

2023年企业年度职称工作总结报告(实用6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

企业年度职称工作总结报告篇一

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持“外抓市场一着不让，内抓管理细致入微”的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

6、产销率：目标数为xx%上半年实绩xx%

(一) 重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市

场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品□xx□与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如xx丸、xx丸、xx丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

（二）新产品开发和科技进步成果显著，管理工作进一步加强。

根据“二个开发”（即市场开发、新品开发）一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得xx新药证书及生产批件□xx生产批件、中药9类xx片、xx生产批件等，同时进行了包括xx□xx等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率xx%□

（三）降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率“屡往低处走”、销售“量增利减”增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在xx年降本增效量化考核取得成效的基础上按照“四定原则”（即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法）制定了xx项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

国家宏观经济政策没有松动，企业经营风险上升，市场开发难度增大，企业资金紧张，市场竞争激烈。

市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设，在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场由于“新农合”政策出台而显现的5xx亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略；对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略；对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结

构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

企业年度职称工作总结报告篇二

今年以来，在集团公司正确领导下，供电公司着眼建设一强三优现代公司，围绕三抓一创工作思路，全面落实业绩考核责任书，各项工作取得新成绩。

一、20xx年工作基本情况

各项经济指标再创新高。1-10月份，售电量完成31.32亿千瓦时，同比增长17.81%;经营电量完成37.43亿千瓦时，同比增长28.67%;线损率完成3.39%，可比口径同比持平;平均电价完成372.91元/千千瓦时，比合同指标提高2.22元/千千瓦时;经营电量市场占有率完成91.30%，同比提高3.31个百分点，超合同指标3.28个百分点;售电量市场占有率完成76.39%，同比降低4.02个百分点，超合同指标0.50个百分点;小火电平均购电价完成298.99元/千千瓦时，比合同指标降低7.42元/千千瓦时。

安全生产保持稳定。全面贯彻三个百分之百要求，严格落实安全生产责任制，深化无违章企业、个人创建，大力开展了

安全生产月、三要六查安全周和安全专项治理活动。全面落实防汛、迎峰度夏措施，圆满完成迎峰度夏任务。重视客户资产的安全监管，加强电力设施保护、消防和交通安全管理。荣获省安康杯竞赛优胜企业、公司创建无违章企业工作先进单位、市安全生产示范企业。截至月10日，实现连续安全生产*天。

电网建设快速推进。集团公司与政府签署《会谈纪要》，将十一五电网发展规划和城市电网规划，全面纳入市总体发展规划。加快推进工程建设，500千伏、220千伏站扩建、35千伏线提前竣工。完善农网十一五发展规划，开展建设电气化乡(镇)、村试点，县城电网建设改造通过集团公司检查验收。供电系统用户供电可靠率99.955%，电网电压合格率99.715%。

经营管理不断强化。坚持精细化管理，实施集约化经营，规范地方电厂管理，加大市场开拓力度，经营电量增幅保持全省第一。加快一系统四中心建设，营销技术支持系统单轨运行，电能计量中心建成使用。严格执行电价调整政策，认真抓好营业操作，确保了电费及时足额回收。开展营业普查和用电稽查工作，组织防窃电技术改造。强化财务管理和审计监督，加强全面预算管理，深化三清理一规范工作，迎接了省审计厅电力财务专项审计检查和省物价局电价执行情况检查。坚持依法治企，规范招投标、合同、职工福利和社保资金管理，荣获省四五普法依法治理先进单位。加强农电管理，稳步推进供电所专业化改革，开展了直供区域农村电力资产接收工作。

创一流同业对标深入开展。加强制度化、规范化建设，健全完善管理体系和指标体系，基本形成按计划进行、靠制度规范的全过程控制和常态运行机制。《》荣获奖*。公司4项课题分别荣获行业协会课题调研一、二等奖。5项典型经验入选集团公司典型经验库，入选数量位居集团公司地市供电企业第位。

绩效管理扎实推进。建立完善绩效管理体系，制定绩效管理体系文件，确定公司年度kpi指标。全面梳理和完善业务流程和工作标准，编制部门职能、岗位说明书和绩效合同，严格工作日志和主管点评制度，细化量化业绩评价和考核。组织中层主管进行中期述职。绩效管理信息系统运行稳定。迎接了集团公司阶段性评估验收。

多种产业健康发展。坚持依法经营、规范管理，加强企业产权制度研究，规范和完善股权结构。加强资本运作，深化银企合作，拓展融资渠道。巩固发展房产、电气产业链，壮大、等非核心优势产业，提高了市场竞争力和赢利能力。1-10月份，多种产业实现收入4.2亿元、利润3179万元，分别同比增长13%和15%。

优质服务不断深化。坚持四个服务，贯彻三个十条，深化诚信彩虹服务文化。严格执行三不指定政策，规范业扩报装服务管理，统一收费标准，实行工程概预算集中管理。圆满完成全市重大政治、经贸等重要活动保电工作，确保了全市电力供应。市行风建设工作督查组来公司视察并给予高度评价。服务品牌参加全省服务名牌公示。服务文化被国家电网公司推荐在国资委召开的中央企业企业文化建设推进会议上作典型经验交流。

党建精神文明建设进一步加强。学习贯彻十六届六中全会精神，加强党群工作，开展创建四好班子、五好党员、实践、创新在支部、党员政治生日等活动，举办党群工作者特训营，实行分组上党课。全面落实党风廉政建设责任制，深入开展查处嫌疑腐败预防职务犯罪、治理商业贿赂专项活动，进行不正当交易行为自查自纠，逐级开展廉政勤政谈话。公司荣获市先进基层党组织。加强队伍建设，强化全员教育培训，先后举办班组长、招投标管理等各类培训班82期。严格落实稳定工作责任制，公司保持和谐稳定。

爱心平安活动深入推进。强化爱心平安理念教育，开展我为

企业献爱心、保平安签名、格言故事征集、演讲比赛等活动，评选十大感人事迹。组织开展爱心平安四查(查思想、查工作、查纪律、查作风)、五进(进岗位、进班组、进现场、进客户、进家庭)活动。公司爱心平安工作受到国家电网公司调研组好评，并在集团公司爱心平安经验交流会上作典型发言。公司选手代表集团公司参加华北电网公司演讲比赛荣获等奖。

二、存在的问题与困难

一是安全工作离可控、在控、能控还有差距，安全管理基础薄弱，规章制度执行不严，个别员工安全意识淡薄，技能素质不高，违章现象没有根本杜绝，外力破坏电力设施问题时有发生。二是电网发展任务艰巨，工程施工环境不宽松，赔偿要求越来越高，个别群众甚至无理阻挠，民事协调任务繁重。三是公司经营形势不容乐观，新电价政策对公司电费回收、市场开拓、优质服务等工作带来新的挑战，抢占电力市场与配网建设资金短缺矛盾突出，地方小火电、特别是企业自备电厂发展势头迅猛，挤压了电网效益空间。

三、20xx年工作思路和重点工作

(一)工作思路

坚持以一强三优战略统揽全局，以科学规划引领工作，推进电网发展方式和公司发展方式两个转变，坚持做到六个坚定不移：坚定不移地抓好安全生产，确保电网安全稳定；坚定不移地抓好电网建设，推动电网发展提速；坚定不移地加强经营管理，提高企业效益；坚定不移地开发人力资源，培育政治坚定、作风过硬、技术精湛的职工队伍；坚定不移地搞好优质服务，深化诚信彩虹，加强内质外形建设、和谐企业建设；坚定不移地贯彻落实集团公司各项工作部署，确保全面和超额完成各项目标任务。

(二)重点工作

第一，坚持居安思危，强化安全生产管理。贯彻三个百分之百要求，层层落实安全生产责任制。深化硬指标查禁违章，开展反事故斗争和无违章企业创建活动。加强电力需求侧管理，完善迎峰度夏、度冬措施，做好各类预案，确保全市电力供应。加强客户资产安全监管，完善电力设施(更多精彩文章来自秘书不求人)保护三级网络，加强多产、消防、交通安全管理，确保全年安全生产无事故。

第二，立足科学发展，建设坚强电网。以科学规划指导电网发展，认真贯彻落实《会谈纪要》精神，进一步完善十一五电网发展规划。严格五制要求，统筹安全、质量、工期和效益，推行典型设计，加强工程管理，确保建设项目全部达标投运。加快220千伏、110千伏、工程建设，确保按期竣工投产。加快10千伏配网项目建设，优化电网供电格局，满足负荷快速增长需要。加快农村电气化建设，积极培植电气化乡(镇)、村。

第三，加强经营管理，提高经济效益。落实精细化管理要求，进一步规范和完善营销四中心建设，抓好电量、电价、线损、电费等指标的管理，全面提升运营水平。坚持依法经营，强化财务管理和审计监督，严格执行资产管理、成本管理、招投标管理、薪酬管理等各项制度，强化预算管理，巩固三清理一规范成果。坚持堵疏并举，规范自备电厂有偿并网管理，杜绝自备电厂对外转供电和形成新的网中网。加快实施新农村、新电力、新服务农电发展战略，深化供电所专业化改革，规范农村低压电力资产管理。

第四，深化创一流同业对标，提升基础管理水平。健全对标工作机制，完善指标体系、评价和考核体系，拓宽对标范围，深化对标内涵，优化业务流程，强化指标诊断分析，突出抓好权重大、对公司绩效影响大的重点指标、关键指标、潜力指标的落实，持续改进，努力促进管理创新。进一步加强对公司创一流同业对标工作的指导、检查和考核。

第五，坚持以人为本，推进绩效管理常态运行。坚持以目标管理为核心，以过程控制为重点，以提高效率和效益为目的，加强制度体系、指标体系和运作体系建设，优化完善绩效管理系统。强化绩效评价和沟通，提高工作效率和组织绩效。加强绩效管理的指导、检查和考核，理顺管理程序，将绩效管理全面融入企业日常管理。

第六，深化服务文化建设，提升优质服务水平。坚持以客户为中心，深化服务文化建设，做亮、做精服务品牌。严格三不指定，进一步规范业扩报装服务管理。加强规范化服务窗口建设，提高95598服务热线运行管理质量，完善大客户经理制、重要客户□vip客户、社区客户供电服务办法。高度重视客户投诉举报处理工作，主动接受政府监管和社会监督，全面兑现服务承诺。

第七，坚持规范发展，提升多产效益水平。规范多产管理，明晰产权关系，优化产业结构调整，注重质量和效益，规避风险，稳健发展。加强政策研究，拓展融资渠道。加强财务集约化管理，规范企业往来帐清理。加强电气产业链建设，提高市场占有率。坚持房地产资源开发与储备并重，实现可持续发展。加强热电管理，开拓供热市场，注重内部挖潜增效，提升效益水平。

第八，坚持人才强企，强化队伍建设。加强职工、农电工、外聘工三支队伍和经营管理人才、专业技术人才和操作技能人才三支人才队伍建设。以建设学习型企业为目标，以培养学习能力、实践能力、创新能力为重点，强化全员教育培训，组织专业技术比武竞赛活动，增强素质，提高技能。

第九，加强党建精神文明建设，确保企业和谐稳定。加强党群工作十个建设，强化核心、服务中心、拓展功能、发挥作用。落实党风廉政建设责任制，健全完善教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系，加强反腐败和反嫌疑腐败工作。加强思想政治工作，确保队伍和谐稳定。加强信访、值班、

治安保卫工作，重视危机管理，强化新闻宣传和公共关系工作，为企业创造宽松有利的发展环境。深入推进爱心活动、实施平安工程，建设和谐企业。

四、建议

(一) 电网建设方面。建议集团公司尽可能加大投入，解决新的供电矛盾和供电卡脖子现象，满足电网可持续发展需要。

(二) 农电管理方面。农网建设维护资金短缺，农村低压电力资产移交后，运营成本压力加大。建议争取政府出台农网可持续发展政策，解决农网维护费用不足的问题。

企业年度职称工作总结报告篇三

由于近几年受多种自然灾害等因素的影响，导致全年粮食价格呈现持续小幅振荡上扬态势。但到10月中旬以来，国家有计划、有组织、有目标的对农副产品采取了强劲的调控措施，直接导致粮价快速大幅上扬。面对这些情况，我司上下齐心，认真应对，精心组织，努力克服因公司流动资金紧缺带来的货款支付困难，在准确掌握市场行情、科学制定采购价格、严把质量关的前提下，除及时采购回相关物资、原料满足正常使用外，有预见性地抓了部分物资的战略储备，为公司节约了采购成本。

今年包装物资采购特点是品种多、批次多、批采购量小、质量要求高、时间紧，无形中增加了我司采购难度，尽管如此，我司的各项工作打紧安排、周密部署，在完成日常采购工作的同时，一是全面推行“准零库存管理”，进一步压缩包装物资原库存及其代储数量；二是加大了包装物资尤其是玻璃瓶、瓶盖遗留问题的处理力度；三是加强积压包装物清理并积极与生产、销售协调配合。消化了部分积压包装物资，通过上述工作，既保障生产、销售的顺利进行，又缓解了公司库容和资金紧张的矛盾。

（三）建材：根据公司统一安排和部署，已于今年5月份将五金材料、机零配件归口到设备中心采购，我司主要负责红砖、水泥和专控物资的采购。在搞好建材采购工作的同时，通过对建材采购工作进行分工，制定、完善采购管理办法和零库存管理办法、加强计划、质量验收等管理，进一步规范 and 理顺了建材的采购工作。

（一）股份公司所需建材和包装物资全面推行准零库存管理。根据公司安排，年初，通过我们反复研究和部署，在坚持“供得上，不积压”的前提下，率先从建材、主要包装物着手以“准零库存管理”的模式进行试运作，从目前的情况来看，既缓解了公司库容紧张的矛盾，又减轻资金支付的压力，达到预期的目的，取得了良好的效果，基本避免了新的积压和损失发生。

（二）积极联系生产、销售等部门，严格控制采购计划的执行。我司密切和生产、销售等部门配合，根据不同时期的实际情况，灵活调整采购计划，避免形成新的积压。同时，对各部门所需物资和材料都必须由相应的审批人签具意见，再到仓储部门核实库存情况后，供应公司负责人批准后才安排执行。做到了供货及时，库存合理。

（三）严把外购物资质量关。公司领导高度重视外购物资质量，采取了多种措施严把外购物资质量关，一是进一步加强质量意识宣贯力度，既要求员工对所购物资的产地、理化指标、检验标准做到心中有数，能区分优劣，又注重向分供方宣传我司质量方针，使之明确我司各类物资质量要求、检验标准，不断增强分供方质量意识；二是注重分供方的选择及考核，在选择分供方时，我司择优选供货能力强、质量稳定、信誉度高的供货方；三是在供货前要求客户先送样检验，合格后与客户在合同上明确质量标准和处理办法；四是积极主动与质检部门配合把关，对客户批量不符合标准的，坚决支持质检和仓储部门拒收，努力协助他们做好客户的解释和说服工作，积极维护企业利益。从质检和使用部门反馈信息来

看，各种指标均优于去年，外购物资质量稳步上升。

（四）坚持“多家竞争、比价采购、质优价宜”的原则。物资材料在采购前都要进行详实的市场行情调查，在准确地掌握了市场行情后，引入竞争机制，坚持比质量，比信誉，比实力，比价格，货比多家，择优选用。

（五）采购过程公开透明，主动接受相关部门监督。为严防违规违纪，杜绝暗箱操作，我司领导高度重视，除要求部门内部采购过程公开透明，相互监督外，还将采购信息公开，主动接受各方面对供应公司采购工作的监督，每月都将当月所购物资、原材料的价格、数量、质量、计划完成情况等信息以“物资采购月报表”、“统计分析”、“计划检查执行表”等报表报送股份公司相关部门（策划、审计、财务）及副总以上领导。

（六）配合资财部合理安排资金支付，缓解资金紧张的矛盾。由于公司在建工程项目多，资金需要量大，导致公司资金紧张的矛盾比较突出，给我司物资采购工作带来了一定的困难，客户意见较大。为给公司分忧解难，供应公司在物资采购过程中，一是货款安排公开透明；二是按轻、重、缓、急合理安排资金支付额度和速度；三是最大限度地安排承兑汇票支付，尽量少使用现金支付货款；四是尽量向客户做好解释工作，以求得客户的支持和理解。由于措施得当，工作及时，既缓解了公司资金紧张的矛盾，又赢得了客户的理解和支持。

一是加强标准学习，规范内部管理。我司积极配合公司关于进一步规范内部管理的要求，加强对《信息标准》、《总经理办公例会管理标准》等30余项标准的培训和学习，结合本部门实际情况，制定了相应的管理标准，并在工作中严格执行，从而使内部管理工作更加标准化、制度化、规范化。

二是做好“内、外”沟通工作，进一步提高服务水平。我司员工既主动加强与销售、生产、质检等部门的工作联系，深

入现场，了解情况，做到相互配合，共同协调，使工作中的问题得到及时解决，全面推进各项工作的顺利开展；又以“透明务实、平等互利”为原则，不论客户单位性质、业务量大小，一律一视同仁，既坚决反对业务活动中的走后门、拉关系等不良现象；又反对以任何理由刁难客户，提高服务质量，改进工作作风，强化服务意识，在原则范围内，尽其所能的为客户提供方便，并及时做好相关的解释工作，使客户真正感受到沱牌的公正、公开、公平，进一步提升了公司的形象和信誉。

三是加强职工教育和培训工作。在对员工做深入、细致的思想工作，贯彻学习党的十六届三中全会会议精神的同时，还针对供应公司工作量大，头绪多，人员少的特点，定期组织员工学习各类法律、法规和业务知识，并要求员工深入供货市场，业务单位和使用部门实地考察，加强沟通，增强了员工的实际操作能力。

四是抓廉洁教育，带廉洁奉公队伍。今年以来供应公司先后多次召开员工会议，除组织员工学习集团公司党委和上级纪委关于党风党纪廉洁自律的规定、收贿赂犯罪等典型案例进行教育外，还结合供应公司业务交往中容易犯错误的特点，对员工提出了具体要求，公司经理、副经理以身作则，带头落实，相互监督，均收到了很好的效果。全年，共上交无法拒收的礼品28件，礼金2.86万元，做到了廉洁经营。

一是全年原辅燃料采购虽然总体完成情况较好，但需进一步提高计划的准确性和对市场行情的预测。

二是由于工作安排相对较紧，除通过网络、电话等方式了解市场行情外，不能派人深入实地进行市场考察，可能存在个别品种市场行情把握不够十分准确的现象。

三是虽然我司在淡季已与各分供方积极沟通，作了必要的旺季准备，但由于天马公司生产结构调整能力较差，不能同时

满足公司多个短线品种同时需要，出现了个别品种的玻瓶不能及时供应的情况。

根据公司统一安排，我司已于5月份将五金材料、机零配件划归设备中心统一采购，但目前尚有部分已无业务往来的分供方还有部分余款未支付（其所送材料已全部用完、无质量问题、公司已出具验收单）。请公司及时解决。

企业年度职称工作总结报告篇四

一、从进入xx项目指挥部开始，我先是担任了1#、2#楼综合工长的职务，负责1#、2#楼开工前期的筹备工作。在这期间，渐渐熟悉了公司的管理模式和程序。4月1号开始，指挥部安排我进入自建项目10#楼a座担任综合工长一职，负责本工程现场的安全、质量、进度、现场礼貌施工及跟施工单位的全方面协调工作。当时面临的是项目大、工期紧、施工队伍人员不足及施工场地狭窄等诸多不利的客观因素，在各位领导的正确指导下，大刀阔斧的开展了各方面的工作。

二、在接手10#楼以后，首先对现场的具体情景和困难进行了评估，配合总工对施工队伍编制下发了施工组织设计，对现场的具体情景有针对性的进行了全方位的施工设计。对以上困难的克服进行了周密的部署。并每一天组织施工方管理人员召开例会，及时地解决了每一天施工中遇到的问题。并渗透到施工方的管理中，详细部署每个现场管理人员的职责和主抓项目，具体到每一天项目部和施工方管理人员每个工长主抓哪件事都进行分工。并第二天现场检查落实情景，对落实不到位的实行个人问责制。

三、在安全管理上配合公司安全员对现场的一些安全设施定期进行检查，对一些不贴合规范的设施立刻要求整改。定期对工人开展现场安全、质量教育会议。随时监督施工方安全管理人员在岗情景，并随时审核现场特殊工种上岗资质。定期举行安全教育培训。对现场的一些违规操作和一些不安全

隐患及时制止，严管重罚，决不姑息。

四、在质量管理方面进行详细分工，严格执行“三检”制度，及时对每道工序现场进行技术交底。定期对在岗工人进行劳动技能考核，对不合格的、技术可是关的个别工人进行再培训或者辞退。有效保证了一支技术力量雄厚的队伍。在每道工序完成施工后要求施工方严格进行自检后上报，由本人带主管工长进行二次验收，对检查出的问题现场提出并立刻责令整改，对验收不合格的产品坚决返工，并要求施工方赔偿因返工造成一切损失。然后上报监理进行最终验收，合格后再进行下一道工序施工。

五、在进度上合理编制形象进度计划表，严格执行月、周进度计划的工期安排，每项未按进度计划完成的对施工方进行严厉的处罚，并督促其采取措施进行补救，保证与下月（周）进度计划衔接。因为10#楼是安置楼，指挥部对本栋号工期要求十分紧，施工方的现场人员配置直接影响到工期进展。我们采取先对单项工种工作量进行核算分析，按人均工作量要求施工方进行人员配置，对劳动力配置不够的工种督促其尽快配置，发现某个环节出现问题，随时抽调人手进行突击，以保证在人员流动时和出现意外脱节时的不对工期产生影响。并每一天统计各工种的人员配置和工期进展情景，有效地保证了工期需求。

六、在现场礼貌施工管理上我们先对现场进行了科学的规划，协助施工方对每个班组进行职责划分，定期对职责区的卫生及其设施进行检查。并安排专门的保洁员进行公共区域的每一天定时打扫、冲洗。有效的保证了施工现场的整洁美观。

1、在工作中有些自以为是，对同事提出的一些合理化提议不能虚心理解。施工队伍人员流失情景不能有效的解决。

2、急功冒进，片面地追求工期。在一些工序衔接上不能可预见性的发现一些问题，如每次的砼浇筑时间把握上，经常出

现不能按计划浇筑的情景，协调本事有待提高。

3、粗心，一些常识性的问题不能及时发现。这是缺乏学习的结果。

以上几条相信会在新的一年里得到改善，有信心在xx年中克服新的困难、加强学习、严格要求自我、做一个更加合格的xx人。为xx的发展尽一份绵薄之力。为自我的认识、本事迈上一个新台阶。请各位拭目以待，下一次辉煌属于xx集团，属于每一个xx人。

八、对公司的提议：期望公司能改善常住工地的一些一线管理人员的学习环境和业余生活环境，比如象在下班时间内使用网络查找学习资料能不受限制，晚上下班后能够看看电视、工地上能有起码的体育设施保证一线员工有个健康的体魄。

企业年度职称工作总结报告篇五

1、利用工作之余集中全场人员进行安全的学习、讨论，学习各个车间及岗位的安全操作规程，下发学习材料，及时传达、贯彻上级文件精神及要求，分析讨论近期国内外各类事故案例，举一反三，结合公司实际查找问题并制定防范措施，提高了安全员综合素质和安全管理能力。另外根据季节性特点，并结合本厂实际生产情况及上周存在问题等，对下周须注意事项进行全面分析和部署，及时发现和解决问题，充分发挥了安全管理网络的作用。

2、针对公司具体生产情况编制了本车间各个岗位的各种安全制度、安全知识，下发到每个职工。特别是对进一年来的新进的员工，更是狠抓安全教育，并利用各种形式组织学习，普及了安全知识和提高了职工自我防护意识。我也利用日常检查、值班等机会与职工深入探讨，及时掌握职工安全心理，随时结合实际进行安全教育，收到了非常良好的教育效果。

3、开展了事故警示教育。组织全体职工观看了《反“三违”事故篇》安全警示教育光盘。采用案例再现的表现形式，通过对企业典型真实案例的生动再现，使广大干部职工认识到违章就是走向事故、靠近伤害，甚至断送生命。使广大干部职工真正从思想深处懂得安全，重视安全，时时刻刻想着安全。通过丰富多彩的内容及真实案例的生动再现增强了职工安全意识，强化了安全理念，获得了广大干部职工一致好评，提高了职工的安全素质。

4、对重点岗位员工及新进人员进行了厂级安全培训教育。让他们熟知本单位安全生产规章制度、劳动纪律；作业场所存在的风险、防范措施及事故应急措施；有关事故案例等。通过对新员工认真进行教育，使他们对公司安全生产形势有了初步认识，并获得了上岗前必需的基本安全技能和自我防护知识。

5、对外来施工人员加强监管，及时教育，跟踪检查，经常在现场结合实际情况进行有针对性的安全教育，规范了他们的很多不安全行为，如违章用火、用电、登高作业等，避免了一些安全事故发生。

6、加强hse培训，提升员工素质、对员工进行全面培训。及时组织特种设备人员进行学习，保证持证上岗率达到100%。每月组织员工进行三次安全培训和一次标准化宣贯，重点培训与各岗位相关的标准。对新入厂的员工进行了车间教育、班组教育及qhse知识的培训，并有考核，确保了培训的内容适应实际岗位需求。充分利用周一安全会、班前讲话等方式，开展多种形式的学习培训，有效促进各岗位员工素质的全面提高。督促员工进行自学，学习本岗位的应知应会、操作规程、及相关文件的学习等。并对岗位应知应会、岗位危害因素、风险控制措施和应急处置措施等有关知识进行考试，以促进员工自学的积极性。在全厂员工中形成了良好的学习氛围。

（1）加强日常安全检查

每天进行日常巡检，风雨无阻。着重查看生产现场的关键装置和重点部位及特殊作业现场。如在检查过程中发现问题，马上通知相关人员对现场进行整改，发现人的问题，立即批评、教育，必要时进行处罚和处理。利用这种“走动式”管理，亲临现场、亲自观察，得到的信息便很及时、真实、全面而且详尽，使问题能够及时得到解决。

（2）开展专项安全检查

（3）持续组织开展车间安全自查

1. 生产线检查：由各班组长组织每天班前会结束后严格按照生产线检查表，日常设备的巡回检查图对本车间的生产线逐项进行检查，重点为工艺执行情况，并将检查结果上报。

2. 一周日常检查汇总：由安全员每天进行多次检查并及时做好记录，检查内容包括现场环境、设备卫生，人的不安全行为、物的不安全状态等。对需要整改项必须落实具体整改人和完工具体时间，使检查取得实效，不致流于形式。通过检查发现和消除了很多安全隐患，对实现安全生产起到了很好的促进作用。

只有充分认识到安全标准化工作的重要意义，加强领导，落实责任，才能真正做到“为之于未有，治之于未乱，防患于未然”。通过安全标准化工作，可以杜绝违章指挥、违章操作、违反劳动纪律，将传统的事后处理转变为事前预防。坚持严格按照安全标准化的要求开展工作，收到了良好的效果。

企业年度职称工作总结报告篇六

20xx年即将过去了，自从我进入采购部已近两年了，这段人生中弥足珍贵的经历给我留下了精彩而美好的回忆。采购部

和其他部门的各位领导在工作和生活中都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸怀，在对领导们肃然起敬的同时，也为我有机会成为采购部的成员而惊喜万分。

采购部是公司运转的一个非常重要的环节，是公司内能够创造收益的部门，作为采购部的一个采购员，需弄清采购的客户群体，为客户提供满意的服务一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件的原料和辅料，换句话说，生产就是采购员的客户，质量，数量，交货期就是生产的要求。

生产的三点要求对采购员来说就是三项责任：向谁买，买多少，何时买向谁买就是从价格、质量等几个方面考察，选择出合适的供应商。买多少就是根据年度以及月度采购计划，编制采购预算，协调好财务的资金安排何时买就是根据公司生产能力以及各种物资的交货期，确认各种物资合理的最低库存量，既能保证生产，又使库存资金占用最小化。

综上所述，采购员创造的价值在于保障供应，降低成本。但作为一支“以客户为中心”高效的服务团队中的一员，在完成这两项工作的基础上，还需注重自己的工作服务质量，提高生产部门对本部门的满意度，无论服务态度，工作效率，验收和采购流程及产品质量，均需定期自我总结，定期征求“客户”和管理部门的反馈，已记录生产一现部门对采购货物的直接意见和建议。

我认为作为一个采购员最终的价值是成为利润中心，在采购中创造价值。这种价值的创造不仅仅体现在降低成本，还应体现在服务的升值，采购成本直接影响企业收益，企业的价值管理中，采购员是一个岗位，但采购工作是一个跨部门的职能，现代管理思想是谋求每个部门的效益最大化，要让采购成为利润的中心，就需让所有参与采购职能的人员和部门都来关注价值，协同一致。如此方能彰显公司管理的深化。

根据岗位职责和领导的要求，我的主要工作是：

1、需从xx和xx购买器件的及时询价，制单，采购及后续申请付款工作及跟踪报关与到货事宜。

2□xx器件的订购与跟踪□xx项目器件修改，器件维修和调拨等等关于xx器件的各类事宜，与xx上海/大连/香港方的沟通与联系。器件邮寄与接收。

3、所有yy项目器件的订购与跟踪□yy项目器件领取，器件维修和调拨等等关于yy器件的本部门事宜及与销售部沟通跟踪工作。

4□zz供件的入库确认，清单制作、各部门负责人签字及本部门入库单存档事宜。

5、生产报检项目、生产过程中器件报缺□xx项目□yy项目）数量的调查、确认、沟通、调拨、补订及技术部修改通知单的存档（纸质/电子），修改器件的调拨与订购。

6、工作各类相关表单的制作，记录，存档□xx进口器件采购台帐、进口器件入出库情况、部门联络单□yy自供件入出库清单、自供件返还件清单、施耐德库存余料调配清单等）。

7、发货时拍照存档，清点标注控制台自供件返还件，制作清单与船厂供件返还器件照片拍摄和存档，相关单据的签字确认。

8、各类器件损坏品及器件缺件的拍照确认存档，部分返还设备与损坏设备的发货事宜。

9、领导交办的其他工作，和其他协助公司或部门工作的`临时拍照任务。

全年共新签外购器件采购合同？份，外购材料付款共/美元。

全年负责施耐德项目散件采购计划共/批次。

全年修改器件采购单共执行/份。

全年安排处理船厂自供件入库共/批次。

全年完成发货返还清单制作和照片拍摄任务/余次。

（以上数据到20xx年12月14日为止）

在过去一年的工作中，我认识到自己在器件知识和工作方法等方面都还存在一定不足，为了让自己成为一个更称职的进口件采购员，努力学习并克服各种不足是必然的。在克服不足的工作学习中也遇到了许多困难与问题，在解决的过程中，使我学到了很多的东西，作为采购的订购统计工作，准确细心是要放在首位的。作为对待供应商和船厂的沟通，认真耐心也是很重要的，将这些糅合起来是需要手段去引导的。这都是在书本中学不到的，我认为这就是一种工作经验的积累。成功是什么，就是每天进步一点点。从参加工作开始，我一直在努力的充实自己，让自己更快的融入到工作当中，融入到采购这个团队当中。采购部门的工作是讲究配合，讲究团结协作的。a经理、b工和很多同事为我的进步也付出了努力，给予了很大的帮助，在此就不一一感谢了。

今年以来，公司的各项规章制度得到进一步完善，本人总是积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。

平时注意观察各类器件的安装，并结合自身所学专业了解器件性能、结构及相关知识，努力学习办公自动化软件知识，努力掌握各类表单制作的技巧，提高自己的工作效率。

在日常工作中，我将做到以下几点：

- 1、一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照部门的各项规章制度办事。
- 2、及时完成各级领导交办的各项工作，要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报。
- 3、加强公司内外及各部门之间的联络和沟通，快速的、系统的传递工作信息，保证工作的快速性与准确性。
- 4、继续做好存档保密工作；准确及时全面的进行各类表单的记录与存档。
- 5、做好文书工作，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

在提高个人修养和业务能力方面，我将做到以下几点：

- 1、积极参加公司和领导安排的各类培训，提高自身及相关的工作技能。
- 2、向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。
- 3、通过个人的自主学习来提升知识层次。

一个人的能力是有限的，但发展机会是无限的。“业精于勤而荒于嬉”如不能很快的提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，就会被淘汰。当然需要提升自己，首先要有一个良好的平台，我认为赛尔尼柯就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使业务水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

我的工作岗位决定了每天的工作是琐碎、繁杂的。需要不断

锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致的对待每项工作。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供意见而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为沟通的桥梁。

以上为本人粗略的个人工作小结与计划，请领导审阅，如工作上有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。