

公司会议总结报告范文 3 篇

任何一家公司都会举行各种各样的会议，本文是为大家的公司会议范文，仅供参考。

今天，我们源化全体员工欢聚一堂，召开 xxxx 年度工作总结暨先进员工表彰大会。在这辞旧迎新之际，我谨向在座的全体职员致以最崇高的敬意和衷心的感谢！

向你们说一声：“谢谢你们！辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

xxxx 年对于我们源化公司来说，是一个充满机遇与挑战并存的一年。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“以人为本”的经营理念，同心同德、真抓实干，全年共生产销售各类油漆 3533 吨，实现销售收入 3485 万元。其中调和漆 2851 吨，占总销售吨位的 80%，防腐漆 682 吨，占总销售吨位的 20%，均未完成公司年初下达的各项经济指标。下面我就从安全生产、产品销售、质量技术和管理水平几方面对我们 xxxx 年度工作情况总结如下。

xxxx 年，我们公司在董事会的正确领导下，立足“安全就是企业的生命线”这一安全宗旨，始终贯穿“安全第一，预防为主”的方针，牢固树立安全责任重于泰山的意识，层层落实，年初分别与各部

门签订安全责任书，全年实行领导值班，在全公司范围内创造了一个良好的安全生产氛围，时刻绷紧安全这根弦。全年不定期地组织员工进行安全知识学习和安全技能培训，上半年，我们还邀请县上具有消防资质单位现场对员工进行灭火器使用培训，11月份配合县环境部门成功组织环境应急事故演练，进一步增强员工的安全意识。特别是在安全生产三同时验收工作中，虽然验收还没有通过，没有达到国家的标准要求，但比起我们原来的设备设施，那是天壤之别，就没有可比性，这一次，我们投入了大量的人力物力和财力，严格按照标准规范进行安全设施建设投入，为我们今后的安全生产打下了坚实的基础，排除了一切安全隐患。

正如销售部总结里面说的，xxxx年对于涂料行业是个多事之秋，我们公司也不例外，从产能上说，我们的产能加大了，年产3万吨，从资源上讲，我们有省级著名商标和省级名牌产品等多个品牌支撑，加之我们和西安辉望公司顺利合作，资源整合，大大降低西安附近周边地区的销售成本；在前不久的涂料行业会议上，我们公司二十年的付出和坚持，终于得到业内人士的认可和赞赏，包揽全场最具品牌价值企业等5项奖项，成为本届会议的热点新闻；元月6日，再次在古城西安成功举办主题为“共筑源化梦，同心谱新篇”的聚源油漆xxxx年度峰会，邀请知名学者教授为大会讲述了市场营销中遇到问题的处理和经验，感恩回馈奋斗在营销战线上的各地经销商，与他们共话源化发展，商讨来年销售策略，分析市场销售趋势和增长点。

公司为了 ____改善产品质量，提升聚源品牌形象，我们特聘请涂料行业经验较为丰富的工程师专家来我厂工作，主要从事新产品的开发和替代产品的研究，成功研发了核桃油醇酸树脂和丙苯改性醇酸树脂，为我公司产品提档升级提供了技术保障。通过几个月的努力，我们今天的产品品质得到了客户的信任，提升了企业的核心竞争力，为我们聚源油漆今后的持续发展奠定了基础。同时，我们还添置了大量的必备的检验、试验仪器和设备，使我们具备油漆出厂的必备检验手段，为我公司向省级企业技术中心、标准化实验室迈进了一大步，特别是为销售商能放心地销售聚源产品，使聚源油漆产品在市场能良好运行吃了一颗定心丸。

今年的主要工作是为了公司生产运行能够正常化、规范化、合法化，顺利完成了营业执照，税务登记、组织机构的地址变更；取得了中石化全球供应商资格和中石油准入资质；全国工业产品生产许可证的换证实地核查判定合格，待抽样检查合格后我们就可以取得新的生产许可证；安全项目三同时方面，试生产阶段已经到期，资料的准备全面完成，消防现场整改接近尾声，目前正在为下一步的全面竣工验收、延期换证做准备；环境建设三同时方面，环评燃油改造和污水处理方案已经得到，下一步监理合格后即可申请试生产；在这里还要告诉大家的是我们的“西涂国际”商标也被评为陕西省著名商标。

以上就是我们xxxx年所做的工作，做出了一定的成绩，也涌现出了一部分先进典型。大家都能看到，公司董事会在甘井厂区的投资有目共睹，据业内人士讲，我们的建设规模、生产能力及超前规划在西北地区都是屈指可数，我们之所以花费这么大的精力和财力，主要就是为了让源化公司能够长远的发展下去，能够让营销人员在外放心销售，让生产人员能长期的在公司有一份工作。

在我们看到成绩的同时，也要看到存在不足，常言说“知耻而后勇”，要扬长还要避短，今后我们还要在以下几方面下功夫，希望在新的一年里能够重点改善。

1、生产技术水平亟待提高。我们是生产型企业，虽然整体技术要求不很高，但相对要求技术含量高的岗位，比如技术检验部还是显得力不从心，主要是人员不稳定，人员业务素质过低，知识陈旧，技术单一。个人技术与整体技术不过硬，我们在新的一年里必须要改善，要加强学习，提高专业知识水平，并要求取得大幅度的整体提升。

2、产品质量不稳定，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强，我们购置的检验设备是为产品质量做保证的，不是用来为上级检查验收做摆设的。xxxx年要遵循质量体系文件坚持按制度、按流程办事，加大原材料的进厂检验和过程检验控制力度，一次性把产品做好。

3、生产效率不高，员工潜能需进一步挖掘。客观讲，我们的员工队伍整体素质普遍偏低，纪律性差，主人翁意识淡薄，生产拖拖拉拉，主要表现在迟到早退现象严重，不管大小计划都不能及时的出货。所以，合理布局、适当调整、科学安排生产计划，加强物料消耗控制，提高生产效率，确保出入库数据系统的准确率、产品的合格率，密切与市场销售部门的紧密配合是我们下一阶段工作的整改重点。

4、目前，公司缺员较为严重，面临青黄不接，不能满足我们未来发展的需要，因此，总结过去的教训，要认真细致的选择好的招聘渠道，加大招聘力度，要大力发动员工介绍人员进厂，同时还要做好留人工作。大家要知道，待遇留人只是短期留人的方法，要以感情留人、事业留人、培训留人、环境留人等多方面的留人工作，要千方百计保证xxxx年的用工需要。

1、销售队伍普遍素质较差，没有团队精神，自由散漫，不发货就不会来厂里的，大多数业务人员不能以厂为家，缺乏主人翁意识，小富即安意识太强，更加让人不能容忍的是，明明在家，还要耍小聪明写个出差单糊弄单位。

2、销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，造成工作局面混乱等不良恶习，不能做好市场预测与分析，解决好“多种少量”的生产问题。

3、公司内部服务滞后，特别是报计划难、签计划难、发货慢，质量不稳定，出现质量问题后，相互推诿，还不能及时做好售后服务，只有在老板的过问下才会沟通处理，这样不但影响了市场的持续性，同时也影响了经销商和各片区销售经理对产品的信心。管理方面：

部门之间配合不到位，跨部门沟通协调有待进一步加强。部门与部门之间存在配合不到位甚至没有配合的现象，这样的关系不利于企业信息的横向传递，不利于团队建设，这样的团队是不能打硬仗、打大仗、打胜仗的。所以全体管理人员，特别是领导同志要加强个人品德修养，学会包容与大度，各负其责，真诚合作，勇于承担责任，提升沟通技巧，充分发挥团队的力量。一定要把我们打造成一支有素质、有激情、有战斗力的团队，谨记只有成功的团队，没有成功的人。

以上是结合xxxx年企业的各项工作运行情况，总结出来的具体问题，希望xxxx年我们能趋利避害，在市场营销、生产技术、质量管理、安全卫生、生产效率、人员素质、部门协作等方面得以 ____ 解决。

xxxx 年必定是源源化工突飞猛进的一年，也是全体员工大展宏图的一年，因此我们在新的这一年里，要万众一心，众志成城，群策群力，共谋发展。

1、塑造“高质量”的一流品牌。首先全员要有忧患意识和品牌意识，加强品牌教育；重视产品的开发创新，且开发的新品要迎合变化的品味，不断用新技术、新工艺、新设计的产品形象增加产品新的元素，增加品牌的时尚感，重视产品质量，在客户心目中建立起聚源产品“高质量”的印象，同时，还要重视广告宣传力度。

2、提高产品质量和服务质量。xxxx 年是塑造聚源品牌的一年，要使客户和经销商认可，我们必须在生产方面保质保量，物流配送方面及时到位，销售管理和广告宣传方面科学合理，客户服务方面做到热情、周到。

要做好这些工作，首先就是要求全体员工提高自己的工作质量，具体来说就是要求各部门、各位员工端正态度，认真落实公司的方针政策及各项计划安排工作，把握重点，分解目标，细致规划，及时检讨纠正偏差，注重每一个细节，互相学习，取长补短，力求完美，精益求精。

3、全面推行质量体系运行，实施绩效管理制度，充分调动劳动积极性，提高生产效率。质量管理体系在我公司运行已近 16 个年头，但一直是流于形式，不能引起足够的重视，绩效管理考核有文件不实施，xxxx 年各级管理人员必须全面学习体系文件，完善绩效考核制度，把具体工作落到实处，杜绝走形式，做老好人，把体系文件贯穿到我们的生产经营始终。充分利用绩效管理这一现代管理工具，调动全员劳动积极性，鞭策落后，开发每一个人的潜力，实现劳动效率的大幅度提高。

4、全员培训，鼓励创新，打造学习型组织。今天是知识经济时代，是创新的年代，是快鱼吃慢鱼的时代，谁落后，谁就被淘汰，企业也是一样。xxxx 年，办公室要制定出详细的培训计划，充分组织好今年的培训学习，特别是今年节后的集中脱产培训，各部门一定要合理的、科学的安排好。系统的进行业务知识、安全生产、营销技巧、职业道德等方面的培训，举办各种技能竞赛、知识竞赛等活动，建立起全员比、学、赶、帮、超的学习氛围，打造学习型的源化，创新型的源化。

以上是我对 xxxx 年各部门工作的基本要求，要求大家要认真落实到位。同时还有很多细节需要大家去做，希望大家深入探讨，在执行中学习，在学习中提高，各负其责，确保 xxxx 年实现各项预定目标。

大家通过今天这个会议，希望我们在座的每一位员工能进一步解放思想，提高员工素质队伍，发现问题并解决问题。希望我们管理岗位的同志能加强学习先进的管理方式，先进的管理模式，先进的管理理念，在工作中能以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，把企业管理工作推上一个新台阶。

在短短的篇幅中我不可能都总结在内，但我要强调的一点是，取得工作成绩的根本的原因是取决于全体员工不懈的共同努力，在此，我要对辛勤工作的全体员工再次表示衷心的感谢。由大家推选出来的“xxxx年优秀员工”是全体员工中的佼佼者，我们要号召全体员工向他们学习，学习优秀员工们爱厂如家、爱岗敬业的奉献精神，学习他们勤肯努力、默默无闻的工作态度。

各位同事，我们只要精诚团结、顽强拼搏、群策群力，我们有能力使源化在xxxx年管理必定更加规范、制度更加健全，环境更加美好，质量更加优良，明天会更美好。

xxxx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、羊年大发。

谢谢大家！

我今天和大家谈谈关于让理想和现实的话题，题目是让理想照进现实。其实我这个说不上是演讲，更多的是把我和我们这个团队，对人生的想法，结合我们企业的价值观跟大家做一个交流。虽然我们的很多想法其实也不一定很成熟。因为我们自己也在创业，在改进，在不断进步的过程中。但我还是很想把我们对企业、对世界、对人生最根本的想法告诉大家。如果我们大家能够在思想上、在价值观上达到高度一致的话，那我想我们肯定是不可战胜。

1、我们真的已经登顶中国的 PE 行业了吗？

我们在去年在清科榜单成了 PE 行业的第一名。但是我们真的是第一名吗？我是一个宏观上乐观，微观上悲观的人。我通常都看不到具体成功带来的喜悦，而是生活在危机感中，因为我知道失败必将到来，更何况我觉得我们离真正的成功还非常遥远。我觉得不管从哪一个方面看，我们显然都没有真正地登顶中国的 PE 行业。当然经过我们大家这些年的努力，我们显然已经是中国比较优秀的一家 PE 公司了。我觉得这点是没有疑问的，这是我们大家共同奋斗的结果。但我们和我们得到的这个称号距离还很遥远，还要很长时间的努力，我想这一点我们每一个人在欣喜快乐的同时，要有清醒地认识。

2、我们还在不在创业期？

我一直觉得，我们其实更多的不是一个投资家，而是一个创业家。有一次有个人问我们：他说我们都在投创业投资，你们都在投成熟企业，你们对国家贡献不大。我说：错了。我们自己本身就创造了一个优秀的企业，我们用生命来投资了一个一直在创业的企业。所以说：我们是创业家，我们是一个一直在创业路上的企业。因为我们创业期，所以我们会不断地有调整、不断地有改变、不断地有不完善、不断地有让大家不满意的地方；也恰恰因为我们在创业期，所以我们有梦想，有追求，有目标，有未来。我们期望着、我们梦想着，我们共同朝奋斗的方向努力着！我想这是一个创业企业最大的缺点，也是一个创业企业最大的优点！

在这个过程中，我们的同事面对我们长期的变化、调整，收入不高、待遇不好，工作繁重，你们这么久以来，一直刻苦努力，默默承受，跟我们一起分担，感谢你们！未来的成功和成就也一定是大家一起分享。在未来的很长时间里，我们还在创业期，我们希望大家依然能以创业的心态继续再往前走。

3、如果有一天我们真的登顶了，我们该如何？

如果有一天当我们自称是中国 PE 行业的第一名，我们也不感到脸红的时候；我们在全行业的关注下领奖，觉得自己实至名归的时候；

当国内所有的 PE 同业机构对我们都极其尊重，对我们取得这个第一名的名誉都发自内心的佩服的时候，我们应该怎么样？

我想如果在那个时刻，我们应该想三个问题。第一个问题就是刚才蔡总讲的，我们能够持续站在顶峰吗？是偶然的因素让我们站在这里，还是我们可以一直站在这里？第二，在这么一个广大的行业中，在 PE 行业排名第一，其实根本算不了什么。全世界的 PE 行业还很大。在中国当前，如果你到了 500 亿人民币，恐怕就是就是现在实至名归的第一名。但是在美国，顶尖的机构规模都在一千亿美元以上，“TPG”1993 年创业，现在已经管理了超过 1000 亿美元。我们和全世界的对手还有多远的差距？

4、我们在漫长历史中的伟大与卑微

在漫长的人类历史中，我想我们如果能够坚持不断努力的话，个体就会取得一点成就，我们整体也会取得一些成就。但是，我想在漫长的人类历史中，我们的个体和我们的整体一定是非常卑微的。人类群星闪耀，有过太多改变人类 ___ 时刻，我想，我们的一生，和这样的成就比起来，距离实在太遥远。就算我们有这样的能力，我们有这样的运气吗？人类历史在绝大多数时候都是在默默地流淌着，激动人心的时刻要好几百年才会来一次。我们有这个能力，也未必会有这个运气。在人类的历史中，我们是非常渺小，也是非常卑微的。但是

如果我们能尽我们的努力，不断地奋斗，我们个体就是值得的。我们公司的每一个成员，每一个员工也好，高管层也好，司机班的司机也好，如果他这一生，像刚才吴刚讲的，尽自己努力，在不断前进的话，那相对于自己的一生就是非常伟大的。

我后面讲的问题会慢慢地矛盾冲突。因为世界本来就是矛盾统一的。在矛盾中如果我们能够找得到统一的话，我们对问题的认识会加倍的深刻。

1、我们在创立公司时讨论的目标

关于“志存高远”，这是我们公司价值观的第一条。我们在公司刚刚创业的时候，在一个很简陋的小会议室里面讨论。当时我们说要创立一个中国有竞争力的股权投资公司还是最有竞争力的股权投资公司，后来我们决定用“最”。开始我们有点害怕，感觉提这个“最”字我们能做到吗？但是作为奋斗的目标，我们不后悔提了这个要求。我想经过这几年努力，我们初步向这个目标靠近了一步。如果在成立那一天，我们只是想成为一个中国比较好的机构，我们一点不会有今天，我们没有这么巨大的勇气去选择这么一条荆棘丛生的道路，更没有勇气坚持走下去。

今年 10 月份的时候，我在美国拜访全球的一些投资机构。在旧金山附近的 Sandhill 公路，这是美国投资历史上极富传奇的一条公路。这条公路的附近分布了美国过去三十年间崛起的最优秀的一些公司，包括：苹果、惠普、思科、谷歌、Ebay 等等；同时，这里还有全世界最优秀的投资机构，全世界最好的都聚集在那里。我在那里交流学习，在一个傍晚，我们在这条公路快走进峡谷的地方的一个酒店，Rosewood 酒店和一些国际上的投资者聚餐交流。夕阳西下，晚霞漫天，落日余晖，在更远处，这条公路蜿蜒进入到了沙丘和沙漠中，景色非常壮美。当时我告诉他们说，我们将来也会在这个地方开个办公室。当时很多人都笑了，他们可能觉得中国人能够在中国折腾折腾就了不起了，还想到美国来开办公室。我说我们不仅会开，还会经过长期的努力成为这里最好的公司之一。他们都沉默了。只要我们不断努力，我们能做到的。我相信。

这也让我想起来 xx 年的一个小故事。那时 XX 产业基金刚筹备，我有一个师弟在那里。他问我：师兄，你说这个 PE 行业里面哪几个机构不错？我说，天下英雄，就是你们和我们，你们会是国有机构里面最好的，我们会是民营里面最好的。他当时付之一笑。过了三年，他给我回了一封邮件，他说：师兄，没想到被你言中了。然后他从中信辞职，来到我们公司。当然，他离开来我们这里我并不说明中信产业基金没有我们好，他们也是极其优秀，甚至有更强的综合实力。只是我们公司更适合一个草根，更能够让一个一无所有的人在这里成长。

一个人倘若没有远大的志向，就会度日如年；我们在过去，现在和将来，之所以能奋勇向前，就是因为我们有过，有，并将继续有这从来没有动摇过的远大目标。

2、关于志存高远与脚踏实地

如果光有远大的志向，最容易犯的错误就是不愿意把每一天、每一件小的事情做好。因为你总是想这些宏伟的大业，却不愿意在每一个小事里面花工夫。各位，我们不能忘记，我们是一无所有的人。我们在创立这家公司的时候，我们可以说几乎一分钱都没有。我们大多数的同事在进入我们公司的时候，我想恐怕还去不了高盛、去不了摩根斯坦利，在全国的投资行业的从业人员素质来看，我们也不是最优秀的。和大家一样，自己也是如此，我们的合伙人也未必能去全世界最好的投资公司担任主要的管理者职位，担任不了。恰恰因为我们一无所有而又志存高远，所以我们特别需要脚踏实地，把每一件事情，尽我们最大努力都做到最好。如果没有这么一个过程的话，我们所有的梦想、理想都是空中楼阁，不可能实现。

3、关于胸怀天下与虚怀若谷。

有远大的志向，通常都能有广阔的胸怀。我们的确要有藐视一切的决心、藐视一切的勇气，我们也必须有极其远大的胸怀。但是这并不是说我们能在别人面前非常张狂，我知道我们有同事犯这样的错误，经常也有人告诉我说，你们公司的谁谁谁非常张狂，觉得自己在最好的公司里面，觉得自己很了不起。我很肯定他对公司的自豪感以及他自己的自信，但是我们更要做到虚怀若谷。当你真的拥有极其广大的胸怀，对自己有极其高度的自信，那就一定会是静水流深，内心坦荡，谦虚谨慎的。任何一个没有足够谦虚谨慎的人，一定没有足够的自信；任何一个没有极其广大的胸怀的人，也不可能创造盖世伟业。

4、要在长跑中胜出

我们因为志存高远，我们看十年后、二十年后、三十年后的中国与世界经济，所以我们要致力于在长跑中胜出。刚才吴刚也讲了，我们在 xxxx 年要花更多的工夫，把我们内部的流程、管理做好，我们要做得更强。在这个基础上再把它做得更大，这是我们 xxxx 年首先要做的。因为人生很漫长，要检验一个投资人的投资能力，要经历很多次周期，甚至等到他自然生命结束了，才能够盖棺定论；要检验一个企业，第一代的企业家离开人世，都未必能够检验出这个企业是否足够优秀。如果我们没有做好在长跑中胜出的准备，我们就不可能实现我们高远的理想。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/525010242202012004>