

# 2023年党员在公司工作总结报告 公司工作总结(大全9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

## 党员在公司工作总结报告 公司工作总结篇一

各位同志们□xx年即将过去,我们一起回顾过去,发扬成绩,总结经验,吸取过去存在不足的教训;我们一起展望未来,不断进取,扎实工作,促进项目部各项工作更上一层楼。

项目部今年以来在公司的领导下,在公司各部门的通力配合下,在项目部各位员工的努力拼搏下,理清思路,正确理解公司的总体部署和要求,兢兢业业地工作,确保了项目部各项工作的落实。

众所周知,没有规矩,就不成方圆,项目部自组建以来,严格执行公司的各种规章制度,针对远离公司、独立在外执行任务和人员文化素质参差不齐的特点,先后制定和完善了上下班、地磅房交接与管理、保安管理、食堂管理、卫生管理、日工作汇报、车辆派遣、会议制度和会议纪律等,通过各项规章制度的建立,规范了员工行为,从而保障了工作有章可循,有据可依,增强了员工按章办事的意识,提高了员工按章办事的自觉性。

项目部自组建后,一直围绕工程建设这个中心精心准备,一个部门,一个单位的环境建设,直接体现出单位的形象,常言说的好,一看门,二看路,三看花草树就是这个道理,为

此公司领导倾注了大量精力，为项目部营造了一个良好的拴心留人的工作、生活环境，在公司领导的大力支持和各部门通力合作下，在项目部所有员工的共同努力下先后完成围墙、员工宿舍、项目部办公场所、食堂、保安岗亭、水、电、路、地磅房□200kva变压器及施工用电等项目的建设和花草树的绿化美化工作，含盖着设计、预算、合同起草与鉴定，施工管理，竣工结算等，共完成经费37.8万元。这些工作的完成，为促进工程顺利如期地开工建设提供了有力的保障。

一个中心，就是以工程建设为中心，项目部所有员工始终紧紧围绕这个中心开展工作，大家心往一处想，劲往一处使。积极向上，以忘我的精神，兢兢业业地工作，体现出了高度的责任感和紧迫感，以石场的踩点开挖到施工便道的铺垫，从构件的预制到防波堤的建设，从外部因素的协调到内业文件的起稿无不体现出了项目部员工的爱岗敬业之精神，无不凝聚着项目部全体员工辛勤劳动之汗水。截止今日，已完成了防波堤堤心抛石约490米，防波堤外侧理坡约450米，北护岸基床抛石并理平170米，砼预制构件1915块，完成了二处石场的征用，完成了约1524米的铁丝网安全防护和土地界桩的埋设工作。涌现出了一心扑在施工第一线，晒的黝黑发亮被员工们亲切地称为“老黑哥”同志，当星星还在天空闪烁时，他静悄悄地起床为大伙烧开水，当东方亮出第一道霞光时，他就戴着草帽到了工地既当指挥员又当战斗员；涌现出了被大家亲切地誉为“秀才”的同志，时常正当人们沉浸在梦乡里时，仍在默默无闻地加班加点，他不计个人得失，努力工作，他不仅要担起项目部工程内业的工作，而且还要担负着工程采购方面的谈判；涌现出了被大家亲切地称为“小曾哥”的同志，他几乎天天工作在石场和临高，处理那些最繁琐而又必须耐得住忍得气的外联事务上，他不厌其烦地奔波在与村民和有关政府职能部门的沟通、协调、谈判的艰辛路上，他忍着腰痛的折磨而不知疲倦地为解决工程的瓶颈问题而努力工作。

## 党员在公司工作总结报告 公司工作总结篇二

20xx年度我担保公司为30家企业，累计提供43笔担保业务，担保金额1436万元，比上年度的1397万元略有增长；为下岗职工提供小额贷款担保21户，担保额63万元；年末在保责任余额1080万元、比去年同期的977万元增加9%。

今年发生代偿二笔，代偿金额55万元，通过及时追偿已收回37万元，其余18万元正在处理中。预计经我公司为我市中小企业提供担保可使受保企业新增职工170人、可使受保企业新增销售5000万、可使受保企业新增利税200万元，在一定程度上为促进我市中小企业的发展、增加税源、扩大就业以及为构筑xxx社会等方面做出了应有贡献。

(1) 充实和完善各项管理制度、借助信用评价机会、做好信用评价材料的报送，在杭州市信用协会评价中我公司被评为aaxxx企业、同时被杭州市担保协会授予三等奖。

(2) 继续抓公司员工的业务培训。

一是利用网络注重平时的学业、

二是积极参加担保协会举办的各种业务培训。

(3) 抓风险控制。

二是严格按照法律手续落实反担保作保证；

三是及时处理已发生的风险做补救。

(4) 加强服务意识、提高服务质量、树立企业形象。

担保业是为企业或个人融资服务，既然是服务业，就要不断提高服务水平和服务质量，诚心诚意为企业服务。

我们要求受保企业以“诚信”为本，我们也应该以“诚”相待，凡是找我们有担保意向的客户，我们都热情接待、及时办理，符合担保条件的，在手续办理上尽可能方便客户、在时间上尽可能快速去办理；对不符合我们担保条件的，尽可能在最短时间内给客户以满意答复。

当前面临的主要困难，是我们公司还没有真正的协作银行。没有银行的认可和协作，担保公司就没有立足点。

为什么我们公司不能与银行签订合作协议，究其原因：一是我们公司的管理水平、信用程度、风险控制能力等方面还没有充分显现；而更为重要的原因是我们公司的资金结构不合理，在20xx万注册资金中，货币资金只有300万，实物资本为1700万，而对于银行来说更看重的是货币资金。

- 1、做好信用评价材料的报送，借助信用评价平台提升我们公司的信用度和知名度。
- 2、开拓新的担保业务，目前我们公司的担保业务只是贷款担保，明年要在工程担保方面开拓新的担保业务。
- 3、争取与银行建立协作关系，作为我们公司，在新的一年里要进一步抓好担保业务开展、抓好企业内部管理、严格控制担保风险；进一步扩大我们公司的信誉度和知名度，加强与银行的沟通，争取银行的认可和合作；根据当前的实际情况，要解决与银行的签约，更离不开主管公司和地方政府部门的支持，能扩大对我公司货币资金再投入、协调我们担保业与银行的关系。

## **党员在公司工作总结报告 公司工作总结篇三**

根据集团制定的xx年“1336”总体思和年初工作，监理公司认真，客观面临形势，提出了xx年总体工作目标。全体员工在监理公司经营班子的带领下，迎难而上，顽强拼搏。在依

法治企，确保平稳发展，积极开拓市场，加强经营，严格成本控制，狠抓质量，彰显企业文化，构建和谐团队等方面都亮点突出，成绩喜人。特别是百万机组实现历史性突破，树立起了公司发展史上一座新的里程碑。市场开发逆势上扬，经营稳步增长。内部管理日趋完善，精细化程度逐步提高。在建管理有序，安全质量亮点增多。公司于9月下旬的举办了中电建协电力专委会第三届三次会长会议，使“电建”监理效应进一步提升。荣获电网系统750千伏输变电工程竞赛“优胜监理”，公司在输变电领域影响力进一步扩大。热电一期工程获xx电力优质工程奖”，为公司开发市场打开了新的局面□xx年这些成绩的取得，真是来之不易。

过去的一年，监理公司始终按照集团公司“依法治企年”工作要求，先后编制“依法治企风险点”、“依法治企”“依法治企”，根据风险点清理公司管理制度上的不足，现已罗列出公司需完善的十余项制度，部分制度如《监理公司重大工作集体决策制度》、《监理公司文件审批制度》、《监理公司各项目部现场用品配发办法》正在修订中。在公司层面已经对十九项制度进行清理和完善。同时配合集团公司“三标一体”内审。对三个不符合项及时进行了。并已经顺利通过“三标一体”外审。公司市场开发、经营管理、工程质量、安全进度、服务效益、人才培养等主要指标都迈上了新台阶。公司增加资本作也已顺利完成，资本金由308万增至1168万。为公司的进一步做大做强奠定了基础。

根据集团公司决策，年初理顺了管理公司和监理公司范围，随后的一系列具体工作，如财产分割，对账，人员安排等等，公司都高度重视，投入了大量的精力、物力、财力予以妥善解决。特别是理顺后大量富余人员都集中在监理公司，给人员安置带来了空前压力，公司顾大局，识大体，千方百计，化解难题，通过近一年的，运作状态良好，为维护集团公司大局稳定做出了应有的贡献。

过去的一年，公司始终把市场开发作为各项工作的重中之重。

积极开拓市场，截止11月底，今年主要投标府谷清川煤电一体化项目电厂二期[21000mw]工程、国电克拉玛依发电有限公司2350mw超临界热电联产机组、神华准东五彩湾2350mw热电项目工程共25个火电项目，已经中标8个火电工程。中标大唐定边风电厂张家山风场一期工程/49[5mw]华能陕西发电有限公司靖边风电场一期[49[5mw]工程等两个风电项目。省公司输变电工程共投四批，中标27个工程。第五批待投。特别值得庆的是，在集团公司的大力支持下，公司通过不懈的努力，实现了1000mw机组工程监理零的突破，多年的终于变为现实。陕西府谷清水川煤电一体化项目电厂二期[21000mw]工程的中标，标志着公司监理业务水平上了一个新台阶，为公司今后承接大容量、高参数的机组奠定了坚实的基础。为企业做大做强和持续发展迈出了新的步伐。

至11月底，在建和新开工监理项目共有93个，其中火电工程有39个，送变电工程约50个（其中国外1个）、风电工程4个。其中2600mw项目5个（宝二，秦岭，榆横，彬长，神东电塔[2300mw的项目11个（华电昌吉电厂，鲁能和丰电厂，内蒙京泰电厂，，鸿雁池电厂，内蒙乌斯太电厂，内蒙准能矸电电厂，黄陵矿业电厂，神华郭家湾电厂，大唐灞桥电厂，国电克拉玛依电厂，准东五彩湾电厂[200mw及以下工程23个。各项目监理工作总体进展顺利。合同履行准时。本年累计新签合同23份，合同金额共计近6000 万元，创历史新高。

公司计划完成经营额5800万元，至11月底已完成5163.55万元，完成年计划5800万元的89%。截止11月底上缴管理费819.4万元，完成年计划980万元的83.6%。实现利润总额73.85万元。

1、启动三年发展的编制工作， 监理公司把三年规划的编制工作上升到集团公司总体发展的战略高度， 从公司基本、面临形势、规划思路和目标、战略重点及步骤、保障等诸方面，全盘规划，突出引领，为奠定监理公司科学发展，和谐发展、

跨越发展的大好局面提供了新依据。

2、管理体系方面：由质技部牵头负责，先后对宝热电、秦岭等工程的监理规划、监理月报、台帐等进行审核，并督促其按照管理体系程序要求进行整改，有些项目，由公司本部直接派人协助，既有力地推动了这一方面的工作，同时也加强了本部和现场的沟通，便于发现问题，，保证了公司管理体系的运作顺畅。

3、经营管理方面：根据多年积累的管理数据，年初制定了各项目部经营制，下达了费用控制指标，做到成本精细化管理，费用开支从严控制，并按进行分析。监理费用方面要求总监按照合同尽快回收监理费，各项目基本做到全年监理费按期收回，对于已完工程尚未收回的监理费落实到人，并督促其尽快收回，目前公司资金运常。针对公司员工人数增长快的实际，在加大市场开发力度的前提下，坚持开源与节流并重的理念，坚持办一切事。经全体员工共同努力，已全面接近完成全年的各项经营管理指标。

(1)、按照集团公司对监理项目进行整合的思路，将管理公司账务和监理公司账务进行整合：确认了监理公司收益上交方案，准备按照上交方案要求，已将物业公司所有账务并入监理公司帐套。

(2)、监理项目整合后，公司组织各职能部门研究各项费用报销制度，在确定好各项费用报销制度后，财务部出通知并专门打电话通知各项目部新的报销制度及一些报销要求，使相关项目过渡平稳，工作衔接。为公司平稳发展提供了强有力的财务保障。

截至目前，监理公司设有国内在建、新建火电项目监理部40个、风电项目监理部3个、送变电项目监理部20余个、国外工程项目部1个。监理公司在岗员工共计627人，其中正式在册员工69人，人事代理74人，员工484人。在人员入口，严格按照

《劳动法》进行人员聘用，截至目前共签订聘用合同132份（其中新进人员67人，调动人员65人），工作155份（其中新进人员58人，调动人员97人），共签订合同287份。在员工管理方面。建章立制，规范管理□xx年新建员工清册、离职员工台帐、新进员工回访台帐、劳动合同台账等台账20余个。并定期对在册正式职工及人事代理职工进行绩效考核，今年10月开始，每个月进行绩效打分，进行总的和综合测评。绩效考核结果与绩效工资挂钩，通过绩效考核及时掌握员工工作效果、成绩，真正起到激励作用。

在教育方面□xx年办理注册监理师延续注册23人，初始注册3人，2人，变更曾报第二2人；办理注册安全师初始注册4人，继续教育1人；注册造价师继续教育：4人。组织注册类报名：注册监理师：7人，注册造价师：6人，一级建造师14人；安全师：12人。成功申报中电建协行业总监理工程师6人，行业监理工程师14人□xx年中电建协行业资格证书换证工作是重点工作之一，换证申报总监理工程师48人，行业监理工程师99人，监理员4人。

## 党员在公司工作总结报告 公司工作总结篇四

### 1、全心全意为业主服务，让业主满意是我们责任

我们宾馆与干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校签定了委托管理合同，在委托管理期间，饭店管理公司坚持“让业主满意”的服务宗旨，始终站在业主的立场上，全心全意的为业主作想，“用心极至”为业主服务，提升了干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校的经营理念、管理水平，以及服务质量和品质，获得了业主的充分的肯定和赞扬。

### 2、稳定现有委托项目，提升饭店管理公司的知名度

为了提高饭店管理公司的知名度，稳定现有市场，是我们饭店管理公司的生存和发展的需要。目前，我们饭店管理公司



委托项目有：干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校，我们将努力做好现有委托项目，提升现有项目知名度，让我们现有的三个委托项目精益求精，成为我们饭店管理公司的饭店管理标杆，为今后委托项目奠定良好的基础。

### 3、做好项目的后勤保障工作，日争为宾馆多创效率

饭店管理公司现有员工29人（其中办公室2人、代管国际旅行社1人、干部学院12人、梅岭地税培训中心8人、农业发展银行党校6人），17年上半年，饭店管理公司管理费为：30.96万元，其中干部学院为：19.95万元，梅岭地税培训中心为5.01万元、中国农业发展银行党校为6万元（另外，员工工资一块；因要发给个人，在此就不作说明）。我们还将继续努力，做好后勤保障工作，让前方的同志多为业主服务，为宾馆经济效率添砖加瓦。

### 4、认真做好市场调查研究，努力开拓新的合作项目

xx年上半年，我们饭店管理公司全体人员，为了开拓新的客源市场，加大了自身的宣传力度，以及个人业务素质方面的提高和修练。同时，我们还做了许多的市场调查，详细分析市场的竞争形势，积极寻找了新的合作项目。上半年我们以江西省军区、北京宾馆、知味大酒店、观福大酒楼等几十个单位进行过业务交流和项目洽谈，取得实效。

### 5、做好本职工作，热诚为外派人员服务

饭店管理公司的员工，在认真做好本职工作外，还积极配合宾馆发放外派人员的福利待遇，特别是每逢“三节”发给外派人员的福利用品时，我们能够不厌其烦的一而三，再而三的通知外派人员家属前来领取，做好了为外派人员服务的“勤务员”。如有外派人员的家属工作繁忙或者说家属出差，我们还会亲自送到家属的家中，让他们感受到宾馆和组织上的关心和关怀。

17年上半年，我们饭店管理公司，当然也存在着不足之处：如：1、市场的发展趋势和市场调查不细；2、对业主、外派人员服务还不够细致、完善；3、合作成功的项目效率不高都有待我们在今后的工作中去完善和改正。

2、经常外出做市场调查研究和掌握市场动态，为领导提供正确信息资源；

3、积极寻找新的合作项目和培训工作，为宾馆经济效率添光争彩；

4、建立健全内部的管理制度以及岗位职责，为适应现代化的饭店管理公司而努力奋斗。

## 党员在公司工作总结报告 公司工作总结篇五

20xx年即将过去，新的一年也即将开始，在这辞旧迎新之际，回顾两年多来的工作历程，总结参加工作来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作，下头分几方应对一年来的工作进行一下总结。

### 1、施工现场管理

做为规划建设科工程管理人员，过去两年多时间里，累计参加项目工程建设x个，负责现场管理的项目工程x个，不论是施工质量、施工进度、施工现场的管理都给我很大的压力，我工作的好坏已不是个人问题，直接影响到我们景区项目建设的声誉和今后发展。所以在管理处安排我负责工程施工现场管理后，在每个工程的施工中我必须认真学习施工图纸和施工规范以确保施工质量，在学习同时把施工重点、施工方法和处罚条例都记录下来，以便技术交底中不遗漏，尽量做到事先预料，事前解决，针对有些重点问题在每个阶段施工初期都要向施工单位现场施工员和项目经理提出具体要求，异常强调问题的严重性并耐心向他们讲清规范中的要求。

在施工前我会详细了解施工单位材料的储备情景和人员的准备情景为下一道施工程序做好充分准备。在施工中我严格按照工程的施工设计要求、相关规范和管理处建设方案实施，施工期间我不间断的在施工现场巡视，对施工重点情景落实检查、对施工质量的控制、化解各施工中遇到的与征地、拆迁等矛盾、解决现场施工过程中出现的问题。并督促施工进度。

## 2、资料管理

在资料方面，按照工程的形象进度及时完成施工记录、放线记录、过磅记录、见证记录的编制和上报，在记录过程中发现问题及时向单位领导汇报，并联系设计单位、监理单位和施工单位进行协调解决。

按照管理处工作安排及风景区规划要求，完成天河古城、北镇关环境综合治理项目等的前期规划资料收集整理，协助设计勘察单位工程师完成地形测量、景区自然资源、文化资源的挖掘，从而更好的完成立项、可研及初设。

## 3、学习培训

由于是刚参加工作，并且是专业技术性十分强，我必须加倍努力学习工程建设相关知识，虚心向领导学习，向监理工程师学习，向施工人员学习，并且参加到工程建设各个环节。从工程的规划设计、图纸审查、施工招投标、现场施工管理、工程竣工验收以及后期的维护工作我都参加到其中，了解学习各个环节的知识和技术要求、规范和相关法律法规等。

两年来，我先后参加过招投标、施工管理等专业技术培训学习，以及管理处每月的工程技术和法律法规学习。提高了自身的业务水平。

1、自身方面因为经验不足，对问题研究不够全面，对某些专

业性强的技术不懂，给工程管理带来必须的影响。

2、在施工技术方面，由于缺乏施工经验。在施工现场不能准确的快速的找出施工中存在的毛病，没能把施工图和施工规范灵活巧妙的运用。

以上问题虽没有影响工程验收，但查找不足赶先进、立足根本争先进作为工作方针的自我觉得没有尽到一个技术人员的职责，在以后工作中自我将努力做到更好。

经过总结两年来的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自我的工作本事，加强工作职责感，及时做好个人的各项工作。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自我并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和风景区的发展，与管理处共同提高、共同成长。并积极参加相关专业技术学习和培训，尤其是工程的质量和成本管理方面。必须认真熟悉施工图纸和施工规范并很好的掌握，争取能更好的把施工规范运用到现场施工当中。尽可能地为建设山水园林宜居毕节贡献自我的力量。

## **党员在公司工作总结报告 公司工作总结篇六**

1、为能更好的组织生产，努力提升公司综合实力，生产技术部积极配合公司领导，根据公司生产装置实际生产能力及市场行情，认真编制每月的生产计划。

3、针对各车间无法自己完成的维修项目，生产技术部根据实际情况积极组织、协调外来单位进行维修，确保了各车间正常生产。

4、严格执行公司考核制度，每周严格按照制度要求进行一次

全厂工艺指标、设备检查，并对每月消耗偏差较大的指标及时根据实际运行情况进行摸底调查。并于每个月的30日，与质监部、经营部一起到各车间进行原材料的统计盘库工作。

1、认真做好各车间生产工艺指标考核工作。我部门下发了《工艺指标考核规定》，在生产工艺指标考核工作方面，根据工艺指标对生产系统影响程度的不同作相应的考核，将工艺指标分为a类、b类、c类指标，其中a类指标由生产技术部进行考核，b类、c类指标由车间自行考核，通过对各车间工艺指标考核，各车间工艺指标合格率明显提高。

2、在20xx年设备管理考核细则基础之上，继续完善考核制度。通过对20xx年各单位设备故障率、设备事故、辅料消耗、备品件库存、计划检修执行情况等进行综合分析、统计，重新量化考核标准。细化了考核方案的，比如，每个月月末，都会组织设备管理人员对全厂设备进行设备完好评估，奖罚分明，确保了制度能够执行，考核能到位。

3、每周一进行全厂工艺、设备专项检查，对查出的问题要求各

单位限期整改并进行复查验收，各车间工艺指标合格率有所提高、设备事故率有所降低，取得了良好效果。

1、20xx年3月31日向集团公司计量检测中心上报三项优秀质量管理成果，其中焦炉煤气的深加工及利用探讨获得了煤炭工业20xx年度质量管理优秀成果，焦炉烟道余热回收利用及推广获得山东省煤炭行业20xx年度质量管理优秀成果。

4、20xx年10月向鄂尔多斯市上报了三项节能改造项目。

生产技术部积极响应公司开展加强学习的精神，每月制定本部门本月学习计划，积极参加由公司组织的全体学习。通过

学习不仅增长了知识，提高了素质，而且加强了劳动纪律。除了公司定期学习外，我部人员还在空余时间自修，并取得相关资质，如初级工程师证、职业资格证等。另外我部门人员积极参与民主生活会，通过参与民主生活会，我部门每个人员对自己进行了自查自纠，充分认识到自己工作于生活中的不足，从而让我们知道在今后工作、生活中如何提高自己。通过我部门自我学习及参与公司培训活动，我们不仅拓宽了视野，还增长了专业知识，素质也相应提高。

在统计工作上，我部门每天根据各车间提供的生产报表及时编制公司生产经营调度报表，上报公司相关领导，并时时完善调度报表。重视原始记录、台账、统计报表管理工作，定期对各车间的原始记录、台账等进行检查，确保生产现场原始记录的及时性、准确性。

### 1、备煤车间精破碎给料机改造

原激振器电机7.5kw经常会出现漏油、振动大、螺丝断裂，经常事故停车。将7.5kw的原给料机激振电机改为3.7kw的振动电机，不仅解决了漏油、运行不稳定、振动大等问题，而且实现了节能降耗的目标，取得了良好的运行效果。

### 2、备煤车间筛焦楼下料口增加了中焦破碎机

中焦比大焦畅销，因此，根据公司领导安排，生产技术部与备煤车间自行改造，自制中焦破碎机，安装以后运行效果好，给公司带来了一定的经济效益。

### 3、焦炉粉焦抓斗单轨变双轨改造

熄焦池焦末多，清理不及时会堵熄焦泵，影响上水量，从而导致熄焦不彻底，红焦烫伤皮带，而熄焦抓斗单轨运行时抓斗活动范围小且容易掉轨。生产技术部与车间就该问题召开分析会，与车间一起研究了可行的改造方案，将抓斗单轨运

行改为双轨运行，改造后明显提高了熄焦池的清理速度，保证生产安全稳定运行。

#### 4、循环水泵房行车改造

由于循环水指标偏离正常值，导致水泵叶轮腐蚀严重，影响循环水上水量，危及安全生产。因此需要定期更换循环水泵叶轮，循环水泵房没有设计行车，人力更换费时、费力，且不能保证是否能够及时维修和维修质量。生产技术部与车间就该问题召开分析会，与车间一起研究了可行的改造方案，给泵房新增行车，将焦炉车间替下的单轨行车安装在循环水泵房，这样很好的解决了循环水泵叶轮更换时的棘手问题，同时也是变废为宝，将旧行车合理利用，给公司创造了效益。

#### 5、lng车间制氮站改造

车间制氮站原有2台y型空气压缩机，在正常生产时必须保证两台全开，而y型活塞压缩机故障率高、维修费用高，一旦出现故障，全厂氮气供应受到制约，外购又给公司增加了生产成本，氮气供应不及时会危及安全生产，造成全厂性停车。生产技术部与车间就该问题召开分析会，与车间一起研究了可行的改造方案，新增一台空气压缩机作为备用，一台出现故障时立即开启备用机，从而实现安全稳定生产。

#### 6、风机双电源快速切换装置

焦炉的生产离不开煤气鼓风机组，是整个焦化厂的核心关键设备。我公司鼓风机为两路高压供电，但不能实现互切，一旦一路电源出现故障，势必会导致全厂性停车，带来不可估量的损失。根据内蒙古能源公司领导指示增加风机双电源快速切换系统，在202配电室增加了风机双电源快速切换装置，实现了煤气鼓风机双电源互切，保证了焦化厂安全、稳定的生产。

## 党员在公司工作总结报告 公司工作总结篇七

公司现有党员13人，其中今年发展新党员1名，分布在公司组织架构的每个部门。今年的党建工作，公司创造性地提出要“围绕经营抓党建，抓好党建促发展”，具体从三个方面开展工作，即利用采购、技术、行政负责人党员身份，积极参与企业经营决策；利用生产经理、生产班长党员身份，积极开展岗位争先活动；利用党员已分布“七部一室”的优势，积极推进企业文化建设。通过努力，公司党组织在员工中的影响力和凝聚力不断提升，对生产经营快速平稳地发展起了推动作用。公司的做法得到xx市非公组织的认可，获得“基层党组织先进单位”。

在市区两级政府的关心和支持下，今年符合公司的专题项目纷至沓来，办公室组织编写各种材料xx余万字，收到了丰硕的成果：“以草鱼为主的混养鱼膨化饲料的研究与应用”项目通过省级成果鉴定，并荣获xx市科技进步二等奖；“节能减排”和“重点新产品新工艺”项目得到省政府批准，分别享受项目扶持资金xx万元和xx万元；获得湖北省工商局“守合同重信用”单位称号；获得湖北省□xx市政府“满意产品”、“满意服务”企业称号；“围绕经营抓党建，抓好党建促发展”党建材料被区委组织部推荐转发；“应用科技谋转型，特色定位促发展”发言材料得到工商联与会代表一致肯定；“扶贫贴息”和“大别山发展基金”项目仍在待批之中。

还有高新技术企业材料和湖北省回乡创业杰出人才专题材料。通过这些工作□xx在社会各界的知名度不断提高。

公司创立时曾投资xx万元进行绿化建设，厂内有山有水，有花有草，甚至不乏名贵树木，环境基础很好。但是，两年之后也有为数不少的树木未能存活。今年春天，我们精打细算花费两万万余元，及时补栽了70多棵松树、樟树及桂花树，现已基本存活。还利用搬运工冬天工余时间，对10余棵超大死



树进行了挖掘、截枝、清运处理，并配套挖好了新的树坑，为明年植树做准备。其间，清理了下水道，补充了沟盖板，新建了排水沟，重描了交通线，更新了指示牌，公司环境已越来越美。

由于公司生产存在超大夜班以及冬季长期歇工的特殊性，一线员工很不稳定，流失率达20%，致使生产车间多次出现用工难。为了解决这一问题，办公室一面到劳动力市场进行常规招聘，一面主动赴xx□河南等地大中专院校，宣传公司的招工政策和福利待遇，得到了高校的支持。一年来直接从高校招收正式工、暑假工8人，这些人已在岗位上发挥出重要作用。搬运工则采取定向招聘，先后从四川、云南等地招收12名，经过试用考核，目前确定录用其中6人，基本满足了生产的需要。

为抓好食堂管理，办公室从食堂班子入手，坚决调换了食堂管理员，炊事人员也由原来的4人增至5人。新班子接任后一度因业务不熟，品种、质量方面差强人意，导致员工牢骚满腹，甚至出现了倒饭、骂人等极端行为。办公室及时对此进行疏导，发放民意调查表20份，认真听取员工的意见，并将结果张榜公布，存在问题一目了然，谁好谁差毫不隐瞒，给食堂工作人员以莫大的鞭策。同时组织食堂专题会议5次，对采购标准及质量、服务态度、环境卫生、岗位分工等方面进行研究，对食堂存在的问题进行整改，提出炊食人员要有“学好技能，优质服务，无私奉献”的意识，并要求切实落到实处，收到了一定的效果。

五是企业文化流于表面，奉献精神亟待加强，员工对个人利益的欲望远远高于对企业发展的追求。

确切地说，这些问题不是今年才有的，是公司创建以来慢慢积累下来的。这些问题不仅是办公室部门层面的，也是下阶段保证公司发展必须解决的共性问题。

总的来说□20xx年上半年的工作当中，我们抓住了机遇，迎接了挑战，各项工作指标均能圆满完成，但是工作中也暴露出了许多新问题，在下半年的工作的开展过程中，我们会根据上半年的工作经验，改进不足，改进工作，争取更加圆满的完成下半年的工作指标。

## 党员在公司工作总结报告 公司工作总结篇八

公司主要负责学校高、低压配电室运行管理及维修，保障学校电力运行及照明设备维修；负责校园供水管网、生活用水、教学实验用水及供水设备的维修工作；负责教室桌椅、门窗及玻璃和小五金的维修工作；负责疏通下水管网、小型水电改造工程、修缮工程的施工与管理；对校园内21部电梯的运行实施监督管理；负责楼顶风机的运行管理及维修；负责校园路灯、轮廓灯、喷水池设备的运行管理及维修；负责校园男、女浴室的运行管理、校园开水茶炉运行管理及维修，以及松园家属区的供暖维修等工作。

在后勤管理委员会和后勤管理处的大力支持下，动力维修公司认真落实科学发展观，解放思想、与时俱进，深入学习领会十八大精神，在实际工作中满怀信心、讲求事干，不断开拓创新。动力维修公司员工团结协作，坚持以服务育人为宗旨，快节奏，高效率，高质量，创造性地开展工作的，顺利完成了各项工作。

(1)维修及时、服务到位。坚持24小时值班，份内份外，随叫随到。员工利用周末等休息时间维修教室座椅约500多个，更换灯管约4500只，更换风扇调速器、风扇约200个，对校园内道路、马路牙子、井盖、人行道以及三教、地质楼的楼道、楼梯，脱落、鼓起的地板砖、踢脚线及时进行维修。

(3)海纳百川，服务不分彼此。暑假润洁公寓锅炉改造，造成大量润洁公寓学生前往校内洗浴，酷暑难耐，洗浴人员拥挤，为满足学生的洗浴要求，使得我公司原本规定好的假期校内

浴室开放时间多次进行延时调整并持续每天开放。

(4)配合学校专项计划，做好电梯装潢、更新工作。暑期对校内7部电梯进行更新改造，18台客梯进行装潢，我公司安排专人全力配合，严格检查对施工中存在的问题，并及时上报相关部门。顺利完成电梯整改工作。

(5)全力搞好校庆后勤保障工作。公司副经理亲自带队组织人员于多功能厅西侧、第二食堂北门及地质楼南侧设置了无障碍通道，并安装扶手；工作人员于校庆前争分夺秒地完成了对多功能厅座椅的检修工作，有效提高座椅利用率；为应对校庆演出较多引发的用电量不够的情况，积极配合制订多功能厅临时用电方案，演出顺利进行。

(6)加强员工培训。定时对员工展开业务知识和技能专项培训，不断提高服务水平，在作业的同时注重强调安全事宜，并在“安全教育周”对全体员工有针对性的开展消防安全演练培训活动。

(7)加强安全检查。安排相关工作人员每半月我公司辖的区域范围包括中心配电室、锅炉房、电梯机房及二级配电室进行一次全面检查，发现安全隐患记录在案及时研究整改，“千里之堤，溃于蚁穴”做到不为隐患留空隙，我们有效杜绝了重大的安全事故的发生。

(8)坚持24小时值班。坚持24小时值班制度，特别是水电的应急维修，不管份内份外，随叫随到。

## 2、公司财务运行状况

今年顺利完成各项经济指标，学校拨付运行经费万元，支出在编职工工资万元，非在编职工工资万元，正常运行经费万元，奖福支出万元□20xx年动力维修公司总收入万元，总余额万元，总收入比20xx年增加了。为保障公司利益为目标，按

照学校及后勤相关规定实行财务公开制度，接受党员群众的监督，本着认真负责的态度，我们实行严格的财务公开制度，做到每一分钱都用在刀刃上，节约每一分钱。

### 3、公司队伍建设情况

## 党员在公司工作总结报告 公司工作总结篇九

（一）三季度经济指标预计完成情况表单位□xxx万元

（二）主要经济指标分析

1、收入完成情况：1-9月份累计实现销售收入1.8亿元，比去年同期10794万元增加7206万元，增幅为67%。比考核指标1.36亿元增加4400万元，增幅为32%，比奋斗目标1.43亿元增加3700万元，增幅为26%，比力争指标1.5亿元增加3000万元，增幅为20%。其中集团内部收入1.1亿元，集团外部收入7000万元，外部市场比重占39%。

2、利润完成情况：1-9月份累计盈利90万元，比去年同期-99万元增盈189万元。比考核指标12万元增盈78万元，增幅为650%，比奋斗指标26万元增盈64万元，增幅为246%，比力争指标50万元增盈40万元，增幅为80%。

3、应收款项完成情况：9月末应收款项余额控制在9500万元以内，完成考核指标。

4、存货完成情况：9月末存货期末余额控制在4500万元以内，完成考核指标。

5、顺利实现安全生产。

三季度，公司组织全体干部职工认真贯彻落实了集团公司、实业公司下半年工作会议精神，深入剖析当前面临的经济形

势，勇于面对困难，积极应对挑战，在公司上下营造了凝心聚力、攻坚克难、锐意进取的良好氛围。7月初，公司领导班子及机关部室负责人在公司总经理的带领下，采取逐个单位座谈的方式，对基层各单位上半年工作开展情况及下半年工作安排进行了深入调研。公司下属六家基层单位领导班子分别对上半年工作开展情况、存在问题及下半年工作打算进行了汇报。在听取了各单位工作汇报后，公司总经理及调研组结合公司整体发展实际，对各基层单位上半年工作给予了充分肯定，对各单位上半年工作中暴露出的问题，指出今后改进工作的思路 and 方向。通过调研分析，明确了各单位产业发展方向和产品、市场定位，为公司做大、做强提供了有力保障。

座谈会上，公司总经理发出了“奋战三季度，提前一季度完成全年主要经济指标”的倡议，各基层单位和部室负责人积极响应倡议，分别写下保证书，在公司分配的指标基础上自我加压，勇挑重担，以饱满的工作热情积极作为，以高度的责任心、使命感打好三季度攻坚战，为公司实现“十二五”良好起步积极贡献力量。

（二）深入实施“两个走出去”战略，市场开拓成绩斐然三季度以来，公司正确处理内、外部市场之间的关系，规范完善营销机制，逐步建立完善营销体系，深入实施“两个走出去”的发展战略，形成了分工明确、合力攻关的良好格局，内外部市场开拓取得优异成绩。

一是定思路，调策略，转变市场开拓模式。面对严峻的市场竞争，竞争对手都在实行让利不让市场，导致竞相压价，利润趋薄。为此我们振奋精神，坚定信心，顺应形势，理清公司在“逆境”之中的发展思路，坚持向营销人员要市场，实行营销月度例会制度，并根据产品、产业现状和营销工作实际，转变营销模式，实行两级管理，充分发挥基层营销团队的营销优势和积极性。焊接材料厂以“增量老市场，培育新市场，储备潜在市场”的思路进行市场开拓。采掘配件厂积

极与天津、曲阜、济宁等地采煤机生产厂家沟通交流，将我们的矿用配件产品与其采煤机进行配套销售，形成周全的服务体系，强强联合的营销模式。

三季度，机械制造厂陆续承接了东滩煤矿80辆矿车、煤厂皮带机改造工程等工作任务，完成了赵楼矿32m转载机的改型工作。同时，随着国际焦化改造工程的整体推进，具体的改造项目已逐渐进入实质性阶段，我们抢抓机遇、积极跟进，承揽了国焦溜槽、导料槽、沉降池刮板机等改造工程项目，预计订单总额在600万元左右。在新市场开拓方面，公司主导产品成功打入内蒙煤炭市场，准格尔旗山贵煤炭有限责任公司、内蒙古尔林兔煤矿现已使用公司接链环、截齿等产品，为今后产品在内蒙煤炭市场的推广打开了新局面。

二是创模式，激活力，强化营销队伍建设。我们以实业公司“营销团队”搭建试点单位为契机，积极吸纳先进理念，认真思考和探索营销团队建设的新思维、新方法。根据公司实际，科学设计营销人员晋升阶梯，注重培养年轻营销人员，不断壮大营销队伍，设计激励强劲、约束有力的考核体系，在调动营销人员的积极性，激发其营销热情的同时，最大程度地保障公司利益。我们在公司内部公开招聘、培养年轻的销售人员时，更加注重培养销售人员忠于职守、甘于奉献的敬业精神，通过“以老带新”的培训模式，使年轻的营销人员尽快转变角色，独立开展工作，逐步培养一支能力强、素质高、理念新、服务优的营销团队，为公司跨越发展贡献力量。

三是树理念，重服务，大力进行市场开拓。公司领导班子成员、营销管理人员积极转变思想，从领导者的角色向服务者的角色转型。心系市场发展，走出去、沉下去，同营销人员、客户面对面沟通，去服务市场、帮助市场、引导市场，做公司销售工作内部与外部的纽带和桥梁。积极召开市场分析会，了解行业竞争态势，制定市场开拓新方案及时解决阻碍市场发展的突出问题。技术、管理等人员也积极转变心态，打破

经验主义，积极向专家、向市场请教学习，主动到生产一线、市场前沿调研，做到“贴近生产、贴近市场、贴近客户、贴近同行”，了解最新的行业技术发展趋势，制定针对性的营销策略，了解市场反馈的产品相关问题，及时围绕问题提出整改措施，确保产品持续改进。

8月中旬，由xx贵州能化有限公司相关人员组成的考察团，在集团公司生产部部长、煤业公司副总工程师王富奇的带领下，实业公司梁总等领导的陪同下，对我公司进行了实地考察。考察团一行对我公司生产能力和产品质量给予了充分的肯定，表示今后将积极与我公司合作，形成“共谋发展，跨越腾飞”的互利互惠良好局面。

### （三）深化“强严树创”工程，经营管理上台阶

今年以来，公司以跨越发展为主题，以两级班子建设、技术提升和产品调整为重点，坚持“把强项做强、优势做优、产业做长、总量做大”的发展理念，强化管理、勇于创新，深化“强严树创”工程建设，努力提高经济运行质量，全力寻求发展新突破，实现跨越新发展。

一是突破发展瓶颈，提升管理水平。坚持“三对比一分析”制度。每月对比学习标杆、对比竞争对手、对比奋斗目标，分析因果关系，进行统计、分析，制定对策，实现管理持续改进，不断提高。加强目标控制，向基层单位下达年度考核指标，并逐月考核。