

# 最新木材加工厂工作总结(模板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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 木材加工厂工作总结篇一

时间如梭，新年的钟声即将敲响，20xx年将告别它的光辉，2014年从容而至。在这个辞旧迎新之际，第一次尝试把自己在这一年来的行动用语言表达。下面我就做个简单的总结。

- 4、每月将生产部各种人员流动情况及考勤，奖罚，请假等数据汇总上报行政人事部；
- 5、协助人事部门招聘、登记求职人员信息，刊出宣传橱窗；
- 6、配合生产部发布和修改各类制度、通知、考核等；
- 7、自从公司实行免费餐以后，每日进行就餐人数统计；
- 8、年底将部分数据用表格的形式进行汇总与分析。主要有《年度原材料消耗表》、《年度生产表》、《年度成品包装产量表》。

努力完成本职工作之余，学习更多有关财务、统计方面的知识，以提升自己专业学识。

积极参加一些和专业有关的培训，有效提高对统计数据的准

确性，并做好数据的登记与分析。

20xx年，在原有的各种统计报表基础上，对一些没有实际意义的表格作了改进，并对统计数字的准确性进行了加强。但也存在着不少问题，尤为突出的是食堂就餐人数的统计问题。由于如今在厂职工按部门划分，人员变动情况很难在同一时间最准确地掌握，给每日的上报带来很大的麻烦。为此经过一系列的改进与调整，我们将专属部门专职人员上报签字认可，希望能够起到更准确更及时的统计。12月份最多统计人数相差了8人，为此我也做了检讨。有人反映人数统计方面存在问题，那是否职工产量也是如此。关于这个问题是我统计中的疏忽，但产量我可以大胆地说，不是百分之百的正确，却有99%的准确！工作中经常会出现这样那样的问题，我们要勇于正视错误，并且解决错误。有则改之，无则加勉！

回顾过去□20xx年是个不平凡的.一年，是我职业生涯的一个重要转折点。宝光给了我锻炼的舞台，使我取得了不少的收益。这些成绩是离不开领导的信任和支持，离不开车间各道质检的共同努力。在此我要感谢各位对本人工作的支持！过去的成绩只能说明过去，未来的日子还是要靠我们共同的努力去实现。一份耕耘，一份收获，我相信宝光的未来会更加辉煌！

最后，衷心地祝愿各位领导和同事们新年快乐！

## 木材加工厂工作总结篇二

转眼瞬间，20\_\_年即将过去，在这一年中，工作、思想、学习较有新的提高，对生活、人生有了进一步的感悟。回想点滴，今年年值得记忆。

20xx年x月初，我来到xx县工作□x月份我被局领导安排在局办公室工作□x月初安排到局设计室工作，现将这段时间的工作、生活、学习思想总结如下：

## 一、不辱使命、扎实工作

### 1、迅速掌握业务工作

局办公室是一个有着互帮互助、团结友善的先进单位，在办公室工作人员的热情帮助下，很快的了解了局办公室的主要工作及我将要开展的业务工作。我的工作主要是负责收发文件和接听电话，包括接受上级单位下达的文件和局本单位上报的文件，并上报局领导批示，批复文件发至各相关单位，及时传阅相关文件，做到上情下达，下情上报。在开展基本业务的同时，我也能够按时完成办领导交予的日常业务，包括公函文件、通知请示等。

### 2、坚守岗位，灵活应对

设计室是局一个特殊的单位，肩负着xx县全部水利工程的规划和设计任务，今年我很荣幸的也加入了这个集体。参与水利工程的规划、设计工作，通过一段时间的学习和工作，我对水利工程和xx县水利状况有了进一步认识，这对我开展以后的工作有了很大帮助，在此期间我完成了xx县河防洪工程xx段横断面图纸绘制工作、山排洪渠初步设计报告编制工作、协助完成了xx县小型农田水利重点县建设方案编制工作及局领导下达的其他任务。

### 3、保持良好的生活习惯

在工作的这段时期，我服从领导的各项任务，不挑剔、不埋怨，每日按时上下班，严格遵守工作纪律，合理安排非工作时间及节假日早起锻炼，观看报纸和电视新闻，关心国家大事。闲暇之余与各单位人员探讨解决困难，互帮互助。

## 二、学习能力和思想觉悟提高

在平时工作中，我也养成了一个良好的品质习惯，不懂就问，

工作踏实认真、不好大喜功，与办公室工作人员团结和睦，关系十分融洽。

### 三、存在的困难和不足

- 1、水利基础业务水平掌握不够，业务能力水平有待提高。
- 2、水利工程规划、设计知识欠缺。
- 3、水利信息化技术薄弱。

### 四、今后工作目标

- 1、保持良好的工作态度，及时有效的完成工作任务。
- 2、认真完成领导下达的其它工作任务。
- 3、学以致用，发挥我的工作能力。
- 4、加强政治理论学习和水利工程规划、设计方面的学习。

## 木材加工厂工作总结篇三

时间飞逝，转眼20\_\_年关已到，我到x公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年，x见证了我从无到有。从今年x月x号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年，x公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来x公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购

部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在x的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，须知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在x公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

## 一、个人成长方面

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结

果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在x有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。

进入x[]我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

## 二、工作方面

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入x公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任

何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部的沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司x项目采购任务下来了，这个项目在x以及一些电子元器件方面有特殊的要求。

刚开始我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。没了解清楚我就做出了决定，后果是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

### 三、存在不足

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为x多做一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求；对市场变化的应变能力较低。面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向先进学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以最佳的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的x员工并完成从采购到优秀采购的进步。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□20x年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发

自内心的真诚和体察入微服务对待我的工作，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

## 木材加工厂工作总结篇四

从学校到社会，从学生到职场人，我就业本来是算很晚的，但在x年我完成了这个跳跃，从年初到苏宁的实习，经历了毕业的曲折，到新公司的迷茫，到执行任务的成长与迷糊，这天，在x年的最后一天，我觉得很有必要好好的总结一番，回顾x年的点点滴滴，无论是进步还是落后、成功还是失败、称职还是厮混，都有必要深刻的总结反省，以便在未来的职场生活中更好地定位自身、发觉优点，实现自我的价值，创造大于自我的价值。

对于一年来的变化和行动，我从如下几个方面进行思考，尽量做到诚恳、真实、深刻、全面：

一、思想方面：

1、学生向职场人的转变。

年初就开始在苏宁电器实习，在几个月的实习中，从一个纯粹的学生变得有那么一点像样的职场人，在实际的销售过程中，透过和同事的交流，观察、实践以及反复的思考后积攒了一些销售经验，但这是最基层的销售技能，还只是借助于活生生的产品来到达获利的目的。

进入公司以来，我用心的学习产品知识，也加大在管理、销售等当面的学习，期望首先成为一个优秀的员工，脱离学生思想的桎梏，早日做出自我的贡献。

在这个过程中我用心融入到同事中间，期望取长补短，尽快的适应新的岗位，并力争做出应有的贡献，进入公司以来我力求自我在价值观和行动上都尽快的融入公司，为公司的发

展尽自我的力量，也为了实现自我的价值。

## 2、书本理论向社会实践的转变。

一个学生，不免有些理想化和不切实际的空想，在实际过程中这夜难眠吃一些亏，但挺过来了就好了，吃苦耐劳是老祖宗传下来的优良品质，继承和发扬责无旁贷。从学生到员工，首先进行的就是思想上的转变，职场是充满竞争的，“强者淘汰弱者，快鱼吃掉慢鱼”就是生动的写照。

只有经历过真正的考验才会明白现实不是那么容易的，只有具备吃苦耐劳的精神、不怕失败的态度加上任劳任怨的付出，才有可能具备成功的素质。书上的.太多知识只是起着指导作用，而在实际的工作中往往更复杂，更需要随机应变的灵活和以不变应万变的冷静。

在现实中，结果最重要，人和执行方式只要不违法但能够到达最佳效果就能够实行，结果最重要。

## 3、参与者、受命者向行动者、自我的领导者转变。

通常来说，一开始我只是一个唯唯诺诺的被领导者，按部就班的按照既定制度和领导指示做工作，但渐渐的我会有自我的思想、想法和见解，最重要的就是干好工作、不违反原则。

我更倾向于做一个领导者，但这个的前提是首先我的是一个把自我领导好的人，如何更好地领导自我，让自我不断地发掘自我的潜力，创造性的完成工作，并提出有利于公司发展的推荐，不要做一个只会理解命令的员工，而就应是一个与公司共同进步，不断学习不断完善自身的“自我领导者”。

## 二、工作方面

### 1、完成任务：

从重庆到深圳，从深圳到贵阳，从贵阳到开县，差不多半年来在实际的工作中我的贡献并不多，而受领导委派收款进展也不大，这固然有客观原因存在，但更多的恐怕是我的用心性还不够，做事也不够雷厉风行，太多的时候显得迂腐和软弱，殊不知太多的让步换不来实际的效果，作为年轻人就应具备一点凶悍和果决。

新历的一年即将过去，最重要的仍然是完成工作，在完成工作的过程中不放松学习和总结，对于我来说每一天都应是进步的，每一天都就应有变化。

完成任务能够说是工作的最低要求和层级，这证明我还没有完全融入到工作中去，还没有把工作当成自我生活的一部分，还只是把它当做被逼着必须要完成的任务，这直接导致缺乏主动性和创造性，影响了工作效果和自身的发展，从这一点上来说，继续改变工作态度。

## 2、追求结果：

企业的最终目的是实现利润的最大化，无论是领导还是老板所需要的员工都应是追求实际效果而不是只有工作态度，这样的前提就是潜力加上态度。就像一个企业只有不断的获得利润才有可能继续强大，一个员工也只有不断的完成工作才有可能不断提高自身，也相应地获得公司的认可。

在开县的工作中，过多的把职责推给客观原因显然不公平，我的职责在于缺乏主动性，有时候息事宁人，过多的退让把主动权完全交给了代理商，这是工作上的失职。

## 3、实现共赢：

但具体问题具体分析，开县的市场和人买都是代理商一首开拓，如果完全全盘抹杀代理商的功劳显然不贴合大公司的气度，合作的目的是为了实实现共赢。在我的心目中，公司的利

益固然占首位，但如果合作伙伴失去了利益，那么相应的我们就不就应完全避开这个问题。

## 木材加工厂工作总结篇五

回首20x年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，我经历很多没有接触过的事物和事情；见识了很多从未见识过的新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步；不论是与顾客的客情投资，还是销售管理经营与供应商的接洽工作，都在不断的进步中。现就本年度工作情况总结如下：

### 一、工作回顾

#### (一) 门店情况

在今年通过自己的努力并且因公司领导的信任给予了我这次机会升任家家乐超市王山村店的一名店长。做一名店长，初出茅庐没有经验，对于店面的运行、安排以及公关等方面都不是很成熟，但秉承着“勤奋好强，勇攀高峰”的决心与破釜沉舟的勇气，心里想着一定要把店面做好，不只向关心我的领导证明，向质疑自己能力的人证明，更向自己证明“只有不想做，没有做不了”这句话的正确性。接手店面以来，自己如履薄冰，工作学习丝毫没有懈怠，为弥补自己经验不足，在利用有限的学习机会，自己多渠道刻苦学习，不耻下问。也使自己积累的更多，面对诸多问题时解决的方法也一次次的纯熟与专业。香滨店的销售营业额及店内员工的整体素质都有了阶段性提高。

作为一名店长我深感到责任的重大，这段时间的工作经历，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做

后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。记得领导曾经说过：“如果你不知道如何才能做好一名店长，那么便去执行，认真且努力的去执行上级所做出的决定。”

秉承这一原则，在平时认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。企业精神的首要便是团队，当一个拥有共同目标并且愿意为这个目标而努力的这样一群人成功的几率占相当大一部份比值，所以做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体成为了上任后的首要任务。

其次，通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。平时以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司及门店创作更多的销售业绩，带领员工做好本职工作。

清洁工作每时每刻都在进行，看到就做、随时检查，为顾客营造一个舒心的购物环境;积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客感觉到好家庭的服务质量及受到优质服务后的心满意足感。在与各部门之间的合作进行的越来越默契。客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

遇到突发问题，冷静对待沉着应对，分析利弊在最快的时间尽可能做出正确的决定，不以私人感情看待事物。在多方面的改进下，香滨店现在的总体水平正在以稳定的形式发展着，

人员：大部分人的整体素质有了很大的提高，从最初的要我干，变成了我要干；财务：账目清晰，出入明确，透明化，规范化；事物：处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

## 木材加工厂工作总结篇六

20\_\_年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

20\_\_年，我司实收毛保费\_\_\_\_万元，同比增长\_%，已赚净保费\_\_万元，净利润\_\_万元，赔付率为\_%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

### 1、计划落实早、措施实

20年初，我司经理室就针对\_\_地区保险市场变化及20\_\_年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

### 2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，

从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20\_\_年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20\_\_年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，睁脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

### 3、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据\_\_当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

### 4、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展

了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

## 5、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；

二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；

四是积极做好防灾防损工作。

在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\_\_纸业、\_\_药业、\_\_公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评。

# 木材加工厂工作总结篇七

实习地点:1:x大酒店(驻地实习)

2:x有限公司(走访实习)

实习目的:通过进厂实地实习,了解企业生产经营组织过程,企业的组织结构,加强管理理论与实践的结合.

实习时间:20xx-6-20----20xx-8-20

## 1. 企业介绍

### 1. 浙江瑞鹏汽车电器有限公司

浙江瑞鹏汽车电器有限公司是一家以专业生产汽车雨刮器总成、暖风电机总成、鼓风电机总成、风扇电机总成、玻璃升降器总成、暖风水箱、喇叭等产品为主的股份合作制企业。公司先后通过了iso9002□qs9000&vda6.1国际质量体系认证。

公司创建于1997年,位于中国汽摩配之都——浙江省瑞安市,并于20xx年在吉林成立吉林瑞鹏汽车电器有限公司,形成以汽车暖风机总成为主产品的生产基地。公司总占地面积4897m2□建筑面积9800m2□现有职员400余人,其中大专以上学历100人,技术人员150人,高中级技术职称40人,产值达8000余万元,集产品开发、试制、生产和销售为一体。

公司主要产品能满足重型、轻型、微型卡车以及各类轿车的需求,不仅定点配套销往一汽集团、重汽集团、天津一汽、一汽吉轻、陕西重汽、沈阳金杯华晨、南京长安公司、一汽红塔等20多家企业,同时,公司生产的直流电机、玻璃升降器电机、按摩器电机、日用电机、柴油输油电机及电动门升降机等产品畅销全国各地,并出口欧美、澳大利亚、东南亚、中东等20余个国家,公司拥有进出口自主经营权。

经过多年的发展，公司已形成了自己的市场优势、技术优势、人才优势和地理优势。为了在激烈的市场竞争中立于不败之地，公司不断完善创新机制，构筑人才平台，建立和谐的客户关系以及提高产品质量和做好全方位的服务，使公司在新产品的研制和市场开发等方面处于国内同行业领先地位。公司以优惠的价格、可靠的质量，高度的信誉获得国内外客户的一致好评与青睐。20xx年，公司被一汽联合销售集体列为“首届理事会单位”。20xx年，被中国汽车零部件联合销售集团评为“名优产品生产企业”。被全国汽车零部件双百推展委员会列入“全国双百汽车零部件推展品牌企业”。20xx年，被瑞安市命名为“中国汽摩配之都功勋企业”。

回顾过去，创业维艰，展望未来，任重道远。“为各类汽车生产优良品质的配件，以真诚的服务赢得用户的满意”是瑞鹏的经营理念。瑞鹏人愿与国内外朋友携手并进，共创辉煌！

## 2. 台州开元大酒店

台州开元大酒店是开元旅业集团跨地区连锁发展的第七家酒店，酒店地处台州经济开发区中心，位于台州市东环大道458号，毗邻台州市政府，距离黄岩机杨10公里，距离甬台温高速公路黄岩出口20公里，交通便利，酒店部投资2.2亿元。按四星级标准设计建造。20xx年5月，台州开元大酒店建成并开始试营业，酒店占地24亩，建筑面积4万余平方米，楼高9层，共拥有各类豪华客房372套，大小餐厅7个，可容纳1000余人同时就餐，康体娱乐设施齐全，包括大剧场，ktv包厢，棋牌室，健身房，桑拿中心等数十个娱乐项目，拥有不同规模的会议室11个，多功能配备八声道同声传译，酒店目前为台州市档次最高，规模最大，设施最齐全的旅游涉外饭店之一，酒店所在地区集江、海、山于一体，无论商务会议，旅游观光，休闲度假均能令宾客倍感尊荣与舒适。

酒店管理实行部经理负责制，酒店总经理对酒店整体的经营管

理活动统一领导, 全面负责, 酒店的重大方针, 政策由总经理提交店务会议讨论决定, 报集团公司批准后实施, 酒店设总经理, 副总经理以及各部门经理, 经理助理, 领班组成酒店的管理层, 酒店下设10个部门, 分别为人力资源部, 财务部, 安全部, 工程部, 客房部, 前厅部, 康乐部, 餐饮部, 公关部, 销售部. 台州开元大酒店在开元旅业集团的间接领导下, 本着以服务为基础, 以人本为宗旨, 以品牌为核心, 以连锁为模式, 以市场为先导, 以学习为动力, 以绿色为形象, 以文化为风骨的经营观念, 依托集团公司的综合管理和投资平台, 以饭店业为主导产业, 塑造强势品牌, 实施连锁化经营, 积极发展房地产业, 形成具有竞争力的房地产业特色, 导入导入和孵化相关产业, 强化产业结合优势构建产业联动发展体系, 力争在未来5年内, 构建高效运行的综合管理和投融资平台, 拥有15家以上的饭店的国内一流的饭店管理公司和省内最具特色和长性的房地产公司, 形成总销售收入超过20亿的全国性企业集团.

台州开元大酒店在开元旅业集团的间接领导下, 本着以服务为基础, 以人本为宗旨, 以品牌为核心, 以连锁为模式, 以市场为先导, 以学习为动力, 以绿色为形象, 以文化为风骨的经营观念, 依托集团公司的综合管理和投资平台, 以饭店业为主导产业, 塑造强势品牌, 实施连锁化经营, 积极发展房地产业, 形成具有竞争力的房地产业特色, 导入导入和孵化相关产业, 强化产业结合优势构建产业联动发展体系, 力争在未来5年内, 构建高效运行的综合管理和投融资平台, 拥有15家以上的饭店的国内一流的饭店管理公司和省内最具特色和长性的房地产公司, 形成总销售收入超过20亿的全国性企业集团.

## 木材加工厂工作总结篇八

我在做好各项工作的同时, 严格遵守公司的各项规章制度。处理好公司工作与个人之间的关系, 到目前为止, 考勤制度我还在制定当中, 以机修以前的制度为版本再增加一些工作的实际情况。我将会用最少的的时间逐步完善考勤制度。下半年, 我将更加勤恳, 为自己作更多的事, 自己更加努力学习

专业知识，使自己的业务水平更上一层楼。

作为\_\_司机班班长，在一年的工作中，始终以牢记一句话：“千重要，万重要，安全行车最重要！”。从而使\_\_在交通安全工作中没有发生考核事故。在实际工作中他是这样做的：一、遵纪守法，安全驾驶在日常工作中，\_\_认为，要想开好安全车，首先要牢固地树立安全第一的思想，一定要学习并遵守政府及有关部门的一切法令法规，服从交通管理人员的指挥，真正做到“马达一响，集中思想！车轮一动，想到群众”。他重视交通安全学习，他深刻地认识到：安全行车并不是纸上谈兵，它是成千上万人民群众用鲜血和生命换来的。他一直认为：对待交通事故，一定要“三不放过”（原因不明不放过，整改措施不落实不放过，处罚不到位不放过）作为司机班班长，管理着物业公司生产用车及小区用车，物业公司现有轿车两辆，生产用客货车一辆，小区用特种卫生车一辆，洒水车一辆，平时的工作职责是管理司机的出车任务和车辆的保养，工作量大而且琐碎，如何能把工作管理好，这是我始终认真考虑的问题，今年一开始就从自身做起，时时刻刻能严格要求自己，在干好本职轿车司机的同时，他能够认真做好车辆的管理呼派车工作，合理利用车辆，使每台车辆达到最大利用率，为了给公司结省开资，我自学起车辆维修技术，通过专研和刻苦学习，在短短的几个月内，他便掌握了简单的汽车维修技术，如果哪台车辆出了毛病，我首先自己先对车辆进行一次全面排查，查清楚是哪种故障，有时工作时间排不开，我就利用自己的业余时间一个人到单位来修理车辆，这样不需要到维修站去修理的车辆，我能够自己处理，这不仅为公司节省了汽车维修开资，而且我的这种做法感动了班组的司机，他们能够在平时的工作中加强了对车辆的爱护工作，增强了班员平时工作的敬业心，我的这种做法受到了全公司干部和职工的一致好评！

企业后勤工作总结报告【二】