

# 钢铁公司个人总结 企业总经理个人总结(通用7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 钢铁公司个人总结篇一

各位领导、各位同仁：

下午好！

经董事会的任命，我担任分公司总经理一职，如今已是第五个年头了。现在我将对20--年的工作向在场各位作述职，请予评议。

1、确立切实可行的工作目标，进一步提高营业部的盈利水平。

年初，分公司领导班子为更好地落实总公司提出的20--年工作目标，召开了员工大会，认真传达了总公司计划工作会议精神，并结合自身的具体情况，确定了相应的经营目标。计划制订之后，为把工作落到实处，分公司又多次召集中层干部进行了充分讨论，将目标分解到两个营业部，而且对营业部的经营成本也分别制定了控制指标。同时将机关研发部和网上交易部的骨干力量充实到两个营业部，开拓业务，开展优质服务，形成了营业部之间、员工之间的竞争氛围。截止十二月末，永丰营业部完成证券交易额14.55亿元，其中，股票基金交易额14.15亿元，佣金收入实现463万元；北地营业部完成证券交易额18.17亿元，股票基金交易额17.91亿元，佣金收入571万元。

## 2、国债业务取得新进展。

分公司在年初加大了宣传推行力度。除利用报纸、广播、电视台等新闻媒体进行宣传外，分公司研发部和网上交易部分分别在两个营业部柜台设立咨询点，印发宣传单，向群众讲解国债知识，本溪县和桓仁县两个远程服务部针对当地居民对国债投资热情高、市场潜力大的特点，出动宣传车走街串巷广播宣传，既方便了乡镇居民，又扩大了宣传区域，让投资者从不了解到踊跃购买，达到了宣传的目的。截止十二月末，分公司完成国债交易量6605万元，使国债业务迈上了新台阶。

## 3、大力发展网上委托交易。

经过一年多网上交易的运营，我分公司网上交易业务有了新的发展，截止十二月末，网上交易投资者开户数为2748户，比上年增加693户；实现网上交易量3.3亿元，比上年同期增长50%；网上交易额占分公司证券交易总量的10.09%，超额完成了总公司下达的网上交易额占总交易额5%的总体目标。在开拓网上交易市场过程中，我分公司一是搞好客户跟踪服务和咨询工作，建立了网上客户档案，设立专人负责网上业务咨询工作，客户提出问题及时解答，必要时上门服务，解决网上交易过程中出现的故障；二是扩大网上交易用户，对金融税务、工商、政府机关及电业、邮政、电信等企事业单位及其工作人员进行宣传走访，推广网上交易，赢得了越来越多的客户。

## 4、债权清理工作取得新进展，到期债券得到圆满兑付。

2011年的债权清理工作是在债权质量不断下降、清收难度不断增大的情况下取得的，可以说来之不易。一年来，在总公司法律部和清欠办的帮助指导下，我公司业务部同志与法律顾问一起多次奔赴海口、大连、沈阳、佛山、江门等地进行清欠。全年共清回本息820万元。其中包括：江门证券有限责任公司420万元；海口金海岸大酒店150万元；佛山证券有限责

任公司220万元;大连万事通公司30万元。2011年转让券的兑付压力重之又重。分公司大力开展广告宣传,化解了可能出现的兑付风险。采取多种措施,及时调度资金,圆满完成了兑付指标。112月份累计发行转让券27205万元,兑付28060万元。

## 5、管理工作进一步完善。

分公司今年制订了《辽证本溪分公司车辆管理暂行办法》、《年度餐费管理报表》等,加强了费用管理工作。营业部针对新业务的开展,相应制订或修改了柜台业务操作细则、计算机信息系统管理制度等。安全保卫和防火工作常抓不懈,对保卫、经警人员加强了制度考核,做到防范工作及时到位,发现隐患立即处理解决。对不符合要求的保卫、经警人员做到了及时辞退更换。在防火方面,坚持了消防控制中心的值班制度,防患于未然,杜绝火灾事故的发生。

2011年工作虽取得了一些效果,但还存在很多不足。

2011年10月,中国证监会对我分公司进行了现场专项检查,在经纪业务方面程度不同地存在一些问题。如管理不规范,客户管理档案资料不健全,经营成本高,平均效益差等等。

针对以上问题和总公司整改方案的要求,明年我们将主要采取以下整改措施:

- 1、处理好历史遗留问题。加大对债权的清欠力度,充分利用法律手段,采取各种有效的措施,力争完成清欠任务。在总公司批准的计划内组织好柜台回购及企业债券的发行与兑付。
- 2、完成总公司要求的整改管理部门的任务,力争在2011年一季度前完成永丰营业部、北地营业部财务、办公系统与分公司的独立,直接归属总公司管理的准备工作。

3、降低费用，节约开支，动员全体员工开展增收节支工作。

4、充分利用龙网优势，大力推行网上交易方式，加大营销力度，逐步降低交易成本，实现经纪业务的低成本扩张。

5、认真贯彻落实党的十八大精神，完善和理顺与总公司的党组织关系，开展正常的组织生活，发挥党组织的政治核心作用，团结广大员工，全力做好明年的各项工作。

我们相信，本溪分公司在辽证总公司的领导下，通过全体员工的共同努力，以后的工作一定会取得良好的效果，为辽证总体的发展，做出我们应有的贡献。谢谢大家！

## 钢铁公司个人总结篇二

xx年弹指间已过半年。总结我这半年来的工作，只能说是忙碌而充实。半年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这半年的工作总结如下：

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

### （一）强化自制力

工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识。

### （二）加强沟通

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

### （三）加强自身学习，提高自身素质

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

## 钢铁公司个人总结篇三

为进一步加强加强对印刷业市场的监督管理，更好地规范市场秩序以及印刷经营单位经营行为，有效地促进市场健康、繁荣发展，根据省、市相关文件精神，我局结合实际情况，积极开展了印刷企业年度核验工作。现就此项工作的开展情况总结如下：

## 一、印刷及复打印单位年度核验基本情况

20\_\_年度，我市共有印刷企业(含包装装潢、其它印刷品印刷)16家。在此次年度核验工作中，我市应检印刷经营单位共16家，其中14家均能按时在规定的期限内递交年检材料接受我局的初审、审核和现场检查验收，\_\_市瑞祥印刷厂申请注销印刷经营许可证，四川艺峰印务有限公司未在规定时间内递交年检资料，按照相关规定暂缓年检。14家印刷企业递交的审核材料真实、准确、完整并顺利通过我局的初审。

## 二、年度核验工作主要做法

(一)加强组织领导。我局领导高度重视此次年度核验工作，并将其列入今年工作的重点，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，确保三到位，即：领导到位、工作到位、责任到位。为确保此次年度审核工作的顺利完成，我局成立了以局长为组长、分管副局长为副组长、审批股、市场股及文化旅游综合执法大队为成员负责具体落实的工作领导小组。

### (二)分阶段实施此次年度核验工作

1、宣传动员阶段(3月1日至5日)。根据省、市文件精神，按照工作要求，我局积极加大宣传力度、增强服务意识，及时召开印刷经营单位业主会议，传达上级文件精神。同时，对参加年检的各印刷经营单位提出此项工作的具体要求，望各经营单位高度重视，积极支持配合主管部门，确保此项工作能如期按质按量地完成。

2、自查送审阶段(3月5日至3月14日)。按照我局会议安排，凡参加年检的各印刷经营单位要认真进行自我检查、自我总结，查找、分析、解决存在的问题。在此基础上，各单位如实准确地写出自查报告，认真填写《年度核验表》，并在规定的期限内上交年检材料，凡逾期不交者，视为自动放弃年审。

3、检查验审阶段(3月11日至3月14日)。按照既定的工作方案,我局认真审核各印刷经营单位上交的自查报告及《年度核验表》。同时,我局将市场股、执法大队工作人员分成两组,并由分管副局长亲自带队,对参加年检的14家印刷经营单位进行现场检查验收,对检查中发现存在问题的场所,我局现场下发整改书,责令现期整改后,经我局验收合格后,经营单位方可营业。同时,我局对14家印刷企业上交的材料进行了认真、详细的审查,且全部通过了初审。

4、总结梳理、查漏补缺、上报阶段(3月14日至15日)。认真总结此项工作的开展情况,梳理归纳此次年检工作中好的做法、好的经验以及仍然存在的问题,分析其产生的原因,对症下药并予以及时纠正,积极探索构建印刷业市场管理的长效机制。同时,将通过初审的14家印刷企业上报市局复验。

### 三、我市印刷企业现状及存在的问题

按照省、市文件精神,我局高度重视,全面部署,积极开展20\_\_年度印刷企业年度核验工作。总体上讲,我市印刷企业目前呈现出发展艰难的现状,其具体表现在以下几个方面。

1、我市印刷企业自身特点遏制其自身发展。我市共有印刷厂14家,普遍呈现出规模偏小的特点,同时由于受技术设备、生产成本、人员资金等方面的制约,适应市场竞争的能力偏低,很难与大企业抗衡,势必遏制其自身的发展。

2、市场竞争日趋激烈,僧多粥少。面对供大于求的印刷市场形势,为争夺印刷业务资源,大部分印刷企业采取低价竞争的策略,实行价格大战,残酷拼杀,精疲力竭争夺为数有限的资源。这种低价竞争,在很大程度上损害了行业内所有企业的利益,也必然影响着整个行业的发展。

3、印刷企业进行市场营销时存在的一些问题。一是我市印刷

企业自身营销观念落后，大多处于推销或被动式营销观念阶段。同时，企业自身不注重其企业文化及企业形象的打造和树立，这在很大程度上影响了适应市场的竞争力，阻碍了企业的发展。二是印刷企业不会用非价格竞争手段。近年来，在市场竞争日趋激烈的严峻形势下，我市大部分印刷企业一味运用价格竞争这一手段，只知价廉的促销作用，而不知印品性能的提高、结构的改进和服务质量的改善对用户的吸引力，结果损害了企业的自身利益和形象，遏制了企业的发展。

#### 四、几点建议

1、外树形象，内强素质。各印刷的单位既要更新传统的管理方式，注重企业自身文化的打造以及自身良好形象的树立，同时又要加强企业内部的经营管理，逐步提高印刷产业的竞争力。

2、审慎推进企业经营多元化。从理论上讲，多元化有利于实现企业的扩大与发展。但是企业多元化一定要围绕核心业务展开，实行与主业相关延伸业务战略，以取得协同效应，促进企业自身发展。

3、建立新机制，促进我市印刷业经济增长方式的转变，使印刷业有序发展。根据我市实际情况，建立制定符合实际的标准体系，使其在印刷工价系数成本标准等方面形成一个公允的约定，以便有效地避免印刷企业之间的不正当竞争与相互消耗，从而有力推进我市印刷业健康、有序、发展。

## 钢铁公司个人总结篇四

20x年x月x日，经盈众集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。这半个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增



强，社会信誉提高。回顾x年来工作，主要有以下几方面：

## 一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

## 二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

## 三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

## 四、业绩建设

在一年里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司

及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立一年了，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

## 钢铁公司个人总结篇五

贯彻落实全省-工作会议精神，回顾总结-年各项工作，表彰奖励年度先进集体和个人，分析研判行业形势，安排部署-年重点工作，动员各部门和广大干部职工进一步统一思想、提高认识，为推动公司持续、健康、稳定发展做出新的贡献。

-年，我国经济下行压力持续加大，-行业发展增速继续放缓，-产业供需失衡加重，市场形势更加严峻，我们遇到的困难和压力超出了预期。

### 一、我们攻坚克难，经营业绩稳步提高

-持续多年高增长后，现已进入基数大、微增长的新常态，行业竞争更加激烈，盈利能力普遍降低，大部分--遭遇资金链断裂险境。面对严峻形势和重重压力，公司积极研究对策，以变应变、创新发展，深入实施“--”发展战略，确定以“-”为工作重点，坚持--的经营思路。通过制定科学的发展战略和经营思路，公司在异常艰难的市场环境中实现稳步发展。全年完成-收入-亿元，年营业额达-亿元，年利润达-万元。公司连续-年被-评为-，连续-年被-评为-。

成绩的取得，是各经营部门辛勤努力的结果，每个数据背后都有一个艰辛奋斗的故事，在此，我谨代表班子成员向-单位表示热烈的祝贺！

## 二、我们创新发展，业务转型稳步推进

一年来，-业务开展顺利，同比增加利润-万元。企业盈利模式逐步由单一的-向多元化盈利渠道转变，公司市场竞争力和发展后劲得到明显增强。

## 三、我们强化管理，企业运行健康有序

一年来，加强制度执行，达到了规范管理、科学管理的目的，多次组织召开财务工作会议，学习国家、省厅相关要求及政策法规，要求各级财务管理部门和全体财务人员严格执行财经规定，加强预算管理，健全决策和监督机制，设法盘活存量资金、科学管控盈亏平衡、有效降低财务风险、全力保证资金安全，确保国有资产保值、增值。高度重视安全工作。及时调整安委会成员，落实安全生产责任制，完善安全生产管理制度，累计投入安全生产资金-余万元，组织安全教育-次，累计参与人数-余人次，职工受教育率达到-%以上，开展安全大检查-次，及时排查整改防火防盗、用电用油、食堂餐饮、交通运输、资金等关键部位和关键环节的安全隐患-项，整改率100%，全年未发生重大安全生产责任事故。

## 四、我们从严治党，作风建设卓有成效

党建工作水平全面提升。根据公司实际，对基层党组织进行调整优化，新增设-个党支部，在-共设-个党支部，使党的组织机构和党员人数分布更趋合理；落实全面从严治党要求，开展--活动，推进学习型、服务型、创新型支部建设；实施--管理，逐步建立科学完善的党员考核评价体系，推动公司党建工作精细化、规范化、科学化。“七一”前，-个党支部被-授予先进基层党组织荣誉称号，-人被授予优秀党务工作

者，-人被授予优秀共产党员。

干部职工团结奋进。按照《党政领导干部选拔任用工作条例》和省委“三项机制”要求，全年共选拔任用-名中层干部。各级领导干部在工作中身先士卒、以身作则，充分发挥模范带头作用，带领广大职工努力工作，为推动公司发展做出积极贡献。

党风廉政建设成效显著。落实党风廉政建设责任制和“一岗双责”要求，与-名党员领导干部签订了廉洁自律责任书；加强党风廉政教育，公司党委、各党支部认真学习《党章》、《准则》、《条例》，组织党员干部观看--等专题片，增强遵规守纪意识；落实领导干部任前廉政考试制度，凡新提拔任用的干部，都进行任前廉政考试，考试合格者方可任用；组织-名在职党员参加--网上答题活动，达到“以考促学、以学促廉”的目的。公司纪委在-、人事任免等工作中充分发挥监督作用。一年来，未发生任何党风廉政责任问题。

## 五、我们以人为本，精神文明建设成果丰硕

着力构建和谐企业。开展征求-建议活动，梳理归纳-大类-条合理化建议，对收集到的建议召开班子会逐条研究解决，由专人负责整改落实；开展-活动，走访慰问困难职工，发放慰问金、慰问品共计-万元；组织为困难职工捐款-万余元，彰显团结友爱、互助和谐的企业文化氛围。

文体活动丰富多彩。开展-竞赛活动，动员女职工立足岗位做贡献；开展-比赛，-余人参与其中，展示出--积极向上、团结奋进的精神风貌，参加-系统职工运动会和-比赛，荣获--一等奖、--第三名、--三等奖的好成绩。

这一年，我们以坚定的信心、不懈的努力、顽强的拼搏和坚韧的固守，交出了一份掷地有声的答卷。成绩的取得，是-领导坚强领导和亲切关怀的结果，是-各处室关心支持的结果，

是广大干部职工埋头苦干、无私奉献、用汗水书写的新篇章。

## 钢铁公司个人总结篇六

转眼间，19年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到19年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

### 一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

### 二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如客户的球阀，客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

- 2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。
- 3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。
- 4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如、等人人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。
- 5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，、等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。
- 6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

### 三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

- 1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

## 钢铁公司个人总结篇七

尊敬的陈董事长、亲爱的同事们：

大家下午好！今天我们全体沅盛人在这里欢聚一堂，我非常高兴能够在这个既温馨又祥和的时刻和大家共同回顾过去，展望未来。新春伊始，万象更新。我们告别了忙碌而丰收的20xx年，迎来了令人期待的20xx年，首先请允许我代表公司向大家拜个早年，恭祝各位：

鼠年吉祥、身体健康、工作顺利、家庭幸福！

回想20xx年公司创立之初，公司仅有35个人。人手不足，条件不好，环境不良，渠道不通，业务困难，竞争激烈，是当时的一个残酷现实，真是应了“万事开头难”的俗语。但是，正是凭着明确的目标，坚定的信念，彼此的信任，互相的吸引，大家坚持下来了。人手不足，就一人顶俩；条件不好，就创造条件；环境不良，就苦中作乐；渠道不通，就攻坚拓展；业务困难，就踏破铁鞋；竞争激烈，我们就勇于竞争，因为没有竞争的事业是没有前途的事业！融合团队的智慧，公司一步一步的壮大起来，发展至今总计已有100多余人，也锻炼出了一批骨干力量。在这里我郑重承诺：公司永远不会忘记你们以及你们曾经为公司做过的重要贡献，你们将可以得到更多的

成果分享!诚然，公司更需要你们作为榜样，带动更多的新生力量，密切融入到公司团队中来，为公司的发展壮大作出新的贡献，创造新的成就!

我们曾经取得的成绩是值得肯定的。但是，我们要重新审视当前的行业环境，国家已着手对房地产行业作新一轮的宏观调控，各种紧缩政策随时可能出台，整个行业都存在较大的不可预测的风险性，由此带来的市场压力将会增大，竞争会更加激烈，市场不容乐观。然而，我们也要看到中国房地产行业的巨大潜力和深度市场：国家进一步推动的城镇化改造，以及城镇化过程中个人对住房的需求，决定了商业广场、写字楼、商住房等地产产品的刚性需求;而且，惠州市的市政路桥修建、改建正是方兴未艾，这是一个长期的工程，在未来数十年内都需要持续推动。因此，我们既要在市场的寒冬中感受到危机的存在，也要看透本质透析行业发展的前景，我们更要抓住机会推动促进公司进一步发展壮大!

过去的20xx[]在公司全员共同努力下，我们取得了可喜的成绩。我们完成了电器城、百丘田、稔山稔石项目、亚婆角一期合作项目完成了前期81%手续、207道路改造完成工程进度80%。与此同时，我们顺利开展了208、209道路改造工程、天和家园项目、亚婆角二期项目征地工作和空壳山中通龙源项目前期开发工作，皇庭假日酒店的装修也接近尾声。在过去的一年，我们公司的规章制度得到了进一步的建立与完善，企业文化得到了进一步的塑造，员工的工作理念也得到了进一步的提升;过去一年，公司也涌现出了许多任劳任怨、埋头苦干的好员工，通过共同的努力，使公司赢得了社会各界的认可。我为有你们这样的同事感到骄傲，并为自己能为泮盛这样具有实力、富有朝气、永葆竞争力的公司服务而感到自豪。总而言之，在过去的一年，我们不但取得了新的成绩，也赢得了新的荣耀，这将为我们赢得新的发展打下坚实的基础。

然而，成绩只属于过去。公司要壮大，管理就迫切需要提升，



人员的综合素质和业务技能亦同时需要加强，个人应主动提高标准要求，才能顺应公司的长远发展。我们更要审查自己，发现不足，提出问题，并彻底解决问题！

下面，我将谈谈公司目前在经营管理方面主要存在的不足。对此，我总结了六个关键词，就是“盲、茫、忙、乱、堵、差”。接下来，我将一一进行解析：

## 一、组织管理方面

目前公司的组织机构设置已不能适应公司经营发展要求，主要体现在：组织机构不完善，系统划分不明确，部门分工不合理，协同监管不到位，横向沟通不顺畅。具体体现在：

3、部门职能分工未能真正遵循有效管理幅度和统一管理的原则，也形成部门职能的交叉，或者是管理幅度过大形成实际上管理不到位。

4、部门之间的横向联系不足，有效沟通不畅，各部门之间衔接有待加强，未能有效整合、提高效能，未能形成“合而强、分而精”的理想局面。以上问题，给我们的工作带来一定的“盲目性”，战略不清晰，目标不明确，结果当然不理想。

## 二、流程管理方面

公司的管理包含很多项业务管理流程，每个流程包含很多环节，每个环节应该建立相应的工作标准，每个标准应该有监督、有考核以纠正偏差，提高执行力，方能达成效果。

而目前公司的流程管理相当薄弱。譬如：工程开发管理流程、工程建设招投标流程、合同管理流程、工程物资采购流程、财务预算控制管理流程、人事招聘管理流程、培训开发管理流程等，要么没有，要么没有贯彻落实执行。流程如水，“道不顺则流不畅”。业务管理流程的不健全，造成了

很多工作不明确由谁负责，不清楚各自职责权限，公司的方针政策得不到贯彻落实，甚至无从下手，不知从何做起。总之是管理“混乱”，执行忙乱，结果一片凌乱。流程的不清晰，带来的是执行过程的不顺畅，从而造成执行人的“茫然”不知所措。

### 三、制度建设方面

流程建设管理的缺失，带来的就是制度建设的不足。因为流程不合理，则很大程度决定了制度无法保障，执行没结果。没有了制度就没有了依据，而这种情况下，即使有了制度也无法落实执行，也等于没有。“无以规矩，不成方圆”，没有制度支撑，那么就会形成“事先没有标准，过程无法控制，结果无法考核”，无法达成有效的管控。

### 四、项目管理方面

目前，公司有几个项目在同时履行，我了解项目部的工人们都比较忙，比较累，而且项目做得还不够顺，烦心事一大堆。当然，这种局面是由内、外综合因素造成的。那么，在无法改变外在环境的情况下，我们只能通过强化内部管理和增加人力来改善提升。

项目管理方面存在的问题，我想各项目部的负责人最清楚。工程技术标准不够明确，技术交底不够清晰，文件传达不够到位；质量标准不够规范，质量要求不够严格，质量管理细节不够精细化；以及施工计划不科学、分工安排不合理、计划执行不落实、进度控制不到位、计划期限无保障；再如工程合同管理不够规范，工程预算不够精确，财务管理不够统一，安全管理不够严格，甲方乙方沟通不够协调顺畅，现场管理比较杂乱等诸多问题，都亟待加强。而且关键的，项目部与公司总部之间的信息沟通比较欠缺或不及时，项目履行进度报告、关键事项计划报批、存在问题及项目部提议的解决方案等未能及时上报公司决策层，造成总部对项目情况的信息了

解不明或滞后，过程控制不得力，十分不利项目的整体运营，甚至影响到公司的业务计划。

因此，项目管理整体方案的计划性、科学性、合理性、可操作性十分关键，否则，“忙”也是瞎忙，白忙，成效不大。

## 五、制度执行方面

这一段时间，公司根据管理需要，也出台了一些基本的管理制度，有如：考勤管理制度、奖惩管理制度、员工行为规范和会议管理制度等，但总体来说，执行不到位，监督不严格，奖惩激励未落实。如果我们有制度不执行或执行不到位，有执行没监督，有监督没考核，有考核没奖惩约束，那么，执行结果只能是“差”！

举个例子：公司前段时间颁布实施了考勤管理制度，规定上午上班时间为8：30分。据了解，经过一段时间的推行后，发现大部分人员都能严格遵守。但是，也还有部分人员有迟到现象，有的上班打卡时间竟然是在9：00以后，迟到时间多达半个小时以上。希望今后各部门加强本部门员工的考勤管理，行政部要加强监管力度。

## 六、财务控制方面

财务管理是公司管理的核心内容之一。目前公司的财务预算管理、财务风险管理、财务成本控制、财务审批流程、财务报销制度、公司财务与项目财务的统一管理等都还不完善。

## 七、有效沟通方面

管理的问题，归根结底是沟通的问题。目前我们的内、外部沟通都需要加强。

例如甲、乙方之间存在许多分歧，许多问题协调后还是不能

有效解决;为什么我们内部有的问题主管部门不能发现，发现问题后不能及时反映和处理;为什么一件事情安排了人去执行，但执行过程没有汇报，执行结果没有总结报告?这一系列方面的问题一是制度不健全，但更重要的是没有形成有效沟通的机制，信息渠道建设不完善，造成了信息传递的“堵塞”。

管理有问题，合作方有意见，员工有建议，没有一个良好有效的反映和申诉渠道，从而无法与主管部门或公司领导建立衔接，信息无法有效传递，方案提案无法上报，导致问题一直存在或重复产生。从而积小成多，本来是小问题，却因处理的不及时，形成大问题而变得更加棘手，更难解决。20xx年，我们可能有2-3个新增项目要正式启动。项目任务的加重以及公司提升经营管理的内在需求，都促使我们要下定决心快速的做出相应的变革，对于以上各类问题进行整理、整顿、解决。我们要逐步建立起系统的管理体系，加大规范管理力度，理顺各业务流程，强化各部门职能管理，明确各岗位职责，切实体现各司其职，各负其责。要做到工作有计划，方案有分析，执行有标准，过程有监督，结果有总结。具体要求是：

## 一、完善组织机构设置

组织改革迫在眉睫，势在必行。根据机构设置战略性原则，我们的机构改革必须以公司现状为出发点，以未来发展为着眼点，以科学有效为关键点，建立以基于目前公司经营管理需要，放眼公司战略规划及未来发展的发展型组织机构。目前，机构设置已经初具雏形，但仍然需要进一步作充分的研究、讨论、验证，必要时也要各部门负责人参与进来，充分听取你们的意见、建议，以便各职能部门能明确公司的战略规划和发展目标，同时进行战略目标分解，促进各部门更好的规划、执行本部工作任务，从而更好的理解、支持、适应并推动公司整体管理的提升。

## 二、加强业务流程建设

公司的业务流程建设，应由业务主管部门为主导，由行政部门来组织，业务关联部门来协助，通过共同研究讨论、共同配合来完成流程建立。最终把各个关键业务流程综合起来，编制公司业务流程手册，今后一切工作按照流程、程序来推动。

### 三、深化制度建立与职能职责划分

对于公司的基本管理制度，主要以行政部为主导，其它关联部门积极配合来完成。即由行政部提出方案，关联部门给议案，共同研讨以定案。而对于业务模块应建立的制度，原则上由各部门提供方案，由行政部审核，经董事长、总经理审批后执行。行政部应与各部门沟通，明确需要建立的制度方案，并列明清单，作出制度建立计划，有步骤的制订与推行。

同时，各部门的职能、各工作岗位的职责，要建立系统的工作说明书予以清晰划分，要明确各岗位任职资格和工作标准以及绩效考核要求等，一定要落实到部门，具体到岗位。

#### 四、强化项目管理与技术管理

根据新的组织机构，公司的工程项目原则上由工程部和房地产项目部分管，项目开发和工程技术则由总工室统一管理。工程部主要负责市政道路改造类项目管理，房地产项目部主要负责地产类项目管理，总工室主要负责工程项目的前期开发管理及项目技术标准建立、技术支持和工程项目的预决算，各项目的财务管理由公司财务部统筹管理，项目部财务人员归口公司财务部直属领导。今后，各个项目在投资开发前，一定要由总工室、开发办主导对项目进行充分的调研与论证，要对项目的地段信息、市场调研、实地勘察、项目定位、产品设计、经济分析等方面进行综合的分析验证后，编制生成项目开发报告书与项目经营计划书等可行性分析报告，上报公司以做出正确的决策。

当然，在原有的项目施工过程中，因为综合方面的原因，我们还有许多具体的、紧急的工作需要去解决落实：

如207、208、209项目的征地和拆迁等问题，需要我们拓宽思

路，改变方法，转变形式，以得出更具有可操作性的解决方案。

## 五、建立有效沟通渠道

有效沟通渠道一般包括公司例会、部门例会、专题讨论会、公司信箱等。今后，原则上要求公司例会至少每月召开2次，由总经理主持；部门例会至少每周1次，由部门负责人主持；专题讨论会应根据管理需要，由业务主导部门人员负责组织关联部门人员召开，以及时解决处理问题。而项目部还应该形成每日早会、晚会的习惯，早会利用简短的时间简要的布置当天工作、明确标准要求和提出注意事项，晚会则简要总结当天的任务完成情况，分析存在的问题及得出解决方案。所有的会议一定要形成会议纪要并下发各责任人，对会议决议事项一定要有专人跟进过程及结果。

我们还将公布总经理的电子邮箱与行政总监的手机号码，进一步拓宽沟通渠道，丰富沟通方式。员工有意见申诉的，有合理化建议提案提报的，都可以通过以上途径办理。

## 六、切实提高执行力

执行力是检验组织工作的标准，执行结果是检验执行力的标准。现如今，我们已经具备了较好的工作条件和环境，公司可以提供充分的财力、人力、物力支持，今后流程、制度等都会进一步完善。但是，仅有这些远远不够，目前我们许多工作，并不是没有要求和规定，但就是因为执行不到位，才没有达成预期的目标。所以没有执行力，一切等于零，注定得不到好结果！有执行就必须有监督。今后，我们将推行部门负责人负责制。各项工作的执行，要形成以部门负责人为主要责任人，以项目执行人为第一责任人，以总经办、行政部为主要监察责任人，进行综合管理，对工作计划与实际进度进行实时监督，确保执行到位，目标达成。如果未能按时按量按要求完成工作任务目标的，必须要对相关责任人进行问责。

提高执行力，一是需要组织和管理体制支撑，二是靠监督机制的督促检查，但更需要各部门和员工个人的自动自发，以高标准、严要求来规范和自我约束，达成自我提升！

## 七、提升员工福利水平，加强企业文化建设

公司得到了发展壮大，一定会让我们的员工分享胜利成果！创建互利共赢平台，提升福利待遇水平，建立职业发展通道，以公司与员工的战略合作伙伴关系共同推动公司的进一步发展。

今后，我们将有针对性的开展业务技术培训、管理技能开发等培训项目，以内部培训和外部培训相结合的形式开展，以提升员工的专业能力水平，辅以科学的职业生涯规划，实现个人自我实现的需要。同时，通过外来优秀人才的引进与培养，带来新的理念，借鉴新的方法，注入新的活力。

而公司的企业文化建设也需要进一步建立与完善。企业文化是企业长远发展的信念支撑和精神支柱，也是员工达成职业化修炼的有力支持。我们要逐步确立企业宗旨、企业精神以及价值取向和cis识别系统，以提升公司形象，使客户认同公司的产品与文化。同时通过不同形式的活动开展来活跃公司经营氛围，加强部门之间、人员之间的沟通与合作。这些方面公司都已经有了初步的规划，并将编制形成系统的《企业文化手册》，经过研究讨论成熟后将逐步有序推行实施。

总而言之□20xx是公司的管理年、制度年、流程再造年。公司要在今年达成两个统一：一是公司战略规划方向与部门工作任务目标要达成统一；二是工作程序流程管理和人力资源管理要务实的达成统一。根据“木桶原理”，只有整体管理水平提高了，公司才能可持续的良性发展，否则管理的短板必将拖住发展的后腿。

展望20xx[]公司将面临更多的机遇和挑战，做大做强之路，我们任重而道远。我们需要进一步优化资源整合，提高经营管理水平，强化员工专业能力，提高执行力，提升团队核心竞争力。当然，细节决定成败。我们既要从大处着眼，更要从小处着手，从日常工作的点滴做起，做好身边的每一件事并坚持下去，通过量变的积累达到质变的升华，我们一定能一步一步的达成理想目标。“态度决定一切”，做与不做是你的选择。但是，昨天的选择决定了你今天的状况，今天的状态决定了你明天的结果。“优胜劣汰，适者生存”是必然的发展规律。如果你做不好，达不到工作的要求，跟不上公司发展的步伐，经过学习培训后仍然没有改进与提高，你将会被无情的淘汰。这决不是危言耸听！

公司发展至今，离不开全体员工的艰苦奋斗和努力贡献，是大家共同创造的成果，公司永远不会忘记你们！而且公司更加希望，你在沅盛实业不仅仅是打一份工，为了眼前的一份工资，更应该把它当作自己职业生涯和事业发展的一个平台，把个人的成长与公司的发展紧密结合起来，协同发展，打造共赢，一起开创更加美好的明天！

20xx已经来了，让我们团结一心，加倍努力，为我们共同的沅盛，为我们共同的目标，为我们共同的事业而继续努力奋斗！

最后，我再次向各位以及家人致以最美好的新年祝福，并祝愿大家在接下来的团年宴会上开开心心！

谢谢大家！