# 最新企业年终工作总结及明年工作计划(大全15篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-05-09

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。企业年终...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**企业年终工作总结及明年工作计划篇一**

2\*\*9年年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩，公司企业年终工作总结。现将2\*\*9年工作作如下汇报：

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。今年以来，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

（一）生产经营情况。

今年1-\*月份完成集装箱理货业务 万标箱，比去年同期增长 ；件杂货完成 万吨，比去年同期增长 ；装拆箱理货完成 万标箱，比去年同期增长 %。

今年财务收入共计 万元，比去年同期增长 。利润 元，成本利润率 。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

（二）主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等，工作总结《公司企业年终工作总结》。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既煅炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从09年开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。

2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。今年以来，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某x、某某x二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。今年以来有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。今年以来，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖；进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

**企业年终工作总结及明年工作计划篇二**

时间飞逝，转眼20\_\_年关已到，我到公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年，公司见证了我从无到有。从今年\_月\_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，公司所有人同心同德，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\_\_的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，汇报我在公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

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。

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\_\_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。

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，以最佳的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的\_\_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，20\_\_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!和大家一起从新的起点开始，迈向成功!

**企业年终工作总结及明年工作计划篇三**

20xx年已经过去了，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的惆怅，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到来。

清晰掌握好财务数据是非常重要的。

为了妥善完成这项任务，严守财务纪律，每次采购时都要求食堂2人以上验收签字，及时上帐，保证了经费的专款专用，在节约的基础上为大家采购到新鲜的原料。

其次是食品卫生、环境卫生问题。作为一个集体食堂，严格落实食品卫生安全，关系到每一位员工的身体健康。首先，食堂工作人员每年都要定期进行体检。其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识，切实做好食堂的食品卫生、环境卫生和个人卫生。餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工作台做到随用随清，每周对厨房进行一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令及时整改。要求全体工作人员认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证员工正常就餐。

在此，对于食堂工作人员一年来不辞辛苦，发挥团队精神，大力配合我的工作，确保全年无食品安全事故发生，表示深深的感谢!

今年，我行多家网点进行了装修改造，在装修搬迁过程中，自己能够积极主动配合其它同志工作，利用下班后及休息日的时间，保证了新网点及时正常营业。

我行网点多，本人负责各网点日常的水电等维修工作，在不影响各网点正常营业的情况下，利用晚上和休息日先后对滑翔分理处整体楼内自来水主管道进行了更换、云六所暖气进行分户改造、\*\*支行厨房通风及设备安装改造。由于负责的事物繁杂，突发事件不可避免，总之不论是白天、夜晚还是刮风、下雨，只要接到事故电话，都会以最快的速度赶去支援，保证支行的用水用电安全运行。

除此之外，还有一些较繁杂的工作，在此不一一述说。

一年来，在支行领导和同志们的帮助下，自己在分管的工作中尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，但我也深知自己取得的成绩与支行领导的要求，与全体员工的期望还有不小的距离，还存在很多不足;如面对繁忙的工作还存在一些急躁的情绪，在某些管理上有时还要求不够严格，业务管理方面学习还不够深入，工作思路不够开拓等。

针对以上存在的问题，我相信有领导和同志们的帮助和支持，有坚忍不拔的信念及对工作的热忱，在今后的工作中定能不断克服缺点，努力完善自我，在本职岗位上做出更多的成绩、更大的贡献，使自己的思想和工作都能更上一个台阶!

**企业年终工作总结及明年工作计划篇四**

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的.失落。20xx年这一年是有意义的、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，积极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，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况作工作总结如下：

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起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20xx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基矗。

2、公开公正透明，实现公开招标。

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。

3、采购效益全线凸现。

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。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制;防范、抑制贪腐。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年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

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特别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，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。

房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基矗。

20xx年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

20xx年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程(10个)

房地产企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

3、改进供应商的选择。

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。根据我们的规模，供应商的数量以3家为宜。

4、建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

6、采购员根据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后，采供部提前介入，争取赢得时间，降低采购成本。

在20xx年的工作中，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，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希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、更上一层楼贡献出自己的力量。

**企业年终工作总结及明年工作计划篇五**

xx年年对我具有特别的意义，因为文秘工作是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽努力去适应这一岗位。通过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了xx这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。现在就xx年的工作情况总结如下：

办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放心手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了很多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行“补课”，把一些文字工作带回家去写。

办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把活动圆满完成。

今年是公司的效益与服务年，而办公室就是个服务性质的部门，我认真做好各项服务工作，以保障工作的正常开展。部门之间遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档，我都会及时办妥;下属机构遇到相关问题来咨询或者要求帮助，我都会解答和解决。以一颗真诚的心去为大家服务。

公文轮阅归档及时。文件的流转、阅办严格按照公司规章制度及iso标准化流程要求，保证各类文件拟办、传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层机构，确保政令畅通。待文件阅办完毕后，负责文件的归档、保管以及查阅;下发公文无差错。做好分公司的发文工作，负责文件的打印、修改、附件扫描、红文的分发、寄送，电子邮件的发送，同时协助各部门发文的核稿。公司发文量较大，有时一天有多个文件要下发，我都是仔细去逐一核对原稿，以确保发文质量，一年来共下发红文x份。同时负责办公室发文的拟稿，以及各类活动会议通知的拟写;编写办公会议材料，整理会议记录。每个月末对各部门月度计划的执行情况进行核对，催收各部门月度小结、计划，并拟写当月工作回顾，整理办公会议材料汇编成册，供总经理室参考。办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送至各部门轮阅。

督办是确保公司政令畅通的有效手段，今年以来，作为督办小组的主要执行人员，在修订完善督办工作规程，并以红文的形式将督办工作制度化后，通过口头、书面等多种形式加大督办工作力度。抓好公司领导交办和批办的事项、基层单位对上级公司精神贯彻执行进度落实情况以及领导交办的临时性工作等，并定期向总经理室反馈。

宣传工作是公司树立系统内外社会形象的一个重要手段和窗口。今年在内部宣传方面，我主要是拟写分公司简报，做好《xx报》协办的组稿工作，以及协助板报的编发，外部宣传方面完成了分公司更名广告、司庆祝贺广告、元旦贺新年广告的刊登，同时每月基本做到了有信息登报。

秘书岗位是一个讲责任心的岗位。各个部门的很多请示、工作报告都是经由我手交给总经理室的，而且有些还需要保密，这就需要我在工作中仔细、耐心。一年来，对于各部门、各机构报送总经理室的各类文件都及时递交，对总经理室交办的各类工作都及时办妥，做到对总经理室负责，对相关部门负责。因为这个岗位的特殊性，为了更好地为领导服务，保证各项日常工作的开展，每天我基本上6点多钟才下班。有时碰到临时性的任务，需要加班加点，我都毫无怨言，认真完成工作。

一年来积极参与了司庆拓展训练、员工家属会、职工运动会、比学习竞赛活动等多项活动的策划和组织工作，为公司企业文化建设，凝聚力工程出了一份力。

一年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先;工作热情和主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。20xx年已经到来了，新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

**企业年终工作总结及明年工作计划篇六**

一、本次培训的好处。

有线电视是广大人民群众最喜爱的娱乐形式。它在我国社会主义文化与精神礼貌建设中起着十分用心的促进作用。随着近年来，有线电视网络的迅猛发展，对有线电视网络工作提出了很多新要求。比如，有线电视网络维护、安装、抢修、双向网改造、高清互动升级、付费节目营销等业务工作的进一步发展，要求我们网络管理人员务必具备扎实的通用潜力与专业潜力。这样，才能做好本职工作，促进广电事业发展。

我是一名乡镇广电站网络管理人员，深感自己目前的通用潜力和专业潜力与迅速发展的有线电视网络业务相比，存在必须的不足。因此，务必加强学习，不断提升自己的综合业务素质。此次领导安排我参加培训班学习，我感到十分荣幸。也倍加珍惜这次难得的学习机会，深知此次培训学习的重要好处。我必须要努力提高自己的通用潜力和专业潜力，以便更好地管理有线电视网络，取得优良成绩，促进有线电视事业发展。

二、认真储备理论知识，不断提高自身理论修养。

俗话说，“德若水之源，才若水之波。”理论学习，提高个人修养是我们工作人员的立身之本和成事之基。我们广电系统工作人员肩负的使命就是要做好广电工作，为广大人民群众服好务，将优秀的广播电视节目送到千家万户中去。经过这次培训，我深刻意识到时代的发展步伐日益加快，社会形势也复杂多变。作为中青年骨干务必不断加强政治理论知识和业务知识的学习，更好的适应社会的发展。只有作终身学习型员工，才能与时俱进、掌握扎实的专业技能，更好地开展本职工作。

新的时代、新的形势对我们提出了新的、更高的要求。一方面要给自己定好位，做好承上启下的工作，进一步发挥纽带作用。另一方面要从大局出发，根据基层广电站的实际状况，开阔视野、拓宽思路。这就要求我们的思维、知识要贴合时代的要求，要贴合广大有线电视用户的需要。要做到上述两点，要求我们务必要不断提升自己，采用自学或培训等多种方法提高自己的业务水平，才能更好、更快地完成本职工作，推动我站广电业务的快速发展。

三、注重业务积累，提高服务水平。

扎实的专业知识，过硬的业务水平是做好乡镇有线电视网络管理工作的前提，客户服务、市场营销和行业技术等专业潜力是每个乡镇广电站网络管理人员所务必具备的。要发展乡镇有线电视，扩大业务经营范围，创造良好经济效益，除了掌握好行业技术外，关键要有市场营销技能技巧，具有全心全意为客户服务的意识。

本次培训活动中，我侧重于对市场营销与客户服务两方面的学习。我想，只有掌握正确有效的市场营销方式，再辅之优质高效的服务，才能抓住客户，留住客户，继而抓住市场。因此，遇到问题，我会向老师、向学员请教，共同探讨，以求得正确的答案，也切实提高了自己的市场营销和客户服务的潜力。为扩大市场营销，增加有线电视用户和相关业务，我特地向分公司各部门的同事及其他乡镇广电站网络管理人员取经，把他们的好经验、好做法运用到自己今后的工作中，进一步增加有线电视用户和相关业务，创造更好的经济效益。在客户服务中，我重点学习品牌服务，深刻明白品牌服务的重要性，只有为用户带给真正的品牌服务，才能获得用户的满意，促进乡镇广电业务发展，取得良好经营业绩。我要透过优质服务，体现自己服务的特色，树立自己的服务品牌，真正让用户满意。还要透过品牌服务解决好用户的投诉问题，做到减少用户的投诉，用户来投诉如何解决，确保让用户带怨气而来，能够高兴、满意离去。

四、本次培训的收获。

虽然短短的几天培训结束了，但这几天的所见所闻，使我的思想得到了极大的触动。两位老总讲述的做人道理以及“三个体系”与“七大转变”，给我留下了深刻的印象。这也有助于我今后工作的开展。我觉得自己主要有以下几方面的收获：

(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。

作为一名乡镇广电站网络管理人员，要学好通用知识和专业知识，提高自己的通用潜力和专业潜力，增强工作业务技能，以便自己能够全面做好工作，完成工作任务，取得良好工作成绩。在学习中，要有目的，有方向，要进行系统思考、系统安排。做到不管学什么，都要与推动本职工作结合起来，在实践中善加利用，解决学习不够重视，功底不够扎实，工作成绩不明显的问题。必须要有一种学习的危机感、紧迫感，把学习知识、提高素质作为生存和发展的紧迫任务，把学习当作一种工作和追求，牢固树立终身学习的观念，争当学习型员工，要透过学习，不断提高理论水平，提高知识层次，在今后的工作中多一点踏实少一点虚假、多一点担当少一点推诿、多一点奉献少一点索取，尽潜力做好本职工作。

(二)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

我们务必具备强烈的服务意识，想客户之所想，急客户之所急，做到“三声”与“四心”服务，才能切实提高广大用户对我站工作的满意度。在平时工作中要加强与用户或协助单位的沟通与联系，遇到问题时要多向长辈或工作经验丰富的老同志请教，把他们的宝贵意见有机地融入到实践工作中。注意掌握沟通要领，提高沟通潜力。还要克服畏惧与他人沟通的心理，以不动变主动，做到不管与谁沟通时，都要持续良好的心态和高度注意力，做一个好的聆听者，尽量站在别人的立场上思考问题，让自己更好地理解他人的想法，同时，也把自己的想法和意见及时与对方沟通，达成统一意见，这样就能把无法完成的一件事情及时有效的处理好。

(三)只有突出重点，多措并举，才能进一步推动广电业务的发展。

作为一名乡镇广电站网络管理人员，我要把工作精力着重放到市场营销上，促进业务发展，取得良好经营效益。

1、用心稳妥地抓好以基本收视费发展安装等为主的传统业务，壮大收入总量。

2、把付费节目营销等增值业务的开发作为今后一个时期的重要工作来抓，把高清互动电视的推广作为当前和今后经营工作的重中之重来抓。

3、限度地挖掘网络资源，把资源优势转化为经济优势，完成资源变资产，资产变资金的三资转换，限度地挖掘网络资源。

4、用心应对三网融合，在经营工作上多条腿走路，走多种经营的路子。

5、加强有线电视网络维护、安装、抢修等工作，个性要维护保养好网络，确保网络性能良好、运转稳定，提高有线电视传输质量。

6、要树立服务意识，全面为用户做好服务工作，解决好用户投诉问题，确保用户满意，提高有线电视的社会声誉。

(四)明确目标，增强创新意识。

创新是企业的灵魂，是提高市场竞争力的有效途径。我们要明确工作目标任务，并强化创新意识，用心思索更好的工作方式方法，不断改善和完善自己的工作水平，确保以的工作效率和饱满的热情解决每个问题。要努力掌握“信息管理体系、知识管理体系、营销管理体系”三个体系，切实做到七大转变：用人机制的转变、经营项目的转变、技术行政岗位向服务岗位转变、客户服务向营销一体化转变、绩效工资为主导的营销转变、员工思想向职业化转变;要有创新思维，做到创新管理，加强团队协作与执行力。同时，随时把握时机，寻找工作的突破点，迎难而上，用心完成乡镇广电站网络管理工作。这样，用切实的行动赢得客户的满意与信任，进一步推动我省乡镇广电事业的发展。

**企业年终工作总结及明年工作计划篇七**

从20xx年xx月xx日来到公司以来，我在的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作进行总结。

针对以前的工作，从四个方面进行总结：

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

**企业年终工作总结及明年工作计划篇八**

20xx年是全国xx行业实施大整合、大发展的关键一年，是公司坚决贯彻集团发展战略和整体要求并继续保持稳步发展和构建和谐企业的重要一年。

一年来，企业在集团公司的正确领导下，继续坚持以科学发展观为指导，紧紧抓住生产经营这个中心，按照科学、安全、和谐发展的要求，大力推进技术、管理创新和产品结构调整，突出抓好生产、质量、安全与企业精神文明建设等工作，开创了企业新的发展局面。

全年完成工业总产值xx亿元，实现销售收入xx亿元，利税xx万元，同去年基本持平。能取得这样的成绩得益于经济总量增长、企业内部管理加强和产品统一销售，使得企业产品的盈利能力得到提高，企业的经营效果得到改善。

1、积极推进企业整合工作，增强企业竞争力。通过逐步实现“七个统一”和整合各方资源，建立起集团运行有序的机制。

2、积极推进主辅分离辅业改制工作，做精主业，搞活辅业。制定了企业主辅分离辅业改制总体方案及各辅业单位职工分流方案，并经职代会审议通过，目前正按计划步骤稳步推进，计划在年底全面完成。

3、为实现产权多元化及新产品开发的需要，与xx电子科技有限公司联合组建一家生产经营的新公司，公司拟投资xx万元，以65%的股权控股新公司。进一步推进了企业产权多元化工作，为提高企业综合实力奠定了基础。

4、根据分厂前几年生产经营的情况和企业当前工作的需要，公司对分厂施行了新的经营承包方式并通过竞聘演讲方式选出了新的承包人，旨在改变分厂工作被动的局面。

1、全面落实安全生产责任制。年初各单位与公司签订了安全生产责任状，上缴安全生产风险抵押金5.5万多元，各分厂与班组、班组与个人层层签订了安全责任状，实行安全生产责任制层层分解，人人有责，建立一个“纵向到底，横向到边”的安全网络。同时公司加大了安全生产的奖惩力度，计划拿出50万元作为安全生产奖励，并修改完善了《安全生产责任制度》，以进一步促进了安全责任制的落实。

2、加强安全生产宣传教育，举办中管、技管、特殊工种和新进人员培训班，全年安全培训509人次，有效地促进安全生产管理水平的加强。

3、扎实开展安全检查，全年共开展大的检查6次，查出安全隐患65项，全部整改到位。结合生产实际和上级要求认真开展了全国“安全生产月”活动，在公司内营造了关注安全、重视安全的良好氛围，企业被评为市“安全教育先进单位”。

4、加大安全投入，改善本质安全条件。全年共提取安全技改资金191.6万元，实际用于安全生产费用xx3.7万元，全面提升了生产的本质安全条件。

5、强化管理，夯实基础。公司狠抓了生产现场的定置管理及危险工序定员定量标准的修订，对生产各工序制定定量管理图，划定专业区域和对原来的定员定量标准进行了修改，克服了生产现场“脏、乱、差”的现象，纠正了生产中存在的一些习惯性违章问题。

6、进一步完善公司应急救援预案，建立了各单位事故应急救援预案，并于7月份成功开展了一次演练，有效地增强了职工的自我保护意识和能力。

为适应行业的重大变革和进一步促进企业健康发展，科技工作紧紧围绕扩能、提质和产品开发做了富有成效的工作。

1、xx产品的开发获得重大进展，与xx集团联合进行了试验，取得圆满成功。有关该产品的立项和过渡期产品的生产正在申报和组织，力争在明年内实现近90万元的销售收入。

2、xx生产线实现生产能力的扩能改造工作定位准、抓得早，有关生产布局、设备购置安装、工艺修订完善及各项单项验收均已完成，正等待专家验收。

3、xx项目立项工作已经向行业主管部门提出申请，相关样品准备及配套试验工作取得重大进展，明年内实现产品的车间生产。

4、xx和xx两个产品经过科技部门多年的研制，两个品种的设计定型顺利通过了公司组织的监督，为下一步做好xx的扩大生产创造了条件。

企业党建工作结合中心组、中干培训班、周一例会和党员活动日等形式开展了保先教育、创“四好”领导班子、争当“四高”党员和建设“五好”支部等活动，使党员受到了教育，干部得到了锻炼，党员干部队伍素质有了新的增强。

1、强化制度建设。制定了《公司创建“四好”领导班子文件汇编》，出台了《公司创建“四好”领导班子实施方案》和操作性很强的考核细则。同时坚持民主生活会制度，公司党委和各党支部在今年上半年都组织召开一次高质量的民主生活会。

2、注重政治理论学习教育。全年党委中心组学习12次，中层管理人员学习24次，，丰富了党员干部的理论知识，提高了务实干事的本领。

3、进一步加强企业的党风廉政建设，深化廉政责任制，通过年初公司党委与各党支部签订了党风廉政建设目标责任书和开展教育，落实党风廉政建设责任和推动党风廉政建设深入发展。

4、开展民主评议党员工作。“七一”前夕，公司398名党员全部参加了民主评议活动，按规定对有关党员进行了表彰和组织处理。

5、召开了公司一届党代会，进行了“两委”的换届选举，产生了新的“两委”班子。

6、工会组织认真贯彻“组织起来，切实维权”的要求，结合企业实际在职工中大力开展教育培训、劳动竞赛、帮扶解困等活动，全年开展分厂劳动竞赛4次，组织参加省、市职工技能大赛两次和上级组织的演唱会3次，召开职工运动会一次，春节期间走访苦难职工20多人次，向困难职工发放慰问金30000余元，发挥了联系职工群众的桥梁与纽带作用。7月份公司被评为“省和谐劳动关系模范企业”，8月份工会进行换届。

**企业年终工作总结及明年工作计划篇九**

（一）经济指标完成情况

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积 150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

（二）项目推进方面

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确， xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

（三）企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“xx市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“xx市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得xx区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“xx区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

（四）存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

xx 年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积1561.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7 月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。 xx年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的目趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为末来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严竣考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出xx年工作计划如下：

（一）指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

（二）目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约15万平方米（其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米），计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入1.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场己建成部分80%的招商量。

（三）工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在xx年基本扫除。因此，在xx年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研究及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力；其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进；三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之，xx年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

**企业年终工作总结及明年工作计划篇十**

作为人事部的工作人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

根据实际需要，人事部有针对性地、合理地进行了员工招聘工作。回想起半年前的求职经历，我认为自己有义务尊重每一位求职者，以公司的利益和需要为出发点，以公开、公平、公正为选拔原则，把好公司引进人才、择优录用的第一关。我能够做到对每一位应聘者的简历进行认真的筛选，对每一位有机会前来面试的应聘者报以最热情的对待，为公司领导进一步择优录用新职员奠定了良好的基础。

初到公司，适逢结构重组，人事部结合自身环境制定了与公司发展及执行相匹配的一系列人事管理制度，并由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我能够尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，每月初以统计数据为依据，及时为员工饭卡进行充值，为大家做好后勤保障工作。

我知道，及时更新各兄弟公司及相关往来单位的通讯资料对于公司的业务发展有着至关重要的作用，因此我从未把人事档案详尽、准确的归档整理工作当成一般的人事工作来对待。我能够做到分别以纸板和电子版备份，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐，并及时将最新的信息复印并分发给公司各位领导及办事员备查使用。

由于我本人也是刚刚参加工作，对社会保险、住房公积金以及人事局人才档案管理工作的具体政策和执行程序可以说完全不熟悉。面对每个月的报表和一年里频繁的人事增减变动，我知道只有做到勤问、勤学、勤动脑、勤动手才能胜任这项工作。社会保险、住房公积金和人事档案工作完成的好坏直接关系到每一位员工切身利益的得失，关系到企业信誉的优劣以及企业与员工之间关系的和谐与否。

**企业年终工作总结及明年工作计划篇十一**

同仁们:

下午好！

旧岁已经过去，新年已经到来。在这辞旧迎新之际，我们在这里召开大维装饰20xx年度总结会议及20xx年设计部优秀员工表彰大会。难忘的20xx已经过去，新的一年已经到来，回顾过去的20xx年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了一定的成绩。现将本年度的工作情况作如下总结。

回顾一年来的\'工作，我们主要从以下几个方面加强管理

总结过去一年的工作，我们在取得一定成绩的同时还存在着很多的问题，还有很多的问题有待我们去调整和解决。营销成本增加，税收的增加，以及其他管理费用的增加使得今年增产不增收益；员工个人行为与公司经营管理理念之间还存在很大差距，经营思想方面：有些员工的观念还没有改变过来，员工的责任感和主管性不够强，各部门人员素质的参差不齐、人才的缺乏、以及少数员工的服务不到位、跟单不及时，使浪费和流失了很多的客户资源。特别是极少数员工的炒单行为，更是严重地损害了公司的利益，执行力不够或执行不到位使得公司的很多制度变成了壹张废纸，甚至严重影响了公司的管理形象。

所以说，明年我们要加强管理、苦练内功，加强对员工的培训，提高员工的综合能力，加强制度的执行力，从严打击倒卖私单、倒卖客户信息、炒单、卖单以及私自收取设计费、严厉制止、拉帮接派不团结的行为。并且责任落实到部门，从部门经理、主管抓起，员工有上述行为的部门经理、主管负有领导连带责任，部门经理，除给予相应的处罚以外还要给予行政处分。

公司的管理模式、经营模式、营销模式与市场规律不太相符。受金融风暴和楼市危机的影响，明年的装修市场更是不容乐观，调整经营方式创新营销模式势在必行。并且给我们装修行业带来很大的危机，这些都是解决中低收入家庭的住房，而这些家庭目前并不是我们所定位的客户。还有政府将强制开发精装修房，精装修的楼盘也在逐渐占据我们的市场。如果我们还是原有这种模式经营下去，我们下一步势必很困难。

竞争是残酷的，给别人机会，就是不给自己机会。 没有机会就要自己想办法创造机会。竞争勇者胜！一切成功都是准备出来的。无论你的知识怎么样，无论你的基础怎么样，当你经过充分准备以后，就会产生无比的自信，当你准备而别人不准备时，成功的天平就会向你倾斜。给客户体现出尊敬感。工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对拉单过程中的经验和教训也能够很好的考虑和分析，并能虚心接受领导在工作上的指导建议，不断努力学习提高自己。工作中有时也存在问题，相信在以后的工作中学会弥补这些不足，努力提高业务技能，完善自我。为公司的发展尽自己的绵薄之力！

经营模式是否要改变？营销模式是否要创新？值得我们要认真的考虑。

要求我们必须建立客户关系，注重客户感受，注重新老客户的沟通。老客户的回访沟通，新客户的宣传沟通，通过我们的服务，通过我们与客户的沟通理解，来建立我们与客户之间良好的关系，让客户给我们推荐更多的客户。如今的市场谁关注客户，谁注重客户的感受，谁就能赢得市场。所以说我们一定要真正地把服务做到客户的心中去，并不是你说得多而做得少，哪怕是客户一点点的要求和投诉，我们都要认真地做好，这就是关系营销和口碑营销的要领。

网络营销：今后的时 代一定是互联网的时代，一定会走进网络营销时代，并且要求我们注重网络营销。我们今年也同各大网络进行了全年的合作，可是我认为我们这种合作还不能完全称之为网络营销，只能算是在网络上做活动的宣传与品牌的宣传推广，而没有真正的做到网上谈客户及网上签单。明年我们还将继续与网络合作，安排专业人员进行网上营销和谈客户，我们明年将安排网络公司的专业人员上门对员工进行网络营销专业的培训。让我们所有的业务员要懂得网络营销，通过我们员工与客户的沟通，让我们的客户群更加了解我们大维工程管理及企业文化，从而对我们大家更有信心。（我们营销目的就是为了要让客户对我们产生信心）来争取明年的网络签单客户上一个新的台阶。

20xx年我们还将注重企业文化建设，加强民主管理，积极拓展市场，始终把思想作风建设放在第一位。

我们将继续提倡“诚信、情感、 责任和程序”的人字管理理念，主张“以人文本、诚信经营，”引导广大员工“以企业为家，共同发展。”人是生产力中最活跃的因素，也是企业发展的源泉和根本所在，只有公司所有员工都把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司的管理与生产经营中去，公司才能快速地发展，只有公司为员工提供更好的工作环境，更宽广的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化来引导员工，把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整个工作中，发挥才智，敬业爱岗，求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设强化管理，推行“服务、设计、质量、环保、安全”五位一体的标准化操作流程，促进工程施工在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉和口碑，为共同事业的发展打下坚实的基础”，加强民主管理。以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。

一是从员工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好公司经营管理与发展创新等重大问题，做好管理人员廉洁自律。

合同管理、报价管理、落实标准程序，从公司长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。是因为我们的业务在快速增长，但在市场竞争日趋激烈的环境下，企业利润率却越来越低，深化管理、降低成本、改革创新、挖潜增效势在必行。积极拓展市场，打造多元化服务平台。为了能够使我们的业绩保持稳定增涨，我们高度重视市场营销开发工作，努力实现业务增长是我们开展其他一切工作的前提，如何扩大市场份额是我们不断探索的永恒课题。多种方式、多种渠道并行，重点楼盘重点攻关，重点客户重点跟踪，部门经理、部门主管带头带队的全员营销策略。

始终把思想作风建设摆在第一位。我们要不断学习，不断地提升、不断总结。

思想素质教育，开阔视野，充电扩能，坚决贯彻执行公司的各项制度，一切从公司以及广大员工的利益出发，不以个人利益而侵害公司和员工的利益，敬业勤政、关心员工，并以此来影响教育我们的员工。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人的素质难以提升，企业不改革、不创新、不统一思想，企业就难以展开腾飞的翅膀。今后我将同所有员工一起，继续加强学习，提高工作能力和管理水平，提高思想觉悟，提高员工的综合素质和团队的战斗力。深化企业改革和营销创新，努力解决经营和工作中的各种问题，促进我们企业的健康发展。

在此，我有充分的信心和我们的管理成员一起广泛采纳大家好的建议，并融入到我们企业的改革创新的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、求真务实、开拓创新、奋发进取，带领全体员工为明天更美好，而努力奋斗！

经营业绩的扩展有赖于企业品牌的提升，而品牌提升的基础是我们优秀的设计方案和精细的项目管理及良好的沟通渠道。为此，我们要通过提升大维装饰的品牌为经营服务，以良好的经营业绩充实大维装饰的品牌内涵。

我们将20xx年定为大维装饰的“品牌提升年”，我们的口号是“品牌、使命、激情；沟通、执行、追梦”。我们的市场定位是：专业的室内、外装饰工程整体解决方案服务商。我们的使命是：致力为客户、合作伙伴、员工及社会创造价值。

我们坚决贯彻和推广“标准工程”的管理理念、强化工地形象的管理，我们对客户承诺：“我们绝不把任何一个不合格的工程交给业主，我们将客户质量放首位，将会把所有不合格的工程都砸掉免费重做”，并且请业主给予监督，对内我们强调“装修注重细节、细节就是品质、品质就是尊严、品质就是口碑、口碑就是市场”，做装修就是做工程，做工程就是做口碑，在所有的营销当中口碑营销是最厉害的，而且成本是最低的。我们工程施工管理最主要的目的就是口碑，一定要有良好的口碑，而不是利润，利润只不过是在口碑前提下所产生的必然结果，我们一定是把品质放在第一位，通过强化工程管理，使得新的一年内工程质量、工地形象也有所提升。为此我们要继续大力推进区域营销模式，完善和优化区域营销手段，紧紧抓住扩大经营业绩，提高经济效益的战略核心。承接重大知名项目，通过项目这个重要载体，弘扬大维装饰的品牌。

同事们，通过今天这个会议，我希望我们在座的人员能进一步解放思想，发现问题并解决问题。加强学习先进的管理方式，先进的管理理念，在工作中能以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，把企业管理工作推上一个新台阶。如何完成目标主要靠我们大家层层落实，从头抓起，在座的每一位都是公司的一员，要有使命感、责任感、荣誉感，严格考核自己，各分公司负责人及部门负责人必须把各项目标真正的落实到实处，在落实上下功夫。

我很欣赏这样一句格言：态度决定一切，自信战胜一切！态度是一个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果。 自信是一切行动的源动力，没有自信就没有行动。我们要对自己服务的企业充满自信，对我们的产品充满自信，对自己的能力充满自信，对同事充满自信，对未来充满自信。相信我们呈现给客户的产品是完美的，相信自己的一切活动都是有价值的。在我们的心里，“敬业，诚信，进取，创造”是我们人生的信念，“无私奉献，稳健务实，追求完美”是我们事业奋斗目标，“努力学习，追求上进”是我们工作的勤恳态度。

展望未来，我们将同心同德，共同努力。我们有理由相信，公司因为有我们而卓越，我们因为公司而成长。

20xx年春节即将来临，在此向大家拜一个早年，祝大家新年愉快、身体健康、合家欢乐、虎年大发。

**企业年终工作总结及明年工作计划篇十二**

今天，在这个岁尾年头，我想骄傲地说一声：“一份耕坛一份收获，我没有辜负领导的\'期望”。但是，成绩已经是昨天，我更关注的是今天和明天。对于成绩的回顾也不是我一贯作风，领导和同事也看在眼里记在心里。

我注意到了财务工作的许多薄弱之处，作为财务部门的主要责任人，我同样有不可推卸的责任。要达到新一时期的高标准，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处。

一、查找的问题

2、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了财务管理人员的业务培训。

3、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色。

4、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通。

5、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够。

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为单位的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财”是我财务部门应尽的职责。在单位加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高。

“查找不足赶先进，立足根本争先进”，作为个人我们要实现体现自已的人身价值，企事业的兴衰直接关系到个人的荣辱，作为财务管理部门，为实现共同的目标我们要添砖加瓦，要有艰苦创业精神、改革创新精神、拓展市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。我们要把这六种精神贯穿于具体的工作中中去，20xx年工作作为财务部的主要责任领导，对于“如何提高自我，服务于本单位”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将工作放在加强财务管理与财务分析这二块。

二、完善单位内部管理制度;责任明确分工，加强责任考核

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使管理制度更趋于完善，财务部门将结合单位整体管理的要求，与有关部门进行修正。

部门责任人之间明确分工职责，按照年初签定的责任合同，组织落实强化到位，同事之间相互信任，遇事不推诿，搞好通力协助，对分管内容加强责任考核力度，做到奖罚分明。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，我们将根据各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，特别是各人员的计算机操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，总结之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

四、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用

作为财务部的责任领导，既是一名财务工作人员，也是财务管理制度的组织者，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对条线人员要积极引导，做到上行下效，帮助条线人员解决问题，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进。

五、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能

今年是精益管理年、效益满意年、科技创新年，我们将继续加强各项费用的控制，行使财务监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务。

六、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据

我知道合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，并将使我们的工作事半功倍，在企业成本分析上向老财务学习、向书本学习，量化分析具体的财务数据，并结合总体战略，为决策者和管理者提供有力的财务信息支持。

以上工作是我财务部门下一期的主要工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务战线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章!总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

**企业年终工作总结及明年工作计划篇十三**

1、统计工作要做到按时准确地上报

统计工作是一项非常重要的工作，随着公司的不断发展状大，公司领导对统计工作也逐渐的重视起来。这就要求我们的报表工作将要更加的精益求精，同时也将激励我们更好的做好统计工作。

20xx我们的统计报表工作每个月都能够按时准确的上报。从每月的20号开始到次月的16号之间是上报报表的时间，昌吉市统计局、经贸委、自治区统计局等各单位的报表加总起来每个月大概要报20张报表。到了季度或半年、年底就要增加到25张左右。因此，今年我们对基层报表的时间进行了调整。每个月我们都要求各单位的统计员在18号至19号开始将报表上报表，有时统计员因其他工作而忘记上报，我们都要及时的电话提醒。我们坚持做到不迟报一张表。在准确性方面，我们实行的是三级复核制度。因为我们都是提前一天开始收集资料的，所以我是第一级汇总核对，在汇总完成后我都要与往年的数据进行比较核对，与上月的数据进行比较，核对与以往的数据是否有大的异常，如果没大的出入，我就将报表交给张岭做二级核对，张岭在核对无误错误后，再交由部长做最后一级的三级核对，因而在准确方面我认为是没有问题的。

2、加大力度对各厂的统计报表的审核指导

因为我们的统计工作是根据两厂的报表汇总形成合并报表上报到统计局等相关单位的。我们不直接参与数据的统计收集工作，不直接与各单位的生产部门接口，这就使得报表的准确性受到下级单位统计员工作的影响，针对这种情况我们就每个月与企管部门的统计数据进行核对，加大复查的力度，力征数据达到准确，不出现少报、多报、错报的现象。在年初我们还准备对基层单位的统计工作进行检查核对每个月的数据的真实性，因此，我们将联合企管部将对各单位的统计报表数据进行突击性的检查，看各单位的报表数据是否有不真实的性况。但由于工作上的一些原因，此项工作至今还没有进行，我想接下来的一段时间里我们将进行检查、落实。

3、在统计方面与企管部做到信息共享不做重复工作，加强沟通协调一致

企管是全公司做为生产经营的管理部门，已经是在对全公司的产值等各项指标进行统计了，而财务部又在做统计后对外上报报表工作，在统计工作上说是在做重复的工作，为了不做重复的工作我们就必须加强与企管部的信息资源的共享，尽可能的减少重复劳动，减少信息资源的浪费。因此在每个月上报报表时我们都会到企管部收集数据，这样就做到了：我们有的就与企管部进行核对，我们没有的就做到在企管部收集，减少了重复工作，增加了工作效率，增加了数据的准确性。

住房公积金是员工的一项福利金，在年初的工作安排中要求及时交纳、核对公积金账务。由于历年来我们交纳公积金都是实行的补交制，就是我们把每月要交纳员工的明细都要一个不少的全都打印出来交给公积金中心和银行，银行再一个人一个人的往机子里输，不管人员的状态(封存、正常)，由此带来了很多人员少交、漏交的问题。为此我们用了近一个半月的时间与银行、公积金中心对账，把每一个员工的信息都核对了一遍，实现了三方账目的统一，现在交纳只需要打印变更清册就可以了，接下来我们又把员工的缴纳的基数进行了调整。但是随着公司不断的壮大，子公司、关联企业的日益增多，截止至今年2月份共为8个子公司、5个分公司、7个关联企业以及总公司等23个独立核算单位，两个账户共1600多人(明细附后)都由公司财务部统一代缴，问题也就频繁出现。鉴于统一代缴制度的问题频繁出现，我们建议公司领导将公积金与养老统筹一样下放到各单位自行交纳，这项工作得到了公司领导的同意，现在在公司缴纳的单位还有四个核算单位，核算、汇总起来也简单多了，也能及时、准确的`缴纳了，并且账目也都能对得清了。

我们公司的技术中心是技术中心。因此，按国家的规定，技术的资金要实行专款专用的。技术中心的日常业务主要是公司的专利申请、为各项科技活动而出差人员的差费支出，每月的工资发放等工作。每个月的业务量不大，但很零散，且业务的跨月份的比较多处理起来不方便。这就要求我每个月要仔细的计好每一笔资金的流出与流入，尽可能的不要跨月份，防止账实不复的现象出现。

从五月份开始科技管理部的预算也由我来核算。由于年初的预算制定时没事有些问题没能考虑进来：俞总工的预算，技术中心的预算以及有些费用的分摊等问题都没能做明确的规定，导致了现在科技部的一些费用超支且有些费用没有地方列支的现象。这就使得预算的科学性、合理性大大折扣了。为此我建议科技部下一年的预算时尽可能的科技部与技术中心分开，科技部按公司的预算走，技术中心则以项目核算列支，没有项目的就不列预算，不允许列支。

1、在统计报表方面，明年要严格规范报表的格式，上报的时间，上报报表的质量，如果有可能的话，能够对基层的统计员进行考核，以确保报表的真实性。与此同时要加大统计报表重要性的宣传，主要是对基层领导的宣传，提高认识，使得领导能够支持我们的工作。

3、技术中心的出纳工作，虽然工作量不是很大，但是，也不能放松，要尽可能的保证每一笔汇款准确无误。同时针对今年的预算中出现的大量问题，在明年的预算工作中，要提出合理的建议，以尽可能合理科学的设计好科技部、技术中心20xx的预算，以避免像今年这种漏掉或者没有设置的现象发生.

**企业年终工作总结及明年工作计划篇十四**

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。

自工程公司8月份注册以来，在集团公司的领导大力支持下，全体干部员工围绕公司最初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了基本令人满意的成绩：20xx年工程公司与中煤建安第六十九工程处签署的项目有《图克工业园区蒸发塘土工格栅采购项目》574x\'x0元、《图克工业园区蒸发塘砂砾石采购项目》2203594元、《图克工业园区蒸发塘粘土夹石采购项目》1911640.5元、《人工湖取水泵站施工项目》xx80000元、《门克庆至图克人工湖输水管线施工项目》6856675元、共五项工程，合同总产值xx026059.5元，已完成总合同产值的47.36%，即已完成产值为61693840.5元。产生总利润为27xx661.8元，利润比例为35.002%，这一切为我工程公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切和集团领导高瞻远瞩的思路以及工程公司全体员工的辛勤劳动的，在此，我代表工程公司对集团领导以及工程公司奋战在工地一线的全体人员表示最真挚的谢意!

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

1、工程公司于20xx年8月份注册成立

2、初步建立工程公司基本组织架构

3、初步建立工程公司基本运营制度

4．工程项目班组管理人员的基本确立以及劳务实力的考察

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、收入均体现了工程公司一直狠抓的 “保证成本利润再创新高”方针;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、 工程全方面人力严重的不足，致使管理工程出现捉襟见肘的表现

2、 管理制度的不完善导致工程项目管理一盘散沙

3、 公司管理结构不明确无法对应专业责任人

5、 项目预算成本与实际成本的无有效对比数据，无法对项目进行跟踪有效控制

6、 盲目施工使项目成本大大增加

回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小，但是有成绩的同时也要正视我们的不足，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：

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。

（1）、对全体员工进行定位式调岗。定位式调岗公司坚持了“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增长相同步的精神于近日完成了此项工作。要充分体现了“以人为本，人人体现自我价值”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，总之通过多种手段，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。上清醒认识自己职责的教育课。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，要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”。

实时掌握工程进展情况，要做到成本严格控制、利润及时实时体现的项目管理体系。

人：以人为本（体现人人为我，我为人人的贯彻思想）和：和睦和谐（ 团结就是力量） 力：执行力、行动力、思考力（把执行力加思考力转化成行动力）赢：互利互赢（打造一和谐共赢的卓能团体）

1、 针对20xx年我公司的项目继续发挥20xx年未完成的项目《门克庆至图克人工湖输水管线施工项目》项目截止20xx年1月x\'x日以完成总工程量的20%，后续项目施工要发挥20xx年工程公司的优点避免缺点与不足争取在此项目上再创辉煌再创佳绩。

2、 20xx年巴图湾乌审旗政府输水工程（168.7公里输水管线）现在正在筹备前期设计规划阶段，年前有望开始招投标的程序，此项目总概算约为16.28亿元，我们以及集团公司领导一直积极关注此项目的动态，此项目正式挂网招标，我公司将积极推进项目的投标等各项工作，如果中标，我们将以此工程为重点目标工程，保证完成成本目标的前提下重新改写历史，再创佳绩，再创辉煌！

3、 20xx年中煤能化公司规划建立高位水池，总投资概算额约为2.47亿元，我们将关注此项目招投标的实时动态，积极跟进，努力确保该项目正常上马。 20xx年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20x\'x年也已向我们走来。新的一年，万象更新，我公司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20xx年年度目标任务而努力奋斗!

谢谢大家!

**企业年终工作总结及明年工作计划篇十五**

xx，x，现年xx岁，xx文化，xxx棉织厂职工。自参加工作以来，本人工作积极努力，任劳任怨，圆满完成了领导交给的各项工作任务，个人思想、业务等方面都得到了较大的发展，现将主要情况总结如下。

作为检验工，本人不断学习相关业务知识，了解各种检测标准及应用，不断充实完善自己。时刻了解新检验标准，保证自己能熟练应用种类检验器具，以搞好本职工作打下坚实的基础。

确实执行本岗位负责监督检测的有关标准、试验方法及有关规定，做到所做每项检验都有法可依。由于检验项目多，项目检验时间不一，提前将工作做到位，避免技术人员不了解工程检验要求及技术指标而延误单，影响进度。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，全身心地投入工作，认真遵守公司的各项规章制度。有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司工作做出了应有的贡献。

尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。在今后的工作中，我将进一步强化学习，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，用更务实的精神和过硬的技术为单位的发展做出积极贡献。

通过学习，我对细纱机、喷气织机、有梭织机的基本状况及工作原理有了更深的认识，现将学习工作情况总结如下：

学习下，我对后纺车间设备整体情况、细纱机的主要机构、工作原理、工艺知识有了深刻的认识。

1. 后纺车间现有设备状况：

xx台细纱机、x台xx赐福来自动络筒机、x台xx村田自动络筒机、xx台络筒机、蒸纱机x台、皮辊加油机x台、气动套皮辊机x台、磨皮辊机x台。

2. 主要机构

2.1喂入机构

喂入机构主要由粗纱架、导纱杆、横动装置组成主要作用是支撑粗纱，将粗纱顺利的喂入牵伸机构，减少粗纱的意外牵伸，同时保护胶圈胶辊。

2.2牵伸机构

将喂入的粗纱进一步均匀地抽长拉细到成纱所需要的线密度。牵伸的机构主要零部件包括：牵伸罗拉、胶辊、胶圈、销子集合器。

2.3加捻卷绕机构

加捻和卷绕，以及升降和成形，几乎是同时进行的。这部分的机构包括叶子板、导纱钩、隔纱板、纲领板、纲领、钢丝圈、筒管、锭子、滚盘、锭带盘等主要零部件，以及纲领板与叶子板的升降装置和成形传动机构等。

3. 细纱机的工艺过程：

3.1牵伸：粗纱从吊锭上的粗纱管上退绕出来，经导纱杆穿入横动导纱喇叭口，喂入牵伸装置，主要靠三对xx表面速度的差异，将喂入的粗纱均匀的牵伸、伸长、拉细到符合要求的，纤维相互平行的须条。这个过程称为“牵伸”。

3.2加捻：经过牵伸的须条从前罗拉吐出，经导纱钩，穿过钢丝圈，钢丝圈在纲领上做高速回转，每转一圈，就给须条加上一个捻回，这个过程就是“加捻”。

力的作用，其转速实际上比锭速低，速度差异就形成了卷绕速度，其大小与前罗拉的输出速度相适应。这一随着加捻过程同时完成的动作称为“卷绕”。

从x月xx日-x月xx日期间，我在喷气保养、改车组学习，保养主要负责车的检修维护，保全主要负责大坏车与工艺改车工作。通过学习我对喷气车间及喷气织机各个零部件的作用、在平时工作中怎么保养维护织机、主要工艺知识有了一定的了解。喷气车间的产品已是成品，平时开关车检修车时要重视安全的同时特别注意不要造成疵布、油布的产生。

1. 喷气车间设备状况

喷气车间现有日本津田驹、咸阳纺机和陕西普声织机共计374台，日本津田驹的织机综合性能明显优于国产织机，在生产中很少出现故障，因此平时检修以国产机为重点对象。

2. 喷气织机特点

喷气织机是利用空气作为引纬介质，以喷射出的压缩气流对纬纱产生摩擦牵引力进行牵引，将纬纱带过梭口，通过喷气产生的射流来达到引纬的目的。具有车速高、效率高的优点，但能耗大，需要大量的压缩空气，压缩空气中不可避免的`经常含有一定量的水分，如不能及时过滤清除，会对产品质量造成一定的影响。

3. 喷气织机技术

喷气织机在传统织机机械的基础上综合运用了电子计算机技术、传感技术、变频调速技术、射流技术。电子检测装置将检测到的信号实时传输给计算机，计算机经过分析计算对全机的运动进行控制，并将数据传递给触摸荧屏显示各类生产数据，操作者又可以根据需要在触摸屏上设置参数从而实现人机对话。计算机可以根据不同故障发出相应的指令控制塔灯，从而使值车工根据塔灯的颜色很快的判断出问题，简化了操作，提高了工作效率。

4. 喷气织机的主要机构

开口运动机构、引纬运动机构、打纬运动机构、送经运动机构、卷取运动机构、织边装置、断纬自停装置、断经自停装置、传动装置。

5. 主要工艺项目

负责根据工艺员下发的工艺单参数更改车转速、后梁高度、综框高度、摆放凸轮、调整l值、调整边剪等。

从x月xx日到x月xx日，我主要在有梭保养、保全、梭子房、加油房学习。保养主要负责修理、维护运动中的活车。保全主要负责平车，相对难度小于保养。梭子房负责把梭子打磨光滑使其不挂纱、梭子的校正使纱管处于最佳位置、坏梭子的修复。加油房负责对有梭xx台车加油润滑，有梭车不同于喷气车没有集中供油，车上存在快油眼、中油眼、慢油眼，需要大量的人力来加油，以维持机器正常的运行。

1. 有梭织机特点

以梭子为引纬器将纬纱引入梭口的＂织机＂。梭子引纬织机震动大，噪声大，机物料损耗多，不利于高产的缺点，因此，一般的有梭织机正在逐渐淘汰。为安全生产，通常有梭织机分为左右手车，开关手柄在机器右侧的称为右手车，反之，称为左手车。

2. 主要机构及辅助装置

2.1 主要机构

开口机构：使经纱作垂直方向上下移动，形成梭口；

投梭机构：把纬纱引入梭口；

打纬机构：把引入梭口的纬纱打向织口，形成织物；

卷取机构：把织好的布纵向移动，卷在木辊上。

送经机构：把织造过程中需要的经纱量及时送出。

2.2辅助机构及装置：

断经关车装置、断纬关车装置、经纱保护装置、边剪装置、传动刹车装置、飞梭保护装置、连续补给纬纱的诱导装置、自动换梭机构。有梭织机与喷气织机最大的不同就是这种织机上没有一个电子传感器，轧梭关车、断经关车、断纬关车、掉筘关车都是通过机械式的触发传递到停机轴拨动开关从而实现关车。

由于学习时间紧迫，起初对各车间的环境、设备、产品、工艺流程比较陌生，加之在各车间的学习时间有限，因此不能完全的对各个车间的所有设备部件的作用完全掌握。但是通过xx深入实际的学习使我对厂里各车间的设备的工作原理、性能、基本单元的构件有了更深的认识，为以后不断的加强设备的管理，保证设备完好工作打下良好的基础。

感谢厂领导给予的学习机会，让我在车间实践中学习，以后的工作中我将不断的提高自身的工作能力，工作水平，克服缺点，自我完善，将所学的知识运用到工作实际中去，根据公司的设备现状做好坚实的基础工作，以饱满的热情和充实的干劲为公司的发展添砖加瓦，为公司的设备管理竭尽全力。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn