

# 企业总结报告范文

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/18261.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

企业一般是指以盈利为目的，运用各种生产要素(土地、劳动力、资本、技术和企业家才能等)，向市场提供商品或服务，实行自主经营、自负盈亏、独立核算的法人或其他社会经济组织。下面是小编为大家整理的企业总结报告范文5篇，希望大家能有所收获。

## 企业总结报告范文1

今天，我们源化全体员工欢聚一堂，召开\_\_\_\_年度工作总结暨先进员工表彰大会。在这辞旧迎新之际，我谨向在座的全体职员致以最崇高的敬意和衷心的感谢!

向你们说一声：“谢谢你们!辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲!”

\_\_\_\_年对于我们源化公司来说，是一个充满机遇与挑战并存的一年。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“以人为本”的经营理念，同心同德、真抓实干，全年共生产销售各类油漆3533吨，实现销售收入3485万元。其中调和漆2851吨，占总销售吨位的80%，防腐漆682吨，占总销售吨位的20%，均未完成公司年初下达的各项经济指标。下面我就从安全生产、产品销售、质量技术和管理水平几方面对我们\_\_\_\_年度工作情况总结如下。

### 一、\_\_\_\_年的主要工作

安全生产方面：

\_\_\_\_年，我们公司在董事会的正确领导下，立足“安全就是企业的生命线”这一安全宗旨，始终贯穿“安全第一，预防为主”的方针，牢固树立安全责任重于泰山的意识，层层落实，年初分别与各部门签订安全责任书，全年实行领导值班制度，在全公司范围内创造了一个良好的安全生产氛围，时刻绷紧安全这根弦。全年不定期地组织员工进行安全知识学习和安全技能培训，上半年，我们还邀请县上具有消防资质单位现场对员工进行灭火器使用培训，11月份配合县环境部门成功组织环境应急事故演练，进一步增强员工的安全意识。特别是在安全生产三同时验收工作中，虽然验收还没有通过，没有达到国家规定的标准要求，但比起我们原来的设备设施，那是天壤之别，就没有可比性，这一次，我们投入了大量的人力物力和财力，严格按照标准规范进行安全设施建设投入，为我们今后的安全生产打下了坚实的基础，排除了一切安全隐患。

## 产品销售方面：

正如销售部总结里面说的，\_\_\_\_年对于涂料行业是个多事之秋，我们公司也不例外，从产能上说，我们的产能加大了，年产3万吨，从资源上讲，我们有省级著名商标和省级名牌产品等多个品牌支撑，加之我们和西安辉望公司顺利合作，资源整合，大大降低西安附近周边地区的销售成本；在前不久的涂料行业会议上，我们公司二十年的付出和坚持，终于得到业内人士的认可和赞赏，包揽全场最具品牌价值企业等5项奖项，成为本届会议的热点新闻；元月6日，再次在古城西安成功举办主题为“共筑源化梦，同心谱新篇”的聚源油漆\_\_\_\_年度峰会，邀请知名学者教授为大会讲述了市场营销中遇到问题的处理办法和经验，感恩回馈奋斗在营销战线上的各地经销商，与他们共话源化发展，商讨来年销售策略，分析市场销售趋势和增长点。

## 质量技术方面：

公司为了彻底改善产品质量，提升聚源品牌形象，我们特聘请涂料行业经验较为丰富的工程师专家来我厂工作，主要从事新产品的开发和替代产品的研究，成功研发了核桃油醇酸树脂和丙苯改性醇酸树脂，为我公司产品的提档升级提供了技术保障。通过几个月的努力，我们今天的产品品质得到了客户的信任，提升了企业的核心竞争力，为我们聚源油漆今后的持续发展奠定了基础。同时，我们还添置了大量的必备的检验、试验仪器和设备，使我们具备油漆出厂的必备检验手段，为我公司向省级企业技术中心、标准化实验室迈进了一大步，特别是为销售商能放心地销售聚源产品，使聚源油漆产品在市场中能良好运行吃了一颗定心丸。

## 管理水平方面：

今年的主要工作是为了公司生产运行能够正常化、规范化、合法化，顺利完成了营业执照，税务登记、组织机构的地址变更；取得了中石化全球供应商资格和中石油准入资质；全国工业产品生产许可证的换证实地核查判定合格，待抽样检查合格后我们就可以取得新的生产许可证；安全项目三同时方面，试生产阶段已经到期，资料的整理准备全面完成，消防现场整改接近尾声，目前正在为下一步的全面竣工验收、延期换证做准备；环境建设三同时方面，环评燃油改造和污水处理方案已经得到批复，下一步监理合格后即可申请试生产；在这里还要告诉大家的是我们的“西涂国际”商标也被评为陕西省著名商标。

以上就是我们\_\_\_\_年所做的工作，做出了一定的成绩，也涌现出了一部分先进典型。大家都能看到，公司董事会在甘井厂区的投资有目共睹，据业内人士讲，我们的建设规模、生产能力及超前规划在西北地区都是屈指可数，我们之所以花费这么大的精力和财力，主要就是为了让源化公司能够长远的发展下去，能够让营销人员在外放心销售，让生产人员能长期的在公司有一份工作。

## 存在问题

在我们看到成绩的同时，也要看到存在不足，常言说“知耻而后勇”，要扬长还要避短，今后我们还要在以下几方面下功夫，希望在新的一年里能够重点改善。

生产技术方面 1、生产技术水平亟待提高。我们是生产型企业，虽然整体技术要求不很高，但相对要求技术含量高的岗位，比如技术检验部还是显得力不从心，主要是人员不稳定，人员业务素质过低，知识陈旧，技术单一。个人技术与整体技术不过硬，我们在新的年里必须要改善，要加强学习，提高专业知识水平，并要求取得大幅度的整体提升。

2、产品质量不稳定，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强，我们购置的检验设备是为产品质量做保证的，不是用来为上级检查验收做摆设的。\_\_\_\_年要遵循质量体系文件坚持按制度、按流程办事，加大原材料的进厂检验和过程检验控制力度，一次性把产品做好。

3、生产效率不高，员工潜能需进一步挖掘。客观讲，我们的员工队伍整体素质普遍偏低，纪律性差，主人翁意识淡薄，生产拖拖拉拉，主要表现在迟到早退现象严重，不管大小计划都不能及时的出货。所以，合理布局、适当调整、科学安排生产计划，加强物料消耗控制，提高生产效率，确保出入库数据系统的准确率、产品的合格率，密切与市场销售部门的紧密配合是我们下一阶段工作的整改重点。

4、目前，公司缺员较为严重，面临青黄不接，不能满足我们未来发展的需要，因此，总结过去的教训，要认真细致的选择好的招聘渠道，加大招聘力度，要大力发动员工介绍人员进厂，同时还要做好留人工作。大家要知道，待遇留人只是短期留人的方法，要以感情留人、事业留人、培训留人、环境留人等多方面的留人工作，要千方百计保证\_\_\_\_年的用工需要。

销售方面：

1、销售队伍普遍素质较差，没有团队精神，自由散漫，不发货就不会来厂里的，大多数业务人员不能以厂为家，缺乏主人翁意识，小富即安意识太强，更加让人不能容忍的是，明明在家，还要耍小聪明写个出差单糊弄单位。

2、销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，造成工作局面混乱等不良恶习，不能做好市场预测与分析，解决好“多种少量”的生产问题。

3、公司内部服务滞后，特别是报计划难、签计划难、发货慢，质量不稳定，出现质量问题后，相互推诿，还不能及时做好售后服务，只有在老板的过问下才会沟通处理，这样不但影响了市场的持续性，同时也影响了经销商和各片区销售经理对产品的信心。管理方面：

部门之间配合不到位，跨部门沟通协调有待进一步加强。部门与部门之间存在配合不到位甚至没有配合的现象，这样的关系不利于企业信息的横向传递，不利于团队建设，这样的团队是不能打硬仗、打大仗、打胜仗的。所以全体管理人员，特别是领导同志要加强个人品德修养，学会包容与大气，各负其责，真诚合作，勇于承担责任，提升沟通技巧，充分发挥团队的力量。一定要把我们打造成一支有素质、有激情、有战斗力的团队，谨记只有成功的团队，没有成功的个人。

以上是结合\_\_\_\_年企业的各项工作运行情况，总结出来的具体问题，希望\_\_\_\_年我们能趋利避害，在市场营销、生产技术、质量管理、安全卫生、生产效率、人员素质、部门协作等方面得以彻底解决。

### 三、\_\_\_\_年工作思路

\_\_\_\_年必定是源源化工突飞猛进的一年，也是全体员工大展宏图的一年，因此我们在新的一年里，要万众一心，众志成城，群策群力，共谋发展。

1、塑造“高质量”的一流品牌。首先全员要有忧患意识和品牌意识，加强品牌教育;重视产品的开发创新，且开发的新品要迎合变化的品味，不断用新技术、新工艺、新设计的产品形象增加产品新的元素，增加品牌的时尚感，重视产品质量，在客户心目中建立起聚源产品“高质量”的印象，同时，还要重视广告宣传力度。

2、提高产品质量和服务质量。\_\_\_\_年是塑造聚源品牌的一年，要使客户和经销商认可，我们必须生产方面保质保量，物流配送方面及时到位，销售管理和广告宣传方面科学合理，客户服务方面做到热情、周到。

要做好这些工作，首先就是要求全体员工提高自己的工作质量，具体来说就是要求各部门、各位员工端正态度，认真落实公司的方针政策及各项计划安排工作，把握重点，分解目标，细致规划，及时检讨纠正偏差，注重每一个细节，互相学习，取长补短，力求完美，精益求精。

3、全面推行质量体系运行，实施绩效管理制度，充分调动劳动积极性，提高生产效率。质量管理体系在我公司运行已近16个年头，但一直是流于形式，不能引起足够的重视，绩效管理考核有文件不实施，\_x\_x\_各级管理人员必须全面学习体系文件，完善绩效考核制度，把具体工作落到实处，杜绝走形式，做老好人，把体系文件贯穿到我们的生产经营始终。充分利用绩效管理这一现代管理工具，调动全员劳动积极性，鞭策落后，开发每一个人的潜力，实现劳动效率的大幅度提高。

4、全员培训，鼓励创新，打造学习型组织。今天是知识经济时代，是创新的年代，是快鱼吃慢鱼的时代，谁落后，谁就被淘汰，企业也是一样。\_\_\_\_年，办公室要制定出详细的培训计划，充分组织好今年的培训学习，特别是今年节后的集中脱产培训，各部门一定要合理的、科学的安排好。系统的进行业务知识、安全生产、营销技巧、职业道德等方面的培训，举办各种技能竞赛、知识竞赛等活动，建立起全员比、学、赶、帮、超的学习氛围，打造学习型的源化，创新型的源化。

以上是我对\_\_\_\_年各部门工作的基本要求，要求大家要认真落实到位。同时还有很多细节需要大家去做，希望大家深入探讨，在执行中学习，在学习中提高，各负其责，确保\_\_\_\_年实现各项预

定目标。

大家通过今天这个会议，希望我们在座的每一位员工能进一步解放思想，提高员工素质队伍，发现问题并解决问题。希望我们管理岗位的同志能加强学习先进的管理方式，先进的管理模式，先进的管理理念，在工作中能以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，把企业管理工作推上一个新台阶。

在短短的篇幅中我不可能都总结在内，但我要强调的一点是，取得工作成绩的根本的原因是取决于全体员工不懈的共同努力，在此，我要对辛勤工作的全体员工再次表示衷心的感谢。由大家推选出来的“\_\_\_\_年优秀员工”是全体员工中的佼佼者，我们要号召全体员工向他们学习，学习优秀员工们爱厂如家、爱岗敬业的奉献精神，学习他们勤肯努力、默默无闻的工作态度。

各位同事，我们只要精诚团结、顽强拼搏、群策群力，我们有能力使源化在\_\_\_\_年管理必定更加规范、制度更加健全，环境更加美好，质量更加优良，明天会更美好。

## 企业总结报告范文2

我今天和大家谈谈关于让理想和现实的话题，题目是让理想照进现实。其实我这个说不上是演讲，更多的是把我和我们这个团队，对人生的想法，结合我们企业的价值观跟大家做一个交流。虽然我们的很多想法其实也不一定很成熟。因为我们自己也在创业，在改进，在不断进步的过程中。但我还是很想把我们对企业、对世界、对人生最根本的想法告诉大家。如果我们大家能够在思想上、在价值观上达到高度一致的话，那我想我们肯定是不可战胜。

第一，正确认识我们的现状和未来。

1、我们真的已经登顶中国的PE行业了吗？

我们在去年在清科榜单成了PE行业的第一名。但是我们真的是第一名吗？我是一个宏观上乐观，微观上悲观的人。我通常都看不到具体成功带来的喜悦，而是生活在危机感中，因为我知道失败必将到来，更何况我觉得我们离真正的成功还非常遥远。我觉得不管从哪一个方面看，我们显然都没有真正地登顶中国的PE行业。当然经过我们大家这些年的努力，我们显然已经是中国比较优秀的一家PE公司了。我觉得这点是没有疑问的，这是我们大家共同奋斗的结果。但我们和我们得到的这个称号距离还很遥远，还要很长时间的的努力，我想这一点我们每一个人在欣喜快乐的同时，要有清醒地认识。

2、我们还在不在创业期？

我一直觉得，我们其实更多的不是一个投资家，而是一个创业家。有一次有个人问我们：他说我们都在投创业投资，你们都在投成熟企业，你们对国家贡献不大。我说：错了。我们自己本身就创造了一个优秀的企业，我们用生命来投资了一个一直在创业的企业。所以说：我们是创业家，

我们是一个一直在创业路上的企业。因为我们创业期，所以我们会不断地有调整、不断地有改变、不断地有不完善、不断地有让大家不满意的地方;也恰恰因为我们在创业期，所以我们有梦想，有追求，有目标，有未来。我们期望着、我们梦想着，我们共同朝奋斗的方向努力着!我想这是一个创业企业最大的缺点，也是一个创业企业最大的优点!

在这个过程中，我们的同事面对我们长期的变化、调整，收入不高、待遇不好，工作繁重，你们这么久以来，一直刻苦努力，默默承受，跟我们一起分担，感谢你们!未来的成功和成就也一定是大家一起分享。在未来的很长时间内，我们还在创业期，我们希望大家依然能以创业的心态继续再往前走。

### 3、如果有一天我们真的登顶了，我们该如何?

如果有一天当我们自称是中国PE行业的第一名，我们也不感到脸红的时候;我们在全行业的关注下领奖，觉得自己实至名归的时候;当国内所有的PE同业机构对我们都极其尊重，对我们取得这个第一名的名誉都发自内心的佩服的时候，我们应该怎么样?

我想如果在那个时刻，我们应该想三个问题。第一个问题就是刚才蔡总讲的，我们能够持续站在顶峰吗?是偶然的因素让我们站在这里，还是我们可以一直站在这里?第二，在这么一个广大的行业中，在PE行业排名第一，其实根本算不了什么。全世界的PE行业还很大。在中国当前，如果你到了500亿人民币，恐怕就是就是现在实至名归的第一名。但是在美国，顶尖的机构规模都在一千亿美元以上，"TPG"1993年创业，现在已经管理了超过1000亿美元。我们和全世界的对手还有多远的差距?

### 4、我们在漫长历史中的伟大与卑微

在漫长的人类历史中，我想我们如果能够坚持不断努力的话，个体就会取得一点成就，我们整体也会取得一些成就。但是，我想在漫长的人类历史中，我们的个体和我们的整体一定是非常卑微的。人类群星闪耀，有过太多改变人类历史的时刻，我想，我们的一生，和这样的成就比起来，距离实在太遥远。就算我们有这样的能力，我们有这样的运气吗?人类历史在绝大多数时候都是在默默地流淌着，激动人心的时刻要好几百年才会来一次。我们有这个能力，也未必会有这个运气。在人类的历史中，我们是非常渺小，也是非常卑微的。但是如果我们能尽我们的努力，不断地奋斗，我们个体就是值得的。我们公司的每一个成员，每一个员工也好，高管层也好，司机班的司机也好，如果他这一生，像刚才吴刚讲的，尽自己努力，在不断前进的话，那相对于自己的一生就是非常伟大的。

## 二、关于志存高远

我后面讲的问题会慢慢地矛盾冲突。因为世界本来就是矛盾统一的。在矛盾中如果我们能够找到统一的话，我们对问题的认识会加倍的深刻。

### 1、我们在创立公司时讨论的目标

关于"志存高远",这是我们公司价值观的第一条。我们在公司刚刚创业的时候,在一个很简陋的小会议室里面讨论。当时我们说要创立一个中国有竞争力的股权投资公司还是最有竞争力的股权投资公司,后来我们决定用"最"。开始我们有点害怕,感觉提这个"最"字我们能做到吗?但是作为奋斗的目标,我们不后悔提了这个要求。我想经过这几年努力,我们初步向这个目标靠近了一步。如果在成立那一天,我们只是想成为一个中国比较好的机构,我们一点不会有今天,我们没有这么巨大的勇气去选择这么一条荆棘丛生的道路,更没有勇气坚持走下去。

今年10月份的时候,我在美国拜访全球的一些投资机构。在旧金山附近的Sandhill公路,这是美国投资历史上极富传奇的一条公路。这条公路的附近分布了美国过去三十年间崛起的最优秀的一些公司,包括:苹果、惠普、思科、谷歌、Ebay、Facebook等等;同时,这里还有全世界最优秀的投资机构,全世界最好的都聚集在那里。我在那里交流学习,在一个傍晚,我们在这条公路快走进峡谷的地方的一个酒店,Rosewood酒店和一些国际上的投资者聚餐交流。夕阳西下,晚霞漫天,落日余晖,在更远处,这条公路蜿蜒进入到了沙丘和沙漠中,景色非常壮美。当时我告诉他们说,我们将来也会在这个地方开个办公室。当时很多人都笑了,他们可能觉得中国人能够在中国折腾折腾就了不起了,还想到美国来开办公室。我说我们不仅会开,还会经过长期的努力成为这里最好的公司之一。他们都沉默了。只要我们不断努力,我们能做到的。我相信。

这也让我想起来20\_\_年的一个小故事。那时\_\_产业基金刚筹备,我有一个师弟在那里。他问我:师兄,你说这个PE行业里面哪几个机构不错?我说,天下英雄,就是你们和我们,你们会是国有机构里面最好的,我们会是民营里面最好的。他当时付之一笑。过了三年,他给我回了一封邮件,他说:师兄,没想到被你言中了。然后他从中信辞职,来到我们公司。当然,他离开来我们这里我并不说明中信产业基金没有我们好,他们也是极其优秀,甚至有更强的综合实力。只是我们公司更适合一个草根,更能够让一个一无所有的人在这里成长。

一个人倘若没有远大的志向,就会度日如年;我们在过去,现在和将来,之所以能奋勇向前,就是因为我们有过,有,并将继续有这从来没有动摇过的远大目标。

## 2、关于志存高远与脚踏实地

如果光有远大的志向,最容易犯的错误就是不愿意把每一天、每一件小的事情做好。因为你总是想这些宏伟的大业,却不愿意在每一个小事里面花工夫。各位,我们不能忘记,我们是一无所有的人。我们在创立这家公司的时候,我们可以说几乎一分钱都没有。我们大多数的同事在进入我们公司的时候,我想恐怕还去不了高盛、去不了摩根斯坦利,在全国的投资行业的从业人员素质来看,我们也不是最优秀的。和大家一样,自己也是如此,我们的合伙人也未必能去全世界最好的投资公司担任主要的管理者职位,担任不了。恰恰因为我们一无所有而又志存高远,所以我们特别需要脚踏实地,把每一件事情,尽我们最大努力都做到最好。如果没有这么一个过程的话,我们所有的梦想、理想都是空中楼阁,不可能实现。

## 3、关于胸怀天下与虚怀若谷。

有远大的志向，通常都能有广阔的胸怀。我们的确要有藐视一切的决心、藐视一切的勇气，我们也必须有极其远大的胸怀。但是这并不是说我们能在别人面前非常张狂，我知道我们有同事犯这样的错误，经常也有人告诉我说，你们公司的谁谁谁非常张狂，觉得自己在最好的公司里面，觉得自己很了不起。我很肯定他对公司的自豪感以及他自己的自信，但是我们更要做到虚怀若谷。当你真的拥有极其广大的胸怀，对自己有极其高度的自信，那就一定会是静水流深，内心坦荡，谦虚谨慎的。任何一个没有足够谦虚谨慎的人，一定没有足够的自信;任何一个没有极其广大的胸怀的人，也不可能创造盖世伟业。

#### 4、要在长跑中胜出

我们因为志存高远，我们看十年后、二十年后、三十年后的中国与世界经济，所以我们要致力于在长跑中胜出。刚才吴刚也讲了，我们在\_\_\_\_年要花更多的工夫，把我们内部的流程、管理做好，我们要做得更强。在这个基础上再把它做得更大，这是我们\_\_\_\_年首先要做的。因为人生很漫长，要检验一个投资人的投资能力，要经历很多次周期，甚至等到他自然生命结束了，才能够盖棺定论;要检验一个企业，第一代的企业家离开人世，都未必能够检验出这个企业是否足够优秀。如果我们没有做好在长跑中胜出的准备，我们就不可能实现我们高远的理想。

### 三、关于业绩导向的绩效制度

我今天谈的问题是"理想照进现实"。如果我们一边谈理想的，一边又是一个业绩导向的管理制度，谈钱，大家觉得这矛盾吗?我觉得一点都不矛盾。在人类历史以来，最好的分配制度就是按劳分配。用田园生化董事长李卫国的话说，按劳分配就是劳动多的人多得，劳动复杂的人多得，同样的劳动所在的地方越艰苦，劳动条件越差，他就越多得，我们的整个激励制度就按照这个来设计的。我想它可能并不是最人性、最完美的，但它是人类历史上到现在为止最科学的一个。在我们所能看到的视野范围，这种制度也是实现长远的企业理想的唯一途径。

我们在用人上，也并不完全是仅仅按绩效来判断一个人。我们首先是从品德上来决定我们要不要一个人。一个人的能力再强、业绩再好，品德不好，我们就不会要。我们根据每个人的能力来确定每个人的职级，所以在我们公司里面，各位不要有过强的等级之分，如果你有足够强的能力，那你要把它展现出来，我们会根据你的能力给你一个合适的职级。在收入上，我们则根据按劳分配的原则，根据每个人的绩效来确定每个人的薪酬。概括起来，可以这么说：以德定取舍，以能定职级，以绩定薪酬。

业绩导向与敬天爱人。如果以业绩导向来说的话，那么应该凡是业绩优秀的人才能留下来，没有业绩的人就是要被淘汰的人。长期看我觉得一个商业机构要存在下去，的确要坚持这样的原则。但是我们同样也强调一点，敬天爱人。我们尊重我们遇到过的每一个人，关心能够在一起努力的每一个员工，珍惜和所有人能共处的每一段时光。所以我们不会过于短期的看一个人的业绩，也不会把业绩作为对每个人评判的唯一标准。每一个人来到这里，就算他离开，我们依然会尽最大的努力，为他创造一个好的离开的条件，为他创造一个好的生活的环境。我们也有离开过的员工，出去生活很困难，我们依然会在经济上帮助他。一些同事在短期业绩上，不一定符合我们的要求，但是我们依然会关爱他，给他更多的时间和空间去学习和调整，这就是业绩导向与敬天爱人的辩证统一。

除了业绩之外，我们还要追求什么？去年年会上，我们谈了我们长期以来的追求，致力于创造一个超越个体生命的伟大组织。在人类几千年里，任何一个机构如果没有超越利益之外的追求，都不可能长久。所以我们的机构和我们的个人也一定要有超越利益之外的追求，不然我们层次很低，也不可能经受住长期的、艰难的、复杂的考验，遇到风吹草动就会散伙。不要看我们人很多，如果没有超越利益之外追求的话，我们就是一盘散沙，在一个大的危机到来的时候，很快就会烟消云散。

#### 四，关于个体与集体的问题。

社会发展到今天，已经很难让个人英雄主义存在了，甚至包括最强调个体性的艺术家，如果没有一系列的人为他服务配套的话，他都不可能成为一个现代社会意义上的有影响力的艺术家。个体只有结合为一定的集体，才能够实现自身在现实世界的生存和存在，但是集体也必须依托于个体的能力而存在和发展。所以我们一起加入九鼎投资，因为我们在一块儿才能更好的生存；而九鼎投资也是因为我们的存在而存在的。我们是相互依存的，我们中的每一个员工和九鼎这个集体都是这个关系。然而我们又是对立的，因为每一个个体都有他的需求，而每一个个体都希望最大化的占有资源，所以在每一个集体中，个体与个体之间、个体与集体之间长期是存在着分裂和对立的。就好像每一个人都希望多发工资、多发奖金，每一个人都希望我多拿，别人少拿，所以在很大程度上，他是分裂和对立的。但是个体又要依托于集体才能够存在，所以，我们在管理中，从哲学上讲，要努力达到这两者的统一。

我们的底线是个体要生存，集体要存在，就我们公司而言，首先要保证大家在这个平台上面可以生存下去，不管环境多艰难，希望首先大家可以生存下去，不管你们的生活还是家里人的生活，如果我们不能让这个集体的每一个人在最坏的情况下生存下去，那我们这个集体是非常失败的。我们同时要保证这个集体的存在，如果我们的集体不存在了，也谈不上保护这个集体中每一个人的生存了。所以我们今年在激励体系上又做了一些调整，做了一些变化。我也希望大家能理解我们。因为我们还在创业期，我们的的确确有很多没有做得太好的事情，有很多需要不断改进的事情，但这样做只是为了让大家集体存在的时间更好、更长久，存在得更久远。我们也会尽我们的努力，保证这个集体里面每一个个体的生存。

我们希望达到目标是什么呢？是个体在不断进步，集体在不断发展，就是刚才吴刚和蔡总都讲到的，如果我们的个体在进步，不断走向优秀，达到刚才提到的那些条件的话，那我们的集体一定是蓬勃发展的。过去的五年其实走的就是这个路线。我们创业时甚至并不真正懂投资，我们投的第一个项目甚至可以定性为上当受骗了，在很大程度上被糊弄了，就这么一个背景，这就是我们那时的个体背景。但是经过过去的五年，我们个体进步了，从不懂投资到慢慢的懂一些投资，到慢慢的更加熟悉和精通投资。我们的集体也一样，从一个微不足道的小公司，成长为行业里比较优秀的企业之一。我个人对这个集体也深怀感恩之心，如果没有九鼎这个集体，现在恐怕我还在人民银行当一个公务员，每天在缺乏创造力的无趣工作中浪费生命。我不想过这样的生活，是九鼎给了我这个个体改变和进步的机会。我也希望我们的每一个同事，你想想在过去的几年，你在这个平台上所获得的进步，也希望你们发自内心的感谢这个集体。每一个当有感恩之心，尤其是对你身边的人和你赖以生存的集体。

我们最终希望达到的愿景是什么?我们希望我们的每个个体都是自由的，幸福的，我们的集体是伟大而恒久的。这需要非常长的时间，需要我们整个公司有更多的积累、更多的发展，需要我们有更好的行业地位，需要我们把大家培训得更好，大家进步得更快，我们会为这个目标不断努力。

如果我们每个个体是幸福与自由的，那么我们的集体一定是伟大而恒久的。我自己实际上在思想上也有一个变化的历程。我过去是一个倾向于东方集权主义思想的人，所以我一直认可的是一将功成万骨枯的社会哲学，我曾在大学写了一篇文章谈这个问题，认为在取得一个社会需要的成就面前是可以牺牲很多人的。不过我后来的长大，慢慢的经历，慢慢的变化。尤其是在过去的一年，我亲历了一个生命的诞生和一个生命的离去，思考了很多问题，我觉得我的情感和世界观变化了。各位不知道有没有读过一将功成万骨枯这首诗的全文，它的前面一句话是凭君莫话封侯事，一将功成万骨枯，谈的其实是在一个人在建立自己的丰功伟业的同时，如果牺牲了太多的人，是没有意义的。我后来也慢慢地认可这个思想，我们在实现集体的长远价值的同时，更要有悲天悯人的情怀，因为每一个个体来到这个世界上，都是非常不容易的，我们又刚好在一起为一个目标奋斗，真是一件非常偶然、非常值得珍惜的事情。我们会尽我们的努力理解他人，尊重他人，共同去分享荣耀、面对困难，并不会轻易的放弃任何一个人。

## 五、当我们面对质疑——让我们看看曾经的巅峰

在过去的一年里，因为我们的快速发展和扩张，有很多的人质疑我们，不信任我们，甚至等我们的笑话看。这其中有真正关心我们帮助我们的人，他们提醒我们，指点我们，警示我们，我们深怀谢意。但也有缺乏思考盲目怀疑的人。每当遇到他们，我都想，如果能够让这些盲目质疑我们的人仰望星空，看看人类历史上曾经做出过的伟大成绩，他就会发现，我们当前的成绩、我们的速度、我们的进步是多么微不足道，他的质疑又是多么可笑。

### 1、一个公司可以做多大?

关于规模的问题很多人问，说你们公司规模是不是太大了?我跟大家讲了一个历史上非常传奇的故事，就是1920\_\_年JP.摩根与卡耐基的对话，企业史上叫世纪之战。卡耐基当时是美国最大的钢铁公司，也是美国财富排在最前面的几个人之一。1920\_\_年，摩根找到他，他们只谈了几句话，摩根说：你这个企业各方面都不错，就存在着一个问题。卡耐基问存在什么问题?他说：规模太小。卡耐基惊呆了，然后摩根说：你能不能想象一个企业产量占到美国产量的一半以上?1920\_\_年2月5日，依托于卡耐基钢铁和摩根的钢铁公司，并购了一些矿山和相关企业后，美国钢铁公司正式成立，他在巅峰时期钢产量超过美国钢铁行业的60%，全球产量的30%。

各位，这是一百年前的钢铁产业，不是今天的钢铁产业，各位如果对经济发展史有了解的话，就知道一百年前钢铁产量占全球30%，意味着什么。我想如果说到规模的话，我们跟这样一个规模比，渺小这个词语都过大的形容我们了。

### 2、一个公司可以做多快?

很多人觉得我们发展太快，似乎不应该有这么快的发展速度。如果仅从速度说，我们真的足够快吗？1977年1月，有一家公司成立，1977年4月，推出了第一个产品，1980年12月上市，1982年成为了世界500强。

这家公司就是苹果，从创立到进入世界五百强，历时五年。我们今天也五年了，而我们跟世界500强那还不知道有多远的距离呢？

### 3、想像力可以多大？

从不否认，我们有巨大的企业梦想。很多人质疑，我们的梦想太不切实际。一个机构和一个人，可以有多么大的想象力。

1920\_\_年，有一家微小的做磅秤的小公司，为了振奋精神，树立理想，决定改名为国际商业机器公司，员工和同行都觉得这个小公司改为这个名字很可笑，但是经过几十年的努力，他们做到了，这就是今天的IBM。

其实在中国历史上曾经也是不缺乏想象力的。但是到了今天，我发现很多中国人已经没有想象力了，每天满足于眼前的利益，混迹于得过且过的日子。我们是非常讨厌这种生活的，我们宁愿去激烈的努力，即使接受失败，也不会去过这种灰色的日子。

中国人曾经有多么巨大的想象力呢：1583年，努尔哈赤24岁的时候，他的父亲被杀了，留下了13副盔甲，他们以遗甲十三副起兵，奋战33年，1620\_\_年，把后金统一了，就是女真部落统一了。在1620\_\_年春天的时候，他们开部落大会，他发了一个言，以"七大恨"告天，他说我们特别恨明朝，他们长期欺压我们，我们决定要去攻打他们。因为在当时后金的人口是六十万，大明人口有一亿，很多人都惊呆了，但是努尔哈赤坚决的说，明日起就开始攻打明朝。各位，我们的想象力，比起努尔哈赤的想象力，那不知道差了多少！当时他说这句话的时候，就好像今天越南说他决定要消灭美国，跟这个相比，我们的梦想没有多大。

### 六、关于欲望与理想

这个问题我也特别想跟大家做个交流。激励人向前的到底是欲望还是理想？我觉得都有。欲望会激励人向前，理想会激励人持续的向前。但我觉得能够支撑人走得更长久的是理想。人的欲望不外乎是生理的欲望，还有虚荣心的欲望，这都更容易得到满足。如果你没有一个长期持续的理想支撑你的话，你会很难坚持一直走下去。

萧伯纳说过，当人饥饿的时候，只有一种痛苦，当人吃饱穿暖的时候，便有无数的痛苦。那就是因为他没有理想。他的欲望满足了，但是没有了理想，所以陷入痛苦。我们在选人的时候，有一个基本观点，最希望什么样的人呢？首先，我们希望他一贫如洗，穷人，这样的人受过苦，欲望强，能干活，肯吃苦。但是我们更希望他在一贫如洗的同时还胸有大志。因为一个胸怀大志的人

才可能产生长久的理想，才会跟我们一起长久奋斗下去。

怎么分辨欲望与理想呢?我觉得有一个非常简单的方法来分辨，如果你所做的一切都是为了自己的话，那通常都是欲望;如果你所做的事情在你自己的小圈子和小范围之外，尤其是在自己之外的话，那通常是理想。我引用梁漱溟讲的两句话，不知道大家有没有读过他的著作，他是中国近代我非常钦佩的一个人。他说必须不是从自己躯壳动念，而念头真切才是真志气。他讲的就是要超越自身。他的人生理想是什么呢?他说，我愿意终身为民族社会尽力，并愿使自己成为社会所永久信赖的一个人。中国到了今天已经很少有人愿意谈为社会、为国家、为民族去做事情了，但是，我不希望我们九鼎投资的人都只是为了眼前这一点利益，我很希望我们在一起，在满足我们个体的欲望，和企业发展的同时，也为这个国家和民族的长远发展考虑，坚持我们的理想、承担我们的责任，我想这样才会让我们长久坚定的走下去。

## 七，让理想照进现实

我们心怀理想，活在现实。不同的人生选择，坚持不同的理想，经历不同的现实。若能让理想照进现实，人生才能幸福美好。

其实，在中国，人生大致就三条路。

一个是做官。中国做官大多是为了什么呢?很多人做官是为了出人头地，光宗耀祖;甚至更多人做官已经退化到为了发财、为了贪污，这比出人头地、光宗耀祖层次更低。但做官其实是有做官的理想，这就是"为天地立行，为生民立命，为往圣继绝学，为万事开太平"。我想这比光宗耀祖出人头地恐怕要持久的多。

第二个是治学。我们去做个研究写点文章，思考一些人生的问题，传播一点社会思想。但是绝大多数人在治学的时候，高一些的人是为了避世，他们有水平，但讨厌这个社会，他就待在学校里，不愿意社会同流;更多的人只是为了谋生混饭，骗吃骗喝;还有一些更差的人，故弄玄虚欺世盗名，讲的课写的东西，耽误人生。其实治学也是有绝高理想境界的，司马迁在《史记》开篇的讲，"穷天地之尽，通古今之变"。有这样的治学理想，终成史家之绝唱无韵之离骚。

第三个是经商。经商的人在做什么?其实在中国大多数人经商没有超出精神市侩生活奢华的市井志趣，甚至蝇营狗苟，更不要提产业理想。对于一个真正有商业理想的人，这是非常可悲的。从经商来讲，在我看来有三个不同层次，从个体来讲，就是要通过经商不断提高你的修为，中国的白圭曾经说，一个人要经好商，做到有权变之智，所守之信，取予之仁，决断之勇。如果个体在经商的时候，这样来要求自己的话，实际上包括投资也一样，我觉得是一个可以不断前进、不断修炼的过程。从集体来说，一个商业企业在盈利的同事，要为致力于提高社会效率，甚至要为国家和人民谋福利。古人讲，侠之大者，为国为民。其实经商也一样。我们国家在全世界的竞争中，如果要崛起的话，那么中国的企业就必须崛起，中国的企业要崛起，惟有中国的民营企业崛起方有真正的希望。如果我们能够看到这个历史方向，去承担这样一个历史责任，树立这样的商业理想并用我们一生的时光去为它奋斗的话，我觉得我们是很有意义很有价值的。更高的境界，则会从全人类的发展来看问题。大家看过盖茨梅林达基金会的宗旨没有?它的宗旨是促进全球教

育与医疗的公平，这个境界立意更高，看得更长远。我想如果我们有这样一个更长远的理想的话，我们一定能脱离精神市侩，生活奢华这么一种很快就会让人感觉到疲倦无聊无助的生活。

我在最后引用了两段话和大家分享，他们都告诉我们人之为人的根本。

第一段话是我在20\_\_年我们和\_\_国联合合作的时候，当地领导带我去参观无锡张謇的纪念碑，他的读书屋前有一个纪念碑，上面写着，“天之生人也，与草木无异。若遗留一二有用事业，与草木同生，即不与草木同腐。”

第二段话是我们的一个同事推荐给我看过的书籍，刚刚去世的捷克前总统哈维尔在1990年新年致辞中说：“人绝不仅仅是这个实际世界的产物，而是能够将自身与某种更高的东西联系起来，尽管这个世界试图一步一步扼杀人们的这种能力。”

我希望在这个不乏冰冷的现实主义的世界里面，我们这群人在一起，还能够坚持一点理想，并照进现实，温暖我们的生活，坚定我们的步伐，鼓舞我们一直向前。

### 企业总结报告范文3

今天，我们中道纸业董事成员和各个管理人员在此欢聚一堂，热烈召开\_\_\_\_年终总结大会，年终是一个人或者一个企业对过去一年所做事情的努力与取得的成果进行总结、并对不足地方进行分析提升完善，在这辞旧迎新的时刻，我谨向奋斗在我司生产一线的员工、全体职员及长期驻外营销中心、各分公司的全体同仁们致以最崇高的敬意和衷心的感谢!向你们说一声：“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲!”

同时提前向全体员工家属致以最亲切的问候和新年的祝贺!祝愿大家：新春愉快，身体健康，合家欢乐，马到成功。

\_\_\_\_年对于中道纸业来说，是一个冲满创新、改革、机遇与挑战并存的一年，我们全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩，在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“以人为本”“质量为本”“不断创新”“顾客至上”的经营理念，同心同德、真抓实干，基本实现了20\_\_年的预期目标。现将\_\_\_\_年度的各项工作情况总结如下：

一、\_\_\_\_年的主要成绩：

1.生产任务/年成本/年出货增长百分点：(不含市场销售等一切费用)

2、狠抓产品质量，提升中道产品形象/客户投诉比率降低：

处理客诉/可退及时率已达到。

### 3、建立起激励性薪酬福利体系：

7月底，我们对针对员工的福利待遇调整成立了专职小组，评估了现有不同性质用人单位劳资的合理性，力求公平公正，激励先进、鞭策后进的原则、对一线员工和管理人员做了新的待遇调整，调整幅度达到10-15%以上，远远高于以往任何一年。既解决了部分不公平现象，也增加了员工收入，还有利于稳定员工并增强了员工的团队意识。

我们以前是协商制的工资体系，计算工资混乱，没有与业绩挂钩，吃大锅饭，这样的薪资体系不能适应企业的快速发展需要，且极不规范。我们针对这样的事实，组织专人专职对工资考核体系进行了修订，新编制了《工资管理制度》、《绩效考核制度》和《工资薪酬方案等。全员实现了以量化考核为主的绩效工资管理体系，初步建立起了激励性薪酬体系》、《绩效KPI评分表》《员工晋升/培训管理制度》等。为公司下一步的发展提供了人力资源保障体系，也充分体现了我们坚持“以人为本”的管理理念和科学的发展观念。

### 4、整合公司组织架构/优化公司体系/实现科学精细标准化管理：

目前这一部分工作有新来的(原)制造系统经理负责、由于对公司一切事情不了解及平时日常工作的束缚，导致次工作未能达到预期的目标和效果，目前已调离做副总助理(主要负责制造系统体系优化、标准化建立、各部门规划、目标的设定)。

- 5、生产计划/物控得到基础性的改善、全面实现BOM计划物控链;
- 6、设备与产品的磨合及设备机动改造、确保完全胜任后期工作的顺利开展;
- 7、公司本年度无重大人员事故、失火发生;
- 8、公司顺利通过相关部门的安检认证;

### 二、以下几方面还存在不足，需要我们在\_\_\_\_年里重点改善：

#### 1、管理水平、有待提高。

在中层/基层等部门的管理人员、管理方法、管理技巧、存在问题;

- 2、产品质量不稳定，对产品的检测手段及方式不明确;
- 3、人员不稳定、人员流失率大;
- 4、生产效率有待提高，员工潜能需进一步挖掘;

5、人力资源配路不到位、新员工招聘宣传、人员招聘取向、员工心态安抚等，未能充分发挥出人力资源6大模块其效率;

- 6、部门之间配合不到位，跨部门沟通协调有待进一步加强、信息共享不及时;
- 7、公司的程序制度/标准不完善、导致我们的管理人员/员工在工作时盲目作业;
- 8、新产品开发试制程序不明确、前期销售计划提报不及时等;
- 9、新进员工的技能培训;
- 10、员工心态动向沟通不及时;

以上是结合\_\_\_\_年企业的各项工作运作情况，总结出来的10大具体问题，希望\_\_\_\_年我们能趋利避害，在质量管理、安全卫生、生产效率、人力资源管理、人员素质、部门协作等方面彻底解决\_\_\_\_年存在的问题。

#### 企业总结报告范文4

\_\_年对于\_\_而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在\_\_年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下,紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

##### 一、狠抓生产，经营业绩不断提高

\_\_年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续坚持科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩，主要有(详细见附表)：

1. \_\_施工图设计;
2. \_\_施工图设计;
3. \_\_施工图设计.

##### 二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。\_\_年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

### 三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间;在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。\_\_年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

### 四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。\_\_年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球联谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

\_\_年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识;其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

## 企业总结报告范文5

为巩固和拓展群众路线教育实践活动成果，进一步加强公司干部队伍作风建设，公司党委在集团党委的统一领导和安排部署下，于20\_\_年1月起开展了为期7个月的加强干部队伍作风建设活动。通过活动的开展，公司全体干部职工的工作作风得到明显好转，办事效率得到明显提高，纪律观念得到明显强化，活动成效达到了预期目的。根据要求，现就公司开展加强干部队伍作风建设活动的具体情况总结如下：

#### 一、加强领导，为活动提供组织保障

为确保作风建设活动各项决策部署能落到实处，效果能达到预期目标，公司党委深思熟虑、提前谋划，妥善安排各项工作任务，确保活动做到了万无一失。一是及时成立了以公司党委“一把手”为组长，其他班子成员为副组长的作风建设领导小组，具体指导公司及所属单位开展活动。二

是结合实际制定了作风建设活动实施方案，为活动的顺利开展提供了措施保障。三是召开作风建设活动动员会，号召全员参与其中，共同促进公司上下士气的提振、信心的重树。四是公司党委班子成员积极参加集团组织开展的干部军训活动，从思想上得到了提升，从体能上得到了锻炼，为公司全体干部职工开展加强作风建设活动做出了榜样、树立了标杆。

## 二、创新载体，确保活动按计划进行

为确保活动取得扎扎实实的效果，公司党委结合实际、开拓思路、转变观念、创新方式，对作风建设活动进行了认真部署，积极采取了贴切工作实际的活动载体，丰富了活动内容。

### (一)大力营造活动氛围，动员全员参与其中

活动开始，公司党委就通过各种形式制造活动氛围，让作风建设不仅仅是停留在嘴上，而是具体到实际工作中去。一是精选内容，制作了若干展板和条幅，悬挂和放置于公司办公区域最醒目的位置，让作风建设深入人心。二是组织研讨，思想只有经过激烈的碰撞，才会产生火花，通过召开作风建设座谈会，让广大干部职工畅谈所想，分享自身体会，从而进一步深化广大干部职工对作风建设活动深刻内涵的领会。三是挖掘信息，积极推广活动经验，公司在活动期间共印发活动专题简报29期，上报40余篇信息，让公司及所属单位的经验做法得到了广泛推广，进一步深化了作风建设活动成效。

### (二)强化理论学习力度，逐步提高思想认识

一是制定下发了《公司关于进一步加强和改进中心组学习的意见》，拟定了学习计划，设置了参考书目，为公司党委及所属单位党支部中心组的学习提供了参考依据。二是精选了系列重要讲话精神，为中心组成员编印发放了《党委中心组学习参考资料汇编》，充实了学习内容，拓宽了学习视野。三是确保了至少每月一次的集中学习，保证了学习效果。四是认真学习了\_\_董事长在干部军训暨作风建设培训活动上的辅导讲话精神，对加强作风建设活动从思想上重视了，行动上自觉了。五是多次组织干部职工观看《作风建设永远在路上》等专题片，更为直观的了解当前开展作风建设活动的重要性、紧迫性以及必要性。

### (三)自律他律无缝对接，严肃整治工作纪律

一是公司机关及所属单位实行指纹考勤管理，实现了考勤智能化，避免了人为操作空间。二是定期或不定期临时抽调人员，组成纪律检查小组，对公司全体干部职工的工作纪律随时进行突击检查，防止考勤作弊等不良现象的发生。三是制定下发《考勤管理补充办法(试行)》，从制度上进一步加强了纪律约束。工作纪律不仅要靠外在制度约束，更要靠内在自我约束，公司将继续通过建章立制来规范公司管理，严肃工作纪律，进一步转变工作作风，积极在公司倡导正确的价值理念，着力营造团结和谐、务实高效的发展氛围。

### (四)公文流转及时高效，办事效率明显提高

一是健全网络抓好督办。为提升工作效率，公司完善OA办公系统，设置限时办结时间，建立限时办结制度，并对办理情况进行片排名对比，实时跟踪文件办理情况，提高了工作效率。二是围绕重点抓好督办。紧紧围绕年度重点工作、领导批示、交办事项，实施督查，有力地促进了工作落实和问题的解决，特别是一些涉及公司发展的问題得到了及时解决，有效提升了群众满意度。三是切实做好调研督查。了解情况“求真”，不夸大其词，不谎报瞒报。有喜报喜，有忧报忧；工作过程“务实”，不走形式，不走过场，实实在在深入一线。四是机制保障督查督办。建立“一把手”负责机制，建立了明确的责任体系，任务层层分解，责任层层落实，压力层层传递，推动工作扎实开展，对重要问题反复抓、深入抓，紧盯不放，做到解决问题为止。

#### (五)倡导降本增效理念，增强企业发展活力

#### (六)正风肃纪不松不懈，廉洁警示抓细抓常

一是深入开展反腐倡廉宣传教育。在抓廉洁教育方面突出经常性教育和集中教育两个方面。经常性教育主要坚持机关每月一次例会，各单位每周例会，逢会必讲廉政，及时传达上级有关精神，组织学习相关文件规定。每季度组织一次观看正反典型廉洁教育片，每年组织一次警示教育。集中教育主要以开展反腐倡廉宣传教育月、党风廉政教育月活动为抓手，通过讲党课、开展征文比赛、演讲、读书思廉等活动，进一步强化党员干部自律意识、责任意识，筑牢拒腐防变的思想观念。二是将落实八项规定与反腐倡廉检查指导同步走。公司纪委充分发挥“传、帮、带”的作用，深入基层，虚实结合，做到边检查边指导，防止为了检查而检查，避免出现两张皮的现象。三是与预算执行情况相结合，做到与时俱进。根据中央“八项规定”和作风建设的具体要求，公司启动了全面预算管理，对年初制定的预算尤其是接待费、会务等重点科目进行重新审定，深入调研，及时调整。四是与精神文明创建和提升管理年活动相结合，对工作作风进行自查自纠。重点对机关办公环境、下基层就餐、工作纪律等工作作风各项细节提出明确要求，成立了以综合部、纪检监察部为主的监督组，对下基层调研陪同人员、随行车辆、挂条幅，就餐安排，是否解决基层单位实际问题等进行检查。五是与重要节日廉洁自律相结合。通过发倡议书、上廉政党课、提出明确要求等营造氛围，对公车私用、公款吃喝、公款旅游等易发点进行及时提醒和检查。

#### (七)完善内部监督机制，强化风险防控建设

一是继续推行项目主要岗位人员派驻制度，充分利用纪检监察员、财务主管、销售主管、内部审计等监督资源，开展了一次所属各单位专项审计和两次领导干部的离任审计，实行每季度财务检查制度，确保公司规范运作和健康发展。二是重点对项目开发过程中的转包、分包、计量支付、材料采购、设计变更等重点环节进行实时监督，强化项目过程监督和风险点管控，同时加强销售环节及开发环节商业贿赂行为的监督。三是结合内部审计工作对照检查。对所属各单位财务管理、合同台帐、固定资产管理等进行一次普查。通过调阅财务帐册对公务接待、小金库等情况进行检查、通过调阅会议记录对文风会风、三重一大决策情况进行检查，通过调阅固定资产管理对办公用房、车辆等进行检查。四是充分发挥考核职能，坚持每月考核，通过跟踪考核及时督促各项政策、规章制度的落实和贯彻执行，及时发现苗头性的问题，及时提醒和整改。五是完善生活会及个人重大事项报告程序，为公司管理的\_\_\_名干部建立了廉洁档案，并根据干部调整情况及时更新。

#### (八)内部考核日趋完善，工作激情明显提高

一是将领导干部落实“八项规定”情况和作风建设情况纳入各单位目标考核管理中，与生产经营工作同部署、同落实、同考核，直接与单位考核及领导干部个人考核挂钩，通过强有力的监督考核促进规章制度的发挥、目标任务的实现。二是坚持每月对所属单位“八项规定”和作风建设落实情况进行考核，公司纪委和考核小组相关人员对所属各单位按照要求明查暗访，对照检查，督促各项政策、规章制度的落实和贯彻执行，发现苗头性问题，及时提醒和整改。三是进一步加强作风建设和反腐倡廉制度建设，以领导干部为重点，以规范和制约权力为核心，抓住腐败易发多发的部位、岗位和环节，结合行业规范和公司实际对集体决议、工程建设、财务管理、人事管理、收支管理、物业管理、作风建设等各项现行工作制度展开全面梳理、评估、剖析漏洞。出台完善了全面预算管理体系和考核管理办法、招标文件范本等。与内部审计工作紧密结合。通过完善内审制度，开展内审检查，对发现经营管理中存在的薄弱环节，及时整改，不断健全和完善内部控制体系，以确保公司规范运作和健康发展。

### 三、成效明显，作风建设需持续加强

一是思想认识有了很大提高，政治理论素质得到增强。二是服务意识明显提高，长效机制进一步形成。三是降本增效效果明显，机关效能建设蔚然成风。四是示范引领持续推进，模范带头作用明显加强。

通过作风建设活动的开展，公司上下齐心协力、团结一致，共同推动了工作作风的明显转变，取得了很好的效果。今后，我们将继续保持开展加强干部队伍作风建设的劲头和毅力，确保作风建设永远在路上;认真践行“三严三实”，提前谋划专题研讨，从“严”从“实”要求自己，大力推进公司面貌的焕然一新、工作效率大幅提升，为集团的稳健发展做出应有的贡献!

### 企业总结报告范文相关文章：

[2022年公司年度工作总结报告范文五篇](#)

[企业年度工作总结优秀范文五篇1500字](#)

[企业年度工作总结最新范文五篇](#)

[2022公司年度工作报告优秀范文5篇](#)

[企业年度工作总结1500字范文五篇](#)

[2022公司企业的年度工作总结报告范文精选](#)

[公司工作总结报告范文](#)

[公司工作总结模板范文5篇](#)

[公司工作总结报告优秀范文](#)

公司年终工作总结范文5篇

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发