

2023年企业年度总结和展望 企业年度总结及展望(优质5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

企业年度总结和展望篇一

各位员工：

大家好！欢声辞旧岁，笑语迎新年。告别忙碌的2017年，我们满怀希望地迎来了崭新的2018年！为此，我代表星瑞集团，向长期关心、信任、支持星瑞的广大客户、各位领导，向长年工作在市场一线和总部的全体员工，致以真挚的问候和真诚的祝福！

回顾过去的2017年，全面推进《“健康中国2030”规划纲要》的进程中，我们星瑞人始终牢记“全心全意为人类健康服务”的神圣宗旨，忠实践行“我为人人、人人为我，成就他人、成就自己”的核心价值观，通过及时调整方法策略、从容应对市场变幻、准确把握发展方向，思想建设、创新能力和管理水平进一步提高，以医疗器械为主的产业发展持续向好，独具特色的“星瑞医联体”新模式取得阶段性成果，员工的思想素养和业务能力持续提升，广大客户、员工的认同感、成就感和幸福感持续提高，星瑞的核心竞争力进一步夯实，“星瑞”的品牌影响力和号召力进一步增强。2017年里，我们与社会各界及广大客户“同呼吸、共命运、心连心”，坚持用辛勤的汗水创造社会财富、促进企业发展，坚持以健康为根本成就个人梦想、绘制星瑞梦、追求健康梦、实现中国梦，取得了经济效益和社会效益的“双丰收”。

展望希望的2018年，我们深感机遇与挑战并存、成功与风险同在。因此，希望公司上下务必不忘初心、戒骄戒躁，以更加坚定的信念、更加饱满的热情、更加昂扬的斗志，抢抓机遇、主动作为，团结奋进、乘势而上，扎实推进“医疗器械、医药、酒店、养老、文旅it和酒业”的健康、协调发展，确保各项工作有效落实；要继续弘扬星瑞“三大”优良传统，认真贯彻落实好各项制度、规划，严格遵循新修订的星瑞管理大纲，老实做人、踏实做事、务实工作，为实现新突破、取得新成就、共创新辉煌做出自己最大的贡献。

祝新年快乐、身体健康、阖家幸福、万事如意！

文档为doc格式

企业年度总结和展望篇二

新年的脚步匆匆临近，在每日的辛勤劳作中，不知不觉即将送走xx年，迎来新的一年。新年的钟声即将敲响，回首走过的xx年，内心几多感慨，几多豪迈。

在即将过去的一年里，在领导的正确指引下，通过自身不断的学习和实践，本人在思想认识上、学习和工作中都取得不同程度的进步和提高。自觉遵守法律法规及公司的各项规章制度，认真学习公司下发的有关文件，深刻领会文件和讲话精神，鼓足干劲投入到日常工作中，和全体同事团结协作，共同努力，圆满的完成了工作任务。

汗水浇筑希望，劳动体现价值。回首即将过去的一年，我的内心倍感自豪，在此做以总结：

在这一年中，我通过不断的学习，思想上有了很大的提升，牢固树立厂兴我荣厂衰我耻的思想意识，爱岗敬业，严格要求自己，并且从小处着眼，从细微处入手，切实付诸于日常工作的方方面面。爱惜公司资产财物，坚决杜绝跑、冒、滴、

漏的浪费行为，见到长明灯、长流水的现象立即关掉，以节约有限的能源。对劳动工具爱惜使用，有了损坏，能修理的动手修理，能利用的加以利用，能改造的加以改造，尽量延长使用寿命，以节约成本，降低消耗。大力倡导和宣传节约环保的绿色理念，对有些员工的不良行为习惯，一经发现及时指正，提高认识共同进步。

加强自身的学习，努力提高自身素质，争取不断进步。我们公司是一扇面向公众的窗口，每个员工都代表着公司的形象，在日常的工作中每天要面对形形色色的人群，始终保持微笑的面孔，亲切的语言，耐心的答询，周到的服务，对需要帮助的人，及时施以援手。给公众留下美好的印象，同时也体现了自身的修养和素质。

在日常的工作中，始终保持高度的工作热情，不嫌脏，不怕累，脏活重活抢着干，工作细致，不留死角。在今年创建文明城市复审中，和同事紧密协作，用流淌的汗水和勤劳的双手保证了环境卫生的干净整洁，营造了一个优美温馨的环境，为员工创造一个舒适干净的工作空间，交上了一份满意的答卷。

在节假日期间，由于客流量的加大，工作的难度也随之增大，为了保证有一个干净整洁优美的环境，忘记劳累疲惫，兢兢业业坚守在岗位上挥洒汗水，出色的服务与本职，服务与公司，服务与公众。

在重大节庆活动时，也是最忙最累的时候，加班加点从无怨言，作为公司的一份子，能为公司尽一份力是我的光荣，也是工作责任心的驱使。

良好的同事关系更加有利于工作的开展，同事之间的不团结，闹矛盾，是很不利于工作的开展的，基于这一点的认识，在日常的工作中，团结同事，互帮互助，热忱关心帮助同事，建立起良好的协作关系，有力的保证了工作的顺利完成。

xx年就在忙碌的工作中即将挥手作别，在这一年来的辛勤努力下，我的工作得到了领导和群众的肯定和称赞，我的内心充满了自豪，因为，把平凡的做好了，就是不平凡的。

展望即将到来的xx年，我知道，面前的路，是一条充满了欢欣，充满希望的大路。公司的跨越式发展又迈出了坚实的一大步，在竞争中的承载力得到了有力的加强。在良性轨道上，以旺盛的发展态势，快速而稳健的不断发展壮大。我相信，在公司决策层的正确决策、领导下，在公司所有员工的共同努力下，我们公司的未来发展会越来越好。而我，作为一名员工，在新的一年里，百尺竿头更进一步，以更大的热情，更强的工作积极性、主动性和责任感投入到日常的工作中，尽心尽力干好本职工作，为公司的发展壮大奉献力量！

站在xx的尾巴上，遥望全新的xx心中无限感慨：感谢领导的深切关怀和同仁的支持互助，我顺利走过了初入xx的摸索之路，虽有几分辛苦，却获得了满满的成长和收获。

xx电影戏称它为世界末日；而我，却是几经波折几度收获。这短短的一年时间，我调动过岗位，负责过比赛，表演过节目，赢得过喝彩；当然，也默默地吞吃过挫败的苦果——尽管如此，我感谢这即将逝去的xx感谢收获。

劳宣部是我工作生涯中的第一站，也是我步入社会的第一站。我很珍惜自己在劳宣部的机会，因为我始终坚信：好的开始是成功的一半。在劳宣部的日子里，我协助杨部完成了领导分派的各项工作：一是协助领导组织企业内部的卫生评比，对总部行政楼及二级单位总部行政楼进行评比打分；二是协助领导组织企业内部的劳动竞赛，在第一季度“文化阵地”负责命题出题并对二级各分会进行考核，同时也对二级单位示范车间进行了摸底考核；三是积极接受并按时完成领导交待的各项临时任务；另外，工作之余，我还主动学习劳动保护安全等相关知识，用知识来武装自己。

感谢领导的栽培和信任，我得以荣幸地迎来工作生涯中的第二站：办公室。于我来说，办公室工作既是挑战更是机遇。从小对学习就不太上心的我如今要整天跟公文写作打交道，的确小有挑战，幸而我本身热衷于写作（虽然水平还有待提高）。自然，新的岗位让我迎来了新的工作，如协助领导整理“找问题、提建议、促发展”建议，并进行合理化编排、汇总、上报；整理汇总各部门月度小结；积极协助办公室领导完成各项繁琐事情等。办公室工作让我认识到，扎实的写作功夫是不可或缺的，标准的公文格式更是必不可少的。于是，利用工作之余，我买来了相关书籍，开始新一轮的学习。在学习公文格式的同时，回首往昔，越发觉得校园时光的美好，尤其是那些一直在谆谆教诲我们的老师。如今，领导便是老师，在工作的道路上为我们授业解惑和指明方向。

不低调地说，文体活动可谓是我的长项，尤其是篮球与舞龙这一块。我也毫不吝啬地发挥着自己的这一技之长，先后筹备并带领同仁们参加了各个大小篮球赛。一是带领xx篮球队在“连心桥杯”、“臻汇园杯”获得了男子组的第三名，也代表广业公司参加国资委“先锋杯”比赛获得优胜奖，并在第二届云浮职工运动会中带领篮球队获得第四名；二是组织策划内部“七一金鹰杯”篮球赛和xx男子篮球公开赛等大型赛事，其活动影响力巨大，反映口碑较好且都小有成绩；三是成立舞龙队，组织训练为“龙腾盛世、欢乐今宵”文艺晚会加油助威，也为走出云浮、面向全国竞技舞龙比赛打下坚实的基础。对我来说，每一次比赛的筹备与训练，我都投入了十二万分的热情和努力，看着大家齐心并进、团结一致做训练时，我的内心便不由自主地洋溢着满足和感动。我想，这不正是我们xx人的精神所在么，团结、奋进、勇于、拼搏。

俗话说，有志者，立长志；而我认为，有智者，常立志。在当今这个社会迅猛发展的信息时代，我们难免会遭遇计划赶不上变化的尴尬，时代要求我们不仅要立长志，更要常立志。因此，合理定期的工作计划是一个优秀职场人应该考虑到的。

对于即将来临的全新xx□我有以下美好的展望和愿景：

一是干好自己本职工作，继续做好两个特色品牌——篮球和舞龙，让特色品牌在企业文化建设中继续发光发热，彰显我们xx集团的特色，打造从文化领域向精神文明延伸的前进口。就篮球项目来说，我们的目标是在云浮市保持前三甲、在广业中保二争一。诚然，实现这样的目标要面对困难的确很多很艰巨，如技术的娴熟、团队的合作、器具的更新等，而这些决定我们能否实现目标的因素不仅需要队员自身的努力，也更期待得到来自领导的关怀和支持。我们的篮球队已经是一支优秀的队伍，但若想要稳住成绩并且再创新高，科学系统的训练和优良齐全的装备必不可少。这意味着我们迫切地需要一笔用于支持篮球项目的经费来聘请教练、置办比赛装备等。若能得到领导和单位的支持，队员必然更加信心满满、干劲十足！另外，舞龙在xx乃至整个云浮市都是新兴项目，在调查中我发现竞技舞龙项目只有在广东的深圳有大型比赛，而龙是中华民族的图腾，是传统文化的一部分，我们可以以此作为xx的招牌项目。前期以表演为主、坚持训练、克服难题；后期，即在有一定的实力后，在有经费的情况下参加全国性竞技舞龙比赛乃至全球华人竞技舞龙比赛，从而走出云浮面向全国，用软实力、用我们的文化给xx加油助威。

二是办一届大型特色职工运动会，主要分为竞技类、趣味类和大众类三大类型，其中包括篮球、乒乓球、羽毛球和田径等员工熟悉和有兴趣的大众化活动。具体计划为首先深入基层调查，听取职工意见；其次确立评委小组，对赛事项目确定等内容进行讨论研究；最后安排运动会的场地，积极带领员工备战运动会，让这届运动会成为为职工服务，为企业加油的特色运动会。（如：大车的轮胎可利用举行80-100米一人滚动赛跑，或可以两人合作抬起跑等等，利用各个公司工作的性质而进行项目的选定，项目贴入职工工作性质和企业生产。项目设定尽量大众化，易学化。）

毛泽东同志曾说过：道路是曲折的，前途是光明的。我一直视为至理名言，并坚信自己通过努力同样会有一个美好的未来。每当自己工作中遇到困难时，我时常这样勉励自己。而当自己为所取得的进步和成绩稍感骄傲之时，我耳际总回响起他的另外一句话来鞭策自己：革命尚未成功，同志仍需努力。是啊，我将在工作这条革命的道路上一直努力下去，争做优秀的xx人，而后做到更优秀！

首先，说一下我刚来单位时的想法和对自已的预期：学东西，是首要的，不论是他人这么认为，我自己也不否定。我自己给自己的规划是：根据我身处环境和所在部门来选着学习的东西，学习的程度是，从整体上做到宏观认识，应用时有章可循，具体部位可以有法查找。

学到什么程度，用什么来检验呢？这六个月里，我这样来讲现场实习的一个星期是我现在记忆非常深刻的一段时间：了解和理解工人师傅在怎样的工作环境中执行怎样的工作任务，并自己亲手开始插入工作的行列，在这里我没有工作多少内容，学到某种技术是肯定谈不上，但我这段时期认识到了——一个冶金建设项目需要的是专业的工人师傅，周到的跟班队长，系统而有程序的技术指导人员，还有最重要的是全面而细致的安全意识。

之后，就是在分公司机关经营部了，一直到今天。在这里，我的环境变了，不再是厂房，而是办公室；工作的对象也不在是现场的实物，而是一套一套的图纸和一条一条的工程量清单。放下焊枪拿起了笔杆，开始算起工程量，给施工单位做起了工程结算。因为我们经营部主要基本任务就是要做工程预结算和投标的，所以我边做边学预算，并了解有关招投标的事物和 workflows，还不时借机会和我们部长出去参加投标工作，我也在其中伴一小小的角色。在此过程全靠周部长的细心指导，我非常感谢。

到目前为止，我已基本融入了我们部门，也上手了，开始自

已独立完成一些领导布置的任务，在此就说说我的主要工作内容吧。从专业角度来说，我们部门有土建、电气、钢结构、机械和机动管道这几个，我就是机动管道的了。负责目前结算工程的机动管道方面，包括管道和相应设备的安装、防腐刷漆、保温的工程结算。我还要做的是不时的机装的检修结算。除了结算还有就是参加投标工作，包括买投标文件，清点文件，通过工程量清单套价做预算，最终汇总各专业得出投标报价，开标，答疑，议标，中标后签订合同等等；还有一任务忘说了，我们单位总部要求的erp我们部门也在做，我也参加在其中，现正在打头阵。就是因为erp我才从现场调回机关的，这可是我的一个转折点啊。

六个月，一路走来，有很多工作，有很多快乐，也有很多感动！正如我们周部长的一句还快乐着工作，工作快乐！今天虽然谈工作，但我觉得工作离不开生活，生活也无法离开工作。为了工作而工作，为了生活而生活都是不正常的。在此我非常感谢我们办公室里的各位，各位老师你们辛苦了，谢谢你们在我工作迷茫生活困难时的帮助！

办公室里的人出出进进，大院里的车也是出出进进，门就在哪里！每个人都应该是自己的司机，方向自己来把握，门是关不住你的行程。这个公司上上下下，那个单位合合分分，市场就在哪里！每个单位都应该有自己的核心竞争力，优越的存在自己来决定，市场的变化是超不出你单位的灵动而深刻的创造精神！

企业年度总结和展望篇三

据不完全统计，上半年35家典型房企1拿地总建筑面积约为14526万平方米，拿地金额约为7842亿元。随着政策的变化，房企态度有所分化。中海地产（含中海宏洋）、新城控股、绿城中国等等企业拿地态度积极，新增规模同比都超过

了150%，路劲、鲁能等企业在拿地上则变得较为谨慎。

中海地产是20上半年拿地较为积极企业之一。据不完全统计，已累计拿地599万平方米，同比增长了176%；拿地金额达到373亿元，同比大幅增长482%，是所有房企中上涨最快的企业之一。此前，中海可能将更多的精力放在了重组、整合等方面，拿地一直相对较少，拿地销售面积比约为0.85，更是低至0.6。随着整合和内部变动尘埃落地，20底开始，中海加大了拿地力度。年全年中海地产计划新增土地约1600万平方米，拿地开支1000亿，预计下半年中海仍将保持积极的拿地态度。

除了中海等企业拿地态度积极之外，还有部分企业在拿地上则表现出了谨慎的态度，如绿地、世茂、鲁能、路劲等企业。绿地集团于2017年上半年拿地建筑面积同比减少了31%，成交总价减少了66%。这主要是由于近期各地城市调控较多，一二线重点城市以及部分三四线城市接连出台了“限购、限贷”等调控政策，市场的不确定性因素增大，故而部分房企为了把控风险，在拿地方面显得更为谨慎。

都市圈内三线受青睐，二线城市仍为投资重点

从城市布局角度来看，二线城市依旧是各个房企的布局重点，占到了拿地总建面的52%，三四线占比则为41%。虽然从面积分布来看，房企在各线城市拿地布局未有明显变化，但是从拿地金额来看，房企在一线、二线城市的拿地金额占比同比分别下降了0.7和8.7个百分点，三四线城市拿地金额占比上升9.4个百分点。房企在三四线城市拿地均价从年上半年的1679元/平方米增长到了3520元/平方米，增长了110%。

究其原因，随着一二线城市政策的频繁发布，环一二线城市的三四线城市由于调控较少、且能承接一二线城市的需求，越来越受房企青睐。如2017年3月位于佛山陈村的一宗商住地块就由万科以14.79亿元竞得，溢价率131%，去除配建面积后

的楼面价更是达到了13827元/平方米。此外，5月义乌江东也有两宗住宅地块的楼面价达到了21995、21886元/平方米，使得当月全国前十单价地王榜单中出现了四线城市项目。

从各企业拿地较多的城市来看，重庆、天津、合肥、郑州、武汉、南京、西安、苏州、杭州成为了投资热门，拿地体量均在200万方以上。这些城市一直都是房企们争相布局的重点城市，不仅市场去化普遍较好，虽然短期调控压力较大，但是未来也有着广阔的发展前景。无锡、佛山、珠海等三四线城市也是上半年房企竞争较为激烈所在，其中无锡的拿地建面达到了378万平方米，自2017年上半年以来就有万科、恒大、旭辉等十来个企业于无锡集中拿地。

合作并购趋势依旧，促企业规模加速扩张

从35家典型房企在2017年上半年的拿地方式来看，合作购并的比例继续攀升。一方面是因为各个城市特别是一线城市土地供应有限，另一方面调控下新推出地块附带了多重限制，如要求房企必须以自有资金拿地等等，因此房企通过收购拿地的积极性更高，既能降低拿地成本和风险，又能够快速推出市场，从而为企业带来业绩快速增长。

目前收并购主要可以分为两类，零星的项目收购和整体平台类收购，目前的房企收并购还是主要以项目收购为主，整体平台收购相对较少。后者比如融信收购海亮地产，4月11日晚间，融信公告披露，其与海亮金属之间的潜在合作将展开进一步协商，潜在合作涉及海亮金属间接持有的位于中国的若干物业项目。

项目收购则不胜枚举，如2017年5月，融创中国以103亿元的价格收购了天津星耀五洲项目80%的股权，该项目计容建面约300万平米，其中未售计容面积达235万平方米，折合均价仅为5447元/平方米。除融创外，泰禾集团、龙湖地产于上半年都加强了收购力度。据不完全统计，泰禾集团于2017年上

半年中获取的12宗土地中有9宗都是收购完成的，此外龙湖地产方面，也有近40%的新增建面是通过收购获取的。

收购范围持续扩大，积极布局特色业务

总体来看，由于近期各地政策逐步缩紧，调控的热点城市也由热点一二线城市转变为环一二线周边的三四线城市，各房企的拿地态度也有所分化。从拿地的城市能级分布来看，2017年上半年各房企的布局重点依旧为核心二线城市，如重庆、天津、合肥等，都市圈内的热点三四线城市也得到了持续的看好，如无锡、佛山、珠海等城市。

展望2017年下半年，一二线城市虽然调控较紧，但是长期发展前景可期，依然会是企业的重仓之地，环一二线热点城市也将继续受到企业青睐。

而在拿地方式上，未来收并购的比例将会继续抬高，此外在收购范围上也将越来越广泛。目前许多企业都已明确提出了未来将会继续加码收购力度，如保利地产、阳光城、泰禾集团等等。阳光城在之前的业绩发布交流会上就曾说过，年内多数收购将在下半年落实。保利地产在其2016年的年报中也曾提到，将会积极参与行业整合，还将积极寻找产业链上下游的投资并购机会，包括健康养老、物业管理、工程建设、智能家居、核心地段优质商用物业等等。

此外，紧跟政策东风，积极布局特色开发业务也是扩张的方向之一。房企可以基于自身综合开发优势，或发掘区域自然资源及产业要素形成优势产业，或运用自身强大平台优势引入产业资源，打造产城高度融合的特色小镇。

-企业业绩-

销售业绩创新高，前高后低存隐忧

梯队表现：房企上半年整体业绩保持较高增长

2017年上半年，房企销售业绩保持了2016的势头，普遍实现快速增长。从企业公告和销售榜单的数据来看，2017年1-5月销售流量榜top50房企业绩总规模达22212.2亿元，同比增长56.6%，创下历史新高。其中多数房企销售业绩增长显著，只有部分房企的业绩相比去年增幅较小或有所下滑。

从不同规模房企分梯队的情况来看：

第一梯队：5家龙头房企整体规模增长显著。截止5月，5家龙头房企业绩总规模达到8640.3亿元，63.1%的增幅在四个梯队的房企中居首。其中碧桂园得益于三四线城市市场的热销，继续保持了高速的规模扩张。碧桂园自一月以来就保持了行业的龙头地位，以155.7%的销售金额同比成为第一、第二梯队中增速最高的房企。同时，万科、恒大的增速也都超过了50%。值得注意的是，1-5月第一梯队的房企业绩均已超千亿，2017年强者超强的局面更为突显。

第二梯队：标杆房企战略布局助力业绩积极增长。在第二梯队中，龙湖、新城、融创、招商蛇口业绩增速均超过了70%。龙湖近年来不断调整布局，聚焦一二线核心城市。在过去几年增速相对平稳的情况下完成积累，自2017年以来销售规模就以惊人的速度不断扩张，1-5月累计销售业绩同比达到150.8%。当前龙湖位列销售业绩榜单第8位，名次与2016年末相比已经上升了5位。融创1-5月销售金额803.1亿元，同比增幅也达92.3%。

第三梯队：多数房企增速超50%，部分房企表现突出。在第三梯队中，中南、泰禾、中梁、阳光城的业绩同比超100%。其中中南置地增长最迅猛，累计销售金额346.6亿元，同比增长162.7%。中南置地从原来的遍地开花到现在的长三角热点聚焦。特别是在南京、上海、南通、常熟等热点城市加大了投入。泰禾今年早期对其商住的快速去化。阳光城去年除了

在大本营福建积极拿地之外，还在珠三角、长三角多地开花。合理的布局和快周转策略都助力了这一梯队房企业绩的高增长。

第四梯队：业绩总体保持上升，仅部分房企业绩下滑。这一梯队中，首创、禹洲、中国金茂、合景泰富的业绩同比增幅均超过了50%。而随着房地产市场的分化加剧，龙光、滨江等重点布局一二线的房企业绩受到了一定的压力，业绩增速较低甚至出现了小幅的下滑。

值得注意的是，从1-5月不同规模房企销售业绩的集中度来看，目前top50房企的集中度达50.9%，较去年同期增长12.3个百分点，已占据全国商品房销售额的半壁江山。随着集中度的不断上升，未来留给中小房企的空间也将越来越小。

季度分布：房企一季度业绩增长较高，第二季度增速放缓

基于对市场政策的预期，2017年上半年房企加紧推货，市场整体销售规模较去年同期增幅较大。我们选取了有公告单月业绩的26家典型房企2进行分析，这些房企今年第一季度单月业绩总体规模及同比增幅较大，其中二月增速最高达121%，3月单月4061亿元的业绩规模也在前5个月达到最高。

而随着上半年限购、限贷，特别是限价的不断升级，调控对房企供应及销售业绩的影响越来越大。热点城市预售证获取受限、部分开发商违规销售被查处、一二线城市加强商改住“类住宅”整治。布局一二线城市市场的房企受调控影响最大，典型房企第二季度的销售增速相比一季度回落也较为明显。从当前房企遭遇较强市场调控和房企集中上半年供货的角度来看，今年下半年房企的业绩增速将进一步放缓。

业绩目标：典型房企完成率普遍较高，部分或无法达成

从目标完成率的角度看，上半年房企的目标完成率普遍较高。

截止5月，20家典型房企中，已有7家的目标完成率超50%。龙湖得益于上半年业绩的高增长，目标完成率已达68.9%。碧桂园、禹洲2017年的销售目标虽然较2016增幅超过了80%，但截止5月也已完成了超60%。值得注意的是，龙湖、碧桂园、禹洲1-5月的销售业绩已经覆盖了去年全年的业绩目标。

而在上半年一二线城市市场政策的影响下，也有部分房企目标完成率较低。以金茂为例，其在一二线城市高端项目预售证审批被限制之后，销售业绩受到了较大的影响。按照目前的市场节奏，我们预计，今年或有相当一部分企业无法完成全年的销售目标。

企业年度总结和展望篇四

各位同事、同志们：

大家好，沐浴着党的灿烂光辉，我们辞别硕果累累的，迈入充满希望的，在这辞旧迎新的时刻，我们欢聚一堂，在这里举行“新时代新思想新征程农信携手踏征程”主题年会，回顾共同经历的难忘日子，畅谈共同期待的美好未来，感到十分高兴。首先，我代表联社领导班子向在座的员工并通过你们向全社员工及家属致以诚挚的问候和最美好的祝愿！祝大家新年快乐、身体安康、工作顺利、吉祥如意！

即将过去的20，是我们党和国家历史上具有特殊重要意义的一年。党的会议吹响了新时代推进中国特色社会主义伟大事业的嘹亮号角，为新时代中国的发展谋划了前进方向、规划了宏伟蓝图，党和国家的奋斗历程将由此翻开新的一页。

年，全社上下在自治区联社的坚强领导下，坚持以自治区联社三届六次社员大会“一个重点、一个切入点、一个着力点、一个关键点、一个落脚点、一个出发点、一个突破”等重大工作部署，按照“一二三四五思路，走出一条符合土左农信改革发展实际的新路子”的战略部署，积极适应社会主要矛

盾的变化，主动调整工作方向和目标，以深入实施“三支银行”发展战略为抓手，以“内控合规建设、不良贷款压降”两项工作为重点，紧紧围绕二届六次社代会提出的奋斗目标，团结和带领全社干部员工，顺势而为，逆势而上，克服了一个又一个困难，战胜了一个又一个的挑战，我社各项工作再次取得了较好的成绩，截至到12月28日，我社各项收入已经实现38191万元，各项存款达到584878万元，各项贷款达到355290万元。这些成绩的取得，是全体员工发扬群策群力、通力协作的大局意识的结果；是团结奉献、争创一流的责任意识的结果；是任劳任怨、淡薄名利的奉献意识的结果，这其中凝聚着在座每个人的心血和汗水。在此，我代表联社领导班子向全体员工在过去一年中的辛勤努力和付出，表示最崇高的敬意和衷心地感谢！

即将到来的2017，是贯彻党的精神的开局之年，是改革开放40周年，是决胜全面建成小康社会、实施“十三五”规划承上启下的关键一年，也是我社发展进程中十分重要的一年，自治区联社提出三支银行战略、普惠金融战略和打造百年老店的梦想使我们深感任重而道远，新的一年，我们要有新的奋斗、新的收获，我们要激流勇进，迎接挑战，坚持“发展中遇到的问题在发展中解决”，继续以“三农”和中小微企业领域为主战场，不断强化新的举措，抓业务，强服务，谋发展，在全面推进各项工作的同时，把“扩大贷款投放”和“压降呆滞贷款”作为重中之重，精准打好防控不良贷款攻坚战，牢牢守住资产质量这个生命线，把存款立社、贷款强社、管理治社、效益兴社、形象建社变成广大员工的自觉行动，把土左旗信用联社各项事业提高到一个新的水平。

新时代要有新气象，新时代要有新作为。新的一年，让我们以新的步伐、新的姿态精诚团结，奋发进取，凝聚全社广大员工的智慧和力量，善作善成，开启土左旗联社改革与发展的新的篇章，创造信合事业新的辉煌！

最后预祝2017年取得精彩的结尾，祝大家在在新的一年里收获

更多的快乐、更多的成绩、更多的幸福！

企业年度总结和展望篇五

转眼间，2017年将成为历史，2018年已悄然到来。回顾2017，我们心潮澎湃，展望2018，我们信心满怀。

2017年，中国共产党第十九次全国代表大会胜利召开，中国特色社会主义事业进入新时代。道安高速在通车近两年后与重庆高速路网联通，公司发展进入新时期。

这一年，我们怀着坚定的信念，不断丰富、完善对“中交高速”品质和品牌的理解，深化情感认同，做到周密部署、科学管理和扎实工作，把公司发展不断向前推进。公司经营情况持续向好，路容路貌持续改善，综合服务水平不断提升。其中湄潭东、西河3个服务区获评全国优秀服务区；湄潭东收费站入围最美中国路姐团队、收费员潘茂获评最美中国路姐；路产维护部经理助理刘兴川获国务院国资委表彰。中交绿·湄潭翠芽欣然上市。

这一年，我们用坚守保障平安，用坚持熔铸品质。无论是在雨夜，还是在寒冬；无论是养护救援，还是收费管理；无论是爸爸妈妈，还是儿子女儿，大家都始终保持对集体荣誉的无比珍视，把中交品牌和品质的理解融化进血液，落实到行动。无论是“安、畅、舒、美”通行环境的打造，还是“守规、务实、高效、贴心”服务的提供，大家用自己点点滴滴的付出，用持之以恒的努力，精心呵护、培育、打造为司乘、业界、社会广泛认可和赞誉的“中交高速”品牌。在此，公司对大家一年来的辛勤付出和努力表示衷心感谢！正是有你们爱岗、敬业、奉献的精神，有你们风雨同舟，一路同行，让我们感到无坚不摧，使我们对未来充满了信心和希望。

2018年，我们在国家将迎来改革开放40周年，中交资管将要召开第一次党的会议，公司发展将面临新的使命。我们的绿

色低碳运营需要巩固提高，精益运营、安全运营、科技运营需要扎实推进，智慧高速建设需要系统化打造，依法治企需要不断深化，创新驱动发展需要不断探索……为了我们共同的荣誉，我们需要在这个本该放松休息、享受成果的时刻抖擞精神，以永不懈怠的精神状态和一往无前奋斗姿态，以起步就是冲刺的干劲，重新出发。怀着我们对品牌和品质的理解与追求，继续前行，舍小家顾大家，用自己的行动诠释我们对国家、对人民、对企业的爱和对事业的忠诚，用我们的精心安排、辛勤工作，换取合家团圆的喜庆祥和，推动中交资管战略落地、发展、壮大。

最后，在新年佳节来临之际，祝大家：

新年快乐，身体健康，阖家幸福，万事如意！