

# 小学五年级英语阅读理解及答案 小学五年级英语教学计划(大全5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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 建筑公司工作总结篇一

同志们：

大家下午好！首先代表监事会对公司20xx年取得的成绩表示祝贺，对大家一年来的辛勤工作表示感谢！其次强调一下“居长安，大不易”。年年都说，目的就是希望大家把风险一刻也不要忘记，毕竟我们是经营风险的。我们现在管理的信托规模近6000亿，业务品种也繁多，业务笔数1700多笔，部门有90多个，公司有700多人，每一个环节稍不注意就会出现风险，都可能是风险的漏洞，所以长安信托一定要记住“居长安，大不易”。第三句话，重构一致性。公司成立三十年了，特别是这十年来，公司发展得挺好。公司怎么就成了现在这个样子，概括起来，可以从以下几个层次来说。

“效率”：公司的发展很大程度上是由效率推进的；特别是前几年，公司的效率高得到了外部的认可。可以说效率已经成为我们公司竞争力的一个重要方面，保持这种效率其实就是保持公司的竞争力，提升这种效率其实就是提升公司的竞争力。这对公司来说是至关重要的。“跟随”：我们公司并不是走在第一名、第二名、第三名的公司，我们一开始的起点还是比较低的，我们最简单最直接的战略就是跟随，前面有好的榜样我们就学了。前面有他们为我们遮风避雨，我们

跟着他们后面学习，既省力也少犯错误，还没有落后，所以这十年来我们的跟随战略是对的；而且我们对于热点都跟上了，我们认为是未来的方向都紧跟着去做了，不断学习，改良和推进，加上我们的创新，使得公司有了今天。今后我们仍然需要跟随，谦虚，学习，跟进。

公司建立了一整套比较齐全的制度体系，公司是按照制度去运行的，制度保证了我们各个业务行为、每个人的管理行为相对规范，相对简洁，有规可依。这里说的制度也含着流程等等。

主要指公司治理的三会一层，每个公司都有三会一层。我们公司比较特殊，我们的特点是混合型公司，三会一层保持了弹性，和别人是不太一样的，而且相对灵敏，这种机制能使制度、行为得到保障。最终能保障我们的是公司的企业文化。

一致性是公司文化的核心部分，就是公司上上下下、方方面面、各位员工自觉地趋同或认同，不只是员工，包括董事会、监事会、经营层。没有单独提出来创新，就是因为创新和坚守贯穿这四个层面。创新和坚守似乎是矛盾的，但是正是由于这种矛盾的存在，我们这四个层面才做得比较好。比如效率，公司不断创新，信息系统建设不断投入，不断地改变工作方式和方法，但是保持效率的竞争性这一点一直没有变，让效率成为公司的竞争力这一点是坚守的，一直没有变；跟随也没有变，我们跟随的热点虽然一直在变化，我们也在不断创新业务，但我们坚守向第一梯队看齐、对标；制度上也不断地变，我们废除了很多制度，新建了很多制度，但是根本性的东西是坚持的，比如30%的机制大致是没有变化的，这是团队的根本；比如四六机制是没有变过的，这是股东利益最大化的保障；机制上，比如三会一层的调整一直有，但是三会一层的协作和制衡我们还是坚持了。

我们坚持的一致性总体说是不错的，但也似乎出了些问题，今年的分组讨论会上大家也说了一些问题。一致性的问题也

不是今年才有的，可能从20xx年就出现了。问题表现在一些方面，股东与经营层之间，经营层之间，前台与后台之间，后台与后台之间，财富部门与产品部门之间，是不是都出现了缝隙，出现了不该有的一些摩擦和漏洞，不该有的一些抱怨和不合作。我们的一致性似乎在下降，我们公司的粘度降低了，出现这样的问题是我们对公司根本利益和愿景的认同感下降了，也是达到共识的自觉性下降了。所以增强一致性，就要扩大认同度，也要提升自觉性，这种自觉不是遵守纪律的自觉，而是一种文化自觉，对公司文化的自觉或者说对公司文化认同的自觉。说到文化自觉，使我想起了费孝通先生，因为文化自觉这句话是费孝通先生说的。费孝通先生1997年给中国提出了一个重大命题叫文化自觉。什么叫文化自觉用现代话简单说就是文化自省、吸纳、融汇、升华，用费孝通先生的话说叫文化觉醒、文化自省、文化创建，从觉醒到创建，达到更高的高度。希望我们今天能认识到这个问题，自省这个问题，创建文化更高层面。

怎么做呢费孝通先生给我们留下了16字箴言：“各美其美，美人之美，美美与共，天下大同”，与大家共勉，希望大家努力，自觉趋同，重构一致性，维护一致性，使公司的发展更上一个台阶。

谢谢大家！

## 建筑公司工作总结篇二

20xx年，殡葬管理所在民政局党组正确领导下，全体上下深入贯彻落实科学发展观，扎实工作，团结进取，务实创新，围绕“形象提层次、服务上档次、工作上台阶”的工作思路，突出工作重点，凝心聚力搞建设，一心一意谋发展，着力树立良好的窗口形象，各项工作任务有条不紊的进行。现将具体情况汇报如下：

为全面增强干部员工素质，根据单位实际情况，研究制定了

全年度学习计划，内容涉及爱国主义教育、理论学习、职业道德、专业技能等各方面。通过学习达到了以学增智、以学促干的目的，提高了干部员工的思想、文化和专业素质，树立了以所为家，以集体为重，干一行爱一行的集体主义思想，为全面推行新型殡仪服务打下良好基础。学习新技能、钻研新方法已成为主流。为进一步提升整体形象，殡仪服务人员全部统一着装、统一挂牌上岗。以前由于条件不具备，在人群中根本分不清谁是工作人员谁是群众，现在因为形象鲜明、统一规范、身份明确，确实起到了提升形象、方便群众之目的。

加强班子建设，领导班子以身作则，充分发挥模范带头作用，班子成员勇于承担责任，团结务实，亲力亲为，不断积累工作经验，坚持相互学习、取长补短，对分管的工作不等不靠，开拓创新，形成齐抓共管的合力和风正气顺的工作局面。进一步增强政治意识、大局意识、服务意识、群众意识、创新意识，大力弘扬求真务实的精神，坚持从实际出发，在实践中提高工作能力和协调能力，保证各项工作顺利开展。加强作风建设，牢固树立求真务实形象，建立开拓进取的行业新风尚，使干部队伍始终保持振奋的精神和良好的作风，使作风建设有新的明显进步，使工作效能有新的明显提升，单位凝聚力、战斗力有了明显增强。

殡葬服务业是特殊的社会服务行业，直接为老百姓服务，而且是直接为心情激动，情绪悲伤的死者家属服务，难度很大，要求很高，殡葬管理所始终坚持以人为本，以人性化服务为目标，恪守职业道德，把满足丧属的需求作为殡仪工作的出发点和落脚点，把群众满意作为工作成效的第一标准。殡葬管理所从开展规范化服务活动入手，着重抓好殡仪服务人员的服务质量，把人性化、亲情化服务贯彻到每项工作中去，零距离为丧属服务，心与心沟通，做到来有问声，去有送声，接待热心，服务细心，解答问题耐心，接受意见虚心，赢得了丧属的理解和尊重。目前，殡仪服务“丧属第一”的服务理念已深入人心。理解丧户、关心丧户、想丧户之所想，急

丧户之所急，解丧户之所难，满腔热忱地为丧户服务已蔚然成风。为了更好地为丧户服务，我单位狠抓了职工的培训教育，根据职工的思想状况，有针对性地对职工开展爱岗敬业、遵章守纪及形势任务教育，组织了多次职业道德，文明服务系列岗位培训，根据服务程序和服务环节，坚持对工作人员实行统一着装，挂牌服务，同时还在殡管所接待室设立了服务台，配备了两名专职引导服务员，为服务对象提供周到、便捷、科学文明的服务。

遗体火化后的寄存安葬问题，是直接影响丧户火化积极性的一个关键问题，解决这一问题的好与坏直接关系到火化率的高低。为更好地做好骨灰寄存和墓穴销售工作，我单位将服务程序、服务收费依据和标准、服务时限及监督举报电话公开，使服务对象一目了然，切实维护群众利益，减轻丧户经济负担。对让丧户明明白白消费。做为特殊的社会窗口服务，我单位还真情回馈社会，以关爱弱势群体为己任。针对城乡低保户、五保户、等社会弱势群体输丧事的困难出台一系列的优惠政策，赢得了社会各界的高度赞誉，取得了良好的社会效益和经济效益，全面地提升了殡葬行业在社会上的良好形象。截止至20xx年6月30日，共销售墓穴146块，寄存骨灰187位。

园林化，森林化是今后墓园的发展方向，只有超前的眼光，紧跟发展趋势，把握发展方向，才能立于不败之地，我单位为适应形势，满足广大丧户的需求，大力投入资金，绿化美化园区，力争做到步步有风景，处处是园林。经过不懈努力，我所松鹤墓园已大有可观。

我单位根据实际情况建立健全了各种符合工作需要的规章制度，如：考勤签到制度、值班制度、卫生检查制度、学习制度、二十四小时值班制度、绩效工资奖惩制度等。这些制度的订立有力的保障了正常的工作秩序，特别是二十四小时值班制度满足了丧户的需求，深受广大丧户的欢迎。

- 1、做好销售宣传工作，提高销售量。
- 2、制定切实可行的措施，提高单位竞争力。

## 建筑公司工作总结篇三

企业与自然环境的和谐相处，以及企业与国民经济的和谐发展。目前，我公司通过广泛宣传和深入落实，使企业文化建设初见成效。加强西厂改制和新厂建设，统一了公司运营公司一直重视西厂改制和搬迁工作，在公司领导和财务部门的综合指导和部署下。

西厂和\*\*供电公司完成合作运营，双方分别占总资本金的70%和30%，西厂收入和利润实行独立核算；上半年西厂共完成产值581.559万元，其中\*\*厂自行签订合同金额396.07万元，\*\*区域市场开拓取得新进展，\*\*地区合同占全部签订合同的64.66%；新厂建设进入扫尾阶段，完成搬迁指日可待。针对两厂发展具体情况，公司制定了材料互用和经济责任考核等相关措施，有效地控制了两厂物资材料管理和生产经营管理；在经济分析例会、先进性教育、“质量月”等活动中，公司科学部署，认真协调，较好地统一了两厂各项活动的开展。

（一）公司正式员工队伍素质较差，大部分人员属于安置型，文化水平、工作技能偏低，综合素质人才匮乏，满足不了企业发展要求，与企业的发展不对称。

（二）长期以来，设备公司产品未形成自身的拳头产品和自己的品牌，削弱了公司竞争力，严重制约了企业的发展。

（三）安全质量检查考核力度不够，老好人思想严重，还存在一些安全设施检查不力的情况。

（四）系统内部部分区市供电部发展设备制造产业，造成供

电企业内部重复建设、无序竞争、资源浪费，并且有愈演愈烈趋势的现状，一定程度上影响了公司正常运营。

（一）紧紧围绕xx年年度工作总体要求和生产经营总目标，知难而进，创新工作，进一步提高外部市场占有率和新产品开发力度；要积极寻求与知名公司、大专院校合作生产高附加值的产品，使产品结构由下游产品向上游产品发展，低压产品向高压产品发展，实现规模扩张和产业优化；近期，公司要与\*\*矿业集团公司合作生产高压电器产品，并通过对外租赁我公司厂房等形式，与服装生产等非电器设备制造业进行合作，合理使用闲置资源。

（二）今年7月中旬完成\*\*电力设备厂新厂建设及搬迁，扩大产品生产能力，提高\*\*市场产品占有率。

（三）继续加强党的先进性教育后一阶段的工作，建立先进性教育的长效机制，增强执政能力，进一步促进企业发展。

（四）积极开展员工技术学习、技术练兵、技术比武活动，切实提高员工队伍业务能力、技术水平。同时，吸引人才，加强营销队伍，提高销售人员的业务素质 and 开拓市场业务的能力。

（五）继续深入开展“多产管理年”活动，以“经营管理月”为契机，进一步规范公司财务统计、物资成本、档案证件管理，对公司产品从设计、采购、制造进行全面监督审查，严格按照分批成本核算办法进行核算，降低成本费用。

（六）充分认识到自身的差距和不足，在下半年的工作中，着力改善和提高，顺利完成全年生产任务，达到优势突破。

## 建筑公司工作总结篇四

光阴如梭，一年的工作转瞬即将成为历史，伴随着新年钟声

的临近，我们依依惜别硕果累累的xxx年，满怀热情的迎接到来的xxx年。

xxx年是自己进公司的第三个年头，在这一年里也是自己进公司最忙最累的一年，由于工作的重要性超负荷工作，除正常的上班八个小时，下班后几乎每天都要忙到23点后甚至通宵，有付出就有收获，现在回头看看，还是挺有成就感的。

## xxx工作总结

xxx年1月到3月：维护及更新oa系统、人事系统、vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。由于工作量问题，在3月将oa系统移交给他人维护及更新，将人事系统移交给他人维护及更新。

xxx年3月到8月：维护及更新vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。主要工作是vip卡管理系统的分布式功能的实现，经过前面几个月的开发及测试，在3月中旬开始将分布式功能放在华景店进行测试，经过一段时间的测试及相关问题的跟进与更新，4月1日在黄埔店进行分布式系统的安装。经过两家店的分布式功能的使用，在后面的时间里对广州所有店都安装好分布式系统。处理日常系统操作中遇到的问题、更新一线对系统提出的修改及分布系统客户端数据与服务器数据的核对。

xxx年8月到12月：从8月份开始，应该对财务的问题，开始次vip卡管理系统进行升级到美容院管理系统，结合提出的需求，对vip卡管理系统中的功能、数据库结构及操作页面进行全面的更新。经过一个月的更新，从9月2日开始使用新的更新完一部分的美容院管理系统。从9月份开始根据财务人员提出的修改，对系统进行更新，协助财务部对系统数据的调整。一直到现在系统一直在修改及改进，相比以前的vip卡管理系统，系统中增加了许多在以前系统中没有的功能，在功能的



实现及数据的稳定进行了大大的改善。

## xxx工作规划及打算

继续维护及更新美容院管理系统、美容院前台客户管理系统，在两个系统中提高数据的100%稳定性及数据的安全性。

### 美容院管理系统：

- 1：)尽自己最快的速度完成系统中还未完成的功能及修改；
- 2：)对一线收银、办公例会、财务及相关人员提出的合理需求在第一时间内修改好系统；
- 3：)积极配合财务部对系统数据的调整，让系统最快恢复财务合理的数据；
- 5：)到时候系统修改完数据正确后看是否有必要增加该系统的分布式功能。

### 美容院前台客户管理系统：

- 2：)对一线前台提出的需求在第一时间内更新好系统；
- 3：)修改系统中一些功能实现的方法，由于自己之前的一些技术问题对功能的实现现在需要完善，所以有时间想修改修改；
- 4：)提高系统数据的安全性(比如系统中增加ip地址系统的限制及mac地址的绑定)。

在xxx年严格履行个人岗位职责，努力工作，在第一时间内完成了本职工作和领导交给的各项任务。作为技术人员最重要的是心态，以良好的心态去面对各种问题，发现问题、解决问题。展望到来的xxx年，我会更加努力、工作上认真负责，再接再厉。

## 建筑公司工作总结篇五

(1) 坚持“减少诉讼案件，降低诉讼成本，努力提高胜诉率”和“诉讼案件分级负责，谁主张、谁举证”两个原则，加强对诉讼案件的管理，要求案件涉及到哪家公司，由哪家公司负责处理，在各个诉讼程序开始之前，必须充分准备好所需的法律文件、证据及相关事宜。

(2) 各级公司在上级公司授权范围内进行诉讼，并按照省分公司有关规定，逐级做好报告（备）工作。对报备到省公司的案件，我处进行认真审核，冷静、客观、公正地进行案情分析，然后建议参加诉讼的公司是否把官司打下去。对下级公司上诉到省高院的案件，我处将积极提供支持。如清丰某私营塑料厂火灾案，中院一审保险公司败诉，判保险公司赔款70余万元，目前上诉至高院，我处协助xx公司聘请了律师，分析了案情，争取二审改判。

我处通过对分业经营以来发生的80多起诉讼案件进行调查、统计、分析，初步摸清了我公司诉讼案件败多胜少的原因，对下一步工作提出了五项对策措施：一是要把好承保质量关，切实做好核保工作。严格按照操作规程办理业务，项目填写要齐全，特别约定要详尽、明确。二是在处理理赔案件时，首先要做到及时查勘现场，争取取得第一手资料；其次在现场查勘时，要注意收集现场证据，并和保户一起对收集的证据进行现场确定；第三要及时详尽地查看帐册及有关凭证，对涉及案件的帐册和凭证，要详细地进行抄录或复制，必要时可对其进行封存。三是在制作赔案时，资料要齐全，案件的情况要详细地表述，赔款金额的计算要有理有据。四是要慎重地对待拒赔案件，要分析拒赔的理由是否充分，法律上是否认可，坚决杜绝口头拒赔。五是平时要加强与法院的联系，做好对办案法官的日常宣传、攻关工作，不能临时抱佛脚。

(1) 香港xx公司花生霉变保险骗赔案取得阶段性进展。我公

司积极协助警方做好取证工作，目前，取证工作基本结束，案件已移交检察院起诉。

(2) 参加了驻马店xx集团进口豆粕货损纠纷案的诉讼和代位追偿工作，较圆满地结束了这起长达4年多的诉讼案件。

一、二审中，我公司委托的代理人据理力争，但法院还是判我公司赔款4,140,601元及利息。因二审是终审判决，我们只好表示尊重，决定有条件的接受法院判决，一是xx集团要将权益转让给我公司，并在向船方追偿方面积极予以配合；二是按照正常理赔程序进行赔付□xx集团必须提供必要的数据和单证。驻马店xx集团根据我公司的要求，正式起诉承运人泰国thor sky公司，并将追偿权转让给我公司。今年4月25日，上海海事法院连云港派出庭下达了□xx□沪海法连商字第xx号民事判决书，判决承运人泰国thor sky公司未能提供可以免责的相关证据，依法对货损应承担赔偿责任，赔偿我公司保险赔款4197306元及其利286947元。被告不服判决，向上海市高级人民法院提出上诉，上海市高级人民法院开庭审理，经过激烈的法庭辩论后，上诉人要求与我方代理人进行和解，同意赔偿我公司损失37.5万美元。考虑到海外追偿难度较大，一般案件能够追回40%左右已属不易，而我们追回的资金已达到70%，我方代理人同意和解。目前，37.5万元美元已如数划入我公司账户。

另外，南阳某私营企业玉器破损诉讼案，目前已进入二审。省分公司营业管理部地产权纠纷案，我公司按规定向总公司申请了授权。

今年第三季度，对全省系统内法律人才进行了摸底调查，初步建立起我公司的法律人才库，全省拥有法律专业毕业研究生2人，本科生9人，大专生23人，其中有律师资格的6人。我处已将相关资料存入电脑，以便发挥这些人员的作用。

为了规范委托代理诉讼行为，省分公司设计了《授权委托书》和《委托代理合同书》样式，对委托代理的权限、代理律师的职责及收取律师费方式都作了统一规定。今后，凡我公司系统内聘请的律师，根据国家有关规定，原则上按全风险承包方式收取律师费，即前期不收取任何费用，律师费以最终为我公司挽回实际损失为标准，按实际挽回损失的一定比例收取。如律师未能为我公司挽回损失，则分文不取。

为了进一步加强授权经营工作，省公司及时下发了《关于规范业务部分特别转授权报批程序的通知》，对授权报批程序进行了规范。根据总公司对省分公司的授权，我处在广泛征求各市分公司和省公司机关各处室意见的基础上，制定了xx年《转授权书》，对部分市公司、部分业务的授权权限进行适度调整。11月初，我处又专门发出通知，广泛收集机关各处室、各市分公司对今年授权经营权限、管理等方面的意见和建议，为修订明年《转授权书》做好准备。

以上是我公司在法律、授权经营方面所做的主要工作，根据当前存在的问题和不足，我们明年的工作重点是：

(1) 加大诉讼案件处理的力度。对本处参与诉讼的案件，如香港xx公司诈骗案、南阳玉器诉讼案等，一是积极做好取证、上诉、申诉工作，加强对公、检、法等部门的公关，争取早日结案，尽量避免讼事缠身。二是做好案卷材料的收集、整理、归档工作，要把案件办成“铁”案，经得起考证。

(2) 根据授权范围，加强对下级公司诉讼案件的指导和援助。凡市公司上诉到省高院的案件，我们将积极提供援助，帮助联系律师，协助进行案情分析、取证等。

(3) 对分业经营以来的典型诉讼案例，从法律和业务角度进行分析，做到一案一点评，然后汇编成册，印发系统内广大干部员工，以生动的案例增强人员的法律意识，做到依法、按规经营，从源头上杜绝一些诉讼案件的发生。

(4) 适当时机，举办一期县区公司经理法律知识培训班。重点培训保费收入超1000万元的县公司、超xx万元城区公司经理。请总公司法律部领导和一些有声望的法律界人士上课，以增强基层公司的法律意识和依法维护自身权益的能力。

(5) 授权经营方面。根据总公司授权和转授权人的意见，结合市公司对今年授权经营工作的反馈意见，修订、印制好200\*年《转授权书》。在适当时机，组织力量对市分公司的授经营工作进行一次检查，督促各级公司在授权范围内依法经营。

## 建筑公司工作总结篇六

20xx年，我行公司业务在分行党委的正确领导下，高度重视业务创新工作，在创新工作上坚持“主动性”、“适应性”、“规避性”、“连续性”的原则，在内部机制、市场营销、产品创新、培训机制等方面着手进行改革，以加快我行公司业务创新的进程。现将创新工作的主要做法总结汇报如下：

建立有效地创新机制是确保创新工作落到实处根本。有效的业务创新机制应具有创新能力强、市场适应性强、可操作性强等特点。要通过体制革新和有效的保障、激励机制，来促进业务创新模式的根本性转变。

1. 改革完善业务创新组织机构。首先，我行建立了分行业务创新推广运行机制，成立了由分行行长担任主长、分行主管领导为副组长、各科室负责人为组员创新工作领导小组，明确了领导小组的任务和职责。同时，建立起了同省分行、市分行和支行的三级工作联系和信息沟通制度，在明确三级部门各自职能的基础上分工协作，充分发挥三级联动的作用。在此基础上，针对市场情况，逐步开展金融新产品的营销工作。

2. 建立了业务创新制度保障体系。一是分行建立了部门内有

关人员的岗位职责制度；二是明确部门责权划分；三是建立业务创新后勤保障制度；四是建立部门内部创新激励机制，使每一个员工充分发挥才智，为业务创新工作作出更大贡献。

3. 建立“有效实用”培养机制。金融创新，无论是业务创新还是制度创新，都必须依靠生产力中最活跃的因素——人来进行。为了通过业务创新获取更多的利润，我行高度重视解决干部员工培训的问题，加强了对干部员工金融新业务、新知识的学习和培养，提高干部员工业务创新的意识和素质，提出了培训要服务业务发展，要规范管理，要有体系，要持续推进的要求。首先，分行采取了分角色设计培训内容：

（3）开展“送培训到一线”活动，全面推动基层团队培训□20xx年，在充分了解各经营机构培训需求基础上，突破以往常用的各机构人员集中到分行面授培训的模式，推出全新的以满足经营机构个性化需求，提高参训人员覆盖面，节约基层人员时间和差旅成本为主的“送培训到一线”活动。

1. 认识我行的业务□20xx年我行在要搞好市场调查和预测、获取充分准确的市场信息上下大力气，在进行业务创新之前，进行了充分的市场调查，找出准确的市场空白点，进行市场细分，确定目标客户群□20xx年我行在票据业务上根据市场需求提出了票据代保管业务、代理贴现业务等业务创新，取得了较好的效果。

2. 认识我行的客户□20xx年，我行对存量客户、预开发客户进行了科学的市场细分，合理确定目标客户，考虑自身的实力，提出了“以客户为中心、以商机管理为主线”的营销理念。在细分市场、细分客户之后，努力寻找目标客户、目标市场的商机，推出各种差别化的金融产品，特别是通过网络银行在低成本条件下实现高质量的个性化服务。

3. 认识你的交易对手。要准确把握市场机会，推出全新金融产品。在市场经济条件下，新业务推出后，没有强有力的市

场营销，难以让公众对此产生认同。为此，我们要在金融市场规则的前提下，贯彻品种多样化、防范风险、方便高效和宣传促销的原则，在措施、手段、环节、方式上花大力，准确把握市场机会，促进新兴金融业务营销推广。使竞争优势战胜对手，从而赢得市场，获取“超额利润”。

扩大市场份额极其重要。所以，经常性地开展业务恳谈、业务推介、新闻座谈等形式也许更能直接、深入地了解客户信息，从而不断调整营销战略，改进金融服务。此外，商业银行在业务创新的过程中，要积极收集客户需求信息、包括对新的金融产品与服务的需求、对已有产品与服务的改进意见等；并要派出公关能力和调查能力强的客户经理或员工定期到客户中了解需求。

5. 认识你的风险。金融风险与金融创新相生相伴，要充分认识和把握金融创新双刃剑的作用，在创新中规避金融风险。要建立科学的风险控制体系，利用科技手段进行有效识别和控制，包括对潜在风险的评估和防范，大力提高社会公众对创新产品交易的信心。

## 建筑公司工作总结篇七

电梯安装及维保公司工作总结xxxx年上半年，面对时间紧，任务急，到货拖延和频繁发生缺错件的严峻情况下，在公司领导和全体部门员工的共同努力下，我部门上半年共有开工地盘xx个xxx部电梯，其中去年转xxx个工地xxx部电梯（其中xx个工地xxx部电梯暂停工），新开工地xx个xxx部电梯，截止目前已完工xx个工地xxx部电梯。目前工作正在有条不紊的进行中。

与此同时，我们也发现了一些新问题。通过总结上半年的工作我们尽量将成绩加以肯定将问题清晰化、具体化。在今后的工作中做到提前预防、提前警示；减少不利因素的发生，

为下半年的工作打下基础。

在今年年初的日子里，工程部可以说是最为忙碌的一段时间，公司新开了像xxxxxx□xxxxx等这样的工地，同时还有分部在远郊区县的一两台的小工地，这些工地几乎是同时开工安装数量多，覆盖面广，影响，时间紧、人员紧是我们面临的最困难，针对这种情况我们采取了项目经理负责制，每个项目经理都有至少六七个工地，任务量已达到饱和，并将的工作量细化。这些项目经理能力上没有问题，但缺乏精力，分身乏术。每个星期每个工地都要求项目经理亲自开会，这些还不包括没有进场的地盘。另外量的晚到货及现场土建配合也极其牵扯他们的精力。在这个阶段的安装工作中，我们并没有由于电梯安装数量的猛增使我们对安全质量的要求放松，公司增加了安全员，增加了对各工地的检查力度，并对一些违章现象做出了相应的处理。积极组织全体施工人员开展安全教育，领导带头总结经验教训，树立安全意识，同时公司的一些相关的管理制度也相继完善，在今后的工作中我希望家要在思想上随时给自己敲警钟。

我也希望我们的安全工作要再细化一些，每周将各现场发现的问题及时汇报上来，将各种隐患消灭在萌芽状态中，杜绝安全隐患，防止重安全事故在公司中再发生。再有安装现场零配件丢失给我们造成了很的损失，管理层的现场管理对此负很的责任。并在下一步工作中进一步明确了各人的职责，杜绝此类现象的再发生，挖掘机出租。

由于如xxxx□xxxxx等类似项目的延期，以及其他项目诸多缺货、错件等问题，使得人心不稳，严重影响了班组安装能力，直接影响了小组的收益，造成了小组对公司的信任度下降，没有了经济利益的收入，人员流失严重。

工作中还出现了预量井道错误等问题，都能映出现场管理人员的责任心问题，这些问题直接影响到了我们的每部电梯的按时交工，对此我们也将在下半年把其作为工作重点。



在创造效益上，工程部将开支控制在最低限度，同时签订各种合同洽商，机钻深井，开源节流。比如我们将配合的架子费、塔吊吊装费、安装工人承包费、土建配合费等做到统一标准严格控制做到了每台电梯在安装过程中精打细算为公司创造最大的效益。

保养部历来是我公司的薄弱环节。保养部承担着xxx台电梯的保养维修工作，此项工作诗司的一形象窗口，如何减少投诉，怎样将保养质量提高，合理调配人员，储备后继力量，保证人员培训是下半年保养部的工作重点。

维保部领导忽视了对本部的检查、监督和回，工作的重点没有放对位置，致使在上半年发生了一些投诉，个别投诉影响极其不好，甚至出现了不该出现的问题，这些都是我们在下半年应加力度解决与改善的。保养部在下半年应将每个职工的理论 and 实际操作水平提高，提高自身素质也是保养部的重点。如何跟上销售的步伐，开发更多的客户，减少和降低用户的投诉，提高服务水平及立步一时问题和解决问题的能力，我们要在这方面下力气。

还有很关键的一项，维保部甚至工程部都算上，极其缺乏凝聚力，维保站有的甚至人心涣散，管理层缺乏与基层的思想沟通，人员安排不是很合理，维保部下半年着手解决这些问题。下半年还需要解决的是部门与部门之间的配合问题，如安装合同的评审工作，随着市场经济的发展，安装的利润也在逐步降低，但怎样保证安装工作的基本利润，和给公司创造更的效益。这也是在下半年将面临的严峻问题。

## 建筑公司工作总结篇八

20xx年对于xx公司而言是极其不平凡的一年。过去的一年，公司领导层在吕董和徐总的正确领导和支持下，始终坚持“贯标执行、创新发展”的理念，找准了两个方向：一是找准了企业发展标本兼治环节，形成了以工作岗位职责标准、

绩效考核标准、作业指导标准的三大标准工程推进，强化公司执行力；二是找准了企业核心竞争力，那就是突出企业的主业，主导产品电机功率技术不断创新，不断改进产品质量，增强市场竞争力。同时，还提炼了一种精神：就是xx人坚韧不拔，不惧困境，敢于面对挫折，敢想、敢干，乐于奉献，创新发展的精神。以此带动公司全体员工，齐心协力、团结拼搏、务实创新、真抓实干，以力争打造“国内优秀微型电机生产基地”的新型企业为目标，切实完成了xx公司下达的各项经营指标。

1、经营管理方面：规范制度，加强成本、费用控制，确保经营目标实现。

根据公司发展战略□20xx年我们将管理工作纳入首要位置，各部门认真领会管理效益年的含义，紧紧围绕公司经营目标，开源节流、增收节支，着重从以下几个方面努力，确保了公司经营目标的实现，使经营工作提早步入了“规范化、制度化、法制化、科学化”的轨道。

一是制定完善了规章制度。首先从工作出勤、按作业指导书操作、每天及时完成生产计划等制度上规范了员工；二是加强成本、费用控制。为了寻求好的成本核算办法，真实的反应成本，财务人员对每一个产品、原材料品种质量及各种消耗都去了解，还熟悉有关生产、采购、新品开发、设备添置等业务环节的内容，分析费用开支的合理性、必要性，规范了审批、执行、报销程序，减少节约不必要的开支，杜绝浪费现象；三是盘活闲置资产，充分利用资源。对闲置十多台半自动绕线机、20多台机轴生产设备及时变卖变现，对市场三包件拆机后的机壳、转子、电线等进行分类整理、加工，在不影响电机性能的前提下，有使用价值的经鉴定后回用。

2、供销方面：

在20xx年市场经历比20xx年金融危机还萧条的大背景下，配

套部准确掌握市场行情，紧紧围绕销售计划，积极调整采购策略，加大了自制机壳、铝盖的品种和数量，本着“价格更低、质量更好”的原则开发新的供方，精心安排配件。销售人员为摆脱不利的销售处境，迅速适应急剧变化的市场形势，在吕董的带队下加大走访力度，准确掌握市场信息变化，充分发挥营销技巧，不但扩大了江苏欧翔、浙江新霸、嘉领、金浪等老客户合作的数量和种类，在稳定老客户基础上开拓新客户，发展了正强等一批实力雄厚的新客户。

3、生产方面：及时调整生产工艺，加大技术改造，圆满完成生产任务。

针对电机市场的严峻形势，生产部门始终坚持“保安全，提质量，抓工艺改进，降成本，增效益”的原则，根据销售市场情况随时调整生产计划，相继开展对喷漆房改造、自己设计制作半自动纤维轴抛光机、cg铣中心高气动夹具、改进cg铝盖抛光工艺、贴磁瓦员工制作塞棒加强工序自检，改造总装车间气管网等工作，保证产品产量、质量，对违反劳动纪律的行为及时进行制止，全年生产工艺系统运行平稳，各项工作有序开展，圆满完成了全年的各项生产任务。

4、新品方面：柴油机电机完成开发，进入小批量试制，目前已基本趋于成熟。

5、安全方面：加大安全教育培训和现场操作规范的要求。

安全工作是稳定企业生产、保障职工权益、保证企业效益的重中之重。安全是我公司工作的难点之所在，每一个细小的管理漏洞都会给安全工作造成不可预测的后果，为了克服各种不利因素对我们安全工作造成的影响，在公司领导的高度重视和大力引导下，我们在继承传统的安全管理经验的同时，积极学习和探索先进的安全管理办法。

(1) 安全检查：在车间现场检查各类隐患和问题，违反岗位操

作规程、安全规程，劳保用品穿戴，设备跑冒滴漏等问题，要求及时整改，及时协调帮助解决问题，遏制了重大事故隐患的发生。

(2)利用早会或专题会进行安全教育培训。为规范日常安全教育，着重从规范培训内容、改进培训方式、扩大培训对象范围、合理调整培训时间几个方面着手，使员工的安全观念从“要我安全”转变为“我要安全”，进一步大大提高了职工的安全意识。

6、在家庭中、企业中、社会中进一步倡导和形成孝为先、慈为首、邻里和睦、扶危济困的社会风尚，公司出资在下各二中设立“奖学金”鼓励优秀学子，帮助家庭困难学生完成学业，公司注资和员工捐款两种方式在员工成立“爱心基金”，不定期资助困难员工。被授予xx县“慈孝企业”。

1、重视数量而轻视质量。对质量缺乏认识，质量管理措施落不到实处，产品质量不稳定，批量性质量问题屡次出现：自制件和外购配件不合格让步使用太多，且不走流程，谁都可以作出让步使用的决定，导致o型圈回弹力不达标漏油损失了40%市场。

这些问题产生的根源是：我司质量控制机制存在问题；工装、夹具、模具、数控设备未定期维修维护，使设备灵敏度超差；技术资料未及时更新一致(报废环节欠缺)；质量问题分析会太少(让更多的人对质量问题不重视、麻木)；配件没有最低的安全库存(为了生产，不合格配件只能违规使用)；部份品管人员业务水平低且工作不务实。

2、设备与生产都是生产部门的基础，设备管理工作相当差。我们应紧紧围绕“人员、设备、管理”三个工作重点切实开展好此项工作。一是建立健全各项规章制度：所谓有制度不执行等于零，有号召不响应等于一句空话。为把设备管理工作落到实处，由生产部要定期不定期去各车间进行检查、督

促、落实，才能收到了良好的效果。二是加强设备巡检，使设备处于完好状态：为保证设备的正常运转，生产部应在每月26日-28日应组织一次相关部门人员参加的设备大检查，生产部根据整改时限，及时跟踪各车间整改情况，对查出问题逐项逐条核对落实，对未整改又无原因说明的，根据设备管理制度给予相应处罚，保证设备在最佳状态下安全运行。三是强化设备的维护与检修，保证备用设备达到备用状态：公司正常的检维修工作应该有机修工、电工承头，为随时掌握设备检维修信息，由各车间主任、副主任每周出具一次设备检修信息反馈和一周维修信息单，生产部根据每周信息反馈情况每月对机修工、电工进行考核并与经济责任制挂钩，从而保证了维修质量，真正做到“紧急问题不过夜、重大问题不过周”，缩短检维修时间。每次设备大检查都还将“备用设备”列为重点检查项目，从而使备用设备达到正常备用状态，为保证生产正常进行做好了保障。四是加强技术改造：为使设备充分发挥其效能，我们需要不断地用新技术、新工艺对设备进行技术改造和更新。可以实施“请进来、走出去”的策略，对难度较大的技改项目，或请有关专家或设备制造厂家人员到我方现场进行探讨论证，或派员工到同行业、兄弟单位进行学习，取长补短，学习先进经验，结我公司实际再制定出切实可行的、先进的、合理的技改方案。

3、部份管理人员工作缺乏主动和应有的积极性，有些岗位的人员设置不合理，工作量极其不饱和，给其他员工负面影响相当大，且引发心理不平衡，横向攀比，加之公司缺乏激励绩效机制，导致公司整体工作效率非常低下和被动。

4、生产现场管理工作方面还有如下不足：一是生产工人迟到、早退现象、在岗位玩手机或做与工作无关的事仍存在；二是员工工艺操作培训不重视，关重点质量控制不到位、产品合格率不高，不合格品与合格品未明显隔离，出现半成品、产成品批量报废现象；三是仓库管理缺乏规范化；四是生产部下达各车间的生产任务，时限要求有时不够具体明确，以致有关车间生产缺乏计划性，处于自动散放羊状态；五是车间对工人

的管理不到位，重布置，少检查、监督，落实效果欠佳；六是个别员工缺乏顾全大局意识，直接影响大多数工人的积极性；七是现场管理应有序，每天坚持清场，不合格品和不合格配件必须有标志并隔离。八是涉及生产的配套采购工作为生产部门提供服务的意识和时效性需进一步改进、提高。

5、员工流失率太大。老员工的流失，无论是对产品质量还是对生产效率的保证都是非常大的损失，希望各部门都有义务想方设法留住员工。

6、门业车间处于管理真空和死角。定价机制不归口，混乱。产销尤其是生产与外贸电子商务不对接和共享资源，极度脱节，流失商机。

中央召开20xx年经济工作会议，要求坚持稳中求进工作总基调，保持国内生产总值合理增长。提出了六个方面主要任务，分别是切实保障国家粮食安全、大力调整产业结构、着力防控债务风险、积极促进区域协调发展、着力做好保障和改善民生工作、不断提高对外开放水平。但世界外部经济环境有较多不确定因素，形势仍十分严峻，同业竞争和生产集中度日益加剧。而我们受自身硬件和软件条件制约，整体竞争优势不够强，公司将面临新的挑战。面对新形势、新要求，我们必须用危机意识去设想工作，用创新意识去拓展管理，用精品意识去占领市场。抓住公司搬迁到仙居县良好的发展态势，充分利用社会资源，充分利用自身优势，以昂扬的斗志、饱满的热情、坚定的信念、扎实的工作，在战略转型、机器换人机遇期中加快公司又好又快发展。

思路决定出路，思想决定行动□20xx年公司工作的总体思路：转变观念，创新管理；加强培训，提高素质；整合资源，强化营销；完善工艺、确保质量；优化流程，严控成本；注重细节，安全生产；扩大产值规模，提高经济效益，不断提升企业竞争力、管理执行力，推动企业全面协调可持续发展。

1、完善内部管理。为适应公司发展的要求及适应市场竞争的需要，从管理入手，加强制度建设，实施“一切按文件(书面资料)管理，一切按程序(规范)操作，一切用数据(事实)说话，一次就把工作(生产)做好”战略。真正做到靠制度管人，按程序办事，杜绝“重制度建设、轻制度落实”现象发生，尤其是门业车间的管理不能处于管理死角和真空。进一步建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

2、人力资源已逐渐成为许多公司发展的“第一要素”。降低员工流失率，保留住企业老员工也是公司20xx年首要重视的事情。如果流失率过高，企业将蒙受直接损失(包括离职成本、替换成本、培训成本、质量成本和工作效率等)，并影响到企业工作的连续性、工作质量和其他人员的稳定性。为稳定员工队伍首先要加强员工培训，重视对员工的人文关怀，留得住员工，加大人才储备比重。企业之间竞争日趋激烈的今天，建立能经得起市场风浪考验和适应企业发展高素质员工队伍是提升竞争力的一个有效举措。“学习能力强弱”又是人才个体或团队优劣的试金石。只有不断加强员工队伍和人才队伍的建设，继续抓好员工教育培训，提高岗位技能水平，并根据需求对管理人员进行换位工作，努力将企业办成“学习型企业”。员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；二是重视管理人员的培训。公司在20xx年重视员工的培训工作，如入职教育、安全生产、消防知识、加工技能、装配技能、技术知识等六项培训，通过培训，培养出能独立操作的徒工，可以大大缓解了技术工人不足的难题。通过招聘应届大学毕业生和专业技术工人的工作，改善员工队伍的年龄结构和专业水准，为企业做好人力资源的储备工作。其次，公司继续考虑给老员工一定的福利，如果员工能一次签订3年或3年以上的，并工作期满的，公司给予一定年金补贴；第三，改变现在员工食堂的承包模式，由公司自己经营，补贴部分费用，努力改善食堂伙食，让员工基本吃好，安心工作。

3、加强财务管理，拓宽融资渠道为了解决企业流动资金紧张，

影响生产投入的问题，一方面在企业内部挖潜，加强财务管理中的成本管理，统筹兼顾收支平衡，减少占用，将有限的资金投入生产中，最大限度地保证了生产计划的进度要求。另一方面，为解决新厂区建设的资金投入的问题，积极拓宽融资渠道，与各银行接触，把融资用于公司经营工作建设。

4、加强配件和原材料组织工作，确保生产计划顺利实施。采购工作要坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上与供应商确定合作，并不断开发新的供应商，淘汰不合格供应商。保持经常与供应商进行有效的沟通洽商，努力为公司争取优惠条件，有效减少采购成本，控制质量。在采购过程中，要充分了解请购材料、配件的品名、规格，密切配合技术、生产、财务、品保、仓库等部门，做到急件或需用日期接近者应优先办理。彻底改变因材料、配件质量问题或不能及时到位而影响生产及延期交货的状况，确保符合质量要求的资材能够及时供应，切实满足订单的生产需求。同时，建立信誉，与供应商合作双赢，用有限的资金确保生产所需的换向器、机轴、轴承、电线、部份机加件和其它配套件及自制配件的原材料按时回厂。从而保证月产40万只、年产450万只马达的生产计划顺利完成。

5、加大技术改造，提高技术创新□20xx年技术部门在设计、工艺、工装各方面还要做大量工作。在设计上：完成直卡弯卡自制，3月份实现批量生产；完成cg新增专用流水线安装、工装、夹具定型及量产。在工艺上：3月份前编制金工车间作业指导书；5月底前绘制各车间工装夹具图纸；6月份前完成编制xx公司机加工工艺、转子工艺、装配工艺文件。计划添置或更新的设备有：滴漆机、全自动点焊机、装配流水线直流测试仪、气动量仪、弹簧测试仪、智能电枢检测仪。在人员配置上，加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，增强技术创新能力，提高产品核心竞争力。力争20xx年完成申报1-2项实用新型专利或外观专利，增加公司的无形资产。



6、强化质量管理。质量是企业的生命，企业的竞争实质上是产品的竞争，而产品的竞争力主要体现在质量上。产品质量好的企业会有良好的市场，有良好的利润和企业更好的发展前途，职工就有更好的收入和稳定的工作。为了提高全公司质量意识，保证公司通过北京天一认证中心对我公司质量管理体系运行后的监督审核，公司将六月定为“质量月”，开展主题为“规范化工作、创优质产品”的质量月活动。通过培训，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献。并通过查问题、找隐患，规范了工作流程，提高了产品质量。做到“全员、全过程、全企业”的质量管理，从原材料的进入到成品的出厂以及售后服务等各个环节加以管理，从总经理到一般员工，从生产、采购领域到技术、销售部门都开展质量管理活动。操作工人要严格执行制定好的工艺标准，要有自检自查的责任感与能力。现场管理人员对操作工人必须天天监督，时时检查。品保部门，不仅要加强队伍建设，提高质量控制统计分析和增强防范质量问题的方法，对企业的产品进行细致的检测，更重要的是从源头上抓起，牢固树立以质量为中心，以有效为标准，以提高质量和增加经济效益为目的，严格执行《公司不合格品控制程序》，创造性地实行质量监控，全面提高企业的产品质量，杜绝批量性质量事件的再发生，真正做到不合格的原材料、零部件坚决不用、不合格的成品坚决不出厂。

7、建立公司绩效考核机制的雏形，分阶段逐步强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

8、生产工作方面，提高企业劳动生产率□20xx年1月底根据各车间用工人员情况，制定最佳用工人员方案，春节后由生产部、车间和综合办共同配合积极招收新工人，确保正常生产人员的配备，通过工资、员工福利、保险、年功工资等手段确保员工队伍相对稳定。生产部要本着“合理调度、均衡生产”的原则，根据车间生产能力的大小，下达生产计划任务

要合理、具体、明确;要密切联系配套、技术、品保、仓库等部门,强化计划管理工作,通过公司下达的年度计划的指导安排去实施;生产部通过工作计划去管理、控制检查和落实,强化生产组织工作,确保销售订单履约率;提高“市场”和“质量”意识,转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念,想方设法应对客户订单集中、生产任务量大、生产周期严重不足、生产资金紧缺的困难局面。面对这道道难关,我们在生产组织中,一是对内打破常规,深挖潜力,提高设备的生产效率,衔接好装配作业进度,强化作业现场的指导,把住质量关,扎实做好设备的管、用、养、修、改、购等工作,严格执行设备维修保养制度,坚持设备周评审检查制度,要确实保证设备的正常运行。二是高度重视企业的安全生产工作。建立健全设备操作规程,完善安全管理制度,实行公司领导层及部门现场带班检查制,把检查督促作为经常手段,把隐患整改落实到位。对经常发生的安全隐患重点,责成部门及班组签定责任协议,从程序和细节上确保企业生产安全。三是不断加强仓库管理。要想方设法切实做到仓库物料管理账目清晰,账、物、卡一致;密切配合采购、技术、质检、生产、财务等部门工作,从而降低运营成本,增加盈利。严肃生产指挥,严密生产计划,灵活生产调度,提高应变能力,确保生产计划实施,确保经济指标全面实现。

9、整合外贸和国内销售部资源,进一步加大营销工作力度,开创销售工作新局面。一是我们既要牢牢抓住传统销售市场,加强信息收集,以优异的质量和品牌站稳市场,还要以开放的视野,适度拓展新市场;二是要加强客服管理,细分客户市场和客户需求,完善客户档案,实施差异化服务,做好客户满意度调查,建立客户投诉处理机制;三是进一步完善市场营销奖惩机制,打造过硬的营销队伍,加强实战培训,提高商务谈判中议价能力,准确市场定位。四是积极构建企业信息门户和电子商务平台,理顺门业车间定价不归口的弊端,继续利用在踏板车市场的信誉,借鉴“服务”优势,主攻江苏、浙江、广东发动机企业,巩固和扩大门业市场份额。

10、发挥党、团、工会组织作用，增强员工凝聚力。注重企业文化建设，规范员工的言行，确保企业内部团结协作，使企业各项工作协调有序进行。要通过企业文化把企业、员工和社会三者有机结合到一起，创建和谐企业。企业文化要以人为本，尊重人的感情，在企业中创造一种团结友爱、相互信任的和谐气氛，使企业文化成为企业管理的一个重要组成部分和企业发展壮大的重要支撑。20xx年公司要不断加强党、团、工会在公司中的纽带、宣传、带头作用。我们将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。如：3.8节期间在全公司女职工中开展“巾帼趣味运动”活动，公司还将组织员工钓鱼比赛、车间篮球、台球比赛，组织参加爬山活动，丰富企业文化生活，凝聚人心，鼓舞士气。公司党支部也将针对公司整个党员状况，“七.一”节前夕在党员、青年团员和积极分子中开展“党在我心中”竞答活动。今年培养、发展入党积极分子1-2名。公司工会继续开展关心员工生活，诸如送生日面，对生病住院员工进行及时探视、慰问等活动，让员工感到公司大家庭的温暖。为员工解决实际困难，免除后顾之忧，提高员工生活质量，筹划“员工困难互助基金活动”。

天时人事日相催，冬至阳生春又来。我们全体xx人要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，振奋精神，迎难而上，为实现公司20xx年的经营目标和发展目标而努力奋斗！