# 2024工作年度总结范文

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-06-19

*20\_工作年度总结范文(5篇)日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。以下是小编为大家精心整理的20\_工作年度总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧，希望对大家有帮助。120\_工作年度总结范文\_\_年...*

20\_工作年度总结范文(5篇)

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。以下是小编为大家精心整理的20\_工作年度总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧，希望对大家有帮助。

**120\_工作年度总结范文**

\_\_年—这是楚雄建设集团承前继后、继往开来的一年，是楚雄发展重要战略机遇期的关键一年。这一年，面对复杂多变的市场形势和艰巨繁重的发展改革任务，以董事长马仲林为核心的楚雄领导班子运筹帷幄，沉着应对，以立足长远的战略谋划，做出一系列关系全局、影响深远的重要决策，团结带领全体楚雄人砥砺奋进，实现了楚雄第一个五年发展历程的完美收关，为全面开展楚雄第二个五年发展战略的宏大目标奠定了坚实的基础。

\_\_年，楚雄建设集团认真贯彻执行集团的各项决议，进一步解放思想，开拓前进，紧紧围绕年初制定的工作目标，圆满完成了各项工作任务，集团公司得到了进一步发展和壮大。我谨代表楚雄建设集团管理层以及我个人，向奋战在各个岗位的同志们表示衷心的感谢和崇高的敬意!向支持、关爱集团发展的员工家属们，致以新年的祝福和诚挚的问候!

过去的一年，我们在坚守好品质的基础上，提升品牌，放大责任，以实质性的工作促进了集团在中卫市市场上的优秀表现，实现了员工价值的最大化，在逆境中提升了集团的综合竞争力，彰显了企业应有的社会责任。可以说，去年我们办成了一批大事，办好了一批喜事，办妥了一批难事，较好地完成了\_\_年初确定的任务指标。

今天，我们在这里相聚，目的在于总结经验、查找差距，确定新思路，安排新工作，使我们在新的一年工作进入新境界，管理达到新层次，奋力开拓\_\_年楚雄集团创业新局面。

一、\_\_年的主要成绩

第一、抓工期 提质量 建设项目齐头并进

1、黄河花园新老工程建设提质增速、成效显著：一是采取强制、分包等果断措施，对一二期遗留跨期工程进行扫尾，年内达到交工条件;二是及时组织资金，加强财务和预算两部门的监管职能，对黄河花园新开商网进行全面控制，工程进度与工程款支付同步进行。目前三期商网42号、43号、57号楼主体竣工，95号楼仅剩室内水电管线分项工程，16号、29号、50号基本完成室内外粉刷。三是黄河花园11栋商贸综合楼工程实现了年内设计、年内规划、年内开工，主体工程一层年内全部封顶的目标。

2、合金厂攻坚克难，如期投产：集团公司投产日期确定后，\_\_年1-3月份，全面进入冶炼公司设备安装的冲刺阶段，主要领导牺牲节假日休息时间，投身一线，争时间、抢速度，从设备安装、调试，到原料采购、进场，各个环节逐一落实，实现了4月28日准时点火投产的目标。

3、市政工程当年开工、按期竣工：今年承建的两项政府工程建设项目成果显著。水城路供排水工程仅用了2个月时间就竣工并交付使用;中卫工业园区油路建设工程也仅用了3个月时间便建成并取得初验合格，达到通路条件。 第二、转机制 强服务 切实解决难点热点问题

1、物业公司通过调整班子，转变思想观念，强化服务意识，切实解决业户难题：其中，解决漏水等土建质量遗留问题25件，电气问题42件，水暖问题230件，门窗问题218件;供暖期间抢修水暖管道井阀130起;协调解决、排除纠纷300余次。通过尽心竭力的服务，得到了业主信任和肯定，塑造了良好的企业形象。

2、房产公司新成立电力工程部，工作成绩显著：一是对公司所有小区遗留用电点源进行全面排查，拆除私拉乱接，消除了用电隐患，控制了工程用电混乱局面;二是加强与供电部门的协作，及时提供业主基础资料，做到边交工、边验收、边通电，及时把电卡办到业主手里。

3、房地产公司加大拆迁户安臵力度，确保项目顺利实施：房产公司本着“坚持原则，化解矛盾，平稳过渡”的宗旨，工程部、财务部与蔡桥村通力协作、紧密配合，实施拆迁安臵房优先交工、优先通电、及时结算的策略，缓解了拆迁户延期安臵费用的困扰，减少了费用开支。目前95%的拆迁户已办理了房屋结算手续，住进了新居。

4、及时完成工程竣工备案工作，确保业主房产手续顺利办理：公司实行领导紧盯、专人负责制，瑞丰家园、黄河花园一二期达到交房条件的124栋商品房已通过了建设局竣工备案验收，覆盖率达到85%。保障了前期购房业主能够顺利办理房产手续。

第三、抓管理 强内控 职能部门效能明显

1、冶炼公司加强企业内部管理，千方百计节能降耗：冶炼公司正式投产后，面临新炉调试、磨合和产品价格回落的双向难题。为此，冶炼公司制定了“向管理要效益”目标，完善各项管理制度、考核细则，大处着眼、小处着手，层层有指标，事事有奖罚。根据近期数据统计，生产环节各项消耗均控制在额定指标内，节能降耗措施成果显著。

2、房地产公司严格工作程序，发包工程公开招标：\_\_年度分别组织了绿化供水管道招标，黄河花园二期8台箱式变电设备招标，黄河花园三期9台箱式变电设备招标、三期室外给排水及采暖工程的招标。招标工作的顺利实施，标志着我公司工程发包走向了公开化、透明化、程序化、规范化的轨道。

3、充分发挥财务职能，融资工作取得新的突破：资金短缺，融资渠道不畅，融资成本过高一直是困扰公司发展的一大难题。\_\_年，集团公司分管领导亲自挂帅，外部克服银行贷款难、要求严、程序多的不利因素，多方捕捉信贷政策信息，抢抓机遇不放手;内部克服合同不健全、基建票据滞后、硬件资料不过关的困难，以冶炼公司为贷款平台，组织房地产和冶炼公司财务部门，以锲而不舍的精神和艰辛的努力，于12月下旬，通过了工商银行、中航租赁公司两笔大宗贷款业务的最终批复，并收到了第一笔贷款。这次银行贷款的成功实现，标志着集团公司融资模式进入了新的纪元。

4、集团办公室强化制度落实，重大活动协调有序：一是强化制度意识，落实了职工考勤考核、培训教育制度，在提高员工素质，营造企业文化方面下足功夫，取得了良好的效果;二是强化法律的风险防范意识，严格按照合同流转程序，从源头上规避法律风险，维护了企业和职工的合法权益。三是强化集团和各分公司行政管理事务协调工作，成功筹办了冶炼公司开业庆典、福利院“全国爱心护理工程建设基地”挂牌仪式、水梢子首长接待等大型活动。

5、水梢子用足用活基础设施，内部管理上轨道：一年来，水稍子认真开展“诚信旅游、平安旅游、文明旅游”创建活动。一是实施“以项目带动全局”战略，积极引进特色娱乐项目，丰富了水梢子旅游文化内涵;二是实施员工岗前培训机制，帮助员工苦练内功，强化服务。三是强化水梢子旅游品牌宣传工作，全面提升了水稍子旅游区品牌形象。

6、福利院盘活资产增效益：为进一步盘活闲臵资产，老年公寓年内完成了10栋闲臵公寓楼的出租工作。同时，充分利用餐厅及多功能大厅的设施资源，吸引有关单位前来举行会议，举办各类培训，从而盘活了存量资产，全年共增加租金收入124.2万元，占老年公寓去年总收入的60%，以副业弥补了主业的亏损。

7、房地产公司财务部、预算部、售房部三部门通力协作，优化工程款支付：一是对历年完工工程，进一步加大决算力度，依据工程决算数据制定计划，避免了付款的盲目性;二是对新开工程采取按工程进度定期预算、留有余地的办法，按进度付款、顶房，消除过去付款方式总量控制的弊端，既保证工程款及时拨付，又激发了施工单位的施工积极性。三是各部门密切协作、详细核实，有效杜绝了超付工程款现象。

8、房地产公司财务部充分发挥职能，加强税收管理，促进企业达标升级：年初对历年财务帐项开展了梳理和自查，升级了财务软件。同时，进一步加强组织协调，顺利通过了政府和税务部门组织的专项税收稽查、年度财务审计、资本金专项审计和拖欠工程款专项审计，为公司开发资质正式定级提供了重要的硬件保障。

第四、注重企业文化教育 树立优秀企业形象 全员素质明显提升

1、加强员工业务学习：下半年，经集团公司决定，在房地产公司开展试点工作，周六下午组织员工培训，聘请法律顾问结合公司实际，从企业制度、管理、文化建设等方面对员工进行宣讲和教育。通过系统培训，使广大员工进一步理解和明确了如何做楚雄人、干楚雄事、树楚雄形象的思维方向。

2、组织职工岗前培训：物业公司组织员工利用每晚下班后7点到9点的时间，参加了市建设局举办的三期岗位资格培训。培训中，员工们提高了法律意识、服务意识，掌握了管理技能，75名员工经考试合格，取得了《中卫市物业从业人员资格证书》及国家颁发的《家政服务上岗执业证书》。做到了物管人员全部持证上岗。

3、积极支持员工进修：众所周知，我公司是一家专业技术密集的企业，每一个管理岗位都有它特殊的专业性技术要求，相关部门都要求专业人员持证上岗。为此，公司实行职工挤时间、公司给时间相结合的办法，鼓励职工进修学习，提升学历、晋升职称，增强了信心，增涨了热情。为公司的发展提供了优秀的人才资源保证。

4、热心公益事业，塑造企业形象：财富源于社会，应回馈于社会。长期以来，公司在全力投身企业经营的同时，始终没有忘记热心参与公益活动。\_\_年全年共向宁夏夕阳红老年服务中心等慈善机构、公益团体和特困个人捐资15.6万元。5月，福利院被中国老龄事业发展基金会确定为宁夏首个“全国爱心护理工程建设基地”，这个荣誉是对楚雄长年投身社会公益事业极大的肯定和鼓励!

5、创建和谐环境，关心员工生活。公司在努力推进企业加快发展的同时，始终本着“以人为本，构建和谐企业”的理念，时刻牢记关心职工生活，把企业和职工深深地凝聚在一起，创建了安定和谐的企业氛围。一是按时发放职工工资，办理伤害保险，按有关规定为职工办理养老保险;二是在集团内部开展“献爱心、送温暖”活动，国庆节期间对冶炼公司战斗在一线的职工和特困职工进行了慰问。

同志们，\_\_年在极其困难的情况下取得这样的成绩实属来之不易。这得益于集团公司各级领导班子对集团战略部署的全面贯彻和认真落实，得益于各分公司负责人的科学决策和精心管理，得益于广大员工的勤奋工作和无私奉献。在此，我代表集团管理班子及我个人再次向大家表示衷心的感谢!

\_\_年发展思路及重点工作安排

时至今年，楚雄建设集团已经走过了五个春秋。五年的风雨兼程，我们经历了一次又一次重大考验;五年的顽强拼搏，我们应对了一个又一个严峻挑战;五年的不懈追求，我们刷新了一项又一项发展纪录;五年的艰苦创业，我们创造了一次又一次事业奇迹。

五年的奋斗，铸就了楚雄品牌;五年的发展，奠定了楚雄实力。五年来，集团公司始终保持了又好又快的发展态势，在科学发展的道路上一路高歌猛进。

\_\_年，是楚雄建设集团第二个五年计划的开局之年。过去的五年我们虽然取得了可喜的收获，但是必须更清醒的看到，我们的企业还没有走完原始积累的过程，经营形势依然严峻，困难和问题不容忽视。其突出表现，一是整体盈利能力不强，特别是盈利水平与资产规模还不相称。二是资产负债率偏高。尽管负债率的上升趋势得到了有效控制，但目前仍然偏高。三是企业流动资金相对短缺，融资渠道单一、融资能力还不强。

纵观目前存在的突出问题，当务之急是如何解决集团公司的整体盈利能力不强的问题。因此，经过集团董事会和公司高层多方分析、认真研究，决定将\_\_年确定为集团的“盈利年”，

“盈利年”的提出，抓住了集团公司当前存在的主要矛盾，符合实际情况，具有很强的针对性。把\_\_年确定为集团公司的“盈利年”，有利于强化各级领导班子的效益观念和盈利意识;有利于激发广大员工的工作热情和创业激情;更有利于继续保持集团公司的良好业绩和发展态势。

根据今年经营形势的特点和集团公司的实际情况，集团公司\_\_年的工作思路是：以科学发展统领全局，以增强盈利能力为中心，以落实房地产提质增效、工业冶金节能降耗、资本运作灵活多样、多种产业优势互补四项工作为重点，以实现集团公司经营状况快速提升为主线，确保集团第二个五年发展阶段开好局、起好步。即“一个中心、四项重点、一条主线”。

以增强盈利能力为中心，就是要强化全员效益意识，各个子公司的工作都要围绕增强盈利能力来开展，服从和服务于集团整体盈利能力的提高。只有坚定不移地坚持以增强盈利能力为中心，才能抓住主要矛盾，促进其他困难和问题的解决，继续保持楚雄集团又好又快的发展。

以房地产、工业冶金、资本运作、多种产业四项工作为重点，是因为这四项工作关系着经营工作的全局，是增强盈利能力的关键。房地产、工业冶金是集团公司的两大核心业务，是集团公司收入和利润的主要来源，只有通过提质增效、节能降耗等有效手段，稳健、持续的做大、做强支柱产业，才能真正增强盈利能力。资本运作是增加资本金、提高资金利用率的重要途径，只有灵活多样的抓好资金资本化运作，才能减少财务费用，降低资金成本。多种产业包括生态旅游、物业服务，机构养老、融资担保四个板块，是集团公司新的利润增长点，多种产业利润增加，可以促进集团公司整体盈利能力的增强。

总之，这四项工作关系着集团公司经营工作的全局，对增强盈利能力具有重大影响，一定要高度重视，认真研究，精心部署，一抓到底。

为落实好“一个中心、四个重点、一条主线”的工作思路和“盈利年”的总体要求。\_\_年，我们必须抓好以下七个方面的工作：

第一方面：坚持高周转的房地产开发策略，保证明年重点项目顺利完工

\_\_年，集团房地产板块业务繁重。具体项目包括宁钢大道30万平米安臵房工程、天香苑项目5万平米一期工程和黄河花园三期室外配套工程。其中，天香苑项目工程，是中卫市市委、市政府确定的高端商住小区的标杆工程，也是楚雄房地产公司转变粗放式经营、树立全新形象的转折性工程，以上项目的同时运作，对楚雄地产的发展提供了绝佳的机会，同时也为楚雄地产的开发能力提出了严峻的挑战。 \_\_年下半年，房地产行业经历了最为严厉的政策调控，市场出现成交量和价格双双下滑的局面。在这样严峻的形势下，\_\_年我们的房地产公司要继续求发展，求壮大，就必须做好两项工作：

第一、 认清市场形势，增强开发信心：

经过全面的市场调查与研究，我们认为，虽然全国房地产市场不景气，但是三四线城市需求仍然稳定，房价下降空间有限。特别是综合考虑中卫市经济增长、消费升级、城市化进程、人口结构等因素，最后判定，只要坚持正确的开发策略，中卫房地产市场在\_\_年还会有充足的潜力可挖。

其中，楚雄今年对保障住房建设的参与，切合了国家房产政策，又保障了地方民生需求，将是今年工作的重中之重。其次，高端住房项目明年同样具有很大的市场需求和升值潜力，天香园项目同样前景光明。

第二、 发掘企业内部潜力，坚持快速周转的开发策略：

在房地产行业调控力度不断加强的前提下，作为中卫市的房地产龙头企业，面对变局，楚雄房产必须练好内功，提高快速应变及决策能力，促使天香园一期、宁钢大道安臵房工程顺利、快速开工。

为了按计划，高标准的完成这个目标，我们的房地产公司就必须做好两点工作：

首先，必须坚持开得快、建的快、卖的快的“三快”策略。具体说，就是依靠快速开工、快速建设、快速销售，从而提高企业资产周转速度，实现高周转开发策略的\'实施，最终保障\_\_年重点项目按期完工;

其次，必须坚持项目开发的标准化方向。\_\_年，楚雄房产要想实现重点项目的快速建造，标准化就是一个方向。在标准化的路上，楚雄房产必须促使两个方面的标准化，一是产品，即产品线的标准化;二是内部管理，即业务流程的标准化。另外，优秀承包商的强有力支持，也是我们实现项目快速建造的重要保障。

\_\_年，是楚雄房地产公司发展最为重要、最为关键的一年。天香苑项目、宁钢大道项目的运作，对楚雄房产的开发实力提出了挑战。同时，对于楚雄房产品牌形象、社会美誉度的提升又是一个巨大的机遇。我们有理由相信，在正确开发战略的指导下，在房产公司领导班子的引领下，在各位员工的精诚配合下，我们的目标，一定可以实现!楚雄房产的未来，一定更加美好!

第二方面：冶炼公司以强化节能降耗工作为重点，进一步加强安全生产管理

今年，在硅铁市场行情前景不明的情况下，我们为冶炼公司定下了“稳中求进”的总方向。这个方向指出，明年冶炼公司的各项工作，要继续实施、强化现有的节能降耗措施，以最大限度降低生产、经营成本为目标，从而保持冶炼公司生产的连续性和稳定性。“稳中求进”这个大方向包括两个重要要求：

第一、 “稳中求进”重点在“稳”，要紧抓安全生产不放松\_\_，冶炼公司安全生产工作要认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，从强化薄弱环节和解决突出问题入手，进一步强化安全生产基础，加大力度，把安全生产工作深入扎实、坚持不懈的抓下去，确保公司安全生产形势稳定。

第二、 “稳中求进”更要“求突破”，要从节能降耗工作中求效益

在去年的节能降耗工作中，公司从强化管理入手，优化了生产流程，建立了考核体系，取得了显著的成绩。特别是冶炼公司制定的节能降耗考核体系，是对已有管理模式的大胆创新，也是中卫第一家全面实施生产绩效考核的冶炼公司。冶炼公司的这个成就，归功于他们素质过硬的领导班子，更归功于坚守生产一线的每一位员工!

对冶炼公司\_\_年的工作，我再强调两点：

一是坚持以“创建一流企业，承担社会责任，实现企业员工双赢”为目标，努力抓好职工队伍的素质教育,强化创新思维,培养市场意识。将“事在人为、追求卓越”的企业精神发挥在生产的每一个环节中;二是在全体员工中强化“四个意识”，即竞争意识、团队意识、学习意识、忧患意识。通过强调“四个意识”，切实提高广大职工的整体素质,造就一支稳定的职工队伍，这是楚雄冶炼发展与壮大的最大保障，更是楚雄冶炼最核心的竞争实力。

随着公司的发展，新的情况、新的问题不断出现，这就需要我们去克服、去解决。所以，我希望楚雄冶炼的每一位职工，在新的一年，要以新的精神状态、新的经营理念、新的工作作风去迎接全新的挑战!

第三方面：坚持主导产业与多种产业协调发展原则，努力实现集团整体效益最大化

发展是企业进步的永恒主题，而实现健康发展、可持续发展正是楚雄集团\_\_年追求的奋斗目标。集团公司经过几年来的开发建设，多种产业即将步入发展的快车道。在多种产业共同发展的局面下，我们应当坚持主导产业与多种产业协调发展的原则，实现集团整体效益的最大化。要坚持市场导向，把发展多种产业作为提高整体效益的重要途径。将其与房地产开发、工业冶金放在同等重要的位臵，统筹规划，使多种产业与主导产业相互促进，协调发展。

集团多种产业在\_\_年的快速发展，要求我们着重做好以下工作：

第一、要重点抓好水稍子生态景区国家三A级景区的申请工作，进一步改善景区硬件、软件建设，争取水稍子经营效益实现跨越式发展。同时，经过集团管理层对于生态旅游行业的深入分析，以及对水稍子实际情况的客观定位，\_\_年，我们为水稍子制定了“三个转变，一个突破”的发展战略：

推进“三个转变”战略，一是推进经营方式由随意经营向规划引导转变;二是推进景区资源战略向品牌战略转变;三是推进景区定位向旅游目的地转变。不断提升水稍子发展水平和档次，

贯彻“一个突破”战略，要求我们在合作中求突破、求发展。\_\_年，水稍子必须积极促进与沙坡头景区的业务合作，借助中国港中旅集团收购、整合沙坡头旅游资源的绝佳契机，利用沙坡头资源整合后强大的营销网络及宣传平台，推动水稍子突破景区影响力不足的发展瓶颈。

“三个转变，一个突破”战略的提出，要求水稍子景区在\_\_年的经营中不断深化改革，开拓进取，在提高经济效益的同时，不断丰富旅游产品，延长产业链条，进而做大做强“水稍子”旅游品牌，最终，使水稍子成为集团多产业发展过程中最活跃的一支力量。

第二、博达物业在\_\_年集团地产业务发展稳健的大好形势之下，要抓住有利的发展时机，在“诚信守法、规范管理、关爱员工、持续创新”的指导思想引领下，专心专意的服务好客户，努力为地产客户提供“安全、整洁、舒适、便利、和谐”的社区生活环境和工作环境，以追求客户高满意度为终极目标。

博达物业公司对整个集团的真正价值最终要体现在客户高满意度和物业服务效应上。博达应该致力于打造“三驾马车”的服务优势，即：服务形象好、服务态度好、服务标准高。力争达到三个满意，即客户满意、集团满意、社会满意，通过发扬创新、勤奋的博达精神，不断提升博达物业的综合竞争力，力争成为中卫市物业的龙头企业!

第三、老年公寓\_\_年工作应当主动依托行业优势，发掘老年公寓经营潜力，全力提升公寓入住人数，做好老年公寓的宣传及推广工作，将老年公寓打造成为集团形象、品牌推广的前沿阵地，同时也将公司“孝行天下、和谐发展”的经营理念贯彻在公司经营的方方面面。其次，老年公寓必须进一步利用现有设施资源，灵活经营模式，最终实现社会效益与经济效益的双丰收。

第四、融通担保有限公司在\_\_年应进一步明确“服务区域化、经营多元化、风险分散化、收益最大化、权益均衡化”的经营思路。并按照“政府引导、市场运作、做大做强、稳健发展”的经营方向与目标，积极拓展业务模式，规范管理流程，扶持中卫市内有市场、有效益、有信用、有发展前景的企业做大做强，从而确保自身经济效益不断提高。

提高多种产业对集团整体效益的支持和贡献，就是要把市场和效益作为经营多种产业的出发点和落脚点，树立全局和整体观念。只要毫不动摇的坚持市场为导向、效益为中心的原则，\_\_年，我们实现集团公司经营状况快速提升目标就一定可以实现!

第四方面：打造融资平台、加强融资力度，保障全年任务目标顺利完成

冶炼公司\_\_年成功向工商银行、中航公司贷款，标志着集团公司与四大银行的信用合作翻开了崭新的一页。我们要以此为契机，加强与各大银行的沟通与合作。转变融资方式，由以往的“银行贷款、其它金融机构贷款、民间借贷相结合”的融资方式，逐步向“以银行贷款为主、其它金融机构贷款为辅、民间借贷为补充”的融资方式转变。力求融资利率最低，实现资金成本最小化、企业效益最大化。

为了实现这个目标，我们必须做好三方面的工作：一是成立集团公司融资部，建立健全机构，充分发挥职能。密切关注资金市场环境变化动向，及时捕捉国家产业政策和信贷结构调整政策信息。不失时机，多渠道、多形式开展融资活动。二是建立企业信用担保体系。积极参与企业信用等级评定，提升自身信誉，筑造融资平台，需求多方合作。三是加强市场营销管理。加大商品房销售力度，加速不动产变现，向市场要资金，最终实现内源融资。

第五方面：加速运作新上项目，优化集团产业结构

今年，集团在现有六家子公司的基础上，将投资运作两家新公司，分别是：

第一、 甘肃楚雄矿业有限责任公司

选址位于甘肃省酒泉市阿克塞县，拟定经营项目为硅石、煤炭、金属铜矿的采选、加工、贸易业务。目前已完成矿藏勘探、储量探测和前期考察等工作，现已探明硅石储量约2700万吨，煤炭储量约3000万吨，铜矿石储量约1000万吨。该项目计划今年上半年完成地界划定、开采许可及工商注册等相关前臵工作，随后正式进入营运。

第二、 宁夏恒瑞小额贷款有限责任公司。

设立小额贷款公司，是拓宽融资渠道、配合担保公司实现贷款和担保一体化经营的重要举措。计划注资三千万元，目前，正在向人民银行、区银监会、区金融办等金融管理部门上报企业前臵审批手续，预计1月底可全部完成各项审批、验资和工商注册。

今年，楚雄矿业有限公司和恒瑞小额贷款公司的投入运作，将在未来几年内改善当前集团以房地产、冶金为核心业务存在的结构性风险，此次投入运作的两家新公司，最终目的在于实现集团核心业务的拓展，提高抗风险能力，确立集团盈利新的支撑点。

企业要发展，就必须有新鲜血液的不断补充。新上企业项目，扩大经营规模，是培育新的经济增长点的必要手段;是实现集团内部优势互补、资源共享、资金共享的重要途径;是实现集团化经营战略目标的重要保证!

第六方面：加大人才培养，全面提高员工素质

一个优秀的企业一定要有一支优秀的员工队伍，楚雄的真正成功，在于是否打造了一个让员工实现价值的舞台。楚雄员工不断成长，就能推动楚雄健康的发展，就能实现楚雄稳定的经营。

\_\_年，集团制定和推进各项工作的保障，就在于员工的成长。因为员工才是集团战略的执行者和实施者，所以人才培养工作任重而道远，在\_\_年，我们要做好以下几方面的工作：

第一、 紧抓员工队伍建设，加强内部交流与沟通。\_\_年，集团将在员工的培训工作上加大投入，通过长期、持续的培训促使员工工作能力大幅提高。其次，我们也将加宽同各线员工的沟通渠道，倾听员工的声音，接受员工的意见。同时，对员工的各类贡献给予肯定和鼓励，使员工的想法、价值与理想得到充分的体现。

第二、完善岗位升迁机制，优化管理队伍

今后集团公司重要岗位大部分将从内部选拔产生，通过规范性、制度性的用人机制，进一步拓宽员工升职渠道。同时，通过经常性的学习培训活动，打造学习型企业，提高全员素质，统一员工思想，推动员工提高大局意识、经营意识和管理水平，最终更好地履行岗位职责。

当前，我们集团要谋发展、求壮大，就必须保证我们的整体员工素质走在集团发展的前面。所以，我们每个人都必须要清楚的认识到，一流的员工队伍就是楚雄集团的核心竞争力，一流的员工队伍更是楚雄集团发展的源动力!

第七方面：巩固完善集团组织结构，建立落实集团管理制度，全面推行绩效考核体系

为了确保集团公司在未来几年各个业务板块战略目标的实现，需要重新界定集团总公司与各分公司的职能定位，优化各层级岗位配臵，全力提高各级管理人员的行政效力。这项工作在明年将分三步进行：

第一、加强集团总公司对各分公司的统一管理：

理性、高效的集团化管理能够优化集团资源配臵，进而有益于完成集团整体目标。为了达成这个目标，明年必须做好三方面的工作：一是管控模式的确立。要根据企业发展需要确立科学、完善的管控模式，明确母、子公司各自的管理角色。二是组织体系的建设。由原先单一型管理体制向复合型管理体制过渡，要建立完善的组织架构，进一步明确权利及义务。三要促进母公司与子公司之间的资源整合。在集团一体化的运行模式状态下，实现集团总公司与各分公司的资源共享。

第二、继续加强管理制度建设：

随着楚雄经营规模的不断扩大，为了根除集团内部存在的管理制度不健全，制度执行不到位的弊病。集团总部必须开始着手企业规范化管理的工作，即在现有公司制度的基础上，根据现代企业制度的要求，和集团发展的需要，进一步对集团公司管理制度进行完善和健全。

第三、全面推行绩效考核体系：

大量管理实践证明，企业失败的主要原因是因为糟糕的执行能力。全面提高集团及各子公司的战略执行力，就要求我们必须建立自己的绩效管理系统，并全面实施针对各分公司负责人的绩效考核体系。这项工作的最终目的，就是要使集团战略规划与绩效管理形成有效对接，将集团战略转化为员工的日常行动，实现战略的落地。

我们要强调，作为楚雄的一员，必须正视现在集团面临的制度化、规范化管理的严峻挑战。同时，更要以改革的勇气来治理陈旧的管理理念和行为，大力促进集团内部的深层次改革。只有依靠规范的制度，才能使楚雄在今后错综复杂的环境下稳步前进、健康发展!

\_\_年，我们又站在一个新的起点。新的一年，任务艰巨而光荣。新的一年，我们全体员工要进一步转变观念，提高认识，进一步增强机遇意识和忧患意识，进一步增强转型升级的责任感和使命感，进一步增强推进科学发展的自觉性和坚定性，集中精力抓发展，强力推进求突破，认真做好每一项工作，不断开创工作的新局面，最终向着成为宁夏一流民企集团的发展目标大步前进!

五年的发展成果奠定了楚雄集团更好更快发展的基础;五年的实践经验为我们实现下一阶段战略目标提供了宝贵的精神财富。我相信，只要我们继续弘扬“楚雄精神”，继续锻造“楚雄团队”，就一定能够继续书写“楚雄速度”和“楚雄质量”的辉煌篇章，就一定能够创造楚雄集团更加美好的未来!

**220\_工作年度总结范文**

20\_\_年即将过去，我们将迎来新的发展，在20\_\_年里，我们砖厂的工作渐渐步入正轨，迈入稳定发展的方向。20\_\_年工作总结如下：

一、生产情况

1－12月份产量为标准砖1287.13万块，240空心砖4.37万块，190空心砖3.68万块，步道砖109.39万块，路沿石0.67万块。总产值为286.67万元。1-12月份龙大砖厂销售量为标准砖1211.38万块，平均售价0.175元/块，实现销售收入211.99万元。240空心砖5.26万块，平均售价1.5元/块，实现销售收入7.89万元。步道砖119.73万块，平均销售价格为0.4元/块，实现销售收入47.89万元，路沿石4080块，平均售价10元/块，实现销售收入4.08万元，190空心砖1.34万块，平均售价1.2元/块，实现销售收入1.61万元，销售收入合计273.46万元，销售成本合计207.91万元，利润：61.83万元。

二、“两压一调整”

20\_\_年开工后，我们积级响应集团公司关于20\_\_年年底提出的“两压一调整”口号，对口号中提出调整工人工资，压缩非生产人员及非生产性开资方面进行贯彻落实。

1、调整工人工资方面，我们主要从增加产量并从单块砖的价格上进行了较大幅度的降低，由原来的0.022元/块降到0.018元/块，仅此一项就可以使每块砖的成本降低0.004元，年可降低成本费用5万元。

2、压缩非生产人员方面，砖厂人员本来不多，在此方面我们按照一人多用的原则，不养闲人,领导干部都带头干活，能用一个人的工作，我们坚决不用两个人去做，从而减少非生产人员的数量，降低了成本费用。20\_\_年我们压缩人员，实际要少用两人，此方面每年可节约开资2.4万元。

3、压缩非生产性开资方面，主要从办公用品的采购，使用方面进行了压缩，非生产性用品，原则上不超过10元的由个人出资购买。超过10元以上的必须经过严格审核，由主要领导签字后，才允许购买。另外对外线电话，进行了严格控制，并实行了承包制，由专人负责，每月电话费限额，超出部份由责任人自行承担。通过以上途径，我们控制了非生产开资，年可为公司节约0.5万元。

三、安全工作，重中之重

20\_\_年工作我们还是把安全工作放在首位，做到了20\_\_年全年安全运行无事故。

1、安全会议，为了抓好安全工作，全厂性安全会议我们每月召开4-5次，另外每班组在每天上班前，都组织班组长召开班前会，总结昨天，开始今天，结束后班组长再组织员工召开班前会，加大力度强调安全工作的重要性，及做好安全工作的重要意义，每次会议都是有针对性的，使每位员工能够在工作中时刻绷紧安全这根弦，保护好自己和他人的安全。20\_\_年我们共召开全厂性安全会议39次。通过各种安全会议，我们先后同职工签定了安全用工合同书及摩托车安全驾驶合同书，并要求每位员工再写出个人决心书，保证书，做到安全工作双保险。

2、安全学习，安全工作会不会做，安全生产知识有没有掌握，这就要看安全教育是不是到位，从开工后我们就通过报纸，网页，新闻的相关相关安全报道，相继对员工进行了，各方面安全知识的教育工作，内容包括：规章制度、操作规程、机械防护、安全用电、火灾防治、家庭安全、化学药品、事故急救等各个方面。使员工学到了安全方面知识，另外还通过组织收看安全生产警示报道，并写出心得体会，对写的好的给予物质上的奖励，并上宣传栏进行表扬。以此来提醒员工，安全事故的可怕性，巩固职工在生产中的安全意识。20\_\_年度我们共组织安全学习41次，组织安全考试40次，观看警示报道9次，教育效果达到预期计划。

3、安全检查，安全检查工作是检验安全工作的一个重要环节，通过安全检查，我们可以发现安全工作中疏漏，更好的巩固安全工作成果，20\_\_年我们共组织安全检查46次，发现及整改安全隐患78处，收安全罚款380元，通过安全检查我们及时做好了防护工作，并制定出了安全管理体系，从主要领导到班组基层，层层抓落实，对于生产中出现事故的班组，主要领导承担损失的10%，直接领导承担损失20%，班组承担损失的20%，直接个人承担损失的50%，并且班组年终不得评为先进班组，个人不得评为先进个人。通过以上手段，我们严格控制了安全工作，至20\_\_年12月未发生任何安全事故，相信12月的安全工作我们一样能保持好。

四、严格管理，争创效益

在生产方面，我们吸取20\_\_年工作中不足和好的经验，严格抓管理，抓质量，使20\_\_年的工作比20\_\_年有了较大幅度的提高。

1、严抓管理，进入20\_\_年来，我们就将管理工作，纳入20\_\_年工作的重点，开工后先制定了管理体系，并确定了管理奖罚制度，车间生产出现任何事故，主要领导承担损失的20%，直接领导承担损失的30%，所在班组承担损失的50%，年终不得被评为先进班组和个人，以此方式来做到奖罚分明，管理中的第二重点上将工人积级性充分调动起来，20\_\_年生产工作要将工人的主人翁精神充分调动起来，将责任明确到个人，做到任何工序都有明确的责任人，这就要将权力适当的放到个人手中，使每位员工调动主人翁的精神，将工作当做自己的事情来做，积级努力的将本职工作做好。在此同时我们的管理工作还是本着亲情化的原则。这样可以更好的调动职工积级性。

2、开展生产竞争，20\_\_年5月26日，经公司领导研究批准，我们正式开始两班生产，两班生产前我们做了充分的准备工作，两班生产后产量有很大提高，但平均产量却相对下降，针对此我们开展了各方面的竞争，两个班之间开展比产量、质量、用料量等方面的竞争，每日统计，每月进行评比，评比结果同工资挂钩，优胜班组工资将比另外班组工资高出0.5个百分点。在生产中掀起了比、学、赶、帮、超的热潮，将工人的积级性调动起来，为产品产量、质量的提高注入了新鲜的血液，在竞争中，我们提高了产量，抓好了质量，减少了工作时间(每天约少一个小时的工作强度)，降低了水，电，汽，油的用量，降低了成本。年可降低成本费用约3万元。

3、精打细算，降低成本，根据20\_\_年工作的经验，我们对各种砌块的配合比进行了调整，并在投入生产前做了多次试验，经统计实验次数为43次，实验砌块430块。由主要领导负责，质检员和班组长组织进行实验，为了能够尽早算出强度及配合比，多次进行通宵实验，充分利用试压仪器，冰柜等试验器材，对各种配合比的砌块进行测试，保证了质量的前提下，找好最合理的.配合比，目标是增加低成本原料的掺加量，20\_\_年我们共做试验112次，检测砖1120块。经过试验后，我们将粉煤灰的掺加量由20\_\_年的15%掺加到现在的20%-23%，炉渣由20\_\_年的10%-15%掺加到现在的15%-20%，将水泥的掺加量由20\_\_年的11%-13%降低到现在9%，并减少了沙的掺加量，仅水泥一项就可以使每块砖成本降低将近1分钱，年可降低成本3.5万元。

五、严抓质量工作

质量是企业的生命，没有质量就谈不上效益，在质量方面我们主要做了以下工作

1、严把原材料质量关，进厂的所有材料都通过严格的质量把关，做到了有合格证，检验报告，尤其是水泥的质量。

2、建立并完善了砖厂质量管理网络体系，由主要领导为首，质量检查员负责的质量管理网络体系，对砖厂的产品质量全权负责，有抓好砖厂质量管理的义务，对出现质量问题要承担责任。对于生产中出现质量事故的班组，主要领导承担损失的10%，直接领导承担损失20%，班组承担损失的20%，直接个人承担损失的50%，并且班组年终不得评为先进班组，个人不得评为先进个人。

3、我们不但自己抓质量，还同莱阳市技术监督局签定了合同，由莱阳市技术监督局对我们的质量工作进行监督，力求将我们的产品质量工作做的更好。

六、销售工作

20\_\_年我们在满足集团公司内部用砖的情况下，积极开拓外部市场，将我们的产品推向了市场，并取得了一定的市场份额，虽然销售工作不同于采购，存在着相当的难度，但我们的销售人员，不怕苦不怕累，将公司的利益放在首位，不断将我们的产品推向了市场，使我们的产品不再局限于公司内部使用，而真正的走向了市场。20\_\_年，我们先后为莱阳几家建筑公司供出了优质的标准砖，空心砖及彩色步道砖，为莱阳的建设、规划做出了一定贡献，更将产品销往海阳、青岛等地，为集团公司创造了效益。

七、工作中的不足

20\_\_年中，我们努力做好安全工作，做到了全年生产无事故发生，响应集团公司号召，节约降耗，使我们的年成本约可降低14.4万元。为公司创造了一定效益，但我们的工作不可能没有疏漏。9月份在生产步道砖时，由于当晚购进的白水泥标号未达到要求，导致了所生产步道砖质量不达标，表面粗糙且强度不够，发现问题后我们立即停止生产，进行整改，将用不合格水泥生产的步道砖单独存放，不对外销售，由公司内部处理。通过这次教训，我们修改并完善了质量管理制度，更加严格控制原料的质量。

总之，20\_\_年的工作比20\_\_年有了较大的进步，无论是从工作经验，生产产量，还是产品质量上都是一个飞越，在20\_\_年的工作中我们会吸收20\_\_年工作的先进经验，吸取20\_\_年工作不足的教训，更加努力的为集团公司的发展建设添砖加瓦，做出我们的贡献。愿集团的发展蒸蒸日上。

**320\_工作年度总结范文**

一、经营工作方面：

\_\_X开业不到一年，经营管理部的各项工作虽已步

入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不明白美居物流园还有鱼市和宠物市场，所以前来购物的人比较少。而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者明白并了解我们的鱼市和宠物市常我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，可是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。

针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，九月我们成功策划并举办了“\_\_\_\_\_\_”活动。从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一向到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了很多的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮忙，才使得此次活动能够得以顺利进行，并且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。这次活动的成功举办在必须程度上提高了\_\_X的\'知名度，带动了人气，同时也到达我们预期的目的和期望值，也给自我带来了信心。

在成功策划并举办“\_\_\_\_\_\_”之后，“十一”国庆节黄金周我又策划举行了美居物流园水族大世界的首次促销活动——“买100元送10元”活动，宠物市场的“\_\_\_\_\_\_展评”活动。有了上一次的成功经验，这两次的活动也很成功。尤其是鱼市的“买100元送10元”活动得到了广大商户的认可，促进了鱼市十一黄金周销售额的上升和客流量的增加。活动前期鱼市一向比较低迷，商户也很焦急，许多商户由于不能理解“买100元送10元”活动中的10元费用由自我承担，有的则因为担心\_\_X从未举办过类似的活动，是否能做起来，而一向很犹豫。但为了做好这第一次的鱼市促销活动，我进取动员，多次找商户谈心，不断做工作说服他们，让商户将困难与担心一一摆出来，逐个解决，使他们最终认可了我的活动方案，并积极参与进来，大家拧成一股绳，共同努力办好了这次活动。活动结束后，大家的反映也是不错的，商户们纷纷表示：今后鱼市的促销活动要多多举办，并且要形式多样，他们大家必须会努力配合，积极参与的。

在做好以上几项促销活动的同时，我们还将宠物市场原有的斗狗比赛办成了系列比赛，每周六举办一次，每次到现场观看的观众有叁百人左右，已很具人气。

有了一个好的开端，我要更加进取努力，不断推陈出新，力求使市场七部的经营工作能再上一个台阶。

二、管理工作方面：

由于我到市场七部工作的时间不长，并且许多精力和时间

都花在了经营工作方面，所以对于管理工作一向都是在进取努力地协助、配合其他两位经理开展工作。

首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为；

其次：加强了人员管理，最大限度的发挥员工的主观能动性。我认为一个企业的成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自我的优缺点，仅有做到知人善用，将其的优点最大化，缺点最小化，才能使其充分发挥自我的才能。同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自我的才智。

三、今后的：

1、经营工作方面：

鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观；宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是此刻的斗狗比赛。我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

2、管理工作方面：

今后将要不断完善各项规章制度，加强人员管理，经过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户供给更好的、优质的服务。同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情景，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

3、招商工作方面：

期望在现有的条件下，借助商户的影响力和资金投入进行招商引资。对市场的空置面积采用商户投资、商户受益的方式进行招商，以到达商户培养市场的目的。此作法能够避免不必要的浪费。宠物市场要借助商户的投资，在空置面积上搭建工棚，建设鸽子市场，由商户自行招商，给予必须的优惠政策，以到达互惠互利的目的。

4、自身素质方面：

今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自我精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织本事、协调本事和确定力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自我成为一个努力的、学习型的管理者。

**420\_工作年度总结范文**

20\_\_年是收获的一年，有太多的感动，太多的收获，太多的回忆。

高职院青年志愿者协会本学年始终围绕着传播志愿者精神，提升协会在学院的影响力和感召力这些工作重点，更好的丰富同学们的业余生活，现对这一年工作做总结：

1、迎新生

为配合好全院的迎新工作，我们提前策划准备好迎接新生工作，策划部、组织部活动前了解整个迎新流程及注意事项，宣传部做好迎新宣传工作，办公室及秘书部做好迎新志愿者，登记并准时召开迎新会议。天气炎热，但我们始终坚持做好迎新工作，坚持到第二天下午较好的完成了此次迎新任务。

2、动员大会

为了让协会新成员进一步了解青年志愿者了解本协会的章程、本协会具体结构及工作任务，对20\_\_年学姐学长的志愿者工作以PPT的形式做以了解，本届会长、理事长先后发言，上届会长、部长对上学年工作做以总结并对今年工作提出建议及希望，新干事代表做了精彩发言，最后进行了全体志愿者宣誓。

3、敬老院之行

去敬老院关爱老人已是本协会每学年必做的活动之一，大家准备好精心编排的节目带上新鲜的水果和对他们的美好祝愿，亲切与他们交谈，和他们聊聊家常，谈谈历史，学习他们的人生经验，懂得了生命只有一次，青春是短暂的，只有现在努力才能无悔青春。作为晚辈的我们，尊敬与爱戴长辈是我们的义务，更是义不容辞的责任，能够无私真心的帮助老人的人们具有的是一种人性最闪的光辉，希望参加此次活动的人员都可以从中感受到一份责任。

4、为经管同学募捐

得知\_\_\_\_级经管学院物流专业的陈涛同学得了非淋巴急性白血病，正属于风华正茂的季节确实是一场灾难，昂贵的医疗费用实在难以支付，经管院联合我院青年志愿协会在北区积极开展爱心募捐活动，提出“用爱心点亮生命之光”，号召全校师生共同行动起来，经过两天的紧急募捐，共筹得善款2500余元。

5、书法大赛

于十一月十八日下午二点在阶一正式拉开了书法大赛的序幕。选手们踊跃参与，用激扬的文字，浑劲的笔画书写出一个个雄劲的字体。彰显了参赛选手们的书法气势和风格，更体现了他们对书法的认识热爱和追求。

书法大赛为期两天的比赛在会长周亚萍和理事长张治拉的精心组织下，赛场持序井然有序，使得比赛活动有条不紊中进行着；在抚州市书法协会的院长和各位嘉宾到来和大力支持下，以及青志协全体成员的齐心协力下，我院书法大赛在一片片热闹的掌声中落下了帷幕。

此次活动也是我们发现了活动举办的不足，我协会可开展一些思想道德讨论大赛。加强全体协会道德孰字修养。开展一些部门和部门之间的.合作活动。加强各部门成员的交流与合作。在举办活动时，加大宣传力度等等。

6、志愿者培训

参加七城会学姐所说，做志愿者就又付出与收获，付出你宝贵的时间与精力，同时作为回报的是你得到了社会的认同，更收获了别人所没有的人生阅历，成长与进步。这是收获大于付出，收获到世界上美好的东西。而作为一个大学生参加志愿者活动，更多的是收获与同伴们真挚的友谊以及应急处事能力。

一个志愿者就得有充分的心理准备，要有漫长的心理坚持能力，无论遇到什么困难都要冷静执着思考，一丝不苟的完成首要任务，临危不慌，给领导们一个满意的结果。同时，基本的准则必须认真履行，如服从分配，准时，不早退等等。总之，志愿者的精神贵在坚持，不退缩，不放弃。而对于相应的工作内容也得熟悉，不能盲目的喜爱，若连基本的工作任务都不熟悉就谈不上奉献了，反而给被服务者带来不必要的麻烦，这又得要求我们志愿者要付出无数的汗水。

7、看望聋哑儿童

为弘扬“奉献，友爱，互助，进步”的志愿者精神，提倡“尊重残疾儿童，关爱残疾儿童”的良好风气，树立志愿者服务工作社会化得理念，服务弱势群体，服务社会公益。我院于20\_\_年12月11日趋抚州临川特殊教育学校与孩子们互动。这次活动一关爱弱势群体，使弱势群体感受到爱的存在，使他们明白生活的价值和意义为主要内容，以形式多样的活动为载体。引导志愿者做到真正地对弱势群体的认识。

此次活动以文艺演出现场互动，捐赠学习用品为主要方式，由东华理工大学（北区）青年志愿者协会成员共同开展，于早上8点共同出发，整个过程有条有理。来到学校后，志愿者首先与孩子们开展了“认识”活动，活动中，志愿者们和孩子们借助笔和纸进行交流。然后先后展开了老鹰捉小鸡，打篮球，跳绳，丢沙包等活动，最后以给孩子们发送学习用品以及众人合影留念而告终。整个互动过程开展的热火朝天。

活动于中午12点45分结束，志愿者们主动清理现场垃圾，与孩子们挥手道别。

8、关于雷锋精神的辩论赛

为了使更多的人了解且认识雷锋精神，东华理工高职院青年志愿者协会于三月十六日与新闻采编专业的同学们一同举办了“雷锋精神是否符合当今时代的发展需求”的辩论大赛。总的来说，我们这次辩论赛举办的还是非常不错的。一场小小的辩论赛，却有着深刻的含义。它在充分体现了雷锋精神的本质的同时也倡导了雷锋精神需要与时俱进。并使我们更加深入的了解了雷锋精神，提高了我们的内心修养和道德素质。为我们指引了一条成为合格志愿者的道路。

9、协助城管活动

目前，在抚州市同叔路农贸市场门口摊位乱摆乱放现象又死恢复燃，堵塞市场大门，市民买菜进出困难，给市场周边环境造成极坏影响。面对如此现象，我院青年志愿者们深知，城市管理必须人人参与，美化环境才会大家受益。因此，为进一步提高广大市民的文明意识和城市意识，提升市容环境水平，东华理工大学青年志愿者协会联合抚州市城市管理局开展一次城市管理活动，通过义务活动形式宣传城管法规，影响和带动更多的人理解城管工作、支持城管工作、参与城管工作，共同创造一个文明、祥和、优美的工作生活环境。

10、清扫公交活动

公交是市民出行的一种十分便捷的交通工具，由于每天公交乘客量多，抚州公交卫生状况不是很好，会影响乘客出行心情及身体健康，特向公交公司联合举行了此次活动，一大早大家整装待发，准备了抹布和扫把等简单清扫工具，按时抵达11路公交终点站金安小区门口，分配好工作，大家仔细擦车座车窗，忙的不亦乐乎。近两个小时的努力我们看到了焕然一新的公交车，抚州的公交干净了，市民笑了，我们也开心了。

此学年我们协会的工作开展的井然有序，此外还有其他活动，为同学们放映青春励志电影、倡议义务献血、为市团委义务清点爱心捐款、清明节进行烈士陵园扫墓活动等等。

11、清扫北区退休老干部活动中心

为积极响应校团委“传承雷锋精神，参与志愿服务”为主题的“雷锋榜样进校园”活动号召。3月5日下午，高职学院青年志愿者在院团委孔令军老师的组织下，冒着寒雨，提着水桶，拿着扫帚、刷子、抹布、凿子等工具来到校北区离退休老干部活动中心，开展敬老、爱老、助老志愿者服务活动。一到达活动现场志愿者就用拖把清洗楼道阶梯、房间地板，擦洗桌椅、茶具、窗户等，并帮助离退休干部张贴标语，布置活动场所等，他们娴熟的动作、热情的服务赢得我校离退休教职工的高度赞赏。

我们还进行了很多志愿活动，为同学放映青春励志电影、爱心字典、清扫北区阅览室活动等等。

此外本学年我们加大了对协会内部的管理建设，进一步完善了协会规章制度，严格的对协会例会、活动签到情况进行把关，干事们不仅学会了团结协作，更多是学会了如何与他人相处，抱以积极的心态面度工作和生活。

以上是高职院青年志愿者协会20\_\_—20\_\_学年的主要工作，下学年我们将继续秉着青年志愿者精神，改进活动的不足，再接再厉，将志愿者公益事业推向新的高度。

**520\_工作年度总结范文**

二分队在大队的正确领导下，深化准军事化管理和网格化管理工作，以服务促管理，着力于进一步提升管辖区内的市容环境，全年共发放各类宣传材料150余份，教育劝止各类违法行为430余起，依法查处\_\_起，罚款\_\_元，现将具体总结如下：

一、准军事化管理高标准、严要求。

一是分队积极开展队列训练，每周至少1小时，不断提高单个队员队列动作规范，增加队伍整体的协调下；二是加强内务卫生管理，由中班队员负责办公区域及包干区的卫生，做到卫生无死角，物品摆放整齐有序；三是定期检查执法车辆及执法装备，做到出门前车辆、装备完好，点量充足，回来后按要求入库和充电，遇到工作时有损坏的及时上报修理；四是加强团结、争先创优，做好队员的思想工作，上班时间禁止玩游戏，多把精力花在工作上，在优秀分队评比时，始终名列前茅。

二、网格化管理无缝隙、无死角。

一是加强巡查密度，重点区域每日巡查4次以上，次重点区域2次以上，非重点区域1次以上，做到及时发现、及时解决、及时汇报、及时沟通、及时服务；二是加强信息掌握，统计区域内商业、企业信息，制成表格存档，以便于沟通联系和开展工作；三是加强服务，经常性的上门宣传，发放各类通知书，使辖区内的工地、企业和商户对城市管理有所了解，避免犯一些低级错误；四是加强工作指导，分队长每周与各网格小组巡查1次以上，将处理问题的规范和经验传递下去，让队员们对比找差距，提高解决问题的能力；五是合理分配人员和工作，根据实际的到岗情况，适时在网格小组之间调配人员，避免网格小组因人员不足出现工作上的失误，合理分配工作，使网格队员人人有事做。

三、日常管理工作再上台阶

（一）工地管理标准更高。全年二分队区域内共有11个工地开工、建设和收尾，截止目前建设中的工地有4处，分别是绿地三号地块1栋公寓楼，四号地块小区、四号地块商业区和步青路道路延伸，1个工地东陵科技二期于12月中旬开工，已在做道路和生活区的基础，分队进一步提高了对各工地的管理标准，提前介入做好服务。一是督促施工工地及时办理施工手续，包括“市容环卫责任书”的签订和保证金的缴纳，做好前期的宣传；二是指导工地“四要素”的建设，要求冲洗平台不得高于门口城市道路，防止冲洗时泥浆水外流，定期检修冲洗设备和清理沉淀池等，在门口设置保洁人员，确保运输车辆全部冲洗后上路；三是积极走访工地，分队长及队员每周与工地负责人进行短会，了解工程进度及无证摊点的情况，以便于制定下一步管理计划，每月与工地负责人徒步绕工地一周，当面指出围挡广告破损、围挡破损的“重灾区”，要求工地加强针对性管理；四是工地结束后，督促建设方做好收尾工作，督促拆除工棚、平整地块3处，约X平米，清理垃圾X平米。

（二）商业区管理更重视。分队区域内有3个大型商业体和多个小型商业区，共有X家商户设置店招店牌，其中X家有手续，X家手续过期在办理中，其余X家全部是无法办理或不想办理的，全年劝止占道经营、设置地脚牌行为X起，清理橱窗广告X处，约X平米，目前除时尚水岸1家足浴店店招存在较大问题外，整体情况良好，为避免类似情况发生，分队要求网格队员加强商业区巡查，提前做好宣传。一是发现商铺装修时，立即联系店主碰面，宣传相关法律法规，要求正规处理装修垃圾，提前审批店招手续；二是商铺开业后，及时签订“市容环卫责任书”，将责任书悬挂或张贴于店内醒目处，要求店主不得有违反城市管理规定的经营行为；三是及时纠正橱窗乱张贴、门口乱堆放、私设地脚牌等行为，防止周边商家跟风，增加日常管理难度；四是联合物业定期开展整治，在商家心中牢固树立服从管理的意识，始终将商业区管理的主动权握在手中。

（三）非法种植整治更坚决。上半年，二分队按照上级指示开展了为期两个多月的非法种植大整治，清理菜地68000余平米，使区域内的.非法种植现象得到遏制，虽然巡查中多次教育制止群众种菜行为，但这些荒地未能及时投入使用，致使非法种植出现返潮，目前培源路两侧河边、科灵路东侧树林里、玉屏路西侧树林里仍有不少新耕菜地，11月起再次组织菜地清理工作3次，清理面积约260平米，并通过不断的宣传和整治，防止非法种植蔓延，只做“减法”。一是对空置地块加强巡查，发现群众种菜时立即进行宣传，要求停止非法种植行为，并做好登记取证；二是对已种植的区域走访当事人，要求其在规定时间内自行清理，并做好影像资料取证；三是组织队员对小块菜地的铲除，以及大面积种植的逐步清理工作，共计组织20余次，清理面积约46000平米；四是联合东渚市政对大面积种植进行集中清理4次，清理面积约220\_平米。

（四）无证摊管控更严格。得益于分队区域内的大量商业区，始终未发现无证摊定点和集中的现象，但管理上不能松懈，特别是学校和小区周边，要坚决的发现一起，劝离一起，反复出现的，依法进行取缔，全年共查处X起，处罚X元。一是加强巡查发现，督促无证摊清理周边垃圾和立即离开，并做好登记和取证工作，使下一步处罚更有依据；二是开展分队整治和中队整治，不断压缩无证摊点的生存空间，使其无法站稳脚跟：三是接力大队整治和3+X执法，通过扣车、扣物等手段，震慑一些屡教不改的游摊，使其远离管辖区域。

四、不折不扣完成各类创建和整治工作。

一是263环境整治，完成小龙山宕口的遗留工棚拆除和垃圾清理工作，并加强小龙山宕口的日常管理，查处偷倒垃圾1起，处罚X元；二是文明城市创建工作，每日上报天天看问题3处以上，并对上报问题进行跟进，整改率100%，加强区域内7个重点区域，2条重点道路和2个重要路口的管理，督促绿地四号地块改造科发路出入口，绿地三号地块绿化单位上海申茂设置临时围挡等，教育制止和纠正乱停车、乱充电等行为130余起，圆满完成文明城市省检和国检的保障工作；三是国际马拉松沿线整治工作，巡查发现问题及时以天天看、抄告形式上报，主动清理污浊精神堡垒2处，督促相关单位清理乱堆放5处，整治沿线商铺橱窗广告2次，约清理乱张贴约30余平米，配合市政清理暴露垃圾4处，配合建设规划部门整改绿化缺失2处，确保马拉松沿线及周边市容环境干净、整洁。

五、其他工作不放松。

一是道板停车、绿化停车管理，全年共教育劝离270余起，开具违停单X起；二是乱拉横幅的清理，共清理16条；三是违章搭棚和垃圾的清理工作，共拆除违章搭棚5个，约70余平米，配合东渚市政清理残留生活垃圾和建筑垃圾4处，约30余吨；四是学校周边环境整治工作，教育劝止乱晾晒20余起，快递乱堆放10余起，督促清理装修垃圾、废弃物2起，约1.5吨；五是烧烤、钓鱼、捕鱼等行为的宣传教育，济慈路五龙山周边全年教育劝离烧烤140余起，区域内教育劝止钓鱼80余起，收缴丝网3张。

六、明年工作计划

1、加强队员的业务知识学习，继续培养单独处理问题能力，争取每个队员都能独当一面，为中队、大队排忧解难。

2、工地管理标准再升级，提前介入管理，从施工单位进场到退场，熟悉掌握每一个环节，及时提出要求，要求施工单位严格按照要求执行。

3、商业区管理查漏补缺，根据统计的台账资料，对辖区商户的店招手续进行补齐，存在问题的全部整改，无法审批的按要求进行更换，定期开展门前占道、橱窗广告的宣传和整治工作。

4、非法种植做好长期斗争的打算，做好宣传教育工作，并按计划进行逐步清理，加强已清理区域的巡查和管控，避免大规模返潮现象。

5、不折不扣完成各类创建和整治工作，以及上级交办的任务。

自20\_\_年炼铁厂团总支成立以来，炼铁厂团委在公司党委、公司团委正确领导下，各项工作有条不紊的开展，同时以“五四表彰大会”李总的讲话精神为指导，并以满足广大团员青年的根本需求为目标；以工作创新为出发点；以竭诚服务青年为落脚点，扎实开展“三岗”建设、“青工带课题上岗”等工作，积极配合公司团委开展各项活动。

1、组织成立炼铁厂团委，完成组织建设，完善团员信息

20\_\_年12月份，根据公司团委工作需要，将原先的铁前事业部团总支，改为炼铁厂团总支和焦化厂团总支。

炼铁厂团委自20\_\_年1月份成立以来，立即完成团委机构组织建设，新提拔了一批工作能力突出、责任心较强的青年员工担任炼铁厂二级团支部书记、炼铁厂团委委员等职务，并梳理、完善炼铁厂团委团员信息，截止20\_\_年12月，炼铁厂团委共有团员99名，支部书记5名，宣传委员、组织委员各1名。

2、继续扎实开展“三岗建设”工作，加强团建工作

根据公司团委关于开展“青质岗”活动精神，借公司品牌提升等契机，在1780高炉、520高炉大力开展“青质岗”工作，制定炼铁厂团委具体活动方针，建立了“青质岗”规程制度，健全组织机构和管理网络，制定活动总体计划及实施方案，切实提高铁水质量，服务好下道工序。

a、坚持各岗点每班的过程质量监督，青质岗岗长、岗员必须全程跟踪铁水质量完成情况进行统计；

b、团委组织每月一次的质量检查、对各岗点的质量控制情况进行考评监督，并对铁水质量完成情况进行总结分析。

c、坚持“走出去、带进来”的对标模式，将先进的企业好的操作理念、操作方法，运用到高炉的实际生产当中去，提高青质岗全员的质量意识。

20\_\_年炼铁厂“青年安全文明监督岗”活动贯穿全年，在20\_\_年炼铁厂青安岗岗长带头，深入现场进行隐患排查，全年共计发现隐患、合理化建议86条，同时扎实完善开展“安全标准化班组建设”，全员的安全意识得到一定提高。

a、戴袖标亮身份，青安岗长、岗员实现了均挂牌上岗、有效的规范了青安岗工作，树立了青安工作的良好形象。

b、坚持每日“三查”活动。炼铁厂团委继续坚持“三查”活动专项记录和每月一次的青安岗例会。对安全隐患及时整改并跟踪、对合理化建议实施效果进行评估。

c、检查周三安全学习。各青安岗每周三都认真组织青工学习安全知识，根据生产实际情况，及时传达公司、厂部的安全工作部署、安全重要会议精神、安全规程、事故案例等，有效地保证了公司和厂部安全工作全面推广。

20\_\_年炼铁厂“青年节约岗”活动有条不紊的开展，在当前市场形势严峻，原燃料居高不下的前提下，内部挖潜，实施技改，全年实际成本每月均完成集团铁水压降攻关目标，且超额降本2591.82万元，同比20\_\_年下降7866.94万元，达到同行业先进水平。

a、利用炼铁厂精益化推广复制的契机，提高全员的成本意识，让生产中的每一份钱省着花。各区域“青年节约岗”岗长坚持每月汇报一次本区域机组成本完成情况，其中1780m3高炉热风炉煤气消耗目前控制在660m3/tfe以内，较精益化实施前下降了约50m3/tfe；制定《风口小套更换流程》等8项作业标准，更换小套时间控制在50min以内。

b、坚持业绩对话机制，对厂部制定的各项技经指标完成情况进行统计分析；另外充分调动青年员工的思维敏捷等优点，积极开展技改创新、金点子等活动，20\_\_年炼铁厂团委“青年节约岗”员工共计提报金点子6项、创新25项，为铁水降本创造条件。

3、组织学习的平台，为青年成才创造机会

青年职工是企业技术和管理创新的核心力量。围绕公司开展的员工技能培训，组织青年大学生不断学习新工艺、新技术，结合“走出去、引进来”的方针、利用考察学习的机会了解同行业生产情况、学习生产经验，不断在生产过程中进行推广。20\_\_年，炼铁厂团委借“公司培训季”契机，邀请厂长、主任工程等为青工授课，并充分发挥青年等级工程师和青年技师的骨干作用为员工进行重点专项培训，为提升广大职工的技术水平做出了贡献。另外鼓励青年员工积极向上，积极向党组织靠拢，发展青年员工入党2名。

4、开展主题活动，丰富青年文化生活

为了丰富青年的业余文化活动，拓展青年文化视野，积极组织员工参加公司团委的各项活动。例如：组织青年员工参加公司举办的“元旦长跑”、“五四青年杯”篮球比赛、“五一”登山比赛锻炼了员工的身体魄力、增强员工的身体素质；组织青年员工参加公司团委举办“中秋晚会”、“最美新冶钢书画、摄影、征文”活动。炼铁厂内部组织乒乓球比赛活动，提高青年团员的凝聚力，参与“让爱传递、以旧换新”的捐赠旧衣物大山区儿童，组织青年团员进行青年志愿者申报工作，积极组织炼铁厂员工踊跃参加年底的半程马拉松活动，锻炼身体、更好的服务新冶钢。

炼铁厂内部积极开展各项活动，例如：在锦纶戴斯酒店开展单人青年相亲活动；组织青年员工开展户外钓鱼活动；内部开展乒乓球比赛；炼铁厂团委组织的技能比武（炉况分析、现场估【Si】、【S】）；足球友谊赛等活动。

5、青工带课题上岗

炼铁厂团委以李总在“五四”表彰大会上讲话精神在指导，进一步加快青年培养，充分发挥青年员工的积极性、创造性和内在潜力，鼓励和引导广大青年员工立足岗位多作贡献，围绕公司生产经营目标，内部积极开展“青工带课题上岗”，炼铁厂团委三季度共计收集课题8项，上报公司并采纳2项，但由于公司整体生产组织，未完成课题，并对未完成的原因进行仔细分析、总结，四季度共计收集课题6项，公司采纳2项，截止目前生产情况来看，四季度上报公司的课题均能完成。

20\_\_年工作计划

1、积极参加公司组织的各项活动，提高青年员工的凝聚力。

2、深入调查四班中青年员工的思想动态和人员信息，充分挖掘青年员工的特长。

3、认真筹划每一场活动，不断提高活动质量。

4、关心生产经营中的变化，将团委活动与生产经营结合起来。

5、注重活动的宣传和升华，提高青年群体的影响力和感染力，建立青年平台，不断促使青年员工成长。

6、做好炼铁厂1988年出生员工的“离团”工作，开展一些活动，感谢他们对新冶钢及炼铁厂团委工作的支持。

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