

最新阀门行业年终工作总结(优秀10篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

阀门行业年终工作总结篇一

- 1、目前项目合同金额xxxx万元经审计确认后图纸内暂估金额xxxx万元的工程量已全部完成。
- 2、已签认洽商xxxx项，工程量确认单xxxx项预计金额有xxxx余万元、正在施工的预计xxxx余万元。
- 3、工程回款金额为xxxx万余元；

废旧物资处理费用xxxx余万元；机电安装配合费xxxx万元；食堂收入xxxx万余元。

作为一名项目经理，理解执行力对一个团队管理来讲的重要程度。所以，我项目部的每项施工和程序都严格执行公司的管理制度和行业规范在进行，主要在劳务用工、机械租赁、材料采购等方面，都在公司制度规定的框架内进行，工程质量标准更要在规范内进行施工，从宏观上来说，全国统一质量标准应该是行业的最低标准，我们必须也应该达到，但在实际施工中，一些环节还是因为各种原因出现了问题，带来的教训也足以使我更加重视质量对企业生存的意义。

项目整体控制的应变是项目经理每天都要考虑的实际问题。我们项目外部环境复杂，由于我们项目部入场较早，如建委、

设计、监理、街道办事处各管理机构甲方都交由我单位进行负责、分包单位以及公司工程部、经营部、财务部加上现场xxxx个专业施工单位等方方面面的打交道，项目部发出与回复工作联系单就有xxxx余份；每一个环节、每一个细节都可能决定项目的成败，所以我每天就是在考虑、平衡、处理各方的要求，特别是外部能否及时沟通协调，在公司利益化的前提下，达到满意的效果是最重要的。

在公司领导的指导下、在公司各相关部室的大力配合下，通过项目部每一项工程行之有效的管理措施，通过诚实可信、保质保量的实力与能力的展现，为公司及项目部赢得了认可，获取效益。但一个人的精力毕竟有限，处理外部关系的时候，忽略了内部一些人员交流沟通，产生了一些误解，本人也将在今后听工作与生活中努力改正这些不足。

我们项目人员自从xxxx调到xxxxxx以后，人员又经过多次调整，项目管理人员就只剩下我和xxxx等人还负责着其他项目部的各项试验工作，在xxxx请假后项目部就剩下xxxx人，要负责项目总包管理与协调，负责整个项目安全管理与防护，加上自有项目的施工管理与协调，涉及的施工队伍及施工项目多而量小，包含的项目有墙体拆除、外幕墙拆除、负一层地面拆除、屋顶屋面拆除、一至四层顶板施工、室内主体结构墙洞封堵，地面洞口封堵等，本项目原本就是拆除改造项目，在加上原合同清单量和项不全，各施工项都要办理洽商和工程量确认，在我们结束总包管理之后，各专业施工单位陆续入场，现场施工相互推委、扯皮的事更是每天都有发生，由于以上原因加上本人自身管理经验及施工经验缺少，每个施工程序的进行都请教。

做为一名项目经理，我深刻认识到廉洁和勤劳务的重要性，常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守，不该拿的东西不拿，不该做的事情不做，自觉抵制不正之风，坚持讲真话、办实事、求实效，不断提高拒腐防

变的能力。工作中坚持以身作则，不搞特殊化，不讲排场，树立服务意识，始终把项目部要服务于各劳务施工队伍作为工作中的重点，把服务于项目作为自己的价值取向和行为规范。

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了一定的努力，取得了一定的成效，但与领导的要求和期望相比还存在一些问题和差距，政治理论学习还不够自觉，业务水平还需不断提高；在工作方法、增强责任感、努力提高管理水平和工作水平上下功夫，早日成为一名合格的项目管理者。

以上是我在20xx年的主要工作。在新的一年里，我将正视困难，团结同事，改进不足，使项目的管理工作再上一个新的台阶。

阀门行业年终工作总结篇二

在这寒冬即将进入尾声之时，在这春节即将来临之际，我们一年以来的工作也即将结束。再过几天，我也将和许许多多游子一样，踏上回家的旅途，虽然来回就那么短暂的几天，可这种思家恋家的感觉，却只有在这个时候才能得到释放，所以，在回家之前或途中，不管遇到多大的困难，依然不能阻挡一颗回归的心。

想了很长时间，是否应该为逝去的xx年写点什么。可是，每次提起笔又再次放下，不知从何处着手，因为要写得东西太多太多了。一转眼□xx年又走了半个月，若这个时候还不留下点足迹，估计那些曾经的经历即将永远尘封在记忆里。所以，趁着这段闲暇时光，好好回顾20__年在工作中的所得和所失。

从201*年1月份开始，接手本公司总账会计一职，刚开始时，对于总账没有什么概念，更不知道该怎么做好本职工作，仅仅是凭着一股自信和责任感，就冲上了战场。所以当时不管是在账务上，还是在协助财务管控上，既没有任何工作计划，

也没有美好设想，一直是摸索着前进，再加上当时的初生牛犊的脾性，一上任就大张旗鼓的梳理帐套，或许有了财务经理的积极支持，所以当时完全是理想化的行事，根本不会顾及各个方面的压力。不过，现在回想起来，要不是当时的那股冲劲，到目前为止，那些坏账、乱账和错账现在估计已长成肿瘤了。

对于xx年的工作总结，主要从以下几个方面进行：

一、账务处理：关于本公司的账务处理，由于我主要是负责总账，所以是以总账为基础，然后涉及到其他方面，但是所涉及到的、所关注的基本上是与总账有关的，比如库房、往来、收入成本费用和货币等等。由于对公司经营情况、对某些账务系统了解的并不是很透彻，有时候很难做到面面俱到，因此只是重点性的、随机性的关注其他与总账有关的方面。对于这方面的工作，从xx年1月份接手到6月份，基本上达到了我所设想的目标。不过有点遗憾的是，在这其中还是出了一些错误，其中就有会计分录的错误，以及单据审核的失误等。

二、预算管控：对于这方面的工作，我基本上没有参与，而且对xx年公司的预算，从1月份到5月份一直处于了解状态。而20__年，这将是一项重要的工作，目前关于20__年公司采购预算管控、出库预算管控和成本费用预算管控办法和流程，以及相关文件都已经做好了，现在正处于试行状态。

三、月度结账和会计报表编制：对于总账来说，这是每月必须要做的工作，也是一个月最紧张、最重要的工作。虽然这一年以来，关于这方面的工作并没有出现过失误，但是也没有多大值得吹嘘的。不过，通过这项工作，让我很好的了解了相关专业理论，并试图把专业理论与实践充分的结合起来，因此，在xx年这项工作是需要继续加强的。

四、月度决算和财务分析：关于预算和决算，以前在校学习

时根本没有涉及到，更不用说具体操作了。后来在集团公司时，参与了集团总公司的预算编制和集团公司的预算汇编，以及之后的年度决算，才开始明白其中的内含和具体操作。也正是因为这段重要的经历，让我不仅对财务的了解加深了，还对excel等相关办公软件的操作更加熟练了。关公司月度决算和财务分析，虽然每月只做一次，可是要做好却不是一两天的事情。刚开始时，仅仅是局限于数字性的描述，以及同比、环比和预算比等一些简单的财务分析。随着对公司业务了解的加深，以及与专业理论的结合，决算和财务分析逐渐的充实起来，后来把财务分析慢慢的演变成经营分析。所以，这项工作对于我在财务上的成长，是非常重要的。不过，到目前为止，我认为这仅仅只是个起点，而需要做的还很多很多。

五、税务方面：在校时，关于税务这方面，我学的很不好，后来直到毕业，很多相关税务理论仍然不理解。要不是在公司负责这些工作，比如日常税务申报和缴纳，或者年度的汇算清缴，不管是在操作流程上，还是相关税务的应用上，我想我还是处于税务的启蒙状态。也正是这种赶鸭子上架的姿态，让我从当时的疯狂到适目前的完全适应。现在想想，还真的感谢这个平台。

六、学习力和工作能力方面：其实，这方面本不属于工作范畴，但是为何要写入工作总结上呢？我觉得，这一年以来，我所学到的最重要的、最珍贵的不是工作的具体方面，而是学习力和工作能力方面，尤其是学习力上。自从我接收公司总账一职以来，基本上是每天会遇到很多新问题，而且很多问题是以前闻所未闻，而且还要时刻准备着去帮别人解决问题。要是在以前，每当遇到问题时，我肯定会想都不会想，马上去询问别人。可是现在，我马上要做的是先了解问题，然后想法设法自己去解决问题，或者通过网络寻求高手帮助，只有到最后实在解决不了后才会去询问别人。所以，正是这种环境迫使我在学习力上有了很大的提高，也正是这种学习力的提高，直接的促使我的工作能力的提高。

201*年，是非常重要的—年，也是很有意义的一年。通过这一年的经历，促使我加深了对财务的了解，也使我在本职工作上更加成熟。xx年，已经成为过去，那渐行渐远的历史记忆，即将永远尘封在我的脑海里。所以xx年的工作是充实的，是很有收获的。站在xx年的起点上，我相信新的一年，我会更加充实。

阀门行业年终工作总结篇三

时间飞逝，转眼我已经与_银行共同走过了三个春秋。20_年x月我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进_银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一—线柜面工作，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。三年来，在_银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事会计工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着_各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

我在日常的一—线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。营业部是一家年轻的网点，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，

更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。

三、勤学苦练，爱岗敬业

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。本人积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。_银行也在不断开发新的业务，看着_银行不断开拓创新，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余，我还积极参加各种学习，取得了《反假货币上岗资格证书》、《保险代理从业人员资格证书》、总行《_银行岗位资格证书》。利用业余时间报考会计本科、为在今后的工作能取得更大的成绩打下坚实的基础。

进入_银行几年来，繁华的_也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在_银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“点滴用心，相伴成长”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，

同_银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

阀门行业年终工作总结篇四

总结是在某一特定时间段对学习和工作生活或其完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析的书面材料，它能够提升我们的书面表达能力，因此，让我们写一份总结吧。那么我们该怎么去写总结呢？以下是小编收集整理的it行业年终工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读。

- 1、及时响应了各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能在当地解决就当地解决，不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决。
- 2、对中心每台电脑安装防病毒软件，避免了病毒在公司局域网内自我复制相互传播，占用局域网的网络资源，甚至使得系统崩溃，丢失硬盘的重要资料等各种危害，并及时的对软件进行升级，定期的清除隔离病毒的文件夹。
- 3、及时的对系统补丁进行更新，防止了病毒和黑客通过系统漏洞进行的破坏和攻击。对ie□outlook□office等应用程序也打上最新的补丁，另外还关闭了一些不需要的服务，关闭guset帐号等。
- 4、项目机房系统更新，系统从原有的20xx更新到xp□重新安装了所有软件，解决了一部分原无法解决的问题，并重新部署杀毒软件解决方案。
- 5、交换机、路由等网络硬件设备的维护，屏蔽中心不用的端口，安全设置等，保证公司所有电脑的安全正常工作，优化路由运行速度，节约带宽，提高上网的速度化和稳定化，使我们上网

的速度大大提高, 保证网络顺畅。

6、针对服务器, 3次被黑客攻击采取相应的解决方案。重新部署服务器。

7、学校服务器, 硬件的安装、维修、调试, 投影仪设备的定期清理, 维护。

8、电话交换机部属置, 电话线调整, 电话录音设备的安装调试。

9、rtx服务器、邮件服务器、web服务器、搭建、优化、信息整理和测试。用户数据导入和备份。

10、为了最大的节约成本, 并针对学校所有计算机设置系统自动休眠, 有效地节省了相当一部分资源。

11、加强了对网络设备的维护, 对经常出故障的设备采取了相应的解决办法。公司目前一共近80多台电脑, 由于机器较多, 日常出现故障的情况较为常见, 主要的电脑故障有: 系统故障, 网络故障, 软件故障等, 很多机器由于长期使用, 导致系统中存在大量垃圾文件, 系统文件也有部分受到损坏, 从而导致系统崩溃, 重装系统, 另外有一些属网络故障, 线路问题等。

1、因为简单的问题重复出现重复解决, 可能到位不及时。

2、自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面, 自己对新技术掌握速度还不够快。

3、有时出现问题我并不知道而领导先知。其实从咱们公司的结构来看这些都是正常的, 但我以网管的身份感到惭愧。

1、在继续完善公司网络的同时, 加强理论和业务知识学习,

不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好。

2、对公司所有电脑设备进行统一计算机名称，和ip实现远程管理，维护。提升工作效率。

3、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

4、在硬件条件允许的情况下安装，网络流量检测软件，对局域网进行监测，及时发现网络故障和排错，使网络快速高效的运行。

在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋；发展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

总之，感谢领导对我的信任与支持，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！努力工作，快乐生活！

1.建筑经营行业年终工作总结

2.建筑经营行业年终工作总结范文

3.银行业个人年终工作总结

4.房地产行业年终工作总结

6.通信行业个人年终工作总结模板

7.房地产行业人员年终工作总结范文

8.银行业务员年终个人工作总结

阀门行业年终工作总结篇五

20xx年中国电梯产销量约45万台，相比20xx年增长幅度约23%，电梯保有量达200万台左右。据统计，截至20xx年底，我国在用电梯总数达到162.8万台，并以每年20%左右的速度高速增长。每年新增的电梯数在30万台以上，占全球每年新增电梯总量的一半以上。中国电梯行业的发展获得了难得的机遇。为节省土地，国家对土地采取严控措施，地价飞涨，城市停止对别墅和低层建筑物的审批，平均楼层高度大幅提高，电梯成了日常出行的必要交通工具；人民生活水平的迅速提高，对居住条件要求迅速提高，高速增长住宅房地产市场给新梯市场需求提供了强大的动力；商业地产和大规模城市基础设施建设热火朝天；中国已经逐步发展成为世界的电梯工厂，出口增长迅速。

保障房建设项目开工一段时间后，电梯采购工作才开始。所以□20xx年，随着大量保障房建设项目不断上马，电梯采购需求将不断被释放出来，政府采购电梯市场表现依然值得期待。

城市化将给电梯行业带来巨大动力。预计到十二五结束城镇化率将从目前的47%增长到52%，随着生活水平提高，农村居住模式变革，仍然可以为电梯行业带来一个丰满的远景预期。张乐祥先生比较了韩国的电梯产业，韩国拥有5000万人口，文化背景和建筑形式和中国类似，电梯保有量为42万部，年新装量为2.5万台，是世界第3大电梯市场，而中国人口是韩国的27倍，经济又处在告诉发展时期，预计中国电梯保有量有可能达到500至1000万台的规模，市场空间巨大。

20xx年是电梯安全元年，电梯安全受到前所未有的关注。近年来电梯行业高速增长，售后服务却跟不上。行业公认的观点是：电梯就是一个服务业□20xx年，随着电梯用户对服务需

求的日益提升，电梯行业的竞争将逐步由单一的产品竞争向包含服务在内的多方面、全过程过渡。受“奥的斯事件”的刺激，全国各地对电梯运维密集监督检查，部分城市的质监局对电梯的维修要求骤然收紧。在不久的将来，维保的利润可能不仅会占据半壁江山，甚至会超过制造的利润，对于一些自己做维保的企业来说，这是个“大利好”。

电梯高层住宅和写字楼里的垂直运输工具，中国城市的电梯需求量正以每年超过20%的速度快速增长。当前，中国的电梯需求量已达200万台。

据悉，中国目前每万人拥有电梯4台，是世界平均水平的1/3，全国经常使用电梯大约53万台，还要拥有200万台电梯才能满足生活需求。

二三线城市电梯采购需求增速快。随着我国二三线城市的发展加速，电梯采购量也随之增长。因此，二三线城市电梯采购量大成了20xx年电梯采购的另一大特点。从每月电梯采购大单中可以看出，采购金额超过千万元的项目大多集中在二三线城市。

需求量呈稳步增加态势。据上海交通大学朱昌明教授和上海电梯协会提供的数据表明，多层住宅加装电梯，市场潜力很大。在上海38,324万平方米的建筑面积中，居住房的面积约23,475万平方米，其中7层以下的约有18,937万平方米，扣除需拆迁的面积，按人均居住面积测算，目前上海约有20多万幢旧低层楼房需加装电梯，需要电梯25万台。上海现有16家建筑用电梯制造企业，全行业年生产能力是8万台。

目前6层以下的多层住宅内电梯有被纳入住宅基本功能的趋势。新建楼安装电梯，将大大完善住宅的居住功能。而且，新建楼房安装电梯的费用大约每平方米100元，要比旧楼加装电梯的费用节省很多。最早提出在多层楼房加装电梯的上海交通大学教授朱昌明建议：多层住宅可“从新楼装电梯抓起”。

新盖的五六层楼的房子就应该把电梯作为基本的配套设施来安排。今后，主管部门有可能对不安装电梯的多层住宅限建。按照目前的构想，3层以上住宅就要加装电梯，多层住宅的电梯市场将成为一个热点，需求量会大幅增加。20xx年上海的房地产投资规模超过720亿元，商品房竣工面积是1983万平方米，去年将超过20xx万平方米，多层住宅电梯市场潜力非常可观。

专家预计，电梯总量达到150万台后，每年更新还有7万台左右的需求，中国作为世界最大的电梯市场将维持相当长的时期。

1. 公共建筑的增加，拉动电梯增长

我国经济的快速增长，促进了城市公共设施的大发展，各种体育场馆、影剧院、地铁、机场、商场、宾馆、写字楼、过街天桥等等，对电梯的需求逐年增多。众所周知，我国的公共设施的数量、规模与先进国家相比差距是很大的。随着国民物质生活质量的提高，政府及时提出满足人们精神文化需求，必须与物质生活同时发展的战略，公共设施的增长率从20xx年开始已超过了住宅的增长率而且发展的加速度也大于住宅的发展加速度，这一部分对电梯的需求不但增长快，而且档次也比住宅电梯要求高，对自动扶梯的需求数量更多，产值更高。

2. 低层建筑安装电梯已成定势

建设部在1987年颁布的《住宅建筑设计规范》中规定(含7层)以上的住宅必须安装电梯。目前看来此标准已明显与形势发展不适应。目前在经济发达地区，6层以下的住宅大部分已安装电梯并且有无电梯已成为开发商收房的卖点，甚至二层、三层大量别墅都安装家用电梯。随着民生工程推进，住房建设工程量每年都在快速增长;20xx年建设部在新的建筑设计标准中，对高层建筑住宅提出了每单元应设置两部电梯，其中一部可容纳担架、病床以满足老年社会对人员救护的要求;按

照这一新要求，全国新建住宅将有相当一部分比例需要增加电梯的订购，这些都对电梯的需求有增无减。

3. 既有建筑改造需求巨大

电梯投入使用后，由于标准的变更和新技术的应用，老旧电梯的部分安全性能将不能满足新的标准要求，可靠性指标会有所下降；人民群众对在用电梯技术改造的普遍需求变得越来越迫切而强烈。随着社会经济发展水平的提高和人口老龄化程度的加剧，这一需求也引起了政府相关部门的更加重视。

国家规定20米以上高楼就应安装电梯，旧楼加装电梯、楼宇电梯改造以及房地产市场快速发展，对电梯的需求越来越大。

未来50年中国新增住房面积将达到200亿平方米。

此外，机场、地铁等大型交通设施的建设对自动扶梯、观光电梯等需求量也十分可观。目前我国在用电梯已达156万台，预计未来十年，以每年以不低于25万台的数量递增。

4. 超龄电梯更新需求不断增长

电梯投入使用后，由于技术标准的变更和新技术的应用，超龄电梯的部分安全性能将不能满足新的标准要求，可靠性指标有所下降，必须对其进行改造更新。随着法规的更新和新政策的出台。新的技术法规中涉及人身安全的强制性条款会造成既有电梯经过改造仍然不能满足要求而被强制报废，以符合节能减排、安全管理等要求。电梯使用寿命正常情况下为15年左右，按此推算□1990——20xx年间，全国电梯总保有量60万台需要更新；按照每年淘汰率35%以上，因此，国内市场的淘汰更新需求每年将增长在15万台左右。

三菱、日立、奥的斯、通力、迅达、东芝、富士达等国际品牌的主要制造基地都已经转移到了中国，在中国的生产能力

大部分都超过了其母公司。上海三菱、日立(中国)、西子奥的斯、通力(中国)等4家的电梯年产量已经超过了2万台，是全球产量最高的公司，其中中方控股的上海三菱连续8年拔得头筹□20xx年产量达4万台，居全球之首。

10。全球1/5的人口使用着1/10的电梯，说明我国在用电梯的人均水准只是世界平均水平的一半。与发达国家相比，则仅仅是其1/10—1/20。从长远看，按照世界平均水平，我国电梯新增总量应在300万台左右，这意味着电梯总量还要翻一番。一旦我们的在用电梯达到了200万台规模，电梯的平均寿命按15—20年计，保守估测则每年仅更新就有10万台的需求。若要按照赶上发达国家水平计算，需求量还将增长。因此，我国在今后相当长的时间内还将是全球最大的电梯市场。

高速铁路、城际铁路、城市基础设施改造大量等工程的实施；全国超过70个城市地铁建设工程的规划和逐步启动；为了实现“无障碍”通行，大量的老旧楼房既有建筑需要加装电梯，大量的公共场所需要加装自动扶梯和自动人行道。超龄电梯的更新随着时间的推移势在必行，保守预计每年更新超过10万台。经济建设快速发展的现实仍然展示着对电梯的巨大需求。

阀门行业年终工作总结篇六

20xx年又过去了，回顾今年来的本人工作情况，现总结如下：

2、对外(对业主和监理)的工作情况。每月月底向业主和监理提交的施工进度报表以作付工程进度款的依据，及时与投资监理核对工程量，进度产值确定后，及时配合项目经理催促业主支付上月的工程进度款。及时向业主进行工程签证，做好一些索赔工程，特别是一些工程材料的报价，提前向业主和监理报价，以便业主审核后，我施工方材料员能及时采购，使得工程顺利施工。总之，在经营方针上坚持的收入，最低的支出。对内工作及时、准确、实事求是、把握住定额，控

制量;对外工作资料齐全、用会，处理好业主、监理与施工方的关系，有时遇到一些工作困难，及时与领导联系汇报，以便寻找更好解决问题的办法，争取公司的利润。

二、服从公司领导的工作安排，积极做好项目部以外的工作

本人在工作中，总是以大局为重。在工作中积极参与公司的招投标工作和其他的预算工作。无论自己项目部手中的工作多忙，总是服从公司领导的工作安排，当时项目部的事件比较多，本人总是加班加点，合理、科学地利用时间，既完成了项目部的份内事件，又完成了公司安排的任务。

今年以来，公司的各项规章制度得到改善或进一步的完善，本人总是积极适应这种情况，以公司各项现行的规章制度和预算员的职业道德为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

四、利用工作之余的休息时间加强学习

注意收集xx市有关现行的定额资料文件，并加强学习工程量计算的技巧等业务知识。努力学习计算机知识，提高自己的工作效率。平时注意收集有关现行的定额资料文件和市场信息资料，并加强学习工程量计算的技巧以及造价软件使用等业务知识，不断提高自己的工作效率与义务努力。

随着公司的快速发展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需要掌握的知识更广更深。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高思想文化素质和业务水平技能，为公司的发展做出应有的贡献。

阀门行业年终工作总结篇七

一、以学习为本，努力提高政治业务素养

人生在世，要安身立命，惟有学习最重要。我牢固树立“终身学习”的观点，也时刻把学习作为提高自身政治业务素质的头等大事来抓。在学习过程中，我努力做到“三学”即学政治、学科技、学业务。在政治学习方面，我重点抓好“科学发展观”的学习，从精神的领会，到思想的剖析，到问题的整改，一环扣一环，一丝不苟。坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。在学科技方面，挤出点滴时间忙操练，已基本掌握了办公自动化、办公无纸化等操作，熟悉了“金税工程3期”，基本适应了当前国税系统信息化建设的需要。在业务学习方面，我积极参加会记培训，加紧自学，做到学习有笔记，认识有体会，以不断提高自身的业务素质。认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

二、以诚信为本，努力理顺各个方面的关系

在工作、生活中，我始终坚持“诚心”待人，以“诚恳”感人，以“诚实”做人。组织布置的工作无条件地服从，全局利益无条件地维护，对工作没有阳奉阴违，对同事没有里外是非，祥和为上，热情待人。在与纳税人打交道的过程中，纳税人常常会提出一些难以答复的政策问题，遇到这种情况，我总是先把问题记下来，然后就请教同仁或请示上级业务部门，并及时向纳税人作解答，决不糊弄纳税人，向纳税人摆架子。

三、以勤奋为本，努力完成各项工作任务

代征点负责纳税户开票和宣传政策，特别是宣传营改增政策，辅导纳税人进行账务处理，努力融洽征纳关系。1是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的

实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。2是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

四、以自律为本，努力树立良好的税务形象

在工作中，我总是告诫和提醒自己：首先做到思想上力求过硬，一是慎欲，“无欲则刚”。二是慎权，杜绝“有权不用，过期作废”的错误思想，正确处理好权与法、权与责、权与利的关系，坚持依法治税。三是慎微，“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”，不应该做的哪怕再小也不能去做，应该做的哪怕再小的也要去做。我时刻保持清醒头脑，做到不以税谋私、不以权谋私，依法办事、依率计征，严格按照公务员“五要十不准”准则办事。

当然，在工作中我还存在许多不足和亟待改进的问题：一是理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。二是工作深度不够。有时做工作因对实际情况不了解，没有认真调查，或满足于现状，导致有些工作质量大低。三是工作方法简单。有许多工作，不能适应新情况、新问题，工作方法过于陈旧，想问题办事情没有超前意识，主要还是学习不够的问题。

总之，一年来，尽管本人做了很大努力，但离领导的要求还相去甚远。在今后的工作中，我决心加倍努力，克服不足，恪尽职守，为分局工作的整体推进作出应有的贡献。

阀门行业年终工作总结篇八

很庆幸自己能够有机会加入xx[]在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为xx添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

我所负责的销售区域为□x个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户x家，其中x类店面x家，其余为x类客户□a类店面里有一家为大客户，总共一年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列□x家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

x的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们x团队的拼搏与努力！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都待为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

截止到x月x日，我所负责的区域累计销售回款余x万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近一年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有

着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到x大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

阀门行业年终工作总结篇九

的工作之中我学到了很多，也成长了很多。

这半年来通过从事具体的律师业务，让我对法律的理解更加深刻，也越来越体会到律师律师实践的重要性。从学校学习的理论知识只是我们进入律师行业的起点，真正要成长为一名合格的律师离不开经验的积累，而经验的积累又与我们在所里的工作不可分割。记得刚到所里的时候什么都不懂面对当事人的时候总是感觉不自信，经过不断的实践，现在我觉得在接待当事人咨询的时候比起以前来说是自信了很多但是还有很多的不足，比如说是咨询技巧和谈判等方面还需要进一步的锻炼和摸索。

社会飞速发展，新的情势不断出现，新的法律也是层出不穷，对于我们来说也是需要不断的学习，现在的社会是一个学习型社会，对于律师更是如此，只有不断学习新知识充实自己才能让自己不会被淘汰，对于这一点我觉得我还是差了很多，对于新的法律法规司法解释很多都不清楚都是在遇到了才急急忙忙去查，结果一方面浪费了时间，另一方面也让自己很措手不及让当事人觉得自己业务不精，这也是我之所以无法取得当事人完全信任的原因，所以以后的日子里，不光要学会跟着指导老师办理案子，也要不断加强自己的理论知识。

任何刚进入律师行业的人基本都是从学写诉讼材料开始，诉讼材料看似没什么写的，但是其中也是大有学问，同样的事情不同的人写出的材料是不同的，我开始写起诉状总是害怕事情没有写清楚所以将事情的原委都要写上写了一大推，自认为还是比较全面的但是交给指导老师修改后，再看简直就是面目全非了，因为本来我洋洋洒洒绞尽脑汁写了好几大页

的材料经过精简后也就几句话就写清楚了，原来诉状不像我们写论文一样写的越多越好，凑得字数越多越好，需要的是简单明了，有时就是一针见血。起诉状在所有的诉讼材料中应该是算最简单了，但是就这最简单的材料都大有可学之处更不用说是其他的了，以后的材料需要更加缜密。

这半年来虽说接触的案子不是很多，但是基本接触的都是不同类型的案子，有工伤的、劳动争议的、房屋买卖合同纠纷还有代为控告的案子。其中印象最深刻的就是那个居间合同纠纷，这个案子是我从开始到案件的结束，但是最后的结果说实话让我心里挺难过的，这样的结果我是有不可推卸的责任，自己虽然也已经努力了，但是因为自己的胆怯和对整个案件没有深入的分析导致最终当事人撤诉了，不管是当事人出于对方的压力还是自己觉得事情拖了太久又没有多大的把握才撤诉的，总体来说还是我没有给当事人足够的信心。这一点我觉得非常的内疚，去了房管局很多次虽然人家也是很客气的但是没有收到我们想要的结果，在跟政府部门工作人员的交流中我觉得自己还是有些胆怯，经验的缺乏和本身的性格使得自己并没有完全把自己的意愿表达清楚，以后应该更多的接触不同的人，锻炼自己的应变能力。良好的人际交往是成功律师的重要因素，这半年来自己也是有所提高，不再像以前那样说话语无伦次，紧张，但是还是要尽可能多学习，充实自己，提升自己的自信心。

转眼已经到了_年，在_年我应该明确目标，确定自己的方向，同时对于每天每周都要有一个详细的可行性计划，并且按照自己的计划将事情完成，并对做完的案例需要总结经验这样才能不断丰富自己的经验，成长起来。感谢所里给我提供这个成长的平台，更感谢指导老师梁律师的谆谆教诲，我一定会更加努力工作，争取一年后成为一名合格的执业律师。