

# 最新党的贯彻落实情况自查报告(汇总6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 体验工作总结篇一

(1) 坚持“减少诉讼案件，降低诉讼成本，努力提高胜诉率”和“诉讼案件分级负责，谁主张、谁举证”两个原则，加强对诉讼案件的管理，要求案件涉及到哪家公司，由哪家公司负责处理，在各个诉讼程序开始之前，必须充分准备好所需的法律文件、证据及相关事宜。

(2) 各级公司在上级公司授权范围内进行诉讼，并按照省分公司有关规定，逐级做好报告（备）工作。对报备到省公司的案件，我处进行认真审核，冷静、客观、公正地进行案情分析，然后建议参加诉讼的公司是否把官司打下去。对下级公司上诉到省高院的案件，我处将积极提供支持。如清丰某私营塑料厂火灾案，中院一审保险公司败诉，判保险公司赔款70余万元，目前上诉至高院，我处协助xx公司聘请了律师，分析了案情，争取二审改判。

我处通过对分业经营以来发生的80多起诉讼案件进行调查、统计、分析，初步摸清了我公司诉讼案件败多胜少的原因，对下一步工作提出了五项对策措施：一是要把好承保质量关，切实做好核保工作。严格按照操作规程办理业务，项目填写要齐全，特别约定要详尽、明确。二是在处理理赔案件时，首先要做到及时查勘现场，争取取得第一手资料；其次在现场查勘时，要注意收集现场证据，并和保户一起对收集的证据进行现场确定；第三要及时详尽地查看帐册及有关凭证，

对涉及案件的帐册和凭证，要详细地进行抄录或复制，必要时可对其进行封存。三是在制作赔案时，资料要齐全，案件的情况要详细地表述，赔款金额的计算要有理有据。四是要慎重地对待拒赔案件，要分析拒赔的理由是否充分，法律上是否认可，坚决杜绝口头拒赔。五是平时要加强与法院的联系，做好对办案法官的日常宣传、攻关工作，不能临时抱佛脚。

(1) 香港xx公司花生霉变保险骗赔案取得阶段性进展。我公司积极协助警方做好取证工作，目前，取证工作基本结束，案件已移交检察院起诉。

(2) 参加了驻马店xx集团进口豆粕货损纠纷案的诉讼和代位追偿工作，较圆满地结束了这起长达4年多的诉讼案件。

一、二审中，我公司委托的代理人据理力争，但法院还是判我公司赔款4,140,601元及利息。因二审是终审判决，我们只好表示尊重，决定有条件的接受法院判决，一是xx集团要将权益转让给我公司，并在向船方追偿方面积极予以配合；二是按照正常理赔程序进行赔付，xx集团必须提供必要的数据和单证。驻马店xx集团根据我公司的要求，正式起诉承运人泰国thor sky公司，并将追偿权转让给我公司。今年4月25日，上海海事法院连云港派出庭下达了[xx]沪海法连商字第xx号民事判决书，判决承运人泰国thor sky公司未能提供可以免责的相关证据，依法对货损应承担赔偿责任，赔偿我公司保险赔款4197306元及其利286947元。被告不服判决，向上海市高级人民法院提出上诉，上海市高级人民法院开庭审理，经过激烈的法庭辩论后，上诉人要求与我方代理人进行和解，同意赔偿我公司损失37.5万美元。考虑到海外追偿难度较大，一般案件能够追回40%左右已属不易，而我们追回的资金已达到70%，我方代理人同意和解。目前，37.5万元美元已如数划入我公司账户。

另外，南阳某私营企业玉器破损诉讼案，目前已进入二审。省分公司营业管理部地产权纠纷案，我公司按规定向总公司申请了授权。

今年第三季度，对全省系统内法律人才进行了摸底调查，初步建立起我公司的法律人才库，全省拥有法律专业毕业研究生2人，本科生9人，大专生23人，其中有律师资格的6人。我处已将相关资料存入电脑，以便发挥这些人员的作用。

为了规范委托代理诉讼行为，省分公司设计了《授权委托书》和《委托代理合同书》样式，对委托代理的权限、代理律师的职责及收取律师费方式都作了统一规定。今后，凡我公司系统内聘请的律师，根据国家有关规定，原则上按全风险承包方式收取律师费，即前期不收取任何费用，律师费以最终为我公司挽回实际损失为标准，按实际挽回损失的一定比例收取。如律师未能为我公司挽回损失，则分文不取。

为了进一步加强授权经营工作，省公司及时下发了《关于规范业务部分特别转授权报批程序的通知》，对授权报批程序进行了规范。根据总公司对省分公司的授权，我处在广泛征求各市分公司和省公司机关各处室意见的基础上，制定了xx年《转授权书》，对部分市公司、部分业务的授权权限进行适度调整。11月初，我处又专门发出通知，广泛收集机关各处室、各市分公司对今年授权经营权限、管理等方面的意见和建议，为修订明年《转授权书》做好准备。

以上是我公司在法律、授权经营方面所做的主要工作，根据当前存在的问题和不足，我们明年的工作重点是：

(1) 加大诉讼案件处理的力度。对本处参与诉讼的案件，如香港xx公司诈骗案、南阳玉器诉讼案等，一是积极做好取证、上诉、申诉工作，加强对公、检、法等部门的公关，争取早日结案，尽量避免讼事缠身。二是做好案卷材料的收集、整理、归档工作，要把案件办成“铁”案，经得起考证。

(2) 根据授权范围，加强对下级公司诉讼案件的指导和援助。凡市公司上诉到省高院的案件，我们将积极提供援助，帮助联系律师，协助进行案情分析、取证等。

(3) 对分业经营以来的典型诉讼案例，从法律和业务角度进行分析，做到一案一点评，然后汇编成册，印发系统内广大干部员工，以生动的案例增强人员的法律意识，做到依法、按规经营，从源头上杜绝一些诉讼案件的发生。

(4) 适当时机，举办一期县区公司经理法律知识培训班。重点培训保费收入超1000万元的县公司、超xx万元城区公司经理。请总公司法律部领导和一些有声望的法律界人士上课，以增强基层公司的法律意识和依法维护自身权益的能力。

(5) 授权经营方面。根据总公司授权和转授权人的意见，结合市公司对今年授权经营工作的反馈意见，修订、印制好200\*年《转授权书》。在适当时机，组织力量对市分公司的授经营工作进行一次检查，督促各级公司在授权范围内依法经营。

## 体验工作总结篇二

1. 单按钮控制是电梯自动控制最简单形式，它仅在轿厢处于靠站，层门关闭的情况下，应答层站呼梯并能运载乘客到达目的地。

3. 操作器件每个层站装设一个不要登记的呼梯按钮，层站处要设置一个发亮信号，当有人在使用电梯，即电梯在运行或层门打开时，该信号装置应发亮。

4. 轿厢内设一个发亮的位置指示器，对于手动层门的载货电梯，轿内层楼的指示器可不发亮，要设置对讲机或电话装置。

5. 层站处要设呼梯按钮，在基站以上各层站标记为向下指示，

在基站标记为向上。在轿厢内要设黄色报警按钮红色专用停止按钮。

电梯无论在快速运行或慢速检修运行中，有明显的颤抖现象，但没有任何异常声音。

故障分析：

运行中见轿产生颤抖的原因，从电梯整体而言，多由于曳引机的减速箱内涡轮蜗杆发生严重磨损，齿侧间隙过大，曳引机地座螺栓松动，在井道内有个别导轨架或导轨压板松动，轿厢上导靴的靴衬磨损过大，或是滚动导靴的滚轮不均匀磨损，曳引绳松紧差异大，因在运行中没有任何异常声音，检修中排除了减速箱内部零件磨损的故障原因后，仔细观察发现曳引绳运行中有些颤动，停机进一步检查，发现有二根曳引绳受力比其他根吃力大。从而可判断曳引绳受力不均，后又用于从外压一下各曳引绳，感觉到这二根曳引绳紧，为进一步证明再开车运行，发现颤抖明显是其他几根曳引绳，又对曳引机地脚螺钉是否松动进行了检查，未发现异常现象。后又到轿厢顶上，使电梯由上而下慢行，检查导轨及导轨支架压板，观察运行中无晃动现象证明抖动原因是由于曳引绳受力不均造成的。

排除故障的方法是：2人在机房，另2人在轿厢顶上，在机房者用榔头敲击颤抖明显的曳引绳，使轿厢顶上的人得知确定需要调整的曳引绳，调节双螺母，使各绳张力相近似，后轿厢上人员撤出，电梯快、慢速运行，抖动现象消失。

### **体验工作总结篇三**

不知不觉间一年的时间飞快又过去了，公司在这一年来获得了巨大的提高。我也在这一年里不断的成长，从一名新入职没多久的`员工成长为此刻也能够独立完成任务的员工，这中间的跨度还是挺大的。虽然也花了一年的时间，可是一年的

时间换来这么大的提高我觉得还是很划算的。下头我就这一年的工作做简略总结：

在这一年里我努力进行领导发布的任务，并且完美的完成。听从领导的每一个指令，在领导的指导下我们小组取得了巨大的提高。虽然刚刚来到那里的时候业务本事很差，也经常犯下一些错误，可是在领导和同事的帮忙下，我都完成了那些任务。慢慢的经过时间的历练我也能够做的很出色，并且在入职第一个月时获得了新进优秀员工奖，击败了和我一同入职的几十名员工，我一向以此为骄傲。但并不会所以就膨胀，并在之后又获得了一次本月最佳员工奖项，我很高兴我的努力是有回报的，领导们也都看见了 my 付出，这让我有了更大的动力继续前进。

在工作时，我还是有些不够细心，可是这应当也是男生的通病吧。在处理一些事情上有些太直来直往了，中国传统流传到此刻都讲究的一个叫含蓄，婉转。用潜意思告诉别人我的想法是什么，而不是摆在明面上只说，而我却一向摆在明面说只说，有些事情一说出来场面也就尴尬了。我以后必须注意自我的任务，每次多检查几遍，防止出现意外，并且以后说话方式婉转一点，可是这也不是一朝一夕就能够完成的，还是要我自我慢慢的把这种习惯更养成了，否则一两天坚持下来也是没有什么意义的。

在自律这方面，我严格的遵守公司的规章制度，不犯下任何的错误，争取做一个优秀的员工。并且我也一向是这么做的，从来没有过迟到早退，旷工这种事情，我为我自我感到自豪。但我不会就此止步的，我会继续的努力，争取让自我变得更好，做出更多的业绩，为公司做出更大的贡献。

20xx年虽然过去了，可是在这一年里我们获得了巨大的收获，并且有些收获是用什么都换不来的。在这一年中我对自我的评价如果满分是一百的话，那我应当刚刚及格，这并不是谦虚，而是我确实是这么认为的。我觉得自我还有很大的提高

空间，还能够继续的向上成长。

## 体验工作总结篇四

xx年本xxx天然气公司在县委县府及县建设局的关心支持和领导正确领导下，经过公司领导及全体员工的共同努力做了大量的工作，在生产经营和安全管理等方面取得了一定的成效，特总结如下：

2、完成了配气站到dd新区约2.5公里的主管dn159□pedn160管线安装工作□dd小区已对760余户进行了户室管网的部分安装工作。

3、完成了配气站至坝尾槽dn159主管□dd施工区外围管线的安装工程1公里及前期准备工作，即购回主管dn159无缝钢管约10千米，辅助材料20余万。并完成了坝尾槽新区庭院主管网约3公里的安装工作。截止10月份完成在建工程投资170万元。

4、完成电信住宅楼、粮食局住宅楼，农资公司住宅楼、食品公司住宅楼等部分改造（室内表改为户外表）工作，完成户内表改造80余户。

1、实现销售税利，截止10月底累计实现经营销售收入673.5万元，主营业务税金及附加、增值税共计上交22.2万元。

2、新增固定资产155.5万元。

3、民用天然气费用回笼周期逐步缩短，欠费率由原来的40%—50%，下降到25%—30%。

1、今年公司的重点放在已建成的盐丰小区、滨江花园、国税局高楼、财富广场的庭院的户室安装工作；对高滩、坝尾槽新区的主管及庭院管作为特事特办、按照县政府的工作部署

和要求，抢时、抢进度与相应的基础设施同步进行，做到了按时、按量完成相应工作任务，为高滩、坝尾槽的基础设施的落实创造了条件。

2、凡对重点工程，公司都坚持“安全第一”的原则，认真做好工程安全工作，由负责安全的主管领导亲自抓、做到安全工作层层落实，具体到点、到人。从不放过任何安全隐患。对检查出隐患及时组织整改，做到有措施、有落实，把隐患消灭在萌芽状态中。特别是加强节假的安全巡查工作，确保安全平稳供气。对赵云管线落实专人负责巡查，今年发现两处因本体锈蚀天然气泄漏，公司立即组织人员连夜抢修及时整改。对城区管网进行分片区专人负责每月一次安全大检查，同时配合冬季安全大检查，公司特购进并安装加臭装置一套，在9月、10月进行了两次加臭查漏大检查，为了广大用户配合公司特在县新闻电视节目上连续两次一周时间进行宣传，从而增强了广大用户对安全使用天然气查漏、防漏的意识。

气管造成损坏，田坝新街、育才路等因其他施工造成天然气管损坏，至使天然气泄漏，一经发现及时组织人员抢修，快速恢复供气。xx年公司未发生任何安全责任事故，做到了安全生产。

4、完善各项规章制度，公开天然气安装费、气费价格标准设立公示牌，同时还设立了抢修、投诉和查询电话，增设了公司干部职工形象栏，实行首问制、承诺制和服务公约，建立用户电话报修登记，落实24小时内回复落实制。及时解决用户提出的问题。

公司走过了十个春秋，经历了一个曲折发展的艰难历程，面对新的发展形势，将遇到新的困难和新的挑战。

1、按县委县府总体规划和部署，要建设高滩、坝尾槽新区，天然气管网和场站及cng加气站，公司将面临巨额投资压力，新建项目总投资至少在5000万元以上。

、坝尾槽新区建设主管网将穿越城区主街道和向家坝电站施工区，施工难度大，必须征得三峡总公司的同意，因此，还必须求得县政府及相关部门的鼎力相助和大力支持，否则工作无法推进。

3、高滩新区和坝尾槽新区的天然气管网建设，给公司管理增大了管理难度，分别与城区形成三角地带的用户供气区域，对管理和维护提出了更高的要求。尤其是建坝尾槽主管线必须在较短时间内完成施工任务，一旦向家坝电站大坝截流，不允许在施工区内作业，将会对坝尾槽新区的天然气用气推延更长时间，难以满足新区移民群众迫切希望尽快用上天然气的愿望，因此，施工任务重，时间紧，给公司带来了前所未有的压力和困难。

4、老城区管网经过十年的运行，将面临大面积的维护改造，由于老城区房屋建设不成整体规模，参差不齐，维护改造难度相当大。尤其是部分用户又不能正确理解，不予以配合，给维护改造造成了较大的阻力，此项工作是一项持久而艰巨的任务，需要政府及相关部门给予大力支持和宣传引导。

1□xx年公司将工作的重点放在高滩、坝尾槽新区的天然气安装和高滩cng高压加气站的建设上，实现两个新区新增天然气安装1500户左右。商业用气30户。

2、加大新区庭院管网及cng高压加气站投资力度，加快施工进度，力争完成cng加气站主体场站、基础房建、设施及配套工作，完成主体设备的选型定点采购任务；完成高滩和坝尾槽配气站的基础、房建工作。

3、对老城区具备改造条件的部分庭院管网及户内表改造100户。更换天然气庭院部分表箱和庭院管。

4、抓好各项工程的安全工作，始终坚持“安全第一”、“安全重于泰山”的理念，认真抓好安全工作的责任和措施的落

实，对造成安全责任事故和责任人绝不放过，在安全这个问题上公司绝不手软。做到一手抓生产，一手抓安全。在抓好安全生产的同时，还要加强和注重职工队伍建设，使之成为一支能应对任何突发事件，作风过硬，技术过硬能打胜仗的队伍。

总之□xx年公司将随着向家坝电站的建设和\*\*\*在滇东北地理区位优势及经济发展的大好形势，借\*\*\*经济发展的大好机遇，克服一切困难，为尽快解决\*\*\*城区居民都能用上用好天然气，为共创一个和谐美好的社会，为\*\*\*县的经济建设贡献我们的一份力量。

## 体验工作总结篇五

20xx年是企业改革的第二年，深入进行企业改革，努力提高经济效益，任务更加繁重，也是企业的生存和发展的关键时期，明年我们将主要抓好以下几方面工作：

1、继续抓好固本强基工程。明年，我们将按照上级和局党委的要求，继续做好固本强基工程，加强领导，精心组织，扎扎实实做好固本强基工程和党支部规范化建设工作，争取党支部规范化建设早日达标。一是要充实和加强专兼职干部队伍建设，保证党支部日常工作正常有序地进行。二是公司领导特别是党政一把手应带头抓党建、抓精神文明建设，实行“一岗双责”，在自觉抓好公司日常经营工作的同时，做好党的建设和思想政治工作，增强抓党建、带队伍的能力，做到企业与党建两项工作一起抓，两个责任一起负，使业务工作与党的建设、思想政治工作相互促进。

2、继续做好投融资工作。随着以我局竞争上岗，建立新型劳动工资制度为企业改革工作顺利进行，明年，我局企业改革将进入企业资本结构调整，转变经营机制，提高经济效益为目标的深化改革工作，作为以资产经营为主的公司，我们担负着繁重的投融资任务，以及对资金的监督和管理。

按照局属企业改革的整体部署和局党委对我们的要求，明年我们还要注资\*亿多元到\*公司和局属其他\*个企业。现在国家货币政策有所紧缩，贷款利率已经提高，资金成本也不断增加，给我们融资工作带来不少困难。我们要继续做好融资工作，拓宽融资渠道，提升融资能力，选择有利的融资方式，提高资金利用效率，促进局属企业改革的顺利进行。为保证\*公司注册资金及时到位，我公司经与相关银行商讨，拟采用信托融资方式筹集资本性投资所需资金，以确保“\*”项目投资款及时到位，促进“\*”工程项目顺利进行。

3、强化财务监督管理，探讨投资型公司管理模式。作为局属以资产经营为主的公司，明年我们要在做好日常业务工作的基础上，增强发展意识、创新意识、忧患意识，加强对注入资金和担保资金的财务管理，使公司逐步朝着企业规范化管理的路子迈进。一是加强规章制度建设，建立和完善投资可行性分析报告制度、财务监督制度、产权代表报告制度、审计监督制度，形成一套富有资产经营公司特色的制度体系；二是按照《企业会计制度》的要求，尽快建立和完善财务管理体系、会计核算体系和资金运作监控体系，尤其要关注注资企业的经营状况，要逐步探索出一套行之有效管理科学的财务监督和管理的路子；三是建立和完善资金防范风险制度，在增量投资和担保融资上，要科学预算，量力而行，做好财务分析，避免盲目投资、融资、担保，防患投资和贷款担保的风险，防患于未然。

4、拓宽公司经营渠道，积极稳健开发新项目。明年，我们要利用公司经营收入稳定、效益比较好、融资能力强的优势，务实创新，拓宽公司经营业务范围，开拓公司新的经济增长点，逐步改变公司经营单一的状况。一是做好\*公司调研分析工作，在做好\*服务的前提下，积极探讨\*公司新的经营发展模式，使\*公司参与到市场竞争的大环境中去，走一条自负盈亏、自我发展之路；二是利用投资\*公司、\*高速公路的契机，积累投资收费公路的数据和资料，加强公路投资的研究和分析，探讨公路投融资的特点，分析收费公路行业的前景，通

过资本经营、阶段持股的方式开发收费公路新项目，促进公司经营效益的提高。

创新公司运行机制，促进局属企业资本结构调整，经济效益提高，改革顺利进行，是局党委给我们一项重要而又艰巨的任务。展望20xx年，我们必将按照局属企业改革的整体部署，抓住机遇，扎实工作，解放思想，与时俱进，以高度的政治责任感、饱满的工作热情，创造性地开展工作，为不断提高企业经济效益而努力！

## 体验工作总结篇六

随着金融危机的蔓延，我市出口企业面临前所未有的困境。1—5月份全市外贸累计出口额为2.92亿美元，同比下降73.5%，完成年计划8.4%；其中，鞍钢出口1.24亿美元，同比下降95.7%，完成计划5.1%；地方出口1.68亿美元，同比下降45.5%，完成计划16%。

5月当月全市出口4961万美元，同比下降81.3%；鞍钢出口807万美元，同比下降95.7%；地方出口4154万美元，同比下降45.5%。

从出口品种看，占我市出口总量80%以上的大宗出口产品钢材、矿产品等出口均出现大幅下滑。镁砂出口1003万美元，下降76.1%；滑石出口588万美元，下降50%；钢材出口1.81亿美元，下降82.2%；纺织品出口3017万美元，同比上升2%；化工产品出口1611万美元，下降47.8%；矿物材料制品出口948万美元，下降37%；机电产品出口3937万美元，下降30.1%。

虽然我市外贸出口去年取得较好成绩，但目前的全球经济下滑，需求减弱无疑导致我市今年出口面临巨大困难，特别是随着国际贸易进一步萎缩，国际市场激烈竞争加剧。

1、美、欧、日、韩四大贸易伙伴需求急剧减少，国际市场萎

缩。美、欧、日、韩市场占我市出口份额的70%以上。但由于金融危机导致的经济滑坡，导致我市主要贸易市场平均下降50%以上。我市大宗出口产品出口企业面临国际市场需求减弱，订单减少或推迟取消的情况更加严重。部分出口企业出现亏损，甚至停产、减产。

2、外商信用风险加大，收汇风险成为企业面临的最大外部风险。全球金融危机严重冲击了欧美消费市场，受销售量下降和银行信贷从紧的双重困扰，一些欧美买家拖欠、拒收和破产的风险加大，企业和个人支付能力下降，信用降低，出现支付困难，产品出口到货后不能及时收回货款，或根本无法收回。没有订单找订单，有了订单却不敢接单。

3、贸易保护主义抬头，贸易摩擦加剧。受金融危机的影响我市遭到贸易壁垒，美国对我市的管线管发起反补贴调查；对定尺碳素钢的反规避调查、镁砂的反垄断调查。欧盟对镀锌板发起调查，欧盟对钢铁管配件发起日落复审。墨西哥对中厚板发起反倾销。此外，技术性贸易壁垒措施的实施，集中在农兽药残留要求、细菌等卫生指标的要求使我市鸡禽、蔬菜等农食产品出口受阻。

4、出口企业资金缺乏。我市企业出口将面临生产成本升高，出口企业融资困难与融资成本上升、人民币升值压力的影响。

为了贯彻落实省政府促进产品销售工作会议精神，迅速扭转我市今年以来出口大幅下滑局面，实现上半年出口正增长目标，我市积极开展落实工作。以前50家出口大户为重点，每周召开外贸出口调度会，一个单位一个单位了解情况，现场办公解决问题，并建立了与鞍钢的协调机制。市政府重视企业出口工作力度之大，前所未有。

由于政策推动效果明显，全年地方预计实现正增长。从地方出口完成情况看，4月份环比增长57.3%，5月份环比增长104.6%，6月份预计环比增长205%。从主要出口商品看，地

方大宗商品出口降幅逐月收窄。镁砂由4月份下降79.9%降至5月份的76.1%；滑石由66.2%降至50%；纺织品由下降8%增至增长2%；化工产品由下降54.6%降至47.8%。

预计全年全市出口可达13.4亿美元，同比下降57.8%。其中地方完成9.6亿美元，同比增长0.6%，实现正增长。鞍钢3.8亿美元，同比下降83%。

在目前形势下，保证我市出口企业健康发展任务十分艰巨。保外贸增长已成为我市xx年经济工作重要内容，下半年要采取积极措施，确保对外贸易企业健康发展，以充分发挥外贸出口对全市经济的拉动作用。

## 1、鞍钢集团提升企业全球化能力

鞍钢适应市场变化，转变外贸增长方式，充分发挥集团公司的整体优势和综合实力，稳定钢材出口规模，加大战略用户和标志性、高附加值产品的出口，同时加大机电产品和化耐产品的出口。

一是着重加大重点行业和战略用户的工作力度；

二是坚持市场多元化，继续调整目前各市场份额；

三是转变营销方式，适应不同区域的销售习惯；

四是加强国际市场新产品开发，加快出口结构调整；五是加大海外网络低成本扩大步伐。

## 2、大力开拓国际市场

市政府全力推进进出口市场多元化，开拓新兴市场。巩固原有的日韩、北美、欧盟、东南亚、台湾和香港等国家和地区的传统市场。进一步调整出口市场结构，努力寻求新的出口市

场，开发多元市场，实施市场多元化战略。努力开拓中东、南美东欧、非洲等新兴市场。鼓励工业企业赴新兴市场开设贸易网点和售后服务网点。做好春季中国广州出口商品交易会参展工作，组织更多的企业参加国内外知名度高、影响大的展销会、博览会，促进企业开拓国际市场。不断完善和扩大外贸出口的销售网络，积极利用外商的国际联销，扩大企业自营出口的比例，提高外商投资企业出口比重。

3、调整出口结构，扶持优势出口产业，培植长久竞争力积极转变外贸增长方式，全面提升一般贸易出口产品质量。

由于近几年我市地方企业不断优化出口产品结构，加强自主知识产权产品研发，我市传统出口产业已经形成一定的竞争优势，纺织、机电等传统商品的出口在严峻的国际市场环境 下仍然保持持平。目前重点一是引导和鼓励出口企业大力开展节能降耗、降低生产成本，继续以物美价廉占领国际市场，在危机中度过难关。二是以大力发展品牌和培育自主知识产权出口商品为重点，全面提升一般贸易出口产品质量，力争为长远发展打好基础。

4、抓出口大户企业，尤其要抓好重点产品出口工作支持力度，重点培育出口千万元以上大户。

在目前鞍钢出口占主导地位的形势下，随着外贸经营权全面放开，抓出口增长点，逐步减少钢材、镁砂等原材料出口的比重；逐步扩大地方出口所占比重。重点抓好农产品、纺织、电子、化工及轻工产品出口的增量。

5、争取资金，搞好服务为企业创造良好的外部环境。

充分利用好国家振兴东北老工业基地的扶持政策，认真落实国家扶持外贸发展的各项资金和政策，做好国家支持外贸出口政策资金的争取工作，使更多的企业在技术更新改造、扩大生产规模、开拓国际市场、提高产品质量和标准、提高产

品知名度等方面获得支持。加大对出口创汇重点地区、重点企业的奖励措施；增设高新技术、机电产品出口企业出口单项奖励。

6、开展与信用保险的深度合作，有效规避企业收汇风险。

市政府与中国信用保险公司辽宁分公司进行战略合作，使信保对我市出口企业采取更加积极的承保政策，优化承保费率，有利加速理赔速度，使出口企业大力开拓国际市场，分散市场风险，保障出口收汇安全。

7、推进银企协作，缓解企业融资问题

8、积极应对贸易摩擦

我局强化对出口企业的服务，支持企业运用法律手段积极应诉；完善贸易预警机制，让企业在第一时间知悉摩擦动态，用好国家外贸发展资金，支持企业积极应对贸易摩擦。

## 体验工作总结篇七

作为××，我的工作主要是××××。三个月以来，我积极收集与学习行业有关的行业信息、政策、法律法规，具备较好的专业素质，配合××团队完成各项工作。主要工作成果有：

1. 建立××部的资料档案台帐。资料档案台帐合理、简要、系统，查阅方便。

2. 建立××部的费用台帐。费用台帐简明扼要，准确记录资金进入与支出，有利于节约开发成本。

3. 管理××部的资料档案台帐。收集整理资料档案，保证资料档案的齐备；资料的借用、收回规范有序，保证资料档案

的完整。

4. 管理××部的费用台帐，每月和财务部核对××部借支与冲账金额，保证台帐的准确。
5. 配合完成××部的月度工作总结、下月度计划及每月开发部资金计划的汇编、上报工作。
6. 负责××部的内勤管理工作，跟踪工作进度，跟进配套文件。
7. 协助经理协调与各部门之间的关系。

根据个人岗位职责及任务分配，针对前阶段工作中存在的问题，加以思考、分析、改进，对下一步的工作有清晰的计划，明确的目标。主要工作计划有：

1. 完成之前未完成的工作：跟进××工作；跟进××××事宜。
2. 完成个人岗位下一步工作：改进资料档案台帐与资金台帐，做到动态控制，节约××成本；改进××部××的问题，积极跟进每个环节；更好地配合部门经理及部门成员跟进工作；更好完成部门内勤管理工作及协调工作。
3. 接受并负责完成更多的××管理工作：积极学习××工作流程，提高专业素质，接受并完成各项××××工作。

以成为一个优秀的职业经理人为目标。

1. 积极学习××相关的专业知识和相关法律法规，具备优秀的专业素质。
2. 积极学习公司制度与文化，热爱××××公司，以服务××公司为荣，具备强烈的责任感与使命感，有较高的道

德素质和心理素质。

3. 积极思考，努力学习、进步，具备优秀的思考与解决问题的能力，以丰富的经验为基础，具备优秀的创造能力。
4. 具备优秀的团队精神与沟通协调能力。
5. 具备优秀的管理能力。

以上是我的工作总结和对职业道路的规划。

我由衷的感激公司对我的知遇之恩，我将努力地工作学习，提升自己的专业能力和管理能力，为××公司鞠躬尽瘁，奉献自己的青春和才智。

我热爱××公司，我希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导批准。

## 体验工作总结篇八

20xx年在集团公司的正确指导下，盐业公司全体员工艰苦奋斗、不懈努力，认真对照年初各项经营目标，在各项工作上实现了阶段性的成长和收获。现将20xx年的工作情况及20xx年工作计划汇报如下：

### 一、20xx年工作总结

全年实现营业收入1515万元，完成集团公司下达目标任务的101%；实现利润—75万元；应收账款较年初有所下降。

一是开拓创新，踏实工作，经营管理水平进一步提高。业务人员按照公司总体要求，积极做好市场调研，完善配送机制与服务，确保了市场占有率基本稳定。我们利用周末在部分小区开展“交发盐进社区”活动，增强了群众认知能力，提

高了食盐消费观念。同时，加大品牌宣传力度，积极引导消费者通过正规渠道选用食用盐，为进一步拓展市场份额奠定基础。

二是大力拓展非盐业务。通过全面的市场调研考察，不断推进发展合作项目，分别增加了杀虫剂、光明牛奶、拉芳洗化、玉兔调味品四个项目。同时，遵循“优胜劣汰适者生存”的原则，对于与食盐经营结合度不高的项目予以剔除。

三是扎实做好房产租赁业务。按照“实用、高效”的原则，将门头房、车库、仓库等以出租的方式进行资产再利用，提高了公司的经济效益。

四是进一步加大商城销售力度，以自营和联营相结合的方式探索新发展路子，取得了较好地成绩。

一是为进一步开拓市场，拓宽业务人员的经营思路，我们组织员工赴寒亭第一盐场学习。通过考察学习，全体员工对盐的生产、销售有了更全面的认识，对下一步拓宽经营渠道奠定了基础。

二是按照集团公司的相关要求，我们积极参加各类培训，并结合盐业公司实际通过线上线下等渠道学习业务知识与技能，取得了实实在在的效果。

三是按照做强做优做大的要求，安排相关人员到鲁盐集团及部分合资公司参观学习，为合作共赢奠定了基础。四是充分调动业务经理和销售人员的积极性，我们经过多次讨论研究后，优化了提成分配制度及后勤人员绩效考核制度，调动了全体员工的工作热情，激发了全体员工干事创业的积极性。

牢固树立“安全第一、以人为本”的思想，切实抓好安全生产工作。

一是健全安全生产规章制度。我们按照集团公司的文件要求，建立健全了各类安全生产规章制度，完善了车辆管理制度，确保了员工有章可依、有据可循。

二是加强职工安全教育与培训。重点组织全员学习了《山东省安全生产条例》、《安全生产法》，增强了干部职工对做好安全工作的责任感、紧迫感、使命感；组织开展安全生产知识考试，进一步提高了员工遵章守纪，规范操作的安全意识。

三是开展安全大排查，对电路和车辆等进行定期排查整修，防止车辆“带病上路”，及时发现潜在的危险因素，并采取相应的措施消除隐患，保障了生产安全。四是持之以恒抓防疫。全体人员对于防疫丝毫不敢懈怠，针对业务员出行较为密集的特点，在做好人员防护的同时，对配送车辆进行及时全面消毒，坚决防止病毒传播扩散。严格落实疫情防控措施，持之以恒抓好疫情防控工作，确保职工生命安全和身体健康。

## 体验工作总结篇九

电梯安装及维保公司工作总结 xx-xx 年上半年，面对时间紧，任务急，到货拖延和频繁发生缺错件的严峻情况下，在公司领导和全体部门员工的共同努力下，我部门上半年共有开工地盘 xx 个 xx-x 部电梯，其中去年转 xx-x 个工地 xx-x 部电梯（其中 xx 个工地 xx-x 部电梯暂停工），新开工地 xx 个 xx-x 部电梯，截止目前已完工 xx 个工地 xx-x 部电梯。目前工作正在有条不紊的进行中。

与此同时，我们也发现了一些新问题。通过总结上半年的工作我们尽量将成绩加以肯定将问题清晰化、具体化。在今后的的工作中做到提前预防、提前警示；减少不利因素的发生，为下半年的工作打下基础。

在今年年初的日子里，工程部可以说是最为忙碌的一段时间，

公司新开了象XX-XXX-X□XX-XXX等这样的大工地，同时还有分部在远郊区县的一两台的小工地，这些工地几乎是同时开工安装数量多，覆盖面广，影响大，时间紧、人员紧是我们面临的最大困难，针对这种情况我们采取了项目经理负责制，每个项目经理都有至少六七个工地，任务量已达到饱和，并将大的工作量细化。这些项目经理能力上没有问题，但缺乏精力，分身乏术。每个星期每个工地都要求项目经理亲自开会，这些还不包括没有进场的地盘。另外大量的晚到货及现场土建配合也极其牵扯他们的精力。

在这个阶段的安装工作中，我们并没有由于电梯安装数量的猛增使我们对安全质量的要求放松，公司增加了安全员，增加了对各工地的检查力度，并对一些违章现象做出了相应的处理。积极组织全体施工人员开展安全教育，领导带头总结经验教训，树立安全意识，同时公司的一些相关的管理制度也相继完善，在今后的工作中我希望大家要在思想上随时给自己敲警钟。

我也希望我们的安全工作要再细化一些，每周将各现场发现的问题及时汇报上来，将各种隐患消灭在萌芽状态中，杜绝安全隐患，防止重大安全事故在公司中再发生。再有安装现场零配件丢失给我们造成了很大的损失，管理层的现场管理对此负很大的责任。并在下一步工作中进一步明确各人的职责，杜绝此类现象的再发生，挖掘机出租。

由于如XX-XX□XX-XXX等类似大项目的延期，以及其他项目诸多缺货、错件等问题，使得人心不稳，严重影响了班组安装能力，直接影响了小组的收益，造成了小组对公司的信任度下降，没有了经济利益的收入，人员流失严重。

工作中还出现了预量井道错误等问题，都能反映出现场管理人员的责任心问题，这些问题直接影响到了我们的每部电梯的按时交工，对此我们也将在下半年把其作为工作重点。

架子费、塔吊吊装费、安装工人承包费、土建配合费等做到统一标准严格控制做到了每台电梯在安装过程中精打细算为公司创造最大的效益。

保养部历来是我公司的薄弱环节。保养部承担着xx-x台电梯的保养维修工作，此项工作是公司的一大形象窗口，如何减少投诉，怎样将保养质量提高，合理调配人员，储备后继力量，保证人员培训是下半年保养部的工作重点。

维保部领导忽视了对本部的检查、监督和回访，工作的重点没有放对位置，致使在上半年发生了一些投诉，个别投诉影响极其不好，甚至出现了不该出现的问题，这些都是我们在下半年应加大力度解决与改善的。保养部在下半年应将每个职工的理论 and 实际操作水平提高，提高自身素质也是保养部的重点。如何跟上销售的步伐，开发更多的客户，减少和降低用户的投诉，提高服务水平及独立独步一时问题和解决问题的能力，我们要在这方面下大力气。

还有很关键的一项，维保部甚至工程部都算上，极其缺乏凝聚力，维保站有的甚至人心涣散，管理层缺乏与基层的思想沟通，人员安排不是很合理，维保部下半年着手解决这些问题。下半年还需要解决的是部门与部门之间的配合问题，如安装合同的评审工作，随着市场经济的发展，安装的利润也在逐步降低，但怎样保证安装工作的基本利润，和给公司创造更大的效益。这也是在下半年将面临的严峻问题。