# 最新生产企业年度总结(五篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-07-03

*生产企业年度总结一一、抓学习，不断提高自身素质加强思想政治学习及专业知识学，提高政治素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理等知识，以求不断提高自身素。二、强化工作职能，搞好成品管理1、我主要负责砂状、铝法、粒状成品管理，...*

**生产企业年度总结一**

一、抓学习，不断提高自身素质

加强思想政治学习及专业知识学，提高政治素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理等知识，以求不断提高自身素。

二、强化工作职能，搞好成品管理

1、我主要负责砂状、铝法、粒状成品管理，在工作中能够严格要求自己，保证入库、出库、领料的数据准确。

2、当班期间，认真协调入库及准确及时入库。

3、物资发放，能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证成品发货的准确性。

4、报表制作，四点班除了提高发货效率外，还要认真收集数据，合理编制，以自己能力为领导们提供极尽可能准确的数据。

5、做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据情况整理库房，并积极向5s管理靠近。

三、存在问题及明年工作计划

辞旧迎新，在总结本年工作的同时，针对自己工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服。我对明年工作也提出了初步设想，一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念，二是继续加强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶;三是账目方面，我要努力学好计算机为以后的企业资源规划(erp)等网络管理做好充分准备。

面对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在成品组在师玉平主任的领导和同志的帮助的下，我一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的成品保管员。

四、现在的成品管理还存在一下问题：

1、劳务队管理还需进一步加强，其人员的不确定性，工作模式的粗放化，为成品质量及发货效率都带来了极为滞后的不利因素。

2、市场信息收集不够详细。比如硅法发货，在无法控制其不合格品产生的情况下，应提供一定的客户要求信息，以便合理存放。

3、相关部门对质量意识还不够强，甚至有妥协的味道。不合格品怎能熟视无睹，还没有一套合理的相关制度，仅限于简单的不合格申请，万万不能。

4、外购料管理力度不够。到现在为止，还没有一套接受的品质指标，什么指标该接收，什么指标不该接收，做不到一目了然，为使用及退库带来了一定的隐患，也希望不要为外购料加上太多的朦胧意味。

**生产企业年度总结二**

时间过得真快，一段时间的工作已经告一段落了，过去这段时间的辛苦拼搏，一定让你在工作中有了更多的提升!让我们好好总结下，并记录在工作总结里。下面小编给大家带来企业年度总结模板，希望大家喜欢!

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为卓能集团公司一名员工，作为工程公司的负责人，我深深感到卓能集团领导之高瞻远瞩的霸气，卓能企业之蓬勃发展的热气，卓能人之拼搏奋斗的朝气。过去的一年在集团领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的不懈努力，在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下

一、对20\_\_年工作的总结

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

自工程公司8月份注册以来，在集团公司的领导大力支持下，全体干部员工围绕公司最初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了基本令人满意的成绩：20\_\_年工程公司与中煤建安第六十九工程处签署的项目有《图克工业园区蒸发塘土工格栅采购项目》574150元、《图克工业园区蒸发塘砂砾石采购项目》2203594元、《图克工业园区蒸发塘粘土夹石采购项目》1911640.5元、《人工湖取水泵站施工项目》1480000元、《门克庆至图克人工湖输水管线施工项目》6856675元、共五项工程，合同总产值13026059.5元，已完成总合同产值的47.36%，即已完成产值为61693840.5元。

产生总利润为2714661.8元，利润比例为35.002%，这一切为我工程公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切和集团领导高瞻远瞩的思路以及工程公司全体员工的辛勤劳动的，在此，我代表工程公司对集团领导以及工程公司奋战在工地一线的全体人员表示最真挚的谢意!

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

1、工程公司于20\_\_年8月份注册成立。

2、初步建立工程公司基本组织架构。

3、初步建立工程公司基本运营制度。

4、工程项目班组管理人员的基本确立以及劳务实力的考察。

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、收入均体现了工程公司一向狠抓的“保证成本利润再创新高”方针;可是，成绩并不能掩盖我们工作中存在的不足，我们更应当清醒地看到我们的工作中仍然存在着许多的问题和不足，主要表此刻管理工作存在疏乎、不到位上，具体有以下几点：

1、工程全方面人力严重的不足，致使管理工程出现捉襟见肘的表现。

2、管理制度的不完善导致工程项目管理一盘散沙。

3、公司管理结构不明确无法对应专业职责人。

4、工程初步成立部门人员不健全，部门设立不明确，导致公司无法构成正常的部门职责制、部门与部门衔接制。

5、项目预算成本与实际成本的无有效比较数据，无法对项目进行跟踪有效控制。

6、盲目施工使项目成本大大增加。

回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小，可是有成绩的同时也要正视我们的不足，善于查找和发现自身的缺点，以求把我们的工作做得更好。

二、20\_\_年主要工作思路

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

1、要建设企业文化，提升企业形象

企业文化在一个企业中起着十分重要的作用，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。

(1)、对全体员工进行定位式调岗。定位式调岗公司坚持了“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增长相同步的精神于近日完成了此项工作。要充分体现了“以人为本，人人体现自我价值”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我最大力量。

(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，总之经过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

(3)、教育员工自我定位，清醒认识自我所负职责。上清醒认识自我职责的教育课。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，要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”。

2、继续完善我公司规章制度，做到公司有部门有条有理有序开展各自的工作，部门衔接到位，共同维持一个健康、进取、向上的管理体系。

3、项目工程要做到分工明确，实时掌握工程进展情景，要做到成本严格控制、利润及时实时体现的项目管理体系。

4、工程公司要体现“人、和、力、赢”四字体系。

人：以人为本(体现人人为我，我为人人的贯彻思想)和：和睦和谐(团结就是力量)

力：执行力、行动力、思考力(把执行力加思考力转化成行动力)赢：互利互赢(打造一和谐共赢的卓能团体)

20\_\_年是和美华集团快速成长的一年，集团在“加快人才队伍建设，深化服务质量管理，为优秀用户创造价值”的年度主题的指引下，顺应了时代要求，抓住了历史机遇，加快了人才队伍建设，深化了服务质量管理，提高了为优秀用户创造价值的能力，加快了企业战略转型，推动了企业的快速发展。

1、企业文化和经营理念的持续创新

和美华文化是和美华企业的灵魂，它决定着企业的发展方向，是推动和美华事业发展的不竭动力和力量的源泉。

“共创、共建、共赢、共享”的企业核心价值观，是基于共同的目标和愿景，打破传统的雇佣制，去除“打工”心态，建立企业、员工、用户事业合作伙伴的关系定位，实现共同发展和进步的具体体现。

随着集团事业的发展，企业核心价值观逐步深入人心。大部分总经理人员实现了自我超越，思想上、观念上与时俱进，对行业的认识提升到了一个全新的高度，思想提升到了一个新的境界，看到了历史和行业的发展机遇，形成了新的发展理念，积极践行“科技占市场，服务得天下”的经营理念，把高科技型的产品和系统的服务能力作为为用户创造价值的基础。

企业文化逐步落地生根，按照“精、准、细、严”的精细化管理思想，深入推动了精细化管理水平，深化了流程管理，积极践行“迅速反应，马上行动”的工作作风，倡导“狼性文化”，坚决剔除了不认同文化和战略的员工，激活组织，管理下沉，和美华文化正逐步落地生根，成为我们共同的行为，初步形成了内部的凝聚力和外在的竞争力。

2、实施科技领先战略，加快了技术营销模式的实施

集团加快了科技领先战略的实施，加强了技术与市场的有机结合，使产品更贴近各地区不同的市场和用户需求，加快了技术成果的转换推广和应用工作，实现产品的升级换代。

饲料行业是依赖于和服务于养殖业的行业，优秀的a类养殖户代表着中国养殖业的未来，实现同优秀客户共同发展是饲料企业唯一的出路。集团在“加快人才队伍建设，深化服务质量管理，为优秀客户创造价值。”的年度主题的指引下，大部分的总经理人员树立起了危机意识，逐步走出了低水平的价格竞争，加快了

技术营销模式的实施，以不断的开发优秀用户为导向，确立了以“专业技术+系统能力”为核心的新的价值驱动体系。总部市场部、技术部、品管部、技术服务中心协同各公司总经理人员，为培养开发a类客户的能力，加快高科技型产品的推广，做出巨大的努力，加快了集团营销战略的转型。

3、树立了“大服务”的经营理念，深化了用户关系与服务质量管理

伴随着外部环境正快速的变化，集团公司及时确立了“科技占市场，服务得天下”的经营理念。绝大部分经理人深刻认识到：通过科技领先塑造产品力，深化服务质量管理的重要性和必要性;通过高科技的产品和系统的服务能力，不仅仅是为用户创造价值的需要，也是企业生存发展的需要。在服务战略理念形成共识后，集团明确形成了服务战略实施的基本流程，针对大众市场设计实施了六项综合服务项目，针对优秀的a类用户设计实施了十二项服务项目，先后成立了济南、泰安、莱阳、临沂、巢湖等9个检测服务中心。建设总部、分(子)公司、基层营销公司三级服务平台，变营销为服务，建设服务队伍，提升系统服务能力，初步构建起了服务体系，服务质量和服务过程管理正不断地得以改进与深化。

以发展养殖业为基础，加快了合作社的运营管理;积极将农民组织起来，成功运营了50多个养殖专业合作社，积极推进生产经营一体化，推进标准化养殖，努力探索新的经营模式。

4、建立起了基于战略导向的人力资源整合与开发体系

视人才为企业唯一的资源和最大的财富。建立起了科学的人才引进体系，引入了监督约束机制和竞争淘汰机制，形成优胜劣汰的组织氛围，形成以创造价值和价值分配为核心的考核激励共享机制。

建立起了一整套规范的程序，建立起了人才培训开发体系。把外部引进和内部培育有机结合起来，逐步实现了经理队伍从“业余选手”到“职业经理”的实质性转变。

建立了后备人才制度，深入推进人才第一战略，建设出了一支数量充足、素质优良、专业配套、结构合理的后备人才队伍，支撑起了企业可持续发展能力。

5、坚持持续创新，初步建立起了系统的运营管理能力

集团实行集体领导，发挥集体智慧，提高了决策水平，制定了科学的发展规划和经营管理计划，提高经营管理水平，持续推动整个集团的规范化、精细化管理水平。

完善了分(子)公司“生产基地化、营销公司化、经营网络化”的治理结构和经营机制，建立以价值创造和价值分配为核心的利益分配机制和发展机制。绝大部分经理人建立起了职业经理人的意识，明确自己的角色，摆正股东、董事、监事、经理的关系，形成了各司其职、科学规范的决策机制、经营机制和运营管理机制，完善了内部充分授权的自主创业机制。

6、健全了总部职能体系，形成了总部领导下的分(子)公司组织机构集团组织架构形成了决策层、职能层和执行层三个主要层次。

第一个层面是总裁班子，是最高决策层，保证了集团经营决策的科学化、民主化，制定了科学的发展规划和经营管理计划，实施战略管理;集团总部设立经营委员会，为集团的正确决策以及实施战略管理方面发挥了重要的作用。

第二个层面是集团总部职能部门，集团设置九个职能部门和一个审计中心，总裁办公会是集团最高行政会议，对持续推动各公司的经营管理水平的提升发挥了重要的作用。同时，在职能层与执行层之间设计了事业部(片区)层面，正在初建尝试运营中，逐步使集团组织结构向平行网络式结构转变。

7、总裁办、企划部强化了服务和管理职能

持续修正了管理制度、工作流程和作业标准，严肃了制度的执行，建设“报刊、网站、短信”三位一体的信息体系平台，加强协调工作，严肃了总部决定的学习和督办工作，保证了集团部署的各项工作得到落实，保障了集团工作的正常、高效运转，对分(子)公司形成强有力的服务和支持。

企划部加强了企业文化建设，建立了统一的vi企业形象识别系统，提升了企业形象，通过报刊、网站、广告宣传、行业会议、重要活动组织等传递企业文化，提升了企业形象，塑造品牌卓有成效。

8、采购中心和技术部做出了突出的贡献

在严肃执行采购管理制度的基础上，建立了一整套科学决策的分析机制，强化了采购队伍建设，提高了采购职业化能力，优化了供货渠道，建立起高效的信息情报体系，形成科学分析原料波动预警机制，建立起了快速反应机制和决策机制，准确有效地指导了各分(子)公司的原料采购，提高了企业赢利水平和竞争能力。

技术部通过新技术、新原料的开发、新产品的推出，实现了500万元的隐性利润，实现了产品升级换代。

9、集团财务部极大地促进了企业规范化管理

集团财务部积极推动财务转型，提升服务能力，全面参与企业经营管理。严肃了制度的制定与执行，建立、健全、完善了各项经营管理制度;着力提升了财务人员服务能力和综合素质，持续提升了规范化、精细化管理;积极深入地参与企业经营管理，建立起集团财务预警体系;完善了岗位工作标准与内部控制流程。集团审计中心健全了财务与审计监督体系，查处了各种违纪行为，通过加大惩处力度，达到了服务、规范、监督的目的。

10、各基地公司以流程管理为核心，持续深入推动精细化管理

树立了全员品质管理意识，树立了全员服务营销理念，不断完善内部管理制度，大力开展职业技能培训，深化生产品控的流程化、标准化建设，持续进行了流程再造，持续提高了精细化管理水平。

11、深化了营销模式管理，细化了营销活动管理

为全面落实集团四个市场基本策略，针对大众市场，深化深度整合市场营销模式的实施与管理，初步建立起了具备服务和管理功能的综合型营销队伍。

细化了对本土化营销人员的管理，尤其是营销活动管理;以兽药为切入点，加快了推动兽药的网络化经营，逐步实现从经营产品到经营网络的转变。

加快了技术营销模式实施与管理，强制性提升专业技术和系统服务能力，开发a类用户的能力有了很大的提高，加快了高科技新产品的市场推广，正逐步从被动跟随市场，逐步实现主动引导市场。

12、建立起了战略导向型的绩效管理体系

绩效管理是20\_\_年度管理重点之一，建立起了有效的考核激励机制。修订了考核工具，持续深化了考核结果的应用和绩效的面谈改进，建立有效的激励办法，完善了营销公司共享机制，持续改进提高了企业的整体绩效和管理水平。

在公司领导的带动下，在全体成员的帮助下，我紧紧围绕成品物资仓储工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现就自己的一年工作作简要总结。

一、抓学习，不断提高自身素质

加强思想政治学习及专业知识学，提高政治素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理等知识，以求不断提高自身素。

二、强化工作职能，搞好成品管理

1、我主要负责砂状、铝法、粒状成品管理，在工作中能够严格要求自己，保证入库、出库、领料的数据准确。

2、当班期间，认真协调入库及准确及时入库。

3、物资发放，能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证成品发货的准确性。

4、报表制作，四点班除了提高发货效率外，还要认真收集数据，合理编制，以自己能力为领导们提供极尽可能准确的数据。

5、做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据情况整理库房，并积极向5s管理靠近。

三、存在问题及明年工作计划

辞旧迎新，在总结本年工作的同时，针对自己工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服。我对明年工作也提出了初步设想，一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念，二是继续加强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶;三是账目方面，我要努力学好计算机为以后的企业资源规划(erp)等网络管理做好充分准备。

面对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在成品组在师玉平主任的领导和同志的帮助的下，我一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的成品保管员。

四、现在的成品管理还存在一下问题：

1、劳务队管理还需进一步加强，其人员的不确定性，工作模式的粗放化，为成品质量及发货效率都带来了极为滞后的不利因素。

2、市场信息收集不够详细。比如硅法发货，在无法控制其不合格品产生的情况下，应提供一定的客户要求信息，以便合理存放。

3、相关部门对质量意识还不够强，甚至有妥协的味道。不合格品怎能熟视无睹，还没有一套合理的相关制度，仅限于简单的不合格申请，万万不能。

4、外购料管理力度不够。到现在为止，还没有一套接受的品质指标，什么指标该接收，什么指标不该接收，做不到一目了然，为使用及退库带来了一定的隐患，也希望不要为外购料加上太多的朦胧意味。

辞旧迎新又一年。在公司领导的带领下，我较好的完成了这一年的工作。我很明白一年的工作中肯定有缺点，也肯定有优点，那么接下来一年的工作就需要将去年一年的优点继续发扬甚至提高，缺点立即改正。不能使得去年的错误延续到今年。所以在每年刚准备开始工作之初，应当把去年的工作做一个完美的总结，来为新一年的工作奠定良好的基础。一年工作完结就需要对这一年的工作进行查漏补缺，为新一年的工作增添信心和目标。使我在公司找到了自我新的定位方向和生活目标，同时也激发我以新的姿态，去迎接新生活!

一、基本工作情景。

1、完成了仓库顺利交接。\_\_年初，我开始接管\_\_仓库管理工作，当时仓库\_\_实物

与帐本都比较乱，为了尽快完成交接，我在督促原\_\_仓库管理员列好帐目的基础上，加班加点建立健全了代理商铺货帐本，\_\_仓库帐本以及各类报表等。2、参与了公司全员大营销活动。1至3月份，公司开展全员大营销活动，每一天员工放号量都异常大，领\_\_的人异常多，作为一名\_\_仓库管理员，保证足够的货源是应尽的职责，最初人手少，仅有我一个，每一天都要到公司提货，每次提货都是四五十部，要搬好几次才能把\_\_从东风路地下室里搬出来，常常把衣服弄的很脏，为了保证足够的货源，三个月来没休过一天班，有力的完成了\_\_后勤保障工作。3、发展了部分cdma集团用户。七月份，积集响应公司领导指示，利用工作之余，积集发展cdma业务，那些日子经常中午不回家，随便在班上吃点就出去跑集团用户，也不顾天气多么热，先后发展了市司法局、市公证处、临邑县公证处等集团用户，为联通发展做出了贡献。

二、基本经验与不足。

1、敬业是干好本职工作的前提。对这一点我是从\_\_仓库交接过程中得到的，由于干\_\_仓库管理工作，首先要对\_\_的型号及性能要熟悉，当时我对\_\_接触不多，几乎是一张白纸，我就下定决心，必须要干好，结果总算把工作整理的有头有绪。

2、干工作要不怕苦、不怕累才能少出漏洞。近一年来，我一向都是忙忙碌碌，从没因苦与累而退缩过，实践证明，我所管理的\_\_几乎没有出现过漏洞，\_\_实物与帐目相符，随时随地理解领导的检查验收。3、干好工作要处理好大家与小家的关系。由于工作忙，不顾家，取得家里人的理解，争取全家人的支持也是干好工作的前提，这也算是我的一点收获。当然，取得以上几点经验微不足道，也有许多让我深思和检讨的地方，在日常工作中，我还缺乏进取主动性，这是我工作中存在的不足也是今后努力的方向。

三、存在问题及明年工作计划

辞旧迎新，在总结本年工作的同时，针对自我工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服。我对明年工作也提出了初步设想，一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念，二是继续加强业务学习，进取争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶;三是账目方面，我要努力学好计算机为以后的企业资源规划(erp)等网络管理做好充分准备。

应对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在成品组在师玉平主任的领导和同志的帮忙的下，我必须能把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的成品保管员。

新的一年里，我将在自我的工作岗位上更加兢兢业业，以脚踏实地工作态度，尽职尽责地做好本职工作，不断提高、完善自我的工作本事，把上级交给的各项工作做的更好。

时间飞逝，岁月如梭，转眼间我到\_\_甲醇厂已经一年多了，在这一年多的时间里，在厂相关部门领导的指导、关心和帮忙下，在相关同事的大力支持和配合下，经过自我认真的学习和努力工作，在转化岗位上，尽到了自我应尽的职责，我由一个对工作空白的学生变成一名合格的员工。

一、加强学习，提高自我的工作本事

当初从学校毕业后进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身实践操作过，对于煤制甲醇技术，尤其是转化岗位雾里看花，为了尽快适应这一主角，自从公司送我们去陕焦化工公司培训的一段时间里，我边工作，边学习，边提高，在这将近近十个月的时间里，我主要学习了各项规章制度，岗位职责，学习如何做好一名操作工的工作，我通读了有关化工、煤制甲醇方面的知识，还有电、仪等方面的设备维护和保养知识，在努力学习的同时，还不忘向师傅们虚心的请教，学习他们的工作态度、工作效率、工作进取性。慢慢的我开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本理论，明白和熟悉了开停车步骤，如何才能保证安全操作不出事故，怎样才能节省水、电、气，给单位节省成本，怎样才能加强操作技能，提高工作效率和质量，创造出更好的效益来……

二、工作进取主动，尽职尽责

工作中，我进取主动，尽职尽责。尽管自我只是一名普通的工人，但我明白，再大的机器设备，一颗螺丝钉松动了也不行，在坚定的信念下，我每每上班期间，深入岗位了解和查看设备运行、工艺状况。及时有效地排除各种隐患和问题，保证了生产的安生顺利进行。同时，还主动地跟同事们交流和探讨工作中碰到的新问题，查询有关的资料和信息，不定期地向领导汇报个人的工作情景。保证工作的质量和效率稳中有进，向着更高的方向发展。

三、培养进取思想，不断提高个人综合素质

问渠哪得清如许，为有源头活水来，为了更好的服务于工作，不断的学习提高是我汲取知识和提高个人素质的主要方法。正确地对待工作，培养进取、乐观、向上的阳光心态和阳光思维。正确处理好人际关系，做到尊重领导，尊重同事，协助、配合好团队工作，尽可能站在全局角度研究问题，主动出谋划策，分忧解愁。时刻以有文化、有思想的的先进员工来严格要求自我。

回想这一年多在工作中既有辛酸也有欢乐，过去的一年风风雨雨似乎都浮此刻眼前，我十分感激领导和同事们对我的信任、支持和栽培了我，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社会经验。增强人与人之间的沟通让明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

在今后的工作中，我会认真的做好每一天的工作，进取主动，不断充实自我，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所\_用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自我，为我公司的发展贡献自我的力量和智慧。

<

★ 公司年度自我工作总结报告范文五篇</span

★ 20\_公司年度工作总结汇报范文五篇</span

★ 公司年度工作总结与下年计划范文</span

★ 公司年度会议总结范文5篇</span

★ 公司会议总结报告优秀范文5篇</span

★ 公司年终工作总结报告与计划范文</span

★ 公司员工个人工作总结优秀范文5篇</span

★ 20\_集团公司年终工作总结范文</span

★ 运输公司年终工作总结与计划范文五篇</span

★ 公司员工考核工作总结范文</span[\_TAG\_h2]生产企业年度总结三

20\_\_年是和美华集团快速成长的一年，集团在“加快人才队伍建设，深化服务质量管理，为优秀用户创造价值”的年度主题的指引下，顺应了时代要求，抓住了历史机遇，加快了人才队伍建设，深化了服务质量管理，提高了为优秀用户创造价值的能力，加快了企业战略转型，推动了企业的快速发展。

1、企业文化和经营理念的持续创新

和美华文化是和美华企业的灵魂，它决定着企业的发展方向，是推动和美华事业发展的不竭动力和力量的源泉。

“共创、共建、共赢、共享”的企业核心价值观，是基于共同的目标和愿景，打破传统的雇佣制，去除“打工”心态，建立企业、员工、用户事业合作伙伴的关系定位，实现共同发展和进步的具体体现。

随着集团事业的发展，企业核心价值观逐步深入人心。大部分总经理人员实现了自我超越，思想上、观念上与时俱进，对行业的认识提升到了一个全新的高度，思想提升到了一个新的境界，看到了历史和行业的发展机遇，形成了新的发展理念，积极践行“科技占市场，服务得天下”的经营理念，把高科技型的产品和系统的服务能力作为为用户创造价值的基础。

企业文化逐步落地生根，按照“精、准、细、严”的精细化管理思想，深入推动了精细化管理水平，深化了流程管理，积极践行“迅速反应，马上行动”的工作作风，倡导“狼性文化”，坚决剔除了不认同文化和战略的员工，激活组织，管理下沉，和美华文化正逐步落地生根，成为我们共同的行为，初步形成了内部的凝聚力和外在的竞争力。

2、实施科技领先战略，加快了技术营销模式的实施

集团加快了科技领先战略的实施，加强了技术与市场的有机结合，使产品更贴近各地区不同的市场和用户需求，加快了技术成果的转换推广和应用工作，实现产品的升级换代。

饲料行业是依赖于和服务于养殖业的行业，优秀的a类养殖户代表着中国养殖业的未来，实现同优秀客户共同发展是饲料企业唯一的出路。集团在“加快人才队伍建设，深化服务质量管理，为优秀客户创造价值。”的年度主题的指引下，大部分的总经理人员树立起了危机意识，逐步走出了低水平的价格竞争，加快了

技术营销模式的实施，以不断的开发优秀用户为导向，确立了以“专业技术+系统能力”为核心的新的价值驱动体系。总部市场部、技术部、品管部、技术服务中心协同各公司总经理人员，为培养开发a类客户的能力，加快高科技型产品的推广，做出巨大的努力，加快了集团营销战略的转型。

3、树立了“大服务”的经营理念，深化了用户关系与服务质量管理

伴随着外部环境正快速的变化，集团公司及时确立了“科技占市场，服务得天下”的经营理念。绝大部分经理人深刻认识到：通过科技领先塑造产品力，深化服务质量管理的重要性和必要性;通过高科技的产品和系统的服务能力，不仅仅是为用户创造价值的需要，也是企业生存发展的需要。在服务战略理念形成共识后，集团明确形成了服务战略实施的基本流程，针对大众市场设计实施了六项综合服务项目，针对优秀的a类用户设计实施了十二项服务项目，先后成立了济南、泰安、莱阳、临沂、巢湖等9个检测服务中心。建设总部、分(子)公司、基层营销公司三级服务平台，变营销为服务，建设服务队伍，提升系统服务能力，初步构建起了服务体系，服务质量和服务过程管理正不断地得以改进与深化。

以发展养殖业为基础，加快了合作社的运营管理;积极将农民组织起来，成功运营了50多个养殖专业合作社，积极推进生产经营一体化，推进标准化养殖，努力探索新的经营模式。

4、建立起了基于战略导向的人力资源整合与开发体系

视人才为企业唯一的资源和最大的财富。建立起了科学的人才引进体系，引入了监督约束机制和竞争淘汰机制，形成优胜劣汰的组织氛围，形成以创造价值和价值分配为核心的考核激励共享机制。

建立起了一整套规范的程序，建立起了人才培训开发体系。把外部引进和内部培育有机结合起来，逐步实现了经理队伍从“业余选手”到“职业经理”的实质性转变。

建立了后备人才制度，深入推进人才第一战略，建设出了一支数量充足、素质优良、专业配套、结构合理的后备人才队伍，支撑起了企业可持续发展能力。

5、坚持持续创新，初步建立起了系统的运营管理能力

集团实行集体领导，发挥集体智慧，提高了决策水平，制定了科学的发展规划和经营管理计划，提高经营管理水平，持续推动整个集团的规范化、精细化管理水平。

完善了分(子)公司“生产基地化、营销公司化、经营网络化”的治理结构和经营机制，建立以价值创造和价值分配为核心的利益分配机制和发展机制。绝大部分经理人建立起了职业经理人的意识，明确自己的角色，摆正股东、董事、监事、经理的关系，形成了各司其职、科学规范的决策机制、经营机制和运营管理机制，完善了内部充分授权的自主创业机制。

6、健全了总部职能体系，形成了总部领导下的分(子)公司组织机构集团组织架构形成了决策层、职能层和执行层三个主要层次。

第一个层面是总裁班子，是最高决策层，保证了集团经营决策的科学化、民主化，制定了科学的发展规划和经营管理计划，实施战略管理;集团总部设立经营委员会，为集团的正确决策以及实施战略管理方面发挥了重要的作用。

第二个层面是集团总部职能部门，集团设置九个职能部门和一个审计中心，总裁办公会是集团最高行政会议，对持续推动各公司的经营管理水平的提升发挥了重要的作用。同时，在职能层与执行层之间设计了事业部(片区)层面，正在初建尝试运营中，逐步使集团组织结构向平行网络式结构转变。

7、总裁办、企划部强化了服务和管理职能

持续修正了管理制度、工作流程和作业标准，严肃了制度的执行，建设“报刊、网站、短信”三位一体的信息体系平台，加强协调工作，严肃了总部决定的学习和督办工作，保证了集团部署的各项工作得到落实，保障了集团工作的正常、高效运转，对分(子)公司形成强有力的服务和支持。

企划部加强了企业文化建设，建立了统一的vi企业形象识别系统，提升了企业形象，通过报刊、网站、广告宣传、行业会议、重要活动组织等传递企业文化，提升了企业形象，塑造品牌卓有成效。

8、采购中心和技术部做出了突出的贡献

在严肃执行采购管理制度的基础上，建立了一整套科学决策的分析机制，强化了采购队伍建设，提高了采购职业化能力，优化了供货渠道，建立起高效的信息情报体系，形成科学分析原料波动预警机制，建立起了快速反应机制和决策机制，准确有效地指导了各分(子)公司的原料采购，提高了企业赢利水平和竞争能力。

技术部通过新技术、新原料的开发、新产品的推出，实现了500万元的隐性利润，实现了产品升级换代。

9、集团财务部极大地促进了企业规范化管理

集团财务部积极推动财务转型，提升服务能力，全面参与企业经营管理。严肃了制度的制定与执行，建立、健全、完善了各项经营管理制度;着力提升了财务人员服务能力和综合素质，持续提升了规范化、精细化管理;积极深入地参与企业经营管理，建立起集团财务预警体系;完善了岗位工作标准与内部控制流程。集团审计中心健全了财务与审计监督体系，查处了各种违纪行为，通过加大惩处力度，达到了服务、规范、监督的目的。

10、各基地公司以流程管理为核心，持续深入推动精细化管理

树立了全员品质管理意识，树立了全员服务营销理念，不断完善内部管理制度，大力开展职业技能培训，深化生产品控的流程化、标准化建设，持续进行了流程再造，持续提高了精细化管理水平。

11、深化了营销模式管理，细化了营销活动管理

为全面落实集团四个市场基本策略，针对大众市场，深化深度整合市场营销模式的实施与管理，初步建立起了具备服务和管理功能的综合型营销队伍。

细化了对本土化营销人员的管理，尤其是营销活动管理;以兽药为切入点，加快了推动兽药的网络化经营，逐步实现从经营产品到经营网络的转变。

加快了技术营销模式实施与管理，强制性提升专业技术和系统服务能力，开发a类用户的能力有了很大的提高，加快了高科技新产品的市场推广，正逐步从被动跟随市场，逐步实现主动引导市场。

12、建立起了战略导向型的绩效管理体系

绩效管理是20\_\_年度管理重点之一，建立起了有效的考核激励机制。修订了考核工具，持续深化了考核结果的应用和绩效的面谈改进，建立有效的激励办法，完善了营销公司共享机制，持续改进提高了企业的整体绩效和管理水平。

**生产企业年度总结四**

辞旧迎新又一年。在公司领导的带领下，我较好的完成了这一年的工作。我很明白一年的工作中肯定有缺点，也肯定有优点，那么接下来一年的工作就需要将去年一年的优点继续发扬甚至提高，缺点立即改正。不能使得去年的错误延续到今年。所以在每年刚准备开始工作之初，应当把去年的工作做一个完美的总结，来为新一年的工作奠定良好的基础。一年工作完结就需要对这一年的工作进行查漏补缺，为新一年的工作增添信心和目标。使我在公司找到了自我新的定位方向和生活目标，同时也激发我以新的姿态，去迎接新生活!

一、基本工作情景。

1、完成了仓库顺利交接。\_\_年初，我开始接管\_\_仓库管理工作，当时仓库\_\_实物

与帐本都比较乱，为了尽快完成交接，我在督促原\_\_仓库管理员列好帐目的基础上，加班加点建立健全了代理商铺货帐本，\_\_仓库帐本以及各类报表等。2、参与了公司全员大营销活动。1至3月份，公司开展全员大营销活动，每一天员工放号量都异常大，领\_\_的人异常多，作为一名\_\_仓库管理员，保证足够的货源是应尽的职责，最初人手少，仅有我一个，每一天都要到公司提货，每次提货都是四五十部，要搬好几次才能把\_\_从东风路地下室里搬出来，常常把衣服弄的很脏，为了保证足够的货源，三个月来没休过一天班，有力的完成了\_\_后勤保障工作。3、发展了部分cdma集团用户。七月份，积集响应公司领导指示，利用工作之余，积集发展cdma业务，那些日子经常中午不回家，随便在班上吃点就出去跑集团用户，也不顾天气多么热，先后发展了市司法局、市公证处、临邑县公证处等集团用户，为联通发展做出了贡献。

二、基本经验与不足。

1、敬业是干好本职工作的前提。对这一点我是从\_\_仓库交接过程中得到的，由于干\_\_仓库管理工作，首先要对\_\_的型号及性能要熟悉，当时我对\_\_接触不多，几乎是一张白纸，我就下定决心，必须要干好，结果总算把工作整理的有头有绪。

2、干工作要不怕苦、不怕累才能少出漏洞。近一年来，我一向都是忙忙碌碌，从没因苦与累而退缩过，实践证明，我所管理的\_\_几乎没有出现过漏洞，\_\_实物与帐目相符，随时随地理解领导的检查验收。3、干好工作要处理好大家与小家的关系。由于工作忙，不顾家，取得家里人的理解，争取全家人的支持也是干好工作的前提，这也算是我的一点收获。当然，取得以上几点经验微不足道，也有许多让我深思和检讨的地方，在日常工作中，我还缺乏进取主动性，这是我工作中存在的不足也是今后努力的方向。

三、存在问题及明年工作计划

辞旧迎新，在总结本年工作的同时，针对自我工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服。我对明年工作也提出了初步设想，一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念，二是继续加强业务学习，进取争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶;三是账目方面，我要努力学好计算机为以后的企业资源规划(erp)等网络管理做好充分准备。

应对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在成品组在师玉平主任的领导和同志的帮忙的下，我必须能把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的成品保管员。

新的一年里，我将在自我的工作岗位上更加兢兢业业，以脚踏实地工作态度，尽职尽责地做好本职工作，不断提高、完善自我的工作本事，把上级交给的各项工作做的更好。

**生产企业年度总结五**

时间飞逝，岁月如梭，转眼间我到\_\_甲醇厂已经一年多了，在这一年多的时间里，在厂相关部门领导的指导、关心和帮忙下，在相关同事的大力支持和配合下，经过自我认真的学习和努力工作，在转化岗位上，尽到了自我应尽的职责，我由一个对工作空白的学生变成一名合格的员工。

一、加强学习，提高自我的工作本事

当初从学校毕业后进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身实践操作过，对于煤制甲醇技术，尤其是转化岗位雾里看花，为了尽快适应这一主角，自从公司送我们去陕焦化工公司培训的一段时间里，我边工作，边学习，边提高，在这将近近十个月的时间里，我主要学习了各项规章制度，岗位职责，学习如何做好一名操作工的工作，我通读了有关化工、煤制甲醇方面的知识，还有电、仪等方面的设备维护和保养知识，在努力学习的同时，还不忘向师傅们虚心的请教，学习他们的工作态度、工作效率、工作进取性。慢慢的我开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本理论，明白和熟悉了开停车步骤，如何才能保证安全操作不出事故，怎样才能节省水、电、气，给单位节省成本，怎样才能加强操作技能，提高工作效率和质量，创造出更好的效益来……

二、工作进取主动，尽职尽责

工作中，我进取主动，尽职尽责。尽管自我只是一名普通的工人，但我明白，再大的机器设备，一颗螺丝钉松动了也不行，在坚定的信念下，我每每上班期间，深入岗位了解和查看设备运行、工艺状况。及时有效地排除各种隐患和问题，保证了生产的安生顺利进行。同时，还主动地跟同事们交流和探讨工作中碰到的新问题，查询有关的资料和信息，不定期地向领导汇报个人的工作情景。保证工作的质量和效率稳中有进，向着更高的方向发展。

三、培养进取思想，不断提高个人综合素质

问渠哪得清如许，为有源头活水来，为了更好的服务于工作，不断的学习提高是我汲取知识和提高个人素质的主要方法。正确地对待工作，培养进取、乐观、向上的阳光心态和阳光思维。正确处理好人际关系，做到尊重领导，尊重同事，协助、配合好团队工作，尽可能站在全局角度研究问题，主动出谋划策，分忧解愁。时刻以有文化、有思想的的先进员工来严格要求自我。

回想这一年多在工作中既有辛酸也有欢乐，过去的一年风风雨雨似乎都浮此刻眼前，我十分感激领导和同事们对我的信任、支持和栽培了我，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社会经验。增强人与人之间的沟通让明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

在今后的工作中，我会认真的做好每一天的工作，进取主动，不断充实自我，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所\_用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自我，为我公司的发展贡献自我的力量和智慧。

<

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找