

# 2023年平安员工个人年终总结(精选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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

## 平安员工个人年终总结篇一

1. 这个平安夜，我虔诚地为你祈祷，忧愁随风散，喜乐常相见，健康永相随，幸福常相伴，亲爱的朋友，最真诚的问候虽伴着寒风传递，温暖依旧，圣诞快乐！
2. 平安夜你是否有一种吉祥的预兆，感觉温馨愉悦浪漫。那是我对你祝福祈祷的感应，只有在这个特殊的夜晚才能遥感到。平安夜祝朋友，一生平安一帆风顺！
3. 平安夜你要安安稳稳地睡觉，攒够力气第二天快乐地生蛋，过几天再快乐地圆蛋。为庆祝生蛋圆蛋的快乐，再欢天喜地快快乐乐地过年！
4. 平安夜你要做个乖宝宝，早点上床睡觉觉，等着圣诞老人从天而降，为你洒落一片温馨，一片快乐，一片吉祥，早上起床，更有我的问候来到：圣诞快乐！
5. 圣诞节离不开缤纷圣诞树，平安夜离不开温暖的火炉，圣诞老人离不开驯鹿，我离不开你——我的棉袜子，我要把你放在床头装礼物！圣诞快乐！
6. 夜空中，星光闪耀，看到了吗？那是我偷偷给你抛的媚眼哦。今天是平安夜，愿我的媚眼给你带去柔情无限，温情点点，真情灿烂，愿你快乐、平安！

7. 一个小小的问候，一份深深的怀念，一片浓浓的情意，一次甜甜的回忆，一声暖暖的祝福，一份诚诚的心意，祝愿你平安夜快乐，美美乐乐！

8. 平安夜里，请望一望圣诞树上最亮的那颗星星，那是我注视你的眼睛，请聆听窗外那美妙的圣诞颂歌，歌声替我祝福你一生安宁，平安夜里祝你一生幸福平安！

9. 平安夜里，圣诞老人携着我的祝福飞翔，收到的人喜事临门，阅读的人四季好运，储存的人情长意深，转发的人来年提级加薪事事都顺！祝圣诞快乐开心！

10. 平安夜里，特别想念有你的日子！在这个浪漫温馨的圣诞节，让我深情的祝福化成点点雪花，轻轻地飘落在你的身上，慢慢地浸透融入到你的心里！

11. 平安夜里，悠扬的钟声，回响不已，漂亮的彩灯，闪耀不停，每一声，每一闪，都是为你，为你祈祷平安与幸福的到来，预祝你平安夜快乐！

12. 圣诞节庆圣诞，平安夜送平安。圣诞老人载马车，礼物祝福一起临。祝你圣诞快乐，合家幸福，财源滚滚，好运连连，健康安泰，美好未来！

13. 圣诞夜，平安夜，祝你开心过一夜；白色的雪，绿色的树，配上圣诞老人的礼物；问候语，祝福语，圣诞短信涌向你。圣诞到，祝你圣诞快乐！

14. 时间流逝似流水，掰着手指数日子，过了冬至平安夜，圣诞过完又元旦，问候祝福加牵挂，平安吉祥又浪漫，“祝福套装”送给你，一条祝福好运全！

15. 手牵手是“一”的爱，心贴心是“八”的暖，肩并肩是“十”的愿。我俩写成“平”安的黑夜白天，看着所有梦

想都实现，笑也甜，泪也甜。平安夜快乐，我的亲。

## 平安员工个人年终总结篇二

^v^以德治天下、以德治国^v^这个名言警句和现如今中央提出的口号为契机，做人首先要有德性，人常说[]^v^有才无德为小人、无才有德为君子^v^[]这是人生最起码的道理是值得我学习的，所以，我就在工作中踏踏实实的做人，团结同志、尊敬领导、与同志们和睦相处，以满腔热情去对待自我的工作，努力的干好各项工作。

### 二、能：

一个人的本事大小是决定这个人干好自我工作最重要的准则，在这一方面，我就不断加强业务上的学习，异常是我干的资料管理工作，平时大家都看不见，但到关键时候找一份资料如果与平时的个人工作本事有差距的话，那么就不好找了，如果工作本事强，立刻就能找到，那么工作就不会受到影响，所以，我在干好本职的同时，还要继续努力、加强业务学习、该请教的我就要虚心的请教同志和业务本事更强的同志、利用休息时间、学习业务方面的各种书籍，以便更加提高自我的工作本事和业务水平。

### 三、勤：

20xx年一年来，我不断发挥自我的工作好作风，按时上下班、不迟到早退、经常利用晚上或礼拜天休息时间加班加点，牺牲了自我不少的节假日，就是为了干好工作，以便工作能顺利地在我那里开展，不影响进度、顾全大局。

### 四、绩：

一年来，成绩谈不上大，但干的这些事情也算是对工作的一种默认吧，干好本职工作的同时，从3月份公司对此刻的办公

楼进行装修时的2个多月里，我坚持加班加点，不分白天晚间的工作，发扬不怕苦、不怕累的艰苦作风、使工程顺利完工，公司顺利入住，作为资料管理员，既要对原xx热电资料进行整理归档、还要对xx化工的新资料进行建档分类，应对很大的工作量，繁重的资料管理我一个人坚持按时、按期的完成了此项工作。部室人少，我还兼职本部的考勤管理、打印文件、复印、报销、工程的打款办理及物品的领用等工作。打印这个工作任务异常的繁重，有时几位专家同时送来的文件要在短时间内打好，对我来说好比打仗，我就发挥自我的最快的打字水平，尽快地保质、保量的完成任务。能完成领导随时交办的各项任务。还帮其他同事干些力所能及的工作。毫无怨言、受到大家一致的认可。

经过以上德、能、勤、绩四个方面的工作，我自我认为虽然干的还能够，但距领导的要求还有必须的差距，在今后的.工作里，我还要继续努力、克服困难、取长补短，为xx化工的明天更灿烂辉煌而努力工作。

## 平安员工个人年终总结篇三

20xx至20xx年，是辽东实业集团业务飞速发展、规模快步扩张、管理逐步规范、形象迅猛提高的两年。两年来，在孙明生董事长的带领下，集团上下抓住国家振兴东北老工业基地的大好时机和东港市政府“实施工业强市、农业产业化、扩大开放、以港兴市、城市牵动”等五大发展战略的良好政策环境，积极调整发展思路，加大基础建设投入，拓展业务经营领域，规范企业内部管理，各项工作都有了长足的发展。本年累计收入4000多万元，比上年增长50。其中实业公司2900多万元，比上年增长30，集装箱储运公司970多万元，增长40，机械加工厂92万元，增长18，贷代公司15万元，前阳市场40万元。累计提缴税金200多万元，帐面盈利1388万元。

回顾两年来的工作，主要有以下几个方面的突破：

去年以来，我市加快了招商引资的步伐。年初，市政府抢抓国家振兴东北老工业基地的战机，调整发展思路，提出五年时间使全市国内生产总值和财政收入翻一番，即国内生产总值达到170亿、财政一般性预算收入5亿元、从经济总量上再造一个东港、进入全国百强县行列的发展目标，并出台了一系列招商引资政策，各项基础建设、招商引资等工作呈现出强劲的发展势头。很多投资上千万元、上亿元的合资、独资项目纷纷上马，东港经济开发区和前阳经济特区已经成为外商抢滩登陆的宝地。

一是集装箱储运堆场，面积14万平方米；

二是铁路货场，面积15万平方米。

整个工程共回填沙粒、黄土和碎石等14万多立方米，办公楼及附属用房总面积6750平方米，钢结构仓库15475平方米，混泥土院面14万平方米，铁路线总长2200米。一年多的时间，完成这么大的工程量，创造了我们辽东实业集团建筑史的奇迹。各级政府领导，都对这一建设规模、气魄和建设速度表示惊叹和称赞。在配套的软件上也投入了很多资金。所有窗口均配备了微机，办公操作全部微机化；货场的照明系统、监控系统、通信系统以及搬运、计量等设施齐全，为向现代物流企业发展奠定了坚实的基础。

在服务手段和服务理念上，我们不断加强各项软、硬件建设，统一服装、挂牌上岗，服务理念逐步提升。向客户提出了“八个一”的服务承诺，即“一年天天营业，一天时时服务，一张笑脸相迎，一把椅子请坐，一杯茶水暖心，一片诚心接待，一流高效服务，一句好话相送”。还为海关、商检等监管部门提供了专用办公室和微机等办公设施，为两条航线提供专用办公室，为大客户提供办公场所。还制定了规范的办公和服务礼仪，并强化员工教育和培训工作，使整个窗口服务质量不断提升。

目前，这两个货场的容量在丹东地区稳居第一。集装箱货场年仓储量可达到150万吨，装卸散货100万吨，周转集装箱37000多个，运输集装箱15000个，修复集装箱1000个；铁路货场年吞吐量150万吨。我们可以自豪地向社会宣称，辽东集装箱储运有限公司的吞吐量和设施已经牢牢地占据了丹东市物流企业的制高点，得到了丹东、东港两级政府的重视，省交通、发改委等部门也非常关注，国家发改委将其纳入今年物流企业的扶持对象。

两年来，在全体员工的共同努力下，各公司的业务长足发展，辽东实业的名子响遍东港。

### （一）储运业务稳步增加，效益良好

进口废塑料拆箱业务，全市废塑料拆箱业务统一在我们场站办理，目前，共拆箱168箱。总之，整个储运业务增长势头喜人，前景光明。

### （二）建筑战线昼夜苦干，战果累累

我们的基建业务也是由小到大，技术含量由低到高，工程产值由少到多。作业手段由单一的手工发展到高机械化操作；业务范围由单一的建筑施工，扩展到大型土石方、厂房建设、市政道路、公路、市政排水等项目。两年来，辽东建筑大军在四条战线上同时作战，即：建筑工程、道路工程、华能电厂工程和土石方工程，工程总造价达到1.4亿多元。

#### 1、建筑工程。

共完成26个建筑物，建筑面积达到41842平方米，开创了辽东集团建设项目历年最高记录，同时也是东港地区完成建筑面积最多的企业，东港地区30多家施工、开发企业每年的建筑面积约为30万平方米，两年来辽东集团建设面积占东港地区的8。

## 2、道路工程。

两年来共完成开发区4条主要规划道路、排水工程近6万平方米，开发区全年的道路工程为18条道路，面积为32万平方米，辽东共完成任务的18.75，开发区投资基础建设资金为3800万元，辽东完成其中的近20xx万元，占52.6。在开发区道路工程评比中，我公司承建的项目全部达到优质。

同时还完成了交通局的东港市外环既高速公路接线路白云段的道路工程，共完成1905米长，22860平方米的道路工程，并达到了优良的标准。完成产值近200万元。松元场区道路基础共完成13000平方米，铁路货场院内道路120平方米；辽东集装箱货场120平方米。

3、华能电厂围堰20万平方米，完成土方量8万立方米；玉环电厂完成打桩3200根，土方工程6万立方米，工程造价20xx万元。

## 4、土石方工程。

在土石方车队的配合下，共完成土石方143万方，也创历史最高记录。

### （三）内外运输一片繁忙，井然有序

近年来，由于集团的各项业务发展迅猛，使担负运输、装载等任务的三个车队一直处于高负荷作业状态中。

土石方车队共出动120xx多车次，运输土石方60多万立方米、煤150多万吨。

担任装载、端运等任务的装载机、推土机、挖掘机和压道机的员工们，在粉尘飞扬、酷暑炎热等十分恶劣的环境下，配合运输车队和基建队伍，圆满地完成了场地平整、沟渠挖掘、

管道安装、混凝土浇铸、土石方和煤炭装车、铁路道线清理、水镁石粉吊袋等任务。

集装箱车队也在不分昼夜地忙碌。两年来共完成重箱上船、空箱返场2万多车次。实现运输收入500多万元，实现利润100万元左右。

#### （四）机械加工强化服务，以优取胜

仅有8人的机械加工厂，承担着华能丹东电厂部分维修零部件的加工任务。两年来，他们向服务要效益，不分昼夜、阴雨，只要电厂招呼，就立即登门服务。同时，还担负部分车辆维修的配件加工、基建工地、市场、集装箱等维护任务和部分设施的制造。尽管任务重、要求时间紧，有的任务难度大，他们都能克服困难，按时完成任务。企业的效益也连年提高，去年实现产值80万元，今年实现产值90多万元。

#### （五）市场管理逐步到位，业户满意

两年来，前阳市场的招商和物业管理工作一直在积极进行中，租金收入逐年增加。

一是招商工作有所进展。经过集团和市场负责人的努力，今年共引进28个客商落户辽东市场，共增加租金收入10万元。现在，市场外围门市共有门市93个，已经租出81个，达到87。

二是服务和物业管理逐步加强，赢得了大部分业户的满意。市场现有业户81个，营业面积9252平方米，还承担5栋住宅，146户共11284平方米的物业管理工作。5名工作人员除了分两个区域担任昼夜值班任务，还要为上述业户和住户搞好物业服务，包括卫生清扫、上下水维护、电气修理。对他们提出的问题，我们的工作人员都能及时登门解决，有效地回避了争议。



## （六）货代业务从零起步，不断发展

货代业务是辽东集团新开辟的项目。两年来，经过集团领导和货代公司的不断努力，业务不断发展□20xx年，代理业务202票共985个集装箱□20xx年代理业务280多票1152个集装箱。在自身业务不断发展的同时，也有力地促进了集装箱储运业务的发展。

辽东的财务工作可以用两句话、八个字来概括，即“队伍过硬，让人放心”。这两年，集团上下的现金流量非常大，特别是在两个货场建设期间，每周都要付出几十万元现金。财务部门在人员不足的情况下，上下同心协力，没有发生一笔错帐、一分失误，得到了社会各个合作单位的称赞，为集团赢得了良好的声誉。

（一）严明财务纪律，维护辽东形象。财务人员在工作中能做到尽职尽责、一丝不苟。在对外结算时，坚决杜绝吃、拿、卡、要。一些前来结算运费的司机见财务人员很辛苦，有时占用中午休息时间为他们付款，觉得不过意，就给一些钱让大家买东西吃，说在别的公司算帐都是这样的。我们的财务人员都婉言谢绝，树立了良好的辽东形象。

（二）做好会计核算和监督工作。集团财务部能够认真贯彻执行《会计法》、《税法》等法规，制定了符合辽东实业实际的财务管理制度。不断完善财务审批、审核、报销制度，增加财务透明度。同时，正确核算各公司的经营状况。建立了原材料出入库的双线管理制度，即财务和保管员分别记一套帐，定期核对，充分保证费用的准确性。对外欠款项，及时摧缴，避免呆帐、死帐的发生。对各种单据认真审核，不符合规定的单据坚决不予报销。

集装箱储运公司财务部在增加业务不增人的情况下，认真搞好核算。特别是今年8月份增加“东方明珠号”业务后，面对新业务、新客户，他们一丝不苟，没有出现核算上的差错事

故。由于工作认真负责，结帐、对帐及时，防止了死帐、坏帐的发生。

称赞，连续多年被省、市、县评为重合同守信用单位，三a级信用等级企业、丹东市消费者协会20xx□20xx诚信单位等。

几年来，辽东实业集团不断加强和改进内部管理，逐步形成了具有辽东特色的管理模式。

### （一）建立健全各项规章制度，做到有章可循

我们十分注重各项制度建设，先后对劳动人事管理、卫生管理、防火管理等20多个方面进行了规范，并于20xx年9月份，印制了《职工管理制度手册》。随着公司业务不断发展，很多规定已经不适应新业务的需要。今年以来，我们对一些规章制度进行了修改和完善，先后制定了《保安执勤准则》、《环境卫生管理规定》、《物资采购等费用报销审批办法》、《食堂卫生管理制度》、《员工行为守则》、《员工奖惩办法》、《请示、报告、议事制度》、《礼仪规范及考核办法》等10多个规章制度。还建立健全了总经理、经理等各层面的议事规则，制定和落实了各个岗位的责任制和各个环节的工作流程。按照iso9001□20xx版国际标准，建立起完整的质量管理体系（内部审核程序，空、重箱集装箱进出场程序，装箱、验箱、修箱程序和车辆管理、环境管理、保卫管理、材料管理、文件管理等管理办法）。逐步使集团的各项工 作都有章可循，有制度可依，各项业务都能按照操作流程进行。

同时，加大了规章制度的监督检查力度，仅今年下半年，就对20多起违纪事件进行了纪律处分或罚款处理。

（二）加强行政管理，减少跑、冒、滴、漏。今年下半年，集团设立了专职行政助理，建立了办公用品、集团物资台帐，并逐个登记造册。对建筑工地撤下来的架杆等物品，及时清点入库。凡是移交给集团办公室管理的物资，都做到了入库

管理、帐物相符、领用或使用人责任清楚。食堂物品的采购，也做到了双人采购、双人验收，帐目公开，增强透明度。

### （三）搞好后勤保障工作，为业务经营提供服务

一是车辆和设备维修。集团设立了车辆修理厂，专门为内部车辆或机具提供维修服务。我们知道，这两年来辽东的工程量巨大，车辆昼夜不停地运行，有的设备是昼夜不停地运转，磨损严重，损坏率很高。车辆修理厂的师傅们也跟着加班加点抢修，有力地保证了各个工程的顺利进行。机械加工厂也积极参与和协助这项工作，为设备维护和修理做了大量的工作。

二是尽力解决职工就餐问题。为了解决一线员工就餐问题，不仅建立了固定食堂，还采取了食堂跟着工地走的办法，在工地上设立临时食堂，保证了职工就餐。

### （四）加强队伍建设，提高员工素质

辽东实业集团的员工队伍经过多年锻炼，是非常过硬的。近两年来，上至董事长，下到中层管理者，都十分注重员工队伍建设，经常组织学习。特别是三个车队、集装箱储运公司和办公室，经常召开职工会议，总结和部署工作，学习各项规章制度。三个车队主要侧重抓安全生产教育，集装箱储运公司重点抓了优质文明服务。办公室主要抓了保安队伍建设。大家知道，现有的保安人员，都是今年5月份以后的新人，人员流动快，新手多，专业素质不高。办公室行政助理多次组织他们学习有关规章制度，指出存在的问题及解决办法，后来，设立了四个班组，使这支队伍的业务素质逐步提高。

由于各级管理者抓得实，队伍素质明显提高。表现在实际工作中，大多数员工都能爱岗敬业，守纪守规。如，集装箱储运公司的场管、箱管、装卸队等部门的员工，不管是节假日，还是晚上，不管是雨雪天，还是烈日炎炎，只要有业务，就

立即上岗。铲车、推土机等特种车辆的司机，大部分时间都是在煤堆和坭水里作业，夏天一身汗，冬天一身灰，也是不分昼夜，有任务马上出发。修理厂、加工厂的师傅们，为了做好维修保障工作，也是整天一身油污，钻在车底下搞抢修。建筑工地的职工们更是风里来雨里去，成天工作在野外，有的在南方工地，几个月回不了家。如果认真总结，每个部门和岗位都能写出一篇感人肺腑的事迹材料。

两年来，各级干部职工风里来、雨里去，很多岗位不分昼夜，为我们集团的发展做出了卓越的贡献。涌现出四个先进集体、三名先进工作者和十三名劳动模范。这些先进单位和个人，是全体员工的代表，是我们辽东集团的骄傲。

实践充分证明，辽东实业集团的队伍是经得起考验的，是善于打硬仗的！辽东实业集团两年来取得的所有成果，无一不饱含了全体员工默默无闻、辛勤劳动所流下的汗水和付出的心血。

一是规章制度建设没有彻底到位，企业文化建设死角很多。一个成熟的企业，首选应该具备的条件就是各项规章制度健全，企业文化建设到位。回头反思，我们在这方面还有很大差距。还有很多规章制度和办法没有建立，有的虽然建立了，也不适应现代需要，亟待完善和改进。比如，员工绩效考核办法、人事管理制度、档案管理办法，各个岗位责任的细化，等等。

二是各项管理没有彻底到位，责任不清不明问题仍很严重。一些事务或业务，该是谁管的，应当管到什么程度，没有细化和落实。个别管理者，只会领人干活，没有很好地履行起管理职能。无论是货场的卫生管理、还是窗口的服务管理，都不到位。有时集团部署的工作没有回音。

三是员工教育和培训不到位，业务素质与现实要求仍有很大距离。虽然各公司也经常组织员工学习，但没有形成制度化，

也没有学习考核办法。员工学习的气氛不浓。

四是市场营销不到位，企业缺乏独立生存能力。集团还没有建立起一套市场营销机制，各个公司的主要业务，还是靠老板等个别人去营销，员工的积极性没能很好地调动起来。这是制约企业发展的一个关键瓶颈。

以上四个不到位，正是集团需要在今后工作中逐步到位的重点。

我们即将跨入20xx年。新的一年，我们面临着很多机遇和挑战。如何充分发挥我们自身优势，把握良机，加快发展，是对集团管理层和全体员工新的考验。

从我们自身的优势看，主要有三点：

一是我们有一支非常过硬的员工队伍优势。无论是财务、建筑、运输、还是行政，这些队伍的综合素质还是很高的，有能力承担艰苦、复杂的任务。

二是我们具有良好的基础设施和设备优势。经过近两年来的建设，我们在物流方面，无论是货场面积还是服务功能，都占据了丹东地区的制高点。从面积上看，我们最大。从功能上看，我们是东北地区唯一一家具有两条铁路专线的民营物流企业。

三是集团企业的互补优势。辽东实业集团现有6家独立法人企业，互补性很强。这一优势，是东港市其他公司不具备的。我们有货代公司，场站与货代可协同发展。我们有辽东实业公司，经营煤炭等项目，近年来承揽了为丹东华能电厂铁路煤炭储运业务，每年不低于70万吨。铁路货场建成后，仅这项业务，每年就可实现产值上千万元。两者也将协同发展。我们有机械加工、建筑安装、车辆修配等一些子公司和直属部门，都可以互相协作，共同发展。

从我们面临的社会环境看，对我们的事业也极为有利。

一是国家政策与我们对路。物流企业在丹东地区还处于起步阶段，是国家积极提倡发展的项目。国家发展改革委员会于20xx年初专门印发了《20xx年流通业结构调整国家预算内专项资金项目建设实施意见》，对辽东的贷款将给予贴息。

二是区位优势。我们集团位于辽宁东南部，地处鸭绿江与黄海交汇处的大东港港区内，区位条件独特。丹东市做为国家“十五”交通骨干网之一——丹青公路的东起点，也是欧亚大路桥的连接走廊。北接黑、吉东北腹地，未来的东边道铁路与大东港接通后，将成为东北腹地的最近出海口。东北东部地区的货物可以从大东港以最短的距离发往我国沿海港口及俄罗斯、朝鲜、韩国、日本等国家。近年来，随着振兴东北老工业基地战略的实施以及东北东部铁路的建设，大东港的战略地位日益显现，进出口量猛增。我们的货场处在这样一个区域里，其发展空间是很大的，前景十分乐观。

三是市场和时间上的优势。辽东集团经过几年的发展，培育了很多优良客户。特别是煤炭业务，我们有信誉良好的供、销两条线的客户。加上我们所具备的丹东地区独有的铁路专线及货场，为我们发展煤炭运输业提供了货源和集散地的保障。

还有很多条件对我们的发展有利，这里不一一分析。

下步发展思路，主要有以下两点：

一要加强企业文化建设。企业内部管理，各项规章制度的建立和完善，团队建设，职工文化建设和员工培训等等，都要与现代企业相适应，争取用1—2年左右时间，将企业文化建设抓出成效。

二要加强市场营销工作。要建立一整套以客户为中心的客户

经理机制，维护和巩固老客户，发展新客户，不断增加市场占有率。

集团全体领导有信心与全体员工一道，强化管理、努力工作，争取用两到三年左右时间，将辽东实业集团建设成为设施先进、流程科学、服务规范、管理严谨、经营稳健、效益良好的现代企业。

## 平安员工个人年终总结篇四

### （一）把握全局，稳步推进，各项指标顺利完成

1. 收入指标：公司全年物资销售收入万元，比去年同期增加%；聚合氯化铝实现销售收入万元，比去年同期万元增加%；纯净水销售收入万元，物业管理费（含电费万）收入万元。累计实现主营业务收入万元，完成全年考核指标的%。

2. 成本费用及效益指标：公司20xx年主营业务成本万元，上缴税收万元，投资收益万元，全年账面合计盈利万元。

### （二）严格管理，优化服务，生产经营稳步推进

1、物资保障取得新成绩。公司在物资保障业务上，攻坚克难、务求实效，切实解决推进集团重大工程项目服务和物资管理中的突出问题，取得了实足性成绩。一是把江东、临江、钱江世纪城、“新塘综合泵站”及南片黄海高程25米以上等重大工程项目材料供应作为物资供应的第一要务，努力做好工作，保障了各随路给水工程的物资供应。二是通过集团平台，组织抢修、维修零星管线dn100-dn1000球墨管招标两次，签订供货买卖合同43项。配送大项工程材料合计20项，应急抢修材料36项，阀门类配件80项。

2、净水药剂超额完成全年经济目标。公司在净水药剂业务上，根据市场的变化，调整经营思路，以稳定内销，扩大外埠业

务、保证产品质量、提升服务水平为总体目标，强化质量管控，生产出的优质产品，赢得市场信誉，通过了卫生许可证的更换。在维护好老客户的同时，积极开拓新客户，今年先后新增四家客户，实现销量吨，其中外销首超吨，超额完成全年经济目标。

3、一方净水发展势头平稳良好。一方净水重抓质量、狠抓客户服务，严把成本控制，主抓大客户业务。一是严格按qs质量标准组织生产，顺利通过省、市、区的质量验收；二是积极做好快捷服务的调研工作，提高送水及时率；三是加强纯净水的成本控制，月均破桶率1.923%，同比下降了0.187%，并创新营销模式，将业务重点放在大客户管理，并对经销点加强了监管；四是对设备进行及时更新维护□20xx年新增6家经销点，扩大了市场经营范围，为后续净水销售打下良好基础。

4、物业管理能在平淡中创造亮点，一是加强成本控制，做好节能降耗，提高成本意识；二是完成物业三级资质年审，为后续物业管理顺利开展提供有力保障；三是强化服务质量，把保洁、会务及住户的满意度作为服务好差的标杆；四是加强食堂管理，严把卫生关和食品质量关；五是加强设备管理，如对奥的斯电梯□vrv空调等设备进行了年检和养护，对大楼屋顶平台进行补漏，全年设备完好率达到95%以上。

### （三）健全制度，严格考核，全面加强内部管理

管理出效益，公司始终重视管理，通过内部考核，成本控制、完善制度等手段，向管理要效益。

1、抓财务管理。为了保证生产经营发展、技术改造的资金需求，公司加强财务管理，提高财务管理水平。一是对资金使用实行层层把关、严格审核，保证资金统筹安排合理运用，用好用活资金。二是抓好预算管理、成本控制等财务基础管理工作，为公司节约资金。三是加强应收帐款回收工作，做



到有计划，有任务，有措施，运用一切方法回收应收帐款，保障公司正常生产经营的资金需求。四是加大财务监督力度，严格控制人为失误，减少资金损失，做到资金合理使用。

2、抓制度建设。规章制度是企业健康发展的保证，是取得良好经济效益的基础。公司在原有的规章制度上，结合工作实际，结合新情况，又针对性地相继出台了一系列新的规章制度，确保了公司的健康发展和业务的顺利开展。在规章制度出台后，公司严抓贯彻落实，加大执行力度，保证规章制度执行有效，不走样，真正发挥规章制度的作用，用规章制度管人管事，促进了各项工作的发展。

3、抓绩效考核。今年公司针对各部门的实际，建立了科学合理的考核机制，细化量化内部考核，加强了干部职工的考核。通过考核，提高职工的工作积极性，做到对工作认真负责，努力完成工作任务，提高工作效率与工作质量。

4、抓队伍建设。为提高职工整体素质，公司加大对职工的学习培训力度，制定学习培训计划，安排落实学习培训时间。通过学习培训，切实提高职工的思想觉悟与业务技能；二是合理安排人员，做到量才使用。公司根据每个人的能力大小安排合适的岗位，充分挖掘每位员工的内在潜力，实现人员与工作岗位的合理匹配，并提拔一些能力强、敬业精神高、道德素质好的年轻人到领导岗位，做到人尽其才，才尽其用。

5、抓安全管理。公司不断提高安全意识，加强安全管理，充分认识安全就是公司最大效益。年初，公司与各部门签订了《安全生产目标责任书》，重点岗位则签订到个人，世博期间，强化对门卫的管理，确保安保工作进行顺利。公司积极参与集团组织的消防演习，提高员工的消防意识与消防技能，确保公司消防安全。

（四）加强党群工作，促进企业发展

20xx年，公司切实加强党群工作，促进企业发展。一是以“服务”为根基，开展“服务型支部”与“党员服务竞赛制”活动，进一步增强干部职工的责任意识、大局意识、服务意识、创新意识，提高队伍的凝聚力、战斗力。二是积极开展区级文明单位创建，构建和谐公司氛围，充分调动和激发干部职工的工作积极性、创造性，推动公司各项工作向科学化、规范化、制度化发展。三是认真落实党风廉政建设责任制，积极组织开展正、反两方面的警示教育，通过抓好廉政勤政工作，树立清廉公正形象，不出现违纪违规现象。四是成立了“一方水务”书画团，鼓励职工参加各类丰富多彩的文体活动，活跃职工业余生活。五是加强党建工作，增强党组织的战斗堡垒与党员的先锋模范作用，两名预备党员按期转正，扩大了党的队伍。

（五）围绕重点，顺利推进，增强发展后劲。

20xx年，公司积极努力完成重点工作，增强企业发展后劲。一是临江f泵站药剂新厂房建设工程。公司密切配合，至目前，车间、厂房、产品池等主体建筑基本施工完成，生产工艺流程、设施布局及电器、管路配置等设计方案已通过评审。同时分公司的登记注册审批、环评等手续也在办理之中。二是注册资本少的问题基本解决。在集团公司的支持下，解决了公司成立以来注册资本少这个困扰公司发展的重要因素，目前已完成了增资，注册资本由200万增资到508万。

1、人才短缺的矛盾。因为随着市场机制的准入及业务的不断扩大，公司人才缺乏的矛盾开始暴露，同时又缺乏人才引进机制，导致一些工作无法正常开展。

2、二是体制不活的矛盾。由于公司规模小，自身力量薄弱，在走市场化等工作上存在困难，阻碍了企业的进一步发展。

3、管理有待提高，思想观念需进一步转变。公司的生产经营管理虽进行了不断完善，但还存在一些不尽人意的地方。因

此，全面优化管理手段和提高管理水平，成为明年抬高工作标准，重点努力的目标之一。

## 平安员工个人年终总结篇五

20xx是公司成立的第十个年头，同样也是装饰公司从事装饰装修工作的第十年。从20xx年房产工程公司的合并再到今年房产公司与工程公司独立发展，承接业务，公司从长远的发展角度考虑，作此决定。装饰公司的全体同仁也围绕公司的战略目标，思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理等方面均取得了一定的成绩。

### 一、 经营目标

20xx年已经过去了半年了，经过装饰公司全体员工共同努力，公司实际完成产值 万元。

### 二、 深化内部管理，规范内部运作

20xx年初始，依据总公司制定的新的发展战略规划，对原房产工程公司在组织机构上做了新的调整。装饰公司为了适应社会与行业的发展要求，对组织架构和公司制度做了相应的调整。

1、公司对部分岗位做了调整，改变原有的陈旧模式，全面实行项目经理制，以项目经理为整个项目的核心人物，展开工作。同时公司也对各岗位职责进行了更明确更详细的确定。

2、加强项目管理力度，提高施工管理水平，逐步建立规范的项目管理体系。公司将提高施工管理水平作为增强企业管理效益的核心任务，这就要求公司不断地吸纳专业人才，同时更要加强内部管理人员的自身素质。

3、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控

费用的下降。

4、加强公司的内部管理，无规矩不成方圆，由制度的约束慢慢转变为习惯，从而形成良好的企业文化。

5、积极组织员工培训，鼓励专业人员继续深化学习专业知识，做到知识功底更扎实，技术更精湛。

### 三、存在的问题

1、为了适应行业发展的规律，公司决定开始向项目经理制转变，但是一直没有得到很好的贯彻实施。一方面由于项目管理人员自身的管理能力有限；另一方面受到原有管理模式的束缚，这两方面的原因导致项目经理制至今仍处于萌芽阶段。公司领导应支持和鼓励项目管理人员积极开拓创新，从思想上透彻的理解项目经理制，从行动上真正的落实制度的改革。

2、公司现在岗位分工确实已经明确，但是对岗位职责的理解还是不够成熟。不能完全做到各负其责，这需要内部各岗位的管理人员在实践中渐渐摸索，总结经验。为了公司的发展在今后的工作中多方面多渠道选择适合自己的学习方式，充分利用业余时间多学习专业知识，精益求精，打造素质过硬，专业技术强团队。

3、创造出一个有纪律性的团队，赏罚分明。对于违反公司规章制度，无组织无纪律的员工要提出批评，情节严重的给予一定的惩罚。对于工作出色，为公司的发展做出成绩的员工要进行奖励。

### 四、20xx年后半年的工作计划

1、计划完成奇台体育公园景观项目、奇台县城投公司综合业务用房

装修工程、奇台县信用联社营业网点装修工程、昌吉高新区科技服务楼装修工程等几个项目的竣工验收工作，做好个项目的竣工决算工作。完成奇台华东酒店后楼及连廊的装修工程，为酒店的正常营业打好基础。

2、催收往年的工程欠款，加大应收账款的回收力度并且安排专业人员做好项目的回访工作，树立企业形象。

3、认真总结上半年工作中的优势与劣势，扬长补短，为新业务的展开做好充分的准备，在工程领域更上一层楼。

4、做好工程材料供需计划，合理有效的使用材料，控制成本。集思广益，寻求降低工程成本的方法。

## 平安员工个人年终总结篇六

xx年4月16、17日，校羽毛球大赛在下安体育馆顺利举行并落幕。这次活动协会上下大多数人都做出了很大的努力，比赛总体上是成功的，但仍有一些不足的地方。

早在开学之初，协会就已开始着手准备，奕君起草了拉赞助的策划，然后我和雅萍及她的外联部多次前往世豪、博晟等拉赞助，奕君又东奔西跑到小叶电子以帮其发传单的形式拉到了一些赞助。之后昊飞在场地和经费问题上多次向校团委、校社联、校体育组进行申请，最终获得600元左右的比赛经费以及下安体育馆羽毛球场地在4月16、17日两个上午的使用权。程骏的技术部看起来没有想象中那么给力，但作为比赛裁判的他们确实很辛苦，那些日子他还当起了我的司机，载着我去看球、试球、买球，也成了比赛的搬运工。锦婷一直忙于奖状、表格等各种文件方面的工作，还要准备她的专四。政福带着他的宣传部连夜地赶出了海报。

在宣传、报名方面，很多人牺牲了他们午休等课余时间，到教室去写黑板宣传以及定点报名，报名结果不理想就接着摆点…比赛那两天，在大家的积极协调配合之下，比赛顺利结束了。在此，我要谢谢你们，谢谢大家的努力！

但是，这次活动也暴露了一些问题，最主要的问题在于协会的部分人积极性较低，没有融入到这个集体，以至于在宣传、报名、比赛期间人手紧缺，影响了其他一些工作的正常安排，削弱了整个活动的连贯性和整体性。

希望在今后的活动中，协会所有人员能够积极参与，继续努力，争取羽毛球协会更辉煌美好的明天！

xx年4月20日

## 平安员工个人年终总结篇七

（一）三季度经济指标预计完成情况表单位□xxx万元

（二）主要经济指标分析

1、收入完成情况：1-9月份累计实现销售收入1.8亿元，比去年同期10794万元增加7206万元，增幅为67%。比考核指标1.36亿元增加4400万元，增幅为32%，比奋斗目标1.43亿元增加3700万元，增幅为26%，比力争指标1.5亿元增加3000万元，增幅为20%。其中集团内部收入1.1亿元，集团外部收入7000万元，外部市场比重占39%。

2、利润完成情况：1-9月份累计盈利90万元，比去年同期-99万元增盈189万元。比考核指标12万元增盈78万元，增幅为650%，比奋斗指标26万元增盈64万元，增幅为246%，比力争指标50万元增盈40万元，增幅为80%。

3、应收款项完成情况：9月末应收款项余额控制在9500万元

以内，完成考核指标。

4、存货完成情况：9月末存货期末余额控制在4500万元以内，完成考核指标。

5、顺利实现安全生产。

三季度，公司组织全体干部职工认真贯彻落实了集团公司、实业公司下半年工作会议精神，深入剖析当前面临的经济形势，勇于面对困难，积极应对挑战，在公司上下营造了凝心聚力、攻坚克难、锐意进取的良好氛围。7月初，公司领导班子及机关部室负责人在公司总经理的带领下，采取逐个单位座谈的方式，对基层各单位上半年工作开展情况及下半年工作安排进行了深入调研。公司下属六家基层单位领导班子分别对上半年工作开展情况、存在问题及下半年工作打算进行了汇报。在听取了各单位工作汇报后，公司总经理及调研组结合公司整体发展实际，对各基层单位上半年工作给予了充分肯定，对各单位上半年工作中暴露出的问题，指出今后改进工作的思路 and 方向。通过调研分析，明确了各单位产业发展方向和产品、市场定位，为公司做大、做强提供了有力保障。

座谈会上，公司总经理发出了“奋战三季度，提前一季度完成全年主要经济指标”的倡议，各基层单位和部室负责人积极响应倡议，分别写下保证书，在公司分配的指标基础上自我加压，勇挑重担，以饱满的工作热情积极作为，以高度的责任心、使命感打好三季度攻坚战，为公司实现“十二五”良好起步积极贡献力量。

（二）深入实施“两个走出去”战略，市场开拓成绩斐然三季度以来，公司正确处理内、外部市场之间的关系，规范完善营销机制，逐步建立完善营销体系，深入实施“两个走出去”的发展战略，形成了分工明确、合力攻关的良好格局，内外部市场开拓取得优异成绩。

一是定思路，调策略，转变市场开拓模式。面对严峻的市场竞争，竞争对手都在实行让利不让市场，导致竞相压价，利润趋薄。为此我们振奋精神，坚定信心，顺应形势，理清公司在“逆境”之中的发展思路，坚持向营销人员要市场，实行营销月度例会制度，并根据产品、产业现状和营销工作实际，转变营销模式，实行两级管理，充分发挥基层营销团队的营销优势和积极性。焊接材料厂以“增量老市场，培育新市场，储备潜在市场”的思路进行市场开拓。采掘配件厂积极与天津、曲阜、济宁等地采煤机生产厂家沟通交流，将我们的矿用配件产品与其采煤机进行配套销售，形成周全的服务体系，强强联合的营销模式。

三季度，机械制造厂陆续承接了东滩煤矿80辆矿车、煤厂皮带机改造工程等工作任务，完成了赵楼矿32m转载机的改型工作。同时，随着国际焦化改造工程的整体推进，具体的改造项目已逐渐进入实质性阶段，我们抢抓机遇、积极跟进，承揽了国焦溜槽、导料槽、沉降池刮板机等改造工程项目，预计订单总额在600万元左右。在新市场开拓方面，公司主导产品成功打入内蒙煤炭市场，准格尔旗山贵煤炭有限责任公司、内蒙古尔林兔煤矿现已使用公司接链环、截齿等产品，为今后产品在内蒙煤炭市场的推广打开了新局面。

二是创模式，激活力，强化营销队伍建设。我们以实业公司“营销团队”搭建试点单位为契机，积极吸纳先进理念，认真思考和探索营销团队建设的新思维、新方法。根据公司实际，科学设计营销人员晋升阶梯，注重培养年轻营销人员，不断壮大营销队伍，设计激励强劲、约束有力的考核体系，在调动营销人员的积极性，激发其营销热情的同时，最大程度地保障公司利益。我们在公司内部公开招聘、培养年轻的销售人员时，更加注重培养销售人员忠于职守、甘于奉献的敬业精神，通过“以老带新”的培训模式，使年轻的营销人员尽快转变角色，独立开展工作，逐步培养一支能力强、素质高、理念新、服务优的营销团队，为公司跨越发展贡献力量。



三是树理念，重服务，大力进行市场开拓。公司领导班子成员、营销管理人员积极转变思想，从领导者的角色向服务者的角色转型。心系市场发展，走出去、沉下去，同营销人员、客户面对面沟通，去服务市场、帮助市场、引导市场，做公司销售工作内部与外部的纽带和桥梁。积极召开市场分析会，了解行业竞争态势，制定市场开拓新方案及时解决阻碍市场发展的突出问题。技术、管理等人员也积极转变心态，打破经验主义，积极向专家、向市场请教学习，主动到生产一线、市场前沿调研，做到“贴近生产、贴近市场、贴近客户、贴近同行”，了解最新的行业技术发展趋势，制定针对性的营销策略，了解市场反馈的产品相关问题，及时围绕问题提出整改措施，确保产品持续改进。

8月中旬，由xx贵州能化有限公司相关人员组成的考察团，在集团公司生产部部长、煤业公司副总工程师王富奇的带领下，实业公司梁总等领导的陪同下，对我公司进行了实地考察。考察团一行对我公司生产能力和产品质量给予了充分的肯定，表示今后将积极与我公司合作，形成“共谋发展，跨越腾飞”的互利互惠良好局面。

### （三）深化“强严树创”工程，经营管理上台阶

今年以来，公司以跨越发展为主题，以两级班子建设、技术提升和产品调整为重点，坚持“把强项做强、优势做优、产业做长、总量做大”的发展理念，强化管理、勇于创新，深化“强严树创”工程建设，努力提高经济运行质量，全力寻求发展新突破，实现跨越新发展。

一是突破发展瓶颈，提升管理水平。坚持“三对比一分析”制度。每月对比学习标杆、对比竞争对手、对比奋斗目标，分析因果关系，进行统计、分析，制定对策，实现管理持续改进，不断提高。加强目标控制，向基层单位下达年度考核指标，并逐月考核。

## 平安员工个人年终总结篇八

5000吨/年次磷酸钠项目25项，750吨/年阻燃剂项目6项，10000吨/年磷泥烧酸项目6项，神农架万吨黄磷电炉项目14项，保康3万吨/年食品五钠项目7项，白竹等矿山项目17项，更新该造及其它项目28项。累计投标单位805家次，平均每个招标项目4家单位参加投标。

积极配合，大力协作，对外委托招标公司代理招标11项，招标金额10858.68万元，分别为：峡口港综合楼，神龙山庄扩建主体工程及装修工程，门家河矿山公路桥，刘草坡5000吨/年次磷酸钠项目土建工程，耿家河煤矿职工项目，白竹磷矿地面工程，神龙架万吨黄磷电炉工程土建工程，瓦屋磷矿公路，猗亭15万吨离子膜烧碱土建工程，猗亭码头土建工程。

（二）积极探索，创新举措，进一步提高招标管理水平。招标办自成立以来，在摸索中不断完善和发展，业务能力和管理水平逐步提高，在20xx年，我们发扬传统，积极探索，创新举措，更进一步的提高了招标管理水平。

1、变被动为主动，开辟项目招标提前介入机制。在项目（尤其是新建项目）启动之初，安排专人积极主动与项目部取得联系，宣传公司招标管理制度及招标流程，并引导项目部就具体土建、设备招标进行统筹安排，有效的保证了项目建设的顺利进行，全年未出现一个因招标工作而影响工程建设进度的项目。

应管理程序，提高了对投标商的管理水平。

3、加强招投标制度化建设。公司与招标相关的各项管理制度，在运行中暴露出了不少问题，影响了招标工作的顺利开展。通过对各项制度在实践中运行的总结，修订和完善了《兴发集团招标管理制度》和《评标评委管理办法》，同时，根据评委在评标活动中的表现，对评委库进行了补充和完善。

### （三）加强部门建设，增强服务意识，规范招标程序。

1、始终坚持原则、踏实工作、强化政治觉悟、加强党风廉政建设，有效杜绝了违规违纪现象的发生。招标办工作人员严格做到廉洁自律，自觉接受监督，按公司招标管理制度，公平、公开、公正地搞好招标工作；认真做好绩效考核工作，加强对部门人员的业绩考核，建立相对完善的业绩考核体系。

2、加强培训和内部交流，提高业务水平。转变观念，讲究工作方式和方法，增强工作的主动性、创造性、预见性，提高工作效率和水平，不断加强业务技能学习，坚持周五例会制度，组织部门人员集体学习，检查工作任务的落实完成情况；全年外派招投标培训1人次，举办一次项目管理人员和招标工作人员集中培训一次，取得了较好的培训效果，人员综合素质明显提高。

评价格”四步评审法，评选出资质合格，技术过硬，价格合理，要求符合的中标单位。全年因发现投标单位串标而废标3次。

4、坚持依法招标，克服来自各方面给招标工作带来的压力，为公司节约资金把好关，确保资金有效使用。严把资格审查关，实行标准化的招标文件，提高招投标的合法性、时效性和经济性。做好招标管理的基础性工作，拟制招标文件、发布招标信息、发售标书，组织开标、评标，整理开标会议记录，做到不参与不干扰评审工作。

（四）配合相关部门完成的其他工作。根据公司要求，积极配合价格委员会组织的涉及到宜昌、襄樊、保康、神农架等地区建筑安装材料价格信息调查工作，及时准确的收集市场价格信息，为公司发布建筑安装工程材料价格文件提供了重要依据，同时也为招标商务谈判提供了宝贵数据；根据公司修志委员会的要求，完成《兴发志》招标板块的修订上报工作；根据公司统一要求，认真组织，通过四合一管理体系招

标管理的内外审工作。

（一）申报主体不明确，部分申报负责人相对不专业，影响了项目的招标和执行。目前申报主体有项目部、子公司、厂、矿、公司有关部门等，且项目具体负责人由于专业不对口，使得项目在申报、组织、执行过程中都存在一定的困难。建议进一步规范项目申报主体，事业部制管理的相关单位由各事业部申报并进行管理执行，新建项目由项目部申报招标，其他法人主体单位由法人主体申报。部分单位土建项目招标后，由于缺乏专业管理，导致项目没按招标要件执行，建议土建项目由工程部安排专业人员参与协调管理。

（二）申报单位招标项目前期准备工作不充分。

个别项目申报单位对招标项目前期准备不充分，方案、技术要求不够详细，对技术文件拿捏的不准，在开标会上不断的更改技术方案，个别项目执行过程中存在设计变化较大情况，影响招标质量和项目执行。建议加强招标项目前期论证审查工作。

（三）招标结束后申报单位组织合同谈判不及时。

项目招标结束，中标通知书发出后，个别项目申报单位不及时组织中标单位进行合同谈判和签订，致使中标结果发生变更。因现阶段材料价格相对不够稳定，不及时签订合同，若遇材料价格变化较大，中标单位就会以此为理由要求变更中标结果。建议中标结果出来后，项目申报单位在最短时间内按公司合同审签办法组织合同的审签。

（四）付款方式和付款进度有待加强，对有效地控制招标价格和项目执行有利。投标单位对招标项目的付款方式异议较大，上半年由于项目招标没有预付款，招标文件发出后，很多优秀的供应商以规避自身风险为由不愿来兴发投标，致使选择优秀供应商有限；下半年，按照公司5月份项目管理会议

要求，对较为特殊的设备招标，以支付定金的付款方式，进行设备招标，供应商积极主动参与公司招标项目的投标。但很多中标单位报怨合同签订后，履约过程中，公司未按招标承诺和合同条件付款，影响合同执行和再次参与投标的积极性。