# 最新公司年度工作总结及下一年工作计划(大全9篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-07-01

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**公司年度工作总结及下一年工作计划篇一**

今年我区农机监理在区政府和市局监理处的正确领导下，坚持以中央十六届五中全会和市委八次会议精神为指导，以《道路交通安全法》和《农机化促进法》为依据，以市局20xx年度农机监理目标管理责任制为具体工作目标，严格执法、文明执法，共创和谐、平安农机监理的总思路。年初就狠抓各项岗位目标的分解，落实到人，真抓实干，现已全面完成农机监理任务。具体主要抓了以下工作。

为了认真贯彻市农机局津农机监（215）2号文件精神，结合我区实际，下发了关于开展20xx年度拖拉机等农业机械总检及驾驶员安全教育工作的通知的文件，召开了xx区20xx年度农机总检审验动员会议，明确了任务、要求、措施，下达了20xx年度农机总检审验指标，成立了总检审验领导小组及总检审验办公室。

我们的具体做法是：目标到镇（协会），任务到人，采取集中审验，镇站配合的办法，抽调专人，深入镇、村，走进农机户，到田间地头、施工场地为农机户审验服务；在3月15日召开了xx区20xx年度农机总检审验现场会，并下发了农机简报，对今年的总检审验工作起到了极大地推动作用；另外在区政府行政执法大厅设立了农机服务台，开展便民服务活动。截至8月全面完成总检审验任务截至8月已全面完成总检审验任务，今年共年审拖拉机942台，占年度审验计划113.5%；驾驶员安全教育979人，占年度审验计划的131.6%。

根据市农机局津农机监［215］16号文件精神，结合我区实际，制定了农机监理行风评议活动实施方案，明确了指导思想、目的要求、评议内容、具体措施和评议时间步骤。在行风评议中，按照行风评议活动实施方案的要求，以提高监理人员行政执法能力和服务水平为目的，通过认真自查自评，找出差距，认清不足，并针对问题，深刻反思，突出重点，在依法政和依规办事、政务公开和事务公开、工作效率和服务质量、队伍综合素质、作风方面，提出切实可行的整改措施。在整改阶段，区中心下发了知荣辱，树新风，搞好行风评议，共创和谐农机监理的农机简报，促进了个人评议，单位整改，建章建制。区已建立和完善了以服务承诺制度、错案责任追究制度和行风评议制度为重点的各项制度，建立和完善适应高效快捷的工作机制和监督机制，转变了工作作风、提高工作效率。通过行风评议，规范服务行为，规范政策行为，规范办事行为，促进我区农机监理人员政治和业务素质的进一步提高，促进农机监理系统行风建设和监督机制的进一步规范和完善，切实做到敬业为农、优质服务、文明办事、廉洁高效。

今年我区农机监理工作紧紧抓住农机安全生产这个中心，围绕全年农机安全监理工作目标任务，认真落实农机安全生产专项治理各项措施，层层签订农机安全生产责任状，依法行政，全面规范农机监理工作，强化源头管理，认真开展拖拉机及驾驶员的年检年审工作，提高检审率和检审质量，切实加强田检路查，排查事故隐患，确保农机安全生产和道路交通安全。至目前为止，共检查运输拖拉机1165台次，纠正违章632人次，签订农机安全生产责任状（书）641份，全区农业机械的安全性能和驾驶员的安全生产意识、技术水平得到明显提高，全年未发生农机责任事故和死亡事故。

（一）、统一思想，加强宣传，提高对专项治理的认识

按照市农机局津农机监2159号文件精神，结合我区实际情况，对专项治理工作做出了详尽安排部署，狠抓落实，要求各镇要把农机安全生产的宣传放在首要位置，积极争取政府的重视和支持，宣传到家喻户晓，排查农机安全隐患，有步骤开展专项整治工作。全区营造了农机安全生产专项治理舆论氛围，大力宣传农机安全生产专项整治活动的意义，使遵章守法成为农民机手的自觉行动，确保专项治理活动活动取得了良好成效。

（二）、强化组织领导，签订农机安全生产目标责任书

为了保证农机安全生产，区农机监理科与各镇农机管理站签订农机安全生产责任书，落实工作责任制，要求各镇要把农机安全生产工作贯穿于全年农机监理工作之中，切实加强领导，层层抓落实，齐抓共管，确保农机安全生产。在农机总检期间，各镇和区协会与农机户签订农机安全生产责任书共641份，从而实现了农机安全检查工作力度不减，农机安全生产宣传力度不退，真正做到了农机安全工作长年抓。

（三）、强化源头管理，提高拖拉机的检审率和检审质量

拖拉机的年检年审工作是农机安全生产专项整治的重点工作，通过检审使农业机械的安全性能和驾驶员的安全意识得到提高，为此，各地在检审中严格执法，强化质量。今年拖拉机年检年审工作有以下特点：一是检审质量明显提高。二是服务质量日益提高。在检审工作中，主动做好服务工作，农机监理员下村到户，田间地头，并帮助机手做好拖拉机的维修保养工作。

（四）、加强田检路查，确保农机安全

农机安全监理工作的目的是确保农机作业安全，各镇和区监理科积极主动深入田间、上路检查，纠正违章，打击黑机非驾，检查一台，处理一台。开展农机安全宣传，加强对场头机械的检查监督管理，组织技术人员对投入作业的机械逐台检查，维修保养，把事故消除在萌芽状态。

另外，共完成了市局下达的中国农机化报纸98份和学习手册96份及中国农机监理杂志12的征订工作，并发了十三期农机简报（已上报市局监理处），从而农机各类事故得到全面控制，农机安全生产责任制得到了进一步落实，保证了我区农机作业安全生产。

市农机局监理处下达的20xx年度农机安全监理工作目标管理责任书的要求，将目标任务分解到各镇和协会。同时，我科进行目标细化，分解到人，明确了责任，层层签订农机安全责任书，做到有章可循，有据可罚。另外，还对xx区行政执法依据进行梳理，并向区政府上报了xx区农业机械服务中心行政执法依据梳理结果报告和xx区农机服务中心行政执法职权分解报告，并建立了农机行政执法错案追究责任制度、农机行政执法人员培训制度和农机行风评议制度。还加强了基础管理工作，对原农机监理档案进行认真清理，对拖拉机和驾驶员以及其他的文件和材料全部实现计算机管理。

在总结经验的同时，我们还应清醒地看到，农机监理仍面临一些困难和问题，主要表现在：

二是农机手法律意识淡薄，还有“黑车非驾”的现象；

三是农机作业量少，大部分车辆闲置，农户不愿意参加年度审验

**公司年度工作总结及下一年工作计划篇二**

一年的工作结束了，回顾过去，有收获也有不足，现就过去一年的工作好好的总结下，也是对这一年的一种肯定。

公司已经走过了x年的光辉历程，现在正步入第x个年头了，多年来，通过所有xx人的共同努力，公司的管理机制得到了不断的完善，管理团队也在不断的优胜劣汰中逐渐走向成熟，管理过程中的随意性也得到了逐步的遏制，各个部门之间的协作和沟通正在不断加强，比如前、后台之间，各酒店与公司机关各部门之间的协调基本上没有什么障碍。当然，在一些突发性事件的处理，以及涉及到各部门所应该承担的责任的问题上，我们还是会产生一些不和谐的声音，相互推诿、扯皮的、有事不报或者大事小报事情时有发生，这就需要我们树立起精诚团结荣辱与共的思想意识，勇于承担起自己的责任，所谓一荣俱荣，一损俱损，只有我们团结一致，才能够共同提高，建立一支高效的管理团队才是指日可待的一件事情。

我们服务行业的管理水平的高低，更多的是体现在现场解决问题的能力和落实公司各项规章制度的执行力。就20xx年全年来看，公司机关和各酒店部门的领导，在这些方面较之过去都有很大的进步，比如在微笑服务、菜品更新、厉行节约、员工培训以及采购、电脑和工程维修方面，总体上来说，20xx年比20xx年要做的好，下半年要比上半年要做的好。当然，也正是因为这几项工作直接影响到公司的整体形象和正常的经营，所以我们还要不断地加强，不停地提高，严以律己地按照高标准来严格要求自己，把所有的问题和事故的苗头扼杀在萌芽状态。

通过公司各级主管的共同努力，尤其是在20xx年的下半年，应该说全体基层员工的精神面貌焕然一新，由此可见，在基层员工的思想意识方面，我们还是有很大的潜力可以挖掘的。现在，无论是前台和后厨，基本上都注重到管理细节的进一步深化，一个服务员看了几个台，一个师傅炒了几道菜都逐渐做到了量化。但公司机关人员却没有做到量化，做和不做，多做和少做，做的好与做的不好几乎没有什么区别，这是阻碍公司发展的最大诟病。如果一个企业的指挥系统都无章可循，很难想象这个企业的通盘管理会有条不紊。因此，20xx年，公司将会进一步吸引外来人才，强化内部竞争机制，重新优化组合，进行优胜劣汰式的竞聘上岗。

尽管较之过去，我们的各项工作都有长足的进步，但具体到每项制度和每项工作的执行和细节，我们还是存在许多不足，我们的规章制度有时因为人为因素而不能做到真正的公平和公正，我们的工作流程，往往因为主管和员工的思想意识不高而形同虚设，我们的许多工伤事故和一些设备故障，往往就是因为我们的奖惩不明晰和工作程序不规范造成的。因此，20xx年，我们应该加大这方面的工作，对于违反安全生产的人和事，无论造成后果如何，都要从重从严处理，绝不能抱有侥幸心理，更不能姑息养奸。

公司内部矛盾产生的爆发点主要集中在三个方面，一是因为员工离职产生的矛盾；二是因为工伤事故产生的矛盾；三是因为日常管理产生的矛盾。无论是何种情况下产生的矛盾，作为公司的各级管理人员，我们首先要在确保公司的利益不受侵害的前提下，尽量本着服务于基层、服务于员工的思想态度，设身处地为员工着想，耐心细致地做好思想工作，除了执行公司常规的各项规章制度外，妥善处理了各种企业内部的矛盾，也是作为各级管理人员所必须具备的素质和能力，同时，对公司在行业内树立起良好的形象可以起到至关重要的作用。

世界上任何事物都是呈螺旋状态上升的，一个国家和一个企业也是一样，在飞速发展到一定的状态下，总要出现徘徊、停滞甚至是倒退，全世界在高速发展的过程中，最终碰到了金融危机。这就要我们引以为鉴，公司在飞速发展了x年之后，我们要时时刻刻怀有忧患意识，俗话说：“人生于忧患，死于安乐。”对于一个企业来说，我们只有进一步加强危机管理，悬剑在头，警钟常鸣，才能够有效地应对各种突如其来的威胁与困难，让xx的旗帜永远鲜艳无比，灿烂辉煌。

**公司年度工作总结及下一年工作计划篇三**

一年的工作结束了，回顾过去，有收获也有不足，现就过去一年的工作好好的总结下，也是对这一年的一种肯定。

公司已经走过了年的光辉历程，现在正步入第个年头了，多年来，通过所有xx人的共同努力，公司的管理机制得到了不断的完善，管理团队也在不断的优胜劣汰中逐渐走向成熟，管理过程中的随意性也得到了逐步的遏制，各个部门之间的协作和沟通正在不断加强，比如前、后台之间，各酒店与公司机关各部门之间的协调基本上没有什么障碍。当然，在一些突发性事件的处理，以及涉及到各部门所应该承担的责任的问题上，我们还是会产生一些不和谐的声音，相互推诿、扯皮的、有事不报或者大事小报事情时有发生，这就需要我们树立起精诚团结荣辱与共的思想意识，勇于承担起自己的责任，所谓一荣俱荣，一损俱损，只有我们团结一致，才能够共同提高，建立一支高效的管理团队才是指日可待的一件事情。

我们服务行业的管理水平的高低，更多的是体现在现场解决问题的能力和落实公司各项规章制度的执行力。就20xxxx年全年来看，公司机关和各酒店部门的领导，在这些方面较之过去都有很大的进步，比如在微笑服务、菜品更新、厉行节约、员工培训以及采购、电脑和工程维修方面，总体上来说，20xxxx年比20xxxx年要做的好，下半年要比上半年要做的好。当然，也正是因为这几项工作直接影响到公司的整体形象和正常的经营，所以我们还要不断地加强，不停地提高，严以律己地按照高标准来严格要求自己，把所有的问题和事故的苗头扼杀在萌芽状态。

通过公司各级主管的共同努力，尤其是在20xxxx年的下半年，应该说全体基层员工的精神面貌焕然一新，由此可见，在基层员工的思想意识方面，我们还是有很大的潜力可以挖掘的。现在，无论是前台和后厨，基本上都注重到管理细节的进一步深化，一个服务员看了几个台，一个师傅炒了几道菜都逐渐做到了量化。但公司机关人员却没有做到量化，做和不做，多做和少做，做的好与做的不好几乎没有什么区别，这是阻碍公司发展的最大诟病。如果一个企业的指挥系统都无章可循，很难想象这个企业的通盘管理会有条不紊。因此，20xxxx年，公司将会进一步吸引外来人才，强化内部竞争机制，重新优化组合，进行优胜劣汰式的竞聘上岗。

尽管较之过去，我们的各项工作都有长足的进步，但具体到每项制度和每项工作的执行和细节，我们还是存在许多不足，我们的规章制度有时因为人为因素而不能做到真正的公平和公正，我们的工作流程，往往因为主管和员工的思想意识不高而形同虚设，我们的许多工伤事故和一些设备故障，往往就是因为我们的奖惩不明晰和工作程序不规范造成的。因此，20xxxx年，我们应该加大这方面的工作，对于违反安全生产的人和事，无论造成后果如何，都要从重从严处理，绝不能抱有侥幸心理，更不能姑息养奸。

公司内部矛盾产生的爆发点主要集中在三个方面，一是因为员工离职产生的矛盾;二是因为工伤事故产生的矛盾;三是因为日常管理产生的矛盾。无论是何种情况下产生的矛盾，作为公司的各级管理人员，我们首先要在确保公司的利益不受侵害的前提下，尽量本着服务于基层、服务于员工的思想态度，设身处地为员工着想，耐心细致地做好思想工作，除了执行公司常规的各项规章制度外，妥善处理了各种企业内部的矛盾，也是作为各级管理人员所必须具备的素质和能力，同时，对公司在行业内树立起良好的形象可以起到至关重要的作用。

六、忧患意识警钟常鸣

世界上任何事物都是呈螺旋状态上升的，一个国家和一个企业也是一样，在飞速发展到一定的状态下，总要出现徘徊、停滞甚至是倒退，全世界在高速发展的过程中，最终碰到了金融危机。这就要我们引以为鉴，公司在飞速发展了年之后，我们要时时刻刻怀有忧患意识，俗话说：“人生于忧患，死于安乐。”对于一个企业来说，我们只有进一步加强危机管理，悬剑在头，警钟常鸣，才能够有效地应对各种突如其来的威胁与困难，让xx的旗帜永远鲜艳无比，灿烂辉煌。

**公司年度工作总结及下一年工作计划篇四**

1.各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表此刻工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有存在，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在必须程度上影响了工作进度。

2.前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表此刻：施工方配合力度有待进一步沟通和加强;生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3.个别员工群众主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在必须程度存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4.少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体此刻技术还但是硬，处理紧急状况的潜力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计20xx年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5.工作不深不细的现象还比较突出，主要表此刻怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6.极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7.工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

**公司年度工作总结及下一年工作计划篇五**

自公司成立以来，在省经济信息中心的统一领导部署下，我们始终以冀经信字[20xx]17号文件精神为指导，以解决长期以来制约农村经济发展闭塞、滞后等问题为工作目标，坚持“高效管理，创新服务”的工作思路，树立“人争优秀，事争一流”的工作理念。在全体员工的的共同努力下，公司机制不断完善，服务意识不断增强，工作效率不断提高，得到了社会各方面的充分认可和赞誉，展现了“外树形象，内练素质”的良好形象，做到了精心组织、认真实施、注重实效。公司运作以来，步步稳踏新台阶，现把整体工作情况总结如下：

一个公司要想增加业务、增强效益，媒体宣传很重要。因此，我们充分利用广播、墙报、发放宣传纸等多种形式，在全县范围内对公司具体情况和业务范围进行了广泛的宣传；通过县电视台以新闻的形式进行了详细报道，在社会各界引起了广泛的关注；此外我们还通过各种渠道积极与县委县政府各部门取得联系，并得到当地政府部门的大力支持。县计划局、科技局、邮政局、电信局等都给予了相关协助，在县委党校组织的全县村长、村委主任培训会上，我公司专职人员作了关于河北省经济信息村村通工程的详细报告，得到了全体与会人员的一致认同，并表示要在本村尽快建立起符合条件的信息站点。

管理是一个企业的灵魂，完善的规章制度是管理的关键。我们在公司实际运行中因地制宜，建立了一整套完善的管理机制，并制定了相应的管理大纲、公司纪律、工作制度、以及员工守则等制度，具体到每一个操作过程都有明确的规定和要求，使每一个员工都找准了自己的定位，实际工作中有章可循，为确保优质服务打下了良好的基础。我们还为各村点统一制作了“河北省农村经济信息发布专栏”的模版，把各村点临街黑板的标题和有关内容进行了统化规范。

同时，积极主动与栾城、藁城、赞皇等兄弟县市进行沟通，吸取先进经验。为了鼓励村点的建设，我们免费为村点的电脑安装了正版的瑞星杀毒软件和防火墙等应用软件。并对村点具体的管理人员进行了同一系统的电脑基础理论知识、系统操作、办公自动化、后台管理以及打印机的具体操作、维护和简单的故障分析与排除等培训，使每一个村点负责人达到了省公司的要求，具备了相当的操作管理水平。另外，为了保证公司人力资源更为充实，我们面对社会招聘了50多名专业的信息业务员。

创新是一个民族进步的推进剂，是一个国家兴旺发达的不竭动力，也是一个企业发展壮大的基石。身处充满竞争的社会，面对激烈的竞争市场，就必须具有创新精神和竞争意识。在招工方面我们积极与各地用人单位取得联系，争取让农村的剩余劳动力都有活干，让农民朋友充分得到实惠。在招生业务工作中我们率先到石家庄、北京等地的大中专院校洽谈业务，努力为农村想上学而没有合适学校的学生谋校谋路。

另外，我们利用现有的网络资源与东北一散酒生产厂家进行信息联营销售，达到了商家、村点、公司共赢的目的；我们还与河北恒信石家庄地区总代理达成了元氏县县域代理的业务，让每一个有条件的村点代理中国移动、中国联通、中国网通公司的话费充值业务。总之，在上级公司的正确领导下，我们充分发扬“乐于服务，勇于创新”的工作精神，上下一心，锐意进取，取得了一定成绩。随着我们业务的不断发展，信息队伍的不断壮大，我相信我们的公司必将是一个蓬勃发展、前景日益广阔的公司。

我们有能力、有信心做得更好，我们展望明天。雄关漫道真如铁，而今迈步从头越！成绩只代表过去，今后的工作中，我们将一如既往，一路勤奋，一路认真！

**公司年度工作总结及下一年工作计划篇六**

各位同事：

大家上午好！开一次这样的会不容易，这应该是信息部两年来人员最全的一次会议。外地的同事很辛苦的千里迢迢赶过来，希望大家珍惜这个机会，好好的沟通和交流，[]使以后的工作进行的更顺利！

时间过的很快，很快又到了年底，一年的工作即将成为历史。在这里我将对我20xx年的工作进行一个简单的总结及对20xx年的工作进行一个简单的规划。

一：）美容院财务系统：

1：）及时的修改在办公例会中提出的相关系统问题以适应公司业务的发展；

6：）在oa系统中嵌入美容院财务系统中各店院业绩汇总报表，以方便相关领导及时的了解到公司的运行状况。

二：）美容院业务系统：

4：）修改系统中相关运营的操作(修改客户、咨询产品及客户资料的合并，相应的减轻本部门相关人员的工作)。

总结20xx年，对于自己感受更多的是忙、压力、成就。

忙：20xx年说起来应该算是很忙的一年，系统不停的修改，修改完一个功能后面还有很多的需求等着自己去做，想找到一点空闲的时间很难。

压力：看看未来的工作规划，有个时候听别人说修改完这个需求后可以减轻别人的工作，总让自己感觉到很大的压力。系统的稳定性、数据的准确性，对于公司两个重要的系统来说表现的尤为重要，虽说这两个系统还算稳定，但是还是避免不了一些问题，总给自己带来一些压力，这也是以后的重点改进，以确保更高的稳定性。

关于我们软件组，我们每一位同事都是很优秀的，我们几个人一年内开发那么多的系统。对于网络组的同事，你们有个时候会存在一些抱怨，说软件不稳定、报错，也许是我们的开发时间太短，很多的细节问题没有考虑到！我知道我们的同事也很忙，但请我们的同事不要急躁，详细的记录好错误信息，看清楚错误提示，有时对于一线反馈过来的错误希望大家能够确认好（因为有时一个简单的错误提示会被她们描述成系统使用不了），希望网络组的同事确认是否存在该软件上的错误，以至于我们能够及时的处理好！而我们能做的也就是及时的处理问题，提高系统的稳定性、错误，减少网络组同事不必要的麻烦！对于我们软件组的同事（包括我），要及时的处理好错误，找到错误的原因，希望下次不要再出现同样的错误！站在我们软件开发的立场上，虽说软件的错误是不可避免的，但我们可以把它降低到最小！当我们接到一个软件需求的时候，不要把它想的很简单，我们尽可能的可以把它考虑到很复杂，这样我们就可以考虑到更多的细节，比如限制一些相关错误的输入。有个时候软件是出现的不合理数据，我们不可以认为是是操作员的错误，相反我们要想到是自己的错误，站在软件思想上，是我们做的不够，没注意细节，给网络组人员带来了不必要的麻烦。所以包括我在内软件组人员要提高自身的软件技术，多创新，提高自身系统的稳定性，数据的准确性！

在20xx年前希望上完所有奈瑞儿店院的分布式财务系统，对各店内的所有服务器数据库设置密码，相关的系统中数据连接配置加密，以对20xx年的工作划一个圆满的句号。

20xx年我们继续努力。

**公司年度工作总结及下一年工作计划篇七**

1、体育设施施工业务稳步增长

20xx年，公司先后承接省教育厅塑胶化宝应县农村中小学工程、盐城体校新校区室内田径场工程、方山田径场维修和篮球场出新等工程，合同金额总计约2800万元，回收工程款项20xx万元。其中，在省教育厅20xx年度农村中小学塑胶化改造工程招标过程中，我公司与全国130余家施工单位同台竞争，最终以综合排名第三的优异成绩连续三年成功入围该项目，并被确定为扬州宝应县农村中小学运动场地塑胶化建设工程第三、四标段中标单位，中标金额1857万元。该项目已于12月底全面验收交付。

五台山足球场作为青奥会女足决赛场地，系20xx年青奥会阶段工作的重点项目。鉴于20xx年亚青会结束后频繁开放导致的部分草坪严重损毁、场地开挖电缆沟部分塑胶待修复等现状，我们克服了时间紧、任务重等不利因素，派出工程技术人员加班加点，充分做好赛前准备、赛时保障、赛后管理期间的各项养护工作，为青奥赛事的成功举办提供了重要保障。20xx年中标的东海农村中小学项目因施工地点分散、施工条件差、人际关系复杂等因素，在经历较长工期后现已全面完工。目前，场地各项指标良好，获得了建设单位的高度认可。

在体育工艺咨询方面，顺利完成南京工业大学亚青村运动场体育公艺咨询项目，宿迁运河文化城体育中心项目也已进入实施细则指导服务阶段。

2、体育用品经营取得突破

20xx年公司共参与投标项目18项，中标11项，中标率高达61%，累计中标总额超过1500万元，实际交货1300余万元，较好地完成了年初确定的工作目标。其中，省体育局健身路径采购项目20xx年系连续第三年成功中标，在我省乃至全国同行中都起到了强有力的宣传效应和标杆作用。20xx年8月，公司成功中标南京市体育局室外器材更新项目，中标总额518万元，是年度内中标额度最大的项目。在徐州市相关健身路径投标项目中，公司于8月、11月、12月连中三元，提升了我公司在徐州市场的影响力。通过有针对性的项目跟踪，相继中标溧阳市体育局健身器材更新项目47万元，苏州市体育局新国标健身器材采购项目106万元，盐城大丰市体育局健身器材采购项目27万元。20xx年，公司还创新思路，首次涉足房地产健身路径项目，积极投标常州新城地产健身路径项目并成功中标，实现销售收入约200万元，开拓了市场营销新渠道。

作为体育器材板块的重中之重，xx奥康达厂区建设收官在即。该项目建筑面积25000多平方米，总投资约8300万元，涵盖一个厂区、两栋办公楼及部分附属设施。截至20xx年底，已完成投资2300余万元，主体工程完成进度约70%。在运营筹备方面，已完成土地证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证和建筑工程施工许可证的办理工作；xx奥康达公司运营方案已初步拟定，并在现有人员基础上，有计划、有步骤地开展了生产、销售、财务、人事等关键岗位的人力资源招募工作；完成生产设备考察选购的前期调研，采购招标程序也已制定完成，采购招标工作即将展开。

3、场馆运营加速推进

20xx年，是公司托管经营的六合全民健身中心实现全面对外开放的第一年，也是场馆运营效能和服务水平获得稳健提升的重要一年。全年共接待各类健身活动群体20万人次，举办各类活动、比赛24场次，实现总体收入400余万元，利润100余万元，取得了较好的经济效益和社会效益。

其中，稳步推进全民健身大楼装修工程进展，实现六合全民健身中心的整体开放，是20xx年工作的重中之重。通过科学规划、精心组织和精打细算，20xx年6月，中心大楼整体装修改造工程顺利完工。含六合游泳馆、健身会馆、体育用品商城、六合体彩竞猜店、舞蹈培训基地、ktv、咖啡馆等多个项目在内的六合全民健身中心实现全面对外开放。一个以场馆健身为主体、以休闲娱乐为辅助的体育产业城市综合体正式形成。其中，六合游泳馆是六合城区唯一一家全年开放的大型室内恒温游泳馆，20xx年虽受延期交付影响（交付时间已到夏季黄金期），但通过前期宣传造势和全体人员的共同努力，仍然实现了较好的收益，自6月开放以来共计接待健身人群7万人次，游泳培训3000余人次，实现收入160万元。特别是刚刚开展的游泳培训项目，因供不应求而一度出现顾客投诉的局面。合作建设的xx.佰瑞特健身会馆也是目前六合城区设施条件最好的健身会馆，受到了六合区委、区政府有关领导和区体育局的一致称赞。20xx年4月，公司基于此申报的\"六合全民健身中心城市体育综合体建设项目\"，在省级体育产业引导资金项目评选中，受到了与会专家的高度好评。

六合体育馆通过不断强化科学管理，积极提升服务质量，在平稳运行三年的基础上继续实现稳步发展。在保证羽毛球、篮球、中老年舞蹈、健身培训等常规开放服务以外，举办商业及区各级企事业单位各类活动20场次，实现总收入58万余元。于20xx年11月承办的全国大学生空手道联赛，共计接待了来自全国各所大学的参赛大学生近400名，在当地引起较大反响。

物管部自20xx年6月成立以来，以\"规范管理、优质服务\"为宗旨，主要承担中心各单位安全保卫、环境卫生、停车服务等项管理工作，全年实现相关收入35万元。期间，共调解多起租赁单位的矛盾纠纷，有效制止了三起可能引发较坏影响的突发事件，为中心各经营单位的正常运转起到了保驾护航的重要作用。另外，该部正在积极寻求对外拓展业务，以增加中心的赢利点。

在扩大影响力、不断提升经济效益的同时，20xx年，六合全民健身中心继续为提升社会效益作出努力。除8月8日全民健身节当日，中心所有运动项目对外实施免费开放外，各场馆还在教师节、劳动节等重要节日，向教师、医务人员等特定人群免费开放。六合体育馆坚持实行固定时段免费开放（每天早上6：30-9：30）和低价开放（9：30-13：00期间5元/人次）政策，持有老年人卡的同志上午全时段免费。全年馆内免费锻炼人数已达7万余人次，深受当地群众好评。此外，中心20xx年还成为区残联指定的健身活动和培训基地，并由区领导和区残联领导亲自授牌，公司和佰瑞特共同打造的365百姓健身房项目也取得了较好的社会效益。

4、酒店经营迎难而上

受政策环境影响，20xx年是酒店行业经营形势更为严竣的一年，也是真正步入新常态的第一年。xx酒店地处郊区，又以会议接待为主，经营压力尤为巨大。面对新形势，酒店管理公司克服自身转型调整项目支撑不足及方山运动公寓餐饮接管较晚、阅海楼恢复经营带来的资金压力等诸多不利因素，转变思路，困中求变，危中求机，在统筹运营中摸索转型调整之策，取得了一定成效，预估全年实现营收2500万元，为20xx年实现转型突破明晰了路径，奠定了基础。

5、赛事、活动组织有序开展

为在全省更好地推广击剑运动，20xx年4月和11月，公司在连续成功承办五年的基础上，继续与徐州市体育局合作承办20xx年度和20xx年度国际剑联女子重剑世界杯大奖赛和全国击剑冠军赛（因国际剑联赛季调整，11月赛事纳入20xx年度赛季）。两届赛事筹办期间，与徐州市体育局密切配合，全程做好100多名世界杯参赛运动员和300多名全国参赛运动员的接待及参赛工作，较好地完成了省局交给的办赛任务。

20xx年也是公司全面参与环太湖国际公路自行车赛市场开发工作的第三年。我们通过充分挖掘赛事可开发资源、为企业策划个性化合作方案、全力做好维权回报等措施，最终获得20xx万元（不含赛区自主开发收入500万元）的市场开发收入。其中：城市营销收入688万元；组委会一级市场开发收入1162万元（现金79万元，实物及服务1083万元）；赛区签约赛段冠名收入200万元。

此外，公司与局群体处积极配合，继续做好\"羽林争霸\"江苏城市羽毛球公开赛苏南赛段的组织协调工作，为打造自有品牌赛事奠定基础。

（二）着眼长远，积极推进公司基础建设

1、发展企业文化，扎实推进学习型组织建设

2、完善资质认证体系建设，为公司各项业务的顺利开展提供有效保障

继续与北京恩格威认证中心合作，顺利完成20xx年度质量、环境及职业健康三项管理体系的认证复评工作；与联合信用管理有限公司江苏分公司合作，完成公司20xx年度3a综合信誉的资信评级；在南京市工商局的指导下，完成南京市\"重合同守信用\"企业证书20xx年度复评审查工作。

3、求真务实，践行艰苦奋斗、真抓实干的工作作风

20xx年，在党支部的组织领导下，公司继续认真贯彻落实中央《八项规定》、省委《十项规定》和持之以恒开展作风建设的各项要求，以抓思想建设促作风转变，抓作风建设促工作落实，努力营造干事创业的良好氛围。期间，根据省局《关于机关及直属单位办公用房清理工作有关问题的通知》精神，认真组织开展办公用房的清理整顿工作，做到公开、透明，促进了公共资源的优化配置。认真践行党的群众路线教育实践活动宗旨，把整改实施方案真正落到实处，公司领导以身作则，定期深入在建厂区和各经营场所等基层一线，贴近群众，倾听民声，鼓舞士气。作为破除\"四风\"整改措施之一，从20xx年1月开始，公司为提升员工福利待遇积极努力，以最快的速度确定实施了全员工资岗级津贴基数和工龄工资提升方案，调动了全员的工作热情，得到了全员的一致认可。5月中旬，公司还组织开展了首届健步走网络竞赛，以丰富员工业余文化生活，提升员工身体素质，营造健康向上的企业文化氛围。

（三）参与承办斯迈夫体育论坛，积极拓展业务新平台

20xx年11月，在局领导的直接指导下，xx公司与国内体育界最具影响力和品牌价值的专业论坛之一--斯迈夫体育论坛的主办方经过多轮磋商，双方就将于20xx年3月举办的斯迈夫论坛十周年（江苏）年会达成承办合作共识。xx公司作为本届年会的唯一市场开发机构，将全权负责本届年会的市场招商。

因论坛筹备时间短、任务重，为快速推进市场招商取得实效，我们以\"合作共赢\"理念为指导，精心谋划，抢抓商机，一是从公司各部门迅速抽调骨干力量，组建了跨部门的市场开发核心团队，全力投入本次活动的市场推广工作。二是梳理细排可供开发的潜在资源，特别是就本届年会中首次推行的分论坛模式，精心策划了若干个契合市场的备选主题，比如：体育场馆运营、国家体育产业基地、投资金融与体育产业、城镇化中的体育产业、体育品牌赛事、体育装备制造业的创新与发展等等，并集思广益，对分论坛活动方案反复研讨，确保方案的可操作性。三是精心策划招商方案，将赞助单位初步设定为战略合作伙伴、分论坛合作伙伴、论坛协办及支持单位三个级别，分别编制权益回报体系，使赞助单位都能获得相应的丰厚回报。四是就本次论坛的可开发方向进行了初期市场碰撞，与目标客户进行了数轮摸底性谈判。在12月14日举办的斯迈夫论坛十周年（江苏）年会100天倒计时工作会上，我公司已与北京沃美文化传媒投资有限公司、中青旅（江苏）国际会展公司等相关单位就分论坛承办事项签署了合作意向书。

（四）积极开展省级体育产业引导资金的申报工作

**公司年度工作总结及下一年工作计划篇八**

董事长、监事会主席、各位董事、各位股东：

大家好！我代表公司全体员工向各位做xx年工作总结和xx年工作计划的报告，请予审议。

xx年是我国经济乃至世界经济发展最异常的一年，原材料物资价格飞涨，其涨幅之大为近二十年之最，但由于中国加入世贸后汽车关税的不断降低及汽车行业竞争的日益白热化，与汽车配套的零部件价格由于主机厂方都强制要求降低，两端的挤压，使零部件生产商的利润空间几乎没有。

我们公司在全体员工的努力进取和辛勤工作下，在所有股东的关心和帮助下，顶住恶劣的市场环境，我们公司的小船在xx年市场的汹涌波涛中没有被吞食，坚强的挺了过来。即使在原材料涨幅达到翻一翻的时候，我们也在亏本中坚持了生产，按时供货，严格履行合同，赢得了顾客的信任，通过全体员工同舟共济，披波斩浪，毅然挺立在市场浪潮之中。

实现总产值xx万元；

实现销售额xx万元；

实现xx万元，其它税xx万元；

所有者权益xx万元；

实现利润xx万元；（以监事会、财务总监的报告为准）

固定资产增加175万元。

xx年6月我们公司完成对5新苑恒大公司的购买，7月底完成整体搬迁，紧接着开始恢复生产。由于生产规模的突然扩大及组织机构的调整，质量体系发生了重大变化，产品进行了调整和扩大，为此公司于xx年7月11日发布了第二版质量体系文件，并于xx年7月20日开始实施。后于xx年8月27日通过了天津华诚质量体系认证中心的扩大监审。在短短的几十天时间里，我们公司上下齐心协力，共同完成了一系列工作。这一次换版和迎审都是我们自己完成的，没有聘请咨询机构，节省了不少开支。

在全年中，我们时刻紧崩安全生产这根弦，确保不出现大的安全事故。在xx年，我们首先对车间进行了重新布置，所有设备重新安装定位，在挪动设备中，没有出现过人员、设备损伤；深孔镗床到货，重量达22吨多，在安装及以后的迁出过程中都毫发无损；对剪板机的更新，换振兴机械厂的五台车床，吊装油漆烤箱，退十堰高级技术工程学校的六角转塔车床，都将安全放在第一位，没有发生任何不愉快的事情；在对新苑恒大进行搬迁的过程中，物资多，车多，人多，在三天的搬迁和设备吊装中都没有出现任何意外的事故。但是，百密一疏，在我们的生产中还是发生了几起不足百元医疗费用的小工伤，这应该引起我们的重视，我们应该力争在下一年度中将工伤降低到零。

质量问题还是xx年工作中的一个突出问题，xx年全年共发生质量事故和质量不合格65起，考核80人次，考核金额达元（xx年全年考核总额为6986元）。xx年共发生索赔及售后服务费用xx元，占销售额的xx%。

xx年8月，公司对四台冲床进行了全面的大修，共计花去了2万元。9月，为增加库房面积，在大车间搭建了一个二层楼，费用约3万元。年底，对达到条件的员工，统一办理了统筹保险，共交纳保险金xx万元。

回顾过去的xx年，公司全体员工和各位股东主要在以下几个方面进行了不懈的努力。

第一，产品方面。在xx年，公司确定了长期发展的两个主导产品——液压油箱和汽车取力器。液压油箱是公司创立时是就生产的一个传统产品，到去年，老规格液压油箱经过十几年的生产，已经变成微利，甚至有一丁点管理不好就会亏本的产品，事实证明，在xx中22升、25升和40升液压油箱都处于亏本经营。这其中的一个主要原因众所周知——原材料涨价，象22升和25升的油箱外购原材料、标准件的费用为和元，而市场销售价为55和65元，基本上将人工费都亏进去了。公司领导在这方面有很清醒的认识，在去年9月份，开始开发新的油箱产品——仿海沃的76升油箱，10月试制了5只，12月生产了第一批30只，该油箱在今年形成了市场，今年年初迅速批量供货，并很快发展成系列产品，有100升、70升、80升、60升、50升多种规格。同时对亏本的22升、25升油做出限量生产的决定。到xx年下半年，亏本的油箱只对有合同的老顾客少量提供。象三环集团十通公司，我们通过做工作，将其使用的25升油箱改用30升油箱替代，而我们30升油箱的售价是140元/只。我们用新产品站稳了脚跟，并逐步树立起了自己的品牌，到现在，改装车行业只要一提起油箱，都会说，你们的油箱做得真漂亮，我们为此自豪，但同时也感觉到我们的压力，我们只有不断推出新产品，让别的企业跟在后面追赶，才会不被别的同行挤跨，才会立于不败之地。

取力器是我们公司今年购进的一个成熟产品，是我公司今后的一个新的经济增长点，但由于该产品在新苑恒大工贸有限公司的生产和经营中断时间较长，与市场结合的紧密度不强，供应链基本中断，新产品的开发未能完成跟上市场，我公司接手后在该产品上做了大量的工作，全公司上下都将该产品作为工作中的重中之重。该产品在原来的经营中也是以质量立足，品牌取胜，导致在产品成本上比市面上的大多数产品的成本要高，所以该产品除销往东风汽车变速箱有限公司、湖北江山机械厂变速箱分厂的外，其它销售都是亏本。根据这个特点，我公司接手后对亏本的产品做出了调整，价位偏低的，如金华汤齿齿轮箱有限公司等量大价低的，要是能提高销售价格的通过做工作提高其价格，不能提高价格的，将库存产品按原销售价进行处理，不再继续投入，以免亏损额加大。在xx年新开发的两个顾客——山东临邑临工汽车桥箱有限公司和宝鸡华山工程车辆有限责任公司中，我们产品在价格竞争中明显处于劣势。其主要原因是这两家顾客的产品定位都是在价格较低的农用车上，而我们的供货又不属于新产品，都是跟着别人上的产品，又都是b点供货，这些产品都只能通过内部挖潜来谋取极低的利润。供这两家的产品通过几轮试装都已形成生产能力，但由于价格的问题并没有批量进行供货。其中宝华公司已签订了xx年的供货协议，我们近期的一个主要工作就是如何降低该产品的成本而又不降低产品质量，年底经公司研究决定对宝华公司供货的产品，去掉其过剩的功能、过剩的质量来达到降低产品成本的目的。而作为取力器销售的最大顾客——东风汽车变速箱有限公司，我们公司把主要的攻关精力都放在了这方面，动用我们所能动用的所有力量，投入不少的人力和财力，各方面都在齐头并进，效果还是较为明显，并已经初步开始恢复供货。

由于市场的不断变化，我们公司的其它产品也在不断进行调整，其中东风（十堰）车身部件有限责任公司的小型冲压件由于每年以6%xx10%的比例降低加工费，到如今其零件的价格比零件所用材料的费用还低，且由于我公司生产的品种较少，批量也较少，送货量小且频繁，管理费用很高，经双方协商故决定停止生产。同时我们公司也在开发了一些有潜在市场的产品，其中东风（十堰）汽车螺栓有限公司结构类零件有可观的利润和强劲的市场潜力，我们投入了一定的模具，现在每月有少量的供应，所有件的试制工作均已完成，该产品所装车型正是东风公司与日产合资后的新车型，有替代现有车型的可能，其市场前景十分广阔。为东风公司刃量具厂生产的拖盘零件也已开始批量供货。为三环集团十通专用汽车公司生产的折弯件在今年3xx5月份形成了一个供货高峰。还有一些小的加工件，也在产生着不错的效益。

由于我们公司处于发展的初期，其主导产品没有定型，故我们的产品具有多样化，但随着公司的不断发展，我们要确定自己的主导产品，以产品站住脚跟，形成自己的品牌形象，不能仅仅依靠来料加工，因为来料加工不是公司发展的长久之计，来料加工的利润在市场经济的不断发展中肯定会越来越低，我们只有发展自己的产品，并且是有技术含量的产品，才能在市场中立住足。

**公司年度工作总结及下一年工作计划篇九**

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。

自工程公司8月份注册以来，在集团公司的领导大力支持下，全体干部员工围绕公司最初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了基本令人满意的成绩：

20xx年工程公司与中煤建安第六十九工程处签署的项目有《图克工业园区蒸发塘土工格栅采购项目》574150元、《图克工业园区蒸发塘砂砾石采购项目》2203594元、《图克工业园区蒸发塘粘土夹石采购项目》1911640.5元、《人工湖取水泵站施工项目》1480000元、《门克庆至图克人工湖输水管线施工项目》6856675元、共五项工程，合同总产值13026059.5元，已完成总合同产值的47.36%，即已完成产值为61693840.5元。

产生总利润为2714661.8元，利润比例为35.002%，这一切为我工程公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切和集团领导高瞻远瞩的思路以及工程公司全体员工的辛勤劳动的，在此，我代表工程公司对集团领导以及工程公司奋战在工地一线的全体人员表示最真挚的谢意!

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

1、工程公司于20xx年8月份注册成立

2、初步建立工程公司基本组织架构

3、初步建立工程公司基本运营制度

4.工程项目班组管理人员的.基本确立以及劳务实力的考察

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、收入均体现了工程公司一直狠抓的 “保证成本利润再创新高”方针;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，主要表现在管理工作存在疏乎、不到位上，具体有以下几点：

1、 工程全方面人力严重的不足，致使管理工程出现捉襟见肘的表现

2、 管理制度的不完善导致工程项目管理一盘散沙

3、 公司管理结构不明确无法对应专业责任人

5、 项目预算成本与实际成本的无有效对比数据，无法对项目进行跟踪有效控制

6、 盲目施工使项目成本大大增加

回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小，但是有成绩的同时也要正视我们的不足，善于查找和发现自身的缺点，以求把我们的工作做 得更好。

20xx年哈尔滨市永安公司党支部工作在所党委的领导下，在所各科室及社会各界的关怀和帮助下，认真贯彻执行所下达的，以邓小平理理论及江总书记“三个代表“的重要思想为指导，注重用理论武装党员头脑，用党章规范党员的行动，使党员的先锋模范作用、精神文明和物质文明有了很大的提高，社会效益和经济效益也取得了满意的效果，全面完成了全年所党委安排的各项工作。

首先，我们学习贯彻江总书记“三个代表“的重要思想，“三个代表“是我们党的立党之本，“三个代表“的重要论述是我们级党组织、广大党员、领导干部当前一项严肃的政治任务，是面向新世纪的重要纲领，把“三个代表“的要求与我们的实际工作结合起来，不断推进我们的各项活动。

全公司现有党员17名，占职工总人数的29%，根据党员的实际情况，政治素质和思想素质高低不刘的特点，切实加强党组织建设，提高党支部的战斗力和凝聚力，提高支部一班人的政治、思想素质。

二是加强团结，处处以身做则，严于律已，自觉地维护党的团结和统一，言行一致，顾全大局，形成统一的战斗集体; 三是加强党支部自身建设的同时，学习党的基本知识，听党课及江总书记“三个代表“重要思想的理论提高等形式的教育活动，提高支部的战斗力，我们支部要求每位党员在学习时有笔记，有记录，写出心得体会等制度; 四是加强理论学习，提高广大党员的思想素质，根据所党委年初制度规划，组织广大党员坚持全面系统学习与重点学习相结合，使广大党员对学习江总书记“三个代表“的重要思想有了明确的认识。

创建文明单位是一项要求标准高、涉及面宽的工作，公司支部班子始终把文明单位建设作为反映本单位的重要工作来抓，真正做到两个文明一起抓，两个目标一起定，两个成果一起要，我公司已获市级文明单位标兵称号。

职工队伍素质的高低直接关系到社会效益和经济效益，公司支部从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，为使全体驾驶员能够熟练掌握车辆的维修与保养，我们聘请专业老师给广大驾驶员讲解车辆维修与保养的专修课，同时开办了职业道德讲座和法制讲座和法制教育讲座培训班，通过业务知识和实际运用的考试，职工思想素质和业务素质有了很大的提高，服务意识、主人责任感得到了增强。

公司党支部根据职工工作单一的特点，组织职工开展各项活动,今年5月份，全系统组织了殡葬系统职工篮球赛，为公司男队获得亚军的好成绩;我单位职工胡振全同志的女儿有病，家庭条件比较差，支部组织每位党员有钱的出钱，有力的出力，为胡振全献爱心的活动;“七一“期间，支部组织党员参观了东北烈士纪念馆，每位党员在参观后写自已的心得体会;8月份，支部组织全体职工观看了以反映现代反腐倡廉为主题的电影;“十一“组织党员参观等分子的图片展，通过这些行之有效活动，不但陶冶了职工的情操，而且增强了职工的工作热情。

sp;总之，在将迈向二十一世纪的时刻，我们将继续强化公司的管理，加强法制建设，规范服务，加强职业道德教育，增强职工全心全意为丧主服务的自觉性，发崭新的姿态跨入二十一世纪。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn