到实施些许细节之处没有研究周全，期望日后在岳总的带领下，策划有创意的活动。

无论是领导临时交代的事务或是基本的文案处理，需要多加细心严谨，能够有条不紊的进行各项工作。

努力学习关于人事方面的知识，提高自身工作技能，使我的工作更加专业性。严格要求自我，及时的去了解各部门需求信息，多听多问多沟通，对每一项工作都要以保质保量、保证效率的态度去完成，遇到解决不了的问题及时反馈。

正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。只要我们工作更加细致点、沟通多一点、职责心强一点，我相信行政人事部会越做越强□x的猴年将会是腾飞的一年，我将带着良好的心态去迎接这崭新的一年，为x献上自我的力量！

环保公司年终总结报告篇二

20xx年公司在上级环保部门和集团公司的关心指导下，认真贯彻落实各项法律、法规，坚持以科学发展观为指导，强化环保目标责任制，企业环境管理能力进一步提高，各项工作取得长足进步，未发生一起环境污染事件，公司形象得到进一步提升，较好地完成了全年的工作任务，总结如下：

一、完善环保管理网络，加强责任制建设

年初，根据上级环保部门和集团公司的要求，结合公司实际，制定了20xx年度环境保护工作目标任务。设立了专门的环境管理机构，配备了专职环保负责人，充实了各级兼职环管理人员，进一步明确了各级领导、各个部门以及员工的环境保护责任。

二、建立、健全管理制度

公司建立了环境管理体系，完善各项环境卫生管理制度，认真强化从采购、储运、生产、销售各个环节的事故防范和应急措施，完成环境事故应急预案的编制并报市局备案。

qhse体系建立过程中，公司依据相关标准的要求，建立了《环境管理程序》、《废弃物管理制度》等一系列环境保护的相关制度，并对公司范围内的环境影响因素进行识别，共识别出环境影响因素296项，重大环境因素24项，同时逐项制定了控制措施。

三、依法执行新、改、扩建项目“三同时”

公司项目按国家环保有关法律法规要求，进行了环境影响评价，工程相应的环保设施与主体工程同时设计、同时施工、同时投入生产和使用，中试装置在今年11月份顺利通过环保竣工验收。

四、加强宣传、培训工作，强化员工环保意识

20xx年公司以“4·22”地球日、“6·5”世界环境日、节能减排宣传周为契机，广泛开展了环保宣传工作，制作了环保宣传站牌、橱窗2处，利用网络向全体员工发放家庭环保小常识以及环保宣传手册，强化员工的环境保护意识。

五、强化监管，认真组织各类专项行动

1、公司设生产废水、生活污水两个废水排放口，排放口已按要求规范化设置，并已按太仓市环保局的要求安装了废水流量计和cod自动监测仪。污水处理站外排口在线toc检测仪、流量计，因投用时间早，在今年检查中，环保监察部门指出，数据采集系统需要与太仓环保局同步升级，目前已完成数据采集系统的升级，公司现有环保处理设施运行正常，并有专人负责、专人操作，定期进行检修。

2、按照上级环保部门及集团公司环保工作要求，结合公司《环境管理程序》规定，不断强化环保检查力度，巩固以岗位班组、部门、公司三级环保排查治理网络，对已发现的不符合项坚决进行治理，做到了早发现、早解决。持续做好生产现场的环境保护工作□20xx年的问题整改率为100%。

3、为积极应对可能发生的突发性环境污染事件，提高环境应急响应能力。进行了雨排口隔断系统改造，在6处雨排口，逐个安装隔断阀，应急状态下雨排管网实现与公司外部隔绝，杜绝发生污染责任事故。同时对各生产装置的雨污分流设施

进行改造，严格管控生产污水和清净下水的排放，实现源头治理。6月组织了罐区储罐泄漏的突发性环境污染事件的应急演练。公司参演人员等共60人，演习共持续30分钟左右，演习效果良好，高质量完成设想目的，锻炼了员工应急救援能力，同时也检验了公司环保应急机制的有效性。

六、“三废”处置

根据上级环保部门的要求、以及qhse体系建设的需要，按国家有关法律、法规、标准的要求，妥善处置各类危险废弃物以及一般工业废弃物。重组份残液、精馏残液、废树脂催化剂及废吸附剂等危险废弃物全部交废物处置有限公司焚烧或安全填埋处置，并已到x市环保局□x市环保局办理专项审批手续，严格执行了转移联单制度；公司危险废物的收集和贮存按照国家《危险废物贮存污染控制标准》要求实施，防治流失产生污染。废水均达标排放□20xx年未发生违规现象。

七、积极开展本企业污染源普查工作

为积极响应政府部门号召，做好配合工作，同时也全面掌握公司各类污染源的数量、排放量、排放去向、污染治理设施运行状况、污染治理水平等情况。根据市局统一部署，公司污染源普查统计小组，对公司生产及相关部门各项数据进行统计、审核、登记并上报，为公司的环境质量改善提供依据，按时、保质完成市局要求的污染源普查数据上报工作。

八、高度重视，切实做好污染减排

公司按照政府、集团对污染减排工作的总体部署和要求，重组减排领导小组，加强领导，及时传达上级要求，精心部署、细化目标，大力宣传，注重监管，增强实效，定期召开污染减排专项工作会议，全面部署落实各项污染物减排工作，公司减排工作取得了一定的成效，吨产品废水排放量同比下降10%□cod排放量同比下降12%。

九、20xx年工作计划

20xx年，公司将进一步做好环保各项工作，以完善规章制度，规范管理为重点，遵照年度工作计划，狠抓落实，以高度的责任心和敬业精神，奋力拼搏，以确保环保工作方面取得新成绩。总体思路：以科学发展观统领环保工作，大力推进清洁生产，切实加强污染减排工作，不断强化环保管理队伍的水平，提升公司竞争力，实现公司的可持续发展。

1、贯彻落实上级环保部门的指导和部署下，积极开展清洁生产，大力推进循环经济。提高重点环境风险源应急监测和处置能力，架构内部信息网络平台，实现信息资源共享，提高依法实施环境监管的水平。

2、不断完善公司环保及相关管理制度，细化环保各项工作，加强各级环保管理人员技能培训，提高工作水平。

3、认真做好“三废”排放监督、管理和统计工作，切实推进污染减排工作，降低“三废”排放量。

4、利用公司内部邮件、学习刊物及宣传栏，向员工宣传环保小常识，加强环保日常教育，提高员工环境保护意识。

过去的一年我们始终把环护工作放在首位，树立抓好环保为经济，发展经济促环保的大局观念，全面开展基层环保工作，有效地促进了企业的济与环境协调发展，有效地促进了我公司成为环境友好型企业的建设。

1、宣传，提高环保认识。

环境保护是我国的一项基本国策，是树立“以人为本”科学发展观，构建社会的基矗为提高广大员工的环境保护国策意识，利用各种形式进行环保宣传，通过大力开展环保宣传教育，极大地增强了人民群众环境保护的意识，提高了公众关

心生产生活环境，主动参与环境建设，依法维护自身环境权益的自觉性。如有关企业存在着排污不规范的现象，我公司领导和环境保护组成员代表就多次递交了相关的提案和建议。由此可见，关注环境、保护环境正在逐步成为全厂员工的自觉行动，环保工作将在企业发展中扮演越来越重要的角色。

2、强化管理，确保监管到位。

回顾一年的工作，我们的环境保护工作虽然取得了一定的成绩，但也还存在许多的不足和问题，主要是无环保主体、无监测能力、人力少、经费保障困难等问题。希望在今后的的工作中能在上级环境部门的关心和支持下，加以改进，让企业的环保工作得到质的飞跃。企业将在以后的发展中不断地完善环境保护制度，积极做好环保工作。节约经济，保护环境，努力成为经济与环境双赢的优秀企业。

今后的打算

- 1、要有机构、人员、工作目标、工作经费和赋予相应的管理职能。
- 2、统一领导，至上而下，层层抓落实，形成能顺畅运转的管理工作体系。
- 3、各级领导和从事环保工作的人员，要有高度的责任感、使命感，决不能有急功近利的思想。

环保公司年终总结报告篇三

各位领导、同志们： 大家好！

20__年公司定位为“品质提升年”，在公司领导班子的正确领导下，_____分公司商务经营管理工作坚持公司的工作指

导思想，提升自身的营销水平，建机制，行规范，树形象，经过这一年的努力，也取得了一定的成绩。现就我分管的市场合约、成本管理、预结算、资金清欠及项目标准化工作向大会做报告。

第一部分

20__年商务经营工作情况

一、坚持思想

努力开拓 市场营销指标稳步攀升

2、新签项目5项，合同额9.01亿元，单体合同额1.8亿元。

3、项目风险抵押金收缴比例100%，完成公司下达100%的考核指标。

二、巩固合作

转型升级 加快提高营销质量

1、巩固与_____集团的战略伙伴关系，进一步扩大高端项目的合作机遇。自与_____集团签订战略合作伙伴关系以来，顺利承接了_____及__重点项目之一的_____工程，在_____集团20__年战略合作企业大会中，我公司被评授予了“优质工程奖”，正是我们这些高品的质量、优质的服务得到了业主的认可，陆续又承接了_____工程、_____工程、_____工程等项目。

2、积极紧跟公司基础设施转型步伐，努力提高转型升级。目前，我分公司住宅及地产类项目比例过高，经营结构单一造成的运营风险加大，我们应紧跟公司步伐，调整经营结构，向基础设施、公共建筑等方面加大市场营销力度。现在，我

们的工作也正在努力开展，其中跟踪的_____工程、_____工程、_____工程等工程也已有初步意向，后期工作也在积极跟进。

三、完善机制 稳步落实 努力抓好基层商务成本管理

1、在根据总公司、公司相关制度的基础上，制定符合_____分公司发展的《商务成本管理制度》，制度中将合约管理、成本管理、预结算管理三部分更好的联系在一起，形成完整的商务成本管理链条，拉动每个部门及岗位，自然运转，积极调动大家商务成本管理意识。使项目合约、成本及预结算工作更加的规范化、标准化。

2、积极推行项目风险抵押目标责任制度，落实成本管理激励和约束机制，以_____项目为推行试点，详细的编制项目商务成本策划，并签订《项目风险抵押目标责任书》，按责任目标节点进行节点考核，极大的调动了员工的主观能动性，切实起到了降低项目成本，提高项目盈利的根本目的。

四、注重细节 科学严谨 加强工程预结算管理工作

1、在正常进行预结算日常管理工作中，细节管理也尤其重要。以_____为例，该项目合同暂定价为12390万元，在首次与甲方核对预算的过程中遇到了诸多分歧和争议，针对此问题预结算多方分析，查阅当地相关政策等，再度与甲方就分歧与争议部分进行核对，从材料价差到一个小的止水螺栓、保温线条的计取再到人工费取费标准，都细致严谨、据理力争，最终将甲方不准备给予我公司的342万元争取回来，潜在的为公司增加了相应利润。

2、在做好项目预算工作的同时，结算工作也在扎实的开展。20__年经过各方努力，多次协商将竣工未结算项目17个降低到3个，今年还将继续开展好结算工作，尤其是_____工程的结算工作及针对分包工程的结算工作，我们在按照公司

相关的规章制度进行的同时更要以科学严谨的态度加强结算工作管理。

五、积极配合 多方努力 将资金清欠工作落到实处努力加大资金清欠力度，提高经济运营质量，按照相关的规章制度配合财务部门工作。多方努力，积极处理好资金清欠历史的遗留问题，扎扎实实的开展工作，将资金清欠工作切实落到实处。

六、坚持标准 长效机制 逐步深入推行项目管理标准化

1、20__年6月总公司开始推行项目管理标准化，要求把一切工作的出发点和归宿点都放在项目上，坚持项目底线管理，以项目毛利率为主要指标，以“三集中”管理为指导，以风险抵押金为手段，强化工程项目施工管理，防范风险，提高效率与效益。_____分公司认真贯彻执行总公司项目管理标准化精神，成立了标准化领导小组，坚持推行和落实项目管理标准化工作。

2、建立健全标准化管理体系，建立标准化工作的长效机制，定期组织领导小组进行项目检查，督促项目管理标准化落实情况，整改责任落实到人，跟踪整改落实情况。在总公司标准化检查工作中，_____分公司_____项目成绩较好。通过项目管理标准化的推行，项目管理人员对总公司、公司的各项目管理办法有了更深一步的理解，项目管理办法的落实也得到了加强。把所有管理办法串联起来，形成了一个完整、顺畅的管理体系，大大提高了项目管理水平。

第二部分、商务管理工作中存在的问题

随着_____分公司各项工作顺利的开展，规模不断壮大，_____分公司的发展的与日常工作中还是存在一定的问题及不足。

一、经营结构单一，品牌战略营销影响力不够虽然_____分公司每年的合同额在逐步攀升，但经营结构单一造成的经营风险却不容小视，建筑市场中的基础设施、公共建筑等项目竞争日趋激烈。品牌战略的营销模式没有在当地建筑市场中形成有竞争的影响力，造成了现在的经营结构风险。在今后的工作中，我们应该改变经营思路，调整经营结构，紧跟公司加快结构转型的步伐，向基础设施、公共建筑等方面加大市场经营力度，树立好自身的品牌意识。

二、成本动态管理不足 提高成本管理时效性

成本动态管理中有时是事情发生后没有及时调整、控制，缺失了对项目成本管理时效性，在今后的工作中要根据项目实际情况，发生重大项目变更后，及时调整项目成本，定期进行成本分析核算，时时掌握项目实际成本情况。

三、预结算队伍年轻化

人员配备不完善

预结算队伍过于年轻化，专业性较强的预算经验不足，队伍中缺少经验丰富的人员指导，再加上人员结构不合理，人员配备不完善，给预结算工作带来了很大压力，预结算水平有待提高。在今后的工作中，逐步加强相关人员业务知识培训与交流，合理的调整人员结构，努力提高工作效率。

第三部分

20__年商务管理工作思路

20__年，_____分公司将深入贯彻落实公司工作会议精神，紧跟公司工作会议中的思路及奋斗目标。坚持走公司提出的“三大”市场战略，加快推进转型升级，提高营销品质。全面加强成本意识，深入推行“项目风险抵押责任制”，充

分认识推行标准化工作的重要性。

一、提升营销品质 确保经营指标完成

确保坚持走公司提出的“三大”市场战略，强化高端市场对接度，提高营销技巧，着力提升重点工程、示范工程的营销能力和施工管理水平，充分发挥“_____企业”的品牌效应和品牌影响力，从而全面提升营销品质。严格执行《_____公司关于营销底线管理的有关规定》，坚决放弃联营挂靠，巩固与_____集团的合作伙伴关系，努力开拓新市场，确保20__年各项经营指标完成。

二、加强成本意识 深入推行标准化管理

1、继续加强制度体系建设，加强基层成本管理意识，明确成本管理目标，真正做到人人管成本。深入细致的做好成本预测，继续推行“项目风险抵押责任制”，监督风险抵押缴纳，落实考核兑现，真正的建立起企业内部激励与约束机制。

2、继续深入的推行标准化管理工作，加强标准化管理宣传学习，提高思想认识。强化标准化管理领导小组，明确管理责任。强化行为落实，让标准化工作真正融入到日常的项目管理工作中，指导项目生产。

三、抓好日常工作 全面提高业务水平

坚持做好预结算的日常管理，认真完成20__年新开工程预算及竣工未结算的收尾工作，逐步加强人员的知识培训，继续发扬“优秀部门”不怕辛苦、尽职尽责的工作精神，把预结算的各项工作做得更好，更要加强团队建设，全面提高业务能力，使_____分公司的预结算水平更上一个新的台阶。

谢谢大家！

环保公司年终总结报告篇四

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

通过总结,找出工作中的成功与失败、经验与教训,实事求是地总结去年的情况。如果你有需要改变的地方,会鼓励你为下一年的工作设定合理的目标,明确未来的发展方向。今天小编在这给大家整理了一些公司经理年度工作总结报告,我们一起来看看吧!

公司经理年度工作总结报告1

回顾20__年来的工作,有许多的收获和体会。客房部的全体员工克服了重重困难,发扬不怕苦、不怕累的精神,完成了饭店下达的营业指标。接待了世博论坛、等重要客人。作为领班每天认真地完成上级布置的各项工作要求,做好客房卫生检查和员工工作督导,确保客房的及时出租,为饭店增加收入做出了尽自己的一份努力。

一、改变工作方法:部门新进的员工做房速度较慢,且卫生质量差错较多,要求自己尽可能少一点抱怨,每个问题都有落实。尽量做到事事落实到人,件件有反馈,我不是采取简单的责令其整改,而是详细记录在其工作单上,新员工帮助员工分析发生问题的原因,找出解决问题的方法,演示操作方法,如套枕套的技巧、铺床技巧等避免类似问题的重复出现。也是我今年工作较以前的一个改变。

二、切实履实职责,完成上级交办的各项工作:在工作中,我虽然只是充当一名普通领班的角色,但我的工作绝不是查房那么简单,如果将一间清洁的客房比作一件产品的话,其实我就好比是一个产品质量检查员。查房时严把质量关,加强细节方面检查力度,如地毯污迹、床下、柜下卫生等容易疏忽的地方,坚持当班空房“一天一过”制度,及时发现存在问题并及时解决,力争将疏漏降到最低。

三、做好服务工作的同时关心员工，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。在日常工作中了解员工的个性，讲话方式，身体状况。避免因工作忙碌、身体状况欠佳等情况产生厌烦的情绪从而影响工作，有时遇见员工感冒时主动帮助她们铺床等，使员工从思想放下包袱，从而认真的投入到工作中。

四、协助主管提高员工对客服务质量，强化服务意识；对员工服务质量做好现场辅导工作，协同班组做好员工培训工作。督导落实情况，确保新员工掌握技能的同时，并且增强对客服务技能技巧。

20__年即将过去，我将会调整好心态迎接新的挑战，我将一如继往，为饭店的发展尽自己的一份绵薄之力，为我们的将来共创辉煌！

我担任大客户营销经理四年来，尽力用诚心赢得客户，用细心服务客户，用爱心关心客户，表现出良好的服务能力、协调能力和承受能力，取得了显著的营销服务业绩，得到了公司领导和员工们的充分肯定，受到了大客户们的一致好评。

一、积极推进转型业务，把握商机增效益

为积极推进电信业务转型，我坚持做到把握商机。20__年5月__阳光保险公司成立，在走访客户时发现，该客户比较重视宣传本公司品牌。我看在眼里，喜在心里，迅速向这一客户推出了业务，其中客户首选冠名播报业务。冠名播报是在用户拨打114查询号码时，商家可以在播报查号进入服务程序前插播企业的品牌宣传，每天近十万次的查号量有助于商家迅速树立品牌形象。但一开始，该客户对114陌生，对可能产生的效果表示怀疑。我当场拨打114，首先听到的就是某品牌的播报，并告诉客户平均每天拨打114的话务量。同时为客户算了一笔经济帐，将广告和电视广告、报纸广告以及其他媒体广告的受众群体、经济成本、效益评估等方面进行了比较和测算。比较过后，客户觉得冠名播报真的十分划算，当场

签订114冠名播报的协议，缴纳了业务费10000元。

20__年3月，__大兴商厦改制卖给仇九陶等私营业主，原__大酒店由于电信费用问题将所有电话撤除，仇老板委托赵律师全权负责电信业务谈判，赵律师与联通、移动、铁通、网通等电信运营商全面接触，了解各运营商的费用、服务等情况，用其他运营商的低资费作为谈判的法码，我与部门负责人商量，采取避重就轻方式与其周旋，不在价格上与其纠缠，反复宣传我公司的产品品牌、服务品牌，合理利用电信业务的组合营销，精心制作方案上门拜访详谈。当我发现赵律师关注重点在于服务，我欣喜万分。因为我有的信心做好服务工作，有的信心让客户满意。双方就虚拟网、管道铺设、宽带上网、公共场所的无线上网以及小灵通的信号覆盖等方面的细节作了进一步的交流，在整个谈判中终于战胜其他运营商，与该酒店达成了合作意向。该客户4月16日提出要求，要求在5、1劳动节之前将96部电话、1条10m光纤安装到位。要在这么短时间内完成这么多任务是相当困难的。但要强的我觉得正好让客户真切感受我们的服务质量和响应速度。于是我当天就将订单及时输入到客响系统中，从工程立项、查勘、设计、铺设管道、放电缆到装机，安装无线市话基站，我放弃了周六、周日的休息时间，做大量协调工作。在客响中心的大力支撑下，我仅用了10天的时间全部完成了这一工程，给了客户一份满意的答卷！

二、大力宣传电信服务优势，锲而不舍赢得业务

公安局组建四级网□2m电路改100m电路，移动公司利用双方领导层的私人关系，廉价出租100m电路，公安局通信科人员要求移动公司做出租电路的组网方案，这段期间，相互交往密切，在此严峻形势下，我作为负责该单位电信业务的客户经理没有退缩，反而更激起了斗志，我一面向公司领导汇报，赢得领导支持；一面做公安局通信科领导的工作，指出使用移动100m电路的弊端，并宣传和析我们中国电信的优势。通

过一系列的对比分析后，公安局领导和通信科相关人员都表示赞同，对我的服务态度表示满意，表示如果报价合适将愉快地与电信合作。经过我的努力，一举扭转了被动的局面。然而在公安局排除移动公司后，联通公司和广电局又闻风而动，欲以更低廉的价格再把电信挤出竞争之列，对此，我一直严密关注此事，积极联系并协作配合，及时制定出相关策略应对，加大了和公安局相关人员的沟通，取得了共识。从开始洽谈到签定协议，几经反复，历时达半年之久，该局终于同意与我公司签定四级网2m改100m的协议，新增每条电路700元，电路租金每年增加达40万多元。

三、密切客户关系，尽心尽力增量保量

我市劳动局组建的医保网，涉及分布于各医院、各医疗诊所、医药公司的营业网点，多数医疗网点使用的是窄带拨号刷卡业务，每个网点电信月刷卡资费约30元/月左右，为激增量，大力发展宽带业务，我反复与该局医保处万秀风主任洽谈，将窄带拨号刷卡业务全部改用宽带业务，开始万主任不赞成，我毫不放松一次一次地上门说服，融洽客户关系，只要有一点希望我要做100%的努力，攻关该局信息科科长徐伯明，请他提出窄带刷卡设备老化已到期，已不能正常使用而需升级换代；让医疗网点纷纷反映刷卡机使用不正常，影响生意。万主任根据这一情况决定由劳动局医保处发文通知所有医疗网点在20__年12月31日后不再使用窄带拨号刷卡业务，应全部到电信公司登记、签订宽带刷卡业务，如不与电信公司签订宽带协议的将取消其办理医疗网点的资格。根据劳动局医保处万主任所说：在全省全部使用宽带刷医保卡的，__市是第一个，现在电信公司登记医疗网点的有200多家，已办理的用户127家，每年增长收入约14万元。在签订协议时，用户对我们尽心尽力的敬业精神钦佩不已。

20__这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，

此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据20__年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

(七)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的

步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)为确保完成全年销售任务，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率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

20__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有__销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏__行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教__经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对__市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的.与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识

也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于__市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

回顾这一年半来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下三个方面：

一、加强管理、保障安全

二、科技项目、重点实施

在科技项目方面，20__年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、

各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如[atm]crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

三、把握全局、团结协作

我觉得，科技部是银行中至关重要的职能部门，给行里把好关、做好后勤保障是我义不容辞的责任。一年来，我坚持站在全行的角度考虑问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

;

环保公司年终总结报告篇五

-----同志们,下午好!

旧岁已去,新年已经到来。在这辞旧迎新之际,我们在这里召开值班长以上干部会议暨200x年工作总结200x年经济责任承包签订大会。主要目的就是总结和思考过去,展望和规划未来。在过去的一年里,有许多值得我们在座的各位包括我自己去认真总结和思索的地方□200x年,对于我们长江棉纺织有限公司来说,可以说是一个“失败之年”。古人有云:“败军之将,岂敢言勇”。我作为总经理,责任自然是不可推卸的。但痛定思痛,我们这一年中究竟在哪些方面出了问题呢?要想2004年能有个好的开门红、能有更好的发展,我们就必须找出问题的所在,想出解决的办法。下面我就来给大家具体的汇报一下今年工作的开展情况。

200x年我公司实现产值17506万元,与200x年全年相比增加5559万元,增长率46.53%;实现销售收入17945万元,同比增长6607万元,增长率58.27%;完成纯收入1315万元,同比下降102万元,下降比例7.2%。

产量是生存之本、质量是发展之源、没有质量就没有市场、没有产量就没有了一切,一个企业没有质量也就无信誉可言更无效益可言。因为有了质量也就根本没有人会要我们的产品。在质量方面,我们公司在200x年做的很不理想。今年全年的质量赔款达到近100多万元,每月一般情况下都要有5-6万左右的氨纶纱赔款。其中的三次质量赔款就达到了70万,一次是50s的并线赔了17万、另外两次分别是40s的并线赔了32万、20万。

在今年的中秋节的那次会议上我记得我曾讲过:假如这笔不小的赔款金,用来增发我们职工的工资,用来增添新设备,这样会给我们的公司、给我们的员工带来多大的利益。现在

我还要老生常谈，主要目的就是再次提醒大家，“同样的错误我们不能犯第二次”。

几万、几十万的钱赔给人家，我们得到了什么了？不但没得到任何利益，还给我们的客户留下很坏的印象。这对于以后的业务也是很不好的影响。我归纳了一下质量问题主要有以下四点：

一是质量的不稳定性，也就是说质量时好时坏，说不准在哪个批号的产品上就出现了问题。这也是由于我们员工的操作水平层次不一所造成的。对于这一解决的措施只有一条那就是提高挡车工的操作水平，加强刚进厂员工的操作培训。

二是纱支粗细不一，成筒有大有小，纱支条干不匀。这个问题解决方法只有依靠我们的员工在生产过程注意。

三、混批现象相当严重，全年发生的大小混批事故达到十五六起，造成的损失也将近十万元。归纳一下混批主要原因有四个方面（1）原料在生产进程中混批。（2）包装混批（3）筒管混批（4）纱子混批（5）并线混批。对于解决混批现象的办法。我想在座的各位可能比我更清楚！我唯一要讲的就是不管是挡车工、还是包装工在工作中一定要细心、再细心。

四、抓质量有放松现象，没有抓细抓实，没有落实到班组。从原料到成品，再到销售。一旦有不合格现象，销售出去的产品客户肯定会不满意，市场则难以打开。同志们！没有过硬的产品质量，就谈不上占领多大市场份额，反之只有过硬的产品质量，才能占领市场。

200x年的销售额上不可谓不高，我们的销售员在业务拓展过程中也吃了不少苦，付出了不少的心血。我们的销售收入达到了17945万元，与去年相比增长6607万元。增长率达到58.27%。但是最大的缺憾，相信我们每个销售员都知道，

也就是到目前为止我们的应收款比去年增加了471.34万元。

以上的这个数据，不能不令我们销售部的每位销售员深思。这种形势是很逼人的。销售本来就是“企业的第一车间”。销售搞不好，我们的企业就失去了生存之本，我们的其它工作就不能正常开展。应收款一增加，相对来说也就是我们的流动资金就会欠缺，对企业的正常运作就带来了困难。基于这一点11月份的时候，我不得不制定了“承包销售协议”。意思也就是严格控制欠款销售。应收款严格按照“谁发生谁负责”的原则进行。对于一些低差价、欠款且数量小的订单，我们宁愿压单，甚至拒绝生产，也不能让应收款继续增加。在销售方面，陆永其经理在以后的销售工作中，一定要严格抓上去，绝对不能放松，并要督促各销售员绝对要做到“货到付款”，最好是带款提货。还有我要提到的是我们销售人员的素质问题和销售质量问题，目前我们公司的销售人员的素质普遍有待提高。在以下几点能显示出来我们的业务水平：第一、业务滞留在旧客户上，比较安于现状。

安全问题，这是每次开会必讲的问题，“安全第一”是生产的根本前提。可是在200x年依然发生了近20起安全事故。其中工伤事故5起，造成直接经济损失7万元。安全事故的赔款总额达到近10万元。这不仅仅给我们公司的经济带来损失，同时也严重损害了我们员工的身心。发生的几起事故中有的员工摔断了腿、有的在操作中被机器绞断了手指。同志们，这些都是血淋淋的事实啊！我们每个员工都希望健健康康的在外地打工挣点钱回家开开心心的过个年。可是摔断腿、少了手指，这年还能过的开心吗？归纳分析事故发生的原因主要有以下几点：

第一、有些员工没有按照操作规程办事，完全按照自己的想法胡乱操作。第二、缺乏安全意识，在有些员工的思想概念当中，根本就从来没有重视过。

第三、我们公司的安全培训工作开展力度还是不够，没有

深入到实际、没有给员工真正的树立起安全防范意识。

对于现场管理方面，我主要讲的就是卫生方面，这也是我们公司的老大难问题。我在会议上也不知说过多少次。但究竟效果如何呢？我相信我在这里不用多加描述，大家心里也应该有数。通过本人亲自检查以及综合管理部每个月的抽查表明，卫生方面最差的主要就是三分厂和四分厂两大分厂，尤其是四分厂，作为一个新的车间，现场管理搞得如此差，而且被集团公司检查扣了分，我们的领导不能不去思考。希望在这方面姚厂长和杜厂长应当重视起来。

卫生问题是绝不容忽视的，你们要知道生产卫生问题，严重的影响着产品的质量。在今年几次的质量赔款中，有的就是因为在生产过程中，一点毫不起眼的小纤维落到纱上，就造成了产品的疵点。带疵点的产品卖给客户，客户自然会有意见。

我们的各大分厂在卫生方面，不要“三分钟热度”。一听要检查了就抓紧打扫一下，应付了事。在新的.一年里，这项工作一定也严抓。肖副总这是你们综合管理部管辖范围内的事。希望你要督促到位，同时也希望我们各大分厂厂长能配合起来。一定要坚持把卫生搞好，绝对不能放松。五、技改方面我们厂是个老厂，设备有不少还是八十年代留下的，自然是很陈旧、很落后，生产出来的产品也就很难符合客户方面的要求。我也曾想过一步到位的把落后的设备全部更新。但是各方各面的条件不允许，相信大家也能理解这一点。但我们必须要克服困难，而且必须通过我们自身的努力去克服。

我们的企业已经不再是当初八十年代的手工作坊式的，更不是那种小型的村办企业，我们公司已经逐步走向现代化。现代化的企业就必须要求我们在管理上现代化、技术设备上现代化、人的思想观念现代化。而我们在座的各位，可以说都是我们长江棉纺织有限公司的中坚力量，你们的工作质量好坏，素质修养的高低，直接决定着公司的兴衰成败，而在座

的各位包括我自己文化水平都不是太高，虽说眼前通过自己的努力工作能应付自己的本职工作。但随着我们企业不断的进步、不断的发展，凭我们那点能耐肯定要被淘汰的。如果各位不加强学习，不提高自身素质修养，不用现代化意识来考虑解决问题的话，以后肯定不能适应时代的发展、社会的进步。在此我希望在座的各位包括我自己不管是在哪个部门、哪个岗位，不管是年纪大的，还是年纪轻的，都不能丢掉学习，一定要不断提高自身的素质修养，用知识来武装自己。七、管理不规范，人员分工职责不明确。

管理上随意性太大，人员分配上部分人该干什么，不该干什么自己都不清楚。根本没有做到“各负其责、分工明确”的原则。我在车间主任会议上曾听过我们的班长反映过，我们的挡车工让机修工去检修一下机器，居然还有叫不动的现象，这说明他们对自己的职责很模糊，今年初把这个工作好好抓一下，分工不清就意味着我们的工作不能做好，出了问题就会互相推脱。

俗话说：“无规矩不成方圆”。我们一些新员工由于进厂没有经过专门的质量、操作规程、厂纪厂规等教育，所以他们缺乏纪律观念。有时甚至无视厂纪厂规，迟到、早退、打架、旷工等现象仍然存在。那么明年在职工管理上一定要做好工作，想方设法提高员工整体素质。加强他们对法律法规、厂纪厂规的认识。以上几点是我对我们公司200x年的工作之中存中的问题，做出的总结。开头我讲过，2003年我们是“败军”，但相信大家能明白这个道理：再怎么样的“败军”之中，依然会有勇往直前的士兵。2003年我们共评出了3个先进班组，65名先进工作者。王建国、赵国兴、姚惠芹、杜叶明、胡瑞建、卢明、等根据平常工作表现获得特等奖。对于他们的先进事迹我想在座都是有目共睹的。在此我只举几个例子。

一、棉纺包装组的组长陈国芬相信大家都认识。夏天的时候，气温高达38℃-39℃。每袋纱净重都在25公斤，对于一个女同胞来说，在这种环境下经常这样包装、成袋，确实很辛苦的。

每次都是全身被汗水浸透，可以说她流的汗比我们任何一个人都要多。

二、我们的老先进赵国兴同志，我在每年的总结大会上都会提到，他的工作大家也是知道，不管是刮风还是下雨，不管是上班时间还是下班时间，不管是白天不是晚上，他都要带着装卸工去装货去卸货。

三、棉纺三分厂甲班的吕亚勤，她的两大管理方针就是“从严治班”加上“热情如火”，在实际管理工作中实施的很好，在200x年她对班里的质量、产量方面做了大量的工作。四、陶国妹同志是我公司棉纺一分厂乙班班长，该同志以吃苦耐劳，工作思路清晰，工作措施得力而见长，每次统计产量，她都是遥遥领先。五、长山分厂乙班的班长朱勤娣，她在自己的岗位上，任劳任怨、勤勤恳恳把班里的一点点琐事做的干净利落。六、一二分厂甲班的值班长张秀琴，吊着绷带进车间的值班长，她的事迹我也早有耳闻。七、并线分厂的郁良芬同志，是一位热爱本职工作，有强烈的事业心和责任感的值班长。八、一分厂梳棉工段的工段长秦兴峰同志，在我公司已经扎扎实实的干了整整十四年，今年他又在对梳棉车改造上作出了很大的成绩。还有像我们各大车间的主任，他们的工作也都很辛苦。对于这些先进们的先进事迹，都是值得我们大家去学习的，因为他们并没有在逆境中倒退，他们依然在不断的努力工作，在自己的岗位上发光发热。我们长江棉纺织有限公司需要更多这样的先进。希望他们在新的一年里继续发扬这种精神、努力工作。同时也希望其它同志，能以先进为榜样，充分发挥出自己的能量，争当先进。以上是结合2003年企业的各项工作运作情况，总结出来的七大具体问题，希望2004年我们能趋利避害，在质量管理、安全卫生、销售管理、人员素质等方面彻底解决2003年存在的问题。

同志们，不管失败还是成功，都属于过去。面向未来、期待明天，才是目前我们应该做的。虽说明天困难依然存在、形势依然不容乐观、市场竞争日益激烈、利润不断降低、市场

行情依然相当严峻。但我们大家只要鼓足干劲，时刻保持清醒的头脑去迎接新的挑战，相信成功依然属于我们。

同志们，发展要有新的思路，工作要有新的目标，2004年已经来临，新的一年的工作已经逐步展开。2004年我们将在村党委、集团公司的正确领导下，加快企业管理改革步伐，强化工作措施落实，维护安定团结局面，以新的目标为航向，以新的目标为动力，把企业的各项工作推上一个新的台阶。具体工作目标及工作规划布置如下：一、2004年各项指标：

5、2004年度应收款回收率达98%6、开发新产品3项

在2003年改革的基础上，2004年我们将进一步改革运作机制，原棉纺一二三车间、长山车间、并线车间及新建宿豫分厂改制为五大分厂。完全实行经济责任承包，生产的产品与总厂实行严格的买卖，强化分厂厂长的职责，对他们的工资则按照：1) 实际完成纯收入部份的10%，2) 实际完成净利润部门的5.7%，3) 实现产值、安全生产、精神文明三达标得1万元来结算。希望通过这样措施能促使分厂厂长自加压力，提高产量、产品质量，自觉降本节支，自主、自力开展各项工作，完成公司下达的指标。

另外各分厂挡车工、值班长、机电工都由各分厂分别与他们签定合同，他们工资也都参照合同规定的发放。挡车工按操作等级工资+产量工资+质量工资的方式结算。值班长工资则要看班里的产量、质量然后按基本工资+产量工资+质量工资+精神文明工资+卫生工资结算，在合同还要规定出质量问题后各责任人所承担的金额。

2、加大宿豫棉纺厂的建设步伐

质检科挑大梁，加强对各工序，各分厂的质量指导，检查从原材料的检验到半成品、成品的检验测试，层层把好关，道道把好关，以于出现的质量问题，质检科要承担一定责任，

希望质检部门要拿出具体有效果措施，强化公司质量管理，将iso9001落实到行动上，落实到工作中，在2004年将我们的产品质量提升到一个新的层次。

4、严格抓好管理环节、控制生产流程

抓好管理上的产、供、销各个环节。特别是对生产流程中的，清花、梳棉、并条、粗纱、细纱、槽筒每个流程不能有脱节现象，因为有每一个环节脱节直接影响到全盘的生产，只有做到每个生产环节配合得当、就象书法当中的“一气呵成”，那样才能成大气候。希望各分厂、各部门狠抓内部管理，将管理抓到每一个细节、每一个步骤、每一个人员、抓出成效、抓出效益，彻底改变以往相互扯皮，有人没事做，有事没人做的局面。

5、推行严格的部门负责制

2004年在建立五大分厂的基础上，明年我们将成立生技科、质检科、设备科三大科室，加强对各大分厂的作业指导，强化三大部门的职责，谁出问题谁负责，一定要做到分工明确、各负其责、责任到人。同时成立综合管理部，对安全生产方面、卫生方面以及产品的产量、质量等方面进行考核。发挥群体作用，通过评分考核来调动全体干部员工的积极性和创造性，理顺各分厂的关系，强化质量。评分直接与各大部门的工资挂勾，上到分管领导班子，下到每一位员工，每一个科室成员都要承担一定的岗位责任，谁没有守好岗位，谁的工资就没能保障。预计此项措施将使我们长江棉纺织有限公司的管理能进一步走向规范化，使制度执行更为得力、有效。

6、“降本节支”发扬艰苦奋斗的优良传统

计划明年将有重点地对一分厂老车间的部分设备进行改造，有必要的情况下淘汰部分设备，再购进5000锭全新一流精梳设备生产精梳纱。并且将部分槽筒车换成自动络筒车装置，

这样有助于提升产品质量，同时对机修人员参照五大分厂的运作机制，打破大锅饭，完全分到各个分厂，由分厂统一管理，对他们的工资采用效益、技能相结合的办法进行结算。这样激励机修人员为各大分厂的发展，作出一份努力，避免吃大锅饭。

生技科要加大新品开发力度，开发出适应市场要求，技术含量高、附加值高的新品打市场，同时一二三分厂的技术指导工艺设定、生产计划安排由生技科研成果统一进行，发挥好科室与分厂的作用，充分配置资源。

8、机械设备完好率提高

一、是走外贸与内销双轨道路，使两块市场相互补充；尤其是外贸方面要做大做强。

三、是优先安排差价高，数量大，效益好（无欠款）的订单生产，并相应提高高质量订单的回报率，对于低差价、欠款且数量小的订单可以进行压单，甚至拒绝生产。

四、发展新客户，开发大客户，接大单常单，培养招收一批特别能吃苦，特别能攻关，特别能奉献，特别能打硬仗的营销员，确保公司市场开拓和各项经济指标有新的突破。

200x年，继续组织管理层人员参加钟山学院的大专班学习，并且我们将对公司全体管理人员进行系统地培训。培训内容以管理实务为主，以领导艺术、法律常识、计算机、英语等内容为辅，全方位提高管理人员的综合素质和管理水平。使我们的企业逐步走向现代化的管理模式。

一、是要加快人才引进步伐□200x年引进5名大学生，目前都已经在公司的生产、营销等岗位上发挥作一定的作用，在2004年我们将继续引进10名大学生，3-4名安排在生产一线上，6-7名安排在销售岗位上。希望能进一步提高企业核心竞

争力，提高企业管理水平。

二、引进有技术、有经验、有文化的技术人才20名重点充实到宿豫分厂中去，并有计划的从棉纺总厂抽调一部分技术骨干力量到宿豫去，加强宿豫分厂的技术力量。

围绕集团公司提出的五年再建一个新长江的目标，虽然200x年对于我们棉纺织有限公司来说，是前进途中的一个低谷，但这绝不会阻挡我们前进的步伐。我公司将在五年之内实现全面翻番的目标也将始终不移。在200x年我们将会进一步引导企业走上规范化、制度化、科学化的道路，管理思想上要紧跟时代步伐，与时俱进，管理方式上要适合企业发展。五年之内一定要把公司建成一个具有3万锭普梳、3万锭精梳、3万锭并线、1万锭外发加工的生产能力，具有雄厚经济实力的规模型企业，办成一个档次高、技术领先、以产品经营为主，资本经营为辅的，在国内同行业具有相当影响、在国际市场中具有一定竞争力的现代型企业。

同志们，通过今天这个会议，我希望我们在座的管理人员能进一步解放思想，发现问题并解决问题。加强学习先进的管理方式，先进的管理模式，先进的管理理念，在工作中能以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，把企业管理工作推上一个新台阶。如何完成目标主要靠我们大家层层落实，以与时俱进的勇气，从头抓起，千斤担子大家挑，严格考核目标，各分厂必须把各项目标真正的落实到实处，签订的责任状是虽然是一种量化，但必须要在落实上下功夫。我在这里希望大家切实维护合同的严肃性。调动一切可以调动的积极性来提高企业的效益，来搞好企业的发展，这需要大家共同去努力、需要我们付出辛勤的劳动、需要我们用我们自己的智慧去共同创造。我希望在座的各位都能认清形势，明确目标，争做企业的强者。

200x年春节即将来临，在此向大家拜一个早年，祝大家新年愉快、身体健康、合家欢乐、猴年大发。谢谢大家！

环保公司年终总结报告篇六

20__年，海口分公司在总公司的直到和各个部门的大力支持下，在易总和赵总的正确领导下，在各个职能部门的密切协作下，解放思想，转变观念，与时俱进，围绕“外树形象拓市场，内抓管理提素质，改革机制注活力，降本增效求发展”的方针，进一步深化分公司内部改革，积极开拓市场，完成了年初制订的各项生产经营目标任务。

分公司承接的海口市的重点市政工程项目-海口市侨中路市政隧道工程，工程中标价为：159293646.23元，该工程主体工程已完工，10月份获得海南华桥中学赠送的锦旗一副，表扬了我公司文明施工，虽然该工程施工从校园穿过，但没有影响到学校的教学秩序。该项目多次获得了市领导的好评，表扬我公司是一支能打硬仗的队伍，在海南电视台和海口电视台多次播出。该项目已支付工程进度款约7000万元，我分公司已按实际支付工程进度款金额纳税。分公司在管理制度上很抓落实，保证了质量和安全。

海南马村疏港公路工程项目因政府征地、拆迁反复停滞和延迟，致使项目进度缓慢，工程款拨付拖延，海口分公司正在积极努力向前推进，预计该项20__年底之前能完工，赶进度，抢时间，我分公司应缴纳该项目管理费35.33万元，争取在20__年6月底前交20万余元余款，力争20__年10月底前交清。已经完成该工程部分路基，其质量通过了接点验收，保证了安全。

总结过去一年，我们认真做好了如下几点工作：

- 1、改革了职工工资和培训考试制度，分公司为职工全部参加社会劳动保险和社会养老保险，足额缴纳的保险费，补贴了因物价上涨稳而导致实际收入的降低。为了公司稳步、健康发展，解决了职工的后顾之忧，稳定了职工队伍。分公司加大对人才培养的投资力度，分公司给予全体员工参加学历考

试、职称考试、岗位考试及学习进修出全资，今年有一个考上湖南大学土木工程专业专科升本科函授学习、有一人考上海南大学土木工程专业专科升本科函授学习、有两人考上哈尔滨工程大学土木工程专业专科升本科函授学习，有两人参加建造师培训学习和考试、有五人参加安全员培训学习和考试、有三人参加招标师培训学习和考试。有四人获得助理工程师职称、两人获得高级工程师职称。

2、拓宽了建筑市场在市场经济条件下，建筑企业要生存发展，根本出路就在于开拓市场和占领市场，近年来，建筑市场竞争更加激烈，各施工企业间的相互压价、让利愈演愈烈，这种无序和自相残杀的竞争使公司的生产经营形势面临严峻考验。分公司面对这种形势，审时度势，及时洞察市场发展方向，积极寻找形势变化及发展给公司带来的机遇，分公司采取新措施，利用招标服务和造价服务、与其他施工企业联合，来拓展承接施工的规模，由此，给分公司带来新的生机。

1标志着分公司多元化经营上迈出了坚实的一步。

4、加强了安全生产安全生产历来是我们的重中之重，分公司各个项目部在安全部的领导下，均能本着“以人为本”的观念抓好安全生产，全面落实安全生产责任制，在签订的安全生产责任书中，能将安全生产目标任务层层落实，明确工地负责人、安全员在安全生产中的责任。对于新招的职工能在三天之内按公司要求进行三级安全教育，能积极组织学习上级和安全生产文件，每天在开工之前进行安全教育、安全交底后再上岗，并做好交底记录。分公司负责安全的张总利用安全教育录象和教材教育农民工，分公司总经理和副总经理均取得了海口市农民工安全教育合格证。给各个项目部下达了《关于加强施工现场安全防护和创建文明工地工作的若干规定》、《重大安全事故应急救援预案的通知》等一系列文件，强调了生产服从安全，生产必须安全的准则。

5、分公司对各项目部(承包体)的生产、经营、管理状况进行

了认真研究。找出自身目前在生产、管理等方面存在的缺陷，并开始了积极的整改，统一了思想，提高了认识，更加注重项目部管理班子建设，更加团结一致，各项管理工作正走向正规化、规范化、制度化。

回顾全年工作所取得的成绩，我们有如下深刻体会：

必须坚持在市场竞争中求生存，求发展。在当前市场经济条件下，分公司生存和发展的唯一出路就是把自己定位在市场，在参与市场竞争过程中，不是被动地应付市场，而是要研究市场、了解市场、熟悉市场，占领市场，在提高工程质量和搞好服务上下功夫，在增强竞争能力和市场诚信度上下功夫，正确分析自己的长处和不足，扬长避短、趋利避害，讲究策略，与“狼”共舞，只有这样，才能在“狭缝”中求得生存和发展，争得更多的市场份额。

必须坚持深化分公司内部改革。由于长期家庭作坊体制的影响，公司内部还存在着政令不畅，职责不明，人浮于事。这些矛盾的解决，只有靠进一步深化改革才能从根本上加以转变。必须通过推进内部劳动，人事、分配制度的改革来进一步调动员工的积极性，通过完善定员定薪，实行定岗定员、竞争上岗、末位淘汰、减员增效等方法来增强企业的竞争力。

必须坚持以市场为导向，调整结构，发展多元经营。在市场经济条件下，企业一业为主，多种经营是一条求得生存发展的必经之路，针对公司现状，要抓好多元化经营，优化产业结构，寻求新的经济增长点，以适应市场变化，适时调整产品结构，只有通过寻求新经济增长点的建立，企业才有旺盛的生命力。

必须坚持以生产经营和服务为中心，发挥员工协调一致的整体合力。实践证明企业的一切工作都要以生产经营和服务为中心，党政工做到思想同心，目标同向，工作同步，紧密配合，协调一致，企业才能在市场竞争中不断发展。

在总结去年所取得的成绩的同时，我们也必须清醒地看到分公司存在的问题和不足，需要认真予以解决：

一是资质缺项、奖项和成本费用过高运作困难，严重制约生产经营的正常开展。当前，招标市场设置招标条件多是采用综合评分办法，而且市场上工程没有一项不要垫资，工程量越大资金垫付也越大，竣工工程与我们的决算不同步进行，同时工程又被结算环节多送审时间长所牵制。建造师到分公司项目现场成本太高，因此需要总公司加大支持力度。

二是管理体制、机制还落后于要求，我们的管理体制、机制与市场经济发展的要求相比相差甚远，与其他同行业相比，有着明显的差距和不合理性。

三是缺乏具有较高素质的管理人才，面对市场竞争和科技进步的压力，分公司的管理层中能懂施工、会经营、善管理、能开拓市尝具有高素质的人员存在断档现象。所以在引进人才，用好人才，留住人才等方面是一个长期的重要课题。

有些工人尚未有戴安全帽的习惯，特别是在零星小工程施工时对安全生产重视不够；配套工种有时不服从现场管理，班前安全交底不到位；分包工种难以服从统一管理，安全意识不强。

针对以上问题和不足，我们需要：

1、加大人才引进、增加资质实力

建筑企业之间的竞争归根结底是人才的竞争、技术的竞争，重视技术、重视人才是我们公司领导的共识。分公司要在注重企业壮大的同时，把人才培养放在优先发展的地位，除了自身培养和鼓励职工自学等外，还要根据企业的发展规划，有计划地招收大中专毕业生，做到长流水、不断线，保证企业新陈代谢和发展的需要。同时，在引进人才，要在用好人才和留住人才方面下大力气。

2、加强项目经理培训，明确职责分工

目前公司项目经理由于种.种原因，，管理经验不足，管理方法还有待改进，外地工程不肯接，要通过教育培训解放他们的思想，提高项目经理的理论水平和项目管理能力，同时，整套班子要形成分工明确，职责分明，相互学习、相互制约的机制，要增强团队意识，发扬团队精神，团结务实，开拓创新，努力把项目部管理好、建设好，提升项目部在市场中竞争力。

总之，我们要通过去年工作总结，找出工作中目前存在的问题，同时对新情况、新问题进行调查研究，不断探索新途径、总结新方法，以便有针对性地指导明年的工作，确保分公司向做大做强的目标迈进！

环保公司年终总结报告篇七

自进入销售部成为一名销售置业顾问，至今已有一年的时间。在此期间内，销售部的总经理、经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这两个多月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

一、学习方面

来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。

在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

二、工作方面

在来到公司时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的`谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。

在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

三、思想方面

在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在新的一年里，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。

展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有率。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的不断发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好！

环保公司年终总结报告篇八

历时40天的春运工作已经结束，中心站在阜汽集团、市交通局的正确领导下，按照“以人为本、安全为先、科学组织、和谐春运”的指导原则，精心组织春运旅客运输工作，确保了广大旅客走得了、走得及时、走得安全、走得满意。实现了“安全、畅通、有序、优质”的总目标，圆满地完成了春运的各项工作任务。现将20xx年我站春运工作情况总结如下：

一、20xx年春运完成任务情况

春运期间共发送3133个班次，运送旅客7万余人次，实现营收1397万余元，圆满完成预定任务。春运期间，我站安全无事故，旅客安全运送率达100%，未发生一起交通事故、刑事和治安案件以及有影响的投诉案件，普通投诉案件也明显下降，得到上级主管部门的充分肯定。

二、春运工作组织，实施情况

我站认真贯彻落实集团公司20xx年春运工作安排，加强春运运力组织，成立以王韬站长为组长的春运工作领导小组。科学合理安排班次，及时了解和掌握客源的流量、流时、流向，制定各项春运防范措施、预案。组织好春运加班、包车运输，确保春运期间旅客出行方便快捷不滞留。具体做法：根据客流量的变化，及时调整发车班次，科学合理调配运力，旅客运输安全高效。增设了临时售票窗口，热情引导旅客购票乘

车，客流、车流安全有序。我站与公路部门建立了联动机制，遇有恶劣天气或临时封路实行交通管制时，及时向我站通报，共同采取措施，确保了运输车辆及旅客能够方便出行。

三、以安全工作为重心，加强源头管理

本着“安全生产、预防为主”的管理安全理念，把春运安全生产管理工作放在了各项工作的重中之重，层层签订《春运工作责任状》。春运前加大安全宣传力度，利用横幅、宣传单、流动字幕宣传安全生产的重要性。强化“源头化”管理，强化封闭式管理，我站与谯陵派出所抽调警力联合，维护车站客运治安秩序，加大对“三品”的查堵力度，认真做好易燃易爆危险品查堵工作；加强“三分钟安全宣传”，严格执行“三不进站、六不出站”制度，加大宣传“安全带”的重要性。

加强“一分钟叮嘱”制度，并制作“一分钟叮嘱卡”发放到每位车主手中。严把车辆技术关、出站关。严格执行凌晨2：00—5：00落地休息制度，部分班线调整发车时间提前发车，尽量避免夜间行车。春运前加强安全排查，消除了不安全因素，确保安全生产。注重安全培训教育，春运前通召开春运安全大会，举办全站职工培训，不断提高全站员工的安全意识和业务素质，积极与车属单位gps监控中心取得联系，使其加强对营运车辆的适时监控，做到早发现，早提醒，安全管理更加有效。

全体稽查人员深入敏感站点、热点线路，集中优势力量，加大稽查力度，严厉打击客车超员行为，保证了节日运输秩序，有效的遏制了部分客运经营者乱涨价、超员、疲劳驾驶等违法违规行为，保护了乘客的生命财产安全，确保春运期间道路运输有序进行。

四、增加便民措施，提高服务意识，努力实现优质服务。

春运期间，我站牢固树立和落实“以人为本、旅客至上”的服务理念，积极创新服务方式，全面开展“情满旅途”活动。自春运以来，我站突出优质服务主题，从点滴小事做起，严格要求，打造文明服务窗口，展示优质服务形象。

全力做好售票和候乘服务，营造了“宾至如归”的温馨环境……针对我站服务工作的特点，本着便民、利民、为民，优化服务环境的经营理念，积极推行了便民措施。开通了邮政联网售票、咨询服务热线电话。我站设置了站长值班室并公布了值班站长电话；在老、弱、并残、孕重点旅客候车室的一角增设了爱心“妈咪小屋”，解除了候车新妈妈在公共场所当众给孩子喂奶的尴尬局面；增设志愿服务台，为旅客提供导乘、推送行李服务，积极帮助行动不便的旅客上车。

今年春运未出现雨雪雾等恶劣天气，旅客出行相对较晚较集中，在初七我站迎来客流高峰期，为了切实保障出行旅客的便利，为广大旅客提供优质、温馨、满意的出行服务，“晶莹班组”配备便民箱，备齐了便民急需用品，落实首问责任，实行了首问责任追究制。提倡文明服务，委屈服务，主动服务，得到了广大旅客的一致好评。继续深化“微笑服务，温馨交通”活动，提升了工作效率，提高了群众的满意度，没有发生因服务质量产生的投诉问题，全站上下处处可见温馨和谐的画面。

20xx年春运工作，在集团公司和上级主管部门的高度重视、关心和指导下，我站春运工作安全、平稳、有序。我站春运运力准备充足，调度工作安排合理、井然有序，整个春运期间没有出现旅客滞留现象，圆满完成了今年春运既定的各项工作任务。今年春运特点：正月十五前客流以民工流居多，以上海、普陀、苏州、杭州、乍浦、温州方向为主；正月十六后客流以北京、天津、张家港方向为主。在今后的工作中，我站将继续认真抓好安全生产、服务质量，进一步提高服务意识、服务技能，努力使客运工作再上新台阶。

环保公司年终总结报告篇九

各位领导：

____年公司在县委县府及县建设局的关心支持和领导下，经过公司领导及全体员工的共同努力做了大量的工作，在生产经营和安全管理等方面取得了一定的成效，特总结如下：

一、预防为主”的方针，以____为核心的第三代中央领导集体对安全生产做过一系列重要批示，在党的____大报告中将安全生产作为重要内容写入这份纲领性文献中，并提了新的更高要求。搞好安全生产，首先要向职工负责，向企业负责，向国家负责，给企业职工创造一个健康、安全、稳定、和谐的环境。这就要求我们在安全生产管理工作中必须从指导思想 and 目标上，从工作内容和方式方法上，从管理手段和措施等方面，都应当有一个新思路、新要求和新目标，并切实落实到安全生产工作的实践中去，不断改进和加强我们的安全工作。进入新世纪，安全管理工作已步入法制轨道。《中华人民共和国安全生产法》，自____年11月1日起施行。这是我国安全生产法制建设的重要里程碑。“实施安全生产法，人人事事保安全”这是对安全管理工作提出的目标和要求。因此，我们首先把提高安全管理工作的法律意识放在首要位置，在思想上始终保持安全生产警钟长鸣。安全生产工作公司领导重点抓，分管领导亲自抓，安全管理部门具体抓，层层抓落实。把安全生产工作贯穿到每项生产活动中，我们主要采取了以下措施：一是制定学习、培训计划，坚持把安全培训、学习和职工的思想教育放在首位，分期分批对干部职工进行培训，培训面达90%以上，同时，把安全学习培训和每年开展的安全生产宣传月、百日安全无事故活动紧密的结合起来，使广大职工牢固树立安全生产的法律意识。二是加强安全管理制度建设，建立一套系统、完善、科学的管理制度是搞好安全管理工作的保障。几年来，根据公司的特点，不断修订完善各项管理规定按照不同的生产岗位，制定出公司《安全管理手册》和《安全生产考核办法》等规定，并组织

广大职工认真学习。由于我们建立了一套规范的管理制度，安全管理按章办事，提高了广大职工遵章守纪的自觉性。三是抓落实，对公司下达的安全文件精神，首先组织学习并及时传达到班组，做到学习传达落实。每月定期召开安全例会，研究、解决安全生产中存在的问题，通报各班组安全生产情况，做到例会制度落实，对生产岗位实行日常抽查和节假日重点检查相结合，做到监督检查落实。对生产中存在的各类问题隐患做到督促整改落实。

二、强化危机意识，开展“平安巨能”活动。安全体系建设是燃气行业加强安全管理的一项重要内容，强化危机管理，做好风险防范，是公司发展的重要环节，是实现“平安巨能”具体体现，也是公司提高效益，持续、稳定发展的重要保障。活动的内容是完善安全管理体系，保障企业健康发展。重点是完善公司的安全体系模式，一是安全运行体制(核心)，即安全管理机构、责任体系，运行模式；二是安全管理体系(重点)，即目标管理、隐患管理、监察管理、质量管理；三是安全防范体制(基础)，即软件建设、硬件投入；四是安全激励体制(动力)，即安全奖励基金、隐患举报制度、安全评比活动；五是安全自保体制(保障)，即职工安全教育、用户安全教育、安全教育活动。通过以上五项基本安全体制的建设，不仅可以解决公司安全管理存在薄弱的环节、建立有效的安全管理网络，提高企业自防自保自救能力，也可以增加企业员工、用户参与安全管理的积极性、制造性，为企业安全生产提供强大的安全保障。

一、预防为主”的方针，全面落实安全责任制，不断提高安全管理水平，加强了安全体系的建设和完善。同时，公司高度重视安全责任制的落实。

2、坚持安检原则，突出检查重点。建立安全管理机构及责任体系，专职专人负责安全工作，每月11日定期进行安全生产检查。始终坚持“站站必查，查之必究”的原则，对查出的安全隐患或不足之处不隐瞒不迁就，明确指出并当场限期整

改。

3、保障安全，进行职工安全教育、用户安全宣传和消防安全演练活动。

三、加强监督检查，落实岗位责任。搞好安全生产是一项重要的、长期的、艰巨的任务，也是一项经常性的工作。对安全生产的严峻性，要始终保持清醒的认识，这项工作只能加强，决不能丝毫放松，必须警钟长鸣，常抓不懈，我公司始终把这一点作为各项工作中的重中之重。公司每年都与各部门负责人及各岗位人员签定安全管理目标责任书，严格执行各级安全生产责任制和安全事故责任追究的规定，切实将安全工作落实到岗位，落实到责任人，实行谁在岗，谁负责，谁操作，谁负责的首尾责任制。为把安全责任制落到实处，在年初公司与各部门签订了《安全生产综合目标管理责任书》，签订率达100%，同时要求和督促成员单位与所属员工签订了安全责任书，切实做到安全责任层层分解、人人有责。针对燃气易燃、易爆的特性，对于重点要害部位，我们实行定人定岗，定时定期进行安全巡回检查，发现隐患及时处理，有效地防止各类事故的发生。我公司每月11号定为公司安全生产检查日。对检查的要求：一是检查从严，有问题不迁就。安检工作风雨无阻，检查对每一处都不放过，严格要求、认真对待，查台帐、看设备和安全设施完好、按期检测情况、察管理规范落实到位情况。对查出的问题严格按照《安全生产综合目标管理责任制考核办法》规定，该扣分的扣分，该整改的整改，绝不姑息迁就。二是突出重点、确保针对性。为不让安检工作流于形式，发挥安检为了防范功能，每次检查时都根据各气站运行特点、生产经营状况、气候变化和不同时期对安全工作不同的要求，列出检查重点，有针对性的进行检查，特别是对事故易发点、隐患易发点进行重点检查。安检不仅要查问题，更重要的是解决问题，消除安全隐患。通过安全检查查出的大小隐患，我们都认真落实整改，并对整改情况进行复查。几年来，我们还利用节假日进行安全宣传活动，向广大用户宣传安全消防知识，提高用户

的安全防范和自救能力，获得了良好的社会效益。在安全监督检查工作，我们主要是对容易出现安全问题的部位进行重点监督检查。一是对各站周边防火工作进行检查，杜绝火源带进各站点；二是对施工现场的作业情况进行检查；三是对材料堆放、施工现场标牌、高空作业防护情况进行检查；四是对安全措施、规章制度的落实情况进行检查；五是对各种机械设备进行检查，查是否有跑冒滴漏现象，查是否有严格的维修保养制度；六是对消防设施与器材进行检查，是否安全有效；七是安全教育是否落实，安全意识是否深入人心；八是对特殊工种的作业和操作人员进行检查，是否坚持持证上岗；九是检查有无违章作业，岗位有无安全隐患；十是检查隐患整改落实情况，做到查防并举，及时发现问题、消除事故隐患。

四、加强防范措施，提高安全保障。在加强安全管理工作中，我们始终坚持“预防为主”的方针，采取相应措施，充分发挥安全管理网络的作用，以各站点兼职安全员为重点的紧急事故处理通道，遇到紧急情况，抢修人员和兼职安全员同时赶往事发地点，这样既赢得了宝贵时间，又保证了抢修力量。同时，我们还针对重点部位、大型节假日，制定了详细的抢险预案，做到有备无患。并每年请专业人员进行消防知识培训，举行消防演练，提高广大职工的防范意识，增强救护能力。

五、增强责任感和紧迫感，安全管理任重道远。《安全生产法》的颁发使安全生产管理具有了法律的威慑力，是依法治国精神的体现。愿每个劳动者都遵章守纪，珍惜生命，从我做起。每条规章制度都是金科玉律，要牢记它，遵从它，敬畏它，任何逾越都可能付出血的代价。近年来，随着改革开放的不断深入，各行各业都呈现出良好的发展势头。然而，就在这样的大好形势下，安全事故时有发生，重大责任事故也就成了人们当前一个日益沉重的话题，究其原因主要是相关责任人在工作中有法不依，有章不循，为了取得所谓的“高效益”而漠视安全生产，管理松懈，麻痹大意所造成的。因此，认真贯彻实施《安全生产法》，搞好安全生产管

理工作任重道远。认真贯彻____大精神，以全面实施《安全生产法》为主线，坚持“安全第一，预防为主”的方针，着脚建立安全生产的长效机制，依法强化监察，让“安全第一”的观念深深植根于每个职工的心中，使每个职工都清楚法律赋予自己的安全生产的权利和义务，都学会利用法律赋予的权利来保护自己的人身安全，都有责任履行法律规定的义务来保障安全生产。只有这样，才能人人事事保安全。

环保公司年终总结报告篇十

篇一

同志们：

现将公司关于20xx年工作情况和20xx年工作思路情况报告如下：

一、20xx年工作回顾

一年来，在市场运作变化频繁，规范经营不断深入的环境下，公司坚持以科学发展观为指导思想，以求生存为企业的基本要求，开拓进取，迎难而上，努力创新经营新模式，强化管理执行力，公司整体运行良好，取得较好的经营业绩。公司实现销售收入1亿元，首次进入亿元企业行列；上缴税收突破600万元。在此，我谨代表公司向辛勤工作的全体员工表示衷心的感谢20xx年公司完成的主要工作：

（一）抓住市场机遇，企业出现持续发展的良好势头。

公司以市场为导向，抓住市场机遇，积极、主动参与市场竞争，努力转变增长方式，体现二方面特点：一是企业经营整体水平得到进一步提升[]20xx年公司拓展新的经济增长点，全面提升运营质量，产品销售得到了均衡扩展。消毒灭菌设备

摆脱过去靠器械产品贴补的局面，扭亏为盈，销售量达270多台；二是不断拓展市场空间的战略目标进一步确立。公司在巩固原有市场基础上，根据国家对医疗卫生事业的投入，积极跟踪地方发展中潜在的医疗卫生项目，努力捕捉市场，市场应变能力有所提高，市场空间得到拓展。

（二）增强科技创新，企业展现科技管理的不断进步。

公司为适应市场及技术规范的需求，在改进现有产品中进行技术创新。对原有器械产品，如：传递窗、干燥柜的工艺进行了改进，电动升降病床按照新的行业标准进行完善及改进，使产品质量稳定；消毒灭菌产品执行新的国家标准，使产品质量得到有效控制。实现了1.5m³环氧乙烷双门机动门灭菌器及其它新规格灭菌器的生产。清洗消毒器完成了480型快速清洗消毒器及520型清洗消毒器新规格的生产，并和湖北省疾控中心联合开发隧道式清洗机及箱式清洗机。针对用户需求生产的牙科手机专用清洗机、手术鞋专用清洗机、湿化瓶专用清洗机，得到用户赞誉；过氧化氢低温等离子灭菌器完成了对注液系统、柜门的改进，增加提纯系统并改变加热保温方式，经国家疾控中心及军事科学院检测合格。

为了执行新的容规标准，有效完成产品设计转换工作，截止目前为止已完1成20余套产品新设计图纸，确保转换工作正常运行。

（三）遵守行业监管，企业体现规范管理的新的提高。

公司遵守行业监管的要求，针对公司生产的主导产品注册换证工作，严格按照国家新颁布技术标准，对产品进行重大技术改进，及时有效完成转换工作。一次性完成了医疗器械生产许可证换证工作。

（四）注重基础管理，企业呈现管理水平有效提升。

公司进一步规范财务行为，加强了对经营活动中资金的管理，有效的降低生产经营成本，控制和防范了经营风险。按照现代企业制度的内在要求，在建立各部门职责基础上，初步建立起人力资源绩效管理考核体系。质量管理体系有效运行，产品质量有所提升。

必须清醒地看到，我们公司面临着不少困难和问题：一是公司整体盈利能力较弱。造成这种情况主要原因是由于原材料价格持续上涨而产品价格低位销售导致产品成本偏高及人力成本加大等因素所致；二是公司整体管理水平有待进一步提升。公司管理思路仍需优化，管理体系有待进一步完善，控制、指导、监督、服务力度和能力有待提高；部分管理人员精神面貌与思维方式不能适应形势需要，“用心不足、到位有距、做实存虚”现象依然存在；三是员工的整体综合素质亟待提升，员工积极性和工作激情尚待进一步激发调动。我们必须高度重视存在的问题，继续采取有力措施加以解决。

二、20xx年的形势和主要任务

[面临的形势]

当前国内经济虽企稳回升，但外部经济环境有较多不确定，形势仍十分严峻，同业竞争日益加剧。而我们受自身硬件条件制约，整体竞争优势不够强，公司将面临新的挑战。面对新形势、新要求，我们必须用危机意识去瞄准市场，用创新意识去拓展市场，用精品意识去占领市场。抓住公司搬迁整合发展之际，充分利用社会资源，充分利用自身优势，以昂扬的斗志、饱满的热情、坚定的信念、扎实的工作，在战略机遇期中加快公司又好又快发展。

[工作目标]

20xx年是我公司发展决定性的一年。做好明年的工作，维护公司的生存，面对严峻的现实，我们始终要坚持以科学发展

观为指导思想，以求生存为企业的基本要求。

20xx年公司工作的总体思路：转变观念，创新管理；加强培训，提高素质；整合资源，强化营销；完善工艺、确保质量；优化流程，严控成本；注重细节，安全生产；扩大产值规模，提高经济效益，不断提升企业竞争力、管理执行力，推动企业全面协调可持续发展。

[工作要求]

新的一年我们重点抓以下方面的工作：

做好企业搬迁前期准备工作。随着武汉大道建设及城中村改造，我公司异地搬迁改造正式开始启动，公司在东西湖区高桥地区购置80亩，将于新的一年内开工建设，预计20xx年下半年新厂房投入使用。异地搬迁改造是企业跨越式发展的飞跃，也是公司20年来发展一次极好机遇。异地搬迁改造将有力的推进企业成为规模适度、产品专业、流程合理、技术先进、环境清洁、系列齐全的医疗器械生产企业，成为国内行业内具有综合竞争实力的企业。同时要正确处理好近期与远期、经营与建设、员工与公司等方面的关系，确保企业平稳有序地过渡，最后达到搬赢搬强的目标。

要以提高素质为重点，加强员工队伍的建设。企业之间竞争日趋激烈的今天，建立能经得起市场风浪考验和适应企业发展高素质员工队伍。“学习能力强弱”又是人才个体或团队优劣的试金石。只有不断加强员工队伍和人才队伍的建设，继续抓好员工教育培训，提高岗位技能水平，并根据需求对管理人员进行换位工作，努力将企业办成“学习型企业”，打造成为意志坚定不徘徊，思路清晰不模糊，决策果敢不盲目，执行坚决不犹豫，方式创新不拘泥，团结拼搏不懈怠的员工队伍。

以巩固拓展为纲，提升市场营销能力[]20xx年我们仍然要坚持

以市场为导向，顺应时局变化，快速适应市场，占领市场，积极调整经营思路，大胆整合内部资源和借助外部资源，形成多元的经营格局。一是我们既要牢牢抓住传统销售市场，加强信息收集，积极跟踪地方城市发展中的潜在医疗卫生项目，以优异的质量和品牌站稳市场，还要以开放的视野适度拓展新市场；二是要加强客服管理，细分客户市场和客户需求，完善客户档案，实施差异化服务，做好客户满意度调查，建立客户投诉处理机制；三是进一步完善市场营销奖惩机制，打造过硬的营销队伍，加强实战培训，提高商务谈判中议价能力。

进一步加强对产品的改进与完善工作。技术部应该在不断总结经验的基础上，加强对产品的改进与完善工作，加大产品的技术含量，提高产品的附加值，使产品进行高水准的竞争。随着新厂房开始建设，技术部门应在工艺流程改造上做好文章，参与设计新工艺方案，切实改变滞后于生产的问题。在新一年继续完成过氧化氢低温等离子灭菌器技术改进工作。做好压力容器产品设计及转换工作。做好灭菌器产品全面贯彻执行国家标准的技术改进工作。

强化企业管理的监督职能，切实加强体系持续有效运行。在新的一年里要增强管理透明度，形成有章可循、有错必纠的管理体系。加强以财务管理为中心的各项企业管理，确实降低采购成本，堵塞管理漏洞，特别加强应收款的风险管理，确保制度化、规范化运作。逐步建立完善人力资源开发与管理体系，完善绩效考核管理。要加强对各项规章制度的完善和执行情况的检查落实，确保质量监督职能的实施，推进体系持续改进工作。

生产管理人员要掌握先进的生产管理技能，随时把握生产环节的变化，注重生产班组晨会管理的不断完善，对异型产品的工艺审评会的组织实行常态化；扎实做好设备的管、用、养、修、改、购等工作，严格执行设备维修保养制度，坚持设备周评审检查制度，要确实保证设备的正常运行。

进一步推进信息化管理，新一年要积极做好各信息子系统的使用和完善及推广工作，发挥好信息系统在节能降耗工作的作用，提升信息对管理决策的辅助作用。

高度重视企业的安全生产工作。建立健全设备操作规程，完善安全管理制度，实行公司领导层及部门现场带班检查制，把检查督促作为经常手段，把隐患整改落实到位。对经常发生的安全隐患重点，责成部门及班组签定责任协议，将责任与利益挂钩，从程序和细节上确保企业生产安全。

同志们：

复杂而严峻的经营形势正在考验我们，光荣而艰巨的任务正在召唤我们，让我们以更加坚定的信心、更加自觉的行动，全面落实科学发展观，以锐意进取和百折不挠的精神，抢抓新机遇，迎接新挑战，认真地做好自己今天的每一项工作，我们就一定能在市场经济的风浪中逾越险阻走向明天。

祝同志们新年快乐、身体健康、阖家幸福、万事如意。

篇二

尊敬的各位领导、同志们：

在刚刚过去的*年里，在总公司董事会、党委的正确领导和亲切关怀下，在各职能部室和兄弟单位的鼎力相助和热情支持下，**公司在工作中取得了一些经验、弥补了一些不足、得到了一些认可。下面我将一年来的工作做一下梳理和总结，向各位领导和同志们汇报：

一、管理分区责任

进入*年，经过长时间计划的全场分两区管理的构想终于具备了基本条件。并在公司班子会上确定了具体的管理人员和管

理模式。我们通过分区管理既分清了责任，又增加了经验、锻炼了队伍。

二、吸收引进促成熟

*年来，通过双方的认真合作，基本上达到了当初预定的目标：提高水平、生产程序进一步规范化。*年的合作方向现已基本谈妥。我们关注新一年的合作。开阔了眼界、丰富了知识、拓宽了学习交流的渠道。

三、专项工作不放松

恐怕也是惘然。

四、问题与不足

一是安全工作与职业病防治仍需加强。二是职工工作的主动性还需要进一步发动。

五、明年工作思路

1. 继续同行业的学习探访、吸收引进，为优化进位工作打基础。进一步推进分区管理及独立指标与工资核算。
2. 完善工作检查制度，加强日常环境管理评价机制，促进现场管理工作。
3. 建立干部执行力排行榜，提高干部执行力。