# 收入下降工作总结范文(必备27篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-08-21

*收入下降工作总结范文1今年以来，区商务局认真贯彻落实区委、区政府决策部署,积极适应经济发展“新常态”，坚持稳中求进工作总基调，商务各项指标有序完成。1~12月，全区新批外商投资项目49个，完成注册外资亿美元，同比增长;累计到账外资亿美元，同...*

**收入下降工作总结范文1**

今年以来，区商务局认真贯彻落实区委、区政府决策部署,积极适应经济发展“新常态”，坚持稳中求进工作总基调，商务各项指标有序完成。1~12月，全区新批外商投资项目49个，完成注册外资亿美元，同比增长;累计到账外资亿美元，同比上涨，完成-市下达的全年目标任务的。实现进出口亿美元，同比增长，完成-市下达目标的，其中出口亿美元，同比增长;完成接包合同额亿美元，同比增长，完成离岸执行额10239万美元，同比增长，均完成全年目标任务。全区新批境外投资项目14个，境外投资额亿美元，同比上涨13%;对外工程承包劳务合同额2630万美元，同比增长，完成全年任务的;实现社会消费品零售总额亿元，同比增长。

一.20-年重点工作开展情况

(一)加大招商引资新投入，激发利用外资新动能。开展了建区以来全区使用外资情况深入调研，从发展历程、资源占有率、税收贡献等多方面剖析了利用外资工作现状，形成分析报告及相关建议，为区委区政府提供决策参考。加大招商引资统筹力度，全区共开展各类招商活动107次，其中境外4次。仅金秋洽谈会项目签约就达33个，预计新增注册内资132亿元，外资8900万美元。加强招商队伍建设，举办专题实务培训，进一步开拓招商人员的思路，提升业务素质和技能。加强项目跟踪服务力度，推动招商项目信息共享平台的建设和运用，完善“外资项目进度管理”制度，不断提升服务效能。落实加工贸易保证金台账减免政策，主动对接加工贸易企业，提供“一对一、零距离”上门服务，为符合条件的60余家减免海关保证金4000多万元。全年全区规模以上外资企业完成产值730亿元，同比增长12%，实现利税55亿元，同比增长30%，实现利润42亿元，同比增长42%。

(二)落实稳贸转型新举措，促进对外贸易新增长。加强政策引导，发挥重点企业示范作用，新增科沃斯机器人、天马精细化学两个省级出口品牌。截止目前，全区累计已有4个省级出口品牌和9个-市级出口品牌企业。加强外贸企业市场开拓服务，积极帮助78家企业争取广交会、华交会、高交会等展会展位167个，有效鼓励了参展企业培育以技术、品牌、质量和服务为核心的外贸竞争新优势，稳定老市场、拓展新市场。扩大中信保覆盖范围，为出口企业规避信用风险。全年新增参保中小企业62家，累计参保企业238家次，保费扶持413万元。落实各项稳外贸政策，协助300余家企业申报市级以上商务发展专项资金20-余万元。全区进出口全年均保持稳定较快增长，贸易结构进一步优化，一般贸易增速超过10%，占进出口比重达到60%。两大支柱产业装备制造及电子信息产业出口增速均超过10%，占全区出口比重超过50%。

(四)发展电子商务新业态，铸造经济发展新引擎。积极组织开展区电子商务行业协会开展电子商务培训、农村电商培训、行业座谈等活动，促进产业资源共享融合。加强板块、企业调研，撰写完成《区电子商务发展报告》。落实电子商务扶持政策，出台产业发展实施细则，为企业争取各类市级以上电商扶持资金295万元。推进电子商务示范创建，创建国家级电子商务示范企业1家(科沃斯机器人)，省农村电子商务示范村1个(甪直镇江湾村)，省级电子商务示范社区1个(舟山花园社区)、省级乡镇特色电子商务产业园1个(东山电商产业园)。加强电子商务平台化运营，指导建立-市首个县级跨境电子商务综合服务平台——境贸通，为企业提供“导购、溯源、备案、制单、退税”一体化服务，并率先完成线上业务出口。加强与京东、苏宁等电商大平台的合作，大力推进特色馆上线运作。全年完成电子商务销售额345亿元，同比增长19%。

(五)加强对外合作新指导，实现更大步伐“走出去”。积极培育本土跨国经营企业，支持企业并购具有自主知识产权的高新科技企业和知名品牌，实现“购并、引进、吸收、消化、再创新”。抓住“一带一路”沿线国家的发展机遇，推动对外工程承包有序发展。企业境外投资统保平台有序运行，引导企业围绕“一带一路”主要节点城市、海上港口及国家明确的重点产能合作国家，有重点、有目标、有组织地开展对外投资。鼓励和指导药明康德、科沃斯机器人等重点企业开展海外并购、设立海外分公司，开拓国际市场。

二.20-年工作计划

(一)加大招商引资力度，推动产业创新转型。研究制定招商引资三年行动计划及20-年招商计划，制定科学、有效、可量化的考核制度，层层分解落实，保证项目招商有统筹、有抓手，制定和完善到账外资监管机制，加强对“零到账”项目的跟踪、问责，确保招商项目真实有效。创新招商引资开展模式，树立精准招商理念，建立起区级层面招商推介活动为核心，部门专项招商活动为主力，板块“小分队”招商为基础的三级招商体系。加强全区层面的招商统筹，根据各板块的发展定位和产业集聚导向，充分发挥招商信息平台的作用，实现资源、项目的合理配置。加强招商队伍建设，定期召开专题的业务技术、法律法规、谈判技巧等培训，提升招商人员的业务素质和工作能力。完善激励机制，研究制定有效的招商引资奖惩机制，激发招商人员的工作积极性。进一步优化企业服务，简化审批流程，从事前监管逐步转向事中事后监管，全面推进“不见面”审批服务，优化服务流程，提升服务效率。

(三)抓住电商发展机遇，打造特色电商。不断做优跨境电商发展环境，推进跨境电商服务平台、监管中心、保税仓库等配套载体建设，鼓励本土有实力的企业建设公共海外仓，推动“物流中心+海外仓”的物流发展模式。引导区内电商企业或外贸企业借助区跨境电商综合服务平台开展b2b业务，积极引导已上线运营的“跨境优通”、“海嗨购”等跨境电商平台线上线下融合发展。推进太湖馆、京东馆、东山电商产业园等农村电商重点项目，因地制宜，发挥比较优势，打造地方特色产品，促进传统农业、食品制造业企业转型，创建一批新的农村电商示范镇(村)。

**收入下降工作总结范文2**

全体职工、共青团员：

为了更好的完成20xx年生产经营任务，使广大职工和团员青年进一步统一认识，坚定信心，增强主人翁责任感，立足岗位，从我做起，树立“过紧日子”的思想，同舟共济，为企业完成年度生产经营任务做出积极贡献，xxxxx厂工会和团委联合发出如下倡议：

一、 认清形势，增强自觉。认清国家经济发展基本面良好、国家拉动内需政策利好、市场需求和投资需求潜力较大的宏观环境；认清企业科学发展、和谐发展的重要性，切实增强忧患意识和风险意识，自觉树立科学观念和大局意识。

二、 理解到位，主动承担。正确认识公司当前发展所面临的新形势和新任务，进一步增强大局意识、责任意识、忧患意识和节俭意识，增强打好增收节支、挖潜增效攻坚战的责任感和使命感，使“挖潜增效、从我做起”真正成为团员青年的响亮口号和自觉行动。

三、持续改进。积极研发新技术、新工艺，优化原材料等资源消耗和设备损耗，提高整体技术水平，用最少的资源消耗实现企业的利润最大化和可持续发展。

四、杜绝浪费，珍惜资源。要立足本职岗位，从我做起，从小事做起，以身作则，率先垂范，争做增收节支、挖潜增效的排头兵和生力军，

不让浪费现象在我们手中发生。只要节约每一度电、每一滴水、每一滴油、每一张纸??我们就能“积少成多、聚沙成塔”。珍惜企业的点滴资源，增强节俭意识、养成节俭的习惯。

1.请节约用纸。需要打印的文件事先仔细检查，没有错误再打印；非上报文件影印时尽可能双面使用，并适量印刷；非正式文件适当缩小字体和页边距，尽量使用电子文件，减少纸的用量；使用过的牛皮纸袋尽量反复使用；使用过的计算机报表纸、传真纸裁成便条纸使用；员工饮水使用玻璃杯、瓷杯等，纸杯主要供访客使用。

2.请节约用电。光线充足，尽量不开灯或少开灯；计算机、复印机、打印机等办公设备长时间不用，请关闭电源；降低电脑显示器亮度；开空调时要关好门窗，温度设置不宜过高过低；离开办公室时请关闭电灯开关，做到人走灯灭。

3.请节约用水。控制水龙头出水流量，不用时随手关闭，杜绝细水长流；不要过多使用餐具，减少餐具清洗量，节约水资源，并减少清洗剂对环境的污染；水管和开关出现问题，请及时报告。

4.请节约粮食。不剩不倒，避免浪费。

工友们，青年朋友们，让我们携起手来，立足本职岗位，从我做起，从现在做起，从一点一滴做起，自觉树立降低成本的意识。

xxxxx厂

**收入下降工作总结范文3**

光阴似箭，日月如梭，转眼间一年已经过去，回顾本年度我的工作，可以说是取得了一些成绩，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，现将我的工作总结如下：

>一、工作回顾

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。前半年工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在后半年的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

>二、工作中的不足

1.营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。

2.工作积极性不高，缺乏主动性;有时候销售不好思想就消极，对销售失败后的总结不够。每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。服务质量有待进一步提高。

3. 对客户心理把握不够。

>三、今后努力方向

1.在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解， 提高自己的销售技巧， 借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。

2.不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

3.以良好的精神状态准备迎接顾客的到来， 适时地接待顾客， 对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

4.掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

过去的工作中，尽管有一定的成绩，但在一些方面还存在着不足，在今后的工作中我将认真学习业务知识，努力使工作业绩全面进入一个新水平，保证完成全年的任务。

**收入下降工作总结范文4**

一、20-年工作情况

(一)主要经济指标完成情况

1、利用外资。1-10月份，我市实现利用外资4150万美元，即联塑市政管道(河北)有限公司的1850万美元留存收益部分和华港燃气公司2300万美元留存收益部分。完成全年任务指标(3200万美元)的130%。

2、引进省外资金。1-10月份，我市引进省外资金亿元，完成全年任务(52亿元)指标的41%，同比下降57%。

3、外贸进出口。1-9月份，全市外贸进出口完成亿元，同比增长。其中，出口亿元，同比增长;进口亿元，同比增长，预计十月份实现进出口亿元。

4、社会消费品零售总额。1-9月份，全市社会消费品零售总额亿元，同比增长9%。其中，全市69家限上贸易企业1-9月份完成社会消费品零售总额亿元，同比下降。

(二)重点工作情况

2、积极协调推进重点项目。积极与东星建材城、万和壁挂炉、联塑三期、中国电子-科技园等项目方对接，全力推进重点招商引资项目早日签约、建设、投产。部分重点项目情况如下：

(1)东星家居广场项目。项目共分两期，项目一期，计划动工建筑面积总计35万平方米，其中，家居建材商业区约20万平方米的，住宅面积15万平方米。项目二期计划动工建筑面积总计23万平方米，其中，开发商业配套区建筑面积约7万平方米，开发家居建材商业区面积16万平方米。

(2)万和壁挂炉项目。项目位于河北经济开发区内，占地面积450亩，总投资6亿元，建设年产50万套壁挂生产线，年产10万套厨卫电器生产线，预计年销售额15亿元,纳税3000万元。

(3)中国电子-科技园项目。中电-科技园占地3000亩，挂牌中国电子cec集团“中电科技园”品牌，纳入中电科技园体系。以轻型智能制造、大健康、节能环保材料、生产性服务业为主导产业方向，建设智造园、瞪羚谷、生态办公总部基地、生态生产总部基地和公共配套中心五大功能区，打造雄安南科技“微中心”，预计建成后将实现落地投资额100亿元，达产后税收额超10亿元。目前，该项目已完成签约。

3、努力促进外贸进出口

(1)精准帮扶，促外贸稳增长。今年以来，在分管市领导带领下，我局相关业务人员对全市外贸企业开展了专项帮扶活动。一是召开座谈会，宣讲国家和省政府对外贸工作的有关政策，并梳理存在问题，因企施策，制定精准帮扶措施。二是通过调研走访，对出口大户详细了解进出口情况、存在的问题和下一步打算，并进行现场交流指导。三是召开银企对接会。联系本市四大专业银行分别介绍自己的金融产品、国际业务结算的基本知识，搭建银企沟通交流的平台，着力解决企业融资难问题。四是拓展服务金融领域，带部分企业到北京等大城市的金融机构寻求政策支持。五是与市人才中心联系，解决企业外贸人才短缺问题。

(2)加强培训，进一步提高素质。根据近年来我市放权企业快速增长的情况，对新放权企业专门进行外经贸知识培训，今年组织100多家外贸企业参加了省、市组织的三期专业培训活动，宣传解读国家和我省最新外贸政策措施和外贸实操技能，引导企业树立科学发展观，增强开放意识、质量意识、品牌意识和服务意识，更新观念开展加工贸易、境外投资办厂，带动相关产业提档升级，从而使企业做大做强。

(3)落实政策，为企业办好事实事。认真贯彻落实国家对企业的各项优惠政策，积极组织企业上报项目，为我市河北美思亿环保科技有限公司、河北坤达起重设备有限公司争取廊坊经贸洽谈会免费展位6个;为河北坤达起重设备有限公司申报了河北省外贸品牌优势企业;推荐河北兴邦车业股份有限公司为省外贸企业创新发展典型。同时，为我市17家外贸企业的28个项目，申报省外贸转型升级发展资金121万元;为14家企业的20个项目申报沧州市外贸转型升级发展资金万元。目前已落实万元，最大力度争取国家政策的支持，通过这项工作的开展，一方面为企业注入新的活力，增强企业发展后劲;另一方面通过政策导向，充分调动企业技改、研发、开拓国际市场的积极性，引导企业增强自主创新意识，不断提升技术装备水平，调整出口产品结构，提高产品质量，增强国际竞争力。

**收入下降工作总结范文5**

本月理财是销售旺季，做到广泛宣传本行理财信息。细致讲解本行理财模式内容。在销售理财期间，做到忙中不乱，井然有序。个人客户销售理财达到一百万。

在本月为客户服务的过程中，依然坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务对于各项业务凭证做到认证细致的审核，按照制度调库查库做到账款账实相符。严格交接印章，做到人离章收。

在下个月的重点做到以下几点：

一、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，有效提升自己的整体综合素质。

二、以客户为中心，做到“站立服务”、“三声服务”，耐心对待每个顾客，让客户满意。

三、按照流程办理业务，严格遵守各项规章制度。认真审核各项票据，做到零风险。按照制度交接印章，认真登记各项登记簿。

四、加强本行理财宣传力度，个人销售能力有所提升。

**收入下降工作总结范文6**

我始终围绕我委中心工作，结合岗位职责，依据工作计划，脚踏实地，真抓实干，较好的完成了各项工作任务。回顾三年来的工作，有经验，有成绩，也有不足，有在工作中需要改善的工作方法和工作思路。现总结如下：

>一、政治思想认识和道德修养

坚持党的领导，认真学习，不断提高自己的政治素养和理论水平。参加积极分子培训和党组织的各类活动，积极向党组织靠拢。强化业务学习，不断提高个人业务素质和潜力水平。坚持学以立德，学以增智，学以致用。尤其是在工作中，严格要求自己，结合自身工作，着力落实好为群众服务，为科室服务，为领导服务。注重思考，总结规律，努力提高自己的综合素质和业务潜力。

>二、工作状况

20xx年至20xx年，我在办公室工作，主要负责督察督办、固定资产管理等工作，20xx年1月底，我调到组宣科，主要负责内勤、政民互动工作。在领导的正确指导和同志们的支持帮忙下，我基本做到了工作轻重缓急心中有数，日常工作有条不紊，重点工作略有亮点的既定目标。重点完成了以下几个方面的工作：

(一)督查督办紧扣中心工作，确保重点任务完成

以督察督办重要事项为抓手，跟踪落实重点工作的落实。认真落实区委、区政府督查室督办件的办理工作，及时沟通，掌握区领导意图，协调领导、科室，解释反馈相关问题，与区督查部门建立了良好的工作关系。用心落实市区领导批示件、管委主要领导批示件、重要会议的督办工作，做到件件有跟踪，重点有督办，及时准确的完成了各项督办任务。

(二)固定资产管理工作步入正轨

(三)政民互动工作实现了投诉率降低，满意度提高的目标

(四)常态工作强化服务意识，推进有序

1、在办公室工作期间：强化服务意识，对领导，重点做好外部会议登记，及时联系沟通，做到明确职责，及时派发、反馈，重点提醒。询问制发领导次日的活动安排，为主要领导掌控全局带给参考，为新闻跟踪、车辆统筹带给依据。每年接收登记会议通知1200余件，制发领导安排260余件。对科室，重点做好办公消耗品的发放及贵重物品的借用，保管工作，为保障办公用品发放及时，不影响工作，每周盘点库房，申购补充。并用心配合物业、食堂，及时带给清洁物品，维修耗材，为创造良好的办公条件带给后勤保障。对群众，在热线电话平台建立前，耐心解答处理群众咨询、投诉电话，对反映集中的问题与科室统一口径，关注工作进展，协助科室推进工作。

2、在组宣科工作期间：内勤工作细致有序，争取让科长省心，

放心。用心熟悉科室业务，学习档案知识，按时保质地完成了文书档案归档工作。关注科室大事要事，随时记录，完成科室大事记的整理撰写工作。报送考勤，领用办公用品，报销科室人员办公费用等，事无巨细，做到耐心细致，用心为科室人员服好务。协助科长完成计划总结，会议通知，信息报送，重点工作汇总，迎检材料准备等临时性任务，做好补台工作。

(五)抓好临时性任务，争取亮点

1、在办公室期间，耐心细致，沟通请教，准确无误地做好了职工住房补贴的录报工作。我委作为全区少数几个一次性录报透过的单位，受到职工住房补贴领导小组的表扬。

2、在组宣科期间，配合工会，组织机关干部参加区总工会组织的“喜迎十八大，劳动者之歌合唱比赛”，荣获一等奖。

>三、工作中的不足与努力方向

总结起来，上述工作能够圆满完成，主要源于自身工作职责心比较强的惯性。但是近年来，随着年龄的增长，工作，学习缺乏热情，用心主动开展工作方面较差，也不愿意与领导沟通，工作基本停留在领导派什么工作，完成什么工作的阶段。下一步，自身要在学习、工作中增强主动性，秉承干一行，爱一行的原则，恪尽职守，勤奋工作，做到日常工作不耽误，重点工作有亮点，难点工作有创新。

**收入下降工作总结范文7**

“降本增效”是本年度集团公司管理工作的主题，一季度以来，各部门根据集团公司的要求，针对实际状况提出了各自的降本项目和措施，并采取用心措施落实，有些项目已经初见成效，这说明在公司领导的推动下，降本增效已作为一项管理工程深入公司经营活动中。从细节上降本增效并不代表要否定我们现有的工作方式，其前提务必是保障企业生产经营的正常开展，因此，实施降本增效就应有一个系统的过程，在这个方面，邯钢的经验尤其值得借鉴，他们将降本的过程分为“扫”、“捡”、“挖”和“开发”四个环节，每一个环节都要求从小处做起，在细节上花功夫，关注所有的成本因素，循序渐进挑战成本极限。“扫”即规范日常的成本支出和开销，透过细化、优化、强化日常管理，控制领用和消耗，堵塞漏洞，到达降本的目的。如材料的消耗限额，办公费用的定额控制，堵塞水、电、煤、汽等的跑冒滴漏等……这些方法只需要相关职责管理部门健全控制手段就能到达。

“捡”主要集中在修旧利废、节能降耗上，透过对现有资源和废旧

物资做文章，提高其利用效率。如透过材料备件的以旧换新、修旧利废和挑选整理等，控制材料备件的整体消耗；透过改善操作方法，提高工作效率，减少无效消耗等。

“挖”的阶段就体此刻小改小革、技术和管理创新上，透过改造、改革和创新，挖掘人力、设备、资金、信息等资源的潜力。如透过对设备关键部件的改造提高设备效率，降低消耗；透过推行管理改革，降低人力资源成本等。

“开发”阶段是降本增效的最高境界，即将企业的所有资源进行全面思考，透过调整、规划、整合等方式，从节约式降本升级为开发式降本，提高企业资源的综合经济效益。如改变生产流程、优化运行方式、重建工艺结构等。

从上述四个环节能够看出，降本增效其实是一个从“扫浮财”、“捡钱财”到“深挖潜”的一个由易到难的过程。也许在我们的日常工作中已经在“扫”、在“捡”、在“挖”，甚至有时候也尝试着“开发”，但如果每一个部门、每个人都能从以上环节系统的开展工作，从小处入手，注重细节，我们的“降本增效”工程将会开创一个新的局面。

降本增效以人为本

企业的效益是依靠广大职工创造的，因此降本增效务必本着以人为本的思想。从员工的生产，生活实际出发，透过教育，完善企业各员工个体的思想意识，树立一损俱损，一荣俱荣大群众的思想观，用心为降本增效出谋划策。一个好的指挥者，是我们能否取得胜利的关

键。领导者不仅仅仅要具有较高的素质和才能，更要有凝聚力，领导者还要善于调动每个员工的用心性。透过改革企业内部体制降低成本，透过规划企业发展方向，创造新的效益点。

宁波海螺水泥公司全体员工就充分结合自身特点，用心开展降本增效，为企业发展添砖加瓦。

一是用心进行思想方面的教育。透过教育我们的思想意识进一步提高了，一方面我们在工作中坚持从身边的点点滴滴做起，用心改正工作中不节检的问题如：不用电脑打印机时及时关机；印非重要文件时尽量用废纸和双面打印；尽量晚开灯或不开灯，做到节省一分是一分，积少成多。另一方面，调试部，开展了“技术比武”“内部滚动培训”等一系列的活动。透过学习我们丰富了知识储备，端正了工作态度，提高了工作效率和工作热情。

二是决策方面透过一系列的改革方案，到达节约成本提高效率的目标。首先，透过压缩出差时光，提高了工作效率，节约了工作成本；其次，工作流程标准化的编。标准化工作是公司精细化、科学化、专业化、规范化管理的重要举措之一，对公司梳理专业技术、规范作业流程、提高生产效率有着十分重要的好处。透过开展标准化工作，在很大程度上缩短了工作的时光，提高了工作的系统性和准确性；最后，透过完善内部结构重组和工作范围的划分明确了发张方向，拓展了业务范围，加强了企业的核心竞争力。如进一步开拓称重市场，从专业平台称重，逐步扩展到民营市场。抓住了个体就等于在宏观上把握了总体，海螺人坚持以人为本，团结一致，从小做起，一步一个脚印，

共同建设着我们和谐的大家庭。

降本增效技术是核心

“科学技术是第一生产力。”降本增效应从创新开始，用心开发新技术，节约劳动成本，提高企业的科技含量和自主知识产权的研发实力，提高企业的竞争力。在海螺技术创新，挑战极限，是我们不断追求的目标，也是我们不断发展壮大的推动力。

**收入下降工作总结范文8**

20XX年时间转瞬已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

>一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的\'收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步!

>二、工作中，严以律己，不断进取。

日常工作中在上级领导的指导下,负责跟进各个节期的每个活动工作.令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作,努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规,树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

>三、缺点与不足。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

**收入下降工作总结范文9**

>一、本季度度工作总结

我是今年x月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有重卡销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏重卡行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于卡车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

>二．部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年x月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

>三．市场分析

现在卡车市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，进口车和国产车的分歧很大。现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**收入下降工作总结范文10**

20xx年以来，颍州区税务局立足税收职能，坚决推动减税降费政策落地生根，既确保已出台优惠政策的精准落实又全力抓好新出台的小微企业和个体工商户所得税减免等政策落地落好，现将上半年减税降费政策落实情况报告如下：

（一）明责任，全力推动政策落实。区局党委把落实减税降费政策作为税收工作的重中之重，聚焦落实好政策红利、服务好企业发展的工作主线，重新调整优化了领导责任、工作协调、监督问责机制等减税降费推动落实工作机制，定期召开减税降费工作推进会，加压推进工作落实，着力以责任压实、督导抓实、作风务实推动减税降费政策落地生根。

（三）解难题，全力服务企业发展。扎实开展“我为纳税人缴费人办实事暨便民办税春风行动”，做实“四送一服双联”活动，组织业务骨干深入全区重点行业企业摸排企业在政策享受、经营发展等方面存在的现实难题，面对面讲政策、实打实解难题。区税务局还积极与金融机构开展合作，主动为企业和金融机构牵线搭桥，畅通企业融资渠道，降低企业融资成本，有效减轻企业负担。

区税务局将坚决落实各项减税降费政策，持续优化税收营商环境，着力为企业发展提供更加精准高效的纳税服务，切实增强企业创新发展活力、强劲发展动力。

**收入下降工作总结范文11**

根据XX文件要求，结合公司业务特点和自身实际情况，制定了本单位的开源节流降本增效的实施细则，并在积极落实。现将XX度开源节流降本增效工作汇报如下：

>一、合同管理方面

随着项目建设的推进，公司已陆续增加了合同签订的数量，对此，公司结合历次内控检查及整改经验，加强了合同的审查和管理，降低了风险。

>二、加强人事劳资管理

加强员工招聘管理。因未来业务发展及用工需求，公司将结合人事处下发的招聘要求，将来招聘以业务外包为主，已降低人工成本。

>三、财务管理方面

1.加强资金管理，提高资金使用效率

（1）强化资金管理，防范经营风险。

在资金管理使用时，本着合理调度，严格控制，精打细算原则，把好“三关”：一是认真执行审批制度和程序；二是根据业务的轻重缓急程度，严把结算关，提高资金使用效率；三是不折不扣的落实资金的预算管理，严把预算关。

（2）加强资金的集中管理，用好用活资金。

为进一步加强公司资金管理，有效地利用资金，降低资金沉淀，降低管控风险，增加利息收入，提高资金的整体使

用效益，有利于公司长远发展。

2.严格控制成本费用支出

公司大力倡导艰苦奋斗、勤俭节约的作风。切实做好预算的编制、执行、分析，杜绝预算外开支，按照各项费用开支范围、标准和用途做好预算工作。严格控制非生产开支，压缩费用。

公司将继续严把支出关，落实好降本增效工作。XX年开源节流降本增效工作计划:

XX年是公司项目建设的关键时期，公司将结合业务特点和自身实际情况，继续落实开源节流降本增效工作的开展。

**收入下降工作总结范文12**

今年一大半过去了。上个月底，我们公司还在上半年召开了销售会议。会上，公司领导还分析了上半年的销售工作，让我们对这半年的工作情况有更深的了解。为了更好地了解自己，向优秀的同事学习，以便更好地开展下半年的工作，现将上半年的销售工作总结如下。

>一、办事踏实，认真履行职责

首先，我可以从产品知识入手，在了解技术知识的同时，认真分析市场信息，及时制定营销计划，及时跟进客户，分析客户数据。

其次，我经常与其他销售人员经常沟通和沟通，分析市场情况、存在的问题和解决方案，共同改进。我们要时刻开发新客户，同时要不断将竞争对手中的客户进行分类，把最有可能使用我们产品的客户作为重要客户，重点关注最近有项目的客户，根据他们的需求分配访问次数。努力推广榜单，从而达到销售的目的。

在分析客户时，我们必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点找到合适的客户群体是成功的关键。我在过去六个月里做了什么

的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

>二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

>三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

>四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的.新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

>五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

我要给自己定一个明确的目标，同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

**收入下降工作总结范文13**

xx年9月，我顺利通过江苏省公务员考试，有幸成为一名光荣的国家公务员。一年来，在办公室各位领导和其他同事的关心和帮助下，我勤奋工作，坚持学习，尽职尽责完成各项工作任务。现将公务员试用期间我的主要工作和学习情况汇报如下：

转眼间，三个月的试用期时间就结束了，在这短短的一个月里，我学到了许多以前从未学到的东西，也接触到了以前从未接触的东西。也感受到了自己进入了一个关系和谐，团结奋

斗，积极向上的团队。非常感谢公司，感谢领导给了我这么一个学习的机会。

工作一月来在院领导和科室主任护士长言传身教、关心培养下在同事支持帮助、密切下我加强思想政治学习对工作精益求精圆满地了所承担工作任务个人思想政治素质和工作能力都了进步。

**收入下降工作总结范文14**

入职培训的历程虽短暂却丰富，虽匆忙却有趣。几天的学习让我很快熟悉了公司清晰的架构，中国建材人性化和极富亲和力的企业文化很快在我这生根发芽。四大板块勾勒出一副中国建材的宏伟蓝图，资源整合与资本运营双轮并进的发展理念让我耳目一新。北新建材的实地参观和生存岛的拓展训练是难忘的，科技、环保、协作、团队等词汇不时撞击着我，这些都对我融入团队，适应工作角色大有裨益，我想这是我职业上接受的第一次洗礼。

正式步入工作岗位激动而紧张。学生时期专业知识的掌握、计算机的熟练运用、快速接受、学习新事物的能力在工作中都给予我很大的帮助，此外，学生时期养成的规律作息及积极锻炼练就的强健体魄使我在面临较大工作量的任务也能够圆满地完成。从最初在行政人事部负责装修工程监督工作、空调加设、电话长途业务开通，多媒体会议系统安装等，我在熟悉人事部业务流程的同时，也学习到了如何与上级、供货商，服务商的联系与沟通技巧，如何有条理的将承担的任务分类，及时跟踪，确认，最终圆满完成各项任务。

在业务方面，我有幸跟随领导前往多个项目学习尽职调查，交接等事宜，这既是个很好的机会，也是个很大的挑战。在佳木斯交接及渭津线、白山、松原等多个金刚企业的业务尽职调查过程中，很多在书本上熟知，但未曾实地看过的设备，设施都有了切身的体会。一方面，我直观地了解到水泥企业的基本架构和生产、运营系统，另一方面，更学习到了在企业联合重组过程中所需要完成的尽职调查及资产交接等步骤。在此过程中，公司领导及几位设备专家给予了详细的指导，这对我快速成长有着极大的帮助，而他们细致且严谨的工作作风也深深感染了我，让我能以更加认真和勤奋的态度去做好每一项工作，珍惜每一个学习机会。由于公司岗位的调整，我成为投资发展部的一员，直接面对联合重组的具体项目，在雷总的直接指导下，我学到了很多业务方面的知识，对业务调查的实施及调查报告的整理有了更为细致且全面的认识。在此影响下，我先后参与了金刚十四家企业的业务尽职调查报告的校核和整理，从中学到的知识和经验让我对其他多个项目的尽职调查报告整理变得更为富有成效。

随着公司联合重组执行小组的设立，在承担部分业务工作的同时，我还担任了执行小组秘书，负责执行小组内部事务的沟通与协调。在这个特殊的工作岗位上，工作量常常是非常庞大且繁杂的。随着联合重组项目数量的逐渐增多及重组进度的不断推进，各个工作小组之间的工作联络、协调、项目会谈纪要撰写、中介机构业务开展行程的调度及记录等工作就接踵而至，而这在不断考验我工作能力的同时，也给以我很大的锻炼。从担任小组秘书伊始的工作效率不高，处事不够果断到现在，我可以很好的完成执行小组下达的各项任务，遇事及时汇报，收到指示迅速做出反应，以不影响联合重组工作的进度为首要目标。

从某个时间开始，加班就成为了生活中一个重要的内容。自行车的拥有应该可以算是其中一个良好的助推因素，在可以不受公交车时点影响的情况下，我通常总是以工作的完成作为下班时间。有时赶上项目资料齐整或是会议密集的时候，我总会说服将工作做完再去考虑其他。有时到了夜深，一个人听者录音笔，反复推敲会议纪要中措词是否准确或是得当，这很好地锻炼了我的文字功底和表述能力，同时也让我养成了勤恳工作，力求完美的习惯。每每晚间骑车回家的时候，在卸去一身疲惫的同时，我安然享受任务圆满完成带来的愉悦和北京夜深时固有的宁静。勤奋是种习惯，当我已经习惯于以的努力去做好工作的时候，我确信在我付出努力的同时，我也收获了很多很多。

这些收获有显性的，也有隐形的。无论是装修工程监督，空调加设，长途电话业务开通，多媒体会议系统安装及运行等，还是金刚十四家企业，内蒙古地区及黑龙江地区多个项目的业务资料整理，亦或是会议纪要撰写，执行小组各个工作小组工作的协调及联络，前者给公司的正常运营提供了便利，后两者则为联合重组项目的顺利开展及深入提供了基础材料及辅助条件。从另一个角度来看，联合重组执行小组集聚了许多多个行业的优秀人才，有资深会计师和审计师，也有专业的律师和业务人员，这让我可以接触到多个领域的许多知识，这对我知识面的扩展，工作方法的学习都大有帮助。在联合重组执行小组良好的工作氛围和适度的工作压力下，我熟悉了联合重组的整套工作流程及规范，而对佳木斯北方及牡丹江建新水泥项目的跟进更是让我亲历了一个联合重组项目从开始到最终完成的整个过程，这对今后业务的开展和总结都是个很好的借鉴和参考。

**收入下降工作总结范文15**

新气象经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，新气象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。给予新气象经营部很大帮助，我们感到很温暖，同时也表示感谢。请允许我代表新气象全体员工，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总结如下：

>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。在这里我向新气象全体员工说一声：“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！

**收入下降工作总结范文16**

按照总厂关于开展“加强成本管理、降本增效”活动的通知，5月15日分厂召开干部会议传达总厂会议精神;并成立了由××厂长任组长的活动小组;号召全厂干部职工认真贯彻落实此项活动，为建立节约型企业作出新的贡献。在此次活动中，我们主要作了以下工作：

>一、全员参与，发干部、党员的作用

在此次活动中组织全体员工认真学习和讨论开展降本增效活动的好处，和把建立党员先锋岗活动有机的结合起来。干部党员以身作则，党员在活动中以自身岗位为单元，用心发挥先锋模范和带头作用，最终到达全员参与的目的;为推动该项活动向纵深发展，各车间也成立由主任、成本员、材料员、班长组成的降本增效活动小组。

>二、建立健全各项规章制度

开展加强成本管理，降本增效活动，使企业由粗效型经营向精细化管理转变，需要从制度上完善和规范;为使此项活动健康、有序、长久开展，依据具体状况制定和完善了《招议标管理办法》、《物料采购规定》、《物料管理规定》、《物料使用规定》和《刀具、刃具、量具、工具、交旧领新规定》等，透过制度的制定和落实，有力的促进了“降本增效活动”的开展。

>三、从源头上控制材料成本和保证质量

2、电器修理车间为了降低施工材料成本，对每个施工项目的材料做出预算;施工用料的发放，由车间保管员依据施工项目的材料预算清单发放。施工完毕后的余料，由施工负责人将余料交回入库;同时由施工负责人与保管员核对施工项目材料用量预算，防止材料出现多领少用现象，并由保管员签字认可，工单方可交予成本员进行成本核算。对施工中的回收余料，由质检员验收合格后，交保管员登记入库，以备下次使用，减少成本支出。

3、修理车间对能够修复利用的部件、配件，在保证质量的前提下修复利用;对修理过程中使用的清洗油，反复沉淀，多次利用。

在操作设备、仪器、工具时严格操作规程操作，禁止野蛮作业，确保操作仪器、工具的完好无缺，提高利用率。

4、机关工作人员从自我做起，从节约一度电、一滴水做起，用心倡导节约理念，办公用纸双面用，共用全自动电热烧水器，室内不再使用饮水机;彩灯只在节日和活动时开启，减少了浪费。

5、为保证材料采购的质量，各车间检验人员严格按质量管理体系的要求，对每次进货严格执行进货检验制度，防止不合格品的进入，为提高修理质量和产品质量打下了良好基础。

>四、把降本增效活动落实到生产过程中

为保证降本增效活动的有效开展，各车间依据自身的特点开展形式多样的活动;

1、加工车间为提高接头的加工效率和质量，为明年大批量生产积累经验，透过边摸索、边实践，和向兄弟单位学习借鉴，经反复实践，按工艺流程制定出一套比较严谨的加工工艺和工序，并合理组织好生产骨干和各工种操作人员，在现有设备和条件下，使接头的加工构成流水作业，由原先每周生产100对接头提高到120对，提高了生产效率，降低了生产成本。

在原材料的使用上，他们动脑筋，想办法;在焊制罐体时，在板材上实行套裁排料，减少了浪费，剩余的边角料用来做吊耳或其他零件;到达了节约用料的目的。各生产班组用料，对能用替代的料就用替代料，能不用的料尽量不领不用，减少了资金占用。

2、电器修理车间为了降低成本，增加效益，在每次工程施工前，由技术人员对施工项目进行认真了解，并仔细勘查施工现场，核对相关技术资料，制定周密的施工方案，防止在施工过程中出现窝工的现象;对工程所需的施工材料做精细化管理，如果有库存材料，无需上报采购计划;对无库存的材料按实际用量采购，减少了资金占用。在“××委内瑞拉防爆电气”项目施工中采用了这一方法，比以往减少了三个工作日，提高了施工效率，降低了成本的支出。

3、××车间的主要材料是无缝钢管和高频焊管，成本费用占总成本的近70%，高频焊管占总成本的10%左右。透过分析该车间发现客户不一样，另长不一样;如果不一样客户的订单放到一齐排产下料，无缝钢管的利用率将得到很大提高;他们按照这个思路，在无缝钢管的下料过程中，采用多家定单，不一样规格、不一样零长一齐排产下料，使用套裁法，使原材料得到充分利用。使用这样的方法，材料利用率在原有的基础上提高了5%，按此计算今年一到六月份使用无缝钢管578吨，可节省管材吨，节约资金万元。

在高频焊管方面，因高频焊管的长度一般都在米之间，而加工一支6米管，实际利用4米，余2米管;因剩下的无法加工，此刻车间采用了拼接法，使焊管得到充分利用;今年来车间共焊接各类焊管1269支，按拼接法就节约焊管2538米，合吨，节约资金万元。

在刀具、刃具、钻具等附属工具方面，该车间严格执行《交旧领新制度》，改变过去随意领用的不良习惯，使成本从根本上得到了有效控制。

透过开展加强成本管理，降本增效活动，全员的成本意识得到了加强;这次降本增效活动只是一个开始，我厂要将降本增效作为一项长期工作，使全厂职工人人树立成本意识，真正实现全员全过程的成本管理，最终到达增效的目的。

**收入下降工作总结范文17**

我局对照《关于对国家^v^xx地区税务局 减税降费等重点工作专项督查 发现问题的整改通知》进行了自查。

一.学习方面。上半年我局共组织中心组学习内容99个，全体党员和干部职工学习^v^^v^减税降费重大决策部署和总局工作要求68个。通过理论学习快速提升全局干部职工对减降费各项政策的知晓度，教育全体党员、全体干部从牢固树立“四个意识”、坚定“四个自信”、坚决做到“两个维护”的高度，认真抓好减税降费政策落实工作。不存在学习上级精神不够深入。理论学习不够深入等问题。但在在学习中，有时按照清单要求查找学习资料时存在找不到资料或学习内容掌握不准确的问题，特别是各级领导的讲话，有时只能以新闻稿代替，建议上级部门统一下发学习资料。

二. 我局党建工作领导小组及集中办公人员没有外调、外借人员，经地区局答复，不用成立临时党支部。但我局所有减税降费工作，都在坚持党对一切工作的领导，从讲政治的高度原则下进行。

三.“六税两费”及退抵税问题。 减税降费政策落实以来，截止20xx年6月末我局“六税两费”共减征1076万元，共涉及1319户次。 按照《国家^v^减税办关于进一步做好小微企业退库有关工作的通知》（税总减税办便函｛20xx｝29号）文件的要求做好小微企业因追溯享受税收优惠政策退还多缴税款工作，积极配合办理减税降费退、抵税工作，及时给人民银行传递相关减税降费政策性文件，协调取消财政审批环节，开展电子退税业务，方便纳税人，批量办理小微企业普惠性政策退税。截止7月7日，办理普惠性退税105笔48户，退税金额5082430元，并按期统计汇总上报办理退税情况、建立联系不上纳税人清册。针对此种无法联系未予完成退抵税的情况我局已经于4月23日和5月15日在xx市电视台进行两次公告，并于6月24日在xx市税务局第一分局进行通告，争取尽快联系上纳税人，若后续联系上纳税人或纳税人接到公告通知后到我局要求退还多缴税款的，我局会依法按规定及时办理。确保每一位纳税人都能享受减税降费的红利。其中纳税人因自身情况自愿放弃退税的，已要求相关部门按照征管科技司关于退税问题的问答口径及《国家^v^减税办关于进一步做好小微企业退库有关工作的通知》（税总减税办便函〔20xx〕29号）的要求留存相关资料备查。

四.重复税务登记问题。根据省局下发重复登记纳税人疑点数据,我局均已完成核实处理工作，不存在落实不到位的问题。

五.减税降费宣传及培训问题。我局于1月24召开xx局减税降费工作会议并于1月25日正式发文成立实施减税降费工作领导小组，在减税降费工作领导小组下，又成立了8个工作小组，具体负责减税降费工作宣传、指导、落实、解答等职责，1月25日所有工作小组投入工作。我局高度重视此项工作，减税办主任由一把手担任，抽调局内业务骨干严格按照要求开展集中办公，组织内部业务培训4次，共计90多人次参加。全力做好减税降费相关工作，确保政策扎实落地。

对纳税人的宣传辅导工作均按照^v^工作安排开展，共召开三轮四场培训，现场培训纳税人20xx余户次；另外通过微信及龙税通短信平台推送减税降费政策信息一万余条。在公示栏张贴减税降费政策宣传材料，将印制纸质宣传产品摆放在办税服务厅明显位置，供纳税人自行取阅。通过xx电视台等媒体和平台跟进政策宣传减税降费政策。开展以减税降费为主题的税收开放日活动，将减税降费作为税收宣传月的重要内容，对政策口径、适用范围、申报流程等进行重点宣传辅导，通过上门辅导、专题宣讲等方式开展面对面的政策辅导。

六.超时办结事项问题。我局全体干部职工严格按照《税收征管操作规范》开展各项工作，严格按照规定时限完成纳税人需要办理的各项业务。进一步降低税费遵从成本，提高税费征管效率。

开展自助办税终端设备、电子税务局体验区设备全面排查，设备设施是否运行正常、能够满足办税使用。在办税服务厅公布省、地、市三级举报电话及邮箱，畅通纳税人投诉举报途径。

**收入下降工作总结范文18**

20xx年第一季度总装共计装配变压器台，其中包括：为提高班组成员的工作技能和工作效率，总装班在车间领导的大力支持下组织丰富多彩的培训和比武，主要有：真空罐干燥培训、绝缘距离培训、滤油机操作培训，安全培训、引线焊接比武、变压器装配比武、插铁比武等。通过培训，班组成员对常用设备和工艺要求有了更详细的了解，而技术比武则让大家在比赛中认识到自身的不足，取长补短无论在工作技能或是工作效率方面都得到了极大的提高。以器身插铁为例，比武之前单台铁芯需花费两个半小时，比武结束后相关班组成员单台铁芯所需时间缩短半个小时以上。引线和总装在提高工作效率方面也取得了突出的成绩。

在实际工作中，班组成员深入贯彻总部降本增效的方针政策，并将其渗透到工作的各个环节。

引线焊接是引线工序中最为重要的工作环节，之前因为员工责任意识不强焊接设备关闭不及时造成乙炔氧气浪费，通过学习降本增效，引线工序员工自觉遵守操作规程，及时关闭设备开关，减少资源浪费。此外，引线员工利用业余时间利用余料废料自发组织焊接练习，提高了焊接质量，缩短了焊接时间。

清理变压器油是总装工序最为头疼的问题之一，在注油或滤油过程中油管破裂变压器油泄露不仅在无形中增加了员工的工作量更造成了变压器油浪费为公司造成不必要的损失。经班组成员讨论后制定了详细的油管检查方法，此方法的实施大大降低了油管破裂的几率，在很大程度上减少了变压器油的浪费。

在工作开始前做好设备检查工作；在工作开始前准备好工作过程中所需的所有工具、材料；将工作中产生的余料、肥料进行回收改造成各种有用的工具；将无法使用的工具进行修理或改造成其他的工具……总装人一步一个脚印的走来，从陌生到熟悉，从生涩到熟练，从弱小到强大，每一天我们都在进步，都在用自己的劳动和汗水为新能源的发展做出最大的努力。

**收入下降工作总结范文19**

20xx年，为深入贯彻^v^、^v^关于减税降费工作的重要指示精神，全面落实中央实施更大规模减税降费重大决策部署，确保减税降费政策措施落地生根，促进经济社会持续健康高质量发展，xx区政府高度重视减税降费工作，积极协调各相关单位，扎实推进减税降费工作有序进行，现将具体工作情况总结汇报如下：

>一、高度重视，认真组织，积极推进减税降费工作落到实处。

为深入贯彻落实财政厅减税降费的决策部署，充分认识减税降费的重要意义，将其作为一项重大任务，切实承担起抓落实的主体责任，加强组织领导，精心筹划部署。xx区紧扣减税降费工作主题，建立健全协调推进机制，制定了《xxx市xx区贯彻落实减税降费实施方案》、《xx区财政局关于进一步做好减税降费工作实施方案》、《国家^v^xxx市xx区税务局深入贯彻落实减税降费政策实施方案的通知》，明确人社、民政、发改、市场监管各相关部门的工作职责及任务，建立起抓落实的工作机制，确保各项减税降费等政策宣传及落实工作有序开展。

>二、减税降费工作开展情况

（一）加大宣传力度，使更多企业及个人知晓国家减税降费政策

每一项政策的实施重在宣传，由于减税降费涉及面广，为了让减税降费政策在辖区内落地生根，增强纳税人及社保缴费单位减税降费获得感，xx区重点在减税政策宣传上下功夫。

一是制定减税降费宣传月实施方案，详细安排宣传活动内容；

三是进入市民大厅、税务大厅等人群聚集的地方发放宣传资料；

五是税务部门通过办税服务厅电子显示屏、公告栏、微信公众号、纳税人学堂、上门辅导、专题宣讲、借助行业促进会等多种形式宣传减税降费政策，为纳税人企业答疑解惑，确保纳税人和缴费人应知尽知、应会尽会、应享尽享。

六是安排抽调多名税务人员重点辅导纳税人申报操作，全面落实首问责任、限时办结、预约办税、延时服务、导税服务和“最多跑一次”等各项服务制度，用精做细减税降费服务工作带动宣传。

七是利用微信、中国财经报、会计报APP进行减税降费知识答题活动，进一步宣传减税降费相关知识。

尤其是20xx年9月财政部和中国财经报联合“全国减税降费知识竞赛”，收到参赛通知后，第一时间谋划准备，安排专人负责，制定工作方案，及时转发通知，统一财政、部门（单位）、企业思想认识，确保政令畅通、责任清晰、规则明确。组织各级、各部门积极参赛，在xx区掀起了参赛答题的热潮，同时扩大竞赛参赛范围，答题参赛人数在全区名列前茅。xx区参与答题活动总人数达到1900人左右。xx区财政局及核算中心37人参与，达到全员参与。八是税务部门制定财政部门统发统扣相关工作的衔接和落实方案，联合财政部门举办个人所得税专项扣业务培训班，解决财政统发工资扣税过程中遇到的问题，扫除改革难点，为减税降费实施奠定良好基础。

（二）深入企业调研，加强与税务机关的联系协调，全面推动政策落实，切实履行职责。

xx区减税降费的重点为税收。我局与深入企业进行调研，与税务部门沟通协调，及时将信息反馈税务机关，密切关注各税种减免情况。一是深入企业调研，xx区财政局抽取不同行业、不同规模的企业通过填写调查表、实地入户、座谈会等形式进行调研，了解企业缴纳税款、享受税收优惠情况及发展中存在的问题。抽取了不同行业、不同规模10户企业调研。到宁夏中房物业集团股份有限公司、宁夏悦家房地产开发有限公司2家企业实地调研，邀请xxx市公共交通有限公司、宁夏供销社日杂鞭炮有限公司等5家企业进行座谈，现场为企业解决问题，推进减税降费工作有效落实。二是税务部门对各税种政策执行情况进行相应分析，从中找出存在问题，对应找出解决办法，财政部门对企业的调研形成调研报告，层层传导减税降费政策实施效果，为减税降费政策实施情况提供依据。

（三）压减一般性支出，保证“三保”支出，减税降费政策落实的同时保证财政平稳过度。

根据财政收入情况，财政严格执行政府过“紧日子”的要求，按压减一般性支出10%的要求，本年一般性支出应控制在亿元，财政密切监控支出动态，确保严格控制支出数以内。同时，严控“三公”经费，保证压减5%。刚化硬化部门预算约束、执行中不再追加。厉行节约，大力压减一切不必要的开支。严禁铺张浪费、大手大脚花钱。统筹安排，有效盘活沉淀资金和闲置资金，按规定收回结转结余资金。守住“保工资、保运转、保基本民生”的财政运行底线。盘活存量资金方面，本年共收回结转结余资金14616万元。

>三、减税降费实施取得成效

（一）减收降费总体减免情况及对财政税收收入的影响

减税降费政策实施以来，涉及税款均有减免，截止11月末，涉及xx区财政的4个税务局中，仅xx区税务局全口径减免76554万元，市级15729万元，xx区级7836万元。减税降费对xx区财政收入的影响也较大，预计到年末减税降费对xx区财政收入影响11000万元，直接影响到年初一般公共预算收入。

（二）减税降费实施对企业的影响。

一是降低小微企业税负，促进健康发展。一般纳税人转登记后，按照3%的征收率计算缴纳增值税，享受小微企业增值税优惠。同时，纳税人转登记后，由按月缴纳增值税转为按季，税款缴纳频率变低，加快了企业资金的周转率，有效解决了小微企业资金有限的问题，有利于企业扩大投资规模，吸纳更多专业人才，改变传统销售模式。二是扩大抵扣范围，降低企业成本。今年将购进的旅客运输服务纳入可抵扣的范畴，使得企业的抵扣更充分，纳税人的获得感更强。此外，将纳税人由于购进不动产产生的进项税，不再分2年抵扣，允许企业一次性进行抵扣，充分调动了企业的资金活力，为企业创造了更宽松便利的税收环境。三是新增加计抵减，力促降本增利。增值税加计抵减政策的实施，激发了企业扩大投资的积极性。部分企业由于税率降低，取得的进项抵扣税额受到了很大影响。加计抵减政策的出台，使得企业的抵扣更加充分，不会因为新政策的实施，而对其生产和经营造成不好的影响。

（三）规范收费行为，梳理行政事业性收费，加强监督检查

行政事业收费目录清单中大部分为xxx市财政收取，xx区涉及较少，根据财政所涉及的行政事业性收费安排预算单位于4月10日至15日重点对行政事业性收费情况进行了自查，20xx年收费项目共7项，1-11月共收费1566万元。

收费的同时，一方面加强收费监督检查，按照财政部、自治区财政厅以及xxx市等明令取消、停征的收费政策，通过单位自查和财政检查的形势检查收费情况，目前无违规征缴入库非税收入情况，在确保不乱收费的情况下确保所有收入应收尽收。

>四、存在的主要问题

减税降费政策实施过程中，部分行业受上游企业价格打压影响、企业进货成本较高、取得进项^v^困难等因素影响，企业营利减少。市场需求不足、生产要素成本上涨过快、企业税负较重、融资难。

**收入下降工作总结范文20**

一年来，在公司领导的亲切关怀和其他同事的热情帮助下，自己从一个珠宝销售门外汉到能够独立从事和开展珠宝营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

>一、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。

如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的\'动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

>二、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。

>三、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完再递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，营业员便可进行解答。

这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

>四、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。

常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

>五、总结销售过程和经验

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行经。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

**收入下降工作总结范文21**

今年，我局节能降耗工作在市委、市政府的统一领导和市节能降耗工作领导小组的指导下，认真贯彻落实\_《公共机构节能条例》，积极落实节约能源国策和全市节能降耗工作会议精神，坚持发展与节能同步、开发与节约并举的指导方针，按照市节能降耗工作目标管理考核办法要求，加强组织领导，严格责任管理，切实强化节能意识，全局节能降耗工作取得了一定成效。现根据奉机节能文件要求，将一年来节能降耗工作情况总结如下：

一、节能降耗目标执行情况

1-11月，我局共计用水1460吨，人均吨，去年人均吨，同比下降;用电38186度，人均度，去年人均880度，同比下降。由于今年起实行公车改革，我局原来的3辆公务用车均已取消。

二、节能降耗措施落实情况

(一)加强组织领导，精心建立节能工作协调机制

我局高度重视机关节能降耗工作，将此项工作列入全局工作的重要议事日程，纳入全局重要工作目标之中。专门成立了局节能降耗工作领导小组，由董志松局长担任领导小组组长，副局长吴亚芬、王孟君、林美青担任副组长，各科室负责人为成员。领导小组下设办公室，具体负责节能降耗工作，办公室主任由樊恭鲁同志担任，同时明确了粮食综合科为能源统计科室，陈国君科长为统计人员。局长对单位节能降耗工作负总责，全面组织协调各项节能工作的实施，定期召开会议，研究部署工作，并在年底组织考核，对机关各科室及人员开展节能降耗工作情况进行总结讲评，对落实节能工作出色的科室和个人给予表彰，对工作落实不到位的科室和个人提出批评，并取消评优评先资格。

(二)加大宣传发动，提升机关人员节能意识

按照有关节能法律法规政策及市节能降耗工作领导小组的要求，结合本单位实际，制定了局机关节能降耗工作意见和节能奖惩办法，经常性地开展节能宣传教育活动。

1、积极开展节能宣传月活动。结合工作实际，及时按照要求开展公共机构节能宣传活动，提高工作人员忧患意识、责任意识和节能意识，引导全社会营造节能减排的良好氛围。一是加强组织领导。成立节能降耗宣传月活动领导小组并下设办公室，具体负责宣传月活动的组织协调工作。围绕节能宣传月“绿色办公、低碳生活”主题，提出了“节约能源，从我做起”的主题宣传口号。二是开展各类活动。结合实际制定局机关节能降耗工作意见和节能奖惩办法，认真组织各项专题活动。第一，开展能源紧缺体验活动，积极倡导机关人员乘坐公共交通工具、骑自行车或步行上下班，养成长期习惯，全局有一半人员没有开车或骑摩托车。第二，开展低碳生活倡议活动，积极响应“绿色出行、低碳生活”主题倡议活动，工作人员从自我做起、小事做起、细节做起，养成随手关灯、关水、拔插头的好习惯，减少电脑待机能耗时间，努力节约能源。第三，开展“机关节能普查”活动，认真开展“挖掘潜力、科学节能”的节能情况普查活动，专门安排人员逐间房逐个场所进行摸排调查统计用能人数，逐个查清用电设备，了解本单位的节能重点和技改方向。第四，开展节能宣传教育活动，利用会议、告示等多种形式，开展多种注重实效的节能宣传工作，悬挂“节能减排，科学发展”横幅，引导机关人员树立“节约光荣、浪费可耻、精打细算、勤俭办事”的良好风尚。三是加强检查督促，确保节能落实。提倡公务活动合乘车辆，合理印发纸质文件，提倡双面、重复用纸和使用电子邮件发送文稿，对使用过的纸张进行再利用，严禁使用办公电话聊天，要求各科室和人员节约用电、用水，坚决杜绝“长明灯、白昼灯”现象出现。

2、积极制定节能工作意见。根据上级有关节能法律法规政策，结合本单位实际，制定并出台了关于机关节能降耗工作的实施意见，规定局机关水、电、办公用品在20\_年度基础上，每年人均(车均)年度能耗降低率5%。同时，对用水、用电、用油和办公用品开支提出相应要求，规定使用空调夏季气温达到32度以上才能开启，但设置不得低于26度，冬季气温在0度以下才能开启空调，且设置不得高于18度。切实加强用水管理，发现用水设备滴漏现象及时报修，养成节约用水良好习惯，使用小水洗手;从严掌握办公开支，合理印发纸质文件，对使用过的纸张进行再利用。

(三)加强检查，狠抓落实，节能工作成效显著

制定相关节能制度后，经常检查办公楼各科室的节能工作落实情况，对出现浪费能源现象的，当场提出改正意见，并要求严格按照节能降耗规定落实。同时，对所属单位特别是粮食购销有限公司，开展了节能工作的监督指导工作，要求严格按照局制定的节能降耗工作实施意见进行落实。

在节电节水方面，机关人员做到了电脑、打印机、复印机、传真机等设备尽量减少待机时间，长时间不用的关闭电源;空调可不开的尽量不开，即使打开空调，也将温度调到适当状态，全体工作人员养成了节约用电用水的好习惯、好作风。同时，单位配备了独立的水电计量终端，确保数据准确;严格按季度及时上报水、电、油等能源消耗统计数据，做好局本级节能降耗工作台帐;及时按季度上报完整的能耗消费统计数据和相关材料。

三、明年工作打算

今年，我局节能降耗工作通过全体工作人员的努力，工作取得了一些成绩，但与上级要求和其他做得好的兄弟单位相比，还是有一定差距，为此，明年我们将进一步加强节能降耗工作。

一是明确节能降耗工作目标，继续加大节能降耗宣传力度，加强对节能工作重要性的宣传，普及节能知识，掌握节能方法，引导机关干部进一步转变观念，落实科学发展观，为节能降耗工作营造浓厚的社会氛围。

二是进一步完善机关内部节能机制，制订切实可行的机关节能管理制度，提升机关人员的节能降耗意识，提倡科学的用电、用水方式，打造阳光型、节约型政府部门机关形象。

三是加强节能工作措施落实，积极推广节能技术，引进和推广节能设备，充分挖掘节能潜力，确保单位节能降耗工作成效明显。同时，加强对下属单位开展节能降耗工作的指导和监督工作。

**收入下降工作总结范文22**

为确保减税降费政策落实落细、生根生效，县税务局党委切实增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”，深入贯彻^v^、^v^“六保”、“六稳”决策部署，落实总局“四力”要求和省市局、县委县政府工作安排，确保税收优惠政策涉及的纳税人、缴费人应知尽知、应享尽享。在疫情、灾情过后，大力支持企业复工复产、扩大规模，帮助企业度过难关，确保税收优惠政策落实到位。

>一、持续落实增值税改革等各项减税降费政策情况

（二）抓实抓细培训辅导。对内，“打铁必须自身硬”，累计培训税务干部300余人次。对外，统一举办了3期普惠性减税降费政策专题集中辅导培训，小微企业法人和财务负责人500多人次参加了培训。另外，采取座谈会、面对面、入户培训等多种形式对纳税人进行培训辅导，继续开设了“减税降费”辅导“小课堂”，受训对象包括小微企业、小规模纳税人共计1000余人次。

（三）压紧压实包保责任。县局领导及业务股室包企业，税务干部包个体户，实现重点户包保全覆盖。一把手亲自指挥，分管领导统筹协调，全力推进，包保责任人精准定人定责，形成人人有挑战，人人担责任，全员参与的格局。持续开展“四送一服”包保走访活动，用好线上包保问需平台，持续落实减税降费“红利清单”，进一步优化办税流程，缩短企业退税时间

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