# 企业年终工作总结报告10篇

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-07-03

*企业年终工作总结报告范文10篇真正的去工作还是需要长时间不断地努力才会得来的成绩。相信自己和公司一定能够做好！下面小编给大家带来关于企业年终工作总结报告，希望会对大家的工作与学习有所帮助。企业年终工作总结报告篇1时光流逝，光阴似箭，\_\_年就...*

企业年终工作总结报告范文10篇

真正的去工作还是需要长时间不断地努力才会得来的成绩。相信自己和公司一定能够做好！下面小编给大家带来关于企业年终工作总结报告，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**企业年终工作总结报告篇1**

时光流逝，光阴似箭，\_\_年就这样飞速的走过，迎接的将是崭新的\_\_。回顾过去一年来的工作，在公司领导及各位同事的大力支持与帮助下，我不仅顺利的完成了自己所做的工作，而且对所做的概预算和经济评价专业有了更深入的学习和熟练的运用，也使我更近一步的了解了设计的工作流程。让我有更充分的信心去挑战来年的工作任务。

一、年度工作情况

为了更好的做好自己今后的工作，总结经验教训，现将个人工作总结如下：20\_\_年年初时，公司的项目并不是很多，我参加的主要项目有\_\_电站的调整概算，\_\_的水保概算，\_\_人饮工程的估算和经评，\_\_水电站的经济评价等。利用空余的时间我看了一些有关造价和经评有关的书籍，对有些模糊的知识点从学习到了解再到运用的过程，我觉得对自己来说是一个很大的进步。

从年中开始一直到年末，任务就特别多了，一个接着一个，而且时间也很紧凑，从六月份开始为了赶\_\_的几个报告几乎就要天天加班，说实话确实是很辛苦，但在任务重时间紧的情况下我能按时按质地完成任务，说明我还是在努力并且有实力去接受挑战。年中到年末我参加的主要项目有\_\_工程、\_\_工程等等。

要敢于尝试才能有进步!\_\_年对我来说是一个既充实又充满挑战的一年。的挑战还是编制《\_\_\_\_方案报告》，刚开始编写时，感觉找不到方向也不知道如何下手，但我敢于去尝试，经过不断地思考，不断地收集资料，不断地向领导和师兄们请教，报告还是在规定的时间内完成。虽然报告做的不是非常完美，但我觉得我是竟全力去完成了。相信有了这次尝试，在以后的工作中我都能很快的上手。

二、来年工作计划

\_\_年自己在进步的同时也有一些不足的地方，现将其总结为两点作为下一年改进的计划：

书到用时方恨少。进过这一年的磨练，首先我感觉自己的知识还很欠缺，我觉得要做好设计工作，不光是自己的专业精通了就行，各个专业之间都是相辅相成的，涉及到的其他专业都要有所了解才能形成一个整体的框架，从而自己所做的才能够更好地为下一个专业服务。学习是一个日积月累的过程，也是一个不断求知探索的过程，因此，不断地给自己充电是新的一年里的首要计划。

其次，我觉得设计就是一个团体合作的过程，不是各搞各的，也不是那个专业做的好，就说这个报告完美了，而是各个专业之间要相互沟通、相互配合才能堪称这个设计合作的过程。希望在新的一年里各个专业之间能默契的配合，也希望在下一年度领导能加大这方面的管理。

\_\_年已接近尾声，\_\_年正向我奔来，在新的一年里可能还有更多的困难和挑战在等着我，但我已经做好了心理准备，因为年轻就是我现在的资本，再苦再累，我也愿意去拼。在新年的钟声敲响之前，我祝愿公司领导和各位同事在新的一年里：身体健康!龙腾虎跃!也祝愿公司在新的一年里能“蒸蒸日上”。

**企业年终工作总结报告篇2**

从事建筑行业多年以来，对建筑行业的项目管理积累了较为丰富的经验，同时参加了系统的理论学习，目的是要为这个行业做更多更好的事情，那么，发现自己最短的那块板，寻找适合自己的突破口就成为当务之急了。泛泛的完成岗位职责规定的内容，维护一团和气的人气儿氛围，吃过往的老本，那是比较肤浅的，也是比较渺小的，无论对事还是对人，都需要认真“格物”方才奏效。现将20\_\_年度工作总结如下：

一、坚持思想政治学习

一年以来，我通过购书、上网、外出考察等方式学习各种专业技术知识。通过不断学习和交流，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。“人之相敬，敬以德;人之相交，交以情;人之相处，处以心;人之相信，信以诚。”其中“敬以德”最重要，体现在形象上，体现在做人做事上，体现在争创一流业绩上。爱岗敬业，用心敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。

一年以来，我在行动上自觉实践上述宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项法律、法规以及单位的各项规章制度，坚持公平公正原则，坚持实事求是原则，坚持公开透明原则。平时生活中团结同志、作风正派、杜绝吃拿卡要等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀，在基层赢得较好声誉，处理问题能力不断提高。

二、工程建设实践

根据领导部署，期间外出考察十几次，组织头脑风暴式专题会数次，接触了一大批该行业的领军人物，研发出了几十种专用灯具和控制产品。通过这次实践，自己解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼，做事风格进一步完善，对建筑电气的理解更加透彻，思想境界进一步得到提升。这一项目的实施，是对以前知识和经验的全方位检验，也是对自己协调和控制能力的印证，无疑对完善自己的知识结构有着重要的意义。

三、自省和自励

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是传统意识较重，和领导沟通尚不够及时。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种建筑理论知识，并用于指导实践，以便更好的把握建筑、规划的发展规律和发展趋势，适应行业发展的需要。

熟练的掌握各种专业知识和技能。施工阶段完成后，认真做好结算工作、交接工作、技术培训工作和物业管理的模式化工作。我将通过多走一步、多看一眼、多问一句来不断的提高自己的各项业务技能，加强经验总结;实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、稳妥的对待每一件工作。

总之，短短的一年时间，是我全面施展的一年，全面提高的一年，全面总结的一年，是有感性向理性转变的一年，是走向成熟的一年，是由照图施工到创新改造转变的一年，也是我对建筑事业事由喜欢到热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。新的一年，我将投入更多的热情到我的事业当中去，争取事业更上一层楼。

**企业年终工作总结报告篇3**

20\_\_年时间即将过去，在公司领导、同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责，现将这一年来的工作总结如下：

一、工作态度

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，遵守劳动纪律，有效利用工作时间，保证工作能按时完成。

二、业务能力

多干多学：我初来公司工作，这个工作对于我来说是个新的挑战，但为了尽快上手，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了所做的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。经常同其他业务员沟通、交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

三、为了提高我们的服务水平，我个人认为更应该提供人性化服务

预定人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利索、大方、善解人意、体贴对方，养成使用“您好”、“请稍后”、“请放心”、“祝旅途愉快”等“谦词”的习惯，给人亲密无间，春风拂面之感。每个电话，每个确认，每个报价，每个说明都要充满真诚和热情，以体现我们服务的态度，表达我们的信心，显示我们的实力。回复邮件、回传传真，字面要干净利落、清楚漂亮，简明扼要、准确鲜明，规范格式。以赢得对方的好感，以换取对方的信任与合作。

我们知道，公司的利益高于一切，增强员工的主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在旅游旺季，大家的努力也得到了回报，也坚定了我们更加努力工作，取得更好成绩的决心。

回顾这这一年来的工作，我非常圆满地完成了本职工作，这是公司的培养，领导的关心、教育，同事的支持与帮助，包容了我的缺点和错误，教会了我做人做事，才有了自己的今天。今后，我将倍加珍惜，努力学习，勤奋工作，忠实履行好老老实实做人，实实在在做事的宗旨，在领导和同事们给予的舞台上，为公司的发展尽一份责任。在以后的工作中，我将更加努力地工作，“百尺竿头更进一步”。

**企业年终工作总结报告篇4**

我于20\_\_年6月25号加入\_\_有限公司，在公司各位领导和各位同事配合下，比较快的融入公司的氛围当中，较好地完成自己的本职工作和领导交下来的其它工作。在工作中不断适应，收获良多，在此对自己在公司半年内的工作做一份总结。

第一、了解及掌握公司的品管策略及各种品质的管控，严格执行公司里的品质策略，不断提升自己的品质观念意识。遵循品管部各个工作文件和产品标准文件严格按文件作业。主要负责原材料成品的检验、样品测试，以及调色检验等工作。

第二、加入\_\_\_公司主要收获是，工作中不断学习、对公司的物料及相关产品知识加深了解，检验各种原材料以及自己不能检验的原材料对外送检，甚至有时到工地现场去调色，了解物料的施工，对这些物料的特性越来越熟悉，加入公司之前，对防火涂料认识很少，现在对公司的各种防火涂料已经有了较深的认识。熟悉了防火涂料的各种标准，也熟悉了相关的检验方法、检验仪器，同时在工作中，也掌握了各检验仪器的使用，并能实际去完成检验工作。对品质管理有了更全面的认识，在工作中，我对公司的品质政策和管理措施有了全面的认识，同时不断提高自己的品质管理意识，去促进产品的品质提升。工作经常会遇到困难，最深的体会就是不能害怕困难，更不能因为困难而不去完成工作任务，最正确的态度是面对困难，把困难点逐一列出来，并有针对性地去想妥善的方法去解决，而需要其他同事、其他部门配合的时候，更是要讲究沟通技巧，这样才能得到别人的帮助。

第三、不足之处以及需要改进的地方，我做了一定的工作，但距领导们的要求也还有一些差距，比如公司的主要产品的检测，但我对于常用的规范及检测标准均还不够了解，缺乏经验，这将在后续的工作中，不断积累经验，并掌握测试方法和规范，以进一步把握公司产品的品质关键管控。同时工作中也发现有些检验、测试的规范还未完善，没有一套标准化的方法可供参考，而都需凭工作经验去检验、测试，这样往往就容易出现漏洞，希望在后续工作中能够完善。决心在后续加倍努力工作，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责做好各项工作。学习工作经验，利用业余时间多学习涂料知识，不断提升自身的工作技能和工作能力，成为公司满意、领导满意、的好员工而努力。

**企业年终工作总结报告篇5**

今年年初，我调动了工作。到了新的工作岗位，作为一名新员工，我迅速调整自己的状态，在领导和同事的指导帮助下，积极融入新的工作环境，为今后干好工作打下了良好的基础。现将一年以来的工作、学习作以下总结：

一、转变角色，尽快适应工作环境

到新的公司对于我来说是一次难得的机会，尽快完成角色转变，是做好本职工作的前提。工作中，我细心向领导和其他同事请教，多向其他人学习，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从一名工程技术人员的角度出发，努力尽快适应工程项目的快节奏、高效率的工作，通过学习，自己的知识积累、技术水平、协调能力等方面都有了一定程度的提高。

二、加强学习，努力提高技术水平和业务素质

到新的工作岗位以后，我积极地参加各种技术交流活动，仔细听、认真记、用心琢磨，努力了解各种新技术、新设备。其中，通过去生产厂家现场考察，扩大了知识面，对先进设备有了一个全方位的概念，为日后工作打下了坚实的基础。

三、踏实肯干，端正态度

始终保持谦虚学习的态度，切实增强责任感、危机感和协调能力，使自身能力全面提高。工作中时刻提醒自己：我的工作关系到总厂日后的发展，不能有丝毫马虎。按照领导的安排在工作过程中，遵守纪律，服从安排，顺利完成了自身的工作任务。

四、协同工作

作为公司的一员，我始终努力配合领导和同事的工作，在配合好各项工作的基础上，一直以来，公司的部分电脑有问题，只要我空闲，从来没有拒绝过维修;大家遇到电脑技术方面的问题，只要是我知道的，均给于了耐心答复和解决。

回首过去，我在思想上、学习上、工作上取得了一点进步，但也还有不足之处，理论知识水平还有所欠缺，成长的还比较慢，离领导的期望还有差距，自身综合素质还需要更进一步提高。在今后的工作中，要努力做到：夯实基本功。积极参加继续教育和技能培训以及各类厂家技术交流，努力提高自己的技术水平。努力做一个复合型的技术人才。工业自动化涉及的专业很多，在工作中要积极熟悉其他专业特点，使自己在最短时间内成长为一名合格的技术人才。

**企业年终工作总结报告篇6**

紧张忙碌的20\_\_年已经结束,这一年来经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各个职能部门和司属各单位的的大力支持和密切配合下，认真执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，全力配合公司导向决策，积极拓展各项业务管理工作，顺利完成了公司布置的20\_\_年十个亿的任务目标。下面我谨代表经营部作出本年度工作总结：

一、20\_\_年工作简报

为了完成20\_\_年十个亿的经营指标，春节刚过我们经营部就集思广益结合实际制定了详细具体的计划和分工，责任到人，各司其职，努力提高我们部门员工的的业务水平及责任感，牢牢抓住以人为本这一基则发挥人的积极性和创造性，认真总结经验教训，定期进行分析交流，及时发现问题与不足，提出有效的调整方案。20\_\_年我们针对市场的变化，不断探索和改变摸球的顺序和报价技巧，同时我们还针对人员流动性大的特点，以变治变万变不离其中，也就是说围绕如何完成十个亿的指标动脑谋计用足气力。

在过去的一年里，经营部始终坚持以“积极参与、认真对待”为理念，以“确保不废标，力争多中标”为目的，在投标前期做好准备工作，认真细致地参与每次的投标工程，今年以来共参与投标项目458个，中标33个，中标总价115189万元，较去年同比上升93.75%。废标8个，较去年同比下降了38.46%。

从中标个数来看，33个中标工程中x公司中标14个，占42.42%。其他中标19个，占57.58%。

从工程造价来看，33个中标工程中x公司造价49450万元，占42.93%。其他中标造价65739万元，占57.07%。

从工程类别来看，房建类14个造价约75383万元，占65.44%，市政公路19个，造价约39806万元，占34.56%。

房建类项目主要包括x安置房C地块工程，中标价为6223万元;x楼及地下室工程，中标价为5619万元;x工程，中标价20939万元;x工程，中标价2345万元;x安置房，x中标价为10000万元;x，中标价为19395万元;

市政、公路类项目主要包括x工程，中标价为3859.43万元;x工程，中标价为1040.0041万元;x工程，中标价为2377万元;x市政工程，中标价9000万元;省x工程，中标价9985万元;中x工程，中标价为7074万元;x路改造工程，中标价6758万元;x路市政工程，中标价为8557.9878万元。

业务拓展范围方面，今年我们增设了x分公司的备案并参与了工程的投标、目前有x正在组建，有x正在洽谈合同当中，我们要进一步拓展埠外的建筑市场，特别是沿海一些省市建筑市场，当今市场的竞争日趋激烈，我们要从长远着想谋生存求发展，必须要提高公司的市场占有率。

虽然经营部20\_\_年顺利完成了公司下达的任务指标，但我们清醒的认识到经营部工作还是存在着明显的问题，因为我们的种.种原因，使得有些项目错失良机。如有些项目出现废标现象，使得没有中标或造成重大经济损失。在业绩上及公司效益上带来了损失。这些问题，我们必须深刻检讨，吸取教训，积累经验，不断提高经营部整体综合业务水平，避免再出现一些可控制的低级性错误。因此，20\_\_年我们部门将注重部门的团体建设，人才的培养，认真分析情况，总结经验提高自身的综合素质，加强与合作方的沟通与配合，从而更加切实提高竞标能力和完成对自身业务水平的提升。

二、合理规划，目标分解责任落实，提高效率，创新机制，完善制度，加强细化科学管理

经营部主要工作是参与建设项目的投标、投标项目成本的分析与控制，以及分公司本地备案、筹备及完成领导临时交办的任务等一系列工作内容。经营部是企业经营工作的龙头，是经营工

作的首要环节，因此经营部成效直接影响着公司的效益，为了担当重任，我部根据工作实际与人力现状，采取了如下措施：

1、合理划分工作内容，并将各项工作严格落实到经营部每位员工，做到目标分解责任到人，

2、结合我们部门员工年轻和缺少实际经验的特点，要求员工在掌握好专业知识的同时认真学习国家有关法律法规、学习投标的典型案例，吸取经验和技巧，全面提高员工的业务能力水平。

3、标书检查方面：我们采取自检和互检，在标书装订之前大家逐一对每本标书实行相互检查发现问题及时纠正，确保投标的合格率。

4、近年来，国家相继出台了一系列关于规范招投标工作的有关文件，招投标工作日趋规范化，为此，我部门根据投标业务的特殊性并结合公司经营方式以及当前实际，以科学的方法制作了基于EXCEL电子表格的“投标系统”、“保证金申退系统”、“工程信息跟踪系统”以及“预算分析系统”等，大大提高了工作效率。伴随着集团公司信息化平台的开始建设，我部门将在招投标业务的科学管理上更上一层楼。

三、展望未来坚定信心，开拓进取，再创佳绩

新年尹始我们展望未来坚定信心，经过20\_\_年的打拼，实现并完成了10个亿中标工程的计划。在新的一年里，要继续做好拓展业务工作，力争完成公司下达业务指标，并对在20\_\_年完成20个亿中标工程的计划做好了充足的准备。具体如下：

1、加强部门管理，吸取20\_\_年经验教训，吃一堑长一智，提高员工综合素质及业务水平。

2、稳定部门员工，随时了解部门内各人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调处理，因为部门的人员流动性大，会对其他人员及公司的整体形象受到影响，只有稳定的人才结构，才能对公司的长远发展有益。

3、加强团体协作精神，不可否认，经营部一年的成绩与公司各部门的协作分不开。

4、加强业务渠道，充分合理的运用公司的资源。关注和收集省内工程投资项目信息，同时积极拓展省外周边地区的工程投标渠道。

5、寻找好的，优秀的合作伙伴加盟。加强与合作方和兄弟单位的沟通与合作，及时收集业务信息。在稳定现有业务来源的基础上，培养自身的投标竞争力，多方面了解收集信息再提高中标率。

总之，20\_\_年我们经营部要以身作则，做好公司排头兵，尽全力为公司的发展繁荣贡献自己的力量。经营部将以“诚信履约、铸造精品、培养人才、广交挚友”的经营理念，以“立足泉州，扎根福建，走向全国、滚动发展”的经营战略，继续加强沟通、团结合作，在多方共赢的基础上，持续开展公司业务，切实抓好落实各项经营管理工作的内容、指标，加强工作主动性和责任心，倡导团结合作和工作奉献精神，确保公司各项工作任务指标顺利完成。

**企业年终工作总结报告篇7**

在繁忙的工作中不知不觉20\_\_年上半年就过去了，回顾这半年的工作历程，作为赛迪重工的一名员工，我深深感到赛重的发展有了新的起色。赛重人在各自的工作岗位上逐步走向成熟，赛迪重工的发展有了新的希望。

作为经营部的一名普通员工，我于\_\_年9月初次接触到销售这份工作，在新的岗位上和新的事物面前，我感到很陌生，有时甚至感到有点莫名的恐惧。后来在部门领导的指导及公司领导的关心下，我开始逐渐适应这个岗位，迎接挑战。

20\_\_年来，经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我顺利的完成了德钢连铸及轧钢项目的销售和采购工作，经历了整个项目从招标到采购并发货到现场的全过程;组织了敬业备件、天铁液压备件、达钢高炉干油润滑站、达钢高炉液压元件等项目销售及整体外委的采购工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司erp系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

虽然20\_\_年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1.虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。

2.跟不上客户在项目上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和交流的积极性。与客户交流，言辞生硬，不善于有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

3.报价工作经验还不够，对外购件市场价格及数据收集不够，还有待与加强学习。

4.对于外委项目的生产进度状况不能掌控，造成拖期、延期想象比较常见。

销售员是企业的门面，企业的窗口，我们的一言一行同时代表了一个企业的形象。以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的销售员。

20\_\_年下半年是充满期待的一年。在上半年完成公司销售指标的基础上，下半年是一个新的起点。对于我们新建的经营部门，作为其中的一员有义务、有责任、有目标、有理想地去做好部门的工作，做好自己工作范围的事情。为了取得更好的成绩，对我们新成立的经营部门有几点建设性的建议和一些个人看法，不知妥否?请领导思考定夺!希望我们部门最快的完善各种工作需求，力争下半年在销售及部门的各项工作上取得优异的成绩。

1.经营部的工作应该做好职责分工，明确工作内容及责任范围。工作做得不好，不是任务重、不是员工不努力、更不是领导没有用好人。往往是工作分工没有明确，工作责任没有落实到实处所造成。有些事情落在无人去做的区域，可以说哪个人都可以去做，然而也可以说不是哪个人的事，事情不多的时候哪个员工都可以捡起来做，但是一旦事情多起来了就没有人愿意去管。最可怕的是，当你处于好心去做不是自己的事，做好了大家相关无事，如果一旦出现什么问题或是麻烦，所有的问题就得你来去处理。一说到是谁的事时，都会说前面是谁谁做的，当然后面你就不得不处理了，因为没有人管嘛。费力不讨好的事谁愿意一而再、再而三的去担当呢?时间一久对于责任不明确的工作事情，大家就会熟视无睹，对工作来说就很难开展。这一点是赛重员工的一个不良通病，我是感受最深的，常常的热心，时时会带来很多烦心。所以工作的凌乱就是工作分工不明、责任不细的结果。

2.部门的工作要打开局面一定得要领导开路。为什么这样说呢?因为每个项目的前期开拓，对于我们公司的特殊性质来说，部门的员工去开拓的话，不管是你的头衔，还是你的权威性、拍板权都得不到对方的信赖，我们的客户(母公司)根本都不把你说的话放在心上，你一个小兵谁甩你帐。说多了人家认为是浪费他的时间，往往还甩出一句话，你们领导是谁?有诚意叫他来和我谈，就这样随便应付打发你了。

3.对客户的合理要求一定要及时反馈信息。在这一点上我们公司做得还不够好，相当一部分原因还是归结在第一点谈到的问题上。还有就是在不能满足客户合理要求的同时，我们也要及时反馈客户的真实情况，这样客户才能信赖我们的工作及相信我们公司能满足他们的供货需求。

4.在适当时机，多派部门员工去供货厂家出差。一来可以掌控供货厂家产品的制造质量及进度情况;二来也可以增加员工对各种产品的认知，这对员工以后开展工作提供了一个很好的学台。闭门造车对员工的成长有很大的局限性，见多识广更有利于员工的快速成长。

说了这些，其实也没有什么多大的建议，个人认为在做好以上三点问题后，再加上每个员工做好自己的工作，恪守其职，不断的提升并优化自己的业务水平，相信经营部在日益激烈的市场竞争中，在20\_\_年下半年会有新的突破、新的气象，新战绩。

**企业年终工作总结报告篇8**

一、主要完成的工作：

1、完成了东部新城\_\_国道供水管道的pe管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用pe管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的`认可，为伟星pe管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

2、完成了经一路供水管道改造工程的pe管的投标工作，该工程中标价为万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

3、完成了山大新校供水管道pe管的投标工作，工程中标价\_\_万元，已履约\_\_万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

4、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

二、工作中出现的问题及解决办法：

1、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

2、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住。

②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性。

③缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢；在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

三、今后的工作打算：

1、培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。济南目前正在大搞城市建设，东部新城、西部大学城、市内大面积的管网改造以及分支供水的实施改造都给我们带来了无限商机。我们要做好市场调查，总结上半年三个工程的经验教训，做好客户的回访工作，利用伟星管材良好的性能特点，适当的投入一定的广告宣传，提高企业知名度，加大营销力度，进一步的进行推广。

2、做好售后服务方面的工作，特别是抢修工作。现在市场竞争最激烈的还是服务方面的竞争，一个好的产品的推广不光是良好的质量，还要有全面的售后服务。很多新兴的管材，刚开始打入市场时轰轰烈烈，但是为什么没过多久就消声隐迹了呢？。就是因为保障措施不到位，服务水平达不到。我们要在维修方面下工夫，对人员进行系统的培训，购买抢修专用工具，备齐维修管件，真正做到使客户无后顾之忧。

3、分析竞争对手，加强与竞争对手的沟通，实施合作竞争。目前，我们大的竞争对手是‘四川森普管业’，该公司的销售网络覆盖整个山东市场，有着庞大的人际关系网络，在济南的销售业绩仅次于我们。现在，我们两家为了争夺市场份额，都采取了降低价格这一策略，这样下去只会损失双方更多的利润，两败具伤。在下半年的工作中，应加强双方的联系，互相完善、互相补充、互相利用、共同促进、联合竞争、利益循环、共享市场。

4、加强部门间的沟通合作。作为经营部门，应该多向兄弟部门学习，加强联系，共同合作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各部门应该紧密合作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高物业公司整体作战能力。

5、加强学习和内部管理，加强培训，规范各项管理制度，提高人员素质。不断的学习专业知识，提高业务水平。不断完善和规范各项管理制度，为各项工作的开展打下良好的基础。

6、做好安全方面的工作，安全是企业永恒的主题坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，不断增强员工的安全意识和自我防护能力，为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

**企业年终工作总结报告篇9**

为进一步加强成品油市场监督管理，规范成品油市场秩序，保护成品油市场经营者和消费者的合法权益，按照《成品油市场管理办法》和\_\_市商务局《\_\_市商务局关于开展20\_\_年度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（曲商[20\_\_]26号）要求，我局成立了20\_\_年度成品油零售企业经营年度资格审核工作领导小组及办公室，下发了《\_\_区关于开展20\_\_年度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（区油清整办[20\_\_]1号），做到统一计划，统一安排，按规定程序、要求完成了辖区内加油站（点）成品油零售企业经营资格年度检查工作。

一、基本情况。按照曲商[20\_\_]26号文件要求，经过认真细致的检审核实，\_\_区辖区内共有加油站55座，其中按隶属关系划分：中石化曲靖分公司20座，中石油曲靖公司6座，中石化特许加盟1座，社会加油站28座，按区域划分：市区21座，高速公路1座，省、国道10座，县、乡道17座，乡（镇）6座。20\_\_年共有52座加油站（点）参加年度检查，3座加油站未参加。辖区内加油站（点）库容总量5584立方米，共有加油机数量217台。20\_\_年度零售总量110338.6吨（单站年销售量，社会加油站年销售量附后）。辖区内年度销售量的六座加油站分别是：中石化\_\_曲靖分公司环东加油站，中石化\_\_分公司黄泥堡加油站，中石油\_\_销售分公司曲靖东源加油站，中石油\_\_销售分公司曲靖乐维加油站，曲靖福运有限公司加油站，\_\_市\_\_区越州新发加油站。

二、主要工作。今年，在年度审核工作中，认真对照《成品油市场管理办法》和\_\_市商务局《\_\_市商务局关于开展20\_\_年度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（曲商[20\_\_]26号）要求，一是下发了《\_\_区关于开展20\_\_年度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（区油清整办〔20\_\_〕1号），规定了年度检查的要求和内容；二是于20\_\_年2月26日至3月28日开展了\_\_区辖区55座加油站的年检材料收集，并认真检查核对，对材料不齐和装订不规范的，耐心指导加油站补齐或帮助整理装订成册，通过严格审核，提出了初审意见；三是3月28日经\_\_市商务局复审，全区55座加油站，47座加油站完全复审合格，其中\_\_区麒麟加油站、\_\_区鑫丰加油站、\_\_区东山新村加油站等八座建油站未通过复审，按照市商务局要求，就八座加油站提出了我局的初审意见。

三、存在问题。通过年度检查，我区辖区内各成品油零售经营企业依法经营，照章纳税，有序竞争，规范化操作较好，一年来未发生重大违规行为和安全事故，为本地区经济发展作出了积极贡献，但是，随着社会经济的不断发展，同时存在不足之处。（一）由于公路交通事业迅猛发展，公路改扩建工程建设使部分加油站面临搬迁或拆除。（二）部分加油站（点），从业人员素质参差不齐，安全责任意识不足，法律、法规、政策意识淡薄，业务素质有待进一步提高。（三）由于公路改道，部分加油站经营受到影响，有少数加油站提出搬迁申请。（四）部分社会成品油零售经营企业，供油渠道不稳定，在油源供应紧张的情况下，经营中明显处于弱势，难于确保正常经营。（五）单一体制的成品油批发环节，使社会加油站油源供给不足，难于保证市场成品油需求，一旦市场波动，将直接影响成品油市场经营秩序。（六）由于历史原因造成部分加油站（点）布局不合理。

四、整改措施。按照省商务厅、市商务局的统一部署和要求，我区石油、成品油清整办严加监管，积极协调，狠抓规范，做了大量的工作。一是健全机构，落实人员，结合工作实际，根据机构和人员的变化，及时调整，补充成品油清整小组及办公室成员，切实加强对“清整”工作的领导。二是克服成品油供应偏紧的困难，及时下发文件，制定措施，积极主动协调中石化、中石油加大成品油市场供应量，巩固近几年来整顿和规范成品油市场秩序取得的成果。三是定期不定期的开展加油站（点）检查、整治工作，在石油成品油供应紧缺、油价上调的情况下，积极协调，确保生产用油，维护市场稳定。四是对各加油站（点）的消防安全设施进行专项检查，区整顿办领导专门批示，办公室认真督办，对消防安全不合格的加油站（点），由消防大队下达限期整改通知书，通过检查，增强了加油站（点）人员的消防安全意识。

五、下步工作目标。（一）按照区委、区政府和上级的要求，加强领导，提高认识，进一步深化对成品油市场建设和经营管理工作的重要性、必要性、长期性的认识，坚持长抓不懈。（二）按照区域属地管理的原则，认真做好各加油站（点）的规划、发展建设，严格按照成品油市场监管的相关法规、政策建立完善好加油站（点）的规范化、法制化的管理工作，做到依法管理，有章可循。（三）及时申报办理因公路改扩建需要搬迁、拆除、重建加油站（点）的申报审批事宜。（四）按区域属地管理的原则，认真编制调整区域内加油站（点）规划。（五）加强对质量监督工作力度，做到定期检查与平时抽查相结合，对检查不合格的严格按照相关规定进行处罚，避免出现短斤少两、以次充好事件的发生。（六）树立安全发展观，加强对各加油站（点）消防安全设施、制度和措施的检查，树立安全经营意识，责任意识，使安全经营与构建社会主义和谐社会相适应。

**企业年终工作总结报告篇10**

\_\_镇油库在市公司及经营部的正确领导下和全体员工的共同努力下，全年接卸汽油、柴油\_\_车，吞吐量为\_\_万吨，虽然受国际资源紧张的影响，吞吐量比往年有所下降，但油库始终贯彻执行‘预防为主，安全第一’的`方针和抓安全管理不放松的原则，圆满完成了上级领导下达的各项工作任务，现将\_\_年的工作总结汇报如下：

一、油库\_\_年的工作指导思想

\_\_镇油库以今年初与经营部签订“安全管理目标责任书”为目标依照7月份集团公司安全生产电视讲话为指导，油库各项工作有条不紊的开展，并且我们认真贯彻执行集团公司安全生产会议精神严格执行各项安全方针制度，加大隐患治理力度，全年安全无大小事故，事故率为零，确保了无一升不合格的油品出库。

二、加强油库安全管理工作和职工思想教育

安全管理工作是油库管理的重中之重，也是油库各项工作的前提，安全工作抓不好其他各项工作在好也等于零，所以我们把安全管理工作放在首位。油库肩负着接卸储存输转发货的重任，可谓是经营部的心脏部位，油库的安全生产是油库全部活动的和整个石化企业生存与发展的基础，因此安全工作只能加强不能淡化，由于去年油库现在十名职工都按上级要求转化身份，职工的思想波动较大，有思想情绪，这给油库的安全管理工作和安全生产增加了难度。这些不安全状况对油库的安全生产造成了很大影响，为此我们经常组织员工学习加强思想教育进行安全第一，预防为主，全员动手综合治理和十项禁令的学习，教育员工按各岗位规章制度规范操作，用典型的事故案例分析事故原因增强职工的安全感和责任感，使员工了解这些规章制度都是别人血的教训和长期实践总结出来的。石油产品易燃易爆，一旦发生事故后果不堪设想而且直接受害者是我们自己，违章作业等于自我伤害，违章指挥是间接伤害别人。通过这些思想教育和工作相结合的办法使员工深刻认识安全的重要性，同时对新招工人进行三级教育，对全体员工定期举办消防.防汛.防震防事故等十套预案模拟演练，使每个员工掌握消防器材的使用和灭火要领，为三基工作中的基本功训练奠定了良好的基础。

三、加强数质量管理，维护企业形象

数质量是企业的生命，\_\_镇油库虽然\_\_年接卸量较少，但我们数质量工作始终按照[中华人民共和国产品质量法]、《中石化数质量管理办法》认真执行，我们在实际工作中坚持质量第一，效益至上的方针。油库今年以来全部是南京炼厂直接到货，油品的质量虽然能够得到保障，但我们仍不放过每一车，每一列，每次槽车到库以后，首先核对车号，品名，吨位，按组进行理化指标的检测化验，并对油样打上封条备查，合格后方可入库，对于公司发放的油品清洁剂，我们严格按照比例添加，保障了油品的质量。在接卸输转的过程中我们坚定不移的做到专泵，专罐，专管。油品数量不够不入库，质量不合格不入库，以保证石化企业的信誉和企业良好的形象，维护企业和用户的利益。

四、加强设备管理，确保设备性能良好

油库的设备都使用十年有余，大部分设备都有不同程度的故障，渗漏，异音等现象，设备的好坏也是直接影响油库的安全生产的重要因素，如果设备出现了故障不能及时发现和处理那就等于埋藏了一个不定时的炸弹，随时随地都可能发生事故，为了保证设备的完好，我们今年初重新调整了设备领导小组的成员，制定相关规章制度，设备全部承包到每个员工，责任到人，做到‘四定’：定目标，定岗位，定责任，定措施。今年组织相关人员对油库三台油泵一台真空泵及深井泵，清水泵，泡沫泵，12组接发油鹤管和近200个阀门，法兰进行全面的维修和保养，更换石棉垫大小约300个，并且建立起所有设备档案，为‘三基’工作中的基础工作奠定了良好基础。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找