# 工作总结中的提炼(共13篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-02-08

*工作总结中的提炼1第一章 民事法律关系1、支配权：不绝对是物权 2、要求权：债权要求权物权要求权等等 3、形成权：单方行为就能够使法律关系发生终止的权力。撤销权解除权摈弃权追认权谢绝权催告权取归权选择权等等不适用诉讼时效限制（可变期间），但...*

**工作总结中的提炼1**

第一章 民事法律关系

1、支配权：不绝对是物权

2、要求权：债权要求权物权要求权等等

3、形成权：单方行为就能够使法律关系发生终止的权力。撤销权解除权摈弃权追认权谢绝权催告权取归权选择权等等

不适用诉讼时效限制（可变期间），但受除斥期间（无中止中止延长）的限制。

4、抗辩权：永久抗辩权（用时效经由）

暂时抗辩权（同时不安先实施抗辩权）

抗辩权与否认权区别：

抗辩权基于当事人之间存在某种法律关系才存在。

否认权当事人之间没有关系。借一万已还了，但还要，不给就是否认权。

5、绝对权：指义务主体的不特定性。

除讲物权外，还讲知识产权和人身权。

6、相对权：

主权力和从权力

专属权和非专属权：人身权

自救行为

民事义务

第二章 天然人

1、民事权力才能

户籍证明最高效力。弃婴诞生的认定：没有时光证明，以捡到的日期认定。

胎儿不是民事主体，也不享有民事权力。胎儿不享有继承权。

目前脑死亡。脑电波成一条直线。民事主体权力消灭，原则上不享有，特殊法有划定的依照特殊法划定。

坚持作品搞定权，署名权等人身权。不享有人格权。

鲁迅的昆裔，损害死者肖像、声誉、（依照通例不能够）

2、年满十八周岁，没有行为才能，对人实施的损害造成的侵权行为，义务的承担人应该是本人。但父母负有先行垫付的义务，是强迫性的。

向别人借钱，还不起，父母没有先行垫付的义务。不能做扩张说明。

入行侵权的时间不满十八周岁，但审讯的时间已满，且也有才能承担，这时是由自己承担，而不是由父母承担。

已满16周岁不满18周岁时，有独立生涯才能，视为完全民事行为才强人。但是：

第一：立遗嘱时，无效。遗嘱必需年满18周岁。

**工作总结中的提炼2**

xx年上半年，我部全体职工在局班子的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，较圆满地完成了各项经济指标和工作任务，实现了^v^时间过半，任务过半^v^，现将我部上半年的工作总结如下。

一、主要经济指标完成情况

1、供电量

完成供电量亿kwh，同比增长，超出任务指标2515万kwh。

2、线损率

完成全部公用线损率，同比下降个百分点；35kv线损率，同比升高个百分点，比任务指标低个百分点；10kv线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点；线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点。

3、电费回收

上半年应收电费128

7、09万元，实收万元，电费回收率100%；其中冲减旧欠电费万元，占旧欠总额的23%；上交电费万元，实现毛收入万元。

4、电价

完成10kv售电单价549元/千度，比去年同期增长22元/千度；千度差价223元/千度，比去年同期增长28元/千度。

5、平均功率因数

35kv平均功率因数完成，比去年同期上升；10kv平均功率因数完成，比去年同期上升。

二、主要工作任务完成情况

1、农电管理常抓不懈，供电所规范化管理水平明显提高

早在xx年，我局便确定了以供电所的工作为重点的工作思路，供电所工作的好坏直接影响到我局整体经济效益，经营部作为全局九个供电所的主管部室，上半年针对供电所规范化管理主要做了以下几项工作：

（1）制定发布了《供电所规范化管理考核办法》及考核细则，每季度第一个月对上季度各所规范化管理工作进行检查考核，考核结果作为年终评优的依据，促使各所把规范化管理工作纳入常态运行机制。4月份，会同生技、运行、安监等部室对供电所进行了第一季度规范化管理检查考核，检查促进效果明显。

（2）制定发布了《供电组建设标准》、《供电组规范管理考评办法》，每季度最末一个月对全局29个供电组进行检查考核，考核内容涉及经济指标、资料整理、设备管理、经营管理、环境卫生等诸多方面，总分前三名颁发流动红旗。上半年，先后于3月份和6月份进行了两次供电组季度考评工作，该项工作的开展，使我部管理的触角首次伸向供电所基层班组，消除了规范化管理的死角。

（3）针对供电所库房管理混乱的情况，对供电所库房管理进行了统一规范。以朱各庄所为试点，召开库房管理现场会，要求各所以朱各庄所为标准，建立健全库房管理岗位责任制和物资管理制度，统一出入库手续，清理现有库存物资，分类摆放，并使用库存数量卡，定期清库，真正做到帐、卡、物一致。在市局组织的供电所规范化管理复查中，我局供电所库房管理成为规范化管理工作中的一个亮点，深受到市局领导及兄弟县局同行的好评。

（4）为提高农电工队伍素质，利用15天时间分3批对全局180名农电工在容城武警培训基地进行了封闭式训练。军训期间我部和办公室负责人员与广大农电工同吃、同住、同学习，广泛的交流沟通，了解农电工的思想动态，灌输我局目前的农电管理思路。对其它农电工由于年龄偏大，用一天时间进行了专业培训和考核，没有进行军事训练。

（5）按照我局今年开展争创^v^十佳^v^活动的工作思路，我部起草制定了《争创^v^十佳农电工^v^活动实施方案》，并于4月份开始实行。本次活动与以往的^v^评先创优^v^等活动有所不同，这是一次学习、提高、考核、再学习、再提高的过程，我们下发了农电工自学教材和自学计划，每月考试一次，根据考试结果对争创对象进行动态管理，有进有出，最终选出文化基础好、专业素质高、工作完成出色的农电工，为我局参加上级组织的农电工专业竞赛、技术比武等活动储备人才。

（6）根据省公司下发的《供电所职工岗薪办法》，结合我局实际情况起草制定了《农电工岗薪工资管理办法（试行）》，于6月份开始落实，本办法贯彻按劳分配原则，工资分配合理拉开档次，并向技术要求高、责任重的岗位倾斜，极大的调动了广大农电工的工作积极性。

（7）在落实农电工待遇的同时，加大了农电工检查管理力度，上半年对板西村电工收电费打白条、刘家铺村农电工拖欠电费、西河营村农电工私立收费项目等三起案件进行了调查核实和严肃处理。

2、营销管理持之以恒，全力提高我局经济效益

营销管理日常工作居多，琐碎繁杂，一丝疏漏便会给全局造成经济损失，因此我部在营销管理方面小心谨慎，从大处着眼、从小处着手，精打细算，一切举措均以提高经济效益为出发点。上半年在正常的抄、核、收工作之外，还做了以下几项工作：

（1）修订《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等五项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动供电所职工工作积极性的作用。

（2）购置抄表器20台，在城镇所安装了红外抄表电能表，在西柳516线路安装了大用户远程抄表系统，使抄表方式由原来单一的人工抄表变成现在的人工、远红外、gprs三种，工作效率和抄表准确性大大提高。

（3）加强了电费核算管理，设置专人对用户电费通知单进行审核，无误后加盖电费核算专用章，力争把电费差错率降至最低。上半年，经审核纠正了多起因算费程序等原因出现的电费差错，避免经济损失5万余元。

（4）积极与银行部门协调，确保电费回收渠道畅通。我局电费回收要经乡镇信用社、县联社、工商行、建行等多家金融机构，哪个环节出问题，都会影响电费如期如数到帐。从去年年底开始，龙湾所电费款中出现大量零币、残币，银行清点速度缓慢，严重影响电费回收速度。我部与财务部一起多次去工商行、建行协调解决办法，最终与建行签署了上门收款协议，零币问题迎刃而解。

（5）严格执行电价政策，配合市物价局完成了一年一度的电价检查，对^v^五小^v^电价执行情况进行了调查，为上级物价部门制定电价提供准确依据。5月份，按照省物价局冀价工字[xx]25文件要求，对电价进行了调整，并做好了宣传解释工作，对一起因电价上涨引发的上访事件妥善进行了处理。

（6）重新考察选定了水利预付费电能表生产厂家，对各所会计针对预付费账目的建立、管理进行了培训，并对城关、龙湾、南所等三个所新旧程序交替过程中出现的电量纠纷进行了妥善处理，基本做到了客户满意、企业不吃亏。

（7）定期召开经营分析会，

牵头起草完成了

一、二季度经济活动分析报告，为领导经营决策提供参考。及时汇总上报各种经营报表，由于报表种类繁多，要求上报时间紧迫，加班加点已属平常。自从我局电力设备厂和物业中心开始算费以来，我部对报表格式进行了调整，力求反映真实经营情况。

3、用电检查力度加强，防止经营形势出现滑坡

用电检查是经营管理工作中查漏堵缺的有效手段，上半年在用电检查方面我部主要做了以下几项工作：

（1）对更改用电性质、更名过户、分户、销户等用电变更业务均坚持到现场调查，了解第一手真实资料，防止个别人弄虚作假。

（2）每月算费期间对一条10kv线路进行跟踪抄表，检查有无冒抄、漏抄、少抄行为。同时对审核存在问题的用户如三相不平衡、用电性质不符等及时进行调查，发现错误及时纠正。

（3）4月份对移动、联通、电信小灵通等发射塔用电情况进行了专项检查，发现个别供电所存在冒抄、估抄电量现象，责令相关供电所予以纠正。

（4）5月份，组织供电所对水利配变、水利小总表用电性质进行了专项检查，同时对全县223个村的水利用电管理情况进行了调查摸底，杜绝我局招聘的农电工参与村里水井收费从中牟利行为。

（5）采取多种措施，协助指导供电所开展查窃降损工作。年初，与生技、运行等部室共同完成了龙湾5

3、龙湾5

**工作总结中的提炼3**

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从20\_年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

一、杭州市场部经营情况

二、杭州市场部管理现状

三、大区后勤管理情况

1、 仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、 品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、 司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

四、存在问题及分析

1、大客户大包袱，20\_年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面：a、金融危机有一点点b、禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c、迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d、品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约束，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

**工作总结中的提炼4**

紧张而忙碌的20\_\_已经结束了，回顾这一年的工作有许多收获和体会。为了今年的工作更上一层楼，总结一下去年工作中的得失很有必要，下面对我的工作进行一下总结：

一、工作的整体回顾。

作为企业赢利是她的第一目标《需要解释的是目标不是目的》，只有实现了赢利才可能实现一年里四次加薪，才能履行企业对员工对社会的和责任，赢利也是企业生存的法则。做为一个服务性部门为顾客提供――安全，清洁，可口的食品是我们的首要工作，但同时我们还担负着为企业创收，节支的责任，一年来经过分店全体员工和领导的共同努力，我店实现了双达标。在努力创收的同时我们也不忘节约和安全教育，部门全年都把安全和节约工作贯穿始终，在保证工作质量，不影响对客服务和员工工作休息的情况下，尽的努力降低成本，安排安全培训，我们深知只有安全才能生产，节约下来的每分钱都是企业的利润同时也是我们自己的。

二、20\_\_年我完成了以下工作。

1、顺利接手华天厨师长的工作。20\_\_年4月正式接手华天厨部的工作，因为我自己个性较强，渴望军事化的管理凡事都希望别人能服从自己，还有洁癖，所以自己还是有点担心，不过我相信自己最终在领导的帮助下，自己努力的付出融入和同事的配合下顺利的完成了交接工作，前三月人员，营收，毛利都保持平稳。

2、对编制内员工的轮岗培训。现厨部除一人外，其余人最少能熟练操作生产区的两个工作岗位《不包括水吧》。

3、对新入职员工的培训。自去年4月起到9月底，以接待培训各店新入职新员工25人，在领导的帮助下按照《新员工培训程序》逐一逐条并尽可能安排熟手员工一对一进行培训，同时也注意给新员工一个好的第一映像，并寻求时机给其灌输做人和与人相处的自我调控和隐忍法则。着重强化安全培训，迄今为止还没出现我处培训的新员工发生安全事故上报公司的。

4、分店所有能自行处理的工程维修除煤气外，均自行处理，保证分店正常的供需和不因为自己的工作而给别人添麻烦。

三、由于各种原因是，使我的工作中存在着一些问题。

1、容易将个人情绪带到工作中，心情好时运作顺畅，卫士满意，充满激情，不高兴时有所怠慢，以后在工作中尽可能克服这些状况。

2、员工的卫生意识还需要提高，洗消和厨杂炉头的源头卫生正在进行中。

3、自控力差。还记得洪少跟我说过一句话：要做好管理就要管好自己。公司的培训课程，拓展训练里所表现的所希望我们明白的，可以说我都知道，都明白，也都理解，只是太多的时候我放纵了自己，没有约束自己，在以后的工作和生活中管好自己。

四、计划

1、认真做好每一天每一项的工作。

2、细化安全，出品，卫生措施，提高顾客满意度。

3、加强教育培训，强化员工素质，尽可能的实现——新员工一对一培训。

4、约束自我，规范管理，不断调整员工岗位轮训。

5、本月底针对节约煤气和，毛利控制的详细计划上交分店经理共同商讨执行。

6、多学习其他东西，充实自己。

**工作总结中的提炼5**

我于\_\_年1月13日进入\_\_集团水泥厂一车间超细微粉班工作，在工作的六个月里，在领导的关心和培养下，在车间同事的帮助和支持下，我已适应了这里的工作以及生活环境，回想过去六个月的工作，我学到了很多东西，现将各方面的情况总结：

一、思想上：

端正自己的工作态度，按时上下班，积极参加各种活动，同时不断加强自己世界观和人生观的改造，提高自己的思想觉悟，扎实自己的工作作风。

二、工作上：

服从组织的安排，在水泥厂一车间矿粉班工作，首先熟悉整条生产线，分别在配料、中控巡检、放散的岗位上工作，现已能独立完成各岗位上的工作，并认真填写工作记录，写下自己的工作体会和总，丰富自己的经验。通过这几个岗位的工作，使我对整条生产线的操作流程以及设备有了更深的掌握，对操作磨机需要注意条件有了一定掌握，例如温度、压差、磨振、等条件已经掌握得很好，还有磨机的开停机顺序都已经掌握，现已能独立完成开机生产。另外，做好生产工作的同时，我还要注意安全，安全与质量是分不开的。“安全第一，预防为主”，要在生产中发现隐患，从而消除隐患，绝不给自己和他人带来伤害。严格遵循四个能力”，“三不伤害”和“三不违反”原则。

三、学习上：

在生活中，不断加强企业文化的学习，增强自己的企业荣誉感，在工作中，合自身的实际，向师傅跟同事虚心请教，积极通过查询资料，丰富自己生产线设备方面的知识，以及关于水泥方面的知识。重点掌握设备方面的知识，以便更好的掌握设备的操作，防止误动设备，造成经济损失及人身伤害。学习了6s管理以后，我更对自己的工作要求更加严格，在工作中一一按照6s执行，学习了安全标准化建设，让我在工作中更加规范的操作，同时也加深了自己对安全重要性的认知，使我获得了很多新的知识。

同时，我也清醒的认识到，我还存在很大不足，比如经验不如，对磨机知识掌握还不到位，这些方面都有待我更进一步的学习，在未来的日子里，我会更加积极的学习，戒骄戒躁、谦虚谨慎、继续勤奋工作，精益求精，争取做出更大的贡

四、生活上：

在生活中，各位师傅以及各位领导对我非常关心，他们不仅是我的同事，更像我的亲人。每当我在公作中遇到困难，他们都不辞辛劳帮助我解决困难;在生活上遇到不舒心的时候，都是他们第一个开导我让我打开心。在此我对公司的领导和同事表示最诚挚的感谢!

回顾这六个月的工作，我能够熟练掌握和完成各岗位的工作，这些都离不开领导的指导和同事们的帮助，在此我诚挚的表示感谢!在将来的工作中我希望还能得到大家的指导和帮助，我将以更大的热情投入到工作中和大家一道为\_\_水泥厂的美好明天而奋斗不止。

间年终工作总结 篇5

20\_\_在紧张和忙碌中即将过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，这一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在这辞旧迎新之际，我生产部注塑车间将深刻地对本部门一年来的工作及得失作出细致的总结，同时祈愿我们公司明年会更好。

1、生产与质量方面

在过去的一年里，注塑车间生产人员平均人/月。削毛刺人员人/月，带班人员2名，碎料工1名，车间主任1名，全车间全年共计生产数量约：5182500，共计试模约1000副/次，削毛刺约：3000000，为了达到公司在产量和质量方面的要求，我车间严抓质量关，特别是在质量奖惩制度执行以后，我注塑车间也高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，利用例会、班前会及生产过程及时为操作工灌输质量理念，坚持操作工为第一质检员的观点。根据操作工的流动量，及时为新职工安排质量、操作技能方面基本的理论培训和现场操作实践，保证每一个新操作工在上机独立操作以前，都能了解基本的产品质量判别方法。我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要本车间的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，以达到满足公司质量要求的目标。

2、设备模具管理方面

在20\_\_年里，公司投入资金购置了更加精密的模具和设备，为产品的产量和质量提供了更加有力的保证，但是只有部分设备都是新设备。很多设备故障率较高，对我车间生产稳定性造成了一定的影响。车间后期在王总的指导下严格按照设备维护保养的相关文件对设备进行定期检修保养，并且作了相应的记录及详细的设备点检表，更加有力地保障了设备的正常运转，进而从很大程度上确保了注塑车间生产运行的稳定性。

3、人员管理方面

因公司人员流动性较大，产品型号的多样化，公司新招聘员工很多，共有很多批次的新员工进入到车间的各生产岗位，且流动量很大，各岗位人员极不稳定，给生产各方面管理带来极大压力，就在这样的压力推动下，本车间还是坚定地对各岗位进行岗前岗中的简单培训，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到在级领导的正确引导下，基本胜任各自的岗位工作。

4、安全生产方面

在过去的一年里，基于行业的特殊性，我注塑车间将安全生产纳入了日常的管理工作之中，能够经常对各岗位员工进行安全知识的教育，培训操作工正确操作生产设备，发现问题及时处理、上报。本年度本部门没有发生任何安全事故。对一些设备模具损害隐患的人和事进行了严肃的经济处罚和批评警告。注塑车间在过去的一年里，在公司领导的正确领导下，各生产岗位知难而上、基本顺利的完成了公司下达的各项生产任务。本部门虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但是也还存在较多的问题，针对本车间具体有四个方面的不足：

1、生产现场管理方面

各岗位的生产现场管理较为混乱，主要是生产过程的各种辅助用品摆放不整齐，产成品、二级品没有做到定置管理。还有就是环境卫生、设备卫生虽然比去年有所进步，但还需要改进。

2、人员管理方面

由于大部分员工普遍文化素质较低、工作态度自由散漫，员工的责任、团队、服从管理意识不强，缺乏质量观念和成本观念，不能很好地爱护公司财物，节约各项能源。

3、辅助用品、物料消耗及生产成本的控制方面

针对本部门，塑料是本车间浪费最为严重的物料之一。出现了很多的物料浪费或辅助用品消耗过大的现象。主要是生产员工的操作技能不够熟练，至使原材料调运过程频繁碰伤摔伤，造成料头料尾过长或产品废弃率严重超标;因为没有对二级品及辅助用品做到定置管理，换材质换规格的清场意识不够强，造成部分二级品被倒进垃圾堆。

4、安全生产方面

安全生产可以说是每个生产企业中最重要的一个方面之一，安全是效益。但我觉得我们本部门在这一点上做得还远远不够，特别是一些相关安全知识一部分员工还没有完全理解，思想上对一些事故隐患不够重视，甚至一些基本的安全常识，也很容易松懈。

对于以上这些问题我本人对明年的工作计划做出一个规划。

1、加强生产工艺纪律监督管理和生产工艺关键控制点的监督管理。

2、与其他生产车间加强沟通协作，完善生产指令。

3、将在‘标准化，规范化，精细化’管理如何融入日常管理，生产的过程中跟踪好异常状况。

4、努力完成相关生产管理及领导交办的各项工作。

面对即将到来的20\_\_年，我们本车间愿以最饱满的热情对待新年的每一天，团结协作，克服存在不足之处，提高工作质量，抓好安全生产，为企业的发展尽我们最大的努力!

**工作总结中的提炼6**

农村经营管理工作（以下简称农经工作）是当前农村工作的重要组成部分，其工作质量的好坏事关农村社会稳定全局。我县农经工作在县委、县政府的正确领导下，在市局农经科的悉心指导下，在局领导的精心带领下，全站同志拧成一股绳，劲往一处使，团结协作，勤勉工作，建制度、促落实、抓规范、强管理，全面贯彻落实党的xx大精神，紧紧围绕建设现代农业这个中心任务，以维护农民的合法权益、促进农村发展和稳定为目标，推进农经工作全面发展，取得了比较满意的效果。

一、今年工作回顾

（一）农经总体工作安排部署方面

1、提出工作意见。我站在《\*\*农经》第4期简报上印发了《关于做好20\_年农村经济体制改革与农村经营管理工作的意见》，作为今年我县农经工作的纲领性文件，用以指导各乡镇开展农经工作，圆满完成各项目标任务。

（二）农村土地承包管理方面

1、扎实开展农村土地政策落实自查自纠工作，并将之作为今年我县农经工作的重点内容之一。

（1）成立机构。根据省、市、县强农惠农政策落实情况监督检查工作的统一部署和要求，我站在局农村土地政策督查协调组的基础上单独设立农村土地政策落实情况指导组，负责对全县农村土地政策落实情况监督检查工作的组织协调、业务培训和政策指导。

（2）制定方案。为指导全县农村土地政策落实自查自纠工作的顺利进行，制定并印发了《\*\*县农业局开展强农惠农政策落实情况监督检查工作实施方案》。

（3）下发表格。为切实开展农村土地政策落实自查自纠工作，根据省、市的部署并结合本县实际，制定并下发了《农村土地政策落实情况自查自纠登记表》（一）、（二）、（三）。

（4）开展培训。为确保我县农村土地政策落实自查自纠工作的规范运作，在全县强农惠农政策落实情况监督检查工作动员大会暨业务培训班上，我站安排人员就农村土地政策落实监督检查工作目的、要点、我县农村土地政策落实中存在的问题、本次监督检查工作步骤、自查自纠登记表的填报等事项作了详细讲解，收到了满意效果。

（5）督查指导。为避免农村土地政策落实自查自纠工作出现“轰轰烈烈搞动员，扎扎实实走过场”现象，我站先后2次组织开展了对全县各乡镇农村土地政策落实自查自纠工作的监督检查与整改指导，有效地促进了工作进度和提升了工作效果。

（6）督促整改。为督促各乡镇制定切实可行整改措施并抓好落实，确保农村土地承包政策落到实处，我站在做好及时反馈的基础上，以县人民政府办公室的名义拟订责任状，逐一下发整改通知，要求将督查中发现的涉及7个大方面，其中权证、合同、表册填写中存在的36个不规范以及督查未发现但可能存在的其他方面情况等问题限期整改到位。

（7）认真汇总。各乡镇农村土地政策落实自查自纠工作结束后，我站及时将各乡镇上报的自查自纠登记表进行审核汇总上报。

（8）及时总结。为正确指导下一步工作的开展，我站及时对全县农村土地政策落实自查自纠工作的开展情况、工作措施、经验做法、存在问题进行了总结，明确了下步工作努力的方向，有针对性地提出了咨询意见。

（9）按时汇报。为及时反映动态、研究措施、制定办法、推动工作，我站坚持在自查自纠期间每星期五向市农村土地政策督查协调组、县强农惠农政策落实情况监督检查工作领导小组办公室汇报我县农村土地政策落实自查自纠工作进展情况，截至到今年7月上旬，共汇报工作13次。

**工作总结中的提炼7**

提炼观点：

一、对学习的要求——永无止境！

关于学习的几篇文章几乎谈到的全部是关于学习的内容，如何学？怎么学？学什么？是摆在我们每个人面前的问题。

杨总在管理金芒果的过程中对学习的要求是永无止境的。文章中已经给出了具体的答案。

二、提高个人的素质与修养。

学习的目的是什么？怎样才能挖掘潜能、脱颖而出？怎样提升个人价值？

我觉得在很大的意义上：杨总说明了个人的修为很重要。只有个人看世界、看问题的方法从根本上改变了，才会得到相应的效果。如果个人的素质与修养得不到提升，在某些时候，观念、执行力、工作思路等等这些东西，再谈起来就失去了它的意义。

三、个人对文化的理解、升华与要求

企业文化、执行文化、制度文化、管理文化等等都会有着千丝万缕的联系。我本人的解读方法：

目标明确：个体对这些事物的理解达到一定的水平，才能把握工作的方向，也给你明确一个目标。

措施得力：在完成这个目标的时候，要有充分的思想准备，和完成这个目标所采取的方法。

作风优良：从思想上要对这个目标重视，并且在完成它的时候保持良好的作风。包括严谨的态度、适当的力度、宽松的尺度。

**工作总结中的提炼8**

xx年，经营部在公司领导的正确指引下，紧紧围绕公司制定工作思路，充分发扬“团结、诚信、高效、创新”的企业精神，坚持以经济效益为中心，以安全生产为基础，以市场为导向，以改革促发展，以发展促效益，以效益促产业的指导思想，团结一心，艰苦创业，顺利完成了各项工作任务，取得了物质和精神文明的双丰收。 现将经营部一年来运行的情况作如下汇报：

一、xx年工作总结

（一）、xx年度经营情况

1一11月份经营部实际完成工程收入约\*万元。预计全年经营部完成工程收入\*万元，主要工作

（1）业扩高压工程完成c8户，预计金额为元；

（2）业扩低压工程完成c户，预计金额为元；

（3）自主维修工程，预计金额为7c00元；

（4）营销一户一表改造工程，预计金额为？元。

（二）、xx年度经营部工作情况

1、加强政治学习，提高思想素质，在搞好本职工作的同时，利用业余时间集中贯彻 、学习各级领导的指示精神，严格按照“讲政治、讲学习、讲正气 ”的指示，努力提高员工的政治思想觉悟和道德情操，在思想和行动上始终与公司保持高度一致，营造和谐的工作氛围和环境。

2、加强制度建设，实行规范化、科学化管理；按照公司的要求，搞好经营部建章建制工作，参与

三、xx年的工作重点

1、积极走出去，努力开拓市场和新客户，完成公司下达的经营指标，促使公司效益最大化；

2、 提高工作效率，按时完成工程施工预算，加强与相关科室的配合，以优质于民的理念，加快完成客户需求；

3、积极配合公司推行内部承包核算相关工作，完善成本控制相关办法；

4、加强班组管理，督促科室各项业务的顺利开展，随时了解科内各工作人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调，对存在的不协调因素及时调整，争取使科室各项工作再上一个新台阶。

**工作总结中的提炼9**

光阴荏苒，转眼20\_年已到了尾声。在20\_年的工作当中，经营管理部(企管)在公司领导和部门领导的正确领导和辛劳指导下，公司各部门的协作与配合下，部门员工的共同不懈努力下，秉承“特别能吃苦、特别能奉献、特别能战斗”的企业精神，在企业制度建设、合同管理以及招投标管理等方面都得到继承与发展，基本完成了本部门的各项工作以及公司领导交待完成的各项任务。现就经营管理部(企管)20\_年工作总结如下：

一、20\_年工作总结

1、制定完善企业的各项管理制度，为建设组织机构完整、管理制度健全的知名国有企业尽一份力。

在20\_年的工作当中，继续建设完善公司的各项规章制度，让公司员工能够明确各自的工作职责，在日常工作中有章可循、照章办事，用公司的各项规章制度来规范自己的日常工作行为。争取能够通过公司各项规章制度的规定使员工成长为真正的企业人，为企业的发展而努力，进一步增强员工的企业荣誉感。

短暂的几个月时间里，经营管理部(企管)基本制定完成了《公司绩效考核实施细则(草稿)》、《招标比价采购管理办法(草稿)》、《合同管理办法(草稿)》等相关制度。公司各部门管理制度、各部门职责制度、各种相关工作流程等正在紧锣密鼓的制定进行当中，预计20\_年元旦前能够完成定稿。鉴于公司目前的现状，各种公司制度的建设工作难度大、任务重，但是我们坚信我们会坚决贯彻“特别能吃苦、特别能奉献、特别能战斗”的企业精神，争取圆满完成这项艰巨而光荣的任务。

2、规范招标比价程序，严格招标比价工作管理

自从接手招标比价工作开始，我们秉承继承与发展的工作态度，在严格遵照上级公司关于招标比价采购规定的前提下，又进一步的规范了招标比价工作程序，同时经过一段时间的业务了解，我们制定了本公司的《招标比价采购管理办法(草稿)》，进一步规范了公司的招标比价采购工作，确保招标比价工作能够公开、公平、公正、有序的进行。

每次的招标比价工作开始前都要进行充分的准备，了解相关市场情况，争取能够在招标比价工作中做到优质优价。在20\_年7月下旬至今的工作当^v^进行了86次招标比价会，进行了15次商务谈判的会议，编写完成了121份会议纪要。每次会后都要将会议纪要进行登记归档，防止公司相关档案的遗失。通过招标比价工作，我们尽最大可能的为公司节约生产生活成本，支持了公司的各项工程建设。

3、规范合同管理工作，加强合同档案的登记造册

合同管理，我们本着档案归档，规范有序，查有依据的原则，将所有送交我们保管的合同副本都进行登记台账，并且对合同台帐的登记进行了细化加强，使得合同台账更加的清楚明确。每一份合同的审查工作，我们都字句斟酌，争取将合同的失误率降到零。此外，我们将往年的一些整理比较混乱的合同文件全部进行了整理并登记造册，以方便公司以后的合同管理工作。

二、20\_年工作中发现的问题

1、招标比价工作中存在的问题

公司的招标比价工作应始终秉承公开、公平、公正、规范有序、为公司发展节约成本的宗旨进行。而公司目前的招标比价工作缺乏强有力的规范及严格的程序，没有稳定的招标比价工作小组，容易使得招标比价工作效率低下、流于形式而起不到其应有的作用。

这方面我们已经制定完成了公司《招标比价采购管理办法(草稿)》，并将进一步建议公司成立招标比价工作小组，加强小组成员的业务能力，使得公司招标比价工作能够真正起到其应有的作用。

2、合同管理工作中存在的问题

公司之前的合同管理工作基本出于空白状态，没有专门的档案室来对合同等公司重要档案资料进行归档，这种情况容易造成公司重要档案资料的遗失，给公司造成损失。

**工作总结中的提炼10**

各位领导、同事大家好：

东简良经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，东简良搬家牵涉公司每个人的心。董事长亲临现场，对搬家工作进行指导，并对员工进行了慰问，鼓励全体员工再接再励、克服困难，做好本职工作。魏进强魏总亲自参与搬家工作，对门市的选址、吊罐提出宝贵意见。并经常打电话询问工作进展情况，十分重视搬家工作。要相民要总，魏雪其魏老师不辞劳苦来到门市，对财务工作进行审计，对门市各项工作进行指导，并提出建设性的意见。给予东简良经营部很大帮助，我们感到很温暖，同时也表示感谢。

请允许我代表东简良全体员工，向支持我们搬家工作的各级领导和各位同仁致于深深的谢意，感谢各位对我们的大力支持和帮助。我们一定不辜负各位领导的厚望，以自已的实际行动向公司交一份满意的答卷!

我现在简要汇报一下近期工作情况，

一、经营部上半年经营情况

在董事会的正确领导下，依靠企业员工的智慧和力量，坚持求真务实，埋头苦干的工作作风，强化生产经营管理，发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间和市场占有率。在市场需求滞缓的情况下，上半年累计销售5250/t，同比增长。累计采购5305/t，同比增长9%。累计销售收入3382万元，但经济效益不佳，同期相比有所下降。油脂行业发展总体形势比较严峻，市场总体需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这样的环境下，我们应该推进精细化管理，降低经营成本，加强风险防范，以客户为导向，以做强做大市场份额为目标，争取在下半年实现新的突破，销量、利润稳步增长。

二、搬家情况简介

1，现实工作环境介绍

有于搬家工作比较仓促，时间紧、任务重。一些工作还没有完善，做起来很被动。生产车间、办公楼正在建设中，散油罐吊过来以后，中包装无法正常生产，设备没地方按装，地面是泥土，工作环境很差。为了不影响销量，把损失减少到最低，员工们都是露天工作。三伏天气骄阳似火，烈日曝晒着大地，地面温度高达 40度以上。员工们挥汗如雨，身上衣服都被汗水湿透了，也不肯停下手中的工作，衣服阴干以后会有一层白的盐渍。阳光晒到皮肤上都是灼热的，有轻微的红肿疼痛，皮肤晒的黝黑，也毫无怨言。下雨天就像沼泽地，泥泞不堪，稍不留神就会滑到。而员工们却戏称这是我们合益荣公司新时期的长征路，走过去就是灿烂的明天!

晴天一身汗，雨天一身泥，这是对我们工作环境的真实的写照。面对恶劣的工作环境，我们员工没有一名退缩，没有一位抱怨。而是积极的投入到工作当中去，想尽一切办法去克服困难，去解决问题，尽职尽责把工作做好。与公司同舟共济，共同渡过难关。充分发扬了主人翁精神和一名合益荣员工应有的品质。在这里我向东简良全体员工说一声：“你们辛苦了。”

2新厂区介绍

为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自身发展瓶颈。把我们的车间建设成专业化、规模化、基础设施齐全的现代化车间。我们实地考察了多家企业，吸收了同行业的先进经验，并采纳了设备厂商的建议，结合自身的实际情况。设计了自已的多功能车间，集生产(中小包装、软包装、棕油袋)洗桶、仓库为一体。提高了空间利用率，使工艺流程更合理、更科学、更完善。同时也降低了投资成本。目前土建工程已完成，彩钢封顶正在施工中。集办公、住宿为一体的综合性为公楼主体工程已完工。加快基础设施建设，促进度，赶工期，力争早日投产!

三、以优质服务促进品牌建设

在市场供需失衡的压力下，价格战此起彼伏。但价格竞争已无法拉开彼此的距离，服务已成为粮油行业脱颖而出的利器。卖产品更多是在卖品牌，而服务是铸就品牌信誉的基石。唯有强化服务意识，提高服务水准，倡导专业服务，周到服务。才能更好的得到市场的认可，得到客户的信赖。才能提高产品的美誉度，才能有利于品牌更好建设。

四、东简良经营部的发展规划

新车间落成之后;对我们每个人都是一次新的考验，面对新形势、新工艺，我们都需要去学习去适应。我们要培养自已的学习能力，打造学习团队，提高自身水平，以适应公司较快发展。我们从以下五个方面来促进门市发展。

1、以散装油为一个业务单元，主要客户对象为食品厂和二级批发商。

2、中包装全面升级，内在品质和外观形象都有新的提升，在原有客户基础上，发展大型食堂和高档酒店，以提

**工作总结中的提炼11**

于没有营业执照，这些商贩出售的商品便没有质量保证。消费者购买后，一旦出现问题，就不能依法维护自身权利获得赔偿。甚至可能连当时的摊位都找不到。这就对消费者的合法权益和生命财产安全产生重大隐患。另一方面，无照经营破坏了市场公平有序的竞争环境，对于合法商贩的利益造成损害。于是我便对无照经营这一社会现象作了调查，并去工商和平分局了解情况。据和平分局的工作人员介绍，近年来，由于受多种因素的影响，无照经营现象久治而不能根除并逐渐形成一个顽疾。由于和平区地处市中心繁华地段，人流量较大，是全市商业中心。许多无照经营者选择在此开店摆摊，致使和平区成为无照经营现象较严重的地区。随后我看到工作人员的统计数据。根据资料显示和我的走访观察，仅对和平区无照经营情况做以下分析：

一、无照经营的现状及特点

从工作人员拿出的资料统计来看，截止今年七月底，和平区固定经营场所的无照经营共计1966户，其中各类市场内无照经营766户、市场外无照经营1200户。其中还不包括一些流动摊位。

由于上述766户市场内无照经营均面临拆迁等原因，具有不确定因素，因此不列为调查范围。市场外无照经营的1200户，由于不能挨家调查，因此只进行粗略调查分析，发现其存在几个特点：

（一）从行业角度来看，以餐饮和食品零售和服务业居多。我观察到的主要有餐饮食品、小百货、美容美发、家政咨询服务等行业，在和平分局的统计中看到分别为489户、302户、161户、137户，占无照经营总数的90%。

（二）从经营的人员角度来看，大多为下岗职工从事无照经营，达693户。外来人员、残疾人及其他闲散人员无照经营分别为143户、10户、354户，占无照经营总数的40%。

（三）从经营场所分布的角度来看，劝业场周围地区较为集中。在我调查时发现无照经营多集中在劝业场、小白楼周边的一些小门脸、小商铺。店面很简陋甚至是临时搭建的。和平分局工作人员说他们对此进行过专项调查，调查结果见下表：

二、无照经营的具体原因

（一）从无照经营者的角度分析，有客观原因和主观原因。

1．客观原因在于：

（1）因没有取得《卫生许可证》而不能办营业执照，造成无照经营。

（2）依据市政府有关文件规定，不能办理营业执照造成无照经营。工作人员介绍说这些无照经营主要原因有：属违章建筑，如临时建筑、居民楼窗口售货、窗改门等；还有无房本等产权问题；再有就是商铺已经规划拆迁。

（3）同时具备上述两种因素而无照经营，主要集中在食品餐饮及美容美发行业。他们多数既在违章建筑、临时建筑等场所经营，又不符合卫生许可的要求，因而造成双重因素的无照经营。

通过以上分析可以看出，无论是一种还是两种因素造成的无照经营，都集中在食品、餐饮及美容美发等行业。他们的共同原因，就是不具备卫生防疫部门在营业面积、卫生条件、操作间等经营条件的统一规定，在无《卫生许可证》的前提下无照经营。

2．主观原因在于：

（1）有的个体经营者生活有困难，交不起各项税费；我询问一位小餐厅老板为何不办营业执照时，他无奈的说：“不是不想办，但起一个餐饮执照需交的税费有^v^门的检查费、环保测水换证费、门前三包费、工商管理费等等。刚刚营业，根本没那么多钱，只好先拖着。”

（2）买卖不好、刚干或不想长干，对经营前景没有信心，抱着试试看的态度不起照先经营。如一家外贸服装店老板所说“干一段也许买卖就黄了，改行了。所以先不办照了。”（3）见其它商户未办营业执照，怀有侥幸心理不起照。

（二）从社会角度分析，造成无照经营的原因有：

1．无照经营价格低、地点便利，一些个体经营者往往受这些因素的诱惑；

2．市民对无照经营的卫生状况没有充分认识，对其商品和服务还做不到自觉抵制，使其有得以生存的环境；

3．城市规划配套设施相对滞后，商用房屋较少且租金较贵，使一些小本经营者无利可图；

4．无照经营者大部分为下岗职工、残疾人等弱势群体，他们对执法人员的工作不理解，又容易取得社会同情。在一家卖馒头切面的店铺前，我问一位顾客为什么这家店没有营业执照却还来购买，答说“她们几个下岗工人开个店不容易，东西做的又不错，没执照也没关系。”由此可见执法人员工作难度较大

三、治理无照经营的几点建议

从上述分析可以看出，无照经营的现状堪忧而成因复杂，是一个严重的社会问题。因此，治理无照经营也不能一蹴而就。我认为各管理部门应该去其害存其利，用疏导与取缔相结合的方法，避免群众对工作不理解而产生逆反情绪，避免给社会带来更大的就业压力及不稳定因素。一方面要防止其继续蔓延，另一方面要建立健全的监督机制，从根本上消除隐患。

（一）在市民中普及法制观念，认清无照经营存在的隐患。

无照经营行为的优势是成本低，以至于提供的商品和服务价格相对较低，市民容易被其诱惑。然而，他对守法的有照经营构成冲击，破坏了公平竞争的原则，损害了守法商户的利益。另外，无照经营从事餐饮、食品行业，由于没有《卫生许可证》，其卫生状况得不到审查监督，对于消费者的健康构成威胁。这些隐患应让市民更加清楚和了解。执法管理部门可以与各区物业人员相互配合，在市民中普及法制意识和市场机制原则。一旦市民充分认识到无照经营的隐患，做到自觉抵制，无照经营自然会从根本上消除。

（二）各部门协调配合，增强执法力度。

对于有条件办理营业执照而拒不办理，屡教不改的商户，及涉及市民健康安全的餐饮业等无照经营活动，一经查处应加重处罚。以起到警示作用。对于违章建筑，由于随时有坍塌的危险，应及时拆除。另外全市可以同时开展大规模的专项治理工作，从无照经营集中的行业、地区入手，各部门配合工作。据了解，工商分局在暑假期间的专项治理就取得了不错的成绩。

（三）对弱势群体实施优惠政策，保护有照经营者。

下岗职工、残疾人等弱势群体生活确实困难，而上铺的房租、各种税费又较贵，致使他们无法办理营业执照。因此对弱势群体办照应免收一部分税费，下调房租，降低办理营业执照的条件，简化手续。建议政府出资建一些硬件设施规范的经营场所，不以盈利为目的，旨在帮助弱势群体再就业，实现自力更生。对于有照经营者应加强服务，减少后续的杂税。对守法且口碑良好的商户给予减免税款的奖励。这样可以创造一个有照经营受保护，无照经营受打击的公平竞争环境。总之，行政执法部门应转变职能，以服务为本，体现以人为本，构建和谐社会的精神。

以上便是我的几个建议。我认为最根本、也最有力的办法就是让市民自觉做到抵制无照经营。当然做到这一点也是最困难的。那么，普及法制观念就显得尤为重要。只有当全社会的法律意识有所提高，违法现象才会自然减少。这也是所有法律人及学习法学的在校生的共同愿望。

**工作总结中的提炼12**

在工作中，很多人对成果的理解存在误区，分不清什么才是自己的工作成果，导致写出来的工作总结不能深刻地体现自己真正的岗位价值。

我们做每一项工作，可以分为三个环节，即计划（Plan）、行动（Do）和成果（Achievement）。

计划是工作流程的开始。做任何事情首先要制订计划。计划包括目标是什么，做哪些内容，以及如何去做。

每项工作都要有明确的目标，有了目标，才能有方向、有目的地开展工作。

一般来说，目标可以分为三类：业务目标、行为目标和成就目标。

业务目标是组织层面关注的重点，是企业获得成功必须达到的指标。例如，市场份额、经营收入、利润、客户满意度、运营效率、人才流失率等。

成就目标是为了实现业务目标，各岗位需要取得的最终成果和业绩。

行为目标是为了取得成就所采取的行动或做出的行为。

三者的关系是行为目标支撑成就目标，成就目标支撑业务目标。

计划制定后，就进入到实际行动阶段，要根据计划安排采取相应的行动或做出相应的行为，并产出“行为结果”。

行动结束后，产出对应的成就结果，体现出岗位成就和业绩。我们所说的绩效，实质上就是“行为结果+成就结果”。行为是过程指标，成就是结果指标。

比如我们通常说的没有功劳也有苦劳，功劳就是成就，苦劳就是行为。意思是说，我虽然没有什么成就，但做了很多事情。比如我们看书，看完一本书是行为，看完书后学到了知识和能力，就是成就。

对于不同的企业，绩效考核标准也不一样。有的主要考核结果，有的既要看结果，又要看过程有没有按要求进行，即考核结果和行为。但不管如何，岗位成就始终是主要考核对象。

**工作总结中的提炼13**

例如：

一、常思发展之策，坚持干事创业；

二、常怀学习之心，坚持修身求知；

三、常存律己之念，坚持拒腐防变。

评点：这个标题的亮点在于结构统一，不但字数一致，而且用了三个相同的词，分别为“常”、“坚持”、“之”，另外，“干事创业、修身求知、拒腐防变”都是并列的动宾结构。

例如：

一、虚心学习，以识修身；

二、专心工作，以勤补拙；

三、真心待人，以和行政；

四、公心处事，以廉律己。

评点：这个标题的亮点在于结构统一，同异结合。既有相同的词组，也有不同的词组。使用了四个包含“心”的词组，用了四个“以”，也用了“识、勤、和、廉”四个不同的字，还用了“修身、补拙、待人、律己”四个文字不同但结构相同的词。

例如： 一是真抓； 二是亲抓； 三是巧抓；

四是敢抓。

评点：亮点在于同异结合，用“真、亲、巧、敢”形容“抓”的四种情形。

例如：

一、要求很高，但认识要更高；

二、压力很大，但决心要更大；

三、困难很多，但方法要更多。

评点：亮点在于转折与递进相结合的结构，“但”体现转折，“更”体现递进。

例如：

一是听民声、解民怨； 二是谋民利、纾民困； 三是察民情、暖民心。

评点：亮点在于八个与“民”字组成的词组。

精妙标题再举例： 例如：

一学深圳紧握自主创新之匙。

二学深圳勇添产业升级之翼（巧妙借用成语“如虎添翼”）。

三学深圳力阔中小企业之路。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找