

最新轮胎公司年终总结 公司企业工作总结报告(大全7篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

轮胎公司年终总结 公司企业工作总结报告篇一

一年来，我们在上级部门的指导下，在县建设局的正确领导下，突出“服务为本”这个主题，努力改进工作作风，规范管理，严格执法，房屋发证、房地产抵押登记、城市房屋拆迁、村居私房换证、房地产执法监察、危房鉴定等工作得到有序开展，完成了年初预定的工作目标，为全县经济和社会发展作出了积极贡献。

一、工作简要回顾

(一)房地产产权产籍管理进一步规范。截止___月___日，我局城镇房屋发证户，登记城镇住房_____万，完成年初计划的，与去年同比，增长了，实现微机缮证、微机绘图达到；办理房地产抵押登记宗，抵押额亿元，抵押面积_____万m²；整理产籍档案资料卷，为社会各界、内部业务科室提供查档服务余卷。

(二)房地产交易监理进一步加强。共办理房地产产易宗，交易总额万元，交易面积_____万m²；其中：商品房销售登记宗，销售额_____万元，销售面积_____万m²；私房交易宗，交易额_____万元，交易面积_____万m²；共发放《商品房预售许可证》本，登记备案预售面积_____万m²。

(三)城市房屋拆迁监管力度进一步加大。20__年，我局严格按照规定程序审批拆迁项目，共核发《房屋拆迁许可证》本，批准拆除房屋面积_____万m²，实现拆迁许可证单位发放率达。目前，____山旧城改造工程房屋拆迁二期工程正在有条不紊地进行。

(四)房地产执法监察力度进一步增强。20__年，我们着手清理整顿房地产开发市场，取缔无资质开发，房地产交易市场得到了有序发展。一年来，查处违法交易宗，下发限期整改通知书份；协助法院办理查封、解封过户起；受县政府委托出庭代理房权行政纠纷案起。

(五)危房鉴定职能进一步发挥。20__年，我们共进行危房鉴定宗，鉴定危房面积_____万m²，出具危房鉴定报告份，发出限期拆除通知书份，有效地防止了房屋安全隐患的发生。

二、主要做法

(一)改进作风，强化服务意识

1、强化干部的政治思想学习。20__年，我们认真抓好干部职工的思想道德建设，贯穿于精神文明创建的各项活动中，从而掀起了政治学习的热潮。首先，我们运用政治学习日集中进行学习，局领导班子成员除每月集中学习两次外，还要坚持参加全体干部职工的每月一次的政治学习，同每个干部职工一样做好学习笔记，写学习心得。为了推介好的学习经验，交流学习心得，我们在办公室外设立了“学习园地”，从单位有限的经费中挤出元为每位干部职工订阅了《学习导报》、《半月谈》、《某省日报》等党报党刊。其次，突出重点，有的放矢。

一年来，在全体干部中深入开展了政治思想教育。同时，广泛开展学习竞赛活动以及创建“青年文明号”活动，用活动的形式熏陶干部职工的思想。再次，有意识地着力培养有事

业心、有上进心的进步青年，及时地把他们推荐到建党积极分子培训班，接受组织的教育和培养。

通过正面引导、理论灌输和交心通气等方式深入进行政治思想教育，全局讲政治、讲奉献、爱岗敬业蔚然成风。20__年，有名同志被推荐到建党积极分子培训班，名同志光荣地加入了中国共产党，局支部得到不壮大和发展，被建设系统党委评为=年度先进基层组织。

2、强化干部的业务知识培训。房产工作是一项业务性强的工作，为了提高业务水平，我们采取五条措施狠抓干部职工的业务知识培训。

一是针对全局干部职工业务素质普遍偏低的情况，采取“请进来，送出去”的方式，经常聘请业务知识方面的专家进行授课，必要时，把业务骨干送到前面地区进行培训。二是每星期五下午举行一次业务学习交流。大家一起交流、探讨，相互促进，共同提高。三是开展“传、帮、带”结对帮助活动，手把手把工作经验不足、业务能力欠缺的同志带向成熟；四是积极组织各项知识竞赛，在竞赛中锻炼提高；五是努力为干部职工深造学习创造条件。

对积极要求深造的干部，我们给予充裕时间，给予安静环境。通过以上措施，一年来，我们送出名同志到浏阳市参加产权产籍培训班学习，送出名同志参加全省《行政许可法》培训班学习，为加强我局的产权产籍管理和行政执法能力奠定了基础。业务水平和业务素质的提高，有力地促进了我局各项工作的开展。

3、强化干部岗位目标责任制。为充分调动干部职工的工作积极性和主动性，增强责任感和紧迫感，我们严格执行岗位目标责任制。在总结以往目标责任制和实际完成情况的基础上，做了大量的调查研究，制定了20__年岗位目标管理责任制，使其较以往更为详细完善，科学合理，切实可行，便于操作。

在制定岗位责任书时，因事择人，因人而事，实事求是，既做到一碗水端平，又做到统筹兼顾。为使岗位责任制落到实处，我们实施激励约束机制，奖优罚劣，奖勤罚懒，实行完成任务与出勤补助、岗位津贴、工资资金“三挂钩”，按月考核。每人每月从工资中扣_____元。

轮胎公司年终总结 公司企业工作总结报告篇二

大家好!非常高兴在这团圆、喜庆的场合与大家欢聚一堂，共贺新春。在此我谨代表公司董事会、各领导层向一年来努力工作，拼搏进取的所有职员表示由衷的感谢并致以崇高的敬意。

过去的一年是公司发展至关重要的一年。这一年我们不断利用资本运作和产业发展平台，完善管理机制，并以“打造品质、成就品牌”为宗旨不断要求自己，提升服务质量，全体员工更是本着“把客人当朋友，把员工当家人”的理念通力合作。我们在为客户打造一个健康、便捷、舒适住宿服务的同时，也将温暖播种到了每一个清沐会员的心中!

过去的这一年也是公司发展极为不平凡的一年。我们清沐连锁酒店管理集团从创业至今，历经了十年的成长，投资管理了近100家连锁酒店，遍布长三角地区近20座主要城市，客房总数逾10000余间，并分别在合肥、马鞍山、巢湖、常州、苏州、泰州、扬州、淮安、南通等城市创立了分公司。为了满足不同顾客的核心需求，我们在旗下建立了“商务酒店”“快捷酒店”“假日酒店”“精品酒店”四大品牌系列。成功探索出一条极具特色的自主经营企业发展之路。

现在我可以自豪的跟大家说：这十年的发展和进步让我们已经成为了海内外宾客最喜爱的经济型连锁酒店品牌之一。

我知道，这十年来，公司的每一次进步，每一次辉煌都离不开客户对我们的支持，离不开所有分公司和近百家连锁酒店

的支持和配合，更离不开全体员工辛勤的劳动和努力。

我也知道，我们有过艰辛、有过疲惫、有过困苦、有过心酸，但是也正因为彼此间的信任和努力让我们收获了成功和快乐。

在这里，我再一次向大家表示由衷的感谢。但是近年来，随着酒店服务业的急剧膨胀和市场竞争的不断扩大，我们还必须清醒的认识到公司未来的发展仍然面临巨大的挑战。往后的一年，我们要做的工作还有很多。新的一年，新的起点。我希望公司各部门上下一心，在继续做大做强产业的同时，合理优化资源配置，增强企业团队的凝聚力，强化企业员工的向心力，使得硬件配套设施更加齐全，服务更加细致贴心，争取在未来两到三年内占领华东地区各主要城市，门店突破100家，进而辐射全中国。很多时候我也常问自己一个企业长足发展的动力是什么?答案是：以人为本、团结创新。其实这一直是我们不变的追求，是我们清沐连锁酒店管理集团取得成功的基础，更是我们企业文化的精髓和灵魂。

我始终相信，人生的价值也在于揣着理想，带着信念，朝着自己的目标不断努力。只是在这其中有很多人气馁了、放弃了，最后只得留在原地徘徊，感叹时间都去哪了。今天我可以负责的告诉大家酒店服务仍是一个具有远大前景和潜力的一个产业，也是国家大力支持的一个产业，所以前途是光明的，道路是曲折的!

值此公司十周年庆典之际，让我们一起展望未来，迎接新年，迎接新的挑战。我在此与大家共勉!

最后，祝各位嘉宾、同仁，在未来的20xx年工作顺利，健康快乐!

轮胎公司年终总结 公司企业工作总结报告篇三

为了认真落实我司火灾事故的防范措施，增强全员的消防安

全意识，消除火灾安全隐患，最大限度减少损失，确保存储安全，稳定物流、工作以及生活秩序。加强我部门火灾安全事故的应急工作，让部门全员懂得基本消防知识和自救技能，由保安队组织策划了一次消防演习。

一、消防演习好的方面

- 1、当听到警铃响声时、有绝大部分员工逃生意识较好，在工作现场相互提醒、关掉电源、沿着消防绿色通道进行疏散逃生。
- 2、在集合点现场也看到班组长在集合疏散人群进行清点。
- 3、虽然只是演习、没有发生真正火灾但是这部分员工逃生意识是非常强烈，已经达到了平时培训的要求和标准。
- 4、在疏散逃生过程中消防绿色通道未出现堵塞和拥挤现象。
- 5、值得表表扬的是灭火组成员：王洪波、李边防、陈政权等人在警铃拉响那一瞬间从工作现场，提着灭火器飞奔跑向着火现场进行现场扑救。特对该三名员工各奖励50元进行表彰。

二、消防演习存在问题

- 1、有一部分人员预先有了准备工作在演习时检查不出平时培训效果。
- 2、当听到警铃声响时，有一部分员工逃生的动作是非常快但没有按照逃生的要求去做，如果真正发生火灾这些人员也是在火场被烟雾窒息而死。且有部分员工站在卸货边缘处进行观望，存在较大的安全引患。
- 3、还有一部门员工逃生时不紧张，慢条斯里，反正想是消防演习也不是真正发生火灾一点都不够积极响应。

5、火灾是没有规律性的，任何时间、地点都有可能发生，所以这次演习应该对全员进行疏散，到达集合点培训指导，真正做到全员参与防消结合的方针。

三、消防演习过程

通过这次的消防演习我们感受到科技的发展是迅速的，它已汇集到社会的各个行业。消防器材的品种也在不断更新，从以前的品种单一到现在针对不同的火情，采取不同的灭火武器，使受灾状况减少到最低程度。员工通过亲身参与，一定程度上对火灾事故应急疏散、正确逃生和正确使用灭火器材的技能有了进一步的实际体验。大家认为这次演习很有必要，将促进我部门的消防工作，对我们的消防也积累了一定的经验，同时希望日后相关部门能够经常性地开展消防演习并形成制度，以扩大消防知识的覆盖面。

轮胎公司年终总结 公司企业工作总结报告篇四

1、建立健全规章制度

建立和完善公司规章制度是一个企业运作发展强大的重要保证。规章制度的建立和完善，不仅是对一些具体工作中的薄弱环节起到了制度化形式管理和推动，同时进一步挖掘职工的潜能，调动了职工的积极性。商贸公司在今年上半年建立了经理职责，办公室规章制度，管理科规章制度等，使公司日常工作进入了正规化、军事化，保证公司稳健、快速、健康运作，促进公司的发展壮大。

2、切实加强景区经营秩序

每人负责一片，每月调整一次，对有违反《景区商业门面房准入制度》、《景区商业网点经营合同》和不文明现象采取照相取证等方法，对违反规定的承包人员采取收取保证金，责令退出，收回经营权的办法，使景区商业门面房经营秩序

进一步规范化、有序化，保证每一个游客高兴而来、满意而去。

3、扎实做好门面房承租工作，严格遵守“公平、公开、公正”的原则

商贸公司在今年上半年对景区居民再次进行剩余门面房招租，公司重新制定了商业门面房准入制度，分配方案，及时对外公示，在抓阄过程中请管理处信访办，总公司领导现场监督，严格查处、清退，违反《景区商业门面房准入制度》的人员，做到了程序公开、透明。商贸公司还在新的承租合同中增加了交纳“保证金”条款，对违反合同规定的不服从管理加大处罚力度，确保景区经营秩序的稳定。

4、积极开展评比“文明诚信经营户”活动

针对上一年度门面房管理存在的问题，为了促进景区商业门面房人员遵章守法，商贸公司积极与景区工商分局联系，对景区商业门面房进行一次“文明诚信经营户”的评比工作，经过公司与工商局评比的结果，景区商业门面房共评出2星“文明诚信经营户”3户，3星“文明诚信经营户”2户，极大地调动了广大商户参与的积极性，使公司日常管理更上一个台阶。

5、加大对网点实施的改造，做好服务工作，完成总公司交办的

其他任务

商贸公司是管理单位，也是服务单位，为了更好地让承包户安心经营，商贸公司对大村门面房，步行道原有旧的门面房进行改造，重新做了防水措施，管道改造，线路更换等工作。公司4个商业网点外墙油漆脱落，原有柜台货架陈旧，玻璃破损，公司于3月份对其改造，重新粉刷，更换了新式货柜并增

加了灯光照明、招牌，设立了投诉电话，改善了购物环境。为了创建“全国文明城市”，总公司对老山门门面房、九龙桥门面房进行重新油漆，我公司克服时间紧、任务重等困难，积极联系工人，协调商户，并在工程结束后，组织公司职工对周边环境卫生进行打扫和清理，在规定时间内圆满的完成总公司交办的任务。

1、拓宽思路，寻找新的经济增长点

商贸公司准备充分利用闲置门面房，成立景区纪念品批发部，努力提高纪念品的消费档次，消除低俗纪念品、劣质商品。开《西游记》系列旅游商品。在旅游纪念品的纪念性、实用性、消费性上下功夫，不断开发不同档次的旅游纪念品。公司还对连云港的土特产品市场进行了调研，对花果山景区开设土特产品超市可行性进行了一系列的调查研究，并做了《花果山土特产品超市可行性分析报告》努力使其成为公司新的经济增长点。

2、加大招商力度，积极采取“走出去、引进来”的思想态度

轮胎公司年终总结 公司企业工作总结报告篇五

一、注重学习，内强素质

古语云：“是非明于学习”。为适应好新环境、新工作，应对好新挑战、新要求，我十分重视学习，并通过学习不断提高自身素质，提高为人民服务的本领。一是学习政治理论，提高政治思想觉悟，坚定政治立场。理论是指导我们前进的指挥棒。二是学习政策、法律、法规，提高自己的决策、管理能力，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。

二、端正心态，外树形象

我始终安心工作，静心思考，细心调研，平常心对待，树立了良好党员形象。一是安心基层工作。面对陌生的环境，深感压力，但组织的期望、领导语重心长的嘱托却又增添我做好工作的动力。二是静心思考。在工作中，我能够保持思考的心态，对于任何事情，特别是工作的事情，不只凭一股热情干工作，总经过“三思而行”，对于工作经验及时总结，对于缺点及时改正。三是保持平常心。就是在工作中，始终以一种“平常心”来融入到团队中，投入到工作中，与领导、同事们的关系融洽，得到领导和同事的肯定。从领导交办的专项任务到收拾办公室等细小的工作，我都热情去完成，从不厚此薄彼，从“不以善小而不为”。经常性的“自律、自省、自知”，努力做到“重实干轻享受、重奉献轻索取”，始终保持端正的心态。

三、恪尽职守，任劳任怨

在各项工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，服从领导分工，不计得失、不挑轻重，恪尽职守，任劳任怨。

1、完成半年绩效考核任务35台。

2、每月底及时与五个工作站联系，汇总并上报各工作站及本部考勤记录。向财务提供可靠的工资依据。

3□20xx年为29名新进职工办理了医疗保险的登记录入，并制本制卡。

4□20xx年4至5月为2名职工办理了工伤保险的申报工作。

5、将20xx年养老保险的数据进行了整核工作，并及时上报社保机构，并审核通过。

四、工作中存在的问题

我在日常的工作中只将工作效率放在了第一位，未能把工作做深做细，缺乏“认真”二字，还存在人员不熟悉，业务不熟练。虽是遗留问题，但接手以后未能及时发现，是我工作当中的严重失误。请领导批评指正。

今后在工作当中，无论做什么工作，我一定将“认真”二字牢记心中，把工作做深、做细、做扎实。努力完成领导交办的各项工作任务。让领导放心。

轮胎公司年终总结 公司企业工作总结报告篇六

一、工作态度

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，遵守劳动纪律，有效利用工作时间，保证工作能按时完成。

二、业务能力

多干多学：我初来公司工作，这个工作对于我来说是个新的挑战，但为了尽快上手，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了所做的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。经常同其他业务员沟通、交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

三、为了提高我们的服务水平，我个人认为更应该提供人性化服务

预定人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利索、大方、善解人意、体贴对方，养成使用“您好”、“请稍后”、“请放心”、“祝旅途愉快”等“谦词”的习惯，给人亲密无间，春风拂面之感。每个电话，每个确认，每个

报价，每个说明都要充满真诚和热情，以体现我们服务的态度，表达我们的信心，显示我们的实力。回复邮件、回传传真，字面要干净利落、清楚漂亮，简明扼要、准确鲜明，规范格式。以赢得对方的好感，以换取对方的信任与合作。

我们知道，公司的利益高于一切，增强员工的主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在旅游旺季，大家的努力也得到了回报，也坚定了我们更加努力工作，取得更好成绩的决心。

回顾这这一一年来的工作，我非常圆满地完成了本职工作，这是公司的培养，领导的关心、教育，同事的支持与帮助，包容了我的缺点和错误，教会了我做人做事，才有了自己的今天。今后，我将倍加珍惜，努力学习，勤奋工作，忠实履行好老老实实做人，实实在在做事的宗旨，在领导和同事们给予的舞台上，为公司的发展尽一份责任。在以后的工作中，我将更加努力地工作，“百尺竿头更进一步”。

轮胎公司年终总结 公司企业工作总结报告篇七

1、市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断地变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

2、关于目标任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为有两点值得大家思考：一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品，

要购并药厂，要上市……只有上下统一起来，步调一致，才能往前走，这就需要人家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实，只有可分解的，能实现的目标，才是可行的目标。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不段仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

3、关于学习有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。人家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接受。

就像我们组开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空怀的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就组建有了大局观，也知道了

何以舍小保大，就这样在不断地学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习氛围，来培养一支优秀的团队，但也不要形成教条主义和经验主义，要切记与实践相结合，学以致用，相得益彰。