

2023年农民个人主要事迹 教师个人先进 主要事迹材料(优质10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

公司工作总结篇一

xx年4月16、17日，校羽毛球大赛在下安体育馆顺利举行并落幕。这次活动协会上下大多数人都做出了很大的努力，比赛总体上是成功的，但仍有一些不足的地方。

早在开学之初，协会就已开始着手准备，奕君起草了拉赞助的策划，然后我和雅萍及她的外联部多次前往世豪、博晟等拉赞助，奕君又东奔西跑到小叶电子以帮其发传单的形式拉到了一些赞助。之后吴飞在场地和经费问题上多次向校团委、校社联、校体育组进行申请，最终获得600元左右的比赛经费以及下安体育馆羽毛球场地在4月16、17日两个上午的使用权。程骏的技术部看起来没有想象中那么给力，但作为比赛裁判的他们确实很辛苦，那些日子他还当起了我的司机，载着我去看球、试球、买球，也成了比赛的搬运工。锦婷一直忙于奖状、表格等各种文件方面的工作，还要准备她的专四。政福带着他的宣传部连夜地赶出了海报。

在宣传、报名方面，很多人牺牲了他们午休等课余时间，到教室去写黑板宣传以及定点报名，报名结果不理想就接着摆点…比赛那两天，在大家的积极协调配合之下，比赛顺利结束了。在此，我要谢谢你们，谢谢大家的努力！

但是，这次活动也暴露了一些问题，最主要的问题在于协会的部分人积极性较低，没有融入到这个集体，以至于在宣传、

报名、比赛期间人手紧缺，影响了其他一些工作的正常安排，削弱了整个活动的连贯性和整体性。

希望在今后的活动中，协会所有人员能够积极参与，继续努力，争取羽毛球协会更辉煌美好的明天！

xx年4月20日

公司工作总结篇二

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，在业余时光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！

公司工作总结篇三

在最初进入公司的日子里，我对公司的业务流程及具体工作方式不是很熟悉，为了能让我更快的进入工作角色，公司领导在同事调查企业时尽可能的安排我参加，而后在我较熟悉开展工作的基本方法后由适当的给我安排了一些撰写调查报告的机会。通过这些工作实践，到现在我已经能独立完成一些比较简单的项目。在此，我非常感谢公司领导及同事，让我有机会能学习到很多担保知识，使我的工作能力在过去两个月中有了一些进步。

1、必须加强营销宣传。虽然我公司是武侯区内唯一的国有政策性担保公司，但是不少客户不知道我公司的经营情况。目前公司经营仍存在的是等客上门，主动上门营销客户的少。

2、在工作中要不断创新。目前我的工作思维还比较传统，但是在这个日新月异的市场环境中，面对各种各样的问题，我们应当开拓思维，用一些新的方法去解决工作中的各种问题。另外，为公司如何为公司开拓一些合理合法的新业务、新增长点也是我需要思考的。

3、广泛布点，形成业务网络：银行是中小企业融资业务的主战场，当前中小企业融资仍以银行中小企业融资为主，利用好现有合作银行，开发新的合作银行是我们工作中的重点；由于我公司为武侯区内唯一的国有政策性担保公司协会，我

们拥有相当多的政府资源，我们必须好好利用这些我公司独有的资源。

4、抓项目不放松，深入研究以老带新模式。深入企业内部，深入调查，与企业负责人搞好关系，进而把握好一些优质企业的负责人，全方位的营销。

20xx年10月初到20xx年12月末，我共计参与项目6个，撰写调查报告4份，上会企业3家，其中xx公司已经完成放款300万元，xx集团完成放款200万元。目前，我正全力完善xxxx的调查工作，以准备下周上会。

3、深入企业内部，认真细致的完成保后监管工作，杜绝一切担保风险；

20xx年已悄然过去了。回首过去的2个月，感慨万千。首先非常感谢公司领导给予我这个工作的机会，也非常感谢领导及同事在平时的工作中对我的大力帮助，没有你们的关怀与帮助，我不可能这么快的适应工作。

展望20xx年，我一定会不断加强学习、积极进取、坚持不懈，在自己的工作岗位上发挥自己最大的能力，完成公司领导派给我的任务和我自己应尽的义务，这是责无旁贷的，我相信我是能够做好的！

公司工作总结篇四

工作的半年里，在我们陈主任的耐心指导和帮助下，从一个对这个部门的陌生到熟悉，这是我今年最大的收获，通过这几月的学习，我认识到了招投标工作的特殊性，它是一个综合性的工作，但是工作要求必须细致。招投标工作是一个具有服务性质的工作，而招投标的概念是投标人应招标人特定或不特定的邀请，按照招标文件规定的要求，在规定的的时间和地点主动向招标人递交投标文件并以中标为目的的行为。

也就是我们的工作，而做好这项工作，必须注意每个环节，而且要使每个环节都能很好的衔接，这样才能保护好每一方的利益。

实践是检验自己的最好方式，刚到这个部门不久，我们陈主任把“xx大学第一医院新建污水处理站工程”的招标公告用qq发给了我，也把他自己做的投标报名资料发给了我，让我按照招标公告的要求和所做的投标报名资料，去综合部找所有的原件。拿着报名资料和所有的原件去xx的“建设大厦”给“xx大学污水处理站工程”去报名。报名时间是从早上8:30-12:00，下午14:00-17:00，时间很紧张，由于我们没有这方面的.合同，(找我们报名的这家公司)简称“客户”自己做了份合同，早上去才开始盖章，急急忙忙的弄完，就去报名了，由于做的合同中把我们公司的名称“二十一冶建设有限公司”写成了“二十冶建设有限公司”。

结果早上就没有报上名。这份合同就用不上了，在剩下的时间里和我们的配合下，他们公司又重新做了一份合同，由于我们的公章在白银，他们把做好的合同发到我的邮箱里，，我从xx赶到白银，到公司打印出来，盖完章，又坐车从白银到xx[]赶在14:00招标公司上班之前，做好了一切准备工作，到了报名地点，顺利的报完了名。在接下来的时间里，就开始等招标文件的发布了，我就慢慢开始学习看招标公告，资格预审文件及招标文件等，学习制作报名资料，资格预审申请书，商务标等。

时间过得真快啊，一晃三个月的时间就过去了，把我调到了“xx市xx区双城镇幸福新型农村社区工程”的施工现场，不过在这之前，从来都没有去过施工现场，没有我想象中的好。从此就开始了早上7:00-晚上7:00的上班，中午休息2小时的工作，我们是住宿和工作一个房间。每天早上工作的第一件事，就是去菜市场买菜，之后才开始每天的工作，学习联营项目开发管理细则，二十一冶建设有限公司工程项目管理分

公司外派人员管理办法，委派会计岗位职责等。登记甲供材料的台账，建立电子表格甲供材料的台账，给现场的人员填写费用报销单，还有就是让领导第一时间看到我们公司的最新通知及相关的信息并且打印出来，整理双城项目部机械设备材料使用登记表等，有需要盖章的，经过领导的同意后后方可盖章。在空闲的时候，学习《初级会计实务》。

到xx上班一个月后，又被调到了公司上班，又回到了以前的开发部。开始了我熟悉的工作，在11月8日，让人很不愿意看到的事情发生了，由于“xx大学医学校区8号学生公寓工程”是从大公司转到我们公司的，当接到资格预审文件时，就开始仔细阅读资格预审文件，配人员证件及找相关的业绩，制作资格预审申请书。从网上查看是否报名，结果看不到任何信息，表明没有从网上报名，就开始补网上报名的资料等。直到11月7日中午整个都弄完了，下午上xx到《xx省公共资源交易网》补网上报名。排了好长时间队，终于轮到我们的了，结果有一张表格要手工填写完之后盖单位公章，我们又去总公司盖章。

总算在他们6:00下班前把名报上了，11月8日早上，给“xx大学医学校区8号学生公寓工程”递交资格预审申请书时，由于我的不认真，没有检查资质，我们的资质有新的和旧的，导致资质里面的内容与所拿的原件不相符，这个标在我手里变成了废标，给客户和公司造成了巨大的损失，我也认识到了自己的错误和不足。使我在以后的招投标过程中更加认真仔细的检查所有的资质等。

我们是一个团体，只有在我们的相互团结，相互沟通和默契的配合下，才能认真的完成了一个又一个工程的招投标工作，我相信在自己今后的工作中，通过自身的努力，能为公司创造更多的财富，为自己积累更多的经验，做好自己的本职工作。

公司工作总结篇五

一期甲供材料库存资金为958万元，同比上周库存资金下降7.23%。一期甲供材料各标段的库存情况如下：一标段库存资金183万元占一期库存资金19.11%；二标段库存资金69万元占一期库存资金7.23%；三标段库存资金125万元占一期库存资金13.14%；四标段库存资金44.6万元占一期库存资金4.66%；五标段库存资金326万元占一期库存资金34.08%；总图、厂前区（外管、地管、全厂供电）库存资金208万元占一期库存资金21.78%。

二期甲供材料库存资金1906万元，较上周库存资金下降15.23%。各标段的库存情况如下：一标段库存资金301万元占二期库存资金15.81%；二标段库存资金242万元占二期库存资金12.69%；三标段库存资金103万元占二期库存资金5.4%；四标段库存资金96万元占二期库存资金5.05%；五标段库存资金71万元占二期库存资金3.73%；总图（外管、地管、全厂供电）库存资金1092万元占二期库存资金57.29%。

1、共审核材料计划577条，其中提报有库存可调拨材料79条，物料编码描述和备注中描述前后不一11条，已将存在问题当日反馈专工修改后进行审批，确保材料计划的及时性，创建转储订单30条，由于甲供材施工单位变更，更改接收方150条。

2、物资调拨平库计划共35条，其中钢材调拨平库14条计划，共25吨，金额为13万元，其余2条为过量入库的材料平库，其他项目不再使用材料平库共19条计划，合计金额27.9万元。

3、累计审核领料申请单1420张，从源头上杜绝了专工之间抢材料的情况发生，确保了材料领用的准确性。

4、对各专业专工申报的新增编码物料描述在系统中逐一核对、排除重码，对单位、物料组在系统中逐条进行检查，核对无误后提交新增流程。流程提出后打电话对各节点逐一催促流

程，对遇到的问题及时与专工和物装相关人员沟通，确保新增编码流程顺利通过，将编码再第一时间反馈专工。

5、对经过协调沟通无法解决的问题，及时上报主管领导，做到日事日毕、日清日结。关注材料计划的订单形成情况、关注材料计划的到货情况。对于sap系统里滞留时间较长的计划及时与相关专工和物装的相应业务人员沟通，确保材料计划的有效实施和采购。

1、本月共计审核项目物资入库金额1.1亿，审核项目物资出库金额1.2亿；审核生产物资入库金额642万元，审核生产物资出库金额903万元；完成项目与项目调拨、生产与项目调拨共计33万元；审核并申报新增物料编码共计1500个。

2、根据《造价咨询工作手册》中的要求，物流中心及时提供施工方的材料出库及退库明细表，为了完成次项工作，多次与合同预算组专工进行工作沟通、分析研究，按照要求完成了工作。

3、依托sap软件系统管理物资，仓储中心从源头进行管理，从审核计划、物资到货、验收入库、出库，掌握库存物资状态，及时督促各专业组专工领用物资。

4、根据股份公司对加强存货资产盘点管理的要求，及时做好存货的盘点工作。物流中心会计根据《xx能源存货盘点管理规定》配合财务处组织原材料保管共同对现场物资进行盘点，并及时根据盘点情况写出书面报告，上报主管领导，达到降低库存，减少资金占用率，加速资金周转的目的。

1、对临时库房进行规范管理，将库房合理布局，规划出合理摆放区域，组织仓储全体员工对露天库房进行清理整顿，提高了库房利用率，最大限度的发挥现有库房的作用。

2、为使xx能源有限公司项目物资入库、出库进行规范化管理，

保证出入库帐目物资清晰，有据可查，组织会计及材料员编制了《xx能源物资管理规定》《xx能源存货盘点管理规定》《xx能源项目物资出入库管理规定》《xx能源项目物资计划管理规定》目前已下发执行。

3、为建立和完善物流中心分级管理的全面管理体系，充分调动全体员工的工作积极性，形成闭环式管理，促使中心各项管理更加规范化、制度化、标准化，中心通过“以奖代罚”、“打开员工晋级通道”、“员工评优选先”、“我心中班组成员评选”等管理模式激励全体员工，让员工自主提高工作技能和工作质量，同时依据xx能源公司相关管理规定，编制完成了《xx能源物流中心绩效考核实施方案》现已下发执行并取得了较好的效果。

4、完成了地磅三查四定工作，并整改落实相关问题，保证地磅及时投用，确保公司所有原材料及产成品物资的计量称重，为公司项目按时投产奠定了基础。

5、因罐区v-904b成品酸罐发生轻微泄漏，在试漏过程中罐区共计加水、排水约6900m³后续经过设备制造厂家3次修补后，完成了v-904b成品酸罐的修补工作，目前v-904b成品酸罐运行正常。

6、按照天辰设计院的变更，完成了罐区新增废酸送回泵的安装及配管工作，目前已完成了两台废盐酸泵的单机试车工作，对泵出口管线及废酸装车管线进行了试漏工作，共发现两处漏点，均为法兰连接部位，目前已消漏，现两台泵处于备用状态，同时完成了罐区全部静设备标注沉降标识工作。

7、自9.30开车后，针对目前生产施工特点，对物流中心管理人员、新进及转岗人员、岗位人员及劳务人员进行了安全技能培训，培训内容包括安全基础管理制度、中心现场所涉及到的危化品的物化性质及伤害应急急救、罐区危化品泄漏应

急处置方法、消气防器材的使用及日常维护保养、固体装卸作业规范，特种车辆现场作业规范及环保排污规范要求、现场安全技术交底形式及内容要求等。通过培训促使岗位进员工及基本掌握了安全基础知识，提高安全防护意识和自我保护能力。

8、为杜绝物流中心各班组事故的发生，开展中心反三违活动，中心发现三违现象2项，对中心发现的三违按“三违就是事故”的原则，依据中心考核管理规定进行考核处理，并举一反三，对今后类似三违事件杜绝发生。

目前安排材料员每周五对一二期库存物资进行统计汇总，并将统计汇总表发至各标段负责人处，要求施工方及时领用，因到项目建设后期，施工方领用量逐渐下降，造成项目物资库存仍在两千八百万左右。

pvc□片碱发货平台处拉货车辆进出通道是单行道，现场拉货车辆、叉车、及外协施工单位车辆交叉作业，易发生厂内交通事故，且影响作业安全的硬件设施不完善，经中心各级管理人员共同努力，通过对现场人员职责分工、车辆出入库行驶路线规范、作业场地安全指示标示规范、针对外来司机和内部发货库管叉车司机及装卸人员的分工进行危害辨识并修订安全技术交底单来规范作业行为，现除现场标识因制作未完成外，其他作业以基本规范，但仍有待继续改进。

特种车辆所报的铲车、叉车已全部到货，目前铲车、叉车无固定停放地点，冬季到来后□xx能源气温偏低，车辆不易发动；其次，铲叉车维护保养无法正常进行（如黄油补加及日常维护保养因无场所，无法进行），现需设计院及时提供施工蓝图，并修建特种车辆检修厂房，以保证生产正常运行后对特种车辆设备的有效管理。

因公司安排近期将中央大道东侧临时露天库房内物资清空并拆除，物流中心急需另行选址修建临时露天库房，以确保露

天库物资的安全存储及保管问题，目前中心已进行选址，望相关处室及时修建完成，同时满足库房内硬化、排水、监控等要求，确保库存物资的有效管理和存放。同时针对此问题□20xx年5月打过专题报告，并提交设计意见和图纸，公司领导也审核通过由新疆设计院设计好施工图纸，同时对选址处树木也进行移位，但到目前一直未施工，中心建议及时施工投用，为今后三四期项目建设及物流中心的正常管理做好前提保障工作。

（一）寒冬将至，为配合xx能源二期项目建设尾项施工需求，物理中心未雨绸缪，提前做好物资尤其是冬施物资的入库管理工作，现场安排库管、装卸工及中心管理人员值班，在确保安全的前提下保证库房24小时进行材料的收发，保证生产及二期项目物资供应正常，同时对冬季入库物资做好防冷防冻措施，需室内保存物资及时倒运入库，对室外存放物资做好上苫下垫工作，保证物资的正常保存及发放。

（二）不断梳理工作流程，确保物资从入库到出库的整体流程通畅，同时根据工作流程制定相应制度，使所有工作有章可循，对已制定下发的制度，根据实际操作情况，在保证项目和生产正常稳定运行的前提下不断进行修改和完善，使之更好的为项目建设和生产服务。

（三）开展好物流中心各级员工及新进员工的安全培训工作。

（四）开展好物流中心班组两级反三违活动。

（五）按xx能源公司要求作好本年度危害辨识工作。

（六）密切关注罐区酸碱储罐及相连管线冬季安全隐患的变化情况，做好标识警戒防护工作。

（七）后期物流管理将致力于如何最大化的实现现代化的物流操作，将在陆续做好基础管理的前提下，逐步规范现场管

理，对所有物资进行分区、分库、分类摆放，及时申报采购先进的仓储物流操作使用工具，同时加强对库管的培训和要求，努力向先进行业的物流管理学习和靠近，加快向公司提出的“旗舰店”式企业靠近的步伐。

公司工作总结篇六

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巨大，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。

公司工作总结篇七

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。

来到案场以后首先是熟悉日常工作流程，从一知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段。幸运的是我们拥有一个和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入案场的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在以后工作中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

1、业务人员每月的日常费用报销，这是每月工作的重中之重，_部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

2、及时了解_xx情况，为领导决策提供依据。作为_xx企业，土地交付是重中之重。由于_xx的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到_、

_拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了_xx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、代理商激活奖励的复核，公司业务模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

4、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算，这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

5、办事处行政预算审核，每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在xx月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准。

公司工作总结篇八

5000吨/年次磷酸钠项目25项，750吨/年阻燃剂项目6

项，10000吨/年磷泥烧酸项目6项，神农架万吨黄磷电炉项目14项，保康3万吨/年食品五钠项目7项，白竹等矿山项目17项，更新该造及其它项目28项。累计投标单位805家次，平均每个招标项目4家单位参加投标。

积极配合，大力协作，对外委托招标公司代理招标11项，招标金额10858.68万元，分别为：峡口港综合楼，神龙山庄扩建主体工程及装修工程，门家河矿山公路桥，刘草坡5000吨/年次磷酸钠项目土建工程，耿家河煤矿职工项目，白竹磷矿地面工程，神龙架万吨黄磷电炉工程土建工程，瓦屋磷矿公路，獠亭15万吨离子膜烧碱土建工程，獠亭码头土建工程。

（二）积极探索，创新举措，进一步提高招标管理水平。招标办自成立以来，在摸索中不断完善和发展，业务能力和管理水平逐步提高，在20xx年，我们发扬传统，积极探索，创新举措，更进一步的提高了招标管理水平。

1、变被动为主动，开辟项目招标提前介入机制。在项目（尤其是新建项目）启动之初，安排专人积极主动与项目部取得联系，宣传公司招标管理制度及招标流程，并引导项目部就具体土建、设备招标进行统筹安排，有效的保证了项目建设的顺利进行，全年未出现一个因招标工作而影响工程建设进度的项目。

应管理程序，提高了对投标商的管理水平。

3、加强招投标制度化建设。公司与招标相关的各项管理制度，在运行中暴露出了不少问题，影响了招标工作的顺利开展。通过对各项制度在实践中运行的总结，修订和完善了《兴发集团招标管理制度》和《评标评委管理办法》，同时，根据评委在评标活动中的表现，对评委库进行了补充和完善。

（三）加强部门建设，增强服务意识，规范招标程序。

1、始终坚持原则、踏实工作、强化政治觉悟、加强党风廉政建设，有效杜绝了违规违纪现象的发生。招标办工作人员严格做到廉洁自律，自觉接受监督，按公司招标管理制度，公平、公开、公正地搞好招标工作；认真做好绩效考核工作，加强对部门人员的业绩考核，建立相对完善的业绩考核体系。

2、加强培训和内部交流，提高业务水平。转变观念，讲究工作方式和方法，增强工作的主动性、创造性、预见性，提高工作效率和水平，不断加强业务技能学习，坚持周五例会制度，组织部门人员集体学习，检查工作任务的落实完成情况；全年外派招投标培训1人次，举办一次项目管理人员和招标工作人员集中培训一次，取得了较好的培训效果，人员综合素质明显提高。

评价格”四步评审法，评选出资质合格，技术过硬，价格合理，要求符合的中标单位。全年因发现投标单位串标而废标3次。

4、坚持依法招标，克服来自各方面给招标工作带来的压力，为公司节约资金把好关，确保资金有效使用。严把资格审查关，实行标准化的招标文件，提高招投标的合法性、时效性和经济性。做好招标管理的基础性工作，拟制招标文件、发布招标信息、发售标书，组织开标、评标，整理开标会议记录，做到不参与不干扰评审工作。

（四）配合相关部门完成的其他工作。根据公司要求，积极配合价格委员会组织的涉及到宜昌、襄樊、保康、神农架等地区建筑安装材料价格信息调查工作，及时准确的收集市场价格信息，为公司发布建筑安装工程材料价格文件提供了重要依据，同时也为招标商务谈判提供了宝贵数据；根据公司修志委员会的要求，完成《兴发志》招标板块的修订上报工作；根据公司统一要求，认真组织，通过四合一管理体系招标管理的内外审工作。

（一）申报主体不明确，部分申报负责人相对不专业，影响了项目的招标和执行。目前申报主体有项目部、子公司、厂、矿、公司有关部门等，且项目具体负责人由于专业不对口，使得项目在申报、组织、执行过程中都存在一定的困难。建议进一步规范项目申报主体，事业部制管理的相关单位由各事业部申报并进行管理执行，新建项目由项目部申报招标，其他法人主体单位由法人主体申报。部分单位土建项目招标后，由于缺乏专业管理，导致项目没按招标要件执行，建议土建项目由工程部安排专业人员参与协调管理。

（二）申报单位招标项目前期准备工作不充分。

个别项目申报单位对招标项目前期准备不充分，方案、技术要求不够详细，对技术文件拿捏的不准，在开标会上不断的更改技术方案，个别项目执行过程中存在设计变化较大情况，影响招标质量和项目执行。建议加强招标项目前期论证审查工作。

（三）招标结束后申报单位组织合同谈判不及时。

项目招标结束，中标通知书发出后，个别项目申报单位不及时组织中标单位进行合同谈判和签订，致使中标结果发生变更。因现阶段材料价格相对不够稳定，不及时签订合同，若遇材料价格变化较大，中标单位就会以此为理由要求变更中标结果。建议中标结果出来后，项目申报单位在最短时间内按公司合同审签办法组织合同的审签。

（四）付款方式和付款进度有待加强，对有效地控制招标价格和项目执行有利。投标单位对招标项目的付款方式异议较大，上半年由于项目招标没有预付款，招标文件发出后，很多优秀的供应商以规避自身风险为由不愿来兴发投标，致使选择优秀供应商有限；下半年，按照公司5月份项目管理会议要求，对较为特殊的设备招标，以支付定金的付款方式，进行设备招标，供应商积极主动参与公司招标项目的投标。但

很多中标单位报怨合同签订后，履约过程中，公司未按招标承诺和合同条件付款，影响合同执行和再次参与投标的积极性。