**公司年终总结范文(一)**

XX年，xxxx电器有限公司党支部在日常工作中，把“四个有利于”(引领企业发展方向，推进企业科学发展，营造生动活泼、健康向上、催人奋进的良好氛围，调动全体员工积极性、创造性和工作热情，实现文明和谐、幸福xx目标)和“四个解决”(员工日常工作生活中的思想问题，生产经营过程中的棘手问题，影响安全生产、产品质量和节约增效中的瓶颈问题，制约企业发展的环境问题)作为党建工作的出发点和落脚点，收到了明显效果，得到了各级党委，组织部门和公司董事会及员工的认可。 　　一、生产经营指标超额完成。党支部把党建工作贯穿于企业生产经营全过程，把思想政治工作落实到各部门、车间、班组和每个员工，充分调动了全体员工的积极性和工作热情，为完成生产任务奠定了坚实的工作和思想基础。党支部组织带领全体员工围绕公司年度生产经营目标任务认认真真、扎扎实实、吃苦耐劳、忘我工作。通过大家齐心协力、攻坚克难，苦干实干，保证了XX年度各项目标任务的实现。 　　XX年度完成工业总产值，销售收入和税收分别比XX年度增长x%，x%和x%，人均为国家创造财富x万元。公司总经理贾永康在XX年工作报告中指出，“xx公司取得近几年最好业绩，党支部工作和党员作用功不可没”。 　　二、安全质量无大事故。党支部根据公司生产经营这个中心，紧紧抓住安全生产和产品质量这两个关键点，做到工作主动、关口前移、预防为主，协助相关部门建立健全和充实完善各项制度，加大监督检查力度，把安全生产和产品质量工作做实、做细，使安全、质量四个字成为每个管理者和员工的“紧箍咒”。由于普遍重视、措施有力、整改到位，全年没有发生大的安全质量事故，安全小事故比XX年下降x%，产品质量三包索赔率比XX年降低x%。 　　三、创建党建文化品牌——现代企业、红色传承。党支部始终把传承党的优良传统和作风作为党建工作之魂，并将信念坚定、勤奋好学、身先士卒、求真务实、学习雷锋、精诚团结和倡导幸福等内容运用到日常工作中和灌输到员工头脑中，使公司党建氛围日益浓厚，党员党性修养日益提高，党建工作引领企业发展的作用发挥日益凸显。企业先进的生存理念、自觉的创造意识和无私奉献精神得到有效提高和发扬。 　　党建文化品牌——现代企业，红色传承对党员先进性作用发挥和员工素质整体提升起到重要作用。现代企业、红色传承党建文化品牌被温州市委组织部评为优秀品牌建设单位。 　　四、丰富企业务实文化品牌内涵。党支部把实际、实用、实效作为企业务实文化的主要内容，使每一名员工明事理、增干劲、享快乐，让每一位员工有责任心。幸福感、理想梦，保证每个党员有人生出彩的机会，每个员工都有实现自己梦想的希望，是企业务实文化的核心和精髓。由于务实文化紧贴社会现实，紧连企业实际和紧关员工思想，受到全体员工的普遍认同和欢迎，起到了凝心聚力、促进文明、推进发展的效果。 　　五、达到5a级标准化党组织要求。党支部把创建5a级党组织作为提高党建工作科学化水平的契机、标准化自我提升的平台，按照温州市委组织部创建5a级标准化党组织总要求，对照自身建设好、工作保障好、作用发挥好、企业发展好和社会评价好的标准，科学制定创建方案，认真落实创建内容，全力达到5a标准。通过扎实有效的工作，党支部顺利通过温州市委组织部的验收，成为5a级标准化党组织。

**公司年终总结范文(二)**

xx年年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。 　　回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的， 临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。 　　一、销售情况总概： 　　截止xx年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为xx吨，实际完成销量：\_\_\_\_\_\_吨，完成目标\_\_\_\_\_\_%。全年销售金额：\_\_\_\_\_\_元(其中含运费：\_\_\_\_\_\_元)，回收资金：\_\_\_\_\_\_元，资金回收率达到\_\_\_\_\_\_%;降老款任务建德耀华李副总同意收回 70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。 　　二、具体履行职责： 　　1、实习考察期：xx年年1-6月 　　1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。 　　2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结， 六月份执行每日汇报制。 　　3)开展crm系统进行初始化工作。 　　4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。 　　5)合研发部新产品开发寻找市场：gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。 　　2、任务承包期：xx年年7-12月 　　下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度 　　在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。 　　同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。 　　三、公司活动： 　　在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。(1)热心关注团委工作，被评为xx年桐乡市市级优秀团员;(2)有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人;(3)协助公司其它部门开展企业文化活动;(4)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》 《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。 　　四、自我反省： 　　回顾自己xx年年的销售工作，与客户沟通， 公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己刚迈进社会，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验和专业的营销知识，在工作中主动性欠缺，过于相信他人，造成货款回收的延期;在产品供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发进展相对缓慢。在来年的工作中，我会努力克服不足，多向杨经理等有丰富经验的老同志学习，为了吸取经验教训，使今后的工作做得更好，进行以下几点反思： 　　1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入入到工作中。 　　2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。 　　3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。 　　4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。 　　以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。 　　五、xx年年工作规划： 　　(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。 　　(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象;而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000 元/吨的 差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。 　　(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝， 华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。 　　(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。 　　(5)对中碱网格布用纱，xx年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着xx年价格上涨，估计上半年将没有销量。 　　(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。 　　根据以上分析，xx年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

**公司年终总结范文(三)**

时光荏苒，转眼间 20xx年就要过去了，回顾一年来的工作感受很多，成果颇丰。其中包含了公司各级领导的教育、培养、帮助和关心，也包涵了自己辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。一年来，我始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，坚持做事不贪大，得失不计小，认真履行自己的本职工作，从管网工程建设到供热运行管理，无论什么样的工作都坚持执行公司安排的任务。可以说 20xx年对尹家沟煤矿和蓝煜热力公司以及我个人来说都是极不平凡的一年，是推进改革，拓展市场，持续发展的关键之年。现对过去一年的工作总结如下： 　　一、20xx年工程建设完成情况及具体做法 　　目前已完成完成沟槽开挖34Km，焊接各种规格的主、枝干管70Km，安装阀门、补偿器200余个，强度试验70Km，焊口探伤、保温1万余个，回填土方120万m，恢复路面5.2万m，恢复草坪砖 1万m，砌筑75个井室，其中阀门井60个，补偿器井15个。完成二网建设65Km，新建换热站5座，旧锅炉改造为换热站16座，成功实现与祥煜热力公司8座换热站对接，供热面积达到152万m。 　　阳城县县城集中供热项目是是20xx年县委、县政府确定的重要民生工程。为把这项工程抓好，把好事办实，使群众真正达到温暖，供热管道施工质量的好坏就显得优为重要。在质量控制方面我主要从两个大的方面入手，其一就是原材料质量的控制;其二就是施工工艺水平的质量控制。 　　(一)、原材料是供热管道质量控制的基础 　　首先，在工程开工前确定材料供应单位，应当选择生产选择生产能力强，制作工艺水平先进，产品质量合格的企业作为我们招标材料供应合作伙伴，要求双方共同承担供热管道施工质量的责任;通过公开招标确定材料供应厂家;其次，对于进入现场的管材、补偿器、阀门、弯头、三通、保温、防腐、焊条等材料必须严格按照标准进行检查。比如，对于管材。 　　我们要求现场材料员重点检查壁厚、焊缝及内、外壁锈蚀情况，钢管的材质和壁厚偏差应符合国家现行钢管制造技术标准(GB/T9711—20xx)，且具有制造厂的产品证书，证书中所缺项目应作补充检验;对于补偿器、阀门、弯头、三通、焊条等必须有制造厂的产品合格证和工程所在地的补偿器、阀门检验部门的检验合格证明，经检验不合格的材料不得使用。以此来确保工程材料的质量也就做好了供热管道工程质量控制的第一关。 　　(二)、施工过程质量控制 　　1、测量放线的质量控制：要求测量员在定出管道中心线及阀门井、固定支墩、补偿器位臵后，要进行复测，其误差符 　　要求后才能允许进行下道工序施工，施工中如遇到建筑物须避让时，要求监理单位和设计单位共同协商，在适当的位臵增设弯头，必要时以防集气，在高点加装放气阀，低点设臵泄水阀。同时，要严格按照设计图纸控制管道的高程，每道工序如验槽、填基础砂垫层、安装管道等都必须进行高程的控制测量，确保施工质量。 　　2、沟槽开挖的质量控制 　　在沟槽开挖前，要根据现场土壤类别、土质情况确定适当的放坡坡度。确定合理的开槽断面和槽底宽度，在确定开挖断面时，要考虑工程安全和质量，做到开槽断面合理。另外，今年入夏以来雨水较往年偏多，在施工时，为防止槽底泡水，在沟槽四周叠筑闭合的土埂，有时还要在地沟外开挖排水沟、集水井，用水泵进行抽水，沟槽见底后应随机进行下一道工序。在沟槽开挖过程中随时对槽底高程进行测量检验，防止超挖。 　　3、砂层回填的质量控制 　　槽底砂垫层的质量控制，首先要控制砂的质量，砂料应干湿度适中，粒径均匀，不含淤泥结块，其次，严格控制砂垫层回填的厚度和高程，在回填前要复核槽底的密实度和槽底标高，当确认无误后，方可允许回填。砂垫层应该回填夯实。 　　管道胸腔砂层的质量控制，胸腔回填时，要两侧同时回填，以防止管道中心线偏移，回填要求分层夯实，人工夯实每层200至250毫米，机械夯实每层250至300毫米，回填密实度要符合设计规定。 　　4、砂层以上回填土的质量控制 　　严格控制回填土土质。回填土中不得含有碎砖、石块、混凝土碎块及大于100毫米的硬土块，填土含水量以接近最佳含水量为宜。还土前，应对所还土壤进行轻型标准击实试验，测出其最佳含水量和最大干密度。回填时槽内应无积水，不得回填淤泥、腐殖土、冻土及有机物。 　　5、热力管道及附件安装过程中的质量控制 　　在下管前应对砂垫层的压实度及高程进行复检，当符合设计要求后，方可按照上述的吊装方法将管道吊入沟槽内，稳起稳放，严禁将保温管直接推入沟内，接口时，管口要找正，保持同心。在直管段设臵补偿器的最大距离和补偿器弯头的弯曲半径应符合设计要求，在靠近补偿器的两端，至少应各设有一个导向支 　　支座，当安装时的环境温度低于补偿零点时，应对补偿器进行预拉伸，拉伸的具体数值应符合设计文件的规定，在安装波形补偿器或填料式补偿器时，其内套有焊缝的一端或有插管的一端当水平安装时应迎介质流向安装，当垂直安装时应臵于上部，补偿器在安装时要与管道的坡度相一致，波形补偿器或填料式补偿器前50米范围内管道轴线应与补偿器轴线相吻合，不得有偏斜，补偿器的临时固定装臵在管道安装、试压、保温完毕后，应将紧固件松开，保证在使用中可以自由伸缩。 　　阀门安装时，法兰面要与管道轴线垂直，紧固螺丝时应对称施紧，以防压力不平，影响安装质量，对于蝶阀安装，为防止阀门底部积存杂物影响关闭严密性，要求阀杆应倾斜安装，倾角应避开死区，左右不小于30度。 　　6、管道焊接质量 　　阳城县城市集中供热工程管道材质采用Q235B螺旋焊管，根据工程实际情况，焊接采用手工氩焊弧打底，电弧焊照面，焊条采用E4315，单面焊双面成型工艺。焊工上岗前进行现场考试，合格后持证上岗。为防止焊接时飞溅的焊渣烧坏保温管，须用苫布或胶皮覆盖工作点两侧各500毫米的保温管，安装过程中必须保持管端保温层始终处于干燥状态，做好防水保护，严禁保温层受潮。施工间断时，管口应用堵板封闭，雨季用的堵板尚应具有防止泥浆进入管腔的功能，管道穿过墙壁处，应安装套管。 　　7.功能性试验的质量控制 　　供热管道的强度和严密性试验是供热管道施工过程中检验工程质量好坏的最关键步骤。首先应明确供热管道功能性试验应有业主、施工单位、监理单位、以及有关部门联合进行，试验合格才能进行回填土。试验前应在试验管段高端装好放气阀，低端装好排水阀，安装好压力表，检查沿线焊缝外观质量，为防止补偿器试压时受力变形，应在试压前安装好临时紧固装臵，之后方可充水。 　　当水充满后，首先进行强度试验，用压力泵将管内水压打至设计压力的1.5倍，在试验压力下稳压10分钟，检查无渗漏、无压力降后降至设计压力，在设计压力下稳压30分钟检查无渗漏、无异常声响、无压力降为合格;其次，进行严密性试验，严密性试验压力为设计压力的1.25倍且不小于0.6MPa，压力升至试验压力并趋于稳定后，在规定的稳压时间内压力降不超过规定值为合格。 　　二、供热管道施工过程中存在的隐患及问题 　　1.测量放射线：有放线没监管，尽管放线也经过监理、甲方、设计院、乙方的确认。但我觉得只是确定了管道的走向，没有对高程进行测量复合。导致管道在安装过程中垂直方向上的折角过大，况且我们现在是分段施工，如果安装过程中口对不上，势必要切口施工，造成折角应力集中，很可能在热运行中产生管道折断泄漏的严重隐患。如下图： 　　2.沟槽施工不规范①障碍物未探明;②支护不到位;③积水;④不设工作坑;⑤不设垫层或垫层不符合要求产生后果：水、电、气、热及通讯设施中断;塌方;安全事故;管道受损;地面沉降。 　　3.回填密实度不够，回填土未按规范要求分层夯实;回填土不过筛等。产生后果：保温管及接头部位缺陷不能完全排除;管道局部受损影响使用寿命;密实度达不到要求;回填部位塌陷造成危险。 　　4.保温管运输、吊装、存放不符合要求 　　5.已安装的保温管不封口或封口不严;端口封堵方式不当。产生后果：钢管受潮生锈;泥土、石块、雨水、泥浆或小动物进入管道影响后期使用。目前供热运行过程中确实存在水质硬度偏大，要求是小于等于6mg/L，但是目前实际大于6mg/L，电厂正在补充软化新水。 　　6.没有严格按照设计图纸施工，具体表现有几个方面，一是由于工期紧张，施工现场条件限制，有的阀门井没有按图纸要求增加附井，可能导致供热管道出现问题时泄不了水;二是在分支管路上没有设臵阀门井，不利于调节控制和维修。例如;20xx年11月13日晚上试运行阶段陶瓷厂门外，突然发生供热主管道漏水，及时关断不了供热主管网，事故导致供热停运13个小时。这就是由于施工期间该支管路当时地里条件所限，没有增设阀门井的例子。