# 最新企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结(二十篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-07-25

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇一**

一、 固定资产的管理：

对新购建物品进行登记，使帐、卡、物相一致，对于借出的物品及时的办理借用手续，出现故障的物品及时通知维修人员前来维修保养。尤其是在今年公司对于原老公司的空调、已坏、丢失的固定资产做出了报废处理，此次报废共79件，合计624487.54元。对于这一项工作，总结的数据如下：(最好作一个表格，左面是项目名称，中间是数据，右面是备注，备注内容可以添上310件这样的需要说明的内容)20\_\_年固定资产增加(310件)5236197.46元现固定资产总额为12777594.45元在去年的基础上增加了49.29%。

二、 低值易耗品及办公用品的管理：

1、低值易耗品及办公用品的购买，这是根据各部门报的物流单及办公用品申请单进行购买的，购买并进行入库登记。

2、低值易耗品及办公用品领用工作，主要包括签字登记这两项。

3、每季度对办公用品、低值易耗品进行统计。20\_\_年里办公用品计划费用为17480元，(最好作一个表格，备注内容可以添上需要说明的内容)实际购买费用11242.92元，减少6237.08元，比去年减少13.68%。20\_\_年低值易耗品费用为284829.6元，比去年减少23.62%。

三、今年针对一直趋高不下的电话费用主要采取了以下措施：

a.对个人和部门设立费用标准;

b.对原标准进行下调;

c.个人多部手机托收只托收一部;d.为厂站部/设计中心/电厂事业部办理了商务ip电话;

e.为公司员工办理大户网内优惠政策等办法;虽然费用得到了一定控制，但还是比去年的通讯费用高，具体数据参见下表：(最好作一个表格，备注内容可以添上需要说明的内容)今年的固话费用为57993.69元，比去年(58277.79元)减少了0.11%;今年实际使用费用为62467.51元，比去年(58083.57元)多了7.01%，比年费用标准(78800元)少20.73%。

对于通讯费用高有以下三个原因：

1、由于公司工程的陆续完工网上维护量大，去年研究所每月的上网维护费用平均740元，而今年平均每月1368元，比去年高出了84.86%，光这一块一年就多出了7536元。

2、公司业务量及部门的不断扩大和增加，通讯费用也就自然增加。

3、上半年由于个人托收多部电话，上半年手机费用(39135.19元)比下半年(25560.75)多了34.68%。

总之，在这一年里的工作收获颇多，但是也不许多的不足和需改进的地方：

第一，对于固定资产的管理，虽然很规范了，但是仍不能放松;尤其是在以后的工作中要对新购的和老资产详细登记，明确使用部门、使用人及部门保管人员，这样可以避免公司资产的减少及损失。

第二，与电信部门经常联系，了解更多相关资讯，为公司员工争取更多优惠政策。

第三，公司目前这种管理通讯费用的方式，好像并不能起到多大的作用，虽然费用在下降，但是比起往年还是要高。

对于趋高的通讯费用我个人有以下两点建议：

1、是否可以考虑实行ic卡式电话。每月发给各部门固定金额的ic卡，这样可以更行之有效的进行控制。

2、充分有效利用公司资源。例如，本来为厂站部和设计中心办理的商务ip电话是为了方便生产楼和办公楼四楼各部门打电话方便而办理的，但是现在电话放在厂站部和设计中心办公室内，其它部门的人员都不愿去，而商务ip电话每月包月300元，可以打800元话费，现在根本用不了，是否可以考虑将商务电话放在办公室外，这样大家愿意使用，也可使商务ip电话发挥它的作用。

3.供应商的选择。对于办公用品供应商，我公司一直在固定的商家购买，使他们产生了麻痹思想，是否也应通过招投标的方式，选择更物优价廉、服务好的供应商来为我公司服务。

在20\_\_年里，我的主要工作是考虑如何降低通讯管理费用，在此基础上扎扎实实做好自己的本职工作，做好公司领导临时分配的工作，不断提高自身工作能力，提高工作效率。最后，借此机会，我再一次感谢领导的关怀、指导，感谢同事们对我工作的理解支持。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇二**

20xx年是我区工业经济发展最为困难的一年。面对诸多挑战和困难，在区委、区政府的正确领导下，区工业战线广大干群按照科学发展观和全区工作的总体要求，认真落实中央、省、市“保增长、保民生、保稳定”的一系列政策措施，迎难而上，快速反应，奋力拼搏，“决战二季度”、“大干三季度”、“决战四季度”，齐心协力，开拓创新、奋力拼搏，全区工业经济在困难中开局、逆境中奋进、呈现出总体企稳向好的良好态势，年初确定的主要目标任务圆满完成，取得了战危机、保增长的阶段性胜利。主要有以下几个特点：

一是主要经济指标取得新发展。止年底，全区非公有制经济完成营业收入2969244万元，同比增长28.1%；完成总产值2978033万元，同比增长28.9%；完成增加值886020万元，同比增长26.7%，实现利润239137万元，同比增长27.7%；上交税金37219万元，同比增长39.9%。非公有制经济预计占地区生产总值的比例68%。

规模以上工业增加值完成16。5亿元，实现利润2。7亿元，同比分别增长17.1%与35.8%，超额完成市下达我区16.5%与17.5%的增幅目标任务。在全区非公有制经济工作会上，我区连续三年荣获全市“民营经济发展快区”称号；在区委工作会上，连续两年获得目标管理综合工作优秀奖、争取政策性资金一等奖、服务项目建设、经济财政收入、信访稳定工作先进单位等荣誉，受到表彰和奖励。

二是项目建设取得新进展。年初确定的12个工业重点技改扩建项目中，金牛彩印年产1万吨纸铝塑液体无菌包装材料项目、金鹏机电年产2万吨高强度圆环链条项目、乐牛乳业年产10万吨豆奶项目、中联卧龙水泥预热发电项目年底前均可试生产；瑞光变压器新厂建设、福来石化搬迁改造项目、菲奴维特服装生产等项目已有实质性动作，其它项目进展顺利。

三是企业融资取得新突破。争取政策性资金：目前已陆续为中小企业担保公司、金牛彩印、北方伟驰、金鹏机电、海达生物、滨河建材等企业争取资金2925余万元，目前已到位；奥德曼、瑞光变压器等5家企业技术改造项目奖励资金、信用担保、外贸补助资金161万元，已上报国家财政部，正待审批。

担保融资：今年4月份，在区中小企业信用担保中心的基础上，新组建成立卧龙信用担保有限责任公司，注册资金3000万元，与农信社合作，贷款利率降至5.31%，降低了企业的融资成本。公司实行规范化运作，高效率服务，止目前已为企业办理30笔业务，担保额度达5680万元，有力促进了全区中小企业的快速发展。

四是企业服务年活动取得新成就。组织开展了由区主要领导带队进行的现场办公活动，先后深入12家骨干工业企业进行专题调研，召开现场办公会，现场解决了企业提出的土地使用、劳动关系、企业改制等方面问题46个，为企业落实专项贷款1200万元、达成贷款意向3800万元。

二是局班子成员实施联系分包重点乡镇和骨干企业制度，深入企业调查研究，适时了解掌握重点乡镇和重点企业的运行动态，尽力帮助企业协调解决生产经营过程中遇到的困难和问题，搞好贴身服务；三是积极帮助我区企业开展产销对接，已组织我区16家工商企业、房地产企业签订中长期战略合作协议和产销合同3。5亿元，四是先后四次组织企业参加由区政府和农信社、工商行、交通银行等金融部门召开的银企洽谈会，签订了战略合作协议，仅农信社就向我区企业一次性授信1。7亿元，菲奴维特、盛宛建材、惠丰棉业、广利建材等企业融资协议正在洽谈中。

1、浓化发展氛围，优化发展环境。召开了全区工业经济工作会，对xx年中小企业及非公有制经济工作进行了总结，制订了《卧龙区工业企业经营业绩考核奖励暂行办法》，出台了《金融单位支持工业经济发展奖励办法》，表彰和重奖了一批先进单位和先进个人，安排部署了xx年中小企业及非公有制经济工作，进一步理清了思路，确立了工作重点，明确了奋斗目标，7月份区委工作会上王吉波书记提出了“工业倍增计划”，马区长提出了八项促企发展措施，掀起了新一轮发展。

11月份，面对全区工业经济发展增速放缓的严峻形势，我们适时召开了工业经济运行分析座谈会，积极教法子、指路子，把发现的问题和矛盾解决在萌芽状态，引导企业认清形势，坚定信心，采取得力措施，稳定军心，在决战二季度初战告捷后大干三季度，奋力决战四季度，确保工业经济平稳增长，圆满完成全年目标任务。

2、大力招商引资，推进项目建设。积极组织企业参加各类重大节会，利用节会影响宣传企业，招商引资效果明显。先后参加了豫奥产业转移合作共赢洽谈会、’驻马店全国东西合作经贸洽谈暨农产品加工博览会、第七届玉雕博览会，使金牛彩印集团公司签约合同4000万元，大众油脂公司起到很好的宣传作用，南阳金润来机电公司与湘潭新能电机有限公司合资新建年产10万台防爆空调电机生产项目。

3、保持信访大局稳定。古建公司、物资供销公司130名职工拖欠“三金”造成不能正常退休问题，已多次协调社保局完善了参保手续，超龄的12人已正常退休，另外29人已纳入社会基本养老保险，余下的一部分正在办理中。天华制药因环保不达标停产后拖欠百余名职工“三金”、工资等，多次赴市、区政府上访事件，局班子数次出面协调，目前已得到解决。

今年以来共接待来访职工群众2357人次，其中集体上访68批次、1680人次，个访497人次；共收到上级交办案件12件，目前已结11件，余1件正在办理中，预计结案率100%。今年特别是在“两会”、“建国六十年大庆”期间没有发生越级赴省、进京等重大事件和重大上访事件，确保了卧龙的信访稳定工作没有来自工业系统的干扰。

4、加大节能减排力度。坚持源头控制与淘汰设备相结合，加快以节能减排为重点的设备改造力度，不断淘汰落后产能和用能设备，对能耗高、污染重、技术含量低、效益差的企业有计划有步骤地实行关停并转。目前我区节能技术改造项目4个：鼎鑫钢铁在设备购买时，综合考察了能源消耗，经过多次考察和综合评比后，选用了西安重型电炉制造有限公司生产的高功率电弧炉为主生产设备。

在煤气发生炉选用了福州榕鼎环保设备有限公司生产的节能型煤气发生炉；瑞光变压器相继更换了微型剪机10台，真空干燥设备添加变频设备，有效的节约了电能，降低了产品成本；盛宛建材xx年6月公司投入了26。05万元，对燃煤锅炉进行煤改花生壳改造，年可节约煤3500吨，增效89万元；中联卧龙水泥预计今年12月份即可取得资源综合利用方面认证书，充分利用附近石灰石矿山上采矿废渣，变废为宝，力争取得认证书；其它企业也在节能方面不同程度采取了措施。

5、强化服务体系建设。一是加强管理服务。在年产值500万元以上的工业企业中，推广了金牛彩印、海达生物的管理经验。二是加强技术支持服务。完成了金牛彩印三期、金鹏机电和鼎鑫钢铁带肋钢筋生产线建设；筛选上报了瑞光变压器等10家企业申报高新技术认证和科技攻关项目。

增强企业自主创新能力，鼓励支持西施兰、金牛塑彩、奥德曼等企业加强研发中心建设，实施品牌战略，提高核心竞争力。三是加强人才培训服务。先后组织金牛彩印、奥德曼、瑞光变压器等50余家骨干企业参加了《中国企业如何应对金融危机》、《宏观经济走势及其对策》、《绩效为纲》、《信息化重塑企业核心能力》、《公司的常识》、《银河培训》等20余期，培训人数达1300多人。

四是加强法律政策服务。聘请了法律顾问，设立了热线电话，参加了热线，回答问及中小企业及工业经济发展问题12个，客户等比较满意，区行政审批服务中心为主阵地，为企业提供政策咨询、帮办服务6000多人次，办理各类审批项目3335件，群众满意率100%。

依托区民营企业投诉中心，设立了投诉电话，全年接受各项投诉30多起，全部圆满予以解决。五是加强信息网络服务。扩建了中小企业卧龙区网，设有工作动态、政策法规、综合信息等五个栏目，全年为企业发布各类科技信息380多条。组织金牛彩印、华远印务等25家企业进行了网上招聘活动，新提供就业岗位100多个。

6、深入开展学习实践科学发展观活动。一是开展了以深入“学习科学发展观，助推工业经济大发展“为主题的活动，成立了以党委书记、局长丁君纲为组长，班子成员为副组长，各科室负责人为成员的领导小组，并设立了活动办公室，深化先进性教育，形成了全系统促发展的干事创业氛围。

二是认真落实市、区“三优三创”活动的统一部署，积极参与“六创一迎”活动，明确了分管领导和具体工作人员，实施了值勤排班制度，明确了目标任务。在市区检查评比中，我单位所负责路段被评为“六创一迎”工作主动、成效明显，为推动文明城市创建工作做出了应有的努力；三是开展了市级文明单位争创工作。

目前，基础工作已准备就绪，已被列为重点创验单位，有效促进了单位的“三大文明”建设，为单位各项目标任务的完成起到了良好的促进作用；四是加强组织建设工作，改选和完善了机关三个老干部党支部，成立了老干部党总支，全年全系统发展新党员11名，被列入培养对象15名，增添了新鲜血液，有力地加强了基层组织建设。

7、狠抓安全生产。牢固树立科学发展、安全发展的理念，深入开展“百日安全督查”专项行动和“安全生产大排查”工作，先后召开系统安全生产专题会议8次，开展了4次较大规模的综合检查和6次专项督查活动，对23家企业下发了隐患整改通知书，并会同执法部门关停了6家非法经营单位，对查出的隐患都责成企业和单位及时或限期进行了整改处理。同时建立重大隐患公告公示、挂牌督办、跟踪治理、逐项整改销号以及分级管理和重大危险源分级监控制度，确保了工业系统安全生产形势总体平稳。

8、稳妥推进企业改革改制工作。严格按照区委、区政府关于企业改革、改制的工作部署，制定《南阳市化纤厂企业改革、改制申请方案》，做到依法公开、公正、透明。天冠生化公司改制工作下半年已正式启动。目前，以上两个企业清产核资，经济责任审计、资产评估已基本完毕，其它各项工作正在有条不紊地进行。

1、工业经济总体规模小。主要表现为“三缺一散”。即缺少大个企业、缺少支柱产业、缺少高技术附加值产品，工业企业布局分散。

2、工业系统信访稳定工作任务艰巨。原有国有、集体工业企业多数虽经改制，但未能使企业起死回生，且职工安置遗留问题更为突出，信访稳定压力依然较大。

3、服务体系不健全。

（1）工作思路

以科学发展观为统领，紧紧围绕“工业强区”的战略目标，积极引导企业抢抓发展机遇，膨胀工业经济规模；强力实施技改扩能，加速培育骨干企业；狠抓内部管理，提高市场竞争能力。着力推进和深化企业改革，增强企业发展后劲；全力打造服务平台，强化完善服务体系；妥善解决困难企业遗留问题，保持工业大局稳定，力促我区工业经济持续健康发展。按照这一思路和目标，重点抓好四项工作，采取六项措施：

四项工作：一是强力推进工业经济的发展与壮大。二是稳妥推进改革改制工作。三是全力保持工业系统大的稳定。四是加强服务体系建设。

（2）工作目标

1、规模以上工业完成增加值19亿元，增幅20%。

2、规模以上工业实现销售收入56亿元，增幅21%。

3、规模以上工业实现利润3。5亿元，增幅25%。

4、巩固提高中小企业融资平台，争取融资担保能力达3亿元。

5、安全生产指标在市政府下达的控制指标之内。

6、信访工作保持工业系统大局稳定。

（3）工作措施

一是加大项目建设力度，膨胀工业经济规模。突出抓好前面几个项目、10个重点工业（技改）项目的建设进度，加大支持、服务力度，继续实行项目分包责任制，强化跟踪监控，确保按节点有序推进。指导各乡镇街道和区属工业企业盯紧国家重点投资领域和产业政策新动向，积极向上争取项目和政策性资金扶持。要求各乡镇街道进一步加大招商力度，今年力争新上一家投资3000万元以上的工业项目或工业技改项目，项目落地可以在本辖区，也可以在工业园区。

二是继续实施支柱企业培育计划，激励企业做大做强。按照扶优促强的原则，在建材、装备制造、医药化工、印刷包装、农副产品加工等优势产业中筛选5—7家企业，从土地、财税、融资、人才、服务等方面提供更加优惠的政策，引导企业进行技改扩能，提高技术装备水平，提升经济效益。

帮助中联卧龙水泥扩规增效，尽快实现下属粉磨站的资源整合，力争产值突破10亿元，填补我区大型工业企业的空白。继续加大对金鹏机电、鼎鑫钢铁等中型企业的扶持力度，支持企业进一步做大做强。力促西施兰生物工程、金牛彩印、瑞光变压器、乐乐牛乳业等企业尽快进入中型企业行列。

三是提高自主创新能力，增强企业发展动力。引导、扶持宝天曼地温空调、西施兰生物工程、瑞光变压器、金鹏机电、金牛彩印等重点企业加大研发投入，创建研发平台，进一步完善研发机构，不断提升研发、创新能力，尽快跨入市级、省级、国家级研发中心行列，使我区工业企业自主研发能力再上新台阶。

四是加强服务体系建设，营造优良发展环境。以区中小企业信用担保中心为平台，高标准建设，规范化运作，不断扩大担保基金，提高企业融资担保规模，积极为中小企业融资提供优质服务。进一步加强银企合作，争取国有银行的融资支持的同时，区财政拿出100万元扶持资金为重点企业、重点项目提供贷款贴息。指导企业紧盯结构调整、自主创新、节能减排、循环经济、挖潜改造、中小企业发展等方面的扶持政策，帮助企业最大化争取上级政策性资金。

五是稳妥推进改革改制，努力构建稳定局面。坚持分类排队、因企施策、公正透明、规范操作的原则，采取有效途径，优化资源配置，立足大局稳定，实施重点突破。一是适时稳妥推进南阳市化纤厂的改革改制工作。二是抓好已改制企业的深化规范完善，探索天冠生化公司的改制出路。三是积极解决好长期停产困难企业的解困工作，完成布鞋厂、日用工艺厂的职工安置工作。四是寻求长期不能终结破产企业的资产处置办法，加快橡胶厂、电池厂等企业的资产变现进程，做好职工的稳定工作。

六是扎实做好安全生产，确保安全生产形势平稳。进一步强化生产经营单位责任主体意识，全方位组织开展安全生产宣传教育工作，认真搞好事故隐患的排查整改，切实建立健全安全生产监管体系，确保工业企业安全生产的良好局面得到巩固和稳定。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇三**

转眼又到一年盘点时，在这一年的时间里，我能够正确履行会计职责和行使权限，认真学习国家财经政策、法令，熟悉财经制度；积极钻研会计业务，热爱本职工作，忠于职守，廉洁奉公，严守职业道德，坚持原则，认真执行有关的会计法规遵纪守法；以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用。能够及时完成本职工作；也及时完成了各项上级及领导布置的临时性工作；积极配合各基层单位及出纳的工作；积极参加上级及本单位组织的各项政治活动，提高了自身的政治思想素质。

工作中严格审核一切开支凭证，及时结算记账，做到各项开支都符合规定，一切账目都清楚准确。对经费的使用情况和存在问题，经常向有关领导请示汇报。及时编制财务状况表，并及时报告各单位主管领导，让各单位及时了解本单位的财务状况，为单位领导guǎnlǐ和决策提供依据。经常与各单位资产联系，核对各单位的固定资产，做到账账相符、账实相符。

新年伊始，前任会计褚大姐退休，我重新回到了会计岗位，虽然是一名老会计，但因为之前做的都是企业会计，事业会计对我来说是一个新的领域，什么都得从零开始，这一年的工作中，经常会遇到这样或那样的问题，我所在的三个单位的领导都给予了我支持和理解，邹主任和张会计给予了我很多无私帮助和热心指导，为此我非常庆幸工作在一个团结互助的集体里，在此，我对给予我帮助和支持的各位领导和同事深表谢意。

20xx年，留给我最深的记忆用一个字概括就是“累”，劳心也劳力，我是新手，出纳杜佳妮也跟我一样从零开始，我俩这一年都很累，边干边学，边学边干。做企业会计时，觉得事业会计太简单了，就那么几个科目，不象企业会计科目一大堆，等我自己深入进来时却觉事业会计太过琐碎，比企业会计繁复得多，尤其是我们这种小单位“麻雀虽小，五脏俱全”，会计不仅要做好会计工作，还要做统计工作、劳资工作，相对来说企业分工比较细，会计只要做好你本岗位的工作就好，工作量在平常的日常工作中一点一点地完成。事业单位会计则临时性工作太多，不同的部门会要求你填报不同的报表，而且时效性比较强，这些报表不是简单的填几个数就成，你必须做大量的数理统计工作。这些工作别人是看不到的，只有具体做工作的人才知其中甘苦。一个单位还好说，几个单位就让人感觉有点手忙脚乱了。

4月份一接手会计工作，就面临着企业所得税汇算清缴工作，对于以前从不关心单位收支情况的我来说，一开始真的毫无头绪，找资料，看账本，了解企业所得税相关政策，熟悉企业所得税汇算清缴系统，终于顺利地完成了所得税汇算清缴。在此过程中，由于企业所得税政策的变化，冰川管的上级补助收入8万元也应该缴纳所得税2万，这对于创收本就艰难的冰川馆来说无疑是雪上加霜，怎么办？我苦思幂想也找不到办法，只好求助于邹主任和张会计，通过探讨，集体的智慧巧妙地解决了这一难题。接着就是社保局的单位信息核对和社保证的换证工作，再就是社会保险的各项保险的基数核定工作，6月份的住房公积金的基数核定工作，7月份开始20xx年的部门预算工作，9月份又开始公费医疗改革医疗保险基数的核定，尤其医疗保险基数的核定，因为统计口径的变化，我们至少做了3次重复劳动，11月份的20xx年度的预算调整工作，还有刚刚结束的事业单位工资调查工作，这些工作说起来一句话就表达了，都是一张或一套表，可要填报这些表，却要做大量的数据统计、汇总、分析的基础工作，量大而繁琐，为了按时完成这些工作，同时为了不影响日常工作，只有加班加点做。

总的说来，这一年是充实的一年，忙碌的一年，对会计工作有了比较深刻而具体的认识，我想有了今年一年的基础，明年我的工作应该得心应手得多。同时，通过这一年的工作，我深深地认识到学习的重要性，作为一个财务人员，要有一颗进取心，要不断地用新知识、新丰富自己的头脑。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇四**

一、总体发展特征

(一)总体优势明显

从总量看，由于--区是传统的工业大区，工业基础雄厚。在全市38个区县中，小微工业企业无论从单位数量上，还是从总产值、增加值上在全市都名列前茅，总体优势明显。

(二)产业结构集中

从产业结构看，--区的小微工业企业基本为大中型工业企业的配套企业，产业相对集中。主要以汽车制造业、摩托车制造业、有色金属冶炼及加工业、电器机械及器材制造业为主，占全部总产值的70%左右。

(三)分布地域集中

从分布地域看，--区小微工业企业主要集中在华岩镇及中梁山以西九镇，企业地域分布相对集中。该区域企业个数占全区小微工业企业的71%左右，总产值的73%左右。而中梁山以东各街道小微工业企业个数、总产值相对较少。

(四)经济类型集中

从经济类型看，经济类型相对集中，主要以内资企业为主，港澳台商投资企业、外商投资企业微乎其微，可以忽略不计。其中，内资企业又以私营企业为主，私营企业个数占全部小微工业企业的73%左右，总产值的50%左右。

二、存在的问题

(一)发展速度放缓

--年以来，由于受经济大环境不景气、总量偏大、土地、环保等诸多因素影响，全区小微工业增速放缓，情况不容乐观。

(二)生产层次较低

全区小微工业多为劳动密集型企业，生产方式比较粗放，处于产业链的低端，有的甚至就是手工作坊，缺乏先进的管理模式、自主的知识品牌。

(三)生产环境较差

部分小微工业企业租用厂房进行生产，但租用的厂房不标准，配套设施不齐全，条件较差。有的企业甚至乱搭乱建、乱排乱放，严重影响周边环境，存在较大的安全隐患。

(四)企业税负较重

随着国家对小微企业各项扶持优惠政策的出台落实，小微企业税费负担有所缓解，但小微企业税负较重的问题依然存在。主要是提供来料加工的企业反映，由于税率高、项目多、征收标准过低，企业税负较重。

(五)偿债能力堪忧

反映企业偿债能力的指标主要有反映短期偿债能力的流动比率和反映长期偿债能力的资产负债率。一般认为流动比率应控制在2左右，资产负债率应控制在50%左右。经计算，受调查企业--年平均流动比率为1.05,说明企业短期偿债能力较弱。平均资产负债率为68.0%，说明长期偿债能力也不容乐观。

(六)应收账款周转率较低

应收账款周转率是指企业本期发生的赊销净额与同期应收账款平均余额的比值。它说明一定期间内企业应收账款转为现金的平均次数，应收账款周转率越高，说明其收回越快。经计算，受调查企业--年平均应收账款周转率为1.1次，表明全区小微企业收账速度慢,收款周期长，资产流动缓慢。

(七)企业融资较难

受规模小、资产和有效抵押物少、企业自身信誉度不高等因素影响，小微工业企业很难得到银行贷款和通过其他渠道进行融资。同时，由于信息不对称，金融机构缺乏足够有效信息去甄别、筛选优质小微企业，也是小微企业融资难、市场资源难以有效配置的重要原因。

(八)企业人才缺乏

调查发现许多小微工业企业老板缺乏必要的经济学知识和管理学知识，企业的日常管理较为混乱。另外，受劳动强度大、工作环境差、工作时间长、劳动保障不到位、生活配套(交通、购物、医疗、教育等)不到位等因素影响，企业招工十分困难，技术工人尤为缺乏。

三、发展对策及建议

(一)出台扶持政策

由于受种种条件的限制，区内现有的产业扶持政策办法很难惠及小微工业企业。针对小微工业企业发展速度放缓的现状，建议将小微企业的发展纳入--区经济发展的总体战略，科学规划。及时出台专门针对小微企业的产业扶持办法，安排专项的小微企业扶持资金。尤其是让有发展前景的配套企业能够得到最大限度的扶持，鼓励他们进行技术改造、技术创新和产业升级。扶持他们逐渐由小变大，由大变强，逐步拥有自己的品牌和技术，能够在区域竞争、国内竞争甚至是国际竞争中拥有自己的核心竞争力和市场话语权。

(二)加快企业升级

针对小微企业生产层次较低的实际情况，一是搭建科技创新平台。鼓励市内高校、科研院所、研发机构与企业建立合作关系，搭建科技创新平台。尤其是鼓励有发展前景的配套企业自建或联合建立产品研发中心、试制中心、检测中心等科研机构，进行产品研发和工艺创新，积极提供政策指导和智力支持。二是鼓励产业重组。鼓励区内规上工业企业以收购、兼并、重组、联营等多种形式,加强与全区配套工业企业的合作,加快实现配套企业提档升级。三是提高自主创新能力。

(三)布局园区建设

针对小微企业生产场地较差的现状，建议按照布局合理、特色鲜明、用地集约、生态环保的原则,在中梁山以西各镇及相应工业园区合理布局一批小微企业工业园，建设标准厂房，将有发展前景的配套企业纳入小微企业工业园，有意识地培育三大支柱产业集群。既帮助企业解决租场地难的问题，又在厂房租金上予以企业一定的扶持。既帮助企业统一解决水电气配套、生活设施配套问题，又方便政府统一管理，减少环境污染。

(四)加强税费管理

针对小微企业认为税负较重的现状，建议一是要加强对现有财政扶持政策、税收扶持政策的宣传力度，进一步提高政策知晓率。二是要创新税费优惠政策。认真研究国家、市扶持小微企业的有关税收优惠政策,整合财政、工商、人社、经委等部门的扶持政策，有针对性地制定相应的财政、税收配套措施，进一步扩大优惠范围、提高优惠标准，对有发展前景的配套企业予以重点扶持。

(五)创新融资政策

一是加大引进金融机构力度。一方面加大引进小额贷款公司、社区银行、村镇银行等立足本地的小微金融企业;另一方面加大引进股权私募基金公司，拓宽企业的融资渠道。二是引导金融机构开展小微信贷。一方面协助金融机构甄别筛选优质企业，把控风险。通过建立小微企业信息系统，逐步实现银行、工商、税务等部门的信息共享机制，及时提供小微企业的生产经营与信用状况权威数据。另一方面出台扶持政策，引导资金流向实体经济，对积极开展小微信贷的金融机构实行奖励，提高金融机构支持小微企业的积极性。

(六)加强人才培养

针对小微企业人才缺乏的现状，建议将小微企业培训纳入全区人才培训整体规划,充分发挥行业协会(商会)、中小企业培训机构的作用,广泛采用网络技术、校企合作等手段做好培训工作。一方面要加强对企业负责人的财务知识、管理知识和相关政策的培训，引导企业负责人按照现代企业的标准规范企业管理，使企业管理更加科学，效益显著提升。另一方面要采取多种形式加强这些企业工人尤其是技术工人的培训。并制定相应的工资指导标准，积极发挥各级工会组织的作用，通过订立集体合同、强化企业文化，增强企业的凝聚力和向心力，使企业能够吸引人才，留住人才。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇五**

即将过去的一年在兴盛发展史上是至关重要的一年，一年来，办公室在公司领导下，围绕两个工作重心，具体开展了三个服务。两个工作重心即技改项目的生产、二期工程的建设，三个服务即为公司上级服务、为同级服务、为基层服务。通过办文、办事发挥了参谋助手和协调服务的作用。具体做了以下几方面的工作。

一、办文方面

1、规范了文件资料的管理。针对性地出台了文件规范化管理的暂行办法，对上级来文，有登记、有批示、有传阅；对上级来电，有记录、有汇报、有处理，做到准确、迅速、安全，保证了文件资料的时效性和完整性。

2、完善了公司下发、上报文件资料的起草、收集、审定、修改、把关、印制、登记、分发、归档程序，保证了各项汇报工作和分配工作有记载、有档案，为公司今后的发展奠定了原始档案基础。

3、完成了公司各类文件、会议资料、上报材料、对外宣传材料以及请示、报告、申请等的起草工作，较好地完成了近40万字的文件起草任务。

4、完成了公司资料的打印、复印、编排、装订工作，全年共完成50余万字的打印任务和3600余份文件的复印任务，根据资料室的工作内容，针对性地出台了《关于进一步规范图纸、技术资料领用、查阅、打复印和传真发送管理的暂行规定》和资料室工作制度。

5、完成了施工图纸、资料的保管、发放、借阅、登记工作。对公司所有技术资料重新进行了分类、编号整理，做到总目录全面，分目录详细，底清数明，查找方便，较好地为公司生产和建设部门提供了服务。

二、办事方面

1、规范了会议制度，制定了国企模式的例会制度，出台了具体的实施意见，会议做到了有记录、有纪要、，成为公司领导指导生产建设，安排工作任务，了解公司情况的一个重要渠道。

2、完成了总经理主持的工作会议的安排，做了会务准备工作。

3、完成了办公室印鉴和介绍信的开具使用和包管工作，报刊收发工作等，并及时编写了公司的大事记。

4、和人力资源部等部门紧密配合，较好地完成了庆国庆系列活动的组织工作。

5、根据领导安排，对一些工作抓了督促落实。

6、热情接待外来办事人员，做到热情礼貌，让外来人员有宾至如归的感觉，体现亚鑫人以诚为本的待客之道，为公司树立良好的社会形象。

7、协助领导策划整体工作布局和阶段性工作方案，理顺工作思路，同时参与了公司对外交往活动中的洽谈工作。

8、通过调查研究，及时收集关系公司发展的各种信息，经过综合加工分析，为领导提供准确有效的决策依据。

9、积极主动地为公司工作想办法、出出主意、提建议。

10、协助总经理开展了思想政治工作，提高了员工的工作积极性。

11、协助\*副总开展了公司对政府和职能部门的外协工作。

1、主动学习少，跟不上时代发展要求。

2、工作缺少程序，制度仍不健全。

3、对工作人员培养教育差，素质还有待提高。

4、工作主动出击少，被动应付多，工作督促、协调功能发挥差。

xx年，我准备根据以上总结，对自己存在的问题进行整改，主要从以下几方面着手来抓：

1、加强学习，提高自身素质，提高工作效率，当好领导的参谋助手。

2、加强协调，提高服务质量，更好地服务于上级、同级、和基层。

3、加强制度建设，健全公司各项管理制度，使公司工作上台阶、上档次。

4、加强工作人员的培养教育工作，建立一个朝气蓬勃，富有战斗力的工作集体。

5、加强公司机构合理配置，从领导工作的实际需要出发，合理调整现有机构，使每个部门、每个工作人员都能各司其职、各尽职守、提高整体工作效率。

总结过去，有得有失，展望未来，任重道远，经过一年的努力，我们顺利实现了技改项目的试产、达产，同时2#焦炉也即将投产，化产车间、污水处理系统、120万吨洗煤厂已全面进入设备安装阶段，一座大型现代化企业的框架已基本搭建完成，即将到来的xx年将是兴盛全面起动、大步迈进之年，展望美好前景，催人奋进，兴盛人肩负使命任重道远，成绩只能说明过去，成功之路永无终点，我们一定要努力、努力、再努力，前进、前进、再前进，为兴盛辉煌灿烂的明天而奋斗。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇六**

时间飞逝，转眼20xx年关已到，我到xx公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年，见证了我从无到有。从今年x月x号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年，xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在xx公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

一、个人成长方面

1、心态转变。学校的生活养尊处忧，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝啬热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。

进入，我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

二、工作方面

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入xx公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知已知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部的沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司xx项目采购任务下来了，这个项目在以及一些电子元器件方面有特殊的要求。

刚开始我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。没了解清楚我就做出了决定，后果是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

三、存在不足

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为多做一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求;对市场变化的应变能力较低。面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向先进学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的xx员工并完成从采购到优秀采购的进步。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待我的工作，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇七**

随着寒冬的临近，20\_\_年也临近尾声，回顾这一年来的出纳工作，在各位领导的指导下，在各位同事的支持帮助下，我成长了许多，理论的学习、思想的成熟、业务的掌握、经验的积累、视野的开阔等等，现借此机会汇报如下：

一、工作总结

1、严格执行现金管理和结算制度，每日认真核对现金与日记账账目，发现现金金额不符，做到及时查询及时处理，每月按银行对账单做好对账工作认真做好未达账项调节表。

2、及时收回各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金现象。

3、根据会计提供的依据，及时发放职工工资和其它应发放的款项。

4、坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票不予报销。

5、为配合发展需用，协同本部门会计一同完成了银行贷款卡的办理。

二、工作计划

随着不断的学习和深入，我对本职工作有了更深刻的认识，并将20\_\_年工作计划如下：

1、管好库存现金，不得坐支，不得白条抵库，不得擅自挪用库存现金，不得浮存账外现金。

2、根据记账凭证，逐笔收付后在记账凭证签章，并加盖“收讫”或“付讫”戳记，做到合法准确、手续完备、单证齐全。

3、按规定填制各种支票、授权支付凭证等银行结算凭证，数字准确。

4、妥善保管有关印章、票据等，做好有关单据、账册、报表等会计资料的整理、归档。

5、定期和不定期向财务总监报告工作。

6、完成财务部总监交办的其他各项工作任务。

以上都是一年以来的认识，也是在工作中将理论转化为实践的一个过程，学习和努力提高技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作，为和全体职工服务，和和全体员工一起共同发展!在此，领导和各位同事在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢!

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇八**

一、全国烤漆、膜压销售业绩汇报

1.全国全年目标32万平方，其中：华东区70000平方，华中区0\_00平方，西南区57000平方，东北区39000平方，华南区37000平方，西北区220\_平方，华北区25000平方，外贸20\_平方。

2..实际完成上半年度共138503平方，去年完成105572，比去年同期增长31%(含工程)，不含工程完成121815，比去年同期增长20%，其中华东区上半年完成320\_平方，累计完成42%，华中区上半年完成22803平方，累计完成率30.8%，西南区上半年完成20\_7平方，累计完成率40.0%，东北区上半年完成10358平方，累计完成率41.8%，华南区上半年完成12834平方，累计完成率34.8%，西北区上半年完成8953平方，累计完成率40.7%，华北区上半年完成0023平方，累计完成率20.5%。

二、业绩分析

排名前30名的客户销量为77000平方，占销售量50%，排名前50名的客户销量为90\_8平方，占销售量的05%。上半年度排名前二十名的客户有：成都德贝，\_\_澳都，沈阳格瑞澜，西安得宝，厦门金牌，太原奇美，合肥美佳，南京东方邦太，广州蓝谷，大连汇欣，余姚帅康，郑州意利宝，长沙捷西，长沙巨迪，苏州摩登，合肥志邦，南通金美达，成都倍特，佛山尚朋堂，长春芳百。其中合肥志邦，成都倍特，佛山尚朋堂为上半年排进前20名的新客户。这说明一个方向，就是我们市场部的重点要把80%的精力花在20%的客户上，80%的订单量来自于20%的客户上。

三、下半年度完成目标的计划与措施

下半年最低目标还需完成18.15万平方的烤漆、膜压销售量，这对我们市场人员的推广能力，三四级市场深挖都是一个挑战，所以我们首先从市场推广的角度作如下措施：

1.继续加强市场部人员的专业素质，对市场人员产品专业知识，销售话术，样品设计能力与推荐能力，销售道具等方面着手准备与提高。

2.聚焦客户。续巩固和维护前二十名核心vip客户，加强21-50名客户潜力深挖。

3.聚焦产品。重点推广我司四大系列产品，一二级市场产品主要以明星型，利润型防御性产品为主，三四级市场产品主要以体验型，明星型产品为主，提升订单量。

4.聚焦市场。继续巩固一二级市场客户的订单主导。大力发展三四级市场新客户的开发，采用遍地撒网式的搜集客户合作，然后再筛选，确定合作产品并市场保护。

5.聚焦工程。重点搜集工程单来填充销售目标的达成。就目前工厂的实际产能，烤漆工程每月还可以增加1000平方，膜压还可以增加20\_-3000平方。所以工程首先要确定好交货期，让工艺简单的先做，复杂的后做。

6.聚焦服务。以客户的需求为导向，建立并完善营销部服务体系，后勤服务生产，生产服务销售，销售服务客户。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇九**

20xx年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20xx年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务

（一）在201x年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）201x年工程维修主要有：在卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

（三）爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制

（一）20xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度。20xx年下半年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，

对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

（一）开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（二）经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

六、下步的打算

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，cssm大安防的明天更美好！

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇十**

在集团公司领导下，公司按照年初确定的各项工作目标，以市场开拓为龙头，以强化内部管理为主线，以调整结构、集中效益为手段，公司呈平稳发展的态势。截止10月底实现经营开拓量12.45亿元，签约量9.53亿元，完成总产值10.3亿元。

一、积极调整经营开拓思路，抢抓市场先机

截止至20\_\_年11月9日公司共参加投议标项目152项，中标74项，中标率为49%，累计完成经营开拓量12.45亿元，签约量9.35亿元，完成了全年计划开拓量17.3亿元的72%。

为使公司渡过难关，乘势而上，公司把经营开拓放在首位来抓，一是公司坚定不移地贯彻集团“大市场、大项目、大业主”的经营战略，公司在年初就明确十大市场，二十大重点项目，领导亲自挂帅，全过程跟踪，使经营开拓保持平稳发展的态势。

二是全面实施经营开拓“三级联动”，由公司领导、市场经营部、各子分公司、项目部作为经营开拓的三个层面有机结合起来，在公司的统一调度下，三方协调开展营销工作。领导班子推行领导营销“232”制度，领导每个月至少拜访2个及以上业主单位，至少拜访3个及以上设计院，至少跟踪2个及以上可靠的项目信息。同时，在各子分公司、项目部推行“一院两司三项目”的经营理念。以确保了老市场不断稳固，新市场不断拓展。20\_\_年仅湘钢、新钢和杭钢三处老市场就中标8项工程，新增合同额1。3亿元。在稳定老市场的同时，新开辟了贵州钢厂，云南路桥、北京湖南大厦、南京钢厂、印钢等5个市场

三是调整市场经营部的运营模式，将市场经营部一分为二，把市场开拓与投标报价分开，并取消了市场经营部的承包运营模式，使市场经营部所有员工一心一意开拓市场。

四是健全规章制度，完善激励政策，不断提高经营人员的工作积极性，公司重新制订了《营业开拓奖励办法》，使经营人员始终感到肩上有压力，工作有动力，保证了中标率的不断提高，20\_\_年中标率达49%。

五是进一步规范投标秩序，公司成立了投标评审委员会，确保投标报价的合理和准确，提前预防和鉴别合同条款中存在的风险，提高公司中标率，规避公司投标风险。

二、进一步加强基础管理，提高企业竞争力

1、狠抓项目管理，提高企业管理水平

工程项目管理是公司的工作重点，我们以建设优质工程、精品工程为目标，强化项目管理，在施工中认真贯彻iso9001质量体系标准，严格执行施工技术规范，实行领导对口监管重大项目及工作联系点制度，确保项目工程的安全、质量、进度、成本等达到预期的目标。

一是狠抓项目质量管理，吸取沙钢质量事故的惨痛教训，为挽回二十三冶的声誉，公司不惜一切代价，将沙钢工程不合格的部分推倒重来，公司重新组建精干队伍，领导前往现场亲临指挥，使该工程按期交工，并一次性验收合格，得到甲方的充分肯定。自沙钢质量事故后，公司努力创建精品工程，将南京西湖苑工程、阳春新钢铁高炉工程、湘钢2号高炉易地大修工程、北京湖南大厦等工程列为公司重点项目。特别是要将北京湖南大厦工程打造成二十三冶的精品工程。

20\_\_年，公司承接的株洲市水岸春天a4栋工程荣获湖南省优质工程奖。嘉盛和园工程、锦绣江山二期工程、湘潭分公司湘钢2号高炉工程三个qc小组荣获湖南省优秀qc小组称号。由公司编制的大截面铝母线mig焊工法、早拆模板体系工法、高炉本体大(中)修工程冷却壁安装施工工法、高炉炉壳工厂开孔制作施工工法获中国有色金属建筑行业部级工法。

二是狠抓项目过程管理。认真执行项目规范化文件，抓好重点项目规范化管理的试点工作，对嘉盛国际广场项目、颐景园、四川绵竹城北中学、阳春新钢铁及南方印象等姓名进行“10+1”规划化管理培训，并逐步推广实施。对新开工的工程严格按照“10+1”规范化管理实施，切实加强项目基础管理，实现降耗增效，提高了公司的整体管理水平。

进一步加强工程项目和重点工程的监管，实行公司领导对口监管项目与工作联系点制度，对在建项目的安全生产、工程进度、质量、文明施工及成本控制、“10+1”规范化管理制度执行等情况进行监管，以保证在建项目生产经营活动的正常运行。

2、安全生产平稳进行

(1)根据集团公司总体安排，结合公司的实际情况，调整了安全生产管理委员会，超过5000万元以上的工程项目均设立了安全总监。各子分公司、项目部均成立了相应的安全生产管理机构，设置了专(兼)职安全员，从而形成了安全生产管理横向到边、纵向到底的管理体系。

(2)对在建工程进行地毯式安全质量大检查，对检查督查发现的各类隐患，特别是重大隐患，排查一处整改一处，一抓到底，隐患整改率达100%。

(3)在全司范围内开展“安全生产月”系列活动，对全司所有在建工程进行隐患排查治理安全质量大检查，组织公司员工进行查找身边隐患安全知识竞赛活动，充分发挥“青年安全生产监督岗”在安全生产工作中的作用，对各个监督岗进行一次全面检查和评比，督促监督岗活动向规范化方向发展，为公司安全生产发挥应有的作用。

3、进一步加强人力资源管理

(1)根据公司的实际情况，进一步完善公司的组织架构，按“10+1”的总体构架对公司总部部室进行了调整，设立了办公室，党群工作部、规划发展部、人力资源部、财务部、市场经营部、工程管理部、安全质量部、纪检监察部、成本测算中心、破产遗留问题处理办公室等11个职能部室。

(2)为满足公司战略发展对人力资源的需求，解决当前人才储备不足的现状，加快子分公司、项目部经理接班人和一级建造师的人才队伍建设，为公司优秀人才晋升建立绿色通道，在全司范围内实施“1515”人才培养专项工程，从今年到明年年底，公司将培养15名子分公司及项目部经理接班人，培养15名一级建造师。

(3)为适应公司发展的需要，保证公司整体战略目标得以层层分解和落实，保证员工行动与核心价值取向和公司整体战略目标一致，通过客观评价员工的绩效，进一步提高员工的工作积极性，全面推行绩效管理试行办法。

4、进一步加强财务管理

(1)制定和执行《资金和费用审批程序》、《开具发票及税款缴纳的规定》、《备用金管理规定》和《货币资金管理规定》等规章制度，进一步健全了财务管理制度，加强了对资金的监控力度，提高资金的使用效率，降低财务成本，保证生产经营资金需要，防范各种财务风险，全面实现对资金的集中管理。

(2)开展财务大检查，对各子分公司、项目部的会计基础工作、会计纪律、对公司下达的财务制度执行情况、生产经营的盈亏等情况进行检查，对存在的问题，及时采取有效措施予以整改。

(3)面对公司各项应收账款居高不下的情况，公司特制定了《应收账款回收工作管理办法》，并成立了应收账款回收工作领导小组，由公司总经理担任组长，全面开展应收账款回收工作。

(4)加强与税务部门沟通，营造了一个和谐、融洽的税企关系，充分利用各种税收优惠政策和各种社会资源，为合理避税做了大量工作并取得了显著成绩。

5、进一步加强工程结算和审计力度

(1)为加快工程结算进度及促进资金回收，结合公司的实际情况，以益阳银色现代城、南京东湖苑、河北邢台项目、株洲嘉盛紫苑江岸等工程结算为重点，带动全司其他工程项目的结算工作，截止目前，报送结算值4.91亿元，其中一审、二审完2.28亿元，已审定2.72亿元，有7.19亿元的结算仍在对审中。

(2)同时，加大对项目的审计力度，依据经营承包合同对各子分公司、项目部职责履行情况进行了重点审计，全年完成了对新城项目部、湘南分公司、安装昌业项目部、安一自控分公司青铜峡和益阳银色现代项目、兴泰项目部、南方项目部、江西分公司、西北分公司、房二分公司、物资设备租赁公司、华东分公司、消防分公司、暖通分公司等14个内部单位经济效益的审计，对沙钢项目、南钢、南京东方龙湖湾一期等项目部的经营效益进行了专项调查。

6、依法维护企业合法权益，正确处理法律纠纷。截止11月初公司共接到诉讼、执行、纠纷案件11起，在法律顾问和法律事务部的参与下，均得到有效的调解。

7、破产遗留问题的处理在集团公司的统一安排和部署下，有条不紊地开展工作，努力维护公司的稳定，为企业的生产经营保驾护航，做了大量扎实有效的工作。

三、进一步加强和改进党建工作，推动企业和谐平稳发展

(一)深入开展学习实践科学发展观活动，推动公司和谐平稳快速发展

为认真贯彻五矿集团和省国资委、集团公司学习实践科学发展观领导小组的统一部署，公司党委组织召开了开展深入学习实践科学发展观动员大会，对开展学习实践进行部署，动员广大干部职工积极投入到学习实践中来，扎扎实实开展好各项工作，确保取得实实在在的成效。

(二)加强领导班子建设，发挥党组织政治核心作用

增强领导班子贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性，着力转变不适应、不符合科学发展观的思想观念，着力构建有利于科学发展的体制机制，提高领导科学发展、促进创新发展的能力，以创建“四好班子”为抓手，进一步增强了班子成员的政治意识、责任意识和大局意识。坚持用科学发展观统领企业改革发展全局，紧密联系企业实际，在解决突出问题，促进企业和谐发展上下功夫，大力加强思想政治工作，充分发挥了国有企业党组织的政治核心作用。

(三)加强基层党组织建设，推动党建工作上水平

按照“支部建在项目上，作用发挥到现场”的原则，加强和改进各直属党组织建设，建立健全各子分公司、项目部党组织。深入开展“创先争优”活动，切实发挥党支部战斗堡垒作用。把提高公司经济运行的质量和效益，作为党组织工作的出发点和落脚点，把生产经营和企业管理中的难点、热点作为开展党内活动的重点。进一步提高党组织参与企业重大问题的决策能力和水平，充分发挥党组织的政治核心作用。把基层党支部建设成为推进公司持续发展的组织者、推动者、实践者。

(四)加强党风廉政建设，提高领导干部拒腐防变能力

今年5月，公司党委、纪委聘请了司法部门领导和专家，针对公司当前出现的违纪现象和职业特征，进行反腐倡廉、核心价值观和职业道德专题教育，进一步加强了领导干部党风廉政建设，不断增强领导干部执政为民的自觉性和拒腐防变的主动性，提高了领导干部主观能动性和工作积极性。

公司围绕企业生产经营管理的重大事项和关键环节，在重点项目上积极开展效能监察。严肃查办违纪违法案件，切实纠正损害群众利益的不正之风。大力弘扬求真务实作风，发扬艰苦奋斗精神，坚决纠正讲排场、比阔气、奢侈浪费等不良风气。

(五)充分发挥群团组织作用，营造企业和谐发展氛围

发挥工会的组织优势和政治优势，深入做好广大职工的思想政治工作。积极创新劳动竞赛形式和内容，深入开展劳动竞赛、安全生产月活动、职工操作技能比武活动。今年3月，在嘉盛国际广场开展争创“工人先锋号”劳动竞赛活动;4月，在沙钢工程开展的为期40天“爱企兴司”劳动竞赛活动取得圆满成功;5月，组织7名员工参加了株洲市职业技能大赛;6月份，开展了“提振信心、再创辉煌”体育活动，丰富了员工文化生活，激发工作热情。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇十一**

20\_\_年就要过去了，\_\_有限公司也即将进入成立以来的第\_个年头。在这一年的时间里，我们的公司在董事会的正确领导下，在每一位员工的勤奋努力下，稳步发展，勇于创新，经受了市场硝烟的洗礼，在残酷的竞争中逐渐成熟起来了。我作为公司财务部的一员，也与公司一起经历了不平凡的一年。现就我一年的工作简单总结一下。

一、牢记责任，忠于职守

在一个企业中，出纳的工作看似简单而又平凡，但我深知这个岗位包含着多少领导的信任和期望，我的职责是要看好钱袋子，记好帐本子，紧把收付关，责任重于泰山。在日常工作中，注意和主管会计密切配合，有条不紊的开展业务。银行和现金的收支是我的主要业务内容，随时掌握银行存款余额，定时上报数据，及时为领导提供决策依据;保证经营用现金的支出，跑银行不怕苦累，风雨无阻;对待购房客户不烦不燥，耐心接待，即使加班也要保证售房款的收账。我们计财部虽然忙碌但很充实，节奏紧张但很团结，我体会到工作的快乐。

二、加强财务管理，积极接受审计监督

为了保证企业资产的保值增值，公司审计部门在每个季度末对各公司财务进行审计检查。对审计组提出的意见和疑问，我们都及时更正，详细解答。遇到不能确定的业务问题虚心请教，在保证帐务核算正确的同时也提高了自己的业务水平。

三、维护企业利益，做企业的\"经济卫士\"和领导的\"参谋助手\"

作为一个财务人员，必须时刻牢记自己的天职，那就是管好企业资产，维护企业利益。在工作中为领导决策提供信息，要积极稳妥，防范风险，敢于进言。在最近有一个单位向我公司要求借款，根据我公司和对方的具体情况，出于我作为一个会计人员的责任，大胆提出反对意见，受到领导的重视，并采纳了我们的意见。事后我们的做法受到了公司领导的肯定和赞许。从这一件事上，我更加感受到我的工作的重要性和责任的重大，认识到企业利益高于一切。

四、加强业务学习，不断完善自我，紧跟企业发展的步伐

企业在发展壮大，对人员的需求标准也在不断提高。自从\_\_公司改制成立三年来，我深深感受到了这一点。为提高自己的业务素质，我积极参加各种业务培训，强化业务技能。经过两年的努力，在20\_\_年我顺利通过了会计职称资格考试，取得了会计师中级职称。但这只是我工作中的一个阶段性目标，在以后的学习中我还将以\"思想，业务过硬，技能娴熟，务实高效\"的工作高手的目标而努力。

五、提高认识，改正错误，弥补不足

在公司里，我既是一名普通员工，又是一名股东，这种双重身份就决定我要用更高的标准要求自己。\"不以善小而不为，不以恶小而为之\"。过去我对自己要求不严，在一些小节上不注意约束自己，容易犯自由散漫的毛病，这一点公司领导和同事们都曾经批评和提醒过我，我虚心接受。在以后的工作中，我会时刻提醒自己，严守纪律，遵守公司制度，团结同事，争取工作再上新台阶。

六、总结经验，查找不足，努力工作，坚定信念

我们的企业在发展，在壮大，但要想在市场竞争中永远立于不败之地，就要经常反省自己的经验和教训，不盲目，企业才能进步。现在我提一点建议，仅供参考。一是加强交流，包括上下级之间，各部门之间，部门内部之间的交流，以免信息不通的情况发生，市场瞬息万变，商机稍纵即逝，不要因我们内部沟通不够而误事。二是要稳定职工队伍，网罗人才，留住人才，提高员工的使命感，增加每位员工的归宿感，同时也就增强了工作人员的责任心。以上是我的一点想法。

我们即将迎来新的一年，面临新的挑战，同时也有许许多多的机会在等着我们。我相信只要我们努力工作，抓住机遇，稳扎稳打，企业就会越做越强，我们的明天也会更美好。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇十二**

时间匆匆，转眼又到了20xx年末。回望公司一年来的情况，20xx年对于公司来说是大步发展的一年。宣传工作在公司党政领导和各单位大力支持下，紧紧围绕企业的中心任务，牢牢把握宣传工作的主线，以“团结、创新、诚信、敬业”的企业精神为指引，坚持以正确的舆论导向引导人，凝聚广大职工艰苦奋斗、顽强拼搏，共同为企业的发展而努力。在宣传公司奋斗目标、培育企业文化、提升企业影响、展示企业风采等方面都取得了一定的成绩。总结今年的宣传工作，主要有以下几个方面：

一、牢牢把握宣传工作主线，始终坚持正面宣传为主，为公司改革发展和生产经营营造良好的舆论氛围。

今年以来，宣传工作根据公司“成本管理、花园式工厂”等主题，开展了企业形势教育，积极主动的向广大职工宣传“可持续发展”的重要性、紧迫性和持久性，以宣传报道的方式让广大职工了解公司发展动态及发展方向。同时通过报道公司在生产、管理、大修、经营中涌现的新人新事，好人好事，优秀职工等典型人物的先进事迹，激励了公司员工开拓进取，有力的推动了公司的精神文明建设和企业文化建设。

二、继续做好对内宣传工作，凝聚职工力量、鼓舞职工士气。

坚持出版《报》，内容涉及公司生产、经营、管理等方面。同时，还积极把握时机，从舆论上营造了良好的主流舆论和氛围。做到集中和有效的宣传。

(1)公司内刊截止10月《报》已刊发9期

《报》分为四版，一版为公司重要重大新闻或省市重要领导视察、公司项目建设或一般市区领导视察为重要新闻稿件，二版则是综合新闻，报括分厂和班组的生产动态以及小改小革，三版为专版，设有专栏公司xx普法动态。四版为副刊，包括散文和图片。整份报纸以帮助员工了解公司发展为基本原则，突出当月重大事件的报道，汇总公司发生的新闻，让员工清楚了解公司在当月发生的大小事件。

(2)橱窗9期，多以图片为主，主要展示公司项目建设动态和公司重大活动。

(3)宣传稿件

在公司信息平台上发稿29篇，与过去公司宣传力度相比，这10个月的时间，公司宣传工作的质量有了明显提高。

三、9月份公司党委专门下发了《关于进一步加强宣传信息工作的通知》，并且扩大了通讯员队伍。

四、在对外宣传方面，宣传始终坚持突出做好重大活动宣传。对公司开展的每项活动及时做出宣传报道。

今年以来，公司宣传工作虽然取得了一定的成绩，但也存在着许多不足。具体反应在稿件质量方面、通讯员队伍建设方面等等。宣传工作对内可以凝聚力量、坚定信念;对外可以打造品牌、提升产品附加值，其产生的效益不可估量。为此，展望20xx年，除了继续保持今年以来宣传工作的良好势头外，还要集中精力做好以下几点：

一、认真做好通讯员队伍的建设工作。这项工作是宣传工作的基础，希望各部门都要予以高度的重视。

二、继续抓好对外宣传工作。今年以来，对外宣传工作与去年同期比较有较大进步，但这是自己和自己比，应该清醒的认识到离公司的要求差距还是很大的。

20xx年，宣传工作要在公司党委和综合管理部的正确领导下，一如既往的做好企业宣传工作。为促进企业的全面进步;为推进企业精神文明与企业文化建设服务;为宣传贯彻党的政策方针服务;为增强企业凝聚力、提升企业形象与企业美誉度、产品知名度服务。归根到底，要作出自己不懈的努力和应有的贡献!

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇十三**

20\_年是\_\_装饰公司三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。现在将20\_年的公司年终总结汇报如下：

一、注重企业人才建设，增强企业竞争力

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《员工手册》，初步形成激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。20\_年公司共吸引各类人才近30名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。

二、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

良好的企业文化才是推动企业发展的真正动力，通过企业网站、企业内刊《空间》的改版，文化宣传栏的及时更新，拓展游，摄影、诗歌、征文、羽毛球比赛等一系列活动，宣传、推广了企业文化建设，增加了员工对企业的认同感，提升了企业凝聚力。

三、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司20\_“经营年”的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

(一)全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

(二)加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，20\_年先后在\_\_、\_\_，\_\_等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与\_\_、\_\_、\_\_等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

(三)合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

20\_年，公司合同总产值\_\_万元，其中设计合同\_\_万元，实际完成产值\_\_万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，20\_年，公司精心打造了\_\_地铁商场、\_\_购物广场、\_\_广场等商城装饰装修工程;\_\_帆船中心、\_\_大酒店、\_\_国际酒店等高标准宾馆装饰工程等建筑装饰工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础;打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

四、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度

(一)今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

(二)加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

(三)加强项目管理，建立规范的项目管理体系

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程;清晰岗位职责;量化、细化考核指标;明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

五、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力

20\_年我们公司的发展速度是最快的一年，所以20\_年也算是我们公司的一个转折点，从20\_年开始，我们\_\_装饰公司就算是正式上了发展的轨道了。今后要如何工作，大家都心知肚明了。我们\_\_装饰公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，在不断的发展中赢取市场占有率。只要我们重管理，重质量，给客户最满意的答案，我们的公司的发展将会一直不断的持续下去!

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇十四**

一年来，在中心领导的关怀教育和部门主任的悉心指导下，我严格要求自我，围绕中心整体工作，按照部门岗位分工，讲学习、顾大局，踏踏实实、任劳任怨，满怀活力地履行工作职责，圆满完成了中心领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情景及体会总结如下：

一、认真学，努力提升综合素质我把学习当作日常工作的一部分，作为提高本事和水平的重要基础。

经过坚持不懈地学习，培养和提升了三个方面的素养。

一是坚持了政治立场的坚定性。坚持政治理论学习能够在思想上、行动上、工作中主动与党的思想路线靠拢，同时进一步增强了做好毕业生就业工作的使命感和职责感。

二是强化了业务技能的熟练性。认真学习国家关于教育事业发展及促进就业的路线、方针、政策，注意汲取各方面的成功经验，及时搜集、整理、研究兄弟省市的工作信息和各学校投送的就业信息，并从中汲取有价值的工作方法和先进做法。异常是经常性的学习研究政府部门、厅办相关人员在文字写作方面的技巧，包括框架结构、遣词造句、语言驾驭等细微之处，进取应用到个人文字写作当中，业务技能进一步提升。

三是培养了综合素质的优越性。利用每月办公会，认真倾听会议讨论、决议，并结合个人工作实际对会议上的讨论事项进行思考，主动培养理解问题、分析问题的本事;利用办公室每周例会，进取与同事研讨交流学习心得和体会，主动培养语言表达本事;经过上传下达和协助有关部门修改文字材料，主动培养沟通协调本事。此外，广泛涉猎电脑应用、摄影、图片修改等办公室业务相关的知识，主动提升综合素质。

二、踏实写，做好文字服务工作。

一是审核好文字。20\_\_年我承担了中心各类文稿的审核、校对工作。一个文件的下发、一个文字材料的上报，细微之处的一个小小瑕疵，不仅仅影响着中心某个人的形象，而是直接左右着上级部门和全省高校对中心的印象。为此，我在思想上高度重视，按照部门主任的要求，每一篇外发稿运转至办公室，我都认真对待，字斟句酌，对文稿体例、标点符号都一一审核，对于不合符体例的文字清样及时提出修改提议，并在第一时间退回主办部门。一年来审核各类文稿60多个，先后协助有关部门修订完善了毕业生就业统计会、就业服务工作座谈会、毕业生就业状况调研评估培训会上的主体讲话。

二是研究好文字。在工作中，我始终坚持办文之后的归纳和整理，坚持定期回看和总结，把握各种文体在结构、资料、篇幅、语气等方面不一样的要求，把握各类材料在总结、形势、部署等段落的不一样写法。同时，根据文秘工作特点，围绕就业工作、领导关注热点、近期工作安排等，提前着手搜集整理书籍、报纸、互联网、上级精神、领导批示和以往材料中的有关资料。在学习的基础上加以梳理，使其构成完成的脉络体系，进取应用到各类文字材料的写作当中，变被动为主动。先后主笔起草教学[20\_\_]149号、教学[20\_\_]539号文件，并对国务院办公厅、教育部、人社部有关政策文件提出建设性修改意见，得到上级部门的肯定和认可。

三是处理好文字。应对纷繁复杂的文字工作，自我经过旁听中心的各种会议，关注省领导、厅领导主要活动，结合中心工作实际，做到突出重点，忙而不乱。对于“会议通知”、“简短致辞”等工作量较小的材料，用最短的时间抓紧完成;对于通知文件、重要讲话、汇报材料等重要的文字材料，做到快中有慢，紧中有缓，按照中心领导要求搞好提纲构思，待思考成熟再迅速成文，并广泛征求意见。对时间要求较紧的材料，自我首先坚持头脑冷静，尽可能开动脑筋调动平日积累的资料和掌握的一些具体情景，搞好文字运筹，再抓住核心行文，努力做到重点突出、事理清楚，避免粗技大叶、急中生乱。一年来，先后答复答复提案、议案9个，撰写各类讲话、工作汇报、会议纪要等90余个。

三、创新干，做好就业宣传工作。

一是强化一个“快”字，突出时效性。宣传信息工作讲究“兵贵神速”，信息报送不及时，再好的新闻也会失去价值。每逢中心重大活动，我都及时提醒相关部门整理新闻通稿，或者供给基础材料，并按照有关部门的要求及时修改完善，然后报送教育部、省政府、厅机关等宣传平台。良好的习惯使我更加认真地履行工作职责，不放弃任何一个宣传契机。20\_\_年5月14日，我陪同中心领导在北京参加全国就业五十强表彰大会，临行前一周就准备好宣传稿件，并与厅办公室相关人员做好沟通，表彰大会一结束，我就电话联系厅办申请编发教育要情和厅网站挂宣传信息，第一时间宣传了\_\_城建学院、\_\_工业职业技术学院获评的信息。

二是强化一个“新”字，突出新颖性。宣传工作必须强化一个“新”字，要在思路上求新、资料上求新、形式上求新、方法上求新、角度上求新。仅有不断创新，就业宣传工作才能有立足之地，才能真正到达宣传效果。为了做到这一点，我严格按照部门主任的安排，不断创新宣传模式。今年3月22日全国高校毕业生就业工作会议在我省召开，为了向全国各省市宣传推介我省毕业生就业工作，我在以往制作宣传单页的基础上进行大胆尝试，联系印刷厂反复修改，制作了总页码达8页的《\_\_省高校毕业生就业工作情景介绍》宣传资料，资料囊括了省情、教情和毕业生就业工作、基地、中心简介五个方面，在全国会和4月份召开的全省学生工作会上发放，得到与会同志的一致好评;8月初，为迎接省政协调研，我在原宣传册的基础上进行充实和调整，页码增加到15页，更加充分地展示了我省毕业生就业工作取得的成就。

三是强化一个“广”字，突出影响性。中心领导经常在会议上强调，仅有我们把工作宣传出去，各级政府和党委才会了解我们、支持我们。作为一名文秘工作人员，我深知职责重大，在工作中异常注意研究宣传载体、发掘宣传点。一年来的工作使我认识到，毕业生就业工作的宣传载体十分之拓宽。报纸、电视、广播等是载体;向领导汇报是载体;领导来中心视察是载体;开展各种调研是载体;召开会议是载体;撰写领导署名文章是载体;横向交流是载体。所以，我在工作中坚持求新求快的同时，更加重视宣传信息受众面的广泛性。比如11月份召开的启动仪式，\_\_同志及时督催职责部门供给新闻通稿，组编了《毕业生就业工作信息》，我在新闻通稿的基础上结合以往工作经验，大幅提炼修改宣传信息，以同一资料、不一样形式发教育厅网站新闻、《大学生就业动态》、《教育要情》、《政府快报》，收到了良好效果。

经过这一年来的努力，宣传工作取得了扎实的成绩，6月份策划了\_\_电视台关于xx大以来毕业生就业工作情景的展播，厅办《教育要情》、《教育工作信息》采编11期，《大学生就业动态》采编我省信息6次，向省政府信息处投稿5次，策划了2期王厅长专访稿件在《\_\_教育》刊发、王厅长署名文章在《人大建设》刊发。各类宣传稿件的投稿次数和被采编次数均高于往年。

回顾这一年来的工作，我深刻感受到自我的每一个成长和提高，都离不开中心领导的悉心栽培和精心呵护，离不开部门主任的关怀鼓励和教育培养，离不开中心同事的深切关怀和无私帮忙。异常是在我三踝骨折休假期间，应对未知的身体状况，我曾有过迷茫和惆怅，有过焦虑和感伤。中心领导的关怀和鼓励，同事们的安慰和陪护，使我对身体康复充满信心，对中心的爱也更加深沉，因为在这样一个团体里，我是温暖的、幸福的。

尽管20\_\_年的工作有不少的提高，但仍然有一点缺憾和不足。一是因为三踝骨折耽误了三个月的工作，工作的连续性和知识更新的连续性受到必须影响。二是作为办公室文秘1岗，在统筹部门间的文字方面的本事还有待提升，分工不够，以至于工作任务积压在办公室，导致加班加点的现象比较多。三是在文字材料写作方面离中心领导的要求还有必须差距，对政策研究不深入。

20\_\_年就要到了，做好了年终总结，就必须要按照自我的计划好好实行，争取为公司为自我做出更多更好的成绩。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇十五**

是公司高速发展的一年，公司正在不断地更新着、不断地探索着，在不断地进步着、不断地强大着。公司扩大后，组织结构进行了重大变革，各项制度也随着工作的需要日益完善。日新月异的变化及公司良好的竞争机制，使员工增强了危机意识和奉献意识，为公司发展不断注入新的活力。回顾过去一年，在生产部全体员工共同努力以及其他部门的帮助和指导下，生产部xx年出色完成了万的产值。现对xx年的个人工作总结呈报如下：

一、工作中的不足之处：

1、整体产能已大幅度上升，达到1200~1400万每月，人均生产产值现在虽然达到万/人，但离生产目标还是有一定距离，比福建的人均产值还是有差距，这偏离了我们总部的优势，在绩效提高方面，我们的努力还是不够，需要来年认真分析，合理调配，充分利用。让效率提高赶上酒店行业水平，超越自我。

2、生产车间人员的技术能力相对较弱，从二次升级技术考核来看，整体水平不高。很多人员对生产的品质不明了，盲目操作，不良现象不知道如何去避免，品质更不知道如何去改善；对安全认识不够，不知道如何去防范，不知道怎样才是安全操作，对自己防护意识不清楚。看不习惯图纸，对公司的生产工艺不熟悉。依靠自己原有的经验或自己固有的理念去生产。无法把握品质，生产的效率也无法提高。新年里，要大力开展培训。

3、生产能力不均衡。木工前段的生产一直无法满足后段油漆。今年来虽然有外协来补充些白身，但还是不能满足，后段的生产空虚也形成的空耗现象，木工原来四个组，扩充了一个组的能力，可是前段备料，细作等部门的产能也制约了木工的前进步伐，在11月，12月进行了双班调整，依然无法让油漆线满负荷生产，因此造成后段生产没有发挥应有的潜能。此生产瓶颈一直没有得到有效的解决；

4、各项考核制度推进力度不够，特别是今年推行的组长考核制度，已经取得了一定成效，但并没有预计的成效好，主要是各部门的沟通配合方面不够，部分人的思想观念没有改变，一些人自我意识影响了考核的正常进行，考核工作已退出了原有的作用，使制度已产生消极影响，今后需在思想上进行教育，在工作中强制要求。让人员从思想上认识，在行动上改变。让考核真正发挥杠杆作用。

5、生产过程中的计划能力不强，生管的计划没有真正起到引导生产的作用。在实际操作中，还是以生产为主要导向。出货计划无法实现；生管对生产的实际生产能力分析不足，在分工和计划上有所缺失。造成生产安排不合理，虽然我们生产的订单比较复杂，但还是可以从复杂中找出规律。确实分析产能，从产能，从人员的调配

二、工作中的成绩：

1、提升了生产产能，从3月份的万每月已提高到万每月。整体的产能在原来的基础上提高了%

2、4月份开始推行了产品移交制度，设置交接员，减少产品的车间流通过程中出现的数据不清，反复补料。让成本增加的现象。也有益于车间生产安排，让生产干部能清楚地知道产品配套，尾数。生产能力等方面的信息，也便于让生产干部评估车间人员的生产效率。

3、建立了组长考核制度，从产值，管理，品质，安全，人员等方面进行考核。用几个方面的考核对管理人员的能力进行考查，对现场的实际状况予以暴露。从几个月考核的结果来看，对人员的管理起了一定的约束作用。让生管，品管，主管等职能人员从多方面考察干部，以公平，公正的考核方式来管理。让管理趋向制度化，让管理逐步走上新的台阶。进行了车间人员的技术考核。

4、将计件工资制度推上新的台阶。计件工资原本的宗旨是让员工多劳多得，但在车间的执行过程中已偏离了正常的轨道，已走入集体单位计件的怪圈。10月份，在公司领导的指导下，坚决推行各车间分小班计件，打破原来集体计件方式，让员工明确知道，做了多少，能拿多少，对各组员工，组长进行评分，在工作表现上进行分类管理。执行几个月来，已暴露出原来集体计件中诸多不足，此工作对车间员工的生产效率有一定的激励，目前收获不是很大，这条路是比较艰难，但一定要走下去，真正落实公司的正确政策。

三、xx年度工作计划：

1、提高生产效率，调控人员。大力推行小班计件方式。必须落实多劳多得的原则。与统计部多沟通，在工价上进行调整，对内部联络单多方审核，减少水份数据。现场走访，集思广益，找出生产中的消耗的原因，提高效率的方法，对工作时间劳动纪律，现场管理多加要求，在生产工艺上研究对策。多种渠道想方设法提高生产效率。在新年内必须将人均生产产值比提高10%。

2、进一步推动组长绩效考核制度。健全考核管理。对绩效管理几个月来的成绩和过失做总结和分析，以贴近实际为原则，提升管理职能为宗旨，将已有些僵化的条文予以修改，增加新的内容，完善考核方案。对参与考核的人员进行思想灌输理念。让考核走向公平，合理化，细化考核数据。

3、增加培训课程。从今年的考核和员工升级考试可以看出，干部的思想和管理跟不上公司快速发展的形势，明年计划每月至少安排一场干部管理理论培训由本人亲自讲课。员工安排每周一小时的培训时间，由车间组长和主管进行。在思想认识上，在实际操作上，在政策可行性上对员工和干部进行多方位，全面的知识培训，打造精英团队。

4、强行推行生管主导生产之模式。建立强大的生管队伍，首先要武装生管的头脑，树立以生管为主导的生产管理系统。以生管的计划来推动生产，保证客人的交期，依序生产，杜绝生产混乱的现象，生管同时要有充分的数据来分析生产能力和预见生产瓶颈，让生产进度要顺畅有序地执行。

5、设置每月优秀人员评定。在员工中进行优劣评比，从员工的平时表现，生产效率，生产品质等方面进行评比。创造良好的平台，让员工在工作中有竞争，也让有突出表现的员工有收获，让员工真正发挥潜能。从而改变生产氛围，创造积极参与的环境。

6、规划人员配置，为xx年生产任务做准备。xx年，公司规划深圳基地的年度销售额在3个亿，按目前的人员配置，主要在木工。备料，细作等单位，需要在这几个单位增人员。

四、需上级领导解决的问题

1、客供物料进行时间无法掌握。在很大程度上影响并制约了生产的进度

2、业务与客户的沟通要加强，特别是生产前的品质要求要确定，在产前会时有书面的要求，让生产能明了。在与业务沟通前与生产了解，在生产工艺方面要清楚，让客人提前知道

3、合理接单，在交期和类别上要有所权衡，不能总是让生产插单生产或是生产倾斜太多

以上是本人xx年度工作的总结和2xx年的年度计划，请领导批评指正。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇十六**

又是一年辞旧迎新时，回首过去的一年，倍感时间的紧迫.在这匆匆忙忙，平平凡凡的一年中，我们大家一起勤勤奋奋，踏踏实实，平平安安地又度过了一年，我们一起经历了一段磨砺和考验，无论对公司的工作还是我们每个员工自身的成长来说，都是成长和壮大的一年，我们在市场开拓、安全生产等方面作出了可喜的成绩，首先我代表公司总经理及各位领导，向一年来辛苦工作的各位员工表示感谢，同时我也在此代表各位员工，向一年来带领全体员工一起为公司的发展，为了每个员工的平安幸福殚精竭虑的李在明、余建华表示忠心的感谢和诚挚的祝福，下面我代表公司就20xx年的工作总结和20xx年的工作规划程述如下：

一、销售总结：

20xx年卫浴洁具行业影响因素分析

宏观环境对卫浴洁具行业的影响分析

1、全球经济危机影响

2、我国经济增长放慢影响

20xx年卫浴洁具行业政策影响因素

1、宽松货币政策影响

2、关税影响

3、国家政策扶持影响

4、国家扩大内需政策影响

20xx年全国卫浴洁具行业景气分析

1、卫浴洁具行业产销影响因素

2、卫浴洁具行业消费结构

toto (东陶旗下，于1920xx年日本，十大洁具品牌，厨卫百强企业，东陶(中国)有限公司)

惠达huida (中国驰名商标，中国名牌，十大洁具品牌，唐山惠达陶瓷(集团)股份有限公司)

帝王 (四川名牌，四川省著名商标，东方洁具旗下品牌，四川帝王洁具有限公司) 美标 (1872年美国，中国驰名商标，十大洁具品牌，高新技术企业，美标(中国)有限公司)

箭牌arrow (乐华陶瓷洁具旗下，中国名牌，十大洁具品牌，上海箭牌卫浴有限公司)

九牧jomoo (中国驰名商标，中国名牌，十大洁具品牌，福建名牌产品，九牧集团公司)

东鹏 (中国驰名商标，中国名牌，十大洁具品牌，一线牌子，广东东鹏陶瓷股份有限公司)

科勒kohler (始于1873 年美国，洁具十大品牌，百年历史，美国科勒(中国)投资有限公司)

乐家roca (洁具十大品牌，于1920xx年西班牙巴塞罗那，卫浴领导品牌，跨国卫浴洁具集团)

hhsn辉煌水暖洁具 (中国驰名商标，中国名牌，洁具十大品牌，福建省辉煌水暖集团有限公司)

3、卫浴洁具行业利润情况

4、卫浴洁具行业景气分析

二、生产和开发工作总结：

在过去的一年里，生产部门力挑重担，进行了大量的工艺摸索和改进。现在客户质量标准大幅提高、客户订单临时调整等困难，使得我们公司产品生产从往年单一的两个系列产品实现了向5个系列拓展，同时生产的成功过渡。顺利完成产销配套。产品基本上达到了客户的要求，同时生产部也总结了很多宝贵的经验。新产品方面：29、21系列产品是在今年新开发的产品，为了达到客户在产量和质量方面的要求，生产部顶着原材料到货不及时、产品型号杂乱、单品种需求量少、客户订单不稳定、模具更换频繁的困难，完成了为客户的小批供货。为今后公司产品多元化打下了良好的基础。

三、质量总结：

产品质量方面

目前客户对我公司的质量方面不良反馈居高不下，我个人认为，除了生产部门自身的因素以外，品质部门部门也负有不可推卸责任，公司应该继续加大对品质部门的管理的力度，使品质人员具有良好的自身素质及业务技能，对生产实施全过程监控，及时统计生产过程出现的问题，结合客户的不良反馈，每月至少出一份质量统计数据，协同生产部门作出前三项不良统计报告，有针对性的拿出改进措施。使不良率逐步降低争取早日达到客户免检产品的标准要求。

四、.存在的问题

在全年的生产工作中也暴露出了一些我们的不足和问题，存在的问题主要有以下几个方面:

1.员工的组织纪律观念及团结协作精神有待进一步加强.不能正确处理班组班组，工种与工种，分工与合作的关系.一分工就不能很好合作的现象偶有发生;

2.个别员工安全意识有待提高，存在不能接受别人的事故教训，不能很好地借鉴和接受以往的经验教训.

3.各岗位工作程序的规范性不强，标准化程度不高.

4.员工遵守规章制度的自觉性不够强，违反规定的现象时有发生;

以上几个方面都是需要我们在今后的工作中加以改进克服和提高的方面.

五、澳大20xx年的战略规划：

企业品牌升级与推广：

加大公司宣传力度

市场大环境的诸多不利因素无疑让建材水暖卫浴行业进入了严冬，澳大公司却实现了营业额50%的增长。对此，在市场越不景气的时候，企业越要注重硬件设施的投入以及宣传力度的加强。“当然，这就需要量体裁衣，根据企业自身实力做具体规划了。”

最大限度地拓展：适合市场的营销模式

“今年的行情不好是不争的事实，但在我看来，卫浴行业只能说增长速度在放慢，而不是说没有增长。金融危机，让消费者绷紧了消费神经的弦，导致买家和卖家都有一个紧张的心态，但中国的卫浴市场发展空间是很广阔的。” 市场广阔，但澳大如何更好地去抢占市场份额?

市场营销模式在发展中日趋成熟和多元化，从昔日的实体店零售为主，发展为如今的实体店零售、工程渠道，以及电子商务平台等模式的并存，这些模式剥离了店面零售的市场份额。而剩下的实体店市场，也因众多大大小小品牌的涌入，空间变得狭小。“所以我们从20xx年力推澳大品牌建设，走品牌化路线，所以20xx年也是我们澳大品牌拓展的一年。我们大家要风雨同舟，共同将澳大这个品牌打响，向国际、国内一二线品牌进军。

六、表彰20xx年度工作“先进个人”。

本年度公司在一些优秀员工的共同带领下，使澳大的发展有了可持续性的转变。致此，澳大特别对他们给予表彰和奖励。

评选方式：是本着公平、公正原则，由员工评选、主管推荐、管理评审等程序进行评定的。

奖励方式：以将金的方式在年度奖金里面体现。在本次会议上就不做一一公布。

各位员工，新的一年来到了，对我们来说成绩已经成为过去，我们必须面对新的机遇和挑战，我相信在李总、余总的带领下，在全体员工的团结努力下，我们一定能够抓住机遇，战胜困难，迎接挑战.我坚信我们的明天会更好!谢谢大家!

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇十七**

经过一年来的不断学习，以及同事、领导的关心和帮助，我已完全融入到了龙泉寺这个大家庭中，个人的工作技能和工作水平有了显著的提高。现将我一年来的工作情况简要总结如下：

一、以踏实的工作态度，适应办公室工作特点

办公室作为企事业单位运转的一个重要枢纽部门，是单位内外工作沟通、协调、处理的综合部门，这就决定了办公室工作繁杂性。由于我们办公室人手少，工作量大，我和两位大姐共同协作、共同努力，在遇到不懂得地方及时向她们请教学习，并优质高效的完成领导交办的各项任务。在这一年里，遇到各类活动和接待，我都能够积极配合做好后勤保障工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不计较干多干少，只希望把领导交办的事情办妥、办好。

二、加强学习，注重自身素质修养和提高

记得局长每次开会都说：“固步自封，夜郎自大”这个成语，虽然这只有八个字，但所表达的意思却是深远的，要求我们必须具有先进的观念，要用科学发展的眼光看待一切，才能适应景区未来的发展。因此，我通过网络、书籍及各类文件资料的学习，不断提高了自己的政治理论水平。工作中，能从单位大局出发，从单位整体利益出发，凡事都为单位着想，同事之间互帮互助，并保持融洽的工作气氛，形成了和谐、默契的工作氛围。

另外，我还注重从工作及现实生活中汲取营养，认真学习文秘写作、景区建设与发展、宣传推介、档案管理等相关业务知识。同时，虚心向领导、同事请教学习，取长补短，来增强服务意识和大局意识。对办公室工作，能够提前思考，对任何工作都能做到计划性强、可操作性强、落实快捷等。

三、坚持做事先做人，努力做好日常工作，热心为职工游客服务

为了做好日常工作，热心为全局职工及游客服务，我做了下面的努力：

1、出勤方面，每天都能提前十到二十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时打扫两位领导的办公室等。

2、公文处理过程方面，严格按照国家事业单位公文处理办法中所规定的程序办事。发文时，能严格按照拟稿、核稿、会签、签发、印制、盖章、登记、发文等程序办理;收文时，按照收文登记、拟办、批办、分送、催办、立卷、归档等程序办理，没有出现错误的公文处理事情。

3、纸张文档、电子文档的归档整理方面。在工作中，我特别注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我在电脑中建立了个人工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

4、关系处理方面，在工作上能做到主动补位。并能与其他各科室人员加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。在工作中我自己确定了一条工作原则，属于自己的工作要保质保量完成，不属于自己的工作范围的配合其他人员能完成的也要按时完成，做到了主动帮忙、热情服务。

5、制度建设方面，以“科学管理为主，人性关怀为辅”的理念。为了加强对人、财、物、法、环的管理，在新任局长上任不久，根据会议精神集中精力对各项管理制度和岗位职责等二十几项制度进行了全面修改和完善，突出制度管理，严格照章办事，为管理工作的制度化、规范化作出了一定贡献。并且，这些管理制度的完善，充分体现了对事不对人的管理思想，使局内各项工作井然有序。

四、严格要求自己，时刻警醒

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新同志，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向老同志学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高政治业务素质。我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽能力去做。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、团结同志、从打扫卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

五、存在的不足

1、在本职工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在这方面，我还有很多不足，比如在作会议记录时，没有抓住重点，记录不全，导致遗漏一些重要内容。

2、对工作程序掌握不充分，对自身业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性和责任心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。

3、缺少细心，办事不够谨慎。文秘工作是相对简单但又繁多的工作，这就要求我必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况。

六、今后努力的方向

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力;在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

总之，一年内在我们三个人的共同努力下，办公室的工作比起以前有了很大的进步，我认为自己从思想认识上、业务及理论知识上有了明显提高，这些进步是与全局新老同志们对我极大支持和帮助的结果离不开的，从老同志身上我学到了吃苦耐劳的敬业精神，从充满活力的新同志身上也为我增添了积极努力、奋发向上、勤奋工作的信心和力量。在此，我从内心深处表示衷心的感谢和致敬，也真诚地希望在今后的工作中，局领导、同事们能对我一如既往的给予关怀和支持，在工作、生活及其他方面做得不妥之处请同志们给予批评和指正，在新的一年里，我将更加努力工作，发扬成绩，改正不足。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇十八**

在集团公司领导下，公司按照年初确定的各项工作目标，以市场开拓为龙头，以强化内部管理为主线，以调整结构、集中效益为手段，公司呈平稳发展的态势。截止10月底实现经营开拓量12.45亿元，签约量9.53亿元，完成总产值 10.3亿元。

一、积极调整经营开拓思路，抢抓市场先机

截止至2024年11月9日公司共参加投议标项目152项，中标74项，中标率为49%，累计完成经营开拓量12.45亿元，签约量9.35亿元，完成了全年计划开拓量17.3亿元的72%。

为使公司渡过难关，乘势而上，公司把经营开拓放在首位来抓，一是公司坚定不移地贯彻集团“大市场、大项目、大业主”的经营战略，公司在年初就明确十大市场，二十大重点项目，领导亲自挂帅，全过程跟踪，使经营开拓保持平稳发展的态势。

二是全面实施经营开拓“三级联动”，由公司领导、市场经营部、各子分公司、项目部作为经营开拓的三个层面有机结合起来，在公司的统一调度下，三方协调开展营销工作。领导班子推行领导营销“232”制度，领导每个月至少拜访2个及以上业主单位，至少拜访3个及以上设计院，至少跟踪2个及以上可靠的项目信息。同时，在各子分公司、项目部推行“一院两司三项目”的经营理念。以确保了老市场不断稳固，新市场不断拓展。2024年仅湘钢、新钢和杭钢三处老市场就中标8项工程，新增合同额1.3亿元。在稳定老市场的同时，新开辟了贵州钢厂，云南路桥、北京湖南大厦、南京钢厂、印钢等5个市场

三是调整市场经营部的运营模式，将市场经营部一分为二，把市场开拓与投标报价分开，并取消了市场经营部的承包运营模式，使市场经营部所有员工一心一意开拓市场。

四是健全规章制度，完善激励政策，不断提高经营人员的工作积极性，公司重新制订了《营业开拓奖励办法》，使经营人员始终感到肩上有压力，工作有动力，保证了中标率的不断提高，2024年中标率达49%。

五是进一步规范投标秩序，公司成立了投标评审委员会，确保投标报价的合理和准确，提前预防和鉴别合同条款中存在的风险，提高公司中标率，规避公司投标风险。

二、进一步加强基础管理，提高企业竞争力

1、狠抓项目管理，提高企业管理水平

工程项目管理是公司的工作重点，我们以建设优质工程、精品工程为目标，强化项目管理，在施工中认真贯彻iso9001质量体系标准，严格执行施工技术规范，实行领导对口监管重大项目及工作联系点制度，确保项目工程的安全、质量、进度、成本等达到预期的目标。

一是狠抓项目质量管理，吸取沙钢质量事故的惨痛教训，为挽回二十三冶的声誉，公司不惜一切代价，将沙钢工程不合格的部分推倒重来，公司重新组建精干队伍，领导前往现场亲临指挥，使该工程按期交工，并一次性验收合格，得到甲方的充分肯定。自沙钢质量事故后，公司努力创建精品工程，将南京西湖苑工程、阳春新钢铁高炉工程、湘钢2号高炉易地大修工程、北京湖南大厦等工程列为公司重点项目。特别是要将北京湖南大厦工程打造成二十三冶的精品工程。

二是狠抓项目过程管理。认真执行项目规范化文件，抓好重点项目规范化管理的试点工作，对嘉盛国际广场项目、颐景园、四川绵竹城北中学、阳春新钢铁及南方印象等姓名进行“10+1”规划化管理培训，并逐步推广实施。对新开工的工程严格按照“10+1”规范化管理实施，切实加强项目基础管理，实现降耗增效，提高了公司的整体管理水平。

进一步加强工程项目和重点工程的监管，实行公司领导对口监管项目与工作联系点制度，对在建项目的安全生产、工程进度、质量、文明施工及成本控制、“10+1”规范化管理制度执行等情况进行监管，以保证在建项目生产经营活动的正常运行。

2、 安全生产平稳进行

(1)根据集团公司总体安排，结合公司的实际情况，调整了安全生产管理委员会，超过5000万元以上的工程项目均设立了安全总监。各子分公司、项目部均成立了相应的安全生产管理机构，设置了专(兼)职安全员，从而形成了安全生产管理横向到边、纵向到底的管理体系。

(2)对在建工程进行地毯式安全质量大检查，对检查督查发现的各类隐患，特别是重大隐患，排查一处整改一处，一抓到底，隐患整改率达100%。

(3)在全司范围内开展“安全生产月”系列活动，对全司所有在建工程进行隐患排查治理安全质量大检查，组织公司员工进行查找身边隐患安全知识竞赛活动，充分发挥“青年安全生产监督岗”在安全生产工作中的作用，对各个监督岗进行一次全面检查和评比，督促监督岗活动向规范化方向发展，为公司安全生产发挥应有的作用。

3、进一步加强人力资源管理

(1)根据公司的实际情况，进一步完善公司的组织架构，按“10+1”的总体构架对公司总部部室进行了调整，设立了办公室，党群工作部、规划发展部、人力资源部、财务部、市场经营部、工程管理部、安全质量部、纪检监察部、成本测算中心、破产遗留问题处理办公室等11个职能部室。

(2)为满足公司战略发展对人力资源的需求，解决当前人才储备不足的现状，加快子分公司、项目部经理接班人和一级建造师的人才队伍建设，为公司优秀人才晋升建立绿色通道，在全司范围内实施“1515”人才培养专项工程，从今年到明年年底，公司将培养15名子分公司及项目部经理接班人，培养15名一级建造师。

(3)为适应公司发展的需要，保证公司整体战略目标得以层层分解和落实，保证员工行动与核心价值取向和公司整体战略目标一致，通过客观评价员工的绩效，进一步提高员工的工作积极性，全面推行绩效管理试行办法。

4、进一步加强财务管理

(1)制定和执行《资金和费用审批程序》、《开具发票及税款缴纳的规定》、《备用金管理规定》和《货币资金管理规定》等规章制度，进一步健全了财务管理制度，加强了对资金的监控力度，提高资金的使用效率，降低财务成本，保证生产经营资金需要，防范各种财务风险，全面实现对资金的集中管理。

(2)开展财务大检查，对各子分公司、项目部的会计基础工作、会计纪律、对公司下达的财务制度执行情况、生产经营的盈亏等情况进行检查，对存在的问题，及时采取有效措施予以整改。

(3)面对公司各项应收账款居高不下的情况，公司特制定了《应收账款回收工作管理办法》，并成立了应收账款回收工作领导小组，由公司总经理担任组长，全面开展应收账款回收工作。

(4)加强与税务部门沟通，营造了一个和谐、融洽的税企关系，充分利用各种税收优惠政策和各种社会资源，为合理避税 做了大量工作并取得了显著成绩。

5、进一步加强工程结算和审计力度

(1)为加快工程结算进度及促进资金回收，结合公司的实际情况，以益阳银色现代城、南京东湖苑、河北邢台项目、株洲嘉盛紫苑江岸等工程结算为重点，带动全司其他工程项目的结算工作，截止目前，报送结算值4.91亿元，其中一审、二审完2.28亿元，已审定2.72亿元，有7.19亿元的结算仍在对审中。

(2)同时，加大对项目的审计力度，依据经营承包合同对各子分公司、项目部职责履行情况进行了重点审计，全年完成了对新城项目部、湘南分公司、安装昌业项目部、安一自控分公司青铜峡和益阳银色现代项目、兴泰项目部、南方项目部、江西分公司、西北分公司、房二分公司、物资设备租赁公司、华东分公司、消防分公司、暖通分公司等14个内部单位经济效益的审计，对沙钢项目、南钢、南京东方龙湖湾一期等项目部的经营效益进行了专项调查。

6、依法维护企业合法权益，正确处理法律纠纷。截止11月初公司共接到诉讼、执行、纠纷案件11起，在法律顾问和法律事务部的参与下，均得到有效的调解。

7、破产遗留问题的处理在集团公司的统一安排和部署下，有条不紊地开展工作，努力维护公司的稳定，为企业的生产经营保驾护航，做了大量扎实有效的工作。

三、进一步加强和改进党建工作，推动企业和谐平稳发展

(一)深入开展学习实践科学发展观活动，推动公司和谐平稳快速发展

为认真贯彻五矿集团和省国资委、集团公司学习实践科学发展观领导小组的统一部署，公司党委组织召开了开展深入学习实践科学发展观动员大会，对开展学习实践进行部署，动员广大干部职工积极投入到学习实践中来，扎扎实实开展好各项工作，确保取得实实在在的成效。

(二)加强领导班子建设，发挥党组织政治核心作用

增强领导班子贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性，着力转变不适应、不符合科学发展观的思想观念，着力构建有利于科学发展的体制机制，提高领导科学发展、促进创新发展的能力，以创建“四好班子”为抓手，进一步增强了班子成员的政治意识、责任意识和大局意识。坚持用科学发展观统领企业改革发展全局，紧密联系企业实际，在解决突出问题，促进企业和谐发展上下功夫，大力加强思想政治工作，充分发挥了国有企业党组织的政治核心作用。

(三)加强基层党组织建设，推动党建工作上水平

按照“支部建在项目上，作用发挥到现场”的原则，加强和改进各直属党组织建设，建立健全各子分公司、项目部党组织。深入开展“创先争优”活动，切实发挥党支部战斗堡垒作用。把提高公司经济运行的质量和效益，作为党组织工作的出发点和落脚点，把生产经营和企业管理中的难点、热点作为开展党内活动的重点。进一步提高党组织参与企业重大问题的决策能力和水平，充分发挥党组织的政治核心作用。把基层党支部建设成为推进公司持续发展的组织者、推动者、实践者。

(四)加强党风廉政建设，提高领导干部拒腐防变能力

今年5月，公司党委、纪委聘请了司法部门领导和专家，针对公司当前出现的违纪现象和职业特征，进行反腐倡廉、核心价值观和职业道德专题教育，进一步加强了领导干部党风廉政建设，不断增强领导干部执政为民的自觉性和拒腐防变的主动性，提高了领导干部主观能动性和工作积极性。

公司围绕企业生产经营管理的重大事项和关键环节，在重点项目上积极开展效能监察。严肃查办违纪违法案件，切实纠正损害群众利益的不正之风。大力弘扬求真务实作风，发扬艰苦奋斗精神，坚决纠正讲排场、比阔气、奢侈浪费等不良风气。

(五)充分发挥群团组织作用，营造企业和谐发展氛围

发挥工会的组织优势和政治优势，深入做好广大职工的思想政治工作。积极创新劳动竞赛形式和内容，深入开展劳动竞赛、安全生产月活动、职工操作技能比武活动。今年3月，在嘉盛国际广场开展争创“工人先锋号”劳动竞赛活动;4月，在沙钢工程开展的为期40天“爱企兴司”劳动竞赛活动取得圆满成功;5月，组织7名员工参加了株洲市职业技能大赛;6月份，开展了“提振信心、再创辉煌”体育活动，丰富了员工文化生活,激发工作热情。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇十九**

今年已经走到了末尾了，即将迎接明年的到来。现在自己也已经顺利的完成了这一年需要做的工作，也取得了不错的成果，在沾沾自喜的同时，也不应该忘记要为新一年的工作去做一些准备。所以在开始明年的工作之前，自己要为今年的工作做好总结，知道自己在这一年具体做了哪些工作，有着什么样的表现。我将从以下几个方面进行总结：

一、具体工作

今年自己做了以下几个方面的工作：

1.认真的完成每一天的工作。在工作的时候我都是非常的用心的在做的，工作完成得不好不仅自己会受到批评，也需要花时间再做一遍，所以我觉得自己不如一开始的时候就做好。

2.完成领导临时分配的工作任务。有的时候领导会临时的分配一些比较紧急的工作，自己要在下班之前做好，但也不能耽误自己每一天的工作，就需要认真的去做好每一个工作。

3. 严格遵守公司的纪律。在完成工作的同时我也不会去做一些自己不应该做的事情，这样是很不好的。

4. 在工作中多进行反思。在工作的过程中我会去思考自己怎样才能够更好的去完成工作，怎样做得比之前要好。

在这一年中我是有了比较大的进步的，这跟我这一年的努力是离不开的，也离不开领导和同事对我的帮助。我对这一年自己在工作当中的表现是比较的满意的，我相信自己在新的一年中是一定会有更好的成绩的。

二、个人收获

在这一年的工作中自己的工作能力是提高了很多的，同时也学到了很多自己之前不知道的一些工作技能，让我更好的去完成了自己这一年的工作。我也明白了工作是需要认真的去完成自己才能够有收获的，若是对待工作没有一个认真的态度的话是什么都学不到的。在之后我是一定会保持着自己现在这样的一个好学的心，保持着自己现在的一个好的工作状态，更好的去做好自己之后应该要做的工作。

新的一年马上就要到了，我希望自己在新的一年中是能够有更多的进步的，所以新的一年我计划要继续的学习，向领导和同事学习，在工作中能够做到专心、用心和细心，让自己在这一年的工作中能够有更好的成绩。我相信只要是付出了努力的就是一定会有收获的，我很期待着明年的工作的到来，我一定会努力的去完成自己明年的工作，我相信我是能够做好的。

**企业年度工作总结 建筑企业年度工作总结篇二十**

各位领导、各位员工：

大家好!

我受公司委托，现将2\*年工作做一总结，同时把20xx年主要工作思路汇报一下：

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：2\*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!

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2\*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。

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\*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。

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\*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20xx年上半年被派往甘肃，至2\*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，加以堵祝当然，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：“企业靠我发展，我靠企业立业”，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。2(\*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，20xx年共消耗小五金567149.21元，比20xx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。

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