# 酒厂工作总结报告(通用7篇)

来源：网友投稿 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-10-13

*酒厂工作总结报告1转眼间，20xx年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自xx年4月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务...*

**酒厂工作总结报告1**

转眼间，20xx年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自xx年4月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

四、20xx年驻武川工作计划

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**酒厂工作总结报告2**

今年以来，我镇小城镇建设工作在市委、市\*、市建设局的直接领导和支持下，镇党委、\*十分重视，根据年初与市\*签订的工作目标，结合本镇的实际情况，做到目标明确，精心组织，层层落实，求真务实抓措施、抓管理、抓实效，取得了较好的成绩，但也存在一些不足，为了更好地发展来年，现将XX年度小城镇建设工作目标完成情况总结如下：

>一、强化领导，不断提高对建设好小城镇意义的认识：

自从XX年我镇被评为##市新型示范小城镇以来，镇党委一直深感责任更重，压力更大，在一手继续抓完善发展的基础上，一手又在制定更高的目标，建设出更好的实绩，继续争创，几年来曾多次专门组织相关人员到外地学习参观，更大程度地拓宽全镇广大干部群众的视野，进一步\*思想，增强超前意识，不断提高对抓好小城镇建设工作重要意义的认识，使我们更清醒地认识到##镇的近几年的建设，纵比有成绩，横比有差距，同时实践证明，抓好小城镇建设工作，它不但标志着一个地区的三个文明建设程度和精神风貌的形象，而且能拉动其他各行各业的快速发展，同时又是促进经济快速增长的一个重要途径，因此党委、\*一班人十分重视，特别面对目前的既要保吃饭，又要保建设的实际情况，保吃饭又不能停止建设，保建设资金怎么办，不进则退，小进也是退，所以做到千方百计统筹兼顾，通过多种形式，宣传发动，部署落实，制定目标，落实措施，明确责任，规划建设，多渠道筹措资金，大力开展招商引资。在严格按照集镇建设总体规划和土地利用总体规划的前提下，实行土地招标拍卖，取之于土，用之于建，滚动发展，全镇上下紧密配合，形成合力，各单位、各部门各自履行职责，做到跟踪管理，热情服务，全方位的推进城镇化进程。

>二、进一步树立目标意识，强化规划、建设、管理并重：

在建设过程中，我们严格执行已修编的集镇建设总体规划和小区详细规划，集镇建设主要以##花园住宅小区和幸福路、健康路、镇中南路建设为主，有待继续规划发展的.是镇中北路、国际路、镇南路。村庄建设主要以自然村合并后的行政村及相关中心村为主，以此来指导其他开发建设，确保建设入区率达到100%，同时强化建管并重和公共基础设施的配套建设。XX年市交##镇全年总投入目标5698万元，实际投入6080万元，占总投入目标的，其中投入有：居民建房46户，552万元，农民建房310万元，3100万元，商品房开发25户，400万元，工业集中区1600万元（其中包括##、##、##、##等工业集中区），道路建设、文化路30万元，通达工程硬质路面12公里，总投入240万元，桥3座，68万元，路灯150盏20万元，绿化50万元，环卫20万元。在整个工程建设中，严格按照有关规定实行工程项目的招投标，一律实行公开、公\*、公正的阳光操作。今年以来我镇特别注重抓建设管理不放松，尤其是各类建设必须按规划、按图建设，坚决反对随意性、任意改变规划，切实做到无规划不建设入区率达100%；二是抓质量安全管理，抓好安全就是最大效益，抓好安全就是最大稳定，抓好安全就是对人民生命财产最大负责，抓好安全责任大于泰山，确保全年无一重大事故的出现；三是抓已建的各项配套设施管理，包括路灯、绿化、电力、电讯、自来水、下水道等；四是抓管理队伍的建设，有专职城管队伍，加大管理力度，规范管理程序，管理责任区分工明确；五是抓好环境卫生管理，增加环卫人员，提高环卫人员劳动待遇，做到有专人清洁打扫，有固定垃圾场地，常抓不懈，确保按规划、快建设、重管理良性循环。

>三、强化队伍建设，提高服务意识：

今年以来，我们##的村镇建设管理工作应该说好于往年，无论是工作的管理规范程度，执法的力度，包括处理各项矛盾纠纷，业务水\*、服务意识、管理收入均有明显好转。今年初我们紧密围绕着市交目标，结合我镇的实际情况，制定了办公室的管理目标，并与各工作人员签订了全年目标责任书，进一步明确工作的各项制度和管理程序，确保正常工作的开展，在工作中我们体会到，随着市场经济的发展和地方性经济的发展变化，特别是有关收费政策的限制，村建办公室的发展，也同时带来危机感。首先要先保证工作人员的吃饭，才能保证好发展，故此我们必须在管理上、服务上、执法上狠下功夫，一是要强化宣传力度，依法建设、依法管理、依法收费，提高全民守法意识；二是要抓好规划，扩大效果，大力开展招商引资，增长经济拉动发展，提高管理水\*，杜绝违章建筑，确保管理百分之百的到位；三是热情服务，跟踪管理，用我们的热情态度、优质的服务、高速的工作效率感动建设者、留住投资者，促进更多更好的项目建设落成。四是继续抓好有关基础设施配套工作，完善相关配套工程，保证所有投资者、建设者有一个良好的投资环境和生活环境，保持良好的可持续发展态势。

>四、存在的问题：

1、 建设功能齐全的小区还需进一步完善，同时要加强小区详细规划的编制和实施。

2、 基础设施和公共设施的配套工程建设相对滞后。

3、 公共绿化和小区绿化暂时不够达标。

4、 环卫管理力度还需加大，缺乏标准的公厕。

>五、今年打算：

1、严格执行集镇建设总体规划，明确集镇性能与职能，建立良好的城市形态。用地布局必须合理，功能分区一定要明确，对未来的集镇建设能够提供指导性作用，将城市设计的思想贯穿于集镇建设总体规划过程中，对集镇建设的空间形态，用地布局，风貌特色作统一规划，使集镇建设充满艺术魅力，力求在近期内建设具有水乡特色的新型荻垛集镇，创造出宜人的生活环境。

2、强化集镇基础设施和公共服务设施规划建设，合理安排各项设施的规划与布局，提高生产与生活水\*。

**酒厂工作总结报告3**

酒精车间工作总结

光阴似箭，转眼间一年就要过去了，回首过去的一年里，在公司的领导和相关部门的密切配合下，酒精车间人员始终以安全生产为指导思想，认真履行职责，兢兢业业工作，坚持节能降耗，结合培训教育，规范操作，努力提高产品质量，圆满完成各项工作任务。为了今后更好的做好生产工作，总结经验，提高工作方法和效率，克服不足，现将20xx年工作完成情况汇报如下：

一、安全整改方面：

安全生产关系你我他，务必把工作做细、做实、做扎实。根据生产部的要求，结合酒精车间实际情况，通过公司安全大检查和车间内部的安全自检自查，对存在安全隐患的部分进行了整改，其主要有： 第一、配合机电、仪表把二楼酸化岗位的发酵仪表屏移上其三楼发酵岗位。腾出了空间，疏通了楼道安全通道，方便操作。

第二、对发酵工段的操作平台及其护栏和5#~10#发酵罐顶的环形护栏分主次逐步更换或加固，并完成涂漆防护。

第三、对蒸馏工段的各蒸馏塔操作平台及其爬梯护栏进行更换或加固，并完成涂漆防护。

第四、在认真制定再生塔清洗流程后，结合生产部下发的十条安全措施，顺利完成再生塔进汽调节阀后的断裂闸阀的更换任务。

二、生产方面：

**酒厂工作总结报告4**

进入酒业公司以来，从培训到市场上岗，做好每一项具体的工作，严格按照公司的有关指示和文件精神做好自己的本职工作，对工作认真负责。下面是本人对近期的工作做一下总结：

工作上，本人主要市场工作是县。进入市场以后，先是对地区的市场情况作了一个详细的了解和调查，针对具体的情况做了具体的分析，把招商宣传资料发到当地一些资金实力比较雄厚的店面，例如各个品牌的经销商，大型商超 ，名言名酒店 ，副食品批发店 ，酒店 宾馆和一些当地比较有实力的商家，以及对当地一些机关工作人员，其中市场 共得资料150份 ，发出资料138份

有意向的客户4家 ，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。xx县市场共得资料100份 ，发出资料90份 有意向客户2家目前正在联系和沟通中。 在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

>一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

>二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

>三、学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。” 在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

作为一名刚毕业的大学生，虽然没有工作经验 ，我们有这无比的事业心和上进心，有着远大的理想和抱负，因为我们年轻 ，所以我们有资本 ，有信念 ，有毅力去开创一个属于自己的地方。

酒厂年终总结5篇（扩展4）

——城镇年终总结5篇

**酒厂工作总结报告5**

xx年即将过去，来到公司也已将近xx半的时间，时值年末，该对全年工作系统的总结，承上启下，继往开来。分以下几个方面进行总结：

>一、工作内容及完成情况

xx年xx月前在综合管理部负责公司后台事务包括行政、人事和部分财物工作。xx月转入业务拓展部开始筹备部门建立。

xx行政工作：

(xx内部管理建设方面：年初制定了全套的公司规章制度体系，依据公司现有规模和实际情况，分别从组织结构，部门职责，行政规定，人事制度，财务管理等方面制定了可行的管理体系，于xx年5月正式执行。为了配合制度的执行，使公司的管理在人性化的原则下，有章可循，有法可依，特规定了相关的办事流程，使管理流程顺畅。

(2)日常管理：各类档案文书均设定了一套相应的管理方法，避免查找无序，借阅无章，避免丢失现象。认真做好固定资产的使用和管理工作。

(4)日常事务：一般的接待工作，采买工作，领导交待的其他事项。

2、人事工作：

(xx管理工作：上半年度，所做的工作主要侧重于人事工作的规范。员工招聘、录用、晋升、离职等都有详细的规范流程。上半年新制定的公司规章制度汇编里也有所体现。另外，为每位员工建立了公司内部的人事档案，个人的基本信息、绩效考核以及晋升调动情况记载在档案中。为了加强管理，实现人尽其责，充分调动员工的主观能动性，初步建立了考核机制。按照今年的薪酬管理体系更有利于激励员工，调动员工积极性，同时增加了打卡考勤制度与工资挂钩，避免了迟到、早退现象的发生。通过实践检验，不断完善，逐步修改实施。

(2)日常工作： 每月28-次月xx日报职工增、减员情况; 每月xx号后及时依据考勤情况和绩效考核统计报送工资表;8月份通过调查为员工选择了^v^人才存放档案，实现了档案的统一管理。

3、财务工作：

(xx切实执行新拟报销制度，完善报销流程

随着管理的规范和细化，新的管理规章制度中也继续完善了报销流程。每月 月底的报销工作更有秩序，也使得报销工作更加严谨。另外，差旅报销以及借款审批等制度也做了更加详细的规定。能够做到帐实相符，能够履行出纳基本职责。

(2) 税务等相关工作

每月xxx前前往海淀国税八所报税。通过一年的报税过程，自身对于税务 知识也有了一定的了解，对于税务相关的办事流程也在逐步摸索中更加熟悉。

(3) 项目费用管理以及费用统计

每月按时统计公司各类费用支出情况，已结项的项目对比公司项目预算比较成本利润(深圳高新投项目一期)。

4、业务拓展工作：

xx月中旬至今，主要对客户资料进行了最后的整理，分地区规整了从前零散的客户资料。搭建部门框架的同时，制定了公司的岗位责任说明书，制定了项目管理体系文件，把握了项目从立项到结项的整体流程。边学习业务，力争尽快进入角色，开始工作。

>二、技术、业务、思想进步情况

**酒厂工作总结报告6**

转眼间，20\_\_年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自\_\_年4月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

**酒厂工作总结报告7**

冬去又春来，又经历了不\*凡的一年。xx年是国家推进全面改革进入新的时期，是经济发展出现新常态的一年。\*用“积土为山，积水为海”来形容我们国家改革与进步的过程。我们xx集团与国家同步，也在用“愚公移山、精卫填海”的决心进行着企业改革与发展的过程，用实现“梦”的形式与全国人民一道实现“\*梦”。

在一系列新政策出台的背景下，我国国民经济面临着较大的调整，在经济结构、转变方式、增长效率和速度上均出现了新变化，出现了新常态，表现为增速换挡期、结构调整阵痛期、前期刺激政策消化期“三期叠加”，企业经营发展深受影响。在这样的背景之下，xx集团积极把握新常态，在战略上更加坚定了我们的发展目标，在战术上则积极调整，各企业、各部门基本完成了年初制定的计划，在实现集团这十年(20xx年-20xx年)的发展目标上又迈进了坚实的一步。

>逆势而上，酒业发展跃上新台阶

酒业在新常态下的表现则是中高端酒严重下滑，中低端酒市场竞争日益激烈。我们积极寻求酒业发展的新道路，虽然经历波折，但是步伐坚定，信心不减。“\*客家黄酒生产基地”金字招牌落户河源;客家黄酒-龙乡贡成功走出河源，打入x市场，进入沃尔玛、新一佳、家乐福等600家大型超市;白酒、保健酒产品结构进一步完善，新开发的金河源一品红迅速占领河源县区乡镇市场。在全国酒业整体下滑的大形势下，酿酒全年销售额同比实现了50%以上的逆市增长(当然原来的总量不大)。

>稳健经营，金融中介探索新转变

新常态也体现在金融中介行业的转型调整，这个行业是集团多年来主要的利润来源，年初对相关企业定下的目标也相对比较高。这一年企业发展遇到了罕见的困难，金融乱象，高利贷冲击，很多企业资金短缺，不少老板跑路。下半年我们通过分析把控风险，及时调整经营思路，虽然没有100%完成年初制定的任务，却在坚持稳健经营的方针下总体实现了增长，风险也控制在了合理水\*，实属不易!此外，友鑫大厦顺利落成;典当行发起成立了市典当行业协会并担任会长单位;产权交易中心借力市公共资源交易中心开创新业务;拍卖行努力开拓新市场。这些工作都彰显了在河源民营金融中介业中的龙头地位，为下一步健康持续发展打下了更坚实的基础。

>强强联手，肉联厂开创新局面

肉联厂按照集团的决策，联合xx集团成功收购食品公司，认真积极地做好新厂车间整改工作，如期完成搬迁和新厂投产。走过18个年头的肉联厂，形象和实力跃上崭新台阶，获得了\*的充分肯定和社会的广泛好评。难能可贵的是，肉联厂在全力抓好繁重的新厂整改工作的同时，抓好了老厂经营管理工作，顺利完成了集团下达的年度考核目标。

>攻坚克难，重点项目实现新进展

去年，我们的1号工程南城项目，被纳入xx省城市棚户区改造工程，享受省相关优惠政策扶持，项目建筑设计、施工图纸设计、基坑开挖、环评等系列前期工作都已经完成，考虑到国家金融政策和河源房地产市场形势，我们没有按年初制定的计划推进建设，放到xx年开工更合适，现在是准备充分，就等项目贷款落实。2号工程\*客家黄酒生产基地(阿巴天旅游区)完成了总体策划方案，总体规划也在进行，厂区规划设计和首批用地指标报批工作也已完成。11月21日成功举行了隆重的项目动工奠基仪式，向\*和社会充分展示了信心和远大愿景。

此外，农牧公司积极跟进年初制定的七大任务，抓好基地果木养护、项目资金补贴申报等工作，积极探索农作物标准化种植和品牌化经营路子，取得了一定的成绩。

>人才强企，团队建设呈现新气象

人才是企业最重要的资源。xx集团一直重视人才培养和团队建设，这一年更是把“人才强企”作为我们发展的核心战略之一。我们大力推行分红股权激励方案，大胆提拔和引进了一批青年才俊，不断加强青年骨干联谊会建设，集团人才梯队建设呈现了新气象。

这一年，集团各企业、各部门加强学习与人才培训，人力资源呈现新气象。财务中心组织下属企业财务人员参加了多场财务知识培训，不断提高财务工作人员的整体业务素质。酿酒新增国家酿酒师5名，国家品酒师4名，高级食品安全管理师3名;金融中介企业新增信用管理师8名;房地产企业新增国家注册建造师1名，房地产经济师1名;这表明，集团的人力资源在过去的一年得到了较大的加强。

>担当责任，服务社会有了新贡献

是河源民营企业的排头兵，服务河源经济社会建设责无旁贷。我尽职尽责做好\*工作，积极履行\*代表、市工商联\*等岗位职责，为促进河源民营经济发展做了大量工作。客家文化学院坚持服务企业和服务社会相结合的方针，积极投身传承和弘扬客家文化的事业。积极配合\*开展河源地方文化调研，协助市委宣传部开展弘扬客家家训工作，定期开设客家文化讲坛论坛，为河源地方文化建设做了大量工作，得到了市领导和相关部门的充分肯定。

当我们为取得的成绩而感到喜悦的时候，我们知道，这离不开集团各部室伙伴们的辛勤劳动和默默付出。去年各金融机构、银行普遍缩紧银根，集团资金周转压力大。为保障集团营运资金和项目建设资金的需求、推动集团战略决策落实，财务中心全体员工团结一致、攻坚克难，在长期超负荷的工作压力下，刻苦耐劳，千方百计，为确保集团资金正常运转付出了大量心血和汗水，成绩和功劳是有目共睹的。投资管理中心在多个项目工程以及繁杂事务较多的情况下，攻坚克难努力完成各项任务。

总裁办和综合办认真当好服务领导、服务企业的角色，为确保集团各项工作的顺利开展，细致地做好组织协调、人才招聘、会务筹备、后勤保障等各项琐碎繁杂的工作。审监部门在做好下属企业审计工作的同时，进一步完善了审计制度，为规范各企业的运营管理做了大量有益工作。客家文化学院积极协调做好了\*客家黄酒生产基地项目的策划规划工作，和总裁办积极推动xx企业文化建设，做好集团企业文化宣传工作，提升了对外宣传工作水\*。

岁寒知松柏!经济学家许小年也说：经济形势不好时，恰恰就是优秀企业的机会。xx集团在经济普遍困难的一年不但顺利完成年度目标，还敢于创新，实现新突破!这表明，我们的团体是优秀的!为了梦，我们xx人也是蛮拼的，我要为大家点赞!刚才，我们对部分工作表现优秀的总经理、副总经理和员工进行了表彰。因为名额限制，很多工作很努力、业绩也很优秀的员工没有机会受到表彰。在这里我代表集团及下属企业全体股东向全体伙伴表示衷心的感谢!同时我们要感谢相关部门、金融机构、各家银行、合作企业和各路朋友对发展的积极关心和大力支持!

伙伴们，我们回顾去年的工作，在看到成绩的同时，也也要清醒地看到存在的问题和不足：

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