

最新月工作总结发言稿 材料员工作总结(大全10篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

月工作总结发言稿 材料员工作总结篇一

充分利用工作的闲暇时间，认真学习《物资管理》，对工作中遇到不会不懂的业务，虚心向相关师傅们请教，有时也会上网查询相关资料。在实际工作中不断提高自己的业务水平，运用处物资管理考核办法，严格规范操作自己的业务。

1、在工作上，要遵循科学完整的材料管理制度，合理组织材料的采购、加工、运输、储备、供应、回收和利废，并进行有效的控制、监督和考核，以保证顺利实现材料使用过程的效益。

2、加强材料计划管理。施工项目材料计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素，是项目材料计划中的重要环节，所以要求全面、及时、准确。对于施工员提请的材料计划以及需要批价的材料，及时报批，未经预算员及经营经理审批的材料计划，坚决拒收，以免给项目部造成严重的经济损失。

3、严格材料进场验收制度。材料到场后，要按审批完的材料计划，就其质量和数量进行检查、验收并办理手续。对进场入库材料要严格执行验规格、验品种、验质量、验数量的四

验制度，对呆滞积压、质量低劣的材料不予验收；无使用对象的特殊材料不予验收；超储备定额悬殊的一般材料不予验收；成件包装物资要进行抽查，凡质量、数量等与收料单不相符的不予验收。

4、做好进场入库材料的保管工作，减少损失和浪费，防止流失。根据各类材料的特点，采取有效的保管措施，建立健全保管制度。对砂、石等大宗材料的堆放场地要平整，松土要压实，有条件的要搞硬化地面，钢材按钢号、品种、进场顺序分别验收堆放，做到先进先用，采取相应措施做好防渗、防潮、防腐、防火、防老化等工作。

5、现场严格限额领

料，坚持节约预扣、余料还库，收发手续齐全，并记好单位工程台帐，促进材料的节约和合理使用。旧料按使用价值划分等级，回收利用。已无使用价值的残旧模板、脚手架料、金属配件等都进行回收处理，材料的包装品也应及时回收处理。

6、加强周转材料管理，提高利用率。周转材料价值高、用量大、使用期长。在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。露天存放做到夯实地面，下垫30cm以上，存放高度不超过2m，分类码垛，堆放整齐，及时登帐，定期盘点。在运输过程中，认真明确填写材料交接单，尽量克服自身困难，做到车车押运，避免丢失。

长期以来从事材料管理工作，深感工作的繁忙、责任的重大。由于工作繁琐，造成思想上的疲惫，因此，未能到现场深入了解各个工地现场周转材料的供需情况，缺乏足够的专业知识。在今后的工作中，我一定要更加努力学习，做到嘴勤、手勤、腿勤，增强自己的管理水平和业务素质，努力做一名合格的材料管理人员。五、今后的打算通过一年来的工作，虽然做出了一点成绩，但在一些方面也存在着这样或那样的

问题。在今后的工作中，努力克服缺点，弥补不足之处，加强专业知识的学习，提高自身素质，争取把各项工作做得更好，与项目部共进步、共成长。

月工作总结发言稿 材料员工作总结篇二

一、从思想上

首先，从思想上要端正工作态度，积极进取。对于自己份内的工作以及领导安排的各项工作，都要积极认真地去完成，绝不能因为自身的原因而影响工作的顺利进行。其次，要有较强的责任心。俗话说的好：世上无难事，只怕有心人。只有深刻地领会了这句话的精神，就没有做不好的事情。我一直以来就是用这句话来鞭策自己，在实际工作中，不断完善自己的知识，充分运用现代化的管理方法，努力把自己的工作做得更好。

二、从学习上

充分利用工作的闲暇时间，认真学习《物资管理》，对工作中遇到不会不懂的业务，虚心向相关师傅们请教，有时也会上网查询相关资料。在实际工作中不断提高自己的业务水平，运用处物资管理考核办法，严格规范操作自己的业务。

三、在工作上

1、在工作上，要遵循科学完整的材料管理制度，合理组织材料的采购、加工、运输、储备、供应、回收和利废，并进行有效的控制、监督和考核，以保证顺利实现材料使用过程的效益。

2、加强材料计划管理。施工项目材料计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速

资金周转、节约资金的一个重要因素，是项目材料计划中的重要环节，所以要求全面、及时、准确。对于施工员提请的材料计划以及需要批价的材料，及时报批，未经预算员及经营经理审批的材料计划，坚决拒收，以免给项目部造成严重的经济损失。

3、严格材料进场验收制度。材料到场后，要按审批完的材料计划，就其质量和数量进行检查、验收并办理手续。对进场入库材料要严格执行验规格、验品种、验质量、验数量的四验制度，对呆滞积压、质量低劣的材料不予验收；无使用对象的特殊材料不予验收；超储备定额悬殊的一般材料不予验收；成件包装物资要进行抽查，凡质量、数量等与收料单不相符的不予验收。

4、做好进场入库材料的保管工作，减少损失和浪费，防止流失。根据各类材料的特点，采取有效的保管措施，建立健全保管制度。对砂、石等大宗材料的堆放场地要平整，松土要压实，有条件的要搞硬化地面，钢材按钢号、品种、进场顺序分别验收堆放，做到先进先用，采取相应措施做好防渗、防潮、防腐、防火、防老化等工作。

5、现场严格限额领料，坚持节约预扣、余料还库，收发手续齐全，并记好单位工程台帐，促进材料的节约和合理使用。旧料按使用价值划分等级，回收利用。已无使用价值的残旧模板、脚手架料、金属配件等都进行回收处理，材料的包装品也应及时回收处理。

6、加强周转材料管理，提高利用率。周转材料价值高、用量大、使用期长。在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。露天存放做到夯实地面，下垫30cm以上，存放高度不超过2m，分类码垛，堆放整齐，及时登帐，定期盘点。在运输过程中，认真明确填写材料交接单，尽量克服自身困难，做到车车押运，避免丢失。

四、工作中的不足

长期以来从事材料管理工作，深感工作的繁忙、责任的重大。由于工作繁琐，造成思想上的疲惫，因此，未能到现场深入了解各个工地现场周转材料的供需情况，缺乏足够的专业知识。在今后的工作中，我一定要更加努力学习，做到嘴勤、手勤、腿勤，增强自己的管理水平和业务素质，努力做一名合格的材料管理人员。

五、今后的打算

通过一年来的工作，虽然做出了一点成绩，但在一些方面也存在着这样或那样的问题。在今后的工作中，努力克服缺点，弥补不足之处，加强专业知识的学习，提高自身素质，争取把各项工作做得更好，与项目部共进步、共成长。

月工作总结发言稿 材料员工作总结篇三

认真做好各种材料的进货检验，验收材料与发料单上的名称、规格型号、数量是否相符，外观是否完好无损。若发现不符合标准要求材料及时向主管负责人和装备部汇报，换货或者退货。然后根据实际收入填写材料收入验证明细表，将材料合理、安全、整齐、分类码放在施工现场的临时仓库，做好标识。

2、在领导的要求下，建立一套完整的材料管理制度，包括材料的目标管理制度、材料的供应和使用制度及奖罚制度。

以便组织材料的采购、加工、运输、储备、供应、回收和利废，并进行有效的控制、监督和考核，以保证顺利实现承包任务和材料使用过程的效益。

3、每次工程完成后要把所有的工具、机具进行全面检查、维护、保养，为下次工程做好准备。

根据工程实际材料使用情况进行入账、消账，做到账物相符。

4、对仓库的管理要做到定期打扫、检查、安全、防火，发现隐患及时向领导汇报，及时处理。

通过实际工作经验，做好物资管理工作要“四勤”：勤管理、勤检查、勤维护、勤核对账目。

希望自己在以后的工作中有进一步的提高，为企业，社会做出贡献。

月工作总结发言稿 材料员工作总结篇四

大家好！

在这生机盎然、万象更新的美好日子，今天，我们在这里隆重举行xx项目签约仪式。首先，我谨代表xx区委、政府，对项目的签约表示热烈的祝贺！向参加仪式的各位来宾、各界人士表示热烈的欢迎！

近年来，我区按照市委、市政府总体要求和战略部署，坚持以科学发展观总揽全局，加快转方式、调结构，实施四大经济战略，做强五大产业集群，培育镇域“十朵金花”，打造生态欧情山城，区域经济社会呈现又好又快的发展势头。尤其是在推动新型工业化方面，全区上下把招商引资和固定资产投资摆到更加突出的位路，致力于优化经济发展环境，为投资兴业者营造一个兴商为民的政治环境、优惠稳定的政策环境、健康向上的人文环境、诚信法制的市场环境，真正使他们能够安心创业，全身心地融入全区经济和社会发展的浪潮之中。而在优化产业环境和产业布局，加大招商引资工作力度，做强镇域经济方面在全区带了个好头□xx项目的签约建设就是城头镇立足“诚信、双赢”，经过多次友好协商而引进的大手笔重点招商引资项目，它的成功实施，必将有力地推动城头乃至全区招商引资和各项事业的发展。

签约是银，履约是金，成功是本。今天的签约只是合作的起点，希望xx镇和相关部门以最大的诚意，尽最大的努力，始终秉承“为投资者着想，帮投资者盈利，促投资者成功”的宗旨，提供“零距离”贴身服务，“零缺陷”个性服务，“零干扰”优质服务，帮助项目早注册，早开工，早投产，早见效，真正做到成本最低，效率最高，回报最快，信誉最好，实现我们之间合作的互利双赢。

在此，也希望广大客商，通过各种方式宣传、推介、帮助，让更多朋友和客商，聚集施展才华，成就事业。我们坚信，经济和社会发展，必将在各位友人的关心、支持和帮助下，百尺竿头，更进一步，取得更大、更好的成绩！

最后，预祝x项目早日竣工投产！祝各位身体健康、工作顺利、事业兴旺！

谢谢大家！

月工作总结发言稿 材料员工作总结篇五

20xx年即将过去，新的一年即将到来之际，总结在过去的半年中，自己所做的本职工作，从接手治理监理材料方面上，均有了不同程度的熟识和进步。

20xx年7月我担负了xx小区材料员，从前任材料员接手了xx小区5、6、7、8楼材料治理工作，在施工阶段对一局、八局和各分包工程材料的形成、积累、组卷和归档进行监督、反省，使施工材料达到完整性、正确性，符合有关请求。

在20xx年9月分包工程材料和监理材料顺利通过了档案馆预验收和验收达到了合格标准，而且也通过了质检站验收。材料的顺利验收给工程顺利竣工验收奠定了基矗材料的顺利通过是由各个施工单位的全力配合，才取得必然的成绩，但其中也存在一些不足。

作为监理材料员我的首要工作如下：

1、配合各专业监理工程师对各施工单位的工程材料作好严峻把关。因为工程材料是真实反映工程项目施工的效果，材料就是在工程建设历程中形成各种情势的信息记载，只有和监理工程师、施工单位材料员全力配合才干完成并做好这项工作。

2、负责监理材料的治理工作，并对监理材料进行收集、收拾和归档。监理材料是工程建设历程中，监理进行监控的真实记载，是一项系统工程。它牵涉到监理单位、建设单位、施工单位、设计单位等工程参建单位的本色性工作，是监理工作科学化、规范化、法制化的标记。监理材料反映监理工作程度，是衡量、评定监理工作的首要根据。

3、遵守合同约定，在勘察、设计阶段，对勘察、设计文件的形成、积累、组卷和归档。

4、编制会议记载、监理月报，监理月报是监理部在一个月对工程进展和监理工作的总结，也是各有关部门反盛评定监理部工作的首要根据，因此做好这项工作很首要，也很要害。

5、遵守材料规程将列入城建档案馆接管领域的监理材料移交城建档案馆。只有前期各个环节都做好了，才干顺利的移交档案馆，监理工作也就顺利完成。

（1）首先对于施工单位工程材料的报验有必然的松懈，往往施工单位在施工完毕之后才将工程材料上报监理部。工程材料应随工程进度同步收集、收拾并按规定移交。

（2）对于监督、治理施工单位做好工程材料，使工程材料真实、有效、完整也存着在不足之处，其中施工单位不器重工程材料编制，工程材料没有应用工程材料做材料，使材料无法统一治理。

(3) 监理月报的编制不完整，施工单位在起头还能及时配合监理做好月报，待工程接近尾声时就起头拖延，使监理月报无法及时收集、编制，编制一份完整的监理月报需要各方全力配合。

以上是我半年来在监理部工作中所碰到的难题也正是工作中所存在的不足之处，做到一个专业材料治理员是在长期工作实践中日积月累中磨炼出来的，不管是对施工材料、监理材料、建设材料都能做到娴熟治理，而我虽然从着手材料治理已有四年之久，虽对各个不同阶层材料治理有必然经验。但是做到一个专业材料员也有必然的差距。面临新的工期即将起头，我将全力认真做好每一项材料治理工作。

在此我也给监理部提一点小小的建议，在接手监理材料以来，目前公司没有治理材料员的指示，短缺一个正规的材料室，很多材料无处堆放，使不少材料丧失。工程材料形成和治理需要一个很长的历程，而且治理材料的人员也替换频繁，这样使下一个接手的很难做好治理工作□20xx年即将过去，新的一年即将到来之际，总结在过去的半年中，自己所做的本职工作，从接手治理监理材料方面上，均有了不同程度的熟识和进步。

月工作总结发言稿 材料员工作总结篇六

我今年到项目部工作，我在项目上的岗位是材料员，隶属于物资部，过去的一年里主要是在学习和处理物资部门的相关工作，物资部是项目的第二战线，做好部门工作对一线生产和项目的顺利进行有着不可或缺的推进作用，加上材料在建筑工程成本中占有重大的比例，材料管理工作显得尤为重要。

采购必须有详细的市场调查作为指导，针对当地市场，在师傅的指导下，我针对零星材料市场做了一定的了解，相同产品的价格波动，同系列产品的性能特点，产品价格的时效性等等；跟着师傅还有项目其他领导一起，我们对当地的a□b类

物资如水泥、河沙、碎石、钢材等主要材料的市场价格、质量、供方实力资质等做了一定的了解，价格的高低不仅仅决定于商品本身，战略市场对其也有重要的影响，对材料的盈亏风险等经济知识有了一定的认识；熟悉了日常材料的验收、储存，项目以及分包单位材料供应、交接。

物资验收也是一门大学问，产品的质量、数量控制需要细心、耐心的态度，对缺斤少两、滥竽充数等现象必须严格把关，跟着现场收料的老师傅学习到了很多的经验。

现场材料的进出、验收、使用、交接、调拨等材料变动情况做好台账，配合现场工长方便施工，配合材料内业监理健全的材料台账，及时给部门领导和项目领导汇报材料情况。

禁止大材小用、长材短用等浪费现象，现场钢材模板的使用，水泥等易损坏材料的堆码都要严格把关。

这一点尤为重要，岗位职责只能带领我们完成基本的工作任务，而要把事情做好就需要大家的密切配合，用心去完成每一件事，事无大小，做好就是成功，年青就是力量，人家都说建筑行业辛苦，但进入项目以来我感到更多的是家的温暖和同事们的关怀，大家一起努力，一起吃苦，一起成长，苦中都是甜，大家就是一家人。跟着师傅和项目领导参加商务谈判，从旁学习谈判方法、技巧，做好洽谈记录，熟悉了材料招投标流程。材料部门的工作丰富，处处都值得好好学习。

部门之间的沟通对于项目的顺利运行是尤为重要的，各部门工作环环相扣紧密相连，相互沟通对于尽彼此的工作及其重要，整个项目就像一个机器，做好自己的本质工作并且相互配合机器才能顺利运行，好好学习，用心工作，你——就是焦点！

过去的一年有成功的地方，也有有待进一步学习的地方，在新的一年里，扬长补短就是20xx年的关键词，希望自己更加

给力！

月工作总结发言稿 材料员工作总结篇七

众所周知，材料是公司运作的后勤保障，是关系到公司整个项目最终收益的重要环节，所以我很感激公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上，从事材料员工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。了解到一个材料员所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，坚持对公司的忠诚，不断提高自我在作业流程上的知识，在采购过程中我不仅仅要研究到价格和质量因素，更要最大限度的节俭成本，做到货比三家，还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不一样特点，作用及意义。在工作中，我一向严格要求自我，认真及时做好领导布置的每一项任务。对专业和非专业不懂的问题，虚心向同事学习请教，不断提高充实自我，力争在本职岗位上为公司做出更大的贡献。同时努力学习专业知识，年初先后报学了施工员和取样员培训并拿到了相关证件。

采购人员必须做到腿勤、眼勤、嘴勤，熟悉市场行情，掌握市场动态。在采购具体材料前首先向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证送交资料员，自我也留底备份，对于采购回来的材料分明别类的记好台账，定期进行汇总，对于有可能超预算的材料，及时与项目经理和施工员联系，看是什么原因造成超量。

在材料采购方面，小量的辅材和工具我都要求施工队提前写好材料申请单，自我开车跑建材批发市场，多家比对拿比较便宜、质量也可信的材料，对于量比较少的，我就直接自我装车拖回工地；自我车装不下的，就采取让卖家送货上门的方式，尽量不从零售点拿材料，减少资金流失；大批量的材料，在付款方面，尽量选择有资金周转本事的供货商，先发货后分部付款，把有限的资金用在刀刃上，间接性地降低成本，

在那里我还要对公司同事们说声：“多谢”，感激他们将一些以前合作过的有信誉的供货商介绍给我，还有某些材料的底价信息，让我与供货商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了成本。

严格材料采购流程，对于大批量的建筑主材进场前，我都会和项目经理碰头，提前联系多家供货商，到不一样厂家去看材料的质量，了解厂家的供货本事，以及了解厂方和供货商的要求，严格多方比对，综合评定，在材料质量、价格、付款方式、供货周期、有无税票等等方面，坚持“质量择优而选、价格择廉而买”的原则，再决定我们能理解的供货商，在此也要感激公司领导x总和项目经理xx在采购方面给我提出的重要指示和宝贵提议。

在制定合同方面，我也认真努力的去做好、做细，尤其是对于批量较大的材料，更是如此，通常都会先在网上看下别人相同材料采购的样本，看别人是怎样要求的，再根据我们自我的实际情景以及我们所要着重的一些供货细节，再据实做出一份可行的合同，以方便后期供货不出问题，以及规避一些不必要的风险和麻烦，给正常化建设施工打下良好基础，确保工程的顺利进行。

大宗材料和三材进场，我都会提前要求供货商同时出具材料的各种材质证明，合格证等等，并由现场施工员、工种施工员和监理共同验查材料质量，并建立台帐，然后直接出库给施工队，对于不合格，不贴合质量要求的材料，坚决予以退回。报销发票时，按公司财务要求，发票、出入库单、材料明细和各种小票准备齐全、手续完备，先报项目经理审核而后由领导审批。同时，也在尽量回避材料商的吃请，每有材料商送货过来要请吃饭，我都尽量回避，因为我明白一旦吃了人家的，在材料审核上头，就不好说话了，和材料商搞好关系，我坚持在信誉上和他们建立关系，只要送过的材料没有问题，该按合同结算的，立刻给人家做表上报请款，遇到付款有问题的时候，也是主动向他们说明原委，争取他们的

理解，不丢公司形象，同时又能建立健康良好的合作关系。并建立合格材料商通信录，把信誉好的材料供货商记录在里面，方便以后采购联系。

总结，不可是要总结做的好的方面，同时也要总结存在的问题。认真反思，我自我在工作中也存在有一些做的不好的地方，也有很多地方马虎出有小问题的，下头我就把自我做的不好的地方，一一的列出来，以备下步改正，更好的工作。

由于有的事情是头一回接触的原因，对建筑方面的事情条理性不够，有时侯没有分清主次和轻重缓急，尤其是同一时间段，不一样工种交上来不一样的材料申请的时候。

虽然此刻作为材料员的工作已经基本上手了，整体本事也已经有了显著提高，可是对于一些细节上还是缺乏认知，具体的做法上还是缺少了解，需要在以后的工作中加强学习。

在工作总结上了有了提高，也能经常性的记笔记，和做工作记录，可是不能坚持经常，不能做到天天记，在以后的工作中，此项也作为重点，仅有经常的汇总反思才能让我更快的提高。

作为建筑相关的新人，我对于建筑各方面的知识学习的还远远的不够，经常是有什么不懂的，明明白图纸上头有标明，但还是为了省时间，直接就问同事了，这样虽然明白结果的速度快，可是长久下去，不是个好事，尤其是不利于自我成长，下步的努力方向就是要练成自我会看图自我会计算的本事。

20xx年是公司转型的一年□20xx年将是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力在新的一年里将工作做到最好，为公司的发展尽一份力，让自我成为一名合格的优秀的员工。

月工作总结发言稿 材料员工作总结篇八

大家好!今天我们在这里隆重举行志愿者宣誓仪式,首先,我代表——向每一位志愿者朋友表示崇高的敬意和亲切的问候!

志愿者服务活动是一项光荣而崇高的社会公益活动,是在不为任何物质报酬的情况下,志愿贡献个人的时间、精力、金钱等,去从事社会公益和社会服务事业,为改善社会服务,促进社会进步而开展的服务活动。当前,在全国蓬勃开展的各种志愿活动,已经深入到社会生活的方方面面,也吸引着广大志愿者积极参与,得到了全社会的广泛认同。参与志愿服务、争当光荣的志愿者,也已成为当代青年奉献社会、建设家乡、彰显青春风采的一种精神追求。

在我市,志愿者是一个新生事物,近年才刚刚起步,但越来越多的人,特别是年轻人,为社会提供志愿服务的意识越来越强。通过志愿服务,把自己的生活与他人分享,将是一件非常有意义的...过去,你们当中的一些朋友,在自己的岗位上、在平凡的生活中始终自觉地奉行着助人为乐、不图回报的做人准则,为许多需要帮助的人带去了帮助和感动。也因如此,他们无私的奉献精神 and 崇高的人格魅力才吸引了你们这样一批热血青年加入到这个队伍中来。我认为,这些生动的事实也表明,青年志愿者行动顺应了时代的召唤、社会的需要和群众的愿望,有强大的生命力和广阔的发展前景。

今天,我市首批注册志愿者在这里举行隆重的宣誓仪式,这一举动标志着我县志愿者行动向规范化、正规化迈出了可喜的一大步。在此,我希望你们一定要脚踏实地,矢志不渝的坚持“奉献、友爱、互助、进步”的志愿精神,量力而行,从各行各业的特点出发,有什么能力和特长就提供什么服务,要讲求实效,持之以恒,坚持与时俱进,不断提高青年志愿服务事业的层次和水平,把青年志愿者行动更广泛、更深入、更有成效地开展下去。

各位志愿者朋友，人的一生总会有许许多多的往事和经历，不管我们从事何种职业，希望大家心中保存着一份珍贵的记忆，就是今天的无比神圣的、终生不忘的誓言——《志愿者誓词》，衷心祝愿大家的人生道路更加充实而有价值！

月工作总结发言稿 材料员工作总结篇九

一、坚持政治学习。作为一名税务稽查干部，我始终把政治学习放在首位，一年来深入学习党的十八届三中全会精神，认真学习贯彻的讲话精神，深刻理解党的理论对于指导工作的重要意义，树立了正确的世界观、人生观、价值观。

二、自我加压、刻苦学习，夯实业务根基，努力提高综合素质。数十年来的工作实践使我深知精湛的业务水平在稽查工作中是多么重要，安于现状就会让人失去追求卓越的原动力。所以只有通过坚持不懈的学习，不断提高自身业务素质，才能适应新形势下稽查工作的需要，我认真学习各类法律法规，《财务会计准则》及新《征管法》及其实施细则以及《稽查工作规程》全面掌握了现代企业财务的内涵和具体规定，并与税收法律法规相对照，举一反三，并在稽查工作实践中加以运用，提高了稽查水平，夯实了业务根基。

三、爱岗敬业，廉洁律己，认真搞好本职工作。今年我按照领导的布置参加了各类税收检查以及打击假发票专项整治，在局领导和科长的正确带领下，我们通过学习、讨论和实践的过程，总结出很多新的稽查方法，收到了显著成效。在每次检查过程中，我都时刻提醒自己做到严格执法、规范行为，在惩治偷税，整顿和规范税收秩序、净化税收环境的工作过程中，我无时无刻不在告诉自己要充分发挥税务稽查的职能作用，处处以事实为依据，以法律为准绳，对各类税务违法行为进行严肃的查处，严格要求自己，文明执法，热情服务，从未发生过违纪行为，获得了纳税人的一致好评。

过去的一年里，我虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但这与领导的关心和同志们的帮助是分不开的，我自知在很多方面都还存在不足，在今后的工作中，我将更加严格地要求自己，及时的更新观念，以适应日益变化的社会环境，力争在工作岗位上充分发挥自己的主观能动性和创造性，扎扎实实地开展工作，为推进国税稽查事业的发展，促进全市经济建设和社会进步再作新贡献。

一、以鲜明性厘清工作思路

我局认真贯彻落实省局关于创建精品稽查局的工作方针、指导思想和奋斗目标，从丘区国税工作所面临的地理条件、经济税源、征管方式、信息技术、人力资源等入手，深入分析了创建精品稽查局作为全局的大事，抓紧、抓实、抓细、抓精、抓透，通过制定详细工作方案、明确阶段目标任务和工作责任，既使我局的创建工作与省局的总体思路同频共振，又彰显了 国税创建精品稽查局的特点和亮点。

二、以复合型提升队伍素质

2011年我局创建精品稽查局之初，稽查局人员年龄老化，平均年龄43岁，没有一名30岁以下的人员，队伍呈显退伍转业干部多、退居二线的中层干部多和业务骨干少、懂计算机少的“两多两少”结构，使稽查的“尖刀”作用难以发挥，查账办案难以进行，稽查质量难以提高，严重制约了精品稽查局的创建工作。我局通过分析认为，全局懂计算机、精通业务、年龄偏小的人员较少，从整体工作的角度考虑，把这些同志调到稽查局不现实，要提升稽查队伍素质，就必须充分依托既有干部队伍，充分发挥退伍干部政治上过得硬、“二线”干部作风上过得硬的优势。通过岗位练兵、以师带徒、既查大中型企业、又查个体工商户这一抓大不放小等形式，着力把稽查人员建设成复合型队伍。为此，我局在稽查局积极开展以“学、比、争”为主题的岗位练兵活动，开展计算机操作“军事化”集训，从简单的windows操作到每分钟打字30个

以上，稽查局现有14名干部职工中有2名注册税务师、2名经济师、2名税务师、1名省局征管稽查能手、1名市局征管稽查能手，为精品稽查局的创建提供了有力的智力支持和人才保障。通过开展能力培训和岗位练兵活动，稽查人员克服了“恐大症”、“恐机症”、“恐外症”。。

三、以坚持选案精细化。一是建立健全案源采集网络，多层次、多角度、多方位地获取纳税人经营资料，并对获取的信息进行综合分析，提出具体、正确的选案疑点、从而为稽查工作提供准确的案源；二是加强征管部门的信息传递，把纳税评估、纳税信誉管理作为重要案源；三是把有关部门移交、转交、上级机关督的案件作为重要案源；四是做好群众举报案件的管理，加大对举报案件的查处力度，不断开辟新案源。并在全县同行业中起到了较大的威慑作用。

二，坚持检查精细化。稽查局专门设计了检查工作基本流程图，明确实施税务检查前期、中期、后期各阶段所要做的工作，以及完成阶段工作的质量标准、时限要求、手续程序等。明确规定检查底稿记录要工整、齐全，；取证要合法、规范；企业税负要达到规定的行业最低负担水平，低于标准的要深入剖析原因，并列为重点复查对象；科目之间勾稽关系要保持对应，关系异常的要在底稿中注明原因；重点科目审核要作文字说明；在纳税检查记录底稿上，检查人员必须通过静态资料来反映税务稽查的执法动态过程。

第三，坚持审理精细化。审理部门在对案件审核定性时严格根据违法事实和已获取的证据资料定性，而不是根据稽查人员的结论定性。对证据不足难于定性的案件坚决退回补证，同时审理人员耐心听取纳税人的陈述申辩意见，并认真进行核实，做到公正执法，准确定性。

案

四、以三满意彰显稽查效果

地方招商引资企业的大发展，政府对国税稽查部门的这种做法予以表扬。2011年10月，领导对稽查局的干部职工给予了“政治硬、作风优、纪律明、业务熟”的高度评价，对稽查局的工作给予了“基础一流、机制一流、服务一流、形象一流”的充分肯定。

月工作总结发言稿 材料员工作总结篇十

20xx年是市场残酷的一年，但20xx年会更残酷；20xx年是改革的一年□20xx年更要改革；20xx年是狠降成本的一年□20xx年要再降成本。中国经济到了转型期，就是要把不适应市场的企业，把产品成本高的企业，把粗制滥造、产品质量不好的企业，把服务不好、客户不方便的企业通过市场统统淘汰掉。目前正在淘汰而且不断淘汰，直至大批企业垮掉，最优秀企业胜出。任务就是通过改变观念，改革管理机制，低成本制造适应新型市场的高质量、优质服务的产品，以保在中国经济转型期生存发展，并不断壮大。

一、从高层到基层全方面进行彻底改革

改革要适应经济转型期的新形势，紧紧围绕降本增效，寻找新的效益增长点；提高产品品质，适应市场需求；把为客户提供产品变为为客户提供产品+服务，而且加大服务的比重来进行。

各系统对自己的战略布局、产品定位重新审定。

机构、人员要精简。

对所有设备要向智能化、低消耗、高产出改造，要去掉看似有用而实际无用的设备或环节。

对产品的概念要创新，任何产品必须加服务，而且增加服务的比重，裸体产品是卖不出去的。

对影响产品质量的管理办法要改革，任何产品到市场必须深受客户的喜爱。

要彻底改革产品的储存、运输环节低劣、落后的做法，像爱护眼睛一样爱护我们的产品。

要改革采购模式，协商否掉以前所有合同的价格，因为市场变了。

销售上要改革本土区域的开发办法，因为照此办法深耕不下去，市场占有率太低。

改革运输模式，大幅度降低运输成本。

改革融资办法，降低财务成本。

改革提拔干部、晋级员工的条件，以改革创新为唯一标准。

集团马上组织高层领导成立改革创新调研组，对各系统进行调研，每个系统调研5-7天，提出改进意见。调研要厂内厂外相结合，和对标单位比较，到市场一线找差距。

对干部提拔、员工晋级的标准只有一项，就是改革创效的业绩。今年干部的基本标准是排除市场价格因素比前一年降本增效提高5%，完成任务才算合格干部。员工晋级也去掉其他条件，只考核改革创新的业绩，业绩达标随时晋级，不用考试。能创效就是最好的答卷，在岗位做出成绩就是最好的考试。

二、营销是核心竞争力

无论什么产品，无论哪个系统，营销是核心竞争力。一把手

的主要任务是下市场抓营销，围绕营销做好配套工作，否则再怎么忙也是没用的。

钢材实行“一近一远”战略。“近”即**周边300公里内没有同等产品的区域，是优势区域，要深耕到县，占有率达到80%以上。“远”即国际上边远国家，越远越好，缩小陆地运费的劣势。

调整产品结构，销售半径越短运费越低。目前热卷板吨运费66元，中板64元，螺纹钢62元。缩短销售距离，每吨降20元运费，效益就是两个亿。要寻找比较好的产品调整结构，在**周边密布钢材。产品结构调整前要坚持深耕近距离区域，丢掉近距离市场是无能。

彻底解决产品质量和售中售后服务的问题。钢材存在个别生锈、计量个别不准、供货对个别用户不准时等等，销售无小事，客户不满意就是天大的事。

计量质检部要严格把关确保**集团销向市场的产品全部合格。

必须更新产品的概念，产品本身包括合格的物质产品+无形的服务。没有服务的产品是物质不是产品，或叫裸体产品。所有产品必须增加服务内容，不卖裸体产品。增加什么服务内容要根据客户要求和市场定。试想海尔电器不加售后服务能卖出去吗？因为海尔售后服务搞得好，才形成品牌。药品的服务是详细的说明书和庞大的医院体系，一种药品不带详尽的说明书，没有医院的处方能卖出去吗？很多钢厂在用户密集区设剪裁、冷弯等加工厂。做好服务可以提高产品价格。

三、加大生产系统及各系统生产环节的改革

生产系统20xx年改革力度很大，项目多、见效快。生产系统流程长、人员多，消耗总量大，所以改革潜力就很广阔。

生产系统及各系统的生产环节在经济转型期的主要转变就是由制造一般产品转向制造精品，满足客户不断的新需求。我们生产的是一般产品，但一般产品有好有差。普通手表一块卖几十、几百元，瑞士高端手表卖几万、几十万元，不都是手表吗？日本螺纹钢在韩国比产品多卖200元人民币，不都是螺纹钢吗？所以制造精品来满足客户的不断需求很重要。客户不只是使用需求，还有欣赏需求和心理满足。

社会转型期的主要特点就是工业产品、传统产品全部过剩，低劣产品是卖不出去的，卖出去也是没有利润的。全员要转型，转到生产精品上来。

要改造现有所有装备，任何设备可以说一出厂就落后，要紧紧围绕降低消耗、提高产量、制造精品来改造。

加大生产系统烧结机的改造。中国的烧结机属粗制滥造，满足不了目前降低能耗、减少返矿的需要，要到国内先进企业甚至到国外去找经验进行彻底改造。

提高工艺水平是制造精品的关键。日本的螺纹钢强穿水，8月份的产品到现在5个月了不生锈。强穿水成本低，不生锈卖的价格高，跟就有很大差距。各产品、各工序必须有专门的工艺研究人员，还要到大学及科研单位去引进技术。

生产系统抓紧设备改造，工艺引进，3月底后要再上一个新台阶，吨钢在20xx年9月份降80元的基础上再降80元。

四、各系统要紧紧围绕三个主题进行改革

(一) 围绕降成本进行改革

降低采购成本，所有采购物品都要重新定价，上月的价格本月不能用，上星期的价格本星期不能用。要改变采购模式，什么模式能降价就采取什么模式。

降低物流运费，钢铁主业吨矿运费98元左右，吨材运费60元左右，含其他材料吨钢运费在220元左右，全年运费总量26.4亿元。这个数字必须要降，要降20%。其他系统的物流运费也要降。要通过整合资源，充分利用社会上的运力去降运费。

降低财务成本，各系统要搞资本运作，逐步走向企业资本化，花没利息的钱。搞企业两大本事，一是把钱引进来的本事，二是把产品卖出去的本事。各企业严禁借高利贷，已有的马上归还。

降低用人成本，人均工资不能降，单位产品的工资必须降。各系统各岗位要尽量智能化。五险一金每月每人交1228.49元，全年集团每人全交就是3个多亿。员工享受不到的尽量少交或不交。

降低电费及燃动力成本，自发电比例60%以上，每年仍上交电费12个亿，降10%就是1.2个亿。

降低加工各环节的成本，铁矿进厂到出材，要经过烧结、炼铁、炼钢、轧材四道大工序，每道工序都还要经过五六个环节，道道工序、个个环节都有节能、节料、节备件的空间，要人人有目标，人人降成本。

凡有原料经过、凡有人的地方都有浪费现象，降本增效关系到每个人，要层层分解，人人分担降本任务，并定出奖励办法。

(二) 围绕制造精品进行改革

制造符合客户需求的精品。社会转型期的特点就是一切工业产品过剩，客户的需求在提升。一般产品是卖不出去的，只有制造适应客户的精品才可能有市场。不论钢铁、深加工、房地产、酒店都必须在产品的打造上下功夫，做出客户需求的精品。对产品储存要像爱护自己的眼睛一样去重视，运输

过程也要倍加珍惜，送到客户手里还要说明如何存放。

(三) 围绕产品+服务进行改革

裸体产品+内容丰富的服务。社会转型期的另一个特点是由制造业向制造服务业转变，裸体产品是没用的，客户不知道如何使用或使用中出了问题得不到解决，这种产品是卖不出去的。不论钢材、机加工产品、房产、酒店都要加服务，加什么服务要根据客户的需求定下来，做为产品不可分割的一部分。国外一些大公司都把制造业转出去专卖服务□ibm把电脑制造卖给联想，专搞软件服务。中国台湾中钢不是出来卖服务吗？定制、下单、运输、卸货等都是最基础的服务，还要增加新的服务内容。要组织专业的产品服务队伍。

降低成本，制造精品，裸体产品+服务是我们转型期的重要任务，要下力去完成。

五、继续调整完不成任务的干部，清退不负责任的员工

除集团调整战略影响外，自身完成任务全年比20xx年差的干部一律调整。这要形成铁律。完不成任务不要说是市场问题，酒店同样市场不好，八项规定反腐影响很大□20xx年比20xx年度假村利润增10.77%，大酒店利润增8.33%。

极个别效益有上升趋势的干部，通过主管领导担保方可再给一次机会。

个别员工放在什么岗位也不能很好完成任务，马虎支应，制造次品，造成返工，给带来很大损失。个别员工经常发生责任事故、安全事故，一个人工作，一群人帮忙。对这些人要劝退出厂。

不论干部员工以权谋私和以岗位谋私的一律开除。

人力资源部要马上进行清理，并不断清理。

六、认真抓好安全环保工作

安全环保工作一把手要抓，第一责任人是一把手。

抓安全的要害是抓设备工艺操作规程，按规程办事，照章操作就不可能发生安全事故。

环保工作必须达标。环保达标一为企业生存，二为员工健康。环保不达标就要被勒令停产，企业受损失员工下岗。要站在保护企业、爱护员工的高度去做环保工作。

谢谢大家！

共3页，当前第2页123