

最新学生在读书活动中突出表现 中学生 科学活动心得体会(优质7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

供水公司年度工作总结篇一

经济效益是企业永恒的主题，品牌是企业经济实力和市场竞争的重要标志。创建品牌的重要性，从某种角度而言更甚于其它行业的品牌。公司在开发的过程中，始终坚持项目管理和品牌的共同塑造。

住宅小区是集团在第一个自行投资开发、设计、施工的大型高尚社区。公司本着做精品工程，树企业形象，创品牌的宗旨，经过几年的努力，现已将打造成一个背山面水、环境优美、三季有花、四季见绿、移步异景、亭台泉溪散布其间、建筑安全高档、设施齐全、安静祥和的首善社区。确立了以”善福之地、和谐社区“为主旨的区域企业文化理念。

是销售、维修及售后服务的关键年，在上级的正确领导下，全体员工克服了人员少、业务量大的实际困难，相互协作、发挥团队优势，经过一年的努力，共售出房屋，实现销售收入亿元，平均每月签订销售合同总价为万元，比增长64.75%，达到年初确定的目标，销售单价及利润超过原定目标。售后服务工作在有组织、有制度、有保证的程序下开展，向上级投诉案例为零。

公司在实际工作中增强服务意识、着力塑造企业品牌形象，不断强化内部管理，完善公司各项工作，进一步提高企业竞争实力。

一是制定沟通制度。公司制定了月例会制度，通过组织召开项目部全体员工会议，落实上月完成情况、制定本月工作计划，使全体员工明确认识阶段性重点工作，确保顺利完成计划目标。进入，项目部人员逐渐减少，但工作任务却比往年更繁重，为了保证销售任务的完成，公司根据人员现状，打破了原有的部门分工，坚持”一业为主，身兼多职“，员工在干好本职工作的同时，根据需求和安排还要力所能及协助其他部门工作。比如成本部、工程部须配合销售部完成办理产权证工作，其中包括录入信息和打印产权证以及发放。在财务部门工作人员年内三次出差情况下，销售部门人员主动承担起日常的收取房款等事宜。除了每月的全体员工工作会议外，通过”茶话会“”诸葛亮会“专题会议等形式与职工沟通，集中智慧解决实际问题，加强协作，增强团队凝聚力，提高职工的主人翁责任感。

二是增强服务意识。良好的服务是提高客户满意度，增强客户忠诚度最直接的手段和途径。”项目在售后服务管理中不断强化服务意识，坚持让客户满意为第一。公司制定了《维修管理规定》，明确施工单位、物业管理公司、建设单位在维修阶段的责任与义务，管理程序，违章处罚等条款。首先做到“有法可依”。定期组织有关施工单位对存在的问题进行复查，查遗补缺。公司通过规范落实维修项目电子档案制度。使维修项目（含栋号、单元、房号、问题）、通知维修时间、消号时间一目了然，遇到问题，便于追溯。面对较重要的问题深入业主家中，了解实情，化解矛盾，有针对性地采取措施，组织有关人员及时维修，避免矛盾激化。针对业主由于房屋有缺陷、维修不及时等问题发生的索赔现象，组织物业、施工单位、业主方了解实情，及时作出决策，以免激化矛盾，因小失大。

三是提高销售手段。公司在的销售中本着“投入少、有效果”的原则，通过“以老带新”、端午节送粽子、“晚报组团看房”等手段，紧紧抓住年初各媒体要做人物专访（契机，先后与等6家媒体接洽做人物专访，提高楼盘的知名度，有效

地促进了销售工作。通过制定商铺的租赁政策，以租促售，商铺销售也比预期销售进度大大提前，截至底，住宅销售率达到了99%，商铺销售达到了80%。

四是及时办理房产证。公司经过6个多月的努力，克服了销售日常工作较多、较为繁杂和人员较少的困难，在管理部门办事效率低、人员少的条件下，积极主动联系和配合管理部门，主动承担办理过程中的相关工作，比如录入信息，打印产权证等等，在合理期限内顺利地将第一批户房产证办理完毕并向业主发放。第二批房产证资料已报送房管局，有望在今年年初办理完毕。

施工单位大部分是集团隶属公司，为了与相关单位尽快完成结算工作，公司针对省定额中的相关问题，多次会同公司预算部门负责人到省市定额站进行咨询，将意见及时向上级领导反馈，并计算出问题中所涉及项目的工程量，供领导进行决策。

和慎重比较，对40余种苗木的认价总额比乙方上报价格低了近30万元，在栽植过程中发现园林公司将部分密植苗木栽植过密，造成实际苗木数量大大超过正常水平，及时通知园林公司进行整改。在结算的过程中严格按照我方规定的间距计算，到现场逐项点数，对仍然过密的苗木多余部分不予认可。通过对价格和数量的双重控制，从而有效地降低了绿化工程的总造价近200万元，园林和绿化工程结算时降低近700万元。从年初至今，项目确定了多个分包工程的合同，包括商铺新增隔墙、防水维修、北门广场砖加高改造、东门和北门道路预留口改造、垃圾箱、坐椅、复式房改造等工程，合同总金额约69万元。为了便于合同管理，公司对签定的共194个合同进行重新整理，分类存档，并新建了合同管理台帐，做到各种合同基本情况一目了然。

在激烈的市场竞争中，公司打造了一支思想过硬、业务精通、富于开拓进取的优秀团队，以其高度的责任感、使命感立足

于项目建设，为品牌在市场的塑造打下了良好的开端，为企业创造了良好的经济效益和社会效益。今后，公司将在上级的正确指导下，强抓机遇，开拓进取，为公司的发展壮大，为又好又快的发展努力奋斗、再创辉煌！

供水公司年度工作总结篇二

瑞安运输部在经历了日邦公司的试运行、停产检修管道之后，从3月份开始工厂的成品运输和原料运输进入正常状态，5月份至8月份达到高峰，运输达到超负荷状态，单月的运输量最高成品达到72车，原料运输近200车。单月运输营业额最高达到38万多元。每月每周都能按照客户的运输计划完成运输任务，没有耽误客户的生产和出货，并且在节假日能配合客户的要求，做好运输的安排和监督工作，保证了客户安排的任务按时完成。

每周保证召开一次全体人员会议，进行安全教育和培训，对于公司的安全要求、操作要求、作业手順书、客户工厂的操作要求、管理要求对每位员工进行教育培训。在日常的工作中，则重点加强了作业现场的安全管理和监督工作。5月份发生一次作业事故，其他安全事故未发生。日常工作中，现场的安全管理和平时的安全教育是很重要的，只有从根本上提高了驾驶员的安全意识和约束力，才能做好安全工作。

1. 驾驶员的管理工作，重点是做好驾驶员的动态管理，人事相关的管理工作。

2. 车辆的管理工作，坚持做好车辆的检查，要求所有车辆每日做好出车前的检查，发现的问题及时解决，并且要求做好检查的登记，对于车辆的状况能有一个清楚的反应。每天车辆作业完毕后，到现场检查车辆的停放状态和车容车貌。每月每季度每半年按照规定安排做好车辆的保养和维护，保证了车辆未出现较大的问题。

3. 每天做好配车安排，对于车辆、运输任务和驾驶员做好安排。
4. 做好了办公室的管理工作，办公室的文件、档案等，还对各种作业报表进行检查核对，对一些资料的充实和记录。
5. 工具的管理，对每台车配备的工具和装(卸)货作业中使用的工具进行检查登记。
6. 联络工作，对于客户做好联络工作，客户的要求和问题及时给予办理和解决，发生的问题和情况及时向客户联络报告，并做好本部门与总公司之间以及与相关管理部门的联络工作。今年通过跟相关管理职能部门联系，本部门的所有车辆能够顺利的在瑞安本地进行了二级维护保养、半年的车辆等级评定和年终的车辆检测，为公司节约了很多成本，增加了效益。

供水公司年度工作总结篇三

20xx年公司财务工作以《会计法》为准则，以提高经济效益为目的，以成本管理和资金管理为重点，强基础，抓管理，发挥了财务管理工作在企业管理中的重要作用、现将20xx年度公司财务工作做简单总结汇报。

(略)

过去的一年，财务工作在职能管理上向前迈进了一大步。

- 1、为便于财务管理，财务部门除正规的日记帐、明细分类帐、总帐外，又建立了多种台帐。如：材料台帐，周转材料台帐，低值易耗品台帐，办公费台帐等。
- 2、会计报表基本能满足上级部门和公司管理的需要。
- 3、提出了财务工作不仅仅是事后算帐，核算是基础，管理是

目的。如果管理工作上不去，核算再细也没用。所以要求财务人员人人提高管理意思，在思想上要重视财务管理。对每笔经济业务在考虑核算的同时，还要考虑到该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响。否则，出现问题将来很难弥补。

4、根据外工地离公司较远和公司改革的具体情况，公司对分公司实行了独立核算。项目部设专人负责财务工作。为加强公司对外工地财务管理，保证核算的统一性，信息反馈的及时性，又采取了公司财务人员勤下工地的办法。

5、为使会计工作规范化，指定了具体的《财务工作要求》。要求从会计基础工作、会计核算、日常管理三方面去抓，目的是为财务管理打好基础。

6、内部开展规范化工作，从会计核算、会计报表到会计档案的管理，每项工作都落实到了人头上。从小处着手，全面开展，完善财务管理工作。

核算工作是财务部门大量的基础工作。资金的结算与安排、费用的审核与报销、材料的稽核与分配、固定资产折旧的计提、财务报表的编制、税务的申报等各项工作都能紧张有序进行，并能按时完成。

财务部门既是管理部门，又是服务部门，在加强管理的同时又要热情服务，这是两种不同角色的转换，也是我们的工作要求。

在对原始凭证审核时，严格按照规定办事，不该报销的绝对不能报销，不该进成本的也决不乱挤成本；对不符合手续的及时告知办理相关手续以及指出解决问题的办法。

为加强对资金的统一管理，规范运用，强化资金使用计划性、效率性和安全性，尽可能地规避资金风险。

1、将分散的资金归并到了公司的银行帐户上。

2、为进一步减少资金占用，提高资金利用率，今年重点对未达帐项，债权、债务，流动资金周转率等一些项目加大管理力度，使资金周转明显加快。

3、严格执行了现金管理制度，以勤俭、节约、高效为原则，从整体上对资金有统筹安排，严格按照资金支付流程去做。做到了“先审后支，不审不支”的原则。对出差等公用费用，实行“先批后支，计划先行”的报帐程序。全过程地监督资金计划执行情况。

通过以上制度的实施，更加有效的减少了资金占用，降低财务费用和工程成本。

随着企业管理职能的日益强化，财务管理自然参与到企业的每个环节。其中包括：物质采购、现场二级仓库、大宗材料、周转材料、低值易耗品、设备等方面的管理，清查盘点，落实责任，以降低成本。

合理高效的财务分析，是企业管理与领导决策的重要途径，并将使公司的工作事半功倍。在财务分析上，做到保本点与规模效益、量差与价差等具体数据分析，为领导决策提供有力信息。

20xx年，公司工程全面铺开了，资金需求量很大，尤其是魏县赵寨梨花寨开发项目。在巨大的资金压力面前，公司领导和财务部门积极动脑筋、想办法，同心协力筹备资金。弥补了资金的缺口。

在资金使用上，做到合理安排调度资金，保证了开发和施工的正常运转，其他方面也没受影响。

总之□20xx年在公司领导的指导下，在各部门的配合和支持下，

财务人员在繁忙的工作中表现出非常的努力和敬业，工作取得了一定的成绩。随着公司改革和发展，财务工作将面临更大的挑战，压力会更大。我坚信同志们一定会变压力为动力，严格按照《会计法》的要求，进一步做好财务核算和财务管理工作，使之在企业管理中真正发挥核心作用。

供水公司年度工作总结篇四

xx公司的女绝大多数都工作在二线，如何发挥女的“半边天”作用，是做好女工工作的一个关键所在。xx年，为了充分发挥天茂公司女员工的“半边天”作用，我们以“争做知识型、技能型女职工”活动为载体，结合xx公司开展的“形势、目标、责任”教育以及“千人岗位自学成才”活动，在我公司工会的具体领导、指导下，工作开展的扎实有效。一是加强了活动的组织领导，我们成立了以工会干事牵头，有关岗位女工参加的活动指导小组，定期向工会汇报工作，取得工会的指导、支持，确保活动落实。二是活动的具体内容有方案、操作有规划。一项活动操作起来，也是一项具体工作，同时也与其它工作有着相互的关联关系。因此，我们在开展活动时，注意与其它活动紧密结合起来。比如，结合一些岗位在执行制度、操作技能低的状况进行培训等。今年x月，公司调整理顺后，针对一些女工如核算员、材料员在操作程序、操作技能上出现的问题，应一些女工的要求，我们请了有关业务的专门对他们进行培训，受到了良好的效果。三是抓好宣传发动工作，广泛宣传活动的目的和意义，提高了广大女员工的参与意识。今年我们在xx报社仅宣传此项工作的稿件就发两篇，调动了女职工的积极性。

今年年初，我们结合公司开展的“岗位创优、岗位创效”活动，在全公司范围内开展了以“保工期、保质量，保安全，降成本”为主题的劳动竞赛活动，同时为了进一步提高广大女员工的技术、业务及管理素质，分别组织开展了保管员、验收员、计划员及管理人员等岗位练兵活动，共有xxx人次参

加了此项活动。

围绕降成本这个中心任务，综合服务中心和建安三个公司的女配合施工现场的回收废旧物资，清理利用库存物资，为公司的创效工作作出了贡献。

为了进一步提高广大女员工的素质，今年以来，我们认真开展“千人岗位自学成才”活动，通过组织培训和引导，已涌现了一些典型，女职工xxx从核算员岗位转到合同管理员、预算员岗位后，通过自学，取得了突出的成绩，多次受到领导和们的赞誉。倡导读书活动，通过读一本好书，提高女员工对各类社会现象、家庭x□道德观念的认识。加法律知识的学习力度，使女职工真正知法、守法、懂法，不断增强女员工的自我保护力度。努力开展各种文化活动，今年，我们在工程任务紧张的条件下，在公司领导的大力支持下，积极参加供水公司的各种文化文体活动，女工自编自导的舞蹈受到好评，参加的文体比赛有两项获得团体第一名。活跃了广大女员工的业余文化生活，陶冶了女员工的情操，同时也增强了女工组织的凝聚力。

今年以来，我们组织女员工开展献爱心活动1次，共收到捐款253元，同时我们注重了解和关心女职工生活情况。特别主动了解困难职工的生活状况，帮助包括子女就学等困难。加强对女工保健知识的宣传。今年x月x日，我们发动女职工在特别《辽宁省计划生育条例》发布x周年之际，发传单、出板报进行宣传。及时发放女工保健品和独生子女费。为女员工解脱烦恼，稳定女员工思想，起了一定的积极作用。

回顾一年来的工作，我们取得了一些成绩，但离上级组织的要求和广大女员工的期望还有一定差距。在今后，我们将继续努力做好各项工作，不断地向其他单位学习借鉴他们好的经验和作法，来弥补自己工作上的不足，使我公司明年女工工作迈上一个新台阶。

供水公司年度工作总结篇五

硕果累累辞旧岁，精神抖擞战新春。伴随着浑厚的新年钟声，沐浴着冉冉升起的`朝阳，怀化市会同县移动分公司揭开了崭新的历史篇章。回首20xx□我们心里充满了自信和自豪、充满了激动和激情，同时也有几分酸楚。在平凡而又艰辛的日子里、在紧张而有辉煌的工作中，我们全体同仁团结拼搏、锐意进取，圆满地完成了上级交给全年的工作任务。

回首20xx年，我们在总公司领导的英明下，不断改革使人员组合优化，更趋合理，业务拓展也更加迅猛，在这一年里，我们公司尽心尽力，积极为公司的工作出谋划策，从节约成本和开发客户双重下手，使怀化市会同县移动分发生了质地变化，在这一年里。

（一）我们会同现在是一个县级分公司，用户数量为68620户，年度累计通话用户9948户，累计进曾通话用户9948户。累计完成运营收益4185、87万元。

（二）农村市场深度开发稳步进行，已建网点35个，其中农村网点24个□ag服务站70个□bg服务站87个，集团客户和终高端客服营销服务工作稳步推进。

（三）完成了全年15期工程计划，直放站有6个，村通基站、高速公路4个基站建设正在进行，城域网数据核心机房已经成立并使用，农村宽带网实现0突破。

（四）结合实际请客户自己补充下

这一成绩的取得主要归功于公司领导的正确领导，归公于证券部全体同仁的共同努力和奋斗。

（一）正确认识、积极引导，做大做强农村市场

农村市场对于移动公司是非常重要的。近两年，中移动新增用户中60%以上都来自于农村市场，在3g的竞争环境下，我们必须坚持一个高举，作好两个延伸，加强五个保障“的具体措施。其中两个延伸就是做好服务区域的延伸和产业价值链的延伸，服务区域主要是指在地理为上的延伸，即向家庭、政企大客户、农村发展。在农村市场，发展用户需要建网，投资巨大，但农村用户的需求重点集中在语音业务上，arpu值甚低，对新业务的促进也很小，在roi上和城镇用户相比差距很大。近两年虽然农村用户对中国移动新增用户贡献巨大，但也很大程度的拉低了移动的arpu值。把农村市场要当作是公司重要战略的高度来认识和对待。

（二）在农村市场建立了网络网点

目前国内除了邮政系统深入到农村市场之外，其他行业，在农村市场都还缺乏网点。移动在农村市场网络布点为其以后业务的开展奠定基础。我们发动员工在会同县境内，大力宣传、鼓励、扶持农民自己筹办加盟网店，即很好的开展了公司业务。

（三）充分把握农业信息化引发的市场

大力开发、开展集团客户和终端高端客服营销服务，农业信息化中蕴藏巨大的商机：农业部，农业企业和农民在移动通信上巨大的需求为中国移动切入这些市场并取得较大市场规模提供了广阔的空间。

（四）建设短信业务受理系统，促进农村营销网点建设

我们直视边远农村因传输电路受限难于部署营业网点问题，以九天揽月的气概，进行了积极的创新和大胆的实践，短信接入平台采用短信传输方式，实现只要有移动信号覆盖的地方，一台普通pc，一个几百元的短信通信终端即可以建立一个营业网点，为客户实时办理开户、缴费、帐单查询、资料

变更等移动通信业务，极大地降低了传统营业网点传输线路施工、维护、租借以及网络设备采购等投资成本，避免了以往农村代办网点要隔几天或者通过电话委托办理业务而造成业务受理无法当场确认和稽核等问题的出现，该系统每月近百万金额的缴费量充分表明系统在农村市场的广泛应用进一步提高了农村客户对移动通信服务的感知和满意度，为服务农村信息化假设、拓展农村通信市场起到了积极促进作用。

（五）大力开发农村通信服务产品，满足农村市场通信需求

我们认真分析农村客户消费习惯，大力开发“田园加加卡”等新的农村资费和通信服务产品，使用户在指定的基站范围内通话按一种优惠的费率收费，大大降低了农村地区通信资费、产品价格低廉，使得农村用户能够用尽可能低的支出，用到和城市用户相当的手机通信服务，截至目前“田园加加卡”已有50万用户。同时和短信接入渠道配套的“空中充值”服务的开发实现也让农民足不出户就能够轻松办理移动业务，大大激发了农村用户的通信潜力，切实满足了农村市场通信需求。

（一）分公司在管理上松散，员工工作态度不够端正、不够紧张态。各方面的业绩等都不是理想。

（二）工作人员紧缺，也是分公司工作难度非常大的一项，比如宽带的维修人员没有，经常安排其他人来加班做，管理不顺。

（一）加强学习，在公司形成良好的学习氛围，努力提高自身素质。

（二）加强职工培训提高公司整体业务水平。

（三）进一步拓展业务量和网点数量，用户数量为用户，累计完成运营收益万元，农村市场深度开发稳步进行，建网点个，

其中农村网点个□ag服务站个□bg服务站个，集团客户和终端客服营销服务工作稳步推进。

通过一年来的工作，会同县移动公司坚持科学发展，通过狠抓思想教育与组织保障，建立健全各种制度规范，以宣传引导为工作着力点，为企业稳定与长远发展保驾护航。在实际工作中取得了较好的成效，但也存在一些不容忽视的问题，希望在今后的工作中改进。

供水公司年度工作总结篇六

公司始终坚持把组织干部职工积极参与各项工作管理，发挥广大干部职工的集体凝聚力，促进电力事业发展作为实行政务公开工作的出发点，通过落实“三个健全”，有力地促进了政务公开工作的顺利开展。在公司内成立了由主要负责人任组长的政务公开工作领导小组和政务公开工作督查小组，定期召开政务公开、民主管理、民主督查专题会议，落实检查监督责任，保证政务公开工作的正确方向。为进一步落实考核措施，建立了严格的考核制度，公司将政务公开工作作为一项重要考核内容，并纳入全年目标责任制考核范围，考核结果直接与等级单位考核挂钩，奖优罚劣，大大调动了全体干部员工参与政务公开工作的积极性和主动性。

公司在政务公开民主管理工作中，坚持政务公开的指导原则，按照政务公开的总体要求，落实政务公开的主要内容，严格政务公开的工作和程序，保障政务公开的实现形式，切实加强政务公开的组织领导，推动政务公开民主管理的进一步深化，认真开好每年职工代表大会，全面落实职工的知情权及监督权、参与权，坚持克服形式主义，保证政务公开的真实性，务求工作实效。

1、政务公开与加强基层民主政治建设，完善职代会制度和集体制度相结合，公司各站、所分会都有职工民主选举的职工代表，他们进入了站、所务分会，直接代表职工参与站所务

重大决策。

2、坚持以职工代表大会制度为政务公开民主管理的基本形式，认真落实职代会“四项要求”。企业重大决策通过政务公开听取职工意见，由职代会审议通过后才实施，如投资新建城北110kv变电站，修建电力调度中心，租赁江坳口变电站等。涉及职工切身利益的重大事项，先向职工公布，再由职代会按法定程序进行表决后实施，如在公司第三届四次职代会上审议《公司内部职工用水（气）管理方案》、《关于对职工生活用电进行清理理顺的方案》、《安全生产奖惩实施细则》、《员工奖惩制度》。20xx年3月召开第四届工会职代会，换届选举产生了新一届工会委员会和职工代表，讨论通过了新的《集体合同》。20xx年7月在四届二次职代会上审议通过了《20xx年员工增资方案》等。坚持职代会民主评议和测评公司中层及以上领导干部，同时，对民主评议不满意率达30%以上的中干实行降级降职或免职的处理。公司按照有关规定为职工按时缴纳养老、失业、医疗、工伤等各项社会保险费，并将情况每年向职代会报告一次，如实公开。

3、按规定坚持职代会民主评议企业领导制度和企业领导党风廉政建设情况向职代会作述职报告，广泛收集听取职工的意见和建议，扩大了职工的知情权、参与权，加大了群众的监督力度。同时，公司内部强化纪检监察力度，实行领导干部任期和离任审计制度，从源头上抓好反****工作。

层以上领导干部的工作和廉政行为，此举有力地促进了公司各项工作的顺利开展。为了畅通举报渠道，发挥监督效果，公司在管辖的各片区设置了举报箱，公布了举报电话，将整个工作和干部职工的行为置于全社会的有效监督之下。

通过以上措施的落实，

一是进一步融洽了干群关系。实行政务公开，把职工最关心的热点的问题都在“公开、公平、公正”的环境下有效地得

到解决，解除了职工对领导的神秘感和猜疑心理。如在干部竞争上岗问题上，确保监督工作落到实处，对笔试、面试、民主测评等各项考察内容全面实行公开化，把每个人的考核得分在公司内进行公示，择优录用，这样，不但杜绝了用人上的不正之风，而且使公司领导清白，干部职工明白，当事人服气。

二是进一步缓解了用电矛盾。以前，由于政务公开工作不到位，用户对电力行业收费政策缺乏了解，对用电问题心存疑虑，实行政务公开后，用户对电力工作心中有数，积极配合公司搞好工作的意识明显增强。

三是进一步调动了干部职工的工作积极性。尽管今年各项工作的压力很大，但由于工作责任到人，考核公开，干部职工主动加班加点，工作热情十分高涨，公司各项工作任务完成较好。

四是进一步增强了干部职工的廉政意识。通过政务公开，健全了内部监督机制，增强了干部职工的自我约束力，“吃、拿、卡、要、报”以及“人情电、关系电”等各种不廉现象明显减少，员工服务水平明显增强。

通过实行政务公开，从机关到基层逐步走上了工作程序化、管理制度化、行为规范化、职责具体化的良性循环轨道。