

2023年天然气工作总结(大全7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？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。

天然气工作总结篇一

xx年是xxx改革至关重要的一年。刚刚过去的一年里，我在xxx的正确领导下，在部室其他同志的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了组织和领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。回顾起来，主要做好了以下几方面的工作：

做好文秘工作是我的一项基本职责。一年来，我在适应、熟悉文秘工作的基础上，坚持高标准、严要求，努力掌握金融文秘方面的知识，取得了较大的进步。

一是认真起草各类文件。

作为联社文秘工作人员，起草、印发综合文件是我的本职工作。一年来，我努力学习公文相关知识，严格把好县联社下发文件的程序关、格式关、文字关，提高了行文质量，强化了文件促进工作的功能。xx年，共起草xxx半年和全年工作总结4份，工作意见2份，其他各种请示、通知等文件十余份。特别是写工作总结，农村信用社工作年年差不多，总结也年年要写，但每年的总结我都决不简单照搬照抄，总是认真对待，提前作好准备，在“创新”上下功夫，既要对工作进行客观的总结，又要确保结构、布局、内容上有所创新，在总结的构思、布局、层次及遣词造句上都费尽心思，保证按时

高质量完成，得到了上级部门的好评。

一年来，我多次起草、报领导签发向市联社、人民银行及辖内各信用社的各种报告、请示、通知、意见等文件，为上级部门了解我部业务开展情况，指导我部工作的开展，都起到了一定的作用。

二是仔细搞好会议材料。

xx年里，我出色地完成了一次党建会议、一次工作会、一次xxx代表大会和多次xxx季度例会、座谈会等大型会议材料的组织工作。从会议材料的拟写、打印、分发，到会议精神和决议的公布及会议材料的整理、归档，我都做到有条不紊、不错不乱，从没出过重大的差错，保证了会议质量，获领导好评。一年来，我先后拟写了全年工作会议主题讲话、季度工作例会领导讲话近十篇。

年初，我拟写了xxx领导在xxx工作会议上的讲话——《继往开来，与时俱进，真抓实干，努力开创xxx工作新局面》，客观地总结了xx年度取得的优异成绩，认真分析了当前的形势，明确提出了xx年工作部署和安排，将领导的意图和会议决定的事项，用文字准确地表达出来，当时参加会议的xxx领导对该讲话稿都给予了很高的评价。

7月份，根据我部上半年工作中通过检查发现的一些问题，在领导的授意下，拟写了《严肃纪律，促进持续健康发展；真抓实干，确保全面完成任务》的讲话，对上半年工作取得的成绩进行了总结，对存在的不足及问题进行了认真的分析，并着重强调在下半年要以业务为中心，以纪律为保障，确保全面完成xxx下达的全年目标任务，为三季度xxx“制度落实专项检查执行月”活动的开展，保持辖内稳定和业务持续发展起到了积极的促进作用。

三是深入开展调查研究。

在做好日常工作之余，我还结合xxx工作特点及实际，积极深入基层、深入一线开展调查研究，撰写相关论文与报道，有多篇被省部级以上刊物录用。x月份，对xxx情况开展了调查，对xxx积极支持“三农”，努力转变支农方式，切实提高支农服务，大力推动地方农村经济发展情况进行了归纳与总结，拟写了《xxxxxxxx》被《xxxx》杂志刊用。x月份，结合xxx业务发展的实际情况，主笔撰写了《xxxxxxxx》的论文，概述了xxx业务的发展现状，分析了中间业务发展滞后的原因，并提出了推动xxx业务发快速、高效、健康发展的四条对策，被《xxxx报》在三版头条刊用。

2、以强烈的荣誉感全力做好宣传工作

做好宣传工作是人秘科的一项重要职能。xx年里，我充分发挥自己爱好写作的特长，承担起了部门大量的信息反映工作。

一是切实加强信息报道。为创造良好舆论氛围，推动xxx业务发展，我主要从二个方面做好了宣传工作：

一方面是适时开展对外宣传报道工作。注重从xxx改革发展及日常经营管理工作中发现并抓住好的素材，及时加以报道。如9月份，我xxx积极发放助学贷款帮助贫困农户子女上学，我及时调查了解情况，据此写出了《xxxxxxxx》《xxxxxxxx》先后被《xxxxxxxx》《xxxx》等刊物录用。

一年来，我共向外投稿数十篇，先后被国家级报刊录用x篇、省级报刊录用x篇、市级报刊录用x篇，从而扩大了xxx知名度，塑了xxx良好形象。另一方面是加强系统内宣传力度。半年度《xxx》在全市首次以县为单位实现整体盈利，根据领导的安排和授意，由我主笔拟写了《xxxxxxxx》的经验材料，在xxx年中例

会上进行交流，获领导好评。年底，根据xxx上年度首次实现社社盈利，我及时总结分析，认为主要是由于实行改革激发了员工的工作积极性。据此，拟写了□xxxxxx□的报道，被□xxxxxx□刊用。

二是努力搞好信息宣传。

信息是决策的基础和依据，是办公室的重要工作。为及时反映我县农村信用社工作动态，根据领导的要求，我将各段时期的工作重点、各项工作进展情况、工作难点及员工的工作心得、意见建议等内容编印成《xx信合动态》，并认真做好审稿、修改、排版、校对、打印等各环节的工作。

一年来，共出刊12期。这既为xxx员工展现xxx风貌和职工风采提供了一个写作窗口，又为xxx领导提供了大量富有价值的工作信息，对基层的工作起到了相互交流、相互借鉴、相互促进的作用，推动了各项工作的开展。如x月份，在辖内xxx攻坚战关键阶段，我深入基层掌握情况，拟写了《xxx□□□付出总有回报》、《汗水浇开“效益花”》等文，编辑了一期《信合动态》专刊，介绍了完成任务较好的xxx□xxx期间的工作作法，供各部相互借鉴，为全集团业务发展加油助威□x月份，以学习贯彻xxx季度例会主要领导讲话精神为契机，结合集团系统开展的思想、纪律整治活动，我又撰写了《令严方可以肃军威，命重始足以整纲纪》、《上下同欲成合力，严肃纪律塑形象》等文，出了一期《信合动态》思想纪律整治专刊》，为该项活动的顺利开展起到了较好的推动促进作用，在广大员工中引起了强烈的反响。

3、以严谨负责的态度积极做好其他工作

作为文秘科的一名工作人员，我在做好本职工作的同时，还服从组织和领导的安排，尽我所能地完成领导交办或其它临时性工作任务。如：积极做好督查督办工作。根据领导的交

待将各项工作部署及时分解，明确工作目标和具体任务，落实承办和督办部门，提出办理要求和完成时限，汇总完成情况，并及时向领导反馈办理结果；全力做好办公室日常工作。办公室事情繁杂，人少事多，但却丝毫不能马虎，比如接听电话、收发文件、编发信息等，这些工作看起来是小事，可耽误了就是大事。为此，我在工作中力求做到积极主动，一丝不苟地进行缜密处理，确保了日常办公室工作的顺利进行。

在工作中，我讲的是实效，重视的是业绩。一年来，我兢兢业业，克己奉公，我的工作也得到了集团及上级部门的肯定。上年x月份，我被选拔参加xxx写作比赛荣获第三名，年终还被xxx授予“先进个人”称号。但成绩已属于过去，在新的一年里，我将立足本职，开拓创新，迎接挑战，努力把文秘工作做得更好，为xxx事业的发展做出更多、更大的贡献！

天然气工作总结篇二

工作总结是对一定时期内的工作加以总结，分析和研究，用于指导下一阶段工作的一种书面文体。下面是小编搜集整理的本年度工作总结范文，欢迎阅读。

一年来我依然以一名优秀的xxx中学人严格要求自己，一直怀着一种青年语文教师的神圣使命，勤奋学习，锐于进取，强化师德修养。本着“一切为了学生，为了学生的一切”的思想，诚实做人，踏实做事，敏于事而慎于言，以现代的教育教学思想，指导学生，关注学生心理，以丰厚的知识使之敬，以亲切的态度使之爱，以严谨的标准使之慎，以灵活的方法使之能，以实力化魅力，使学生行以我为范，言以为我据，想看我思路，写按我要求。让自己切实地努力成为学生人生航程中的一盏明灯。

本年度是我教学能力急大提高成熟的一年，课堂驾驭游刃有余，教学方法灵活新颖，教学思想成熟稳定，指导学生深入

有效。一年来我的语文教学因不断探究而激情常在，因思考深入而境界犹高，因务实高效而成绩优秀，因重能挖潜而动力充盈。为了不断地充实自己提高自己，还特意自费订阅《语文教学与研究》《语文教学通讯》等语文教学理论性杂志，虚心学习，勤于总结，锐于改革，勇于科研，论文先后在《中学生阅读》《语文周报》《语文学习报》等国家级杂志上发表，获省教研室论文一等奖一篇，本人获得郑州市优秀辅导教师、市级公开优质课一等奖。教学成绩优秀人数远远超过学校规定指标。总之一年来，慎言力行，提高业务为根本；务实求效，增强能力是天职。一年来因教学能力的提高而快乐地工作，更从快乐的工作中得到了无限的快乐。

本年度忠于职守，严格遵守学校的各项规章制度，认真履行做为一名x中学人的各项职责，出满勤，干满点，一年来无任何违纪现象，服从领导，听从指挥，忠实本份，爱岗敬业，与各科老师紧密合作，加强协调，营造了一个真正有利于学生发展的教育教学氛围。

本年度各项成绩优异，教学成绩每次超额完成学校规定的任务，科研方面，完成了多篇教学论文的创作发表。

20xx年度是充满挑战的一年，是成绩卓著的一年□xx年对于白酒界是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响已有所好转，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。

- 1、整年度总现金回款110多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

a □上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了!

b □新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c □公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xx年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

本人本学期担任四年级二班班主任，同时负责四年级的科学和五年级的微机课程。

在一年的教育教学工作中，我能积极参加政治学习，努力学习先进的教育教学理论，自觉践行“三个代表”精神，热爱教育事业，始终不忘人民教师职责，爱学校、爱学生。作为一名教师，平时能严格要求自己，努力通过政治思想、学识水平、教育教学能力等方面的提高来塑造自身形象。使自己在工作中不断

成长,为社会培养出更多人才打下坚实的基础。不断完善丰富自己的政治理论,并运用于实践中。

本人严格遵守学校的各项规章制度,不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中,尊敬领导、团结同事,能正确处理好与领导同事之间的关系。平时踏实工作、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽,从不闹无原则的纠纷,处处以教师职业道德来规范自己的言行,毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

与家长们,保持密切的联系。关注每一个学生,并希望学生每一天朝着积极健康的方向发展。能在课后及时与家长取得联系。做好家访工作。学生的每一点变化都应该看在眼里记在心上。做到眼尖,嘴勤和手勤,记录学生每一天的变化,给学生营造一个宽松和谐的学习环境。关注每一个学生,做到心有学生,一切为了学生,为了学生的一切。

本学期,我在工作中严格要求自己,刻苦钻研业务,不断提高业务水平,不断学习新知识,探索教育教学规律,改进教育教学方法。在教学中,深刻体会到要以学生为主,以学生的发展为主。首先,必须尊重学生。尊重学生的思考权,尊重学生的发言权,尊重学生的探究精神,尊重学生的思维成果。做到这些,才能够放手让学生去思考,让学生去探究,这样课堂才能实效、高效。其次,课后多与学生交流。能够关注到学生的动态变化。做到心中有数。学生的成长离开不我们的细心耐心关注。应该不厌其烦的照顾好每一个学生的成长,不管是学习还是身心,都是一位班主任,必须关注的。最后,教书育人,不断在教学实践中丰富自己,提升自己。对待学生,有时候像一位大姐姐,谈心开导学生:有时候就要有严师的形象。用自己的行动感动学生。爱其师信其道。学生尊重喜欢你,才会喜欢你的课程。用自己的人格魅力走进每一个学生最单纯最透明的心底。

作为一名班主任,不仅要关注自己的教育教学工作,而且还要为每一个学生的健康成长提供良好的教育环境。给予教学方

法上的指导,帮助解决教学中遇到的难题。这就要求班主任必须具有较强的教学能力,要能在教学方面给学生“做出样子”、身体力行,并且要教出特色,教出成绩,用过硬的“教”撑起自己的腰杆。平时不断提高个人的文化素养,提高自己教书育人的品位,养成终身学习的好习惯,孜孜不倦地追求教育教学业务水平的提高,做教师自我学习提高的楷模和教学教研上的先行者。

在期末考试中,本人辅导的学生取得了较好的成绩。后进生的进步比较大。学生也已养成良好的学习习惯,能够自觉独立的完成老师们安排的各项任务。优秀生能够在班集体中发挥重大作用,帮助同学,能起到积极的带头作用。值得欣慰的每一个学生都能够在这一学期有进步。不求各个成绩优异,至少在原有基础上有所提升,已是最大的成长了。

天然气工作总结篇三

(一)不畏艰辛、克服困难,全力做好本职工作

我是__年__月__日进入公司,也是我踏入社会工作的第一天。面对陌生的环境,陌生的工作,当时无从下手,充满了迷茫,对业务操作是一窍不通,连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下,很快便对工作业务有了一定掌握,较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。现任__系统操作组长和参与__仓库管理,至今顺利完成__仓库100票入仓的系统操作;完成__仓库出入库流程图绘制;组织员工进行__系统培训;完成核查、修改__系统历史遗留尺寸差异;绘制__仓库平面草图;参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况,能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

(二)对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉__、__仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等；

4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

二、几点粗浅体会

(一) 高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

(二) 专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

(三) 因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。天下难事，必始于易；天下大事，必先于细，从简单的事做起从细节入手。在精细

化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

(四) 认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五) 心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作都是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

三、存在问题及个人工作计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高的评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解 and 认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

(一)虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破；

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学会做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

(二)加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三)确立目标，不折扣行动；

(四)大胆思考，小心求证，力求做得更好；

在__年，我会努力改进，做好20__年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

以上是我的年度个人工作总结，请领导监督和指正！

天然气工作总结篇四

20xx年xx全体干部职工在xx公司(下称总公司)和公司董事会

的正确领导下，全面落实科学发展观，围绕年初制定的工作目标，以市场为导向、精细化管理为手段，稳抓企业经营和管理，克服各种不利因素，工作职能逐步规范。较好地完成任务指标。现将xx年工作情况及xx年工作安排简要汇报如下。

一、20xx年工作情况

(一)以增收增效为目标，抓好销售工作

xx年，xx认真分析和把握酒店业的发展趋势，坚持以市场为导向，调整经营思路，创新开发客源市场。提高市场竞争能力和经济效益。公司全年完成各项收入xx万元，完成计划xx%□较去年同期减少xx万元，下降xx%□全年客房平均出租率为xx%□年均房价元xx元/间天。按可比口径计算全年完成利润xx万元，完成计划xx%□上缴税费xx万元。总费用额xx万元，比去年同期减少xx万元，下降xx%□

一是调整经营思路，加大营销力度。今年以来，由于受各种不利因素的影响，公司经营任务完成的不够理想。面对困境，公司上下迎难而上，一方面招聘营销人员，充实销售团队，结合市场客源结构，对销售人员进行分工，分别成立了客户组、商务组和团队组，主动跟踪各自的市场客源，加大各种资源的挖掘扩展，加强沟通和交流，想方设法留住老客户。另一方面调整思路，加大营销，制定“面向xx□辐射xx”营销方案，实施“走出去”战略，不断扩大对外宣传合作，拓展客源市场。三月组织销售员赴xx促销，走访了xx□xx厅以及xx厅等单位以及各大旅行社。五月去xx地区进行专项促销活动。三是制订了一系列的促销方案，提高住房率。利用xx周年厦庆，在xx电视媒体□xx晚报上做宣传广告，印制宣传彩旗，给客户订制礼品，以及印制代金券等促销活动提高酒店的知名度。四是重新制定了《2008年前台销售部销售员工资待遇方案》，提高销售员的工作积极性。全年前台销售部08年共签订商务协议xx份，旅行社协议xx份，订房中心协议xx份。

二是转变观念，稳定物业收入。物业部发扬拼搏精神，知难而进，勤奋工作，一方面完善管理制度。通过建立维修记录、收款实时记录，规范物业合同，建立走访日和工作分析会，为各项工作的开展奠定了良好的基础。二是提升服务促进营销。对所有物业单位及写字楼租户能做到主动上门服务，以良好的服务形象和信誉吸引和稳定租户。08年物业单位出租率达xx%□写字楼出租率达xx%□续签新合同xx份，新增广告位两处，增收xx万元。三是抓重点攻难关。由于xx歌舞厅经营不理想，导致收租困难，通过谈话、停电、发律师函等催款、收款等手段。积极与建行协商，追缴了07年物业管理费xx万元□xx物业公司积极转变思想观念和服务理念，实现从“管理型”到“服务型”理念的深刻转变，倡导“服务于人，业主至上”的全新服务理念。克服困难拆除违建房，整顿自行车棚，清理长期堆放杂物恢复消防通道等措施改善小区环境；配合消防公司更换烟感系统，积极开展百日消防安全排查，确保业主和租户的生命财产安全；举办各种文娱活动丰富业主和租户业余生活。通过加强服务意识，丰富服务内容，爱安公司08年完成收入xx万元，房屋出租率达到xx%□出色地完成了各项计划任务指标。

三是输出管理，扩大拓展规模。成立xx酒店管理公司是总公司发展战略中的重大举措，也是xx公司新的经济增长点的抓手，更是我们企业培养和锻炼人才的重要场所。成立初□xx在公司的前期筹备、制度完善□xx分公司的成立、前往各地市的拓展活动及至对两家酒店的成功接管，这些都与xx及管理公司员工的辛勤工作分不开的。特别值得一提的是去年6月份□xx能无条件的服从组织安排到xx大酒店工作半年，这种心系企业、无私奉献的精神是值得我们每一个人学习的。经过一年的积极运作和辛勤工作，作出了有效的探索和尝试。

四是更新系统，规范停车场管理。完善了大厦外围各项设备、设施、车场系统及标识路线的工作任务，达到了停车场管理的标准化和规范化。投入资金改造收费管理系统，增设远程

读卡和消费点刷卡功能，利用新系统加强管理，减少了漏洞，节省了人员和减少了烦琐的工作环节及强度，大大降低了运行成本。保安部在较好的完成治安消防职能工作的同时，全年完成停车场收入xx万元。

(二) 以提倡节约为重点，实现低成本运营

而且降低了能源损耗□20xx年，大厦总的耗电量为xx万度，比去年降低了xx万度；水电费xx万元，比计划少开支xx万元；日常维修费用xx万元，比去年减少了xx万元。

二是规范监督检查，狠抓工程质量。工程部对x楼装修和员工餐厅装修过程中进行严格的监督检查，从施工材料的质量及施工安全着手，发现和消除质量问题隐患和苗头，使施工质量得到保证。在工程验收过程中，认真负责、严格把关，对重大项目工程都预留质量保证金，保障了公司利益。三是强化科学管理，实现减员增效。减员增效是国企改革的方向□20xx年，公司人事部通过多次调查摸底，优化岗位，减少编制xx人，为企业的良性发展奠定了基础。

(三) 以提升质量为前提，抓好服务工作

今年以来，公司通过加大培训力度，更新服务理念，开展质量检查等措施抓服务，抓质量，旨在“外树形象，内强素质”。通过一系列活动的开展和具体措施的落实，提高了公司的整体服务水平。一是加大培训力度，提高员工素质。培训是提高员工素质的有效手段。为了使员工的行为规范、职业道德与礼貌修养及专业技能尽快符合岗位需要，公司通过“走出去，请进来”等方式加大培训力度。10月份公司请xx培训中心就“企业人在企业中的行事规则”及实用礼仪等方面进行培训。同时，公司还组织员工赴其他酒店参观考察学习别人的先进管理经验。这些措施不仅促进了员工自身素质的提高，还极大地调动了员工的工作积极性。此外公司

大力号召员工在业余时间加强学习，积极提高自身素质，满足公司发展过程中对人才的需求。平时工作中各部门也根据各自工作特点经常组织内部培训、考核和技术比武，例如：英语培训、普通话培训、微笑服务培训等。新老员工之间还注意搞好传帮带，实行“一对一”的培训，这对新进员工快速熟练掌握工作流程起了很好的作用。二是成立质检小组，提高服务质量。服务质量是酒店开展有效市场竞争的根本保证，为了提高酒店的服务质量，公司成立了质检小组，对酒店的服务质量进行全面监督检查，并结合自身实际制定了卫生检查标准、服务用语总汇等一系列质量检查标准，根据这些标准由质检部门进行督促检查，发现问题及时通知其整改。平时酒店注意经常给员工引进新的服务理念，提倡个性化、亲情化服务。在员工中弘扬了努力学习、钻研业务、规范服务的良好风气。三是完善“两件”设施，提升酒店形象。公司投入xx万元将六楼改造成客房，实现了硬件设施升级。使酒店的客房数量增加到xx间，提高了酒店的接待能力。为更好地迎接“十一”黄金周□xx会、厦庆xx周年，公司举行了以“真诚微笑迎厦庆，高效服务庆奥运”为主题的第xx届优质服务质量月活动，通过优质服务月活动，公司在转变员工的思想观念，强化服务意识，加强业务学习，提高服务技能，健全落实制度，规范服务管理，加大督导力度，提升服务水平等方面，都取得了较好的成效。

(四) 以强化管理为根本，打造企业品牌

公司坚持从基础管理抓起，创新管理理念和管理标准，运用科学的管理模式，加强对酒店的规范管理，实现可持续发展的目标。一是建立规范，制定和完善管理制度。完善了多项规章制度，修订出台了《员工餐厅管理规定》、《停车场管理规定》、《大厦仓库管理规定》、《质量检查考核办法》、部门工作月志等一系列规章制度。二是加强内部管理，提高执行力。通过完善员工请销假、考勤管理制度、员工职务晋升管理规定等规章制度，强化内部管理，有效提高工作效率

和管理水平，使员工职务晋升有章可循。成立质量检查办，定期对各部门进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对公司各部员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高执行力。三是狠抓落实，确保安全生产。今年，公司把安全生产“隐患治理年”活动作为安全生产重点工作之一。针对今年形势，吸取xx地区发生的几起较大安全事故的教训，x月，公司组织开展声势浩大的安全生产大宣传大排查大整治统一集中行动；x月到x月，xx“xx”特大火灾事故后，公司迅速在大厦范围内组织开展了安全生产和消防百日安全大排查行动。公司领导分别亲自带队深入到大厦各物业承包单位、场所进行安全大检查。据统计，三次大行动，共组织检查组4个，出动80多人次，发现隐患xx条，已落实整改xx条；投资xx万元整改和完善了酒店的消防设施安全，消除了隐患；定期召开安全工作会议，请消防局相关人员来大厦进行消防理论及实际操作演练培训，着力增强全员安全防范意识。

(五) 以精神文明建设为依托，营造团结和谐氛围

一是筹建员工餐厅，关心员工生活。年初，公司投入xx万元兴建员工餐厅，x月份，员工餐厅顺利竣工开业，为员工创造了优雅舒适的就餐环境，替员工解决了后顾之忧，降低了员工流动率和人力资源成本，为此总办倾注了大量的心血和付出了辛勤的劳动。领导班子经常与一线部门领班以上管理人员进行座谈，认真听取了员工在生活上、思想上以及工作上的一些想法，掌握员工的真实状态。二是以人为本，构建企业文化。公司十分重视利用各种载体传播和宣传企业文化，增强企业的凝聚力和员工的忠诚度。组织201x年度优秀员工赴桂林参观考察及全体女员工“三八妇女节”外出学习考察；安排离退休员工进行春节团拜活动，组织看望慰问生病、住院员工等等，营造良好的家园文化。汶川大地震，公司迅速组织开展了“心心相印抗震救灾温暖行动”募捐献爱心活动，全体员工积极响应，大力发扬“一方有难，八方支援”的人

道主义精神，踊跃参加募捐活动，向灾区同胞伸出援助之手，奉献爱心，共捐款xx元；举办“xxxx周年厦庆”活动，展示企业良好发展势头和全体员工良好的精神面貌，扩大了中陕国际和长安公司的知名度和影响力；重视宣传工作，一年来，在《xx晚报》《xx旅游》等省级以上媒体发表新闻稿件x篇，发挥了宣传外树形象、内鼓士气、促进工作、营造环境的效能；设立了“长安之窗”文化宣传栏，搭建相互学习和交流的平台。三是廉洁自律，重视党建工作。党风廉政建设关系人心向背，关系企业的稳定和发展，必须抓紧抓好。公司党委组织党员干部认真学习贯彻《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防****体系实施纲要》和两个《条例》，学习《实施纲要》、《条例》学习****同志在中央纪委第二次全会上的讲话，与学习党的xx大精神，开展社会主义荣辱观教育。进一步增强党员干部的纪律观念，筑牢拒腐防变的思想道德防线，树立正确的权力观、地位观、利益观，努力做到立党为公、执政为民，“权为民所用、情为民所系，利为民所谋”；坚持政务公开，充分调动了广大职工参与企业管理的积极性，发挥好群众的监督作用，形成防止和惩治****的合力。

（六）以资本运作为手段，提升企业融资功能

根据总公司发展项目需要xx公司充分发挥自身优势，积极配合总公司的战略目标，财务部工作人员不辞辛劳，往返银行几十趟，送资料、办手续。通过银行贷款和员工集资等为总公司积极筹措资金，为总公司融资xx万元，有力地支持了总公司战略发展需要。

二、存在的问题及困难

（一）硬件设施陈旧，破损严重，已无法适应日益激烈的市场竞争。

（二）经营管理工作仍需持之以恒。虽然完善了一些规章制度，但个别制度未落到实处，各部门时有协调、配合不力导致工

作效率低下事件发生，执行力仍需进一步提高。

(三)销售任务完成不够理想。公司营业收入未完成计划指标。如何在明年严峻的形势下顺利完成年度计划指标是新的课题。

(四)市场营销力度还需要加强，营销策划活动效果不够理想。

(五)员工的服务水平仍需提高，“宾客至上，服务第一”的服务文化建设仍要花大力气抓好。

(六)培训不到位，导致服务质量很难有进一步的提高。

(七)物业承包单位潜在的经营风险对公司整体效益的影响较大。

三、xx年工作思路

20xx年xx公司总的指导思想是：以党的xx大精神为指导，继续深入贯彻落实科学发展观，坚持以发展为主线，进一步解放思想、转变观念，以科学决策、科学管理为重点，以深化改革为动力，以加强党建和思想政治工作为保证，全面提高综合实力，努力完成总公司下达的任务指标，使公司经营管理有进一步的转变和突破。xx年xx公司将围绕上述指导思想，重点抓好以下几方面的工作：

(一)拓展市场，加大营销力度

09年将是xx市服务行业激烈竞争的一年，提高酒店的知名度和培植自己的固定客源，是一个酒店生存和发展的基本前提。充分利用现有资源，加强营销力度、抓住时机调整销售方针、积极变革适应市场需要、深化开拓各方面市场才是发展之根本。为此，酒店将通过多层次多方位的促销活动，通过深陕两地的广泛外联活动，积极寻找客源，做好市场调查，详细分析竞争形势，优化住客结构，开展全员销售活动，实施全

员销售奖励方案，使酒店呈现出人人关心销售，人人参与销售的良好局面。

(二)精简机构、压缩编制，继续做好开源节流工作

精简机构、压缩人员的目标，是要建立办事高效、运转协调、行为规范的科学管理体系，建设一支高素质的专业化队伍。因此机构精简必须与深化人事制度改革同步；拓展经营思路，跳出传统思维和经营模式。借助总公司作为xx省外贸旗舰公司的优势，利用xx公司优越的地理位置，通过自营或辅助经营的形式逐步开通贸易渠道，以贸易或办理劳务输出，增加公司营业收入，进而增加利润和经济效益。

(三)尽快完成大堂、外墙装修，促进“升星”工作的全面完成

大厦外墙投入使用至今逾xx年，大堂装修至今也有xx年，2020年我们拟请专业的设计公司按“x星”酒店的标准对xx大酒店进行装修设计，增加和完善配套设施，通过对xx大厦的外墙、大堂、客房进行装修改造，提升酒店的档次，改变酒店的形象。

(四)进一步加大培训力度，全面提升酒店的服务质量

提高酒店服务人员的综合素质，通过加强培训，进一步增强员工的服务意识，提升服务质量，严格按“四星级”服务规范做出取舍，确保服务水准达标。

(五)继续加强规范化管理，完善管理制度

进一步完善《员工手册》，重新修订《岗位工作说明书》等，规范工作程序及标准。继续完善考核办法，促进公司各项管理工作逐步提高。采取考核结果与绩效管理相挂钩的方式，进一步完善目标责任管理考核机制，认真落实各项工作目标

管理责任。

(六) 继续加强安全生产管理

切实贯彻执行各项安全规章制度，安全职能部门和各部门负责人要把安全责任落实到人，充分认识：“责任重于泰山，防范在于未然”的重要性，以安全促生产，以安全保效益，确保公司各项工作正常运转，确保酒店良好的经济效益和社会效益。

(七) 做好长安二期工程前期准备工作

认真做好xx二期工程开发的市场调研，积极筹备二期工程前期的机构设置和文件资料。

(八) 挖掘服务深度，拓宽服务广度，不断扩大物业管理覆盖面积。物业管理企业只有真正做强做大，才能在激烈的市场竞争中生存和发展。xx公司物业管理，从长远发展看，必然要面向社会，扩大管理规模，不断向外区扩展，对外输出管理模式，扩大业务，才能在激烈的市场竞争中立足。xx公司将坚定不移地转变工作思路，转变理念，实现从“管理型”到“服务型”的角色转变，这将成为新时期xx物业管理的发展方向。

(九) 关心广大员工生活，努力建立健康向上的企业文化。

关心员工生活，注意工作方法，是调动员工积极性的有效措施。对此公司将在新的一年继续努力提高员工福利待遇，切实改善员工生活，进一步改善员工用餐，充分保证员工以充沛的精力投入到工作当中。

继续培育企业文化，增强企业的凝聚力，增强员工集体荣誉感和主人翁意识，使每位员工都能融入团结和谐的工作氛围，促进公司的人文化建设。

天然气工作总结篇五

时间过得真快，一年就过去了，下面我对本年度工作进行了总结：

一、理论联系实际，借鉴他人经验。

要搞好班主任工作，就得多学习借鉴别人的经验，在实践中不断的完善工作法，并且不断完善班级管理制度。当在书籍或报刊杂志上看到有助于班主任工作的好文章，我会将它剪贴或作一些摘抄，这些理论和经验对我的班主任工作帮助极大。我深感活学活用班主任工作的经验，能使我们的工作更轻松活泼而高效。

二、规范班级制度，放手学生管理。

班主任要管理好一个班级，该用什么手段呢？这个问题我进行了思考。战国时百家争鸣，其中的儒家和法家，一个是推崇仁义，另一个是强调法制，极端强调法制易导致法西斯，今天的中国台湾提倡儒家学说，但问题严重；我觉得儒法结合的新加坡，既讲民主又有法制，是很值得推崇的。治理国家如此，管理班级也应该是民主与法制的结合。明白了这一点，我在培养班级民主气氛的同时，制定了详细的班规，使班级管理有法可依。虽然在制定班规时是需要花费不少心思，但是磨刀不误砍柴功班规定下之后，我感到班主任工作十分轻松。

三、充分利用班会，做好思想工作。

想让学生切实按照老师的要求做，就必须在思想上让他们想通，思想工作做好了，其它问题也就迎刃而解了。我深感思想教育是非常重要的，在这方面，我主要有以下一些做法：

- 1、在班会课上对全班进行思想教育。我们班的班会通常先由

学生自己总结，然后是我讲近期发现的问题并以多种形式进行教育。有些老师觉得班会没啥可讲的，而我发现班会课其实有很多很多内容可讲。目前，我们面对的学生思想比较复杂，作为班主任得时时刻刻了解他们的想法，然后有针对的做全体学生的思想工作。比如，开诚布公的给他们讲嫉妒心理，使学生对此有清晰的认识，从而正确对待；我要求学生遵守的班规，我就在班会详细解释为什么这样要求；要他们不要早恋。

2、每一次活动前后作好思想动员和总结。不管是学校组织的各种比赛，还是外出活动，我总是事前作好思想动员。如：军训前，给学生讲了很多一个人只有能吃苦，才能成才的道理，（我讲自己的切身体会，还以中国与日本的小学生一起夏令营的事实说明）然后说大家现在是没什么苦受，但是自己不要娇惯自己，应自己锻炼自己，而军训正是一个绝好的锻炼机会。这样，使学生端正思想，增强了坚决克服困难的决心，因此在整个军训中，我班没有一个同学请假，甚至晕车呕吐、肠胃疼痛等仍坚持训练；又如：进行演讲辩论比赛前，举各种事例给学生讲口才的重要性，于是同学中掀起了一股学习演讲热。另外，每一次外出前，都强调纪律性和同学的互助友爱；外出回来，再让学生自己进行总结做的好的和做的不好的，表扬热心助人的同学。

3、做好个别同学的思想工作。关于这一点，我不想展开说，有一点让我体会很深的就是尽量不对学生大发脾气，有力度的批评是需要的，但不要辱骂，当某些很让我生气的事发生后，我常采取冷静法，先不找学生谈话，等自己冷静下来并已想好怎么谈话后再找学生谈。这时心平气和，思路清晰，谈话往往能达到的效果。

四、动脑筋巧设计，多种途径教育。

在当班主任的过程中，我深感做一个好班主任是需要多动脑筋想办法的，用各种方式，通过各种途径对学生进行教育，

我感到学点创造性思维对我们是很有好处的。从大的方面来说，班级管理的各种规章制度、实施办法、参加学校、年级的各种活动、组织班级活动都需要我们动脑筋精心设计；从小的方面讲，对学生的表扬、批评、鼓励也需要我们动脑筋。而每当我的脑海里出现一个新念头时，我会马上把它记下来，并尽快付诸实施。

此外，我认真对待每一次期末评语，力求写出新意，给学生以鼓励。在上学期写期末评语时我又作了改进，先让学生互相写优点，进行综合后，我精心构思每位同学的评语，采取亲切的对话式，更好的反映学生的优点、特点，同时提出殷切的期望。以上是我在班主任工作中的一些做法和体会，要做好班主任工作，还需要我们不断地学习和探索，愿我们通过努力，把班主任工作做的更好。

天然气工作总结篇六

2019年是我厂进一步深化改革的一年，也是新为面貌发生较大的一年。在新为直接领导和关怀下，在新为全体员工共同的努力下，坚持以质量求生存，抓注机遇，抢占市场，开拓进取求实创新，收到了显著的成效。

一、贯切会议精神，统一思想，管理者拥有自己的一套管理体制，使新为人民有了自己努力奋斗的目标，实现共塑辉煌。

二、突出新为地位，提高产品质量。我特到炼胶车间、硫化车间、机动组学习，了解、掌握运用橡胶知识让客户用的更放心，自己心里更有底。

三、加强自身建设，共创美好家园。

一、上级领导的重视与支持是我各项工作取得进展的根本保证。获得亲手材料深入探讨。

二、新的团结协作，使我肩负着一份责任，产生一种特殊的力量助我前进，把工作做得更好。

三、通过我参加的社会活动，看到父辈们在辛勤的耕耘，感到父母养育儿女之艰辛。

2019

1、生产部：严格按照生产工艺要求做。

2、技术部：尊重客户对技术的要求，保证生产工艺单正确、部分问题及时处理。

3、营销部：很客观的向客户介绍产品，并保证反馈信息迅速、真实、准确、到位。

2019

1、弄清配料组分之间的相互关系及相互作用。

2、验证配料份量及产品机械性能是否达到最佳。

3、了解金加工，收集管理信息。

2019是充满信息的竞争年，应加强对产品质量的控制，加强对人才的培养，围绕以质量求生存，工作后勤服务到位。力争新的年度取得更好的成绩。

从今年3月初入职到现在快有一个年头了，虽然总以农历年为一单位，在外浪迹那么多年终要习惯阳历年和阴历年的说法□xx年转眼即逝，由衷感到又长大一岁的苦恼，而我怎么还像个长不大的孩子，长的娃娃脸这个不说，只是说话快言快语，大大咧咧从来不会考虑后果的严重性，这个直肠子是不经大脑的一根神经，很厉害，我想这是我最大的毛病，也是

我一直想改而改不掉的毛病。

工作是一个随时反省，随时更新修改的过程，平日里日复一日，重复不停地机械工作，说不烦那是假的。工作总是不能规律一致，或许跟我性格有很多关联，相信一起工作的同事都知道，我就是拥有南方人的模样，北方人的性子。因为归属感情中人一类，所以在做事方面很多都欠妥。虽然经常回头看，做总结，但还是难免因当时想的不周而引发的病根。

说话是一门学问，更是一门艺术。有时同样从我口中说出的一句话得到的效果往往适得其反。很多时候即使说的真言也未必会得到认可，很伤心。中国人都有以年为计量单位，我也是。我希望在来年改掉所有孩子气，说话方面底气一点，给人感觉信任一点，办事方面更牢靠一点。

像我的工作接触面就比较广，面对不同的人群，不同的性格，要做好内外衔接这个工作确实不易，有时好不容易安抚好客户，公司内部又来个面红耳赤，或者内部平息而客户又起争端，这内忧可治，外患也可疗，而内忧+外患就会是战争的开端。所以有时会冒出一些生气的火花在所难免，其实事后都觉得真没那必要。有这么一句话我准备做为我的座右铭：再烦，也别忘了微笑；再急，也要注意语气。战争从来都是甲方和乙方的厮打，如果一方握手力求和平，谁又还会唯恐天下不乱呢？我想微笑是最好的战争武器。

我是一个对自己要求完美的人，做事比较雷厉风行，工作的每一步力求精细化，在平时的工作中不管大小都能全力以赴，能够积极自信地行动起来，每件事总要做到让自己满意为止。

记得在我刚入职那会客户的所有信息几乎全厂无人不晓，在这个信息时代，特别是国内这块大市场，不管肥瘦大家都敝帚自珍地保护好自己的一亩三分田，中间的利益关系就复杂的开。我开始按地域区分建立起客户信息，还有下达生产指令单全部四联式针式打印出效果来，现在大家都在熟悉操作

着工作流程，证明改革是可行的，从土八路时代已经跨步到共产主义时代，我们是进步的。

其实工作可以做的更细一点。尽管内部方案已经敲定，可是对外应对我却失有一手，因为考虑到资料的保密性，所以将客户传真件直接入电脑后直接销毁，熟不知待到查询时方恨不保存。我会记住苏州工程的那次教训：传真件没了，连发样产品也没人承认，口说无凭，我们说的点对有多对口，可客人完全失口否认，即使在法庭也得讲证据，没有证据就得败诉。当时真急了，就像过去的清政府一样割地赔款的心情一样。或许真理都在大家心中，但是结果已经很明了，社会主义社会毋需舞刀弄剑，钱能解决一切纠纷，最后赔款了事。

工作中难免意外发生，遇到风险及时规避，个人得失模糊计算，像与我工作直接挂勾的就是交货期和生产质量，全部与生产有关。配合是在所难免，但有时我们也要换位思考站在客户的角度去考虑，有时货真的很急，而我们生产还是那么分工明确，自扫门前雪你管你的置物架，我管我的浴巾架，小配件爱谁管谁管去！我想身为公司的一分子就得以厂为家，为公司奉献自己的一份力，但凡力量大小，但求尽心尽力。

更多的时候需要经常冷静的分析自己，认清自己的位置，才能更好知晓下步的走法。能够理解生产管理的难处，装配都是计件计费，都有属于自己的活儿在手里，既然已成规定，那么是否可以增加一两个计件员工？还有，以前我们包螺丝配件都是自己在包，现在好像都是在外边自由加工，如果把人请到工厂里支配上下班时间，货急的发货是不是帮忙就变的顺理成章很多？工作注重时效，注重结果，一切围绕工作的目标去完成这样才会为公司创造更高的价值，取得更大的工作成绩。

工厂的开办最注重的就是效益。顾名思义就是工作的效果和利益，当然所指经济效益。老板为了工厂能养活更多工人力争效益，打工者为了更好的生存也力争效益，两者是成正比，

我们是小家，工厂是大家，我们赚小钱，工厂赚大钱；工厂赚大钱，我们享福利，就这样我们互惠互利，我为工厂，工厂为我们。但是总的一条是工厂要有效果获利了，我想每个人都有享受效益工资的条款，只要能为工厂额外获利。而我，我想争取更多的订单，维护好客户的关系，为工厂创造最直接的经济效益，我也能享受这份权力。

每个人都期盼一年更比一年好，今年的收入期望加30%，明年期望加50%，当然这种最直接的经济效果不是说给多少就值多少，而是我创造了多少？我能为公司付出多少？我有为公司付出多少？当然我们都还是揣怀着这样一份梦去努力，去拼搏，去搏取更大的进步！

活到老，学到老，xx年继续我的学习之道。古人云：三人行，必有我师焉。我相信，的确有很多不足之处，路还很长，要学习的还很多！很多地方都需要去学习，多听，多看，多想，多做，多沟通，当然记得多微笑！神马都是浮云，神马已经成为历史，开启新的一天，新的一年，别说年轻的我不懂历史！给力xx，给力青春，神马都给力！

2019年来，在盖利普公司统一正确的领导下，全体干部职工，认真贯彻省市“调整畜牧产业结构，加快龙头企业建设步伐，带动养殖基地发展，实现规模经济效益”的总方针，紧紧围绕公司年初所制定的总目标，同心同德，开拓进取，以饱满的热情，努力工作，为摆脱企业的经济困境，提高企业的经济效益，加快龙头企业建设步伐，做出了卓有成效的贡献，取得了令人满意的成绩。2019年，公司实现销售总收入1658万元，比上年增加372万元，各分支单位都比较好地完成和超额完成了各项任务，基本上达到了预定目标，为我公司顺利跨入二十一世纪，奠定了良好的基础。

回顾和总结一年来的工作，概括为以下四个方面：

（一）“定点屠宰”健康发展，社会效益和经济效益成绩显著。

我市生猪定点屠宰工作,目前开展已将近六年,为了认真贯彻落实国务院生猪定点屠宰管理条例,在市畜牧局、定点办的正确领导下,我公司义无反顾地担当起历史重任,经过几年来的探索和实践,定点屠宰工作逐步地走上了健康稳定的发展道路,其政策深入人心,得到了各级政府和全市人民的认可和赞扬。特别是2019年以来,我们认真总结几年来的经验和教训,围绕提高屠宰服务质量和加强屠宰执法力度“二个重点”,不断改进方式方法,发扬成绩,纠正错误,严格执法,强化服务,有效地保证了定点屠宰工作的顺利进行。我们坚持让人民吃上放心肉、“卫生肉”的宗旨,严把生猪屠宰、检疫、价格三道关,虚心听取消费者意见,不断改进服务质量和方式,优质优价保障人民肉食品供应,体现了“定点屠宰”工作的优越性,受到了广大消费者和上级部门的充分肯定。2019年,定点屠宰工作先后受到省、市主管部门的多次表彰奖励,被列为全省“定点屠宰工作模范单位”,我们的经验在省、市同行业中进行了推广和交流,带来了可喜的社会效益和经济效益。一年来屠宰生猪8万头,其中市内屠宰生猪43530头,外调生猪5万头。年初与基地农户签订的生猪收购单90%以上兑了现,较好地完成了年初下达的各项任务,带动了全市养殖业年发展。

一年来,我们围绕定点屠宰工作,不断加强基层站的整改,完善基层站屠宰设施,强化基层站的标准化、精细化管理。先后对四个站进行了投资改造,对三个站进行了整顿,并以原村站、北诗站为试点,面向社会公开竞标上岗,从而改善了基层站的面貌,提高了管理水平,积累了不少新的经验,使基层站的各项工作发生了明显的变化。安全保卫部工作总结2019年全市17个基层站都圆满地完成了各项工作任务,为我公司的经济建设做出了贡献。实践再次证明,定点屠宰工作尽管难度较大,但只要我们坚持正确的屠宰方向,认真执行党的政策,团结一致,依法办事,我们的工作一定能够做好。

(二)坚持品牌战略,提高科技含量,强化肉制品加工,加快龙头企业建设步伐。肉制品加工是一项科技含量较高的新型事

业，是国家农业产业结构调整的重点。2019年，我公司肉制品加工尽管发展比较慢，但经过一年来的不断改革创新，基本上走上了稳步发展的道路。一年来，我们坚持以市场为导向，以管理为重点，以创新为动力，以效益为目标的原则，大胆引进人才，努力改革创新，坚持品牌战略，提高产品质量，肉制品加工生产稳步发展，销售规模逐步提高，较上年有了明显的提高，为今后发展肉制品事业打下了一个坚实的基础。为加快肉食品加工发展步伐，针对工作中存在的一些问题，我们首先划小核算单位，分灶吃饭，单独核算，自筹资金，自我发展，使广大员工人人有压力，个个有动力。一年来，肉食品加工不断创新机制，开拓产品，提高产品质量，扩大销售市场，前后有十几个品种基本上达到了市场的认可，汉堡肉饼、冷却肉等销售势头看好，订单销售基本完成，巩固和开拓了河南郑州、北京、山东、济南、太原等地市场，建立了晋城、高平、长治等地销售网络。同时针对当场市场，开辟了营养早餐供应的经营渠道，收到了较好的经济效益和社会经济效益。我们围绕龙头企业建设的核心，千方百计宣传盖利普品牌，提高企业知名度，受到了各级政府的支持、鼓励和帮助，使我公司肉制品加工业提高到一个新的水平。

(三)改进后勤体制，强化后勤服务，同心同德为企业建设增加动力。后勤服务是企业建设不可忽视的一项内容。一年来，后勤服务本着“增收节支”的原则，坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，取得了令人满意的业绩。为加强后勤服务管理，改革了后勤管理体制，减少了中间环节，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟公司生产经营发展步伐，无论是节假日，还是双休日，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，保证了公司生产、加工、销售的顺利进行，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。后勤人员为生产所想，自行设计制造屠宰热水器，从而减轻了锅炉的负担，节约了费用，既方便了屠宰，又保证了供暖。他们还千方百计修旧利废，增收节支，按时收缴各种费用，努力降低维修费用，全年维修费50000元，电费支出80.7万元，各项收入14.21万元，供暖煤炭比上年节余80余吨，基本上

完成了年初预定的增收节支任务。(四)深化改革,创新机制,健全制度,强化管理2019年是我国人民喜事多多的一年,特别是加入世贸组织,给企业带来了更大的机遇和挑战。面对复杂多变的市场形势,建立现代化企业经营机制,是一项刻不容缓的艰巨任务。2019年,我们建立完善各项规章制度,强化企业管理的同时,重点抓了企业体制的改革和创新。首先,实行了全方位的目标化管理,使广大员工工作有方向,行动有准则,收到了一定的成效。其次,全面推行了股份制管理机制,划小单位,量化管理,工效挂钩,自负盈亏,增强了企业的竞争力,调动了职工的积极性。同时,我们打破了用人制度上的陈规旧习,大胆推行合同制和聘任制相结合的用人机制,面向社会,广开才路,试行和探讨了一些新的举措,有效地增加了企业的经营活力,提高了企业的应变能力。针对企业管理中存在的重经营,轻教育一手软,一手硬的不良倾向,积极抓好企业的精神文明建设。以党支部为核心,组织进行政治学习,业务培训,结合“三个代表”的政治教育,开展不同形式的学习活动,逐步提高广大干部职工的政治业务素质,增强了企业的文化氛围,改善了企业的精神面貌。

天然气工作总结篇七

1.1工程位置

大、小蚶涂围垦工程位于舟山市定海区马岙镇北部,本围垦区域属舟山本岛北部深水岸线的一部分,海涂外港深潮缓,港池辽阔,对岸受岱山岛、长白岛、秀山岛等岛屿阻挡,具有较好的避风条件,围区区位优势明显。

1.2工程布置

本工程拟建海堤长度1080米,围垦面积348亩,东起馒头山咀,经龙下巴礁,西至乌岩咀,分副塘与主塘,副塘长232米,主塘长518米。全塘长度内,桩号0-176海塘基础为岩基段,桩

号176-232为市碴换基处理段，桩号232-750为打设塑料排水板固结地基的软基段，小蚶涂海堤为打设塑料排水板固结地基的软基的软基段，堤顶采用反弧形带挑浪嘴的砼防浪墙和砼路面。

1.3主要技术特征指标

本工程等别为iii等标准设计。主要建筑物级别为三级，次要建筑物为四级。按50年一遇挡潮标准设计，海堤允许越浪。围区排涝标准为20年一遇，24小时最大暴雨当天排出不受淹。

1.4工程主要内容

本工程主要建筑物为海堤。工程总工期为464日历天，工程总投资

资为2286万元。 1.5工程建设情况

(1)、参与建设单位的各位：

二、运行管理

舟山马岙大、小蚶涂围垦工程的建成，有效的缓解我区土地资源紧缺矛盾，为大力开发海洋滩涂资源，加快临港型工业发展，发挥了重要作用。

为规范舟山马岙大、小蚶涂围垦工程管理工作，保障投资建设的水利工程安全运行。我公司结合本工程实际情况，坚持“依法管理、预防为主、随时养护、养重于修”的管理思想，认真落实各项管理制度，努力实现海堤工程管理制度化、规范化、科学化和维护经常化的奋斗目标。我公司管理运行情况具体如下：

(1) 认真落实管理人员，加强人员培训

为了管护好舟山马岙大、小蚶涂围垦工程，落实好固定的专职管护人员是关键。为此我们及早落实了管护人，重点加强日常的巡查和管护，职责分工明确。在确定了管理人员后，为了提高他们的管理水平，专门安排一部分有技术的人员外出学习、进修或参加专业培训。为围垦工程发挥较好的经济效益，改进各项管理工作制度，促进管理工作做得更好打下了良好的基础。

(2) 建立工程管护责任制度

工程完工后，我公司第一时间建立了舟山马岙大、小蚶涂围垦工程运行管理小组。并明确责任人、明确任务、目标、职责和管理指导思想，结合工程特点，实事求是地制定了各项管护责任制度。其中包括：管理责任状、管护协议、海堤巡查制度、护堤员岗位职责、护堤员学习培训制度、护堤员违法责任追究制度、维护养护制度等。制度的建立从而使管护工作做到了有制度、有专人、有明确任务、有具体要求、有始有终、有条不紊。

(3) 工程运行管理主体

本工程从施工到工程竣工验收前有我公司运行管理，竣工验收通过后，根据与相关部门商议，考虑海堤在生产库区内，故海堤由世纪太平洋化工有限公司负责管理运行。

(4) 发挥工程效益情况

工程建设完成后，我公司库区安全正常运行，发挥了其工程效用。

三、工程监测资料和分析

舟山马岙大、小蚶涂围垦工程于20__年3月31日完工，经受了

20__年、20__年台汛期的考验。从检查和监测的资料来看，海堤各项指标均符合要求，堤身稳定。

四、意见与建议

在本次围垦施工过程中，主要针对海堤工程建设期内工程安全与管护采取了工程措施，但对海堤建成后管理措施相应不足。

为加强工程管理，更好的发挥工程效益，建议在今后的海堤围垦工程建设中投入更大的人力物力管理和管护。