# 工作总结与存在问题分析(必备29篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-09-21

*工作总结与存在问题分析1历史文物是一种极其宝贵的不可再生资源，有效保护和利用文物资源，是今人义不容辞的责任。近年来，在各级文化、文物行政管理部门的共同努力下，我国文物保护工作逐渐步入正规，文物保护环境日益好转。不过，整体来看，我国文物保护工...*

**工作总结与存在问题分析1**

历史文物是一种极其宝贵的不可再生资源，有效保护和利用文物资源，是今人义不容辞的责任。近年来，在各级文化、文物行政管理部门的共同努力下，我国文物保护工作逐渐步入正规，文物保护环境日益好转。不过，整体来看，我国文物保护工作中仍存在许多问题，因此，加强文物保护力度，探索全新的文物保护途径，也成为文物部门关注的重要话题。

>一、文物保护的意义

（一）旅游业的基础，教育载体

文物指由人类创造的具有一定历史、艺术、科研价值的物质遗存。中国是一个文明古国，在长期的发展进程中，古人创造出了许多巧夺天工的艺术珍品。文物不仅是旅游业的重要物质基础，而且，通过这些文物，我们可以了解不同历史时期的传统艺术工艺，联想文物制作时期的文化风貌和时代精神，探讨中华民族在长期发展过程中形成的心理意识、民族性格。保护和利用历史文物，我们可以教育子孙后代，让他们对中华民族坚韧不拔、勤劳勇敢的民族性格和璀璨辉煌的历史文化有一个深刻的认识和了解，可以进行爱国主义教育和民族情感教育，增强他们的民族自尊心和自信心，陶冶青年群体的情操，启迪他们的智慧，为社会主义未来接班人培养加油助力。

（二）为文化和科技创新提供实物例证

文物是人类精神和物质财富的沉淀，也是历史文化的载体，是人们研究历史的第一手资料。在文字出现前，文物就是历史的“笔记”。在文字产生后，传统工艺和历史文化可以用文字记载下来，但是如果没有文物，人们始终无法了解其历史特征。如在古代建筑工艺研究方面，人们虽然可以通过历史文献了解古代建筑的特点，但是如果没有建筑实物例证，我们始终无法全面了解古代建筑工艺、技术的精髓。因此，可以说，历史文物可以为文化创新和科技发展提供宝贵的资料。事实也正是如此，正是有了文物、资料的存在，我国许多古代科技和艺术成果才得以传承，至今仍旧被广泛利用。

（三）有利于民族团结和中外文化交流

我国历史文物不仅是中华民族的宝贵财富，也是全人类的共有的财富。历史文物作为民族发展历史的真实见证，是各民族共同创造、共同享有的。许多历史文物都有着巨大的精神感召力和凝聚力，它们可以为中华民族认识本民族、了解其他民族提供了物质参考，在民族团结和国家统一方面起着举足轻重的作用。历史文物丰富的内涵和艺术感染力，同样可以供其他民族借鉴和认知，以文物为纽带，我们可以架起中外文化交流沟通的桥梁，开展形式多样的文化交流活动，弘扬民族文化，振奋民族精神。

>二、当前文物保护工作存在的问题

（一）文物保护意识淡薄

文物保护是全社会的事，单凭文化部门的力量是不够的。近年来，全国文物保护单位在发动群众上做出了许多努力，逐渐形成了以政府为主导、全社会共同参与的文物保护新体制，社会各界的文物保护意识不断提高。

但是，整体来看，许多民众和相关部门的文物保护意识还有待加强，许多地方在城市建设中都存在重开发、轻文物保护的思想。许多干部群众都认为，文物保护是政府的事，跟自己没有关联，一旦有机会，他们也会占有、偷盗文物。为了金钱，一些人更是利益熏心，四处挖宝，文物保护环境日趋严峻。

（二）文物保护经费和人手不足

许多宝贵的历史文物，存在时间久远，历经多次战争和认为破坏，损坏严重。以个别文物古建筑为例，许多古建筑都年久失修，损毁严重，亟待保护和修缮。但是，文物部门人手不足、文物保护经费不够，给文物保护单位的文物保护工作带来了诸多困难。如在经费缺少保障的情况下，文物管理部门建制低，缺少高素质有影响力的专业人员，专家提出的意见也常常引不起重视。在文物保护和修缮上，因为文物保护技术力量和人手短缺，文物保护宣传工作和抢救工作开展困难，许多古建筑都得不到及时修缮。

（三）建设性破坏现象令人心痛

随着我国城镇化进程的不断加快，许多原未开发的文物也面临着开发热潮的冲击。许多城市在基础建设和开发过程中，经常是置文物保护于不顾，盲目规划开发区，肆意拆迁古建筑；一些建筑施工人员和施工单位在挖出文物后，还会想方设法将文物占为己有；一些政府部门为了政绩，根本不会将为文物保护放在心上，也会对个别人、个别单位以“开发”名义做出的文物破坏行为睁一只眼闭一只眼。许多古建筑如萝岗古墓、西安兴教寺等一夜之间被夷为平地，一些文物还因为保护不力而损坏、丢失。

（四）文物保护水平有待提高

随着科技发展，我国各文物部门的文物展示技术和保护水平都有所提高，但是与发达国家相比，我国文物保护科研机构和基地建设相对滞后，文物保护水平还比较低，在文物防潮、防漏、防火、防雷、防震、防虫技术中，高新技术应用范围有限；在修复过程中，因为技术不足而损害文物的现象也时有出现；再则，文物保护是个精细活，它工作量大，技术要求高，非专业人员难以胜任。但是，许多文物保护部门都缺少高级综合性人才，人才短缺问题非常严重；此外，许多文物单位因为管理制度不完善，在消防、活动上还存在许多管理漏洞。

>三、加强文物保护工作的途径

（一）健全文物保护法制体系与管理制度

有法可依，是文物保护执法工作的基础和前提。为此，政府要结合文物保护需求，进一步完善文物保护法制体系，对《文物保护法》的内容进行补充和完善，如扩大文物保护内容的范围，健全文物执法体系，将文物保护经费纳入财政预算中去，使其与新法制实现有机对接的同时，加快与国际公约接轨的步伐；其次，政府还要对法律实施进行监督，规定各级文物保护部门的文物保护监管职责和权限，强化对下级机关的法律监督，要求各级行政机关依法办事，并将文物违法事件报告制、文物损失责任追究制度落实到实处，要求各个部门加强配合，构建立体执法体系网，为文物保护工作的顺利实施提供有利条件。

（二）加强执法机构和执法队伍建设

执法机构和执法队伍是文物保护工作顺利实施的组织保障。《文物保护法》的修订，为文物行政部门的工作指明了方向，也给他们提出了更高的要求。各级文化、文物行政部门要充分认识执法机构建设的紧迫性，结合地方实际加强文物行政执法机构建设，不断充实地方文物执法力量，并为执法人员配置完善的执法装备，开展执法人员培训，要求执法人员的依法办事，规范自己的执法行为，切实做好辖区内文物行政执法工作。

（三）科学进行城市规划与建设

许多古建筑都位于城镇老市区，在城市建设中，有关部门要提高认识，正确处理经济建设与遗产保护、社会效益与经济效益的关系，认真咨询文物保护专家的建议，科学进行规划，使开发区尽量避开古建筑所在地。

主管单位则要慎重启动拆除重建方案，能不拆迁的古建筑就不拆迁，需要加固维修的就及时维修，能迁移保护的就迁移保护，并加强对施工单位、施工人员的监管，杜绝破坏式开发，以减少对古文物、古建筑的破坏。

（四）提高文物保护技术含量

文物保护工作具有一定的特殊性，在文物保护和修复过程中，不改变文物、古建筑的`历史和特征，是文物保护工作的基本原则。在传统技术手段无法解决文物保护问题时，文物保护部门要深入了解现代技术在文物保护方面的优势，将先进技术、数字化保护系统运用到文物保护中来。如在古建筑复原上，我们既要肯定传统技术的可取性，也可借鉴国外先进经验建设文物档案系统，利用现代技术手段如近景摄影测量、三维激光扫描等数字技术，摸清文物情况，开展修复工作，这样不但可以减少工作人员的工作量，还不会对古建筑造成损伤。

（五）加强文物保护管理

加强文物保护管理，是提高文物保护水平的关键。

文物保护工作需要有完善的制度做支撑，也离不开专业队伍的努力。因此，地方政府应加强文物保护和管理工作，成立由主要领导负责、各文化单位共同参与的文物保护领导小组，由其专门负责文物保护法宣传和政策执行监管工作，要求各部门认真贯彻执行“文物保护管理暂行条例”，采取有效措施做好文物保护、发掘工作。各级文物保护单位则要秉承因地制宜、勤俭办事的原则，创新文物保护机制，强化文物保护措施，在文物保护、抢救、利用、管理等基础工作上多花力气。此外，文物保护部门还要多方筹集资金，加强文物真迹维修；加强文物库房和文物保护管理队伍建设，通过公开选拔引进一批高素质管理人才；落实持证上岗制度，定期对文物保护人员进行培训考核；建立一支吃苦耐劳、精诚协作的文物保护工作队伍，不断提高文物保护与管理水平。

（六）注重宣传，提高民众文物保护意识

文物违法事件屡禁不止，与民众文物保护意识低下有直接关联。要想解决这一问题，文化主管单位和文物保护部门首先要加大文物保护法宣传，完善文物保护宣传机制，将日常宣传与集中宣传、正面宣传与反面曝光结合起来，开展多种形式的文物保护宣传活动；其次，建立文物保护公共平台，加强与社会公众的交流与沟通，及时推送文物保护信息，积极争取社会各界的重视与支持，在社会各界的共同努力下逐步推进文物保护工作。如在文化遗产日，文物保护部门可携手博物馆、档案部门、传媒单位等开展各种形式的文化宣传活动，不断提高民众的文物保护意识和法律意识，积极营造关心文物、遵纪守法的社会氛围。

**工作总结与存在问题分析2**

一、业务方面：

为小区及商业用户办卡、售气、解决卡表出现的一些疑难问题，为用户发放安全小常识、管道保护及燃气表的使用说明书，并详细为用户讲解使用方法及注意事项，以微笑服务为己任，以用户满意为宗旨是我们的原则。在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，代表了我们公司的形象。所以，我们对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为用户服务，极大的方便了客户。以“用户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

二、系统方面：

每周查看银行网点的销售情况，并与系统核对，做到了帐与销售金额相符，对银行售气网点的系统及时更新、定期维护。分析居民用气情况、存在的问题及应对方案，对售气过程中出现的问题进行处理，与厂家人员进行友好的沟通，以求共同提高，更高效率地服务于用户。

三、合同管理。

我部门的合同包括居民、商业供用气合同。我们严格执行合同管理制度，实行专人负责，统一归口、分类管理的原则，每日登记合同管理台帐，做到了账实相符、无一遗漏。

四、日常工作：

在日常的事务工作中，本部门在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。对昆仑公司下发的文件我们认真学习，做好记录，包括一些报表的填制，我们都坚持按时上报、数据准确无误。

在气源采购方面，我们及时掌握上游起源的价格动态，对上游的很多厂家的气源进行价格比较，把成本控制到最低。

**工作总结与存在问题分析3**

1、11月19日，根据教学工作的整体安排，教务处在对学院本期期中教学检查的相关要求和工作进行了布置和安排。期中教学检查已是一项教学常规工作，本次期中教学检查采取各系（院）普查与教务处抽查相结合的方式进行。检查的内容包括课堂教学情况、教学效果和教学管理情况等。本次期中教学检查工作时间从第12周到第15周，分为准备、检查、总结三个阶段,集中检查时间为第14周（12月1日—5日）。检查方式包括4个方面：

1、组织听课；

2、召开学生代表座谈会；

3、教师教学规范常规性检查；

4、开课部门常规教学运行、教学管理规范检查。

2、11月24日中午，大学英语四六级讲座在我院从化校区综合楼101报告厅举办，讲座由院学生会学习服务站、大学生语言辅导中心联合举办，邀请黄怡老师开展指导、骆绮欣同学分享考试经验。黄怡老师分析了大学英语四六级的试卷结构、测试内容、测试题型、分值比例和考试时间，还重点讲解了听力思路和写作技巧。讲座深受同学们欢迎，解决了很多疑惑，增加了应试信心，赢得了同学们的赞扬。

3、11月28日，我院根据《广东省教育厅关于组织检查新生学籍电子注册工作的通知》[粤教高函(20XX)167号]的要求，认真完成了20XX级新生学籍电子注册自查工作。自查结果如下：我院教务处按照《广东省教育厅转发教育部办公厅关于做好20XX年普通高等学校录取新生复查和学籍电子注册工作的通知》（粤教高函［20XX］145号）的要求, 对新生进行了严格的复查，认真完成了今年普高新生学籍电子注册工作。其中，报到注册2403人，保留入学资格11人，放弃入学资格350人，取消入学资格0人。20XX级新生严格按照高考录取专业入学，不存在新生专业调整的情况。

20xx年是我市深入实施“交通先行”战略的一年。上半年以来，交通系统在市委、市政府的正确领导下，在各级各部门的大力支持下，团结一心，开拓前进，取得了较好的工作成绩。

**工作总结与存在问题分析4**

要学会调解心态，还会因为数据不好打、业务推不出而产生负面情绪，凡事只要调整好心态，没什么我们做不好的。外呼时间上的控制，现在是商品经济时代，时间就是金钱，所以我们更应该为客户、为自己节省宝贵的时间。现在我们外呼时间就没有得到很好的控制，我们现在外呼成功率提高了，那投诉率也提高了，所以还没有达到我们所外呼的目的。

我们需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记;对于一些基础业务知识，要做到温故而知新，熟能生巧。如果说业务知识是做菜的原料的话，那么良好的服务、沟通技巧、就是技艺高超的厨师，只有具备高超的厨艺，才做让原料展现出良好的品质和口味，服务也是同样的道理。

如果没有良好的语言表达能力和沟通能力，知道的再多，掌握的再全面，也只能是茶壶里煮饺子，肚子里有倒不了来。所以我们要组织各种服务知识培训，通过学习相关服务、沟通技巧，并将其运用到服务工作中去。

日子过的真快，一眨眼的时间，我好像在不知不觉中现已渐渐习气和喜爱上话务员这个作业了。曾经的我对话务员的了解很薄弱，以为只需接听电话，声响香甜，做好上传下达的作业就ok。但是自从自个触摸并入职这项作业以来,才发现所谓的话务员并不像我幻想的样。

在话务员训练到正式上岗话务员这项作业时期，我对话务员又有了更深一层的了解。我以为作为一名合格的话务员，首先应该有丰满的作业热心和仔细的作业情绪，只需酷爱这一门事业，才干全身心肠投入进入，所以这是一个合格的话务员的一个先决条件;其次，应该有娴熟的事务知识，不断尽力学习，只需娴熟掌握了各方面的事务知识，才干在作业中敷衍各种不一样的客户的提问，做好客户的解说与回访作业，让客户在满足中得到非常好的效劳;再者，一名合格的话务员，她的主中心即是对客户的情绪。在作业过程中，应坚持热心诚实的作业情绪，在做好解说与回访作业的一起，要口气平缓，不骄不躁，如遇很难解说或很难处理的疑问时，要坚持耐心，悉心向客户阐明缘由，尽量赢得客户们的体谅，直到客户满足停止，一直信守“把浅笑溶入声响”，把真挚带给客户的许诺。这么，才干非常好地让自个不断进取。

作为话务员，首先是要有最热心的作业效劳用语，在受理各项事务中尽量做到方便并且精确的派单给有关部门赶快处理，竭尽所能直到客户满足停止。言而总之，要做一名合格的话务员，应具有谨慎的作业作风、热心的效劳情绪、娴熟的事务知识、积极的学习情绪，耐心肠向客户解说，虚心肠听取客户的定见。不断学习进步自个的心理素质，进步并娴熟掌握自个的事务知识，遇到疑问，镇定面临!

以上是我入职以来的心得领会，如今的我还仅仅一名新进人员，我以为自个做得还很不行，在许多方面还存在短缺，因此，许多当地都需求不断改进。在往后的作业中，我将不断尽力学习，不断进取，总结经验教训，扬长避短，让自个变成一名合格的话务员。

在忙碌而快乐中我们结束了创新型的一学期，在这学期中，我们不仅出色的完成了各项工作、各类活动，还对教师团队打造做出了显著的成效。我园是拥有4个教学班，115名幼儿，8名教职工的二类幼儿园。我园以《规程》和新《纲要》精神为工作标准，明确了“以人为本，个性发展，让教师工作舒心，幼儿生活开心，家长工作放心”的办园理念，促进幼儿和谐发展，教师整体素质得到了很好的提高。现将一年的工作总结如下：

**工作总结与存在问题分析5**

“四路”扫尾工程已基本完成，工程结算、审计移交等工作正在进行；市公路建设投资有限公司组建了机构并开始了工作。6月下旬，永社公路黄江收费站、大文公路毛坪收费站、浏跃公路李家湾收费站正式设立并开始收费，三站日均总收费额约万元。继续完善西南干线（枨冲至大瑶33公里）、东南干线（澄潭江至永和48公里）和东南支线（文家市至永和40公里）。认真做好花木产业带公路（又称花木走廊）的前期养护工作，及时清理水毁塌方，整理护坡、边沟，做好了将该路移交给市公路管理局进行管养的准备工作。村级道路建设。继续深入实施村道硬化工程和农村公路通达工程。年初，将300公里的村道硬化计划指标合理分配给了各乡镇、街道，已完成年计划里程55%。组织实施了第一次村道验收，验收合格里程22公里。完成了“十一五”期间全市通村公路改造计划的数据普查、汇总和上报。

站场建设。汽车东站项目已基本实现“三通一平”。回顾上半年的交通工作，主要有三个特点：一是乘势而上，加压增劲，交通建设继续推进；二是突出重点，全力以赴，一心一意争取高速公路今年动工；三是加强学教，巩固基层，队伍建设成效大。

**工作总结与存在问题分析6**

在科技项目方面，20xx年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如：ATM、CRS等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

**工作总结与存在问题分析7**

一、存在的问题

1、由于“特岗”教师招聘条件宽松，非师范生也可以报考，而且考试结构设置单一，只是心理学、教育学、专业知识方面内容，由此造成特招的老师专业性很强，但是行为举止、生活作风等素质方面都存在严重的现象，比如部分老师只会教学生专业知识，而养成教育这方面很欠缺，也就是德育教育出现严重滞后。

2、随着90后新增特岗教师日益增多，他们思想单一、个性，我行我素，尤其是非师范专业的老师，更是不懂得什么是“德高为师、身正为范”的教师形象，他们认为我只要把学生所学科目的成绩提高即可，严重忽略了德智体美音全面发展的硬道理。不是认定他们对工作玩忽职守，而是缺乏这方面的理论知识或者经验。

3、“学非所教”现象突出。由于边远学校师资力量缺乏，大部分特岗教师都要同时任教几门课程，有的特岗教师所任教课程与自己所学专业不相吻合，致使他们的专长难以得到充分发挥。

4、由于部分地方在“特岗教师”服务的三年期间，当地政府积极为他们缴纳“三险一金”，表面山看，这是一件好事，但是随之而来的问题就发生了，三年内特岗教师面临着购房结婚生子，而我们那部分本来就少的工资经“三险一金”扣除后，连基本的维持生计都困难，更不要谈还房贷、结婚等，由此造成特岗教师工作积极性受挫，始终有着“骑驴找马“的思想，不能一心稳定下来为教育事业奋斗终身。

二、改进措施

1、加强教育培训，加强思想道德素质建设，培育特岗教师终身从教理念和崇高理想信念，发扬吃苦耐劳和爱岗敬业精神，扎根教育，潜心育人。既然年轻人是新鲜血液、既然年轻人能使教师岗位增添新鲜活力，那么为什么不积极引导他们更快的进步呢？不是他们不积极，而是无经验无头绪，每天看到他们辛辛苦苦，但是班级管理还是不令人满意，因此，我认为这是“方法”问题，而这个“方法”将需要我们教育部门，或者政府部门给提供机会，加大培训力度，经常参加一些其他的教育教学活动，让特岗教师从中吸取经验，他们年轻，他们有悟性，相信他们一学即会。

2、非师范专业学生停止招聘，必须是有教师资格证才可以报考，这样就可以从源头杜绝了“混饭吃、不会教、不会管理”等现象发生。

3、尽力解决特岗教师在工作、生活、学习方面遇到的困难，以爱心感人，用温暖留人，使特岗教师定心稳神投身工作。同时，建议将稳定特岗教师的工作情况纳入各级学校的考核范围，让他们同样享受和在编教师同等待遇。

4、继续加强农村学校师资配备，按照编制充实新教师，有效解决“学非所教”问题。

**工作总结与存在问题分析8**

（一）、查价格

而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到价格的阀门，可以查询机电产品价格手册，或者直接向北营备件四科供货商询价。一般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

（二）、最终价格

在采购过程中，除北营底价外涉及的价格就是本次合同价，本次合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。一般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

（三）、供货商的遴选

采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以价格为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，一般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采用球体合金镀硌，进口密封圈可以保证使用8——12月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在价格上会比一般的阀门高一倍左右。

在查询价格的时候会出现许多不符合实际情况的价格发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配法兰的比不配法兰的阀门价格低，北营执行的合同价虽然有入库但是价格违背实际市场价格，同样的阀门有不同的物资码遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作需要来处理。

**工作总结与存在问题分析9**

一方面，我坚定自己的政治信仰，努力提高自己的思想觉悟。另一方面，树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践，进一步地认识了xx以客户为中心的重要性。在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了以客户为中心的服务理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了专柜后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，尤其是在这个金融业竞争空前激烈的时代，唯有牢牢树立以客户为中心的观念，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

**工作总结与存在问题分析10**

(一)找准了本单位存在的突出问题

通过征求意见，查摆问题，归纳整理出本局在政治理论研究、业务知识学习与技能培训方面、在内部审计业务指导工作方面、在局机关办公环境与职工生活方面、在审计力量薄弱，知识结构单一等4个方面的主要问题，这些问题已在全局公示，供群众评议，进一步征求意见。

(二)制定了整改措施

在查摆问题的过程中，局领导班子进一步解放思想，紧密联系审计工作实际，针对存在的问题，深入分析查找原因，理清思路，制定切实可行的整改措施12条。

(三)边查边改边落实

在查摆问题过程中，坚持边查边改，能立即整改的立即改的原则，着力抓好整改措施的落实。针对局机关办公环境与职工生活方面存在的的问题，局领导经研究，确定为立即改的问题，经多方努力，最近进行了办公室改造，增加了办公设施，缓解了办公用房拥挤，各类文件与凭证存放空间狭窄、办公光线不够明亮，办公机具缺乏的问题，营造了良好的办公环境。

(四)抓整改，求实效

在查摆整改活动中，我们坚持以在工作中取得成绩作为检验整改成效的根本标准，以整改促干部素质提高，以整改促各项工作进步。当前，全局干部职工以新的精神面貌和饱满的工作热情投入到各项工作中，特别是在办公室改造工作中，全局干部职工加班加点，利用双休日撰写分析材料，确保了大讨论活动和审计工作的正常开展，达到了预期目的。

**工作总结与存在问题分析11**

总结和回顾三年来与银行合作支持中小企业融资担保工作实践，还明显存在一些问题，主要体现在：

1、一些钢贸企业客户经营力度不够，市场推荐企业质量有待提高，贷后管理工作还显薄弱。

2、由于银行人员精干，人手少，任务重，银行续贷项目上报审批的时间较长，整体效率还有待提高。

3、由于融资担保各个环节的原因，客户融资成本仍相对偏高。

4、银行贷款期限和品种单一，不能满足客户多样化需求。

**工作总结与存在问题分析12**

在领导和同事的指导帮助下，自身素质不断提高，认真地完成各项工作和任务，但还有较大的差距。

一是思想解放的力度还不够大。工作争强当先的意识不强，与时俱进、开拓创新、更新观念、大胆工作的思想树立得不牢固，工作中没有新的亮点。

二是学习积极\*不足。在日常工作中总是有意无意地放松了自我学习，对学习[走过场\"，流于形式，学习的自觉\*、主动\*不强;学习中满足于[蜻蜒点水\"。

**工作总结与存在问题分析13**

本月，我们组出现的店名错写、漏写有明显增多，主要原因是，工作过程中，精力不集中，思想开小差，责任心不强所至。当然，我个人觉得，还有另一个方面的原因，现在我们与运输部集货组进行件数的交接，每家店的店名在封箱单上要写，在件数登记本上还要写，就造成一个重复记忆，当精力不集中的时侯，店名错写的情况也就出现了。同时，对门店名称不熟悉也是原因之一，这种情况主要是新员工身上容易出现。由于门店名称相似的众多，所以也就容易出错。虽然我们指导他们说，再容易写错，就不要简写，直接照着电脑复核单上的店名进行书写，但是还是偶尔的出错。

**工作总结与存在问题分析14**

三个月来，在公司领导和同事们的指导和配合下，自己虽然做了一些力所能及的工作，但还存在很多的不足，主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力;理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。另外，由于语言不通的问题，在与周围的同事沟通时，存在一定的障碍。

本人在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，由一名初涉会计行业，没有任何经验的新人，转变为煤炭销售会计的行家里手，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，圆满地完成了领导赋予的各项工作任务，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况作自我总结：

一、加强政治学习，注重提升个人修养

这一年，本人积极参加政治理论学习，努力学习，并对相关理论进行了重点学习。通过学习，进一步提高了本人的思想政治觉悟和道德品质修养，做到了与人为善，和睦相处。增强了在思想上、提高了对发展是第一要务的认识，有效地增强了工作的系统性、预见性和创造性，为做好煤炭销售会计工作打下了坚实基础。

二、加强业务学习，提高工作能力

我是一名半路出家、初出茅庐、没有任何经验的会计人员，我深知销售会计是一项专业性相当强的工作，在煤炭销售这么重要的岗位担任会计人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予了我积极向上的动力，任何一项业务核算对于我来说都是崭新的一页。每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止，真正做到“三人行必有我师”，取别人之长，补已之短。同时，为了能熟练应用erp系统，我还利用业余时间自学了《erp系统操作指南之一(之二)》、《erp财务与会计》、《\_\_集团有限公司财务管理与会计核算办法》、《现代营销学》、《计算机会计学》等书籍，提高了自己的业务水平，丰富了自己的营销理论知识，为更好地做好煤炭销售工作打下了坚实的基础。在\_\_年x月份，我刚接触erp系统时，每办理一笔业务需要2分钟以上，而现在办理一笔业务只需要不到1分钟，通过自己业务水平的提高，真正为客户带来了方便，受到了领导与客户的一致好评。在\_\_年x月份，举办的全面质量管理考试中，顺利通过，并取得了优异成绩。

三、勤奋敬业，热情服务

在销售会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对兴隆庄煤炭销量大、品种多、结算复杂的情况，严格按照《地销煤统一销售管理办法》、《\_\_煤业股份有限公司煤质运销部地销煤财务管理办法》的规定，从煤炭销售收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具，一般纳税人专用发票的开具，办理纳税上报以及其他与发票管理有关的工作，煤款返矿工作，银行账目的核对，用户现汇、承兑汇票的验收工作等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账薄整齐。及时准确地录入erp数据，建立客户档案，做好客户信息调查，了解客户的基本情况。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的各项工作、各种关系。此外，经常有外地客户，由于车辆等原因来到买煤时，我们早已过了下班时间，对于提前打电话的我就一直等到客户到来办理完业务再下班，对没有提前打招呼的客户，我无论是在家吃饭还是睡觉，都随叫随到，保持高度的自觉性，及时为客户办理业务，从不抱怨。真正做到了为客户服务零距离。优质文明的服务赢得了客户的的信任和赞扬。

**工作总结与存在问题分析15**

当前，交通工作存在的主要问题有：一是偿债压力较大。“四路一环一带”负债较重，从今年开始，偿还贷款的压力越来越大，以信托资金为例，每个月的利息就是70多万元，而目前，寻求新的融资突破有较大难度。二是高速公路的前期工作有待进一步加强。从去年至今，尽管我们采取了多种措施，尽了很大努力，省交通厅也积极办理前期工作和招商工作，但相比之下，江西省的工作进度比我省要快一拍。三是县乡公路项目要加强计划衔接。目前，县乡公路改造项目虽然开工较多，但工程进度参差不齐，所以很有必要选优汰劣，突出重点项目，以确保今年八件实事（公路建设）任务的完成。四是道路管养相对滞后。我市共有县乡公路948公里，线长面广，但由于养护资金严重缺乏，列入长沙市常养线路的不足总里程的50%，加上县乡公路超限超载现象屡禁不绝，致使路面不堪重负，部分路段破损较大。五是“四路”扫尾工程后续资金严重缺乏。“四路”虽已实现了全部通车，但由于后续建设资金难以持续到位，致使一些标牌、护坡、边沟等公路附属设施的建设进度迟缓。

**工作总结与存在问题分析16**

商场应当严格落实单位消防安全主体责任，认真加强单位消防安全“四个能力”建设：

一是要落实检查消除火灾隐患职责。商场内要落实消防安全制度和消防安全管理措施、执行消防安全操作规程等情况，消防安全责任人、消防安全管理人应每月至少组织一次防火检查；商场内设部门负责人应每周开展一次防火检查。检查用火、用电有无违章情况；消防车通道、安全出口、疏散通道是否畅通，有无堵塞、锁闭情况；安全疏散指示标志、应急照明设置及完好情况；有无违章使用易燃可燃材料装修情况；消防（控制室）值班情况、消防控制设备运行情况及相关记录；消防水源情况；灭火器材配置及完好情况；室内外消火栓、水泵接合器有无损坏、埋压、遮挡、圈占等影响使用情况。

二是要提高灭火救援能力。商场应当制订灭火应急预案，消防安全责任人、消防安全管理人应熟悉本单位灭火和应急疏散预案，掌握扑救初期火灾的组织指挥程序。当火灾发生时，员工应当立即呼救并打“119”电话报警，火灾发生点周围的第一灭火力量应利用就近的消火栓、灭火器等设施器材灭火，电话或火灾报警按钮附近的员工立即通知消防控制室或单位值班人员；第二灭火力量立即利用附近的消火栓等装备加强灭火力量。

三、引导人员疏散逃生。火灾发生时，安全出口或通道附近的员工应当按照工作分工和平时预案演练的方法，立即引导人员疏散。在组织疏散过程中，员工应当通过喊话、广播等方式稳定火场人员情绪，消除恐慌心理，引导群众采取正确的逃生方法，向安全地点疏散逃生，并防止拥堵踩踏。

四、开展消防安全教育培训。商场应当加强对全体员工的消防安全宣传教育，确保大家掌握必要的防火检查、火灾隐患排除整改、灭火、逃生自救和组织引导疏散的相关知识，并经常开展演练。商场还应确定专兼职消防宣传教育人员，通过专业培训，具备宣传教育能力。员工上岗、转岗前，应经过岗前消防安全培训合格；对在岗人员至少每半年进行一次消防安全教育培训。

顾客应当掌握相关的消防安全知识

一、顾客进入商场时，要有逃生的意识，首先要对整个商场的总体布局和主要设施、人员密集情况进行观察，记住疏散通道和安全出口的位置和方向。

二、发生火灾时，应立即逃生，不要观望和等待，根据消防安全疏散指示标志指示的方向，立即从消防安全通道逃生，逃生过程中要注意不要慌张，不要拥挤。如果受困，要及时采用自救和互救手段迅速逃到地面、避难间、防烟室及其他安全区。

三、逃生时，尽量采用低姿势前进，不要做深呼吸。可能的情况下用湿衣服或毛巾捂住口和鼻子，防止吸入有毒烟气造成窒息或中毒。

四、逃生时，不要乘坐电梯。普通电梯没有防烟设施，发生火灾时会电源会被切断，如果冒然乘坐容易被困在电梯里。

五、如果向下逃生的疏散通道被烟火封堵，这时就应该立即到阳台或向上跑到楼顶、平台等没有烟火的地方，通过挥动颜色鲜艳的东西或呼喊、敲打等方法吸引消防人员注意，等消防人员的救援。

六、超过2层楼时，千万不要冒然跳楼。

**工作总结与存在问题分析17**

扎实工作的同时，本人坚持对各项文化知识的学习，主要在宾馆管理、法律、会计等方面的进行了系统深进的学习。一个人学习能力多大，就可以决定走多远。只有不断的学习各方面的只是，才能在工作主动性、创新性上有所进步，才能适应不断变化发展的宾馆行业。

固然，在总结成绩的同时，本人也存在一些缺点，如全局意识和积极主动行还不够强，有待下一步重点进步。

总之，在20xx年的岁末，我在领导和同事的关心和帮助下，获得了一些成绩，但面对新情况新题目，还需站在新的出发点上，迎接新的困难和挑战，再接再厉，继续认真履行工作职责，不断进步业务水平，创造性地展开工作，为接待中心的全面发展贡献自己的光和热。

20xx年，是极不平凡的一年，xx投资担保有限公司经受住了历史罕见的重大挑战和考验，在以杨自川同志为核心的董事会的坚强领导下，全体公司员工团结一致、奋力拼搏，战胜各种困难，总体来说，取得了较好成绩。下面对20xx年度工作做如下总结：

**工作总结与存在问题分析18**

一年来，在会党组的正确领导下，在机关全体同志的帮助、支持下，我以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，认真完成了领导安排的各项工作任务，自身的政治素养、业务水平和综合能力等都有了很大提高。

一、加强学习，努力提高自身素质

我坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在先进性教育活动中，紧紧把握学习贯彻“三个代表”重要思想这一主线，以《保持^v^员先进性教育读本》为主要教材，积极参加机关党委和党支部组织的集体学习活动，认真学习规定的学习内容和篇目，并认真撰写心得体会和学习笔记，使自身思想政治素质有了很大提高，为自己开展各项工作提供了强大的思想武器。在加强理论学习的同时，重点加强了工作业务知识和法律法规的学习，除积极参加机关法律知识辅导讲座外，还利用业余时间自学了人大工作业务知识和党务工作知识，为完成做好本职工作打下了坚实的基础。

二、恪尽职守，认真作好本职工作

一年来，认真履行的岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

一是认真负责地做好文字起草工作。围绕党员先进性教育活动、城市“一帮一”、万名贫困妇女解困、机关“四五”普法检查验收、共青团、计划生育等项工作，负责起草了实施方案、工作流程、领导讲话、工作要点、工作总结等综合性文字材料。在先进性教育活动中，参与起草党组实施方案1个，机关各阶段工作安排意见和实施方案4个、工作流程3个、工作总结5个，其它相关材料10余个。

二是扎扎实实地做好服务工作。一年来，认真完成了先进性教育活动各阶段动员总结会议、机关党委会议和机关党委组织的各种集中学习活动及文体活动的服务协调工作，积极主动地为领导当参谋，出主意，工作过程中未出现一起纰漏。

三是积极主动地完成了文件收发、制做宣传专栏、文明单位档案采集等党委办公室日常工作和领导交办的其它工作任务。

三、严于律已，不断加强作风建设

一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作;坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，积极维护人大机关的良好形象。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫。把学习作为武装和提高自己的首要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根形势发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识、掌握新技能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识，在争创一流业绩上下功夫。进一步树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干，奋发进取，追求卓越，充分发挥^v^员的先锋模范作用，努力创造一流的工作业绩。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变;由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变;由只注意搞好对内服务向把对上服务和对下服务、对内服务和对外服务统一起来转变，努力为党委、为各党支部、为机关全体党员提供优质高效的服务。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少的差距：主要是对政治理论和法律的学习抓得还不够紧，学习的系统性和深度还不够;工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

为发现医疗过程中存在的安全隐患、保障患者安全、促进医学发展和保护者的利益，医院按照^v^《三级综合医院评审标准细则（20xx年版）》要求，制定了非处罚性的《医疗安全不良事件主动报告制度》，鼓励医护人员主动上报医疗安全不良事件，并作为绩效考核加分项目，大大提高了医护人员的医疗安全不良事件报告意识和积极性。。现将20xx。120xx。7年妇科医疗安全不良事件进行分析，以利于消除安全隐患，防范医疗事故、不断提高医疗质量。

**工作总结与存在问题分析19**

08年总的来说是一个困难和机遇共同存的一年，是极富挑战的一年。年初计划总销售收入实现000万元，但由于地震和其他原因，砌块类产品实现销售000万元左右，保温材料类实现销售000万元左右，总的实现销售000万元左右。比预期减少2/5。但地震使公司的规模又上了一个台阶，进入涪城区规模企业行列。

一、08年公司大事记

1。 年初市墙改办经评议，准许公司及其他几家和自保温砌块产品试用期延至10月底;

2。 公司经过努力成功和绵阳中环房地产公司开发的长兴太阳城项目达成合作协议，该项目是央企和绵阳长兴集团合作首期开发项目，08年度在绵阳是最具有影响力的楼盘之一;

3。 公司与四川福星房地产开发有限公司就福星都市时尚项目签订供货协议，该项目08年度是绵阳创[建绵州杯\"标化工的少数几个企业之一;

4。 地震后，公司与福建鸿昌机械制造有限公司成功对接，获得该公司的制砖装备捐助，价值0000万元，为公司扩能技改奠定了坚实的物质基础;

5。 地震后，公司被四川省经委列为\*企业，获得项目补贴资金000万元，为公司的扩能技改注入必要的资金，大大缓解了技改资金不足的困难;

6。 公司成功的进行了资产优化重组，原股东xx-x协议转让股权后，xx-x又为公司注入股金，使公司的资本金更加充实。

二、08年经营过程中在管理和决策方面的不足或失误

(一)经营、管理方面的不足或失误

1。 在9月、10月、11月三个月的生产过程中，产品损耗太大，可能超过20%;而且该问题长时间都没有得到有效的解决;

2。 两条旧线在8月份吊拆以后，一直没有恢复生产，在雨坝里淋了几个月，直到12月10号才将一号线恢复生产，二号线至今还未恢复生产，按排的事情落实不下去;

3。 公司在震前所签的两个最具有代表\*的合同，在地震后由于种种原因提价没有成功，导致企业的利润率大大降低;

4。 在地震前由于4-25砌块线生产，产量和质量都存在很大的问题，以至于客户提出很大的异议，福星都市时尚项目若不是地震，项目方就停止采购我们产品了;

5。 公司的金属财物等，得不到有效的保管，遗失现象严重;托板等损坏严重，管理人员及机械\*作人员的责任心极不强;

6。 地震之后，炉渣、水泥等主要原材料价格一路攀升，使企业的成本压力越来越大，但生产过程中的次废品率及浪费也得不到有效的处理和纠正，使企业的赢利能力和市场竞争力大打折扣;

7。 生产能力和严重不足，品种规格的缺码现象太多，到别企业去借调，遭受到同行业的排拆和讥讽，借调的产品价格比工程售价还要高，使企业蒙受利益和名誉双重打击;

8。 供应能力也严重不足，一是产品本身量不足，二是装卸能力不足，在现实面前，公司不得不花高价请劳务公司的人员，结果是他们所索要的劳动报酬和他们所付出的劳动成反比，且还极不负责任，人为损坏很多产品不说，项目上还是永远缺货，到头来得不偿失;

9。 到年底时，主要原材料的炉渣价格不但高，还断货了，让公司马上走到进退维谷的十字路口;

10。 年底世界和\*大环境下的金融危机，使得市场信息瞬息万变，在进退维谷的十字路口，对于公司下一步的方针、政策的制定带来相当的困难;

11。 由于公司供货的时间段比较集中，给公司的售后服务带来很大的困难，单就供应不及时这个问题，公司的信誉就大打折扣，形成我们公司不好打交道的概念;

12。 设备维修是个老大难问题，设备坏了没有人去维修，一项维修工作要放置很长一段时间，直到问题出大了，才有人过问，如震动筛的问题和模具的问题;还有如水电方面的问题，只要将就能用，就没有人主动按排维修、维护;

13。 需要购置的零配件，一般情况下是不会有人主动去购买的，报上来的采购计划搁置相当长一段时间，直到设备无法正常生产，才去用什么买什么;

14。 在发货的数量方面，老是出错，有时是根本点不清楚，有时是不想去点，有时是有意想写多少就写多少;

(二)制度建设方面的问题

1。 企业的制度建设及落实极不到位，造成企业员工之间矛盾重重，极不负责任;班组长的权利得不到主张，亲威又常常找不准自已的位置，任何人都不服管理，使企业的整顿管理流于形式;

2。 中商层主要管理干部个别懒散成\*，从来不学习，也不组织员工学习，周会制度形同虚设，想组织员工开会就开会，不想开会时，一两月都不组织开会，任凭员工自由散慢;

3。 企业建制在一段时间里也存在很大的问题，所有的事情都集中在企业主要负责人头上，其他的人都没事干或不想干事情;以至于一个装卸工都有胆量把公司的运输车辆拦住不让出厂;

4。 员工的思想工作建设非常的差，以至于员工都以个人为中心，不顾全公司大局，什么事都可以指手划脚，甚至替代管理人员决定和安排事情了;

5。 月末公司需要的\*、报表老是出不来，该回笼的\*，装在个人口袋里不按时归集到财务，该结算的\*不按时结算，成本计算的长时间拖延，对公司的决策产生很大的影响;

6。 有的销售人员办事不负责，不和客户进行有效的勾通，使本就紧张的需供关系更加不协调，以至于所有的需方保管都到公司来坐着要货;给客户留下非常差的印象;

(三)决策方面的问题

1。 在技改过程中由于没有去其他同类生产的厂家去考察学习，致使走了许多弯路，如在改造车间的时候就不该将两条旧线搬地方，以致于到现在都还没有完全恢复;又如在场地围墙改造过程中，由于工期紧张，浪费特别大;

2。 大型采购方面，没有结合公司的实际情况出发，买多大功率的、什么应该买，什么不应该买，凭兴趣建议或生怕别人损失，结果导致公司采购了一些无用的东西，造成资金白白浪费，如木耔子;有的东西不考虑实际使用功效，图便宜，结果买回公司在使用过程中浪费人工和电费资源，如破碎机;

三、导致经营管理方面的不足和失误的原因分析

公司上层的方针、路线、制度等方面总的说来没有问题，在经营过程中颁发了很多方向\*、全局\*的制度文件，包括管理、制度建设、企业文化建设、质量建设等方面的制度规章。但在执行过程中就出现了问题，基本上90%都被修正了，或者是宣布了，执行一天就完事，不跟踪，不坚持，或干脆不予执行。导致这些问题产生的根源是什么?

公司现在的规模还不是很大，管理人员的安排和设置都是要求人尽其才。公司就设立主办会计、常务副总经理、总经理助理和、销售经理和保管等部门。那么按照这个设置，各部门的分工应该是:常务副总经理分管安全、质量、成本、产量、设备维修保养、后勤、水电、劳资及纠纷、纪律、制度、\*核算以及涉及该方面的零件采购等;主办会计的主要职责是成本核算、会计核算、税务报表、月末材料报表、月末产品报表、月末应收应付往来账报表、以及配合公司出据其他所需的报表等;保管的职责主要是验收公司购进的原材料、原料、保管好入库的材料、零件以及其他物资、验收产品、入库产品、发货点数、开据发货单、报送各材料原材料的台账、报表等;销售经理主要职责是客户关系，具体来讲主要是联系项目、洽谈生意、跟踪客户、签订合同、售后服务、对账、收款、协调项目上各方面的关系、耐心细致的处理客户的各项要求、及时反馈客户新的动态等;总经理助理的工作职责主要是协助总理完成各项日常工作，具体协助处理银行、工商、建设主管部门、质检、\*各部门、协会、技监、商务、经济以及各项\*件的年检、审批等工作。从分工上看来，公司中上层管理干部的所分管的事情已是面\*到，没有漏洞和缺失。体制和建制是完善的。

制度方面，公司制定有劳动纪律、质量管理、作息奖惩、设备维修保养、物流运输、临时劳务、后勤保障、劳保发放、安全管理、员工培训教育等等制度，所有制度叠加在一起足足有5㎝厚的一本书，这样看来，制度方面也不存在缺失或不祥细。制度方面也是完善的。

体制和建制，以及规章制度都不存在问题，但还是出现了那么多的失误或不足，那么存在的问题，应该就是人了。通过以上分析，应该在用人制度不健全或是用人不当两方面找出原因。

用人制度方面公司也作出过很多偿试，比如说承包，销售实行全效益提成\*，将生产承包出去，结果是产量有一定的提高，其他所有的工作面貌都没有得到改变，相反的在质量管理方面还出现了很大的分岐。但这并不是说承包或全效益提成\*这条路是错误的，11月份又偿试将货运车辆承包出去，生产管理实行全效益\*提成方式，销售仍实行全效益提成方式。一个销售经理一年至少可获得酬x万元以上，这在一定程度上来说，公司的用人制度还是比较先进的。这些方案实行了之后，只是量上有一定程度的提高，其他质的方面改变的相当少。

最后还是要来说说用人不当的问题，对于我们公司来说，是要是[小才大用\"的问题。把一个人的能力估计不充分，放到了他不能胜任的位置上去了。公司主要中上层管理干部的文化水平的低，又没有系统的学习过企业管理，也没有在正规的大企业里上过班，没有管理经验和有效的管理方法，再加上自身懒散的\*格和不端正的心态，决定了该管理者管理能力低下，管理能力低下而又被公司安排在重要的管理地位，授予行使管理公司的权利，结果使公司上面的很好的制度、精神不能得到有效的执行和发扬，下面的良好的建议和牢骚不能有效的传达到上面，造成管理从上到下的一个瓶颈。最终导致公司内部管理的若干不足和失误。当然决策失误不在中上层管理人员的责任，而在于公司的决策者。

四、如何改变企业中的瓶颈效应

最重要的是要用人恰当，把每一个人放到适合他的位置上去，即不能[大才小用\"，也不能[小才大用\"。这就要求认真分析每一个管理人员，找出他的优点， 能干什么，不能干什么，充分估计他的能力，放在一个适当的位置上，分管力所能及的工作。

其次，是要建立完善的监督机制，硬是要奖惩分明，该惩必惩，该奖必奖。不能让制度文件流于形式。这就要求从公司最高领导做起，最高领导不是天天在考核中上层管理干部，那么只要在公司现场，就应该对下面的人员进行考核，不能只颁发制度措施，而不管执行得如何，执行没执行。如果在监督过程中下达的任务发现有人没有按时按质完成，就要追究为什么没有完成。而且在整个过程中必须有文字书面记录。公司的制度是严肃的，一旦执行了，一般情况下不允许任何人临驾于制度之上，特殊情况也不例外。

还有公司的制度，不能执行两天，放弃两三天，想起来了又执行，没想起时就不闻不问。所有的人都抱有侥幸的心理，这样再好的制度也是白搭。或者是那只是一时的兴起，过几天就没事了。这几年来这可能也是公司管理上不了台阶的一个重要原因。所有的人都养成了习惯，反正都是闹着玩的，谁都不会认真。所以重要的是要有制度必执行、执行必严、执行必坚持。比如说周会的问题，有这个制度就必须执行，而且每周固定的周一都必须召开，形成一个即定的执行模式，时间一长，所有的员工谁都知道每周一都要开会。迟到或不到会扣\*，这样一来谁都要来参会，就是不能来的，他自已也知道请假。所有制度都按照此方法\*制，我想执行一段时间后，企业的风貌将会有大的改观。

最后，就是针对个别管理干部能力水平较低的现状，可能要实行个别培养，如公司内部不能培养，应该到\*的培训班去培训。努力提高他们的思想文化水平，树立现代企业管理观念，找到管理企业的方法，要不然这个死结始终是解不了的。

在找到了突破瓶颈效应的方法后，如何让这些方法得以实施，也就是落实的问题，这是个非常重要的问题。

沉疾太久，需下猛\*。如果不下猛\*，是根本解决不了问题的，新的一年开始，还是老样子。这样企业离倒闭的日子也不远亦。

我以为要治病，先要治对症下\*，对症需找准病根。在我们企业里执行不彻底，不执行，懒散拖踏是病症。病根是中上层管理干部管理水平和能力较低，再加是自身的文化素质较低造成的。所以不管什么人，位居什么地位，都[执行制度必严格、违反制度必惩罚、没有例外\"。

**工作总结与存在问题分析20**

1、平时学习不够积极、主动。基本上都是遇到问题才去学习，对学习内容的深刻理解和准确把握百还有待于进一步加深。

2、日常工作中不够努力，自己虽然尽职尽责地工作，但是工作的度主动性有待提高，有时只满足于做好职责范围内和领导交办的工作。

3、针对支付岗这个岗位，因为接触时间不长，对有些业务还不是很熟练。

4、账务方面主要是会知计科目不太熟悉，关于往来方面的账容易弄错。

5、工作条理性有些不足。

**工作总结与存在问题分析21**

1、还不能做到真正的刚柔并济，可能会导致学生的抱怨。

2、经验不足，部分工作没有条理。

今后的工作中我将积极向各位班主任学习，取他人之所长，补自己之短。对学生更有耐心，及时处理班级问题。其它不足或许我还没有意识到，希望各位领导指出，我将积极改正。班主任工作任重道远，我将积极努力，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

自加入公司已来，我已很好的融入公司团队中，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，很好地完成了各项工作。通过自己的学习与工作，工作模式上也有了新的突破。

1、日常工作中：

认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作中存在的问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题做出科学的、正确的决策。

3、自身不断的学习：

向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，感觉自己有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，具备了更加丰富的工作经验，能够从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

通过工作总结，我有几点感触：

其一：是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢?具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

有人说时间飞逝如光箭，此刻我最终体会到了。不知不觉中我都来公司半个多月了，为了更好的促进工作，我现将这半个月来我个人工作总结汇报如下：

在刚进公司那时，一向都是在紧张的学习服务用语、工作页面的操作和普通话的加强练习。那时，班长说我的“您好的`好字说的不正确，之后一向重复加紧练习这个字。到了星期五我们新员工团体考试时，听到班长说“嘿，你的“好”字已经克服了啊！”心境好是开心。是的，都说细节决定成败，很多人都会不以为然而去忽略它。可其实我们每一天并不需要做多么多么大的事情，只要我们把自我工作上的每一个细节都坚持细心做好了，就是一件很了不起的事了。考试之后，这个星期最终我们新来的几位同事都不负先前的努力，而获得了工作页面实际操作的批准了。对于这个消息，都让我们新来的同事有些迫不及待了。

可是往往好多事情我们都以为一切只要开始了。只要什么都准备好了。一切就不会有问题了，可是结果……却总不是我们想象中的那么好。平时几个新同事一齐模拟练习的时候，都觉的能够了，不会有问题了。刚开始一坐到电脑前面，一听到电话声响就或多或少的有些许紧张，而一紧张就会有时忘记了及时按下应答主叫，有时候会忘记了及时看下头温馨提示。还好服务用语及操作没什么问题，可是也因为前面的紧张而影响了操作速度。后面跟新来的同事们交流和老同事们请教时才明白，原先多数同事都有过这样的过渡期，或多或少都会有些紧张的。就像我们班长陈超说的那样，凡事只要调整好心态，没什么我们做不好的。是的，我绝对不会允许自我这么简单的事情都不能做好，相信自我必须能行！之后我试着每次坐电脑前面的时候就深呼一口气，然后调整好心态，慢慢的次数多了，就感觉一切都习惯了，工作程序也就自然而然了。

8月1号经过紧张的全体话务员的考试后，我们最终能够单独的上班了。虽然因为紧张，考试的结果并不是自我最好的表现。可这并不会影响我日后的工作，我相信我必须会一向坚持公司的原则在日后的工作里加强学习，并努力做好自我的本份工作。

这周开始单独上岗了，工作中因暂未碰到特殊情景，所以还算很平稳的转接好了每一个电话。

俗话说：没有规矩不成方圆。毋庸置疑，我们在日常工作中，首先必须遵守好公司的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。除此之外，我认为还应当注意以下几点细节，要自我在实践中不断完善自我。

迅速接听电话。在商品经济时代的今日，时间就是金钱，所以我们更应当为客户、为自我节省宝贵的时间。以尽可能的速度完成公司所规定的“每10秒钟一个电话”。

表情、语气愉悦。我们工作的一个基本特点就是与来电人互不相见，经过声音来传达讯息，所以我们的面部表情和说话语气、声调就更加重要。虽然我是一名普通的话务员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着我们公司的形象。所以，在电话中，一个优秀的话务员必须做到面带微笑，语气平和，语调简便，用词规范、得当，给来电人愉悦的感受，让来电人被我们的简便愉悦所感染，让工作更好的开展。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：必须要做一名合格的、优秀的电话域名话务员。说起来，做一名话务员容易，但要做一名优秀的话务员就难了。千里之行，始于足下。我从小事学起，从点滴做起。

我接触话务员的时间不长，跟老同事相比，我是一个新手但这并不能成为我能够比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。

人人都说，想做好一份工作，必须要做到首先爱这份工作。在这将近一个月的工作中，我发现自我越来越喜欢这份工作了。在今后的工作里，我相信自我必须会遵守好公司的每一条规章制度，做好话务员工作计划，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。严格要求自我：没有最好，仅有更好。我清楚明白自我离一个优秀话务员还有很大的差距，但我相信我会在以后的日子里不断学习，总结经验教训，取长补短，做得更好！

我认为作为一名普通的话务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。以下是我的工作总结。

**工作总结与存在问题分析22**

从初三开始第一次接触化学时，我就很喜欢，我想以后自己能从事化学方面的工作该多好，没想到自己真的做到了，虽然来公司的时候什么都不懂，但是领导说的给年轻人一个机会，我想如果让我留在这个公司我将会很感激的、很努力的工作。所以感谢领导作出的正确的选择。这一年里的工作虽然很累，但是我没有用消极的态度来对待工作，每次室主任安排的工作我会尽力做到最好，从刚开始的时候做事效率有点低到现在一天可以做两个到三个实验，在整个工作中，我处于享受的过程，我没有因为工作而工作，而是因为喜欢所以享受工作。

**工作总结与存在问题分析23**

经过这几年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好:

1。工作的条理\*不够清晰，要分清主次和轻重缓急;

在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2。对流程不够熟悉;

在工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是生产很好完成的前提

3。工作不够精细化;

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律\*，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4。缺乏工作经验，尤其是现场经验;

今年的现场经验有了很大的提高，对整个工段有了新的认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6。缺少平时工作的知识总结;

在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7。做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象;

拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

**工作总结与存在问题分析24**

努力完成领导交办的各项工作任务三个月来，在领导和同事们的支持和配合下，自己主要做了一下几方面的工作

1、汇总公司的产品信息日报表，并完成信息日报表的每日更新，为产品追单提供可靠依据。

2、协同仓库工作人员盘点库存，汇总库存报表，每天不定时清查入库货品，为各部门的同事提供最可靠的库存数据。

3、完成店铺经营月报表、店铺经营日报表。 4、完成每日客服接待顾客量的统计、客服工作效果及工作转化率的查询。

5、每日两次对店铺里出售的宝贝进行逐个排查，保证每款宝贝的架上数的及时更新，防止出售中的宝贝无故下架。

6、配合领导和其他岗位的同事做好各种数据的查询、统计、分析、汇总等工作。做好数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。

7、完成领导交代的其它各项工作，认真对待、及时办理、不拖延、不误事、不敷衍，尽量做到让领导放心和满意。

**工作总结与存在问题分析25**

在医院我负责的是XXX病房，在这里的人都是一些生有重病的病人，他们虚弱的躺在床上，每天我都要更具他们的情况给他们输液，有的病人能够自己动，自己下床，但是有的病人更本就无法自己行动，他们的个人卫生清洁都落在了我的身上，为了让他们能够舒适的就医，我会每隔一段时间就给病人清洗擦拭身体，也会个他们如厕，让他们可以安心舒适的疗养，工作虽然累了些但是我却并没有任何意见，能够照顾病人本就是我们护士的责任，既然我是一名护士就要承担起护士的重任，完成自己的任务，保证自己不会犯错，我也都一直留意这些，从不会随意的犯错，更不会令病人的家属抱怨，做的好了病人舒心，家属满意，又何来的吵闹呢？我不会偷懒，也不会不做理会，我会努力给病人更好的照顾，身为白衣天使，身为一个治病救人的护士这样做让我有成就感。

**工作总结与存在问题分析26**

在工作中我们每天都有不同的安排和工作任务，对待医院分配的工作，我都会全身心投入，照顾病人照顾需要我们帮助的人给他们希望，给他们健康，让他们有更好的未来，同时也协调医院工作那个科室工作紧急就去那个科室工作，尤其是一些如同急诊科的可是经常会被安排到那里去帮助他们工作，因为在他们那里的病人都是病危病人急需手术，并且要有足够实力的护士的帮助，我来到医院已经有一段时间也能够生日这份工作，正因为自己的能力担负的责任反而更加中，就必须要在其他科室需要帮助的时候给予帮助让他们有时间处理。

新的一年脚步也越来越近，但是我们护士却不能放松休息，因为我的工作还要继续，只有继续工作才能帮助病人，这是我们的责任也是我们的守护，守护的是病人的安全。

**工作总结与存在问题分析27**

一、在思想上

一方面，我坚定自己的政治信仰，努力提高自己的思想觉悟。另一方面，树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践，进一步地认识了xx以客户为中心的重要性。在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了以客户为中心的服务理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了专柜后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，尤其是在这个金融业竞争空前激烈的时代，唯有牢牢树立以客户为中心的观念，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

二、在业务上

我也取得了巨大的收获，在学校的时候，对银行并不陌生，但那时的了解都是停留在经济理论上，宏观层面上的，对银行的具体业务不是非常的了解。来到专柜后，才发现银行并不是以前认识的那样只经办单纯的存取钱业务，还有许多的业务是我所不知道的，要学习的还有很多。在同事的帮助下，现在我基本上熟悉了储蓄专柜的运行流程，对个人金融业务的xx操作系统达到了较为熟练的操作，能够作为一名现金柜员独立的上岗操作，承担相应的责任和义务，接受绩效管理的综合评估和相应的激励约束办法。

我还利用空闲时间认真学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间。凭借自己对文学的爱好，和平日的多加练习，具备了一定的文字总结、调查统计分析能力，能够及时对客户服务中发现的市场需求、产品和渠道等方面存在的问题以及客户建议等形成分析，以争取用的办法来解决问题和困难。

总之，在本次的实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的知识，还更加确定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度，考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的工作决心。同时，在与xx人的接触中，团队、敬业、创新、奉献的精神地鼓舞了我，诚信亲和，严谨规范，求真务实，拼搏进取的xx作风也深深地留在我的脑海中。这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步，为以后学习会计和客户经理岗位打下良好的基础。好的开始是成功的一半，相信在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。

**工作总结与存在问题分析28**

（一）学习不求实效。一是各级干部一般都能参加上级和单位组织的学习，但联系实际、学以致用做得不够，有时学习成了必须完成任务的一种形式和为了上级的检查。二是个别领导在学习方面对下级单位和干部提出了很多具体要求，但督办检查指导较少，强化学习的措施有时跟不上。三是满足于差不多，不下功夫研读原著，不用心领会精神实质。

（二）精神状态欠佳。一是胸无大志，精神萎靡不振。有的情绪低落，态度消极，当一天和尚撞一天钟；有的悲观失望，自甘平庸，船到码头车到站的思想严重；有的牢骚满腹，怨天尤人，自以为怀才不遇，工作随随便便，甚至自我标榜政治上无所求，工作好坏无所谓，经常散布消极言论。二是进取心不强。满足于当“太平官”，做“太平事”，守摊子、保位子，不求有功但求无过，过安稳太平日子；思想保守，甘居平庸，缺乏争创一流、敢于争先精神。

（三）办事效率不高。少数干部为民服务的宗旨意识不强，执政为民的思想树得不牢，对人民群众缺乏应有的感情，自以为是，高高在上，不能体察民情，了解民意，不为方便群众，只想方便自己，不能真正做到情为民所系，利为民所谋，对上门办事的群众不热情，不主动，门难进、脸难看。主要表现在：一是责任意识不强。少数干部在其职，不谋其政，不作为，不愿干，信奉干好干坏一个样，不求有功，但求无过。二是服务意识淡薄。我局作为城市管理的职能部门，接到群众有关市容环境卫生的投诉很多，有直接上门投诉、电话投诉、市容网投诉，少数科室、干部对待群众投诉重视不够，有厌烦情绪，敷衍了事，有时只不兑现，只表态不办-理，缺乏起码的诚信和服务意识。三是办事拖拉。有些干部今天的事拖到明天办，本月的事拖到下月干；有的部门对基层反映的问题、要求办-理和答复的事项，相互扯皮，相互推诿，久拖不办、久拖不决，耽误了办事者的时机和商机。

（四）自律意识不强。一是对自身要求不严。上班有迟到早退现象，工作时间办私事，在职不在位，在位不干活，钻领导空子，打纪律的擦边球。二是行政执法欠耐心说服。因工作性质，我局执法对象大多是弱势群众的个体户、小摊小贩，少数执法干部不能够重视以人为本，时时做到动之以情，晓之以理，耐心说服，有时过于简单，产生了负面影响。三是执法原则性不强。

**工作总结与存在问题分析29**

1、公司的全部资本金均存在协议银行，没有从事短期投资、发放贷款等监管部门规定不得从事的业务。公司严格按照规定计提各项准备金，已按照当年保费收入的50%提取未到期责任准备金，并按不超过当年年末担保责任余额的1%提取担保赔偿准备金。

2、三年来公司累计办理担保业务231笔，对外担保总金额亿元，20xx年公司对外担保金额亿元，目前公司在保责任余额亿元。担保收费为年费率。

3、公司治理情况

（1）建立健全组织机构，逐步形成董事会领导下的总经理负责制的长效机制，下设业务部、风险部、财务部、办公室等部门。拥有一批会计师、经济师、律师等专业人才，并通过广纳贤能，致力于组建高素质高效率的专业融资担保团队。

（2）今年公司根据江苏省融资性担保公司多个工作指引，建立并健全公司治理结构，完善议事规则、决策程序和内审制度，保持公司治理的有效性。公司建立了以安全性、流动性、合法性、收益性为准则，市场化运作的可持续谨慎经营模式，成立了担保项目评审委员会，规范业务操作程序，专门制定了《评审会制度》、《风险金及责任追究制度》、《关于风险责任承担协议》等一系列关于公司业务发展地方化、多元化的治理制度。

（3）开启了“业务培训，员工自学、互学”的新模式，公司管理人员先后参加了江苏省融资性担保公司高管学习班、镇江市助理信用管理师学习班、上海复旦大学继续教育。公司业务培训班开班以来，已先后筹划了《计算机基础应用及财务核算基础知识》、《关于银票担保业务的品种介绍与业务流程》、《关于流贷担保业务的品种介绍与业务流程》、《风险评估办法的运用》、《关于个贷担保业务的品种介绍与业务流程》等课程，我们正朝着学习型、团队型公司阔步迈进。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找