

企业纳税总结 企业工作总结(大全8篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

企业纳税总结篇一

金鸡高歌去，灵狗迎春来。伴随着皑皑白雪，我们迎来了新的一年。回首过去的二五年，公司广大干部职工在上级的正确领导下，高举邓小平理论伟大旗帜，以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻执行党的十六届五中全会精神，不断加强企业管理、党的建设，深入进行技术创新，大力开展精神文明创建活动，各项工作取得了令人满意的成绩。

回顾二五年以来的工作，公司主要做了以下几个方面：

二五年是雪健公司积累经济实力，扩大小麦精深加工规模，不断拉长产业链条，向着更高目标奋进的一年。针对中国加入，市场竞争日趋激烈的局面，公司领导班子审时度势，根据上级工作安排和粮食加工业的发展方向提出了符合公司实际和时代发展的工作思路：以邓小平理论和党的十六届五中全会精神为指导，按照“三个代表”重要思想要求，努力转变工作作风，求真务实，真抓实干，突出抓好“用人、用工、分配”三项制度改革以及安全储粮和加工销售工作，强化企业的市场竞争能力，不断扩大市场份额，为全面完成市局下达的各项目标任务而努力奋斗。

按照市局下达的《二五年工作责任目标》的要求，今年，公司共实现粮油销售收入亿元，其中工业销售收入亿元，利润万元，各种税金万元，交纳职工“三金”万元，“四无”粮

油率以上，干部职工培训余人次。基层党建和精神文明工作成效明显，干部职工素质不断提高，企务公开、计划生育、综合治理工作全部达标，党风廉政、信访处法、依法治企等工作稳步进行，全年没有发生一起安全事故。公司经营形势稳健，干部职工情绪稳定，为今后的两个文明建设打下了坚实基础。

（一）以发展为目的，做好公司项目建设，不断增加公司的经济增长点。作为省政府重点扶持的十家小麦加工转化龙头企业之一，我们不仅在粮食加工上大做文章，做大文章，还要逐步涉足其他领域的发展，只有这样，企业才更有活力。因此，公司在经过详尽的市场调研和周密的形势分析之后，公司上马了高档挂面生产线项目。该项目总投资万元，于去年月开工建设，现在已进入生产阶段，并在逐步加大生产量和市场占有率。该项目的全面上市，每年可为公司新增销售收入亿元，安排近人就业，在壮大企业实力的同时，也将带动周边农业和相关产业的发展，有力的推动了我市食品工业的发展，为公司的长远发展奠定了基础。

（二）体现以人为本，加强企业管理，建立现代企业制度，不断完善企业内部机制。雪健公司成立几年来，特别注重以人为本，把“用心、负责、开拓、奉献”的企业精神渗透到企业生产经营的各个环节和方方面面，成为每个职工工作行为的指南。一是注重人员的培训提高，建立灵活、高效的用人机制。公司派各级人员参加各种培训、论坛、讲座等，了解了行情，开阔了视野，提高了技能；高薪聘请科技人员参与公司管理工作，借助“外脑”促进企业的发展；从大中专院校招聘优秀毕业生到公司工作，带动现有职工努力学习业务技能，形成良性竞争的局面，这样就充分发挥了干部职工的潜能，用人上做到了人尽其才，良性发展。二是不断加强员工业务技能的提高。公司年初及时制定了年度培训计划，加强了对员工营销知识、业务知识、法律法规等方面的学习，力求员工达到一专多能，更好的为企业服务；三是积极开展岗位练兵活动。公司采用多种形式开展技术比武、岗位练兵

等活动，并在分配上向重点岗位和技术岗位倾斜，带动员工形成学技术、比贡献的良好风气；四是依法治企，依法经营。公司聘请了常年法律顾问，对生产经营的各个环节提供法律咨询、服务，组织员工认真学习了《食品卫生法》、《税法》、《经济合同法》等法规，严格树立依法经营观念。五是关注顾客，优质服务。在收购、销售等业务部门实行承诺服务，将收购价格、小麦质量指标等公开公布，设立茶水站、晾晒场等服务设施，进行顾客满意度调查，设立顾客免费咨询热线和投诉电话，充分体现“以顾客为关注焦点”的经营原则，千方百计为顾客提供优质服务。六是继续实行企务公开，狠抓民主管理制度。对公司重大事项和涉及职工切身利益以及其他需要予以监督的事项作为公开内容，充分保证了公司事务的民主公正，有效地杜绝了决策失误，提高了决策水平；七是狠抓产品质量。公司秉承“制造健康食品、共享成功利益”的经营理念，坚持质量求生存、品牌求发展的战略思想，严格按照质量管理体系的要求操作，本着对广大消费者负责的态度，近年来不断进行科技创新，狠抓产品质量，使“雪健”牌面粉的质量一直保持稳定，知名度不断提高，获得了消费者的好评。在公司所产“雪健”牌面粉获得中国粮食行业协会“放心面”、“河南省免检产品”的基础上，今年又荣获了“河南省名牌产品”，“国家免检产品”等荣誉称号，目前已进如多家大型商业连锁超市销售，在市区、郾城、舞阳、西平等地建立销售点多个，销量稳步上升，树立了“雪健”品牌的良好形象通过加强管理，建立健全各项规章制度，狠抓产品质量，做好服务工作，使公司产品逐渐占领了市场，占稳了市场，赢得全国各地用户的青睐，建立了良好的信誉，雪健面粉畅销全国多个省市，出现了供不应求的良好局面，企业的效益也与日俱增。

（一）围绕中心，突出重点，不断加强和改进党的建设，提高公司领导班子和党员整体素质。今年以来，面对新的形势和任务，公司党总支坚持用时代发展的要求审视自己，以改革的精神加强和完善自己，不断为党的肌体注入新的活力。一是以“五好”为标准，紧扣班子建设，组织制度建设等重

大课题，相继完善了《民主决策程序》、《民主公开制度》、《民主生活制度》、《支部工作制度》等充分反映党员和党组织意愿的党内民主制度，进一步增强了党的活力和团结统一。二是以创建学习型企业为载体，不断加强领导班子建设，公司党总支把提高党员领导干部的思想政治作为党的建设的根本，严格遵守“二、五”学习制度，切实提高了公司领导干部科学判断形势的能力，驾驭市场经济的能力，应对复杂局面的能力，总揽全局的能力，公司内部一切按制度、规定办事已成为每个党员、干部、职工的自觉行为。三是以加强党员队伍的理论学习和业务技能的提高为目的，开展了一系列争创活动，使广大党员的先锋模范作用也得到了较好的发挥，切实提高了党员队伍的整体素质，也充分带动了普通职工的“干事争先”意识，有力地增强了企业发展的活力。四是在维护好公司稳定，抓好生产经营的同时，狠抓纪检、监察、治乱纠风、信访等工作，不断加强党风廉政建设，坚持按制度办事，增加了工作的透明度，创造了良好的内部环境。

（二）坚持“两手硬”的方针，大力推进精神文明建设

在二三年获得省级文明单位称号后，公司对此项荣誉十分珍视，认为文明单位建设是一项长期的任务，决不能有“荣誉到手、创建到头”的思想。为了扩大公司精神文明建设成果，进一步保持省级文明单位的荣誉，营造浓厚的创建氛围，调动广大干部职工参与精神文明建设的积极性，公司成立了创建工作领导小组，按照“高超点、高质量、高标准，年年要上新台阶”的指导方针，在巩固和保持现有文明单位的基础上，积极配合市、区文明委创建部门的工作，及时报送有关文明单位创建材料，以良好的姿态迎接文明单位的复查。在精神文明建设中，我们通过扎实开展创建活动，强力推进文明单位“回头看”，努力美化办公生活环境，积极参加创建活动，加强干部职工思想政治工作等方面的工作，使广大干部职工整体素质进一步提高，遵纪守法、讲文明、讲卫生的观念深入人心，公司呈现出人心凝聚、局面稳定、环境优良的发展势头，有力地促进了生产和经营的发展。

一年来的成绩，是上级正确领导的结果，也是公司领导班子团结一致、全体员工努力拼搏的结果。面对市场瞬息万变的新形势，还应该清醒地看到，公司目前还存在一些不容忽视的问题：一是少数职工观念比较保守，对粮改后市场经济的困难考虑不足，融入市场、建立现代企业制度还有一定难度；二是随着生产和经营规模的扩大，公司人才结构就显得不太合理，特别是缺少具有开拓精神的创新性人才和专业技术人员；三是广大职工工作积极性不够强烈，个人的潜力没有充分挖掘并发挥作用；四是营销力量比较薄弱，与公司的发展形势不太适应，等等。这些问题都需要公司在今后工作中有所侧重，认真研究解决，为长远发展扫清障碍。

企业纳税总结篇二

我公司北京超越金世纪通讯技术有限公司成立于20xx年12月，至今成立已有半年的时间，在这半年里，我公司致力于新产品的开发、研究和寻求合作开发市场，为此公司已投入了大量的人力、物力、财力经过半年的努力，现公司已基本进入正常运转状况：

技术上，我公司的新项目“cy-plcxxx系列电力线载波高速数据通讯模块”在总经理、总工程师陈仲钱为首的技术人员，已经攻克许多技术上难关的研制工作已经进入尾声，并将投入小批量试产。

财务上，已建立了相应的会计制度，并配备了一岗一职，出纳与会计各负其责，由于公司成立不久，各个经营项目，各种产品处于准备推向市场阶段，因而在1-5月份公司投入了大量的资金，包括在公司组建、研发费用支出等等，估计在下半年随着收入的产生公司的财务状况将会有所好转。

市场上，现在公司在产品在未上市前已得到北京电力系统的认可，预计可在下一阶段实现产值，除了自己现有的市场外，公司还打算与有实力的公司强强联手，共同组建销售公司，

配备强劲的销售队伍让企业的产品占有全国市场。

对于企业在今后的发展上，打算以多种经营和现代科学管理方式，在第三年实现年生产能力100万只，产值5000万人民币，税利20xx万人民币，成为电力载波通讯领域的一支独秀。

同时很感谢园区管委会在这近半年的时间里对我公司的帮助！

企业纳税总结篇三

过去的20xx年是极不平凡的一年，真可谓是喜忧参半。我们辛集木业在xx集团领导、各级政府、社会各界的关心支持下，在全体员工的共同努力下，努力克服全国经济形势下行大环境带来的冲击，面对当前社会治安环境不良形势出现强贼袭扰等客观因素情况下，辛集木业团结一致，众志成城，实现了健康、持续、平稳的发展。

继续坚守“国内板材业第一军团”地位，瞄准中高端的市场，按照认清形势、找准位置、积极进取、稳中有进的总体思路，以经济效益为中心，以科学管理为主线，以质量为前提，安全生产为重点，主动适应市场需求变化，有效化解各种危机，发挥企业优势，开展技术和管理创新，保证质量、稳定产量，增强企业竞争力和市场影响力，在全国经济形势下行情况下保持了正常运行和盈利。

全年生产共计完成.01m³板材，优等品率.88%注（注：至12月18日）较去年下降了。离公司计划目标92%相差甚远！废品率是，低于公司计划目标。电耗是较去年的kwh/m³减少kwh/m³□制造费用（注：至12月17日）共计元，每立方均元。较去年的每立方的元上升元，其中砂带今年全年共计使用3091条，共计是.11元，占制造费用的38%□20xx年全年共计使用x条，共计.08元，占制造费用的24%，较去年上升14个百分点。费用惊人，应当引起公司、集团的高度重视。每立

方板材施胶量在公司制定范围内，可控。但原材料（大柴、木片）单耗不可控，主要是公司没有精准的计量手段，导致公司收购的原材料无论多少最后只有生产部来承担。离公司制定的原材料单耗有一定的距离。另外燃料由于公司采用了各种堆放方式降低燃料的含水率，今年燃料应该有一定的减少。

技术革新及设备改造□20xx年，生产环节由于各种因素的影响受到了自投产以来最为严峻的考验，但我们依旧团结一心，努力完成集团下达的各项技改及设备更新的任务。公司向集团提出制胶车间增加尿素自动添加的技术方案，集团给与财力支持购买了设备，公司配合设备厂家进行设备安装和调试、电气重新制作电源、敷设电缆及安装、调试控制部分。对公司采购的新削片机2113进行了设备安装、电缆敷设及控制部分调试及试运行投入使用，并且为了节约资金大胆否定雇佣吨吊车的方案，采用公司现有的5吨叉车和3吨叉车两辆，就把近几十吨的削片机安装就位，而且还免去拆卸原有削片料棚的麻烦，为集团节约了近3万元的安装费用，得到集团领导的肯定。由于长期在潮湿的环境下，热磨工段2、3楼的平台严重腐蚀，有些地方已经已经有人踩上去会漏下去的危险，公司及时上报集团公司，并下达采购计划，购买防滑铁板，利用停机检修的空隙重新铺设了平台，解除了安全隐患。木片料仓的拨料臂经常损坏，车间有关骨干在一起研究，制定可行的技改方案，由资源部牵头购买，车间人员实施安装和调试，为公司节约了很多资金。延长了拨料臂的使用。由于管道锈蚀严重，经常有金属颗粒被压在板材里，给砂光工序带来很大的麻烦，而且砂带费用直线上升，为制订了技改方案，购买了两块磁铁安装与系统中，降低了砂带的费用。完成了木片料仓拨料臂轴承的更换。完成了原有污水处理设备的拆卸。

年末，公司提出对干燥管道局部进行更换的提议，得到集团领导的支持，投资30多万购买钢材用于管道制作。具体是将备件库以后的干燥管道及两个旋风分离器全部更换，原因是

经过几年的使用，其这部分的锈蚀和腐蚀严重，在生产中锈斑被带进纤维里，且不能有效分离出来，造成成品板的后道砂光工序砂带消耗出奇的高，通过更换管道可以有效地降低板材内含有金属锈斑的几率，降低砂带的消耗，为明年的生产打下坚实的基础。另热能中心近两年炉排片没有更换过，为此通过这次检修更换部分炉排片，及检查或更换炉排底部横梁，可以为明年的生产提供更有效的热力能源。减少因锅炉故障带来的不必要的停机损失。

集团财力支持本公司新打深井一眼，有效缓解了生产环节及生活、中央空调运行当中的缺水问题，为公司生产经营提供了可靠保证。

凭借几年来的不懈努力和品质品牌积淀，得益于政府、行业各方面的支持帮助，在原有获得的荣誉基础上，我公司又相继获得河北省农业产业化龙头企业、河北省资源综合利用企业等荣誉称号。20xx年11月份董事长武秀梅出席中国林产工业协会第五届理事会并当选为副会长，我公司光荣的成为国家林产工业协会副会长单位。增强了公司的知名度和社会影响力。

20xx年人造板市场举步维艰，中高档人造板市场严重供大于求，销售市场异常竞争激烈。据不完全统计，我国纤维板生产线总量已达到800条，分布在二十多个省市，中纤板产能过剩和今年市场需求的萎缩之间的矛盾，导致中纤板现存仓量较大，部分商家继续坚持走量消仓以争取资金回笼。在这种艰难的销售市场中，巴迈隆人用已有八年之久的设备，生产出一流的产品，坚挺着超一流的价格，产品销售虽然不如人意，但巴迈隆板材仍然保持华北第一板的殊荣，做到了销售价格最高，部分产品走俏，市场开拓较好，几大客户忠诚不改等亮点。截止20xx年12月31号共计完成销售立方，较好完成了今年的销售任务。

“以出货成交为原则、以回笼资金为目的”，针对个别客户

适当出台了一些相关政策，全年共计销售库存积压产品立方，有效的盘活资金，提高了库房使用率。营销人员先后走访了正定、京津唐、东三省、山东、河南、山西、等区域，并取得了较好的成绩，使国内知名品牌东建木业、兄弟木业等一些优秀企业愿意长期合作，提升了公司的品牌影响力，及时了解代理商的经营状况，建立客户的良好合作关系，进一步扩大了市场份额。

在众人造板及家具厂行业面临停产、半停产、保市场、保生存的背景下，我们始终把提高产品质量、扩大二、三线市场份额，加大终端客户的开发作为硬性指标。20xx年开发新客户49家，现有稳定客户28家，有过联系但需要拓展或待拓展客户40多家。赢得了长春兄弟木门、哈尔滨森海木业、辽宁引领木业、山西泰亨木门等国内知名厂商的青睐，保持开发客户良好势头，高端客户日趋增多，成绩来之不易。

今年六、七月份，几大客户销量突然下降，东兴茂，森达，沈阳市场集中投诉我司板材纤维粗大、吸厚超标、镂洗发毛等质量问题，公司高度重视立即派员赶赴北京、正定、沈阳亲临现场查找原因，经过分析最后确认是当时因为环保水洗设备停了一段时间，生产了一批纤维较粗集中销售造成的，公司立即作出决定，认真妥善处理此问题，有质量问题及时赔付，达不到标准的坚决降级，最后得到几大客户的认可，终于渡过危机，保住了客户。及时了解市场和客户的需求，特别是针对tata木门等国内高端客户，根据市场波动，及时作出相应的调整，确保不给竞争对手可趁之机。

企业纳税总结篇四

春去秋来，寒暑更替。转眼之间，二五年已经悄然走到尽头。我们又将迈入一个崭新的年头。

回首即将成为过去的二五年，在集团公司董事会的指引下，我们金甲药业公司一班人在解玉武经理的正确带领下，团结

一致，发奋拼搏，开拓创新。克服了资金极度短缺和生产暂时陷于停顿等造成的重重困难，确保了全年各项工作任务和管理目标的全面完成，我们在困境中谋发展，在挑战中寻机遇，在公司的重大项目建设上实现了历史性的突破。面对取得的业绩，我们在感到由衷自豪和骄傲的同时也更进一步增强了我们对公司事业必胜的信心和勇气。

即将成为过去的二五年，是我们金甲药业公司发展史上具有开创性意义的一年。在过去的一年里，公司面临着抢抓机遇加快实施中药现代化工程建设，推动认证和千方百计确保公司外部市场产品需求两大中心工作任务。

一方面，国家对未通过认证的药品生产企业实施的停产措施，迫使我们抓紧时间完成公司认证所需相关硬件设施的建设和软件的配套完善。

另一方面，公司外部市场的成熟和发展，也对我们的药品生产、质量保障和服务水平提出了严苛的要求。所有这一切，都给我们带来了无形的压力和动力。一年来，我们紧紧围绕中心工作，从强化公司内部管理上入手，以全面提升员工队伍的综合素质为依托，以突破重点工程项目建设为核心，以科技项目申报为着力点，在强化开拓能力和创新能力上下功夫，全面提高企业的生存能力和核心竞争能力。

第一，在保运转，保市场供应的思想指导下。一年来，我们及时向市场供应益心酮片片，圆满地保障了公司外部市场的发展。在此基础上，我们还提取山楂叶总黄酮公斤。

第二，是在国家土地政策日益严格的情况下，先后办理了公司现址临近振兴街的亩土地和公司原租用的亩土地的征用手续，办理了国有土地使用证，彻底解决了公司自成立以来长期悬而未决的用地问题，为公司的发展奠定了坚实的基础。

第三，在公司资金严重短缺的情况下，开创性地运用现代房

地产开发管理模式引进资金，使金甲综合楼破土动工，一层已接近封顶，公司筹备近三年的金甲花园建设进入实质性实施阶段。

第四，是在公司中药现代化工程建设陷入困境的情况下，解玉武经理临危受命，采取积极的合作与协作方式，顺利完成了工程主体车间封顶的年内工作目标。

第五，是通过县、市及省科技主管部门，成功将我公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报为国家级星火计划项目，从而使我公司成为国家级重点科技项目实施单位，大大提高了公司的知名度和美誉度，进一步拓宽了公司的发展空间。

第六，是克服了资料欠缺、没有科目先列等一系列困难，多方收集资料，成功申报了山西省重大科技攻关项目——绛县道地药材连翘基地建设项目，争取回万元的项目资金，并为公司的良性发展和当地农民脱贫致富创造了良好条件。同时我们还成功地将公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报了山西省专利推广资助项目，成功地将绛县道地药材连翘基地建设项目申报了运城市科技局技术开发项目。

值得说明的是，这些成绩是在公司生产经营陷于困境，资金极度短缺的条件下取得的。这些成绩中饱含了我们金甲药业一班人艰辛的心血汗水，是我们金甲药业公司全体员工自力更生，艰苦奋斗的结晶。

为了完成这些工作任务，我们主要做了以下几项工作：

企业的管理是无止境的，企业管理的效益也是无止境的。一年来，面对公司的生产处于基本停顿的现状，我们越是加大了公司内部管理工作的力度。通过严格规范的内部管理，增强了企业的核心竞争力和员工队伍的凝聚力。

在日常工作中，我们注重发挥监督检查的作用，经常性地组织现场管理、安全管理、岗位责任制管理等方面的专项检查。通过不间断的检查评比，使广大员工提高有标准，改进有尺度，规范有参照。同时，我们还针对公司内部的管理实际实施了限期整改责任追究制，即将每次检查中发现的问题与存在问题岗位的负责人进行通报，并限定整改期限。到期如果整改不到位，就追究该岗位负责人的管理责任。

在管理工作中，我们着重突出绩效管理这一核心内容。通过行之有效的监管措施，对员工的工作绩效实施动态管理。通过强化规范意识，使员工充分注意每一个工作环节和工作程序的控制；通过强化质量意识，使员工充分注意每一个操作细节和操作步骤的规范；通过强化效率意识，使员工充分注意每一项工作内容和工作方法的优化。通过实施绩效管理，极大地调动了公司员工的工作热情，促进了员工整体工作质量的提高，带动了公司核心竞争力的提高。

年初，根据集团公司的要求，我们对公司的各项经济指标和工作任务按照各科室的职能进行了分解，并与各科室负责人签订了目标责任书。随后，又对分解到各科室的指标与任务按照具体的岗位职责进行了再分解。在指标制定的过程中，我们按照优化、可行、明晰、对等的原则，一切用指标衡量，用数据说话。真正做到了人人肩上有担子，个个身上有指标。

在考核中，我们不问过程条件，不讲主观客观，只看指标与任务的完成情况。在奖惩上，我们不搞情绪照顾，不搞因人论事，做到了一个标准、一把尺子。奖优罚劣、奖罚分明，充分调动起了全体员工的工作热情。

通过实施经济指标量化分解、严细考核和奖惩兑现，公司员工的工作热情得到了充分发挥，使得公司的各部门的责任目标均落到了实处，有力地保障了公司全年各项工作任务圆满完成。

一年来，随着公司生产的停顿，公司的市场生存也面临着巨大的挑战。

一方面，各药品零售部门提高了药品的进入门槛，非认证企业的药品不得进入；

另一方面，国家进一步加强了对药品销售模式的管理，有些以往曾经行之有效的销售模式受到了限制。

所有这些问题，都对公司的药品市场营销和服务质量提出了更高的要求。针对这一实际，公司提出了一切围绕市场需求，一切服从市场需要，一切服务市场发展的经营思路。针对市场上出现的与公司药品质量相关的反馈信息，公司高度重视，及时安排进行相关的检验复查，并迅速将结果反馈至市场。通过与市场的沟通，使得市场逐步由认可了公司的质量管理，为公司产品能够在市场上立足创造了条件。同时，在日常的工作中，公司一班人十分重视对公司外部市场的保障工作。每当外部市场发回需要产品的传真，公司总是能够在最短的时间内安排发货。一年来，公司从未因资金短缺而延误外部市场所需产品的发送工作，全力满足了市场需求。

一年来，公司一班人不等不靠，积极与各级金融部门联系沟通，想方设法拓宽融资渠道。

年初，针对各级金融部门继续实行的银根紧缩的政策，以解玉武经理为核心的公司一班人创造性地采取了渐进式的融资模式。

另一方面，则是想方设法通过中介机构进行动态融资；

第三，是进一步拓展公司的融资渠道，坚持从操作性和可行性方面加大工作力度。

在融资过程中，解玉武经理能够审时度势，及时调整公司的

融资策略，特别是在融资的方式方法等方面，创造性地与各金融管理部门进行了卓有成效的合作，使得公司的融资工作能够顺利进行。

通过我们行之有效的融资工作，一年来，共为公司中药现代化工程和金甲花园工程筹集资金近百万元，有力地推动了公司重点工程的进展，保证了公司经营管理正常有序的进行。

二四年，经与市、县科技局反复接触，确定将公司实施的中药现代化工程申报山西省星火计划项目，并取得了成功。同时，在省科技厅的大力支持下，该项目被推荐为国家级星火计划项目。在与省、市、县科技主管部门的交往过程中，公司掌握了更多项目申报的科目和途径。在此基础上，公司及时调整以往被动的项目申报思路，创造性地利用公司的网络资源等优势，积极寻求项目申报科目和申报渠道。

年初，公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目被国家科技部正式批准为国家级星火计划项目。公司的知名度和美誉度得到了有效提高。以此为契机，公司进一步提出了紧紧围绕中药现代化项目，以扩大产品覆盖范围，增加产品科技含量、纵深产品加工水平为核心的项目申报原则。提出了有条件要上，没有条件创造条件也要上的项目申报指导思想。

三月份，公司从网络上了解到，山西省科技厅准备实施山西省重大科技攻关项目“道地药材基地建设”。在一无技术资料，二无相关项目信息，三无项目申报渠道的条件下，公司积极与市、县科技局相关管理部门联系，得到了市、县科技局的大力支持。我们充分利用公司的网络优势，积极查询资料，多方调查研究，最终使公司的项目申报资料以充足的优势获得省科技厅专家组的认可，被省科技厅破格批准为山西省重大科技攻关项目绛县道地药材连翘基地建设项目。十月份，在我们的精心组织和周密安排下，该项目顺利通过了省科技厅专家组的考察，获得了较高的赞誉。

一年来，我们还将大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报了山西省专利推广资助项目，并被立项；绛县道地药材连翘基地项目申报运城市技术开发项目，并已被批准实施。

在项目申报的同时，我们还在延伸公司产品链条等方面做了许多工作。经与浙江工大春江生物工程公司朱承伟教授联系，获得了绛县连翘种质资源的第一手材料，查明我县野生连翘连翘苷含量是国家药典标准的倍。在此基础上，通过与朱教授反复协商与沟通，研制了适宜于我公司连翘生产所需的提取工艺，并试制了连翘烘干设备，使公司的连翘提取走出了实验室，进入了工业化中试阶段。

一年来，通过项目申报，我们不仅得到了公司事业发展所需的宝贵资金支持，更为重要的是，随着项目申报的进行，公司的知名度和美誉度得到了实质性的提高，为公司事业的发展创造了良好的外部环境。

一年来，我们还根据集团公司的安排完成了学习诚心和精细化管理等相关管理基础理论，挖换公司用水管道管沟米，以及公司办公楼楼顶防水平方米、收购山楂叶近吨的工作任务。根据工作需要完成了不同含量黄酮配制方案的试验等相关工作。

新的一年就要开始了，在新的一年里，公司将面临中药现代化工程建设、通过认证和金甲花园建设等重点工作任务。我们肩上的责任更重，我们面临的困难也将更多。

在新的一年里，围绕强化管理和提高员工队伍整体素质，我们将要做好以下几项工作：

首先，是要进一步按照现代企业制度的要求，结合认证全面建立和完善公司的各项管理规章制度。要通过岗位责任制的有效实施，确保公司内部管理水平和管理效益的同步提高。我们要进一步加大内部管理工作中的监督检查和管理反馈力

度，采取多种机动灵活的管理监督检查方法和措施，确保各项管理工作的实效。同时，要积极引入竞争机制、激励机制和约束机制，真正将公司的管理工作纳入科学化、规范化、标准化的轨道上来。

其次，是要根据公司事业发展的需求，进一步加强对公司员工队伍整体素质的提升工作。要在二五年实施员工教育培训的基础上，充分利用各种有效的教育培训方式，在员工队伍中开展系统的规章制度、管理知识和岗位技能等方面的教育培训工作。要认真贯彻集团公司提出的以人为本的管理理念，通过行之有效的教育培训方式和切合实际的教育培训内容，真正将公司的各项管理知识和各专业岗位的业务技能灌输到员工的心目当中，变成员工自觉的行为规范和行为标准。为公司顺利通过认证奠定坚实的人员素质基础。

第三，是要进一步强化服务市场的意识，提高市场保障工作的质量和效率，当好公司市场开拓的后勤。

第四，是要积极服从和服务于公司国家级高技术产业化示范项目工程实施的需要，加强与各金融部门的沟通与协调，加大融资工作的力度，保障公司基本运营资金的需要。

第五，是要加快金甲花园工程的建设，争取使该项目早日竣工，发挥效益。

转眼之间，我们又将要踏上崭新的征程。新的一年，挑战和机遇并存，困难与希望同在。面对认证和保持公司事业稳步发展的双重使命，我们肩上的责任更重，我们的信心也更强。我们一定要不折不扣地按照集团公司的总体部署，脚踏实地地强化内部管理，提高综合素质，以饱满的工作热情和顽强的拼搏精神，通过我们更加科学的管理和更加细致的工作，将公司的事业全面推向前进。全力打造出公司事业更加灿烂辉煌的明天！

山西金甲药业有限公司

二五年十二月二十日

企业纳税总结篇五

一年来，紧紧围绕服务学校教学科研和学生的大局，基本完成年初预算的各项采购计划和预算外部分采购任务，全年共完成各类采购任务52项，为学校节余资金3745396元，采购节余率达21.93%，超过年初确定目标11个百分点，完成率98.4%以上；优化资产管理流程，确保了学校教学、科研、学生生活及管理等工作所需设备物资的保障和仪器设备、学生生活必备条件的正常运转，较好地完成了本年度的各项工作任务。截止20xx年12月31日新增固定资产2972.62万元，其中教学科研设备743.48万元，图书50万元，学校固定资产总量达到47227.45万元；新增无形资产27.85万元，学校无形资产总量365.76万元。资产处置三批次共计623万元，完成各类报表10项。

（一）采购工作

1、按时完成了20xx年度2项中央支持地方高校发展共建项目的解剖实验室通风与净化系统和医学实验家学平台建设项目的设备和药学院通风改造设备和解剖通风电缆项目的招标采购、验收及结算工作，上述项目招标部门申报预算资金867.12万元，结算资金684.11万元，节余资金183.01万元，节余率达21.11%。

2、保质保量完成了20xx年度省政府专项资金项目护理医养结合项目和专业认证项目及消防设施改造项目等采购验收结算工作。上述项目部门申报预算资金301.82万元，实际招标采购结算资金245.19元，结余资金56.63万元，结余率18.76%。

3、完成了20xx年度计划内科研设备、教学设备及办公设备的采购工作，采购预算资金200.19万元，结算资金176.87万元，结余率11.65%。受理并完成了17项计划外项目的采购工作。

4、配合后勤管理处、人事处等部门完成了校园室内外保洁、校园物业两个服务项目和寒假维修项目验收结算工作□20xx年绿化机械、花卉苗木、校园病媒消杀项目、电梯维保、后勤零星应急维修入围供应商、浴池维修改造、暑期维修项目、鸡西离退办维修项目及维修改造设计单位、食堂引进餐饮集团和人事处劳务派遣项目等10余项招标采购工作。加大应急维修项目的过程及验收管理，由于今年本科审核性评估和省委巡视后勤整改，全年参与295.9万元应急维修项目和135.38万元浴池改造、暑期维修的验收结算工作，送审后勤维修改造资金431.28万元，实际结算资金316.07万元，节余率达到26.72%，协助后勤管理处办结了校园室内外保洁、校园物业两个服务项目185.52万元验收结算工作。

6、配合团委完成了学生教室文化建设宣传墙项目采购工作。本着节约的原则，将报告厅闲置投影和幕布安装到大学生活动中心满足学生活动需求；完成了学生公寓热水器合作项目的校内谈判及保卫处新生军训服等项目招标工作。

7、配合教务处完成实验杂品及玻璃器皿等大宗物资准入供应商确定；完成了学生教室座椅和教务处投影仪及试卷印刷项目、教学实验用兔、蛙及小白鼠的招标和阅卷机、录播教室设备招标、验收工作。

8、配合基层单位完成数字校史馆、体育馆电子屏及幕布、校园网络中心站群管理平台、网络考试平台项目及空调和办公设备、中心实验室多功能成像仪、检验学院实验台项目、教学试剂药品柜和基础学院通风橱等招标工作。

9、切实加强采购项目的论证工作，全年牵头组织对基础学院

解剖通风设备项目及解剖通风电缆改造项目和药学院通风净化设备项目及检验学院中央与地方共建实验室建设设备采购项目和多功能成像仪、流式细胞仪、后勤节能改造项目等重大投资及贵重仪器设备购置立项进行科学论证、对预算安排提供建议参考。

10、切实加强专项资金落实、预算采购执行的管理。通过电话或微信反复多次督促基层单位加强对专项资金使用的落实，进一步加快专项资金采购执行的效率，保证专项资金按期合理使用到位，避免资金被收回的风险，同时我们还在年初对预算资金计划采购的项目跟踪推进，保证预算资金顺利执行到位，发挥预算资金的使用效能。

通过规范程序、部门联动、有效内控，实现了风险点在阳光下运行，全年组织参与招标项目52项，为学校节余资金3745396元，节余率达21.93%。

（二）资产清查、管理及其他工作

1、继续对食堂资产进行全部清查，认真核对每一项资产，明晰资产的使用现状，确认资产的存放地及资产使用人，同时深入基础学院，信息学系，检验学院等部门对部分报废资产组织有关人员进行论证核验，结合新的会计制度的实施再次组织各院系处室对资产进行了全面清查核对。明晰资产的使用现状，确认资产的存放地及资产使用人，为资产配置、规范管理提供了支持和保障。

2、对各单位拟报废设备打印机、办公电脑及投影仪31多台件进行了维护、维修，并重新调配到相关使用部门，对今年新接收的毕业生的办公桌椅利用原来旧办公桌椅进行调配使用；对全校部分教工92把办公椅和6组沙发采取修补的办法继续使用；为财务处调配两台闲置空调用于机房服务器保护，加少浪费，节约资金约21万元。

3、加强了对实验耗材、科研试剂、维修材料的出入库管理，强化出入库登记制度落实，严格审核各种大宗物质采购和领用手续，对控制大宗材料的使用起到监督制约作用。

4、全年先后30余次组织对基层报废资产进行搬迁返库处理，并对各院系拟报废资产等设备如基础学院生物信号采集系统、护理模拟人、网络中心浪潮大容量存储器、临床医学系部分报废医疗设备聘请专家及评估公司进行评估。先后三次向省教育厅、财政厅上报处置报废资产623余万元，处置收入及时上缴财务处。

5、完成高校基本数据、本科教学评估数据、公车改革基础数据、资产出租等各类报表10项，资产系统与财务系统月月对账，保证了资产数据的准确性。完成了财政系统新的资产折旧计提录入工作为年末资产数据编报做好准备。

6、制定出台了《xx医科大学大庆校区物资采购管理规定（暂行）》，补充完善了分散询价采购和验收等相关规定，进一步再造工作流程，强化内控管理，规范采购行为，减少采购风险。

7、按照省教育厅、财政厅的要求，认真做好20xx年办公设备、家具和教科研设备及后勤维修项目的年度预算编制工作，完成省教育厅20xx年度行政事业单位国有资产报表并获得高校资产决算先进单位，完成高校车辆情况调查表、闲置资产统计报表和大庆市政府采购项目计划报表相关数据上报工作，完成了20xx年国资处档案归档立卷工作。

1、学校基层部分单位员工节约意识不强，个别院系部门存在利用中央共建和政府专项资金购买更新设备，将部分不具备报废条件的资产，主观申请报废的问题。

2、由于纳入政府采购的项目数量增加，校内各类自主分散采购和询价工作量加大，资产搬迁返库处置、重大项目和贵重

仪器采购立项论证等工作较多，使资产处工作量超负荷，现有人员严重不足，整天忙于事务性工作，缺少时间进行业务培训提高，致使个别工作业务还存在着现用现咨询，影响工作效率。建议学校根据实际工作量并参照其他高校资产处人员配置，增加1—2人配备。

3、部分单位对相关改造项目及设备购置项目需求缺乏全面了解，过度依赖供应商编制项目需求，导致出现量身定做的招标参数，增加学校采购成本及廉政风险。部分单位非预算的采购比重增加，增加资金安排使用难度。

4、鉴于采购和资产管理工作的专业性，岗位任职要求越来越高，应加强国资人员专业化培训。建议学校应定期选送工作人员参加各类业务培训，以便更好掌握政策、规范开展工作。

5、各院系的兼职资产管理员工工作量不断增加，且无待遇导致工作积极性不高，个别院系资产员频繁辞职更换，给所在院系资产管理工作带来困，建议学校给兼职资产管理人員固定管理津贴。

1、保质保量完成20xx年预算采购计划，进一步加快落实中央共建及省专项资金项目采购执行进度，有效控制计划外采购，切实加强项目的立项论证实效性，力争保持节余率15%以上。

2、进一步强化资产领用人对资产的主动管理意识，加强对各院系资产定期核查机制，强化各院系处室行政负责人作为资产管理第一责任人的主体职责，强化落实资产管理的责任追究。

3、加强部门预算管理，减少非预算的采购比重，减少校内分散询价采购资金安排，增加委托代理机构采购的比重。强化招标采购需求编制和招标采购各流程环节参与人员的廉洁自律教育，严格规范项目需求参数审核，避免量身定做，强化内控监督，减少廉政风险。

4、强化资产处置事前评估论证，加强资产报废过程管理，严格规范资产报废程序，加强对设备和家具的日常维护和维修，避免资产的闲置和浪费□20xx年力争做好公车拍卖处置及三批次600万元资产报废自行处置申报工作。

5、提高现有资产的利用率，继续控制办公电脑等通用设备购置率及家具闲置率，合理调配资产，最大限度保证资产再利用；配合科研处加强对大型仪器设备的使用效能的评价，做好大型仪器设备使用率的统计分析，及时做好10万元以上大型仪器设备的资源信息发布，切实加大贵重仪器设备的购置论证，避免重复购置。

6、强化资产的动态管理，努力做到验收、建帐、维护、返库、报废五及时，严格执行立项论证、资产采购、招标采购、设备验收、资产管理、资产报废六个流程。

7、积极与久其软件、北化软件公司沟通，切实提高资产管理信息化，认真做好资产信息系统的网上调配功能和新会计制度下资产的折旧计提及资产与财务对账工作。

8、继续协调指导督促归口管理部门做好以出入库管理为重点的大宗物资的使用管理工作。及时做好大宗物资及教学实验耗材和试剂的询价和结算审核工作。

9、继续监督供应商做好质保期内的设备维护，努力服务好基层，及时解决基层资产使用存在的问题。

企业纳税总结篇六

光阴似箭，时光荏苒。转眼间，到xxxx已经快三年了。回首三年前，本着对工作的美好憧憬，我步入了xxxx□成了一名xxxx人，开始了我xxxx大家庭的生活。又是一年下来，是既有得又有失的。如今20xx年就快结束，回首这一年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困

难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说20xx年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

在20xx年里，我自觉加强学习，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。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。还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

- 1、积极搞好与部门同事的协调，进一步理顺关系；

- 2、加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；
- 3、加强基础工作检查，强化技术的创新实践，促进技术水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与领导同事进行沟通，认真学习公司相关政策规定，提高自己的安全意识，同时在安全生产方面要严格要求自己，为公司发展贡献自己的一份力。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在xx董事长的正确领导下□xxxx的未来会更加美好！

企业纳税总结篇七

今年县人大主任**，带领县科技局负责人到企业调研，为企业排忧解难。一是落实研发经费，解决资金困难问题。县科技局支持研发经费45万元，公司自筹95万元；二是解决劳动纠纷。今年一职工劳动纠纷在**主任的协调下，得到妥善解决，维持企业稳定。三是扶贫帮困，慰问困难职工。今年慰问了困难职工孙跃、孙庆善于户困难职工，每人送现金500元。

今年截止11月份，企业完成高新技术产品总产值3888.6万元，增加1173万元，高新技术产品销售收入2803.3万元，增加600万元，交税280万元。申请专利5项，其中发明专利2件，实用新型3件。

- 1、加大科技投入力度，完善企业创新机制。

通过科技计划立项作为重点项目□20xx年至20xx年10间，我局共投入研发经费233万元，其中今年投入45万元。该公司投入350万元。公司成立了高速折页机研究所，研发人员25人，改人工图纸设计为计算机三维cad辅助设计，大大缩短了产品

研发周期，由过去2-3年缩短到2-3个月，产品研发能力形成了“构思一代，研发一代，生产一代”的生产格局，是全国高速折页机生产龙头企业，引领折页机行业潮头。

2、开展技术创新，开发新产品。

近几年公司不断调整产品结构，淘汰落后产品，开发高新技术产品。先后研制生产z780等系列新产品□rt0a订书机□ty2封口机op覆膜机□pp50联动线□yt20柔板机□rtu40滚动机等共16个高新产品。公司不断调整产品结构，研制生产科技含量高、市场销路好的新产品。

3、开展产学研合作，为企业排忧解难。

近两年我局牵线搭桥，为产学研合作搭建服务平台，开展产学研合作。加强企业与湖南大学、中南工大等高校的合作，聘请专家为企业解决技术难题。今年我局牵线搭桥，聘请中南工大新邵籍教授朱小鹏解决金属表面处理问题。

权局领导来企业指导专利工作，帮助企业申请专利。今年共申请专利50件，其中发明专利23件，实用新型专利27件。通过申请专利，使公司知识产权得到有效保护。

一是资金问题。企业周转金严重缺乏，研发经费投入不足，影响了正常生产。

二是劳动纠纷问题。今年劳动纠纷时有发生，不稳定因素依然存在。

企业纳税总结篇八

物流分公司xx年度年终工作总结大会胜利召开。此次会议是“十一五”末、“十二五”初召开的团结奋进、继往开来的盛会，大会全面总结了物流分公司xx年度的各项工作，分

析了物流分公司发展面临的新形式、新机遇、新任务，并按照公司的各项部署与要求，提出了“十二五”开局之年□xx年的主要工作思路和重点。

应邀出席会议的有二公司陈书记、秦副总经理、朱总、左副总、罗副总、曾助理以及生产管理部李建华、程燕、李远志，分公司职工代表、领导和各部室、项目办事处负责人参加了会议。

大会首先听取了分公司樊洪双经理《坚持职业忠诚操守，强化精细化管理力度，为更进一步提升物流分公司盈利能力而勤奋工作》的行政工作报告。樊洪双经理从分公司完成指标情况、生产服务方面、外部经营情况、盈利及资金状况、内部管理方面和存在主要问题六个方面，对xx年各项工作情况进行了详细的总结。并就xx年的主要工作作出了整体部署：一是强化精细化管理力度，增强分公司盈利能力；二是加强营销网络建设，积极拓展外部市场；三是积极谋划物流产业化发展思路，为公司增强新的创业渠道；四是加强执行力建设，严明分公司的工作纪律；五是完善监督体系，增强分公司抗风险能力；六是凝练企业文化，增强分公司文化软实力。

分公司书记作了《凝心聚力谋发展，鼓足干劲求实效，创先争优图跨越，同舟共济促和谐》的支部工作报告。报告总结了xx年分公司党政工作取得的成绩与不足，龙书记分别从党建系列活动方面、支部工作方面、思想政治方面、廉政教育方面、宣传报道方面、群团工作方面和工作中的不足七个方面进行了全面的分析。龙书记提出了xx年的主要工作思路：一是加强组织建设；二是继续深入开展好“创先争优”活动；三是坚持不懈抓好党风廉政工作；四是抓好班子建设和队伍建设；五是全面开展营销工作；六是积极开展各项竞赛活动；七是建设“五个物流”；八是加强执行力建设，增加各项工作的闭合性和完整性。

公司副总经理秦宗平，他重点谈到了“精细化管理”、“人才培养、”“对企业忠诚”等问题，并对物流分公司更好更快的发展提出了宝贵的意见。公司党委书记陈治国在会上发表了重要讲话，并对物流分公司提出了几点要求：一是要苦练内功，提高市场竞争力；二是要加强人才培养；三是要开阔思路，开拓对外部市场经营的能力；四是要注重思想教育，加强廉政建设和监督机制建设。日上午，各项目办事处主任、部室负责人逐一进行了工作汇报。下午，分公司举办了迎新联欢会。