

2023年公司拍照工作总结(优质10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

公司拍照工作总结篇一

时间一晃而过，转眼间，来到这里已近两个月。我有幸来到公司无锡办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情帮助下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一起帮我解决！让我受益良多，所以我非常感激热心谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解

其中不合理的地方，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向。虽然在这两个月的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到工作总结。在今后，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主任及各位同仁的帮助下，我给自己拟定了一个计划：1、努力提高自己的销量，在已开发的情况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系；2、要不断的加强自我的业务能力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法；4任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

希望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

三

20__年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工

作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作

招商工作是招商部的首要任务工作。20__年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端业务的客户。这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的业务，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是大为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场业务协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中

的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

公司拍照工作总结篇二

房屋对于人类相当重要，李白曾说过“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜。”但在现代社会中，房屋不仅在精神层面上它是人们遮风避雨的港湾；在物质层面上，它更是人类生活、工作、娱乐、学习、生产必不可少的承载场所。然而，一部分人对于房屋的使用只是一味的汲取其创造的经济效益价值，却忽视了对房屋安全状况的关注，潜在的将自身置于危险环境之中。因房屋安全事故而使国家和人民生命财产安全遭到巨大损失的事件比比皆是。随着社会的不断发展及法律体系的逐步完善，对房屋的安全管理工作得到了各级政府的高度重视。作为房屋安全管理中的一个重要环节，房屋安全鉴定工作也越来越在和谐社会发展的道路中起到十分关键的作用。

一、房屋安全鉴定的发展状况

5) 处理建议，对被鉴定的房屋，应提出原则性的处理建议；6) 出具报告。

二、现代房屋鉴定工作存在的问题

年来房屋鉴定工作相关的新标准、新技术不断提升，必须有一批拥有新的专业技术知识、高水平、高素质的房屋鉴定专业技术人才队伍来相适应。但房屋安全鉴定工作人员素质确实令人不容乐观，特别是有的县级鉴定机构最多仅有两名鉴定人员，有的甚至只有一名，并且都不是专业技术人员。四是房屋安全鉴定仪器配备严重不足。按照房屋安全鉴定工作要求要配备光学经纬仪、回弹仪、激光测距仪、碳化深度检测仪、钢筋检测仪等。但很多鉴定机构都没有配备齐全，有的仅配备照相机、测距仪，有的甚至任何仪器都没配备，仅靠眼观目测来完成。

三、对房屋鉴定工作的完善和改进

对于房鉴工作目前存在的一些不足，相关方面可以从以下几个角度进行改善。

首先，政府要充分发挥其在房屋安全管理中的作用。在现阶段社会主义市场经济的条件下，政府对房屋的管理的职能主要体现在对房屋产权登记发证、房屋交易、房屋租赁和房屋安全的管理上。相应的政府管理的核心应是对房屋产权人的权利行使进行约束，监督其不得危及房屋安全，损害公众利益。

其次，要对关于房屋鉴定工作相关的法律法规进一步的完善。建国以来，各个地区的房鉴制度主要是由地方性法规来进行约束，因此，各地方在进行工作过程中往往会出现诸多矛盾，协调工作量十分大，使工作效率滞后。那么，对房屋鉴定相关法律法规进一步的完善是大势所趋。

再次，应加大鉴定人员的素质培训，通过组织培训会、业务研讨会来提高他们的业务素质和实际操作能力，以适应新形势下房屋安全鉴定工作的需要。同时加大对各地区房屋安全鉴定工作的检查力度，督促各地房屋安全鉴定单位配齐鉴定仪器，确保鉴定工作的权威性和准确性。

公司拍照工作总结篇三

6月8日下午，传达县第二次全国污染源普查普查员培训会议精神，局机关工作人员参加。会议要求，要做好农业移动源的摸底统计工作。

6月15日上午，组织农机系统专业技术人员参加“20__安徽秸秆综合利用产业博览会”，了解秸秆利用途径和新产品开发状况。

7月30日下午，组织局机关全体工作人员和局直单位负责人，传达县环保会议精神，集中学习《^v^环境保*》和《^v^大气污染防治法》等环保法律法规。

8月16日上午，召开局机关环境保护工作会议，学习县环保工作有关文件，要求与会人员提高政治站位，严格按照环保督查的要求做好自查工作，从改革创新增进绿色发展的角度绿色环保措施，坚决打赢环境污染治理攻坚战。

9月17日下午，召开局机关全体工作人员会议，学习传达县巡视巡察审计环保整改和“两违”整治“回头看”动员暨专项治理扶贫领域*和作风问题工作推进会精神和县委从书记讲话精神。

二、加强环保法律法规宣传

三、抓好节能机具推广和秸秆还田技术培训

20__年，我县中央农机购置补贴资金总计万元，对铧式犁、旋耕机、搂草机、打捆机、青饲料收获机、秸秆粉碎还田机、联合收割机、饲料粉碎机、农业废弃物处理设备和大中型拖拉机等秸秆处理机具进行敞开补贴。目前已使用资金万元，补贴各类机具2243台，其中大中型拖拉机223台，联合收割机591台，秸秆还田机565台，旋耕机416台。我县充分利用购

机补贴政策实施，加快小型拖拉机和废旧农机具的淘汰步伐，加快农机新产品的推广应用，高性能、易操作、低能耗、高效率、节能环保的农机具和复式作业机械得到大力推广。

结合新型职业农民技能培训和秸秆还田项目，加大秸秆还田技术培训力度，培训农机合作社带头人40人、秸秆还田作业机手500人。

四、实施秸秆全量还田犁耕深翻示范项目

利用中央资金540万元，实施12万亩秸秆全量还田任务，由13个乡镇的19个社会化服务组织承担项目建设。目前项目任务已全部完成，进入验收前自查阶段。项目实施具有较强的示范带动作用，项目区秸秆还田率100%，带动全县秸秆还田率达到90%。

五、抓好秸秆禁烧工作

利用农机部门机械和技术优势，完善秸秆处理技术路线和机具配套方案，宣传低茬收割技术，要求收割机作业前全部安装秸秆切碎装置，作业时严格按照要求低茬收割，留茬高度低于10厘米。同时要求乡镇农机站人员根据乡镇领导安排，与作业机手签订《秸秆禁烧承诺书》，通过切碎秸秆、旋耕埋茬、犁耕深翻、机械化粉碎还田等方式，高质量落实秸秆全量还田。

六、开展环保问题自查

认真落实《关于对突出环境问题集中排查整治专项行动开展督查的通知》(寿环委电〔20__〕1号)和《关于迎接做好中央环保督察组开展“回头看”的紧急通知》(寿环委办电〔20__〕5号)文件精神，开展农机系统环保工作自查，没有发现需要整改的突出问题。中央环保督察组和省巡视巡察反馈问题中没有涉及农机部门的事项。

公司拍照工作总结篇四

应对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到客户家中，实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜力。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。透过一段时光的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时间我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮忙新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群体，个性是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但深感自我的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务必须能高速发展，创出辉煌！

公司拍照工作总结篇五

20xx年，xx公司在公司领导的指导和关心下，我公司全体职工齐心协力，以“开拓市场为核心，以强化管理为手段，以完成清欠工作为关键，以稳定人心为前提”的经营方针，努力改善经营管理，加大开拓力度，取得了一定的成绩，确保了一方平安，为公司的稳定和发展奠定了基础。

(一)、市场经营开拓

(二)、在建项目情况

2、道路建设共计完成挖土方量20xx0余方，回填素土方量17563余方，三七灰土：785余方。

此厂区场平和道路建设，虽然项目小，但是公司领导非常重视；尽管环境恶劣，但是我们信心不减。充分发扬“小项目、硬作风”的施工风格，对工作一丝不苟，现路基已基本成型，在整个厂区施工进度中领先于其他标段，按时保质完成了业主对施工进度的要求，得到业主及同行单位一致好评。下一步，到春节过后，我们将尽全力争取拿下该项目的进场道路的土建工程的合作建设。与此同时，我们还将继续加大对老市场对接跟踪力度，进一步对系统内市场进行开拓。

(三)、重点项目的结算和清欠工作取得进展

今年以来，我公司为进一步加大结算工作力度，先后采取了一系列措施：

一是抓好重点项目清欠督办。对重点工程蓝商项目进行督办，落实清欠工作责任制，明确了清欠时限和要求，并健全了清欠工作通报机制和检查督办制度。

二是抓好业主投资项目拖欠工程款的资金安排计划和清欠工

作。

三是建立健全防止产生新的拖欠工程款的长效机制。建立权责明确、制约有效、专业化管理和社会化运作的管理体制及运作机制，加强建设工程结算管理，推行“限时结算”制度，逐步建立工程结算、协调、仲裁和结算的约束机制。xx公司领导 and 全体职工克服重重困难，结算和清欠工作取得了阶段性成果。

公司拍照工作总结篇六

3. 黑龙江省教育学会“十五”教育科学研究规划项目《教育技术现代化的实验研究》申请了结题，经黑龙江省教育学会学术委员会验收合格，并颁发合格证。

4. 为姜育孝校长申请了黑龙江省“十五”期间教育科学研究先进个人。

5. 向黑龙江教育科学规划办公室申报了“十五”科研成果《影响学生创造性思维发展的因素》。

7. 向黑龙江教育科学规划办公室申请了“十一五”教育科学研究规划课题《学校课程资源开发利用的研究》。

8. 向黑龙江省教育学会申请了“十一五”教育科学研究规划课题《创新型课堂教学模式的研究》。

9. 组织了“赴哈师大附中学习教师汇报会”

10. 经过对全校教师的. 宣传动员和对骨干教师的培训，向鸡西教科所申请了鸡西市教育科研“十一五”课题18项。

11. 协同高中教务处圆满完成了黑龙江省第三批示范性高中复评活动中的我校示范观摩课准备和实施工作。

12. 向全国创新研究会、黑龙江省教育学会推荐了上百论文及科研成果，使百余名教师获奖。

13. 认真完成了省教育学院、市教科所、市教育学院、市教育局师资科下达的各项任务。

14. 认真完成了学校安排的各项任务。

公司拍照工作总结篇七

20xx年已经过去了，进公司也有四个月了。回想过去，写下了这份20xx年公司工作总结。其实可以把这个工作总结分为两个部分来总结，一个就是“红卫村监控系统项目工程的工作总结”，另外一个就是“广西九州通弱电系统项目工程的工作总结”。

（一）红卫村监控系统项目工程的工作总结

20xx年9月5号进公司。刚进公司，公司就叫我负责“红卫村监控项目工程”执行管理的工作，这也是我头一次做政府工程。在这个工程中我也是执行管理员之一，然而为了能和甲方负责人有个良好沟通的便利，所以我才向林叔（这个工程业务的第一承包人）要甲方负责人冯经理的电话号码。然而遭到林叔拒绝。回应了我一句：“别人在上班，不要老是打电话给他，不要找这些麻烦，只要做好就行了，有什么打我电话。要什么电话号码呢！”其实呢，那时候我也一时想不通，我也是觉得有个联系电话号码，沟通也方便很多。在我的理解里，虽然麻烦是少不了，但是我觉得沟通还是少不了的呀，怎么不给我电话号码。也许林叔他也有自己的道理的。最后反复想想，既然林叔不想给客户麻烦，我想那以一些很好的建议向甲方提出，这样一来实现了很好的沟通，而且这样也有利于项目的顺利进行，也利于业主实现项目所具备的功能要求。所以在一个项目中，一定要和“甲方”沟通好。

就在这个红卫村监控工程进度才做到一半的时候，正缺人手。其中约了尤工（尤国强）去看现场，看怎样去承包或者一起合作。从和他的聊天中，我渐渐有了个这认识，“如果在帮一个政府单位做项目，要是那个政府单位内部负责人起矛盾，也许对于工程验收或者项目文件签字方面有或多或少的阻碍和不顺利。”其实说真的对于从事政府单位弱电工程的管理或者执行和操作方面，也特别是项目工程管理经验，我个人经验不是很足，有待提高。也希望在以后工作中，配合公司或者公司帮忙引导一下这方面的工作，让工作更顺利！

然后，在红卫村监控项目工程没有完工的时候，我就被调去南宁“广西九州通”出差去了。后来听赵工介绍，“红卫村监控工程进行得很顺利。而且收款很容易。线路管道走得很好，就是有一段线管没有加底盒（其实加了个底盒是为了以后增加线揽使用的）。业主对工程质量和监控高清效果很满意”听了这句话，我感到很高兴。在做一个项目工程中，就应该做得规范点，做出一个样板来，做出质量来，这对于一个工程的质量和满意度的评估中真的很重要。其实在做工程中，无形中都会使自己按这些要求做。“质量，规范，效率”也许就是“项目”本身所具有的自然而然的要求。

（二）广西九州通弱电系统项目工程总结

9月中旬至1月份，出差于南宁广西九州通。然而现在广西九州通验收完工了。回想过去，也有做得好的和做得不好的地方。

就在温工和小刘都出差回广州的时候。我没有及时把刘亦联的出勤汇报给公司。搞得燕姐被公司批评。这就是我工作不到位的地方。以后我在公司的职务或者工作，一定要及时安排和完成，把效率提高上去。

然而也就是在温工和小刘出差回去后，一个人长期负责在广西九州通项目。在这期间我坚持了一段时间，但是也有很多

的消极情绪。我想我不应该把消极情绪带到工作上。即使是工作不满，我想也应该说出来，不应该把这种情绪带到工作上。这个事情，应该自己反省一下。

还有在综合楼3楼至5楼的监控移位时，在搞坏天花板的事情上，我想应该好好检讨一下。这就像赵工说的：“合理的利用外部资源。”，在这件事情上我也许就是缺少这种做事方式。作为一个项目的管理，我想我也应该把握一下。其实说到项目管理呢，有很多的经验要自己去学习。希望在以后的项目上，把“项目管理”这个角色做得更出色。

也就在广西九州通工程验收期间，写一些竣工资料或者其他工作配合。期中自己有很多漏洞，也许是自己不够用心。在这好好检讨。

现在呢？从南宁已经回来。在公司做配合工作，并配合门市工作。虽然有时忙碌，毕竟是工作吧。希望在门市，慢慢的去了解市场。因为工程也做了，有机会在门市做销售。偶尔与工程商接触，也许更能发挥一些个人潜能。不过也说真的，既然做了几年的技术和工程，也应该寻找一些突破点，也应该做一些成绩出来。如果还是默默的不见成效，我想自己愿意，家人也不愿意，经济上也耗不起。

回想20xx年，得出的总结。觉得自己在这个行业里面，只是一个起步。有很多项目工程管理上的专业知识要学习，还有就是技术提升，对整个行业市场要进一步深入认识。最后总结一句话，把技术学好，把行业市场了解透彻点，做一些销售，而且最重要的是把工作做好，一定要赚到钱，要不然养不活自己了，很难在行业生存。

公司拍照工作总结篇八

**小学2022/2022学年度第一学期第一学期

我校是一所农村完小，随着农民外出务工的增多，“留守儿童”这一特殊群体随之越来越多。为更好地关爱留守儿童，给他们营造一个健康成长的学习生活环境，我校按照留守儿童之家的工作要求，从实际出发，做了一些探索，现将工作总结如下。

一、建立档案，摸清实际情况

本学期开学初，学校以班为单位召开家长会，会上除了向家长汇报学校的工作情况，另一项主要工作就是向家长了解学生的监护情况。有的学习无人管理，出现疑难问题缺乏指导；有的对学习没有兴趣，成绩普遍不理想；有的心理不太健康，情绪波动大；有的行为习惯差，常有违纪现象。为切实解决留守儿童教育问题、让他们更好地融入学校大家庭做了相应的信息准备。

二、成立关爱小组，加强领导

三、制度保证，关爱有序

1、健全关爱制度，明确责任

公司拍照工作总结篇九

20xx至20xx年，是辽东实业集团业务飞速发展、规模快步扩张、管理逐步规范、形象迅猛提高的两年。两年来，在孙明生董事长的带领下，集团上下抓住国家振兴东北老工业基地的大好时机和东港市政府“实施工业强市、农业产业化、扩大开放、以港兴市、城市牵动”等五大发展战略的良好政策环境，积极调整发展思路，加大基础建设投入，拓展业务经营领域，规范企业内部管理，各项工作都有了长足的发展。本年累计收入4000多万元，比上年增长50。其中实业公司2900多万元，比上年增长30，集装箱储运公司970多万元，增长40，机械加工厂92万元，增长18，贷代公司15万元，前

阳市场40万元。累计提缴税金200多万元，帐面盈利1388万元。

回顾两年来的工作，主要有以下几个方面的突破：

去年以来，我市加快了招商引资的步伐。年初，市政府抢抓国家振兴东北老工业基地的战机，调整发展思路，提出五年时间使全市国内生产总值和财政收入翻一番，即国内生产总值达到170亿、财政一般性预算收入5亿元、从经济总量上再造一个东港、进入全国百强县行列的发展目标，并出台了一系列招商引资政策，各项基础建设、招商引资等工作呈现出强劲的发展势头。很多投资上千万元、上亿元的合资、独资项目纷纷上马，东港经济开发区和前阳经济特区已经成为外商抢滩登陆的宝地。

一是集装箱储运堆场，面积14万平方米；

二是铁路货场，面积15万平方米。

整个工程共回填沙粒、黄土和碎石等14万多立方米，办公楼及附属用房总面积6750平方米，钢结构仓库15475平方米，混泥土院面14万平方米，铁路线总长2200米。一年多的时间，完成这么大的工程量，创造了我们辽东实业集团建筑史的奇迹。各级政府领导，都对这一建设规模、气魄和建设速度表示惊叹和称赞。在配套的软件上也投入了很多资金。所有窗口均配备了微机，办公操作全部微机化；货场的照明系统、监控系统、通信系统以及搬运、计量等设施齐全，为向现代物流企业发展奠定了坚实的基础。

在服务手段和服务理念上，我们不断加强各项软、硬件建设，统一服装、挂牌上岗，服务理念逐步提升。向客户提出了“八个一”的服务承诺，即“一年天天营业，一天时时服务，一张笑脸相迎，一把椅子请坐，一杯茶水暖心，一片诚心接待，一流高效服务，一句好话相送”。还为海关、商检等监管部门提供了专用办公室和微机等办公设施，为两条航

线提供专用办公室，为大客户提供办公场所。还制定了规范的办公和服务礼仪，并强化员工教育和培训工作，使整个窗口服务质量不断提升。

目前，这两个货场的容量在丹东地区稳居第一。集装箱货场年仓储量可达到150万吨，装卸散货100万吨，周转集装箱37000多个，运输集装箱15000个，修复集装箱1000个；铁路货场年吞吐量150万吨。我们可以自豪地向社会宣称，辽东集装箱储运有限公司的吞吐量和设施已经牢牢地占据了丹东市物流企业的制高点，得到了丹东、东港两级政府的重视，省交通、发改委等部门也非常关注，国家发改委将其纳入今年物流企业的扶持对象。

两年来，在全体员工的共同努力下，各公司的业务长足发展，辽东实业的名子响遍东港。

（一）储运业务稳步增加，效益良好

进口废塑料拆箱业务，全市废塑料拆箱业务统一在我们场站办理，目前，共拆箱168箱。总之，整个储运业务增长势头喜人，前景光明。

（二）建筑战线昼夜苦干，战果累累

我们的基建业务也是由小到大，技术含量由低到高，工程产值由少到多。作业手段由单一的手工发展到高机械化操作；业务范围由单一的建筑施工，扩展到大型土石方、厂房建设、市政道路、公路、市政排水等项目。两年来，辽东建筑大军在四条战线上同时作战，即：建筑工程、道路工程、华能电厂工程和土石方工程，工程总造价达到1.4亿多元。

1、建筑工程。

共完成26个建筑物，建筑面积达到41842平方米，开创了辽东

集团建设项目历年最高记录，同时也是东港地区完成建筑面积最多的企业，东港地区30多家施工、开发企业每年的建筑面积约为30万平方米，两年来辽东集团建设面积占东港地区的8。

2、道路工程。

两年来共完成开发区4条主要规划道路、排水工程近6万平方米，开发区全年的道路工程为18条道路，面积为32万平方米，辽东共完成任务的18.75，开发区投资基础建设资金为3800万元，辽东完成其中的近20xx万元，占52.6。在开发区道路工程评比中，我公司承建的项目全部达到优质。

同时还完成了交通局的东港市外环既高速公路接线路白云段的道路工程，共完成1905米长，22860平方米的道路工程，并达到了优良的标准。完成产值近200万元。松元场区道路基础共完成13000平方米，铁路货场院内道路120平方米；辽东集装箱货场120平方米。

3、华能电厂围堰20万平方米，完成土方量8万立方米；玉环电厂完成打桩3200根，土方工程6万立方米，工程造价20xx万元。

4、土石方工程。

在土石方车队的配合下，共完成土石方143万方，也创历史最高记录。

（三）内外运输一片繁忙，井然有序

近年来，由于集团的各项业务发展迅猛，使担负运输、装载等任务的三个车队一直处于高负荷作业状态中。

土石方车队共出动120xx多车次，运输土石方60多万立方米、

煤150多万吨。

担任装载、端运等任务的装载机、推土机、挖掘机和压道机的员工们，在粉尘飞扬、酷暑炎热等十分恶劣的环境下，配合运输车队和基建队伍，圆满地完成了场地平整、沟渠挖掘、管道安装、混凝土浇筑、土石方和煤炭装车、铁路道线清理、水镁石粉吊袋等任务。

集装箱车队也在不分昼夜地忙碌。两年来共完成重箱上船、空箱返场2万多车次。实现运输收入500多万元，实现利润100万元左右。

（四）机械加工强化服务，以优取胜

仅有8人的机械加工厂，承担着华能丹东电厂部分维修零部件的加工任务。两年来，他们向服务要效益，不分昼夜、阴雨，只要电厂招呼，就立即登门服务。同时，还担负部分车辆维修的配件加工、基建工地、市场、集装箱等维护任务和部分设施的制造。尽管任务重、要求时间紧，有的任务难度大，他们都能克服困难，按时完成任务。企业的效益也连年提高，去年实现产值80万元，今年实现产值90多万元。

（五）市场管理逐步到位，业户满意

两年来，前阳市场的招商和物业管理工作一直在积极进行中，租金收入逐年增加。

一是招商工作有所进展。经过集团和市场负责人的努力，今年共引进28个客商落户辽东市场，共增加租金收入10万元。现在，市场外围门市共有门市93个，已经租出81个，达到87。

二是服务和物业管理逐步加强，赢得了大部分业户的满意。市场现有业户81个，营业面积9252平方米，还承担5栋住宅，146户共11284平方米的物业管理工作。5名工作人员除了

分两个区域担任昼夜值班任务，还要为上述业户和住户搞好物业服务，包括卫生清扫、上下水维护、电气修理。对他们提出的问题，我们的工作人员都能及时登门解决，有效地回避了争议。

（六）货代业务从零起步，不断发展

货代业务是辽东集团新开辟的项目。两年来，经过集团领导和货代公司的不断努力，业务不断发展□20xx年，代理业务202票共985个集装箱□20xx年代理业务280多票1152个集装箱。在自身业务不断发展的同时，也有力地促进了集装箱储运业务的发展。

辽东的财务工作可以用两句话、八个字来概括，即“队伍过硬，让人放心”。这两年，集团上下的现金流量非常大，特别是在两个货场建设期间，每周都要付出几十万元现金。财务部门在人员不足的情况下，上下同心协力，没有发生一笔错帐、一分失误，得到了社会各个合作单位的称赞，为集团赢得了良好的声誉。

（一）严明财务纪律，维护辽东形象。财务人员在工作中能做到尽职尽责、一丝不苟。在对外结算时，坚决杜绝吃、拿、卡、要。一些前来结算运费的司机见财务人员很辛苦，有时占用中午休息时间为他们付款，觉得不过意，就给一些钱让大家买东西吃，说在别的公司算帐都是这样的。我们的财务人员都婉言谢绝，树立了良好的辽东形象。

（二）做好会计核算和监督工作。集团财务部能够认真贯彻执行《会计法》、《税法》等法规，制定了符合辽东实业实际的财务管理制度。不断完善财务审批、审核、报销制度，增加财务透明度。同时，正确核算各公司的经营状况。建立了原材料出入库的双线管理制度，即财务和保管员分别记一套帐，定期核对，充分保证费用的准确性。对外欠款项，及时催缴，避免呆帐、死帐的发生。对各种单据认真审核，不

符合规定的单据坚决不予报销。

集装箱储运公司财务部在增加业务不增人的情况下，认真搞好核算。特别是今年8月份增加“东方明珠号”业务后，面对新业务、新客户，他们一丝不苟，没有出现核算上的差错事故。由于工作认真负责，结帐、对帐及时，防止了死帐、坏帐的发生。

称赞，连续多年被省、市、县评为重合同守信用单位，三a级信用等级企业、丹东市消费者协会20xx□20xx诚信单位等。

几年来，辽东实业集团不断加强和改进内部管理，逐步形成了具有辽东特色的管理模式。

（一）建立健全各项规章制度，做到有章可循

我们十分注重各项制度建设，先后对劳动人事管理、卫生管理、防火管理等20多个方面进行了规范，并于20xx年9月份，印制了《职工管理制度手册》。随着公司业务的不断发展，很多规定已经不适应新业务的需要。今年以来，我们对一些规章制度进行了修改和完善，先后制定了《保安执勤准则》、《环境卫生管理规定》、《物资采购等费用报销审批办法》、《食堂卫生管理制度》、《员工行为守则》、《员工奖惩办法》、《请示、报告、议事制度》、《礼仪规范及考核办法》等10多个规章制度。还建立健全了总经理、经理等各层面的议事规则，制定和落实了各个岗位的责任制和各个环节的工作流程。按照iso9001□20xx版国际标准，建立起完整的质量管理体系（内部审核程序，空、重箱集装箱进出场程序，装箱、验箱、修箱程序和车辆管理、环境管理、保卫管理、材料管理、文件管理等管理办法）。逐步使集团的各项工作都有章可循，有制度可依，各项业务都能按照操作流程进行。

同时，加大了规章制度的监督检查力度，仅今年下半年，就对20多起违纪事件进行了纪律处分或罚款处理。

（二）加强行政管理，减少跑、冒、滴、漏。今年下半年，集团设立了专职行政助理，建立了办公用品、集团物资台帐，并逐个登记造册。对建筑工地撤下来的架杆等物品，及时清点入库。凡是移交给集团办公室管理的物资，都做到了入库管理、帐物相符、领用或使用人责任清楚。食堂物品的采购，也做到了双人采购、双人验收，帐目公开，增强透明度。

（三）搞好后勤保障工作，为业务经营提供服务

一是车辆和设备维修。集团设立了车辆修理厂，专门为内部车辆或机具提供维修服务。我们知道，这两年来辽东的工程量大，车辆昼夜不停地运行，有的设备是昼夜不停地运转，磨损严重，损坏率很高。车辆修理厂的师傅们也跟着加班加点抢修，有力地保证了各个工程的顺利进行。机械加工厂也积极参与和协助这项工作，为设备维护和修理做了大量的工作。

二是尽力解决职工就餐问题。为了解决一线员工就餐问题，不仅建立了固定食堂，还采取了食堂跟着工地走的办法，在工地上设立临时食堂，保证了职工就餐。

（四）加强队伍建设，提高员工素质

辽东实业集团的员工队伍经过多年锻炼，是非常过硬的。近两年来，上至董事长，下到中层管理者，都十分注重员工队伍建设，经常组织学习。特别是三个车队、集装箱储运公司和办公室，经常召开职工会议，总结和部署工作，学习各项规章制度。三个车队主要侧重抓安全生产教育，集装箱储运公司重点抓了优质文明服务。办公室主要抓了保安队伍建设。大家知道，现有的保安人员，都是今年5月份以后的新人，人员流动快，新手多，专业素质不高。办公室行政助理多次组织他们学习有关规章制度，指出存在的问题及解决办法，后来，设立了四个班组，使这支队伍的业务素质逐步提高。

由于各级管理者抓得实，队伍素质明显提高。表现在实际工作中，大多数员工都能爱岗敬业，守纪守规。如，集装箱储运公司的场管、箱管、装卸队等部门的员工，不管是节假日，还是晚上，不管是雨雪天，还是烈日炎炎，只要有业务，就立即上岗。铲车、推土机等特种车辆的司机，大部分时间都是在煤堆和坭水里作业，夏天一身汗，冬天一身灰，也是不分昼夜，有任务马上出发。修理厂、加工厂的师傅们，为了做好维修保障工作，也是整天一身油污，钻在车底下搞抢修。建筑工地的职工们更是风里来雨里去，成天工作在野外，有的在南方工地，几个月回不了家。如果认真总结，每个部门和岗位都能写出一篇感人肺腑的事迹材料。

两年来，各级干部职工风里来、雨里去，很多岗位不分昼夜，为我们集团的发展做出了卓越的贡献。涌现出四个先进集体、三名先进工作者和十三名劳动模范。这些先进单位和个人，是全体员工的代表，是我们辽东集团的骄傲。

实践充分证明，辽东实业集团的队伍是经得起考验的，是善于打硬仗的！辽东实业集团两年来取得的所有成果，无一不饱含了全体员工默默无闻、辛勤劳动所流下的汗水和付出的心血。

一是规章制度建设没有彻底到位，企业文化建设死角很多。一个成熟的企业，首选应该具备的条件就是各项规章制度健全，企业文化建设到位。回头反思，我们在这方面还有很大差距。还有很多规章制度和办法没有建立，有的虽然建立了，也不适应现代需要，亟待完善和改进。比如，员工绩效考核办法、人事管理制度、档案管理办法，各个岗位责任的细化，等等。

二是各项管理没有彻底到位，责任不清不明问题仍很严重。一些事务或业务，该是谁管的，应当管到什么程度，没有细化和落实。个别管理者，只会领人干活，没有很好地履行起管理职能。无论是货场的卫生管理、还是窗口的服务管理，

都不到位。有时集团部署的工作没有回音。

三是员工教育和培训不到位，业务素质与现实要求仍有很大距离。虽然各公司也经常组织员工学习，但没有形成制度化，也没有学习考核办法。员工学习的气氛不浓。

四是市场营销不到位，企业缺乏独立生存能力。集团还没有建立起一套市场营销机制，各个公司的主要业务，还是靠老板等个别人去营销，员工的积极性没能很好地调动起来。这是制约企业发展的一个关键瓶颈。

以上四个不到位，正是集团需要在今后工作中逐步到位的重点。

我们即将跨入20xx年。新的一年，我们面临着很多机遇和挑战。如何充分发挥我们自身优势，把握良机，加快发展，是对集团管理层和全体员工新的考验。

从我们自身的优势看，主要有三点：

一是我们有一支非常过硬的员工队伍优势。无论是财务、建筑、运输、还是行政，这些队伍的综合素质还是很高的，有能力承担艰苦、复杂的任务。

二是我们具有良好的基础设施和设备优势。经过近两年来的建设，我们在物流方面，无论是货场面积还是服务功能，都占据了丹东地区的制高点。从面积上看，我们最大。从功能上看，我们是东北地区唯一一家具有两条铁路专线的民营物流企业。

三是集团企业的互补优势。辽东实业集团现有6家独立法人企业，互补性很强。这一优势，是东港市其他公司不具备的。我们有货代公司，场站与货代可协同发展。我们有辽东实业公司，经营煤炭等项目，近年来承揽了为丹东华能电厂铁路

煤炭储运业务，每年不低于70万吨。铁路货场建成后，仅这项业务，每年就可实现产值上千万元。两者也将协同发展。我们有机械加工、建筑安装、车辆修配等一些子公司和直属部门，都可以互相协作，共同发展。

从我们面临的社会环境看，对我们的事业也极为有利。

一是国家政策与我们对路。物流企业在丹东地区还处于起步阶段，是国家积极提倡发展的项目。国家发展改革委员会于20xx年初专门印发了《20xx年流通业结构调整国家预算内专项资金项目建设实施意见》，对辽东的贷款将给予贴息。

二是区位优势。我们集团位于辽宁东南部，地处鸭绿江与黄海交汇处的大东港港区内，区位条件独特。丹东市做为国家“十五”交通骨干网之一——丹青公路的东起点，也是欧亚大路桥的连接走廊。北接黑、吉东北腹地，未来的东边道铁路与大东港接通后，将成为东北腹地的最近出海口。东北东部地区的货物可以从大东港以最短的距离发往我国沿海港口及俄罗斯、朝鲜、韩国、日本等国家。近年来，随着振兴东北老工业基地战略的实施以及东北东部铁路的建设，大东港的战略地位日益显现，进出口量猛增。我们的货场处在这样一个区域里，其发展空间是很大的，前景十分乐观。

三是市场和时间上的优势。辽东集团经过几年的发展，培育了很多优良客户。特别是煤炭业务，我们有信誉良好的供、销两条线的客户。加上我们所具备的丹东地区独有的铁路专线及货场，为我们发展煤炭运输业提供了货源和集散地的保障。

还有很多条件对我们的发展有利，这里不一一分析。

下步发展思路，主要有以下两点：

一要加强企业文化建设。企业内部管理，各项规章制度的建

立和完善，团队建设，职工文化建设和员工培训等等，都要与现代企业相适应，争取用1—2年左右时间，将企业文化建设抓出成效。

二是要加强市场营销工作。要建立一整套以客户为中心的客户经理机制，维护和巩固老客户，发展新客户，不断增加市场占有率。

集团全体领导有信心与全体员工一道，强化管理、努力工作，争取用两到三年左右时间，将辽东实业集团建设成为设施先进、流程科学、服务规范、管理严谨、经营稳健、效益良好的现代企业。

公司拍照工作总结篇十

一、学习准备阶段

自20xx年中评估工作全面启动后，我认真学习了学院下发的评估相关文件。如《xxx学院迎接高等职业院校人才培养工作评估总体方案》对评估工作的总体部署；《高等职业院校人才培养工作评估关键评估要素达标实施工作计划》的评估指标内涵说明《xxx学院评估学习资料》对评估知识篇；关于制订高职高专教育专业教学计划的原则意见；自评报告、专业剖析工作要点、《迎评宣传手册》、《教师手册》等。

通过学习了解评估的具体内容，明确了高职的办学方向、各项指标的具体内涵，比如什么叫评估十六字指导方针、教育部16号文件的主要精神、什么是双师素质、高职教师的职称比例以及理论实践各种课程的比例要求等，为评估工作的开展做好知识的准备。

二、整理准备学院所要材料阶段

训开出率统计表、课程实践指导书、多媒体教室使用情况统

计表、实验室利用率一览表、自行开发的多媒体课件统计、学生活动记录整理等等。

另外，在党建工作方面，积极响应^v^关于深入开展实践科学发展观活动的号召，根据学院党委的要求开展各种形式的活动，把学习效果落到实处，党员师生带动全体师生以饱满的精神面貌迎接评估，全力配合学院评估工作的顺利展开。

三、专业剖析材料准备阶段

在系主任的领导下修订、完善了模具专业的09级教学计划；修订完善了模具专业的教学大纲、实训（实验）大纲、考试大纲、实训指导书。

丰富教学手段，积极推动多媒体和现代教育技术在教学中的应用；鼓励任课教师制作多媒体课件；开展了“教、学、做”一体化的情景教学。加强“双师”建设和专兼结合的教师队伍建设，专职教师中双师素质；实行了教师结对帮扶制度；培养专业带头人和骨干教师，开展了教师在xxx机械有限公司□xxx厂等企业一线挂职锻炼、培训进修。

加强校内外实训实习基地建设和对外合作，建立校内校外实习实训基地。根据学院实训设施的到位情况，见缝插针逐步落实学生校内实训计划，收到良好的效果。

四、迎评阶段

进入到迎评冲刺阶段，克服任务繁重等客观困难，积极投身到评建工作中，较好地完成了以下工作。

- 1、认真参加学习培训10余次；
- 2、参加系级和院级教师“说课”比赛获得较好的成绩；

- 3、参加教师评估知识考试；
- 4、接受模拟评估深度访谈1次，评估专家深度访谈2次；
- 5、组织07级模具专业学生前往xxx厂进行校外实习，为评估工作增添亮点。

努力的工作换来了可喜的成绩，在过去的一年里，在学院各级领导的关心和支持下，我扎实工作，务求实效，充分展示了我的个人工作能力。在未来的工作中，我将尽最大的努力把本职工作做得更好。

XXX

二〇xx年十二月二十五日