

企业安保工作方案 企业年度工作总结(实用8篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

企业安保工作方案篇一

市沿江沿河企业环境安全检查情况总结按照四川省环境保护厅办公室《关于印发〈全省沿江沿河企业环境安全检查工作方案〉的通知》（川环办发[xx]123号）文件精神和工作部署，结合我市工作实际，我局制定了《绵竹市沿江沿河企业环境安全检查工作方案》，并严格按照实施方案，积极组织各科室、站、大队开展了沿江沿河企业环境安全检查专项行动，基本达到预定目标。现将有关工作情况总结如下：

（一）加强领导

根据四川省环境保护厅办公室川环办发[xx]123号文件精神和工作部署，我局立即成立了由樊晓鹏局长为组长的沿江沿河企业环境安全检查工作领导小组，对该项工作进行详细部署，并制定下发了《绵竹市沿江沿河企业环境安全检查工作实施方案》（竹环发[xx]126号），提出工作目标，明确排查范围及重点，落实工作责任，迅速对辖区内辖区内沿江沿河企业认真开展检查，确保全市环境安全和社会稳定。

（二）迅速排摸

按照沿江沿河企业环境安全检查工作要求和部署，我局迅速抽调各科室、站、大队人员组织两个专项检查组，对我市辖区内绵远河、石亭江流域的排污企业进行集中摸排检查。检

查组重点查看了企业执行相关环保政策、制度情况、应急预案及演练、环境风险防范能力等相关材料，并对企业废水、废气处理设施运行情况、污染物排污情况、危险废物处置情况、应急池容量、应急储备物资、应急设施、应急措施的落实状况进行现场检查。

从检查情况来看，大部分生产企业的环境影响评价及“三同时”手续完备，废水、废气处理设施运行正常、污染物达标排放，危险废物能规范处置，环境应急预案都已制定，建立了应急池、应急阀门，配备了一定的应急物资，并落实了分管领导与部门负责人专门负责，企业的环境安全意识明显提高。

（三）成效显著

本次沿江沿河企业环境安全检查，我局出动执法检查人员70余人次，检查辖区内沿江沿河企业16家，发现存在环境安全隐患的企业2家，危险废物未规范处置的企业1家，在线监控存在问题的企业2家，个别企业环境应急预案演练记录不全或未建立环境应急预案等问题。现场检查过程中检查组对存在问题的企业明确提出了整改要求，并对7家企业下达了限期整改通知书。截止目前，检查中存在问题的11家企业已基本按照整改要求完成整改。通过全面细致的开展沿江沿河企业环境安全检查，有效消除了环境隐患，保障了我市区域环境安全。

（一）环境应急预案演练有待进一步加强。部分企业环境应急预案演练工作未得到有效落实，应急演练过于简单，实战性、针对性不强。

（二）环境应急物资储备不够充分。现场检查中发现，个别企业应急物质匮乏，并且有些应急物资和设备过期失效。

（三）危险废物标识标牌设置不全。部分企业未按危险废物

规范化要求设置危险废物标识，危险废物规范化管理未有效落实。

（一）进一步加强环境安全检查工作。结合此次沿江沿河企业环境安全检查成果，在日常监督检查中进一步加大环境安全隐患排查整治力度，督促企业切实做好环境安全隐患整改落实，消除环境隐患。

（二）进一步控制源头，严把新建项目审批关。严格控制沿江沿河区域和环境敏感区域的新建项目，对于未来新建的化工项目，要严格审查环境安全保障措施，对不符合要求的，一律不批准。

（三）进一步完善环境安全应急体系。继续完善企业环境安全应急处置制定，督促企业定期演练和培训，确保及时、妥善、有效地处置环境安全突发事件。

（四）进一步加强危险废物规范化管理。结合危险废物规范化管理工作要求，进一步加强企业危险废物收集、贮存、处置各环节的管理，杜绝安全隐患，确保我市环境安全。

企业安保工作方案篇二

为加强对出版物发行单位的监督管理，根据资阳市文化和新闻出版局《关于做好20xx年全市印刷企业年度核验工作的通知》（资文新发20xx4号）文件要求□20xx年1-3月，我局对全县印刷企业开展了20xx年度审核登记工作，现将年审工作情况总结如下：

我县印刷企业分布零散，对我们既定的年审工作造成一定的影响。针对这一情况，我局提前召开专门会议安排布置年审工作，组织参加年审工作的工作人员学习《印刷业管理条例》、《四川省文化市场管理条例》以及省市关于做好20xx年印刷企业年度核验工作的文件精神，并对历年年审工作进

行认真的总结和分析，结合我县实际，明确今年年审工作的具体做法和工作程序，指定专人负责年审工作。同时下发《20xx年印刷企业年度核验的通知》到各乡镇社事服务中心，联合各乡镇社事中心文体专干们反复宣传省市相关文件精神，使印刷企业提高按规定年审的自觉性。通过宣传大部分印刷企业能够按时，按要求参加年审。

这次年审的目标，在于通过年审巩固历年来的印刷行业整顿成果，进一步规范印刷市场秩序。本次印刷企业年审，我局将年审工作与业主培训工作相结合，组织印刷企业经营业主学习相关法律法规。稽查队工作人员利用多媒体授课，对参训人员进行统一考试，考试合格者予以颁发培训合格证。对在规定的期限内无故不参加年审或拒不接受年审的印刷企业，依照相关法律法规，发出口头或书面通知，限期办理，在限期内仍未按规定年审的，按规定给予相应处罚直至取消经营资格。

截止3月中旬，我局完成了印刷企业年审工作。审核登记情况如下：原有印刷企业40家，通过年审39家，注销1家。其中，包装装潢印刷品印刷企业10家，通过年审10家；其他印刷品印刷企业30家，通过年审29家，注销1家。原打印复印店85家，通过年审75家。

（一）个别印刷企业对年审工作不重视，个别乡镇偏远，交通受阻，影响了年审工作的顺利进行。

（二）各印刷企业虽然基本达到《印刷业经营者资格条件暂行规定》的资质要求，但与其他地区比较，则存在规模小，技术设备落后的问题，同时缺乏专业性强的专业管理技术人员，从业人员素质比较低。

（三）印刷企业缺乏生气，全县内资、专项印刷企业、出版物印刷企业有0家。

（四）部分印刷企业更改了联系方式，给通知企业参加年审带来了困难。

（一）严把市场准入关，坚持“布局合理，竞争有序”的原则，对不达到经营资质要求的企业一律不准进入市场经营。

（二）进一步完善市场基础台账，校对印刷企业联系方式。即使对未参加年审的印刷企业下达年度核验催告函，对经催告仍未参加年度核验的企业，予以注销。

（三）加强与工商部门的协调合作，加强对印刷及复打印企业的检查，杜绝无证或证照过期的经营行为，促使印刷经营者自觉守法持证经营。

（四）加大日常对印刷企业的监管力度，对企业经营行为实行动态跟踪管理，发现问题，即时整改，把违法违规消灭在萌芽状态。（五）加强对印刷企业的政策引导与技术服务，结合我县印刷业发展现状，寻找差距与不足，研讨举措与对策，促进我县印刷企业快速、健康发展。

企业安保工作方案篇三

随着寒冬的临近□20xx年也接近尾声，回顾这一年来的出纳工作，在各位领导的指导下，在各位同事的支持帮助下，我成长了许多，理论的学习、思想的成熟、业务的`掌握、经验的积累、视野的开阔等等，现借此机会汇报如下：

1、严格执行现金管理和结算制度，每日认真核对现金与日记账账目，发现现金金额不符，做到及时查询及时处理，每月按银行对账单做好对账工作认真做好未达账项调节表。

2、及时收回各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金现象。

3、根据会计提供的依据，及时发放职工工资和其它应发放的款项。

4、坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票不予报销。

5、为配合发展需用，协同本部门会计一同完成了银行贷款卡的办理。

随着不断的学习和深入，我对本职工作有了更深刻的认识，并将20xx年工作计划如下：

1、管好库存现金，不得坐支，不得白条抵库，不得擅自挪用库存现金，不得浮存账外现金。

2、根据记账凭证，逐笔收付后在记账凭证签章，并加盖“收讫”或“付讫”戳记，做到合法准确、手续完备、单证齐全。

3、按规定填制各种支票、授权支付凭证等银行结算凭证，数字准确。

4、妥善保管有关印章、票据等，做好有关单据、账册、报表等会计资料的整理、归档。

5、定期和不定期向财务总监报告工作。

6、完成财务部总监交办的其他各项工作任务。

以上都是一年以来的认识，也是在工作中将理论转化为实践的一个过程，学习和努力提高技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作，为和全体职工服务，和和全体员工一起共同发展！在此，领导和各位同事在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

企业安保工作方案篇四

9今年以来，我们xx市xx办事处在市委、市政府的正确领导下，在市乡镇企业管理局的精心指导下，按照“实施江山开发战略，奋力实现两个争先”的经济发展思路，以大开发促进大招商，以大服务促进大项目，以大民营促进大发展，以大检查促进大安全，使田镇经济呈现出历史最好的发展态势，全年共实现乡镇企业总产值、销售收入、利税分别达到17.70亿元、17.03亿元、8230万元，分别比去年同期增长12.2%、12.3%、10.4%；工业总产值、销售收入分别达到13.15亿元、12.83亿元，仅奥得赛、伟业、磁材3家规模工业企业产值销售均达1亿元；全年招商引资额达1.8亿元，其中华新项目投资1.5亿元。华新项目今年4月29日奠基，乞今为止仅7个月时间，一期主体工程土建就基本完工，主体设备已进入安装，预计明年3月可按期点火开工。

田镇办事处地域小、人口少、农业不发达，为寻找田镇经济发展的突破口，我们从资源调查入手，认准了田镇的优势资源是：境内“四十里官山”沿江分布，蕴藏有22亿吨优质石灰石，四十里长江岸陡水深，长年可停靠5000吨级船舶，如何变资源优势为经济优势？我们经过研究，在年初三级干部会上提出江山开发强处战略：

1、明确总体要求，提升经济发展动力。坚持江山开发强处战略，突出“项目、加速、协调”三大主题，不断强化我处建材、化工和旅游产业特色，全面提升经济增长质效，使田镇经济和各项事业的发展始终走在全市全省的前列，达到“全市争第一，全省争十强”的目标。目前“实施江山开发战略，奋力实现两个争先”这一紧贴田镇客观实际的经济发展思路在田镇党员干部乃至广大群众的脑子里已扎下了根，已成为田镇经济发展的强大动力。

2、突出产业特色，确立经济发展目标。田镇要突出化工、建材、旅游三大产业特色。建设以华新、金塔、百达等为主的

年产1000万吨水泥基地和年产500万吨碎石基地，形成建材业年销售收入过30亿元、税收过2亿元的现代建材业；建设祥云、北京奥得赛、浙江伟业等为主的年产1万吨精细化工基地和100万吨肥料基地，形成化工年销售收入过10亿元、税收过5000万元的现代化工业。起步发展现代物流业，新建一批码头和仓储设施，力争港口吞吐量达到1500万吨，并向3000万吨大港迈进。要合理整合资源，培育商贸旅游品牌，加快双善洞风景区开发进程，重点建设好洞底隧道、沙上公路、休闲山庄、广济寺等一批重点景区工程。

3、推进江山开发，确立经济发展方向。实施江山开发战略，就是借助沿江开发的同时，开发四十里官山资源，使官山因有长江而更具开发价值，从而多上项目、上大项目，促进田镇加快新型工业化发展步伐。“四十里官山”，18公里长江深水岸线，有化工、建材两大产业聚集效应，这都是田镇得天独厚的资源。呼应全球产业与资本向中国、向长三角地区转移，加快田镇沿江开发，侧重于把建材业、化工业做强做大，同时重点发展基础产业，如造船业、新型建材业等基础产业和大运量的产业。

目前，华新日产6000吨水泥项目、祥云精细化工园消毒剂、华新80万吨磷石膏、奥得赛化学项目研发基地、浙江化工、亿条编织袋、万吨彩印等六个过千万元的项目正在实施；象山、鑫鑫、申盛、东方、钱炉等一批投资过300万元，年产过30万吨碎石规模企业相继建成投产。打造长江田镇名港，码头建设有所突破。

1、加大投入力度，改善硬环境

加大基础设施投入力度，是经济发展非常重要的基础性工作。近年来，田镇围绕基础设施建设舍得投入，增创了经济发展的新优势。围绕服务田镇企业，全面提升田镇形象，先后投资500多万元硬化了田镇境内省道蕲武等级公路；投入160多万元新建了移动、联通基站各2座；投入了20xx多万元，高标

准建好长江干堤和马口闸以及相关水利设施；投入20多万元，实现了光纤联网村村通。投资30万元，新架设伟业化工高压线路2□7km□投资50多万元，标工8万个，新修沙上旅游公路4700m□石阶2180个，架设电力专线700m□为了使北京奥得赛扩大规模，对原纯碱厂闲置设备一次性公开拍卖，其场地无偿供给奥得赛使用，并对进厂公路扩宽至9m□为了建设好祥云精细化工园，在征地费用上村方每亩让利5000元，加强了厂村合作。正由于办事处舍得投入，加大了基础设施建设力度，增创了田镇招商引资的新优势。

2、实施“五心工程”，优化软环境

“五心工程”即优惠政策，让投资者动心；优质服务，让投资者省心；关心体贴，让投资者舒心；诚信待人，让投资者放心；依法保护，让投资者安心。

我们想民营企业之所想，急民营企业之所急，竭尽全力为民营企业排忧解难，提供真诚而周到的服务。一是提供创业发展的优越条件。民营业主征地建房、租赁旧厂房、嫁接盘活老企业，条件非常优惠，企业注册、产品运输销售等在田镇都是一路绿灯。例如奥得赛田镇化工厂需扩产，我们将原纯碱厂场地房屋无偿转让，使该厂技改投资以每年300万元以上的速度递增；二是确保外来企业经济利益和客商人身安全。办事处及派出所对企业均实行安全承诺制，实行“绿卡”保护，确保其正常的生产经营活动不受影响，企业合法权益和客商人身安全得到有效保障。如果企业财产遭到哄抢或法人被敲诈勒索，派出所必须在接警后24小时内破案，否则全部损失由派出所赔偿。三是抓好外来企业与地方百姓之间矛盾纠纷的调解。祥云集团建设工地有少数地方人为赔偿及工程问题闹事，办事处及派出所立即赶到工地，制止了纠纷，对为首者实行了行政拘留处罚。

3、加大改制力度，推进公转民

企业安保工作方案篇五

20xx年x月x日我应聘到某某公司会计岗位工作，在紧张的工作中不觉现在就到了年末□20xx年的财务工作虽然还在持续中，但是回首这几个月来的财务工作，心中感受颇多。在某某公司快速发展期间，我有幸成为了其中的一员，因为企业的快速发展也促使我不得不加强自身素质的提高，以便适应公司快速前进的步伐。在领导的指导和同事们的帮助下，我不断巩固、不断学习相关财务知识，时刻注意将理论知识和财务实践结合起来，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提升，能顺利地完成领导赋予的各项工作任务，较好地履行了岗位所赋予的职责。入职以来，我主要负责财务核算、纳税申报等工作，现将我这期间的思想、工作情况汇报如下：

一、思想方面

始终以“崇德、齐同、卓新”的态度投入到日常的工作生活中，做到了与人为善，和睦相处。

二、工作方面

1、财务核算工作财务核算是会计人员的基本工作，也是日常工作。现在的财务核算都是借助财务软件来完成的，对财务软件的日常工作操作已经可以熟练掌握使用。在工作中做到及时编制凭证、按时结账、及时准确的出具财务报表并上报公司财务中心。

2、月度资金预算及20xx年财务预算的编制“凡事预则立，不预则废”xx按照某某公司财务中心的要求每月及时填报月度资金预算表及年终填报下年度的资金预算计划，在完成此项工作中体会到公司在资金的方面的管理的先进性。合理有效地筹措、分配、使用资金，加强对公司内资金使用的监督和管理，提高资金利润率，保证资金安全。

3、财务内部报表的编制在日常的财务核算中编制的《资产负债表》、《损益表》等基础的财务报表并不能满足一个日益发展壮大公司的管理层企业管理的需求，而财务中心适时的推出、改进一系列的财务内部报表，为公司的进一步发展奠定了一个坚实的基础。在编制内部报表的过程中，能够正确领会到公司管理层的对物业公司下一步发展所指明的方向。促使自己在工作中完善核算方法，为公司的可持续发展做好扎实财务工作。

4、物业软件的实施为了完善某某公司的核算工作，公司安装了专业的物业管理软件，以方便辅助财务的核算。在物业管理软件的推广使用中与软件公司的工程师积极沟通，寻求解决完善软件存在问题的方法，并指导物管员正确的使用软件。使物业管理软件在日常物业管理中发挥最大的作用。

5、领导临时交办的其他工作对于一件事重要与否应该在第一时间做出正确的判断，才方便下一步制定计划。在领导临时交办的其他工作，我总是要判断其是否重要、紧急，然后合理的安排时间，在有效的时间内高质高量的完成领导交办下来临时事项。合理的安排时间，有效的利用时间，否则纵使每天忙得团团转但其实又真的没干什么，就向一个救火队员一样，哪里有火哪里跑，最后却收益甚微。

新的形势和新的发展要求赋予了我们新的责任和使命，作为xx的一名普通员工强烈的使命感和责任感又不断的鞭策我继续开拓创新，阔步向前，宏伟的企业愿景正在向我们敞开怀抱，在此谨借屈原的一句话表达我个人对新一年工作的态度，即“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

企业安保工作方案篇六

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

回顾xx年的整体工作情况，现做大体整理，向尊敬的各位领导、同仁予以汇报，敬请领导、同仁指正、教导；希望大家的共同努力下，以超前的眼光，立足现实、着眼未来，带领企业适应形势、超越发展，尽快做大做强！

德、法也不容乐观；但经过08经济危机的洗礼，相信国内、外应对二次经济危机的能力会大幅提升，二次经济危机的发生微乎其微，但制约了世界经济的振兴；国内10月增幅ppi5.5%[]连续3月负增长，首次破6%，对泡沫经济的担忧锐减，保增长需求下，货币适度宽松政策将陆续出台，信贷力度扶持将加大，对中小企业的扶持力度也趋于强化，国家在财、税方面，也将加大扶持，对民间借贷法律的认可，也将为整体金融市场注入活力，所以说国内形势还是向好的；下一步对于成品纸和废纸原料的定价策略，已在第三阶段阐述，不再详说！但应当把握好两节期间，因为毕竟国人对两节的重视最甚，而作为包装是必备的，我们应当适时、顺势把握市场节奏，企业决不能落后发展，尽快提升企业综合分析能力、和对市场正确研判脉动，踏准节奏，把握良机，尽快把企业做大做强！

对于我们厂的全厂上下应积极发挥主人翁意识，本着我为企业发展作贡献，企业为我发展提供抱负和理想实现的舞台为原则，群策群力，助力企业发展！生产一线方面，首先对于大家的任劳任怨，一丝不苟的贡献是积极认可的，但不能固步自封，裹足不前，因为你们是最前线，尽量多提一些对节能降耗有利的建议，以提升企业竞争力，和发展的源泉；对于技改人才方面要集思广益，积极采纳吸收一线工人建议，加大技改力度，提升产品竞争力；对于销售、采购方面，要立足现实，及时反馈市场动态，以备领导适时把握市场脉动，制定合理营销策略；而作为我们厂的中、高层领导们应放低姿态，一视同仁，尊重人才，为贤适用，为能重用！

以上为我对xx年的大体总结和展望，敬请各位领导批评指正，也请各位同仁静思、己虑，共同发展进步，助力企业发展，

迎接企业奋进、辉煌的明天，希望大家的群策群力、共同努力下，与企业的茁壮发展相辉映，实现自我、超越发展！展望未来我们有雄心和壮志，尽快把我们的企业做大、做强，实现稳步跨越式发展，企业辉煌的明天就是我们幸福的未来！

此致！

企业安保工作方案篇七

各位领导、各位员工：

大家好！

我受公司委托，现将2xxx年工作做一总结，同时把xxx年主要工作思路汇报一下：

回顾公司一年来的工作，可以用两句话来概括：总的形势是好的，取得了一定的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。

一年来，在公司的领导下，全体干部员工围绕公司年初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了令人满意的成绩[]20xx年公司共完成产值100524627.8元，实现销售收入95114090.8元，利润1758902.86元。同时，化机、化工两个分支单位也都较好地完成和超额完成了各项任务。化机完成产值17671029元，创历史新高；农药化工完成11370398元；而顺酐则一改过去亏损的局面，实现盈利。这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的，在此，我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意！

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从20xx年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

二、积极进取，圆满完成b级锅炉制造资格证的取证工作

大家知道，我公司原有的锅炉制造资格证为c级，随着市场的不断发展，c级锅炉制造资格已逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面已满足b级锅炉制造资格的要求。为此，从xxxx年5月份起，我们开始全力投入到b级锅炉制造资格的取证工作上来，并于12月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照iso9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争

时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们已顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

2、加强培训，力求打造一支高素质员工队伍。我公司始终坚持对新员工的培训制度，而顺酐车间的员工更是天天都在培训，同时还定期对员工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

回顾过去的一年，我们的各项工作所取得的成绩大家有目共睹：生产经营方面，产值、收入均创历史新高；在狠抓生产经营的同时完成了顺酐二期工程和b级锅炉的取证工作；我们员工的收入比xxxx年增加了许多，等等。但是，成绩并不能掩盖我们工作中存在的不足，我们更应该清醒地看到我们的工作中仍然存在着许多的问题和不足，主要表现在管理工作存在疏乎、不到位上，具体有以下几点：

1、因疏乎了对业务员高金国的监管，造成了大额货款的损失。高金国于xxx年上半年被派往甘肃，至2xxx年底案发时止，在这长达两年多的时间里，我们可以说严重地疏乎了对他的监管，以至于被他挥霍、侵吞货款达695710元。这充分说明我们在管理上存在着很大的漏洞，今后必须吸取教训，加以堵祝当然，出现这样大的失误，我有着不可推卸的责任，我应该向董事会做出深刻检查。

2、由于管理不到位，造成了顺酐二期工程未能如期开车。顺酐二期工程原定于10月10日竣工开车，但由于我们的管理工作做的不到位，未能合理安排生产，制定出最科学的工作计划，同时，与中石化四公司的协调工作也有所欠缺，再有烟台泵出现质量问题等，以致造成了工期延长达一个月之久，使我们没能抓住市场，丧失了最有利的时机，直接损失达100万元。并且，还存在着大量材料的浪费问题，损失也很大。

3、对员工队伍的管理缺乏力度。由于我们这个企业是从一个乡镇企业逐步发展到现在的。因此，员工队伍存在着一个不可避免的问题，那就是：老邻旧居、当门家族、亲友同学等等这种关系非常多。也由此造成了一个坏习惯：拉帮结伙，搞派系。有一些人他不是“任人唯贤”，而是“任人唯亲”。虽然我多次提出这一问题，但可以说的有章不遵，有令不执，执令不严。今后我们将加大工作力度，对于仍有拉帮结伙、搞派系者，将给予严肃处理，直至开除。

再有，我们某些员工由于受自身素质的影响，存在着上班时间内互相扯皮工作推拖责任，以致上下不畅通，不能形成协调一致的工作作风。串岗者大有人在，拉闲话、聊天儿者也同样是有人在。

同志们，说到这儿，我认为大家有必要深深反思一下：这样做说明了什么？只能说明，我们的员工还没有强烈的紧迫感和责任感；我们的素质还不够高，我们的心还没有完全用在为企业的发展出力献策上来。大家应该考虑这样一个问题：你为这个企业是付出的多呢，还是得到的多呢？总之，我希望大家都能明白这样一个道理：“企业靠我发展，我靠企业立业”，只有员工和企业真正心连心，企业才能发展，员工也才能真正得到利益。

4、不能严格履行合同，失掉了信誉，失掉了客户。这一问题也是我们工作中的老问题了，你不能按合同规定的期限交货，那客户以后怎么还能再信任你，我们的信誉又如何能得到保

证呢，没了信誉则必然失掉客户，而失掉了客户我们还谈什么发展，恐怕连生存都难了吧。所以，我希望大家在今后的工作中一定要更加努力，一定要保质保量的按合同办事，在市场上树立良好的信誉。这一点上，公司的各级领导尤其要引起重视，切实负起责来，真正按我们的质量方针要求的去做。

5、安全管理工作抓而不严，严而不细。我们的安全管理工作总体来说还算规范，有一套完整的组织、制度和规程。但是，真正执行起来却未能完全按制度办事，要么抓得不够严，要么抓严了但是没抓细。xx年全年化机共发生伤人事故四起，农药发生挤手事故一起，10月9日顺酐二期施工期间也发生了液酐分离器差点爆炸伤及人命事故。而更为危险的是，因为我们的一期工程没有停车，这极有可能酿成一起大的恶性事故，后果不堪设想。这一切说明，我们的安全管理工作做得还十分不够，我们必须吸取事故教训，切实做好安全管理工作。

6、大、小五金的采购出入太大。记得在去年的工作总结大会上我提出过这一问题，并明确指出要坚持节约的原则。经过一年的实际情况来看，收到了明显成效。例如xxx年共消耗小五金567149.21元，比xxx年少消耗了34万多元，但仍有不小的降低空间。另外，在采购方面，还不能做到货比多家，而是仍在走搞关系的老路子，并不能真正买到质优价廉的产品，我希望在今年的工作中能彻底改变这一现象。

同志们，回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小：化机产值创了新高，大家的收入也增加了不少，农药月产量有了大幅度上升，取得了b级锅炉制造资格证，等等，但的还是表现在问题方面，我今天就成绩讲得不多，问题讲了不少，这绝不是一概否定大家的辛勤努力，而是要提醒大家，时刻要看到事物的两个方面，正视我们的不足，善于查找和发现自身的缺点，以求把我们的工作做得更好。

为使我们的企业能在新的一年里有一个跨越式的发展，我们对新的一年工作做如下安排：

一、明确战略构想，即做好四篇文章，强化三种意识，实施三大战略，实现二大目标。

做好四篇文章，即：搞好资本运作，实现企业跨越发展；搞好市场开发，拓展生存空间；准确地给我们的企业定位，给我们的产品定位；加强精神文明建设，提高员工队伍整体素质。

强化三种意识，即：强化市场意识；强化创新意识；强化忧患意识。

实施三大战略，即：人才开发战略，及时发现人才，严格管理人才，搞好人才培训。市场开发战略，就是站稳本地市场，盯住周边市场，开发国内市常（在这一点上农药的销售做得不错，化机的销售工作仍需好好总结经验，吸取教训，找出不足。）科技开发战略，要提高科技含量，提高工作效率。

实现二大目标，即：严格管理，讲求效益，创建一流企业。面向市场，以人为本，培育一流队伍。

二、xxx年公司的利润指标是300万元，为确保能实现这个目标，我们要努力做好以下工作：

（一）、继续宣传贯彻企业的长远目标。企业的长远目标一经确立，我们就要注意保持它的连续性。在xxx年我们要开展“评头论足看自己”专题讨论活动，组织员工以自画像的方式，对照周边地区，进行企业与企业、人与人之间的思想观念的比较，肯定长处，查找不足，特别要找出我们在思维方式、思想观念、行为习惯等方面的缺陷和差距；我们要开展“为企业定位，为产品定位”的专题讨论活动，要组织干部职工准确地为我们的企业定位，也包括为我们企业的产品定

位，要清醒地认识到我们在市场上所处的位置，从而制定出合适对路的营销战略。

通过专题讨论要在思想观念上形成三种意识：一是树立进取意识，要打破不思进取，小进即满、小富即安的小农意识。二是树立创新意识，按照市场经济规律的要求，创新发展思路，创新运行机制，创新发展环境，要把精力用在实干上。三是强化人才观念，要努力做好保送20名高中毕业生去河北工业大学上学这项工作；要克服求全责备、忌贤妒能和狭隘思想，努力营造尊重人才、爱护人才、使用人才和让人才脱颖而出的良好氛围，坚持以人为本的战略思想，进一步完善吸引人才、保护人才、稳定人才的政策。

同时，我们要继续加强企业文化的建设工作，要进一步健全和完善适应企业情况的各项管理制度；要继续“创建学习型企业”活动，既学理论更学技术；要继续强化培训，根据不同岗位，不同层面有针对性的，本着受益、得用的原则，达到培训的目的；要架起员工与公司领导沟通的桥梁，推行人性化管理。总之，我们必须建立起“以人为本，全面育人，志在一流”的企业文化。要围绕经营管理工作，开展好各种教育活动，培养员工共同的价值观，把经营和管理的难点作为教育的重点，要大力倡导“员工靠企业立业，企业靠员工发展”的观念，使我们的企业逐步走上和谐健康的发展之路。

（二）、抓好经营，确保企业经济效益持续健康发展

xxx年公司经营工作，要以实现发展为主线，认真贯彻执行我们的既定路线，抓住重点，在经营工作上要实现两个突破。第一，顺酐在产值、收入及效益上要有所突破。要利用二期工程竣工和一期工程更换催化剂这一有利条件，及时掌握各种信息，加强营销工作的力度，在确保产值及收入稳定增长的前提下，保证效益的同步增长，使顺酐项目真正发挥作为公司支柱产业应有的作用。第二，锅炉的销售工作要有所突破。我们要以锅炉制造资格证升为b级为契机，加强业务员队

伍的建设，进一步完善销售机制，争取努力扩大我们的锅炉销售市场，要力争在销量、效益上有一个历史性突破，希望我们的业务员们要加倍努力，争取全面扭转以往的锅炉产销量太小的局面，实现企业、个人双获利。

（三）、要继续抓好安全工作

安全工作只有起点，没有终点。安全管理只有更好没有最好，为了把安全工作坚决抓紧抓好，公司决定以科学发展观为指导，坚持“一个方针”，锁定“双控目标”，强化“三项责任”，提高“四种能力”。

1、坚持“一个方针”。即始终牢记和遵循“安全第一，预防为主”的方针，一切工作以安全为先，一切精力以安全为先，一切需求以安全为先，防范事故力求先知先觉先行，做到“为之于未有，治之于未乱，防患于未然”。

2、锁定“双控目标”。即严格控制事故起数和控制受伤人数，坚决杜绝重特大事故，确保完成与上级签订的责任书的各项任务目标，确保公司长期处于安全平稳的态势。

3、强化“三项责任”。即强化政治责任，从事关公司形象，事关广大员工根本利益的高度来对待安全工作。强化发展责任，把安全生产管理作为公司最好的管理、最强的竞争力和最大的效益，坚持做到抓发展务必抓安全。强化法律责任，严格遵守《安全生产法》及公司的管理制度，全面履行法律、法规赋予的安全管理职责，自觉做一个安全生产的守法企业。

同志们□xxx年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的xxx年正向我们走来。新的一年，万象更新，公司希望各位员工要积极行动起来，团结一心，爱岗敬业，奋力开拓，以更加饱满的热情，以更加昂扬的斗志，为实现公司xxx年年度目标任务而努力奋斗！

谢谢大家！

企业安保工作方案篇八

从**月到现在，我们公司的'各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，在下一阶段的工作中，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

一、生产管理方面

〈1〉 保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。

〈2〉 设备尽快完善到位

由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

二、内部管理方面

〈1〉 降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段，**公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，

以及与外界的竞争能力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

加强员工培训

1. 思想上的交流

由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司各层领导应当多深入基层了解员工的需要，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

2. 操作培训

目前公司除了原先从上海过来的近百员工为熟练工以外，大多数是“门外汉”。员工人数虽然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的作用。

三、拓展销售市场、加强资本运行

1、**目前销售形势看好，但仍不容太乐观，因为产品之间的差价，并不算太高。要想加真正达到效益的增加，必须加大

销售的量，拓展更广阔的销售市场。在这同时还要提高销售质量，一定要严格控制应收款的增加，更要杜绝的出现呆账、死账。

2、加强企业资本运作

目前，钢材市场起伏不定，变化无常，市场价格瞬息万变。看准市场行情动态，在原材料上做文章，降低生产成本。所以加强企业资本运作，形成良好的资本流通渠道，是企业的命脉。

以上就是我们对于下一阶段的工作情况的计划。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！