# 企业年度工作总结(6篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-01-23

*印刷企业年度工作总结 企业年度工作总结一1、认真做好综合办公室的文件整理工作xxxx年1月至11月，按照公司要求拟定综合性文件、报告96份；整理对外发文167份；整理外部收文125份，认真做好公司各类文件的收、发、登记、分发、文件和督办工作...*

**印刷企业年度工作总结 企业年度工作总结一**

1、认真做好综合办公室的文件整理工作

xxxx年1月至11月，按照公司要求拟定综合性文件、报告96份；整理对外发文167份；整理外部收文125份，认真做好公司各类文件的收、发、登记、分发、文件和督办工作，以及对文件资料的整理存档工作。

2、协助公司领导，完善公司制度

根据公司运行工作实际，协助公司领导相继完善了《规章制度汇编》、《员工手册》两本小册子，并根据实际操作需要拟定《加班制度》、《员工宿舍管理制度》等。并根据各项制度执行情况修订《员工制服及使用管理制度》等。

3、完成公司证照年审、变更工作

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，xxxx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 xxxx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xxxx9月完成资质证书变更工作，为公司顺利发展打下基础。于xxxx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。

4、完成公司各项会议、接待工作等后勤工作

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。

5、做好公司活动组织及企业文化宣传工作

09年年初，xx遭遇大雪，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。

6、其他工作

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 企业年度工作总结二**

为进一步增强对印刷业市场的监督治理，更好地规范市场秩序以及印刷经营单位经营行为，有效地匆匆进市场康健、繁荣成长，依据省、市相关文件精神，我局结合实际环境，积极开展了印刷企业年度核验工作。现就此项工作的开展环境总结如下：

20xx年度，我市共有印刷企业(含包装装潢、其它印刷品印刷)16家。在此次年度核验工作中，我市应检印刷经营单位共16家,此中14家均能按时在规定的期限内递交年检资料接收我局的初审、审核和现场检磨练收，xx市瑞祥印刷厂申请刊出印刷经营许可证，四川艺峰印务有限公司未在规准光阴内递交年检材料，依照相关规定暂缓年检。14家印刷企业递交的审核资料真实、精确、完整并顺利通过我局的初审。

(一)增强组织领导。我局领导高度看重此次年度核验工作，并将其列入今年工作的重点，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，确保三到位，即：领导到位、工作到位、责任到位。为确保此次年度审核工作的顺利完成，我局成立了以局长为组长、分管副局长为副组长、审批股、市场股及文化旅游综合执法大队为成员负责具体落实的工作领导小组。

(二)分阶段实施此次年度核验工作

1、鼓吹动员阶段(3月1日至5日)。依据省、市文件精神，依照工作要求，我局积极加大鼓吹力度、加强办事意识，实时召开印刷经营单位业主会议，转达上级文件精神。同时，对参加年检的各印刷经营单位提出此项工作的具体要求，望各经营单位高度看重，积极支持共同主管部门，确保此项工作能如期按质按量地完成。

2、自查送审阶段(3月5日至3月14日)。依照我局会议支配，凡参加年检的各印刷经营单位要认真进行自我反省、自我总结，查找、阐发、办理存在的\'问题。在此根基上，各单位如实精确地写出自查申报，认真填写《年度核验表》，并在规定的期限内上交年检资料，凡逾期不交者，视为自动放弃年审。

3、检磨练审阶段(3月11日至3月14日)。依照既定的工作，我局认真审核各印刷经营单位上交的自查申报及《年度核验表》。同时，我局将市场股、执法大队工作人员分成两组，并由分管副局长亲自带队，对参加年检的14家印刷经营单位进行现场检磨练收，对反省中发明存在问题的场所，我局现场下发整改书，责令现期整改后，经我局验收合格后，经营单位方可营业。同时，我局对14家印刷企业上交的资料进行了认真、详细的检察，且全部通过了初审。

4、总结梳理、查漏补缺、上报阶段(3月14日至15日)。认真总结此项工作的开展环境，梳理归纳此次年检工作中好的做法、好的经验以及仍然存在的问题，阐发其产生的原因，有的放矢并予取予以实时矫正，积极探索构建印刷业市场治理的长效机制。同时，将通过初审的14家印刷企业上报市局复验。

依照省、市文件精神，我局高度看重，全面安排，积极开展20xx年度印刷企业年度核验工作。总体上讲，我市印刷企业目前涌现出成长艰巨的近况，其具体表现在以下几个方面。

1、我市印刷企业自身特点遏制其自身成长。我市共有印刷厂14家，广泛涌现出规模偏小的特点，同时由于受技巧设备、生产本钱、人员资金等方面的制约，适应市场竞争的才能偏低，很难与大企业对抗，势必遏制其自身的成长。

2、市场竞争日趋激烈，僧多粥少。面对供大于求的印刷市场形势，为争夺印刷业务资源，大部分印刷企业采取低价竞争的策略，实行价格大战，残酷拼杀，精疲力竭争夺为数有限的资源。这种低价竞争，在很洪水平上损害了行业内所有企业的利益，也必定影响着整个行业的成长。

3、印刷企业进行市场营销时存在的一些问题。一是我市印刷企业自身营销看念后进，大多处于推销或被动式营销看念阶段。同时，企业自身不注重其企业文化及企业形象的打造和建立，这在很洪水平上影响了适应市场的竞争力，阻碍了企业的成长。二是印刷企业不会用非价格竞争手段。近年来，在市场竞争日趋激烈的严峻形势下，我市大部分印刷企业一味运用价格竞争这一手段，只知价廉的匆匆销作用，而不知印品性能的进步、布局的改进和办事质量的改良对用户的吸引力，结果损害了企业的自身利益和形象，遏制了企业的成长。

1、外树形象，内强素质。各印刷的单位既要更新传统的治理方法，注重企业自身文化的打造以及自身优越形象的建立，同时又要增强企业内部的经营治理，逐步进步印刷财产的竞争力。

2、审慎推进企业经营多元 化。从理论上讲，多元化有利于实现企业的扩张与成长。然则企业多元化必然要环抱核心业务展开，实行与主业相关延伸业务战略，以取得协同效应，匆匆进企业自身成长。

3、树立新机制，匆匆进我市印刷业经济增长方法的改变，使印刷业有序成长。依据我市实际环境，树立订定相符实际的标准体系，使其在印刷工价系数本钱标准等方面形成一个公允的约定，以便有效地避免印刷企业之间的不合法竞争与相互耗损，从而有力推进我市印刷业康健、有序、成长。

**印刷企业年度工作总结 企业年度工作总结三**

各位同仁：<

大家好!

回顾过去的一年，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，在如何做好资金调度，保证工程款的支付，及时准确无误地办理银行按揭和房款的收缴等方面也取得了骄人的成绩。当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，下面我一一向各位领导和同仁汇报：

组织财务活动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部一直人手较少,但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大,尤其是在8月至 12月收缴销售款的期间，现金流量巨大而繁琐，财务部邹治和胡蓉两位同志本着“认真、仔细、严谨”的工作作风,各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。全年累计实现资金收付达2亿3757万元。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。财务部全年审核原始单据12824张，处理会计凭证2179张，准确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今天的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理、合同签定、费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在1-7 月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起筹划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了8月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资2.6亿元，偿还到期贷款4500万元。资金的成功运作保证了长天和东方公司的正常运转，更是继续树立了东方公司“aaa资信企业”的良好形象。

自项目启动以来，一直有多家银行向公司进行信贷营销。为了公司的长足发展，财务部与工行东塘支行建立了信贷关系，以期达到积累企业信誉的目的。我部于3月—5月向银行申请房地产开发贷款3000万元。期间收集、整理了大量资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

招商是本年度的重中之重，招商政策的优劣与否直接关系到公司的生存和发展。财务部协助公司领导做了大量的财务分析和市场调查。全面参与了公司招商政策的制定，为公司制定销售价格、租赁价格，出台各项招商政策和调动招商积极性和主观能动性提供财务参考。

由于董事长、总经理正确的决策和超前的预见，以及全体员工的不懈努力，招商工作取得了可喜的成绩。根据财务统计数据截至12月31日，门店销售：297个、住房销售262个，成交率72.44%，成交额11560万元，实收房款9301万元，尚有未收房款20xx万元，资金回收率为 82.62%;预定门店67套，收取定金139万元。出租自有门店82套，收取定金59万元，出租率53.25% 。在这5个月中，财务部和招商部同心协力，加班加点，尤其是在审批至11月16日的按揭贷款中,表现了两部门不怕苦不怕累的良好工作作风。当月工行东塘支行向公司发放按揭贷款2391万元，创该行月发放按揭贷款的最高记录。确实取得了骄人的业绩。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱;日常成本费用支出比较随意;公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的要求;要么就是执行乏力;也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应该是20xx年财务管理要重点思考和解决的主题，也是每一位长天人如何提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

感谢各位对我本人及财务部的支持，谢谢大家。

**印刷企业年度工作总结 企业年度工作总结四**

20xx年，在公司的正确领导下，分公司以党的十八大精神为指导，按照公司的工作精神和工作部署，带领全体员工刻苦勤奋、认真努力工作，完成各项工作任务，取得优异成绩，促进了公司健康、持续、快速发展。

分公司加强企业管理，梳理业务流程，依靠技术和服务优势积极扩展业务，扩大市场份额，取得了明显成绩。顺利完成20xx年农网升级改造工程38项，供电公司大修技改任务21项；配合主业班组完成抢修、维护、处缺任务96项；完成客户配电工程182项；完成客户小表工程498处，安装小表1786只；县域外在南充安装4000只智能表，完成了燕京35kv和汇源果汁10kv线路迁改工程。20xx年实现营业收入3790万元，完成年度考核指标210%，同比增长162%；实现利润62万元，完成年度考核指标3100%，同比增长223%。

分公司牢固树立“安全为了生产，生产必须安全”的意识，始终坚持“四首先三不准”和“五步六序”的原则，强化对员工的安全教育，舍得资金投入，从硬件上为施工作业安全奠定基础，加强对安全生产的检查，全年未发生一起人身伤亡及以上事故，未发生同等责任及以上的重、特大交通事故，未发生火灾、电气误操作、高空坠落等事故，圆满完成公司年初下达的3个安全长周期目标任务，全年实现安全生产365天。

分公司先后组织二次安全生产专项教育和新工安全技能专项培训，参加学习55人次；参加公司组织的“三种人”培训考试22人，及格21人，及格率95%；组织《安规》培训和考试49人，及格48人，及格率98%。通过狠抓教育培训，员工综合素质明显提高，为各项工作发展奠定人力资源基础。

分公司提高员工工资福利待遇，及时为员工购买了医疗保险并报销相关费用。酷暑期间看望慰问一线施工人员，送去防暑物品，嘱咐施工人员劳逸结合，注重保养身体。春节期间慰问贫困职工，送去单位的关怀，让贫困职工过一个祥和的春节。平时走访生病职工，帮助生病职工解决各类困难和问题，让生病职工感受集体大家庭的温暖。分公司通过关心关爱员工，促进了和谐单位建设，全年未发生影响稳定的事件。

**印刷企业年度工作总结 企业年度工作总结五**

为进一步加强对印刷业市场的监督管理，更好地规范市场秩序以及印刷经营单位经营行为，有效地促进市场健康、繁荣发展，根据省、市相关文件精神，我局结合实际情况，积极开展了印刷企业年度核验工作。现就此项工作的开展情况总结如下：

20xx年度，我市共有印刷企业（含包装装潢、其它印刷品印刷）16家。在此次年度核验工作中，我市应检印刷经营单位共16家，其中14家均能按时在规定的期限内递交年检材料接受我局的初审、审核和现场检查验收，xx市瑞祥印刷厂申请注销印刷经营许可证，四川艺峰印务有限公司未在规定时间内递交年检资料，按照相关规定暂缓年检。14家印刷企业递交的审核材料真实、准确、完整并顺利通过我局的初审。

（一）加强组织领导。我局领导高度重视此次年度核验工作，并将其列入今年工作的重点，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，确保三到位，即：领导到位、工作到位、责任到位。为确保此次年度审核工作的顺利完成，我局成立了以局长为组长、分管副局长为副组长、审批股、市场股及文化旅游综合执法大队为成员负责具体落实的工作领导小组。

（二）分阶段实施此次年度核验工作

1、宣传动员阶段（3月1日至5日）。根据省、市文件精神，按照工作要求，我局积极加大宣传力度、增强服务意识，及时召开印刷经营单位业主会议，传达上级文件精神。同时，对参加年检的各印刷经营单位提出此项工作的具体要求，望各经营单位高度重视，积极支持配合主管部门，确保此项工作能如期按质按量地完成。

2、自查送审阶段（3月5日至3月14日）。按照我局会议安排，凡参加年检的各印刷经营单位要认真进行自我检查、自我总结，查找、分析、解决存在的问题。在此基础上，各单位如实准确地写出自查报告，认真填写《年度核验表》，并在规定的期限内上交年检材料，凡逾期不交者，视为自动放弃年审。

3、检查验审阶段（3月11日至3月14日）。按照既定的工作方案，我局认真审核各印刷经营单位上交的自查报告及《年度核验表》。同时，我局将市场股、执法大队工作人员分成两组，并由分管副局长亲自带队，对参加年检的14家印刷经营单位进行现场检查验收，对检查中发现存在问题的场所，我局现场下发整改书，责令现期整改后，经我局验收合格后，经营单位方可营业。同时，我局对14家印刷企业上交的材料进行了认真、详细的审查，且全部通过了初审。

4、总结梳理、查漏补缺、上报阶段（3月14日至15日）。认真总结此项工作的开展情况，梳理归纳此次年检工作中好的做法、好的经验以及仍然存在的问题，分析其产生的原因，对症下药并予取予以及时纠正，积极探索构建印刷业市场管理的长效机制。同时，将通过初审的14家印刷企业上报市局复验。

按照省、市文件精神，我局高度重视，全面部署，积极开展20xx年度印刷企业年度核验工作。总体上讲，我市印刷企业目前呈现出发展艰难的现状，其具体表现在以下几个方面。

1、我市印刷企业自身特点遏制其自身发展。我市共有印刷厂14家，普遍呈现出规模偏小的特点，同时由于受技术设备、生产成本、人员资金等方面的制约，适应市场竞争的能力偏低，很难与大企业抗衡，势必遏制其自身的发展。

2、市场竞争日趋激烈，僧多粥少。面对供大于求的印刷市场形势，为争夺印刷业务资源，大部分印刷企业采取低价竞争的策略，实行价格大战，残酷拼杀，精疲力竭争夺为数有限的资源。这种低价竞争，在很大程度上损害了行业内所有企业的利益，也必然影响着整个行业的发展。

3、印刷企业进行市场营销时存在的一些问题。一是我市印刷企业自身营销观念落后，大多处于推销或被动式营销观念阶段。同时，企业自身不注重其企业文化及企业形象的打造和树立，这在很大程度上影响了适应市场的竞争力，阻碍了企业的发展。二是印刷企业不会用非价格竞争手段。近年来，在市场竞争日趋激烈的严峻形势下，我市大部分印刷企业一味运用价格竞争这一手段，只知价廉的促销作用，而不知印品性能的提高、结构的改进和服务质量的改善对用户的吸引力，结果损害了企业的自身利益和形象，遏制了企业的发展。

1、外树形象，内强素质。各印刷的单位既要更新传统的管理方式，注重企业自身文化的打造以及自身良好形象的树立，同时又要加强企业内部的经营管理，逐步提高印刷产业的竞争力。

2、审慎推进企业经营多元化。从理论上讲，多元化有利于实现企业的扩大与发展。但是企业多元化一定要围绕核心业务展开，实行与主业相关延伸业务战略，以取得协同效应，促进企业自身发展。

3、建立新机制，促进我市印刷业经济增长方式的转变，使印刷业有序发展。根据我市实际情况，建立制定符合实际的标准体系，使其在印刷工价系数成本标准等方面形成一个公允的约定，以便有效地避免印刷企业之间的不正当竞争与相互消耗，从而有力推进我市印刷业健康、有序、发展。

**印刷企业年度工作总结 企业年度工作总结六**

明确目标抓落实 开拓创新促发展

--公司20xx年度工作总结

20xx年，xx公司在集团党委的正确领导和支持下，紧紧围绕集团“十二五”发展规划和集团第二次\*\*确定的目标任务，紧密结合企业发展实际，抢抓机遇，发展生产，努力克服困难，突出重点、开拓进取、扎实工作，坚持以把企业做强做大为主攻方向，以打造肉类食品强势企业为目标，以党建创新为引领，以转型升级、开拓创新为突破口，以开展主题实践活动为动力，以加强企业内部管理为基础，以加强内控机制、风险防范为保证，认真抓好各项工作的落实。20xx年对于公司而言是机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年，面对生猪价格下跌、成本费用上升及市场疲软等诸多不利因素，公司领导层大胆推进创新管理，及时调整工作思路，狠抓机遇，努力消化不利因素，在逆境中求发展，不仅原有板块保持生产经营的良性发展，还继续加快向外扩张的步伐，短短几个月时间就将分厂带入到正常经营的轨道，取得了突出的成绩。

1、屠宰生猪：460万头；

2、熟肉制品：6200吨；

3、销售收入：266亿元；

4、利 润：9990万元。

为了深入贯彻落实集团指导精神，年初公司党委针对本公司实际情况提出了“强化大局意识，深化机制调整，提高内部管控，确保公司持续稳定和谐发展”的主题实践活动。

今年3月份公司党委召开了第一次\*\*，\*\*明确了未来三年的发展目标，并提出了六大创新原则即在技术层面上的创新、在供应链管理上的创新、在业务流程再造层面上的创新、在质量管理上的创新、在激励机制方面的创新、在内控机制方面的创新。

面对今年肉类市场外部激烈的竞争形势和内部各项生产成本大幅度增加（与去年同比增幅在20%以上）以及受企业内部各种资源条件的制约，今年我公司经营困难之大、任务之重是显而易见的。为了确保经营指标和各项任务的顺利完成，我们的经济工作必须要紧紧围绕实现\*\*确定的发展目标来开展，通过公司\*\*确立的六方位的创新管理原则，提升企业高效管理水平，只有在思想上认识上得到统一才能够解决矛盾、消化费用、克服困难、应对来自各方面的挑战，达到预期目的。

1、加强企业内部精细化管理力度。在公司内部各企业全面推行精细化管理，健全和完善以“净利润考核方案”为主要内容的绩效考核机制，将公司年度指标下达各单位，各单位按季、按月、按日、按部门进行分解，将指标具体化，用数字、数据考核管理，做到每月签订经营目标责任书，按旬召开经济分析会，每月进行奖罚兑现，做到与部门工资发放相挂钩，与经营者职务相挂钩，同时业务数据与财务数据相挂钩，力求结果真实性强，做到公开透明，监督得到强化，重点考核的环节为：

——生猪采购环节：主要是实施宰后定级，利润日核算制度，当日利润的形成与后期市场销售相挂钩，用市场来检验生猪采购的质量、价格是否合理及是否具有竞争力。

——原辅料及包装物的采购，对供货厂家实施招标备案制度，择优选用，定期更新，集体决策。

——销售环节：白条肉定价权集体决策，并与后期利润实现相结合；副产品采取招标制度，每日销售随行就市，获取利润最大化。

——费用开支：逐级报批，实行三级签字制度，努力减少费用开支。

——库存商品：每月盘库，保证库存商品的真实性，避免潜亏。

——能源管理：实行日考核、月兑现的管理办法，减少能源费用。

通过在公司内部全面推行“净利润考核方案”，使企业生产经营所涉及的重点部门在经营管理上得到有效控制，能够及时找出管理中的不足，以便及时决策加以改正，获取利润最大化。

2、完成肉制品生产板块的有效整合。公司第一次\*\*后，公司领导班子通过对公司肉制品板块的现状和未来发展的深入研究和慎重考虑，将两个熟肉制品加工厂进行战略整合，将肉联厂的肉制品车间所有的生产业务、设备、专业人员等战略转移至生产基地，利用几个月的时间对市场销售、产品研发、业务财务手续及人力资源、技术团队建设等方面进行了整合及改革，使通州基地各项资源得到充分利用，销售部门重新构建了“以京津唐为主攻市场，以内蒙、山西、东北、河北、山东、江苏为辅助市场”的“以点带面、稳步推进”的区域开发战略思路，生产研发部门提炼产品概念40余个，成功推广出主导新产品20余种，全面提升肉制品的产量和质量，在目前稳定日产20吨的基础上，在年底前要达到满负荷，要形成新的盈利增长点，形成新的突破。另外，基地利用原有车间进行技术改造，主要进行生鲜产品的精深加工，解决厂地设施不足的问题，建立公司“生鲜食品配送中心”，通过整合实现了：

1）内部资源充分利用；

2）通过转型升级，使公司肉制品、生鲜食品都得以较快发展，抓住市场机遇，增强盈利能力，消化成本费用；

3）利用生猪基地的优势，建设高端市场，进一步从根本上提升品牌的地位和知名度；

4）此项战略整合，为下一步公司内部的整合调整打好基础，目的就是进一步增强企业盈利能力。

3、河北肉类食品有限公司顺利开业，创造佳绩。在集团的大力帮助下，分厂自9月8日试运行至今已逐步迈入正轨，日均屠宰量可达800余头。现已签约的超市有石家庄、邯郸、衡水、邢台，已启动的市场有北京大洋路市场、来广营市场、北大地市场、石门市场、回龙观市场，石家庄桥西市场、怀特市场、白佛市场等。销售团队不断提高服务意识，对产品质量精益求精，目前不仅在天津、石家庄、邯郸、北京等地设立办事处，销售范围已逐步向北扩大到锡林浩特、哈尔滨，向南扩大到湖南长沙等地。11月26日正式营业后，基础设施的改建工作仍将稳步推进，为20xx年营业总收入目标8亿元打下夯实基础。

4、内控机制上。1）应收款管理。公司于2月份下发了《关于对应收帐款管理措施的有关规定》，全面推行先款后货制度，建立帐款对帐机制、预警催收机制，从事前防范到中期监控再到后期的催收追索进一步细化，明确责任，力争把企业的风险点降到最低；2）合同管理。加强合同管理，按流程进行起草、审核、审批、签发、检查，杜绝合同管理风险。

5、抓好渠道转型升级问题。如何实现企业利润最大化，如何具有市场定价权，如何降低成本，必须抓好四个方面的转型升级。1）采购渠道的升级，砍掉原有劣质渠道，建设生猪自采部，面对每年50亿元的生猪采购，一是了解生猪市场行情，不受猪贩子制约。二是保证生猪食品安全，全程管控。三是进一步与猪场合作，实现双赢，降低成本，争取

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