

# 村里申请助学金 大学助学金申请书(大全6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 砂石料厂工作总结篇一

时光飞逝，转眼间我在成长中度过了一年。回首这一年，很高兴能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学习了不少知识。回顾今年的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度 and 最好的状态进入自己的工作状态。一年来，我心中最大的感受是：做一名合格的出纳简单，但做一名优秀的出纳就不简单了。我认为一名好的出纳不仅要为人正直、谦和，对工作认真、兢兢业业，且在思想政治上、工作业务能力上更要钻研。需要学习的东西很多。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

(1) 严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

(2) 及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

(3) 根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

(4) 坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

(1) 对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

(2) 完成领导交付的其他工作。

作为一名出纳员要想完成工作的责任，首先必须具备出纳员的素质，树立正确的人生观、价值观。在这一年中，我认真参加各种学习和活动。有句老话儿说只要功夫深，铁棒磨成针。是的，作为一名出纳员，我在工作中无意中会考虑不周，显得毛毛躁躁，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝，而是以更高的'要求来要求自己，努力告诫自己，换个角度尽心、仔细想想，如何能更好一些。

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导、师傅以及同事们，增强分析问题、解决问题的能力。增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，做到一丝不苟，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

学习方面，素质的提升。在实践中，人人都是我的师长。业余时间会阅读《如何做一名优秀的出纳》等相关出纳岗的书籍，提高自身的职业素养。

工作内容方面，自身做到认真仔细，一丝不苟的处理工作问题。并在领导和同事们的大力鼓励和支持下，将工作做到更好。

总而言之，做一行，爱一行。作为出纳，我明白身上的责任。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。在今年的工作中，我用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，付出过努力，也得到过回报，我很幸运的学到不少东西，业务上也努力做了不少成绩，对出纳这个岗位的工作有了比较深刻的理解，但这还远远不够，只有不断的提高业务水平才能使工作更顺

利的进行。我将在20xx年多学、多思考、多努力，扬长避短，更好的完成本职工作。

## 砂石料厂工作总结篇二

20xx是公司成立的第十个年头，同样也是装饰公司从事装饰装修工作的第十年。从20xx年房产工程公司的合并再到今年房产公司与工程公司独立发展，承接业务，公司从长远的发展角度考虑，作此决定。装饰公司的全体同仁也围绕公司的战略目标，“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理等方面均取得了一定的成绩。

### 一、 经营目标

20xx年已经过去了半年了，经过装饰公司全体员工共同努力，公司实际完成产值 万元。

### 二、 深化内部管理，规范内部运作

20xx年初始，依据总公司制定的新的发展战略规划，对原房产工程公司在组织机构上做了新的调整。装饰公司为了适应社会与行业的发展要求，对组织架构和公司制度做了相应的调整。

1、公司对部分岗位做了调整，改变原有的陈旧模式，全面实行项目经理制，以项目经理为整个项目的核心人物，展开工作。同时公司也对各岗位职责进行了更明确更详细的确定。

2、加强项目管理力度，提高施工管理水平，逐步建立规范的项目管理体系。公司将提高施工管理水平作为增强企业管理效益的核心任务，这就要求公司不断地吸纳专业人才，同时更要加强内部管理人员的自身素质。

3、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控

费用的下降。

4、加强公司的内部管理，无规矩不成方圆，由制度的约束慢慢转变为习惯，从而形成良好的企业文化。

5、积极组织员工培训，鼓励专业人员继续深化学习专业知识，做到知识功底更扎实，技术更精湛。

### 三、存在的问题

1、为了适应行业发展的规律，公司决定开始向项目经理制转变，但是一直没有得到很好的贯彻实施。一方面由于项目管理人员自身的管理能力有限；另一方面受到原有管理模式的束缚，这两方面的原因导致项目经理制至今仍处于萌芽阶段。公司领导应支持和鼓励项目管理人员积极开拓创新，从思想上透彻的理解项目经理制，从行动上真正的落实制度的改革。

2、公司现在岗位分工确实已经明确，但是对岗位职责的理解还是不够成熟。不能完全做到各负其责，这需要内部各岗位的管理人员在实践中渐渐摸索，总结经验。为了公司的发展在今后的工作中多方面多渠道选择适合自己的学习方式，充分利用业余时间多学习专业知识，精益求精，打造素质过硬，专业技术强团队。

3、创造出一个有纪律性的团队，赏罚分明。对于违反公司规章制度，无组织无纪律的员工要提出批评，情节严重的给予一定的惩罚。对于工作出色，为公司的发展做出成绩的员工要进行奖励。

### 四、20xx年后半年的工作计划

1、计划完成奇台体育公园景观项目、奇台县城投公司综合业务用房

装修工程、奇台县信用联社营业网点装修工程、昌吉高新区科技服务楼装修工程等几个项目的竣工验收工作，做好个项目的竣工决算工作。完成奇台华东酒店后楼及连廊的装修工程，为酒店的正常营业打好基础。

2、催收往年的工程欠款，加大应收账款的回收力度并且安排专业人员做好项目的回访工作，树立企业形象。

3、认真总结上半年工作中的优势与劣势，扬长补短，为新业务的展开做好充分的准备，在工程领域更上一层楼。

4、做好工程材料供需计划，合理有效的使用材料，控制成本。集思广益，寻求降低工程成本的方法。

## 砂石料厂工作总结篇三

优先发展信息产业，走新型工业化道路，是党的十六大作出的重大战略决策，是落实科学发展观，推动产业结构升级，转变经济增长方式的必然选择。随着电子信息技术的日益普及和飞速发展，信息产业已经成为国民经济的基础产业、支柱产业和先导产业。信息产业不仅增长速度快，而且还具有高渗透性、高倍增性和高带动性，对推动经济机构优化、产业结构升级都起到了重要作用。信息产业的发展水平，已经成为衡量一个国家和地区现代化水平和综合竞争力的重要指标。

面对发展电子信息产业的大好机遇，在市县政府的大力支持和帮助下，\*\*有限公司经过5年多的发展，公司突出质和量两个优势，积极参与市场竞争，镍氢电池技术水平达到国内领先，是我省二次电池重点生产厂家[]20xx年完成工业总产值5800万元，实现主营业务收入5600万元，创利税580万元，

在主要原材料价格大幅上涨的情况下，克服了种种困难，无论规模还是效益都有了显著增长，为公司持续、稳定、健康的发展打下了良好基础。

20xx年公司根据电池市场变化，主打质量牌，积极调整市场结构，公司坚持与知名大公司集团做业务，努力提高市场占有率，公司自6月份起，现已连续5个月每月向\*\*公司供货100万支以上，实现销售收入900万余元，在保持国内剃须刀市场占有率第二的基础上，市场份额继续增加。20xx年与\*\*公司（国内剃须刀第一品牌）、美的集团及国内最大的应急灯生产公司等开展业务，极大地提升了\*\*牌电池市场占有率，提高了影响力和美誉度，提升了\*\*品牌的价值，提高产品市场竞争力。公司在稳步推进国内江浙、沪、北京等市场的基础上，加大与国外客户的交流与合作，产品出口到美国、韩国、日本、东南亚、中亚以及欧洲市场。

\*\*电源公司一直把适应和满足市场需求作为新产品开发的动力。20xx年开发出系列新产品镍镉电池、镍氢电池，其中高温镍镉电池开发成功后随即投放市场，为电源公司的业务拓展提供了新机遇，培育了公司新的增长点，增强了市场竞争力。根据客户对高温电池的需求，电源公司成功开发出aa、sc、c、d型号具有高温性能的镍镉电池。高温电池投放市场后，电源公司向客户提供了不同组合方式的14种样品，该样品已全部一次通过了美国ul实验室的检测以及客户要求。目前具有生产高温、新型环保电池的能力。

为缓解电池原材料价格上涨给生产带来的冲击，电源公司利用钢带替代发泡镍生产正极板的实验获得成功，标志着电源公司在同行业中相对较早的掌握了新型电池极板制造的最新工艺。通过测试该新产品电池的容量、内阻、自放电、充放电性能、循环寿命等指标均达到客户要求，每支电池可降低原材料成本10%，首批定单c1800mah电池6万支，现已生产测试完毕，一次合格率达99%以上。同时2/3aa、aa、d等系列型

号电池也得到了实验室验证，正逐步投入批量生产。

强化产品质量过程控制，提升产品档次。20xx年铭波电源公司按照iso9001质量体系、德国tuv安全体系和美国ul认证的要求，坚持不懈地抓好产品质量控制，以持续改进的理念，坚持公司“兢兢业业，一丝不苟，精益求精”的企业精神。通过培训等多种形式，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献，规范工作流程，不断提高产品质量，提升产品档次，为市场销售打好基础。

20xx年，在县委、县府的正确领导下，在公司现有良好的发展基础上，总的工作思路是：坚持以市场为导向，以重点客户为依托，以现有产能为基础，优化结构、合理布局、稳步发展；以安全稳定、质量为本、节能降耗、规范有序为突破口，通过抓管理，上水平、挖内潜实现速度、效益和质量的协调发展；通过技术创新、人才兴企、独具特色、成本领先来打造企业的核心竞争力，确保全年各项任务目标的顺利实现和各项工作的全面提升。

总体目标是：全年计划产出标准电池3500万支，实现工业总产值6300万元，完成产品销售收入6000万元，产销率不低于96%，实现利税640万元。

贯彻落实安全生产方针，切实做好安全生产工作。认真贯彻执行“安全生产、预防为主、综合治理”的方针，坚持以ohsms18000安全健康体系为指导，牢固树立“安全促进生产、生产必须安全”的思想，严格落实安全生产责任制，加强重点岗位监控，加大安全投入，开展安全技术改造，完善安全操作规程，抓好三级安全培训，把安全文化建设纳入企业精神文明建设的重要内容，教育职工提高安全意识，不断提高安全工作管理水平，确保安全生产。

积极稳妥地做好扩产工作。根据市场预测分析，结合目前的

实际情况□20xx年我们将在日产电池8万支的基础上，稳步扩产到日产10万只的规模，充分发挥规模优势，保证对重点客户的及时供货，解决总量问题。

有计划的实施新产品开发和技术改造，使技术创新成为企业发展的核心动力18年电源公司将根据市场需求，以新工艺、新材料、新产品为突破口，以提高产品竞争力为目的，以大专院校、科研院所为依托，通过引进、消化、吸收的方式，有计划、有步骤地实施新产品开发和技术改造。确保实现3~5个新产品投放市场；完成技术改造项目不少于10项，不断提高企业的自主创新能力。

下一步在搞好对现有系列产品技术改造的同时，进一步加大引进力度，走直接引进高精尖技术和高水平人才之路。同时，要与山东理工大学燃料电池研究所搞好技术合作，加大攻关力度，在适当时候进入燃料电池的市场开发。关注混合动力汽车用ni-mh动力电池的发展，掌握动力电池的研发动向，把握进入汽车用动力电池生产的最佳时机，努力打造高科技动力电池生产基地，为全市信息产业的发展做出应有的贡献。

## 砂石料厂工作总结篇四

大家新年好□20xx年弹指一挥间，眨眼的功夫就过去了，今天我代表董事会向大会做工作报告，并请各位代表提出宝贵意见。

20xx年我公司在上级行业主管部门的关心指导下，依靠广大单位部门的支持，坚持服务第一的宗旨，以诚信、公平、公正的原则，大家齐心协力，克服种种困难，求真务实，脚踏实地，积极开拓工程咨询服务市场，新开发的建设工程全过程管理咨询业务取得了很好的开头，各种形式的咨询服务业务使我公司不断地占领工程造价咨询市场高地，我公司对建设项目从策划、投资、建设、施工、竣工全过程的工程管



理咨询工作在20xx年均受到委托方的一致好评。

下面我首先介绍一下20xx年主要指标完成情况：

财务指标：年初公司下达20xx年的创收任务240万元；实际实现创收金额263万元，超额完成23万元；人均创收21万元，为公司成立后的历年之最。

## 一、扭转市场不景气的局面、变压力为动力

20xx年因为开发区的投资预结算审核业务的终止，造成年业务额约80多万元的业务损失，为实现240万元的目标任务造成巨大的压力。但是我公司员工不气馁、不泄气，多渠道解决市场大背景不景气下的运营状况，力争完成年初制定的任务。

为了提升服务水平，扩大市场影响力，我公司通过各种形式积极培训业务人员，通过晨夕会管理、日报管理等方式对业务人员进行全方位的训练，完善了销售队伍的组织架构，制定了形式多样的激励方案，较好地激发了开发人员的工作热情。20xx年我公司共开发客户个左右，包括、等知名工程也成为了我们的忠实客户。这些积极主动的措施使得我公司在外部市场不佳的情况下，以内部市场的团结一致、众志成城抢占先机，最终完成了年终制定的各项工作目标。

## 二、民主行政管理，依靠规范化的制度和奖励政策引导员工

我公司专注于工程咨询事业的领导型品牌，这种事业理念也相继得到了上级主管部门的肯定和赞同，为加强内部管理，公司先后出台了《员工行为规范》、《质量奖罚制度》、《客户投诉处理办法》等一系列的规章制度，使管理做到了有章可循、奖罚分明，使每个员工都能各司其职、各负其责。针对一线服务人员面向市场的工作性质，我们进行了队伍素质、团结协作意识、服务观念等方面的学习，通过先进典型引领、理念灌输等多种方式在基层推广普及，全面提高了窗

口服务水平和全公司管理服务水平，努力地增强了企业的核心竞争力和凝聚力。

公司近年建立了一套灵活的人才激励机制，对贡献大的年轻人在住房、分配上均予以优惠，对表现差的则解聘。另外，我公司大胆起用年轻新人，使得人人都有机会到工地现场学习。公司给人才创造高起点的工作条件，业务上大胆使用年轻人并给予荣誉，使企业发展具有强大的后劲。公司充分盘活现有人才，重视培养、启用德才兼备的年轻大学生，近两年有多名工程师走上了各级领导岗位；在内部推行竞争上岗和公开选聘制度，对出现空缺的个职位面向企业内部公开招聘，为企业优秀人才的涌现搭建了平台。给他们压业务重担，同时组织公司总工程师、企业骨干人才帮他们成就事业。这种做法使年轻人在实践中锻炼了工作能力，出成果快，成才快，公司还敢于给业绩突出人员以较高待遇。许多年轻人感到，公司有这样的人才机制，他们有奔头。

### 三、确立一对一的服务流程，加强培训，强调细节狠抓服务

我公司努力实践“以人为本”的经营理念，在工程咨询服务业务的同时，还积极开展培训管理服务。公司内根据市场需求和不同人群先后制定了不同客户类型的接待流程、星级服务方案，一切以客户满意为目的，定期组织学习和培训，提高各部门人员的服务意识，能够为不同客户提供个性化全方位的服务模式。公司内部注重员工的业务提升和培训工，总经理亲身培训员工，10年考试共通过4个造价员。这些措施使得客户接待工作得到了各个单位和客户的一致好评和高度赞扬，不仅激发了所有员工的工作热情，更为我公司以后的发展揭开了新的美好篇章。

### 四、重视企业内部财务成本控制，争取外部市场份额和利润

次积极针对市场进行调研，发扬求真务实的工作精神，不断研究工作中出现的新情况、新特点、新问题，围绕工作的规

范化、制度化，刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，采取定期为物品、试剂、耗材重新招标等形式降低成本支出。

## 五、科学管理，用oa系统管理日程业务工作和工程造价处理

独家引进oa系统管理日程业务工作和工程造价处理，资源优化管理，全面融汇了经济科学和技术及管理科学。它为我们的管理提供了众多可择方案的评价、选择、和决策提供科学的方法论。为有效控制工程投资，严格控制费用的开支，为节约每一分建设资金提供了可行的实践操作方案。推行在岗人员满负荷工作法，以最少的人做最多的事，坚持因事设人的原则，最大限度减少工资支出，以满足工作需要为前提，有效节约了管理费用的开支，积极做好收款工作，力争使得10年开出发票的业务全部都能收回来。

## 六、积极营造良好企业文化氛围，培养未来发展的“忠实客户”

我公司打破以往单一的工程咨询服务经营模式，引入了、等新的经营模式，这也是我公司在营利模式方面的一种创新，目前除正在进行推广外，其它经营方式都产生经济效益。这些积极的财政政策和经营方式的转变也让我们对明年公司的经营情况充满了信心和激情。

我公司在20xx年虽然成绩卓越，但是，在我们的发展中仍存在着众多的问题和不足，具体如下：一是员工工作经验欠缺，危机公关意识较为淡薄，现有的员工培训体系针对性不强，缺乏具有企业特色的且成熟的培训体系，所以20xx年要抓好培训工作。

回首20xx年成绩与问题同在，展望20xx年机遇与挑战并存，我们必须发扬与时俱进，开拓创新，团结协作的精神，努力

解决好工作中出现的各种矛盾，加强市场协调、服务、管理力度，营造和谐、健康、有序的服务模式和服务规范。搞好协调服务，积极解决问题和矛盾，有序推进企业发展。我们决心在20xx年开拓思路，认真解决存在的问题，埋头苦干，扎实工作，努力完成20xx年各项工作任务，促进我企业的各项经济指标持续快速发展。

片，一边放多一点的水，一边放少一点的水，一次性解决了“吃饭难”的问题，既节约了资源，又满足了需求。这个故事寓意我们：留意工作或生活中每一个细节，再困难的问题都会找到最好的解决办法。所以20xx年我们有信心在以下几个方面勤奋努力，实现共赢。一□20xx年的收入计划为万元，力争实现万元。这些任务和目标就要求我们刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后要进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，降低成本支出。

二、查找制约发展的短板和瓶颈，科学培训和横向对比联系促进成长步伐。按照企业的长远规划和工作部署□20xx年我们要加强人员组织培训，把人员的学习力纳入绩效考核的范围，让所有员工都能够伴随着企业的成长而共同进步。通过培训实现业绩超越、增强员工能力、提升员工素质的目的。促使员工合理选择行业标杆，明确赶超目标，通过分析对比先进企业典范找差距，从机制、制度、流程等方面认真查找制约企业发展的“短板”和“瓶颈”，全面深入开展优秀个人学习活动，通过赶、超、学使员工自身的素质和效率得到提高。

面对市场竞争的日趋激烈，我们应加强自身素质的培养，发掘自身潜力，力争以最低的成本创下最高的业绩。在以后的发展过程中，我们一定会发挥自身的优势，弥补自身不足，提高自身竞争力，为以后更好的发展打下坚实的基础。随着20xx年的到来，我们的成绩已经成为过去，未来还要面对许多新的挑战，只要大家齐心协力，共同努力，对公司进行

高标准规划、高质量建设、高效能管理、高水平经营，相信我公司一定会成为领跑全省乃至全国“工程咨询行业”的一面旗帜！

感谢您的下载与阅读，祝您工作顺利、万事如意！！！！

## 砂石料厂工作总结篇五

我们从以下几个方面进行了总结：

1、签收供暖协议；

制订执行融合供暖结构组合方案；

到×××供暖办办理锅炉房供暖形式的证明；

成立供暖公司技术组；

巡视、检查锅炉房各供暖系统等前期准备工作。

2、在甲方的主导和锅炉安装队及施工方有效的配合与支持下，小区于10月22日、23日进行了锅炉注水试压工作。

总体来讲，没有出现较大的问题基本顺利(南区板楼试验完成54，家中无人28。北区塔楼试验完成47，家中无人30)。

南区试压情况较好，个别存在滴、漏水现象。

以上问题发现后在本部门人员与施工方及各部门配合下已全部解决。

3、小区于11月5、6日进行供暖系统低温调试运行，11月15日开始正常供暖，供暖面积南区69557.33m<sup>2</sup>，北区118888.90m<sup>2</sup>。这期间出现的问题基本得以解决。

13#塔楼(04□05□0xxxx型)、13#1004室高低区供回水供暖系统管道井接反等现象。

4、维修供暖系统中出现的问题：暖气不热、供暖系统噪音、采暖系统跑、冒、滴、漏水，并成立维修监察回访组，监察回访对出现的问题维修工是否予以彻底解决以及室内测温、水质化验等工作。

南区锅炉房至今购买天然气270000m<sup>3</sup>□北区锅炉房至今购买天然气264000m<sup>3</sup>□共计96120xxxx□在确保锅炉房设备安全运行的情况下，司炉人员应根据天气变化，调整锅炉出水温度。保证业主居室内温度不得低于16°c□根据南北区锅炉房供暖面积，制定了节约能源的基本标准(已上报待定)。

1、5月1日至10月31日收取一期供暖费。

2、3月至11月签收20xx年度供暖协议。

3、3月15日后排放供暖系统内所有自来水。

4、3月至11月验收二期入住居室暖气。

5、3月至11月检修节门、清理管道井、检查压力表各供暖系统。

6、10月份供暖季度工(司炉、维修)到岗。

7、3月至11月锅炉房供暖系统进行检修。

8、10月15日前购买锅炉房软化水用盐，检查各项前期准备工作是否到位。

9、10月×日进行供暖系统注水打压。

10、11月15日进行正常供暖工作。

11、与区供暖办公室及区技术监督局进行业务相关的沟通工作。