# 2024年企业的年度总结报告 企业年度总结报告开头(4篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-13

*企业的年度总结报告 企业年度总结报告开头一一、工作内容1、实施项目：于今年开始的崇文计生项目，系统代码大部分开发完毕，与客户进行确认、完善阶段，开始参与项目实施，主要工作内容有：每周与项目经理到客户方，听取客户意见，了解客户需求，完善系统;...*

**企业的年度总结报告 企业年度总结报告开头一**

一、工作内容

1、实施项目：

于今年开始的崇文计生项目，系统代码大部分开发完毕，与客户进行确认、完善阶段，开始参与项目实施，主要工作内容有：每周与项目经理到客户方，听取客户意见，了解客户需求，完善系统;编制相关文档，如使用手册、系统介绍等文档;参与测试工作，根据从客户那边了解的用户习惯、使用方式向测试、开发提改进意见;做一些辅助性工作。但由于新旧系统的数据交换问题，该项目目前存在进一步实施的困难。

西城四期项目刚刚开始参与，项目较紧。

2、催收尾款：

与西城民政小史频繁接触，催收民政项目尾款，现已收回。

3、项目后期维护：

主要是太平桥街道办事处oa系统、西城民政系统，本年度都处于系统维护阶段，收集用户反馈意见，报至开发、测试部门，然后进行系统更新，同时维护客户关系。

4、编写文档：

完成城市管理与公共服务系统的相关文档;无线电子政务的验收文档;领导布置的各种文档;

5、协助整理数据项

协助同事完成数据项的整理工作共2次，一次是市资源中心对各报表重复数据项录入工作的整理，一次是市信息办对单一系统中重复字段的统计，我主要负责基础工作，通过材料，对数据项逐一进行统计、整理，提交原始材料说明给相关同事。

6、临时性事务

完成领导、同事临时交办的事务，如一些演示文档、陪标方案、西城四期前期事项整理等内容。

二、总结及建议

在今年项目实施过程中，既有顺利完成的项目，也有碰到困难的项目，在这里，主要针对出现的问题进行总结，并提出个人建议。

1、加强文档说明

在西城民政催收尾款后期，出现了公司合同与财政局手中的合同金额不符的情况，虽然没有影响尾款收回，但是导致收回时间延长。如果有该情况的文档说明，即便是只有领导掌握，无论经历时间长短或者项目负责人更替，都可避免此次现象的出现。同时，在与客户或同事之间进行沟通时，有简单的文字说明，都会起到提醒、记录的功能，做到有据可查。俗话说得好“一个好记性，不如一个烂笔头”。

2、在项目关键环节建立备份机制

在崇文计生项目中，前任项目经理称数据交换已成功，但是更换

项目经理后至今，数据交换始终没有成功过。由于it公司存在人员流动频繁的现象，在关键环节最好备份工作，比如增加说明文档的详细度;在客户方进行关键操作时(或是在已确认操作成功，再次在客户方演示时)，两个开发人员同时在场，这个并不是说不信任哪个人，两个人同时离职的情况比较少，一旦一方离职，还能有一个人知道当时怎么操作的，遇到的困难是如何解决的，只用半天或1天较短的时间，从而节省以后的解决时间，同时也避免一方说已解决，但无其他人确认的情况。

3、其他建议

前几月公司组织员工进行体育锻炼，费用aa，这个好事没有坚持多久就不了了之了，希望以后可以继续。

三、20\_\_年工作思路

1、认真做好公司要求的各项工作。

2、积极主动的参与公司建设。

<

**企业的年度总结报告 企业年度总结报告开头二**

20\_\_年在上级部门的正确指导和总公司的正确领导下，通过分公司领导和广大干部职工的努力奋斗，大胆开拓，扎实工作，取得了一定的成绩。全司现有职工480人，其中退休职工143人，建制营运车辆68台，全年总行驶里程预计万公里，运送旅客万人次，同比增长42%，在无任何大小上报事故的情况下，创招揽收入1220万元，同比增长28%，第三产业收入万元，共上交税款55万元，较好的完成了总公司下达的各项任务，现对20\_\_年工作作如下总结：s0100

一、规范经营环境，加大硬件投入

我司下属汽车站建于上世纪八十年代，站房条件差，设备简陋，已远不能适应现代运输市场的要求，同时今年初随着大部份跨省班线车辆年限将到，车况严重老化，安全隐患突出，及广大旅客对出行乘车工具的要求与日俱增，过境车辆的竞争加剧，社会停车场经营车辆一旁也是“虎视眈眈”，加上经过20\_\_年一场突如其来“非典”的“洗礼”，公司效益激剧下降，看起来天天是有那么多的车在跑，却因为站场条件差、车辆档次低、车况差，票价上不去，整个运输市场呈现“买方市潮，公司陷入了低谷困境，收入连创“新低”，处于这样一个危机关头，公司领导果断决策，本着“两手抓，硬件先行”的原则，在公司财力十分紧张的情况下，一如既往的对车站加大投入，在前年投资20余万元修建下水道、围墙、混凝土车坪、厕所和去年投资8万余元维修候车室、更新站场设施及修建隔离护拦的前提下，今年上半年又投资万余元率先在总公司范围内安装了录像监控系统，下半年投资万元修建了车辆检测站等设施，继续完善优化了站场环境，另外积极为车辆经营者提供优惠，在今年春节前基本上将全司跨省班线旧车全部换为高档空调影视卧铺车，另外全年预计共更换新车21台，一方面提高了车辆档次，消除了安全隐患，另一方面也吸引了旅客，抬高了票价，提升了经营环境的“人气”，更重要的是在春运即将来临的关键时刻，补充了运力，解决了车辆不足、档次低有客不能拉，有客不愿坐的燃眉之急，为今年春运的大丰收打下了坚实的基矗

二、狠抓生产经营，加强优质服务

运输生产的环境改善了，并不意味着客源滚滚，钱从天下掉下来，还需要以我们优质的服务、以人为本的经营理念、业务扎实的服务人员等方面来吸引旅客，让他们体会到什么是“宾至如归”的感觉，什么是家庭式服务，我们不但要他们乘我们的车，还更要坐回头车、放心车。首先我司集思广义，建立健全了以岗位责任制为主的包括劳动纪律制度、安全管理制度、财务管理制度、工作交接班制度等十多项规章制度，并分发各职工组织学习，在工作中突出以制度管理的特点，体现了公平性、透明性及适用性，受到了广大职工的欢迎。另外针对个别工作不扎实，无责任心，不能胜任工作的班组成员，毫不心软，按“能者上，庸者下”的原则，进行了调换，在今年十一月份，车站更是在内部班组工作体制上“别走途径”，敢于突破，全站工作人员一律分为两个大组，下达任务，公平竞争，工资浮动，按劳取酬，打破了原来那种“有人没事干，有事没人干，干不干都一样”的状况，现在人人争着做，抢着干，极大的提高了职工的积极性，人人有了动力和压力。

为提高服务质量，树立文明“窗口”，我司开展了“交通杯”劳动竞赛，围绕“优质、安全、速度、效益”四大目标，充分调动广大干部职工的思想道德、科学文化、技术业务素质，通过一系列的主题劳动竞赛活动，促进了我司经济经济效益的飞跃提升和“两个文明”建设的全面发展。从4月份起，至今已举办了五期业务知识培训，300余人次参加了听课，在6-8月份还分三期举行了职工业务知识考试，共计发放学习资料100多份，全体上岗职工全部参加了业务知识考试，通过率100%，每个月我们还分班组组织学习安全知识，并要求人人撰写学习心得体会;另外在全年长期开展岗位练兵活动，做好真正切实把提高职工素质。上下面貌焕然一新，职工的业务素质也得到了极大的补充和提高。

通过我们的努力，企业和个人的经济效益都得到了提高，到年底，公司预计实现招揽收入1200万元，比原计划增加50万元，增加4%，同比增长250万元，增长18%，职工的工资每月同比增长100元，全年增长1200元，而且基本上实现了人人上岗，并为每位职工订做制服两套。

三、搞好春节运输，实现开门红

“一年之计在于春”，春运对于我们运输企业来说更是至关重要，春运工作的好坏直接关系到我司全年的效益。

领导重视、机构健全是做好春运工作的关键，为此我司专门成立了以经理为组长，书记、副经理为副组长，其他各二级单位党政一把手为成员的“春运工作领导小组”，对春运工作做全面组织领导，同时根据工作的需要及春运工作的特点，还成立了“春运安全领导小组”，“冬季防冻防滑工作领导小组”，“冬季安全护送领导小组”，“防治非典应急预案领导小组”，“高致病性禽流感防治工作领导小组”，并制定了“20\_\_提慈利分公司春运管理办法”，“春运车辆管理规定”，“春运安全管理规定”对春运的各项工作分工明确，责任到人，确保了春运工作的顺利完成。

精心组织、运力充裕是做好春运工作的基础，在春运前我司在科学预测旅客流量，分析客流规律的基础上，制定了适应市场需求的运输工作方案和应急预案，如“春运期间动力应急预案”，“春运期间事故处理紧急预案”“春节期间后勤保障预案”，成立了“春节道路运输紧急运力组织调配指挥中心”，准备了较为充裕的运力，基本上满足了旅客的出行需要。

采取措施、严格管理是做好春运安全的保障，运输安全历来是春运工作的重中之重。由于今年春运安全目标明确，抓得早、措施严，使运输安全形势好于往年。春运开始前，我司对投入春运的运输工具、设施进行全面检查，对所有春运参运车辆强制进行了一次二级维维护保养，坚决落实各项安全措施，加强了对司乘人员的教育，增强安全意识，采取有效措施，严防驾驶员疲劳驾驶和超速行驶，并广泛发动宣传严禁携带“三禁品”上车，依靠公司领导及全体干部职工的共同努力，凭着广大司乘人员高度的责任心和职业道德，取得了春运期间无一起大小事故的好成绩。

在其它方面，我们转变观念、改善服务，全面提高春运质量。为广大旅客提供了更为舒适、便捷的运输服务，为旅客排忧解难，让旅客走得顺心舒心，在这之中涌现出一批让人感动的人物事迹，如稽查员曹炎同志身体有伤，仍坚持在春运工作的最前线，就是在手术后钢针断裂出体外的情况下也不肯回家休息，其敬业、爱岗、爱企业的精神令人感动。

通过以上措施和努力，今年春运实现开行班次8779个，完成客运量万人，省际加班218车次，包车23趟，地际加班85车次，创营收360余万元，比去年同期增长%，为历年之最。

四、强化经营市尝堵漏增收

我县的客运市场并不是“风平浪静”的，特别是在长途客运市，因为客源相对较好，票价较高，效益较好，是我司的一条黄金线、经济线，占我司整个招揽收入的近50%。在市场经济杠杆的作用下，有许多的外部车辆同我们抢市场，拉客源、争这一杯“羹”，同时内部的车辆经营者也是千方百计，想尽办法钻企业的空子，偷客使客，为自己“创收”，再来这些年来随着运输市场放开而形成的一个特殊的买客卖客、私设站点的职业--“票贩子”，从中搅浑水，牟取暴利。面对各方面的挑战，在公司领导的周密部署和安排下，我们一方面从外部争取有关主管部门的支持和配合，对违反《湖南省道路运输条例》和其它法规，私设站点、买卖旅客牟利的“票贩子”采取行动，予以打击;从内部我们同公安部门取得联系，由他们在我司车站设立公安执勤室，每天有民警值班巡视，极大的威慑了这些不法分子，另外我们率先在总公司范围内安装了录像监控系统，在站场范围内安装了5个摄像头，为打击长期以来困扰我司的“票贩子”现象提供了有力的依据，并解决了站场秩序管理难，缺乏现场证据导致处罚更难的问题。到目前为止，站场内外的“票贩子”现象有效的得到了遏制，得到了广大车辆经营者和旅客的一致好评。

由于我县是途经沿海发达地区的必经之地，长途客源较好，于是一些过境车辆为争抢这块“肥肉”，一是降低票价，二是私设站点，雇请“票贩子”拉客，三是超载超员装客。这样我司的客源被他们抢去不少，长途班线车辆的效益迅速下滑，尽管我们也想了不少办法，如向有关部门反映，治理私设站点问题，还有派车到下面各乡镇接送旅客，更有的车辆经营者一时冲动，在外拦堵过境车辆，但这些办法都只治得了一时，治不了一世，风头过后，又是原样，真是伤透了脑筋。为此公司领导经过多方奔走联系，几经劝说，终于在今年11月10日在我司召开了由张家界东莞、珠海班，武陵源台山班，慈利东莞、珠海班车辆承包经营者及各客运分公司领导参加的车辆联营座谈会，与会各位人员畅所欲言，各述已见，最后基本上达成“按线联营、利润分成、风险共担”原则的走车辆联合经营的这样一条路子，变过去窝里斗为现在的一致对外，企业和个人共同增长经济效益的双赢局面，为今后公司的线路经营管理带来了新的思路。

**企业的年度总结报告 企业年度总结报告开头三**

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。

一年来，在公司的领导下，全体干部员工围绕公司年初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了令人满意的成绩：20\_\_年公司共完成产值100524627.8元，实现销售收入95114090.8元，利润1758902.86元。同时，化机、化工两个分支单位也都较好地完成和超额完成了各项任务。化机完成产值17671029元，创历史新高;农药化工完成11370398元;而顺酐则一改过去亏损的局面，实现盈利。这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的，在此，我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意!

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从20\_\_年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

二、积极进取，圆满完成b级锅炉制造资格证的取证工作

大家知道，我公司原有的锅炉制造资格证为c级，随着市场的不断发展，c级锅炉制造资格己逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面己满足b级锅炉制造资格的要求。为此，从20\_\_年5月份起，我们开始全力投入到b级锅炉制造资格的取证工作上来，并于12月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照iso9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们己顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

2、加强培训，力求打造一支高素质员工队伍。我公司始终坚持对新员工的培训制度，而顺酐车间的员工更是天天都在培训，同时还定期对员工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

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、收入均创历史新高;在狠抓生产经营的同时完成了顺酐二期工程和b级锅炉的取证工作;我们员工的收入比20\_\_年增加了很多，等等。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、因疏乎了对业务员高金国的监管，造成了大额货款的损失。高金国于20\_\_年上半年被派往甘肃，至20\_\_年底案发时止，在这长达两年多的时间里，我们可以说严重地疏乎了对他的监管，以至于被他挥霍、侵吞货款达695710元。这充分说明我们在管理上存在着很大的漏洞，今后必须吸取教训，加以堵住。当然，出现这样大的失误，我有着不可推卸的责任，我应该向董事会做出深刻检查。

2、由于管理不到位，造成了顺酐二期工程未能如期开车。顺酐二期工程原定于10月10日竣工开车，但由于我们的管理工作做的不到位，未能合理安排生产，制定出最科学的工作计划，同时，与中石化四公司的协调工作也有所欠缺，再有烟台泵出现质量问题等，以致造成了工期延长达一个月之久，使我们没能抓住市场，丧失了最有利的时机，直接损失达100万元。并且，还存在着大量材料的浪费问题，损失也很大。

3、对员工队伍的管理缺乏力度。由于我们这个企业是从一个乡镇企业逐步发展到现在的。因此，员工队伍存在着一个不可避免的问题，那就是：老邻旧居、当门家族、亲友同学等等这种关系非常多。也由此造成了一个坏习惯：拉帮结伙，搞派系。有一些人他不是“任人唯贤”，而是“任人唯亲”。虽然我多次提出这一问题，但可以说是有章不遵，有令不执，执令不严。今后我们将加大工作力度，对于仍有拉帮结伙、搞派系者，将给予严肃处理，直至开除。

再有，我们某些员工由于受自身素质的影响，存在着上班时间内互相扯皮工作推拖责任，以致上下不畅通，不能形成协调一致的工作作风。串岗者大有人在，拉闲话、聊天儿者也同样是大有人在。

同志们，说到这儿，我认为大家有必要深深反思一下：这样做说明了什么?只能说明，我们的员工还没有强烈的紧迫感和责任感;我们的素质还不够高，我们的心还没有完全用在为企业的发展出力献策上来。大家应该考虑这样一个问题：你为这个企业是付出的多呢，还是得到的多呢?总之，我希望大家都能明白这样一个道理：只有员工和企业真正心连心，企业才能发展，员工也才能真正得到利益。

4、不能严格履行合同，失掉了信誉，失掉了客户。这一问题也是我们工作中的老问题了，你不能按合同规定的期限交货，那客户以后怎么还能再信任你，我们的信誉又如何能得到保证呢，没了信誉则必然失掉客户，而失掉了客户我们还谈什么发展，恐怕连生存都难了吧。所以，我希望大家在今后的工作中一定要更加努力，一定要保质保量的按合同办事，在市场上树立良好的信誉。这一点上，公司的各级领导尤其要引起重视，切实负起责来，真正按我们的质量方针要求的去做。

5、安全管理工作抓而不严，严而不细。我们的安全管理工作总体来说还算规范，有一套完整的组织、制度和规程。但是，真正执行起来却未能完全按制度办事，要么抓得不够严，要么抓严了但是没抓细。20\_\_年全年化机共发生伤人事故四起，农药发生挤手事故一起，10月9日顺酐二期施工期间也发生了液酐分离器差点爆炸伤及人命的事故。而更为危险的是，因为我们的一期工程没有停车，这极有可能酿成一起大的恶性事故，后果不堪设想。这一切说明，我们的安全管理工作做得还十分不够，我们必须吸取事故教训，切实做好安全管理工作。

6、大、小五金的采购出入太大。记得在去年的工作总结大会上我提出过这一问题，并明确指出要坚持节约的原则。经过一年的实际情况来看，收到了明显成效。例如，20\_\_年共消耗小五金567149.21元，比20\_\_年少消耗了34万多元，但仍有不小的降低空间。另外，在采购方面，还不能做到货比多家，而是仍在走搞关系的老路子，并不能真正买到质优价廉的产品，我希望在今年的工作中能彻底改变这一现象。

同志们，回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小：化机产值创了新高，大家的收入也增加了不少，农药月产量有了大幅度上升，取得了b级锅炉制造资格证，等等，但更多的还是表现在问题方面，我今天就成绩讲得不多，问题讲了不少，这绝不是一概否定大家的辛勤努力，而是要提醒大家，时刻要看到事物的两个方面，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。

为使我们的企业能在新的一年里有一个跨越式的发展，我们对新的一年的工作做如下安排：

一、明确战略构想，即做好四篇文章，强化三种意识，实施三大战略，实现二大目标。

做好四篇文章，即：搞好资本运作，实现企业跨越发展;搞好市场开发，拓展生存空间;准确地给我们的企业定位，给我们的产品定位，提高员工队伍整体素质。

强化三种意识，即：强化市场意识;强化创新意识;强化忧患意识。

实施三大战略，即：人才开发战略，及时发现人才，严格管理人才，搞好人才培训。市场开发战略，就是站稳本地市场，盯住周边市场，开发国内市场。(在这一点上农药的销售做得不错，化机的销售工作仍需好好总结经验，吸取教训，找出不足。)科技开发战略，要提高科技含量，提高工作效率。

实现二大目标，即：严格管理，讲求效益，创建一流企业。面向市场，以人为本，培育一流队伍。

二、\_\_年公司的利润指标是300万元，为确保能实现这个目标，我们要努力做好以下工作：

(一)、继续宣传贯彻企业的长远目标。

企业的长远目标一经确立，我们就要注意保持它的连续性。在20\_\_年我们要开展“评头论足看自己”专题讨论活动，组织员工以自画像的方式，对照周边地区，进行企业与企业、人与人之间的思想观念的比较，肯定长处，查找不足，特别要找出我们在思维方式、思想观念、行为习惯等方面的缺陷和差距;我们要开展“为企业定位，为产品定位”的专题讨论活动，要组织干部职工准确地为我们的企业定位，也包括为我们企业的产品定位，要清醒地认识到我们在市场上所处的位置，从而制定出合适对路的营销战略。

通过专题讨论要在思想观念上形成三种意识：一是树立进取意识，要打破不思进取，小进即满、小富即安的小农意识。二是树立创新意识，按照市场经济规律的要求，创新发展思路，创新运行机制，创新发展环境，要把精力用在实干上。三是强化人才观念，要努力做好保送20名高中毕业生去河北工业大学上学这项工作;要克服求全责备、忌贤妒能和狭隘思想，努力营造尊重人才、爱护人才、使用人才和让人才脱颖而出的良好氛围，坚持以人为本的战略思想，进一步完善吸引人才、保护人才、稳定人才的政策。

同时，我们要继续加强企业文化的建设工作，要进一步健全和完善适应企业情况的各项管理制度;要继续“创建学习型企业”活动，既学理论更学技术;要继续强化培训，根据不同岗位，不同层面有针对性的，本着受益、得用的原则，达到培训的目的;要架起员工与公司领导沟通的桥梁，推行人性化管理。总之，我们必须建立起“以人为本，全面育人，志在一流”的企业文化。要围绕经营管理工作，开展好各种教育活动，培养员工共同的价值观，把经营和管理的难点作为教育的重点，要大力倡导“员工靠企业立业，企业靠员工发展”的观念，使我们的企业逐步走上和谐健康的发展之路。

(二)、抓好经营，确保企业经济效益持续健康发展

20\_\_年公司经营工作，要以实现发展为主线，认真贯彻执行我们的既定路线，抓住重点，在经营工作上要实现两个突破。第一，顺酐在产值、收入及效益上要有所突破。要利用二期工程竣工和一期工程更换催化剂这一有利条件，及时掌握各种信息，加强营销工作的力度，在确保产值及收入稳定增长的前提下，保证效益的同步增长，使顺酐项目真正发挥作为公司支柱产业应有的作用。第二，锅炉的销售工作要有所突破。我们要以锅炉制造资格证升为b级为契机，加强业务员队伍的建设，进一步完善销售机制，争取努力扩大我们的锅炉销售市场，要力争在销量、效益上有一个历史性突破，希望我们的业务员们要加倍努力，争取全面扭转以往的锅炉产销量太小的局面，实现企业、个人双获利。

(三)、要继续抓好安全工作

安全工作只有起点，没有终点。安全管理只有更好没有最好，为了把安全工作坚决抓紧抓好，公司决定以科学发展为指导，坚持“一个方针”，锁定“双控目标”，强化“三项责任”，提高“四种能力”。

1、坚持“一个方针”。即始终牢记和遵循“安全第一，预防为主”的方针，一切工作以安全为先，一切精力以安全为先，一切需求以安全为先，防范事故力求先知先觉先行，做到“为之于未有，治之于未乱，防患于未然”。

2、锁定“双控目标”。即严格控制事故起数和控制受伤人数，坚决杜绝重特大事故，确保完成与上级签订的责任书的各项任务目标，确保公司长期处于安全平稳的态势。

3、强化“三项责任”。即强化政治责任，从事关公司形象，事关广大员工根本利益的高度来对待安全工作。强化发展责任，把安全生产管理作为公司最好的管理、最强的竞争力和最大的效益，坚持做到抓发展务必抓安全。强化法律责任，严格遵守《安全生产法》及公司的管理制度，全面履行法律、法规赋予的安全管理职责，自觉做一个安全生产的守法企业。

4、提高“四种能力”。即提高调查研究的能力。紧贴安全管理的热点、难点、疑点问题，深入调研，从根子上查原因，管理上找不足，机制上拿对策，为安全生产管理提供准确的导向和正确的思路。提高综合防御能力。继续完善安全组织协调、安全工作机制、安全文化建设、安全技术防范、安全应急救援五大支撑体系，努力实现安全生产的长效管理。提高管理创新能力。更新观念，与时俱进，不断寻求安全管理新模式，通过创造性的工作来挖掘潜能，打造企业安全工作更多的亮点工程。提高预控监控能力。将“监控法”渗透、辐射到公司的所有方面，静态监控与动态监控相结合，有形隐患监控与无形隐患监控相结合，织密监控网络，做到似疑当察，安全监管不留盲区死角，为顺利创建文明单位奠定扎实的基础。

同志们：20\_\_年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20\_\_年正向我们走来。新的一年，万象更新，公司希望各位员工要积极行动起来，团结一心，爱岗敬业，奋力开拓，以更加饱满的热情，以更加昂扬的斗志，为实现公司20\_\_年年度目标任务而努力奋斗!

谢谢大家!

**企业的年度总结报告 企业年度总结报告开头四**

时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，过去这段时间的辛苦拼搏，一定让你在工作中有了更多的提升!下面小编给大家带来企业的年度总结报告，希望大家喜欢!

作为我们企业的一员，在过去的一年里，我认真的工作，把自己该做的项目给做好，努力的提升自己在做项目方面的能力，可以说，过去的一年，我变化很大，成长也是很多的，当然这也是领导给予机会，让我能独立的做几个项目，而这些项目的接手，也是让我在工作中，感受到压力，而我也是转化为动力，不但项目做好了，自己也是得到了迅速的成长，我也是要对我过去一年的个人工作来总结下。

一、工作方面

这一年是我来到我们企业工作的第三年，我也是有了能独立接项目的能力，这一年领导也是给了我几个项目，让我来做，开始我是感受到有很大的压力的，但是既然领导信任，那么我还是必须要努力的去做好，在这一年里，我也是很好的去把几个项目都完成了，虽然说和一些老同事相比，还显得稚嫩，但项目还是做好了，也是得到了领导和同事们的一个肯定，而在这几个项目的工作之中，我也是付出了很多，但同时收获也是特别的大，项目的完成，让我有了更多的项目经验，对于一些大型的项目也不再像之前那样惧怕，觉得做不好，而是更加的有信心，知道只要自己愿意去尝试，其实还是可以做好的。

二、成长方面

做好了项目，工作水平能力的提升，我个人也是在接触项目，做项目的过程中，不懂的或者不确定的方面去找老同事或者领导，通过请教他们，我不但顺利的完成工作，同时自己也是在他们的传授中，他们的谈话中，找到对我有用的工作经验，一点一滴的累积，一年的时间，我感觉到和之前的自己，真的变化很大，成长很快，除了工作，我也是多去看项目相关的一些书籍，了解更多关于我要做的项目的资料，每一次的学习，每一次的收获，都让我得到进步，获得成长。通过一年的时间，我想，大型的项目，我现在也是有信心去接了，这一年做了几个项目，也是让我感觉到我自己对于项目的理解，对于工作中可能遇到的问题，都是会有一个想法，而不是像以前工作的时候，领导说什么，我只会做什么，很多方面还是需要去问，而今的我也是有了很多的工作经验。

当然和老同事相比还有不足，但我依旧充满信心，我也是相信在接下来新的一年里，我能继续的去把项目做好，为企业服务，同时把我的能力继续的去提升。

20\_\_年在上级部门的正确指导和总公司的正确领导下，通过分公司领导和广大干部职工的努力奋斗，大胆开拓，扎实工作，取得了一定的成绩。全司现有职工480人，其中退休职工143人，建制营运车辆68台，全年总行驶里程预计万公里，运送旅客万人次，同比增长42%，在无任何大小上报事故的情况下，创招揽收入1220万元，同比增长28%，第三产业收入万元，共上交税款55万元，较好的完成了总公司下达的各项任务，现对20\_\_年工作作如下总结：s0100

一、规范经营环境，加大硬件投入

我司下属汽车站建于上世纪八十年代，站房条件差，设备简陋，已远不能适应现代运输市场的要求，同时今年初随着大部份跨省班线车辆年限将到，车况严重老化，安全隐患突出，及广大旅客对出行乘车工具的要求与日俱增，过境车辆的竞争加剧，社会停车场经营车辆一旁也是“虎视眈眈”，加上经过20\_\_年一场突如其来“非典”的“洗礼”，公司效益激剧下降，看起来天天是有那么多的车在跑，却因为站场条件差、车辆档次低、车况差，票价上不去，整个运输市场呈现“买方市潮，公司陷入了低谷困境，收入连创“新低”，处于这样一个危机关头，公司领导果断决策，本着“两手抓，硬件先行”的原则，在公司财力十分紧张的情况下，一如既往的对车站加大投入，在前年投资20余万元修建下水道、围墙、混凝土车坪、厕所和去年投资8万余元维修候车室、更新站场设施及修建隔离护拦的前提下，今年上半年又投资万余元率先在总公司范围内安装了录像监控系统，下半年投资万元修建了车辆检测站等设施，继续完善优化了站场环境，另外积极为车辆经营者提供优惠，在今年春节前基本上将全司跨省班线旧车全部换为高档空调影视卧铺车，另外全年预计共更换新车21台，一方面提高了车辆档次，消除了安全隐患，另一方面也吸引了旅客，抬高了票价，提升了经营环境的“人气”，更重要的是在春运即将来临的关键时刻，补充了运力，解决了车辆不足、档次低有客不能拉，有客不愿坐的燃眉之急，为今年春运的大丰收打下了坚实的基矗

二、狠抓生产经营，加强优质服务

运输生产的环境改善了，并不意味着客源滚滚，钱从天下掉下来，还需要以我们优质的服务、以人为本的经营理念、业务扎实的服务人员等方面来吸引旅客，让他们体会到什么是“宾至如归”的感觉，什么是家庭式服务，我们不但要他们乘我们的车，还更要坐回头车、放心车。首先我司集思广义，建立健全了以岗位责任制为主的包括劳动纪律制度、安全管理制度、财务管理制度、工作交接班制度等十多项规章制度，并分发各职工组织学习，在工作中突出以制度管理的特点，体现了公平性、透明性及适用性，受到了广大职工的欢迎。另外针对个别工作不扎实，无责任心，不能胜任工作的班组成员，毫不心软，按“能者上，庸者下”的原则，进行了调换，在今年十一月份，车站更是在内部班组工作体制上“别走途径”，敢于突破，全站工作人员一律分为两个大组，下达任务，公平竞争，工资浮动，按劳取酬，打破了原来那种“有人没事干，有事没人干，干不干都一样”的状况，现在人人争着做，抢着干，极大的提高了职工的积极性，人人有了动力和压力。

为提高服务质量，树立文明“窗口”，我司开展了“交通杯”劳动竞赛，围绕“优质、安全、速度、效益”四大目标，充分调动广大干部职工的思想道德、科学文化、技术业务素质，通过一系列的主题劳动竞赛活动，促进了我司经济经济效益的飞跃提升和“两个文明”建设的全面发展。从4月份起，至今已举办了五期业务知识培训，300余人次参加了听课，在6-8月份还分三期举行了职工业务知识考试，共计发放学习资料100多份，全体上岗职工全部参加了业务知识考试，通过率100%，每个月我们还分班组组织学习安全知识，并要求人人撰写学习心得体会;另外在全年长期开展岗位练兵活动，做好真正切实把提高职工素质。上下面貌焕然一新，职工的业务素质也得到了极大的补充和提高。

通过我们的努力，企业和个人的经济效益都得到了提高，到年底，公司预计实现招揽收入1200万元，比原计划增加50万元，增加4%，同比增长250万元，增长18%，职工的工资每月同比增长100元，全年增长1200元，而且基本上实现了人人上岗，并为每位职工订做制服两套。

三、搞好春节运输，实现开门红

“一年之计在于春”，春运对于我们运输企业来说更是至关重要，春运工作的好坏直接关系到我司全年的效益。

领导重视、机构健全是做好春运工作的关键，为此我司专门成立了以经理为组长，书记、副经理为副组长，其他各二级单位党政一把手为成员的“春运工作领导小组”，对春运工作做全面组织领导，同时根据工作的需要及春运工作的特点，还成立了“春运安全领导小组”，“冬季防冻防滑工作领导小组”，“冬季安全护送领导小组”，“防治非典应急预案领导小组”，“高致病性禽流感防治工作领导小组”，并制定了“20\_\_提慈利分公司春运管理办法”，“春运车辆管理规定”，“春运安全管理规定”对春运的各项工作分工明确，责任到人，确保了春运工作的顺利完成。

精心组织、运力充裕是做好春运工作的基础，在春运前我司在科学预测旅客流量，分析客流规律的基础上，制定了适应市场需求的运输工作方案和应急预案，如“春运期间动力应急预案”，“春运期间事故处理紧急预案”“春节期间后勤保障预案”，成立了“春节道路运输紧急运力组织调配指挥中心”，准备了较为充裕的运力，基本上满足了旅客的出行需要。

采取措施、严格管理是做好春运安全的保障，运输安全历来是春运工作的重中之重。由于今年春运安全目标明确，抓得早、措施严，使运输安全形势好于往年。春运开始前，我司对投入春运的运输工具、设施进行全面检查，对所有春运参运车辆强制进行了一次二级维维护保养，坚决落实各项安全措施，加强了对司乘人员的教育，增强安全意识，采取有效措施，严防驾驶员疲劳驾驶和超速行驶，并广泛发动宣传严禁携带“三禁品”上车，依靠公司领导及全体干部职工的共同努力，凭着广大司乘人员高度的责任心和职业道德，取得了春运期间无一起大小事故的好成绩。

在其它方面，我们转变观念、改善服务，全面提高春运质量。为广大旅客提供了更为舒适、便捷的运输服务，为旅客排忧解难，让旅客走得顺心舒心，在这之中涌现出一批让人感动的人物事迹，如稽查员曹炎同志身体有伤，仍坚持在春运工作的最前线，就是在手术后钢针断裂出体外的情况下也不肯回家休息，其敬业、爱岗、爱企业的精神令人感动。

通过以上措施和努力，今年春运实现开行班次8779个，完成客运量万人，省际加班218车次，包车23趟，地际加班85车次，创营收360余万元，比去年同期增长%，为历年之最。

四、强化经营市尝堵漏增收

我县的客运市场并不是“风平浪静”的，特别是在长途客运市，因为客源相对较好，票价较高，效益较好，是我司的一条黄金线、经济线，占我司整个招揽收入的近50%。在市场经济杠杆的作用下，有许多的外部车辆同我们抢市场，拉客源、争这一杯“羹”，同时内部的车辆经营者也是千方百计，想尽办法钻企业的空子，偷客使客，为自己“创收”，再来这些年来随着运输市场放开而形成的一个特殊的买客卖客、私设站点的职业--“票贩子”，从中搅浑水，牟取暴利。面对各方面的挑战，在公司领导的周密部署和安排下，我们一方面从外部争取有关主管部门的支持和配合，对违反《湖南省道路运输条例》和其它法规，私设站点、买卖旅客牟利的“票贩子”采取行动，予以打击;从内部我们同公安部门取得联系，由他们在我司车站设立公安执勤室，每天有民警值班巡视，极大的威慑了这些不法分子，另外我们率先在总公司范围内安装了录像监控系统，在站场范围内安装了5个摄像头，为打击长期以来困扰我司的“票贩子”现象提供了有力的依据，并解决了站场秩序管理难，缺乏现场证据导致处罚更难的问题。到目前为止，站场内外的“票贩子”现象有效的得到了遏制，得到了广大车辆经营者和旅客的一致好评。

由于我县是途经沿海发达地区的必经之地，长途客源较好，于是一些过境车辆为争抢这块“肥肉”，一是降低票价，二是私设站点，雇请“票贩子”拉客，三是超载超员装客。这样我司的客源被他们抢去不少，长途班线车辆的效益迅速下滑，尽管我们也想了不少办法，如向有关部门反映，治理私设站点问题，还有派车到下面各乡镇接送旅客，更有的车辆经营者一时冲动，在外拦堵过境车辆，但这些办法都只治得了一时，治不了一世，风头过后，又是原样，真是伤透了脑筋。为此公司领导经过多方奔走联系，几经劝说，终于在今年11月10日在我司召开了由张家界东莞、珠海班，武陵源台山班，慈利东莞、珠海班车辆承包经营者及各客运分公司领导参加的车辆联营座谈会，与会各位人员畅所欲言，各述已见，最后基本上达成“按线联营、利润分成、风险共担”原则的走车辆联合经营的这样一条路子，变过去窝里斗为现在的一致对外，企业和个人共同增长经济效益的双赢局面，为今后公司的线路经营管理带来了新的思路。

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。

一年来，在公司的领导下，全体干部员工围绕公司年初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了令人满意的成绩：20\_\_年公司共完成产值100524627.8元，实现销售收入95114090.8元，利润1758902.86元。同时，化机、化工两个分支单位也都较好地完成和超额完成了各项任务。化机完成产值17671029元，创历史新高;农药化工完成11370398元;而顺酐则一改过去亏损的局面，实现盈利。这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的，在此，我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意!

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从20\_\_年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

二、积极进取，圆满完成b级锅炉制造资格证的取证工作

大家知道，我公司原有的锅炉制造资格证为c级，随着市场的不断发展，c级锅炉制造资格己逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面己满足b级锅炉制造资格的要求。为此，从20\_\_年5月份起，我们开始全力投入到b级锅炉制造资格的取证工作上来，并于12月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照iso9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们己顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

2、加强培训，力求打造一支高素质员工队伍。我公司始终坚持对新员工的培训制度，而顺酐车间的员工更是天天都在培训，同时还定期对员工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

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、收入均创历史新高;在狠抓生产经营的同时完成了顺酐二期工程和b级锅炉的取证工作;我们员工的收入比20\_\_年增加了很多，等等。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、因疏乎了对业务员高金国的监管，造成了大额货款的损失。高金国于20\_\_年上半年被派往甘肃，至20\_\_年底案发时止，在这长达两年多的时间里，我们可以说严重地疏乎了对他的监管，以至于被他挥霍、侵吞货款达695710元。这充分说明我们在管理上存在着很大的漏洞，今后必须吸取教训，加以堵住。当然，出现这样大的失误，我有着不可推卸的责任，我应该向董事会做出深刻检查。

2、由于管理不到位，造成了顺酐二期工程未能如期开车。顺酐二期工程原定于10月10日竣工开车，但由于我们的管理工作做的不到位，未能合理安排生产，制定出最科学的工作计划，同时，与中石化四公司的协调工作也有所欠缺，再有烟台泵出现质量问题等，以致造成了工期延长达一个月之久，使我们没能抓住市场，丧失了最有利的时机，直接损失达100万元。并且，还存在着大量材料的浪费问题，损失也很大。

3、对员工队伍的管理缺乏力度。由于我们这个企业是从一个乡镇企业逐步发展到现在的。因此，员工队伍存在着一个不可避免的问题，那就是：老邻旧居、当门家族、亲友同学等等这种关系非常多。也由此造成了一个坏习惯：拉帮结伙，搞派系。有一些人他不是“任人唯贤”，而是“任人唯亲”。虽然我多次提出这一问题，但可以说是有章不遵，有令不执，执令不严。今后我们将加大工作力度，对于仍有拉帮结伙、搞派系者，将给予严肃处理，直至开除。

再有，我们某些员工由于受自身素质的影响，存在着上班时间内互相扯皮工作推拖责任，以致上下不畅通，不能形成协调一致的工作作风。串岗者大有人在，拉闲话、聊天儿者也同样是大有人在。

同志们，说到这儿，我认为大家有必要深深反思一下：这样做说明了什么?只能说明，我们的员工还没有强烈的紧迫感和责任感;我们的素质还不够高，我们的心还没有完全用在为企业的发展出力献策上来。大家应该考虑这样一个问题：你为这个企业是付出的多呢，还是得到的多呢?总之，我希望大家都能明白这样一个道理：只有员工和企业真正心连心，企业才能发展，员工也才能真正得到利益。

4、不能严格履行合同，失掉了信誉，失掉了客户。这一问题也是我们工作中的老问题了，你不能按合同规定的期限交货，那客户以后怎么还能再信任你，我们的信誉又如何能得到保证呢，没了信誉则必然失掉客户，而失掉了客户我们还谈什么发展，恐怕连生存都难了吧。所以，我希望大家在今后的工作中一定要更加努力，一定要保质保量的按合同办事，在市场上树立良好的信誉。这一点上，公司的各级领导尤其要引起重视，切实负起责来，真正按我们的质量方针要求的去做。

5、安全管理工作抓而不严，严而不细。我们的安全管理工作总体来说还算规范，有一套完整的组织、制度和规程。但是，真正执行起来却未能完全按制度办事，要么抓得不够严，要么抓严了但是没抓细。20\_\_年全年化机共发生伤人事故四起，农药发生挤手事故一起，10月9日顺酐二期施工期间也发生了液酐分离器差点爆炸伤及人命的事故。而更为危险的是，因为我们的一期工程没有停车，这极有可能酿成一起大的恶性事故，后果不堪设想。这一切说明，我们的安全管理工作做得还十分不够，我们必须吸取事故教训，切实做好安全管理工作。

6、大、小五金的采购出入太大。记得在去年的工作总结大会上我提出过这一问题，并明确指出要坚持节约的原则。经过一年的实际情况来看，收到了明显成效。例如，20\_\_年共消耗小五金567149.21元，比20\_\_年少消耗了34万多元，但仍有不小的降低空间。另外，在采购方面，还不能做到货比多家，而是仍在走搞关系的老路子，并不能真正买到质优价廉的产品，我希望在今年的工作中能彻底改变这一现象。

同志们，回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小：化机产值创了新高，大家的收入也增加了不少，农药月产量有了大幅度上升，取得了b级锅炉制造资格证，等等，但更多的还是表现在问题方面，我今天就成绩讲得不多，问题讲了不少，这绝不是一概否定大家的辛勤努力，而是要提醒大家，时刻要看到事物的两个方面，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。

为使我们的企业能在新的一年里有一个跨越式的发展，我们对新的一年的工作做如下安排：

一、明确战略构想，即做好四篇文章，强化三种意识，实施三大战略，实现二大目标。

做好四篇文章，即：搞好资本运作，实现企业跨越发展;搞好市场开发，拓展生存空间;准确地给我们的企业定位，给我们的产品定位，提高员工队伍整体素质。

强化三种意识，即：强化市场意识;强化创新意识;强化忧患意识。

实施三大战略，即：人才开发战略，及时发现人才，严格管理人才，搞好人才培训。市场开发战略，就是站稳本地市场，盯住周边市场，开发国内市场。(在这一点上农药的销售做得不错，化机的销售工作仍需好好总结经验，吸取教训，找出不足。)科技开发战略，要提高科技含量，提高工作效率。

实现二大目标，即：严格管理，讲求效益，创建一流企业。面向市场，以人为本，培育一流队伍。

二、\_\_年公司的利润指标是300万元，为确保能实现这个目标，我们要努力做好以下工作：

(一)、继续宣传贯彻企业的长远目标。

企业的长远目标一经确立，我们就要注意保持它的连续性。在20\_\_年我们要开展“评头论足看自己”专题讨论活动，组织员工以自画像的方式，对照周边地区，进行企业与企业、人与人之间的思想观念的比较，肯定长处，查找不足，特别要找出我们在思维方式、思想观念、行为习惯等方面的缺陷和差距;我们要开展“为企业定位，为产品定位”的专题讨论活动，要组织干部职工准确地为我们的企业定位，也包括为我们企业的产品定位，要清醒地认识到我们在市场上所处的位置，从而制定出合适对路的营销战略。

通过专题讨论要在思想观念上形成三种意识：一是树立进取意识，要打破不思进取，小进即满、小富即安的小农意识。二是树立创新意识，按照市场经济规律的要求，创新发展思路，创新运行机制，创新发展环境，要把精力用在实干上。三是强化人才观念，要努力做好保送20名高中毕业生去河北工业大学上学这项工作;要克服求全责备、忌贤妒能和狭隘思想，努力营造尊重人才、爱护人才、使用人才和让人才脱颖而出的良好氛围，坚持以人为本的战略思想，进一步完善吸引人才、保护人才、稳定人才的政策。

同时，我们要继续加强企业文化的建设工作，要进一步健全和完善适应企业情况的各项管理制度;要继续“创建学习型企业”活动，既学理论更学技术;要继续强化培训，根据不同岗位，不同层面有针对性的，本着受益、得用的原则，达到培训的目的;要架起员工与公司领导沟通的桥梁，推行人性化管理。总之，我们必须建立起“以人为本，全面育人，志在一流”的企业文化。要围绕经营管理工作，开展好各种教育活动，培养员工共同的价值观，把经营和管理的难点作为教育的重点，要大力倡导“员工靠企业立业，企业靠员工发展”的观念，使我们的企业逐步走上和谐健康的发展之路。

(二)、抓好经营，确保企业经济效益持续健康发展

20\_\_年公司经营工作，要以实现发展为主线，认真贯彻执行我们的既定路线，抓住重点，在经营工作上要实现两个突破。第一，顺酐在产值、收入及效益上要有所突破。要利用二期工程竣工和一期工程更换催化剂这一有利条件，及时掌握各种信息，加强营销工作的力度，在确保产值及收入稳定增长的前提下，保证效益的同步增长，使顺酐项目真正发挥作为公司支柱产业应有的作用。第二，锅炉的销售工作要有所突破。我们要以锅炉制造资格证升为b级为契机，加强业务员队伍的建设，进一步完善销售机制，争取努力扩大我们的锅炉销售市场，要力争在销量、效益上有一个历史性突破，希望我们的业务员们要加倍努力，争取全面扭转以往的锅炉产销量太小的局面，实现企业、个人双获利。

(三)、要继续抓好安全工作

安全工作只有起点，没有终点。安全管理只有更好没有最好，为了把安全工作坚决抓紧抓好，公司决定以科学发展为指导，坚持“一个方针”，锁定“双控目标”，强化“三项责任”，提高“四种能力”。

1、坚持“一个方针”。即始终牢记和遵循“安全第一，预防为主”的方针，一切工作以安全为先，一切精力以安全为先，一切需求以安全为先，防范事故力求先知先觉先行，做到“为之于未有，治之于未乱，防患于未然”。

2、锁定“双控目标”。即严格控制事故起数和控制受伤人数，坚决杜绝重特大事故，确保完成与上级签订的责任书的各项任务目标，确保公司长期处于安全平稳的态势。

3、强化“三项责任”。即强化政治责任，从事关公司形象，事关广大员工根本利益的高度来对待安全工作。强化发展责任，把安全生产管理作为公司最好的管理、最强的竞争力和最大的效益，坚持做到抓发展务必抓安全。强化法律责任，严格遵守《安全生产法》及公司的管理制度，全面履行法律、法规赋予的安全管理职责，自觉做一个安全生产的守法企业。

4、提高“四种能力”。即提高调查研究的能力。紧贴安全管理的热点、难点、疑点问题，深入调研，从根子上查原因，管理上找不足，机制上拿对策，为安全生产管理提供准确的导向和正确的思路。提高综合防御能力。继续完善安全组织协调、安全工作机制、安全文化建设、安全技术防范、安全应急救援五大支撑体系，努力实现安全生产的长效管理。提高管理创新能力。更新观念，与时俱进，不断寻求安全管理新模式，通过创造性的工作来挖掘潜能，打造企业安全工作更多的亮点工程。提高预控监控能力。将“监控法”渗透、辐射到公司的所有方面，静态监控与动态监控相结合，有形隐患监控与无形隐患监控相结合，织密监控网络，做到似疑当察，安全监管不留盲区死角，为顺利创建文明单位奠定扎实的基础。

同志们：20\_\_年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20\_\_年正向我们走来。新的一年，万象更新，公司希望各位员工要积极行动起来，团结一心，爱岗敬业，奋力开拓，以更加饱满的热情，以更加昂扬的斗志，为实现公司20\_\_年年度目标任务而努力奋斗!

谢谢大家!

新年伊始，万象更新!聆听着新年将至的钟声，我们辞别旧岁，迎来了充满希望的20\_\_年。值举国上下欢度新春佳节之际，我谨向全体职员致以节日的问候和新年的祝福。祝大家：身体健康，家庭幸福，工作顺利，万事如意!

20\_\_年是极不平凡的一年，公司一路坎坷，时至今日已经过五关斩六将，格局以基本稳定，公司发展已呈现不断上升的良好趋势。仅仅不到半年时间，公司业务规模不断扩展，业绩显著。其中和泰工业园已经顺利竣工，武鸣红豪工程进入调试阶段，正鑫工业园已施工奠基，等等这一系列工程都在稳定运行中。这些成就与公司全体职员的辛勤工作与努力奋斗是分不开的。在此我代表公司向你们表示衷心的感谢和诚挚的慰问!此外，我要特别对一些默默无闻，乐于奉献的工作者提出表扬。首先，是我们的总经理吴辉荣，他为公司注入了自己的全部心血，夜以继日的安排工作行程，把具体工作落实到每一个人，并不辞辛劳的去考察大家的成绩。其次，是我们的监事刘芸，他绞尽心思的处理交际业务，风吹日晒的奔波招揽工程，毫无怨言。最后，就是我们的工程管理旺昭，他始终坚守在施工现场，再艰苦的条件也没有磨灭他爱岗敬业的精神。正是这些无私奉献的精神，给公司绘出了一道亮丽的风景线，为公司增添了勃勃生机。

回顾20\_\_年公司的成长历程，我的心情难以平静，相信你们也和我一样，其中不乏有喜悦和成功，也会有失落和挫折，不过只要我们团结一致就能克服各种各样的困难。辉煌的，颓败的都已经是过去，我们也都曾经历。在此我希望每一个员工都要把公司当作一个大家庭，每一个人都尽心尽力的为我们这个家贡献出自己的一份力量，用你们的爱来撑起公司这片蓝天。只有大家都着眼于前方，公司事业才会蒸蒸日上。

20\_\_年，喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，我们艰难地走了过来，我们可以自豪的说：我们无愧于20\_\_!我们将以胜利者的姿态去迎接充满希望的20\_\_!回顾辉煌历史，展望似锦前程。我们的历史虽不悠久，但我相信。。是顽强不息的集体，桂鹏的前程必将充满无限光芒。当我们为过去的荣耀庆贺时，我们也应当为未来的路作打算，俗话说“没有远虑，必有近忧”。为了公司继续逐渐壮大，为了桂鹏继续蓬勃展翅，20\_\_年计划为各部门招聘人才若干名。提升公司实力，为公司的发展提供更广阔的空间，为桂鹏提供更蓝更美的天空。

20\_\_年是公司成立gov事业部第一年，我在gov事业部中担任技术支持工程师职务。在部门领导的指导下，同事的配合、帮助下，完成了分配的工作，提高工作水平，现就20\_\_年工作总结如下：

一、工作内容

1、实施项目：

于今年开始的崇文计生项目，系统代码大部分开发完毕，与客户进行确认、完善阶段，开始参与项目实施，主要工作内容有：每周与项目经理到客户方，听取客户意见，了解客户需求，完善系统;编制相关文档，如使用手册、系统介绍等文档;参与测试工作，根据从客户那边了解的用户习惯、使用方式向测试、开发提改进意见;做一些辅助性工作。但由于新旧系统的数据交换问题，该项目目前存在进一步实施的困难。

西城四期项目刚刚开始参与，项目较紧。

2、催收尾款：

与西城民政小史频繁接触，催收民政项目尾款，现已收回。

3、项目后期维护：

主要是太平桥街道办事处oa系统、西城民政系统，本年度都处于系统维护阶段，收集用户反馈意见，报至开发、测试部门，然后进行系统更新，同时维护客户关系。

4、编写文档：

完成城市管理与公共服务系统的相关文档;无线电子政务的验收文档;领导布置的各种文档;

5、协助整理数据项

协助同事完成数据项的整理工作共2次，一次是市资源中心对各报表重复数据项录入工作的整理，一次是市信息办对单一系统中重复字段的统计，我主要负责基础工作，通过材料，对数据项逐一进行统计、整理，提交原始材料说明给相关同事。

6、临时性事务

完成领导、同事临时交办的事务，如一些演示文档、陪标方案、西城四期前期事项整理等内容。

二、总结及建议

在今年项目实施过程中，既有顺利完成的项目，也有碰到困难的项目，在这里，主要针对出现的问题进行总结，并提出个人建议。

1、加强文档说明

在西城民政催收尾款后期，出现了公司合同与财政局手中的合同金额不符的情况，虽然没有影响尾款收回，但是导致收回时间延长。如果有该情况的文档说明，即便是只有领导掌握，无论经历时间长短或者项目负责人更替，都可避免此次现象的出现。同时，在与客户或同事之间进行沟通时，有简单的文字说明，都会起到提醒、记录的功能，做到有据可查。俗话说得好“一个好记性，不如一个烂笔头”。

2、在项目关键环节建立备份机制

在崇文计生项目中，前任项目经理称数据交换已成功，但是更换

项目经理后至今，数据交换始终没有成功过。由于it公司存在人员流动频繁的现象，在关键环节最好备份工作，比如增加说明文档的详细度;在客户方进行关键操作时(或是在已确认操作成功，再次在客户方演示时)，两个开发人员同时在场，这个并不是说不信任哪个人，两个人同时离职的情况比较少，一旦一方离职，还能有一个人知道当时怎么操作的，遇到的困难是如何解决的，只用半天或1天较短的时间，从而节省以后的解决时间，同时也避免一方说已解决，但无其他人确认的情况。

3、其他建议

前几月公司组织员工进行体育锻炼，费用aa，这个好事没有坚持多久就不了了之了，希望以后可以继续。

三、20\_\_年工作思路

1、认真做好公司要求的各项工作。

2、积极主动的参与公司建设。

<

★ 公司年度自我工作总结报告范文五篇</span

★ 20\_公司企业年度的工作总结5篇</span

★ 20\_公司年度工作总结汇报范文五篇</span

★ 公司年度工作总结与下年计划范文</span

★ 公司年度会议总结范文5篇</span

★ 运输公司年终工作总结与计划范文五篇</span

★ 投标工作年终总结5篇</span

★ 公司年终工作总结报告与计划范文</span

★ 国企的企业单位个人年终工作总结五篇</span

★ 20\_集团公司年终工作总结范文</span

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！