

幼儿园小班班主任计划工作目标 幼儿园 小班班主任工作计划(实用8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

企业年度工作总结篇一

本年度，产权管理部在化解xx危机、加强产权监管、提升企业价值、资产整合和资金回收等工作上取得了长足的进步。

一方面，我部协助鹿化公司切实加强内部管理，重点在节能降耗、达产达标、销售等环节推行整改，使鹿化公司下半年生产出现良好转机。另一方面，我们积极向区政府及有关部门汇报，并多次撰写专题报告，拟定了鹿化公司的资产重组方案。在信达公司提起法律诉讼后，鹿化工作小组多次赴京到发改委等部门反映鹿化问题，陈述我们的观点和要求，争取这些部门对鹿化问题的理解和支持；与此同时，多次与信达公司进行沟通 and 协商。经过我们的多方努力，国资委形成了“鹿化公司的债务问题暂不通过法律手段解决，由发改委尽快研究提出具体政策措施”的意见。目前，发改委正准备出台对国家五大磷肥企业实施债转股和资产缩水、企业改制的方案，与我们提出重组鹿化的思路基本一致，鹿化危机化解在望。

我部充分应用信息管理技术，对企业进行动态跟踪管理，及时掌握和分析企业内外环境，有针对性地提出企业整改意见，从而实现对企业的动态控制和协调。重点围绕贺达公司达产、降低成本和减亏等经营目标，从利用贺达公司的现有资源着

眼，走“林浆纸”相结合的道路，努力提升资产质量，贺纸公司今年减亏成效明显。

在调查论证的基础上，我们有计划地采取股权转让、债股置换、申报核销等多种方式退出了20多个项目。充分运用法律手段，加大债权项目的清收力度，切实维护公司权益。

企业年度工作总结篇二

维修企业对加强企业管理，增加科技含量较高的维修设备，完善质量管理，增强服务意识有了新的认识。通过年审，维修企业的管理水平上了台阶，设备上档次，立章建制进一步完善，服务意识显著增强，达到了年审工作的预期目的，取得了实效。

今年共审验维修企业1136户，其中一类维修企业4户，二类维修企业185户，三类维修业户947户，其中：受到降类处理3户，吊销经营许可证20户。审验汽车综合性能检测2户，合格率达100。

1、分析研究市场现状，确定年审工作重点。年审之初，处领导组织会议专题研究维修企业年审工作，认真分析维修市场整顿后存在的问题，要求进一步落实维修市场整顿中悬而未决的问题，确定了一、二类维修企业严格审查开业条件；规范经营行为；健全质量管理体系；增强服务意识和继续清理整顿规范三类业户为主要内容的年审工作重点。把一、二类维修企业公开工时定额及收费标准；制定业务流程服务规范；车辆报修制度的落实；车辆竣工出厂合格证和维修合同的使用；质量报表的报送和维修工上岗培训情况作为年审的具体内容。专门下发文件指导各县(区)维修企业年审工作，使全市维修企业年审工作有内容、有重点、有方法，为年审工作有序开展奠定了基础。

二类维修企业开业条件，对厂房场地、设备设施、安全措施、

从业人员等资质条件，严格按照维修企业开业条件一一对照审查。对未办理合法经营手续的三类汽车维修业户及摩托车修理业户实地查看后，符合开业条件的办理《经营许可证》，不符合条件的坚决取缔。为了防止审验工作流于形式，制定了自查、实地检查、整改、验收四个审验程序，各县(区)运管所按照年审工作的具体要求和审验程序，发挥自身优势，加强部门协作，把审验工作责任落实到人使年审工作层层有负责，环环有签字，对达不到经营条件的维修企业坚决予以降级或吊销经营资格，有效的杜绝了审验工作走过场，提高了年审工作质量。市运管处对全市维修企业在年审中进行了一次“大手术”，对不符合经营条件的水电三局修理厂、陕建十公司修理厂、金豪汽车修理厂、汉江机床厂运输公司修理厂、鸿运汽车修理厂等20家维修企业吊销了《经营许可证》，对场地条件不符合要求的汉江制药厂修理厂，责令进行改造。市运管处、宁强运管所对达不到二类维修企业开业条件的朝阳机械厂汽车修理分厂、宁强县顺达汽车修理厂、宁强县社会福利厂汽车修理厂进行了降类处理。

3、落实责任，确保质量，完善维修企业质量管理。车辆维修竣工出厂合格证制度、车辆维修合同制度和车辆进厂报修制度既是维修行业质量管理的基本制度，也是进一步完善维修企业质量管理的一项重要措施。年审中，对维修企业落实“三项”质量管理制度情况，一是听汇报，了解维修企业对各项制度执行情况；二是现场检查，看维修企业执行制度有无错误操作；三是检查出问题现场纠正，提出整改意见；四是按照整改意见，对执行“三项”制度进行验收。市处、汉台区、略阳对执行质量管理制度不完善的荣坤工贸公司、汉台区公交公司汽修厂、略阳县运司汽修厂等15家维修企业要求写出书面整改措施，限期整改。对市直维修企业落实“三项”制度存在严重问题的华丰汽车修理厂、天龙汽车修理厂、汉唐汽修厂除写出书面整改措施外，还对这三家修理厂进行了经济处罚。通过对“三项”制度的检查落实，促进了维修企业质量管理，完善了维修企业质量管理体系，提高了维修企业的质量管理水平，规范了报修凭证的使用范围，纠正了

《车辆维修竣工出厂合格证》只适用于营运车辆的错误认识。

4、规范经营行为，创优质服务。维修企业的经营行为和服务质量已成为社会的焦点。把“规范作业、合理收费、保证质量”的宗旨扎根在维修行业是引导维修企业诚信经营的良好载体。年审中，把维修企业公开工时定额及收费标准、制定业务流程和服务规范作为重点审验内容，要求二类以上维修企业必须公开工时定额及收费标准，把收费标准公告牌悬挂在明显位置，业务受理、维修作业必须制定出服务规范和业务流程，对个别维修企业不愿意公开收费标准，认为公开收费标准就是泄漏了商业机密的错误认识，结合市场整顿要求进行了解释和纠正。上海大众汽车汉中特约维修站、荣坤工贸公司汽车修理厂、亚飞汽车修理厂率先公开了工时定额及收费标准，将业务流程、服务规范公示在业务接待处，接受社会监督。亚飞公司汽车修理厂率先实行了整理、整顿、清扫、清洁、纪律“5s”内部管理规范，在全市维修行业起到了示范作用，促进了全市维修行业的健康发展。

好，把好市场准入关和安全生产关的重要措施。年审中，一是严格审核汽车综合性能检测站开业条件，不断提高检测水平；二是加强综合性能检测站的管理，努力提高综合性能检测站检测质量；三是严格检测标准，按标准收费，规范检测经营行为。为了适应市场发展，提高检测设备的科技含量，先后对两个检测站控制系统进行了改造，由原来的集中控制和单机手动操作，改为分布式全自动控制，大大提高了检测效率和检测质量。特别是是自动检测系统中增加了检测车辆识别确认系统，可以对停在检测位置的被检车辆进行拍照并进行车牌识别，从而提高了全自动检测线的自动化流程，有效地杜绝不上线检测的行为，保证了车辆上线检测，为车辆检测管理提供了一种全新手段。年审期间两个检测站严格执行《营运车辆综合性能要求和检测方法》及《营运车辆技术等级评定标准》，热情接待，规范服务，按标准收费受到了专业运输公司和广大经营者的好评，树立了良好的行业形象。共检测营运车辆6643辆，其中一级5857辆，二级786辆。

通过年审，维修市场秩序进一步好转，服务意识进一步增强，维修质量进一步提高，达到了年审预期目的，但仍然存在许多不足，一是车辆技术的不断更新，而现行的开业标准显的滞后，操作性不强；二是受地方经济发展制约未能实现检测网络，二级维护竣工上线检测无法全面实行；三是部门管理人员缺乏专业知识，管理意图难以实现；四是利用计算机管理维修企业程度不够。

企业年度工作总结篇三

一、后纺车间

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：

178台细纱机、6台德国赐福来自动络筒机、5台日本村田自动络筒机、13台络筒机、蒸纱机2台、皮辊加油机1台、气动套皮辊机1台、磨皮辊机4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，主要靠三对罗拉表面速度的差异，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”。

二、 喷气车间

从7月19日-8月19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I值、调整边剪等。

三、有梭车间

从8月20日到9月30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1013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、掉箱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。

四、 不足之处与学习收获

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3个月深入实际的学习使我对厂里各车间的设备的的工作原理、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。

企业年度工作总结篇四

20xx年已经过去，供销处在公司领导的指导下，在各处室、车间大力配合下，紧紧围绕公司“20xx年管理提升年”宏伟目标。以服务车间生产为主要目的，坚持办公室6s现场管理工作，使供销处的各项工作稳步进行。

完成各项材料入库（截止12月13日）*****元（不含税），比去年采购下降35%。钼精矿销售*****吨，合计*****元，氧化钼销售*****吨，合计*****元，库存钼精矿*****吨，氧化钼*****吨，钼铁*****吨。

首先是物资材料购进方面。自钼市场疲软，成本管理重要性

更加凸显。为此供销处先后到洛阳等地做了多次市场调查，掌握了第一手的市场情况，为和供货商价格谈判做好了准备。截止目前，已同公司各方面供货商进行了3轮价格谈判，五金类同比下降15%，电料同比下降25%，备品备件同比下降20%，总体采购价降低了20%，为公司成本管理奠定了良好的基础。同时坚持物资材料采购比价制度，做到货比三家，在同质的前提下，从众多供货商报价中选出最低的，再以此最低报价为基础，尽量从老客户处采购。此举不但将物资材料采购价格降到了最低，同时因为老客户可以延期付款，又在钼市场疲软的困境中缓解了公司资金周转的压力。

在三月份杭州举行的美卓大客户会上，由于美卓矿机处于垄断地位，供货价不降反升30%。针对此种情况，我们供销处更是结合设备处，多方考察，联系多家加工单位加工。最终确定由徐州市高耐特公司生产加工衬板，每套比美卓公司供货价下降35%，同时采用洛阳市栾川吧加工的锁紧螺母，比美卓供货价下降40%，美卓圆锥内调料每桶570元，而采用烟台斯美特公司生产的调料，每桶含运费为450元，每桶节约130元，每月能节省1500元。从而在保证质量的前提下，使部分易耗件价格得到降低。下半年公司资金紧张，我们坚持以老客户为主，既保障质量又能延期付款，在钼市场疲软的困境中缓解了公司资金周转的压力。同时坚持以车间备用计划采购，全年没有因为备件缺少或质量问题等原因造成车间停机。

其次是产品销售方面，供销处严格执行栾川吧《钼都公司产品销售制度》，根据市场变化，及时掌握第一手市场行情，为领导制订销售政策提供资料，并坚决执行产品由钼都公司统一销售的制度，决不自行销售，坚持“财务货款到账后再发货”原则。全年没出现一次错发批号，结算错误等情况。

最后在办公室管理上坚持推行6s管理等公司制定的各项管理措施。首先要求从自身到供销处员工，都严格执行公司出台的各项6s管理标准和制度，并坚持从细节抓起，注重培养员工养成良好的习惯。比如坚持下班前打扫卫生，文件柜及办

公桌抽屉清楚标识，办公物品标识到位，从而使每一件物品都有明确位置，在需要时能快速找到，提高了办公效率。

供销处在今年整体工作取得了较好的成绩，但是还存在不足。比如有时候服务态度还达不到各兄弟单位的要求，有时存在一些小物品采购不够及时，深入车间了解备品备件使用情况的周期不够，第一手现场材料掌握不够充分等。这些问题，在以后的工作中会逐步改善，要经常深入一线了解情况，提高服务意识，为车间解决好备品备件采购中存在的问题。

新的一年即将开始，我们供销处全体员工一定会鼓足干劲，抓好内部管理，为公司和各兄弟单位创造更大的价值！为打造“四个一流”瑞达公司贡献我们最大的力量！

企业年度工作总结篇五

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

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

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

“一年之计在于春”，春运对于我们运输企业来说更是至关重要，春运

工作的好坏直接关系到我司全年的效益。

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

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

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

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

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

我县的客运市场并不是“风平浪静”的，特别是在长途客运市，因为客源相对较好，票价较高，效益较好，是我司的一条黄金线、经济线，占我司整个招揽收入的近50%。在市场经济杠杆的作用下，有许多外部车辆同我们抢市场，拉客源、

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

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

企业年度工作总结篇六

通过公司安全工作的积极开展，我公司于20xx年11月xx日实现了安全生产20xx天，创xxxxx建局以来安全生产周期最长的记录，并且在公司举办了“安全生产20xx天”大型文艺晚会。通过晚会营造了良好的安全生产文化氛围，极大地激发了广大干部员工继续搞好安全生产的积极性，进而实现了20xx年全年安全生产无事故的目标。

（一）安全工作亮点

一是对全体干部提出了坚持“五项原则”、实现“五项突破”；

二是严格干部值班、跟班管理；

三是加强干部学习、培训；

五是实行安监员、安全副队长现场专盯，并积极开展党员示范岗、工会群监网、团委青年岗等活动，党政工团齐抓共管，形成了安全网络体系；六是创新隐患治理，规范员工岗位行为。将隐患、“三违”界定标准制成《隐患告知牌》、

《“三违”警示牌》牌板，在各生产地区或工作地点吊挂。每班由安全副队长组织职工现场学习，使员工熟知什么是重大安全隐患、什么是较大安全隐患、什么是“三违”。提高了员工排查隐患、远离“三违”，自主保安的自觉性和主动性；七是开展区队“三星”竞赛活动，提高区队管理水平。从事故、“三违”、隐患三个方面进行考核，当月实现“三零”（零事故、零违章、零隐患）目标，对区队实行正向激励，每月考核一次，并将安全星级区队考评结果公示；八是扎实开展安全质量标准化工作，实行精细化管理。

（二）建立完善安全生产责任制

建立完善安全生产责任制，并且进行层层落实，不断完善安全制度。新出台了《矿领导带班下井制度》、《矿领导带班井下交接班制度》、《矿领导带班下井档案管理制度》，并由一名安监部副经理专门负责。

（三）贯彻落实上级文件精神情况

1、贯彻学习落实国发[20xx]23号和国家局33号令文件情况

《国务院关于进一步加强企业安全生产工作的通知》（国发[20xx]23文）和国家局33号令文件下发后，我公司及时进行了贯彻学习和全员考试。出台了《xx公司安全生产特别规定》，要求全矿干部员工进一步增强搞好安全生产工作的紧迫感、责任感和使命感，把思想统一到《通知》精神上来，坚定不移地抓好各项政策措施贯彻落实工作，努力实现全公司安全生产形势持续稳定发展。

2、贯彻落实上级公司跨年度集中整治活动方案

针对上级公司跨年度集中整治活动方案，我公司制定了百日安全活动方案。通过宣传教育和安全活动竞赛每月评出安全优胜班组和“五星级”区队，将考核结果纳入“双基”考核并且进行加分。

3、贯彻落实上级视频会精神

认真贯彻落实上级视频会安排部署的工作，按照上级视频会议要求分专业进行了隐患排查，并逐条整改。

（四）各类安全活动开展情况

1、开展“安全生产月”活动

在6月份“安全生产”月中公司由安监部牵头，各分管专业对矿井进行了一次深入的排查，并对查出的各类隐患及问题进行了整改。开展狠反“三违”和“三松”活动，让员工远离不安全行为。生产线五部室中层领导在“安全活动月”期间抓“三违”指标不少于1个，否则在绩效考核时扣分。公司将6月份当作“隐患排查治理月”，人人都当安检员，促进现场安全管理。

2、开展为期xx0天的集中整治活动

面上顺槽重新开设高位钻场，对工作面上隅角瓦斯进行抽放，取得了良好的效果。并且加强对扩修头、面的顶板管理，一方面严格控制控顶距，另一方面加强顶板支护。

3、开展四季度“四员齐动保安全”竞赛活动

为确保完成全年安全目标，公司在四季度加强安全宣传教育，牢固树立安全发展理念，通过开展“四员”齐动抓安全活动，即：党员班组无“三违”挂牌承诺、青安岗员“查找我身边的危险源”、群监员身边无事故和家属协管员“亲情三送促安全”活动，提高全体职工的安全技能和自主保安能力，营造浓厚的安全文化氛围，确保四季度无事故，实现安全年。

（五）安全生产“双基”建设情况

企业年度工作总结篇七

20xx年我公司承建项目共计xx项，其中跨年项目xx项，新开工项目xx项。安全部在上级主管部门及公司的正确领导下，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的安全生产方针，完善公司各项安全管理制度，规范统一施工现场安全资料管理，并且定期性地开展了安全生产检查活动，通过加强建筑施工安全生产管理工作，完善和落实一系列安全管理措施，加强对各项目的监管，使各项工作取得了一定的成效。

一、以宣传、教育为本，提高全员安全意识

1、工程开复工“三级安全教育”活动开展率100%；为进一步加强安全生产管理工作，安全部着重检查并督导各项目部及时对每名职工进行“三级安全教育”，加大对特殊工种持证情况的检查和专业知识培训及考试工作，检查各项目部落实安全技术交底情况。

2、积极开展安全生产宣传活动，在本年度安全生产月的前期，安全部召集下属各项目部专职安全员进行工作部署并提出要求，要求各项目部施工现场醒目位置悬挂大型安全生产口号，加强安全生产月的职工安全教育。通过这些组织教育工作，极大的强化了公司全体员工的安全意识。

二、加大安全生产检查确保公司安全生产工作顺利进行

1、今年安全部在每星期进行一次安全生产检查的基础上，还先后进行了“脚手架工程、大型机械安全、防物体打击、防高处坠落、临时用电情况和安全资料管理”的安全专项检查。

2、本年度截至目前安全部共计开展检查xx余次，先后督促各项目部排查隐患累计xx余项，检查覆盖面包括公司所有在建工程的施工现场安全生产、文明施工、特殊工种持证情况及安全资料的管理。

3、通过定期检查和针对性检查，在一定程度上提高了我公司的安全管理水平，有效地防范和遏制了安全事故的发生。安全部还要求各项目部对下属施工班组严格要求，严格落实奖惩制度。

三、健全完善安全生产责任制和目标管理体系

安全部在成立之初制订了公司安全生产责任制及安全管理目标，并要求各项目部结合公司制定的责任制及管理目标，分

解制定各项目部的安全管理目标，完善项目安全生产责任制；并将公司安全管理方面的管理制度，下发各项目部参考执行。

四、20xx年工作成效及难点

1、项目部在安全管理分工方面不分明，这一原因普遍存在，项目部各个管理人员认为只要是牵涉安全的方面都应该由安全员来管，没有按照“管生产必须管安全”的原则明确分工。

2、因为动态安全隐患每天都存在且不断变化，因此安全员对现场隐患整改存在一定惰性，在某些方面只是为了应付公司及上级部门的检查。

3、施工基层人员的素质低，思想意识差。

4、公司某些方面正处于健全阶段，不能真正做到以安全为主，导致比如：材料不合格或供应不及时、人工不足及资金不能及时到位等情况。综上所述是导致公司安全生产工作落实存在一定的难度。

五、20xx年安全工作重点

1□20xx年度安全部将继续努力工作，根据公司要求制定年度安全管理目标，根据管理目标确定各项工作的开展及管理，确保全年无重大伤亡事故。

2、加强安全领导小组的安全生产管理工作，各项目部加强施工现场安全管理工作，确保不发生安全事故。

3、加强安全生产教育，加强指导职工对操作规程的学习和执行。

4、加大对机械设备的管理，凡未持证上岗人员一经发现，立即停止作业限期换人，并按规定给予经济处罚。

5、加强施工现场高处坠落和物体打击的防范和检查，严格按照标准做好安全防护工作。

6、狠抓安全教育和特殊工种持证上岗工作，各工地定期对施工人员进行安全教育，强化和巩固职工的安全意识。

7、认真搞好现场巡查工作，巡查原则是发现问题，限期整改，到期复查，超期处罚，对违背强制性条文或存在安全隐患的部位，勒令停工整改。

8、加强公司形象管理，每个工程都代表着公司的形象，体现了公司的管理水平，因此安全部在明年的工作中会同公司各部门一道，要求各项目部切实把工作做细，做出能够体现企业文化及形象的方面。

20xx年即将结束，但安全生产工作是一项长期的工作，公司领导十分重视，不论过去和现在，公司在安全问题上投入了大量的精力、人力和财力，公司安全部将以20xx年为新的起点，进一步加强对安全工作的管理，加大安全生产监管的力度，严格执行各项制度，促进安全工作更上一层楼，为公司的生产建设进一步创造良好的安全环境。

企业年度工作总结篇八

20xx年是xx雕琢前行、共济同舟的一年，面临当前建陶行业产能矛盾大情况下，在公司高层正确领导下，改革市场需求不雅念，富厚全系产品规格，率领日日顺企业走过了一个不平凡的20xx年；同时也为20xx年的创造一个优越的开端。

在会议中，公司高层领导与全体品牌司理陆续谈话，人人结合各自工作，各抒己见 畅所欲言，针对当前企业产品的产品质量、贩卖渠道、当前流行花色、售后办事等多方面问题，进行探讨，不回避，不退缩，不失去信心，细心阐发，找对措施迅速调剂，摊开手脚真抓实干，为来岁的战斗做好充沛

的筹备。

公司高层领导在会议中对将来的一年的工作也做出紧张指示，在当前处于紧张战略机遇期的建陶行业，面临的挑战是宏大的，市场竞争是空前的，承载成长的重任是艰难的，但机遇与艰苦同行，只有急起直追，能力在建陶行业紧张转折时刻生存下来，在将来一年中，新客户要争取，老客户要维护，要实干、出实效。

最后，当然少不了对优秀团队的奖励，这样既是对团队确定，也是对团队的褒奖，一个个沉甸甸的大奖，是对辛勤支付者的一份荣耀，我们相信每一位获奖者都奋不顾身，为20xx年日日顺企业的蝶变尽力奋战，创造更多的奇迹，开辟更多的可能。

结语：配合筑梦想，新一年新成长，亦希望贩卖呈现的新亮点、新作为、新成绩。

企业年度工作总结篇九

奋力开创公司发展新局面

——**公司20xx年工作报告暨20xx年工作规划

20xx年合金市场行情一波三折，国家节能减排政策也给公司发展带来巨大压力，由于国家取消了地方政府自行出台的优惠电价政策，致使公司生产成本大幅上升，利润空间挤压殆尽。为拓宽公司发展之路，提高公司抗风险能力，公司在市场行情低迷的下半年派出多个考察组赴外地进行行业考察，公司主要领导亲自带队，积极做好市场信息调研，巩固原有合作伙伴，先后考察了新疆、内蒙、湖南、广西、贵州等地的相关行业企业，考察行业生产企业共 50 余家，并参加大型行业会议 5 次。广泛的市场调研和前瞻性的战略研究，拓宽了公司的发展眼界，明确了公司在国家对高耗能企业不利

政策下的应对之策，在新的形势下，公司积极寻找新的资源和商机，先后形成多个投资合作意向，并重点确定了****项目投资和公司现有设备改造生产其他项目计划，**生产项目已在年底着手制定改造方案，**投资项目也已与当地政府达成了初步共识。

为大力拓展供销市场，建立稳定、诚信的目标客户群体，公司年内积极推行工贸一体的运营模式，**公司在成立后迅速完善自身结构，配齐对口专业人员，并要求所有员工在工作中不断学习和进步，大幅提高专业能力和对市场行情的把控能力，通过召开周工作例会、行情分析会等方式对市场变化进行讨论判断，提高市场行情判断的准确性，及时把握市场机遇，抵御市场冲击。建立企业管理制度20项，通过巩固已有客户、开发潜在客户，一年来共建立稳定的国内外供销合作方 13 家，共计签订各类有效合同71单，采购各类**60000吨，** 4800 吨，全年**采购货款支出为：30000万元。完成产品销售25000吨。

四是采取年度考核的方式，加深员工对本岗位职责和公司相关管理制度的理解。通过以上措施，公司在年内着力进行各项制度的宣传与贯彻，加大制度的执行力，力求将制度化、标准化和秩序化，对公司整体管理水平的提高起到了积极作用。

20xx年，公司积极完善班子搭建，共招聘到位专职工作人员6人，用人所长，成立采购部、外贸部、财务部、办公室、销售部等机构部室，明确各部门职责做到各司其职。在员工的个人提高方面，加强日常工作培训力度，注重员工在专业、技能、经验、品德上的培养，并大力发展岗位成才，以周例会等形式交流分析市场动向，反思总结工作情况，以达到及时交流、认真总结，在工作中提高水平，提高个人能力推动企业发展的目的。

企业年度工作总结篇十

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1917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1917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

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。

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。

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.

企业品牌升级与推广:

加大公司宣传力度

最大限度地拓展: 适合市场的营销模式

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。

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！