# 企业年度工作总结报告(优秀11篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-07-26

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。企业年度工作总结报告篇一20xx年...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**企业年度工作总结报告篇一**

20xx年，受国内宏观调控、经济增速放缓的不利影响，xx公司的经营遇到了不少困难。但xx公司毫不畏惧、迎接挑战，在公司董事会的正确领导和经营班子带领下，依靠和发挥全体员工的力量，紧扣主营业务，调整经营策略，加强规范管理，取得了一定的经营业绩，现将园林公司20xx年度经营情况报告如下：

（一）生产经营概况

截止12月25日，公司实现主营业务收入6510.32万元，完成年度计划指标的95.74%，实现净利润700万元，回款2148.31万元，回款率达33%。其中园林工程收入5800万元，完成计划指标的96.67%，苗木销售收入570万元，完成计划指标的71.25%。公司业务规模持续增长，盈利能力不断提升，营业利润不断增大。

（二）经营管理工作开展情况

1、工程建设

20xx年，公司实现xx工程建设收入5800万元，完成年度计划指标的96.67%，收回工程款1572.95万元，回款率达27.11%。先后完成xx景区主入口北片区提升改造景观工程bt项目、xxx二期会所主干道及样板房绿化工程、xxx室外景观工程、xxx两侧绿化工程xx大道与xx路平交口小广场工程等一批具有较大影响力的园林工程施工建设，并圆满完成xx厂绿地养护项目，得到广大客户和社会各界的一致认可，有力扩大了公司品牌知名度和美誉度。

2、苗木经营

截止12月25日，公司实现苗木销售收入570万元，完成年度计划指标的71.25%，回款509.10万元，回款率达89.31%，另完成工程调拨结算127.90万元，对外业务赠送用苗24.57万元。年内新开发客户18家，新老客户累计发展到82家，其中年度合作金额10万元以上的客户达32家，建立了xxxx（集团）、xxxx房地产等优质客户。

全年完成苗木采购1284.47万元，其中用于工程项目的苗木采购361.14万元，占采购总额的28.03%；用于基地建设的苗木采购906.87万元，占采购总额的70.60%，支付苗木采购款1283.61万元。所有苗木产品验收平均合格率达90%以上，建立了省内外一批知名优质供应商，有力保障了在建工程项目和基地建设的顺利进行。

3、生产建设

20xx年，公司各基地新增苗木栽植620806株（袋），截止12月25日，公司基地库存苗木数量达1297745株（袋），其中乔木279514株，球体26957个，灌木8859株，地被977163袋，盆景5252盆。

完成xx基地开发建设500亩，完成蓄水池建设、土地平整、道路铺设、水网铺设、电网安装、喷灌安装等基础设施建设，完成新增苗木栽植35619株，其中乔木24288株，球体11331株。

建设xx观赏苗木交易中心钢架温室大棚，已完成基础建设投入242万元，于10月份完成钢架大棚主体建设，目前处于临街外立面及内部办公区建设施工阶段，预计20xx年3月完工并投入运营。

4、综合管理

在行政办公方面，除做好公文处理、档案管理、会务组织、后勤管理，安全保卫等各项工作外，配合集团公司erp系统的建设和应用，完成流程、表单的制作和完善，配合集团完成公司苗木资产登记抵押贷款材料的编制上报，此外顺利通过了工程业务方面的质量管理体系、环境管理体系、职业健康安全管理体系的认证，成功组织申报xx省农业科技示范园项目，申报建设乡土树种绿化苗木培育基地建设项目，获得xxx联合会专项补助资金30万元，完成了省林业产业龙头企业复审答辩，组织完成第八批农业产业化经营与农产品加工省级重点龙头企业申报工作，目前已通过网上公示。

在人力资源管理方面，较为圆满地完成了人员入职离职管理、薪资发放、社会保障、工伤事故处理（2024年遗留）等各项工作，重点开展了各项培训教育工作，先后组织员工55人次进行专业技术职称评审、安全员培训取证、项目负责人培训取证、城建行业从业人员上岗资格培训取证各项工作；邀请四川国光公司、用友公司等合作机构就企业信息化、苗木病虫害防治等方面做专业培训指导，并组织对营销部、生产部、技术部的管理人员和业务人员进行业务能力的考核测评，取得预期效果。

5、安全生产

20xx年，公司全力加强安全生产管理，安全防范工作得到各级领导的重视，员工安全生产意识显著增强，公司安委会认真抓好各部门、各时期安全生产的监督、检查和落实，今年公司未发生一起重大安全事故。

1、计划指标和既定任务未能全面完成

截止12月25日，公司收入指标、利润指标、回款指标均未完成董事会下达的年度计划指标，主要是市场拓展能力不足，参与市场竞争能力不强；专业技术和管理团队匮乏，项目运营能力较差；年内建设项目以市政工程项目为主，行业特点导致回款周期长，回款困难大。

苗木交易中心建设项目、xx基地建设项目、xx基地苗木产品结构调整等既定任务未能如期完成，一方面董事会决策部署有变动调整，一方面经营管理层及经办部门和人员对工作指令的理解认识和执行力不够，畏难情绪明显，这些问题值得公司经营管理层深刻反省检查，并在20xx年工作中认真研究解决。

2、勤勉尽责不够，管理水平不高

经营管理层勤勉尽责、敬业奉献程度不够，工作中存在畏难情绪，执行力不够坚决，对各项工作的监督、检查和考核不到位，由于决策不够审慎，导致xx基地新；中层管理人员普遍缺乏忧患意识、风险意识、大局意识、成本意识和服务意识、在施工组织、质量管理、成本控制、安全生产、团队建设等方面缺乏有效的措施和手段。

3、综合实力弱，竞争力不强

公司现阶段自身运营能力和造血能力薄弱，业务运转尚离不开集团公司在资金、项目上的支撑；高学历且具备中高级技术职务及工程类执业资格的专业技术和管理人才匮乏，目前仅具备园林施工贰级资质，缺乏安全生产许可、风景园林设计专项资质及市政资质，在承揽园林工程业务的规模和范围方面均受到限制，项目评估分析能力、工程投标能力、设计实力、施工能力仍很薄弱。

基地建设和管理尚处于初级水平，苗木产品结构亟待调整，土地综合利用率有待提高；产品规划缺乏商品生产目标、生产周期、经营成本和效益目标的分析、核算和确定；苗木产品规模化、标准化、精品化程度低，与市场接轨不足，产品市场竞争力弱，苗木经营仍处于被动局面，缺乏稳定、优质的大客户资源。

20xx年是充满希望和机遇，又面临挑战和考验的一年。十八大提出的`生态文明建设，将经济、政治、社会、文化、生态建设融为一体，“美丽中国”和新型城镇化建设，承载着园林行业的梦想。xx公司20xx年工作总的指导思想和中心任务是：认清形势，稳中求进，围绕集团公司董事会下达的年销售收入10000万元，净利润2024万元，回款率80%的经营指标，经营目标和主营业务，夯实业务基础，调整产品结构，创新经营模式。在稳定主营业务收益的基础上，确保经营计划和预算目标全面完成，实现公司可持续发展。

（一）抓组织领导，建立经营目标责任制

严格按照集团公司董事会的决策部署和下达的经营指标，公司经营层认真研究产业形势，明确市场范围和客户资源，为切实有效地推进工作，将经营目标责任落实细化到相关职能部门，与部门负责人签订经营目标责任书，将重要经营指标和工作任务列入部门考核事项，做到有布置、有检查、有落实，从而形成上下联动、各方协调，全面推动各项业务稳步健康快速发展的工作格局。

（二）抓改革创新，努力建立现代企业管理制度

切实推进erp的应用、全面预算管理和经营目标责任制，完善改进公司经营战略、管理模式、组织结构、业务流程和管理机制，努力实现公司管理水平和生产力水平的跨越式发展，提高市场竞争力。

（三）抓结构调整，加快发展主营业务

按照“稳健、提质、增效”的原则和搞好规划、突出重点、形成品牌的要求，坚持走规模化生产、市场化引导、集约化经营、标准化管理的路子，全力抓好工程建设、苗木经营、绿地养护三大业务的结构调整和优化。一是在稳定现有工程业务基础上，着力落实xx小区、xxx家园、xx小区二期、xx交易中心、xx路绿化、xxx地产绿化等工程项目的项目承揽和施工建设，力争2024年实现工程收入9500万元。二是加快调整产品结构，打造拳头产品和特色产品，立足xx，辐射xx，稳步扩大苗木经营业务，力争20xx年实现苗木销售300万元。三是围绕xxx厂绿地养护项目，逐步拓展绿地养护业务，力争20xx年实现养护收入250万元。

（四）抓生产建设，着力保障业务需求

继续调整苗木产品结构，合理规划基地布局，推进基地基础设施建设和苗木栽植工作，不失时机地把握生产环节，科学合理地制订年度生产养护方案和技术措施，努力打造规模化、标准化、特色化的苗木产品，保障自建工程项目和对外销售需求。研究抵御各种自然灾害的方法和措施，降低由此带来的苗木损失。抓紧完成苗木交易中心的基础建设，尽快投入运营。

（五）抓教育培训，提高经营管理水平

围绕公司资质管理和队伍建设，由办公室组织制订年度培训计划，重点落实和组织公司员工参加各类职称评定、专业技术资格培训取证、执业资格考证、继续教育获证等。针对性加强对各级管理人员在市场经营、内部管理、团队建设方面的培训提高，努力提升经营管理团队的专业水平。

让我们满怀信心地跨入新的一年，攻坚克难创佳绩，把握机遇攀高峰，全面完成和超额完成全年的各项经营计划和工作任务，努力创建吉成园林更加美好的明天。

xxxxxxxxxx有限公司

20xx年12月1日

**企业年度工作总结报告篇二**

从近几年的自然灾害、全球金融危机的爆发，无一不给人们的生活带来了巨大的影响，此时保险的多种样式被更多的人所热捧。我做一份保险销售工作总结，来系统性的给大家展示保险销售的具体业务流程及近期的发展。

公司在复杂多变的环境下，在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，勇于进取，业务取得了长足发展，业务规模创造了历史纪录，回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足。

一、个人业务取得突破性发展

业务的迅猛发展，一定要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司加大了队伍建设力度，重金聘请\_\_专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。主管也付出了辛勤的劳动，他们时刻关注着自己的组员，帮其解困、助其成长，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。我公司根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“客户答谢会”、“产说会”等多种销售模式，抓住多个新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的果实。

二、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费\_\_万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了\_个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

三、服务社会主义新农村

公司全面落实“巩固城市、拓展两乡”战略，积极响应\_\_关于建设社会主义新农村的号召，我公司加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感。

四、雄踞市场主导

今年上半年，公司发出全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费\_\_万元，虽然这一成绩\_\_公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出历史新高。

五、以人为本，诚信服务

服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期给付案件金额\_\_万元。

这次的保险销售工作总结，更系统、全面的展示了我们公司以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续努力，让更多的人有担保。

**企业年度工作总结报告篇三**

尊敬的领导：

大家好!

回顾这两个月来的工作，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过两个月来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将两个月来的工作情况总结如下：

验货对我来说是一个全新的工作领域。作为验货员，自己清醒地认识到，验货是产品品质的保证，把好品质关是我的责任，是对顾客的承诺。

1、果蔬验收流程：接仓库通知——检验准备——物品核对——执行检验——感官判定——确认签字——填写记录——验收完毕;若感官判定异常则需填写品质异常单。

2、包材、食材验收流程：接仓库通知——准备工具——物品核对——取样——感官判定——确认签字——填写记录——验收完毕。

3、新品验收：包材要企划签字样品;食材要确认书。

4、乳制品验收：新批次到货需提供检验报告、取样送检验检疫局检验。

5、鲜酵母验收：温度小于等于8。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己两个月来还是有了一定的.进步。经过不断学习、不断积累，已具备了验货员工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在异常处理方面、验货标准方面、新品确认方面等能力，经过两个月的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

两个月来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，验货员对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习食品专业知识和品质相关知识。加强对原材料感官检验标准的学习和完善，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;第三，注重本部门的工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进验货员对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。在验货工作不足主要有：

2、对电脑知识的掌握度较低，这直接影响到相应的工作质量;

3、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏;

4、办事效率不够快，生产经常崔货等。

我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，如果完全依据这些表现来决定是否可以继续留在这里工作学习，但我坚信自己能够在今后的工作中表现得更好，保证让上级领导满意。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**企业年度工作总结报告篇四**

进公司多年以来，在老总的领导与支持下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。下面是关于企业员工

年度工作总结

报告的内容，欢迎阅读！

xx年即将逝去，这是我步入昌达公司一年以来，在公司领导的指导、关怀与帮助下，我不断提高一个现场人员的工作能力和素质，保持以学为主的谦虚态度和本着以公司利益为出发点踏实工作，勤勤恳恳，紧紧围绕我煤炭公司全年目标而努力，认真做好自己的本职工作，为了总结过去的经验教训，更好的开展今后工作，现将具体情况汇报如下：

跨出了校园的大门，就得融入社会这个大家庭，为了能够在生活、工作过程中，与同事建立一种和谐的人际关系，我始终坚持“干工作先做人”的原则，不断学习，戒骄戒躁，虚心谨慎，接受领导的教导，不断加强自身思想道德修养，端正做人、做事应有的正确态度，为自己各项业务工作的开展作好铺垫。

工作之余，我努力学习煤炭知识以及其涉及的方面信息，除此之外，我仍旧密切关注国家、省及其他各大煤炭网站，及时了解掌握相关法律、法规的颁布与煤炭行业动态，不断开拓自己的视野。坚持走“活到老，学到老”、“终身学习”的学习路线，时刻不忘多看、多记、多了解， 为自己各项工作的开展打好扎实基础。

将近一年的工作中，我始终认真对待每一天的工作，把握好我所接受的每一车煤的质量，在遇见问题的情况下，及时与领导沟通，最后以最妥善的方式去解决每一个突发情况，坚持以公司的利益为出发点，以公司利益的最大化为目标，以公司的

规章制度

严格要求自己。

要认识自己，树立信心。要时刻检查查自己的不足和问题，及时改正，虚心听取领导和老员工提出的自己身上问题。对自己和公司要充满信心，既看到现实存在的巨大问题又看公司的发展潜力和发展空间，要增强责任意识、危机意识、效益意识，小事做起、从点滴做起，从自身做起。树立自己和公司良好的形象，因为我从进入公司这一刻起，就担负着树立公司形象和义务，而这个责任是我不可推脱，一定要承担的。走进公司后，我深知我的每一句话每一个行为都代表着的形象和名誉。

总之，一年来，我勤奋工作、认真学习实践、尊敬领导、团结同事、热心助人，在各个方面都取得了一定进步，但我深知这远远不够，以后的路还很长，可能遇到各种各样的困难，不过我相信在领导的正确引导和同事的支持帮助下，一切难题都会迎刃而解。当然，我也诚恳的希望领导和同事能够对我做的不足的地方提出批评。相信未来昌达煤炭公司在我以及每一个员工的帮助下会有更高更远更快的发展。

如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但扪心自问，原来学的知识何以致用，你的特长在哪里，刚参加工作的我便迷茫的不知自己的定位。没有一丝的心理准备，公司安排我做信息收集整理工作，乍看起来信息收集数据统计似乎枯燥乏味、平淡无奇，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。

所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人;如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我一年来的工作状况做一个小结。

(一)学习无止境，注重自身的职业发展，多参加管理培训课程。职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

我的主要工作是负责行业的信息整理工作，通过对信息技术和互联网络的应用，将公司开发与经营全过程中产生的大量动态数据、行业供应等市场主要数据和各级政府机关颁布的政策法规进行及时、准确、全面的采集、处理，为公司今后宏观决策提供依据。这使我能在第一时间接触到各类行业政策和投资信息，极大地扩充了我的知识量。在对信息进行整理的过程中，又提高了我对office等办公软件的熟练程度，同时也增进了对档案管理知识的认识。

除此之外,我还尝试着进行了xx项目的成本估算，使我有机会能接触到估算实践工作，对成本估算知识有了一个从理论到实践的升华过程。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

(二)即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。

我工作的很大一部分内容，与信息档案的收集、整理有关，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，档案管理也会更赋于人性化。接触工作至今，我发现需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

20xx年就快结束，回首年的工作，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，充满希望的年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，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）在年里，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）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！

（一）年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度年下半年，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。

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。

（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。

（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。

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。

针对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，x公司的明天更美好!

**企业年度工作总结报告篇五**

为深入宣传安全生产法律、法规，进一步增强广大员工的安全生产意识，提高安全生产水平和安全生产素质，促进公司安全生产形势的稳定好转，我们全面贯彻实施集团公司安全生产教育的部署，按照通知要求，结合工作实际，坚持“预防为主，防治结合，加强教育，群防群治”的原则，统筹安排、精心组织、开展了形式多样、内容丰富的安全教育系列活动。现将活动情况总结如下：

一、领导重视。《关于开展集团公司安全生产知识学习竞赛活动的通知》的通知下发后，就引起了我分公司主要领导的高度重视，组织学习了贯彻落实通知精神，并进行了讨论，使大家全面领会了通知精神。按照要求，我们成立了组织领导机构，精心组织，周密部署，狠抓落实，并下发了《关于开展安全生产知识学习竞赛活动的通知》，要求各单位、各部门，严格按照《通知》精神和各项工作安排，结合各自工作实际，认真组织开展活动。活动期间，要求紧扣“安全第一，预防为主”的活动主题，认真落实集团公司关于安全生产的一系列重要指示精神，大力营造“从我做起，安全在我心中”的氛围。各单位、各部门都在公司的领导下，按照领导小组的统一布置，全面展开各项活动。同时，安全生产知识教育领导小组在活动中始终加强与各单位、各部门的联系，随时掌握活动进展情况，总结交流活动的经验，及时解决存在的问题，确保安全生产知识教育活动取得预期效果。

二、形式多样。为落实好安全教育活动，我们根据实际，紧紧围绕“从我做起，安全在我心中”的活动主题，认真研究安全教育内容及活动方式，组织开展了“安全教育五个一”活动，力求声势大、内容多、效果好，切实提高了员工的安全文化素质，收到了较好的活动效果。

1、开展一次学习。为提高广大员工的安全意识，我们一是按照集团公司的总体部署，于5月初开展了安全生产知识答题活动，把\_\_报刊登的试题以答卷形式下发到基层，组织近1.2万名员工参加，参与率达到96%以上。通过答题活动的开展，强化了员工安全知识教育，进一步树立了“安全责任重于泰山”、“安全第一，预防为主”和“从我做起，安全在我心中”的安全理念，大大提高了员工自我防护意识，夯实了安全生产基础。二是在网络上刊载了大型交通安全教育片《交通安全，从我做起》，并统一下发《道路交通安全法》宣传材料，组织各单位车队的近千名汽车驾驶员收看和学习，在此基础上，还组织了《道路交通法》知识答卷活动，近千名司机驾驶员踊跃参与，收到了良好的效果。

2、开展一次宣传。我们充分利用广播、电视、黑板报、橱窗、标语等宣传工具和阵地，大张旗鼓地宣传中油集团公司关于安全生产的一系列重要批示和安全生产法律、法规、规章及行业规程，大力营造“从我做起，安全在我身边”的氛围。同时，还制作了qhse电视专题片，分期在电视台上播出。各单位也纷纷结合自身工作特点和实际，广泛开展有针对性、知识性、趣味性和有吸引力、贴近生产经营、贴近员工生活的各种宣传教育活动，宣传安全理念，普及安全知识，传播安全文化。活动期间，共悬挂和张贴各种宣传标语138条(幅)，出墙报、黑板报245期，购买张贴各类宣传挂图388幅，组织演讲10场，受到了广大员工的欢迎。

3、开展一次竞赛。为了让员工吸取“12.23”事故的教训，我们通过精心策划，于5月14日组织了一次案例分析竞赛活动。各单位均以借鉴性强的石油开发系统典型事件或发生在本单位的事故为案例，制作成多媒体的形式进行参赛。文图并茂，直观性强的多媒体让广大员工大开眼界的同时，也深刻体会到安全生产的重要性。比赛结束后，我们还把获奖多媒体刊登在新闻网络上，以方便员工进一步观看、学习。

4、开展一次征文。为营造出浓厚的安全知识宣教氛围，我们在广大员工组织开展了学习贯彻实施《安全生产法》征文有奖评选活动。征文内容主要以探讨安全生产新对策、新技术、新思路和新方法为主，在不到一个月的时间里，共收到各单位的180余篇稿件，评选出的60篇好文章给予物质奖励，其中24篇优秀的选送到《\_\_现代安全》、《中国劳动保护杂志》和《中国安全科学》等杂志进行了刊登。

5、开展一次讲座。在加大对安全生产法律、法规宣传力度的同时，我们于5月20日下午举办了安全教育讲座，近三百名高级管理者参加了学习。讲座中，从学法、懂法、守法、用法等方面，深入浅出地上了生动而深刻的一课，切实提高了高级管理者的安全意识和安全素质，使他们懂得了运用法律武器抵制各种违章指挥、违章作业和违反劳动纪律的行为，筑起牢固的安全防范意识大堤。

三、以活动为契机，认真组织开展安全大检查，及时排查事故隐患，促进安全生产。活动期间，我们把深化安全专项整治工作与安全检查工作紧密结合起来，在广泛开展安全知识教育活动同时，加大检查力度，及时查处事故隐患。公司共出动检查人员80人次，检查现场142处，查出各类安全隐患14条;质量安全环保处抽调专业人员组成安全检查组，分别对5个重要的所属单位行了为期5天的安全大检查，检查组查出各类安全隐患10条，曝光亮相2个单位。

**企业年度工作总结报告篇六**

根据重庆固威商贸有限公司发展战略，结合\*\*年公司业务开展和企业建设现状，现将\*\*年度的工作作出如下汇报：

在工作方面，公司在\*\*年的发展中取得了如下的成绩：

一、\*\*年重庆固威商贸有限公司以自身资源为优势独立进入外贸领域可谓恰当及时，而且重庆绝大部分市场竞争对手以及潜在竞争对手如合盛工业、凯米尔等机电生产或销售企业也几乎是在同时从6月份到12月份先后进入阿里巴巴或环球资源等b2b电子商务平台开展外贸和内销业务。

重庆作为西部最大的工商业城市，从20xx年到\*\*年短短三年间外贸出口总额翻了一翻，从15亿美元到了30亿美元，年均增长超过30%，足以显示了重庆作为西部地区一个良好的出口窗口的巨大优势。

加之今年三峡工程已顺利完工实现蓄水，三峡水运将给重庆带来便捷实惠的出海大通道，重庆区域优势将更加明显，与沿海地区的差距进一步缩小，交通运输方面的迅速发展给重庆带来无限的商机。

作为一家重庆本土的生产贸易型企业，聚集天时、地利、人和，坚定做好外贸出口工作应是企业发展的必然之趋势。

我们应当大力发挥企业在生产加工方面的优势，走出去，引进来，使企业向着国际化，规模化，现代化的大型集团公司迈进。

二、重庆固威商贸有限公司现阶段的主要产品：微耕机、机械零部件以及通机产品都非常适合国际市场的需要。

此三类产品皆是重庆地区强势产品：

尤其是在微耕机一块，重庆企业以其重庆强大的生产加工实力，以及完善的销售及售后服务体系占据了国内60%的市常除了合盛，威马等极少数生产厂家能以自有品牌出口，连凯米尔，嘉木等众多生产厂家也只是为国内外品牌做oem。

很大一部分原因是无法在海外建立起自身的终端销售及物流体系，无法提供像本田等大型跨国企业完善的售后服务。

所以，短期内重庆固威商贸有限公司可以在欧美国家先从为国外客户oem生产加工做起，逐步树立自有品牌，熟悉海外认证体系，最终以自有品牌形式进入欧美市常而在亚非拉等发展中国家，我们应当积极寻找海外经销商，尽快建立自有销售体系，占据国际市场份额。

在机械零部件一块，我们可以通过参加国内外大型展会，接触国际大型采购商，力争进入其国际采购系统，并在同时，不断完善加工基地的ts-16949认证体系的建设，以一个管理规范，质量过硬的生产实力，为我们赢得更多的国外客户。

在通机产品一块，应利用手中的外贸渠道和资源，发掘潜在客户，使重庆地区的通机产品行销国内外。

三、重庆固威商贸有限公司在建立之初，就认识到b2b电子商务平台和企业网站的重要性。

借助b2b电子商务平台，我们可以获得发达的资讯，身处中国经济对外的窗口，经济浪潮的风口浪尖，任何一点讯息的变化，我们都可以在互联网中第一时间得到反溃中国的信息产业及电子商务并没有在经济浪潮中落伍，相反以中国商业之人气，以中国优势制造业之地位，使得阿里巴巴迅速崛起，并成为世界最大最具吸引力的一个电子商务平台，反过来也会更大地促进中国经济的改革开放和中国企业的迅速发展。

但还是有两个因素制约着这种快速发展，一是存在着良莠不齐，鱼龙混杂的各种状况，使得我们通过互联网挑选恰当的合作伙伴困难重重。

二是甚至有些发达国家的资讯甚至都落后于发展中的中国，他们习惯于一些传统的贸易方式，一时还很难改变。

但是这两种只是短期内的问题，更便捷、更迅速的b2b贸易方式将会是大势所趋。

所以我们应当大力推进本公司b2b电子商务平台，以及公司网站的建设，为企业在国际市场树立一个展示企业形象和产品的\'重要窗口。

四、\*\*年11月，公司整合加工基地的制造优势，适时地参加了中国国际工业转包展。

参加展会的主要作用有四点：

(1)在展会中宣传了公司及产品，增加了企业知名度，不论是经销商还是直接消费者，如果在合作或购买产品之前曾经听说或知道公司及品牌，其购买的信心会增强，了解会更深。

(2)我们通过展会熟悉了同行及市场的流行趋势，“知己知彼，方能百战不殆”，如果没有更多的精力去了解市场和消费者需求，那么在展会中可以了解到同行业最新的产品及技术及对方的发展思路，反思自己的优势、劣势及不足。

(3)我们通过展会努力寻找直接客户，争取与有意向的客户达成合作协议，在这次展会中，在组委会的协调安排下，已经有德国博世和德国大众方面的采购人员对本公司的生产加工基地进行了参观，并提出了一些宝贵的意见，有助于企业在未来的竞争中不断改变企业的相关软硬件设施，使得企业在市场中更具有市场竞争力;我们也面对面的与外商进行贸易洽谈更有利于直接了解对方需求，有利于双方在平等互利的基础上协商并达成长期合作协议。

(4)公司参加这次在重庆地区举办的大型的展会，为今后广泛参与国内外大型展会积累了丰富的经验，使公司全体员工实实在在感受到参与展会对本公司的重要意义。

五、重庆固威商贸有限公司在\*\*年初步建立起了对外业务的基本框架，在硬件方面获得企业独立进出口权，并进行了海关电子口岸注册登记，软件方面进行了一般纳税人资格申报，确定公司各主要职位人选，并实现了公司上下对开展外贸工作必然性的认识。

各部门也对开展外销工作的流程及时间安排有了一些基本的认识。

公司销售人员对本公司核心产品也有了较深的了解和认识，从根本上达到了外贸出口的基本要求。

在工作方面，公司在\*\*年的发展中也存在以下的不足，有待我们在新的一年中去不断完善和改变：

一、公司现有产品存在严重的认识不足：我们对消费者购买产品的需求不够了解。

质量包括了产品的包装、材料、制-作-工-艺、性能、承诺和售后服务。

任何一个环节的缺失，功能的夸大与缩小都是产品质量不行的依据。

作为本公司的顾客，中间商也好、批发商及零售商要面对的都是挑剔的消费者，他们如果在向其客户宣传的过程中出现了任何的差错，将直接影响到企业的形象和消费者的信任。

所以对中间商的培训仍然是我们作为一个生产厂家的必休之课。

现阶段主要可以通过三种结合的途径来解决。

a：带领客户参观工厂，了解产品性能，实地的演示和操作，让客户有一个直观的感受。

b：利用固威机电网丰富的内容及图片影像多媒体展示，实时更新最新最全的企业产品资料。

c：完善的企业宣传资料(中英文)，这一点最重要。

尤其是在外销工作中，与客户直接不见面的情况下，只能靠宣传资料来实现展示产品的安装，检测，使用和维修。

如果对方觉得不方便，很快就会放弃。

所以建立建全电子文件和印刷完全能看得懂的并且简洁明了的中英文宣传资料是所有环节中的重中之重。

光阴荏苒，时光流逝，20xx年转瞬间过去了。

全体员工，在公司各级的领导下，上下一心，团结协作，顺利地完成了全年各项工作任务。

回顾20xx年，我们虽没有十分骄人的成绩，但平安、顺利是我们最大的收获。

展望20xx年，相信公司会有更大的发展前景。

为了更好地开展工作，认真吸取经验教训，找出工作中存在的问题，现将20xx年度工作总结汇报如下：

一、20xx年主要工作回顾：

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。

今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。

始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。

坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。

了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。

有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。

定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。

有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。

20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1.加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2.加大质量管控力度，努力实现节能降耗。

公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。

从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。

做到了批批送样检测，时时观察调整。

20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。

发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。

同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。

对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。

既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3.加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。

为公司储备人才打下基础。

4.加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的园满完成。

尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米3，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三)狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面 安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。

为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。

实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。

年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。

适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。

时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。

坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。

严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成 “人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。

绝不允许不讲安全的人和事存在。

对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。

当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。

20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。

真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。

积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

二、工作中存在的一些问题

1.各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。

主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有存在，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2.前场与施工方和生产部门的衔接还不够。

主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强;生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3.个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。

不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度存在。

这也不关他的事，那也不关他的事。

为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4.少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。

据统计20xx年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5.工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6.极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7.工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

三、20xx年工作计划与建议

(一)紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等;试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。

一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。

一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

(二)努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

(三)完善管理制度和工作流程，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

20xx年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此，xxxx全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

**企业年度工作总结报告篇七**

时光如梭，转眼20xx年就走到了尾声。在过去的一年里，紧张而有序，20xx年，是公司调整的一年；20xx年，是公司稳中求进的一年；20xx年，是公司管理上台阶的一年。

在过去的一年里，虽然全球经济大环境不太乐观，但我们惠鹏园林在公司董事会的大力支持下，在公司全体员工的一致努力下，达成了公司预期的目标，本年度总收入约为：500万。这个成绩来之不易。但在这新的一年——20xx年来临之际，所有的成绩都将随着20xx年的终结而成为过去。总结过去，是为了更好地展望未来。对此，我们对20xx年的工作做出以下几个方面的总结。

20xx年度，惠鹏园林的总经营收入约为500万，较20\*\*年度的经营业绩上升了40%多。并在成本控制方面采取了相应的措施，取得了一定的成效。

本年度设计项目较多：有马过渡河项目、仲恺中心公园、大亚湾防护林项目、景盛客家情、鑫月城项目、厦门香山游艇会、东江纸品等等。租摆业务方面也是稳中有进。

公司于2024年成立至今，已走过13个年头。13年来，我们的规模不断壮大，13年来，我们取得了一系列的成绩和荣誉，我们先后完成了一系列的住宅小区景观设计和施工、公共空间景观设计和施工、工业园区、厂区景观设计和施工、园林养护工程等，受到了广大客户的认可和好评。这些，都离不开我们的管理，一个规范、专业的管理团队，是一个公司得以存在和发展的基石。

1、 调整管理架构，完善管理机制 为理顺和完善公司的各项管理，以便公司更好地达成未来的各项经营管理目标，公司决策者于20\*\*年底就拟定了管理架构的调整方案和计划，并对20xx年的各项管理的改革及提升做出了布署，20xx年伊始，公司首先就人事组织架构做出调整，成立了以张春张总经理为首，下设常务副总、技术总监为工作协理，各部门主管为中坚骨干力量的领导班子。人员就位后，明确职责。各岗位分工明确，各司其职。逐步改变了以往工作中因分工不明确、职责不明确而造成的具体工作没人主抓、落实，工作进展缓慢，效率低，工作出现问题时互相推诿，没人担当等不良现象。 各项管理机制也在全年的工作中不断探索，不断革新，寻求更适合公司现状和发展运作的机制模式。

（1） 重视动力机制的建立、建设利益驱动是社会组织动力机制中最基本的力量。例如：在一个企业中，多劳多得，少劳少得，员工为了“多得”而“多劳”。20xx年，我们以花卉中心为试点，打破了花卉中心奖励机制中吃大锅饭的现象，采用了每月只评选一个最优秀的员工，来给予表彰和奖励，通过这一举措，调动了员工的工作热情，在一定范围内就有了工作中你追我赶的局面，这样，整体的工作氛围就好了，在这样的充满正能量的工作氛围中，员工不但工作效率有提升，而且心情特别愉悦，也增强了他们扎根公司的信心和决心。

在利益驱动的同时，我们也启动了政令推动，也就是要求我们的管理者通过下达命令或者说任务书的方式，要求和跟进我们的员工完成工作。这一措施推行后，我们行政管理部门加强了跟进落实，以保证我们的管理措施的实施得以落地。运行以来，初见成效，各岗位人员都有了质和量的概念，也就是要求的工作是在什么时间完成的？完成需达到什么样的要求效果？于是，他们都会想办法按时按量的完成。对推进各项工作的进展起到了积极作用。

此外，我们也开始启动多沟通、多面谈的社会心理推动，采用多方举措而完善我们的管理机制。

（2） 实施约束机制。有了动力机制的推行，势必会实施约束机制，对管理者的权力、员工的利益、工作责任等方面进行约束。做到一张一弛，相得益彰。

在这个方面，本年度尚处于初始阶段，这将是下一年度的一个工作重点。

2、 进一步修改、完善公司的各项管理制度，加强管理制度的执行力管理制度是一个公司的根本，是企业规范运作和健康发展的保证。没有一个完善的内部管理制度，在公司发展的时候，很多问题将会被成倍的暴露出来，并对公司的生存和发展产生致命的威胁。

很多公司在初建和运行的前期，发展挺顺，公司的管理制度在初建时也没那么完善，但随着公司规模的扩大，出现了很多问题，导致公司运作出现剪不断，理还乱的局面，于是人们就说陷入“瓶颈”阶段。身在其中的管理者认识不到这是公司的管理制度已跟不上企业发展的需要，一昧地认为，想当年，我们没什么管理也运作的很好，现在怎么就不行了呢？！也有一部分人甚至认为我们的公司还没达到很大的规模，谈什么规范的管理是不切实际的？！殊不知，从管理的角度而言，它的对象是没有大小之分的。人们常说，“三岁看大，七岁看老”，也就是说从小教育的重要性。对一个公司，一个企业而言，也是这样，从创建初期，从小规模，就要上纲上线，规范管理，形成一个所谓的管理习惯，才能行致远。

正是我们深刻认识到这一点，所以20xx年，是我们惠鹏园林完善管理制度，并切实抓好管理制度的落地执行的一年。20xx年，我们共完善、制定了以下管理规定：

（1） 各部门岗位职责的确定

（2） 完善了办公室管理规定

（3） 宿舍管理办法

（4） 物品管理补充规定

（5） 车辆管理规定（园林内部的日常用车）

（6） 关于园林的物资采购管理规定

（7） 图书管理规定

全体员工在遵守、执行总公司原有的规章制度的前提下，同时，又贯彻执行新的管理制度和补充规定，通过这一举措，使员工的各项行为更加规范。 光有制度，如果不执行，就是一纸空文，起不到任何积极作用的同时，还会产生负面效应。员工就会认为，制度有什么用，我不遵守、不执行也没人拿我怎么样！所以，为使我们的各项管理制度真正落地，我们采取了以下方法：

（1） 在制定各项制度时，就结合公司的实际情况，力求做到制度的切实可行性；

（2） 安排员工学习、传阅所有的管理制度；

（3） 在日常工作中，由园林的行政部跟进制度的实施；

（4） 不定期地检查公司制度的落实情况；

（5） 将制度的实施贯穿于日常工作中，做到规范工作，工作制度化，制度工作化，二者合二为一，融为一体。

3、 构建企业文化，增强企业的凝聚力，加强员工对企业的归属感

公司在发展空间和潜力扩展的同时，也面临着日益增长的挑战和压力。这就要求我们的公司全体上下同心民德，团结协作，努力奋进，为提升公司的整体竞争力和综合实力而奋斗。

任何一家公司或企业都有自己的企业文化，没有企业文化也是一种企业文化。好的企业文化传播的是一种正能量，能促使员工更好地服务于公司，能为公司创造更多更好的价值。

惠鹏园林在认识到这一点后，一直致力于企业文化的构建。20xx年6月份以来，公司倡导以“更大（规模化）、更高（高水平）、更精（专业化）、更强（品牌化）”为企业发展理念，致力于打造一个“诚信创新 专业高效 团结协作”的团队。通过这一举措，使我们的员工渐渐认识到了自己和公司不可分割的关系，公司荣，我亦荣，公司损，我亦损，一荣俱荣，一损俱损，从而端正了工作态度，调动了员工的工作热情，激发起了员工的工作潜能，同时，我们通过有计划、有组织的团队活动，将企业文化建设融入一件件平常的组织活动，哪怕是一次小小的员工生日慰问，哪怕是一次小小的普通的工作聚餐，我们都时时不忘企业文化建设，时时将企业作为一个大家庭，作为承载我们全体员工的未来和梦想的希望之舟，灌输给我们的员工，我们和公司是一个整体，我们是公司大家庭的一分子，我们风雨同舟，我们都在为了自己而工作！只有搞清楚了“我为谁工作？”，才能激发大家同心同德，团结协作，事实证明的确如此。

在取得成绩的同时，我们也发现工作中的存在的不足，我们也进行了检讨、反思，总结了经验教训。

1、人员的.流失率大

人员的流失有两个方面。一是我们根据管理架构的需要，根据公司工作运转的需求，我们对人员进行了调整，删减了部分人员。二是人力资源管理体系不完善，造成了人员的流失。

2、 制度尚不健全，执行力离我们的要求目标还有距离。

3、 管理机制的推行力度还需加强，并且在推行过程中要有专人负责、专人跟进，有计划、持续性地展开，落实到位。

4、 对建立健全企业文化认识不够，因此，建立、推行的过程相对缓慢，也遇到了很多阻力。不少人认为，小企业不需要企业文化，事实上，不管是大企业还是小企业，良好的企业文化对推进公司的发展同样起着相当大的作用。好比植物的生长除了阳光之外，还得需要适合生长的土壤，还得需要促进生长的适合的肥料。良好的企业文化就是促进企业成长的不可缺少的养分。举一事例：在文明城市的检查前期，我们负责清洁整理红花湖登山道。堆放在那里的建筑材料按正常工作量来安排人工，需要10个人整整干一天，接到任务的那天，惠州大暴雨，雷暴天气，无论按多钱一个人工都无法请到工人（非本公司的）来做，因为天气条件根本不适合户外工作。就是在这样的条件下，我们的企业文化发挥了关键作用，“团结协作 创一流团队”“公司的荣誉 是企业的生命”“一荣俱荣 一损俱损” 这些平时灌输的企业文化，激起了员工的责任感、使命感！风雨交加，电闪雷鸣，男女老少共计六人，在湿滑的山道上于6个小时的时间完成了任务。当任务完成时，大家都不敢相信，一个小小的团队竟然有如此大的能量，太不可思议了！这个伟大的能量来源于我们的企业文化！这个不可思议的创造者也正是我们的企业文化！

5、 工作流程不清晰

1、 稳中求进，争取20xx年的营业目标较上年上升10%；

2、 建立健全公司企业文化，推动企业文化健康、有序地发展；

3、 规范公司管理体系，强化公司各项管理；

（1）继续完善各类的管理制度；

（2）加强人力资源管理；

（3）规范工作流程；

（4）落实岗位责任制；

（5）建立健全公司资料库，规范各类资料、信息管理；

（6）建立公司内部培训体系；

4、 有序地拓展市场，并做好市场维护。

1、 加强中层管理队伍的建设；

中层管理是公司是中坚骨干力量，他们是公司各项计划实施和目标达成的主要执行者，他们在公司的管理团队中发挥着上传下达的作用，并身体力行，是各部门领头羊，起到标杆作用。因此，这个队伍的素质在很大程度上影响了公司发展进程。加强这个队伍的建设是十分重要而迫切。

3、 建立专业、独立的营销团队

无论是为拓展市场，增加公司业绩，还是推广公司的整体形象，都需要有专业的营销人员。目前，我们的销售和推广基本上是由公司总经理负责并担当了，很大程度上牵制了高层管理的管理时间，从而削弱了管理力量。而兼职的销售人员已满足不了公司的需求，公司需要通过多种营销手段，不断开发新的产品，来拓展我们的市场，满足市场需求。

结束语：新的一年，新的希望。在新的一年里，我们深信，只要我们团结一心，上下协作，坚决贯彻执行公司的各项管理制度，认真落实各类的指导方针，努力进取，开拓创新，就一定能圆满地完成公司的各项目标、计划，行动吧，一切贵在行动！

**企业年度工作总结报告篇八**

基层团委工作是现代企业日常运营及发展中的主要内容,它着力于对企业员工进行思想建设,从而为企业发展提供助力。今天本站小编给大家整理了企业团委

年度工作总结

，希望对大家有所帮助。

20xx年以来，公司团委在公司党委和上级团组织的正确领导下，严格按照“党建带团建”的方针，紧紧围绕公司党委的中心工作，以服务青年、服务公交企业为出发点，以团的思想建设、组织建设、制度建设、作风建设为重点，开拓思路，务实重干，在思想教育、工作作风、基层组织建设等方面取得了一定的进步。现将公司团委20xx年工作开展情况汇报如下：

一、坚持党建带团建，不断加强团的自身建设。

20xx年，公司团委坚持利用每月团支部书记例会，团员座谈会、博客交流等形式认真学习和贯彻公司党委、集团团委的有关文件和规定，以及其他省市公交行业的服务特色，为广大团员青年紧跟企业发展脉搏、更好的自足岗位投身企业工作、提高服务标准和创新服务特色奠定了理论基础。

二、突出重点，推进团建工作不断深入

一是做好青年文明号的复核和管理工作。

今年，公司团委对公司所属5条集团公司级青年文明号和14条公司级青年文明号进行了授牌，6月份，又对一路车队1200号市级青年文明号进行了更名申请。现我公司有国家级青年文明号1个，市级青年文明号2个，集团公司级青年文明号5个，公司级青年文明号14个。为了切实发挥青年文明号在青年车组中的领军作用，我们制定了二公司青年文明号管理规定，同时为了赋予青年文明号更多的服务经验，在今年的5月和9月，公司团委分别组织公司所属国家级青年文明号和市级青年文明号负责人参加了由团中央和团市委举办的培训班，通过培训班的学习，使我们更加清醒的认识和学习到青年文明号在当前工作中的重要性和一些工作经验，同时也让我们看到了自己的不足和与其他兄弟单位之间的差距，为以后的工作积累了很多好的经验。通过我们对青年文明号管理的不断加强，7月份，天津广播电台滨海台采访了公司团委和1路车队党支部在加强青年文明号方面的经验和做法，市级青年文明号号长高宏于7月15日代表公交行业的青年文明号在滨海台进行了一个小时的专题访谈节目，得到了集团团委的好评。

二是秉承优良传统，奉献团员青年爱心。

三是提升团员队伍素质，增强服务本领

为了更好的服务奥运，提高团员青年的服务技巧和综合素质，展示公交青年风采，公司团委组织团员青年学习了大庆公交的服务理念、服务技巧和文明用语;组织了130余人次参加了集团团委和公司团委组织的“迎奥运学英语”活动，通过活动的开展，切实提高了公交青年的服务水平和服务技能。奥运会期间，为了将学到的知识运用到工作实际中去，公司团委组织20余名团员青年开展了“双语便民、服务奥运”活动，活动中，团员青年共参加30余人次、引导乘客上车370余人次、照顾特需6人次、用英语帮助外国朋友1人。

四是服务奥运，发挥志愿者作用。

为了切实发挥团组织的生力军和突击队作用，我们不仅在加强团员青年的培养上下功夫，而且还把加强青年志愿者队伍的建设放在重要位置来抓。xx年我们的青年志愿者是19人，现在我们的青年志愿者已达到45人。团委抓住这以有力条件，纷纷开展了志愿者系列活动。如在今年的3月5号学雷锋日，公司团委组织6名青年志愿者在一路车队渤海大楼站开展了“学雷锋、迎奥运、树新风”为主题的青年志愿者服务活动;奥运前夕公司团委组织20名青年志愿者来到湖北路、滨江道、百货大楼等10个站点开展了“迎奥运、秩序乘车”活动;8月7日组织5名志愿者来到公司所属奥运线路870路车队警官学院终点站，对车辆的卫生死角进行了清理活动，并将车队新购置的20余快电子路牌进行了全面清洗;奥运中，公司团委组织30余名青年志愿者对870路、951路奥运线路进行了为期7天的服务安保工作;奥运后，公司团委于9月6日、7日两天带领公司五名青年志愿者在天津站副广场公交站为外地大学生进行乘车指引和解答疑问，两天共计解答倒乘疑问400余人;冬运期间，公司团委又建立了由10名志愿者组成的“平安冬运”和“平安公交”两只志愿者队伍，以协助企业冬运工作的顺利开展。

五是加大宣传力度，灵活沟通渠道。

为了加大团的工作宣传力度，保障工作顺利开展，公司团委于年初开辟了二公司团委博客，将团的一些工作、好人好事、活动照片等资料发到博客中，以达到信息共享、相互借鉴的目的;同时我们还利用电子邮件、电话和短信等形式对工作进行布置和分工，有效的节约了时间成本和地域跨度的问题。在此基础上，我们还注重加大在各级新闻媒体上的宣传报道，20xx年公司团委及团员青年在宣传报道上共发稿29篇(幅)，其中对外报道12篇，对内报道17篇，团员青年好人好事53件次。

三、存在的不足

回顾这一年的工作，我们也发现了很多的不足之处，有待在以后的工作中加以改进。

首先，青年思想教育的感召力和渗透力不强，新的方法和手段不多;

其次，相对于青年需求的多样化趋势，团组织的服务手段和服务方式显得单一;

第四，标杆发掘及宣传力度不足，未能充分发挥在各岗位中标杆的榜样带头作用。

第五，团支部工作的主动性不够，支部凝聚力、战斗力不强。

这些问题都需要我们在今后工作中正确对待，认真分析，积极探索，逐步加以解决。

xx年，公司团委在公司党委和指挥部机关团委的正确领导下，紧紧围绕公司党政中心工作，联系本团实际，勤奋务实，开拓创新，圆满完成了上半年的

工作计划

和上级交给的各项任务。团的工作有了新的发展，团员青年的素质有了进一步提高，为在下半年里更好更出色地完成各项工作，特总结如下：

一、结合企业发展新形势，开展青年思想政治教育

1、创新学习载体，丰富学习内容

上半年，团委针对当代青年的特点开设了南京河西指挥部团委博客及微博，通过互联网信息平台，建立团员学习交流阵地。切实提高青年学习政治的热情，有效提高了青年的政治素质。

2、健全组织建设，理顺工作流程

根据团委的指示于 20xx年3月21日召开了第一届公司团委换届选举会议。经等额选举，黄滢同志当选为团委书记，徐薛斌同志为组织委员，张慧为宣传委员，顺利产生了新一届团委班干的组建工作。

二、抓好各项主题活动，增强团组织的凝聚力

1、3月12日是一年一度的植树节，为给南京发展作贡献，给家园增添一点绿色，市河西建设指挥部机关团委开展“建设青奥服务青奥”主题义务植树活动在3月10日下午顺利开展。此次活动同时也对团支部内部成员的相互协作能力起到了很好的锻炼，大家共同协作围绕指挥部机关党委的总体部署和工作要求，高质量开展建设青奥、服务青奥的各项工作，努力用优秀的工作成绩奉献青奥，为青奥营造了良好的城市环境和生态氛围，展现团员青年(欢)的争先之气和河西指挥部建设者的精神风貌。

2、为纪念“五四”运动92周年，同时增强团组织的凝聚力和战斗力，营造各支部团员之间勇于争先、乐于奉献、团结互助的良好氛围，指挥部机关团委5月14日、15日组织指挥部(集团)机关和下属基层公司团员，赴安徽开展了“四渡徽水河”户外拓展训练和泾县新四军军部旧址纪念馆参观活动。此次活动让公司团员都感悟艰辛。并达到了“磨练意志、陶冶情操、完善自我、熔炼团队”的目的。

20xx年，x团委在党委和上级团委的正确领导下，在厂行政的高度重视和大力支持下，以党的xx大精神和“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕党政工作中心，团结实干，开拓创新，突出特色，发挥优势，以培养青年人才为重点，以“学、做、创”活动为载体，狠抓“一项工程、两项建设、三项教育、四种活动，一个目标”，广泛开展争当“青年岗位能手”、创建“青年文明号”、青年志愿者、青年创新创效等富有成效的活动，团结、引导、带领全厂团员青年坚持改革创新，坚持与时俱进，为企业改革与发展贡献青春和力量，为实现我厂全年各项工作任务而努力奋斗。

一、坚持围绕中心进行正面引导，狠抓思想素质教育工程

2.坚持做好改革形势下青工的思想政治工作，确保青工队伍稳定。我们加大对广大团员青年改革形势任务教育，引导广大青工正确处理好改革发展稳定的关系，支持改革，参与改革，积极投身改革，确保青工队伍稳定。各级团组织利用团支部、团小组政治学习、民主生活会、党政领导与青工座谈会等各种形式，分层次、有重点地抓好改革方针、政策的宣传贯彻，坚持把厂党委、厂行政对改革的态度讲清楚，把发展的思路讲明白，把稳定的重要意义讲到位，做细致的思想政治工作，解疑释惑，化解矛盾，把全体团员青年的力量凝聚到实现我厂既定的各项目标和任务上来。

3.坚持贯彻落实《公民道德实施纲要》，进一步强化对团员青年的职业道德建设教育。我们以优质检修、优质服务、优秀管理作为结合点，广泛开展\"优质服务是国家电网的生命线\"宣传教育活动，将青工职业道德教育融入到青年文明号集体广泛开展的优质服务、开展征集职业警言、职业规范演示竞赛等活动中，不仅对提高广大青工的文明素质、规范文明服务行为起到了积极的促进作用，而且使青工的职业道德、职业责任和职业纪律教育做到了载体化、形象化、生动化，易于被广大青工接受。

4.坚持以调查研究为手段，找寻解决青年思想工作的突破点。我们分别在年初及四月份开展了两次不同主题的调研，摸清了团员青年对企业改革发展中的措施及青年工作的意见和建议，在一定程度上消除了青年思想教育工作的盲区，丰富了青年思想教育手段和方式方法。

二、坚持党建带团建，坚持五抓加强两个(团组织建设和团干队伍)建设，五四红旗团组织创建工作再上新台阶。

1.抓组织健全。我们以团支部建设为重点，一年来，根据人事调整和实际情况，面对单位机构改革、人员重组、团支部变动大的情况，切实抓好团支部的重新组建，配齐配好支部班子。一年来，我们调整团支部班子达十余次，并根据机构调整撤消了扩建团支部、成立了多产业团支部，使团组织机构设置始终于党组织机构协调统一。

2.抓育苗推优工程。各级团组织从严格执行\"三会两制一课\"制度抓起，强化了团员管理和团员意识教育，重视培养生产一线的优秀青工推荐入党，提高\"推优\"质量，发挥了团员在企业文明建设中的先锋模范作用。今年，经过支部考察，团组织推荐，党支部审核讨论通过，二名优秀团员光荣地加入了党组织。

3.抓制度。针对团组织发展的新形势，厂团委狠抓制度建设，以适应团组织发展要求。今年年初，经过团委委员们的一致讨论，决定配合以往的团支部工作手册及团组织建设工作条例，建立《团委培训制度》、《团委奖惩考核制度》等制度，规范了团委外送及内培培训的程序，加强了团委管理考核的力度。

4、抓规范，创新团组织工作机制。年初通过规范组织关系接转、超龄离团等手续的办理以及进行全体团员团费交纳情况公布等措施，认真开展团员教育评议和年度注册工作，加强了对团员队伍的管理，团员合格率达100。一年来，团的各项基础工作得以扎实推进，工作机制在务实中创新。

树立“永远跟党走”的信念。另一方面，我们通过举办摄影、管理知识讨论、外送等形式多样的培训班，拓宽了团干的眼界，丰富了他们的知识层面。一年来，我们共组织团干集中学习十五次，开办培训班一次，外送培训达x次。

三、着力通过三项教育，切实增强团员意识。

1.着力通过感恩教育，切实增强团员对企业的归属感。我厂的团员青年有90全是本厂子弟，为了使他们更深一步的了解厂史厂情，今年四月底，我们联合工会举办了募捐活动，本次活动，以感恩为主题，既表达了我们对已故的黄电建设者们表达了感谢和缅怀之情，更加深刻地让全厂职工，尤其是广大团员青年深刻感受到了珍惜目前的美好生活来之不易，更加坚定了对企业的归属感，纷纷表示今年后将对企业的热爱之情充分体现到本岗位工作中去。

2.着力通过奉献教育，切实增强团员对社会、企业的奉献意识。今年我们以纪念学习雷锋活动四十二周年为契机，组织了十余次青年志愿者活动，深入社区街道、农村乡镇、社会福利院等，广泛开展了倡导节约、学雷锋、交通法制宣传、扶贫助困、清整环境、为赴柬家属送温暖、电脑维修清理等内容丰富、形式多样的公益服务活动，参加活动的青年志愿者达两百余人次。这些举措，进一步增强了团员青年的对企业、对社会、对需要帮助的弱势群体的关爱之心，激发了他们的奉献意识，在企业和社会上树立了单位青年的良好形象。

3.大力开展团员意识教育，增强团员三种意识(组织意识、模范意识和政治意识)。今年十月，团委响应团中央的号召，在广大团员青年中开展了增强团员意识主题教育活动，活动迄今为止，宣传动员阶段已经圆满完成，学习教育阶段已接近尾声，各团支部相应开展了丰富多彩的学习和主题实践活动，极大丰富了团员青年的理论学习内容，增强了团员对团组织的归属感，激发了团员对组织的热爱之情，也进一步增强了团员的责任感和使命感。

四、精心组织四项活动，拓宽活动领域，充分发挥团组织生力军和突击队作用

1、不断深化“创争”活动。一年来我们大力开展“创建学习型团组织，争做知识型团员”活动，我们坚持把“争创”活动与创建青年文明号活动相结合，拓展了“争创”活动范围。为推动“争创”活动的深入开展，团委从宣传厂情和形势教育出发，通过开展读书活动、我谈愿景等活动，各团支部还紧密结合单位中心工作积极业务培训、岗位练兵和技术比武活动，不断增强青工的危机感、紧迫感和学习业务技术的自觉性。

2、大力开展“号”“手”创建活动。一年来，我们不断加强对青年文明号集体的管理力度，通过“青年文明号文化节”活动，在青年文明号集体中开展了征文、征集职业警言、岗位练兵、优质服务等活动。在良好的创建氛围下，信通中心维护班在今年提出了创建国家级青年文明号的目标。并在今年六月初，派出七名青年参加了市的青年技能比武大赛的维修电工及电焊工工种比赛，有三名选手荣获了三等奖和优秀奖的好成绩，其中两位青年通过本次比赛晋升至维修电工技师，一名青年晋升至维修电工高级工，在全市青年中展示了我厂青年的良好风采和精湛的业务技术水平。

3.着力开展青年创新创效活动。各级“五小”qc、青年工程等活动，积极开展创新创效活动，充分发挥智力优势，创造性开展工作，取得了突出成绩。一年来，我厂团员青年上报五小成果八项，先进个人一名，团员青年在我厂创新、创效和“五小”qc活动中，攻克了一个又一个技术难关，创造了较好的经济效益。

4.深入推进青年突击队和青年安全监督岗活动，发挥青年整体优势，创建青年文明工程。我厂青年突击队以体力攻坚和智力攻关为活动形式，活跃在各项“急、难、险、新、重”任务中，在全年防汛、机组抢修活动中青工参与面60以上，发挥了团组织生力军和突击队作用，增强团组织的渗透力和战斗力。青年安全监督岗继续围绕单位安全生产开展以“查隐患、提建议、保安全”为主线的青年安全生产示范岗活动，有的团支部通过征集职业警言、实行挂牌上岗等措施，有效地促进了安全状况的好转。

五、以活跃青年群众为目标，贴近青年，为青年搭建展示风采的舞台。

服务青年是共青团工作的出发点和落脚点。各级团组织坚持“以服务促建设，以服务求活跃”的方针，切实开展了丰富多彩的活动，如：管理知识竞赛、演讲比赛、摄影大赛、黄龙樱花节文艺演出及篝火晚会等。各团支部也充分利用节假日开展了丰富多彩寓教于乐的活动，充实青工业余文化生活，如：开展的“清理野广告”、“缅怀革命先烈、重温

入团誓词

”活动、户外运动会等，这些活动，为广大团员青年一展青春风采搭起了特色舞台，丰富了团员青年的文化生活，提高了他们的文明修养和综合素质。

**企业年度工作总结报告篇九**

一年以来，在\_\_公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

一、个人基本情况和工作履历

我叫\_\_，男，\_\_年x月x日出生，20\_\_年x月毕业于\_\_学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20\_\_年x月参加工作，先后在\_\_公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加\_\_工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责\_\_省\_\_市开发区“\_\_”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。

一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。

二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。

三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20\_\_年x月为\_\_万元，20\_\_年x月到20\_\_年x月为\_\_万元，20\_\_年x月至今每个月实现业务收入\_\_万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

**企业年度工作总结报告篇十**

按照20xx年年鉴工作的总体部署，在原有基础上，继续对年鉴20xx、20xx卷进行完善修改，并着手20xx卷的前期准备工作，顺利完成上半年工作任务。现将工作情况总结如下：

一、完成20xx卷年鉴的出版发行。严格按照年鉴操作规程及编撰方法，坚持编辑工作规范化，对每个条目进行全方位严格审核，确保年鉴内容符合相关政策、真实准确；对审阅过程中发现的问题，反复斟酌，做到去粗取精，慎重处理。经过三稿、四稿层层勘查漏误，最终完成统编及终审工作，形成定稿。于6月中旬交付广西人民出版社印刷，7月初出版发行。二、完成20xx卷年鉴的编纂工作。搞好文字稿校对、彩页查找、校对及编辑工作，已完成二稿编校。

三、完成20xx卷年鉴的组稿初撰工作。3月，20xx卷年鉴所有资料收集完毕。根据校（院）年度发展情况，在20xx卷的基础上，对20xx卷的内容栏目、版面设计等进行了调整。4月，完成20xx卷组稿初撰工作，形成初稿。

广西行政学院年鉴・20xx撰稿工作的通知》，规定了20xx卷年鉴的编纂条目、撰写要求和截稿日期，按部门明确、落实好条目撰写责任，做好前期准备工作。

**企业年度工作总结报告篇十一**

20\_\_年公司全年的安全生产状况与去年相比有所好转，现将一年来安全科工作总结如下：

(1)安全教育培训：根据20\_\_年制定的安全教育培训计划，组织了安全员安全知识考试1次，驾驶员安全知识、规章制度和操作规程安全知识考试2次;维修工规章制度和操作规程安全考试1次，安全管理人员安全知识考试1次。交通安全宣传光盘1次，请交警队讲师安全培训1次。新入职驾驶员都进行了岗前安全培训。

(2)年初，由安全科与员工签订20\_\_年安全生产责任书，明确了双方的责任和义务，为保证调车安全起到了约束性作用。

(3)防火安全：根据安环部要求，制定春、秋季防火期森林防火预案进行宣传、火灾预防措施，维修车间安全防火，查找存在的安全隐患和突发火灾应急措施，对驾驶员吸烟场所、路段采取强制措施，说服和教育防火的重要性。

(4)安全会议：组织班组会议2次，会议5次。车队驾驶员会议

二、存在的问题

20\_\_年全年出现的事故，这充分说明安全工作中还有漏洞，班组长安全教育落实和安全隐患排除不够，安全检查、违章查处力度不强，监督检查还不到位。

三、20\_\_年工作计划

(1)很抓驾驶员安全教育,不断强化司乘人员安全行车意识，有针对性地制定学习和培训计划，定期开展各种安全教育。

(2)加大车辆安全状况检查力度，加大对各路段的车速监控检查，对违法、违章行为的处罚力度。

(3)及时召开安全会议，对车队出现的新问题、新情况及时处理。发现的违章违纪人员及时处理，对发现的\'安全隐患责成相关部门进行及时的整改。

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