# 优秀企业荣誉简报范文(通用35篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-05-29

*优秀企业荣誉简报范文 第一篇各部门、各员工：我们\_\_\_\_产品通过技术研发和创新，获得了多项技术专利，经过了6年的努力，好莱客整体衣柜已经实现产品风格体系最丰富、价格覆盖最广、性价比最高的目标。好莱客已经成为中国整体衣柜行业发展的先导者和领军...*

**优秀企业荣誉简报范文 第一篇**

各部门、各员工：

我们\_\_\_\_产品通过技术研发和创新，获得了多项技术专利，经过了6年的努力，好莱客整体衣柜已经实现产品风格体系最丰富、价格覆盖最广、性价比最高的目标。好莱客已经成为中国整体衣柜行业发展的先导者和领军品牌。

在集团的年度总结表彰大会上，为鼓励先进、树立典型,经公司研究，决定对本次研发新产品表现突出的优秀员工予以通报表彰，表彰他们发扬主人翁的精神，以企业发展为前提，以提高经济效益为目标，在各自的岗位上勤奋工作、积极进取，为公司的发展做出贡献。

正因为有这些优秀员工的认真努力、兢兢业业的工作，才有了集团今日的辉煌与成功。这些优秀员工的品质是需要公司每一位员工进行学习的，相信有了每一位员工的努力，广东好太太集团会更上一层楼的。

再次表彰那些优秀员工!

\_\_ue\_\_ila

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**优秀企业荣誉简报范文 第二篇**

xx年，全市建筑业战线上的全体干部职工在市委、市政府的正确领导下，坚持以科学发展观为统领，认真贯彻党的xx大精神和市委九届六次全会精神，按照xx年全市建筑业工作会议的统一部署，积极推进建筑业改革改制工作，积极应对国际金融动荡带来的影响，创新发展思路、夯实发展根基、凝聚发展动力，奋发进取，扎实工作，在去年快速发展的基础上，又迈上新的台阶，呈现出平稳增长、结构优化、效益提高的态势。现根据通知要求，将xx年我市建筑业工作情况总结报告如下。

一、建筑业发展情况：扩量增效，再攀新高

(一)各项指标稳中有升

xx年以来受到宏观调控政策的影响，银根、地根紧缩，建筑业企业在承接工程中带资、垫资现象愈加严重，资金短缺加剧，发展压力较大。特别是今年以来国家经济整体增速减慢，工程建设明显放缓，建筑市场容量缩小，竞争有所加剧，企业利润持续走低，行业发展速度受到一定制约，但仍然保持稳步增长。全市预计完成建筑业企业总产值亿元，同比增长;施工面积预计达到万平方米，同比增长;承接高层项目300栋，同比增加;从业平均人数预计达到万人。

(二)企业资质明显增强

全市建筑业企业积极提高资质等级：江苏海源、扬州天成先后晋升为房建总承包二级企业;江苏大山、扬州广宇、扬州首裕、高邮振达、扬州翼超、高邮菱塘、扬州润泽、高邮鹏翔8家公司成功申报房建总承包三级企业;江苏兴厦新增机电、园林两项专业资质，扬州建宇新增市政专业资质;高邮宏盛机电设备公司获得起重设备专业资质;另有7家企业成功申报或晋升劳务分包资质。截止目前，我市现有资质企业达到127家，其中总承包特级1家，一级2家，二级8家，三级27家;专业承包企业65家;劳务分包企业24家。另外江苏润扬已申报房建总承包一级企业，目前申报材料正在省主管部门审核之中。

(三)市场开拓势头良好

我市弘盛集团、兴厦公司、润扬公司等重点企业积极利用有利条件，想方设法开拓驻外市场，承接高、大、难工程，发展了多个有规模、有潜力的新型市场。新开辟的马鞍山、泗洪市场，承接的工程规模均在10至15万平方米规模。我市企业在贵州省遵义开发施工的商住小区项目面积达到30万平方米。我市企业还广泛参与本地园区、工业项目和住宅楼工程建设。走多元化经营、开发——施工一体化道路，开发建设了一批规模工程。全市建筑企业在建高层项目268栋，比较典型的如弘盛集团承接的华庄水乡苑二期农民拆迁办工程、兴厦公司承接的青岛国奥天地9号楼工程等。

二、建筑业改革改制情况：政企分开，初见成效

xx年建筑业工作会议召开后，我市建筑业改革改制正式实施，建工局与江苏弘盛集团实施政企分开，组建高邮市建筑工程管理局。根据市委、市政府的工作部署和市建筑业改革改制领导小组的具体安排，我局对接落实改革改制相关事务，加强协调沟通，把推进体制改革、支持弘盛集团发展作为改制的主导方向。细化目标措施，制定分项方案，狠抓关键环节，把握职工思想动态，将人员分流落实到位，并办理好相关人员的转岗、退休手续，政企分开按时到位。按照新的“三定方案”，我局迅速优化内部资源，克服人员减少等困难，明确班子成员分工，建立组织结构，确定部门科室职能，完善工作流程，做好业务工作的衔接。目前弘盛集团正在实施深化改制。

三、建筑行业行政管理情况：健全机制，加强管理

建管局成立后，面对人员减少，不少业务骨干分流到企业的现实，积极采取全员发动、一人多职、加班加点等措施，落实岗位职责，强化业绩考核，为工作开展打开新局面。根据“三定方案”，细化了各直属事业单位、机关各科室的岗位职责，并上墙公示。制定出台了百分制岗位职责考核办法，将业务工作逐层分解到人头，加大奖惩力度、激励力度，有效地调动了干部职工的工作积极性。政企分开以来，我局各单位、科室始终保持高效高负荷运转，各项业务工作顺利开展。4月份专门组织局机关和部分企业到南京江宁区交流学习，学习江宁建工局发展、管理、服务建筑业的先进理念和经验。5月份组织施工人员奔赴四川参加灾区活动板房建设，顺利完成各项援建任务。年中组织两次建筑市场综合大检查。召开了农村建筑市场管理工作座谈会。最近，以高邮市政府名义出台了《加强全市农村建筑市场管理的意见》，着力强化村镇建管机构的组织建设，形成完整的建管工作体系。今年来，我局先后被评为全省建筑管理先进单位、扬州市施工安全生产先进单位、高邮市法制工作先进单位，在全省本系统执法队伍建设达标考核中我局建筑市场执法大队顺利通过达标考核，并获得优秀等次。

四、建筑业发展形势分析：困难增多，机遇同在

受国际经济形势影响，我国宏观经济增速放缓。楼市不景气，房地产企业资金普遍紧张，会有部分企业转嫁危机，拖欠施工企业工程款，从而引发民工工资的拖欠;宏观经济走势趋缓，地方政府财政收入减少，年底前后，可能会加大对建筑企业预征税的力度。在困难面前，我们尤其要认真分析宏观经济政策对建筑市场的深刻影响，找到一条切合实际的发展道路，使建筑业企业能够更好地把握市场经济脉搏，抢抓机遇，加快发展。11月5日，\_常务会议研究部署进一步扩大内需促进经济平稳较快增长的十项措施。初步匡算，实施十项措施所列的工程建设，到xx年底约需投资4万亿元。为加快建设进度，会议决定，今年四季度先增加安排中央投资1000亿元，明年灾后重建基金提前安排200亿元，带动地方和社会投资，总规模达到4000亿元。

五、存在的主要问题及对策工程款拖欠可能加剧。房地产销售下降直接的结果就是导致资金流量萎缩，甚至使资金链断裂。开发商有倾向把风险向建筑业企业转移。一些同房地产关系比较密切的建筑业企业开始把工程款回收作为当务之急。如果到年底工程款拖欠问题进一步加重，隐性问题将上升为显性问题，势必引起建筑材料款和民工工资的连环拖欠，对社会稳定产生极其不利的影响。因此，我市企业必须充分地认识今年工程款回收的难度，想方设法筹措储备一部分的资金，以应对将要到来的年终民工工资发放高峰。在本地建筑市场，已经有不少工程项目部的农民工不断到建管处和劳动监察大队上访，要求解决拖欠了很长时间的工资问题。来访人员情绪激烈，声称如不能在短期内解决，将向高邮市政府、扬州市政府进一步上访。对本地开发商、施工企业的拖欠行为，我局还有相关措施加以约束，毕竟这些单位的经营实体都在本地。但是对于外地开发商、施工企业的拖欠行为，我们管控压力加大，已接近年关岁末，农民工索要工资的情况将大幅增加，而且上访人员的情绪将愈加激烈。这些开发商、施工单位的总公司、法人实体都在外地，一旦这些单位驻邮管理人员撤出高邮，将造成严重后果，农民工找不到具体的责任单位和有关责任人，就会到本地主管部门上访，将给我们本地部门带来很大的压力。对此，我们除了提高警惕，加大协调解决力度，将采取跟踪监管，跟踪落实的方法，必要时争取市劳动保障、公安等部门的支持。

2、安全生产形势依然严峻。企业资金一旦紧张，安全投入可能减少，容易出现大的事故，影响建筑业的稳定。因此我局将在年底和明年上半年集中精力，持续加大施工项目的安全生产监督力度，把安全隐患消除在萌芽状态。

3、企业资质总体质量偏低，科技进步缓慢。相当一部分建筑企业技术创新能力不强，管理不科学，增长方式粗放;建筑业高端优秀人才集聚较难。对此，要大力培养引进高端人才和实用型人才，引导企业转变以往的用人观念，加大激励力度，为企业科技进步积蓄能量。

4、本市建筑市场秩序不够规范。压价竞争、垫资施工较为普遍。违法分包、企业挂靠等违规现象不同程度存在，农村建筑市场管理有待加强。对此，我们将形成完整的建管体系，健全农村建筑市场管理机制。同时，加强建筑市场日常巡查和抽查力度，严格行政许可制度。

5、外出施工劳务输出缓慢。近两年，我市外出施工人数占从业人员总数的比例一直呈现降低趋势。加之经济环境的影响，已有一部分从业人员退出建筑业，加强建筑劳务输出工作十分紧迫。对此，我局将广泛深入持久地开展行业宣传活动，宣传建筑业的优势和作用，宣传建管局的机构职能，调动和组织建筑业企业和农村建管机构集中农村富余劳动力参加培训，充实建筑大军。

6、执法经费没有来源。我局下属部门均是自筹自支单位，安全费用由地市级主管部门收取，我们县级市没有收费的职权，最近省主管部门也停收了质监费，我局市场管理、安全质量监管方面面广量大，执法人员本来就不足，费用停收以后，工作量没有减少反而增加，以前那些不接受监督的工程我们就收不到费用，我们监管方面的责任还少一点。如今质量、安全费用停收，所有的工程都要进行监管。以前，虽然有收费，但是市场执法工作方面的人员经费、监管执法费用的仍然存在资金缺口，都是从弘盛集团级差中弥补。如今收费没有了，弥补渠道没有了，我们执法经费如何来保证这个问题已经非常紧迫，人员要养，工作也不能放松。对此，我们将请市里面帮助、协调，目前我们正在核算执法经费成本。

六、xx年建筑业经济发展的计划目标

全市实现建筑业企业总产值165亿元，计划比今年增加10%;

施工面积达到1500万平方米(按1100元 /平方米测算);

竣工面积达到700万平方米(按施工面积的测算)。

七、xx年建筑市场开拓工作主要打算及措施

(一)积极应对新形势，采取科学合理的市场对策

因当前我市建筑业企业完成的产值均为存量，故建筑业产值尚未受到整体经济环境的严重影响，但考虑到长期效应，预计房地产市场对建筑业的影响至明年上半年会更加明显。针对宏观经济的波动，我们将采取积极态度，认真分析问题，制定相应对策。冷静对待形势。充分认识全球金融危机对我国经济尤其是对房地产业的深刻影响，提醒我市企业做好充分心理及应对准备，加强风险防范意识迎接挑战;同时，应当看到，在外贸和内需面临阻力的情况下，中国城市化的步伐将更加坚定，并进一步向广大农村地区辐射。xxx期间我国基础设施建设投资将达到一个新的高峰，基础设施的建设对提供产业支撑形成大经济圈，转变发展方式，统筹城乡一体化具有不可代替的作用。由此可见，我们要解决的问题不仅仅是面对市场萎缩的问题，而是如何积极寻找并抓住发展机遇的问题。

2、加强政策调研。组织全市企业召开行业前景分析座谈会，邀请有关领导、专家参加，及时让企业从理论深度和实践广度熟悉建筑市场发展趋势。开展经常性的外埠市场调研活动，调研建筑市场、新兴专业的发展方向，找准如何参与农村基础设施建设、城市交通投资等的切入点。

3、加快企业转型。引导建筑业企业向技术型、管理型转变。加强项目投标管理，认真分析项目特征和建筑材料等要素的价格影响，规避经营风险;加强资金管理，规避财务风险;加强项目控制，规范项目考核承包制度，规避管理风险;加强工法研究和应用，以科技降成本、求效益，规避竞争风险。

(二)调整经营思路，积极开拓新领域、新市场

着力从以下几个方面调整经营思路：一是坚持以政府投资项目为主战场，通过项目股份制联营模式，积极与一些市政、轨道交通、公路总承包高等级企业开展合作，加快提高我市建筑业企业市政工程施工能力;二是创优创新房建施工管理水平，巩固提高安置房、政府公共建筑项目的市场占有率，引导企业广泛参与地震灾后建设以及新农村建设，发展西部及欠发达地区的建筑市场;三是鼓励发展建筑智能、机电安装、港航水利、污水处理、垃圾填埋、地质灾害处理等高技术特色专业，避开恶性竞争。

(三)巩固发展重点市场，全力承接大体量工程

发挥弘盛集团龙头带动、拉动作用。带领广大中小企业抢占市场份额，确保外埠市场实现“3251”工程，即3个市场达到10亿元以上规模，2个市场力争达到8亿元， 5个市场确保完成3亿元，1个1亿元以上的市场。加快“走出去”步伐，增强二级以上优势企业开拓市场的后劲。强化企业技术、劳务等资源整合，本着“以统为主，统分结合”的方针，加大对二级以上优势企业市场开拓的支持力度。加强银企合作，深入宣传推介，拓宽融资渠道。对重大市场、重大项目建立银企联合考察机制，通过举办银企对接签约会，帮助企业争取信贷额度，解决项目垫资增加、流动资金缺乏的难题。引导企业采取项目股份制的形式联合承接大体量工程。

八、xx年建筑行业行政管理主要打算及措施加强工程质量、施工安全管理。把好施工许可、质量监督、竣工备案三关，杜绝假冒伪劣、偷工减料行为，加强施工管理，促进工程质量整体水平的提高。以落实安全责任制为抓手，提高安全生产水平。加强日常巡查、抽查和专项治理，有效控制和杜绝重大伤亡事故。加强对“三类人员”、特种作业人员和农民工的安全培训，提高其施工操作能力和自我防护能力。

2、加强建筑市场综合管理，健全农村市场管理机制。建立失信惩戒机制和守信激励机制。切实强化乡镇建管机构的工作效能，建管站的人员配备以实际工作需要为标准，负责人和人员职数经乡镇人民政府认可后，由建管局确认。在出台《加强全市农村建筑市场管理的意见》的基础上，制定实施乡镇建管机构岗位绩效考核办法，完善工作职责，落实奖惩措施，加大激励力度，进一步规范农村建筑市场秩序。

3、优化发展环境，做好行业服务。在服务企业方面，加强人力资源的引进培养，为企业引进培养中高级工程师、一二级建造师等专业人员提供优质服务，为企业晋升资质打好基础;在服务项目方面，实施跟踪服务、协调服务，全程服务，进一步缩短行政审批时间，指导帮助企业解决在施工过程中遇到的各类难题。在服务市场方面，我局将重新设立驻外办事机构，加强与市场驻地党政、主管部门、建设单位的联系交流，充分利用市场、项目载体，宣传企业品牌、树立行业形象、展示行业特色，推动市场发展。做好人口计生服务管理工作。按照国家《流动人口计划生育工作管理办法》的规定，完善各项基础台帐，做好流动人口(指外出施工人员)计划生育工作。

**优秀企业荣誉简报范文 第三篇**

公司各单位：

为提高公司技术创新能力，在技术研发工作中，公司广大工程技术人员结合工程项目特点，选择研发课题，积极开展技术创新研发活动，xx年共组建了21个研发小组，科学确定研发技术路线，潜心组织研发，有效促进了工程项目科学、高效安全实施。xx年，共完成了16项科研项目，有7项成果获国家专利，取得了显著的经济效益和社会效益。

为表彰在技术研发工作中做出突出贡献的相关人员，经公司研究决定，对付出辛勤劳动、发挥关键作用的有功人员进行奖励，奖金9万元。希望广大财务和工程技术人员在今后的工作中，再接再厉，为促进公司技术创新的持续发展做出更大的努力。

附件：1.申请专利一览表

年立项项目一览表

20xx年x月x日

**优秀企业荣誉简报范文 第四篇**

关于表彰优秀员工的通报

各部门、各员工：

我们好莱客的产品通过技术研发和创新，获得了多项技术专利，经过了6年的努力，好莱客整体衣柜已经实现产品风格体系最丰富、价格覆盖最广、性价比最高的目标。好莱客已经成为中国整体衣柜行业发展的先导者和领军品牌。 在集团的年度总结表彰大会上，为鼓励先进、树立典型,经公司研究，决定对本次研发新产品表现突出的优秀员工予以通报表彰，表彰他们发扬主人翁的精神，以企业发展为前提，以提高经济效益为目标，在各自的岗位上勤奋工作、积极进取，为公司的发展做出贡献。

正因为有这些优秀员工的认真努力、兢兢业业的工作，才有了集团今日的辉煌与成功。这些优秀员工的品质是需要公司每一位员工进行学习的，相信有了每一位员工的努力，广东好太太集团会更上一层楼的。

再次表彰那些优秀员工!

附件：广东好太太集团优秀员工名单

广东好太太集团行政部

20xx年x月x日

**优秀企业荣誉简报范文 第五篇**

20xx年是人保财险股份制改革上市后的第二个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

20xx年，我司实收毛保费\_\_\_\_\_\*万元，同比增长\*%，已赚净保费\_\_\_\_\_万元，净利润\_\_\_\_\_万元，赔付率为\_\_\_\_\_%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

20xx年初，我司经理室就针对\_\_\_\_\_地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\_\_\_\_\_地区现有 10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而\_\_\_\_\_地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对\_\_\_\_\_地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据\_\_\_\_\_当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务;同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量;二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平;三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息;四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\_\_\_\_\_纸业、\_\_\_\_\_药业、\_\_\_\_\_公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\_\_\_\_\_厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。

\_\_\_\_\_纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

**优秀企业荣誉简报范文 第六篇**

各部门：

201X年度全体员工在戴斌文董事长的正确领导下，充分发挥主观能动性，拼搏进取，勤奋工作，促进了稳定快速发展。在此过程中，涌现出了一批为企业发展不辞辛苦、无私奉献的优秀员工。

根据201X年年度员工考核结果，各部门负责人向公司推荐21位优秀员工候选人：

为了总结成绩，激励先进，弘扬典型，进一步激发广大员工的积极性和创造性。经总经理办公会评议，授予以下人员为“201X年度优秀员工”的光荣称号：

望以上受表彰的员工能在今后的工作中再接再厉，取得更好的成绩。同时希望其他员工向他们学习，在工作中积极进取，不断创新，为公司的更好发展贡献自己的力量。

北京\_\_\_\_科技股份有限公司

二〇一X年五月五日

**优秀企业荣誉简报范文 第七篇**

已经在xx汽车公司工作了一段时间了，初来时业务不熟练，手忙脚乱的在公司领导的指点下和各位同事的配合帮助下，已梳理得有条不紊。为明确责任，提高审计效率，6月初刚到审计部我就指定专人在电脑上设立“审计项目登记”台账，要求登记上需审计的事项、提请审计的部门和时间、审计责任人及审计完成时间等项目，以便及时掌握和督促审计事项，坚决杜绝因审计而影响效率的事情发生。但在车间用工具采买的问题上，由于车间无“需要用”的工具资料致使申请的工具无法具体化(比方是电动工具还是汽动工具、所要工具的品牌、产地、具体使用用途等)，增强了采买部门的难度，加之采买部门在市场上找不到需要采购的工具时也不及时和使用部门沟通，致使申请单在采购部门积压时间长。审计参与后，每次在工具供应商确定不了是啥工具时，积极和使用部门联系有时甚至让工具供应商直接与使用部门沟通，尽可能地服务好公司各经营部门，努力做到单子只要传递到审计法务部，一两个工作日内争取完成对单子的大额事前审计。

工程审计，因现阶段处于工程收尾和决算验收阶段(大部分工程已经过预算审计或固定单价合同约定)。我要求工程审计师对每项工程有合同的结合合同、无合同的按照国家规定结合实际，都要深入现场实际测量，对工程部门或施工方的预算、决算等进行认真细致地审核。仅总装车间安装工程决算一项，施工方决算价万元，就审减了76万元之多，审减率近40%，出具有专项审计报告且得到施工方签字确认;2#和4#公寓楼装饰工程，工程部门组织了两家施工单位招标，审计根据报价较低和较合理的xx施工单位预算，发现装饰工程里面的几大项都是经xx施工队分包出去找专业的施工队来完成。因为存在转包，施工队的报价就会相对高，困此我们建议工程部门能考虑根据各大项进行分包，由公司对分包的各施工队实施直接管理和监督，工程成本就会大幅下降。仅2号和4号公寓楼装饰工程预算价就由万元核减到万元，就可核减金额万元，核减率近25%。该项预算审计也出具有专项审计报告(9月16日出具)，但至今已过去近一个月了尚未实施;淋雨室工程，8月7日接到后勤x科长请对预算进行审计的批示，该预算为施工方xx设备安装总公司提供，预算价共计万元其中土建万元、安装万元。因x院出具的土建图纸被我方人员用铅笔作了变更但未经工程科正式确认，土建图纸无法确认，施工队的万元预算是大致估算的没有依据(按正常程序，施工方的预算应先经工程科的预算师审核之后，才由审计人员对工程科的工作进行审计监督的)。安装预算经审计后，于8月13日已出具预算审计书，将施工方的万元审减为万元。安装审完后工程审计xx将土建图纸不确定的问题及时向后勤xx科长做了沟通，但直至8月末都没有得到如何解决和处理的答复。为此于9月3日将审核好的安装预算返回至xx科，并有xx科长书面签收。淋雨室整个审计过程就是上述所说，类似工程量预算审计一般不会超过七天。就四大车间、锅炉房等全厂的装饰工程量，我们也仅用了两个星期且施工方好多次当着我的面表扬xx办事效率高呢?据工程审计师不完全统计，仅去年工程审计核减金额在两千万元左右呢。

汽车配套审计，6月初我来后就着手成立了配套审计组，目前有x人组成，都为专业的懂机械会预算的配套审计师。结合公司实际，遵循集团审计近期出台的《关于原材料和汽车配套件审计》制度，实施“过程式参与”审计模式，原则是不许过度参与和影响经营但还得预防成本过高，已根据公司各车型建立了各配套件组成和供应商数据库。待公司量产后，以方便实施对汽车成本控制的审计工作。

财务审计，按审计原则至少应由两人组成，方能实施对经营单位进行审计。目前，审计部仅有一名专职财务审计人员，虽安排了一次对我xx汽车09年前半年的财务审计，但因人员有限审计效果不是很好。另集团审计已招聘了两名专职财务审计人员，认为应该将财务审计工作统一放到集团审计来搞，比较妥当。可以集中力量增强审计力度，更利于对集团所辖的各经营单位的财务审计工作进行统筹规划和安排。

我相信，在集团董事会和集团审计以及各位领导的带领下，审计部必将紧跟集团大发展的步伐，最快地最大程度地履行保驾护航的使命，为公司地高效良性健康发展贡献一份力。

**优秀企业荣誉简报范文 第八篇**

本次会议表扬了内蒙、河南、深圳、天津、黑龙江、云南等六个办事处，获奖地区的办事处经理也纷纷上台分享自己成功的经验，同时也向公司表明坚决完成20\_年的工作计划，来年再来拿奖！

此外，坐在台下的其他办事处经理都在认真地聆听着获奖办事处经理的宝贵经验，不时还在低声地讨论，看着他们坚毅的眼神和摩拳擦掌的那股劲头，我们绝对有理由相信，来年，他们一定会发扬拼搏进取的精神，克服困难，为公司，为自己交上一份满意的答卷！

会后，公司总经理及副总还分别同各地办事处经理就20\_年的销售计划进行具体沟通，本着实事求是，具体问题具体分析的态度，解决实际问题，相互协商，进行良好的沟通和交流，为明年的销售铺平了道路。

我们有共同的理想，共同的事业，共同的希望，我们都相信“寒尽春来万物生，淘尽黄沙始得金”！

**优秀企业荣誉简报范文 第九篇**

由这几年我公司的生产经营情况和未来市场发展的趋势，可以看到枪钻加工在国内已经逐渐成为比较成熟的加工技术，应用领域越来越多，产品的市场竞争也日趋激烈，凭借我集团公司良好声誉和强大的经济实力，我对公司的发展前景信心十足，未来将会更好。

>一、首先从市场看：

国内的市场潜力巨大，汽车业及机械制造业，处于高速发展阶段，虽然竞争比较残酷，但是国内的相关产业并没有达到发展的高峰阶段，市场需求空间还是很多的。枪钻的`应用领域正在不断的扩大，由油泵油嘴及汽车业向其它领域不断扩散开来，比如：饲料机械及液压机械气压机械和模具行业和空调业等竞相采用，尽管国内的市场暂时比较低迷，但市场潜力很大，枪钻技术前景乐观。

>二、从机床行业看：

国内的机床装备正处于大换血，大调整，大投资阶段，老式机床及手动，半自动低精度的机床设备，不断淘汰，机床改造和技术革新及新产品新装备的投入正在加大，新技术新工艺大量采用，从这一点看，是我们发展的良好机会。

>三、公司的现状：

员工年龄结构偏大，知识结构老化，赶不上新的发展形势，须及时进行调整，补充新的血液。生产设备采用传统的机床，多数机床老化，精度太低。生产作业面积相对有限，操作空间狭小。更重要的是我们的机床产品比较单一，一直在汽车和油泵油嘴行业打转转，产品的精度和综合性能长时间没有大的提高。没有大的技术和设计改进。

>四、对公司发展前景的看法：

1、市场的发展方向：

做好老客户合作伙伴关系，进一步巩固已占有的市场。加大市场的开拓力度，向新型领域开拓和培育，建立更大的市场框架，增强市场营销力度。发展更多的潜在顾客群，不断占领更多市场份额。

2、产品的发展方向：

枪钻机床要向高速化、高精化，高柔性化、人性化发展，要加大产品的设计，开发力度，主轴向电主轴方向发展，机床加工范围更广，适应范围更大，机床产品品种尽快增多，不局限于汽车及油泵油嘴行业，要向液压、饲料、模具、等其它领域延伸，要加强开发研制的力度，不断采用先进的设计理念和先进的设计技术及工艺。不断提高产品的综合质量，真正制造有核心竞争力优质产品。赢得更大的市场竞争主动权。

3、经营管理方面：

加快人员结构的调整，不断补充新的有新知识水平的年轻人才，使公司的人员结构年轻化，工作有创造性，开拓性。

在集团公司的领导下，征得总部批准，扩大车间生产作业面积，进一步扩大场地，增加一些新的生产设备，增强公司生产制造装备实力。

在总部的正确领导下，以不断培育的市场为依托，以先进优质的产品为核心，以高效运作的团队为基础，公司的发展会更快，前景会更好。

**优秀企业荣誉简报范文 第十篇**

公司各部门：

根据工作需要，以及给公司员工提供更好的职业发展机会，经公司研究决定在公司内部招聘xx部xx人员，名额不限。现将有关事项通知如下：

>一、招聘范围：

公司全体员工

>二、岗位说明：

定期与客户沟通，赠送礼品，回访项目执行程度跟踪，初步客户管理和发展新客户，客户所需资料提供，市场及客户信息收集，客户投诉事宜。

>三、岗位级别：中级专员

>四、岗位要求：

1、热爱本职公司;

2、性格开朗、乐观，有一定的交际能力，良好的沟通表达与协调能力;

3、有一定专业技术者优先;

4、公司意发展xx地方业务，附近地区内员工优先录用。请有意者与20xx年x月x日前到人力资源部xxx或xxx总经理处报名。

xxxxxxx有限公司

二零一x年x月x日

**优秀企业荣誉简报范文 第十一篇**

大家好!

回顾过去的一年，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，在如何做好资金调度，保证工程款的支付，及时准确无误地办理银行按揭和房款的收缴等方面也取得了骄人的成绩。当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，下面我一一向各位领导和同仁汇报：

一、财务核算和财务管理工作

组织财务活动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部一直人手较少,但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大,尤其是在x月至xx月收缴销售款的期间，现金流量巨大而繁琐，财务部邹治和胡蓉两位同志本着“认真、仔细、严谨”的工作作风,各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。全年累计实现资金收付达x亿xxxx万元。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。财务部全年审核原始单据xxxxx张，处理会计凭证xxxx张，准确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今天的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理、合同签定、费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

二、资金调度和信贷工作

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在x-x月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起筹划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了x月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资亿元，偿还到期贷款xxxx万元。资金的成功运作保证了长天和东方公司的正常运转，更是继续树立了东方公司“aaa资信企业”的良好形象。

自项目启动以来，一直有多家银行向公司进行信贷营销。为了公司的长足发展，财务部与工行东塘支行建立了信贷关系，以期达到积累企业信誉的目的。我部于x月—x月向银行申请房地产开发贷款xxxx万元。期间收集、整理了大量资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

三、全力协助招商工作

招商是本年度的重中之重，招商政策的优劣与否直接关系到公司的生存和发展。财务部协助公司领导做了大量的财务分析和市场调查。全面参与了公司招商政策的制定，为公司制定销售价格、租赁价格，出台各项招商政策和调动招商积极性和主观能动性提供财务参考。

由于董事长、总经理正确的决策和超前的预见，以及全体员工的不懈努力，招商工作取得了可喜的成绩。根据财务统计数据截至xx月xx日，门店销售：xxx个、住房销售xxx个，成交率，成交额xxxxx万元，实收房款xxxx万元，尚有未收房款xxxx万元，资金回收率为;预定门店xx套，收取定金xxx万元。出租自有门店xx套，收取定金xx万元，出租率。在这x个月中，财务部和招商部同心协力，加班加点，尤其是在审批至xx月xx日的按揭贷款中,表现了两部门不怕苦不怕累的良好工作作风。当月工行东塘支行向公司发放按揭贷款xxxx万元，创该行月发放按揭贷款的最高记录。确实取得了骄人的业绩。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱;日常成本费用支出比较随意;公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的要求;要么就是执行乏力;也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应该是xxxx年财务管理要重点思考和解决的主题，也是每一位长天人如何提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长，。

感谢各位对我本人及财务部的支持，谢谢大家。

最后祝公司繁荣昌盛!

祝大家，万事胜意

**优秀企业荣誉简报范文 第十二篇**

20xx年公司财务工作要重点抓好以下工作:

一、以电价为突破口,解决经营中的主要矛盾

二、继续强化预算管理,确保资产经营目标的实现

全面预算管理贯穿企业经营工作的始终,是实现企业经营目标最主要和最有效的控制机制。不但要抓发展更要考虑经济效益,要开源节流,挖掘内部潜力,控制投资和生产成本。公司系统要把降低成本作为加强公司经营管理的一项重要工作来抓,牢固树立成本管理理念,从严控制生产经营、项目建设和融资成本。

1、降低生产经营成本。要求各单位20xx年的成本费用必须控制在预算内,确保资产经营目标实现。

2、建立项目财务评价体系,防范投资风险。要建立健全投资项目(包括基建、技改、大修等)评价制度,包括建设前的财务预评估制度与项目投产后的后评估制度,提高项目投资经济效益。

3、加强资金管理,降低融资成本。进一步加强项目资金的监管力度,完善资金流动计划管理,提高项目融资计划的准确性和可靠性,争取贷款优惠利率,优化债务结构,降低融资成本。

四、积极参与电力体制改革方案的实施,确保各项财务工作顺利进行

**优秀企业荣誉简报范文 第十三篇**

关于表彰先进集体和先进个人的

刚刚的是公司技改项目投产后,激烈市场竞争的一年,严峻挑战和考验的一年。一年来，面对原煤涨价、焦炭价格持续下跌、拉闸限电、运力、银根紧缩等不利因素，全体干部职工团结，群策群力，艰苦奋斗，同心开拓，涌现出了一大批管理科学、敢于创新、成绩的先进集体和兢兢业业、勤勤恳恳、尽职尽责、勇于奉献的先进分子。鼓励先进，典型，激发干部职工在逆境中奋勇向前的热情，全公司整体工作再上新台阶,经公司决定，对20涌现出的\'先进集体和先进个人予以表彰奖励：

一、先进集体3个(排名不分)：

++处奖励奖牌一块，奖金600元。

二、优秀班集体6个(排名不分)：

++班奖励奖牌一块，(更多精彩文章来自“秘书不求人”)奖金500元。

三、劳动模范3名(排名不分)。

人员名单

公司希望受表彰的先进集体和先进个人要谦虚谨慎，戒骄戒躁，再接再厉，再创佳绩。公司号召全体干部、职工要虚心学习的经验，胸怀全局，，勇于革新，工作，埋头苦干，不计得失，勤于动脑，敢于，以严谨的科学、的工作作风和敢为人先的创新意识，为++公司早日装备现代化、经营国际化、管理科学化、产品精尖化的战略而努力奋斗!

++公司

二○xx年三月十五日

主题词：表彰先进决定

主送：总经理、副董事长、副总经理、顾问、生产厂长、总工、总经理助理、公司各部、室，生产系统各处、室、车间，供销公司各

二○xx年三月日共印40份

**优秀企业荣誉简报范文 第十四篇**

一、 总支部基本情况

党总支部现有党员46人，其中：男党员39人、女党员7人；正式党员42人、预备党员4人。下设两个党支部、共7个党小组。在46名党员中：担任管理人员15人、班组长3人、技术员2人、工作负责人3人、大专以上学历17人，中级以上职称9人。

目前，公司共有建制班组11个，其中无党员班组2个，分别是精密分公司的装配一斑和安装班。

二、用“三个代表”重要思想统一广大党员、职工思想，不断提高员工的思想道德素质。

根据局党委年初工作会的安排和部署，我们一是组织广大党员、职工，认真学习贯彻党的\_，十六届三中、四中全会精神，在全体党员中开展了两个《条例》的学习答题活动。在认真学习深刻理解《\_中央关于加强党的执政能力建设的决定》的同时，根据省公司开展“一学三高三先”活动的要求精神，及时做出安排加强党员先进性教育。

二是以诚信教育为核心，广泛开展了“三德、”“三义”教育、诚实守信教育和文明素质教育。在职工中进行了“学制度、讲文明、树新风、作表率”活动；广大职工把产品质量和服务作为提升企业品牌的关键，以优质服务赢得客户的赞誉和市场。今年2月份，＊＊公司反映，已运行两年的箱变电压突然不稳，生产受到影响；而且最近刚接了一批出口订单，如不能按时交货将蒙受重大经济损失。公司闻讯、迅速组织人员前去检修，员工在凛冽的寒风中一干就是

五、六个小时，保证了客户用电。为了表达感激之情，＊＊公司总经理亲自送来了“关键时刻力相助、电力职工洒真情”的锦旗。

三是以“教育培训年”活动为主线，在职工中认真开展了“学知识、增才干、闯市场、做贡献”系列教育活动。为了确保学习教育活动收到实效，我们采取年计划、季安排、月检查的办法，使学习教育活动做到了有计划、有检查、有考核；在学习方法上我们采取理论联系实际、专题分工、重点发言、集体讨论的步骤，增强了广大党员职工对学习的浓厚兴趣，提高各级人员的思想道德素质。全年中层干部集中政治理论学习12次，个人学习心得体会文章2。广大党员干部积极发扬“安全、文明、团结、高效”的企业精神，自觉带领广大职工积极投身于生产经营中，促进了各项任务的顺利进行。

三、加强支部班子建设，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用。

一年以来，公司党总支部始终把领导班子建设作为党建工作的核心来抓，按照 “三个代表”的要求，结合公司安全生产、经营工作和党风廉政建设，组织开展了以转变干部思想作风、工作作风、领导作风和生活作风为主要内容的“四查四建”学习、教育、整改活动。层层签订了经营目标责任书、安全生产责任书、党风廉政责任书和综合治理责任书，明确了全体中层干部的安全责任、廉政责任、经营责任和稳定责任。认真组织开展中层干部民主生活会，提出了以规范管理为主线，廉洁、务实、尽责、高效的年度工作思路。进一步加大市场营销力度，夯实安全基础，强化教育培训和员工队伍建设，确保三项责任制目标地顺利实现的中心议题，针对在公司集体活动中某些干部职工集体荣誉感、团队精神欠缺和施工现场的管理、产品质量的管理存在薄弱环节等问题提出了8条具体措施。通过一系列活动的开展，干部作风有了明显转变，班子成员相互信任，相互支持，增强了班子的凝聚力和职工的向心力。

公司党总支认真落实局党委年初工作会和纪检监察、综合治理工作会议提出的各要求。一是组织党员认真学习\_通过的\_章、《中国\_纪律处分条例》、《中国\_党内监督条例》增强广大党员的宗旨意识、纪律观念和责任意识；二是工作中坚持重大问题按照“集体领导、民主决策、个别酝酿、会议决定”的十六字方针要求，自觉贯彻执行《党支部委员会议事规则》，公司重要事项通过党政工联席会议集体讨论，全年共召开党政工团联席会议共5次，主要研究解决了确定后备干部人员、年度先进个人和优秀党员、审议公司xx年工作报告、安排“百日安全竞赛”活动、确定xx年度职工疗养、研究对工程分公司奖励等；三是严把\_员发展关，制定并印发了《＊＊公司发展党员公示制度》。按照中国\_发展党员程序，完成了对4名发展对象的政审、外调和支部大会程序，以及2名预备党员的转正程序。建党83周年到来之计，党总支在全体党员和入党积极分子中，开展了党的基本知识答题竞赛活动。

四、围绕安全生产这一主题积极开展思想政治工作，发挥了党员的先锋模范作用

公司党总支部坚持把发挥党员在安全生产、产品质量、文明建设和市场开拓工作中的模范带头作用，作为思想政治工作的一项经常性、基础性任务来抓。坚持开展以党团员安全岗、质量岗、文明岗为主要内容的党员责任区活动，年初重新划分了党员责任区，为每个党员建立了安全生产和思想政治工作责任区。不仅要求党员自己不发生违章，而且要随时提醒身边职工遵守各项安全生产的要求，工作开展以来取得了明显的效果。

**优秀企业荣誉简报范文 第十五篇**

全体员工：

通过公司全体员工的共同努力，根据x月份的绩效考核结果显示：公司综合管理水平有较大的提升，产品质量得到提高，废品率明显下降，各个车间的生产现场得到很大的改善。

为了使公司管理水平的继续提升，产品质量不断提高，废品率再次降低，现场生产环境进一步改善，现对在x月份公司绩效考核中表现突出人员：品质部经理\_\_，化工罐制罐车间主任\_\_，杂品、冲压车间主任\_\_，杂品罐主任\_\_给予通报表扬。

希望公司全体职工以他们为榜样，发扬团队协作精神，在日常的工作中保持良好的工作作风，共同创造出更好的成绩。

特此通报

\_\_公司

20\_\_年x月x日

**优秀企业荣誉简报范文 第十六篇**

物业公司各部门、属下各客户服务中心：

为全力配合及支持样板房开放，20\_\_年x月x日-x月x日，\_\_客服中心环境\_全体员工不辞辛劳、加班加点对样板房进行开荒清洁，利用班前、午休及班后直至深夜的时间对4套精装样板房、大堂及销售路线进行了全面、彻底的清洁开荒。在整个加班过程中员工毫无半分怨言及懈怠，始终保持积极乐观、任劳任怨的工作态度，最终圆满完成样板房开荒清洁工作，使得样板房如期开放。

上述事件反映出\_\_客服中心环境\_员工团结协作、一切行动着眼公司利益的良好工作精神及作风，为公司其他员工树立了良好的学习榜样。为表彰先进，树立楷模，经公司研究决定：

给予\_\_环境\_全体员工通报表扬。

希望全体员工以\_\_客服中心环境\_为榜样，爱岗敬业，团结协作，勇于拼搏，为公司奉献自己的力量。

特此通报!

\_\_有限公司

20\_\_年x月x日

**优秀企业荣誉简报范文 第十七篇**

硕人时代各部门：

201x年度硕人时代全体员工在戴斌文董事长的正确领导下，充分发挥主观能动性，拼搏进取，勤奋工作，促进了硕人时代的稳定快速发展。在此过程中，涌现出了一批为企业发展不辞辛苦、无私奉献的优秀员工。

根据201x年年度员工考核结果，各部门负责人向公司推荐21位优秀员工候选人：姜峰、许兆亮、张振华、候永民、李峰、乔保红、李东、\_、梁振智、明彥芳、高宏伟、王龙凯、李晓萌、贾成亮、李爽、李征、闫东宏、田苗苗、郭红妹、徐军、史贵龙。

为了总结成绩，激励先进，弘扬典型，进一步激发广大员工的积极性和创造性。经硕人时代总经理办公会评议，授予以下人员为201x年度优秀员工的光荣称号：

东北事业部：姜峰

西北事业部：张振华

山东事业部：李峰

研发中心：李东

生产部：梁振智

计量调试部：高宏伟

节能工程公司：李晓萌、李爽、李征

职能部门：徐军

望以上受表彰的员工能在今后的工作中再接再厉，取得更好的成绩。同时希望其他员工向他们学习，在工作中积极进取，不断创新，为公司的更好发展贡献自己的力量。

北京硕人时代科技股份有限公司

20xx年x月x日

**优秀企业荣誉简报范文 第十八篇**

一直以来，我公司始终坚持“全心全意为供热用户服务”的宗旨，贯彻 “为民、务实、高效”的方针，依靠党和政府的力量和广大居民的支持，为广大群众提供了方便、快捷、优质的服务，得到了上级领导和广大群众的认可，有力地推进了各项工作的顺利开展，现将20\_年工作进行总结并制定20\_年工作计划如下：

一、20\_年工作开展情况

(一)群众路线教育实践活动取得一定成效。

根据县教育实践活动要求，我公司按照县教育实践办的统一部署和工作要求，联系实际，紧扣主题，聚焦政治是否坚强和“四风”问题，扎实开展学习教育，广泛听取意见，不断深化思想认识，有效地推进了教育实践活动。

1、学习教育和听取意见环节

(1)准备工作充分

(2)学习教育扎实有效

在职职工进行集中学习累计17天，学习了群教路线重要论述和讲话精神、观看了《苏联亡党亡国》、《四风之害》、《失德之害》及《焦裕禄》等十三部典型的电教片，先后开展了“结合群众路线教育活动谈谈自己的认识和存在的问题”、“如何做党的好干部、人民满意的好公仆”的主题讨论会。

(3)听取意见深入广泛

4月初，我公司按实施方案和计划，采取先自己查后职工提的办法，已对领导班子及成员、党员、干部开展了自我批评和他人互评活动，通过边查边改，使公司领导班子工作作风和职工整体素质发生较大转变，达到了预期效果。根据我县开展党的群众路线教育实践活动部署要求，我公司广泛向相关单位、服务用户和本单位职工征求意见和建议，累计听取60多人次的意见，收集各类意见建议38条，经过汇总整理，进一步归纳为3部分、23条意见，其中列入立查立改11条、已完成整改7条。

2、范文写作开展批评和查摆问题环节

7月初，公司在第一环节听取群众意见基础上，主动查找集团领导班子自身存在的“四风”问题，同时对班子存在的“四风”问题提出意见，班子成员个人结合各自思想、工作、生活实际进行了查摆。

8月底开始，公司班子成员之间开展了谈心交心活动。公司将班子每个人及党员干部在“四风”方面提出的意见反馈给本人，作为专题组织生活会和整改的重要依据。

8月中旬开始对照检查材料的起草工作，针对查摆出来的问题，对号入座，逐一研究分析，逐一对照检查，支委班子先后进行了两次的集中讨论。班子及个人的对照检查材料均进行了3次以上的修改完善，并报送县直机关工委审核通过。

8月23日下午，公司党支部班子全体成员按照群众路线教育实践活动要求召开了专题组织生活会，班子和成员共查摆问题128条，县住建局副局长王选强到会指导。班子成员逐一作了深刻的对照检查，相互之间开展了批评，明确了下一步整改的方向和目标。

**优秀企业荣誉简报范文 第十九篇**

机关部门、各分公司：

20xx年，在市局党委的正确领导下，公司班子带领全体员工团结协作，奋力拼搏，紧紧围绕建一流班子、带一流队伍、树一流形象、创一流业绩，让客户满意、让员工受益、让人民放心的工作理念，抢抓机遇，开拓进取，圆满完成了年度各项工作任务。为树立典型，表彰先进，激励斗志，经公司党总支研究决定，对取得优异成绩的27个先进集体和181名先进个人给予通报表彰：

一、先进集体(27个)

1、先进保安大队：人防分公司三大队。

2、先进守押中队：驻马店银行守押中队、平舆县联社守押中队、上蔡县农行守押中队、新蔡县农行守押中队、中国银行守押中队。

对以上先进集体分别颁发奖牌和奖金500元。

3、先进机关科室：办公室。

4、先进技防部门：市场业务部、客服部。

5、先进执勤岗点：水务局、党校、正大饲料、有线电视台、建行机关、电业局后院、移动公司、发时达工贸、\_、烟草仓库、市公安局、市检察院、烟厂、高速服务区、油田下二门、新庄、古城、井楼。

对以上先进集体分别颁发奖牌和奖金300元。

二、先进个人(180名)

**优秀企业荣誉简报范文 第二十篇**

公司各部门：

xx年，在集团公司、延安分公司的正确领导下，在全体员工共同努力下，顺利完成了各项经济指标和工作任务，较好完成了年初提出的“一个具备、两个完善、三个覆盖”工作目标。完成售电量亿千瓦时，综合线损率，利润万元，全年电费回收上解率、市场占有率均为100%，全年各项经营指标均圆满完成，取得了良好的成绩。为表彰先进，树立典范，激发广大员工爱岗敬业、乐于奉献的工作热情，公司研究决定对xx年度做出优异成绩的员工和集体予以表彰奖励。

荣获公司先进个人颁发荣誉证书和奖金500元，先进集体颁发奖牌和奖金(人均300元)。

希望受到表彰的.集体和个人继续发扬成绩，不断创新，在今后的工作中再创佳绩，希望全体员工向先进学习，努力工作，再接再励，为全面完成公司xx年的各项工作目标而努力奋斗。

附件：xx年度先进个人、先进集体名单

**优秀企业荣誉简报范文 第二十一篇**

我部门在今年是重新组建的部门，一年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，这和全部门员工的努力配合密切相关。

部门员工设置 7人 部门经理：

库管员：

商务：

工程分包核算员：

司 机：

部门主要工作内容 负责公司货物的日常采购、投标询价、供应商的开发和评估、采购合同的签订、请款。货物的保管以及入库、出库管理。工程分包的招标工作以及对工程分包价格的审核和工程合同的签订。负责公司销售货物的发送运输工作。

部门工作宗旨： 团结合作 积极配合 支持前台 热情工作

重要性：我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，采购、物流、工程分包已成为公司成本管理的重要一部份，成本犹如“冰山”一角 ，公司好比一艘航行在大海中的“油轮”。“冰山”露出来的只是一小部份，看不见的大部份是埋藏在海底，埋藏的“冰山”直接影响到“油轮”的沉浮。采购价格合理化，降低采购成本、物流成本、工程分包成本将是一项重要任务。合理规划采购，确保主要库存货物的充足供应，满足零星货物及时采购，降低缺货风险。采购商品质量好坏直接决定了本企业工程质量好坏。采购是企业和资源市场的关系接口，是企业外部供应链的操作点。物流采购是企业科学管理的开端。

配合、支持：积极全力支持前台部门各项工作，从采购——发货——送货——寻找工程施工队——签定工程分包合同，认真完成前台部门所需每项工作，哪里有需要哪里就有我们，充分发挥了后备军的作用。商务人员为了采购到物美价廉的货物，每天不厌其烦地与供应商沟通。严格执行采购功能，每天询价、比价、议价及订货、交货的跟催与协调、物料来源的开发与价格调查、退货与索赔等工作。确保主要库存货物的充足供应，零星货物及时采购，库管员认真负责，备货、发货、收货、下货、打包干得热火朝天。出入库手续的执行，收发货记录，定时盘点进出货物，做到有据可查、有序可循。定期上报库存货物缺损与积压库存情况，督促客户经理极时出货，合理调整库存，减少新增积压库存。司机安全行车，全年无重大行车事故，提货、送货、长途发货、完成后勤运输工作。合理规划送货线路和发货途径，降低物流费用，节省开支。对本部门的车辆定期清洗、保养、故障及时排除，保证公司车况良好。工程核算员不辞辛苦地到采购市场收集工程材料资料、询价。与分包工程队谈判、签约，利争节省每一分工程分包费用。严格执行本部门工作流程，采购价格合理化，降低采购成本、物流成本。配合其它部门做好采购、仓库、分包各项工作，确保了公司管理体系正常运行。

不足：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，商务对部份产品性能、规格不熟悉，所订购的货物拿不到较好的折扣和价格。这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。工程分包还在起步阶段，工程队伍只有11家，但能满足项目经理要求的却很少，有些价格高、有些技术能力不够，在今后我们还会不断地增加新的施工队伍，让施工队伍加入到我们的技术专业培训中来，不断提高他们的施工水平，以满足项目经理需求。

配合支持是我们后台部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。

感谢公司领导给予我们工作的大力支持

感谢公司各部门对我们的帮助、支持

感谢我部门全体员工给予我全年工作的支持

200x年部门工作展望：

1．目标决定未来，追求永无止境。

我看过这样一个调查，如果有一种完全没有目标的生活，一个人能够忍受多久？结果在各个行业里找到的那些孜孜成就的人，无论年轻年老、中国人还是外国人，绝大部分都立刻回答说，不可以，一秒钟都不可以。

这让我愈加坚信，目标是这世界上最不可缺少的一份氧气。

2．新的一年，我部门的工作目标如下

目标1：出入库准确率达到，控制积压库存，加快资金周转

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本

目标3：缩短进货周期，避免航空货运，控制物流成本

目标4：工程分包队伍加大，多家报价、公平竞争、降低分包成本

目标5：不断学习物流采购专业知识、加强产品培训、参加相关技术培训

认真负责是每一个库管员的基本职责，合理控制库存数量，特殊货物采购到货后，及时督促订货人员将货物出库是库管员责无旁贷的工作内容。良好地控制库存的保持水平，使库存既不发生匮乏，也不会发生停工待料以及无法交货的情况，避免存货数量过多而导致资金积压、周转困难和增加利息、进而造成持有成本的负担。

采购成本关系到公司销售利润的增长点，采购质量的好坏直接关系到工程验收的进度、客户满意度。我部门的工作重点是明确采购的工作内容：一是适时适量保证供应；二是保证货物质量；三是费用最省；四是管理协调供应商、管理

供应链。我们将会从供应商管理入手，合理评估供应商，产品质量、账期、准时到货、售后服务都是考评的要项，不断推陈出新。

物流成本是大家不太注意的一个隐形成本，往往被忽略不计，其实物流成本占据了货物成本较重份额，利润在此又损失了一部份。提前做出采购计划，合理规划采购项目。《请购单》的填写势在必行，请公司各部门给予配合，型号、规格、需要到货日期、有无特殊要求都需详细填写。避免到货后在库内存放时间过长，影响售后服务。

工程分包队伍需要不断增加，让施工队伍也加入到我们的技术培训中来，不断提高专业施工技术水平。工程项目采用多家投标报价、公平竞争、降低工程分包成本。

俗话说“活到老，学到老”，学无止境。来年将不断在日常的工作中向技术工程师学习专业产品知识，积极参加公司组织的各项培训活动，寻找外部采供物流专业培训机会，使每一位部门员工都能成为一名专业的采供物流师。

3．目标是企业利润活力的源泉。

配合各部门完成公司目标，同时完成部门目标，只有公司目标和部门目标达成完美重合的时候，崩发出来的创造力就有如排山倒海。让我们为来年的目标而努力吧！

**优秀企业荣誉简报范文 第二十二篇**

xx年对于我来说，是及其难忘的一年，在这一年中，我接触到了比以前更多的人和物，扩大了自己的视野，开拓了眼界，但同时我也知道，自己还有很多的不足之处，需要在以后的工作中不断的历练与成长，总体观察，这一年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

理想中我的品牌战略：

首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌;

其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中;

再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传;

另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光;

最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们!

1、东欧地区：

目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题;出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升;东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是xx年的销售额有望达到18万美元(卡玛斯外协为主);东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展;

2、西欧地区：

意大利和德国市场在xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额;英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失;此外经过xx年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高;基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的lpr，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升;

3、现行和客户的联系过程是：

前期谈判工作(邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产)下单前的待办工作(包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容)生产中的联络(交货期的反馈、与生产部的协调工作)发货前的联络(船公司的联络与船期的安排、物流的管理)发货后的联络(货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单)再次联络(新订单的谈判);

4、非洲片区：

单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想;目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，xx年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单;但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金;突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金;随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额;

5、南非片区：

目前南非市场客户共计5家，由代理xxx公司负责管理销售区域，我司监督;目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户;现行主导销售产品是制动分泵;销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金;初步预计xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战;

6、中东市场：

xx年有贸易来往的中东客户(阿联酋、伊朗、以色列)共计11个客户;xx年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值;随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额;

7、客户样品：

对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

公司销售年终

**优秀企业荣誉简报范文 第二十三篇**

乡镇党委政府、县属各单位：

近年来，全县广大职工在县委、县政府的正确领导下，紧紧围绕打造“富强岱山”、构建“和谐岱山”主题，以高度的政治责任感和历史使命感，在各自的岗位上脚踏实地、勇于创新、努力拼搏、甘于奉献，涌现了一批知识型、技能型、创新型的先进班组和职工标兵，为促进我县经济社会又好又快发展作出了突出贡献。关于公司表彰先进班组和先进个人的通报范文由提供!

为表彰先进、树立榜样，发挥先进班组和职工标兵的.示范引领作用，调动全县广大职工创业创新的积极性和创造性，经县委、县政府研究，决定授予公司泥工班组等10个班组为“十佳创业创新先进班组”称号;授予等10位同志为“十佳职工标兵”称号。

希望受表彰的先进班组和职工标兵珍惜荣誉，戒骄戒躁，再接再厉，再创佳绩。全县广大干部群众要以先进为榜样，振奋精神，与时俱进，真抓实干，积极进取，为建设惠及全县人民的小康社会、加快建设富强和谐岱山而努力奋斗。

公司表彰通报范文二：

刚刚的20××年是公司技改项目投产后,激烈市场竞争的一年,严峻挑战和考验的一年。一年来，面对原煤涨价、焦炭价格持续下跌、拉闸限电、运力、银根紧缩等不利因素，全体干部职工团结，群策群力，艰苦奋斗，同心开拓，涌现出了一大批管理科学、敢于创新、成绩的先进集体和兢兢业业、勤勤恳恳、尽职尽责、勇于奉献的先进分子。鼓励先进，典型，激发干部职工在逆境中奋勇向前的热情，全公司整体工作再上新台阶,经公司决定，对20XX年度涌现出的先进集体和先进个人予以表彰奖励：

一、先进集体3个（排名不分）：

＋＋处奖励奖牌一块，奖金600元。

二、优秀班集体6个（排名不分）：

＋＋班奖励奖牌一块，（更多精彩文章来自“秘书不求人”）奖金500元。

三、劳动模范3名（排名不分）。

人员名单

公司希望受表彰的先进集体和先进个人要谦虚谨慎，戒骄戒躁，再接再厉，再创佳绩。公司号召全体干部、职工要虚心学习的经验，胸怀全局，，勇于革新，工作，埋头苦干，不计得失，勤于动脑，敢于，以严谨的科学、的工作作风和敢为人先的创新意识，为＋＋公司早日装备现代化、经营国际化、管理科学化、产品精尖化的战略而努力奋斗！

XX公司

二○XX年三月十五日

**优秀企业荣誉简报范文 第二十四篇**

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

1、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况；清理业务 理手上的借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析；

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通；

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦；

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单；

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高；

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成；

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）努力做好每一件事情，坚持再坚持！

（二）确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

（三）客户关系的维系，并不断开发新的客户。

（四）销售报表的精确度，仔细审核；

（五）借物还货的及时处理；

（六）努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通；

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

6、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

**优秀企业荣誉简报范文 第二十五篇**

各部门：

根据《公司年度评优表彰相关指引及管理办法》，同时使各团队、员工清晰知晓20xx年的激励导向和思路，并不断追求、达成业务目标，公司现已完成年度表彰方案的制定，现将具体细则、内容通知如下：

一、 成立评优委员会 1. 领导小组 1) 组长：XX

2) 副组长：XX。 2. 执行小组 1) 成员：XX。 3. 办公室

1) 评优委员会办公室设立于公司人力资源部。

2) 负责汇总整理各奖项推荐/申报资料，及资料的初步审核;将符合评定条件的项目报评优委员会综合审定后，报送管理层审批。

三、 团队奖 1. 业绩奖

1) 评定对象：各部门。  评定名额：2个。

2) 入围条件：完成全年累计预算销售边际利润。 3) 评定细则：根据部门累计总销量较同期增幅进行排名，排名第一的为获奖单位。

4) 奖励额度：XX元/人。

2. 标杆奖

1) 评定对象：各部门班组。 2) 评定名额：11个。 3) 入围条件：完成累计预算直接边际利润。

3. 突破奖

1) 评定对象：班组。

2) 评定名额：共5名。

3) 入围条件：完成累计预算直接边际利润。

4) 评定细则：根据入围单位的份额较同期份额增长进行排名，排名前五的为获奖单位。

5) 奖励标准：

 按XX/人的标准进行奖励。

4. 改进奖(区域奖项)

1) 评定名额：共1名。

2) 入围条件：完成累计预算直接边际利润。

3) 评定细则：入围的班组，根据公司专项业务评审小组检查结果排名第一的作为获奖单位。

4) 奖励标准：XX/人的标准奖励。

5. 改进奖

1) 评定对象：职能部。

2) 评定名额：共1名。

3) 入围条件：完成累计预算销售边际利润。

4) 奖励标准：按XX/人的标准奖励。

6. 业务规范奖

1) 评定对象：财务部。

2) 评定名额：共1名。

3) 评定细则：由公司制定评定细则，将最终评定的结果报评优委员会审核确认。

4) 奖励标准：XX/人的标准奖励。

特此通知!

xxxx年xx月xx日

**优秀企业荣誉简报范文 第二十六篇**

200\*年是\*\*市城市建设投资有限公司(以下简称建投公司)进入实质性运转的第一年，也是我市全面实施“十五”计划、着力推进城市化进程的重要一年。一年来，建投公司遵循“服务经济大局、实现跨越发展”的工作思路，在市委、市人大、市政府的亲切关怀下，在市政府性投资项目管理委员会办公室(以下简称投资办)的直接领导下，牢固树立经营城市理念，以加快阜阳城市发展为己任，紧紧围绕向国家开发银行(以下简称开行)申贷这一主题,拓展思路、抓住机遇、积极探索、锐意进取,全面完成了200\*年工作目标和各项工作任务，为阜阳城市建设和经济发展做出了一定贡献。回顾今年所做的工作，主要有以下几个方面

(一)明确思路

1、明确建投公司投融资的主体地位。建投公司是阜阳市政

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！