

2023年钢铁行业思想汇报 钢铁行业年终总结(实用10篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效率，因此，让我们写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

最新钢铁行业思想汇报 钢铁行业年终总结通用篇一

一、两个感谢

首先要感谢的是公司对我个人的信任，在工作上给予我的支持。在采购、销售、回款过程中，给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢老板把我当成朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。

这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了这个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。

在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。

常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销

售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。

由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。

从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。

很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、

细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

三、工作失误

20__年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞__拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞__的销售量达到操作以来的，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞__作为一个月生产能力只有2000多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责任的表现。

失误三：当东莞__拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的

相信客户，简单对客户寄予希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的时机。

四、工作业绩

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到2000吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在20__年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20__年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，

从而把工作做到更好更细更完善。

最新钢铁行业思想汇报 钢铁行业年终总结通用篇二

人最宝贵的是生命。

只有生命才会创造奇迹。

没有生命，一切无从谈起。

安全责任，就是生命的保护神!责任让家庭宁静安全、爱意盈盈!责任让工作更有战斗力和竞争力!责任让社会平安稳健发展!一句话：安全工作需要责任，责任让美丽的生命健康永恒!让我们手牵着手共建安全堡垒，肩并着肩共铸钢铁长城!

安全系于责任，责任重于泰山。

失去了责任，随之而来的就是哭声、是血泪，是家庭的破碎，是企业的泥潭，是社会无法承受之重。

责任多一分，隐患少十分。

让我们一起，担起责任，守护健康，呵护生命!

一个个悲情的瞬间、一声声哀痛的呼唤，像一块块寒冷的冰，撞击着我们的眼球，刺激着我们的神经，搅动着我们的心灵。

我们尝试让安全领域的反面阴影摆脱正面光环的掩盖，呈现于世人眼前，希望对人们形成一种记忆的刺激与强化，刺激人们对那些忽视安全事件的长久记忆，刺激人们对不可推卸的安全责任的重新认识。

不管你在什么岗位，不管你从事什么工作，请看到事故的危

害、平安的可贵。

让我们用责任，来呵护身边每一个生命吧！

凡事都应遵循法规、准则，安全也不例外。

幸福和痛苦，仅在一念之差，只缘于你触碰了那本不该碰的“高压线”。

安全关乎你、我、他，任何一个环节的缺失，都有可能以你、以我、以他，甚至更多的无辜生命为代价，在岗一天，就要尽职一天。

岗位上的一时疏忽，也许留给你的是一世的苦痛与不幸。

安全责任，重在落实。

这八个字，除了带给我沉甸甸的感觉之外，再无其它。

最近，一直在很费心思的琢磨：我们究竟应该如何进一步推进安全责任的落实；如何创新安全管理机制；如何做到结合实际，如何真正避免安全工作成为一页泛黄的纸张。

思考这些问题的目的很明确，就是为了安全。

一切为了安全。

纵观历往，因为这样或那样的原因导致的安全事故，事后分析原因、总结经验、取得教训，大多都是因为人的安全意识未到位、物的隐患未消除系列问题所致。

事故发生的原因不管是什么，但都不是大家所愿的。

既然发现问题，就要想办法解决问题，而不是放任问题而不顾，一味地追究责任，急于惩处责任人。

对于已经存在的事实，我们不能推诿卸责，相反地，应该理性面对，有所担当，敢于担负责任；遇到问题迎难而上解决问题，尽可能的将伤害减至最小范围内，尽最大努力将伤害和损失减至最小范围内。

不能低水平的重复。

从以往发生的事故案例中，我们可以找出或者看到当下发生事故的身影。

我们无法做到未卜先知，却可以通过事后所总结的经验教训，透过现象看本质，做到防微杜渐，确保我们日后不再重蹈其覆辙。

尊敬的各位领导、各位同事：大家下午好！

很荣幸我能有这样的机会参加今天的演讲。

我的名字叫王二，是不锈钢公司炼钢分厂一名普通职工。

我的演讲题目是“安全生产管理，当从个人做起”。

首先结合在炼钢分厂现场的将近三年工作经验，我和大家分享一下我个人对安全重要性的认识和理解。

平心而论，作为一个初入工厂的毕业生，我在不锈钢的第一个年头曾因为安全意识不够而有过一次习惯性违章记录。

那是入厂未满一年的时候，现场设备故障需要去四楼库房取备件进行更换，我为了缩短故障时间减少自身考核，从钢包车轨道的渣坑中穿越而过，根本没有去思考是否会造成人身伤害。

虽未造成伤害，但却是违反了“此处禁止通行”的规定。

后来我接受了领导的批评和教育，也认识到了事件的严肃性。

静下心来反思，我认为是我没有将安全工作放在第一位，心存侥幸造成的。

通过我的这个反面案例，来给我们各位工友一个启发：凡事定要以安全为首，多跑几步路，多做几个预防措施，花费的时间比出了事再处理要少的多。

另外一起比较典型的由于缺乏安全意识而造成人身伤害事故的案例，是今年年初发生在我们炼钢分厂的张三轻伤事故。

在这起事故中，张三带领三脱区域劳务人员进行炉下清渣作业。

在作业前未对作业环境做充分的确认，被墙皮上掉落的渣子砸中安全帽后，晕厥在渣坑中，造成腿部灼伤。

对于张三本人来说，清渣是其必须完成的本职工作，但其未对现场危险源做出明确辨识便开始干活，究其根本，还是由安全意识淡薄引起的。

就不会发生。

其实，安全和危险离我们都很近，就看你是否重视。

作为工厂里岗位上的一员，家庭挑大梁的柱子，我们肩膀上的担子是需要安全做支撑的。

从其他以往的安全事故案例中可以看出，不论你从事什么工作，不论你是否接触可以预判的`危险，安全两个字都与你有关。

大到特种作业，小到散步行走，你若忽视安全，它必报复于你。

换句话说，你有一颗安全的心，才有一生的平安伴你左右。

我们生活中的很多细节都涉及到安全，能否保证自身和他人的安全，关键看你有没有这个意识和你愿不愿意去做。

说：“空谈误国，实干兴邦”，这句话应用到安全工作上也非常恰当。

安全不只是领导一个人的事，也不光是专职安全管理人员的事，它是我们所有参与生产的每一个员工的事。

当然，有再科学合理的安全政策，有再完善的安全措施，没有人去按照规章和制度去执行，那也叫空谈。

这样的空谈，延误的不只是我们的生产，它威胁的更是现场接触危险源的每一位职工的生命健康。

所以，我们每一位职工，都应按照我厂相关安全生产管理规章制度来规范自己的作业行为。

正如我们厂安全科科长所说，要透彻的理解制定这些规章制度对我们自身的好处，而不是带着消极抵抗的情绪和应付差事的心态来背诵安全知识和参加安全考试。

我们干现场的，每天都会接触到危险源，任何一个岗位职工在其操作的任何一个环节忽视安全，都有可能造成严重后果。

如何避免不该发生的事情发生呢？关键还是需要每个人的积极参与。

我们要有安全生产的意识，还要有强烈的责任心，对自己所分管的区域和设备设施，要全面负责到底。

不能让侥幸心理冲昏头脑，留着隐患给别人挖坑。

拿我个人所从事的设备点检维护工作来说，安全更是重中之重。

我们知道，设备自其投用到最终报废，是一个过程。

在这个过程中，每一台设备甚至每一个部件都有其使用的寿命，在其运行过程中有可能出现一些故障。

我们的工作就是发现设备产生缺陷时及时进行处理，坚决不给与它直接接触的操作人员带来安全隐患。

当现场设备出现故障时，只有尽

快恢复其本质安全功能，才能确保生产系统安全顺利运行。

因此，在日常工作中，我们本着安全第一的态度来维护它，保养它。

同样的，任何岗位的人员，必须有预防为主的超前意识，要有安全重于一切的决心，才能干好自己的本职工作。

在生产过程中，当岗位人员发现异常情况或有安全隐患时，必须向上级汇报情况，当班能处理的坚决不往后推拖，做好事故预防工作。

我们的生产是一个系统，每个环节都很重要。

只有每个环节都重视安全，并且带着安全的心，付诸实际行动，安全才能伴随我们。

需要众多人员协作完成的工作，更能体现出每一份子的重要作用。

因此，安全管理，一严百实，一松百空。

我们要坚决打击那些漠视他人生命安全的害群之马，每一位职工参与安全管理工作，真正实现全员安全管理。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。

关于安全，大的方面我没有相关经验和阅历，今天的演讲只是从我个人和我所接触的工友这个层面来谈感受，希望我的演讲能给我们的工友带来安全上的启发。

让我们在把安全放在心上，把安全做到实际工作中，为我厂安全生产顺行，贡献力量。

最新钢铁行业思想汇报 钢铁行业年终总结通用篇三

涉县，位于太行山南麓，邯郸市西行96公里即到。历史上，涉县曾是光荣的革命老区，是当年129师司令部、政治部、新华广播电台所在地。刘伯承、邓小平等老一辈无产阶级革命家在此生活和战斗达六年之久。2003年暑期，我们经济学院邯郸小分队积极响应河北大学团委的号召，并根据十六大报告的精神，选择了国有企业作为这次社会实践的目标。我们一行9人怀着无比激动的心情来到了涉县，来到了革命老区，并到达了此次社会实践的目的地——崇利制钢有限公司。

崇利制钢有限公司是一个成长中的企业，位于309国道边，距县城10公里，是中外合资和利税超千万元的企业。其前身是涉县炼钢厂，始建于1991年。1993年在卓琳、朱霖的关怀和支持下，该厂与香港嵘高贸易有限公司合资组建崇利制钢有限公司。1999年又与天铁集团进行资产重组，企业实现了跨越式发展。

公司现有职工1760名，资产5.5亿元，年生产能力60万吨。主要产品有：普碳钢□hrb335□hrb400和优质碳素钢，规格

有□120×120mm□150×150mm□160×240mm□6米以内各种定尺的连铸坯，产品畅销北京、天津、上海、河北、河南、山西、湖北、浙江、江苏、江西、福建、广东等地，产品经用户加工后已打入三峡工程和国际市场，创利税2000多万元。

一、实行股份制改革 为发展谋出路

（一）股份制改造——势在必行

涉县炼钢厂作为一个刚起步的国有小企业，在其成长过程中可谓困难重重，荆棘遍野。企业的力不从心却激起了崇钢人原始的斗志和特有的热情。他们不辞辛苦，打出自己的品牌。1993年7月16日与香港嵘高公司合资，成为中外合资企业，摆脱了资金难于流转的致命困境。

（1）97、98年市场低迷，尤其是钢铁市场的萧条，产品供过于求。（2）天津铁厂自己新上炼钢分厂后，对公司的铁水供应造成了一定影响。以上这些无疑使公司雪上加霜。到98年底，公司累计拖欠天铁集团1.4亿元铁水款，拖欠职工工资4个月，公司又一次陷入困境。

在此情况下，天津铁厂为盘活1.4亿元欠款，对崇钢进行了全面调查。认为崇钢硬件良好，只是经营管理上出了问题，如果进行资产重组，既可以壮大天铁实力，又可以盘活不良资产，且不用再追加新的投入。

于是，1999年1月12号，天铁集团与崇利制钢有限公司进行资产重组。天津铁厂以债权4692万元置换涉县炼钢厂的51%股权。涉县炼钢厂的4692万元均为银行贷款，现转为新合营公司的贷款，由新合营公司承担利息，相当于新公司贷款4692万元归还了涉县炼钢厂。港方占25%股份不变，另外每年给港方300万元作为损失补贴。这样重组后，天铁、嵘高、涉县炼钢厂三方的股权比例分别为51%、25%、24%，由天铁控股，三方共同经营。资产重组完成后，建立健全组织机构。公司董

事长由天铁领导兼任，天铁向崇钢公司派出4人参加经营班子，即一位总经理，两位副总经理和一位总经济师。

（二）资产重组后实现了资金的良性循环

1、资金运作与财务管理：

高息负债是公司重组前的主要包袱之一。公司三角债务繁重，资金周转乏力，外欠高达4500万元，每年利息支出达1200万元。资产重组后，崇钢抓住银行利率下调的机遇，加上天铁的良好商业信誉，以贷低还高、贷新还旧的方式，及时清理了高息负债3000多万元，年节约利息支出208万元，并以承兑汇票归还了部分借款，取得间接效益100多万元。通过清压仓库，转换转贷，提前归还了天津、江苏等多项高利息贷款，年节约利息支出175万元，并对1000万元高利息贷款进行了降息谈判，年节约利息25万元。

为盘活存量资金，采购部门进一步压缩部门库存，做到产量增加库存不增加，力争达到“零库存”，进一步减轻了公司资金压力。生产部门加快生产流程，提高生产技术，减少资金占用。销售部门及外协部门加强清欠力度，加速了货币回笼。99年以来公司采用追缴、法律诉讼、兑转等多种方式共收回旧欠2960多万元。财务部门采用债务重组、加强核算等方式，取得营业外收入72万元，减少贴现支出29万元，两项共取得效益101万元。通过资金运作，直接降低财务费用600多万元，使公司的资金实现了良性循环。

2、成本控制：

针对资产重组前成本居高不下，公司紧紧抓住产供销各环节，想方设法降低成本，提高效益。

在采购环节，公司一改原来采购过程中采购费用居高不下，转而实行招标、议标和对标采购制度。对大宗产品实行招标

采购，对价值高数量少的物品采购实行对标，对价值低数量少的物品实行议标。这样一来，采购成本大幅下降，原辅材料以及备品备件质量却有了明显提高。

武”，涌现出一大批优秀的技术骨干。他们经验丰富，业务纯熟，是公司的生产技术能手，也是各岗位的楷模。他们为企业作出了突出的贡献。（3）公司经常对职工进行安全教育，提高职工的安全生产意识。生产计划处时常检查工人的岗位操作，各车间和班组严格按照生产工艺流程进行规范化的运作，建立起岗位责任制。对提高产品质量，降低生产成本，起到了显著的作用。

在销售环节。基于公司产品供大于求的现状，公司以直销为主，降低代销费用，减少流通环节，降低库存占用，从而减少资金占有，降低销售成本。

***曾经指出：“建立现代企业制度是国有企业改革的方向。”十五大报告重申：按照“产权清晰，权责明确，政企分开，管理科学”的要求，对企业进行规范化的公司改造。抓大放小，对企业进行战略改组，是国家一贯坚持的基本方针。崇钢严格按照国家部署，结合本企业的实际情况，适时调整经营和管理模式，建立了现代企业制度。企业经营出现了转机。1999年崇钢产钢38万吨，比历史最高产量提高了10万吨，质量指标达到99.2%。2000年，公司实现利税2500多万元，利润819万元，两年来年均增长28%，创历史最高水平。公司各项技术指标也连续两年刷新历史记录，公司经济效益大幅增长，企业实力显著增强，真正实现了扭亏为盈。

崇钢的各项改革由此拉开了序幕.

二、推行全面预算管理 建立科学的管理体制

资产重组以后，崇钢也面临严峻的形式：

1、市场低迷，价格不振。吨钢售价在98年的基础上又下降了100多元，直接减少利润3000多万，再加上银行贷款和相关协议的财务支出，以及应在上年摊销而转入本年的费用支出，几项合计，使公司收入减少了3900多万元。

2、内部管理工作非常薄弱，没有系统的管理模式，各项成本指标居高不下，生产事故频发，部门责权不清，推诿扯皮现象严重。98-99年公司经营再度陷入困境。基于此，以李善彬为总经理的新一任领导班子审时度势，经过认真的研究决定，提出了“以财务管理为中心，以推行全面预算管理为契机，带动基础管理工作全面提高”的改革思路。企业由此焕发了勃勃生机。

之。全面预算管理具体来说可以分为四个体系：

1、指标分解体系。公司每年年初会制定一个整体指标，包括吨钢生产成本管理费用、财务费用、销售费用等。如吨钢成本指标，根据历年生产状况和经验定为1300元，办公费定为12000元（下面列举同上）。然后公司将指标分到各车间，接着各车间将成本指标分到各班组，各班组再分解到各岗位，这样一项成本指标决策就从上至下传递到了每个员工身上。这就是三级成本预算。调查过程中，生产计划部的李部长把它形象的比喻为“千斤重担人人挑，人人头上有指标”。

2、指标核算体系。是指指标分解之后，各处室、车间、班组日常核算机制。比如，算一算今天用了多少料，是否超标了，做好材料的出库和用料的管理。如果核算下来，超过了成本指标，那么该怎么办？这就是下一体系。

3、措施保证体系。这一体系的建立主要是为了鼓励各车间、班组工人发挥聪明才智，将超标的损失尽可能的弥补过来。如本月成本指标超标了，他们想办法，一道工序一道工序的检查，改进工艺流程，精简办公设备，减少日常支出，保证全年指标的完成。从而在客观上起到了激励和督促的作用。

4、指标考核体系。指标分解是由上至下，指标核算是由下至上。各班组、车间设立专职或兼职的核算员，对各项费用的完成情况进行日核算，旬分析，月总结，逐级汇总上报。根据考核结果，进行工资分配。实行三级目标考核，即考核目标，增产目标，奋斗目标。其中考核目标是基本的目标，也是最低目标，必须完成。如果该单位未完成这一目标，将否决该单位的全额奖金。增产目标和奋斗目标为嘉奖目标，即达到增产目标拿增产奖金，达到奋斗目标拿奋斗奖，从而激发了广大干部职工参与成本管理的热情，树立了全员成本意识。

四个体系相互促进，相互制约，从而形成了系统的有机的管理网络。科学的管理带来了丰厚的回报。1999年公司吨钢制造成本比98年下降了86元，降低总成本3100多万元，从而实现了“三个月见成效，半年上水平，七个月实现扭亏为盈”的超速发展。推行预算管理以来，年均钢产量递增8.97万吨，创规模效益达300多万元，产品综合合格率由98年的97.83%提高到2002年的99.9%以上，取得了历史以来最好的经营业绩。

三、 加强人力资源管理 发挥工会的纽带作用

么它一定不能成功。单一物质激励是害民政策。一个有前途的发展中企业，如何正确定位人才管理，使其成为具有凝聚力和创造力的企业主体，是否有一套行之有效的管理制度是国有企业改革中决不可轻视的重要环节。作为一家拥有1760名员工的国家大型二档企业，全国最大500家外商投资企业，河北省重点地方冶金企业，崇钢人力资源管理改革也在积极有效的推进过程中。本着“大改革，小震动；热问题，冷处理”的改革宗旨，崇钢的现行人员管理，以稳为先，不仅考虑到企业的整体经济利益，更把企业员工的利益时刻放在首位。但这种考虑不是单纯的发放补贴、补助，更采取了全面的激励机制，从员工进厂到提拔干部，并伴随着效益奖的发放等一系列措施，大大提高了全厂上下的工作热情。

（一）劳动用工制度

企业要竞争，要有人才流动，但必须在一个稳定的环境下进行。崇钢从积极吸引外部人才和加强内部人才的管理两方面入手，加大人才的培养与引进力度。公司新近出台了针对高素质人才（大专及大专以上学历毕业生）的用工政策。即作出了大学本科毕业生从事行政工作，月均收入不低于1000元，从事车间工作，月均收入不低于1300元；大专毕业生从事行政工作，月均收入不低于800元，从事车间工作，月均收入不低于1100元的承诺。员工一旦进入企业，还必须经过严格的文化考试和实际操作。考试择优录取，试用期六个月。即先参加职业技能培训和安全生产教育，然后下基层，在一线向老员工学习技能，尽快提高新进厂职工的技术水平和综合素质。同时公司鼓励职工再学习、再深造，对技术工人着重进行技术培训，对管理者，在不同企业不同部门间交流管理经验，不定期组织管理人员到其他企业进行观摩和学习。企业内部也有很多员工在职参加自考和电大学习深造。

（二）干部聘任制度

最新钢铁行业思想汇报 钢铁行业年终总结通用篇四

为深入贯彻党的_精神，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和广大_员的先锋模范作用，为全面建设和谐社会提供坚强有力的组织保证，根据市委组织部和市直机关工委《关于开展“党章集中学习月”活动的通知》精神，市教育局党委决定在各基层党委、党（总）支部开展“党章集中学习月”活动。现提出实施方案如下。

通过学习，使广大党员进一步深刻领会_精神和科学发展观内涵，增强贯彻执行党的路线方针政策的自觉性；进一步掌握_章的内容和要求，按照党章规定认真履行党员义务，正确行使党员权利，在工作和社会生活中充分发挥先锋模范作用；

进一步发扬与时俱进、开拓创新的精神，增强科学发展意识，提高工作本领，为全面建设小康社会做出更大贡献；进一步提高加强精神文明建设的自觉性和责任感，倡树先进文化和新风正气，营造良好的社会风气和发展环境；进一步增强宗旨意识和群众观念，切实转变作风，密切联系群众，全心全意为人民服务，设身处地为群众排忧解难，做爱民、富民、安民的模范。

本次活动参加范围是市教育局机关及所属学校的全体党员，时间为一个月，从4月25日至5月25日。

“党章集中学习月”活动采取集中学习与分散学习相结合的办法，以支部为单位集中学习为主，个人自学为辅，采取党员干部领学、专门人员辅导、组织专题讨论、交流心得体会等形式，努力在学深学透、把握精髓上下功夫。

具体安排是：学习分四个主题进行，每周分别进行一个主题。第一个专题，《党章》中总纲和第一章部分。主要内容是对党的基本理论、性质、宗旨、新时期党的根本任务及党员的义务和权利等内容进行深入学习和探讨。第二个专题，《党章》的第三章到第五章，主要内容是学习掌握党的组织制度及各级党的组织的构成、职责和产生形式。第三个专题，《党章》的第六章到第十一章，主要学习掌握党的干部选拔标准及要求、党的纪律和其他相关内容。第四个专题，交流和讨论。结合工作实际，对照党章要求，组织党员进行讨论和交流。

所有党员在学习上要写出不少于3000字的学习笔记和xx字以上的心得体会。期间，市教育局将聘请专家上党课，学习结束以后，将组织一次统一闭卷考试，以检验和巩固学习效果。

当前教育工作正值繁忙时期，希望各党委、党（总）支部要合理安排工作和学习时间，做到工作和学习两不误。依靠学习提高党员干部的理论水平和政治觉悟，增强党组织的凝聚

力和战斗力，促进教育事业的全面发展。同时，注意发现工作中的不足，有针对性地进行理论学习，提高认识，开阔心胸，以更饱满的热情投入到教育事业的发展中去。各党委、党（总）支部在活动结束后，于5月底之前向局党委写出总结报告。局党委将对学习情况及相关材料进行检查，检查结果列入20xx年度党建考核和评比工作内容。

最新钢铁行业思想汇报 钢铁行业年终总结通用篇五

我单位是1个立编制的副处级行政事业单位，实行财务立核算，归口市x局管理。截至12月31日，我单位共有行政编制74人，工勤编制6人；实有在职人员80人，退休人员9人。

3、其他资产208.6万元，占资产总额的22.25%，主要为财政零余额账户用款额度。

经认真统计、对比，我单位填报的资产情况报表数据与部门决算报表数据相符，资产状况良好。

为加强对国有资产管理，我单位做了量工作。

一是摸清家底。对本单位的资产定期进行清查，做到“不打埋伏、不留死角”，帐帐相符，帐实相符。

二是加强管理。我单位严格遵守国家财经方面的法律法规和国有资产管理制，并结合单位实际情况，制订了一系列资产管理内部规章制度并严格执行。在日常工作中，不断完善在资产购置、使用、处置等方面的管理措施，有效维护了国有资产的安全和完整；合理配置国有资产，提高资产的使用效益，从而为有效开展工作提供了强有力的保障。

在今后，我单位将一如既往地严格执行财经方面的法律法规和国有资产相关规定、制，同时规范和加强国有资产管理工。一是进一步建章整制，从制上保证国有资产规范化、

高效化管理；二是进一步加强对本单位国有资产的监督、检查，从源头上杜绝违规行为；三是进一步优化资产配置，按照“合理、节约、有效”的原则，对资产进行合理调剂，做到物尽其用，实现国有资产效益最大化。

最新钢铁行业思想汇报 钢铁行业年终总结通用篇六

一、两个感谢

首先要感谢的是公司对我个人的信任，在工作上给予我的支持。在采购、销售、回款过程中，给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢老板把我当成朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。

这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了这个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提

升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。

在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。

常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。

由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。

从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。

很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

三、工作失误

20xx年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞**拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞**的销售量达到操作以来的，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞**作为一个月生产能力只有2000多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责任的表现。

失误三：当东莞**拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄予希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的时机。

四、工作业绩

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到2000吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在20xx年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

最新钢铁行业思想汇报 钢铁行业年终总结通用篇七

二〇__年以来，组织开展了型钢厂qc活动并修改成果参加和省冶金行业的比赛。经过修改20多稿之后，4月20日，在云南昆明市举行的中国质量__年第一次全国“海洋王”杯qc成果发

表比赛中，型钢厂参赛的《降低大型型钢轧后检废量》qc成果获一等奖，改变了型钢厂没有qc成果的历史。之后，该成果分别获得山东省冶金系统二〇〇九年优秀质量管理成果一等奖和二〇〇九年度山东省冶金系统质量管理成果材料奖。开展项目的大型轧钢车间qc小组被评为二〇〇九年全国优秀qc小组。年初型钢厂注册成立了46个qc小组，参加成员516人。12月，有12项qc成果在厂内进行了发表。

二、参加并组织开展triz理论培训工作,使型钢厂成为莱钢的典型

继__年8月参加了莱钢技术创新方法和triz理论培训班之后，进行了总结并与领导沟通，推动该理论在型钢厂的拓展。参与组织了型钢厂两期技术创新方法和triz理论培训班，122名中层干部和工程技术人员系统了解了如何运用triz理论解决生产实践问题的知识，使型钢厂成为莱钢第一个系统开展triz理论培训的单位。在培训结束后的仅仅第9天，就结合h型钢生产的流程，运用物场理论和知识库，发明了通过增加一个场和一种物质来阻止钢材表面锈蚀的装置并申报了专利，受到领导和专家教授的好评。该专利成为莱钢利用triz理论解决问题的第一项专利。通过以上工作，使型钢厂的技术创新方法暨triz理论培训成为莱钢的典型。

三、开展好专利工作，使型钢厂申报量创出历史水平

扎实开展好专利申报各环节的工作并营造良好的氛围，敦促同志们积极申报。__年一年，型钢厂共申报《矫直机后翻钢装置》等专利11项，比1998年建厂至__年年十年申报的专利总和还多，创出历史水平。

四、积极工作，使莱钢h型钢通过了冶金产品实物质量“金杯奖”复评

经过半年左右的认真准备，在开展了材料编制报送、现场审核、专家评审、幻灯片制作等工作之后，12月，与领导一起参加__年度冶金产品实物质量“金杯奖”专业评审会。会上，介绍了莱钢h型钢的质量管理状况并顺利通过了答辩。使我们的h型钢产品顺利通过复评，意味着保持了国际先进水平，对提升企业知名度和市场竞争力具有重要意义。

五、抓好技术进步项目管理工作

按照规定认真开展好技术进步项目各环节的工作。__年7月29日，《合金熔覆铸钢轧辊的研究与应用》等9项科技进步成果通过了集团公司鉴定。在莱芜钢铁集团有限公司11月2日召开的__年莱钢科学技术奖颁奖大会上，型钢厂实施的《欧标系列h型钢产品研制与开发》项目获重大科学技术奖三等奖，另有□h型钢大型生产线圆盘锯片性能的研究与应用》等9个项目分获技术创新奖二、三等奖。__年，《欧标系列h型钢产品研制与开发》项目获山东省冶金科技进步奖二等奖。

六、积极准备，顺利通过韩标认证审核

年初组织各车间、科室进行了六西格玛项目的申报工作，确定了《降低大型h型钢偏心率》和《降低中型h型钢弯曲废品率》作为公司级项目。项目开展过程中，给予联络和支持。使工程技术人员了解了六西格玛项目开展的步骤、组织形式、方式方法、需要的工器具等知识，改进了产品质量和工艺。对中型储运车间以降低服务差错率为主要内容的六西格玛项目进行指导，对提升服务质量，抢占市场资源，促进企业发展发挥了积极作用。下半年，又组织申报了__年的六西格玛质量管理课题共计十五项列入研讨。

八、起草管理制度，促进工作开展

根据厂里的安排，起草了《专业职务人员工作成果积分考评管理办法》，明确了机构与职责、考评办法、考评标准、积

分应用等内容，实施后调动了工程技术人员技术创新的积极性。并先后起草了关于厂内项目鉴定、立项QC活动、推进triz理论在生产中的应用等文件。

九、参与厂内技术攻关活动的组织工作

__年初，参与对上报的所有40多项技术攻关项目进行筛选，确立了8个技术攻关项目，经首席工程师攻关课题竞标后，成立了8个改善团队。参与组织项目例会等工作，使技术攻关项目收到了较好效果。

十、做好《科技快讯》工作

严格落实相应的管理制度，每周进行科技快讯审稿、改稿和投稿，考核分明。__年，已进行了282篇稿件的审核、修改、上投，比去年的投稿量增长了二分之一。而且于__年3月20日出版了型钢厂专版。截止到12月11日，有105篇稿件得到刊登，比去年同期增长四分之一。

十一、积极参与准备，顺利通过各类认证审核

__年，通过积极扎实的工作，使型钢厂顺利通过了韩标认证的审核、冶金行业“金杯奖”复评的审核、交通产品认证审核、国金恒信认证有限公司的qes复评审核Isc和fpc复评的审核等。

十二、此外还开展了党组织Isc体系运行和宣传报道等方面的工作。

今后将继续努力，加强学习，为型钢厂的发展做出更大的贡献。

型钢厂个人工作总结的延伸阅读：如何写好你的工作总结

一、工作总结的内容

1. 基本情况 这是对自身情况和形势背景的简略介绍。自身情况包括单位名称、工作性质、基本建制、人员数量、主要工作任务等;形势背景包括国内外形势、有关政策、指导思想等。
2. 成绩和做法 工作取得了哪些主要成绩,采取了哪些方法、措施,收到了什么效果等,这些是工作的主要内容,需要较多事实和数据。
3. 经验和教训通过对实践过程进行认真的分析,找出经验教训,发现规律性的东西,使感性认识上升到理性认识。
4. 今后打算 下一步将怎样发扬成绩、纠正错误,准备取得什么样的新成就,不必像计划那样具体,但一般不能少了这些内容。

二、工作总结的特点 总结的经验主要表现在自我性、客观性、经验性三个方面。

1. 自我性 总结是对自身社会实践进行回顾的产物,它以自身工作实践为材料,采用的是第一人称写法,其中的成绩、做法、经验、教训等,都有自指性的特征。
2. 回顾性 这一点总结与计划正好相反。计划是预想未来,对将要开展的工作进行安排。总结是回顾过去,对前一段的工作进行检验,但目的还是为了做好下一段的工作。所以总结和计划这两种文体的关系是十分密切的,一方面,计划是总结的标准和依据,另一方面,总结又是制定下一步工作计划的重要参考。
3. 客观性 总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种,这决定了总结有很强的客观性特征。它是以自身的实践活动为依据的,所列举的事例和数据都必须完全可靠,确凿无误,任何夸大、缩小、随意杜撰、歪曲事实的做法都会使总结失去应有的价值。
4. 经验性 总结还必须从理论的高度概括经验教训。凡是正确的实践活动,总会产生物质和精神两个方面的成果。作为精神成果的经验教训,从某种意义上说,比物质成果更宝贵,因为它对今后的社会实践有着重要的指导作用。这一特性要求总结必须按照实践是检验真理的惟一标准的原则,去正确地反映客观事物的本来面目,找出正反两方面的经验,得出规律性认识,这样才能达到总结的目的。

三、工作总结的写法

- (一)总结的标题
- (二)总结的正文 和其他应用文体一样,总结的正文也分为开头、主体、结尾三部分,各部分均有其特定的内容。

1. 开头

总结的开头主要用来概述基本情况。包括单位名称、工作性质、主要任务、时代背景、指导思想，以及总结目的、主要内容提示等。作为开头部分，要注意简明扼要，文字不可过多。

2. 主体 这是总结的主要部分，内容包括成绩和做法、经验和教训、今后打算等方面。这部分篇幅大、内容多，要特别注意层次分明、条理清楚。主体部分常见的结构形态有三种。第一，纵式结构。第二，横式结构。第三，纵横式结构。主体部分的外部形式，有贯通式、小标题式、序数式三种情况。

3. 结尾。

四、注意事项 1. 要坚持实事求是原则 2. 要注意共性、把握个性 3. 要详略得当，突出重点。

最新钢铁行业思想汇报 钢铁行业年终总结通用篇八

一、组织了qc小组活动的蓬勃开展, 型钢厂成果突破性地获全国一等奖

二、参加并组织开展triz理论培训工作, 使型钢厂成为莱钢的典型

三、开展好专利工作, 使型钢厂申报量创出历史最好水平

扎实开展好专利申报各环节的工作并营造良好的氛围, 敦促同志们积极申报。20xx年一年, 型钢厂共申报《矫直机后翻钢装置》等专利11项, 比1998年建厂至xx年年十年申报的专利总和还多, 创出历史最好水平。

四、积极工作, 使莱钢h型钢通过了冶金产品实物质量“金杯奖”复评

五、抓好技术进步项目管理工作的

六、积极准备，顺利通过韩标认证审核

参与开展好原料、工艺、设备、现场、记录的完善工作，健全质量管理体系。经过长达半年之久的积极准备，使型钢厂的质量工作满足并超越了韩标认证苛刻的要求。5月26、27日，型钢厂顺利地通过了韩标认证现场审核，为莱钢h型钢产品开拓新的市场领域打下坚实的基础。

七、积极推进六西格玛质量管理工作

年初组织各车间、科室进行了六西格玛项目的申报工作，确定了《降低大型h型钢偏心率》和《降低中型h型钢弯曲废品率》作为公司级项目。项目开展过程中，给予联络和支持。使工程技术人员了解了六西格玛项目开展的步骤、组织形式、方式方法、需要的工器具等知识，改进了产品质量和工艺。对中型储运车间以降低服务差错率为主要内容的六西格玛项目进行指导，对提升服务质量，抢占市场资源，促进企业发展发挥了积极作用。下半年，又组织申报了20xx年的六西格玛质量管理课题共计十五项列入研讨。

八、起草管理制度，促进工作开展

根据厂里的安排，起草了《专业职务人员工作成果积分考评管理办法》，明确了机构与职责、考评办法、考评标准、积分应用等内容，实施后调动了工程技术人员技术创新的积极性。并先后起草了关于厂内项目鉴定、立项□qc活动、推进triz理论在生产中的应用等文件。

九、参与厂内技术攻关活动的组织工作

20xx年初，参与对上报的所有40多项技术攻关项目进行筛选，确立了8个技术攻关项目，经首席工程师攻关课题竞标后，成立了8个改善团队。参与组织项目例会等工作，使技术攻关项目收到了较好效果。

十、做好《科技快讯》工作

十一、积极参与准备，顺利通过各类认证审核

20xx年，通过积极扎实的工作，使型钢厂顺利通过了韩标认证的审核、冶金行业“金杯奖”复评的审核、交通产品认证审核、国金恒信认证有限公司的qes复评审核□ce和fpc复评的审核等。

十二、此外还开展了党组织□qes体系运行和宣传报道等方面的工作。

今后将继续努力，加强学习，为型钢厂的发展做出更大的贡献。

最新钢铁行业思想汇报 钢铁行业年终总结通用篇九

履历中最普遍的错误就是将履历变成一份枯燥乏味的职责责任清单。许多人甚至会用他们公司的工作守则作为改善履历的指南。

这样的叙述早已用滥掉了，而且太过平常，浪费了宝贵的履历空间。如果你正在写履历，试试用小纸条来代替目标叙述，在小纸条上你可以说说你的工作或你专长的领域。

太多的人想把他们的经历压缩在一页纸上，因为他们曾经听说履历最好不要超过一页。当将履历格式化地缩到一页时，许多求职者就删除了他们给人深刻印象的成就。

反之亦然。就拿那些在履历上用几页纸漫谈不相干的或者冗长的经历的候选人来说，看的人很容易就会觉得无聊。所以，当你写履历时，试着问自己：“这些陈述会让我得到面试的机会吗？”然后，仅仅保留那些会回答“是”的信息。

以下是由应届毕业生简历网小编j.l为您整理推荐的钢铁行业简历封面下载，更多简历模板请关注应届毕业生简历网。



最新钢铁行业思想汇报 钢铁行业年终总结通用篇十

这学期刚开始，根据九年级毕业的学习和复习状况，刚开学的几天里，在我校的校长下，在九年级年级长和班主任的协助下，召开了家长和学生共同参加的行为习惯和学习方法指导会，旨在让家长、我校和学生携起手来，为迎接随之而来的中招复习和中招考试做准备。期中考试之后，对七年级的部分班级，从学习方法和行为习惯上给同学们和家长以指导。在第三次月考之后，整个我校进入期末复习阶段，怎样让教师、家长和学生紧密结合，让学生在复习中取得更好效果，我和八年级班主任一起，召开了八年级家长与学生共同参加的会议，意在让家长和学生形成共识，做好期末复习和八年级之后的九年级预习准备工作。由于阶梯教室的场地有限，每一轮的家长会都要召开多次，这个学期，相对召开的次数少一些，但也有将近二十场次。

除了用会议的方式对家长的家庭的教育意识进行通视外，小型的一对一的咨询也经常进行。许多家长，平时孩子没事的时候他不来我校，只要是来我校，都是孩子在学习上和品德上出了问题。由于家长会上和学生家长有着亲密接触，家长有问题也总能想起我，凡是家长预约，我总欣然接受，通过与家长的沟通和交流，实现了家校工作的双赢，我能给家长提一些建设性的建议使他们满意，我也从对他们问题的思考与解决中提升了自己。因此，我的进步离不开家长的需求，离不开那些有问题的学生。由于每接待一位家长，访谈时间就是一两个小时，虽然耽误一些属于自己的时间，但他们却给了我很多与他们相处的快乐。这样的访谈一学期总要有几十次。每学期结束，我都要把一学期的工作详细整理，装订成册，用于存档和交流。

我校工作是一盘棋，作为我校一员要有一盘棋思想，要有主动的配合意识。作为十六中的一员，到这个我校工作已经二十四年了。从一头青丝到满头华发，我从不以个人的名利而斤斤计较。其间，我有过辉煌，也为十六中的今天奉献了自己所有的努力，尽到自己应该尽到的责任。不管做什么工作，我都期望自己把工作做好。我做过十六中的寄宿班管理工作，在我校校长下，在全体教师的大力配合下，曾使我校的寄宿班成为社会的一道风景。创办分校，也使分校成为成为全市小学生及家长的首选。我曾做过教科室主任，也使我校成为为数不多的河南省教科研先进单位。现在，我校又把我安排到家长学校这个岗位上，我有决心把她做成全xx市最好的家长学校，不辜负我校校长和全体同仁的期望。

除了做好家长学校工作之外，我也主动承担我校校长临时指派的工作，只要校长吩咐，我都能认真完成，从不讲任何条件。比如，小升初的宣传与考试选拔。虽然也有人托我介绍学生，但我从不给校长找麻烦，从来没有向我校校长张口，因为我知道咱我校校长不容易，有很多为难之处。也从没有向校长伸手要报酬。

参加工作以来，我一直坚持在教学第一线，配合与我搭档的每一个班主任。无论与那位班主任和任课教师搭伴，我都能与他们通力合作，工作起来不分内外。这两年与詹娜教师合作，他对我工作给予了大力支持，我也在班级管理和学生管理上也与她大力配合。在教学上，除去功利的追求，让学生充分体会到享受教育的阳光。在假期中，我能主动走到每一个学生家中，走访每一个家长，同家长建立起真挚的友谊，和班主任一起营造和谐向上的班集体。

作为任课教师，所有应该做到的，我都尽力做到，绝不能让我校和班主任操心，也不能为班级和我校丢脸。

今天的述职，就到这里。感谢所有支持我的我校校长和同志们，并愿你们对我工作的不足提出宝贵意见，我愿以此为镜。