

最新收入方面工作总结 水利方面工作总结 (汇总5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

收入方面工作总结 水利方面工作总结篇一

我中心现有工作人员9人。其中：水利中心公益性岗位4人，待岗1人；堤防工作人员4人。大专学历4人，高中学历2人，初中学历3人。主要负责我镇水利建设技术指导、水利工程施工管理、防汛抗旱工作、协助上级主管部门做好水利资源管理及水行政执法工作等。

管理范围：全镇的农田水利建设及防汛抗旱工作

二大堤防长江堤防12.74公里（兴顺垸、沙湾垸、苦草坝垸）

玛瑙河堤防4.2公里

四大泵站四清泵站、苦草坝泵站、滚钟坡泵站、珍珠潭泵站

十座水库金钟寺（小1型）、雷大堰、郑家冲、官大堰、熊家湾、胡家湾、长冲、长力、谭木洞、太保场（小2型）

一、农田水利基本建设及长江堤防除险

认真贯彻落实了全市农田水利基本建设会议精神，围绕建设白洋园区、发展白洋经济为中心，抓住有利时机，加强领导，精心组织，突出重点，主攻难点，全面开展了以水库除险、

安全饮水、堤防建设、泵站维修、水毁修复、堰塘扩建、末级渠系、渠道维修、道路建设、土地整理等为重点的农田水利基本建设，共完成土方21.01万方、砼8205方、石方36777方、浆砌方5188方、投资621.671万元。水库除险项目已纳入中央项目，进入设计初审，预计年底动工。

根据上级要求，我中心在“三万”活动中充分做好技术支持工作，给农户进行实地测量，搞好施工计划及预算，确保农户每分钱都用到了刀刃上，保障了农户的根本利益。

二、防汛抗旱工作

以防为主，有效做好防汛抗旱工作。防汛抗旱无小事，都涉及到群众利益。今年我镇防汛抗旱形势仍然不容乐观。按照“以人为本，确保人民群众生命财产安全”的目标要求，立足于防大汛，抗大灾，保安全，促发展，落实各项度汛措施，扎扎实实做好各项防汛抗旱各项工作。

1、力抓汛前检查。我中心在汛前多次检查和重点督办，从思想、任务、组织、措施等方面开展检查，做到情况明了，问题清楚，牢牢把握防汛抢险的主动权。于3月对我长江堤防3个垸、4处险段、5处涵闸及玛瑙河堤防进行了拉网式的徒步检查，对4座泵站进行了运行调试，对10座水库进行了安全检查，做到不漏一个工程、不漏一个部位，并对12.74公里的长江大堤现状进行了分段填写检查卡片。

2、狠抓值班制度，确保信息通畅。由于我长江堤防险段多，长江禁采任务重，中心严格值班制度、领导带班制度并与报酬挂钩，坚持24小时值班，确保24小时信息畅通，并对全镇的水雨情进行监测实行24小时值班，全面及时准确掌握全镇防汛工作情况，及时传递水情、雨情，当好领导参谋，搞好科学调度，确保无一信息报送失误和调度不力现象。

3、编制各类防汛预案，明确分工，层层落实责任。首先进一

步完善我镇长江堤防防汛预案及4处险段，2座排涝泵站的《险段抢险预案》、《泵站抢险预案》和10座小型水库的防汛预案、3条山洪沟的防洪预案，其次是对长江堤防分线防汛领导劳力、抢险突击队等情况逐一登记造册。落实各线劳力，分村分单位逐登记造册。同时，将堤段、险工险段、闸坝、泵站、水库列入责任制范畴，监督落实了各类水利工程的防洪物料储备。

4、针对涉及江河堤防的工程建设，对相关方强化责任管理，督促做好临时度汛预案，严格要求建设质量。对刚刚发生的四清闸崩岸险情，及时向上级汇报，同时做好临时度汛预案，拿出整治方案和预算，为上级做好参谋。

5、6月15日，全市河道堤防工作现场会在我镇顺利召开。

6、对我镇长江堤防桂溪湖小垵紧急崩岸险情的发生，经请示上级河道主管部门现场查勘，对该段险情进行了紧急应急抢险，确保该段堤防今年安全度汛，共投资30余万元。

三、长江禁采专项整治

我镇长江段为沙石禁采区，为进一步打击非法采砂活动，保护我长江堤防安全，根据市、镇两级要求，我中心在镇党委、政府的领导下，对全镇小型吸砂船只进行摸底调查，对船主开展认真细致的思想工作，宣传国家相关政策法规，督促船主自行拆除采砂机具。同时强化禁采值班，日夜巡查，积极做好长江禁采专项整治。

四、山洪灾害防治非工程措施

根据市防办要求，我中心及时编制了我镇山洪灾害防御预案，积极配合建设单位安装完成了我镇防御设施，计无线预警12个、简易雨量计11套、自动雨量计4套、自动水位站1套。

五、主要做法

（一）争取领导重视，是做好各项工作的组织保证

比如：我中心协助镇党委政府将农田水利基本建设工作列入重要议事日程，把农建放在事关全镇经济发展，解决“三农”问题的突出位置。各村、主管部门落实了“六定”目标责任制，即：定人员、定任务、定进度、定质量、定效益、定奖惩，并实行镇级领导包村，技术人员包项目的联系制度，将联系人员的工资、奖金、补助及职称评聘与工程任务的完成情况挂钩，从而为我镇的农田水利基本建设提供了有力的组织保证。

（二）多措并举，动员各方力量，是抓好水利工作的关键。

我们按照“谁投资，谁所有，谁受益”的原则，不等不靠，采取承包、拍卖、租赁、股份合作等多种形式吸收社会资金，进一步形成社会办水利，全民办水利的局面，不仅多渠道筹措了农建资金，增强了农建活力，而且形成了上下一心，大干农建的氛围。

（三）做好协调服务，理顺各方面关系，是完成各项工作任务的前提。

我们严格按照“百年大计，质量第一”的原则，负责规划，提前做好各项工程的设计等工作，及早做到前期准备工作，二是技术服务到位，在今年的农建工作中，我中心成立技术服务专班，下村帮助解决实际问题，既加快了农建的实施步伐，也保证了工程建设的质量。三是协助镇党委政府成立了农建质量监督队伍，明确质量监督第一责任人，同时委派专人成立质量验收小组，对不符合标准的工程坚决予以返工，确保工程高质量。

（四）加强水政执法及水法规宣传力度

积极协助上级主管单位加强水行政执法力度，加大对长江、玛瑙河禁采的管理力度，严格打击非法禁采。今年自禁采工作开始以来，我镇成立了以分管领导任组长，水利、公安等部门和相关村为成员的砂石禁采工作领导小组，实施联合执法。在执法期间，我中心累计出动人员50余次，驱赶采沙船只10余次。发放宣传资料1千份，与沿江3村签订了河道砂石禁采责任状，并对我镇4艘小型吸砂船进行登记照相，指定专人监管，划定指定区域停靠，有力地扼制了非法挖石采沙局面。二是妥善处理涉水纠纷，创建人与社会、人与自然和谐发展的良好局面。三是加大水法规宣传力度。

（五）完善各项工作及学习制度，加强中心内部建设

一是严格执行24小时值班制度，确保24小时电话畅通，信息畅通；二是加强中心学习制度，坚持以人为本，以提高职工思想素质和业务水平为目的，坚持1月至少学习2次，利用不同形式进行学习提高；三是定期召开支部会和民主生活会，开展批评与自我批评，促使中心凝聚力和向心力大大增强；四是加强党风廉政建设，以水利工程建设、资金使用为重点，深入落实党风廉政建设责任制，抓住关键环节，严格监督管理，为深入推进水利事业发展提供重要保证。

我中心20xx年由镇政府拨付资金18.09万元（以钱养事经费14.18万元、堤防全年包干经费3.91万元），其中：劳务报酬10.08万元，社保2.3万元，待岗及退休人员工资1.03万元，抚恤及生活困难补助1.19万元，工作经费3.49万元。

一是资金投入不足，由于镇、村财政收入匮乏，资金短缺，不能满足农建工程需要，影响了一部分工程质量和进度；二是工作进度不平衡，有项目的地方行动较好，没项目的地方行动不足，像改水建设任务滞后，；三是如何调动广大人民群众积极投身农建工作，还有待进一步探讨集体建设积极性不高，个别村群众参与性不强。四是受长江水位持续低水位运行及清江迎流顶冲影响，我镇长江堤防崩岸险情严重，苦

于资金问题，只能采取临时度汛方案应急抢险，无法彻底根除隐患。五是发展缺乏后劲，动力不够，职工待遇有待进一步提高，职工学习的持续性不够，专业技术的更新不够及时。

20xx年，我中心主要工作是：

- 1、按照镇党委政府和上级业务主管单位的要求，一如既往的做好防汛抗旱、农田水利基本建设、水行政执法等本职工作，重点做好水库除险加固工程的管理工作。
- 2、继续加强中心内部建设，完善各项工作制度，努力提高中心硬软两个环境。
- 3、集思广益，积极探索新形势下农建投入的新办法
- 4、积极争取项目资金，提高水利工程和农田水利设施防汛抗旱能力。
- 5、加强宣传发动，提高全镇人民对“平安水利、民生水利、生态水利、法制水利、现代水利”的认识，全心塑造“团结和谐、廉洁高效”的白洋水利形象。

收入方面工作总结 水利方面工作总结篇二

转眼2020就结束了，随之结束的，还有我在2020年的会计工作。在最后结束了这一年最后的工作之后，我也开始反思这一年的情况。这年里，我紧跟__银行的发展，按照领导的要求在自己的工作中，不断的改进，也在不断的调整自己的情况。让自己能随着银行的发展而改变，也能更好的完成自己的目标。

一、个人情况

思想上：思想上我贯彻银行理念，廉洁自律，对自己的工作

认真负责。在工作中有充足的热情、上进心。同事自己不断的完善自己，让自己能在工作中团结同事，在一年的工作中有较大的进步。

工作上：工作中我认真、严谨，对待自己的工作从不马虎，认真的听从领导的教导和批评，根据领导的要求和银行的方向发展自己。与同事互帮互助，通过同事间的配合，我们在这一年里共同完成了很多的困难工作。

人际上：通过和同事们的交流，我增加了许多新的朋友。而在交流中我们互相学习，提升了很多的工作技巧，而且也让部门中的人际关系更加和谐，整个气氛更加积极向上。

二、工作情况

作为__银行的会计人员，我在这一年里深入了解了银行的中心思想，围绕领导的要求专心做好个人的任务。同时在工作中加强对工作的了解，提升个人的工作能力。在工作之余，我专心强化自己关于财务的各种规定和政策，让自己能更加的准确的完成自己的任务。

我也时常反省自己，了解自己在工作中有什么不好的地方，将自己与优秀的同事互相比较，并积极的去学习，提升自己的不足，让自己能更好的发展。

工作中努力的去充实自己的工作，主动去做一些力所能及的事情为大家带来便利。这不仅让我得到了锻炼，也让我在银行的人际关系得到了提升。我还利用休息时间和同事们一起谈论经验，听取他们的意见，让我能更好的避免发生同样的错误。

三、总结

收入方面工作总结 水利方面工作总结篇三

（一）新时期社会救助工作覆盖城乡低保、城乡医疗救助、五保供养、灾害救助、临时救助、教育救助等工作，涉及面广，任务重，基层低保工作部门人少事多现象较为突出，特别是由于乡（镇、街道）没有设立正式民政机构和配置专职工作人员，人员调整频繁，直接影响了社会救助工作健康发展。

（二）分散供养五保人员补助标准太低。从2009年以来，院外分散供养五保老人月人均供养标准都是104元。2014年1月起，农村低保a类人员月人均已经达到156元，补助标准已远远高于分散供养五保老人，由于院外分散供养五保老人属“无生活来源、无劳动能力、无法定扶养人和赡养人”的三无人员，104元的补助标准已无法有效保障五保老人基本生活。

（三）敬老院建设项目手续难办。由于相关部门规定多、程序多、要求多，新建乡（镇、街道）敬老院项目前期手续繁琐，难以办理，导致项目建设进展缓慢。

（四）农村低保做到应保尽保困难较大。因我县是国家级贫困县，贫困面大、贫困程度深、贫困群众多，据统计，全县尚有低保边缘贫困人口10万余人，农村低保要做到应保尽保困难重重。

（五）我县21所乡（镇、街道）敬老院均不属于事业编制，敬老院工作人员属于临时聘请人员，工资待遇无法保障，很大程度上制约了敬老院工作的健康发展。

（六）由于我县23个乡镇（街道）都有的金融机构只有云南省农村信用社一家，低保资金通过农村信用社“一折通”形式发放，资金量大，按月发放存在一定困难。

在局党委的正确领导和上级业务部门的指导下，我县双拥优抚工作以党的十八大精神为指导，严格落实各项抚恤、优待政策，切实提高保障水平，全力维护服务对象的切身利益，不断健全完善双拥工作机制，现将五年来工作汇报如下。

收入方面工作总结 水利方面工作总结篇四

2017年车用燃气部年终总结（设备篇）

一、发挥老设备最大效率

化工路加气站、深圳路加气站液压撬是老设备，安全运行系数较低，设备故障率高，但是员工对这套设备比较熟悉，发现故障及时处理，今年以来未出现因设备故障造成停产现象，在平时的生产中，设备安全检查都是设备管理工作中的一个重要内容，在完整统计好检查中提出的整改内容的同时，对提出整改的问题当日组织整改，不能马上整改的，通过书面形式及时反映给部门。2个站严格按照年初制定设备维护保养计划，定期维护，高效率发挥设备性能，确保安全生产。在日常设备运行过程中做到定时定期跟踪检查。杜绝设备安全隐患。

二、严格执行巡回检查、确保设备运行正常

各加气站能够严格按照维护保养要求、无因保养不到位、不及时或超保、漏保而造成的设备事故发生。同时，部门重点加大了设备管理中的各项制度的执行力度。对于巡回检查要求更是重中之重，部门会议多次强调设备维护维修制度的重要性，需谨记设备良好运行环境的重要性。一系列措施的执行使得各加气站设备能够保持着良好状态。

三、齐准全设备运转资料确保设备有案可寻 报表资料规范填写记录，确保设备在正常保养周期内得到良好保养，关乎于整个生产过程的安全可靠。并作为依据，有案可寻。

四、提高员工思想意识,从主观角度设立设备管理中心思想设备就像人的身体一样,平时要仔细呵护,这样才能长久健康,如若等到出了问题再大修大整,势必也会影响设备的运行可靠性以及工作效率。思想认识极为重要,一切问题几乎都可以归结为人员的思想认识不到位。玩忽职守,存在侥幸心理,这才是最大隐患。每次部门例会,领导都会强调思想意识的重要性,设备是死的,人脑是活的,出了问题不是设备问题,而是人的问题。

2018年,部门设备管理方面还有很多工作要做,延安路东路加气站迁建工程完成、化工路加气站改造完成,新设备陆续投入使用,员工对新设备熟悉需要有个过程,相关技能培训也要开展。随着设备逐年运行,设备老化、易损现象逐年递增,设备隐患也会增多,我们的任务还非常繁重,因此,部门员工更要努力的学习,积极地准备。

收入方面工作总结 水利方面工作总结篇五

2004年1-6月新市场销售116000盒,老市场115736盒。

上半年的主要完成的重点:

1、市场网络建设方面:

2、市场控制:

通过公司的大力支持,关闭了太和市场,保证了销售价格的上升,释放了市场开拓费用,基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障,也给以前老业务员提供了一定的信心,市场在稳定发展。

3、费用与货款回收:

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内90%以上。

2004年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

一、目前市场分析：

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的'原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实地，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

二、营销手段的分析：

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失

去主动性。

三、公司的支持方面分析：

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

四、管理方面分析：

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

一、市场拓展和网络建设：

1、北京、天津

2、上海

3、重庆

其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务

代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。

市场要求：

必须保证有1000个以上终端，对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商。注意了解货物流向。

4、黑龙江

5、辽宁

有较长时间的otc操作管理经验，市场熟悉，但辽宁市场混乱，尤其是otc竞争激烈，一般要店促销人员很多，费用过大，需要提醒向农村市场转移。

下半年销售任务：36000盒实际回款28800盒公司铺底7200盒

6、河北

能力强、但缺乏动力