

2023年制药公司年终工作总结 公司出纳 年终总结(精选8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

制药公司年终工作总结篇一

转眼间我们送走了20xx年，迎来了崭新的一年。回顾20xx年工作情况，还是收获颇丰，现将本人一年以来的工作及学习情况总结如下：

一、公务卡制度

公务卡是我单位持有的主要用于日常公务支出和财务报销业务的信用卡，公务卡消费的资金范围主要包括差旅费、会议费、招待费和零星购买支出等费用。不仅可以减少现金支付，使我单位的流动资金可以运用到更多、更有利的地方，提高资金的使用效率；还可以使我单位的财务管理趋于透明化，公务人员利用公务卡消费的过程，我单位可以通过有效的监督与管理，做到对每笔资金支出的详细去向都心中有数，严防腐败问题的发生，同时，还可以完善国库集中支付制度，定期对公务卡支付的消费情况进行集中支付，提高国家集中支付水平。

二、银行业务方面

日常与银行相关部门联系紧密，根据单位业务需要及时补充公务卡上的金额，井然有序地完成了职工日常报销。在平日

与银行接触的工作中，我认真复核公务卡的对账工作，仔细做好职工的工资发放与各业务单位往来付款工作，并做好与银行各方面的衔接工作。

三、本职工作方面

对于本职工作，严格执行公务卡管理和结算制度，定期向财务主管核对公务卡与帐目，发现卡金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时回收整理各项回单、收据。根据财务主管提供的依据，及时发放员工报销和其它应发放的经费。在工作中坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票不付款。

四、廉洁自律方面

财务工作是重点岗位工作，要求工作人员务必做到廉洁奉公、遵章守纪，忠于职守。我始终坚持认真学习财务相关法规，坚持以自律为本，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

五、存在不足

在公司领导的培养下和同事们的帮助支持，无论是思想认识，还是工作能力都有了进步，但差距和不足大有存在的。比如：一方面是学习的深度和广度还需要加强；另一方面是遇到困难强调客观原因较多，没有充分发挥主观能动性。

制药公司年终工作总结篇二

年终总结是人们对一年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的一种应用文体。年终总结的内容包括一年来的情况概

述、成绩和经验教训、今后努力的方向。以下是本站小编为大家精心搜集和整理的物业公司年终总结，希望大家喜欢！

20xx年是深入学习贯彻落实党的xx大精神的开局之年，也是全面小康社会和中国特色社会主义社会建设的关键一年。在本年度的工作当中，我物业公司努力全面建立标准化物业管理体系，着力提升物业服务品质，打造和谐文明科技园区，着重项目部标准化管理体系的全程推进实施，不断修正、提高、完善，追求管理服务的持续改进。现将本年度我公司工作情况总结汇报如下：

（一）实施标准化流程管理 保障覆盖全部管理过程。

以“业主无抱怨、服务无缺憾、管理无盲点、工程无隐患”为工作标准，重点制定、改善了各项管理服务流程、管理制度、作业指导书；建立了监督管理组织，落实岗位责任制。建立了一套覆盖各个管理环节、实施有效的管理体系。

（二）针对项目实际情况 全程交叉培训考核。

结合项目部的管理实际，针对新员工多、年轻员工多的特点，为保障管理服务品质，力争做到员工业务水平专业化、全面化，物业部年初制定了详细的培训考核方案，通过工程、客服、安全、环境知识的交叉培训考核，使员工物业知识专业化、全面化。同时整理了一套实用的培训课件，编写了《保安人员应知应会》、《客服人员应知应会》。

（三）重视宣传引导工作 赢得业主理解支持。

成立了项目部宣传小组，通过宣传栏、电子邮件等形式，积极主动的向园区业主公示本公司及物业部的工作情况；宣传物业部的工作及公司的服务理念；保障畅通的沟通渠道，坚持正确的舆论导向；宣传法律法规和政府部门的管理指导信息；并及时向业主提供安全知识、健康常识、天气预报、租房信息、

生活小常识等。赢得了业主对物业管理工作的理解和支持，引导园区业主积极参与园区建设。

(四)推行贴心管家服务 建立嵌入式管家模式。

成立了“贴心管家小组”，形象成了项目经理重点跟进、部门经理分工负责、客服人员跟踪推进的管理模式。更好的为业主提供贴心服务，每周针对收费情况，分析总结工作经验，及时协调处理顾客需求。不但使服务品质有所提升，而且成功化解了收费困难。实现了从“贴心管家小组”成立前的每月收费80余万元，到小组成立后每月135万元的飞跃，基本完成了公司的收费指标。

(五)倡导绿色环保理念 推进垃圾分类工作。

本年初，按照街道办事处要求，物业部专门成立了垃圾分类领导小组，制定了垃圾分类管理制度及流程，完善了垃圾分类设施，安排专人负责，细致、系统的进行宣传、培训、监督、落实。实现了园区生活垃圾减量化、无害化的管理目标。使垃圾分类工作最终高质量的达到了市政管委的要求，受到了市、区领导的好评。由于垃圾分类工作的出色，市政管委拟将我园区列为“垃圾分类优秀单位”。

(六)完善档案管理体系 保持原始完整数据。

档案管理是物业管理当中的一项重要工作，记录着物业、业主和管理过程的真实面貌。设置专人跟进收集、整理、更新，建立了一套完整的档案管理体系和数据库，并保持数据的不断更新，保证了档案的完整性及可靠性。满足了安全、便捷、快速、详细、真实、完整的档案管理要求。

(七)规范保洁服务过程 满足清洁舒适要求。

监督指导园区保洁工作，制定标准操作监督流程，落实分区

负责、定期考核制度，有效地调动其积极性，促进内部和谐竞争，提升园区环境质量。

(八)关注消防、安全工作 保障业主生命财产安全。

火灾是物业安全管理的最大“敌人”，一旦发生火灾，业主人身和财物都会受到严重威胁。为此，我们以安保部为中心以项目经理为组长，组建园区义务消防组织，实施严格的消防监督管理并将消防责任分解到各户，向其普及消防知识。

(一)由于ibm公司个性化需求，在停止正常制冷的情况下还需要延时制冷，经物业部与开发企业及相关管理部门协调，最终顺利为ibm公司完成延时制冷服务。

(二)因ibm公司延时制冷到11月3日，这给换季检修工作带来了一定的困难，为了避免影响园区正常供暖，在任务重、时间短、工作量大的情况下，组织工程人员加班加点，牺牲周六日休息时间，圆满地完成了冬季供暖检修工作，11月15日顺利地为园区正常供暖，无一投诉发生。

(三)自接管项目中水站并投入使用以来，因设备缺陷，经常出现故障。尤其是在20xx年10月份中水设备出现严重故障，使业主投诉矛盾加大，影响了物业工作的正常进行，物业部经与开发多次协调，为中水站更换高低区水泵4台、电机2台、维修水泵4台，基本保证了中水设备的正常运行，化解了业主与物业之间的矛盾。

(四)机房环境改善，机房进行了整体设计、刷漆，使机房分区更清晰，环境更整洁，管理更标准。

(五)针对园区设备多、能源公摊量大、业主交费难等问题，项目部以园区为家，研究制定全套的节能方案，楼内公共区域及地下停车场采取多项改进节能措施，不断挖掘节能潜力。如：制定大厅灯开关时间，由保安值班人员按规定时间开启，

项目员工随时检查随时关闭等方案，有效的控制能源浪费。

20xx年物业部在以项目经理为核心的管理团队带领下，服务品质有提升，管理方法有创新，文化宣传有成就的基础上，基本完成了公司的既定目标。然而在项目团队面前仍然存在诸如中水问题、标识不全、沟通渠道单一等等困难，还需公司总部给予关注支援，以便使项目管理更加完善，创造企业品牌。

以上就是我物业公司本年度工作情况总结汇报，不当之处还请上级领导批评指正。

(一)房屋管理

房屋管理是物业管理的重要内容之一，此问题在前期业主装修阶段显得尤为重要，纵观各老旧物业小区存在的上下单元渗漏、外立面破坏、楼宇结构受损、房屋功能改变等不一而足的问题，无不是因为前期阶段管理不到位而种下祸根、埋藏隐患，从而造成了后期管理服务工作的困难重重、举步维艰，这一问题已逐渐演变成一个困扰行业发展的突出问题。

为此，在装修管理工作方面，我们重点加强了以下方面的工作：

4)定期组织开展装修专项巡检整治活动，对存在未符合管理规定要求的现象，限定作出整改，并按计划实施复检工作，此项工作得到了大部份业主的肯定。

5)从20xx年十月份起，根据工作的安排需要，管理处设立了装修巡检专项负责制度，该项工作由保安队长组织实施，经过相关培训及各项准备工作后顺利予以实施，取得了良好的成效。

(二)小区安全防范工作

小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重，为能给业主提供一个安全舒适的居住环境，我们狠抓了小区治安消防管理工作，对保安人员定期进行岗位培训，考核，制定了严格的岗位执行标准，并坚持严格执行了各项工作程序、巡更、巡岗制度。要求保安人员认真巡查，文明执勤，礼貌服务，在前期装修阶段进出人员复杂，硬件设施条件欠缺的情况下，基本完成了公司安排的各项工作任务。

5)前期阶段由于各方面的因素，停车场车辆出入管理较为混乱，通过邓经理主持召开专项整治工作，并安排落实相关工作后，所有进出的车辆均已凭证出入，大大地提高了停车场车场管理的安全系数。

(三) 公共设施、设备的管理

小区公共设施设备的良好运行状态与维修养护管理工作是建立在前期的接管验收及试运行阶段调整磨合基础上的，作为广浩地产首个小高层住宅项目，由首期楼宇交付业主起，我们一直秉持的工作理念是：“严把接管验收关，密切监控设备运行状态”，为此我们实施了以下管理措施：

(四) 环境卫生管理

(五) 绿化管理

为了给业主创造一个优美的生活环境，我们严格落实了绿化管理措施，根据x小区绿化施工进度，配合公司积极做好绿化养护管理工作，设计制作绿化警示牌、绿化带围栏，使绿地基本无破坏，践踏及公用现象；同时根据绿化的习性制定绿化养护计划，定对对绿化施肥及修剪，通过绿化员工的辛勤工作，小区的绿化生长状况良好。

虽然，我们在20xx年的工作中取得了一定成绩，但还有很多需要完善与加强的地方。

第一、管理人员整体素质不高，服务意识不强，实际处理事务的能力还有待提高；

第二，与业主的沟通不够，了解不足，在往后的工作中应予以加强。

第四，保安管理方面仍存在人员思想心态不稳定，工作执力度严重欠缺的情况，需要在实际工作中作出改善。

针对以上几个问题，在20xx年工作中，我们将吸取经验与教训，努力提高员工的业主服务技能与管理水平，把工作做到更好。

在新的一年里我们将加快步伐，不断提高自身物业管理水平，不断完善小区各项管理工作，为使早日跨入优秀物业管理小区作出贡献，为公司的发展添砖加瓦。

制药公司年终工作总结篇三

狠抓设备整治和基础管理，坚决与“违章、麻痹、不负责任”三大安全敌人做斗争。经全体员工的共同努力和辛勤劳动，顺利完成了各项生产任务，进一步提高了输变电设备的健康水平，降低了设备故障率，促进安全生产水平的进一步提高。现将我公司20_年所做的各项工作情况总结如下：

一、工作目标完成情况20_年里，我公司积极全面地开展安全生产工作，基本实现了年初提出的工作目标，即：

- 1、没有发生人身轻伤事故；
- 2、没有发生本单位责任引起的设备事故；
- 3、没有发生因检修、调试二次设备引起的误接线、漏接线、

误碰、误操作事故；

4、没有发生误操作事故；

5、没有发生火灾事故；

6、没有发生本部门责任污闪停电事故；

7、没有发生负同等责任以上的交通事故；

8、没有发生因巡视线路项目缺漏、不到位而引起的责任设备事故；此外，我公司还通过了iso9001_20_质量管理体系认证；通过了_专业承包二级资质的申报。

二、设备运行管理和设备

消缺情况为进一步提高设备的健康水平，降低设备故障率，我们狠抓检修质量管理和设备缺陷管理，公司领导精心组织，周密安排，通过全体职工的共同努力，完成了各项生产任务：变电部分20_年，我公司负责检修维护的变电设备有_500kv变电站1座_220kv变电站12座_110kv变电站43座_35kv变电站9座。其中，与20_年相比_220kv变电站增加了2座_110kv变电站增加了4座。我们在人员缺少的情况下：

1、严格按检修周期对所管辖的变电设备进行了定检。

2、保证了设备健康运行，紧急缺陷消除率100%；重大缺陷243条，消除219条，消缺率达90%；统计一般缺陷723条，消除428条，消缺率达59%。

3、根据预防性试验标准，对所有达到预试周期的__设备进行了预防性试验，预试率达到了100%，其中合格率为96%，发现不合格设备59台。已处理或更换的台数为24台。

4、绝缘工具试验方面，完成289双绝缘鞋，28双绝缘手套，154

只验电笔，122只110kv令克棒的试验工作。

5、地网测试方面，完成45个变电站的地网参数测试，完成50个变电站避雷器的带电测试，并对所有的阀式避雷器进行了泄漏电流试验，对所有的氧化锌避雷器进行了阻性电流试验，发现三台氧化锌避雷器阻性电流超标，已经上报，建议尽快更换。

6、在试验中，发现避雷器的放电计数器损坏情况较为严重，今年一共发现六台避雷器放电计数器损坏。还发现一些运行年限已久的35kv多油开关存在绝缘缺陷，主要表现在介损超标、绝缘电阻值降低。随着科技技术的进步，新型的氧化锌避雷器已经能够完全替代阀式避雷器，为此我们提议将__局网区内所有的阀式避雷器更换为氧化锌避雷器。

试验及故障分析34台次；微量水份分析447台次；理化试验532台次；六氟化硫气体湿度测试198台、瓶。全年新油入库19吨，其中#10绝缘油6吨，#25绝缘油13吨，出库油22.885吨，其中维修用油10.82吨，基建用油11.765吨，其它部门用油0.3吨。

展了春季、秋季安全大检查及“5+1”专项整治活动，并完满地完成了检查任务，对检查出的存在问题进行了整改，进一步提高了安全生产管理水平，确保了安全生产目标的实现。针对所辖线路常有被破坏、偷盗的情况，我公司发动群众力量，加大电力法规宣传力度。派出班组人员深入村屯各户，对当地村民耐心细致地进行《中华人民共和国电力法》、《电力设施保护条例及实施细则》的宣传活动，发放宣传传单3000余份，积极发动以群众护线员为主的群众力量与破坏电力设施的违法犯罪行为作斗争。

iso9001-20_标准要求运行，提高了检修质量和管理效率。大

家充分认识到：质量管理是企业立足市场寻求发展的根本保证，没有质量就没有效益，全体职工都牢固树立了“质量是生命，质量是信誉”的信念。进一步完善公司工程管理的流程控制，制定和完善了一系列工程管理程序规定，理顺了工作流程，有效地提高了工作效率，加强了日常生产维护工作的监督管理工作，各级员工各负其责，相互协作，发现问题及时纠正、上报。在建立安全监督体系的同时，编制了《生产及施工现场安全监督检查表》，各个班组认真组织学习，使安全监督检查规范化，同时亦可规范职工的作业行为。组织各班组制定了具体设备的检修记录卡，将检修作业指导书具体化及实用化，目前已经基本完成编写工作并开始实施。

合同金额为：_30.1644万元。20_年与___区公司签订的大修、技改合同金额为：

2182万万元。20_年签订的工程合同金额为：2457.410723万元。

山之石，可以攻玉”，先进的生产经验为今后我公司开展各项工作起到很好的借鉴作用。在实际检修技能培训方面，采取邀请设备厂家拿实物来公司进行实地培训的方法，取得了很好的培训效果。

层。生产一线交通工具老化，无法达到对事故的快速反应，希望改善生产一线交通工具。班组工器具老化及急缺的现象也很严重，很多工器具已达到报废年限。我公司管理的绝缘油库设备陈旧、对周围环境造成污染危机，周围地形复杂，带来许多火灾隐患，急需进行完善或移改；同时，随着六氟化硫__设备在我局的广泛运用，现有的六氟化硫气体监督管理手段已无法满足要求，气体工作站建设势在必行。

制药公司年终工作总结篇四

今年来，本部的各项工作在公司领导的关心支持和各部门的

密切配合下，全面完成了国内安装的各项调试任务。国外安装调试大幅度上升，安装调试合格率达到100，随着公司各项业务的发展，预计明年在国内外的安装任务还会有增长。

回顾安装公司一年所做工作，我们的安装人员在语言交流、协调等遇到诸多困难的情况下，始终以饱满的工作服务态度和敬业精神，得到了国内外客户的肯定。但客户对我们公司的产品、零配件的材质及加工精度有点不满意，故引发这方面的投诉比较多，同时增加了售后服务的难度及相关费用的上升。在此，请公司有关部门在零配件的选购，材质与加工精度方面，加以提高改进。这样有利于我们安装公司更好地完成设备的安装调试任务，保证其今后的正常运行。让我们的产品设备更能让人接受，从而减少售后服务的邮寄、托运费用。在其它费用的开支方面，原本可以节省的费用，由于各方面的原因比如：场地确认造成的等工，安装后不能及时调试的往返，配合收尾款而进行的回访再培训。缺乏跟踪信息的配发带来的种种弊端等等，这都又待我们加以重视认真对待，确保我们的工作质量。

__年质量目标及行动措施

一、在提高管理标准方面：

- 1、加强本部门人员对iso9001□20__质量保证体系的进一步认识，重温程序文件和支持性文件的职责规范。
- 2、加强安装质量管理意识，做好安装过程中的质量跟踪及反馈。
- 3、加强对全体安装人员的整体安调技能的测试，做到有备上岗，提高各方面业务素质，树好安装公司窗口形象。

二、提供优质服务的方面：

- 1、对客户提出的要求及反映的问题，通过电话或直接派人帮助解决，并做好记录，责任到人。
- 2、对产品质量存在的问题及时做好信息反馈，并通过品质速报，起到传送纽带，以最短的时间、最快的工效，最好的答复，尽力让客户满意。
- 3、对使用我们产品的用户，无论是保修期内外的都有责任做好回访调研工作，促使用户满意信任度达100。

三、确保工作无差错：

- 1、依据公司安装、调试验收报告验收合格率达100。
- 2、增强行为思想意识，控制人为质量事故为零。
- 3、配合国贸、营销部在做好售后服务的同时，有责任把球馆选送的维修保养学员进行培训，培训合格率争取达到90。

20__年度的质量目标及行动措施已经制订，有必要我们认真贯彻落实，按照iso9001□20__质量保证体系，严格遵守程序文件、支持性文件的各项要求。以“服务创造价值为中心”，全员参与，倡导“不当辅手、我做第一”的思想齐心协力做好各自的本职工作，力争20__年安装调试合格率为100，客户的投诉率趋向于零。

制药公司年终工作总结篇五

年是我区工业经济发展最为困难的一年。面对诸多挑战和困难，在区委、区政府的正确领导下，区工业战线广大干群按照科学发展观和全区工作的总体要求，认真落实中央、省、市“保增长、保民生、保稳定”的一系列政策措施，迎难而上，快速反应，奋力拼搏，“决战二季度”、“大干三季度”、“决战四季度”，齐心协力，开拓创新、奋力拼搏，

全区工业经济在困难中开局、逆境中奋进、呈现出总体企稳向好的良好态势，年初确定的主要目标任务圆满完成，取得了战危机、保增长的阶段性胜利。主要有以下几个特点：

一是主要经济指标取得新发展。止年底，全区非公有制经济完成营业收入2969244万元，同比增长28.1%；完成总产值2978033万元，同比增长28.9%；完成增加值886020万元，同比增长26.7%，实现利润239137万元，同比增长27.7%；上交税金37219万元，同比增长39.9%。非公有制经济预计占地区生产总值的比例68%。

规模以上工业增加值完成16.5亿元，实现利润2.7亿元，同比分别增长17.1%与35.8%，超额完成市下达我区16.5%与17.5%的增幅目标任务。在全区非公有制经济工作会上，我区连续三年荣获全市“民营经济发展快区”称号；在区委工作会上，连续两年获得目标管理综合工作优秀奖、争取政策性资金一等奖、服务项目建设、经济财政收入、信访稳定工作先进单位等荣誉，受到表彰和奖励。

二是项目建设取得新进展。年初确定的12个工业重点技改扩建项目中，金牛彩印年产1万吨纸铝塑液体无菌包装材料项目、金鹏机电年产2万吨高强度圆环链条项目、乐牛乳业年产10万吨豆奶项目、中联卧龙水泥预热发电项目年底前均可试生产；瑞光变压器新厂建设、福来石化搬迁改造项目、菲奴维特服装生产等项目已有实质性动作，其它项目进展顺利。

三是企业融资取得新突破。争取政策性资金：目前已陆续为中小企业担保公司、金牛彩印、北方伟驰、金鹏机电、海达生物、滨河建材等企业争取资金2925余万元，目前已到位；奥德曼、瑞光变压器等5家企业技术改造项目奖励资金、信用担保、外贸补助资金161万元，已上报国家财政部，正待审批。

担保融资：今年4月份，在区中小企业信用担保中心的基础上，新组建成立卧龙信用担保有限责任公司，注册资金3000万元，

与农信社合作，贷款利率降至5.31%，降低了企业的融资成本。公司实行规范化运作，高效率服务，止目前已为企业办理30笔业务，担保额度达5680万元，有力促进了全区中小企业的快速发展。

四是企业服务年活动取得新成就。组织开展了由区主要领导带队进行的现场办公活动，先后深入12家骨干工业企业进行专题调研，召开现场办公会，现场解决了企业提出的土地使用、劳动关系、企业改制等方面问题46个，为企业落实专项贷款1200万元、达成贷款意向3800万元。

二是局班子成员实施联系分包重点乡镇和骨干企业制度，深入企业调查研究，适时了解掌握重点乡镇和重点企业的运行动态，尽力帮助企业协调解决生产经营过程中遇到的困难和问题，搞好贴身服务；三是积极帮助我区企业开展产销对接，已组织我区16家工商企业、房地产企业签订中长期战略合作协议和产销合同3.5亿元，四是先后四次组织企业参加由区政府和农信社、工商行、交通银行等金融部门召开的银企洽谈会，签订了战略合作协议，仅农信社就向我区企业一次性授信1.7亿元，菲奴维特、盛宛建材、惠丰棉业、广利建材等企业融资协议正在洽谈中。

二、主要做法

1、浓化发展氛围，优化发展环境。召开了全区工业经济工作会，对__年中小企业及非公有制经济工作进行了总结，制订了《卧龙区工业企业经营业绩考核奖励暂行办法》，出台了《金融单位支持工业经济发展奖励办法》，表彰和重奖了一批先进单位和先进个人，安排部署了__年中小企业及非公有制经济工作，进一步理清了思路，确立了工作重点，明确了奋斗目标，7月份区委工作会上王吉波书记提出了“工业倍增计划”，马区长提出了八项促企发展措施，掀起了新一轮发展_____。

11月份，面对全区工业经济发展增速放缓的严峻形势，我们适时召开了工业经济运行分析座谈会，积极教法子、指路子，把发现的问题和矛盾解决在萌芽状态，引导企业认清形势，坚定信心，采取得力措施，稳定军心，在决战二季度初战告捷后大干三季度，奋力决战四季度，确保工业经济平稳增长，圆满完成全年目标任务。

2、大力招商引资，推进项目建设。积极组织企业参加各类重大节会，利用节会影响宣传企业，招商引资效果明显。先后参加了__豫奥产业转移合作共赢洽谈会、__’驻马店全国东西合作经贸洽谈暨农产品加工博览会、第七届玉雕博览会，使金牛彩印集团公司签约合同4000万元，大众油脂公司起到很好的宣传作用，南阳金润来机电公司与湘潭新能电机有限公司合资新建年产10万台防爆空调电机生产项目。

3、保持信访大局稳定。古建公司、物资供销公司130名职工拖欠“三金”造成不能正常退休问题，已多次协调社保局完善了参保手续，超龄的12人已正常退休，另外29人已纳入社会基本养老保险，余下的一部分正在办理中。天华制药因环保不达标停产后拖欠百余名职工“三金”、工资等，多次赴市、区政府上访事件，局班子数次出面协调，目前已得到解决。

今年以来共接待来访职工群众2357人次，其中集体上访68批次、1680人次，个访497人次；共收到上级交办案件12件，目前已结11件，余1件正在办理中，预计结案率100%。今年特别是在“两会”、“建国六十年大庆”期间没有发生越级赴省、进京等重大群体性事件和重大上访事件，确保了卧龙的信访稳定工作没有来自工业系统的干扰。

4、加大节能减排力度。坚持源头控制与淘汰设备相结合，加快以节能减排为重点的设备改造力度，不断淘汰落后产能和用能设备，对能耗高、污染重、技术含量低、效益差的企业有计划有步骤地实行关停并转。目前我区节能技术改造项目4

个：鼎鑫钢铁在设备购买时，综合考察了能源消耗，经过多次考察和综合评比后，选用了西安重型电炉制造有限公司生产的高功率电弧炉为主生产设备。

在煤气发生炉选用了福州榕鼎环保设备有限公司生产的节能型煤气发生炉；瑞光变压器相继更换了微型剪机10台，真空干燥设备添加变频设备，有效的节约了电能，降低了产品成本；盛宛建材__年6月公司投入了26.05万元，对燃煤锅炉进行煤改花生壳改造，年可节约煤3500吨，增效89万元；中联卧龙水泥预计今年12月份即可取得资源综合利用方面认证书，充分利用附近石灰石矿山上采矿废渣，变废为宝，力争取得认证书；其它企业也在节能方面不同程度采取了措施。

5、强化服务体系建设。一是加强管理服务。在年产值500万元以上的工业企业中，推广了金牛彩印、海达生物的管理经验。二是加强技术支持服务。完成了金牛彩印三期、金鹏机电和鼎鑫钢铁带肋钢筋生产线建设；筛选上报了瑞光变压器等10家企业申报高新技术认证和科技攻关项目。

增强企业自主创新能力，鼓励支持西施兰、金牛塑彩、奥德曼等企业加强研发中心建设，实施品牌战略，提高核心竞争力。三是加强人才培养服务。先后组织金牛彩印、奥德曼、瑞光变压器等50余家骨干企业参加了《中国企业如何应对金融危机》、《宏观经济走势及其对策》、《绩效为纲》、《信息化重塑企业核心能力》、《公司的常识》、《银河培训》等20余期，培训人数达1300多人。

四是加强法律政策服务。聘请了法律顾问，设立了热线电话，参加了_____热线，回答问及中小企业及工业经济发展问题12个，客户等比较满意，区行政审批服务中心为主阵地，为企业提供政策咨询、帮办服务6000多人次，办理各类审批项目3335件，群众满意率100%。

依托区民营企业投诉中心，设立了投诉电话，全年接受各项

投诉30多起，全部圆满予以解决。五是加强信息网络服务。扩建了中小企业卧龙区网，设有工作动态、政策法规、综合信息等五个栏目，全年为企业发布各类科技信息380多条。组织金牛彩印、华远印务等25家企业进行了网上招聘活动，新提供就业岗位100多个。

6、深入开展学习实践科学发展观活动。一是开展了以深入“学习科学发展观，助推工业经济大发展”为主题的活动，成立了以党委书记、局长丁君纲为组长，班子成员为副组长，各科室负责人为成员的领导小组，并设立了活动办公室，深化先进性教育，形成了全系统促发展的干事创业氛围。

二是认真落实市、区“三优三创”活动的统一部署，积极参与“六创一迎”活动，明确了分管领导和具体工作人员，实施了值勤排班制度，明确了目标任务。在市区检查评比中，我单位所负责路段被评为“六创一迎”工作主动、成效明显，为推动文明城市创建工作做出了应有的努力；三是开展了市级文明单位争创工作。

目前，基础工作已准备就绪，已被列为重点创验单位，有效促进了单位的“三大文明”建设，为单位各项目标任务的完成起到了良好的促进作用；四是加强组织建设工作，改选和完善了机关三个老干部党支部，成立了老干部党总支，全年全系统发展新党员11名，被列入培养对象15名，增添了新鲜血液，有力地加强了基层组织建设。

7、狠抓安全生产。牢固树立科学发展、安全发展的理念，深入开展“百日安全督查”专项行动和“安全生产大排查”工作，先后召开系统安全生产专题会议8次，开展了4次较大规模的综合检查和6次专项督查活动，对23家企业下发了隐患整改通知书，并会同执法部门关停了6家非法经营单位，对查出的隐患都责成企业和单位及时或限期进行了整改处理。同时建立重大隐患公告公示、挂牌督办、跟踪治理、逐项整改销号以及分级管理和重大危险源分级监控制度，确保了工业系

统安全生产形势总体平稳。

8、稳妥推进企业改革改制工作。严格按照区委、区政府关于企业改革、改制的工作部署，制定《南阳市化纤厂企业改革、改制申请方案》，做到依法公开、公正、透明。天冠生化公司改制工作下半年已正式启动。目前，以上两个企业清产核资，经济责任审计、资产评估已基本完毕，其它各项工作正在有条不紊地进行。

三、存在问题

1、工业经济总体规模小。主要表现为“三缺一散”。即缺少大企业、缺少支柱产业、缺少高技术附加值产品，工业企业布局分散。

2、工业系统信访稳定工作任务艰巨。原有国有、集体工业企业多数虽经改制，但未能使企业起死回生，且职工安置遗留问题更为突出，信访稳定压力依然较大。

3、服务体系不健全。

四、工作打算

(1)工作思路

以科学发展观为统领，紧紧围绕“工业强区”的战略目标，积极引导企业抢抓发展机遇，膨胀工业经济规模；强力实施技改扩能，加速培育骨干企业；狠抓内部管理，提高市场竞争能力。着力推进和深化企业改革，增强企业发展后劲；全力打造服务平台，强化完善服务体系；妥善解决困难企业遗留问题，保持工业大局稳定，力促我区工业经济持续健康发展。按照这一思路和目标，重点抓好四项工作，采取六项措施：

四项工作：一是强力推进工业经济的发展与壮大。二是稳妥

推进改革改制工作。三是全力保持工业系统大的稳定。四是加强服务体系建设。

(2) 工作目标

- 1、规模以上工业完成增加值19亿元，增幅20%。
- 2、规模以上工业实现销售收入56亿元，增幅21%。
- 3、规模以上工业实现利润3.5亿元，增幅25%。
- 4、巩固提高中小企业融资平台，争取融资担保能力达3亿元。
- 5、安全生产指标在市政府下达的控制指标之内。
- 6、信访工作保持工业系统大局稳定。

(3) 工作措施

一是加大项目建设力度，膨胀工业经济规模。突出抓好前面几个项目、10个重点工业(技改)项目的建设进度，加大支持、服务力度，继续实行项目分包责任制，强化跟踪监控，确保按节点有序推进。指导各乡镇街道和区属工业企业盯紧国家重点投资领域和产业政策新动向，积极向上争取项目和政策性资金扶持。要求各乡镇街道进一步加大招商力度，今年力争新上一家投资3000万元以上的工业项目或工业技改项目，项目落地可以在本辖区，也可以在工业园区。

二是继续实施支柱企业培育计划，激励企业做大做强。按照扶优促强的原则，在建材、装备制造、医药化工、印刷包装、农副产品加工等优势产业中筛选5—7家企业，从土地、财税、融资、人才、服务等方面提供更加优惠的政策，引导企业进行技改扩能，提高技术装备水平，提升经济效益。

帮助中联卧龙水泥扩规增效，尽快实现下属粉磨站的资源整

合，力争产值突破10亿元，填补我区大型工业企业的空白。继续加大对金鹏机电、鼎鑫钢铁等中型企业的扶持力度，支持企业进一步做大做强。力促西施兰生物工程、金牛彩印、瑞光变压器、乐乐牛乳业等企业尽快进入中型企业行列。

三是提高自主创新能力，增强企业发展动力。引导、扶持宝天曼地温空调、西施兰生物工程、瑞光变压器、金鹏机电、金牛彩印等重点企业加大研发投入，创建研发平台，进一步完善研发机构，不断提升研发、创新能力，尽快跨入市级、省级、国家级研发中心行列，使我区工业企业自主研发能力再上新台阶。

四是加强服务体系建设，营造优良发展环境。以区中小企业信用担保中心为平台，高标准建设，规范化运作，不断扩大担保基金，提高企业融资担保规模，积极为中小企业融资提供优质服务。进一步加强银企合作，争取国有银行的融资支持的同时，区财政拿出100万元扶持资金为重点企业、重点项目提供贷款贴息。指导企业紧盯结构调整、自主创新、节能减排、循环经济、挖潜改造、中小企业发展等方面的扶持政策，帮助企业最大化争取上级政策性资金。

五是稳妥推进改革改制，努力构建_____稳定局面。坚持分类排队、因企施策、公正透明、规范操作的原则，采取有效途径，优化资源配置，立足大局稳定，实施重点突破。一是适时稳妥推进南阳市化纤厂的改革改制工作。二是抓好已改制企业的深化规范完善，探索天冠生化公司的改制出路。三是积极解决好长期停产困难企业的解困工作，完成布鞋厂、日用工艺厂的职工安置工作。四是寻求长期不能终结破产企业的资产处置办法，加快橡胶厂、电池厂等企业的资产变现进程，做好职工的稳定工作。

六是扎实做好安全生产，确保安全生产形势平稳。进一步强化生产经营单位责任主体意识，全方位组织开展安全生产宣传教育工作，认真搞好事故隐患的排查整改，切实建立健全

安全生产监管体系，确保工业企业安全生产的良好局面得到巩固和稳定。

制药公司年终工作总结篇六

作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，过去的上半年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成工作，以下是我的工作总结。

一、日常工作

严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

二、其他工作

迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。完成领导交付的其他工作。

三、自身存在的问题

学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。今后应当加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在以后取得会计

从业资格证书。

综上所述。在过去的半年中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。

作为出纳特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在下半年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

制药公司年终工作总结篇七

同仁们,下午好!

旧岁已经过去,新年已经到来。在这辞旧迎新之际,我们在这里召开大维装饰20xx年度总结会议及20xx年设计部优秀员工表彰大会。难忘的20xx已经过去,新的一年已经到来,回顾过去的20xx年是成功的一年,奋斗的一年,也是经验与教训并学的一年,在这一年里,市场有压力、有阻力,但我们通过全体干部职工的共同努力,依然取得了一定的成绩。现将本年度的工作情况作如下总结。

(总结20xx□

回顾一年来的工作,我们主要从以下几个方面加强管理

总结过去一年的工作,我们在取得一定成绩的同时还存在着很多的问题,还有很多的的问题有待我们去调整 and 解决。营销成本增加,税收的增加,以及其他管理费用的增加使得今年增产不增收益;员工个人行为与公司经营管理理念之间还存在很大差距,经营思想方面:有些员工的观念还没有改变过来,员工的责任感和主管性不够强,各部门人员素质的参差

不齐、人才的缺乏、以及少数员工的服务不到位、跟单不及时，使浪费和流失了很多的客户资源。特别是极少数员工的炒单行为，更是严重地损害了公司的利益，执行力不够或执行不到位使得公司的很多制度变成了壹张废纸，甚至严重影响了公司的管理形象。

所以说，明年我们要加强管理、苦练内功，加强对员工的培训，提高员工的综合能力，加强制度的执行力，从严打击倒卖私单、倒卖客户信息、炒单、卖单以及私自收取设计费、严厉制止、拉帮接派不团结的行为。并且责任落实到部门，从部门经理、主管抓起，员工有上述行为的部门经理、主管负有领导连带责任，部门经理，除给予相应的处罚以外还要给予行政处分。

公司的管理模式、经营模式、营销模式与市场规律不太相符。受金融风暴和楼市危机的影响，明年的装修市场更是不容乐观，调整经营方式创新营销模式势在必行。并且给我们装修行业带来很大的危机，这些都是解决中低收入家庭的住房，而这些家庭目前并不是我们所定位的客户。还有政府将强制开发精装修房，精装修的楼盘也在逐渐占据我们的市场。如果我们还是原有这种模式经营下去，我们下一步势必很困难。

竞争是残酷的，给别人机会，就是不给自己机会。没有机会就要自己想办法创造机会。竞争勇者胜！一切成功都是准备出来的。无论你的知识怎么样，无论你的基础怎么样，当你经过充分准备以后，就会产生无比的自信，当你准备而别人不准备时，成功的天平就会向你倾斜。给客户体现出尊敬感。工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不苟地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对拉单过程中的经验和教训也能够很好的考虑和分析，并能虚心接受领导在工作上的指导建议，不断努力学习提高自己。工作中有时也存在问题，相信在以后的工作中学会弥补这些不足，努力提高业务技能，完善自我。为公司的发展尽自己的绵薄之力！

经营模式是否要改变？营销模式是否要创新？值得我们要认真的考虑。

的全员营销策略的一部分。所有设计师、所有员工、所有部门经理都要懂得营销，由部门经理、主管带队走出公司到小区，酒店，茶社搞营销，甚至到客户的单位、家里去服务上门。

关系营销：我们还要进一步深化关系营销和网络营销。我前面提过口碑营销是所有营销当中最有效的营销，口碑营销要求我们在注重质量和形象的同时，更要注重服务意识，关系营销要求我们必须建立客户关系，注重客户感受，注重新老客户的沟通。老客户的回访沟通，新客户的宣传沟通，通过我们的服务，通过我们与客户的沟通理解，来建立我们与客户之间良好的关系，让客户给我们推荐更多的客户。如今的市场谁关注客户，谁注重客户的感受，谁就能赢得市场。所以说我们一定要真正地把服务做到客户的心中去，并不是你说得多而做得少，哪怕是客户一点点的要求和投诉，我们都要认真地做好，这就是关系营销和口碑营销的要领。

网络营销：今后的时代一定是互联网的时代，一定会走进网络营销时代，并且要求我们注重网络营销。我们今年也同各大网络进行了全年的合作，可是我认为我们这种合作还不能完全称之为网络营销，只能算是在网络上做活动的宣传与品牌的宣传推广，而没有真正的做到网上谈客户及网上签单。明年我们还将继续与网络合作，安排专业人员进行网上营销和谈客户，我们明年将安排网络公司的专业人员上门对员工进行网络营销专业的培训。让我们所有的业务员要懂得网络营销，通过我们员工与客户的沟通，让我们的客户群更加了解我们大维工程管理及企业文化，从而对我们大家更有信心。（我们营销目的就是为了要让客户对我们产生信心）来争取明年的网络签单客户上一个新的台阶。

在工程管理方面。我们离规范化、科学化、高准标准还有较

大的距离。一方面：工程质量提升不够大，还没有全面达到优良标准。工艺及材料创新不够，工地的施工成本普遍偏高。另一方面：现场文明施工形象不够好，还没有处于领先地位，新老项目经理及一线工人整体水平参差不齐，管理人员的综合素质偏低，责任心不强，制度执行力度不到位等等。

10年工作展望

20xx年我们还将注重企业文化建设，加强民主管理，积极拓展市场，始终把思想作风建设放在第一位。

我们将继续提倡“诚信、情感、责任和程序”的人字管理理念，

主张“以人文本、诚信经营，”引导广大员工“以企业为家，共同发展。”人是生产力中最活跃的因素，也是企业发展的源泉和根本所在，只有公司所有员工都把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司的管理与生产经营中去，公司才能快速地发展，只有公司为员工提供更好的工作环境，更宽广的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化来引导员工，把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整个工作中，发挥才智，敬业爱岗，求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设强化管理，推行“服务、设计、质量、环保、安全”五位一体的标准化操作流程，促进工程施工在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉和口碑，为共同事业的发展打下坚实的基础”，加强民主管理。以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。

面发生的问题能够及时上报，上面的精神及时下达，通过会议对一些不健全、不合理的制度进行补充和做适当的调整，从而使我们的制度更健全、更合理、更规范。我们坚持理论与实际相结合。扎实开展管理调研工作。把握各方面的信息，

保持对市场发展动态的敏锐感觉，市场规律与企业管理实际相结合，这样我公司才能不被日益激烈的市场竞争所淘汰。把长期发展与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、成本控制；深入分析财务数据、人事管理、合同管理、报价管理、落实标准程序，从公司长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。是因为我们的业务在快速增长，但在市场竞争日趋激烈的环境下，企业利润率却越来越低，深化管理、降低成本、改革创新、挖潜增效势在必行。积极拓展市场，打造多元化服务平台。为了能够使我们的业绩保持稳定增涨，我们高度重视市场营销开发工作，努力实现业务增长是我们开展其他一切工作的前提，如何扩大市场份额是我们不断探索的永恒课题。多种方式、多种渠道并行，重点楼盘重点攻关，重点客户重点跟踪，部门经理、部门主管带头带队的全员营销策略。

始终把思想作风建设摆在第一位。我们要不断学习，不断地提升、不断总结。

思想素质教育，开阔视野，充电扩能，坚决贯彻执行公司的各项制度，一切从公司以及广大员工的利益出发，不以个人利益而侵害公司和员工的利益，敬业勤政、关心员工，并以此来影响教育我们的员工。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人的素质难以提升，企业不改革、不创新、不统一思想，企业就难以展开腾飞的翅膀。今后我将同所有员工一起，继续加强学习，提高工作能力和管理水平，提高思想觉悟，提高员工的综合素质和团队的战斗力。深化企业改革和营销创新，努力解决经营和工作中的各种问题，促进我们企业的健康发展。

在此，我有充分的信心和我们的管理成员一起广泛采纳大家好的建议，并融入到我们企业的改革创新的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、求真务实、开拓创新、奋发进取，带领全体员工为明天更美好，而努力奋斗！

经营业绩的扩展有赖于企业品牌的提升，而品牌提升的基础是我们优秀的设计方案和精细的项目管理及良好的沟通渠道。为此，我们要通过提升大维装饰的品牌为经营服务，以良好的经营业绩充实大维装饰的品牌内涵。

我们将20xx年定为大维装饰的“品牌提升年”，我们的口号是“品牌、使命、激情；沟通、执行、追梦”。我们的市场定位是：专业的室内、外装饰工程整体解决方案服务商。我们的使命是：致力为客户、合作伙伴、员工及社会创造价值。

我们坚决贯彻和推广“标准工程”的管理理念、强化工地形象的管理，我们对客户承诺：“我们绝不把任何一个不合格的工程交给业主，我们将客户质量放首位，将会把所有不合格的工程都砸掉免费重做”，并且请业主给予监督，对内我们强调“装修注重细节、细节就是品质、品质就是尊严、品质就是口碑、口碑就是市场”，做装修就是做工程，做工程就是做口碑，在所有的营销当中口碑营销是最厉害的，而且成本是最底的。我们工程施工管理最主要的目的就是口碑，一定要有良好的口碑，而不是利润，利润只不过是在口碑前提下所产生的必然结果，我们一定是把品质放在第一位，通过强化工程管理，使得新的一年内工程质量、工地形象也有所提升。为此我们要继续大力推进区域营销模式，完善和优化区域营销手段，紧紧抓住扩大经营业绩，提高经济效益的战略核心。承接重大知名项目，通过项目这个重要载体，弘扬大维装饰的品牌。

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，从头抓起，在座的每一位都是公司的一员，要有使命感、责任感、荣誉感，严格考核自己，各分公司负责人及部门负责人必须把各项目标真正的落实到实处，在落实上下功夫。

我很欣赏这样一句格言：态度决定一切，自信战胜一切！态度是一个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同

的驱动作用。好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果。

自信是一切行动的源动力，没有自信就没有行动。我们要对自己服务的企业充满自信，对我们的产品充满自信，对自己的能力充满自信，对同事充满自信，对未来充满自信。相信我们呈现给客户的产品是完美的，相信自己的一切活动都是有价值的。在我们的心里，“敬业，诚信，进取，创造”是我们人生的信念，“无私奉献，稳健务实，追求完美”是我们事业奋斗目标，“努力学习，追求上进”是我们工作的勤恳态度。

展望未来，我们将同心同德，共同努力。我们有理由相信，公司因为有我们而卓越，我们因为公司而成长。

20xx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、鼠年大发。

谢谢大家！

制药公司年终工作总结篇八

20--年是一装饰实施企业三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

一、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司20--“经营年”的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，09年先后在江苏南京、无锡，山东青岛，湖北武汉，江西南昌、天津等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与北京、上海、江苏、湖北、无锡、青岛、江西等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识，

为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

2011年，公司合同总产值50261万元，其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，2011年，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆

沃尔玛购物广场、成都sm广场等商城装饰装修工程;青岛奥运帆船中心、广西钦州白海豚大酒店、武汉珞珈山国际酒店等高标准星级宾馆装修工程;中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、国务院国贸委青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程;集智大厦、国家体育总局湛江潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础;打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

二、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a□b□c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程;清晰岗位职责;量化、细化考核指标;明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

三、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力