

# 2023年部队班年终总结好的方面及做法 部队年终总结报告士官(通用7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 钢材行业年终总结篇一

大部分钢材加工都是通过压力加工，使被加工的钢(坯、锭等)产生塑性变形。根据钢材加工温度不同，可以分为冷加工和热加工两种。下面是钢材贸易公司简介范文，欢迎参阅。

上海宝钢钢材贸易有限公司(简称钢贸公司),隶属于上海宝钢国际经济贸易有限公司,位于浦东新区浦电路370号宝钢大厦。注册资金9300万元□20xx年883万吨,在宝钢集团下属的钢材贸易公司中首屈一指。钢贸公司主要供应宝钢股份生产的碳钢板材,包括热轧、普冷、酸洗、电工钢、热镀锌、电镀锌、彩涂、电镀锡等期、现货产品,同时供应宝钢集团及其它钢厂的钢材产品。钢贸公司以先进的信息化手段,为客户提供包括技术咨询、产品订货、生产进度查询、仓储物流、财务结算,以及售后服务的全供应链优质服务。

公司已经形成了立足华东、面向用户的完备的营销服务体系,设有无锡、南京分公司,拥有一支经验丰富的钢铁产品营销队伍,拥有强大的物流服务能力,并与宝钢国际旗下同处华东地区的上海宝井、上海申井、杭州宝井、安徽宝钢、南京宝住、宝钢阿赛洛、包装钢带等七家钢材加工配送中心密切协同,为用户提供全程的选材、贸易、加工、配送服务。

钢贸公司通过了bsi太平洋有限公司授予的iso9001:20xx质量

体系认证，是多家大型企业的优秀供应商，通过多年的实践，已经成为宝钢集团在华东地区重要的钢材产品营销和用户服务平台。

江苏京楚兴业钢材贸易有限公司，成立于20xx年7月20日。

公司主要股东曹敏、张泽军等，原服务于浙江省在京的国企，根据浙江省政府的要求，该国企于1999年底宣布关闭，成为下岗工人，从20xx年起，股东们设立了自己的公司——北京东方拓展商贸有限公司(20xx年，由于北京市大兴区的税收政策相对优惠，股东们又成立了北京东方京浙物资有限公司替代了东方拓展公司)，由于在国企时已经从事钢材贸易近十年，因此下岗之后，继续从事相同的贸易便成为顺理成章的事，从创业初始至20xx前后，由于受资金的限制，公司初创的头几年，只能从事以代销为主的经营方式，以积累一定的资金。期间，东方京浙以每年销售二至三万吨的镀锌和冷轧板在北京市及周边地区打开了局面，在这些地区中，有许多板材加工、建筑和零售企业成为我们的销售对象，优质的服务，灵活多样的经营模式，在这些地区的客户中树立了良好的口碑，也为股东们以后扩大经营规模奠定了坚实的基础。

从20xx年开始，东方京浙公司通过托盘和独立订货的方式开始了新的经营模式，虽仍然以销售镀锌板为主，但却已经从数量、规格及销售区域上得到了大幅度的提升，公司第一次走出了以北京市及周边地区为中心的销售区域，向山东、内蒙、山西等更广阔的华北地区及西南、西北地区开拓市场，在接下来的三年时间里，公司通过销售唐山恒通、首钢、包钢和天津益元等钢厂的镀锌板，使公司的规模、知名度和经济效益都得到了大幅度的提升，销售镀锌板成了东方京浙的一张强有力的名片，在销售镀锌板的圈里成为十分知名的企业，并被中国钢铁信息中心评为诚信单位。

宜昌三峡成立全通公司后，为了业务发展的需要，我公司的

股东们于前年底在上海市开始创办上海誉泽通实业有限公司，誉泽通的成立，标志着我公司的股东们已经实现了从零售批发向大批量批发的过渡，东方京浙公司在继续从事原有的经营模式，在巩固着原有的销售规模的基础上，股东们通过誉泽通公司，在经营规模得到了成倍的增长，从去年三月至今年五月的一年多时间里，誉泽通公司销售量从开始的每月五、六千吨到后来的每月四、五万吨，通过销售全通的镀锌、彩涂、轧硬和酸洗等品种的板材三十多万吨，实现销售收入16亿元(不含税收入)，缴纳各项税款300万元，公司也在这一年的经营时间里获得了较好的经济效益。

作为国内知名的钢材期货交割库和港口，惠龙港也深深吸引着我们的股东们，在北京、上海获得成功经验的股东们，站在国内唯一的钢铁物流专业港口，面对周边密集的造船厂、汽车制造厂和板材加工厂，我们相信这里能为我公司进一步开拓钢材销售提供一个十分良好的平台。如果说从北京到上海，我们从事的钢材批发仅仅是从数量上的提升，那么，在镇江，将是我们从质上突破的一种开拓性尝试，虽然从贸易到加工有较大的挑战性，但既然是挑战，也存在着相当的机遇，我们相信，凭借着惠龙港地域、税收、融资等良好的投资环境，以及我们对板材销售的独特理解，加上丰富的经验、扎实的人脉关系，有理由让我们相信一定会在这里得到更好的拓展。

开创于北京，发展于上海，拓展于镇江，这不仅仅是我们现在的口号，也是我们近十二年来企业走过的一个缩影，更是我们眼下在镇江明确的前进方向和发展动力，没有最好，只有更好，一直是我们完善自我的座右铭，我们坚信，在惠龙港有关方面的大力支持下和政府、银行等有关部门和单位的扶植下，在与同行的良好竞争中，我们一定能做得更好！

成都安塞乐米塔尔钢材有限公司是中国特大型钢铁联合企业和重要的钢材销售基地，隶属四川省管辖，主营业务为黑色金属冶炼及其压延加工与产品销售、钢铁产品延伸加工、矿

产品采选、建筑、设计、钢结构、设备制造及安装、技术咨询及劳务服务等，其中钢铁生产业务集中于成都安塞乐米塔尔钢材有限公司。截至20xx年底，公司具备20万吨钢配套销售能力，员工近100多人，总资产上亿元。公司成立于20xx年，安塞乐米塔尔不断进行股份制改制，分立为安塞乐米塔尔钢材有限公司、安塞乐米塔尔钢材有限公司、贵阳安塞乐米塔尔钢材有限公司，形成西南四大钢铁销售枢纽格局。20xx年，成都安塞乐米塔尔钢材有限公司改制为成都安塞乐米塔尔钢材(集团)控股有限公司。在西南地区的发展历程中，安塞乐米塔尔为中国钢铁工业发展作出了独特贡献：成都地铁生产线、兰渝铁路钢构跨度、成灌高铁枢纽、钢铁行业中的采购用料都诞生在这里。

成都安塞乐米塔尔钢材有限公司厚积十多年的企业文化以人为本，真诚沟通，诚实守信。公司发展多年来获得银行aaa信用，成都市重合同、守诚信企业称号。与多家大型钢材企业建立了战略合作伙伴关系，优供资源、相互支持、共谋发展。面对新一轮钢厂之间的兼并重组，钢材贸易企业的整合、淘汰、联营，公司积极创建：推广紧密合作型(一级资源渠道+加工增值+物流服务+连锁经营)工贸一体化经营模式。纵向整合、协同动作、联手二级批发商共同开拓市场，推广使用高强度钢材及品种钢(优质钢材)从而不断壮大自身规模、增强实力、适度发展流通品牌，与钢厂建立长期、稳定的战略联盟关系，整合社会增值服务资源，实现向以客户经营为中心的销售模式转变。

济南磐龙钢材有限公司，位于美丽的山东省会城市泉城济南高新区，公司是山东钢铁集团，河北钢铁集团的指定经销商，一级代理，主要经营济钢、河北钢厂(邯钢，普阳，文丰)中厚板、热轧卷板、济钢总厂，济钢闽源，石横，永锋hrb400,hrb335螺纹钢，抗震螺纹钢，太钢，淄博不锈钢，唐钢总厂型材类等优质钢材！

公司致力于为客户提供高质量低价格的钢铁产品为目标，努力为客户创造价值为己任，拥有先进的开平加工设备和强大的物流配送系统，可随时满足客户的各种需求，公司以规格齐全、价格便宜、配送快捷的经营优势，以守信用、重质量的服务理念赢得了广大用户的信赖和一致好评。企业规模与实力位于国内金属材料经营单位前列，连续数年被评为“aaa”级信用企业，先后获得“全国钢材经营百强企业”等称号。

郑州市腾龙钢材销售有限公司 位于河南郑州市南三环钢材市场1—2号院，本公司实力强大，资金雄厚，主营h型钢.角钢、槽钢、工字钢 等各种钢材。常年销售安钢.邯钢.津西.天津.唐钢.鞍钢.莱钢.马钢.日钢.长治等各大国有钢厂的钢材，常年库存现货不少于10000吨。我公司是津西钢厂河南总代理，日照钢厂河南总代理，是莱芜钢厂，长治钢厂河南经销商。公司自成立以来销售面已辐射到河南.山东.安徽.湖南.湖北.山西等省市.受到客户的一致好评。取得了年销售量达十万吨销售额近四亿的好成绩。公司秉承“顾客至上，锐意进取”的经营理念，坚持“客户第一”的原则为广大客户提供优质的服务。欢迎惠顾！

位于。公司始建于\*年。现有职工\*人，技术人员\*余人，管理人员\*\*人.目前主要生产碳素钢，合金钢无缝钢管，精密管，精密无缝钢管。是专业的精密钢管厂。规格为，长度为 的各种类型无缝钢管，年产销售能力万吨。公司拥有大中小型冷拔机台，辊底式热处理炉两座，大中型穿孔机 台和 型热轧钢管机组三套等先进的生产设备和成熟的生产工艺。拥有现代化的科研中心，具备有力学性能测试、工艺性能测试、涡流探伤，超声波探伤、液压试验、金相检测、高精度碳硫分析等一整套的检测手段，以及一批高素质的工艺技术人员和检验人员。

本厂生产的冷轧精密光亮管系外表光滑、壁厚均匀、无氧化层、精密度高。钢管内孔可分为圆型、花键型、梅花型等广泛应用于汽车、摩托车、电力、石化、船舶、航天、轴承、

气动元件、油缸、锅炉设备、医疗器械、健身器械等行业。材质可分为10#、20#、35#、45#、gcr15、40cr、16mn等。并可根据用户需求定做各种国标非标的精密管。特殊材质、规格可提前预定，公司有60精拔机组台，50精拔机组台，生产外径壁厚精密钢管，材质为10#、20#、45#、16mn、20cr、40cr

船舶用无缝钢管、石油裂化钢管，高压化肥设备用无缝钢管、油套钢管、管线钢管、空心抽油杆、普通流体钢管、结构管、考登钢管、耐海水腐蚀钛管以及进口合金钢管等，产品品种丰富、规格齐全，广泛应用于石油、化工、电力、锅炉、船舶、机械等行业，现已销往全国各地。许多产品已远销中东，印度，东南亚以及欧美等地区。

我公司常年生产销售及代理销售成钢、包钢，宝、鞍、冶、天、衡钢等几大钢管厂生产的10#、20#、45#、16mn、27simn、q345b、q345c、q345d、q345e、316不锈钢管、304不锈钢管、316l不锈钢管、316l不锈钢板、35crmo、15cr、20cr、30cr、35cr、40mn2、40crmo、20crmnti、10crmo910、15crmo、12cr1mov、12cr1movg、15crmog、20g、st52、s45c及地质、管道，化工、电力等专用管材，均执行国家标准gb8162-87、gb8163-87和gb3087-82、gb5310-95、gb6479-86钢管；高压锅炉用无缝钢管；石油裂化管；进口合金钢管；合金无缝钢管、轴承钢管，特殊焊接管、螺旋管，镀锌管、不锈钢管、钛合金管、外六角钢管，矩形管、圆钢、半圆钢等。以上所供产品并附本厂或各生产厂家质保书。

硬的产品和优质的服务，也竭诚欢迎广大新老客户来电、来函，来人洽谈业务，指导工作！

## 钢材行业年终总结篇二

需方：

一、签订地点：

三、交(提)货地点、方式：合同生效后十天内送货至需方指定地点

四、运输方式及到达站港和费用负担：供方负担

五、验收标准、方法及提出异议期限：按国家标准验收

六、如需提供担保，另立合同担保书，作为本合同附件。

七、违约责任：由违约方负责。

不成，双方可向需方所在地的人民法院起诉。

九、本合同一式两份，双方各执一份。

十、其他约定事项：供方提供的发票内容需填写为钢制构件。

需方： 供方：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 6 传真：

开户行： 中 开户行：

帐号： 帐号：

税号： 税号：

代表人： 代表人：

(签章) (签章)

## 钢材行业年终总结篇三

- 1、增强自己的综合业务分析能力，学习和掌握产品技术知识，熟练掌握生产流程的相关知识，更好的应用于实际工作过程中。
- 2、根据客户订单及时制定和修改发货计划；负责发货计划的过程监控和具体实施；发货订舱以及相关事务的协调，保证产品的正常发货，并及时向领导反映过程情况。
- 3、对国外客户的信息收集、及时传递、及时处理，如：图纸□ ppap信息反馈等等；并及时了解国际机械制造市场和外汇市场的消息，为公司的发展壮大提供信息支持。
- 4、理解、掌握本岗位所使用的质量体系文件，按照质量体系文件规定完成各项质量活动，并就涉及销售部的环节严格执行程序文件和相关管理规定。
- 5、按时完成全部发货所需要单据的缮制和交付和给客户单据的交付，包括发货单、装箱单、商业发票、运输合同、运输声明、原产地证等等。
- 6、及时就发货所涉及的相关事务与客户有效沟通。
- 7、参与公司新产品项目的生产评估和实施过程监控。如发放新产品评审图纸和进展过程跟踪。
- 8、本部门员工将一如既往的团结协作，协调处理本部门计划



和预算执行过程中出现的问题，积极协助领导处理紧急事件和重大事件。

9、准确完成统计月度出口明细、月度应收汇明细，并和财务对帐。

10、向国外客户催要应付款项，包括在webedi生成asn和发票，制作纸质收汇单据等，及时回款，对未达帐项积极负责。

11、参加生产经营例会，进行会议记录，并履行会议的决议情况。

12、随时完成上级领导交给的临时任务等。

13、销售工作计划是各项计划的基础，销售计划中必须包括整个详尽的商品销售量及销售金额才算完整。除了公司的经营方针和经营目标需要详细的商品销售计划外，其他如未来发展计划、利益计划、损益计划、资产负债计划等的计划与实行，无一不需要以销售计划为基础。

商品计划（制作什么产品？）

渠道计划（透过何种渠道？）

成本计划（用多少钱？）

销售单位组织计划（谁来销售？）

销售总额计划（销售到哪里？比重如何？）

促销计划（如何销售？）  
ズ菟菟卓煽闯觫第5项的销售总额计划是最主要的，销售计划的内容大致可涵盖在其中，销售总额计划经常是销售计划的精华所在，也是销售计划的中心课题。

在公司各个部门的积极配合下，预计在20xx年要达成发货量xx吨以上，销售额xx万美元以上的目标。

销售业绩入行船，不进则退。如果我们不改变我们以前的那种老式计划，不根据现在具体情况来工作的话，那么我们公司的业绩就一定会出现滑坡，只有我们不断的认识到形式的迫切性，我们才会在不断猛烈的商业竞争中占得先机，这是我们永远追求的。

我相信在公司全体领导职工的集体努力下，我们公司的销售业绩一定会较去年去的长远的进步，公司的明天也会更加的美好、强大！

## 钢材行业年终总结篇四

首先非常感谢奔田为我提供了一次发展的机会。步入奔田已半年多，接手采购部主任也已经3个多月，在各位领导及同事的关心与互助下，逐步对公司有了新的认识[]xx年公司总的方向调整，开发的方向是特技遥控车、圣诞礼品、万圣节产品及对讲机，平时收集资料时，多注意收集此四类项目的资料。让我在新的环境中开始了新的起点。

一、组织实施“将被动采购改成主动采购”。

公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务及其他部门监督[]xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事[]xx年重新制定《采购管

理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开寻价：采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益：实施公开透明的采购策略后□xx年现有纸张原材料一直在上涨，我部门提议将现有常规产品纸箱不再用d555d□每平方价格为3.45元，只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为3.15元，公司可节约9%的成本；为了节约成本，彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

4、评估价格及品质要求：

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。

xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在鸿宇电器、广泰电机、超力微等的原价位的基础上下浮3-5个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整，寻找新的供应商)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然

后再传送财务部。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

三、进一步加强对供应商的管理协调。

xx年采购部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《供应商管理体制程序书》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行报价之前，对商家进行评估、评价和分析(注：对于厦门市内的需进行现场评估)，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

## 钢材行业年终总结篇五

随着新一年工作的展开，本人也制定了新年秘书个人工作计划。新的一年是公司实施赶超对手的第二年，也是出成果的关键年，针对公司发展的目标将把加强和提高自身的综合素质和能力、不断求新求变做为服务于公司拓展的宗旨。

1、起草公司领导讲话、报告，快速而详细的记录领导讲话，并及时的以书面形式系统而准确的整理出来；工作汇报、工作计划、工作总结和以公司名义上报下发的有关文件、来往函信件等，把工作做的更加系统、全面并对过程给予详细记载，在方便回查的同时更避免了错误的发生。

2、收集、汇总公司综合性行政工作计划、总结等材料，并加以集中分类管理。将各种文件材料不仅以书面形式归整管理，而且同时均以电脑文件的形式全面存储。在拟定、修改和审核公司性规章制度方面，也不断深化了解相关法规政策，在具体工作时将其用活用好并用更加细致规范的态度来加以对待。

3、协助领导做好办公会议及全公司性行政会议、大型综合性活动的有关准备工作，加强与各方面的沟通与合作，建立起良好的伙伴关系，进一步提高各类活动给公司带来的效益，协助领导谋求与其更加长远的发展空间。做好记录，草拟纪要，检查、催办会议决定等事项，制定详尽的工作计划表，让工作开展起来条理清晰、仅仅有条。

4、掌握好尺度，运用好政策从严谨出发，协助领导做好公司公文的审核把关工作。

5、进一步加强公司公文的签收、登记、传送、催办、归档及保密等管理工作。

6、针对领导交办的其他工作，将以精、细、准为原则同时迅速的办理好。

公司文员这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

## 钢材行业年终总结篇六

地址：电话：

乙方(销方)：\_\_\_\_\_

地址：电话：

经双方协定一致，签订购销合同条款如下：

一、材料价额

品名规格数量计量单位单价金额(元)备注

总金额(大写)佰拾万仟佰拾元角分

二、质量标准：钢材规格执行国家规定标准. 由乙方按批向甲方交送钢材出厂质量通知单 . 甲方凭单验质。

三、钢材合格率达到国家规范要求。

四、交货方式，地点和运杂费负担：甲方组织运输工具到

乙方仓库提货, 运费, 上, 下车费等均由甲方自理, 乙方凭合同和甲方收货人出据的证明发货。乙方垫付的款项, 随同钢材价款一并结算。

甲方逾期提(收)货的. 乙方有权处理该货, 并不免除甲方责任。

五、付款办法和期限：

1. 甲方在\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前付定金元；

2. 采取先汇款后结算方式：甲方按购钢材总金额分期先汇款.

3. 采取托收承付方式：按《中国人民银行结算办法》第八条, 二, 三, 五, 六, 七, 八项规定执行. 乙方每月日?日凭实发钢材开具销售发票向甲方开户银行办理托收。

六、违约责任：

甲方责任：

2. 逾期付款的. 每天偿付逾期付款总额%的违约金.

乙方责任：

甲方： 乙方：

## 钢材行业年终总结篇七

- 1、组织部门实施x月份训练计划和完成4次培训。完成部门x月份考勤和x月份排班。
- 2、针对保安部巡逻打点记录检查，发现问题及时纠正。
- 3、针对监控设施设备出现的故障，协同工程部给予维修。
- 4、协同消防维保维护消防设施设备，处理发现的故障。
- 5、协同工程部对于荣升建筑工地消防安全检查。
- 6、协同工程部、客服部对于园区一次节前安全大检查。
- 7、配合客服部对于看房验房退房的钥匙管理。
- 8、完成上级领导临时交代其它工作。
- 9、针对放假期间安全保卫工作，重点落实门禁和巡逻。节后抽查监控记录。完成部门x月份考勤和x月份排班。
- 10、组织部门实施x月份训练计划和完成4次培训。
- 11、组织部门完成每日消防安全检查。及组织部门给企业送水。
- 12、针对x月份巡逻打点记录检查，发现问题及时纠正。
- 13、协同消防维保维护x月份消防设施设备，处理发现的故障。