# 2024年印刷企业年度工作总结(精选7篇)

作者：星月相依 更新时间：2025-03-05

*印刷企业年度工作总结一20xx年初，经组织选派，我有幸成为\*\*\*\*企业联络员，进驻洮南市红日毛纺织有限公司开展服务联络工作。洮北市红日毛纺织有限公司是从事粗纺呢绒、制条、梳绒、絮片、洗毛和炭化等羊毛制品的生产加工企业。20xx年，通过市政府...*

**印刷企业年度工作总结一**

20xx年初，经组织选派，我有幸成为\*\*\*\*企业联络员，进驻洮南市红日毛纺织有限公司开展服务联络工作。洮北市红日毛纺织有限公司是从事粗纺呢绒、制条、梳绒、絮片、洗毛和炭化等羊毛制品的生产加工企业。20xx年，通过市政府招商引资，该公司与天津市红旗毛纺厂和天津市双剑台球呢有限公司合作建设粗纺呢绒加工项目，实现当年建设当年投产，红日毛纺从原来年销售收入不足200万元的纺织小厂一跃成为现在拥有洗毛、碳化、制条等7条生产线，可生产4个系列粗纺产品，年生产能力达120万米的大型毛纺企业，再现了洮南纺织“五朵金花”的辉煌。20xx年，红日毛纺在我市优异的投资发展环境带动下的成长迅速，但企业在快速发展的同时，面临的困难也相应的增多了。在具体工作中，我针对企业的实际困难，开展了如下几项工作：

在红日毛纺与天津市红旗毛纺厂和天津市双剑台球呢有限公司合作建设粗纺呢绒加工项目的过程中，为保证项目能尽快的投产达效，我为其提供了“代理式”、“保姆式”的全程服务。当企业在项目建设过程中遇到困难时，不推、不拖，主动听取企业的想法和意见，与相关职能部门沟通协调，尽快促成问题解决。为企业想在前、做在前，积极努力，多方协调，在最短的时间内帮助企业顺利的办理了土地、环保等筹建相关手续，为项目建设赢得了宝贵的时间。经过不懈努力，红日毛纺粗纺呢绒加工项目已于20xx年10月初建成投产，当年实现工业总产值4700余万元。

与发达省市相比，洮北的民营企业大多数处于弱势，更需要我们用心来呵护。为提高企业的竞争力，使其在激烈的市场竞争中站稳脚跟，在红日毛纺粗纺呢绒加工项目建成，企业开始正式生产运营后，我扎根企业，了解企业的所求所需，利用部门职能积极为企业争取资金扶持，促其早日将企业做大做强。20xx年末，面对企业缺乏生产流动资金的难题，我的在部门领导的支持下，通过与市政府和财政部门的沟通与协调，帮助红日毛纺向市财政申请了100万元的无息贷款，使企业打破了资金“瓶颈”，促进企业走了平稳快速的发展轨道。

20xx年，红日毛纺通过扩能项目建设、平稳良好运营，企业得到了快速的发展壮大，但企业的管理水平并没与企业的发展同步提高，企业在生产运行中仍然沿用过去家族式的管理模式，企业管理创新的步子迈不大甚至是迈不开，长此以往必将严重影响企业的持续发展。针对这项突出问题，我加强了与企业负责人之间的沟通和交流，通过摆事实谈趋势、举例子言得失，共同分析企业管理中存的不足，研究改进方法，努力改变旧机制，提高企业的管理水平，力争让企业形成一套新的，更适应企业快速发展需的管理模式。通过不懈努力，目前红日毛纺企业负责人的管理理念已经开始更新，一支素质高、能力强的管理队伍正在企业内部逐步形成。

回顾一年以来的企业联络员工作，组织的帮助和企业的信任使我在工作中体现了自身的价值，提高了服务企业的信心，端正了工作态度，所服务的企业取得了长足的发展，所做的各项工作也得到了部门领导和企业负责人的肯定。但就自身而言，我做得还很不够，比照组织上对我的要求还相距甚远。在联络服务企业的工作上，大局意识还不够强，在思想上，还存在着急躁和激进的情绪。今后，我要继续坚持不懈地强化服务民营经济工作，勤于思考，勇于实践，不断适应新形势，不以成绩而自满、不以工作而自恃，以开拓创新、求真务实的精神，为洮北民营经济的腾飞做出自己应尽的贡献。

**印刷企业年度工作总结二**

根据《市粮食局关于做好20xx年粮食收购企业年度报告工作的通知》(津粮检查[20xx]1号)文件要求，为进一步完善粮食收购市场主体监管机制，规范市场主体收购行为，按照《粮食流通管理条例》的有关规定，新区粮食局协同新区各行政审批等部门对本区20xx年度26家粮食收购企业进行了核查。现将粮食收购企业年度报告工作情况如下。

为进一步完善粮食收购企业管理，按照“两比对，双随机”的检查方式要求，新区粮食局制定了监管工作方案，成立了粮食收购企业检查组，深入到所管辖的粮食收购企业广泛开展国家粮食收购政策、法规知识的宣传，并将核查内容和核查程序通过政务信息平台和电子邮件等方式送达企业，确保粮食收购企业核查工作有序开展。

新区粮食局在企业报送年度报告信息与区审批部门提供的信息比对的基础上，全面核查了管辖区域已取得粮食收购许可证的企业是否具备粮食收购资格，在从事的粮食收购活动中是否执行了国家有关法律、法规、规章及粮食收购政策，有无涂改、倒卖、出租、出借粮食收购许可证行为的，并按照15%的比例对中储粮(天津)仓储物流有限公司、天津港保税区永和昌国际贸易有限公司、稼丰(天津)国际贸易有限公司、禾晟(天津)国际贸易有限公司、天津华信商贸有限公司等收购企业的经营场所、台帐、资质等情况进行实地检查，确保粮食收购企业的核查工作保质按时完成。

(1)主动申请注销《粮食收购许可证》的有2家企业，分别为：汇润(天津)国际贸易有限公司、天津泽州粮食贸易有限公司;

(2)新申领《粮食收购许可证》的有4家企业，分别为：中储粮(天津)仓储物流有限公司、天津港保税区永和昌国际贸易有限公司、稼丰(天津)国际贸易有限公司、禾晟(天津)国际贸易有限公司;

(3)变更企业法人代表的有4家企业，分别为：嘉年华(天津)国际有限公司、天津塘沽国家粮食储备库、北大荒米业集团有限公司、天津北大荒龙江物流有限公司。

**印刷企业年度工作总结三**

回顾一年来人事部的各项工作，在维护员工的合法权益，积极营造和谐、稳定的企业环境的基础上，加强本部门所属员工政治教育和管理，牢固树立责任意识和管理意识，严格按照企业管理制度做好各项人事管理工作，一年来取得了一定的成绩，现将20xx年人事部工作具体总结如下：

一、强化责任意识，明确管理分工

一年来人事部在组织实施企业各类政治教育活动的同时，不断加强了本部门政治思想教育，切实将做好政治思想教育视为做好人事管理工作的基础，通过利用每周、每月开部门例会和工作不忙的情况下，以总结工作，查摆和纠正不足，开展学习企业行政管理制度和工作职责、工作程序和各项企业政治理论学习内容的方式，不断提高了所属人员的政治修养。

教育所属员工树立爱岗敬业的工作思想，以饱满的工作热情和十足的信心全身心的投入到工作当中，严格落实工作责任制，年初对所属部门人员工作进行了明确分工，并制定了人事部日常工作明细表，认真予以执行落实，为人事部各项工作全面、正常、有序进行打下良好的基础。同时也逐步提高了人事管理水平和工作效率。认真做好企业招聘工作，合理定岗定员，降低人员成本，提高工作效率。

二、降低人员成本，提高工作效率

xx行业属人员密集性行业，人员流动性较大，有时因人员不能及时招聘到位，势必会影响工作的正常进行，因此，今年人事部重点抓好招聘工作，通过在晨报发布招聘广告、户外放置招聘水牌、以及与技校取得联系，签订实习协议等方式进行人才的选用，并对应聘资料进行筛选、储备，除此之外，人事部加强与各部门员工之间的联系，鼓励员工推荐身边的朋友到xx工作，这是一种人才来源途径较广的方法，也起到了良好的效果，通过以上的举措，保证了各岗位工作的正常开展，与此同时，对各工作岗位深入进行分析研究，进行合理定员，确保工作效率化。

三、认真抓好员工薪酬管理工作，维护员工合法利益

薪酬是单位对员工的贡献包括员工的态度、行为和业绩等所做出的各种回报，是员工比较关心和敏感的问题，今年人事部在员工薪酬管理方面，首先根据总经理的指示，在年初开始对全体员工的工资水平进行了重新调整，结合工作岗位分析和社会平均工资水平，重新制定了各岗位工资标准。同时在员工工资调整和职位晋升的工作中坚持公平、公正原则，对符合条件的员工及时上报总经理给予调整工资和职位晋升。

**印刷企业年度工作总结四**

20xx年在各部门的协调配合下，我们紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面工作都取得了显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“热情、顽强、向上”的企业精神，大力倡导和践行适应时代发展的经营管理理念，同心同德、真抓实干，基本完成了年度生产经营计划，企业各项主要经济指标均达到了历史最好水平。

公司全年完成产值x万元，比上年同期增长 %；完成销售收入 万元，比上年同期增 %；实现利税 万元，比上年同期增长 %；工业增加值 万元，比上年同期增长 %。并对年初提出企业存在的问题，大部份予以落实。

安全生产和软硬件基础环境是公司得以生存发展的根本。在全年的工作中，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全教育，提高员工们的安全意识；生产部坚持每周例行的检查以及日常巡查工作，同时公司也坚持定期不定期的抽查跟踪，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，安全事故得到了有效的遏制。

20xx年，公司在软硬件基础环境建设上有了较大突破。首先，随着新人的增多和生产任务的加大，原有的车间管理结构已不能完全适应新的发展形势。因此，我们一直在谋划基层一线管理干部的培养和储备问题。我们通过层层推荐、筛选和广泛的征求意见，在一线青工中选拔了五名车间主任助理，同时还确定了一批重点培养和考察的后备干部。像这样大面积的提拔和培养干部，对我们来讲是头一回，为了确保我们选择的正确性，我们制定了公开、公平、公正的选拔机制，并制订严格的公示、培训、考评和试用机制。通过半年来的锻炼，事实证明，大多数同志还是经得起考验的，推荐和选拔也是客观公正的。其次，我们下决心投入了大量的资金，对技术部进行了改造，极大的改善了技术人员的工作条件和环境，有效的提高了技术人员的工作效率。如果单纯的从办公软硬件设施来看，我们的技术部目前在全街道，乃至全区，都是数一数二的。

为了确保全年经营目标的实现，新年伊始，我们就积极筹措资金，加快了征收土地和进行基建的步伐，但往往事与愿违，我们在征收土地过程中，遇到了政策瓶颈，国家的政策是不可抗拒的。面对这种不利局面，为了完成全年的目标任务，我们没有被动的等待和消积的怨天忧人。我们一方面与政府部门联系开展土地扭转工作，另一方面积极的租赁了两幢标准钳工车间，共1800平方的可用生产场地，这个1800平方的场地，大大的缓解了我们下半年的生产困境，但异地生产也给生产成本的增加和管理带来了一定的问题。所以，租赁厂房不是长久之计，从公司中远期的发展考虑，土地扭转这项工作我们还是要继续做下去的。同时我们也已做好了另一手准备，就是说一旦土地扭转工作短期不能实现，我们将在艾贝克公司闲置的土地上做文章。困此，生产部门还要有一个长期面对两地生产管理的思想准备。

今年以来，为了适应新的发展形势，公司人员有了大幅度的增加。目前我们的员工总数已由去年底的153人，增加到181人。由于普遍的发展，而且考虑到本地企业间人员流动的良性循环，我们想在当地招收熟练的一线员工基本上是不可能的。这个问题，今年上半年一度给我们出了很大的难题，而我们最终通过与劳务市场的合作，吸收外地打工人员，以及招收一些徒工基本上顺利的解决了一线人员不足的问题。但外来务工人员的流动性太大，也给我们的管理工作增加了一定的难度。因此，我们今后还是要实实在在脚踏实地的，以招收当地青年学徒培养为主，以吸收外地务工人员为辅，也只有这样才能从根本上解决人员问题。

（1）节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

20xx年，公司面对生产原材料价格不断上涨和产品销售市场价格下压的双重挑战，着力于节能减耗降成本，努力克服资金困难。因此下半年，我们在公司内大力开展励行节约活动，并成立一个“励行节约领导小组”来全面组织和指导这项工作。从节约一滴油、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心计算，从而有效的减少了原材料浪费和资金流失。涌现了不少象钳工一车间主任周宗田同志那样，采用新工艺、新方法，仅一张图纸所下的材料就能节约几千元原材料的先进事迹。

理机构的人员结构，将质检科单列并扩大为质检部，调整和充实了部门领导，制定并实施了一些新的过程质量控制制度。但从实际效果来看，我们的质检人员还有很多工作要做，同时相关部门也还有很多配合不到的地方，尤其是在现场安装过程中，我们还要动脑筋找到更好的控制办法。以往我们讲产品质量，主要是从产品实现过程中来找问题，即在设计、采购、制造、安装调试过程中发现问题、解决问题。但通过我们最近对几个实例的研究和分析发现，我们在产品质量控制上忽略了一个很重要的环节，即产品的销售和合同评审过程。我们有些销售人员，为了能拿到订单，在价格上一味的让步，而且我们的管理机构在合同批准和评审上的省略，造成了低价销售，导致无法从根本上保证高质量产品的先天缺失。俗话说巧妇难为无米之炊，因此这个问题必须引起我们各个部门的重视。

（2）完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。20xx年，公司结合经营管理实际，动员中层以上管理人员在每次例会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。09年新制订了设计开发、生产管理和采购等三个操作规范，修订了《过程检验制度》。在执行制度上坚持人人平等、奖惩都硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

（3）推行办公自动化，提高工作效率。

为了改变传统的办公方式，规范工作程序，提高工作效率，公司在进一步加强计算机的日常维护管理的同时，加快了计算机信息化工程的进程。在网管部的努力下，公司完善了技术信息化管理、销售信息化管理、采购信息化管理、仓库半信息化管理、人力资源信息化管理、财务信息化管理、办公初步自动化等平台，并提倡管理人员尽量、尽快掌握现代化和信息化办公设备，逐步实现无纸化办公。虽然年初我们被认定为市级信息化实施企业，但我们仍然应当清醒的认识到，我们的信息化还没有完成部门之间的接口，我们也还没有实现生产经营管理全过程的模块整合平台，同时我们的人员素质也还不能完全适应信息化管理的要求。因此，我们离真正的信息化实施企业，尚有很大的差距，也正因为如此，才使我们讲了多年的仓库信息化全过程管理，迟迟难以实施。但由于我们多年来已经整合了完备的硬件基础，只要我们下决心，这些问题都是可以短时期解决的。[next]

（4）切实加强物资供应，保证采购物资质量。

为了确保正常生产和20xx年初制定的一系列目标指标的实现，供应部全力以赴，认真做好库房管理工作，及时掌握库房物资数量的动态情况，尽量减少物资压库。在采购中，千方百计实现比质比价采购，对采购市场进行咨询了解，逐一排查，分析掌握生产厂家资质和技术力量，从产品的实用性等多方进行比较，保证采购物资的质量。始终坚持减少中间环节，降低采购成本，提高进销差率。通过努力，20xx年供应部按时到货率、进货验收合格率，与往年相比都有了一定的提高，而不合格率和退货率却有了一定程度的下降。但我们讲，供应部门在上述工作中还有很大的提升空间，包括我们计划的合理性和资金的合理使用，以及对新供应商的资质调查评审和本部门人员的管理等等，都要进一步加强。

在肯定上述业绩的同时，我们也应有一个基本清醒的认识，我们的专职销售队伍在整体发展上还比较薄弱，在公司的销售工作中还没有发挥出应有的作用，这里有我们对队伍管理和引导不力的问题，也有我们销售人员自身努力不够的问题。

在新经济背景下，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，一个比竞争对手学得更好更快的学习能力。建立学习型和创新型的员工队伍是企业人力资源开发的重要途径。20xx年公司制订了后备干部和骨干培训计划，并结合公司发展的实际需要引进了部份专业人员，认真组织开展了中层以上管理人员综合素质培训和iso9001质量管理体系、质量管理基础知识培训，对一些特殊工种委外进行了培训，尤其是着眼企业未来的发展，招收了几名大学生和中专生到基层车间工作，当然我们也要求生产部门，在待遇上不能让他们与一般的徒工相比，否则你就留不住人。通过培训和引进，既提高了公司员工的综合素质，又实现了企业人力资源的不断增值。

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。20xx年，我们将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量,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车间、文明部门；提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。分别组织迎春文艺演出、迎春体育比赛，而且在今年夏天还组织了与外单位的足球比赛、参加了社区运动会和大型慰问演出。通过这些活动，对外树立了良好的企业形象，对内极大地增强了员工对企业的凝聚力，同时极大地鼓舞和调动了员工生产（工作）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。

09年，由于我们对科技开发进行了较大的投入，组织了科技开发队伍，我们的这支队伍连续两年均以10件以上的数量申报专利，公司在上半年被评定为市专利实施企业。三季度，我们的三个产品，也顺利的被认定为省高新技术产品，这在我们街道乃至整个工业炉行业也是第一家。

09年我们在科技开发硬件上做出了一定的成绩，但在宣传和包装上还没有跟上，我们的多数设备出厂后，连一张完整的图像资料都没有，这与我们的科技开发工作力度很不相称。因此，我们还必须加强这一方面的工作，真正做到我们的能力，不光要让政府知道，更应当让用户和市场知道。

20xx年我们虽然做了大量的工作，取得了可喜的成绩，但如前面讲到的，在我们的各项工作中仍然存在着这样和那样的问题，在这里就不一一讲了，总之，公司领导班子对09年全年的工作成绩是持肯定态度的，我们工作中存在的一些不足，我将在节后的职工大会上和相关部门的专题会议上再来进一步的总结。

公司计划在09年确保完成产值6000万元，完成销售任务8000万元，实现增加值2400万元，实现利税900万元。预计投入500万元技改资金，新4000平米厂房和职工食堂及招待所。面对新的任务，困难是有的，但只要我们上下团结一心，克服困难，抢抓机遇，锐意进取，我们的目标就一定能够实现。

公司营业执照、代码证每年的年审工作，是公司顺利开展各项工作的基础，20xx年2月份，顺利完成两证的的年审工作；后由于公司发展需要，资产变更后需进行变更工商登记。于20xx年6月5日顺利完成工商登记和组织机构代码证变更工作，为公司顺利经营打下基础。并配合总经理室及办公室主任收集、整理各项资料，于20xx9月完成资质证书变更工作，为公司顺利发展打下基础。于20xx年9月份完成\*\*\*\*二次供水水箱清洗工作及二次供水卫生许可证的换证年审工作。

对在公司召开的会议，会前做好签到本、茶水、椅子、会议通知、车辆接送等各项准备工作，保证会议按时召开。会后完成记录报总经理室。对在公司外召开的会议及接待，及时按照通知要求做好酒店、车辆等预定工作，并做好相关费用的结算工作。

综合办公室组织各部门、项目部与恶劣天气做战，对管理区域及政务区指定区域积雪进行扫除；5月4日青年节组织公司青年团员参加植物认养活动；5月12日，汶川地震，灾区人民的苦牵动了公司全体人员的心，组织全体员工向地震灾区捐款的活动，三次募捐共筹得善款一万三千余元，物资若干，并于全国默哀日组织部门、项目员工举行默哀仪式；5月28日组织员工参加迎奥运火炬方队，为奥运圣火在xx的顺利传递贡献了自己的力量；6月，组织各项目员工开展“从细节入手，提高服务质量”大讨论活动。8月，完成接待省团支部书记至我司视察团建工作。于3月4日完成公司在《xx物业》上刊登公司信息工作。

综合办公室是一个与其他部门联系最多的部门，在各部门、项目与总经理室之间担当着桥梁的角色，09年在总经理室曹总的引导下，转变工作意识，变为为各项目能顺利开展工作的服务者，在“大项目、小公司”的环境引导下，完成了公司总部的日常管理工作。每月按时交纳电费、电话费、月物资的申领、公司花卉租摆、办公环境的督察及重大节日值班安排工作。

一年来，我时刻秉承“把工作当成学习，把学习当成工作”的信念，努力在日常工作中不断学习。通过电视、报纸、网络等传播渠道及时了解当前形势；通过向身边的领导、同事学习，及时掌握工作方法；此外，我还利用业余时间，自行出资进行提高式在职再教育，以通过不间断的学习来更新知识，从而努力提高自身素质，以不落后于企业发展的要求。

一年来，虽然能按时按照领导的要求完成各项工作，但也存在一些不足，主要表现在：

1、综合协调能力方面欠佳，遇到问题容易急躁，处理问题不够冷静，不能及时抓住领导给予的提升机会。

2、行政工作事多面广，有时考虑问题。

3、物业理论知识水平欠缺。

1、继续搭建好并发挥好行政管理系统的基础平台作用，发挥部门团队的合力，重点做好各部门、项目部的后勤保障的服务职能，继续加强对各部门、项目部的联系，创立公司良好的沟通网络。

2、提升个人综合素质，以适应公司的快速发展。作为行政工作人员，要不断的学习，“见贤思齐，见不贤而内自省”。同时，还需必须要有强烈的时效观念、意识，求真务实的工作作风。

公司是我家，发展靠大家，我渴望公司的成功壮大，所以尽力在自身的岗位上做实、做好，与公司一起成长、成功。

**印刷企业年度工作总结五**

下面是有关制药厂的工作总结

1、实现利润：目标数为000万元，上半年完成000万元，占年计划000％；比去年同期增长000％;

2、销售收入：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划0000％；比去年同期增长0000％；

3、工业总产值：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划的000％；

4、存货周转天数：目标数000天，上半年实绩0000天,比去年同期加速000天；

5、应收帐款周转天数：目标数00天，上半年实绩00天，比去年同期加速0天；

6、产销率：目标数为00％，上半年实绩00％。

（一）重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：000，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸、000丸、000丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

（二）新产品开发和科技进步成果显著，gmp管理工作进一步加强。

根据\"二个开发\"（即市场开发、新品开发）一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100%。

（三）降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率\"屡往低处走\"、销售\"量增利减\"增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在05年降本增效量化考核取得成效的基础上按照\"四定原则\"（即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法）制定了00项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

**印刷企业年度工作总结六**

xxxx年的脚步已迈向身后，回想走过的脚步，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，有淡淡的失落。xx年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在工作上廉洁奉公、务真求实。作为公司的采购人员，我树立“为公司节约每一分钱”的观念。积极落实公司采购工作的要点和完成钢厂协议量的计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。现将主要工作情况总结如下：

在公司领导及公司其他同事的配合与支持下xxxx年里在自己的业务单位江阴长达钢厂共完成采购一万六千多吨的计划量。虽然公司与江阴长达钢厂签订的协议量是每月3000吨，但在行情不稳定的情况下，长达钢厂每月每期都在打折，在这样的情况下我公司还是较圆满的完成了与长达钢厂签订的协议量。

在五月到八月间，在部门领导销售思路的带领下我在本市市场里挨家挨户的发放我公司经营的中板与热轧卷板的宣传资料给市场商户进一步了解我公司经营的钢材品种规格的齐全和价格的实惠在取得一定成果后（期间市场其它商户在我公司拿货也较多）增加了一定的销售的数量。

期间在部门领导的安排下我与新进公司销售部的小陈同事一起去下游市场跑业务，在我们俩共同努力下也新增加了好几家用中厚板和卷板的厂，每月也有70— 80吨的拿货量多的时候有一百来吨。我感受到只要肯出去真心努力的跑客户，总归是会有回报的。

通过这一年来，自己参与的各种工作，我认识到自我力量的不足。尤其是在与客户谈到一些棘手的业务问题时自己不知道如何灵活的处理时，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变自己身上一些局限我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在业务上达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，都是在自己遇到一些棘手的问题不能及时解决，才有所感悟后对自我的要求。我认为自己工作中的不足之处有：

（一）工作中缺乏创新思维

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个人的潜力。通过这一年来，自己共同合作的部门领导和同事，他们都很热心的及时给予了我在工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各种工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断更新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望公司领导和所有同事能够帮助我一同发现问题、解决问题。

（二）沟通不够

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了一些事以后，才发觉同事的的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

**印刷企业年度工作总结七**

光阴似箭，日月如梭，转眼年已圆满过去，回首过去一年，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我却必须面对现实，不仅仅要能工作时埋下头去忘我工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训。

自从201年8月来到电厂工程项目部以来，在项目部领导、项目部同事的关心和帮助下不断的完善提升自己。过去一年对于我个人成长显得至关重要，现对过去一年的感慨、总结如下：

一、工作方面：

在项目部领导的信任与支持下，让我成为工程科副科长并主管主厂房等区域施工工作。年是整个工程施工的关键一年，主要集中力量配合安装单位施工，并完成主厂房区域二次结构及室内装修工作。同时为实现#1#2机双投创下有利条件。

年新年伊始，在主厂房框架结构已结顶的情况下，年3月15日#2机汽机房屋面混凝土浇筑完成，标志这主厂房区域工作重点开始进入二次结构和装修。

首先一重大节点倒送电，面对压力迎头而上，积极为倒送电是创造土建有利条件，倒送电涉及到的220kvgis室、6kv开关室、各配电电子间内土建施工以及内部装修。在倒送电期间每天需参加倒送电会议，学会了在会议上能合理的答应业主、安装单位提出的工期要求。通过会后的合理安排，保证了我们土建施工的进度要求，各配电间为倒送电创造了良好的条件。

其次在主厂房内部框架梁柱清水混凝土、内墙、梁侧腻子涂料施工，从中学会了怎么和安装单位之间交叉作业。由于安装单位安装管道，对我们厂房区域内的脚手架存在相碰的情况，为了考虑我们自己的经济效益，绝不出现脚手架拆除前梁柱没有施工的情况。因此过程中我需要合理安排脚手架的搭设时间，并规定班组对于某条梁、某根柱应该在什么时间完成，都对他们做了硬性规定。从而保证了脚手架拆除之前施工完成。在不断的克服安装单位提出的要求中不断的完善自己在施工中的短处。

再次为两台机组年内保证双投，主厂房区域也成为业主、安装单位等关注的重点，要求我们必须为双投提供良好的条件。由于安装单位不能及时的将场地让出。以至于主厂房区域在后期地面面层施工时显现的尤为被动。特别是主厂房13、7m、0m层，其中13、7m层面层施工需等安装单位将临冲管支架、管道、临时办公室等撤离现场时才能施工。致使施工升降机的拆除还没有进行面层施工，为保证13、7m层具备良好的投产条件，在#1机具备条件后3天完成面层施工，#2机具备条件2填完成面层施工，从而得到业主的肯定。0m花岗岩也在#2机168之前全部施工完成，为后期的双投提供了良好的运行条件。

二、施工困难

在这一年的施工中虽然能顺顺利利的完成了各个节点工程，但也存在这各种让我预想不到的困难。

1、在主厂房区域内框架梁施工中，由于和安装单位存在着各种交叉作业，对我来说施工的安全显得尤为重要，如期间的防火、高空坠物等。

2、在装饰装修过程中，对班组人员的控制上不能按计划实施。像对电子间内墙涂料、fc板等装修人员控制不利。以至于在装饰装修上多次受到业主批评。

3、在楼板面层施工中，对地面平整的控制不利于后道工序施工。在后期出现了多次地面重新处理的情况。特别是钢格栅板的调整上。

三、吸取经验、教训

一年的施工过程总结过来，总有些让我感到有些东西应该早一点进入，如在主厂房施工中

1、关于格栅板调安装，特别是汽机中间平台格栅板的安装，由于前期格栅板迟迟未到，导致后期不能再168之前安装完成，在后期安装中，安装困难大大增加。

2、关于屋面防水层施工，没有能早期进入施工，致使后期施工中与厂房后工业化施工相互冲突，产生了“鱼与熊掌不可兼得”的现场。

四、展望未来

今年的主要目标是创标达优，电厂的最终目标是国优金奖。在创优的过程中，涉及到各个方面，如建筑物墙面垂直无渗漏水，墙面、楼面地面平整无裂纹，色调一致，地面无积水、空鼓、阴阳角方正。混疑土结构内实外光，菱角平直，接头平整。各机座所有外露混凝土达到“清水混凝土”效果。这些都是在创标达优中控制的重点。因此需要我更加努力的去把握好每一个细节部位。

结一年来的工作，主厂房区域之所以能够实现安全生产的长期稳定，主要是得益于项目部领导和同事大力支持、鼎立帮助。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，尽管我做了大量的工作，取得了一定的成绩，但与项目部领导的要求，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

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