# 2024年企业年终工作总结范本通用六篇

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-08-08

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。2024年企业年终工作总结范本通用六篇一20...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**2024年企业年终工作总结范本通用六篇一**

20xx年6月22日公司承接了汽车运输综合实验室工程及公路桥梁安全检测加固实验室工程（以下简称“桥梁实验室工程”），按照公司的总体部署，成立了“第三分公司”。今年是分公司成立的第一年，是打基础，练内功、关键性一年。分公司紧跟公司改革的步伐，按照“三个有利于”的要求，扎扎实实地开展各项工作，使本单位的经营工作、质量生产、安全文明施工以及稳定工作有了良好的开端。

20xx年分公司在公司的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，转变观念，与时俱进，认真完成公司下达的各项生产经营目标任务。经过全体员工的努力，截止12月底，分公司共完成产值150xxxx万元，新增合同额13.xxxx元，为公司创造了良好的经济效益，同时也得到了客户的好评。

（一） 成本管理工作

加强项目成本管理，能有效地降低工程成本，提高资金的使用效率，增强企业的生存竞争力和盈利能力。桥梁实验室工程是分公司承揽的第一个工程，采用的是切块承包的模式。因此要想完成公司制定的承包指标，分公司有一定的利润，不下大力气降低项目成本，千方百计做好成本挖潜、增加利润，是不可能达到目标的。成本管理作为项目部管理工作的重点之一，主要抓了以下几个环节： １． 材料成本管理

材料管理的好与坏，直接关系到项目总体的成本高与低。项目部从进场时就狠抓材料管理，按照公司提出的要求，首先从材料管理入手，坚持材料的市场调查询价。从供应商的选择，到材料进场的计量验收以及周转材料的退场方面摸索了一定的经验，积累了一定的资源，建立了一些值得信赖的合作伙伴。分公司针对材料需求和材料使用制定相应的奖罚制度，奖罚分明，做到“谁提料，谁负责”。加强材料现场使用的管理力度，降低材料采购成本，减少材料使用过程中的浪费。

２． 加强工期管理

在保证质量和安全的前提下，尽可能地压缩工期。目的是减少项目成本的支出，同时加强现场管理，制定科学的方案，合理调配有限资源，减少施工浪费。

例如桥梁实验室基础施工。本工程为独立柱、条形基础（局部地下室为箱型），在±0.00左右独立柱间均有一道地拉梁。设计为先回填土然后再浇筑地拉梁砼，但在地下室四周的条形基础受地下室进度影响不能进行回填，如果按图纸要求进行施工则地下室的进度将进入关键工序，影响整个工程的结构工期。为使工期不受大的影响，项目部积极主动地与设计单位进行了协商，做了大量的工作，最后设计同意该部位地拉梁可先支模板浇筑砼，拆模后再回填。这样使得结构总工期不再受地下室进度的影响，提前了xxxx月左右的时间。

3． 优化施工方案

在制定对项目成本影响较大的施工方案时，采取对不同方案进行经济、质量对比分析的办法。通过集体讨论，优先采用能够保证一定质量要求，方案可行而成本支出较小的施工方案。

4． 因地制宜，利用一切可以利用的资源

由于建筑施工流动性大，各个工程项目所处的地理区域、施工环境都不尽相同，如果对有利的环境资源加以利用，能够减少一定的项目成本支出。

对于桥梁实验室工程有利的环境是：⑴、地处郊区县。郊区有大量的小型挖掘及运输机械，它们的特点是机动灵活、价钱低廉、没有进出场费用，适合于土方量不大、工期要求不高的土方分项工程。本工程中，我们在人工湖、回填土等分项工程中采用了此类机械，节约了大量的机械费用。⑵、本工程在交通部公路试验场院内。我们在施工中充分利用了试验场原有的硬件设施：a施工临时用水。以往施工我们的临时用水一般都使用市政自来水，费用较高。本工程我们除生活用水使用自来水外，其它工程用水均利用了试验场现有的绿化用水井。由于井水收费较低而且不计流量，施工结束后只需一次性支付较少的费用即可。b冬期办公临设采暖全部使用了暖气，我们直接从试验场暖气管网接入。以往的工程临设采暖，我们一般使用电暖气，或设立锅炉供暖，需要投入的费用比较高，而且有安全隐患。本工程办公临设用的暖气片、管材，均为提前购入的正式工程用暖气片、管材（采暖结束后可直接用于桥梁实验室工程），一次性投入几乎为零。而试验场收取的采暖费不足万元。

（二） 安全管理工作

在安全管理方面，分公司按照公司《项目管理办法》的要求，首先建立健全了分公司安全保证体系，并制定了相应的一系列的分公司规章制度和管理方案。对分公司管理人员和施工人员加强安全教育，重点灌输搞好安全工作的重要性，使所有管理人员都清醒地认识到，具备安全的作业环境是干好一切事情的前提和保障，而且也是能否完成其他各项指标的前提和保证，管理者的安全意识有明显的提高。在日常的安全检查和管理工作中，分公司遵循减少形式化工作，增加实质性工作的原则，坚持安全管理工作与施工进度同步的做法，杜绝违章指挥，杜绝违章作业，不允许只做表面文章，而是要求脚踏实地、切实解决具体问题，发现安全隐患及时纠正和消除，有效地保证了工程项目的安全施工。

施工中，分公司坚持将安全管理作为日常管理的重点，将确保职工的生命安全作为第一要务。框架工程，支撑体系和临边防护是安全管理的重点，为此，我们从以下几个方面加强了管理工作：①加强安全技术交底工作。通过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识。②加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。同时，对现场的全部设备实行了专人专机管理。设备进场时分公司统一进行检查，合格后进行接收。施工中，定期进行设备的维修、保养和检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。整个施工期间。未发生重大安全事故，一般安全事故控制在了１．５‰以内 ，保证了广大职工的生命安全，达到预期安全生产目标的要求。

（三） 分公司管理工作

为了使企业员工做到有章可循；按章办事；责、权、利分明；提高工作效率；鼓励全体员工为企业的发展献计献策当好企业创业人和管家人，提高企业文化素质和形象，扩大企业知名度和信誉度，使企业健康发展。根据现状分公司设置了相应的组织机构及一系列规章制度。

1、 组织机构设置

分公司设置组织机构为“三部一室”，包括工程管理部、经营财务部、物资供应部、综合办公室。各部室分工明确，职责

工程管理部：负责工程技术、图纸、资料、供水、暖气、电气、钢筋、试验、质量、安全、现场施工指导等项工作。

经营财务部：负责工程项目投标、工程预算、决算、合同分析、工程报价、固定资产核算、支票现金管理、办公用品采购和发放等项工作。

综合办公室：负责办公区安全卫生、公司劳动纪律、考勤、接待、后勤管理（食堂、宿舍管理）车辆管理等项工作。

2、 各项规章制度

根据分公司实际情况，分公司制定了一系列的规章制度，实施后各项制度落实到位、运行良好，为分公司工作的顺利开展起到了积极的作用。

主要的规章制度有：劳动纪律、请销假制度、车辆管理制度、办公用品领用制度、资料档案管理、固定资产管理、材料采购制度、出、入库制度、支票管理制度、现金管理制度、后勤管理制度、办公区安全卫生制度、宿舍管理制度、奖惩制度等。

（一）分包队伍的选取

在分包队伍的选取过程中，在报价和分包队伍的实力上过于侧重于报价，而对其实力考察不足，对本工程的复杂程度考虑不足。这次选用的四川力量土建施工队伍，对于高层、其它普通建筑的施工应该是没有问题的。而这个工程楼层不多、层高高、占地面积大、单位工程分散面广，加上又是验收标准高的试验室，是一个相对复杂的工程。工人对某些部位施工的积极性不高（如木工愿意支柱子模板，不愿意支花篮梁模板），而要求的工资又相对较高，致使在一定的时间内，人员变动频繁，四川力量在一定程度上丧失了对人员调配的能力，施工人员匮乏，施工工期一度拖延。这种情况直到四川力量将E区放弃，定州队接替后才有了改观。

痛定思痛，今后的工程在选取劳务队时，首先要考察其是否是整建制队伍，是否有自己稳定的施工人员，其次才考虑报价。一个有着较强实力的劳务队伍，即便是开始时报价高于其它队伍，但由于他实力强、人员充沛，施工工期可能提前很多，能够将项目的租赁费用、管理费用、水电费用等开支节省下来。这样总体算下来，可能用这样的队伍反而会增加项目的收益。

（二）分包队伍管理

在分包队伍管理上由于缺少成熟的经验，加上项目上马时间仓促，前期准备工作不够充分，在劳务合同签订存在拖泥带水的现象。另外劳务合同在某些方面的条款，考虑的不是很周全、不是很详细，给今后相关的工作带来了麻烦。

E区更换施工队伍时，在队伍交接方面考虑不周全。虽然项目对四川队已完方进行了签认。但对于原来由四川队限额使用的物资（如租赁材料，合同中是对损耗率有明确规定的），在交接时没有制定出一个可行的方案来，给今后和各施工队结算时留下了麻烦。

（三）预算、核算工作

预算、核算人员工作不准确、不及时，不能够给项目决策层、相关部门提供及时、有效、准确的信息。如：大宗物资的采购，和主要的分包、分供方的谈判、选定都需要预核算人员提供详细准确的工程信息。只有这样，在谈判的过程中我们才能占主动地位。

（四）外聘人员的管理

分公司现有人员1xxxx，其中外聘人员xxxx占5xxxx。能否充分调动外聘人员的积极性，发挥他们的经验、特长，使他们人尽其能，对分公司的工作能否正常开展起到关键性作用。

为此，分公司把对外聘人员的管理作为人事管理的重点。首先，分公司根据岗位的重要性、期望薪金、个人能力，分别同每位外聘人员商谈岗位工资，对于有意向录用的人员，分公司在合理的范围内尽量满足他们的薪金要求。其次，在日常的工作中，分公司领导经常性地同外聘人员谈话，了解他们的想法，及时发现他们的思想动向。与他们做好思想沟通，并且尽可能为他们解决生活上的问题，以消除他们的后顾之忧。再次，为了激励外聘人员的工作热情，分公司制定了相应的奖励制度：员工为项目提出合理化建议被采纳后；员工在突发事件中抢救、补救措施得当挽回损失。..等等，分公司均会进行相应的奖励。

自分公司成立以来，分公司一直把对职工的思想教育当成重点来抓，重视精神文明建设，积极开展对员工的思想教育。坚持“以人为本”，营造人才强企的文化氛围。

20xx年，我们在大力引进人才的同时，下力量建立人才的能力导向、业绩导向、成就导向机制，把好的优秀的人才留住，把企业内部有能力、有潜力、品质好的人才发掘出来，加以重用。围绕人才建设，我们重点从“理才”和“留才”上下了功夫。

我们根据分公司青年人居多的情况，在分公司内部形成关心青年进步、鼓励青年成才、支持青年干事业的氛围，重点培养经营管理型人才、专业技术型人才以及复合适用型人才，下大力量抓好青年人才队伍建设；针对青年人才知识层面高、成长环境优越、富有个性、工作生活中顾虑少和勇于承担压力的特点，制定出以引导为主的各种富有竞争的管理、激励机制，以留驻青年人才和充分发挥青年人才的才智。

20xx年我们在抓好工程安全质量工作的同时，将进一步把经营管理工作作为项目管理的核心工作来抓。我们要通过深化管理，贯彻落实项目承包制，来增强企业市场开拓能力，在提高经济运行质量，着力打造核心竞争力上下功夫。结合我们今年积累的经验和教训，20xx年我们将重点做好如下几个方面的工作：

（一） 人才建设

人才高地的构筑，是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才，环环相扣，哪一个环节都不容忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争；人才之间的竞争，又是人才管理体制和模式的竞争。因此，20xx年我们要着力于创建良性的软环境，触发人才潜能的发挥，用各方面的优势，去建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

1、加快人才培养，要加快高新人才的引进、培养和使用。以工程项目为舞台，加快培养青年人才，让他们在施工第一线挂职锻炼。

2、从现有的人员中发现人才、培养人才是企业人才获得的一个最重要的来源。而培养人才的着重点是如何把青年培养成为能够适应企业发展、完成企业使命的人才，培养不仅要着重于专业技能教育更要注重素质教育。另一方面对培养的青年人才要“加荷”，使用部门要根据青年人才的具体情况安排工作，使他们在工作中把学到的知识融会贯通，变为自己的技能，通过大胆放到关键岗位使用激发其潜能。

3、提倡“团结、启发、互助、提高”的工作形式，营造和谐的工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要对青年人的稳定工作做思想工作，同时还要强调业务骨干、基层领导的工作作风和领导方法问题，通过与青年人“教技术、谈心声、交朋友”，为青年的更快成才搭建舞台。打造有战斗力的项目管理队伍。坚持以人为本，搞好青年人的培养工作，构建合理的人才梯次。

4、搞好项目部管理机制的建设，使项目管理制度化，规范化。提高成本管理意识，研究成本挖潜的方法，提高管理工作的科技含量，向管理要效益，向技术要效益。完善管理人员绩效考核制度，实现多劳多得、奖罚分明。

5、实行荣誉激励制度，大力选树优秀典型。分公司将设立一系列表彰活动，激励员工爱岗敬业的进取意识，让广大员工学习身边的先进典型，掀起比、学、赶、帮、超的竞争高潮。在以创先争优的各种活动中，我们将评优重心向青年人才倾斜，激发他们昂扬向上。

（二） 经营开发方面

经营开发工作是一项相当复杂的工作，时有真假难辩，

1、坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。

2、深化全员经营意识，大力宣传经营理念。使得全体员工明白经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体员工的任务，是做好每一件工作的任务。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3、利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。包括外埠人员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比率调整至主导位置，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

（三） 项目管理创新，实施精细核算

一是要创新项目考评制度，完善项目管理制度。将项目责任指标细化为进度、安全、文明施工、材料管理、劳动力管理、技术、质量、成本、结算管理等多项内容，并进行分解落实到每个岗位上，以此来规范项目各岗位的权利和责任范围。摈弃原有“事后算”的被动项目成本管理方式，重点加强实际所发生的成本控制。抓好基础性工作，强化项目的日常管理，建立成本考核的预警机制，保证项目承包责任制落实到实处。

二是要推进“诚信”工程建设，以双赢为目的，抓好项目整体建设。面对“多工种、高风险、快变化、严质量、短工期、低成本”的多数施工项目现状，我们要转变观念，提高认识，深刻理解和认识施工企业属于服务行业这一概念，为业主服好务，当好参谋和助手。要广泛汲取兄弟单位项目管理经验，积极探索适应施工实际的项目建设思路和办法，克服市场因素和内部资金紧张等诸多困难，坚持不懈地从项目内部全责承包中创效创利，以此为项目增收的新突破点，使经济运行质量逐步提高。

三是要实现对施工现场管理的过程控制。加强过程控制，抓好工程质量。在工程施工中严把质量关，控制和降低工程的质量成本，减少返修、废品、复检等不必要的损失。做好现场的签证工作，对施工过程中需要修改变动的部分，经甲方同意后，均应采用书面形式予以记录。合同、预算中未包括的工程项目和费用，应及时办理现场签证，避免事后补签而造成的结算困难。

**2024年企业年终工作总结范本通用六篇二**

xxxx年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。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、执行新规定的第一年。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。

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

xxxx年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及xxxx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。

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

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对xxxx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把xxxx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，睁脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

xx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xx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xx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，公司经理噬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。

**2024年企业年终工作总结范本通用六篇三**

20xx年这一年是有好处的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，用心落实采供工作要点和年初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，

20xx年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行状况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作状况总结如下：

公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动理解审计及其他部门监督。

20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相

关人员一齐询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动理解审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格务必经采供部和审计部，技术务必经工程部和总工办，构成相互制衡的工作机制;防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

20xx年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。

同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。

因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策个性给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，

在20xx年工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强职责意识，提高完成工作的标准。同时我部门期望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更层楼贡献出自己的力量。

**2024年企业年终工作总结范本通用六篇四**

20xx年6月22日公司承接了汽车运输综合实验室工程及公路桥梁安全检测加固实验室工程（以下简称“桥梁实验室工程”），按照公司的总体部署，成立了“第三分公司”。今年是分公司成立的第一年，是打基础，练内功、关键性一年。分公司紧跟公司改革的步伐，按照“三个有利于”的要求，扎扎实实地开展各项工作，使本单位的经营工作、质量生产、安全文明施工以及稳定工作有了良好的开端。

20xx年分公司在公司的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，转变观念，与时俱进，认真完成公司下达的各项生产经营目标任务。经过全体员工的努力，截止12月底，分公司共完成产值1500余万元，新增合同额13.5万元，为公司创造了良好的经济效益，同时也得到了客户的好评。

(一)成本管理工作

加强项目成本管理，能有效地降低工程成本，提高资金的使用效率，增强企业的生存竞争力和盈利能力。桥梁实验室工程是分公司承揽的第一个工程，采用的是切块承包的模式。因此要想完成公司制定的承包指标，分公司有一定的利润，不下大力气降低项目成本，千方百计做好成本挖潜、增加利润，是不可能达到目标的。成本管理作为项目部管理工作的重点之一，主要抓了以下几个环节：

１．材料成本管理

材料管理的好与坏，直接关系到项目总体的成本高与低。项目部从进场时就狠抓材料管理，按照公司提出的要求，首先从材料管理入手，坚持材料的市场调查询价。从供应商的选择，到材料进场的计量验收以及周转材料的退场方面摸索了一定的经验，积累了一定的资源，建立了一些值得信赖的合作伙伴。分公司针对材料需求和材料使用制定相应的奖罚制度，奖罚分明，做到“谁提料，谁负责”。加强材料现场使用的管理力度，降低材料采购成本，减少材料使用过程中的浪费。

２．加强工期管理

在保证质量和安全的前提下，尽可能地压缩工期。目的是减少项目成本的支出，同时加强现场管理，制定科学的方案，合理调配有限资源，减少施工浪费。

例如桥梁实验室基础施工。本工程为独立柱、条形基础（局部地下室为箱型），在±0.00左右独立柱间均有一道地拉梁。设计为先回填土然后再浇筑地拉梁砼，但在地下室四周的条形基础受地下室进度影响不能进行回填，如果按图纸要求进行施工则地下室的进度将进入关键工序，影响整个工程的结构工期。为使工期不受大的影响，项目部积极主动地与设计单位进行了协商，做了大量的工作，最后设计同意该部位地拉梁可先支模板浇筑砼，拆模后再回填。这样使得结构总工期不再受地下室进度的影响，提前了1个月左右的时间。

3．优化施工方案

在制定对项目成本影响较大的施工方案时，采取对不同方案进行经济、质量对比分析的办法。通过集体讨论，优先采用能够保证一定质量要求，方案可行而成本支出较小的施工方案。

例如:在制定框架梁、柱模板施工方案时，提出的方案有4种：⑴全部使用木模；⑵柱使用定型组合钢模板，梁使用木模；⑶使用市政钢模板，局部附以普通小钢模及木模；⑷全部采用普通小钢模。对以上4种方案进行经济、质量对比分析结果为：第一种方案达到的质量效果较好。模板需要全部购买，而由于本工程框架梁、柱截面较小，工程结束后剩余模板的板面很小，不能继续在今后的工程中使用。讨论结果：此方案质量满足要求，但在经济方面投入太大，模板一次性使用，没有剩余价值，此种方案不予采用。第二种方案达到的质量效果最好。定型组合钢模板为租赁，仅梁木模需要购买，模板投入相对较小。但定型组合钢模自重较大，入模、出模及垂直运输需使用塔吊（或汽车吊）。讨论结果：此方案质量满足要求，模板投入不大，但需要增加大型起重设备费用，方案不可行，此种方案不予采用。第三种方案能最小限度的满足质量要求，市政钢模为租赁，木模购买量小，投入不大。讨论结果：质量满足要求，经济性较好，方案可行，决定采用。第四种方案不能满足质量要求，小钢模为租赁，投入最小。讨论结果：虽然此方案经济性最好，但不能满足质量要求，不予采用。

4．因地制宜，利用一切可以利用的资源

由于建筑施工流动性大，各个工程项目所处的地理区域、施工环境都不尽相同，如果对有利的环境资源加以利用，能够减少一定的项目成本支出。

对于桥梁实验室工程有利的环境是：⑴、地处郊区县。郊区有大量的小型挖掘及运输机械，它们的特点是机动灵活、价钱低廉、没有进出场费用，适合于土方量不大、工期要求不高的土方分项工程。本工程中，我们在人工湖、回填土等分项工程中采用了此类机械，节约了大量的机械费用。⑵、本工程在交通部公路试验场院内。我们在施工中充分利用了试验场原有的硬件设施：a施工临时用水。以往施工我们的临时用水一般都使用市政自来水，费用较高。本工程我们除生活用水使用自来水外，其它工程用水均利用了试验场现有的绿化用水井。由于井水收费较低而且不计流量，施工结束后只需一次性支付较少的费用即可。b冬期办公临设采暖全部使用了暖气，我们直接从试验场暖气管网接入。以往的工程临设采暖，我们一般使用电暖气，或设立锅炉供暖，需要投入的费用比较高，而且有安全隐患。本工程办公临设用的暖气片、管材，均为提前购入的正式工程用暖气片、管材（采暖结束后可直接用于桥梁实验室工程），一次性投入几乎为零。而试验场收取的采暖费不足万元。

(二)安全管理工作

在安全管理方面，分公司按照公司《项目管理办法》的要求，首先建立健全了分公司安全保证体系，并制定了相应的一系列的分公司规章制度和管理方案。对分公司管理人员和施工人员加强安全教育，重点灌输搞好安全工作的重要性，使所有管理人员都清醒地认识到，具备安全的作业环境是干好一切事情的前提和保障，而且也是能否完成其他各项指标的前提和保证，管理者的安全意识有明显的提高。在日常的安全检查和管理工作中，分公司遵循减少形式化工作，增加实质性工作的原则，坚持安全管理工作与施工进度同步的做法，杜绝违章指挥，杜绝违章作业，不允许只做表面文章，而是要求脚踏实地、切实解决具体问题，发现安全隐患及时纠正和消除，有效地保证了工程项目的安全施工。

施工中，分公司坚持将安全管理作为日常管理的重点，将确保职工的生命安全作为第一要务。框架工程，支撑体系和临边防护是安全管理的重点，为此，我们从以下几个方面加强了管理工作：①加强安全技术交底工作。通过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识。②加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。同时，对现场的全部设备实行了专人专机管理。设备进场时分公司统一进行检查，合格后进行接收。施工中，定期进行设备的维修、保养和检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。整个施工期间。未发生重大安全事故，一般安全事故控制在了１．５‰以内，保证了广大职工的生命安全，达到预期安全生产目标的要求。

(三)分公司管理工作

为了使企业员工做到有章可循；按章办事；责、权、利分明；提高工作效率；鼓励全体员工为企业的发展献计献策当好企业创业人和管家人，提高企业文化素质和形象，扩大企业知名度和信誉度，使企业健康发展。根据现状分公司设置了相应的组织机构及一系列规章制度。

1、组织机构设置

分公司设置组织机构为“三部一室”，包括工程管理部、经营财务部、物资供应部、综合办公室。各部室分工明确，职责如下：

工程管理部：负责工程技术、图纸、资料、供水、暖气、电气、钢筋、试验、质量、安全、现场施工指导等项工作。

经营财务部：负责工程项目投标、工程预算、决算、合同分析、工程报价、固定资产核算、支票现金管理、办公用品采购和发放等项工作。

物资供应部：负责工程材料采购、租赁、库房材料保管、现场材料保管等项工作。

综合办公室：负责办公区安全卫生、公司劳动纪律、考勤、接待、后勤管理（食堂、宿舍管理）车辆管理等项工作。

2、各项规章制度

根据分公司实际情况，分公司制定了一系列的规章制度，实施后各项制度落实到位、运行良好，为分公司工作的顺利开展起到了积极的作用。

主要的规章制度有：劳动纪律、请销假制度、车辆管理制度、办公用品领用制度、资料档案管理、固定资产管理、材料采购制度、出、入库制度、支票管理制度、现金管理制度、后勤管理制度、办公区安全卫生制度、宿舍管理制度、奖惩制度等。

（一）分包队伍的选取

在分包队伍的选取过程中，在报价和分包队伍的实力上过于侧重于报价，而对其实力考察不足，对本工程的复杂程度考虑不足。这次选用的四川力量土建施工队伍，对于高层、其它普通建筑的施工应该是没有问题的。而这个工程楼层不多、层高高、占地面积大、单位工程分散面广，加上又是验收标准高的试验室，是一个相对复杂的工程。工人对某些部位施工的积极性不高（如木工愿意支柱子模板，不愿意支花篮梁模板），而要求的工资又相对较高，致使在一定的时间内，人员变动频繁，四川力量在一定程度上丧失了对人员调配的能力，施工人员匮乏，施工工期一度拖延。这种情况直到四川力量将E区放弃，定州队接替后才有了改观。

痛定思痛，今后的工程在选取劳务队时，首先要考察其是否是整建制队伍，是否有自己稳定的施工人员，其次才考虑报价。一个有着较强实力的劳务队伍，即便是开始时报价高于其它队伍，但由于他实力强、人员充沛，施工工期可能提前很多，能够将项目的租赁费用、管理费用、水电费用等开支节省下来。这样总体算下来，可能用这样的队伍反而会增加项目的收益。

（二）分包队伍管理

在分包队伍管理上由于缺少成熟的经验，加上项目上马时间仓促，前期准备工作不够充分，在劳务合同签订存在拖泥带水的现象。另外劳务合同在某些方面的条款，考虑的不是很周全、不是很详细，给今后相关的工作带来了麻烦。

E区更换施工队伍时，在队伍交接方面考虑不周全。虽然项目对四川队已完的工程量进行了详细的核算，并由3方进行了签认。但对于原来由四川队限额使用的物资（如租赁材料，合同中是对损耗率有明确规定的），在交接时没有制定出一个可行的方案来，给今后和各施工队结算时留下了麻烦。

（三）预算、核算工作

预算、核算人员工作不准确、不及时，不能够给项目决

策层、相关部门提供及时、有效、准确的信息。如：大宗物资的采购，和主要的分包、分供方的谈判、选定都需要预核算人员提供详细准确的工程信息。只有这样，在谈判的过程中我们才能占主动地位。

（四）外聘人员的管理

分公司现有人员16人，其中外聘人员8人占50％。能否充分调动外聘人员的积极性，发挥他们的经验、特长，使他们人尽其能，对分公司的工作能否正常开展起到关键性作用。

为此，分公司把对外聘人员的管理作为人事管理的重点。首先，分公司根据岗位的重要性、期望薪金、个人能力，分别同每位外聘人员商谈岗位工资，对于有意向录用的人员，分公司在合理的范围内尽量满足他们的薪金要求。其次，在日常的工作中，分公司领导经常性地同外聘人员谈话，了解他们的想法，及时发现他们的思想动向。与他们做好思想沟通，并且尽可能为他们解决生活上的问题，以消除他们的后顾之忧。再次，为了激励外聘人员的工作热情，分公司制定了相应的奖励制度：员工为项目提出合理化建议被采纳后；员工在突发事件中抢救、补救措施得当挽回损失...等等，分公司均会进行相应的奖励。

尽管分公司做了不少工作，但在外聘人员的管理上仍有需要改进的地方。现在外聘人员工资为死工资，没有月奖金、年终奖（或工程奖），他们的工作热情没有被完全激发出来。今后应引入奖金制度，每月对外聘人员工作进行考评，并实行奖金与考评挂钩的方法,进一步提高他们的积极性。

自分公司成立以来，分公司一直把对职工的思想教育当成重点来抓，重视精神文明建设，积极开展对员工的思想教育。坚持“以人为本”，营造人才强企的文化氛围。

20xx年，我们在大力引进人才的同时，下力量建立人才的能力导向、业绩导向、成就导向机制，把好的优秀的人才留住，把企业内部有能力、有潜力、品质好的人才发掘出来，加以重用。围绕人才建设，我们重点从“理才”和“留才”上下了功夫。

我们根据分公司青年人居多的情况，在分公司内部形成关心青年进步、鼓励青年成才、支持青年干事业的氛围，重点培养经营管理型人才、专业技术型人才以及复合适用型人才，下大力量抓好青年人才队伍建设；针对青年人才知识层面高、成长环境优越、富有个性、工作生活中顾虑少和勇于承担压力的特点，制定出以引导为主的各种富有竞争的管理、激励机制，以留驻青年人才和充分发挥青年人才的才智。

20xx年我们在抓好工程安全质量工作的同时，将进一步把经营管理工作作为项目管理的核心工作来抓。我们要通过深化管

**2024年企业年终工作总结范本通用六篇五**

一份汗水一份收获!物业公司全体员工在各领导的指导下，虽然取得了一定的成绩，但离工作的目标仍有很大的差距。这需要我们全体员工，脚踏实地，从服务着手，逐步把物业公司的服务品质提升到一个新的高度，迈上一个更高的台阶!我们坚信：20xx年，XX公司将是一个不同凡响的一年!

**2024年企业年终工作总结范本通用六篇六**

转眼这一年又将过去，尽管受到金融危机的影响，但我们部门，我们小组却是相当辛苦的一年，就感觉从年头马不停蹄地忙到了年尾。业务开发，技术能力以下总结下这一年中工作的情况。

年初办公室来安装了门禁系统，我也折腾了几个来回。主要是新的门禁系统跟我们旧的打卡系统的共存问题。我建议门禁系统仅仅使用它的门禁功能，不使用他附带的考勤功能，以免产生系统移植等额外开发开销问题。幸亏我记录了老的考勤系统的引脚接线，门禁系统的安装者没有接好老的考勤系统的接线，导致老的考勤系统无法使用。几经联系往复终于让两个系统能够共存，顺利正常的使用。

随后日方提供了Web会议系统，为软件园开TV会议提供了方便，不用来回奔袭了。Web会议需要的硬件的采购任务交给了我。经过精挑细选选购了价廉物美的设备。在Web会议的调试上也费了周折，起初的几次应该是由于设置原因导致跟日方的联络中回音过大，影响会议效果。在不懈努力之下，终于现在勉勉强强还算过的去，效果还行。

期间有幸给学生们讲过一次数据库的安装课程。把常用到的sql server数据库的安装，以及oracle的安装作了演示和简单讲解。在讲授的过程自己也有些许领悟。

心里的一块石头要算\*\*软件站了。这个任务可以算是上一年的计划，一直都没有得以实施，在\*老师的敦促下决定一定要把这个网站弄出来。一方面现在服务器的资料越来越多，资料都比较分散。新人装机没有一个指导很难找到要装的东西在哪里。老人装软件等也很难找，非常有必要有这么一个导航，至少是个方便的列表告诉大家急需的软件在哪里。经过一段时间的奋斗，这个网站终于“犹抱琵琶半遮面”.虽然比不上什么花哨功能强劲的大站点，至少对于这个网站我也倾吾所学，运用flash,Dreamweaver,ps等技巧灌注心血弄起来了。应该给大家带了些许方便，在之后的一些系统更新，\*\*\*\*\*的软件更新我都及时发布在了这个内部使用的网站上。期间也感谢\*老师常带来一些有用实用的软件资料。

今年的新人培训我依然是培训的担当者，感受颇多，有自己的感受，也有对新人的想法。总体说来是很累的，一方面我担当一块的培训由早年的一周延长到两周，时间内容都增加了。并且放弃了很多休息时间来关心下新人。自我觉得应该是讲的比以往都详细。于是感慨来了，新人是公司的后备力量，我们培训的责任更加重大。新人很注重第一感觉，倘若教的不对，错了，很容易这错误的信息便先入为主。我的感觉是，有的知识点讲过了，解释过了，举例子了，演示了，好了，问了都说懂了。立即过一会儿再来问下马上又说不会了。汗。我觉得两方面都要总结，新人自身要总结牢记，熟记技术点精髓自身要非常努力。另一方面我们培训者，可能也要注意方式，方法，讲解技巧。有的东西我们是有经验的，用起来写起来都曾经有过感官的体验，但是新人不一样，新人没有经历过这些，一味的填鸭，他们忘的很快。他们需要时间积累，我们在他们入门的时候还要多点关心，多多指导，纠正他们的错误。我体验到了，给新人一定要多讲几遍，讲一遍是绝对不行的！且讲授之间要自己总结些典型的例子，让新人看一看。

另外年尾也曾去\*\*院作过两天review的支持吧，感觉自己也要与时俱进啊。

今年我依然是部门这里的服务器总负责。自从服务器越来越多，测试用的，数据的，功能的等等服务器越来越多。对服务器的统筹管理尤为重要。服务器一出问题，好了大家手头的工作全部都会中断。重中之重啊！服务器多，管理维护也带来压力，所以在讨论研究之后，各组的服务器由各小组出人维护负责，我总负责及担当本组的服务器维护更新备份任务。一年来相安无事。对于日方要求更新的软件环境等，我都常常加班加点先自己试点是否成功，成功了则制作教程，发布在软件站上，之后全员公告。最有印象的是大夏天超热的一个周6,日我一人在办公室由于没有空调，汗流雨下，索性赤膊上阵。Zc裸衣斗服务器！

今年对网络加强了管理，特别对外网的访问进行了一系列的措施。我觉得效果还是有的，杜绝了员工上班时间上无关紧要网站，提高了工作效率。我对上网权限的管理进行了实施。对谁要开通网络，进行文档化地登记，定时开闭，做好记录。

以上说到服务器越来越多，但是总的来说服务器多归多，也都有相应的用处。有ap服务器，db数据服务器，文件服务器，打印服务器等等，还有各个小组用的服务器。基本都做到专机专用，尽量让一些功能空闲的服务器多做一些功能服务。年中我还对部门内使用的服务器进行整理归类，做了文档描述当前服务器负载功能情况，便于申请新的服务器，也是留一份记录便于日后管理。

由于加强了网络管理，上网的权限受到到限制，则有必要开辟公共上网区域。起初设置了1-2台，我安装部署了公共上网，且寻找了一些管理软件。日后公共上网机还是较少，又将一台空闲的机器进行了维护作为公共上网机。由于这些机器都是比较老的机器，非常容易死机，我得不时地关注他们，有的要拆拆弄弄的，有的则要换电源，换风扇换内存等等。感觉兼职了一份IT机器维护的职责。貌似这一年除了品牌机的电脑，部门的电脑维修没有给外人来修理的机会。品牌机的故障我也事先把一道关，预先诊断一下。

公司给员工升级换代旧的开发机器，多出的一台新的机器，我建议做ap服务器，因为ap服务器使用的人多，负荷量大，不再使用老的旧的总是死机的服务器。所以我也常常加班加点对更换了新的机器做ap服务器，还有软件的安装环境的配置，数据的移植等等很多琐碎的事情暂且不表。来年希望找个时间把db1的数据服务器也换成新的机器。现在已经常常死机了。

在给与组里年头忙到年尾，常常加班加点放弃休假日。不知这是公司峥嵘好的征兆亦或又是对自己的另一种摧残。身体累，心累。在给与组里常常要对应一些困难的问题，有的时候很无奈，也仅仅有无奈来形容感情感受。一切的一切，唯独只有不断地提高自己来正面工作，直面每天的生活。学习业务，学习日语，学习技术。学会做人，学会处事，学会沟通。常常感慨我这一年的收获是什么。“圆滑”并不一定是一个贬义词，它是一种艺术，它是一种处事技巧，它是有的时候解决问题的.手段。在有一些分歧，有一些争论的时候，愚蠢的方法是方头方脑的去跟别人碰个头破血流，然后怀恨在心，终日郁郁寡欢似乎人家都跟你过不去似的。合理的，我领会到了，应该先放下自己的立场，站在别人的立场，静静地听他把他的想法观点完整的表达完毕。然后分析其合理性，提出自己的观点商讨到底谁的更好一点。有的时候也许对方的观念是错的，很不合理的，在不能改变事实情况的时候，学会承受，接受。

团队离不开互助合作，又过了一年大家又长了一岁。更加的成熟，愈发的睿智。对人更多了一份宽容，对事更多了一份忍耐。希望热烈激烈讨论的场景继续下去，哪怕整个面红脖子粗，不管结果如何，那是大家都彼此投入了用心了。有的时候常想，到底什么样是合格呢？什么样是完美？姑且不论完美，说说合格，或者讲坦荡。常觉得事情真真正正用心了，对待了，在力所能及的范围内发挥了自己的能量，bug永远测不完，程序永远没有完美。至少自己对得起自己的责任心，不存在侥幸逃避心态做好这件事情，品质之外道义上未尝不是可以了。一个人再强大，他也不是超人放在一个团队里，他顶多是个大水滴。一个人再弱小他也不应该被团队抛弃，哪怕它仅是个分子，他也是团队里不可或缺的一份力量，它必有它的发光灼热之处。

这一份简单的报告怎可包括我一年的酸甜苦辣。心情，劳动，多年的汗水，凝聚在泛黄的笔记本上。它是历史的见证，它是对我自己的肯定与鞭策。我决定换上新的笔记本，翻开新的篇章。一如既往…

请再允许我给自己找一下借口。太忙了，没有时间看日语。空闲喘息的时间，我要放松下，我不会捧起该死的日语书！

年初的时候我其实很失落因为组里大多数的都过了日语考级，尽管它不能代表什么，但是又拿什么来区别呢？如同文凭。该死的日语啊，骂骂咧咧中我还得悄悄拾起啊…

不过随后我还是重拾了信心，因为我有我的价值，直面一切，努力弥补薄弱，其他的让别人说去吧。

新的一年继续努力，继续提升自己的实力。日语技术都要双重进步。务必与时俱进。自己不升级不换代，就要被历史的年轮淘汰。

我觉得这个栏目应该改名，直接叫“发牢骚”,或者叫百姓上访。估摸着大家的年次报告书是否千篇一律的高调，或者网络download.或者不疼不痒的凑点字数。真正能说出心声的，真心想法的又有几何？

不管如何，我发下牢骚。起初我们初出草寇，领导问我们的目标方向，我迷茫。这待遇我都不知道去留，我如何回答我有什么规划。稀里糊涂年复一年，金融危机不能搪塞为借口，日本是危机了，咱们可是实在的多干事了。倘若混下去，似乎怎么也不匹配咱这性格。生计是现实的，咱们却也是成长的。冠以行家，骨干，咱贵不敢当。可这待遇多个一两百，便干两个职位的事情，咱是不是也廉价之至了！是否有时管的太宽了，太“多管闲事”了，有的事情本好心，或者稍热情过问一下，最后很“莫名其妙”的这事变成您负责了。换个说法曾经的跳跃条件是至少有个质的飞跃，可现在被无奈的，多个五百，一千的你立即可以走人了。因为这多的够让您在公司奋斗5年多还未必到这水平。请鄙视下自己的目光短浅，可生活，是现实的。

【2024年企业年终工作总结范本通用六篇】相关推荐文章:

实用的企业年终工作总结范本六篇

2024年个人年终工作总结通用范本

2024年企业年终工作总结范文六篇

2024年出纳年终工作总结个人通用范本

2024年库管年终工作总结通用范本

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找