

党建适合放在位置 企业年终总结(实用11篇)

经典是社会、文化和艺术进步的重要里程碑，它们记录了人类智慧的演进和历史的变迁。写作经典之作需要我们具备广泛的知识储备和独特的思维方式。以下是小编为大家整理的经典作品总结范文，希望能给大家提供一些参考和启发。

党建适合放在位置篇一

20xx年，是一个严峻的挑战年。在疫情冲击下，我们通过创新、转型、升维，积极应对挑战，顺利实现复工复产，促进了业务发展。我们深入探究企业内部问题，强化资产质量控制，并夯实内部人才培养。自主研发的新产品，取得了丰硕成果，以持续创新为驱动，不断推动企业整体发展。同时，也加强了对员工的福利安排。我们相信，付出总会有回报，未来的发展我们仍将保持谦逊与执着，追求卓越与完美。

党建适合放在位置篇二

在20xx年，我们为实现我们的目标和承担我们的责任而不断努力，始终保持一颗奋斗、拼搏的心态。在面对各种疫情期间，我们不断地加强生产、提高产品的品质，通过创新科技和管理模式，积极提高效率，解决运营难题。在未来，我们的团队将继续发挥创造力和坚韧精神的优势，在业内占据领先地位，为未来的发展迈向更广更深的未来。

党建适合放在位置篇三

从事质检员工作岗位已经四年，回顾这几年的质检工作，令我受益匪浅，在担当质检员的这四年中，我仔细学习并实践公司质量管理掌握流程，通过四年的工作与学习，工作力量

都有了肯定水平的提高。对于工程中的质量问题的处理，都有很大程度的进步，有了肯定的推断、分析力量。以下，对于四年的工作状况，进行总结。

施工预备阶段的质量掌握是指项目正式施工活动开头前，对各项预备工作及影响质量的各因素和有关方面进行的质量掌握，是为保证施工生产正常进行而必需事先做好的工作，故亦称为事前掌握。

施工预备工作不仅是在工程开工前要作好，而且贯穿于整个施工过程。施工预备的基本任务就是为施工项目建立一切必要的施工条件，确保施工生产顺当进行，确保工程质量符合要求。

施工前做好质量掌握工作对保证工程质量具有很重要的意义。它包括审查施工队伍的技术资质，选购和审核对工程有重大影响的施工机械、设备等。

1. 建立质量掌握系统

建立质量掌握系统，制定本项目的现场质量管理制度，包括现场会议制度、现场质量检验制度、质量统计报表制度、质量事故报告处理制度、质量统计报表制度、质量事故报告处理制度，完善计量及质量检测技术和手段。帮助分包单位完善其现场质量管理制度，并组织整个工程项目的质量保证活动。俗话说：“没有法规不成方圆”，建章立制是保证工程质量的前提，也是质检员的首要任务。

2. 进行质量检查与掌握

对工程项目施工所需的原材料、半成品、构配件进行质量检查与掌握。重要的预订货应先提交样品、经质检员检查认可后方进行选购。凡进场的原材料均应有产品合格证或技术说明书。通过一系列检验手段，将所取得的数据与厂商所供应

的技术证明文件相对比，准时发觉材料(半成品、构配件)质量是否满意工程项目的质量要求。一旦发觉不能满意工程质量的要求，马上重新购买、更换，以保证所采纳的材料(半成品、构配件)的质量牢靠性。同时，质检员将检验结果反馈厂商，使之把握有关的质量状况。此外，依据工程材料(半成品、构配件)的用途、来源及质量保证资料的详细状况，质检员可打算质量检验工作的深度，如免检、抽检或全部检查。

在从事质检员的工作中，我始终本着“干一行，爱一行，专一行”工作态度和敬业精神，喜爱水利水电建设事业，刻苦钻研业务，努力实践，乐观向工人师傅、同事学习，工作勤勤恳恳，勇于开拓创新，以孜孜不倦的工作态度和一丝不苟的职业道德以及高度的’责任感和剧烈的事业心，努力拓宽学问面，乐观学习、把握水利水电施工中消失的新工艺、新技术、新材料、新观念，从而使我不断地改造和完善，在工作、学习、生活等各方面有了长足的进展。

在工作、生活中，我努力提高自身思想水平。通过仔细学习，增加了在重大问题处理上的推断力量，在解决问题时能够避开搞片面性；在工作中与同事相互关心，共同提高；在生活中廉洁自律，遵纪守法。

立足本职工作，勇于创新，乐观优化施工方案、乐观推广和应用新技术、新工艺，制造经济效益，参与工作以来，在各级领导的关怀和培育下，我始终勤奋严谨、求实创新，总结阅历，不断丰富和完善自我。

质检工作是一项常做常新、永无止境的工作。社会在进展，时代在前进，工程的特点和更新问题也在发生着不断的变化。作为有责任感的质检工，必需以高度的敏感性和自觉性，准时发觉、讨论和解决工程质量和管理工作中的新状况、新问题，把握其特点、发觉其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我们肩负的神圣建筑使命。

一份春华，一份秋实，在建筑工程的道路上我付出的是汗水，然而我收获的却是那一份份充实，那沉甸甸的建筑情感。我用我的心去专注于我的工作，我用我的情去提升我的工作力量，我无愧于我心，我无悔于我的事业。让我把一生矢志建筑的心愿化为喜爱建筑事业的一团火，将自己最宝贵的爱奉献给水利建设事业。

党建适合放在位置篇四

(1) 参与了蒙古钻井项目的合同谈判，完成了补充协议的签订、项目所需物资的发运、套管采购出口等工作，为项目的正常施工打下了良好的基础。

(2) 为局各二级单位涉外技术服务等项目办理合同签订、款项支付等相关事宜。

(2) 完成局属各生产厂家的出口数据月度统计工作，并向潜江市商务局及省商务厅进行上报。

1、紧盯国际石油工程项目的设备物资出口及资金回流情况，加强与各海外项目部的沟通交流，重点跟踪巴西项目及厄瓜多尔项目所需物资的出口情况，对于永久方式出口的设备物资尽可能按一般贸易方式出口。

今年工程带动的一般贸易出口业务取得了快速发展，出口量与去年相比增加了140%，创历史最好成绩。

2、与盐化工总厂在多个层面进行经常性的沟通交流，随时了解他们的漂粉精出口动向，特别是通过其它途径代理出口的情况，及时制定应对措施，双方的合作关系变得更加融洽。特别是在代理费比例方面，下半年采取与国际事业公司同样的标准，从原来的1.8%主动降低至1.0%，出口量比上半年有了较大的增长。

3、加强与三机厂的合作，随时了解他们的进口设备需求情况，扩大了代理进口业务范围，从单纯进口发动机发展到进口发动机、压缩机机头及配件等，取得了很好的经济效益。

4、进一步加强了与相关业务单位的联系沟通，建立了与局各二级单位相关职能部门间定期沟通和不定期回访制度，融通双方关系，得到了他们的支持和帮助，保证了进出口业务稳步开展。5、在确保资金安全、程序符合的前提下，尽可能采取更加宽松的资金政策，以赢得各单位的信任，达成合作意愿。

6、与省机电办及潜江商务局建立更加密切的关系，以维护取得进口许可证及海外项目批文的有效渠道。

7、与省、市商检系统保持经常性交流沟通，用足用活国家的商检政策，保证了进出口货物检验的方便快捷，妥善处理好了蒙古项目物资发运及三机厂漏发货物商检等棘手问题。

8、在业务操作方面，我们克服了人手少、人员变换频繁困难，实行以老带新，加强新员工培训力度，部门整体业务操作能力得到了较大提高，保证了进出口业务的安全正常开展。

9、在理论学习方面，我们集中为每位员工采购外贸书籍，通过自学和集中讨论等方式，让大家熟悉最新的国际贸易惯例及相关知识，部门全体人员的理论水平得到了较大提高。

（一）关于市场份额问题。

今年初，管理局与中石化国际事业公司签订了进出口方面的《战略合作协议》，规定我局各单位的进出口业务逐步过渡到通过国际事业公司进行操作。该协议签订后，我局各单位与国际事业公司的合作变得更加紧密。我们了解的情况是，盐化工的部分漂粉精出口业务已通过国际事业公司进行操作；四机厂、江钻、三机厂等生产单位的部分产品也在通过国际

事业公司出口；局各单位所需的大部分进口物资都通过国际事业公司代理进口。

这一切大大影响到各单位通过我公司办理的进出口业务量，我们传统的进出口业务受到了前所未有的挑战。（二）关于工程带贸易发展力度问题。

近年来，我局的海外工程不断发展壮大，特别是今年以来签订了巴西铁矿石项目、阿联酋油库项目等大合同。当我们的海外工程日益发展壮大，海外机构日益增多并稳步发展的过程中，工程带贸易业务发展和重视程度还不够。在公司成立初期，公司是非常重视这一块的发展□20xx年通过阿尔及利亚大包项目，成功带动出口贸易185万美元，之后很长一段时间都没有任何业绩，直到20xx年，我们大力呼吁要加大工程带动贸易出口后，在公司领导的高度重视和支持下，才实现出口580万元□20xx年，公司领导更加重视这块业务，并实现出口1346万元。今年及以后，面临当前如此严峻的形式，国事要抢占我们的市场份额，我们原来的蛋糕都会被人抢走很大一块，我们就必须把工程带贸易放到一个新的高度来认识，作为一个我公司的新的经济增长点来对待，以解决我们长期良性发展的瓶颈问题。

（三）关于市场开拓问题。

近年来，局内各生产单位通过开展进出口业务，已经形成了相对完善的运行机制，部分单位还有自营进出口权，并且专门成立了外贸机构，有的还在许多国家有分（子）公司、办事处或独家代理。特别是他们和中国石油技术开发有限公司、中石化国际事业公司建立了较为稳定的合作关系，这两家公司在很多国家和地区设有办事处或分支机构，在市场开拓和售后服务等方面都比我们有优势，这样这些厂家在一定程度上更愿意和他们合作。

由于以上各个方面的因素，再加上大部分石油机械产品都需

要售后服务，我们没有相应的机构；另外石油机械的开拓需要投入较多的人力物力，这些条件我们暂时都不具备，因此市场开拓难度很大。

（四）解决问题的办法1、关于传统进出口业务开展方面。

加强与各进出口业务单位的沟通联系，进一步改善服务质量，在资金融通及代理费比例方面给予更多的支持，争取拿到更多的进出口业务量。

2、关于工程带贸易发展力度方面。

第一、各海外机构要更进一步提高认识，重视工程带动一般贸易出口的工作，树立“海外工程与出口贸易同步发展”的新思路，充分发挥各海外机构的优势，确保明年出口额进一步增加。

第二、公司内部各部门，特别是计划财务部、项目管理部、市场开发部要更进一步地支持工程带贸易工作，认识到此项业务的开展对公司长期发展的重要性和必要性。

3、关于海外出口市场开拓方面。

第一、充分调动各海外机构出口市场开拓的积极性，在人、财、物各方面提供支持。

第二、在我局产品出口潜力大的海外项目所在国派驻专门的外贸人员从事市场开拓。

第三、可以利用我们海外项目的技术人员作为售后服务的团队。

（1）加强与盐化工、四机厂等重点出口单位的沟通，进一步改善服务质量，做大漂粉精及钻修设备的出口业务，争取完

成6500万元的产值。

(2) 加强与资产装备处、各生产厂家及其它二级单位的沟通，做大进口业务，争取完成1500万元的产值。

(3) 密切联系巴西经理部、迪拜经理部、厄瓜多尔项目部等海外机构，做大工程带动的一般贸易出口，争取完成产值20xx万元。

(4) 加强与潜江商务局、省商务厅、荆州海关、省市商检局的联系，争取得到他们各个方面的支持。

(5) 根据领导安排，完成油田出口业务内控管理的相关工作。

(6) 进一步加强员工的业务培训，保证各项工作能够高效运行。

党建适合放在位置篇五

本人于20xx年xx月份进入xx移动公司工作。在移动公司的一年时间里，本人担当产品经理一职。一年以来，在xx移动公司领导及同事的关切、支持下，本人尽责做好本职工作，现将一年以来的详细工作职责总结如下：

在进行产品支撑工作的过程中，仔细学习移动公司的各种产品，特殊是我们的集团产品，熟识产品的详细操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，依据客户的详细需求合理组合产品，设计出真正满意客户需求的产品。同时经过几次移动公司组织的产品经理素养提升培训，渐渐培育起自身的产品推介实力、客户沟通实力；在平常本人也非常注意关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些胜利案例，并且常常思索这些案例能否真正运用到客户处，对此需求的潜在客户刚好挖掘出此需求，制定详细方案，并陪伴客户经理前往客户处进行产品推介，刚好做好产品支撑工作，提

高客户的满足度。

在与客户达成一样看法、签定协议后，对方案的实施过程进行全面跟踪：如某客户处须要安装互联网专线，从派全业务建设需求单起先，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的状况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，最终支撑中心派施工单到我司网络部，支配施工，施工起先后，常常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户刚好运用，在客户起先运用后，适时进行上门或者电话探望，了解客户运用状况以及存在的问题，将问题刚好反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满足度。过去的'一年是中国移动进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约50条互联网专线、语音专线，并且完成xx地税一卡通项目，不段学习新学问，充溢自己，真正地做好了产品支撑工作。

在进行指标跟踪工作的过程中，本着仔细、细心、严谨这六个字做好此项工作，常常与各县市的经营分析人员进行沟通，遇到不明白的向他们请教，学习阅历，并在借鉴他人阅历的基础上，摸索出一套适合自己以及团队的指标跟踪及完成方式。

我司的指标主要分为年度考核指标、季度考核指标以及月考核指标，针对不同指标时间上的差异性，合理支配时间，依据年度考核指标来统揽全局，指导其他两个指标，并与季度考核指标以及月考核指标共同进行，将年度考核指标融合到季度考核指标和月考核指标之中；使季度考核指标和月考核指标服务于年度考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年度考核指标。但是，指标有轻重缓急之分，不行能说做到完备，在这时候，舍去一些可以在后期完成的指标，重点完成目前紧急的指标。详细来说，将须要完成的指标整在一个表格内，仔细学习指标的详细口径，并将指标如何完

成进行分解，落实到每个详细责任人，对其进行跟踪，定期提取数据，将数据缺口告知相关责任人，让其知道自身指标完成进度，主动与其和主管商谈，找寻完成方式方法，以确保各项指标准时完成。

在对客户经理进行培训工作时，自身娴熟驾驭产品，学习产品的操作方式，提前打算好培训的各种材料，并且依据客户经理的薄弱产品进行重点推介，在培训的过程中与同事们一起学习成长，所谓书山有路勤为径，学海无涯苦做舟只有通过不断的学习，才能在科学技术日新月异的今日，在通讯行业全业务激烈竞争的严峻形势下，取得更好的成果。

在做好以上详细工作的基础上，仔细地完成好公司主管、领导交代的其他临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进xx移动的时间尚短，技术方面的专业学问不够全面，对公司的一些操作流程也不熟识，在工作中也走了一些弯路。但是，实践出真知，本人在工作中不断发觉自己的错误，也刚好改进了自己的错误。在今后的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成果。

党建适合放在位置篇六

公司技术开发部在20××年共进行新产品开发项，其中%实现了批量生产，××%客户考证中，××%待考证，××%在研制开发。这些新项目中，国际客户占××%，国内客户占××%。

国际客户包括等，项目主要包括锥环、支撑环、槽绝缘、出线板、匝间绝缘、加工件用层压板、缠绕管等转子和定子部件。国内客户主要是哈电和上汽，项目包括门型绝缘、核电槽绝缘等。

新产品的开发不是几个人单打独斗就能完成的，而是由公司内部的各个部门有计划地组织、协调、分工和合作来完成的。例如锥环和支撑环的开发，需要缠绕车间协助我们缠绕试样、试验缠绕材料和工艺；新型层压板和单层匝间绝缘的开发，需要二车间协助我们反复上胶、压制；绝缘盒的制造、加工，需要压制、手糊和加工车间多次协助。

对于这些新产品的开发，一是创新，二是国外客户，所以从制造、加工、试样制作到测试，要求比较严格，技术难度比较高，时间比较紧迫，所以我们也个性严谨，测试结果有任何不理想的地方，工作就需要重新做，这样经常打乱车间的生产计划，但各车间一向给予很大的支持和谅解，在此，深表感谢！但是，我们还期望得到你们更大的支持！

企业透过新产品研发，往往能够获得更大的市场份额，赚取更高的利润，拥有更高的客户满意度。在全球经济一体化迅猛发展和市场竞争日趋激烈的这天，企业间的竞争已经由传统的、规模经济时代的“大鱼吃小鱼”转变为现代的、信息技术时代的“快鱼吃慢鱼”，快速推出新产品的潜力已经成为直接关系到企业生存和发展的关键。

所以，创新和新产品开发对每个企业都是必然的。期望各位同事对新产品研发这个过程不只局限于给予配合，更就应抓住这些机会提升自己、挑战自己。

技术开发部在做好新产品的研发工作的同时，坚持做好生产部生产、质保部检验、销售服务的技术支持工作，不断改善车间制造工艺，完善和丰富技术支持的资料和资料，编制修订原材料采购验收规范、测试规程、管理规定、工艺文件等份，翻译转化××英文版材料、测试规程××份，以及岗位员工的技术培训和交底都做了必须的工作。

对原材料进行进厂检验、半成品和成品测试、新产品研制测试，共出具份报告，并对测试结果反应出来的问题进行反馈、

处理、改善。

协助生产、质保部分分析解决产品在生产过程中出现的问题，如××百万锥环励端加工时开裂，××内支撑环加工后产生裂纹等等。

1、在产品的设计和开发过程中，多为应急开发，造成不能按照流程执行。《××开发程序》执行不严谨，没有严格按照体系要求条款来规范工作，包括立项、评审、预算经费等。

2、与其他部门的联系虽在加强，但还欠缺沟通。比如刷漆事宜，技术部没有主导好刷漆这道工序，于是机加工工艺文件上也没有明确刷什么漆，导致这道工序处于无人管控、混乱的状态。上层没有做到位，基层如何做好?这只是个点的问题，类似于这种状况的问题还很多。××年技术部要加强与各部门的沟通协作，保证工作能够做连串、到位。

3、研发新产品的同时，严把老产品的品质关，稳定现有产品的市场，不要一味追求新产品而失去了老产品的市场优势。

1、进行市场调研，定位产品的发展方向。加强与客户的合作与沟通，进一步加强对客户产品的了解，开发使用性可靠、性价比高的产品，加速公司发展。

2、根据公司的战略和目标，尽快实现××转、定子打包和打入国际市场。

3、缠绕树脂体系的更改，降低原材料成本，提高材料性能。

4、整顿老工艺，尤其是被忽略的岗位，比如手糊、刷漆等等。

5、完善新产品开发项目管理工作，规范《××程序》的执行。

6、精细化管理技术开发部部门工作，努力实现标准规范作业。

20××年公司又有了更伟大的目标，为了适应公司的高速发展，我们在座的每一位同事需要不断的挑战自己，以更高的标准来要求自己，在新的一年里，技术部必须不辜负公司领导及同事们对我们的厚爱，必须做好自己的本职工作，也期望能够得到大家一如既往的支持，为公司的发展壮大尽职尽责，与全体员工一道为公司的未来、为我们的未来而努力奋斗！

党建适合放在位置篇七

xx年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻坚克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

xx年，我司实收毛保费xxx万元，同比增长xx%□已赚净保费xxx万元，净利润xxx万元，赔付率为xxxx%□较好地完成了上级公司下达的任务指标。

1、计划落实早、措施实

初，我司经理室就针对xxxx地区保险市场变化及全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，睁脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据xxxx当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的xxxx纸业□xxxx药业□xxxx公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评。

党建适合放在位置篇八

我局在县委、县政府的坚强领导下，在上级主管部门指导下，以创建“全国绿化模范县”为工作重心，扎实推进造林绿化及

“多彩xx”活动建设，积极实施沿海防护林工程、生态造林工程、中央财政造林补贴项目等工程项目，精心组织开展义务植树活动，不断掀起了植树造林和“多彩xx”活动高潮。各项工作均取得了长足发展，为促进我县绿色增量，林业增效，农民增收，做出了积极的贡献，为圆满完成全年各项任务奠定了坚实的基础。

20xx年以来，我县牢固树立抓绿化就是抓生态、抓发展、抓民生的理念，坚定不移地走“生态立县”之路，以创建“山东省绿化模范县”为工作重心，积极开展造林绿化工作，森林资源培育、保护和利用同步推进，全县林业生态、林业产业和生态文化等林业体系综合协调发展，森林资源总量显著增加，“人人栽下一棵树、人人献上一片绿”的生态文明理念深入人心。全县完成人工造林19万亩，新增封山育林3万亩，新建农田林网5万亩，新建绿色通道362公里，四旁植树1140万株，新增育苗0.7万亩。

全县绿化整体推进，造林成效突出，林业的生态防护功能显著增强，水土流失明显减少，自然面貌得到有效改善，为生态县建设提供了强有力支撑。截至目前，全县有林地面积达到73.9万亩，林木蓄积量达到77.4万立方米，森林覆盖率达到36.6%。果品总产1.3亿公斤，林业总产值37.1亿元，林木绿化率达37.4%。

其中，完成了沿海防护林工程2.25万亩，临沂市生态造林工程0.67万亩，中央财政造林补贴造林2.68万亩，中央财政森林抚育2.1万亩□20xx年完成山东xx鸡龙河国家级湿地公园总体规划，累计投资2.3亿余元，开展了鸡龙河湿地水质净化、湿地水岸建设等工程，鸡龙河湿地公园被评为省径城市湿地公园和国家湿地公园(试点)□20xx年，成功创建山东省绿化模范县;被命名为“中国经济林之乡”，获评“全省林业工作先进单位”等。

控止目前，全县共完成各类造林3.39万亩，其中防护林0.21万亩，用材林0.72万亩，经济林1.94万亩，特用林0.15万亩；新建完善绿色通道75.7公里，义务植树226万株，参与义务植树达41.36万人；新育苗0.483万亩。发放采伐证1600余份，采伐蓄积量为320xx余立方米。签发木材运输证121份，森林植物检疫证121份。为促进我县绿色增量，林业增效，农民增收，做出了积极的贡献。

(一)突出重点，大力实施造林绿化。年初以来，我局积极实施了沿海防护林工程、生态造林工程、中央财政造林补贴项目、森林抚育补贴等项目，并结合封山育林和退耕还林还果工程，制定切实可行的造林规划、方案，以经济林建设、绿色通道建设、荒山绿化、水系绿化、城区景观提升、村镇绿化等为重点，大力实施造林绿化，截止目前，全县共完成各类造林3.39万亩，其中防护林0.21万亩，用材林0.72万亩，经济林1.94万亩，特用林0.15万亩；播种花卉种子540公斤，用于村镇、小区、道路沿线、边坡、广场的美化、彩化。

(二)精心组织，积极开展全民义务植树。继续采取“领导亲自垂范，社会广泛参与”的模式，广泛发动社会各界参与义务植树活动，营造“青年林”、“巾帼林”、“劳模林”等。3月16日，在龙王河坊前镇朱梅村段组织开展全民义务植树活动，1000余人参加，栽植杨树1.6万余株，造林350余亩。截至目前，全县共有41.36万人参加义务植树活动，义务植树226万余株。

适龄公民义务植树尽责率和义务植树成活率均达到95%以上。今年，为积极推动义务植树活动开展，贯彻落实市委、市政府《关于开展绿满沂蒙行动的实施意见》(临发[20xx]6号)精神，我县开展了“建设县直部门单位义务植树基地”活动，实行县直单位包山头绿化责任制，在东北部镇街的荒山荒地规划建立义务植树基地1880亩，全县15个大口，123个县直单位，每个单位包10-20亩，负责包栽、包活、包成林、包管理。截止目前，已全部完成义务植树基地建设任务。

(三)创新机制，促进经济林快速发展。采取得力措施，创新造林机制，不断拓宽造林投融资渠道，吸纳工商企业、大户进村入山，流转土地，鼓励客商承包造林，破解造林资金紧缺难题，带动经济林大片发展。截止目前，全县新发展经济林1.94万亩。其中文疃镇引进临沂合恒食品有限公司，投入360余万元，在畏沟流域流转土地3400亩，建设高效生态经济林基地，现已栽植优质苹果1650亩;xx县昊晨种植专业合作社在岭泉镇解家岭、左山、小官庄和筵宾镇略庄等村流转土地20xx余亩，投资1820万元，建立以植柱状苹果、桃及丹参等为主要作物的高效农业产业园。

(四)定向发力，全力做好精准扶贫。严格按照县委县政府扶贫开发工作的部署要求，对照全县20xx年减贫计划，结合林业工作实际，科学定位，研究制定了以发展特色林业产业为主，实施各类项目资金补贴为辅的扶贫思路，积极落实扶贫政策，不断加大扶贫帮扶力度，采取有效的措施，科学探索扶贫新途径，切实增加农民收入，已全部完成涉及涝坡、大店和文疃3个镇23个村的29户贫困户脱贫，贫困村林农人均林业收入达到1200元的扶贫目标。

(五)强化资源管理，维护全县森林资源安全。

一是严格落实林木资源管理制度。采取有效措施加强林木采伐管理，强化采伐证的发放管理及服务。生态公益林禁止商业性采伐，对符合条件的抚育采伐、更新采伐，严格控制森林资源过量消耗，确保我县森林资源不断增长;坚决打击破坏森林资源的'违法行为，协助森林公安局查处2起林木采伐案件、6起非法侵占林地案件。

二是加大森林防火工作力度。强化责任落实，层层落实森林防火工作行政领导负责制，实行县级领导、部门森林防火包镇街制度，始终把“预防”作为森林工作的重中之重，切实管控好林区违规野外用火□20xx年度防火期，出动宣传车1000余台次，制订发放护林值班值勤袖标1000余个、喷绘宣传标

语6000余份，发送森林防火提示短信40000余条，组织防火演练1次，设立永久性防火警示牌60块，督导360余次，下达整改通知书2份，平稳度过森林防火期，没有发生大的森林火灾。

三是全面做好林业有害生物防控。不断强化监测，科学防治，依法做好产地和调运检疫，加强重点路段、重点部位检疫监测。20xx年，共进行产地检疫3000余亩，调运检疫各类苗木120xx万株；投资270余万元，飞机防治美国白蛾62万亩。

四是封山育林巩固造林绿化成果。制定出台了《xx县封山育林管理办法》和《xx县古树名木保护管理办法》，进一步加强林木资源管理，实现森林资源及古树名木资源保护规范化、法制化，落实管理和养护责任，提高全社会资源保护意识。在望海楼国有林场、虎山、刘山、鸡山、凤山等区域，完成封山育林3万亩。全部实行死封，留苗养树，恢复植被，控制水土流失，巩固绿化成果。

五是山东xx鸡龙河国家湿地公园(试点)迎查验收工作。5月31日，召开了鸡龙河国家湿地公园(试点)建设与验收协调工作会议，印发了《关于分解落实山东xx鸡龙河国家湿地公园(试点)建设任务的通知》、《国家湿地公园试点验收办法(试行)》等，对山东xx鸡龙河国家湿地公园建设管理验收工作进行动员部署；组织住卡局、湿地公园管理办公室等相关单位到先进国家湿地公园学习湿地建设保护工作方面的成功经验和做法。

(一)全面推进，积极开展造林和资源保护工作。根据省市主管部门安排，我局对20xx年造林绿化工作进行了分析研究，认真制定了我县20xx年度造林规划，计划完成重点营造林16000亩，其中：林业生态与保护工程建设7000亩，省径退耕还林还果6000亩，绿色生态廊道建设3000亩。并积极落实造林地块、小班，筹备苗木。

(三)强化措施，全力做好20xx年度森林防火工作。目前，我

县已进入20xx年度森林防火期，我局将严格按照省市有关要求做好灭火机具的更新、维护、添置，做好森林防火专业队的基础知识、灭火装备操作的业务培训和演练，做好森林防火宣传教育等工作。

党建适合放在位置篇九

时光飞逝，转眼间已到了猴年岁末，到公司工作已经十个月了，感受颇多，收获颇多。从其他行业转入建筑行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、争创一流、工作愉快、亲如一家”是我这近一年来切身地感受。在此，首先特别感谢公司领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了公司的管理与运作程序，努力做好本职工作。进入公司工作以来，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及建筑行业的一些基础知识，同时，更是真切地感受到了积极向上、催人奋进的xx文化，使我受益匪浅。现将本人今年的工作情况总结如下：

认真学习了x总在200x年第一次、第二次工作会议上的讲话，深刻领会“抓住机遇，发挥市场优势，诚信经营，以人为本，调整结构，每建必优，建筑做强，房产做精，优化机制，精细管理，加快发展，提前实现三年再造一个新xx的主要经(本文权属优习网所有，济指标”的工作思路和目标，正确认识自己的职责和角色，对自己的岗位负责，对自己的言行负责，树立“诚信、务实、创新、领先”的理念，保持积极进取的精神风貌，以xx的“四心”、“六不”来指导、激励和鞭策自己。此外还学习了公司的各项规章制度和文件，了解了公司历年所获的各种荣誉以及各项目部情况和项目经理。同时对公司的新版cis进行了认真学习，对xx独具特色的企业文化的形成、现状和发展也有了一个较为深刻地了解。

办公室的职能决定了工作的性质是为公司领导和各个部门服务的，涉及到企业的方方面面，总体而言是比较琐碎而繁杂的。一年来，本人认真服从领导的工作安排，努力做好各项工作，主要是：

1、做好公司文件、函件、讲话稿、总结、规划等的起草和会议记录工作 至12月15日止，今年公司共下文24个、函件78份。根据要求本人主要是认真及时做好其中部分公司文件、通知、函件的起草工作；对公司召开的项目经理例会、办公例会、安全现场会等做好会议记录、并做好摄影、有关图片资料的收集、整理；认真做好工程开工仪式、宣誓仪式等各类讲话稿、公司半年工作总结、前三季度工作总结、公司xx年度创建文明单位规划等文稿的撰写工作。

2、做好公司简报编排、有关宣传工作 公司简报是企业的新闻媒体，员工的精神天地，是一个重要的交流与宣传窗口。认真做好每期简报的编写工作是一项重要内容。根据自己以往在企业报社的工作经验，结合公司实际情况，认真编好每一期简报，做好组稿、催稿、编辑及写稿工作。平时尽量利用报纸、杂志、因特网等渠道收集各方面信息、图片，增加简报内容，做到图文并茂，增强其可读性、知识性，并努力学习相关电脑软件的应用，使编排简洁、美观。今年共编写了10期简报，在简报上撰写文章16篇。同时，及时将公司工作动态反馈给集团公司简报□xx人杂志，以扩大宣传范围和力度。在“xx人”杂志上共刊登文章26篇(含简讯)、图片6幅，其中本人4篇；在“xx简报”上共刊登文章35篇，其中本人11篇，起到了一定的宣传作用。

3、档案管理、文件收发工作 主要是配合同事xx做好档案管理与文件收发工作。按照公司有关制度做到收文收函、发文发函及时登记，及时办理，做到不积压、不延误文件；同时学习档案的分类、归档、保存，并结合在实际中运用，对今年工程管理处每次提交的工程类档案(工程施工技术资料和竣工

图)进行及时的整理。

4、总务工作

后勤工作是办公室工作的一项分散而又重要的内容，事细又多而杂，主要是及时做好办公楼、观音塘宿舍、仓库的设施如门锁、灯具、水龙头、阀门、卫生用具的购买和更换等工作。

阅制度，配合同事何婷做好证书、文件借阅工作；做好办公用品、印刷品等的购置领用发放、名片制(本文权属优习网所有作工作；公司组织的节日、旅游、爬山比赛等活动的后勤服务；认真做好防治非典时期的如预防药品、消毒药水、口罩、宣传用品的发放，每日汇报主管部门等有关工作；做到在下班时间随叫随到，及时完成领导交办的其它各项工作。

此外，工作之余，本人也注重加强自身业务学习，努力提升自己的知识面，并参加了今年的经济师系列中级职称考试。人无完人，金无足赤。在工作中本人也存在着一些缺点和不足，如对建筑行业缺乏足够的了解、没有系统学习过建筑专业知识和文秘专业知识；档案管理方面尚不够熟练；与领导缺少足够地沟通、了解，有时不能完全透彻地领悟领导的意图等等。我将在今后的工作中努力改进以上的缺点和不足，力求做得更好。以上是我今年的工作总结。在今后的工作中，我将努力坚持“求真务实、诚信为本，脚踏实地、业精于勤，与人为善、真诚相待”的人生宗旨，以“学海无涯苦作舟”为勉，立志xx□虚心学习，不断提高自己的专业水平和综合素质，勤奋工作，与时俱进，为公司的发展尽心尽力！

党建适合放在位置篇十

刚到**时，对**方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其房——市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到

自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个———市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

针对今年一年的销售工作，从四个方面进行总结：

———营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为**公司的领导，我有很大的责任。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，

建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

党建适合放在位置篇十一

光阴似箭，转眼在**公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成了老员工。翻看这一年来的工作日志，回顾着这忙碌、充实而又紧张、愉快的一年 今年在财务方面变化最大的莫过于4月份金蝶软件由财务单机版转换为先进的erp系统。工欲善其事，必先利其器，作为财管人员，我始终非常感激公司能高度重视财务类软件的配制，对此大力投资，它所带来的工作上的高效性、准确性等恐怕没有谁能比我的感受最深。

对erp系统的掌握是我今年最大的收获[]erp系统毕竟跟单机版的软件在操作上有很大的差别(操作人员多，关联性强)，在

其运用的最初三、四个月中不断磨合，为此我付出了大量时间和精力去熟悉、了解系统，分析问题产生的原因，并做了不少的笔记。我乐此不疲，在用中学，在学中用，知识一点一滴地积累起来，之后终于能熟练操作并能带新人了！不可预见将来在操作中还会出现什么问题（主要是物流方面），学习是持续的。全面掌握金蝶的每个部分，是我对自己的要求，它有助于日常的运行和财务管理工作。随着财务管理的加强和金蝶服务人员对我们公司经营运行的逐渐深入的了解，金蝶将被调整得越来越适合我们公司内部管理的要求，例如还会将各直营店科目明细由原来的挂3级明细项目改为挂核算项目。金蝶是我们理财的好帮手，它使我们的工作如虎添翼！

xx年的**公司处于高速成长期——一连开了三家直营店，同时下半年在内部管理上渐渐更正规更细致了，财务管理紧跟着公司发展的步伐：建立和完善了直营店的账套和合并报表，编制各种分析表格；欠款的回收加快，总欠款下降xx年有待加强的方面主要有：按付款给总公司总金额的4%计算的辅料的详细核算和千店报销的适时统计（均为总公司和客户两方面）、公司和直营店费用控制、总公司应付账款的月度报表等等。财务将更加充分地发挥它的反映、监督、决策、预测、控制、分析等职能，为公司的发展作出它应有的贡献。

由于经验不足和精力有限，我前期对仓库的监管力度不够，货品的账实不符现象较严重。通过公司对仓库人事的调整、重新制定流程和立账，今后将从货品的单据到账实数严格去监控，防止公司流动资产的流失。另外，在熟悉货品方面，我不可能在很短的时间内就达到非常熟练的程度，只能在今后逐渐加强，毕竟对财务的钻研才是我最本职最基本的能力要求。

我始终将办公室的管理工作看作是为大家服务的性质。今年建立了劳动合同制和完善了各项福利制度，这对加强员工的稳定性、鼓舞士气有着重要意义（xx年全年因各种原因离职的员工共计11人）；熟悉公司和国家有关政策，为员工们解答、

做领导的参谋;尽力节约办公成本,采纳了建议,变更电话费交纳方式;创造良好的办公环境,绿色植物给我们带来了生机,报刊杂志充实着我们的精神世界;办公设备的维护使同事们的工作能顺利进行但还有很多工作有待完善,如企业文化尚未建设起来,作为公司和员工桥梁的我任重道远!

在金蝶新旧软件的交替、磨合期间,公司同时在高速地发展,使身兼财管和办公室工作的我工作量大增,倍感时间紧张,加班加点是常事。领导们体谅我的难处,于8月下旬增加了名助手,减轻了我的工作量。我的财务工作重心由原来操作基础的制证工作转移为财务账表的审核、日常工作的指导和问题的处理、金蝶的维护、费用的控制、整套外账的管理等,以公司的发展远景作为航标,导引着自己的团队前进!

回顾历史展望未来,明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的**公司一起成长,共同奋斗,一定能实现公司的目标和个人的理想,一定能!