

解除无产权房屋买卖合同 无产权证房屋买卖合同(实用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

图书行业工作总结篇一

过去的一年是公司在兴盛发展史上是至关重要的一年。一年来，办公室在公司领导下，围绕公司劳动纪律整顿、国家电网资质审查、省名牌产品申报等重点工作和三个服务即为公司上级服务、为同级服务、为基层服务。通过办文、办事发挥了参谋助手和协调服务的作用。具体做了以下几方面的工作。

- 1、规范了文件资料的管理。对上级来文，有登记、有批示、有传阅，保证了文件资料的时效性和完整性。
- 2、完善了公司下发、上报文件资料的起草、收集、审定、修改、把关、印制、登记、分发、归档程序，保证了各项汇报工作和分配工作有记载、有档案，为公司今后的发展奠定了原始档案基础。
- 3、在各部门的协作下，完成了公司各类文件、会议资料、上报材料、国家电网招标文件、对外宣传材料以及请示、报告、申请等的起草工作，较好地完成了公司文件起草任务。
- 4、建立并完善了档案室的管理，完成了技术文件、行政文件、人事文件、质量文件、施工图纸、资料的保管、发放、借阅、

登记工作。对公司所有文件资料进行了收集并重新进行了分类、编号整理，做到总目录全面，分目录详细，底清数明，查找方便，较好地为公司领导和生产提供了服务。

2、完成了总经理主持的工作会议的安排，做了会务准备工作；

4、接收了原财务部门经办的劳资工资，并对原劳资工作缺漏项目进行了补全；

8、配合和协助销售公司，完成了国家电网入网资质审查工作；

9、根据领导安排，对一些工作抓了督促落实；

1、热情接待外来办事人员，做到热情礼貌，让外来人员有宾至如归的感觉，体现光大人以诚为本的待客之道，为公司树立良好的社会形象。

1、工作缺少程序，制度仍不健全。

2、对工作人员培养教育差，素质还有待提高。

3、工作主动出击少，被动应付多，工作督促、协调功能发挥差。

4、人事管理工作做得较差，主要体现在人员管理方面有些混乱、薪资管理方面没有规范，加薪的随意性比较大。

2xx年，根据以上总结，对本部门存在的问题进行整改，主要从以下几方面着手来抓：

1、加强学习，提高自身素质，提高工作效率，当好领导的参谋助手；

2、加强协调，提高服务质量，更好地服务于上级、同级、和基层；

3、加强制度建设，健全公司各项管理制度，使公司工作上台阶、上档次；

4、加强工作人员的培养教育工作，建立一个朝气蓬勃，富有战斗力的工作集体；

5、加强人事管理工作，建立和实施员工绩效考核制度；

7、完成商标的浙江省著名商标的申报工作；

1、建议增加一名专职人事专员，专门负责新员工招聘、甄别、入职培训工作，负责编制岗位说明书、员工素质、技能培训、绩效考核、员工岗位调整等工作。

总结过去，有得有失，展望未来，任重道远，经过一年的努力，我们顺利实现了钢芯铝绞线产品的品质升级、66/45钢芯铝绞线产品的挂网运行审查、中电联的新产品鉴定、国家电网公司的入网资质审查工作；顺利完成了公司年初既定的经营管理方针和目标。即将到来的2xx年将是全面起动、大步迈进之年，展望美好前景，催人奋进，人肩负使命任重道远，成绩只能说明过去，成功之路永无终点，我们一定要努力、努力、再努力，前进、前进、再前进，为光大辉煌灿烂的明天而奋斗！

图书行业工作总结篇二

我受公司委托，现将20x年工作做一总结，同时把20x年主要工作思路汇报一下：

一对2x工作的总结

回顾公司一年来的工作，可以用两句话来概括：总的形势是好的，取得了一定的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。

一年来，在公司的领导下，全体干部员工围绕公司年初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了令人满意的成绩。2x年公司共完成产值100524627.8元，实现销售收入95114090.8元，利润1758902.86元。同时，化机、化工两个分支单位也都较好地完成和超额完成了各项任务。化机完成产值17671029元，创历史新高；农药化工完成11370398元；而顺酐则一改过去亏损的局面，实现盈利。这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的，在此，我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意！

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从2x年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

二、积极进取，圆满完成b级锅炉制造资格证的取证工作

大家知道，我公司原有的锅炉制造资格证为c级，随着市场的不断发展□c级锅炉制造资格已逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面已满足b级锅炉制造资格的要求。为此，从x年5月份起，我们开始全力投入到b级锅炉制造资格的取证工作上来，并于12月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照iso9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们已顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己力量。

2、加强培训，力求打造一支高素质员工队伍。我公司始终坚持对新员工的培训制度，而顺酐车间的员工更是天天都在培训，同时还定期对员工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

回顾过去的一年，我们的各项工作所取得的成绩大家有目共睹：生产经营方面，产值、收入均创历史新高；在狠抓生产经营的同时完成了顺酐二期工程和b级锅炉的取证工作；我们员工的收入比x年增加了许多，等等。但是，成绩并不能掩盖我们工作中存在的不足，我们更应该清醒地看到我们的工作中仍然存在着许多的问题和不足，主要表现在工作存在疏乎、不到位上，具体有以下几点：

1、因疏乎了对业务员高金国的监管，造成了大额货款的损失。高金国于20x年上半年被派往甘肃，至2x底案发时止，在这长达两年多的时间里，我们可以说严重地疏乎了对他的监管，以至于被他挥霍、侵吞货款达695710元。这充分说明我们在上存在着很大的漏洞，今后必须吸取教训，加以堵祝当然，出现这样大的失误，我有着不可推卸的责任，我应该向董事会做出深刻检查。

2、由于不到位，造成了顺酐二期工程未能如期开车。顺酐二期工程原定于10月10日竣工开车，但由于我们的工作做的不到位，未能合理安排生产，制定出最科学的工作计划，同时，与中石化四公司的协调工作也有所欠缺，再有烟台泵出现质量问题等，以致造成了工期延长达一个月之久，使我们没能抓住市场，丧失了最有利的时机，直接损失达100万元。并且，还存在着大量材料的浪费问题，损失也很大。

3、对员工队伍的缺乏力度。由于我们这个企业是从一个乡镇企业逐步发展到现在的。因此，员工队伍存在着一个不可避免的问题，那就是：老邻旧居、当门家族、亲友同学等等这种关系非常多。也由此造成了一个坏习惯：拉帮结伙，搞派系。有一些人他不是“任人唯贤”，而是“任人唯亲”。虽然我多次提出这一问题，但可以说的是有章不遵，有令不执，执令不严。今后我们将加大工作力度，对于仍有拉帮结伙、搞派系者，将给予严肃处理，直至开除。

再有，我们某些员工由于受自身素质的影响，存在着上班时

间内互相扯皮工作推拖责任，以致上下不畅通，不能形成协调一致的工作作风。串岗者大有人在，拉闲话、聊天儿者也同样是有人在。

同志们，说到这儿，我认为大家有必要深深反思一下：这样做说明了什么？只能说明，我们的员工还没有强烈的紧迫感和责任感；我们的素质还不够高，我们的心还没有完全用在为企业的发展出力献策上来。大家应该考虑这样一个问题：你为企业是付出的多呢，还是得到的多呢？总之，我希望大家都能明白这样一个道理：“企业靠我发展，我靠企业立业”，只有员工和企业真正心连心，企业才能发展，员工也才能真正得到利益。

4、不能严格履行合同，失掉了信誉，失掉了客户。这一问题也是我们工作中的老问题了，你不能按合同规定的期限交货，那客户以后怎么还能再信任你，我们的信誉又如何能得到保证呢，没了信誉则必然失掉客户，而失掉了客户我们还谈什么发展，恐怕连生存都难了吧。所以，希望大家在今后的的工作中一定要更加努力，一定要保质保量的按合同办事，在市场上树立良好的信誉。这一点上，公司的各级领导尤其要引起重视，切实负起责来，真正按我们的质量方针要求的去做。

5、安全工作抓而不严，严而不细。我们的安全工作总体来说还算规范，有一套完整的组织、制度和规程。但是，真正执行起来却未能完全按制度办事，要么抓得不够严，要么抓严了但是没抓细。2(x全年化机共发生伤人事故四起，农药发生挤手事故一起，10月9日顺酐二期施工期间也发生了液酐分离器差点爆炸伤及人命的事故。而更为危险的是，因为我们的一期工程没有停车，这极有可能酿成一起大的恶性事故，后果不堪设想。这一切说明，我们的安全工作做得还十分不够，我们必须吸取事故教训，切实做好安全工作。

6、大、小五金的采购出入太大。记得在去年的工作总结大会

上我提出过这一问题，并明确指出要坚持节约的原则。经过一年的实际情况来看，收到了明显成效。例如□20x年共消耗小五金567149.21元，比20x年少消耗了34万多元，但仍有不小的降低空间。另外，在采购方面，还不能做到货比多家，而是仍在走搞关系的老路子，并不能真正买到质优价廉的产品，我希望在今年的工作中能彻底改变这一现象。

同志们，回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小：化机产值创了新高，大家的收入也增加了不少，农药月产量有了大幅度上升，取得了b级锅炉制造资格证，等等，但的还是表现在问题方面，我今天就成绩讲得不多，问题讲了不少，这绝不是一概否定大家的辛勤努力，而是要提醒大家，时刻要看到事物的两个方面，正视我们的不足，善于查找和发现自身的缺点，以求把我们的工作做得更好。

二、20x年主要工作思路

为使我们的企业能在新的一年里有一个跨越式的发展，我们对新的一年的工作做如下安排：

一、明确战略构想，即做好四篇文章，强化三种意识，实施三大战略，实现二大目标。

做好四篇文章，即：搞好资本运作，实现企业跨越发展；搞好市场开发，拓展生存空间；准确地给我们的企业定位，给我们的产品定位；加强精神文明建设，提高员工队伍整体素质。

强化三种意识，即：强化市场意识；强化创新意识；强化忧患意识。

实施三大战略，即：人才开发战略，及时发现人才，严格人才，搞好人才培训。市场开发战略，就是站稳本地市场，盯住周边市场，开发国内市常（在这一点上农药的销售做得不错，化机的销售工作仍需好好总结经验，吸取教训，找出不足。）

科技开发战略，要提高科技含量，提高工作效率。

实现二大目标，即：严格，讲求效益，创建一流企业。面向市场，以人为本，培育一流队伍。

二、20x年公司的利润指标是300万元，为确保能实现这个目标，我们要努力做好以下工作：

(一)、继续宣传贯彻企业的长远目标。企业的长远目标一经确立，我们就要注意保持它的连续性。在20x年我们要开展“评头论足看自己”专题讨论活动，组织员工以自画像的方式，对照周边地区，进行企业与企业、人与人之间的思想观念的比较，肯定长处，查找不足，特别要找出我们在思维方式、思想观念、行为习惯等方面的缺陷和差距；我们要开展“为企业定位，为产品定位”的专题讨论活动，要组织干部职工准确地为我们的企业定位，也包括为我们企业的产品定位，要清醒地认识到我们在市场上所处的位置，从而制定出合适对路的营销战略。

通过专题讨论要在思想观念上形成三种意识：一是树立进取意识，要打破不思进取，小进即满、小富即安的小农意识。二是树立创新意识，按照市场经济规律的要求，创新发展思路，创新运行机制，创新发展环境，要把精力用在实干上。三是强化人才观念，要努力做好保送20名高中毕业生去河北工业大学上学这项工作；要克服求全责备、忌贤妒能和狭隘思想，努力营造尊重人才、爱护人才、使用人才和让人才脱颖而出的良好氛围，坚持以人为本的战略思想，进一步完善吸引人才、保护人才、稳定人才的政策。

同时，我们要继续加强企业文化的建设工作，要进一步健全和完善适应企业情况的各项制度；要继续“创建学习型企业”活动，既学理论更学技术；要继续强化培训，根据不同岗位，不同层面有针对性的，本着受益、得用的原则，达到培训的目的；要架起员工与公司领导沟通的桥梁，推行人性化。总之，

我们必须建立起“以人为本，全面育人，志在一流”的企业文化。要围绕经营工作，开展好各种教育活动，培养员工共同的价值观，把经营和的难点作为教育的重点，要大力倡导“员工靠企业立业，企业靠员工发展”的观念，使我们的企业逐步走上和谐健康的发展之路。

(二)、抓好经营，确保企业经济效益持续健康发展

20x年公司经营工作，要以实现发展为主线，认真贯彻执行我们的既定路线，抓住重点，在经营工作上要实现两个突破。第一，顺酐在产值、收入及效益上要有所突破。要利用二期工程竣工和一期工程更换催化剂这一有利条件，及时掌握各种信息，加强营销工作的力度，在确保产值及收入稳定增长的前提下，保证效益的同步增长，使顺酐项目真正发挥作为公司支柱产业应有的作用。第二，锅炉的销售工作要有所突破。我们要以锅炉制造资格证升为b级为契机，加强业务员队伍的建设，进一步完善销售机制，争取努力扩大我们的锅炉销售市场，要力争在销量、效益上有一个历史性突破，希望我们的业务员们要加倍努力，争取全面扭转以往的锅炉产销量太小的局面，实现企业、个人双获利。

(三)、要继续抓好安全工作

安全工作只有起点，没有终点。安全只有更好没有，为了把安全工作坚决抓紧抓好，公司决定以科学发展为指导，坚持“一个方针”，锁定“双控目标”，强化“三项责任”，提高“四种能力”。

1、坚持“一个方针”。即始终牢记和遵循“安全第一，预防为主”的方针，一切工作以安全为先，一切精力以安全为先，一切需求以安全为先，防范事故力求先知先觉先行，做到“为之于未有，治之于未乱，防患于未然”。

2、锁定“双控目标”。即严格控制事故起数和控制受伤人数，

坚决杜绝重特大事故，确保完成与上级签订的责任书的各项任务目标，确保公司长期处于安全平稳的态势。

3、强化“三项责任”。即强化政治责任，从事关公司形象，事关广大员工根本利益的高度来对待安全工作。强化发展责任，把安全生产作为公司的、的竞争力和的效益，坚持做到抓发展务必抓安全。强化法律责任，严格遵守《安全生产法》及公司的制度，全面履行法律、法规赋予的安全职责，自觉做一个安全生产的守法企业。

同志们□20x年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20x年正向我们走来。新的一年，万象更新，公司希望各位员工要积极行动起来，团结一心，爱岗敬业，奋力开拓，以更加饱满的热情，以更加昂扬的斗志，为实现公司20x年年度目标任务而努力奋斗！

图书行业工作总结篇三

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在在产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要

多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有件事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有些事情了去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话：坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习。

图书行业工作总结篇四

纵观20xx年我司的物流管理现状，相对比较差，物流成本费用支出偏高。在企业物流这块，我司主要涉及以下四个物流模块：

一、采购物流

采购物流是采购员与供应商达成定单后，关于物料到我司所涉及到的物流活动。由于我司所购大宗物料多由供应商提供“门到门”的服务一条龙，负责装卸、承运。供应商把物料歇完后，仓库负责报检入库手续。所以在此方面的投入资金已经以固定的比例包含在产品价格中，只会随我司购入物品的数量而等比例增加。将进料物流权交给供应商可以极大地减少我司对物流投入的精力，只要进料物流投入的资金不是有很大的弹性，我司在以后仍可以延续这种方式。

采购员应根据定单的排量、库存量来合理地安排采购量，胶料和铜丝的库存周期控制在一周之内，供应的紧急用品长期备用小批量库存外，其余物品库存周期应控制在一周之内或零库存。把原库存量先用掉，如不行就更换包装返还客户，依此降低我司库存成本费用。

加强各部门的采购管理力度，所需的采购物品均开“原材料申请单”交于市场采购部，统一采购，降低零散采购的成本支出。部门所用物品的时间应合理地安排符合采购员的采购周期，降低特采的费用投资。所购回的物品均报检入库，所需部门开“领料单”领用，拒绝不经品管、仓库直接使用，导致的损失应有当事人负相应的责任。

二、生产物流

生产物流主要是物品用量与工作所需的合理有效地衔接，包括将原材料、半成品从原材料仓库（或半成品放置区）转移

生产线上或返回和产成品入库过程中所涉及物品、人员、车辆及机械设备工作流程顺畅转换的一系列物流活动。

由于我司生产产品的特殊性，生产中所接触的物料一般都较为沉重，往往需要借助搬运工具如行车、叉车、液压车等进行，且每天发生较为频繁，极其耗费人力。由于所能借助的工具器材并非人人都会使用、都有权使用，所以经常会造成资源的闲置和浪费。对于一些简易的工具器材，能对所有的员工进行正规培训，确保每人都能够熟练地、规范地操作。对于叉车等一些相对复杂的工具器材，要确保每班都有人员会操作。为员工提供限度的工作支持，有利于提高员工的生产积极性，提高生产效率。

在物品用量方面生产部已加强管理，所需物品均开“领料单”领用，控制在生产过程中“多”的浪费，并把生产用品和半成品放置在合理区域，降低了堆置工作现场影响生产。加强员工的技术性培训，降低生产过程的不良浪费和特用现象，严控报废品的产出和人员闲职、机械等待现象。合理有效地安排“人机”协调流畅性，加强品质管理，提高生产绩效。

三、销售物流

销售过程中的物流主要包括产品销售及产品外加工（例如辐照加工）过程中涉及的物流活动。销售物流在我司整个物流体系中占有绝对地位，也是我司投入资金较大且可以由我司自主调控的一部分物流。我司应加强物流公司运输管理，降低物流成本支出。十月份前我没接手管理之前，所用的承运公司存在以下问题：

1、帐务块

物流公司每月对帐时间在月底，有的没有对帐单；有的发票与托运单一起拿过来，导致多开，只能做个记录；有的发票

开不出来，或每月的发票金额开不够；有的结款帐期不定：一个月、两个月、三个月的都有；有的提货人直接把留我司的那张单据带走，月底对帐无法对起来。每月的单据查询都很困难，因为只有张婷婷那边的手工记帐，有的登记，有的干脆不记。

2、货物承运方面

由于物流公司没有把货物准时运输到客户地，业务员就草率地跟承运公司叫嚷，导致自己最后礼亏，错误还在自己。物流公司在承运我司的货物中无视货物安全，导致磨损，客户不能接收，要求退/换货。客户要求退/换货的线材，不加以保护包装，直发物流，导致再次破损，线材磨损更严重，损失更大。有转发物流的货物，驾驶员按照经验发承运公司。

3、车辆的调度

销售内勤根据以往的习惯哪家物流公司方便叫哪家，有时候一天来两次。我司驾驶员晚上回来，明知明天中午进仓不晚，偏叫外面的车。有时同一地方一天跑两次，驾驶员气的无话可言。

经过三个月的物流整顿，加强承运公司的管理，已提高了整体管理水平。现实如下：

1、帐务方面

每天物流公司所托的货物底单都在我这边登记，每家承运公司都有自己的帐务报表，便于查询与做帐。当天的物流托运单，当天做帐，有误差当时就发现、解决，不留后患到明天。现在物流公司在每月二十五号结帐，他们拿着对帐单过来对帐，有问题当时解决，没问题回去开票。二十六号前把发票缴过来，三十号为“结款日”，帐期为九十天（顺丰和转发物流除外）。

2、车辆的调度

现在公司车辆有我来调度，谁想用车，经过确认，填写《派车单》缴到我处，指派车辆。我司驾驶员在工作八小时内接/送无锡、常州的货物或人员，之后转发物流货物。同一个地方的货物当天集中在一起送过去，下班之后去“辅照”，不耽误第二天的工作安排。看看“出车看板”，就知道驾驶员去什么地方，更有利于车辆的合理调度。

物流公司这块正在整顿，按照服务、价格、安全和时效性占优势的承运公司，相对符合我司承运标准的物流公司，签定“承运协议”来实行“区域制”（见附件）。销售内勤知道这个区域就是这家物流公司承运，经济、安全、便捷。物流公司的上门提货，能有效地降低我司驾驶员转运物流公司的费用支出。

3、货物承运方面

物流公司在与我司签定的“承运协议”中明确规定，运输破损承运公司应做出相应的赔偿，他们在承运中也加强安全防护，大大地降低了转运中的破损。如有磨损，客户也会配合着我们取证，依裁定物流公司的相应赔偿。

由于处在“经济危机”的浪潮上，公司在降低各方面的成本支出，物流承运价格的降低协调，符合我司接受范围的，继续合作，否则寻找新物流公司替换。争取逐步降低驾驶员转发物流公司的费用，让其上门提货。努力把运输物流这块制度健全、管理更合理、服务更完善，从此提高我司物流服务平台。

四、废旧物回收物流

我司在这块仍然处于“混乱”状态，公司的废旧品没能有效地管理、入帐、处置。

首先，关于供应商的回收物应加强管理，如纸箱、空线轴、托盘的放置和处置。生产部门所用完的纸箱、空线轴、托盘要分开摆放，占用我司有限使用场地，使生产现场更加紧凑，给工作现场带来不安全因素，存在隐患。我司应与供应商友好协商，把要回收的物品来一趟带走一次，降低我司管理费用。把供应商不回收的物品及时办理入库手续，进行有效分解。

其次，公司的废旧品的管理。大量的生产废旧品促使废品库管理“哭不堪言”了，在废品库这边入库的报废线材没有入帐，再说入帐数量与实际重量也是有误差。废旧品的放置一直是废品库的头疼事情，随心所欲的管理模式，想怎么放就怎么放，哪怕只剩抬脚走路的小道。剥出的废铜和废皮这边放，那边放；生产废料只顾的堆，从不管怎么放置合理。没有进行合理区域规划、划分和放置，导致废旧品混乱。一旦发生火灾，人员逃生几率很小，造成的损失无法挽回。

针对废品库的管理我们市场部仓库要进行管理，首先要完善公司废旧品管理文件，规定和程序。其次凡是入废品库的物品都要入帐，有帐可查。再次进行合理的区域划分，给予定位管理，集中放置。最后加强安全管理，提高员工安全意识，禁止明火作业。下班后关闭电源，以防短路发生火灾。

总之，我司在物流管理方面比较散漫，各种环节浪费比较严重，应加强每步环节的控制措施，从而有效地降低浪费和成本支出。提高员工的节约意识，进行采购物流、生产物流、销售物流和废旧物回收物流的培训，促使我司的物流总成本支出达到最低化、化，才能使处在“经济危机”的“宏业”继续前行。

图书行业工作总结篇五

通过总结，可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以

正确认识以往工作中的优缺点；可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。以下是小编整理的公司年度总结优秀范文，希望对大家有帮助！

实事求是、一切从实际出发，这是总结写作的基本原则，但在总结写作实践中，违反这一原则的情况却屡见不鲜。有人认为“三分工作七分吹”，在总结中夸大成绩，隐瞒缺点，报喜不报忧。这种弄虚作假、浮夸邀功的坏作风，对单位、对国家、对事业、对个人都没有任何益处，必须坚决防止。

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一、办公室的日常管理工作

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。在公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在xx部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了xxx证书、项目立项手续xxxx产权证产等。充分发

挥综合部门的协调作用。

2、及时了解xxxxx情况，为领导决策提供依据。作为xxxxx企业，土地交付是重中之重。由于xxx的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到xx□xx拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了xxxxxx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0x号办公会议精神要求，我针对目前xx房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如xx□xx又到xx花园□xx花园□xx小区调查这些物业的租售情况。就x号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在x月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在xxxx召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。在新的

一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做到领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

xx年是公司行政在党委和工会的协调配合下，紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，大干快上，各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神，大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念，同心同德、真抓实干，超额完成了年度生产经营计划，各项主要指标均达到了历史最好水平。公司全年生产尿素吨，比上年同期增长；完成产值万元，比上年同期增长%；完成销售收入万元，比上年同期增%；利税突破万元，比上年同期增长%；工业增加值万元，比上年同期增长%。员工年均收入为元，与上年同期相比增加%。并对一届二次职代会所提出的17件提案，全部予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

1、狠抓安全不放松，重视环保求发展。

安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基矗在全年的工作中，我们以“安全责任重于泰山”的讲话为指导，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全、消防知识培训，开展“安全生产月”活动和《事故应急救援预案》演习，提高员工们的安全意识；坚持每周五、节假日前的大检查以及日常巡查工作，

及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，提高安全人员待遇等，全年未发生轻伤、重伤和死亡事故。

xx年，公司在环境管理工作上有了较大突破，按照iso14001环境管理体系要求，公司加大了环保投入，环境纠纷赔偿额比上年下降了25%，同时，为了实现工业废水“三年内达到零排放”的目标，在相关部门通力配合下，完成了《工业废水与循环水综合治理工程》的项目可行性研究报告的评审修订工作，并列入国家的环保治理专项资金项目。

2、整合“两大体系”，提升企业形象。

“质量是生命线，环境是健康源”，这句话深植于每个员工心中□xx年，公司坚持“依靠

科技进步，走绿色经营之路，建设质量、环保型化工企业，推进企业可持续发展”的思想。公司在通过iso9001—xx质量管理体系和iso14001—1996环境管理体系认证后，从年初就着手两个体系的整合工作。编制了《质量环境管理手册》，并于七月份发布实施，通过一段时间的运行后，于10月份进行了内部审核，对查出的18个不符合项和30个观察项进行了评审整改。在11月下旬北京中质协对公司质量环境管理体系监督审核后，公司被推荐继续使用两大管理体系认证证书，从而进一步提升了公司形象。

3、坚持技改不停步，扩大生产创效益。

为了降低能源消耗，扩大生产规模，促进生产长周期运行，公司坚持技改不停步，向技改要效益□xx年公司共投资600余万元，运用新技术、新设备、新材料、新工艺分别对一、四车间冰机冷却系统、尿素合成塔、循环机等8个项目进行技术改造，既降低了能耗，又达到了增产和环保的目的，保证了生产长周期安全运行。通过技改后，年可新增产值1400万元，

可创利润400万元，尿素日产由上年的320吨增加到345吨。通过技改，降耗、增产效果十分明显□xx年全年5次打破日产记录，3次打破月产记录。

4、强化内部管理，夯实发展基矗

(1) 节能降耗降成本，狠抓质量上台阶。

200*年，公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严重老化的挑战，着力于节能降耗降成本，寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时，严格按照体系要求，紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题，坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查，决不让不合格品流入市常经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到98.3%，优等品率达到63.5%，合格品率为100%。

(2) 完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理□xx年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人平等、奖惩逗硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

(3) 加强财务监督，保障资金需求。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求□xx年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力度，用好用活资金。一是对银行贷款及时采取先还后贷，避免了贷款的逾期；二是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；三是加大了对应收账款的清收力度，坚持每周一对应收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水平，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。四是由于xx年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理，通过科学论证，先后控股、参股的几家企业运营正常，投资回报前景看好。五是资金及时支付，利用办公信息自动化系统、网上银行的功能，准确、及时、安全、高效保障资金需求渠道畅通。

(4) 推行办公自动化，提高工作效率。

为了改变传统的办公方式，规范工作程序，提高工作效率，公司在进一步加强计算机的日常维护管理的同时，加快了计算机信息化工程的进程。与重庆宏声新思维公司一起完善了设备管理、销售管理、采购管理、库存管理、生产统计管理、人力资源管理、办公自动化和财务接口管理等模块，并要求员工尽量“事事都在网上做，少费纸张少用墨”，逐步实现无纸化办公□xx年11月，公司通过了重庆市信息产业局组织的信息化工程验收，使公司的工作效率和工作质量实现了新的跨越。

(5) 切实加强物资供应，保证采购物资质量。

为了确保正常生产和xx年初制定的一系列目标指标的实现，供应处全力以赴，认真做好库房管理工作，及时掌握库房物资数量的动态情况，尽量减少物资压库。在采购中，千方百

计实现比质比价采购，对采购市场进行咨询了解，逐一排查，分析掌握生产厂家资质和技术力量，从产品的实用性等多方进行比较，保证采购物资的质量。始终坚持减少中间环节，降低采购成本，提高进销差率。通过努力，200*年供应处全面完成了年初提出的计划，外购物资按时到货率达到了98.46%，一次验收合格率达到99%，进销差率1.1%。

(6) 抓住市场，调整营销策略。

为提高产销率和资金回笼率及销售价格□xx年公司认真对全国市场需求变化进行分析，准确地把握化肥走势，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的市场销售变化情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高产品在本地市场的占有率。经过一年的努力，公司尿素产销率和资金回笼率均达到100%，在用户心中树立了良好的企业形象和品牌形象，产品销价在同行业中长期处于较高价位。

5、着眼未来，注重员工综合素质提高。

在新经济背景下，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，一个比竞争对手学得更好更快的学习能力。建立学习型和创新型的员工队伍是企业人力资源开发的重要途径□xx年公司根据年初制订的培训计划和各部门工作实际，认真组织开展了中层以上管理人员企业财务管理基础培训，全公司班长以上管理人员综合素质培训，高级工、中级工培训□iso9001质量管理体系□iso14001环境管理体系整合培训和新一轮质量管理基础知识培训，以及企业标准化体系的培训等18项培训，培训内容涉及党和国家的方针、政策、法律法规，生产管理、财务管理、营销管理、劳动保护、民主管理、档案管理、化工专业技术、安全消防知识、以及企业文化建设等。通过培训，既提高了公司员工的综合素质，又实现了企业人力资源的不断增值。

6、实施资本运作，追求财富最大化。

7、注重企业文化建设，推动“三个文明”健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基矗xx年，在公司党委的领导下，党政工齐抓共管，将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明车间、文明处室、文明班组、文明科室、安全合格班组活动；广泛开展了工会系统建家活动；广泛开展了多种形式的劳动竞赛活动；广泛开展了形式多样的创先争优活动；广泛开展了多种形式的员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。对外树立了良好的企业形象，对内极大地增强了企业对员工的凝聚力，同时极大地鼓舞和调动了员工生产(工作)积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。经过全公司上下一心齐努力，我们公司不仅物质文明建设取得了好成绩，而且政治文明、精神文明建设也成绩斐然。公司继续保持了江津市“文明单位”称号，公司党委连续四年保持了江津市“先进基层党组织”称号，公司工会继续保持了重庆市“模范职工之家”称号，公司团委再次被评为江津市“五四红旗团委”，公司九个处室和3个车间继续保持了文明车间(处室)称号，30个班组(科室)继续保持了文明班组(科室)称号，537名员工继续保持了“文明员工”称号。xx年，公司评出两个先进集体，六个先进班组(科室)，十名先进个人。两名员工获特殊贡献奖。他们是我公司众多集体和个人的典型代表，他们为公司全面完成xx年的目标任务作出了卓越的贡献。为此，我代表公司党、政、工再次向他们表示衷心的感谢！

xx年我们虽然做了大量的工作，取得了可喜的成绩，但在我们的工作中仍然存在一定的差距。其一，部分员工思想观念依然陈旧，转变较慢，工作主动性不强，缺乏进取精神和忧患意识、竞争意识。其二，个别员工综合素质还有待提高，公司专业技术人才青黄不接。其三，个别管理人员创新意识

较差，管理水平偏低，管理工作缺乏新的突破。其四，虽然销售形势喜人，市场占有率有较大提高，但产品单一，终端客户的需求调查、信息反馈欠佳，市场存在潜在的危机。其五，员工培训虽多，但仍存在流于形式的现象。其六，部门与部门之间沟通协调配合欠佳，以致于出现工作脱接、效率低、质量差的现象。其七，管理制度和办法难以持之以恒执行，执行力较弱。存在的上述差距，有待于我们在工作中不断总结、改进和完善。

图书行业工作总结篇六

二、全面完成项目建设和技改工作

（一）2万吨铝型材扩建项目

（二）顺利完成xxxx公司铝精密股权转让工作

三、强化管理，确保完成全年目标工作任务

（一）把市场营销放在重中之重来抓，持续加大市场开拓力度

2、董事长或总经理每月定期组织业务员召开销售分析总结会

3、进一步完善营销管理制度，规范工作流程

4、加强固定客户管理

（二）把生产管理放在关键环节来抓，持续强化生产加工能力

1、在生产体系中持续坚持订单评审制度、早班碰头会和周例会制度

3、大力开发新产品，持续提升企业_竞争力

4、始终坚持质量是企业的生命，持续强化质量管理

（三）把安全环保放在首要位置来抓，持续强化企业发展保障

1、明确了安全稳定和环保工作目标任务，分解落实了目标责任

2、加大安全环保资金投入，整治安全环保隐患

3、加强职工教育培训，提高员工安全环保意识

（四）把财务核算放在_位置来抓，建立健全企业内控机制

1、改进和加强财务核算体系

2、强化内控监督机制

（五）把制度建设放在优先位置来抓，持续推进企业管理规范化

1、强化以目标责任制_的制度体系，层层落实目标任务

2、持续完善管理制度和加强员工教育培训，提高执行力

3、持续坚持每周召开党政联席会制度

图书行业工作总结篇七

公司年度环保工作总结20xx年以来，公司环境保护工作在市委、市政府、市环保局的领导下，取得了一定的成绩，实实在在地做了大量、细致的工作，公司综合环境得到了进一步

的改善，没有发生一起环境污染事件。

现就一些环保具体工作总结如下：

一、完善环境保护管理网络，加强责任制建设。公司投产以来，十分关注环保达标情况，严格按照《环境空气质量标准》、《城市区域环境噪声标准》、《工业企业厂界噪声标准》、《地表水环境质量标准》、《大气污染物综合排放标准》和《锅炉大气污染物排放标准》、《中华人民共和国清洁生产促进法》、《危险废物转移联单管理办法》等政策法规进行监督完善，真正做到外请监督、内抓管理。

二、加强宣传、培训工作，强化环境保护的意识。组织人员参加了有关部门组织的环保专题会议；并在公司内部做了大力宣传。在全公司营造了保护环境、全民参与的浓烈氛围，让环保走进了我们的生活、生产，让大家更深入全面地了解环保部门的职责、环境质量的状况、环境保护工作的任重道远。同时我们以“422”地球日、“65”世界环境日、科普宣传周为契机，广泛开展了环保宣传工作，悬挂横幅，制作了环保宣传站牌，张贴环保宣传标语等。

三、坚持环保工作，做好外请监督内抓管理□20xx年，我公司邀请组织人员对我公司现场进行环境影响考察，并做了职业病危害控制效果评价等工作。

图书行业工作总结篇八

尊敬的胡总、公司全体同仁：大家好！

20xx年是博昊第一个5年发展周期的最后一年，也是极为关键的一年，一年来，在胡总经理的亲自带领下，公司全体员工团结一致，务实创新，积极向上，开拓进取，取得了良好的经营业绩，完成了省内的市场结构布局。各项管理工作也有较大突破，逐步趋向规范化，员工收入大幅增加，基本完成

了预期目标。现将公司20xx年的主要工作总结汇报如下：

一、20xx年主要成绩：

1、业务区域扩大，业务量大幅提高

20xx年在胡总的亲自带领下，市场业绩进步明显。主要表现在市场区域的扩大和业务量大幅提高。截至目前为止，公司的业务范围包括大连、鞍山、抚顺、阜新、朝阳、葫芦岛、铁岭、盘锦等，基本上遍及整个辽宁。业务区域的扩大，势必带来业务量的大幅提高，据不完全统计□20xx年的业务量同比增长15%，显示出了企业良好的发展势头，为公司的腾飞奠定了坚实的经济基础。

2、完善组织结构，丰富行政职能

公司成立以来，一直没有独立的综合管理部，相关工作由财务部监管。随着公司快速发展，存在的问题也越来越多地暴露出来□20xx年初，公司成立了具有独立职能的综合管理部，包括人力资源工作和行政工作两个方面，并聘请了专业的人员负责部门的管理。通过一年的实践证明，综合管理部门发挥了相应的职能，促进了公司的发展。

3、初步完成人才储备，奠定了人才基础

公司的发展离不开人才的保障，为了保证公司的可持续发展□20xx年公司招聘、储备员工20余人，有专业方面的，有管理方面的。有行业精英，也有应届大学生。这些员工的加入，给公司带来了新鲜的血液，带来了新鲜的气息，同时也带来了新的观念和思维，有力地促进了公司的发展。在人才引进的同时，也实现了人才的吐故纳新，淘汰了一些不适合公司发展的员工，从而保证了整个团队的战斗了和创新力。

4、出台激励政策，调动员工工作热情

以技术求生存是公司一贯的战略主张，如何调动技术人员的工作积极性，激发他们的潜能和创新力，是20xx年公司主要解决的问题。因此，公司借鉴了一些成功企业的先进经验，对行业和各岗位的工作性质进行了认真的分析，进行了大量的实际的测算和论证，出台了《项目提成办法》。《项目提成办法》具有一定的科学性和实践性，体现了以绩效为先导的企业文化，大大地调动了技术人员的工作积极性。

5、夯实管理基础，构建制度体系

公司的发展离不开制度体系的保障。20xx年下半年，针对公司现有发展阶段，在公司实际状况的基础上，对行政人事制度体系进行了修订与完善，对不符合公司实际状况的进行了删减，对滞后于公司发展的进行了修订，对空白的进行了补充。新的制度体系虽然在审定过程当中，但我们有理由相信，新的制度体系必然会对公司的发展起到一定的积极作用。

6、改善办公环境，提升企业形象

20xx年10月份，根据发展需要，公司在黄金地段购置了新的办公楼。20xx年底交房，有望在20xx年的2月份入住。新办公楼的购置将大大提升企业形象，大大改善员工工作环境，提高员工满意度。

二、成功的经验：

1、得益于总经理的正确领导

5年来，公司得到了长足的进步与发展，员工人数有当初的几人发展到现在的几十人，产值也在成倍的增长，尤其是20xx年更加突出，辽宁博昊的足迹遍布了辽宁省内。公司的发展首先离不开总经理的英明决策和正确的领导，面对新形势下企业如何发展，他运筹帷幄，以敏锐的视角洞察了行业发展的空间，以坚持不懈的精神对企业发展的各个阶段给予了精

准的把握，以强烈的事业心和社会责任感带领博昊人一直走到今天。

2、得益于良好的社会关系

公司成立之初，就得到了政府主管部门关注。多年来给予了极大的支持与帮助，在政策上给予指导，在技术上给予帮助，在信息上给予支持，使博昊在短短五年时间内迅速成长成为行业新秀，应该说博昊今天取得的成绩是与政府之间良好的外部环境是分不开的。

3、得益于员工不怕困难、勇于吃苦的优良品质

公司的员工体现出一个共同的特点，积极向上，务实创新，充满激情，这些优秀的品质大大提高了员工的凝聚力，他们爱岗敬业，不怕困难，勇于吃苦，任劳任怨，勇于承担责任，遇到问题不推诿，相互支持与配合，具有很强的团队精神，员工这些优秀的品质成为公司潜在的财富，也是企业未来发展的保障。

三、存在的问题：

1、市场意识淡薄，一定程度阻碍了公司的发展。

市场问题一直是公司面临的主要问题，是弱项。市场是公司生存与发展的龙头和基础，但从公司的现状来看，公司尚无具有独立职能的市场部门，市场工作主要有总经理在做，造成的直接后果有两个，一是不能完全履行市场部的职能，使整个市场运作处于相对被动的局面，一定程度上阻碍了公司的发展，二是市场工作几乎占据了总经理所有的时间与精力，很难更好地去思考企业发展的其他问题。

2、技术能力需进一步提高

就公司的技术能力而言，在同等规模的企业中，应该处于相对领先的地位，这是大家有目共睹的，业主单位的信任也充分体现了这一点。然而以发展的眼光来看，从技术领先的战略分析，公司的技术能力同样面临着严峻的考验，如面对新领域、新技术的开发与储备非常薄弱，普通项目的技术存在一定的粗糙问题等。

3、制度化体系不够清晰

公司的制度化建设明显的滞后于公司的发展。公司目前执行的制度大都是公司成立时制定的，已远远不能满足公司目前发展的需求，多数情况下都是在按照习惯和个人主观意识做事情，缺乏统一的标准，面对一些新事物，只能由上级决策，不利于培养员工的责任感，也影响了工作质量与效率。

4、业务流程执行不到位

这是公司日常工作中最为突出的一个问题，也是一个长期没有解决的问题。主要表现在我们作报告、做规划时，严重缺乏时间观念，缺乏目标意识，形成了拖延的坏习惯，大多时候都是在工作的最后期限才开始做，内容避免不了东拼西凑，漏洞百出。经常加班造成了员工心理上的压力，同时造成了业务流程得不到很好的执行，很多时候经理不予审核或没有时间审核，就报到总工办，给总工办造成了极大的压力，势必影响工作成果的效率和质量，甚至影响到公司的形象和声誉。

5、人才衔接不畅

人才梯队建设是公司的主要战略之一，是公司一贯的主张和做法。多年来，公司锻炼、培养了一些行业的专业人才，也为行业的发展做了一点贡献。然而，伴随着公司的高速发展，每年都会引进一定数量的人员，加以培养。但从运行的实际状况看，存在着一定的问题，主要表现在公司对新人的培训

体制上的不完备和员工之间的差异化。最终导致了员工能力与素质参差不齐，人才衔接不畅，一定程度上削弱了公司的竞争能力。