

# 殡葬企业年度工作总结报告(优秀10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 殡葬企业年度工作总结报告篇一

### 思想方面

本人思想品德好，上进心较强，自20\_\_\_\_年起开始接受党组织的考验，定期向党组织做思想汇报。对自己严格要求，廉洁自律，团结领导及同事，团队精神强，组织协调能力也较强。不计较个人得失，敬业精神强。

### 学习方面

本人能吃苦耐劳勤奋好学，能全面掌握\_\_支行所有柜面业务知识。在20\_\_\_\_年参加了省行dcc讲师团培训班，被省行评为优秀学员。学成后与其他三位共同完成了娄底分行柜面人员的全员培训工作。为dcc系统的顺利上线做出了应有的贡献。个人获得省行数据集中工程推广项目贡献奖。利用业余时间不断给自己充电，参加了20\_\_\_\_年11月国际注册内部审计师资格考试。

### 工作方面

#### 一、会计核算方面

1、委派会计主管能认真贯彻国家有关财经法规和建行各项财务会计规章制度及操作流程，正确组织会计核算，对重要会计事项进行审批、授权、签字，在全行员工的努力下，顺利完成了全年储蓄、会计、外币、信用卡、房信业务的核算工

作。

2、狠抓会计基础工作规范化工作，督促网点按《会计基础工作等级验收评分标准》逐项检查落实。

为顺利实现升二级目标，\_\_支行多次组织柜面人员学习《会计基础工作等级验收评分标准》、《会计基础工作等级单位验收程序》，以强化柜面人员会计基础工作规范化及升级意识，并组织柜面人员加班加点整改存在的问题，还多次组织柜面人员进行了点钞考试和柜面服务基础知识考试，最后对照《会计基础工作等级验收评分标准》自评分为90分，并及时向上级行报送了关于达标升级的材料。四季度经分行会计结算部检查验收，会计基础工作达二级。

## 二、会计内控方面

(1)加强授权管理。督促网点负责人、业务主管严格按照会计制度的规定，做好对重要会计业务和大额收付业务的授权工作，必须先对业务和有关凭证进行严格审核，再进行授权或签字。加强授权卡及操作密码的管理，定期修改密码，防止授权卡被盗用或借给他人使用、密码失密等现象的发生。

(2)加强对现金、重要单证的管理。落实日终综合员核对每个柜员的现金及重要单证并双人上锁、尾箱双人接送、交接、异常现金支付进行严格审批、报备等规章制度。

(3)加强对单位定期存款，保证金存款，承兑汇票，银行汇票的核对和监控。

(4)加强对重点业务、重点环节的控制。如银承、承兑、贴现、个贷、资金挂账等业务的管理，严格执行双人折角验印制度。

(5)加强自助设备的管理。坚持每日双人清机制度，及时处理长短款，随时排除设备故障，确保设备运行率达95%以上。

### 三、柜面人员方面

1、为切实提高提高会计人员的工作积极性，增强会计人员遵章守规、按规操作的自觉性，解决会计核算管理、内部控制过程中的有章不循、违章操作现象屡禁不止的发生，年初\_\_支行制定了《会计人员核算质量考核办法》，后分行又先后下发了《娄底市分行会计核算质量绩效考核标准》和《娄底市分行柜面优质服务绩效考核标准》、《娄底市分行员工违规行为积分管理办法》，\_\_支行也相应制定了《\_\_支行绩效考核办法》、《\_\_支行员工业务量考核办法》等。\_\_支行严格按以上文件要求按月对柜面人员工作质量进行考核、通报。

11组，为我行业务健康稳定发展提供保证。

### 四、高度重视、明确责任、全力以赴、圆满完成dcc上线工作

今年的dcc上线工作，是压倒一切的工作。尤其是第

1、1-2月份，脚踏实地地做好城综网数据清理、补录、核对工作，我行加班加点，共补录客户信息近1500多条，为客户信息的准确转换打下了基础。

2、一季度，我行合理安排当班柜员，有21名柜员先后参加了dcc培训班，其中有2名柜员被评为优秀学员。培训完成后又为联机培训制定了切实可行的学习计划，从三月份开始每个晚上进行联机操作，利用实践来消化封闭式培训中的理论知识，全体员工全面完成市行下达的联机考试和考核要求。

三、四轮我行演练的交易量和交易代码获得全省第一。

4、提前做好客户的通知工作，5月15日前将《告客户书》送达客户，为平稳上线奠定了基础。

### 五、开展全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动

根据建\_\_函181号“关于开展全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动的通知”精神，8月1日至11月中旬在全行范围内开展以“提高员工技能、提供优质服务”为主题的全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动。通过参加该活动，达到调动广大员工的积极性，从强化员工的操作技能和服务水平入手，全面提高柜面服务质量、服务效率和服务品质，提升核心竞争力，促进业务快速发展的目的。

8月份我行根据竞赛活动方案精心组织和安排，狠抓培训，全面提高营销知识、业务知识和操作技能。首先，全面培训，扩大员工的知识面。我行一共组织了5次集中培训，内容有会计业务、服务礼仪、dcc系统交易代码、点钞、柜面服务技巧和营销知识等。其次进行强化训练，使大部分员工的计算机操作和点钞速度明显提高，办理业务的速度明显加快，缩短客户等候时间，切实提高柜面服务效率。最后，对所有员工进行了全面测试，进行全面比拼，提升柜面人员综合素质。通过这次培训，强化了员工的产品营销技能、柜面交易业务技能和计算机操作技能。我行制定了柜面服务工作方案和细则、以及柜面服务监督方案、设立了客户投诉意见簿，对服务场所、服务形象、语言规范、服务检查都落实到实处。

总之，从意见簿中看到客户的肯定多了，一流的设备、一流的服务，文明用语、微笑服务已逐渐成自然，没有发生一起有效投诉。并在市分行20\_\_年11月至20\_\_年3月开展的“抓服务、树形象、促营销”的柜面服务竞赛活动中获得二等奖，这些都标志着我行柜面业务已上了一个新台阶。

为配合人民银行做好账户管理系统推广工作，在人员非常紧张的情况下，安排专人负责此项工作，及时录入客户经理采集回来的客户资料报人行核准。到12月底止，共录入客户信息并经人行核准或报备的225户，其中基本账户170户，专用账户30户，临时账户3户，22户一般账户。人民银行已核准153户，其中基本户115户，临时户3户。并按时填报《人民

币单位银行结算账户客户信息采集、录入进度报告表》，和《娄底行银行结算账户清理核实及账户管理系统推广工作周报》。对未经人行核准或报备的130户仍在使用的账户采取了定的措施，其中81户在系统中执行“封存”交活动方案精心组织和安排，狠抓培训，全面提高营销知识、业务知识和操作技能。首先，全面培训，扩大员工的知识面文秘家园。我行一共组织了5次集中培训，内容有会计业务、服务礼仪□dcc系统交易代码、点钞、柜面服务技巧和营销知识等。其次进行强化训练，使大部分员工的计算机操作和点钞速度明显提高，办理业务的速度明显加快，缩短客户等候时间，切实提高柜面服务效率。最后，对所有员工进行了全面测试，进行全面比拼，提升柜面人员综合素质。通过这次培训，强化了员工的产品营销技能、柜面交易业务技能和计算机操作技能。我行制定了柜面服务工作实施方案和细则、以及柜面服务监督方案、设立了客户投诉意见簿，对服务场所、服务形象、语言规范、服务检查都落实到实处。

总之，从意见簿中看到客户的肯定多了，一流的设备、一流的服务，文明用语、微笑服务已逐渐成自然，没有发生一起有效投诉。并在市分行20\_\_\_\_年11月至20\_\_\_\_年3月开展的“抓服务、树形象、促营销”的柜面服务竞赛活动中获得二等奖，这些都标志着我行柜面业务已上了一个新台阶。

为配合人民银行做好账户管理系统推广工作，在人员非常紧张的情况下，安排专人负责此项工作，及时录入客户经理采集回来的客户资料报人行核准。到12月底止，共录入客户信息并经人行核准或报备的225户，其中基本账户170户，专用账户30户，临时账户3户，22户一般账户。人民银行已核准153户，其中基本户115户，临时户3户。并按时填报《人民币单位银行结算账户客户信息采集、录入进度报告表》，和《娄底行银行结算账户清理核实及账户管理系统推广工作周报》。对未经人行核准或报备的130户仍在使用的账户采取了定的措施，其中81户在系统中执行“封存”交易，29户余额较高的账户专题向市分行报告，请求协助解决。

## 七、全面开展客户对账工作

为有效防范会计风险，为加强对账工作，树立“对账工作是全行大事”的观念，委派会计主管对会计人员分工进行必要调整，为了明确责任和便于考核对账工作进度，我行将负责对账人员分为三个小组，每个小组由一名开放式柜台人员与一名分行客户经理组成。同时根据客户原分管行业和单位，将所有账户进行细分到三个小组，并打印出明细表，使各个账户都有了相应的责任人员。因为任务分配到人，就有了压力，第二天员工就积极行动起来。在正式开展对账工作前，先加班做好了充分的准备，分别将以前未对账的对账单和利息清单、年费单、回单清理连同六月份对账单装订在一起，把同一单位开立的多个账户的对账单，或几个关联单位的对账单装订在一起。我行将对账工作分为三个阶段，第一阶段主要以柜台对账为主，对到开放式柜台来办理业务的客户，进行柜台当时对账，或进行对账单签收回。对于不常来柜台办理业务的客户则由客户经理上门送对账单。第二阶段由柜员和客户经理根据名印鉴卡上的联系方式电话通知单位，对于不经常办理业务的客户由柜员和客户经理一一电话通知和记录，电话通知第二天没有对账的我们又进行第二次第三次通知，直至到对完为止。第三阶段主要是针对那些没打通电话无法联系上的客户，由我行的大堂经理亲自上门对账。因为有了一二阶段的大规模对账，剩下的都是一些小金额不动户，而且因为开立账户所留下的电话大多是停机或空号，所以更增大了对账的难度。我行大客经理克服酷暑高温的炎热天气，顶着烈日根据客户以前留下的线索，跑遍了娄底的大街小巷。因而到7月底止，已回收6月份对账单309份，完成比率为100%。

为配合省行集中对账系统的使用，对400多户对公客户的客户信息进行了全面清理，对单位的地址和邮编进行详细登记。

## 八、强化会计稽核的“防火墙”作用

dcc上线后，开始的

一、二个月，业务主管只起到了凭证装订员的作用，存在很大的风险隐患。为此，我行根据实际情况制定了支行会计稽核管理办法，规范了稽核内容，落实了稽核责任人，优化了稽核日志，加强了稽核工作，强化了会计监，对稽核发现的问题及时纠正，有效防范了会计风险。

九、加强自助设备管理，提高人机替代率

由于我行地处商业中心，流动人口较多，且客户群较为复杂。许多客户不愿使用自助设备，而宁可到柜台排队。针对这种现象，我行每天安排客户经理、大堂经理，甚至要求柜员亲自引导客户分流，手把手教会客户使用自助设备。短短几个月，我行自助设备使用率逐月提升，人机替代率已名列前茅。

十、做好财政支付中财库行切换上线前的准备工作

十一、做好违法违规行为专项治理检查的准备工作和检查后的整改工作

十二、为配合人民银行长沙中心支行开展的反洗钱工作做好自查、整改工作

## **殡葬企业年度工作总结报告篇二**

根据集团公司总经理在20xx年上半年初作的工作报告指示精神，我项目部结合在建工程项目施工特点及管理模式，整合现有资源，充分调动项目部人员的工作积极性，开展一系列改进工作，完善项目部管理体系的建设，明确项目精细化管理改进目标，提升项目管理水平，现将半年来项目部管理工作汇报如下。

20xx年上半年项目部主要施工任务为“东港第”项目一期二

次结构施工工程，本工程为东港第项目a7~a10号楼原楼板预留洞口二次结构封堵施工，结构楼板钢筋采用植筋、焊接和绑扎，然后浇筑c30砼封堵。

其中□a7~a10楼洞口共计162个，其中a7楼52个□a8楼24个□a9楼34个□a10楼52个，整个项目涉及二次改造施工户数共计208户。

按照合同约定，二次结构施工应于20xx年上半年3月1日开始正式施工，但我方进场后迟迟未接到建设方准许施工指令，直至20xx年上半年4月2日，我方才开始正式施工。

考虑到建设方交付房屋时间的紧迫性，我项目部本着服务业主、遵守合同的专业精神，依然按照合同约定的完工日期，重新编排施工进度计划，制定增加施工人员、材料、工器具投入以及夜间不间断施工等相应赶工措施，确保目标工期实现。

整个施工采取4栋单体楼依次流水施工，各工序间紧密穿插施工；各施工段采取小段分包，充分调动施工人员积极性，克服赶工情况下的人手不足、材料倒运耗时耗工等施工困难。

通过采取一系列的工期保障措施，在保证工程质量及安全的前提下，于20xx年上半年5月30日顺利完成全部二次结构施工内容，其中，包括完成建设方后期增加的a7~a10号楼夹层砌筑改造工程；之后，完成a7□a8□a10号楼一层入户门口改造施工个任务。

目前，工程项目已通过业主验收，结算资料收集整理完毕，已向建设方提出结算申请，并开始审核流程，相关档案资料已向建设单位移交。

20xx年上半年，“东港第”住宅项目一期工程根据总承包合



同约定，已完成施工承揽范围内的全部施工内容。

目前，项目部在做好向建设单位及物业单位验收移交工作的同时，已逐步进入工程保修阶段，配合建设单位做好售后维修工作，将房屋顺利交付给客户。

一期工程结算工作是本年度工作重点之一，项目部全力配合集团公司预算部门工作，收集、整理结算资料，及时与甲方沟通，为结算工作顺利完结提供便利条件。

半年来，针对二次结构施工工期紧、局限大、困难多等的实际情况，以及工程结算工作的紧迫性，因此，项目部上半年工作重点：一是要保证工程能按照时间节点顺利交付；二是要配合好集团公司预算部门，尽早回收工程款；三、要配合好建设单位最后的移交工作，为二期合作奠定良好的合作关系。

项目部遵照年初集团工作报告精神，加强项目部精细化管理以及规章制度落实，再小的工程也要做成精品，从工程进度、质量、安全、成本控制等多方面入手，改进管理工作的不足。

总结经验、找出不足，以此总结上半年工作中的得与失。

“东港第”二次结构施工开工日期虽滞后，但这并没有成为我项目部不履行合同约定完工日期的理由。

原本3个月左右的施工期限，被压缩到2个月不到。

时间紧迫，要求项目管理者必须拿出行之有效的赶工措施。

项目部从施工进度计划入手，将原 <https://> 本相对笼统的总进度计划细化到每日工作内容、每到工序的施工时间，例如将原本钢筋安装工程，细化成钻孔（含清孔）、植筋、钢筋绑扎、钢筋焊接等四道施工工序，每道工序限定完成时间、

固定施工人员，各工序间流水施工，无时差紧密衔接，为砼浇筑及养护节省出时间。

细化的计划经反复实践检验，最终得以确定实施。

做为施工的主要调度负责人，施工工长必须明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施；项目部管理任务就是在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再实施。

在实际施工中，出现施工进度滞后的情况，如白天排渣，因为需要利用电梯运输排渣，会长时间占用电梯，给钢筋绑扎、砼浇筑、墙面抹灰等上料工作造成影响，考虑排渣完全适合夜间作业，项目将原计划调整，墙体拆除后先装袋，将施工作业面清空，白天如作业工序多，则不进行排渣，如此也可以避免给建设方房屋销售工作带来影响，计划调整后，给关键工作如模板安装、钢筋安装、砼浇筑让出时间，使工程中后期形象已初具规模。

在人工方面，为了保证工期，牺牲了工人夜间休息时间，基本每日晚间19点持续施工至23点。

通过施工小段分包以及对于施工劳动强度大的工作，在达到施工作业量后给与一定奖励等措施，调动工人工作热情，夜间作业尽量安排粗活，如排渣、砼浇筑等施工任务，充分利用好夜间施工时间。

材料方面，做好材料计划，保证现场施工需求。

施工技术方面，由于年初气温较低，考虑砼浇筑后凝结时间较长，为缩短砼凝结时间，项目部进一批早强剂，按照配合比要求，进行配比。

掺入早强剂后，砼初凝时间明显缩短2~3个小时，楼板底模拆除时间也相应缩短。

通过实践的进度计划虽然已于项目初期大不一样，但正是通过不断地收集数据、分析问题、调整计划，使得在进行最后一栋a9号楼施工时，实际施工已基本与计划工期相吻合，大大地缩短了工期。

进度管理在取得成效的同时，也有很多不足，工期计划一再调整，使得施工不能保持连续性；人力及机械一直保持高负荷施工状态，难免出现不适的情况，如施工人员后期施工情绪不高、工器具损坏频率提高等。

一直受这些问题困扰，使得施工进度放缓。

二次结构施工虽是小活，但也不应忽视了施工质量，小活也要干出“精品”工程。

二次结构施工工序多，质量控制点多。

项目部的管理重点抓事前的交底工作及过程中的质量控制。

例如在钢筋工程，在开始植筋前，因为不是专业植筋人员，需要把植筋的要点，如钻头直径的选择、钻眼深度、清孔要求、植筋胶的配比等等需一一向工人进行交底及培训，作业工人达到技术施工工艺要求，可批量作业后，在施工过程进行抽检，发现问题及时整改。

二次结构施工质量控制重点：一是涉及结构安全类，例如模板安装、植筋、钢筋绑扎、焊接、砼配合比、浇筑振捣等；二是涉及建筑适用性类，例如墙面抹灰空鼓、开裂控制、地面面层压光、天棚刮浆开裂控制等。

施工前项目部也做好质量的预控措施，在原施工方案的基础

上，改进、细化施工方案，例如对模板拼缝的控制，对周转多次的多层板，重新收边，拼装模板尽可能减少拼缝缝隙。

在比如砼配合比，现场搅拌严格按照实验室出具的配合比单，进行配比；墙面虽未要求抹灰，但根据现场实际情况，二次施工部位墙面需重新进行抹灰找平；地面面层在与原地面接茬处增加打磨处理。

一系列的措施体现了“精细化”管理的精神，重视质量工作也让我们赢得了业主的赞扬。

a7~a10号楼二次结构施工，包括设备夹层改造工程、一层入户门口改造工程，按照现场施工实际发生统计，工程实际发生成本为812,887.5元，合同施工审定总价款为万元，已拨付工程款为万元，占总造价的%；申请结算金额为万元，其中发生人工507,200.00元、水泥52,170.00元、砂子石子37,600元、空心砖4,275.00元、钢筋50,000.00元、五金工器具35,642.50元、施工用电20,000.00元、大白施工100,000.00元、试验费6,000.00元；实际发生签证、设计变更费用元、赶工费元。

项目部重视对资金、资产的管理，始终坚持节俭务实、杜绝浪费，坚持用好每一分钱。

成本管理工作是项目管理工作的重要一环。

项目部重点加强对实际工程量测算、处理现场签证和变更为主要的成本控制。

在施工过程中比照合同清单，对工程量增加项及时向甲方提出签证申请，主动与甲方取得沟通。

二次结构施工过程中，我方就墙体拆除工程量增加、墙面抹灰工程量增加、地面面层砼工程量增加、赶工费等向甲方提

出签证请求，并予以了满足。

“东港第”工程一期项目，历时3年时间，在20xx年上半年完成了工程移交、结算工作，标志着我方履行合同约定，顺利将又一“精品”工程交付给业主。并且，在施工管理、工程质量、安全管理、进度控制、合同履约率等多方面赢得了业主的信誉及口碑。

这些成绩的取得，归功于项目管理工作逐步地精细化，从每月、每周、每日进度计划、到责任到人的岗位职责，再到细化的制度规章，项目部管理工作的精细化，让管理责任更加明晰、减少管理工作中“一窝蜂”、“踢皮球”问题，消除管理工作死角，发挥每个岗位作用，各司其职，有效降低管理风险，进而保证成本目标的实现。

下半年，“东港第”项目将全面进入保修阶段，项目部各专业将设置专人负责维修工作，全力配合好业主单位的销售工作。

同时，项目部将做好工程款的回拢工作，及时与业主方取得沟通。

项目部剩余人员将妥善进行安排，并为新工程做好准备工作，随时投入先建设项目工作中。

## **殡葬企业年度工作总结报告篇三**

(山东)菏泽市民间艾滋病宣传防治中心

### **一、背景介绍**

#### **1、受资助小组所在地艾滋病流行情况**

此次技术支持的所有11个小组中大多数处于中原地区，当地

艾滋病的感染途径主要是单采血浆和输血。由于长期对此疾病的知识缺乏和刻意掩盖，也出现了许多性传播和母婴传播的案例。

但是不同地区的艾滋病感染率还是差别很大的。在河北省武安市与沙河市交界处附近约有250名感染者，而柘城小组的所在村就有超过280人被感染。山东菏泽全市约两百人左右，而河南驻马店市仅新蔡一县就有估计超过1500名感染者。我们可以通过这些数据看到小组的工作在多大范围内让当地社区受益，并且将来又能将受益人群拓展到多大范围，这对我们将来筛选受资助的小组会有所参考。

## 2、 艾滋病治疗与服务模式

在艾滋泛滥的中原地区，国家的各项政策被大力推广，但在各地的具体做法上又有很多不同，甚至在一个县内，各个乡、村都有不同的做法。在许多地方，自愿咨询和检测、CD4检测和抗病毒治疗都设在县级疾控中心(防疫站)，但病毒载量则要送到市级甚至省级疾控中心才能做。但这项检测很少能按照国家政策完成。在艾滋病高发的乡村地带，感染者可以在村诊所或乡镇医院较为方便的领取免费抗病毒治疗药物，只是基层的医生们对于抗病毒治疗通常了解不够，对病人情况也不是很关心。艾滋病患者通常可以在村诊所或乡镇医院获得常见病的免费治疗。但如果一个普通病人想要在大一点的传染病专科医院(县市级或省级)进行治疗，这要么需要比较繁琐的手续，要么就需要自己掏许多钱。

## 3、 各小组所面临的困难和挑战

不少地区的感染者曾经因要求获得赔偿而与地方政府发生冲突，而有些小组在其中扮演了鼓动者或领导者的角色，这使得他们在感染者社区中较有影响力，但却不受地方政府欢迎。因此很难让他们通过跟相关职能部门的合作共同推动感染者和患者的生存质量的改善。

## (2) 疾控部门和医疗部门的戒心

即使有些小组跟地方政府的的关系并不坏，但是他们仍难获得疾控和医疗部门的认同与接纳。由于艾滋病问题在中原地区的敏感性，这些单位对于一切非政府非官方的组织都保持着谨慎的态度，在多数小组的情况里，即使他们跟这些单位有合作，其合作也是不深入的。

## (3) 受艾滋病影响人群的习性

在过去几年的各种各样的行动中，很多地方的感染者和艾滋病患者形成了两大不良习性：一是把争取赔偿看得比好好延续生命看得重要得多；而是习惯了在接受社区组织相关服务时索要物质补助。部分小组表示对这两种问题无能为力。

## (4) 相关政策、社会习惯带来的障碍

比如，河北保定的小组是以msm人群为主要服务对象，郑州关爱之家则是以河南省内来郑州市六院就诊的plhiv为主要服务对象，都并不以地域为限，也不存在与政府部门的矛盾问题，但由于抗病毒治疗的属地管理政策，小组对于服务人群的健康状况的跟踪随访往往只能通过电话和网络进行，并且不太可能直接获取相关数据。

又如，河南信阳的小组工作区域内有13个乡，有的乡的抗病毒治疗是在各村诊所，而有的乡则是在乡医院。缺乏单一中心的集中管理体制，意味着小组需要与更多的机构达成合作，并且随访工作也更加繁重。

## 二、受资助小组的不足

以下是本次技术支持过程中发现的各小组自身存在的不足，它们有些是不符合联合基金项目要求，有些则可能会使小组的工作缺乏进展。

## 1、 管理问题

(1)多数小组的办公地点设在小组负责人的家中，没有固定办公室和固定工作时间。尽管这样具有灵活性和低成本的便利，但是常常导致“消极怠工”的场面——即很难看到在日常工作时间里小组的所有全职工作人员都在认真地工作。特别是因为此次技术支持是在春节前后，一些地处农村的小组及其成员大多在忙着过年的事情，很少有正常进行工作的。许多本该在当月完成的事情便会拖延。

(2)小组内部分工不明，协作不畅。多数小组都是有一个核心领导者，而小组所开展的所有项目，都往往维系于此一人身上，常常导致当领导者不在或忙于其他事情时，本项目的相关工作便陷于停顿。个别小组甚至整个1月份没有进行任何工作。只有少数小组能够达到内部的有效分工和协作。

## 2、 能力问题

(1)知识能力。部分小组的一线工作人员在如阳性预防、机会性感染和心理疏导等相关知识上还有欠缺。

(2)技术能力。此轮项目要求各小组使用治疗服务系统，并有一些新的表格填写要求，但很多小组在软件系统的使用和表格的填写上存在不少问题，比如对一些条目理解不清，软件操作不正确等。

3、 态度问题这是许多问题的根本。不论是外部障碍还是自身不足，很多时候都是需要小组的积极态度去做出改变的。但在这一方面，我没有看到多少积极的信号。最先需要改变的就是不愿做出改变的态度。

## 三、 针对小组目前的工作现状的建议或解决方法

6、 对于所有技术问题再次进行演示和讲解；



8、重点是：需要小组更多地投入为病人服务的工作中来，软件的各项功能可以结合自身实际来使用，在软件中要能看到小组在进行着随访服务的日常工作，同时做好咨询(随访)记录。

## 殡葬企业年度工作总结报告篇四

思想政治上，深入学习了提出的“八荣八耻”社会主义荣辱观以及“八个方面”的良好风气，认真把握了《文选中“三个代表”重要思想精髓，切实体会了社会主义富强、民主、文明和和谐的社会实质，对照检查自己的工作并认真撰写心得体会和做好学习笔记。在党组织和各领导的教导下，以《中华人民共和国公务员法》为准则，结合x局长提出的“”，积极参与各项地税文化建设，勤奋好学、努力创新、爱岗敬业、公正执法、诚信服务、廉洁奉公，保障纳税服务质量、维护地税形象，围绕“聚财为国、执法为民”的核心价值观，结合实际工作，树立了正确的地税观。

业务上树立终身学习的理念，刻苦学习，不断积累，提高素质。努力学习业务相关的知识，尽可能地提高自身业务素质，争取将来在工作岗位上的主动性。在现实的工作生活中，我积极参与县局安排的各项培训和学习，如对新企业所得税、个人所得税的学习以及培训，以充实自己的业务知识，丰富自己的专业技能；在工作之余，我还尽量地丰富和税收业务相关的边缘知识。

工作中，我兢兢业业，尽职尽责，具有强烈的工作责任心和工作热情，以正确的态度对待各项工作任务，理论联系实际地做好本职工作、完成任务。首先，我对本科室内征管软件进行了全方面的掌握：录入档案，清理垃圾数据，收集纳税人各种相关资料，建立较完善的户籍式档案。其次，积极为纳税人提供了纳税咨询、辅导并积极宣传税收政策，提高纳税意识。如告知纳税人各种相关税收事项的规范流程，以正确纳税人的纳税行为。；依照国家相关政策的精神，向广大纳

税人宣传税收法律、法规的重要性，积极参与了所得税汇算工作，对企业进行纳税辅导，保证各项税收收入及时足额入库。

在一年的工作中虽然说我取得了一定的成绩，但也存在许多的不足：一是学习不够，对税收规定还不能够全面掌握，对问题的研究还不够深入；二是工作中依靠书本太多，有时过于死板，钻牛角尖。针对这些问题在今后的工作、学习生活中我会注重学习的广度和细度，争取掌握各项规定，认真研究；逐步以实际工作为主，灵活机动地发挥工作的能动性。

### 对明年的展望和思路

感谢一年以来，各级领导和同事们对我的关心和帮助，我自身也要努力加强自身素质，提高业务与技能，重点是税收政策和财务会计的应用，在明年争取考上会计证，注重学习的精度和深度，争取掌握各种规定，认真研究，灵活机动的发挥工作的机动性，相信通过不断的努力，在未来的日子中，我一定能够牢牢树立自己的地税观，具备良好的地税素质，成为一位优秀的地税人。

## 殡葬企业年度工作总结报告篇五

时光如梭，转眼20xx年就走到了尾声。在过去的一年里，紧张而有序□20xx年，是公司调整的一年□20xx年，是公司稳中求进的一年□20xx年，是公司管理上台阶的一年。

在过去的一年里，虽然全球经济大环境不太乐观，但我们惠鹏园林在公司董事会的大力支持下，在公司全体员工的一致努力下，达成了公司预期的目标，本年度总收入约为：500万。这个成绩来之不易。但在这新的一年——20xx年来临之际，所有的成绩都将随着20xx年的终结而成为过去。总结过去，是为了更好地展望未来。对此，我们对20xx年的工作做出以

下几个方面的总结。

20xx年度，惠鹏园林的总经营收入约为500万，较20\*\*年度的经营业绩上升了40%多。并在成本控制方面采取了相应的措施，取得了一定的成效。

本年度设计项目较多：有马过渡河项目、仲恺中心公园、大亚湾防护林项目、景盛客家情、鑫月城项目、厦门香山游艇会、东江纸品等等。租摆业务方面也是稳中有进。

公司于2001年成立至今，已走过13个年头。13年来，我们的规模不断壮大，13年来，我们取得了一系列的成绩和荣誉，我们先后完成了一系列的住宅小区景观设计和施工、公共空间景观设计和施工、工业园区、厂区景观设计和施工、园林养护工程等，受到了广大客户的认可和好评。这些，都离不开我们的管理，一个规范、专业的管理团队，是一个公司得以存在和发展的基石。

1、 调整管理架构，完善管理机制 为理顺和完善公司的各项管理，以便公司更好地达成未来的各项经营管理目标，公司决策者于20\*\*年底就拟定了管理架构的调整方案和计划，并对20xx年的各项管理的改革及提升做出了布署□20xx年伊始，公司首先就人事组织架构做出调整，成立了以张春张总经理为首，下设常务副总、技术总监为工作助理，各部门主管为中坚骨干力量的领导班子。人员就位后，明确职责。各岗位分工明确，各司其职。逐步改变了以往工作中因分工不明确、职责不明确而造成的具体工作没人主抓、落实，工作进展缓慢，效率低，工作出现问题时互相推诿，没人担当等不良现象。 各项管理机制也在全年的工作中不断探索，不断革新，寻求更适合公司现状和发展运作的机制模式。

(1) 重视动力机制的建立、建设利益驱动是社会组织动力机制中最基本的力量。例如：在一个企业中，多劳多得，少劳少得，员工为了“多得”而“多劳”□20xx年，我们以花卉

中心为试点，打破了花卉中心奖励机制中吃大锅饭的现象，采用了每月只评选一个最优秀的员工，来给予表彰和奖励，通过这一举措，调动了员工的工作热情，在一定范围内就有了工作中你追我赶的局面，这样，整体的工作氛围就好了，在这样的充满正能量的工作氛围中，员工不但工作效率有提升，而且心情特别愉悦，也增强了他们扎根公司的信心和决心。

在利益驱动的同时，我们也启动了政令推动，也就是要求我们的管理者通过下达命令或者说任务书的方式，要求和跟进我们的员工完成工作。这一措施推行后，我们行政管理部门加强了跟进落实，以保证我们的管理措施的实施得以落地。运行以来，初见成效，各岗位人员都有了质和量的概念，也就是要求的工作是在什么时间完成的？完成需达到什么样的要求效果？于是，他们都会想办法按时按量的完成。对推进各项工作的进展起到了积极作用。

此外，我们也开始启动多沟通、多面谈的社会心理推动，采用多方举措而完善我们的管理机制。

（2） 实施约束机制。有了动力机制的推行，势必会实施约束机制，对管理者的权力、员工的利益、工作责任等方面进行约束。做到一张一弛，相得益彰。

在这个方面，本年度尚处于初始阶段，这将是下一年度的一个工作重点。

2、 进一步修改、完善公司的各项管理制度，加强管理制度的执行力管理制度是一个公司的根本，是企业规范运作和健康发展的保证。没有一个完善的内部管理制度，在公司发展的时候，很多问题将会被成倍的暴露出来，并对公司的生存和发展产生致命的威胁。

很多公司在初建和运行的前期，发展挺顺，公司的管理制度

在初建时也没那么完善，但随着公司规模扩大，出现了很多问题，导致公司运作出现剪不断，理还乱的局面，于是人们就说陷入“瓶颈”阶段。身在其中的管理者认识不到这是公司的管理制度已跟不上企业发展的需要，一味地认为，想当年，我们没什么管理也运作的很好，现在怎么就不行了呢？！也有一部分人甚至认为我们的公司还没达到很大的规模，谈什么规范的管理是不切实际的？！殊不知，从管理的角度而言，它的对象是没有大小之分的。人们常说，“三岁看大，七岁看老”，也就是说从小教育的重要性。对一个公司，一个企业而言，也是这样，从创建初期，从小规模，就要上纲上线，规范管理，形成一个所谓的管理习惯，才能行致远。

- (1) 各部门岗位职责的确定
- (2) 完善了办公室管理规定
- (3) 宿舍管理办法
- (4) 物品管理补充规定
- (5) 车辆管理规定（园林内部的日常用车）
- (6) 关于园林的物资采购管理规定
- (7) 图书管理规定

- (2) 安排员工学习、传阅所有的管理制度；
- (3) 在日常工作中，由园林的行政部跟进制度的实施；
- (4) 不定期地检查公司制度的落实情况；
- (5) 将制度的实施贯穿于日常工作中，做到规范工作，工作制度化，制度工作化，二者合二为一，融为一体。

### 3、 构建企业文化，增强企业的凝聚力，加强员工对企业的归属感

公司在发展空间和潜力扩展的同时，也面临着日益增长的挑战和压力。这就要求我们的公司全体上下同心民德，团结协作，努力奋进，为提升公司的整体竞争力和综合实力而奋斗。

任何一家公司或企业都有自己的企业文化，没有企业文化也是一种企业文化。好的企业文化传播的是一种正能量，能促使员工更好地服务于公司，能为公司创造更多更好的价值。

惠鹏园林在认识到这一点后，一直致力于企业文化的构建。20xx年6月份以来，公司倡导以“更大（规模化）、更高（高水平）、更精（专业化）、更强（品牌化）”为企业发展理念，致力于打造一个“诚信创新 专业高效 团结协作”的团队。通过这一举措，使我们的员工渐渐认识到了自己和公司不可分割的关系，公司荣，我亦荣，公司损，我亦损，一荣俱荣，一损俱损，从而端正了工作态度，调动了员工的工作热情，激发起了员工的工作潜能，同时，我们通过有计划、有组织的团队活动，将企业文化建设融入一件件平常的组织活动，哪怕是一次小小的员工生日慰问，哪怕是一次小小的普通的工作聚餐，我们都时时不忘企业文化建设，时时将企业作为一个大家庭，作为承载我们全体员工的未来和梦想的希望之舟，灌输给我们的员工，我们和公司是一个整体，我们是公司大家庭的一分子，我们风雨同舟，我们都在为了自己而工作！只有搞清楚了“我为谁工作？”，才能激发大家同心同德，团结协作，事实证明的确如此。

在取得成绩的同时，我们也发现工作中的存在的不足，我们也进行了检讨、反思，总结了经验教训。

#### 1、 人员的. 流失率大

人员的流失有两个方面。一是我们根据管理架构的需要，根

据公司工作运转的需求，我们对人员进行了调整，删减了部分人员。二是人力资源管理体系不完善，造成了人员的流失。

2、 制度尚不健全，执行力离我们的要求目标还有距离。

3、 管理机制的推行力度还需加强，并且在推行过程中要有专人负责、专人跟进，有计划、持续性地展开，落实到位。

4、 对建立健全企业文化认识不够，因此，建立、推行的过程相对缓慢，也遇到了很多阻力。不少人认为，小企业不需要企业文化，事实上，不管是大企业还是小企业，良好的企业文化对推进公司的发展同样起着相当大的作用。好比植物的生长除了阳光之外，还得需要适合生长的土壤，还得需要促进生长的适合的肥料。良好的企业文化就是促进企业成长的不可缺少的养分。举一事例：在文明城市的检查前期，我们负责清洁整理红花湖登山道。堆放在那里的建筑材料按正常工作量来安排人工，需要10个人整整干一天，接到任务的那天，惠州大暴雨，雷暴天气，无论按多钱一个人工都无法请到工人（非本公司的）来做，因为天气条件根本不适合户外工作。就是在这样的条件下，我们的企业文化发挥了关键作用，“团结协作 创一流团队”“公司的荣誉 是企业的生命”“一荣俱荣 一损俱损”这些平时灌输的企业文化，激起了员工的责任感、使命感！风雨交加，电闪雷鸣，男女老少共计六人，在湿滑的山道上于6个小时的时间完成了任务。当任务完成时，大家都不敢相信，一个小小的团队竟然有如此大的能量，太不可思议了！这个伟大的能量来源于我们的企业文化！这个不可思议的创造者也正是我们的企业文化！

5、 工作流程不清晰

1、 稳中求进，争取20xx年的营业目标较上年上升10%；

2、 建立健全公司企业文化，推动企业文化健康、有序地发展；

### 3、 规范公司管理体系，强化公司各项管理；

- (1) 继续完善各类的管理制度；
- (2) 加强人力资源管理；
- (3) 规范工作流程；
- (4) 落实岗位责任制；
- (5) 建立健全公司资料库，规范各类资料、信息管理；
- (6) 建立公司内部培训体系；

### 4、 有序地拓展市场，并做好市场维护。

#### 1、 加强中层管理队伍的建设；

中层管理是公司中坚骨干力量，他们是公司各项计划实施和目标达成的主要执行者，他们在公司的管理团队中发挥着上传下达的作用，并身体力行，是各部门领头羊，起到标杆作用。因此，这个队伍的素质在很大程度上影响了公司发展进程。加强这个队伍的建设是十分重要而迫切。

#### 3、 建立专业、独立的营销团队

无论是为拓展市场，增加公司业绩，还是推广公司的整体形象，都需要有专业的营销人员。目前，我们的销售和推广基本上是由公司总经理负责并担当了，很大程度上牵制了高层管理的管理时间，从而削弱了管理力量。而兼职的销售人员已满足不了公司的需求，公司需要通过多种营销手段，不断开发新的产品，来拓展我们的市场，满足市场需求。

结束语：新的一年，新的希望。在新的一年里，我们深信，只要我们团结一心，上下协作，坚决贯彻执行公司的各项管



理制度，认真落实各类的指导方针，努力进取，开拓创新，就一定能圆满地完成公司的各项目标、计划，行动吧，一切贵在行动！

## 殡葬企业年度工作总结报告篇六

自20\_\_年\_\_月\_\_日酒店开业以来，在总经理的正确领导及各部门的密切配合下，酒店各项工作顺利开展，各项规章制度不断得以完善，大酒店的知名度、美誉度、市场的竞争力得到不断提升，在许昌酒店行业占有重要的一席之地。

### 一、对外销售与接待工作：

首先销售部经过了这一年的发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。在各部门共同努力下把酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。销售部的工作重点放在机关单位、政府官员和会议的销售上，其中成功接待县财政局、审计局共四次为期共三个月审计工作会议。单这两次接待实现销售收入\_\_万元。

同时，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户。在这一年里我们接待了施恩奶粉、驴友年会、移动公司迎新晚会、斯巴达拓展培训等共计70余场会议。对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

### 二、对内管理：

销售部做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周制定客

户拜访计划，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，稳定维护客源。措施如下：中秋节为重要客户赠送重要过节礼品，酒店店庆之际为客户送店庆礼品等。

### 三、不足之处

1、酒店销售力量薄弱，人员急需补充，目前销售部仍需补充2—3名销售代表。

2、对外销售需加强，面对周边各行政单位搬迁的大环境，现在我们散客相对比较少，如何开发新的客源，吸引散客，调整消费群体结构成为当务之急。

3、销售部人员合理的工资结构急需确定，要补充人员没有合理薪资结构是无法实现的。

4、销售部在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面，在今后的工作中需要进一步加强。

5、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

## 殡葬企业年度工作总结报告篇七

各部门同事的大力支持配合下，财务部以强烈的责任心和敬业精神，出色完成了财务部各项日常工作，较好地配合了各分公司及合作方的业务工作，及时准确地为公司领导、有关政府部门提供财务数据。当然，在完成工作的同时还存在着一些不足。

下面向公司领导汇报一下财务部20\_\_\_\_年度的工作：

## 一、主要工作

1、反映，是财务工作的基本职能之一。财务工作人员必须对公司发生的每一笔经济业务通过不同的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、帐簿和报表中，以备随时查阅。我公司财务部已经对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。从原始发票的取得到填制记帐凭证、从会计报表编制到凭证的装订和保存都达到正规化、标准化。做到全面、及时、准确的反映。

2、核算，这也是财务工作的基本职能。核算包括成本核算、工资核算、费用核算等等。在成本核算上能够结合我公司特点，在生产成本上，按实际发出原材料计算成本，按先进先出法进行结转，比较适合本公司的生产产品。在工资核算上，采用计件制，有效的加快了生产率和员工的工作绩效。在费用核算上，采取分部门核算，随时都可以查出每个部门每个月实际发生的费用，加强了费用的管理，节省了开支。

3、监督，是财务工作的另一项基本职能。首先是每个部门每笔经济业务的合法性、和理性进行监督，保证企业不受不必要的经济损失，更不能无意的为一些工作人员创造犯错误的氛围。在这方面，财务部严格按有关制度执行，铁面无私从不放过任何不合理事情；其次是对公司整体资产进行监督，定期进行固定资产盘点、存货盘点、库存现金余额盘点等，以保证公司财产不受侵害。

4、报表，对不同时期或阶段的经营成果及财务状况进行评价和分析。财务部能够按着月、季和年通过会计报表和财务辅助说明进行分析和评价。

5、管理，是财务工作的一项重要职能。首先是为领导管理和决策提供准确可靠的财务数据，公司财务部能够随时完成公司领导和其他部门要求提供的资料；其次是参与公司管理和决策，对公司存在的不合理现象，财务部已经提出合理化

建议，大部分已被采纳。

## 二、其它工作

- 1、通过\_\_\_\_年度一般纳税人年检和工商年检工作。
- 2、通过\_\_\_\_年度税务汇算清缴工作，无不合理费用列支。
- 3、清理盘点公司资产，对原材料报废进行了合理的处理。

## 三、存在问题

- 1、有关制度和规定执行力度不够；
- 2、财务各人员综合素质和业务水平一般；
- 3、财务部的管理职能没有充分发挥。
- 4、管理高层对财务知识比较欠缺。

## 四、解决方法

- 3、参与管理，参与公司的重大经营决策，来充分发挥财务部的管理职能；

## 五、几点感想

- 2、凡事都要付诸热心，相信耐力无所不能；
- 3、团队协作精神非常重要；

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌！

# 殡葬企业年度工作总结报告篇八

## 一、个人基本情况和工作履历

我叫\_\_，男，\_\_年x月x日出生，20\_\_年x月毕业于\_\_学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20\_\_年x月参加工作，先后在\_\_公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

## 二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加\_\_工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

## 三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责\_\_省\_\_市开发区“\_\_”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。

一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。

二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服

务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。

三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

#### 四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20\_\_年x月为\_\_万元，20\_\_年x月到20\_\_年x月为\_\_万元，20\_\_年x月至今每个月实现业务收入\_\_万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

## 殡葬企业年度工作总结报告篇九

xx年马上过去，大家都在盘点一年之中收获的同时，又寄予希望与新的未来。不知不觉中，我在岗位上结束了一年的工作，在领导和全体同事的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕公司为中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，把“安全第一”放在首位。坚决杜绝习惯性违章。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

ceo发话，面对今年里的任务和业绩，相对于以前有着大大的提高，不管是生产部还是行政部做得都相当的满意，同时希望继续把好的方面发扬下去[]ceo表示公司能够有今日的局面

全靠三位高层得力助手，当然也离不开大家共同的努力奋斗。CEO特别着重提出三位杰出人物以示表扬，黄总本人为了公司效益着想，为公司真心付出，一直愿意默默无言，并且在深圳办事处开拓公司的市场，黄总为了实现这一计划，曾经多次废寝忘食，长期漂泊在外，背井离乡有家没时间回，单单可以从这一点看出，黄总对公司的效力有多么的忠诚。副队在公司总体来讲是一个非常低调行事的高层领导人物，去年为了把产值提升上去，甘愿在海螺度过春节，总是抱着不放心的思想去查看生产线，凡事都要亲力亲为，能把大事做到，把小事做好，把工作做到家，真是一个极为细致的领导。队长一直潜伏在珠三角地带，多半为在广州，曾经多次以书面形式向CEO发出请求，同时希望公司能在不影响正常运转的情况下，能投资在广州这一地带，好让公司拿下广州这块肥肉市场，在队长做足这个详细计划同时，我相信队长有这个能力，公司有这个实力。

我个人分析与点评：一年来的工作表现，强化形象，提高自身素质。为做好班组基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过多年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向高层领导、董事和同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

首先，我自己要严于律己，不断加强作风建设。几年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重高层领导，团结同事，谦虚谨慎，不断改进工作作风，只希望把所有工作圆满完成。

其次，工作中的不足与今后的努力方向，多年来的工作虽然

取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是管理程度还不够严，学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，确保公司安全生产，务实奉献，高效创新。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同事们的要求还有不少的差距：工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

最后，我知道我想讲的有太多，我只想讲一句，我希望大家做好本职工作，在xx年里没有完成的，在xx里再继续，再努力，再完成，为公司发展创造更多的效益，共创辉煌的明天。

在此再次恭祝大家：新年快乐，马上成功，心想事成，加官进爵！

xx集团股份有限公司

## 殡葬企业年度工作总结报告篇十

### 一、管理方面：

建筑施工企业的生命在于市场，没有市场、没有施工任务就必将走向衰亡，而质量是企业生存的保障，我们在保证工程施工质量的前提下，建立了良好的奖惩制度，对于节约材料、节省工时及质量过硬的工程的主要施工人员给予经济上的奖励，并列为先进生产者的候选人。

年初，在工作管理计划中，列入了计件工作制度，对于可计件施工的分项工程，根据施工中积累的定额工作量，由施工人员向队长分段承包施工，提前完成计划任务的，所挣工日



按30元/工日计算，当月兑现，不能完成计件工作者，所亏损耗用的工日按xx元/工日计算，从当月工资内扣除，并且完成定额者不得提前下班。随着计件制度的实施，在实行此制度的工程中极大的提高了施工人员的工作积极性，在保证质量的前提下，极大的加快了工程的施工进度。

## 二、工程施工方面：

本年度安装处共施工了16幢工程，已竣工工程8幢，决算定案工程13幢，决算造价xx元，累计审掉xx元。

某高层住宅楼主体工程接近完工时，我们抽调大量人力，集中进行了电气工程的管内穿线工作，从而在土建方进入内墙抹灰施工前，顺利完成了管内穿线工作，避免了窝工现象的发生，保证了工程的整体施工进度。

引入管是住户室内支管与室外干管的连接管，它是联系室内外的桥梁，随着住宅功能的不断完善，引入管的数量也逐步增加，暴露的问题也越来越多，施工中经常发生进户管标高与基础圈梁标高相矛盾的现象，有时管道安装到此处被迫改变原有的走向，有的管道不得不紧贴基础圈梁敷设，当基础下沉时，管道甚至受力断裂；为彻底杜绝此类事件的发生，对所有工程的图纸都与土建结构图纸进行对比，发现问题及时与甲方、设计方协商解决；泰祥高层住宅楼工艺复杂，涉及分部、分项工程多、技术含量高，引入管多，而地下室部分基础、外墙均为混凝土，为保证预留、预埋位置准确、不漏不错，在施工前期，我们组织技术员、水电暖各班组施工人员对图纸内容进行了详细的琢磨、研究，电气逐回路、暖卫逐根管线进行分析，同时对照土建施工图分析其标高、位置及平、立面图的标注是否存在矛盾，对存在疑问的地方及时与监理方、甲方取得联系，并要求设计人员给予及时准确的答复，形成书面形式的变更文件或图纸会审记录；施工中，由技术员对照各专业施工图纸，提前绘制出穿墙套管隐蔽工程验收图，对照其施工，于施工后及时通知监理方、甲方共同对

照施工图纸逐个套管核实位置、标高，形成隐蔽验收记录，且签章齐全，从而保证了工程的顺利进行。

在施工管理过程中，我处以施工工艺规程为依据，对各个施工工程进行严格的检查与监督，发现问题及时提出，必要时进行停工返修，使现场操作人员意识到，工程质量是企业的生命，是关系人民生命和财产安全的大问题，使施工班组懂得工程质量是生产出来的，而不是检查出来的。

总之，我们在施工过程中，始终把施工质量放在第一位，运用技术和管理相结合，狠抓工程质量管理，抓好工程材料质量关，严格执行施工工艺规程，勤检查、勤督促，来提高班组的生产技能，运用奖罚制度抓好工程质量。

### 三、材料管理方面：

针对目前大部分工程均由甲方供应材料，安装工程利润极其有限的情况，我们意识到，只有从材料的管理及对预算员的工作能力着手，才有可能提升安装工程的利润空间。所以，我们安装处严格执行年初制定的材料管理办法，通过实际出库材料数量与预决算材料数量进行比较，从而发现材料的浪费或丢失情况，对节省材料的工程主要施工人员予以奖励，而对浪费或丢失材料严重的工程，则根据实际损失材料数量，对工地主要施工人员进行罚款，真正做到了奖罚分明，提高了工人在保证质量的前提下节约材料的意识，以达到最终创造良好经济效益的目的。

同时，预决算材料数量与出库材料数量的比较过程，可以防止预算员对工程量的遗漏，在材料数量不符的情况下，预算员和施工人员共同对照图纸计算工程量的过程，可提高预算员计算工程量的准确性，加强其对图纸的理解能力，从而避免漏项、漏算，提高了预算员的业务素质，保证了预决算的准确性。

综上所述□xx年我们安装施工处克服了各种困难，制定了计件工作制度，通过干部、职工的努力，最终我们完成产值360万元，实现利润108万元，顺利完成了公司的上缴指标和职工的年底分配任务，虽然我们在xx年取得了一些成绩，但也存在着许多不足，在成绩方面，我们要再接再厉，继续发扬良好的工作作风和传统；在不足方面，我们要脚踏实地的进行优化、整改、完善，力争在20xx年度取得更好的成绩，踏上新的台阶。