

最新水泥企业年终总结报告 企业司机个人年度总结报告(模板7篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

水泥企业年终总结报告篇一

xxxx年在局党组和科室的正确领导下，结合岗位实际，树立为领导服务、为机关服务，为烟草事业发展服务的思想，较好地完成了组织交给自己的各项工作。下面我就个人一年来的工作情况向大家做以年终工作总结，不足之处敬请大家批评指正。

一、立足本职干好工作

回顾xxxx年的工作，自己能够勤奋学习，努力工作，认真完成各项工作任务，积极参加局机关组织的各项政治活动，努力学习，不断提高政治素质。自己作为一名汽车驾驶员，努力做到马达一响，集中思想，车轮一转，注意安全，车行万里路，开好每一步，十分把握七分开，留下三分防意外。平时总有一种责任感和安全感，在工作中始终保持一个清醒的头脑，虽然驾驶员的工作很单调，但是它确实能让人有一种自豪感，这种工作要求有很强的责任心，驾车中来不得半点马虎，集中精力，按章操作，十次事故九次快，思想麻痹事故来，因此自己能够时时把安全二字放心间，爱岗敬业，吃苦耐劳，行车时处处想到安全，工作中做好服务，重点突出为机关服务，以服务为本，决不让人等车，做到车在哪里人

就要在哪里，行车中做到安全第一，中速行驶不开英雄车、不酒后驾车、疲劳驾车、赌气驾车，不抢超、抢会，集中思想行驶不闲谈，按章驾驶，做到礼让三先，牢记自己的责任，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，防止任何事故的发生，保证安全行车。行车中做到遇有情况不明，雨雪雾天气视线不清，以及通过交叉路口弯道，险道和繁华路段时，减速缓慢通行，避免事故发生和人身安全。

爱护车辆，勤俭节约。在xxxx年的车辆维修方面，自己做到了先请示后修理，先报告再执行，做到维修和配件讲质量、比价格，到单位指定的汽车维修厂去修理，力争做到能小修决不大修，能自己修理的决不到修理厂去修理，勤俭节约降低企业费用，保证完成出车任务，全年安全行驶4万多公里。

平时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让每一位乘车者都有一种舒适感和亲切感，能够熟练掌握自己所驾车辆的性能，按章办事，搞好服务，随叫随到，不分时间、地点和休息日，因为驾驶员的工作很特殊，所以干一行爱一行，对外树立我们三门峡烟草企业的形象，文明做人，老实办事，优质服务，不怕吃苦，兢兢业业干好工作。

二、加强团结服从管理

在做好本职工作的同时，我积极参加局机关组织的各种政治活动和公益性活动。自己作为一名驾驶员，工作比较有特殊性，经常出车在外，局机关组织的集体活动有时不能及时参加。所以，在今后的工作中，要积极参加机关组织的各项集体活动，工作中要加强团结，服从管理，乐于助人，平时要能够团结同志，互相帮助，善待他人，热心帮助他人解决困难，求真务实、埋头苦干、自觉做到个人利益服从集体利益、局部利益服从全局利益。要紧跟形势，按照市局20xx年的工作方针及指导思想，并肩作战，齐心协力完成好今年市局提出的三个“力”字，即盈利能力、竞争实力和发展潜力，恪守经济效益、求真务实、长远发展“三个理念”，大力弘扬

以人为本的原则，认清形势，开拓进取，加强学习，实事求是。要有一种良好的敬业精神，把企业的发展要视自己的生命一样在前进，要求求真务实，埋头苦干，不折不扣的贯彻落实好各项规章制度，从我做起，不图名不图利，始终保持和企业的发展一致，企业没有发展我们的员工就没有前途。要不断加强学习，努力提高自己的文化素质，多看书多学习，通过学习不断提高思想觉悟，勤奋工作，热情服务，步调一致，力争圆满完成各项工作任务。

回想2xx年的工作情况，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很很高，思想认识还有待进一步提高。再有就是自己平时个性比较强，说话有时不太注意措辞，容易发脾气，可能会给同志们带来了一些情感方面的伤害，敬请大家谅解。总之，在这新的一年，我要不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己的世界观，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，遵守纪律，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受批评。

工作中要和科室全体同志搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟。新的一年工作要有新的起点，要高标准、严要求，看好自己的家门，做好自己的事，为烟草事业的蓬勃发展做出自己应尽的努力，为三门峡两烟振兴加油出力，搞好本职工作，要尽职尽责完成各项工作任务，争取做一名称职合格的好职工。

xxxx年即将过去，回顾一年来的工作，即有成绩也有不足，现对自己一年来的工作总结。一年来，本人在公司领导的正确领导下，在各位同事的热情帮助和大力支持下，立足本职工作，努力学习，勤奋工作，诚恳待人，团结协作，遵守各项规章制度和工作纪律，不断提高服务质量和工作效率，较好的完成了全年的各项工作任务。以下是本年度以来个人工作总结报告：

一、政治思想方面

一年来我积极参加公司里组织的学习，努力做到在思想上、认识上同公司价值观保持一致、始终保持与时俱进的精神状态。同时，自己还树立终身学习的观念，利用业余时间进一步学习自己的业务知识。平时能够团结同志，具有一种良好的敬业精神和责任感。

二、工作情况

在今年的工作中，安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作，在这一年里能够自觉遵守交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，对车子做到每日的三检查(出车前、行车中、收车后)，做到耐心细致，按期保养车子，不让车子带病工作，保证了车子的性能，保持平衡稳定的良好状态，总能在车辆发生不良时及早发现，并在保修期内及时修复，减少损失。平时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让公司领导和同事都有一种舒适感。

一年来从不酒后开车，做到文明驾驶，礼让三先，集中思想行驶不闲谈，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，确保了全年安全行车无事故。

三、存在的问题和打算

一年来，本人能爱岗敬业，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，作为一名司机，服务效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，有待于加强；

今后努力方向

在新的一年里，在领导的正确领导下，我决心认真提高专业技术水平。做到：

一、继续坚持安全行车，不开溜号车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

二、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，今天的事情在今天做好。

三、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自己的主观能动性，

四、有问题积极与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战[]20xx年，随着社会保障工作的发展，可以预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为社会和事业贡献自己的青春和微薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。在接下来的这一年里，我会做好20xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

水泥企业年终总结报告篇二

尊敬的领导：

大家好！

转眼间，一年的时间又飞逝而过，充满希望的20xx年就要到来了。走过20xx年，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦

多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。

工作以来，在公司领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，这和领导的关心以及身边同事的帮助是分不开的，在今后的工作中我会继续努力，再接再厉，严格要求自己，不断求实创新，不断磨练自己，尽我所能把工作做好，争取取得更大的成绩。

在工作中，对照相关标准，严于律己，较好的完成各项工作任务；能够遵守纪律，团结同事，务实求真，乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在完成本职工作的同时，对其他部门要求协助的事情都能耐心、及时完成，给予帮助。对自身不懂的问题和知识能虚心听取同事们的建议，与同事相互沟通、相互交流。在领导和同事们的帮助下，扎实工作，积极进取，努力提高自身水平，履行好岗位职责，严格要求自己，认真完成领导交办的各项工作任务。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，有时对人处事的态度口气不好，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，向其他同事学习，努力把工作做得更好。

近年来，公司的各项规章制度得到改善或进一步的完善，本人能够积极响应公司的各项规章制度，以公司的各项规章制度为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项本职工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。发扬孜孜不倦的'进取精神。加强学习，勇于实践，

博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立科室的良好形象。

新的一年我要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里已在暗暗的为自己鼓劲。在竞争中站稳脚步，取长补短，争取获得更好的工作成绩。

最后我希望大家能有更好的发展，也希望我们公司能够做大做强，独树一帜。在建筑行业成为常青树！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

水泥企业年终总结报告篇三

为进一步优化企业发展环境，积极应对经济危机给企业带来的负面影响，解决企业经营过程中存在的困难和问题□20xx年度□xxx政府按照市委、市政府关于开展企业服务年活动的工作部署，成立了企业服务年活动领导小组，把开展企业服务年活动作为“战危机、保增长”的重要举措，积极主动为企业搞好服务，千方百计为企业排忧解难，使企业的困难局面得到有效改善，促进了全区工业经济的逐步回升。现将活动开展情况总结如下：

20xx年2月份，根据区企业服务年活动领导小组办公室安排，全区31名区领导和相关部门对31家重点企业进行分包，通过深入细致地调研，共排查出各类问题34项，主要集中在资金短缺、项目用地、道路交通、市场形势、劳动力和政策环境等几个方面。随着企业服务年活动的扎实开展，34项问题得

到完善解决。全年工业经济保持了稳步回升的良好态势，新备案项目33个，总投资71311万元。全区规模以上工业累计完成工业总产值103341万元，同比增长10.5%；累计完成利润10139万元，同比增长40.6%，高出市定目标（25%）15.6个百分点，实现了企业生存能力、竞争能力和综合实力的有效提升。

（一）健全组织

根据xxx市企业服务年活动安排，xxx20xx年2月份成立了以区委常委、政府常务副区长xxx任组长的xxx区企业服务年活动领导小组，区政府办公室主任xxx、区发改委主任xxx任副组长，区监察局、财政局、人事劳动和社会保障局、环保局、国土资源凤泉分局等16个单位主要负责同志为成员。领导小组办公室设在区发改委。

（二）领导带头

在活动过程中，区领导率先垂范，起到了示范带动作用。xxx公司由于企业搬迁，造成企业资金紧张，区委书记xxx协调xxx公司从上海浦发银行成功融资1000万元。xxx公司准备新上一条生产线，但资金存在缺口。xxxx区长积极与商业银行协调600万贷款事项。xxxx区长在得知xxxx公司新上项目急需5亩土地的情况下，带领发改委、国土资源局有关人员现场办公，制定解决方案，目前各项手续正在办理中，为企业解决了燃眉之急。区人大主任xxxx就分包的xxxxx公司因济东高速建设影响项目扩建问题，安排国土、建设及发改委帮助企业规划新上项目，合理安排正常生产，确保了该企业能够正常生产经营。xxxxx公司用工存在困难，xxxx主席现场调研后，安排就业局、发改委分头落实，并在3月底对新招农民工进行了职业技能培训和安全常识教育，解决了招工不足问题。xxxxx公司20xx年新上了年加工5万吨高档生活用纸生产线项目，项目资金缺口800万元，在xxxxx的帮助下，xxxxx公司与信用联社

已经达成贷款协议。各分包领导也多次深入所包企业调研，帮助企业解决了大量实际困难和问题。

（三）积极宣传

我区企业服务年活动领导小组积极与市活动办沟通，将活动中存在的新问题、新情况及典型事例编成简报上报市活动办，目前共出简报34期。各分包区领导和分包部门深入企业，广泛宣传政府开展企业服务年活动的重要意义，动员企业畅所欲言，积极向政府提出意见和建议，帮助企业分析问题和困难存在的主客观原因，指导企业针对问题症结制定解决办法，通过广泛深入的宣传，使企业彻底放下思想包袱，大胆地讲困难、摆问题。

（四）开展督查

活动开展以来，领导小组先后组织专题会议8次，7—8月份对我区重点企业和在建项目施工环境进行了集中督查，8月10—13日、9月18—27日组织开展2次集中走访活动。活动的有序开展，受到了企业的一致好评，切实保障了区域内企业的正常生产经营，为企业应对经济危机、渡过难关奠定了基础。

通过深入细致的工作，企业服务年工作取得了一定的效果，受到了企业的广泛好评，但也存在一些不容忽视的问题，个别问题还需要长期努力加以解决，如企业融资问题、土地手续完善问题、市场形势问题等。同时，各职能部门在服务企业过程中，还不同程度的存在服务意识不够强烈，服务措施不够得力，解决问题的办法不够灵活，服务企业的机制不够健全，服务的职能定位还不够明确，这些问题都需要引起高度重视并认真加以解决，各职能部门需要切实树立长期服务企业意识，把服务企业切实作为促进地方经济和社会事业健康快速发展的重要支撑。

水泥企业年终总结报告篇四

尊敬的领导：

在过去的一年里，我有幸在贵公司工作，并积极参与了公司的各项任务。现在，我将对公司的工作进行个人年度总结报告。

首先，我想对我的工作目标和计划进行回顾。我的年度目标是提高工作效率和质量，并在工作中实现个人成长。为实现这一目标，我制定了详细的工作计划，包括学习新技能、参加培训、积极参与团队活动等。

在过去的一年中，我积极参与了公司的各项任务，包括项目开发、客户支持、内部协作等。通过这些工作，我不仅提高了自己的专业技能，还与团队成员建立了良好的合作关系。同时，我也通过自我学习，提高了工作效率和质量。

在工作中，我遇到了一些挑战，如项目进度紧张、客户需求复杂等。面对这些挑战，我积极寻求解决方法，并与团队成员合作，最终成功地完成了任务。

通过这些工作，我获得了宝贵的经验教训。例如，在项目进度紧张时，我学会了更好地规划时间和分配任务；在处理客户需求复杂时，我学会了更好地沟通和理解客户的需求。

最后，我想对我在过去一年的工作中取得的成绩进行总结。虽然我在某些方面还有待提高，但我相信，在未来的工作中，我会继续努力，提高自己的工作水平，为公司的发展做出更大的贡献。

再次感谢公司领导和同事们的支持和帮助，我会继续努力，为公司的发展贡献自己的力量。

此致

敬礼！

[员工姓名]

水泥企业年终总结报告篇五

紧张、忙碌、丰盛□20xx又难忘的已经过去，充满期待的20xx已经来到。下面是小编搜集整理的建筑企业年度工作总结报告，欢迎阅读，希望对大家有所帮助。

**年，对分公司来说，可用一句话说概括：困难与机遇并存。年初，根据公司安排，为适应目前的改革形势，提高市场竞争力，原武汉分公司与工程公司合并，成立分公司，员工从原40余人猛增到近300人，可手中的施工任务除在建的合肥尿素工程、即将完工的湖口球罐工程、以及工程外，再无其它“可观”之处。分公司的经营、施工、管理等各方面工作面临着严峻的考验。另一方面，因常追不懈的结果，我分公司手里又掌握着铜陵磷酸、南昌纸业、安庆氰氢酸、星火有机硅、汉阳晨鸣碱回收炉、九石化技改项目等十几个“任务单”。能否中标1到2个大中型项目，进而带动全年各项经济技术指标的完成，成为分公司本年度的头等大事。经过分公司各项目部和全体员工的共同努力，全年分公司在甲方资金及设备材料到位不佳的情况下，在项目跟踪、招投标、落实任务、完成产值、资金回收、施工管理、基础管理等方面，取得了较好的经营效果，各项指标与去年同期相比均有较大的提高。

截止12月底，中标项目6个：石化总厂脱盐水、八罐区仪表改造、西区生活用电线路改造，汉阳造纸厂280吨/天碱回收炉，武汉百威酒槽贮运，星火化工厂5万吨/年有机硅主装置。

在建项目2个：合肥四方集团13万吨/年尿素装置，星火化工厂5万吨/年有机硅主装置。

竣工项目6个：江西昌九集团湖口2×1000m³丙烯球罐安装工程，河南安棚碱矿工程，汉阳造纸厂碱回收炉安装工程，以及九石化脱盐水、八罐区、西区线路改造项目。

全年落实施工任务3640万元，是去年同期700万元的5.2倍；完成施工产值3062万元，比去年同期增长2.9倍；工程结算收入1556.8万元，清欠资金95万元，上交资金20万元，超额完成了公司下达的**年度落实任务3500万元，完成施工产值3000万元的经济指标。

回顾**年，主要在以下几个方面做了一些工作。

1、不遗余力找市场，培育经济增长点

从**年底沉重的氛围里走出来，面对依然严峻的内外形势，为拓展市场，盘活企业，为迎接改制打下良好基础，班子成员就市场营销，项目管理、基础管理等工作制定了详细的计划，确立了立足江西、备战安徽、同时努力拓展武汉市场的“三足鼎立”策略，并明确分工，各有侧重。

经对历年跟踪项目进行筛选，确立了以跟踪铅陵磷铵技改工程、星火化工厂有机硅工程、南昌造纸厂新闻纸、汉阳造纸厂碱炉等十个重点项目为主的跟踪目标，并办理了江西、安徽两省施工许可证，为在赣皖两省投标创造了条件。

为确保上述目标抓出成效，班子内确立了主要责任人，并按项目分工，从项目跟踪到公关、投标，专人负责，一抓到底。

从三月铜陵24万吨/年磷铵项目投标开始，上半年相继进行了昌河汽车总装厂房项目、星火化工厂5万吨/年有机硅锅炉房项目、设备制造项目等艰苦而复杂的投标工作，但均以各种

原因而失败。连续失标，特别是跟踪多年，志在必得的铜陵磷铵项目的脱手，对分公司造成极大震撼。痛定思痛，分公司负责人意识到公关定位不准，力度不够，投标工作不细是造成失标诸因素中的症结所在。

为此，分公司班子总结经验，汲取教训，及时改变策略，克服营销工作中急功近利及畏难情绪，在积极寻求公司支持，确保公关力度及投标质量的同时，加大了江西省内各项目主管部门及业主具体部门的工作力度，竭力做好星火化工厂有机硅项目的公关及投标工作。工夫不负有心人，星火5万吨/年有机硅项目终于以我方报价最接近标的而一举夺魁，从而使分公司的经营形势得到了根本性的扭转，实现了公司下达的落实任务指标，也为明年改制打下了基础。

2、全力以赴抓管理，确保效益上台阶

在中标项目标价很低的情况下，只有狠抓管理，实行内部挖潜降耗，才能保证项目有所收益。为此，我们采取了以下措施：

(1)对项目负责人以议标方式，实行目标责任成本承包，确保上缴资金的实现。在确保项目上缴的前提下，下放管理权限，使项目责任人做到有责、有权、有利，有效地控制了成本支出。目前，各项目各项指标基本上控制在目标责任成本指标以内。

(2)严格执行《分公司承包经营考核办法》，将各项经济技术指标分解到人。

(3)加强资金管理，严格控制成本支出，从资金回收、资金管理、成本管理、管理费用、分包工程等各方面制定具体措施，堵塞漏洞，明确责任，强化管理。

通过以上措施，在今年跟踪项目，投标次数匀多于往年的情

况下，在确保上交劳动统筹、住房公积金的同时，应酬费、管理费得到有效控制，经济效益稳步提高。

今年竣工项目6个，在建项目2个。在全年的工程施工管理上，因施工点分布赣皖鄂豫四省，给机构运作、机具设备调配、基础管理等工作带来很大困难。为严格履行对业主的承诺，在工期、质量、成本、安全四大控制上抓出成效，同时维护我方正当收益，我们针对各项目及业主的不同特点，采取不同的管理方式，该抢进度的分秒必争，如汉阳纸厂碱炉工程；该暂缓的决不盲目抢进度，如合肥尿素工程，尽量减少我方损失。

目前正在建的合肥四方尿素工程，自98年12月25日开工至今，已历三个年头。由于甲方资金的影响，造成了该工程实际工期比合同工期超出一倍多，去年一年基本上处于停工状态，使我方的管理难度加大，成本费用增加，也使参战单位人员情绪受到很大影响。今年三月甲方资金略有好转后，项目部即抓紧时机进行抢建，从五月开始，适时开展了“大干100天”活动，根据总体计划和月计划，严格周计划的落实。到目前为止，该工程主体已经完成，仅剩少量后续尾项工作。其余如后处理系统，安装工作刚开始、尚有大量工作有待完成。

星火化工厂5万吨/年有机硅主装置是我公司目前正在建的最大的项目。该项目公司已列为明年“创精品工程”及行业“创新记录奖”和申报江西省优质工程奖项目。为在企业体制转轨时期为公司项目管理探索新经验、新方法，该项目在机构运作、分配方式、队伍选择等方面将有所创新。该项目12月10日破土动工，目前正加紧进行设备基础土建施工。

今年，因施工点分散、管理人员流动频繁，上半年分公司管理工作呈整体滑坡趋势。因此，分公司抓住苗头，及时进行了整改。

(1) 强化部室职能，提高服务意识。

- 从下半年开始，分公司部室主任(含项目经理、工程处党政负责人)以上管理干部实行月工作计划(总结)纵向报告、反馈制度;同时，将各部室的月、季、年度报表及其它上报公司的资金制度化，责任到人，以加强管理工作的有序性，增强管理人员的责任心。

- 通过落实《分公司承包经营考核办法》，在党建、工会、计生、社会治安综合治理等方面党政分工协作，齐头并进，以增强企业生存和发展能力。

- 通过加强财务部门对项目成本的预测、预控工作，对项目进行综合评价，优化项目的控制及管理，争取更大效益。

- 通过更新经营部门的管理观念，使其管理工作跟上项目管理的需要，防止企业财产不必要的流失。

(2) 规范队级管理，增强战斗能力。

原武汉分公司在合并前共221人，能外出施工的约70余人，其余均为机关非生产人员及长期不能外出施工人员。由于近年企业效益差，欠工人工资奖金较多且时间较长，造成技术人员、工人骨干长期在外打工不回，为此，一旦有任务即感力量明显不足。

合并后，我们根据该单位的实际情况及承担的施工任务，为加强队级管理，精简了机构和人员，并对各类人员进行了调整，对能外出的工种和人员重新编排了班组，撤换了一批不称职的项目队长，将年富力强、富于热情、工作实干的骨干选拔上来，同时实行优化组合，让项目队长自主选择劳动力，激发了各类人员的活力。

为尽快使合并后的安装处规范运转，我们颁布实施了《工程

处项目队长工作职责》、《基地报到人员管理规定》、《小型工机具及物品管理办法》等七项制度；同时通过与工人骨干谈话、走访困难户等方法，实地了解职工思想动态，激发工人积极性，增强队伍战斗力。从今年工程处在安棚、汉阳、合肥的施工情况看，初步实现了预期效果。

抚今追昔，在激烈的市场竞争及施工管理过程中，我们深感国有企业举步维艰，积重难返，体制改革势在必行。如用工、人事、分配制度公司难以进行真正意义上的改革、放权则怕被架空，不放则基础单位手脚被捆烈属，难以在残酷的市场竞争及施工管理中施展手脚。

再者，近年经济效益的下滑，以及相当一批管理干部的短视行为，导致蜗工离心离德，悲观失望，大批技术、管理人才及施工骨干外流，严重削弱了干部职工队伍的战斗力。

职工精神状态的萎靡不振，技术人才的大量流失，导致职工整体素质下降，不但质量事故频出，也导致安全事故一再发生。我分公司今年在安棚、汉阳、合肥发生的四起轻重伤安全事故，与此不无关系。

因此，以公司大多数人的利益为重，尽快拿出切实可行的改革方案，让广大职工看到前途，尝到甜头，才能起到凝心聚力，重振雄风之效。

1、以在建项目为基础，做好以星火、合肥两个在建工程为主的施工管理工作。

2、以落实任务为龙头，重点跟踪江西纸业10万吨新闻纸项目、安庆曙光化工集团1万吨氰氢酸项目、星火化工厂聚脂乙烯项目、星火化工厂2万吨/年离子膜烧碱项目及新建5万吨/年有机硅等项目。

3、以股份制改革为楔机，为企业发展创造生机。

今年以来□xx公司在xx街道党委、办事处的正确领导下，在班子成员的关心支持、帮助下，紧紧围绕办事处制定的年度工作要点和公司“1125”总体工作思路，认真履行自己的工作职责，圆满完成了各项任务目标。

1、经济指标完成较好。1-10月份完成建安总产值1.2亿元，实现利税 780万元，在建工程22项，建筑面积18万平方米，工程质量合格率100%，优良率60%，在建工程安全报监率100%。清华园小区11#楼创省级安全文明优良工地。

2、狠抓了施工中的安全管理。年初与各分公司(工程处)层层签订了安全生产目标责任书，使目标任务得到进一步量化、分解，同时，不断加大安全生产检查、督促力度，实行了总公司一月一检查，各分公司一周一检查，项目部一天一检查和公司管理人员蹲点帮包工地制度，不断加大了安全设施的投入，并以“安全发展、预防为主”活动为契机，广泛开展了安全知识教育，进一步增强了广大干部职工的安全意识。从源头上有效地遏制了各类事故的发生。

3、工程质量稳步提高。坚持“百年大计，质量第一”的方针，不断强化广大干部职工的质量创优意识，层层签订质量责任书，落实了工程质量目标管理，不断充实完善了“奖优罚劣”制度，加大了每一环节的质量督查力度，确保向社会和建设单位提供合格满意的工程，1-10月份工程质量合格满意率98%以上。

4、工程业务量不断加大，投标工程中标率不断提高。1-10月份抢抓机遇，广泛捕捉工程信息，找米下锅，占领建筑市场制高点。不断加大工作的协调力度、落实力度、服务力度。先后对玉馨花园、阳光丽景、老旧小区改造、滕南幼儿园、大同天下、羊庄卫生院等工程进行了投标，并一举中标，工程中标率达90%以上，为公司的发展打下了坚实的基础。

5、强化“以人为本”的意识，积极培养和引进优秀人才。企

业的竞争归根到底就是人才的竞争，继续培养和引进一批技术力量好、管理水平高、责任心强的专业技术人才，依然是当前工作的重点。为此公司相继制定了一系列优惠政策，积极鼓励职工参加各类专业技术培训□20xx年公司共培训各类专业技术人才170余人，其中二级建造师申报考试22人，新办理申报岗位人员15人，培训专业技能人员53人，参加申报岗位年检36人。通过各类教育、短期培训，提高了管理人员业务素质和管理水平，从而，为公司长远的发展打下牢固基础。

6、强化“为基层服务”意识，提高服务效率。

(1)在公司上下提倡了“敬业、服从、协作”六字精神。

(2)认真履行了自己的工作职责，不断增强“服务”意识，急基层之所急，想基层之所想，为基层排忧解难、办实事、办好事，逐步赢得基层的信赖，不断增强了企业的凝聚力和向心力，树立xx公司的良好形象。

(3)继续坚持开展对公司全体职工进行综合评议活动，并把评议结果作为年终评先树优、人事调动、颁发奖金的重要依据。评议内容是：德、能、勤、绩及基层满意程度等。由上级业务部门，总公司、分公司和项目经理按比例打分，然后进行综合评定。通过此项工作的开展，公司机关作风大为改观，获得基层的一致好评。

7、加强了财务管理，防止财务漏洞。财政是经济的最终体现□

20xx年我们按照“增收节支、精打细算”原则，树立“过紧日子”思想，压缩一切非生产开支和招待费，确保正常的办公经费和职工工资的发放，及时、准确地做好了工程款的拨付工作，确保了各项工作的正常开展。

水泥企业年终总结报告篇六

一转眼间__年即将过去，在公司领导的指导下，在各领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，在__经理的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，__年共完成甲供材料设备采购计划__份，新签合同__份，完成乙供材料计划核批价格__份，共计完成材料设备采购计划__份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务，现将__年采购工作总结如下：

一、完成工作方面

1. 完善制度，职责明确，按章办事。__年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

制定了采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

2. 与各供应商建立并保持良好关系，__年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现，最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策，特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

3. 工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1. 加强了对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系。

2. 围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3. 公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

4. 提高了部门工作员工的业务素质和责任感。__年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

5. 逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备

的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

二、工作不足方面

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是正极材料市场价格变化情况，没有彻底贯彻何总指示的备货任务，对正极材料市场了解也不够深刻，没有深刻解读国家关于锂离子电池政策的力度，一直带着一种怀疑态度开展工作，直接导致了走的步伐不大，备货不充分。目前公司的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部的沟通不到位。

三、__工作计划

1. 建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。
2. 极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。
3. 完善制度，职责明确，按章办事。
4. 监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

在__年的工作中，我部门仍会虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

水泥企业年终总结报告篇七

__年在公司班子的力支持下，我带领广财务人员紧紧围绕年度财务工作思路，不断夯实财务基础工作，规范财务业务流程，创新财务管理方法，财务管理体制，着力强化平稳、受控运行，为全面完成公司的各项目标做出了应有的贡献。

一、圆满完成了国家审计署现场审计工作。

在国家审计署的审计过程中，我们全力以赴、自查自改、跟踪馈、及时协调，保障了审计工作的顺利进行。一诗司各单位成立了以一把手为组长的组织机构，以财务为主协调办公室，建立了顺畅的沟通机制，及时化解现场审计阶段发现的问题10余项；二是根据公司审前工作会的部署，及时安排和要求三省公司和机关各处室对照内控制度严格自查，整改不合规事项200余项；三是会同三省公司和相关处室联合审查、共同把关审前和审计过程中提报的各项资料；四是针对审计组馈的32个审计记录，立即组织三省公司财务部门和相关职能部门认真核对、仔细研究，复讨论、修改三省公司及各部门的答复，从法律和相关政策法规的角度做出了合理解释。

通过严格、扎实、细致、周密的工作，公司接受住了审计署的严格考验，得到了审计组的较高评价。

二、财务信息化建设取得新突破。

在核算体系方面，以推进财务和资产7.0系统上线为重点，组织本部及三省业务骨干，积极学习财务7.0系统的各项管理和操作程序，积极改变核算流程，30人历时一个月，完成了近10万条信息的设置和账务初始化工作，顺利实现了6.0和7.0系统的并行。并行后的财务核算工作量成本增加，在原本人员偏紧、工作量偏的基础上，财务人员加班加点、任劳任怨、扎实工作，为进一步提高信息透明度、优化核算流程、提升对基层的监控力度打下了坚实的基础。

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块水平，得到了板块的认可，并托我公司实施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计20__年一季度在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低资金顽、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的'一次跨越式变革。

三、资金、资产管理能力稳步提升。

在资金管理方面，以降低冗余资金、加强现场稽核为重点，确保全年无重资金安全事故。一是持续推进银行上门收款□pos机推广和银行账户管理，有效降低了在途资金，保障了资金安全，截止__年年底实现上门收款的加油站座数达到1241座，同比增加147座，上门收款率达到87%，同比提高2个百分点，比__年提高73个百分点□pos机刷卡结算金额为8.9

亿元，同比增长8.5倍；清理冗余账户、合并账户39个，账户数量维持在满足生产经营需要的最低限度内。二是积极贯彻落实资金安全稽查长效机制，各地市公司对加油站资金管理自查面达100%，由省公司组织的抽查和复查覆盖面平均达到60%，并根据板块《关于开展加油站资金专项检查的通知》要求和整体部署，成立了加油站资金专项检查领导小组和办公室，累计检查站库1500余座，检查覆盖面99%以上，发现和整改问题500余项，完成了板块下达的资金稽查任务，得到了公司督察组的高度评价。

在资产管理方面，通过明确转资流程和表单、组织制订预转资单价标准，结合国家审计署的审计结果，督促三省公司进一步提高转资速度，截止__年年底在建工程余额61596万元，与年初相比在建工程占资产总额的比重下降了0.67个百分点。同时，依托资产6.0系统，有效的解决了信息不对称的问题，全年共完成695万元固定资产的内部调拨，完成资产卡片的编制5万余张，充分发挥了存量资产的使用价值。并组织三省公司对各项资产进行了一次全面清查，对盘亏、毁损、报废资产的情况进行了一次细致的摸底统计，确定了符合报废条件的资产335项，为下一步优化资产结构、盘活低效或无效资产提供了数据支持。

四、注重过程、加强监控，预算管理水平和稳步提升。

一是月度滚动预算和资金联动控制得到进一步加强，三省公司实现了从被动接受到主动执行的转变，有效保障了费用合理、均衡发生，全年费用指标均控制在板块下达指标范围内；二是通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，20__年预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

五、法制意识逐步提升，税企环境进一步优化。

通过加强协调、强化内部管理、提高税务人员业务素质，取

得了较好地成绩。一是通过努力，实现了湖北地区增值税预征率的再次下降，年节约利税800余万元；二是通过力协调，湖北省黄石等地区税务部门纠正了在零售环节按收入比例征收印花税的违规政策，年节约印花税200余万元，摆脱了企业被动纳税的局面，净化了纳税环境，提高了企业在税企分配格局中的话语权；三是实现了中石油冠名机打发票的使用，为进一步提高内部管理水平、提升企业形象提供了优越的平台，是税企关系的一次历史性突破；四是组织了一次财税检查，查处整改问题20余项，并根据检查结果制定和下发了发票管理办法，规范了票据的使用，降低了税务风险。