

最新供水公司个人年终总结 公司个人工作总结通用

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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

最新供水公司个人年终总结 公司个人工作总结通用 篇一

回忆过去，展望未来。怎样管理好本部门工作呢？要达到管理好部门工作的目的，就必须有明确的目标。而公司要求的目标是：以高标准，严要求确实训练一支“招之能来，来之能战，战之能胜”的高素质队伍。像黄总要求的一样：有军人的气质，有军人的素质，来迎接新的挑战。而招来的保安一般都是才从学校步入社会或者是一些没事做的社会青年，很少能招到几个受过正规培训或者训练的人。因此要达到目标除了必须加强培训和训练外，还要从计划、组织、激励等方面着手。

一，计划。

1，计划工作的划分与计划工作的管理。

〈1〉由上而下的方法：将所要完成的工作层层向下划分，直到每人。使每人都明白自己所要完成的工作。

〈2〉由下而上的方法：先将全部必须完成的工作划分给每人担任，再将工作任务并到各个班，然后集合各班的工作，就是部门要完成的工作。

〈3〉按流程划分：针对某项工作的流程顺序，从工作开始到全部完全成，逐步考查每项基本工作，并使每个步骤的工作确实有人承担。

〈1〉按计划的内容管理：某项工作由谁领导，就由谁作出计划，并按照其内容完成好此项工作。

2) 由下而上的方法：先将全部必须完成的工作划分给每人担任，再将工作任务并到各个班，然后集合各班的工作，就是部门要完成的工作。

〈3〉按流程划分：针对某项工作的流程顺序，从工作开始到全部完全成，逐步考查每项基本工作，并使每个步骤的工作确实有人承担。

〈1〉按计划的内容管理：某项工作由谁领导，就由谁作出计划，并按照其内容完成好此项工作。

〈2〉按计划的类型管理：各层的计划由其负责人制订，但下一层次只能按上一层次的内容制订而制订。

〈3〉按计划的阶段管理：计划制订后，每个阶段均应有专人负责。二，组织。

1，集权与分权管理。

〈1〉集权管理：也称“独裁式”管理，指把本部门的所有权力集中于部长一人，包括人员休假、请假、日常生活管理等，对所在部门所有人有招聘与解聘的权力。这种管理适应才建立的部门，在没有培养好副手和下面的人之前，就必须这样做。

〈2〉分权管理：是指权力不限集中于部长一人，队长、班长也有一定的决定权。这种管理适应以成型的部门，可以充分

体现民主，队员也会觉得被重视。但只能说是适当分权。

集权可以控制部门人员以部长为核心的团结一致，统一指挥，更好的更有效率的完成工作，到条件成熟的情况下实行适当的分权管理，有利于调动队员的积极性和主动性。考虑有关因素，以决定集权和分权的程度，才能明确组织结构，确保上一层在下一层的权威性。

2，组织的运用。

〈1〉制订各种工作制度：是指具体规定工作的起点到终点应经过的中间部门，以使各部门的工作能按照一定的次序与方法进行，同时，集合全体组织、协调一致地执行工作制度。

〈2〉制订各种工作方法：是指以人或部门为基准，制定工作的方法，使各级人员对于职务与责任都有明确的观点，并且有完善的执行工作的标准方法。

〈3〉制订监控方法：是指常观察监督和控制自己管理范围内的事务或工作，并予以协调统一，以使发现问题及时解决，使各项工作顺利进行。

〈4〉表册记录和汇集报告：是指建立适当的表册以作记录，记录是一切报告的根据，汇集报告是监控事务或工作的依据，是意见沟通的重要渠道之一。

最新供水公司个人年终总结 公司个人工作总结通用 篇二

1. 完成铜管产量7224.5吨, 同比减少0.6%;
2. 完成铜管销量7307.5吨, 同比增加0.8%;
3. 实现销售收入33873.01万元, 同比降低5.4%;

4. 实现利润-867.63万元，同比减亏438.75万元。实现考核利润-468.9万元（扣除新增的厂房租赁费、提升形象百日行动等费用计398.7万元）。

二

第一、企业管理方面

1. 积极开展“提升形象百日行动”，改善公司生产生活环境。根据集团公司要求，制定整改方案和措施，逐项落实责任人、责任时限，并逐项对各车间、科室完成情况进行验收和考核。其中，公司组织了3次厂区内杂草清理工作，并对车间现场地面油污进行清理，同时对设备进行维护、除尘。

2. 结合9月12日集团公司各级领导对铜业巡检提出的要求，公司召开专题会议，对照李总提出的8项要求，找差距，定措施，确保企业生存与发展。

3. 深入开展“群策群力再挖潜，降本增效谋发展，确保完成全年目标”活动，全员参与，结合公司实际制定活动方案和实施措施，逐项落实责任人，对各项生产经营活动进行全面梳理，进一步挖掘降本增效的潜力和潜能。

4. 对销售部进行调整。因市场及业务需要，公司取消国内四个片区的划分，设立市场开发一部、市场开发二部，隶属于销售部。形成既有区域划分，又有分工合作且互相竞争提高的新机制。

5. 加强产品入库管理。严格控制入库数量，多生产的产品单独挂好标识、合格证单独入库，绝不允许私自更改或回炉。通过严格控制投料数量和成品率，提高工作效率，满足客户使用。

6. 加强企业内部培训，提高内生动力。一是积极参加蓬莱市

委组织部组织的企业家培训，进行了企业管理方面的系统培训；二是积极参加集团公司组织的管理人员培训，提升管理水平；三是公司组织培训业务员，拓展思路，提升业务技能。

第二、市场开发方面

1. 提升客户服务，加大市场开发，争取客户订单。在市场需求下滑的情况下，实现销量7307.5吨，同比增加0.8%，超额完成全年计划的1.5%。

2. 加强业务人员管理，修订完善业务人员市场开发、客户管理、出差等各项制度，并加以推进和落实。如：业务人员出差之前要提出申请，列明行程及计划，经部门领导审核批准后出行，并实行每天当地固定电话报点管理。返回后填报计划完成情况及客户、市场情况，公司组织进行评价，有针对性的研讨营销方案。

3. 加大黄铜管、薄壁管、内螺纹管的市场开发力度。常规产品销量同比增长6%；0.22薄壁管同比增长5.9%。薄壁管在南方市场质量名列前茅，销量呈上升趋势。月平均销量29.7吨，同比增长5.96%。铝黄铜管销量304.1吨，同比增长15.5%。

4. 有针对性的采取措施规避营销风险。

二是完善风险防范体系。销售部每周一将本周到期应收款和客户名单提前通知至业务人员，督促业务人员提前与客户沟通，对到期未收回的应收帐款，业务人员必须赴客户处查明原因，并每天予以上报情况。

三是建立健全客户档案，归档客户“三证”（营业执照、税务登记、组织机构代码）及资信调查。当前，国内经济形势严峻，河南、江浙一带资金担保链风险高，针对这种情况，从第三季度开始，对有应收帐款的客户，实行季度对帐制度，对帐单签字盖章。对重点客户，要填写“客户调查表”，查

明公司的控股股东、股权结构、股东人数及持股比例、资产及婚姻状况，以防出现风险时，能采取切实有效的措施。

第三、生产管理方面

1. 抓生产环节控制。结合责任制考核，严格控制产品质量，对各个生产环节可能出现的问题进行重新梳理，加强控制。一是改善生产工艺，通过调整加工道次等措施，减少因控制不合理出现拉断、跳车现象的发生；二是对盘坯进行定尺下料，根据每份订单计算管坯长度再下定尺，对外表面有磕碰伤的管坯由多加一遍扒皮改为修管，降低废品率；三是用料盘周转吊装等措施，预防因磕碰划伤而导致的加工开裂现象发生；四是针对客户反映的重点问题成立不同的攻关小组，加以重点解决。如解决半硬管内壁划伤问题、改善外表面质量、稳定铜管物理性能等，都取得了明显的效果。

今年，公司产品质量稳定性进一步提高，产品退货率同比减少了0.1%。一次性成材率也有明显提高，盘管、挤压管、黄铜管平均成材率同比分别提高了5.83%、2.48%、1.76%。

2. 抓生产效率。在工艺流程改造上，根据生产流将束头机、盘变直等设备进行优化组合。同时，对盘拉工艺进行试验研究，对相近规格的工艺进行合并，对可以减少拉伸道次的工艺，对其进行修订。另外，公司为盘管车间退火炉新增散热装置，加快了管材冷却速度，生产效率大幅提高。今年，盘管车间生产效率为人均0.38吨/时，同比提高27.4%；直管车间生产效率为人均0.2吨/时，同比提高了20.72%。

3. 抓生产费用。

一是针对峰平谷用电政策统筹安排生产用电，以便最大限度冲顶新增的大工业用电费用（18万元/月）。今年，盘管车间和直条车间平均电价分别为0.67元/度和0.6元/度，较去年同比分别降低了14.75%和13.36%。

二是抓采购环节和生产辅料消耗，加大物料循环使用力度。今年，生产辅料消耗为440.6元/吨，较去年月均降低15.3%（去年月均520.3元/吨）。

4. 加强采购成本控制。针对主材料电解铜尝试改善供应链体系。

三是开始外购部分挤压管坯、黄铜管坯和成品管，在不增加生产成本的情况下，有利于加强对同行业的学习、研究和生产的科学安排及减少废料的产生。

第四、技措技改及设备管理方面

1. 通过自行研发改进10余种规格铜管生产工艺，使工艺更为合理，有利于拉伸的顺利进行。特别是7.94x0.65□6x0.62□6x0.6□5.94x0.6比原先工艺减少一个道次，提高了生产效率□4.76x0.6管拉伸工艺，由空拉改为上芯头拉伸，提高了成品表面质量。另外，根据生产的实际状况，盘管盘坯有时出现偏厚的现象，空拉后出现装芯头困难现象，根据工艺情况，将空拉外径由20改为21，保证拉伸装芯头顺利。

2. 研究编制铜管米克重范围、公差标准。公司对各个规格铜管的米克重范围根据顾客要求进行了计算复核，具体到数值。同时为了使生产便于操作，对60多个规格铜管根据米克重范围推算出理论平均壁厚范围，给车间成品配模带来方便。另外重新制定了薄壁管的包装标准、工装模具验收标准等。

3. 设备管理变被动维修变为主动检修，将检修和保养同时进成并做好记录。设备检修后记好检修记录，对经常发生故障的设备进行检查，分析设备故障的主要原因，及时整改，使问题彻底解决。严格执行维护保养制度，随着维护保养的持续开展和循环进行，维修量和维修费用将不断降低。今年，设备完好率为99.02%，维修费共计1054867.27元(20xx年的维

修费用为112.8万元),同比下降6%。

第五、安全环保综合治理方面

1. 加强安全环保综合治理力度。按照集团公司要求,进一步完善安全环保综合治理各项制度,重点对职业健康、消防综合治理相关制度进行补充、完善。
2. 安全投入。为了保障公司安全生产工作顺利进行,公司20xx年投入安全费用共计约35万元。主要用于以下工作:劳保用品的采购;为车间用海绵设立固定存放点,降低火灾隐患;将停用设备进行规整,用塑料布等进行封闭;对炉台地面进行平整,加装防护装置,加强炉台安全防护;购置2套硫酸泄漏应急服和两套氨防化服,分别放置于酸洗池附近和液氮室内;购买、安装氨浓度报警器及喷淋设备,加强监控。对盘管车间水平连铸炉电控柜进行密封。水平连铸炉电控柜在设计安装时没有进行灰尘防护,存在安全隐患。公司研究决定在水平连铸炉的基础上,向南、向东延伸,将电控柜用铁板全部密封,此工作于8.25号结束。
3. 对危险源加强监控。公司组织相关部门负责人召开危险源监控专项会议,对通过危险源辨识确定的7处危险源进行监控部署,明确危险源监控责任人,确定监控项目与周期,确保监控措施落实到位。对安全风险点存在的安全风险、可能造成的危害、如何防范风险等进行了分析,并联系制作告知牌,待告知牌做好后悬挂于风险点的醒目位置。
4. 结合学习白国周班组管理法,调动员工参与安全环保工作积极性,开展员工安全自查自检活动。公司通过评比,对发现排除18项安全隐患的16名员工进行了奖励。通过安全自查自检活动,提升了员工安全生产责任意识。
5. 10月份,烟台市安监局、蓬莱市安监局对我公司安全生产管理、职业健康管理进行了检查。经检查,上级公司给出的

意见是我公司的安全管理体系运行良好，安全风险较少且可控，对我公司安全环保整体工作给予了高度评价。检查结束后，公司立即着手安全隐患整改，11月10日前全部整改完毕。11月25日蓬莱市安监局到我公司进行安全隐患整改复查，所有安全隐患整改全部达标，蓬莱市安监局开具整改复查意见书。

公司目前存在的主要问题

1. 产品结构需尽快优化，铜加工常现产品占比过大高端、高附加值产品所占比例不高，公司目前是铜加工行业，产品定价为铜价加加工费行业毛利率本来就低（加工费占产品总价格的8%），同时又由于产品简单，附加值低，造成企业经营愈发举步维艰。

2. 铜价的波动严重影响企业的正常经营。中国铜资源短缺，长期依靠国外铜资源供给的局面在相当长的时间内不可逆转，铜价与国际市场接轨，由于国际经济、政治环境的复杂多变性以及国际投机资本的炒作等，铜作为重要的经济和战略物资激烈震荡不可避免，致使以铜为主要原料的铜管加工企业面临严重考验，加工微利经常被铜价波动所吞噬甚至造成亏损。

3. 经济疲软、需求低迷，普通铜管完全处于买方市场地位，存在帐期是行业内的潜规则，尤其对于大客户，强势地位更明显，直接影响公司的回款制度，若把握不好，超出客户底线就会有失去客户或降低市场份额的风险。我司以后要做好客户分析，建立客户档案，进行有效的信用评估和跟踪记录针对个别信誉度差、经营状况不佳的企业停止赊欠。

4. 现在客户群中，小批量客户所占比例较高，具有大批量的客户数量还有待继续拓展。

1. 完善考核体系，全面细化责任制考核内容。以考核为手段，

细化成本考核，提升降本增效能力，千方百计实现以最低的成本，生产能满足客户需求的产品。

2. 结合对标管理，紧紧抓住关键环节，全面提升企业管理水平。以“稳定质量、提高效率，提高一次成材率”为中心，提升企业管理水平□20xx年，生产效率要在20xx年的基础上提高10%，一次成材率要确保再提高0.5%。库存下降10%。

3. 加大市场开发工作。围绕黄铜管，以销售部、技术部为中心，成立招投标工作小组，采取多种手段参与国内各电厂、船厂等用户的招标工作，拓展黄铜管业务。围绕薄壁管、内螺纹管，针对不同区域、不同市场，加大市场营销力度，开发出符合市场需求的高性价比产品。

4. 争取压缩机连接管项目早日落地，形成新的赢利增长点。当前压缩机连接管市场，是一个较小的市场，毛利率在40%。生产企业整体状况是个体作坊式生产，没有龙头企业，信誉度及产品质量有待提高。而压缩机国内市场被合资品牌垄断，这些厂家比较重视供应商品牌形象、企业规模、产品质量等，对价格不是特别挑剔，所以像恩布拉科、湖北东贝等国内外资品牌企业，连接管的毛利率更高一些。

5. 抓好队伍建设，提高团队凝聚力和战斗力。总体思路是立足现状和实际，以考核带动队伍建设，带领全体中层干部，坚定发展信心，在企业存亡的关键时刻，能发挥出应有的作用。

6. 落实好对标管理。通过各种途径，加强与行业发展状况良好的企业的交流，切实落实好对标管理，深入学习和借鉴好的成本管理、质量管理、技术工艺改造及市场管理方法和思路，全面提升企业管理水平，提高企业竞争力。

7. 防范好企业风险。一是针对不同客户，提前研究细化销售合同条款，维护公司利益。二是对不同市场和客户进一步进

行分类，对风险高的企业加强跟踪监督与拜访的强度，力争提前做好防范工作。三是加大现款客户的开发，对信誉较差的老客户减少产品供应量直至终止合作。四是加强应收帐款的管理工作，确保企业资金安全。

最新供水公司个人年终总结 公司个人工作总结通用篇三

水费收缴是一项细致繁琐的工作，在工作过程中，科室人员能够严格执行财务制度，照章办事，做到日清日结，并每月及时上报水费报表，以便领导及时了解收费情况。由于今年户表改造工作的深入展开，用水客户逐渐增加，至年底家庭户已达到6500多户，业务工作量明显增加，无形之中给收费工作提出了更高的要求，我们在钻研业务知识提高业务水平的同时，不忘为客户优质服务思想，对客户咨询给与耐心的解答，较好的完成了工作任务，同时积极协助营业科清欠水费。

随着城市建设的不断发展，为了更加方便群众缴纳水费，公司投入五万元升级水费收缴系统，购置了数据库，十月份已开通使用，加强了水费数据的准确性，更加提高职工对外服务的工作效率。系统中增设的预存与余额转存等功能明年也将陆续开通。

1、加强业务学习，提高职工的业务水平。

2、加强服务工作的主动性，为客户提供更优质的服务。在新的一年里，收费科全体人员将在公司党委的正确领导下，紧紧围绕公司的中心任务，勤奋工作，不断提高服务质量，争创优异成绩，为公司发展做出新的贡献。

最新供水公司个人年终总结 公司个人工作总结通用

篇四

20xx年很快过去了，迎新之际，我总结过去的20xx年。展望充满希望的20xx年，自从我接触和开始做污泥处理，我对这个行业充满激情，平和的心态和充足的干劲，感谢xx把我带到这个行业。

回顾20xx年，我有很多想说的和想做的，有得有失，不管是工作还是家庭，使我得到了很好的成长和锻炼。从我们刚开始的四五个人开始，到现在的23人，从对污泥处理的一窍不通到现在我们可以自己维修设备，对污泥处理整个流程的熟练掌握，以及我个人的对外交流和沟通更加的自信，都是非常宝贵的经验。20xx年，我们公司从一个刚入行的新公司到得到主管政府部门的认可及企业和同行的认可，使我一步一步的对我们公司的前景充满期待和骄傲，很荣幸我是其中的一员。我不断的总结过去一年的工作，基本上每天是在现场和地市奔波忙碌度过的，虽然辛苦，但是回想起来也是最充实的。首先对自己及各位兄弟姐妹在这一年的工作说声辛苦了！对这一年取得的成功和失败说声谢谢，感谢我在成功中获得的喜悦，珍惜失败中得到的经验。我很感谢郑总和郭总的信任，一年来，我在领导的关怀和批评指导下配合各项工作，在自己的工作岗位上忠实的履行自己的职责，辛劳和汗水并存，也使我看到了自己的不足，同时也使我转变了很多，思考了很多，这些都是不知不觉中积累出来的。

感谢20xx也怀念20xx。因为20xx年上半年我失去了最爱我的母亲，怀念有母亲在的时光，真的是失去了才知道珍贵，很羡慕那些还有母亲的人们，在父母还在的时候多孝顺他们多和她们聊聊天见见面，因为随着我们年龄的增长父母越来越老了，陪伴的时间越来越少了。感谢20xx也让我得到很多，工作的顺心，和小女儿的降临，使我很开心，同时也是责任和担当，要把家庭照顾好，更要把工作做好，不辜负领导对我的信任和家人的理解每个月所领的人民币。

20xx年是我们很重要的一年，也是国家对环境治理的关键年，污泥作为其中一项也是非常重要，我们要抓住机会，努力开拓市场，工作中大家互相提醒和补充，所有的工作中沟通最重要，团队意识，思想统一，行动一致，这样的团队一定会战无不胜。

在新的一年里，充满希望和挑战，我要不断学习，认真提高工作水平，拓宽知识面，学习专业知识，加强对行业知识的了解学习，为公司开疆扩土做出应有的贡献。

最新供水公司个人年终总结 公司个人工作总结通用篇五

20__年，我公司在市委、政府及主管部门的正确领导下，以马克思、列宁主义，毛泽东思想，邓小平理论，三个代表重要思想和党的__大报告精神为指导，认真贯彻落实党的__届三中全会、区九届七次全会精神，认真贯彻落实党的路线方针政策，深入开展实践科学发展观活动，以安全、高效、优质、文明供水为目标，紧紧围绕供水服务这个中心工作，抓重点求突破，真抓实干、不断创新，努力实践三个代表，三个文明建设取得了显著成果。

一、以人为本，狠抓队伍建设

1. 内强素质，领导作表率。公司不断提高干部职工队伍素质是做好供水工作的根本保证，公司牢牢抓住队伍建设不放松，始终把提高干部职工的素质教育放在首位。公司党总支部把抓好班子、带好队伍作为党建工作的重中之重，高度重视班子自身建设，在狠抓党风廉政建设的同时，带动公司工、青、妇并结合规范党支部创建活动，进一步完善了原有的规章制度，并提出凡是要求职工做到的，领导班子成员和党员干部要首先做到，领导班子成员和党员干部必须在三个文明建设中起表率作用。

2. 深入开展党风廉政，反腐倡廉建设。坚持抓教育、不断提高党员及各层管理人员反腐倡廉的自觉性。公司党总支和各支部坚持“三会一课”制度，公司的大小会议也经常重温“四大纪律八项要求”，常敲警钟，防微杜渐。坚持抓民主管理和科学决策。对公司的经营方针发展规划、资本运作、管理人员的选拔、大额资金的使用等进行反复研究、论证，按照民主议事的原则，实行班子集体讨论决定。建立和健全制度，落实责任。公司与各科室签订了《北流市自来水公司实施党风廉政建设和反腐败“一把手”工程责任书》。

3. 继续设立北流市自来水公司市民素质教育学校，成立了相应的工作领导小组，制定了《市自来水公司20__年学习培训计划》与《市自来水公司20__年学习培训计划实施方案》，规定周二、周五为公司全体干部职工学习时间，印发了学习资料1000多份。举办了学习“四项监督制度”培训班，开办了一期学习“四项监督制度”宣传专栏。

4. 营造宽松的学习环境，建立激励员工学习的长效机制。征订了各类报刊杂志、学习刊物22种供广大员工学习阅读。

5. 本月底，公司女工到市计生站进行妇检，妇检率达100%。

二、深入学习实践科学发展观，不断提高供水服务理念

1. 今年来，在各级党委、政府和上级部门的部署下，开展了学习实践科学发展观活动，通过组织学习讨论，写心得体会，广大员工对城市供水服务理念有了更高的认识，增强了服务意识和责任感。

2. 不断完善管理制度，降损增效，一方面加强输差管理、降低供水成本和水损；另一方面，加强抄表收费；再者，加强对机关、个体的稽查，特别对洗浴、餐饮、洗车、旅业等用水户的检查。

3. 加强内控机制，提高服务质量。一是不断健全完善管理制度；二是成立了供水监察大队。采取定期和不定期的形式、对各个岗位的学习、工作情况进行了100多次的督查，使供水企业的服务质量不断提升。

三、常抓安全生产，防止安全事故发生

长期以来，公司就非常重视安全生产工作，成立了安全生产工作领导小组，全面落实安全生产的各项工作措施。特别是最近的强降雨天气频发，公司各领导高度重视，高度警惕，切实加强领导，全面防范安全事故发生。