# 企业业绩怎么填写范文共47篇

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-03-17

*企业业绩怎么填写范文 第一篇>一、虚心学习，尽快熟悉工作资料作为文化干线的青年干部，尽快地成长、成才，担当起自己应有的重担，是我们义不容辞的职责。增长见识、积累经验、经受磨练，是我参与此次竞争的原动力。从一名普通干部走上基层单位领导干部岗位...*

**企业业绩怎么填写范文 第一篇**

>一、虚心学习，尽快熟悉工作资料

作为文化干线的青年干部，尽快地成长、成才，担当起自己应有的重担，是我们义不容辞的职责。增长见识、积累经验、经受磨练，是我参与此次竞争的原动力。从一名普通干部走上基层单位领导干部岗位，应对工作我始终严格要求自己。作为行政副所长，我的工作职责是协助所长做好日常管理工作；主管办公室、安保部、文保单位管理部，负责文秘档案、信息宣传、综合治理，安全保卫以及负责山戎馆、灵照寺等直属文物单位的管理和对外开放等工作。为了尽快的熟悉工作，进入主角，我向办公室借阅了近2年来文物所的工作资料，首先从资料上熟悉各部门的工作任务和职责，做到心中有数；然后用心参与各部门的工作会议，了解工作进度，并定期到灵照寺、山戎了解工作状况，遇到问题虚心向大家请教。在所长和各位同事的关心帮忙下，我很快便熟悉了工作环境，全身心地投入到了我热爱的文物工作中。

>二、加强知识积累，提高政治素质

在今年开展的党员作风建设年活动和创先争优工作中，我用心出谋划策，协助所长组织开展了一系列卓有成效的活动。一是加强学习，开展学习型党支部建立工作。组织学习了《延庆文物志》、《妫川壁画》等书籍，并组织开展了周五学习日活动，每周一个学习主题，组织全体职工有计划的学习专业知识，开阔眼界，丰富内涵，一年来，文物所全体职工平均每人参加培训时间达20小时。二是认真培养，做好党员发展工作。今年，经过认真培养和定期考核，文物所党支部新发展预备党员2名；有2名预备党员按期转正；培养了用心分子1名。我作为支部的组织委员，在发展党员过程中，严格按照规定对他们进行了考察和政审，使文物所的党员队伍不断壮大。三是用心号召全体干部职工参加献爱心活动。在“春风送温暖”、“支持玉树”、“xxx员献爱心”等各项捐款活动中，文物所党员和群众捐助物资共计7320元。

>三、认真履行职责，业务工作开展卓有成效

近几年是我县文化事业繁荣发展的时期。文物保护作为文化工作的重要组成部分，同样得到了可喜的进步和长足的发展。作为文物管理所的行政副所长，上任以来，我严格要求自己，

认真履行职责，做好了以下几方面工作：

1、提升公文质量，服务全局工作。公文撰写与管理是办公室工作的重要组成部分，不论是在文委政办室还是文物所，撰写高质量的公文都是我的一项重要工作资料。透过努力，我能独立完成工作总结、计划、方案、报告、调查表、发言稿等各类材料，圆满完成领导交办的任务，并能有效地做到精益求精。个性是在策划完成20xx年文物管理所工作总结视频汇报的过程中，我用心出谋划策，严格把关，先后五次修改文字稿件，力争以准确的文字和新颖的形式全面总结了全年工作，也使我的工作在新的尝试中得到进步。

2、加大宣传力度，提高宣传质量。从20xx年开始，我就负责文委系统的信息宣传工作，为了把宣传数量和质量搞上去，我逐步摸索建立了信息宣传报送机制，采取定任务、开例会、比成绩、赢奖励等方式组织大家用心参与信息宣传工作，在我的努力下，文委系统信息宣传工作工作连续6年被县委、县政府评为党务、政务系统信息宣传工作先进单位。到文物所之后，我更是严格要求，成立了宣传工作小组，定期和信息员开碰头会，认真捕捉信息点，保证时效性强的信息能当天报送，持续性的工作定期报送工作进展，做到不漏掉一个宣传亮点。一年来，文物所共刊登两办信息xx篇，超额1篇；在《北京日报》等媒体发表文章15篇，超额5篇。与中央电视台、北京电视台、延庆电视台合作报道11次。第三次全国文物普查、应梦寺修缮、国际博物馆日等一系列重点工作均得到了广泛宣传，有力地推动了文物工作的深入开展。

3、精益求精，做好各项服务工作。一是把握细节，做好会议服务。在召开各类会议前，办公室都会根据会议资料和要求完成会场布置、会议记录、带给内勤服务等工作。一年来，我带领办公室共组织和接待各类大小会议40余次，均没有出现大的疏漏，圆满完成了各次任务。二是厉行节约，做好办公服务。按照勤俭节约的原则，我要求办公室严格执行“入库上账、出库登记”的原则，对所有办公用品的采买、领取进行详细的记录，严格管理，做到物尽其用、合理配置。三是密切合作，用心参与各项文化活动。在今年开展的正月十五花会展演、端午文化节、夏日文化广场等活动中，我用心组织、合理调配，带领全所职工认真完成执勤工作，发扬了大局意识，圆满完成了各项任务。

4、加强管理，做好后勤保障工作。一是加强督查督办和考核制度的落实。要求办公室按时上报每周工作动态、每月大事记和重点工作完成状况，还制定了《每周工作督察单》，对各部门的工作进度进行督察，对于在督查督办中遇到的问题及时整理，并在班子会上进行研究，有针对性的采取措施进行解决，保障各项工作能够有计划的顺利完成。二是严格值班和考勤制度。每季度组织召开一次安保工作会，加大对保安人员的监管力度，不定期抽查职守状况，确保24小时不断岗。三是加强日常管理、维修维护工作。制定了汽车使用记录、油卡使用记录、公章使用记录表等台账，做到了车辆调配合理，管理清晰明确。对各部门上报的维修维护问题，我都要求办公室认真记录，合理安排尽快完成。

5、妇联、老干部工作。一是组织了十余名女职工参加文委女子合唱团的演出。二是在春节、重阳节等节日期间慰问了退休老干部，为他们送去米、面、油等生活必需品，做好对老干部的服务工作。

6、加强对灵照寺、山戎馆的监督管理工作。全年对灵照寺和山戎馆进行安全检查30余次，不仅仅要求人员按时到岗，加强巡逻，还及时清理杂草、垃圾和其他可燃物，确保用火、用电安全。20xx年，山戎馆接待游客200余人。灵照寺接待游客近20\_人，并在社会人士的捐助下，完成了寺内28座佛像重塑金身的工作。

>四、勤政为民，廉洁自律

作为一名党员和基层单位的领导干部，我始终严格要求自己，以身作责，廉洁自律，当好表率。一年来，我主动配合一把手工作，并用心做好自己的本职工作和临时性工作。在讨论研究和征求工作意见时，自己能够用心提推荐、谈想法，对构成的决议能够认真贯彻执行，不越职、不越权，较好地维护了班子团结。对自己存在的问题和同事对我提出的意见，我也能正确对待，及时改正，虚心学习。

以上是我近三年来的工作，不论是在文委政办室，还是在文物所副所长的岗位上，我都能持续平和的心态，以谦虚的态度对待工作、以真诚的友谊对待同事，以饱满的精神对待生活。在今后的工作中，我要充分发扬成绩纠正不足，一方面加强政治学习，提高工作水平，另一方面要强化专业知识，提高工作效率。抓住关键环节，突出工作重点，努力做到“五个加强”，努力把自己分管的部门打造成运转规范，务实高效，团结和谐，服务优质的机关窗口，促进文物所整体工作顺利开展。

谢谢大家

**企业业绩怎么填写范文 第二篇**

一、公司简况。(略)

二、近三年财务指标。如下表所示。

近三年财务指标

本公司董事会研究决定，建议20\_年度的利润分配及分红方案如下。

1. 法定公积金10%，公益金10%，分红80%。

2. 每10股送红股2股，派现金红利元。分红资金不足部分由资本公积金转入。

以上方案尚需经股东大会表决通过，分红方案尚需报有关主管部门批准后生效。

四、业务回顾

1. 一年来经营业绩。20\_年，在公司全体员工的共同努力和全体股东的大力支持下，公司以市场为导向，根据市场要求，积极调整产品结构，开发新产品，落实货款催收责任，狠抓产品质量和公司内部各项基础管理工作，实现了经济效益的较大幅度增长，完成税后利润2380万元，达到盈利预测值的100%。在20\_年年度中国500家最大工业企业及行业50家企业评比中，本公司位于“中国\_\_制造业最佳经济效益企业”第\_位，“中国\_\_最大工业企业”第\_\_位，“中国\_\_最佳经济效益工业企业”第\_\_位。公司产品在20\_年国际中小企业新产品、新技术展览会上荣获金质奖。

产品的销量逐年上升，与去年相比，增幅最高达到40%。不仅如此，全员劳动生产率(按工业增加值计)也比上年增长25%;同时，各项产品质量稳定，公司未发生重大安全事故。

2. 实际经营与盈利预测对比，具体指标见下表。

实际经营与盈利预测对比

\_\_年\_月我公司股票上市发行，实际募集资金包括另两家发起人(\_\_国际信托投资公司、\_\_国际贸易有限公司)共9536万元。公司在多方位、多渠道利用好募集资金的同时，还积极、认真、实事求事地按招股说明书确定项目开展工作，具体说明如下。

1. 投资3500万元用于扩大现有产品生产能力项目。至\_\_年底，实际投入3296万元，其中用于质检培训中心41万元。

2. 投资622万元兴建综合车间项目。自\_\_年底开始动工兴建，已投入资金32万元。

3. 兴建\_\_车间项目。与台方合资建立“\_\_有限公司”以扩大规模。

4. 缓建\_\_大厦和地下停车场投资项目。经董事会研究决定，从宏观调控大局考虑，结合我公司实际情况，暂缓该项目的建设，将资金投入上述其他项目以获取效益。

六、股本变动情况

1. 股本结构。

公司第八次董事会决定，\_\_\_不再担任\_\_实业股份有限公司董事，同意其辞去董事长职务;同时一致推选公司总经理\_\_担任董事长，空缺董事由以后股东大会确认。公司其他高级管理人员20\_年度无变更情况。本公司原200万职工内部股，经有关部门批准，除公司董事、监事及高级管理人员中7名持股者所持有的万股外，其余的万股已于\_\_年7月中旬上市交易。

七、重要事项

本报告期内公司无重大诉讼、仲裁事项。\_\_年\_月\_日本公司董事会制定了\_\_年度配股方案，每10股配股，配股价暂定为3元，确切价格待实施配股方案时再视行情确定。本方案尚需股东大会表决，报政府有关部门审批，并经中国证券监督管理委员会复审后，方可实行。

八、业务展望

1. 继续抓紧完成以下投资项目。

(1) 新建质检培训大楼

(2) 新建综合车间。

(3) 与台方合资生产\_\_。

(4) 根据\_\_技术研究中心的实际情况，计划投资150万元资金，逐步扩大规模。

2. 继续加强全面质量管理，进一步深入贯彻落实GMP认证工作，深入宣传贯彻ISO9000系列标准。根据现代企业制度的要求强化公司管理，做好各项基本工作，做到向管理要效益。

3. 狠抓经营，进一步加强销售，调整产品结构，积极开拓市场，落实货款回笼。

4. 结合市场需求，多途径、全方位抓好新产品的研制开发以及老产品的技术和用途方面的研究工作;同时加强与\_\_地区的合作，开发利用\_\_资源。

九、其他事项

1. 公司基本资料。

2. 公司资料查询情况。

十、经有关从事证券业务资格的会计师事务所审计的资产负债表、利润表和重要的财务报表附注说明

1. 审计报告。

2. 资产负债表、利润及利润分配表、财务状况变动表见附表。

3. 财务报表附注说明。包括主要会计政策、变化较大的资产和负债项目说明、经营业绩、主要税项。

**企业业绩怎么填写范文 第三篇**

怎样才能在管理的全过程中落实安全生产的各项活动，真正做到安全生产呢?把安全生产工作作为日常性业绩考核的目标之一是解决这一问题的有效手段，

许多企业对管理人员和员工的业绩考核大多注重生产方面的指标，而忽视安全方面的指标，把安全生产作为日常性业绩考核的目标之一，

就是要使这些在实际操作中容易被忽视，对企业来说却又是性命攸关的指标纳入到日常管理中来，使安全生产真正做到常备不懈，使安全事故真正做到防患于未然!

安全生产是一个由各个部分紧密相连的系统，它包括计划、布置、检查、总结、评比等环节，在管理过程中任何一个环节被管理者忽视都有可能使安全生产大打折扣，造成事故隐患。

把安全生产的各个环节纳入到企业生产考核的体系中，可以使管理者从思想到行动上都重视起来。

绝大多数企业都有安全卫生设施和安全生产计划，但有些企业仍不断发生安全事故，原因是多方面的，但主要都是由于人为因素造成的。

这些人为因素的形成,究其原因还是安全生产的后续环节没有认真执行。

在安全生产计划中，比如每隔多久清理一下输气管道，每隔多久给员工进行安全生产教育，每隔多久对生产设备进行一次维护，每隔多久对消防设施进行一次检查等，

这些任务的完成与否并不会立即影响生产率更不会影响业绩，甚至用来完成这些任务的时间、人力和物力如果被节省下来，还可以提高生产率或增加经济效益。

一旦这种错误认识在企业中蔓延就会使管理者和员工形成忽视安全生产的“默契”，安全事故就会像一颗定时炸弹时刻威胁着工作人员的生命和财产安全，

**企业业绩怎么填写范文 第四篇**

我叫xx，女，xx岁。xx年进入xx公司加油站工作，xx年至今在零售管理部担任了xx系统的上线及维护，还分别担任过数据信息统计岗、督查岗、物流岗、IC报表岗，现担任零售xx管理岗，对零售各项业务环节较为熟悉。xx年取得加油站操作员高级工技能等级。在领导和同事们的指导和帮忙下，我及时保质保量完成了上级下达的各项工作任务。回顾几年的工作历程，我觉得自己不仅仅在政治素养上有很大的提高，在业务上也积累了丰富的工作经验，收获很大。现将有关状况总结如下：

>一、政治素养有了很大提高

十年的工作历程，使我具备了较强的政治素养和工作技能的中石化员工，在这个过程中多次参加省公司的集中培训，透过学习《员工守则》，使我初步了解了作为一名合格的新时代员工所就应具备的基本的政治素养和道德情操，明白了集团公司“发展企业、回报股东、奉献社会、造福员工”的企业目标。个性是耳闻目睹了许多优秀员工的先进事迹，给了我深刻的启发和教育。他们所表现出来的爱岗敬业精神，焕发出来的工作热情，都给我树立了榜样，使我更加珍惜xx员工的光荣称号。增加了我忠诚xx事业，努力践行xx核心价值理念的自觉性。

>二、保质保量完成各项工作任务

自xx年调入零管部后，领导安排我的主要工作职责有：零管系统上线及维护、数据信息统计、督查、物流、IC报表、零售xx管理。在领导和同事们的指导及帮忙下，透过个人的努力，我掌握了这些工作的基本技能。在工作中，我注意向老同志学习，做到不懂就问，虚心求教。自担负工作以来，我按时间、有质量的完成了各项工作任务，及时准确汇总上报各类分析和报表，注意收集资料，精细管理。在领导的安排下参加了许多对自己工作潜力有帮忙、提高的活动。比如，随同领导对公司辖区内各片区加油站夜查、巡查和督查工作，多次参加省公司有关xx系统、xx后台系统及销售技巧的培训，使我的业务技能得到必须的扩展和提高。

>三、几个需要努力的方面

十年来，虽然收获很大，同时也明显的感觉到自己还存在着许多需要改善和努力的方面主要表此刻：一是继续加强政治学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献的自觉性，而且处处用新时代员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟；二是加强工作技能的学习，个性是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们具备娴熟的业务技能，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。我相信，有志者事竟成。在领导和同事们的指导帮忙下，我有决心有信心透过个人努力，在业务技能方面百尺竿头，更进一步；三是注意虚心求教，我恳切的期望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐；四是增强团结和协作观念，团结就是力量，协作就有活力，我们xx部是一个大家庭，是一个有机的整体，我就应自觉加强团队协作精神，主动配合同事完成不同阶段不同时期各项工作任务。

总之，我，一个勤学好问，能吃苦，肯努力的人，会把工作做好的。

特此报告

**企业业绩怎么填写范文 第五篇**

总之，20xx年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，主要表现如下方面：

>一、安全方面：

安全管理有好多没有到位，这主要表现在以下几点：

1、安全管理力度不够。安全操作制度不健全，安全培训不到位，检查不到位，有好多时候，由于我们的工作当中劳动量比较大，工人的体力消耗比较大，为此在生产安全检查过程中，发现的安全隐患没有严肃的指出或者没有按照安全管理制度进行处罚，现在想来是完全不对的，在安全事故没有发生以前，就应该不讲情面，只有这样，才能彻底消灭安全隐患。为此，我想在今后的工作中，对存在人情面子的安全隐患没有指出或处理的，我们将严肃处罚当班安全责任人。

2、安全隐患整改及时不彻底。由于存在侥幸心理，有些安全隐患的整改工作存在应付现象，并且还认为这样会降低一些生产成本，这样在有些安全隐患的整改中没有彻底整改，我想在今后的工作中，不论要付出多少，只要是安全隐患，只要是不符合安全管理规定的，就要坚决不折不扣的进行整改，并安排整改责任人限期整改。对整改不彻底的，严肃处理整改责任人。

3、违章操作的几乎没有处理过。在工作过程中，有好多操作没有严格按照操作规程操作，但是当时又没有发生安全事故，所以大多只是口头批评，而没有严肃处理。现在想来，这是安全隐患的重中之重。象前段时间一名操作工违章操作，作业完成后，直接从2米高的地方跳下，造成足跟撕裂。因此在今后的工作中，凡是出现的任何违章操作的，一律停工休息。

4、安全标志仍不够健全。到目前为止，东西两个厂子，我自己简单的找了找，发现像高空作业、高温作业、高压作业安全标志没有设立，准备限期解决。

>二、生产、成本方面：

因简单追求产量，使有时个别班组为了当班的自身的利益，出现了：

1、交接班不协调。比如个别班组以清理现场、准备交接为由，采取应付投料的方法，造成下个班次的产量降低。这一点对我作为管理者来说确实是个头痛的事，目前解决的办法就是首先尽可能的提高班组长的思想素质，并要求他们要考虑整体利益，其次就是硬性规定处理现场的时间，以保证交班工作的正常进行。对于发现有明显故意应付投料的班组，严厉处罚班组长，或者扣减当班的产量。

2、设备带病工作。个别班组在生产过程中，为了尽可能的提高产量，在设备出现故障隐患时，没有及时进行修理，结果既缩短了设备使用寿命，又加大了设备维修资金的投入，把设备的维修时间转移到了下一个班次，并延长了维修时间。凡是已经发现设备有简单的小故障应该停车检修而没有停车的，加大处罚班组长和维修工的力度，同时我们在今后的工作中要进一步建立完善的管理制度，我在想能不能把技术工（维修工）分出几个档次，这可以通过考核或者评审的办法进行分档，这样如果发现维修工人不处理当班设备故障的，进行降低技术工档次的处罚。

另处还有：

3、技术岗位的培训欠缺。现在看来技术岗位的培训确实太少了，如果能经常进行技术岗位的培训，使同一工种的技术人员的技术水平都在不断的提高，那么我们的产量一定会提高，产品的生产成本就一定会下降。我们已经采取了一项措施就是定期召开技术研讨会，要求大家在会上畅所欲言，把自己在生产过程中发现的问题和方法都说出来，是问题的，大家讨论解决，是经验的，大家共同吸取。我想还要让他们这些技术人员从文化方面、技术方面从外面吸取更新的知识，来进一步提高技术人员的思想素质和技术水平。

4、管理不到位，有跑冒漏现象，成本考核制度不健全，落实责任不到位。加大管理力度，建立成本考核制度，量化考核。

>三、质量方面：

1、成品颜色不一：原因：管理不到位。方案：

（1）找最佳标准，定量添加

（2）设专人负责添加

（3）随时抽查。

2、成品内在质量不稳：原因：

（1）管理不到位，对配料没实行监控。

（2）由于原料含量不一，没与工人及时沟通。

（3）岗前培训不到位。

（4）由于配方含量调整，没及时采取有效措施。

方案：

（1）加强管理，设专人负责投料，并做好记录

（2）加强新员工的岗前培训

（3）定期不定期的抽查

（4）调整配方是及时清理

3、产品的板结有时严重：原因：

（1）板结剂加量不准

（2）没根据产量大小及时调整添加量

（3）冷却效果差之水分不稳定，导致板结

方案：

（1）制定添加标准

（2）设专人负责按产量，标准添加

（3）加大冷却引风效果

（4）由主任负责不定期进行检查监督

4、产品外观大小不均，颗粒不圆：原因：

（1）生产工艺执行不严

（2）由于原料不一，没能与领导及时沟通，调整配方

（3）管理力度不够，致使关键岗位人员之间沟通不够

（4）筛子筛分不好

方案：

（1）制定严格的工艺管理制度，由专人负责检查

（2）协调管理，关键岗位人员及时沟通

（3）根据不同的原料，及时与领导沟通，调整配方

（4）对成品筛进行技术改造

>四、现场管理方面：

定置管理仍没有完全到位。到目前为止，我们还没有真正的对所有的物品进行定置管理，只是临时决定一些物品的摆放，同时由于工人的懒散性和素质的高低不等，有时在作业场地完成作业后，不能做到人走场地清，乱放的现象仍然存在。这一点我们准备建立定置管理图，以便在今后的工作中能够依图加强巡查，对未按照标准进行摆放的，进行严格处罚，使“5S”管理初见成效。

>五、设备现场管理没有完全到位。

由于人人都有惰性，操作人员总是能省事就省事。这样运行设备上面的浮尘等经常不能及时清理。为此，我们准备加强设备浮尘清扫的检查，对能够及时清理并及时检查出设备隐患的，给予一定的奖励，对没有及时清扫的班组，则给予适当的处罚。

>六、技术改造方面：

1、技术改造的奖励政策兑现的不及时。由于工作过程中注重工作过程，而在工作完成后，没有及时进行回顾和总结，造成对一些小的技术改造没有进行及时奖励，有损技术人员的工作的积极性。为此，我们准备定期召开技术改造总结会，既能及时兑现奖励，又能总结经验，找出新的改造项目。

2、技术革新主动性差。以往的技术改造大多是在工作过程中确实遇到了不得不解决的问题了，才去想办法，或者才去同一些技术人员一起探讨解决的办法，没有把技术人员在工作过程中的经验充分的发挥和利用起来。为此我们准备经常召开技术研讨会，让大家把工作过程遇到的问题摆一摆，共同研究对策，找出改造的办法。就是俗话说的“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”。

>七、培训方面：

1、在岗位培训方面，不要说其他人了，就是我本人，实事求是的说，学习的也少了，我现在感觉靠经验进行管理是不行的，而现在我的技术知识又太有限了，因此在工作过程中大多靠的就是经验了。这一点在今后的工作中，准备加强学习，首先自己能够解决的办法就是多召开一些岗位工人的专题会议，让大家多谈一谈工作中的好的经验和办法，这样既提高了其他人的岗位工作能力，对我也是一个学习。

2、一般岗位的培训太少。我们现在只是在一些主要的岗位实行岗前培训，但是对一般岗位的培训几乎没有。这样大多数工人的各方面的素质差距太大，一般岗位人员认为自己不被重视，挫伤了一般人员的工作积极性。

>八、环境方面：

1、由于双粉、筛分控制不好，大量的尘土造成了车间的工作环境差，下一步控制改造加大除尘效果。

>九、个人存在问题：

1、平常的工作没有计划性。

由于工作的繁杂，在每天的工作中，都是以自己的想法，随意的进行安排工作，计划性太差。这一点我准备这样来解决。首先在每天下班后，要对各项工作进行调度，需要调整工作目标和方向的，提前计划好，并落实将新的工作目标落实到人。其次是及时与相关部门进行沟通，以便调整工作计划。三是对已经安排的工作在没有非常特殊的情况下，在没有完成以前尽可能的不再改变工作方案。

2、在平常仍有时出现布置工作后，没有检查、落实，甚至没有进行考核，打击了职工的工作积极性。

比如原来要求员工从废旧内膜中捡出可以重复利用的内膜，并有考核标准，这样企业生产降低了生产成本，职工还可以多得到一点收入。但是最后却没有考核与兑现，影响了工作的积极性。因此，在今后的工作中，对已经安排的工作，要善始善终，自己不能解决的问题，要上报领导来解决。

3、虽然已经在管理层工作了多年，但感觉仍没有学会充分利用下属。

这一点可能与本人多年的工作习惯和工作作风有关。我应该把一些工作让下属去处理，应该多给下属一些锻炼的机会，应该多支持下属的工作，提高下属工作的积极性和主动性，让他们把自己应该做的事情做好。

4、缺乏有效的沟通，一是部门之间的沟通，二是内部沟通，下一步加强沟通。

为切实抓好20xx年生产部的工作，我将按以下几个方面进行开展工作：

1、继续坚持“安全第一，预防为主”的方针，严格按照安全操作规程进行管理。

（2）全面落实安全生产责任制，重点抓好班组管理。

（3）继续坚持每周一次的安全大检查，对各车间存在的设备隐患违章行业仔细排查，发现问题立即处理（限期整改，严重的给予处罚），并责令责任当事人制定出改进措施。

（4）对查出的安全隐患，当作事故对待，按照事故三不放过的原则进行处理。小事当作大事抓，把事故消灭在萌芽之中。

2、做好节能降耗，降低生产成本。

（1）认真计量好车间附助材料使用，做好班组交接班记录，每月对车间班组附材进行清理考核，并将各班附材消耗每月进行对比，作为年终考核的依据。

（2）会同车间制定班组交接班制度，加大检查力度，提高产量，确保产品质量。

（3）加大低值易耗、辅材的考核，低值易耗品、防板结剂、机械油进行计量，降低产品消耗。

3、强化质量管理

（1）进一步完善生产工艺，对影响产品质量，如色泽、颗粒因素加大管理力度，着色剂、板结剂设专人计量，确保色泽一致，颗粒均匀，同时防止产品板结。

（2）加大生产工艺的检查力度，对不认真执行工艺的车间、班组进行通报批评，并上报处理。

（3）积极与物资部、质检部沟通，特别是对自备袋包装的原料，落实好具体含量再使用，确保产品养分稳定。

4、认真落实公司下达的生产任务。

（1）根据各车间用工人员情况，制定最佳用工人员方案，由生产部和车间共同配合积极招收新工人，确保正常生产人员的.配备。

（2）合理调度、均衡生产，根据各车间生产能力的大小，合理下达生产计划，确保满足销售需要。

（3）认真做好与供应、物资部门的沟通交流，使原材料的物流更加趋于合理，减少转货费用，降低生产成本。

5、积极做好现场管理

（1）对成品或半成品进行定量存放，加强巡查，对未按要求进行处罚

（2）强化设备管理，责任到人，每月由车间主任对设备管理、使用进行总结。加强产成品的防护措施，将所有产成品全部盖好，做到防雨防尘。

（3）强化“5S”管理，将“5S”管理制度化，规范化，每星期对车间不低于二次的检查，将检查结果车间内通报。

6、继续提倡和激励技术革新。

积极为技术人员提供技术革新和对设备进行小改小革的环境和条件，及时将新产品的标准交到技术人员手中，使他们及时配合公司有关部门学习和掌握新的产品工艺，带动和激励全员积极学习技术，提高自身技能。对于在技术革新和对设备小改小革上确有提高生产产量、质量和改善工作环境、保护设备等特殊贡献，并在生产中得到证实的，报请公司给予表彰奖励。同时继续搞好设备的检查、维护、保养与维修，使生产设备始终处于良好的运行状态。对设备的维护维修费用列入生产成本，并量化到每个班次，超支自负，节约按公司规定奖励。

7、加强自身学习，并认真注重岗位培训

8、做好环境保护工作。

将车间粉尘工作列入15年工作的重点，集思广益，认真分析，将车间粉尘降到最低化，净化环境，增加公司效益。

综上所述，在新的一年里，我们在做好各项工作的同时，积极配合公司搞好各项活动，全面完成公司交给的各项任务，为公司带出一支能打硬仗，吃苦耐劳的员工队伍。

**企业业绩怎么填写范文 第六篇**

岗位类别：

成本经理/主管

工作描述：

1.根据公司实际运营状况建立合理合适的成本计算体系及成本核算工作流程。

2.规划成本核算的基础性资料，并指导相关部门（采购部、生产部、工程部及仓库等）进行成本方面规范化作业。

3.安排督导部属收集/整理材料、工时、产量、发生的各种费用及损耗等各成本相关数据。

4.负责产成品标准成本核算和实际成本核算，分析产品的成本结构及变化情况。

5.出具成本报表、成本分析表、费用分析表，找出成本节约空间，为公司成本工作的改进提出合理化建议。

6.负责应付账款方面的工作，同供应商对账，确保应付账款准确无误。

7.组织存货盘点，确保盘点工作顺利进行，出具盘点报告。规范监督工厂材料领用情况及费用的发生情况，保证公司财产安全。

8.负责固定资产财务模块的管理工作。

9.协助总账会计完成税务管理方面及会计报表方面的工作。

10.财务经理及公司领导交办的其他事宜。

**企业业绩怎么填写范文 第七篇**

入职培训的历程虽短暂却丰富，虽匆忙却有趣。几天的学习让我很快熟悉了公司清晰的架构，中国建材人性化和极富亲和力的企业文化很快在我这生根发芽。四大板块勾勒出一副中国建材的宏伟蓝图，资源整合与资本运营双轮并进的发展理念让我耳目一新。北新建材的实地参观和生存岛的拓展训练是难忘的，科技、环保、协作、团队等词汇不时撞击着我，这些都对我融入团队，适应工作角色大有裨益，我想这是我职业上接受的第一次洗礼。

正式步入工作岗位激动而紧张。学生时期专业知识的掌握、计算机的熟练运用、快速接受、学习新事物的能力在工作中都给予我很大的帮助，此外，学生时期养成的规律作息及积极锻炼练就的强健体魄使我在面临较大工作量的任务也能够圆满地完成。从最初在行政人事部负责装修工程监督工作、空调加设、电话长途业务开通，多媒体会议系统安装等，我在熟悉人事部业务流程的同时，也学习到了如何与上级、供货商，服务商的联系与沟通技巧，如何有条理的将承担的任务分类，及时跟踪，确认，最终圆满完成各项任务。

在业务方面，我有幸跟随领导前往多个项目学习尽职调查，交接等事宜，这既是个很好的机会，也是个很大的挑战。在佳木斯交接及渭津线、白山、松原等多个金刚企业的业务尽职调查过程中，很多在书本上熟知，但未曾实地看过的设备，设施都有了切身的体会。一方面，我直观地了解到水泥企业的基本架构和生产、运营系统，另一方面，更学习到了在企业联合重组过程中所需要完成的尽职调查及资产交接等步骤。在此过程中，公司领导及几位设备专家给予了详细的指导，这对我快速成长有着极大的帮助，而他们细致且严谨的工作作风也深深感染了我，让我能以更加认真和勤奋的态度去做好每一项工作，珍惜每一个学习机会。由于公司岗位的调整，我成为投资发展部的一员，直接面对联合重组的具体项目，在雷总的直接指导下，我学到了很多业务方面的知识，对业务调查的实施及调查报告的整理有了更为细致且全面的认识。在此影响下，我先后参与了金刚十四家企业的业务尽职调查报告的校核和整理，从中学到的知识和经验让我对其他多个项目的尽职调查报告整理变得更为富有成效。

随着公司联合重组执行小组的设立，在承担部分业务工作的同时，我还担任了执行小组秘书，负责执行小组内部事务的沟通与协调。在这个特殊的工作岗位上，工作量常常是非常庞大且繁杂的。随着联合重组项目数量的逐渐增多及重组进度的不断推进，各个工作小组之间的工作联络、协调、项目会谈纪要撰写、中介机构业务开展行程的调度及记录等工作就接踵而至，而这在不断考验我工作能力的同时，也给以我很大的锻炼。从担任小组秘书伊始的工作效率不高，处事不够果断到现在，我可以很好的完成执行小组下达的各项任务，遇事及时汇报，收到指示迅速做出反应，以不影响联合重组工作的进度为首要目标。

从某个时间开始，加班就成为了生活中一个重要的内容。自行车的拥有应该可以算是其中一个良好的助推因素，在可以不受公交车时点影响的情况下，我通常总是以工作的完成作为下班时间。有时赶上项目资料齐整或是会议密集的时候，我总会说服将工作做完再去考虑其他。有时到了夜深，一个人听者录音笔，反复推敲会议纪要中措词是否准确或是得当，这很好地锻炼了我的文字功底和表述能力，同时也让我养成了勤恳工作，力求完美的习惯。每每晚间骑车回家的时候，在卸去一身疲惫的同时，我安然享受任务圆满完成带来的愉悦和北京夜深时固有的宁静。勤奋是种习惯，当我已经习惯于以的努力去做好工作的时候，我确信在我付出努力的同时，我也收获了很多很多。

这些收获有显性的，也有隐形的。无论是装修工程监督，空调加设，长途电话业务开通，多媒体会议系统安装及运行等，还是金刚十四家企业，内蒙古地区及黑龙江地区多个项目的业务资料整理，亦或是会议纪要撰写，执行小组各个工作小组工作的协调及联络，前者给公司的正常运营提供了便利，后两者则为联合重组项目的顺利开展及深入提供了基础材料及辅助条件。从另一个角度来看，联合重组执行小组集聚了许多多个行业的优秀人才，有资深会计师和审计师，也有专业的律师和业务人员，这让我可以接触到多个领域的许多知识，这对我知识面的扩展，工作方法的学习都大有帮助。在联合重组执行小组良好的工作氛围和适度的工作压力下，我熟悉了联合重组的整套工作流程及规范，而对佳木斯北方及牡丹江建新水泥项目的跟进更是让我亲历了一个联合重组项目从开始到最终完成的整个过程，这对今后业务的开展和总结都是个很好的借鉴和参考。

**企业业绩怎么填写范文 第八篇**

我叫XXX，20-年就职于市安全纠察XXX院安全监察检查队，任主任科员，主要承担队内安全监察、大型安全活动组织和安全系统开发等工作任务。近三年来，我认真履责，踏实敬业，较好地完成了本职工作和领导交办的工作，得到了领导和同事们的认可。三年中，先后两次被评为XXX院优秀xxx员，一次被评为优秀公务员并立三等功。

>一、注重学习，不断提高自身综合素质

>二、严格开展安全监察，消除安全隐患

三年来，我参加了市XXX院安全检查队组织的各项大型安全任务，监察生产经营单位数百家，发现并处理安全隐患逾千项，实施行政处罚近20起，行政处罚额逾15万元。在安全检查中，我坚持依法行政，依法依规开展隐患排查，既消除了大量安全隐患，又得到被查企业和当事人的信服。在安全检查队工作期间，未发生错案或因本人安全工作引起诉讼和复议情况。

>三、组织实施大型安全生产安全保障任务

20-年，我参与组织了天阳奥运安全生产保障工作，得到领导认可。20-年，我又参与组织了新中国成立60周年安全生产保障工作，直接参与了天安门广场临建设施搭建、游园保障和新中国60年成就展等多项保障任务，为各项活动的安全顺利进行做出了贡献。同时，20-年-20-年，安全检查队实施年度安全计划。我每年平均牵头组织4-6项安全任务的落实工作，涉及危险化学品、非煤矿山、建设施工、交通运输、人员密集场所、工业企业、烟花爆竹等多个行业领域，并保障各项计划任务得到有效有力的落实。

>四、不断探索，创新工作机制

为适应天阳市特大城市的安全需求，按照领导安排，我牵头组织制定了《天阳市楼宇内生产经营单位安全生产规范》。期间，与市住房和城乡建设委、市消防XXX院等部门进行了多次沟通，最终以规范性文件形式下发全市，促进了全市综合楼宇安全生产管理工作。在多年的工作中，还配合队领导，创设集中安全、联合安全、交叉安全和专项安全等多种安全模式，成为市XXX院乃至全市安监系统安全检查工作的样板模式，为安全检查工作的开展起到了一定的探索作用。

>五、牵头开展安全信息系统的开发建设工作

根据领导安排，20-年我承担了全市安全生产安全信息系统的开发建设工作。面对全新的工作任务，我与有关设计单位、服务支持单位反复协调沟通，同时对有关部门、区县安全纠察XXX院开展了广泛的调研;再此基础上完善了开发方案，从系统的硬件支持、模块设计、操作界面、安全检查项等方面进行了全面更新;同时组织具体的落实。20-年8月底，安全信息系统第一期开发任务按期顺利完成，并准备在11月份在全市进行试用。

回顾三年的工作，为天阳市的安全生产工作做了力所能及的贡献，我感觉到很充实。今后无论在什么岗位上，我还将继续努力，以xxx员的标准严格要求自己，踏踏实实做好本职工作，为天阳市的发展贡献自己的力量。

**企业业绩怎么填写范文 第九篇**

自从参加工作以来，我不断的提高自己的思想政治水平和教学业务能力，严格要求自己，勤勤恳恳，兢兢业业，全身心的投入到教育教学工作中，取得了很好的成绩。立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步，特总结如下：

>一、认真备好每一节课

我非常重视备课，不仅备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，课后及时对该课作出总结，写好教学反思。

>二、努力学习，提高教学质量

提高教学技能，使讲解更加的清晰，条理，生动。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的自主性，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。

>三、在教学上，有疑逼问，虚心请教其他老师

在平时的工作中，我经常与同事交流，向他们学习。同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，以便更好地提升自己。

>四、及时批改作业

作业对巩固孩子的学习作用很大，我在布置作业的时候布做到有针对性，有层次性。同时对学生的作业批改及时、认真分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行详细的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

>五、积极参加各种校本培训和校本教研活动

为了及时更新自己的教学理念，紧跟新课改的步伐，我不断地参加各种培训活动，积极的学习各种新的教学理念，提高自己的教学水平。

我努力学习，提高自己的教学技能，并且取得了很好的成绩。我所任班级的成绩突出，受到学校领导的肯定，我会继续努力，提升自己，争取获得更大的进步。

**企业业绩怎么填写范文 第十篇**

20\_\_年是实施“十三五”规划的开局之年，也是区委、区政府确立的“产业发展年”，经济办在街道工委、办事处的准确领导之下紧紧围绕年初确定的发展预期目标，坚持以发展为第一要务，立足街道自身实际，开拓创新，扎实工作，全街经济形势表现出持续、健康、稳固发展的态势。现将全年工作简要总结如下：

(一)加快项目建设，发展载体有序推动

今年来，我办认真克服产业项目数量少、规模小，投资规模下降的实际困难，始终坚持以项目建设为主导，立足望城坡区位优势，持续强化服务，积极解决项目建设中遇到的各种问题和困难，有力地推动了全街产业项目的建设。一是大力实施产业项目带动战略。创新管理方法，做好对接服务，抓好长房时代城酒店、中冶长天梅溪湖科研设计中心、明海国际广场等重大项目建设，按月报送项目建设进度和困难，协调建设单位即时上报投资;二是建立重大项目跟踪服务制度。对重大项目建设和重点楼宇招商，明确责任领导和责任单位，主动跟进，增强与相关部门的沟通联系，协调上报解决了明海国际广场项目龙王港防洪堤规划退让、长房时代城项目施工出行、西中心项目入驻商户场地证明等项目建设和二次招商过程中遇到的问题，加快了各项目建成达效进程。全年共完成固定资产投资9亿元，完成年度任务的100%。

(二)增大招商力度，招商引资成效显著

主动与企业、项目实行广泛深入的对接，形成政府与企业招商的共识和合力。全力推动西中心商业广场、达美写字楼、长房时代城写字楼、喜地大厦、和隆大厦等产业项目招商，做好项目的协调服务工作，确保产业项目二次招商实效。今年来，已完成西中心商业广场等项目二次招商面积58000平方米，引进了天润通美食广场、纽沙商业、百合百乐商业、橙天嘉禾影城、郡城跨境、中影星美影城、家润多等企业195户。街道全年新增商事主体2902家，累计引进市外境内固定资产投资亿元，完成年度任务数的100%;完成实际到位外资2100万美元，完成年度任务数的100%;完成外贸进出口总额500万美元，完成年度任务数的100%，

(三)打造特色街区，社会消费持续活跃

发挥区位、环境、公共资源等综合优势，着力打造特色服务街区，以枢纽西中心为核心，联动达美D6区等商务楼宇，积极打造达美万秀街现代商务服务街区，当前该街区商业繁荣，一二楼商业门店全部实现开张营业，涵盖衣食住行等商贸服务业，形成了较大的现代特色服务街区。全年全街共实现限额以上社会消费品零售额亿元，完成年度任务数的100%。

(四)坚持应收尽收，财税收入持续稳定

今年5月1日以来，“营改增”财税体制改革全面启动，改革涉及面广，政策调整幅度大、涉及税负变化等方面情况较为复杂，都对我街税收特别是项目税收冲击较大，我办克服困难，积极应对“营改增”带来的影响。一是增强管理力度。对辖区内的项目实行全面摸底，督促外区企业在我区办理报验登记，确保税收落地，杜绝偷税漏税行为的发生;二是坚持应收尽收。对各项目的营业税实行核查，清缴欠税，增强房地产项目纳税额与销售数据的对比，确保房地产销售增值税、土地增值税足额征缴;三是强化税源监控。利用区政府综合治税平台，对注册在我街但被税务划分在其他街道的纳税企业实行信息修正，共补证纳税户信息538条。同时增强重点税源管理，摸清税源底数，随时掌握税收变动，建立强有力的税源监控体系，对重点税源企业经营和纳税情况摸查掌控，确保把重点税源、主要行业的税收管住、抓牢。全年共完成财税收入11200万元，完成年度任务数的100%。

(五)促动转型升级，产业结构持续优化

以省、市、区相关产业规划和政策为指导，结合街道现有产业基础和条件，研究制定《望城坡街道20\_\_年产业发展实施方案》、《望城坡街道20\_\_—20\_\_年产业发展规划》，产业化步伐进一步加快。商贸流通、现代服务业为主导的行业表现出繁荣活跃的良好发展态势。一是加快产业结构转型升级。做好对现有产业的改造和提升，拉长产业链条，增强产业互补，形成产业集聚效应。引导规范郁金香、广大环球、湘浙等几大专业市场发展方向，推动新型业态发展;二是积极发展商贸业、餐饮业、酒店业、文化娱乐业，持续提升服务档次和水平，形成吃、住、文化娱乐于一体的健康消费环境，提升商贸业的综合服务功能。三是着力打造枢纽经济圈，以枢纽西中心为核心，联动达美D6区、喜地大厦、长房时代城等商务楼宇，充分利用写字楼、购物中心、商业中心等商务功能，集合商务、办公、衣、食、住、行为一体的一站式生活主场，形成总部经济的规模效应。

(六)创新管理模式，物业收入再创新高

**企业业绩怎么填写范文 第十一篇**

经过这次培训,让我们对业绩管理这个专业词语有了深入的了解.对于我们这些刚刚步入社会学习工科的人来说基本上是头一次听说.短短一天半的学习,不能说我们能完全理解业绩管理的重要性,但对于业绩管理的概念、目的和原则以及它的意义有了一定的了解.

第一天的时候，彭工对我们进行了分组，采取小组比赛的形式来学习业绩管理。一方面能够培养我们的团队精神，另一方面能增加我们的学习积极性。通过每个小组写口号提出了目标量化的理念。随后他又通过布诺和爱诺的故事跟我们讲解了干正确的事和正确的干事的区别。得出在生活中要正确的干事，做一个有心的人。接着对业绩管理做了一个详细的介绍。

所谓业绩管理是指企业通过一定的人力资源管理手段和方式对员工及组织业绩进行管理,是保证组织目标实现的关键，同时通过业绩管理，实现员工业绩的改善和组织业绩的提升，最终实现员工和组织的共同发展。业绩管理通过对员工的考核来激励员工从而改善组织目标.在这个过程中,员工能对自己有一个清晰的认识,使员工的工作目标更加明确,让员工能干正确的事,以及正确的干事。

业绩管理的目的在于通过对现有绩效的考核、评价，对员工的表现进行肯定和激励，同时通过分析找出存在的问题和差距，采取相应的措施改善和提高员工及组织效能，使企业最终获取竞争优势，不仅实现既定的战略目标，同时创造超额绩效。注重考评与激励的联动，现实结果与未来改善的结合是业绩管理的核心原则。

业绩管理在企业的生存与发展中具有重要作用。很难想象，一个企业没有业绩管理会是什么样子，同样也很难想象，一个正在进行业绩管理的企业突然失去了业绩管理会是什么样子。

在讲解的过程中，彭工还提出了非常6 1的理念，也就是设置目标、明确标准、提供方法、设施考核、执行奖惩、促进改善形成一个循环。而实现这个循环的核心就是持续沟通。

经过一天半的绩效管理的学习，我明白了绩效管理是一把双刃剑，恰当地运用可以激发员工的斗志，加强团队的凝聚力，但一旦运用不得当，就会产生相反的结果。三个和尚在经历了没有水的痛苦后，认识到现阶段发挥团队的力量更重要。

第二天下午学习了安全规程，电力行业是一个高危行业，因为它是与高压电打交道就决定了从事此行业就必须把安全放在首位。所以加深对安全规程的学习是很有必要的。虽然只有短短半天的学习却使我受益匪浅，学到不少电力行业的安全规程，为以后更好的工作做好铺垫!

第三天的时候我们学习了紧急救护，早上的时候陶老师先从医学的角度对人体是如何运作做了一个简单的介绍。然后介绍几种常见的电击伤以及它对人体造成的伤害。然后就进入正题讲述当我们遇到实际情况时的处理办法。下午我们就开始了实际训练，我看见每个都在很努力的在实施抢救。这使我很感动，我体会到我们肩负的责任与义务。

第五天的时候，我们学习了企业文化。通过对企业文化的学习，让我们知道了诚信、责任、创新、奉献这八个字的含义。诚信，是我们企业立业、员工立身的道德基石。责任，是我们勇挑重担、尽职尽责的工作态度。创新，是我们企业发展、事业进步的根本动力。奉献，是我们爱国爱企、爱岗敬业的自觉行动。这几个字正是我们公司的价值追求，公司和员工实现愿景和使命的信念支撑的根本方法。通过学习我对我们企业的一些基本价值理念、企业宗旨、企业发展战略、员工的一些基本要求和行为规范等有了更深入的`了解。

通过这一周的学习，使我加深对企业的认识与了解。为以后能够更好的工作打下了良好的基础。

**企业业绩怎么填写范文 第十二篇**

所在公司：xx省xx市x镇xx五金合板厂

时间范围：20xx年8月-20xx年7月

公司性质：私营企业

所属行业：生产、制造、加工

担任职位：行政/后勤-行政专员/助理

工作描述：此期间负责人员人事考勤，招工，接待，跟外部发单等

离职原因：另谋发展

所在公司：广东省东莞市东城桑园万士达液晶有限公司

时间范围：20xx年9月-20xx年1月

公司性质：外资企业

所属行业：生产、制造、加工

担任职位：质量/安全管理-质量管理/测试主管（QA/QC主管）

工作描述：期间负责QA检验，出货，IPQC组长之职

**企业业绩怎么填写范文 第十三篇**

尊敬的xxx：

当前，公司提出了“从优秀到卓越”的企业新目标和“为格兰仕卓越而战”的企业新口号。这无疑是企业十年家电蓬勃发展后在新的战略起点上一个坚实有力的注脚。当然，这不仅仅是一个注脚，还体现出了一种信念，一种誓让企业跨越巅峰的信念；这也是一个梦想，一个实现百年企业的卓越梦想。

何为“从优秀到卓越”？我们希望在一个人才普遍优秀的企业中实现人才普遍卓越化的转变，而且通过人才的作用去实现企业从优秀的业绩转变为卓越的业绩。取得一时的卓越业绩也称不上是卓越的企业，而是以15年左右的时间去看这个转变的业绩，所以我们要用新的观点去看待问题，去转变我们的行动。

梁昭贤常务副总在上期企业报发表了一篇名为《为格兰仕卓越而战》的新年社论。社论中指出格兰仕已经是一个十分优秀的企业，在十年家电行业的浴血奋战中，我们仍然顽强地实现了整整10年的增长，尽管这10年是多么惊心动魄，坎坷艰难。这说明我们已经是一个优秀的企业，拥有了优秀企业的气质和风骨，但梁副总同时也指出：如果将1992年当成是企业发展业绩的一个转折点，那我们离卓越仍有相当一段距离。

我们必须要清楚，企业要实现从优秀到卓越的迈进，就必须要让员工实现从优秀到卓越的转变。格兰仕经过20多年的发展，应该说我们的许多人才都能够和企业共前进，在不断的自我学习和工作实践中提高自己的管理水平和能力素质，在企业国际化发展的进程中起到了中流砥柱的作用。可以说，我们的很多管理干部和员工都已经称得上是优秀甚至是卓越。

但是因为企业发展得太快了，我们的人才结构呈现出了参差不齐的现象，很多员工、很多管理骨干都没有和企业发展同步，在能力和素质方面提高得不快或者没有提高，成为了影响企业高速发展的障碍。而更为可怕的是，有一部分人往往是躺在功劳簿上睡大觉，总是以曾经做出的业绩而居功自傲，没有提高自身素质的渴望，把过去的荣誉和业绩当成是现在沾沾自喜或拿出来炫耀的资本，进取心不够。这样，自然能力和素质就没有可能提高，就跟不上企业发展的需求,不要说是卓越，就连优秀都谈不上。

要做到企业的卓越，我们的人才结构必须要齐头并进，全面实现从优秀到卓越的转变。以前我们讲过一个“木桶理论”，一只木桶的容水量不是取决于最长的那块木板，而是取决于最短的那块木板。企业的每一个人都是一块木板，只有不断地将短板转变成长板，那企业的发展才会提速。而目前，我们的人才结构是有长板，有短板，参差不齐，能力素质水平不一。如果是保持这样的一种现状的话，那企业发展的空间是十分有限的。必须将所有的短板转变为长板，才能真正达到卓越企业的要求，卓越的企业不允许有任何一块短板的存在，否则就称不上是卓越的企业。

实现企业从优秀到卓越的迈进不是一件容易的事，但也不是一件很难的事，关键是在于我们的员工有没有向卓越迈进的渴望，能否实现自我从优秀到卓越的转变。企业要实现从优秀到卓越并不需要企业要做得多么大，而是要形成我们绝对的核心竞争力，只有这样，我们才能在越来越国际化的残酷竞争中占有一席之地，企业的增长才会长久地持续下去，否则我们只有面临被淘汰的厄运。

《德叔中国市场万里行》读本中有这样一段德叔的话：“1993年，格兰仕只有1000多人，1亿多产值，现在已有13000多人，产值也有几十个亿，格兰仕不是很大，在美国还只算是中小企业，我们不要打肿脸充好汉，要实实在在做好汉，踏踏实实做出我们的业绩。只要我们努力劳动，我们就能体现业绩，创造价值，我们就能够长长久久地过上好日子。”这也许是德叔对优秀到卓越从另外一个角度的剖析，是对卓越最为朴实的定义，同时也给了我们“为何要从优秀到卓越？”一个最为实在的答案：长长久久地过上好日子。也许我们会觉得这个答案远没有诸如“进入世界500强”、“做全球第一”等那样的宏伟和气魄，显得有些土气。但10年来，我们所面临的日益艰险的市场环境，日趋残酷的恶性竞争，可以说没让我们过上一天好日子，10年之久的苦行僧生涯让我们知道“生存”二字的真正含义，也让我们发自内心地渴望着能早日“长长久久地过上好日子”。

记得有这样一首歌叫《相信那一天》，歌中这样唱到：要生存，先把泪擦干，走过去，前面是个天。从来做大事，九苦一分甜……，苦苦细思量，没有过不去的关。

要真正做到卓越的企业，我们不仅仅需要的是勇于奉献的精神、直面残酷的胆识、努力敬业的行动、生生不息的信念，我们还需要很多很多别的东西，譬如卓越的人才、卓越的技术、卓越的文化等等。当然，我们最最需要的是所有格兰仕人从优秀到卓越的进取意识。我们一直崇尚“以人为本”的企业理念，但卓越的企业应崇尚“卓越合适的人才是企业最重要资产”。我们的每一个员工都必须努力让自己成为适合于企业的人才，发挥潜能，丢弃超越能力的紧箍咒。

度过了10年的企业增长期，但这并不意味着我们就一定能实现从优秀到卓越的跨越，卓越的企业需要企业经营的一切环节都达到卓越，否则就会陷入平庸，要做到一切环节的卓越谈何容易呀！我们是优秀的，但优秀却是卓越的大敌，这也是为什么很少有企业能够实现从优秀到卓越的主要原因。我们既要看到希望，更要看到困难、危机和差距。

为荣誉而战，为格兰仕卓越而战！我们的选择只有努力再努力！首先要让自己成为一个卓越的人！只有这样，我们才能让格兰仕从优秀到卓越不只是梦想！

我的演讲完毕，谢谢大家！

**企业业绩怎么填写范文 第十四篇**

尊敬的\_\_\_公司员工家属们：

你们好!祝你们新春佳节幸福、快乐!

您的家人\_\_\_，是我单位的一名职工，在迈进\_\_\_公司大门的第一天，就已成为\_\_\_的主人，\_\_\_公司\_\_\_年从一个默默无闻的小企业，迅速发展成为集\_\_\_、\_\_\_多个部门为一体的集团企业，我们共同度过了\_\_年的风风雨雨，是员工用他们的辛勤和智慧创造出了骄人的业绩。企业的每一步成长，与您作为家庭后盾的鼓励和扶助都是分不开的。正是有了您对我们事业的理解，对家庭的照顾，我们的员工才能全身心投入工作，我们的事业才能发展壮大，在此我向您表示衷心的感谢!

我们的员工来自四面八方，在共同创业和奋斗的过程中，我们就像一个大家庭的兄弟姐妹，同心同德，风雨同舟。我们的企业就是大家的娘家，每时每刻都在关心员工的工作和生活。企业是大家的，更是社会的，我们一直致力于企业长远发展、员工共同成长和社会贡献。在这里也请您放心，我们会用对待家人的心对待员工，让您的家人在这里体会到家庭般的温暖。

\_\_\_公司在未来的发展过程中将面临更多的机遇和挑战，我衷心地希望你们作为\_\_\_人的坚强后盾，一如既往地理解和支持我们，共同经历前进道路上的风雨坎坷。我们会加倍努力，用我们的优秀业绩来回报你们的支持和信任，回报社会对我们的馈赠，在此特书此信，以表达我心中最诚挚的谢意。

春回大地千峰秀，日暖神州万象新。

愿你们坚定信心、振奋精神，在新的一年里创出更加辉煌的新业绩，携手共繁荣。恭祝您全家人：身体健康，家庭美满，生活幸福!

**企业业绩怎么填写范文 第十五篇**

20XX年，武陵源区商务局在区委、区政府及市商务局的正确领导和全面指导下，以“提质武陵源、再创新辉煌”战略部署为指导，认真贯彻全区经济工作会议精神和全市商务工作会议精神，不断加大招商引资力度，努力完善市场服务体系，积极挖掘外贸进出口潜力，严格开展商务综合执法，各项工作稳步推进，并取得明显成效。

>一、主要绩效评估指标

(一)实际利用外资3400万美元。截止到11月底，实际利用外资3460万美元，完成年目标任务的。

(二)外贸进出口300万美元。截止到11月底，外贸进出口总额达245万美元，完成年目标任务的。

(三)社会消费品零售总额亿元。截止到10月底，社消额完成亿元，累计增长。预计11月份累计增长。

二、开展的主要工作

(一)招商引资工作。

一是加强项目库建设。为夯实招商基础，自年初开始，我局通过实地调研、考察论证、征求意见、认真筛选、精细包装了具有战略性的投资项目14个，并制作了《武陵源区招商引资项目册》4000余本。

三是加大项目洽谈。对客商意向性投资项目，按照“一个项目、一名班子、一抓到底”原则，进行跟踪联系，全力对接，密切洽谈，争取项目成功签约。6月份的“沪洽周”会上，我区与湖南雅达文化投资有限公司就张家界开元博物馆项目签订了正式合同，投资总额亿元。

另外，与大连万达集团就罗公坪项目签订了框架协议，目前，区政府已成立项目指挥部进行征地拆迁工作。同时，我局积极搞好项目对接、洽谈，力争明年初签订正式合同文本。四是强化企业服务。对落户企业，明确专人，定期走访，积极协助解决有关困难和问题，促进企业快速发展。今年，盛美达度假酒店投资2亿元的酒店三期工程已开工建设，实现了外资企业的增资扩股。五是优化发展环境。根据《武陵源区招商引资服务责任单位考核办法》，每季度定期开展招商引资工作检查，不断规范部门办事流程，增强部门服务招商工作的责任性和积极性，提高客商满意率。同时，设立举报投诉电话和信箱，畅通投诉反映渠道，做到有诉必查，有查必果，切实保护投资者的合法权益。

(二)商贸流通工作。

一是严格商务执法，规范酒类肉类市场。工作中严格执行《生猪屠宰管理条例》和《酒类流通管理办法》，认真落实酒类流通随附单制度和生猪定点屠宰制度，每季度和元旦、春节、“五一”、“十一”等重大节庆日期间积极开展市场秩序专项整治，确保酒肉食品安全。截止目前，共查获各类假冒伪劣酒1050瓶，白板肉220公斤，无害化处理病猪300多头。

二是加强成品油市场监管。每月定期深入各加油站开展安全隐患大排查，确保企业生产安全。每季度开展一次成品油市场秩序专项整治，有效保障成品油市场供应和秩序井然。

三是加大市场运行监测。我局根据全区流通企业的实际，将亘立超市、宏源市场确定为市场监测样本企业。明确专人，负责做好市场监测系统的周报、旬报、月分析工作，正确引导生产和消费，保障市场运行平稳。四是完善市场综合体系。今年，通过招商引资引进落户的岩门商贸城项目已开工，新建一个面积达平方米的农贸大市场，十一月底已完成主体工程。建设农产品直销店1家，实现“农超对接”，促进消费增长。五是抓好社消扩容。积极深入企业走访，摸清底数，对符合入库条件的，耐心细致做政策宣传、思想动员，争取企业支持，纳入统计范畴，拓宽社消数据来源渠道。年底前，力争完成新增限上企业3家。

(三)外经外贸工作。

年初由单位一把手亲自带队，对全区外经贸企业，开展走访调研，全面掌握了解企业经营情况。对有设备进口计划的百龙天梯公司、天子山索道公司等重点企业，密切跟踪联系，加强业务指导，加大政策扶持。针对企业在进口过程中存在的困难和问题，明确分管领导，积极协调海关、税务、出入境检验检疫、金融等方面的关系，竭力为企业排忧解难。11月底外贸指标破零倍增，达到了245万美元。

**企业业绩怎么填写范文 第十六篇**

为充分发挥营销部门的作用，积极开拓客源市场，提高酒店的竞争力，增加经营业绩，协调好销售人员之间的关系，特制定营销部的权限及工资考核办法。

一、 营销范围：

1、 餐饮销售范围： 散客销售 企事业（挂帐）单位销售

2、 客房销售范围： 会议销售 旅游团队销售 零散客人销售 企事业（挂帐）单位销售

3、 会员卡销售

附则：

凡外包场所及客房电话费、服务费、代办费不计考核业绩。

订餐通知单必须事先经餐饮负责人确认。

订房通知单必须事先经前厅负责人签字确认。

如夜间订单必须经值班经理签字。

>二、 基本工资待遇

1、 客户经理：

客户经理津贴：

1） 如当月个人标准业绩达到

万XXX元以上，享受津贴 XXX元。

2） 如当月个人标准业绩达到 万XXX元至 万XXX元之间，享受津贴 XXX元。

3） 每月享受XXX元底薪+相关补贴+当月个人标准业绩的%。

2、 营销经理：

营销经理津贴：

1） 如当月个人标准业绩达到 XXX元以上，享受经理津贴 XXX元。

2） 如当月个人标准业绩达到 XXX元至 XXX元之间，享受经理津贴 XXX元。

3） 如当月个业标准业绩在

XXX元以下的，则不享受经理津贴。

销售津贴：依当月酒店即定的营销目标为标准

1） 如完成100%的，享受销售津贴 XXX元。

2） 如完成80%至100%之间的，享受销售津贴 XXX元。

3） 如完成80%以下的，不享受销售津贴。

4） 如完成100%以上的超出部分，则按照超出部分的%进行计发销售津贴。

营销经理工资： 每月享受XXX元底薪+相关补贴+当月个人标准业绩的 %。

备注：当月标准业绩是指：各级营销人员的业绩考核中酒店采取的考核指标。它是酒店根据需要和适应市场变化，合理评估营销人员营销能力的一种业绩度量单位，

>三、 个人标准业绩折算方法：（本酒店的各级营销人员营销业绩折算成个人标准业绩方法如下）

部门 类别 折算系数%（不打折） 折算系数%（规定折扣）

会议 % %

旅游团队 % %

零散客人 % %

企事业单位 % %

婚宴 % %

会议 % %

旅游团队 % %

零散客人 % %

企事业单位 % %

如果低于规定的折扣，必须经总经理同意，按XX%计提。

会议、零散、企事业单位按规定之折扣。

婚宴按规定菜单的价位。

>四、 销售人员个人业绩提成计算表

月销售额 （千XXX元） 提成系数 （%） 月销售额 （千XXX元） 提成系数 （%） 月销售额 （千XXX元） 提成系数 （%）

10 1 15 1。2 20 1。4

25 1。6 30 1。8 35 2。0

35 2。2 40 2。4 45 2。6

50 2。8 55 3。2 60 （以上） 3。4

>五、其它规定：

1、遵守营销部各岗的岗位职责和工作程序及要求。

2、挂帐单位：业务发生后应收款由该业务的营销人员催收，催收时间按协议规定（原则为一个月），特殊情况下可再缓一个月，超过时间以每日0。1%计息，并在奖金中扣除，部门经理连带10%责任。如该业务的营销人员中途离职，由部门经理负责跟进。

3、 年终奖根据规定执行。

4、 营销人员三个月内达不到转正标准，实行自动淘汰制。

a） 营销人员每周需提供两个新客户资料，每月走访个人总客量的50%，并将客户资料，回访记录表交部门经理，部门负责登记，考核营销部及每位营销人员的业绩，并将营销业绩报财务进行核对。

b） 对各个营销人员没有严格要求的区域划分，但对各个营销人员有侧重点区域划分，各个营销人员要避免对同一客户的多重出价，多重协议，造成经济损失或其他不良影响。

六、 营销人员的费用报销原则：

a） 一般情况下自行促销时，所有的费用自行承担，除总经理批准，部门有计划派员促销。

b） 酒店组织的各项促销费用由酒店承担。

附则：

1、 本方案由人力资源事负责解释、修订。

2、 本方案自总经理签署之日起施行。

3、 营销部、财务部需出台相应的`政策及制度。

4、 营销人员标准业绩之百分比由财务部根据适时（一般是当月）的营业状况、成本核算、费用消耗等情况进行拟定。

5、 兼职之营销人员只按业绩百分比提成，不计基本工资及津贴。

6、 本方案自执行之日起，原相关营销人员的工资福利亦于同期取消，以此方案为准。

**企业业绩怎么填写范文 第十七篇**

近几个月来，通过飞行部组织和自学国航的《企业文化CIS手册》,对国航三大识别系统有了较深的认识和理解。自己体会较深的是人才理念。国航的人才理念是：“品德、激情、能力、业绩”。无论是作为国航的一名普通员工还是一名飞行员，这几点对于建设好国航都是非常重要的。

品德是正确发挥才能的根本基础，是一个人所应该遵从的个人品德、职业道德、社会公德的总和。个人品德包括个人正确的世界观、人生观、价值观，良好的心态，虚心向上的精神，坚忍不拔的品质等等，要学会干工作，首先要学会做人。职业道德是干好每一个职业都必须具备的品质，一个没有职业道德的人是不配拥有这份职业的。对于飞行员来说，我们的职业道德就是尽全力保证飞行安全、高效、正常，这就首先要求我们严格按照规章制度办事，该休息就按时休息，该准备就认真准备，在飞行时体现出好的状态。其次，在公司需要我们的时候，挺身而出，随叫随到，解决航班生产调度中的困难。社会公德是每一个在社会中生存的人都应该遵守和具备的道德标准。在工作中，我们应该尊敬老同志；在生活中，我们不应随地吐痰、乱扔烟头等等。海航当年抓住不爱护公共场所卫生罚款的举措，应值得我们学习。

激情是追随公司发展目标奋斗不止的精神，是积极主动的工作态度，是雷厉风行的执行风格，是追求创新的勇气，是主动干事的驱动力。我认为，要干好一份工作，首先你需要去热爱它，只有热爱它，你才愿意去了解它，愿意去将它完成得更好，没有这种原始的热爱，你将不会从内心认为你属于这份工作。是的，是你属于这份工作，而不仅仅是这份工作属于你。如果仅仅是“这份工作属于你”，你已拥有的东西，你不会非常地珍惜它，只有当“你属于这份工作”时，你会有一种荣誉感和自豪感，有一种主人翁的精神想要去把它建设好。当原始的激情褪去，我们更多的需要是一种责任，责任不是一句空话，它体现在点点滴滴中。当你数十年如一日飞行时，你是否每次航班都认真检查飞机？当你在某一个机场已经有几百个起落数时，你是否仍然认真准备？当你在某个机型上飞了若干个小时后，你是否还是认真对待每一个起落……当你有了这份责任，工作对你来说每天都是充满激情的，因为每次，你都会想让它变得更完美。

能力，是每一个人取得优秀工作成果的才能，是个人智力，体力的集中体现。对于飞行员来讲，个人能力决定了安全的保障程度。应该怎样提升自己的能力呢？第一，认真对待每一次飞行。从飞行前的预先准备到上飞机的直接准备，再到飞行中的实施阶段，最后是飞行后的总结，如果每一个环节都兢兢业业，不应付，不偷懒，随着时间和经验的积累，个人能力肯定有提高。但如果仅仅是混时间，混经历，飞行前不准备，飞行中不虚心请教，飞完后又不总结，飞得再久也不见得能力会有提高。第二，丰富自己的理论知识。理论指导实践，没有深度的理论基础，实践就意味着盲目蛮干。因此，不断补充自己的理论知识，让自己在做每一个决策的时候都有理论依据。

业绩，是判断与检验人才的基本标准。飞行员的业绩靠什么来衡量，我认为最重要的是保证安全。安全是最大的效益，没有安全其他无从谈起。飞行员是保障安全的最后一道防线，所以飞行员应该用自己的品德，激情以及能力来创造好的业绩，保证安全。这个好的的业绩“保证安全”四个字并不是简简单单一句话就能带来的，要创造这个业绩需要各部门通力配合，把好每一个关口，更需要飞行员坚守最后一道防线。一个老飞行员在退休的那一天告诉大家：“今天，我才终于可以说我一生没有出过飞行事故，我保证了飞行安全，”这就是他的业绩，这就是他为国家做出的贡献。

如今企业时飞行员的要求已不是只管一杆两舵，埋头驾驶，而是需要有良好的技术，过硬的理论，全面的意识，高度的责任感，甚至对英语 都有较高的要求。所以让我们思考一下，我们离这些要求还有哪些差距，丰富自己，完善自己，做公司合格的人才。

**企业业绩怎么填写范文 第十八篇**

>一、工作情况

在这一年中，我担任铸造二车间工序作业长，区域作业长，协助车间主任管理和监督车间的工序质量工作，为车间的工序质量稳定献计献策，并努力做好铸造二车间的作业成本工作，为铸铁分厂作业成本工作的进一步推进打好基础，还担任见习浇注指挥，进行实际生产，协助浇注指挥的日常工作。

我在铸造二车间浇注班实习，这两个月是宝贵的两个月，是我实习经历的开始，俗话说“万事开头难”我也确实感受到了刚开始的各种不适应，有心理方面的，身体方面的，但我都努力克服它们带来的影响，也度过了那一段艰难的时期，为以后的努力工作打好基础，这两个月是我对车间环境熟悉的第一步，对整个车间的布局，工作，工序都有了清楚的认识。

之后我转到了浇注指挥岗位实习，通过这三个月的工作我更加对车间的整个生产工序流程有了清晰的理解，由于浇注指挥岗位的特殊性，对车间生产的各个环节都要掌握，熟知，还要对熔炼车间，热处理车间的工作有一定程度的了解，所以他们的工作就是象一根针将所有生产中的工序串连起来，为自己的工作作准备，达到自己的目的，在我这几个月的印象里，这个团队的默契配合，吃苦耐劳给我留下了深刻记忆，由于立式离心浇注指挥不同于其他岗位，他的工作时间不稳定，工作压力大，极其考验人的意志，他们有时也喊苦喊累，但只要工作一开始，无不都是将全部的精力投入到工作中，所以这个精诚团结合作的团队也为车间和分厂创造了巨大的价值。

此外在这个月的工作中，有机会去跟着生产技术科和技术中心的师傅们去通化钢铁公司处理质量异议，了解处理这类事情的基本方法，在使用现场了解了轧辊在轧线上的使用情况，在这次出差的过程中也受到各位师傅的照顾，也让自己懂了很多，还有在和通化钢铁公司的谈判中，也受到了启发，怎样将问题处理好，还要不伤双方的和气，这都是谈判技巧，不仅仅自己要有专业的理论知识，丰富的经验，还要在为人处事，待人接物等方面加强学习。这次去根据驻通钢办事处提供的一些数据，自己对轧辊的使用情况有了清楚的认识。我认为自己的能力有了很大的提高，也学会了许多在车间里学不到的东西，更重要的是在这次出差的过程中积累了宝贵的经验。

>二、我在车间办公室实习，主要内容：

1、负责监督车间生产中的工序质量状况，监督工序质量的过程本身也是一种学习的过程，毕竟自己的实践经验不是那么丰富，所以在一次次的检查过程中我也是抱着学习的心态向师傅们学习，这对我也是很好的机会，对我也有很大的帮助

2、负责车间的作业成本工作，通过分厂的作业成本工作使我将立式离心生产的流程重新梳理了一遍，所以也让我加深了对工序过程的理解，而且对生产单支轧辊生产环节中的物料消耗，成本价格有了新的认识。

3、负责车间安全生产工作，车间将我设置为车间的安全员，通过平时和工友的交流，我也在将安全意识向他们灌输，并组织了车间安全考试，让他们有了更强的安全生产的意识

4、协助推进车间的方圆工程工作的展开，通过每周的方圆工程例会，我也了解了分厂和公司工作的重心，再通过自己这里各种形式的工作，协助车间方圆工程工作的推进，从这里我也学习到了很多的统计方法，统计技术，以及更进一步认识到质量工作的重要性，通过车间自己对所有环节的工序质量控制，达到产品质量的稳定，优异；通过各个关键工序控制点的对标作业，使方圆工程活动达到目的；通过和其他车间的各种竞赛来提高车间各方面的素质，形成一种比，拼，敢，超的氛围。还要根据日常的统计，分析，尽量将一些生产中的不可控的工序转化为可控的工序，这样就尽可能使生产过程处于受控状态，提高产品的质量，稳定了生产工序。我也认为通过方圆工程活动的确使车间一些棘手的问题得到了解决，提高产品质量，稳定度的同时规范了员工的行为，达到了目的。

5、重点学习车间管理中的各种规章、制度，通过这些东西学习到了基层的车间管理方法，管理制度的制定。

6、学习车间和分厂的各种工作程序，工作流程，这一步也是很重要的，通过车间和分厂的交流，也对分厂的工作流程和各种办事的程序有了更深的了解，对内部事务有了更深的认识。

**企业业绩怎么填写范文 第十九篇**

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规，工作上，本人自xx—xx年工作以来，先后在某某部门、某某科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为xx行业务的行家里手。

记得，刚进xx行，为了尽快掌握xx行业行业知识，我每天苦学6个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基矗

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进娶立功、建业。

**企业业绩怎么填写范文 第二十篇**

一、 目标和指标

\_\_\_\_年安全、环境与健康(HSE)目标：强化员工教育培训，提高员工安全环保意识和能力，规范安全行为，避免事故发生，保障生产装置安稳运行;节约能源资源、减少废物排放，改善工作环境。

\_\_\_\_年安全、环境与健康(HSE)指标：

1. 公司员工人身伤害事故为零;

2. 承包商员工重大人身伤害事故为零;

3. 火灾爆炸事故为零;

4. 职业病危害事故为零;

5. 外排废水综合达标率≥98%;

6. COD总量<10吨/年;

7. 万元产值综合能耗： 标油/万元(按20

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！