# 东营分公司年中工作总结(热门17篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-04-12

*东营分公司年中工作总结1证券客户经理工作不是一朝一夕的事，是一项长期的工作，需要足够的耐心，平时细心的工作，能够坦诚地与客户交流。为了20xx年能够有目标、有目的、有成效的工作，取得更好的成绩，特制定计划如下：>一、带着一颗“爱心”去工作1...*

**东营分公司年中工作总结1**

证券客户经理工作不是一朝一夕的事，是一项长期的工作，需要足够的耐心，平时细心的工作，能够坦诚地与客户交流。为了20xx年能够有目标、有目的、有成效的工作，取得更好的成绩，特制定计划如下：

>一、带着一颗“爱心”去工作

1、带着一颗“爱心”去工作。保持良好的礼节礼貌，要从服务他人的角度出发，让客户觉得你是真心地关心他，缩短经纪人与客户之间的距离，对客户思想形成正确的引导。

2、做好宣传，严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护工作。

3、做好沟通汇报，工作无小事，对重要事项做好记录并传达给公司相关负责人员，做到不遗漏、不延误。

>二、自身素质方面

在认真工作的同时，我也会努力提高自己的自身素质。不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自己的证券业务水平。

1、多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。

2、多琢磨、以便构建良好的客户关系。证券经纪人只有与客户之间相处得融洽，相处得愉快，才能更好更深入的完成任务!

3、多反思、多总结。自我反思是提高业务素质的基本途径。对于自己证券从业工作中的成功或失败，要及时总结，不断为自己今后的工作积累经验。从而不断进步，自己超越自己。

在以后的日子中。我将勇于进取，不断创新，努力完成公司分配的工作和任务，争取取得更大的进步!望公司领导和同事多多帮忙和指正。我认为最重要的一点就是激励制度：

那同样是家族企业，同样是“给自己干”的制度，为何有的干得好，有的干得差?郭凡生认为，家族企业的\'制度主要包括两个方面，一个是激励制度，它体现财富的分配规则，在经济学里，就是“为谁干”的问题。激励制度做得好，人们就愿意努力干。二是管理制度，主要解决“生产什么”和“怎么生产”的问题，体现财富生产的效率规则。

激励制度的核心是调动人的积极性，管理制度的核心是使激励制度调动起的干劲科学化、高效率。没有合理的激励制度，再好的管理制度也没有意义，但仅有好的激励制度，管理制度不科学，企业也很难成功。

激励制度鼓励人们努力工作，激发人们心中向善的东西，主要是为好人制定的，它使好人工作更努力、更有创造性和自主性。

而管理制度则是假设人都是自私的，从管理“坏人”的角度入手，它使坏人干不了坏事，x不断去干好事，长此以往把坏人变成好人。

在管住坏人的同时，也使好人不至于在利益的下去干坏事，成为更好的人。因此，激励制度增加了好人，管理制度减少了坏人。

如果都像上面所说的，我相信没有干不好的工作。没有完不成的任务。

**东营分公司年中工作总结2**

20xx年，面临国内经济增长乏力，市场需求不足，产能严重过剩等严峻形势，xx子公司迎难而上，始终坚持安全、质量、效益相统一，不断规范管理，秉着“质量精益求精，管理科学规范，经营诚实守信，服务真诚热情”的理念，圆满完成了公司要求的各项工作，现将xx子公司20xx年各项工作汇报如下：

>一、20xx年工作回顾

（一）生产经营形势平稳

规格又创极限：截止12月17日xx公司累计调型74次，共生产钢管21752吨，销售结算钢管吨。在今年第四季度，生产车间经过技术攻关，突破机组设计能力的上限，完成了超厚钢管Φ1220×17（实际壁厚17mm）和超长钢管Φ1220×10长度18米钢管的生产任务，进一步提高了公司的产品生产能力范围。

（二）稳定老客户，积极开拓新市场

20xx年，xx公司销售部在市场不景气的情况下，积极稳定老客户，同时开拓市场争取新客户。20xx年新增的客户有xx有限公司、xx有限公司等，新客户给公司增加了约6200吨的订货量，其中xx有限公司还包括12409米的防腐管。20xx年的新增客户回款快、收益好，为公司打造稳定的优质客户群奠定了良好的基础。

（三）工艺技术革新

1、钢板不铣边工艺

在六、七月份，生产Φ630×7和Φ720×9等规格时，生产车间相关人员以节约材耗为目的，在保证合格率的前提下，积极攻关，大胆尝试，进行了不铣边工艺生产实践。经生产后观察，对于低压流体用途的钢管合格率影响很小。在生产500余吨钢管后，进一步节约材耗近5吨，为今后不铣边生产工艺积累了宝贵经验。

2、二氧化碳气体保护焊补焊工艺

在九、十月份中，3#4#机组同时生产Φ1220×14钢管时，由于补焊平台较小，对头管较多，这就必须要求补焊工及时修补对头，并且修补合格率相对较高才能满足生产。车间补焊工利用车间现有二氧化碳气体保护焊设备进行对头修补工艺试验。经实践后发现，二氧化碳气体保护焊修补焊缝——外观美观，易修磨，修补速度快，工艺合格率高，大大提高了修补效率和质量，保证了生产工序的流畅性，为日后在较大规格钢管全面采用二保焊补焊技术奠定了良好的基础。

（四）节能降耗、修旧利废，努力降低产品成本

1、采用修复废弃旧件，成功完成了小机组拨管器的改造，节约成本约8000元。

2、尝试采取不铣边工艺，降低卷板材耗。目前已取得了一定效果，正在进一步积累经验，完善该工艺。

3、动员电钳工对公司以往报废的等离子割把、磨光机进行修复，大大降低了辅材成本。全年约降低成本5万元。

4、根据公司订单情况，合理调整变压器使用方案，及时报停1600KVA和1250KVA2台变压器，全年约节约电费48万元。

5、公司自行设计制作了装车用的车载横梁，并取得了应用，使管径1米以上的钢管单车装载量提高了1/3单车运输成本降低了1/3，全年约降低运输成本约21万元。

（五）完善体系管理

1、20xx年公司以20xx年即将实施的GB/T19001体系标准为基础，组织对质量管理体系文件进行了修订，为下一步新的体系标准贯彻实施奠定了良好的基础。

2、20xx年10月底，公司顺利通过了中国船级社对我公司进行的质量管理体系年度监督审核。

3、20xx年11月20日，公司顺利通过了特种设备压力管道元件制造许可的四年一度的飞行检查。

（六）其它工作

1、办公楼装修（含员工宿舍）、在厂区内安装28盏路灯，重新修缮了车间员工的厕所和水房。装修后公司整体面貌焕然一新，极大的.改善了员工的工作、住宿环境，也给公司树立了良好的形象。

2、不断完善制度建设，优化考核指标，公司各部门进一步建立健全公司制度。如：20xx年实行打卡考核考勤，下发《考勤打卡制度》，加强考核力度下发《指标考核制度》、《卫生区考核制度》等。

3、积极招聘吸引、留住人才20xx年公司积极参加各种招聘，招入材料、电气大学本科生3名，现已满实习期，并签订劳动合同，为公司后续发展储备了人才力量。

4、述职测评，进一步提高公司管理水平。20xx年1月15日，公司组织7名一般管理人员进行了述职测评。评选出了3名助理科员1名主任科员。通过述职，员工提高了自我认知，公司也更全面地了解了员工的适任情况及工作、思想动态。

5、加强培训，提高员工技术水平。xx公司通过采取内部和外部培训相结合的方式，对各关键岗位人员进行了系统的培训。20xx年公司成功完成了8名焊工、4名射线检验工（I级）、3名超声波检验工（I级）的取证工作。

6、公司为所有骑车的员工配发了荧光马甲，提高了员工在夜间上下班途中的安全系数。

>二、存在的不足

1、20xx年3月份，公司发生了一起辊道伤人事故。公司根据公司的意见已经进行了全面的整改，消除了事故隐患。此次事故为公司进一步完善安全管理敲响了警钟。

2、20xx年，社会市场钢管行业竞争激烈，产销量较低，毛利润减少、利息支出和生产成本上升。企业的经济效益和稳定发展面临着严峻的考验。

3、企业管理制度需进一步的细化和完善。

4、20xx年，公司员工流失较大。为稳定公司的长期发展和迎接未来广阔的市场，需进一步稳定和发展员工队伍，特别是关键岗位人员的储备。

5、20xx年，由于社会市场钢管行业竞争激烈，产销量较低，毛利减少、利息支出和生产成本的上升等原因造成企业的经济效益不良，截止年底预计总亏损约900万。企业经济效益有待提高。

>三、20xx年工作计划

（一）销售工作：

1、发展壮大销售队伍，吸收行业内销售精英加盟公司，目前已有1名外部销售人员加入。

2、建立完善销售政策，形成灵活有效的销售机制。

3、在维持原有客户群的基础上，开发新的客户群。

4、20xx年力争完成销售钢管4万吨、实现净利润100万。

（二）安全管理工作：

1、建立、落实安全生产责任制度；做到层层分工、人人负责；

2、保持和加强安全生产标准的现场，坚持班前会制度，定期检查和排除安全隐患；

3、积极开展安全教育活动，组织相关的专家进行安全讲座，增强员工安全意识和防范风险能力。

（三）维持质量管理体系的有效运行，加强质量管理，以提高产品质量和确保质量管理体系监督审核的顺利通过。

（四）其它方面工作：

1、进一步完善岗位定员制度及岗位员工配置，完善相关员工管理制度、考核机制，以稳定员工队伍。

2、进一步完善和有效实施设备、安全、考核指标、招议标等各项企业管理制度。如：加强采购招投标管理，对焊丝、焊剂、焊条、油料等长期较大物资采购，实施按年度用量招标采购，以降低生产成本。

3、加强现场清洁生产管理，打造“常态化”清洁生产的氛围。

4、修旧利废，降能降耗，进一步严控成本。

5、提高资金使用效率，加大回款了力度。

20xx年，我们努力过、奋斗过，取得了一些成绩，也留下了些许遗憾，20xx年我们满怀信心，将在公司领导层的正确引导下，团结一致，努力奋斗，积极进取，争取在新的一年取得更好的成绩。

**东营分公司年中工作总结3**

>一、奋力拼搏，各项指标稳步提升。

今年在北京及周边市场新接工程71万平方米，在建工程的施工面积达121万平方米，合同价总额达19亿元，今年以来共完成亿元施工总产值，其中直属队伍完成2亿元。共有9项工程竣工，竣工面积60万平方米。两项工程被评为北京市结构长城杯。

>二、狠抓市场经营，促进企业发展。

20xx年，由于受后金融危机的影响，美元的大幅贬值，房价高启。国家出台了针对房地产业的严厉调控政策，北京市建筑市场的开发商都转战二三线城市谋求发展，造成北京市建筑市场激剧萎缩。为了扩张经营，提升经营成果，北京公司一是积极与原来有良好合作关系的公司加大合作力度，以可靠的质量和有效的管理赢得他们的信任。例如：北京世纪华侨城实业有限公司在与北京分公司成功合作了华城侨A2-7，A1-6等项目的基础上，20xx年又将万平方米的华侨城A1-5及地下车库工程交于我们施工。二是通过多方努力积极开拓新的合作单位，北京K2集团在北京分公司富有耐心和持续不断的努力下，最终被真诚所打动，北京分公司已承接了万平方米的通州区杨庄镇1+1项目和8万平方米香安河工程。目前双方还在积极洽谈河北省廊坊市20万平方米项目。三是继续加强联营单位的合作，完善联营机制。20xx年北京分公司新引进了李新民项目部，并成功承接了20多万平方米怀柔区龙山项目，目前正在进行先期开工的4万多平米工程的施工。四是在固守好北京市场的基础上，加大对北京市外围市场的经营力度，挖掘各种经营资源。在不承担经营风险而有利可图的情况下，看准对象，积极公关。在内蒙古呼和浩特市承接了7万平方米的盛唐大厦、8万平方米的北渡广场、在通辽市承接了10平方米的北国之春项目，在鄂尔多斯市承接了20多万平方米的大兴傲城珑园小区项目。通过上述努力，北京分公司实现了20xx年的经营目标。

>三、加大人才引进培养力度，促进工作水平快速提高。

20xx年初，北京分公司根据发展需要，通过总公司调配、熟人介绍、网上招聘等形式成功引进了40多名有实际工作经验的人员，扩充了北京分公司的人才队伍。20xx年7月又通过总公司统一分配了9名大学生，补充到施工一线。为使新进人员能迅速适应北京分公司的管理要求，北京分公司根据北京市场等当地市场的管理特点对新进员工进行了职业道德、劳动用工管理、环境、职业卫生、社会保障、岗位责职、员工权益等入职教育。在北京市场还根据北京市建委要求，对全体员工进行了普法维权教育。北京分公司为提升在职员工工作能力，先后组织了55名在职管理人员到北京市的培训机构进行岗位培训或继续教育培训，使他们的管理水平和业务能力得到了很大的提高。

为避免劳资纠纷，进一步规范用工管理，做到员工劳动合同签订率达100%。北京分公司成立了由主要负责同志为组长的用工管理领导工作小组，对各项目部定期不定期的开展劳务用工大检查。办公室还会同各项目部的劳动力管理员对劳务合同的备案情况、劳务费支出、劳动合同的签订、普法维权教育、周人员流动情况申报，以及工人工资的发放等情况进行认真细致的排查。确保了所施工的项目未发生一起劳资纠纷，为首都的稳定做出了应有的贡献。

>四、加强财务管理，保障公司收益。

20xx年北京公司在公司财务部门的指导下，充分重视财务管理的重要性，让财会部门参与到经营管理的全过程。运用公司构建的财务管理信息平台，改造传统的业务流程和运作模式，以成本、效益为核心，通过提升财务管理水平，节支增效，为北京分公司参与市场竞争奠定良好的管理基础。

（一）完善财务内部控制制度

北京分公司根据公司财务要求和北京市关于财务管理的相关规定，进一步建立健全财务管理制度，使财务人员有章可循。通过建立财务管理制度，有效的降低管理成本，保证财产的安全完整，保证经营活动的.高效运转，不断提高经济效益。

（二）加强施工项目成本控制

北京公司为有效控制施工项目的成本费用，加强了主要用于工程主体施工的钢筋、水泥、木材和用于临时设施、福利设施建设的其他非主体工程的耗费控制，严把材料采购、入库、管理，出库、耗用五关，做到材料采购有计划，质量有保证，管理有办法，消耗有定额。材料消耗不得超过内部消耗定额，对超出定额的一定要查明原因，分清责任，进行奖罚。根据施工进度计划合理组织材料的使用，避免停工待料现象发

生；严格控制材料的领用，定期盘点，随时掌握实际消耗和工程进度的对比数据；对于周转材料进行及时回收、整理，使用完毕及时退场，这样有利于周转使用和减少租赁费用，从而降低成本。北京分公司还定期派遣财务人员到项目部进行核查，对材料款及租赁费用等支付情况进行清理，及时发现问题，降低法律风险，保障公司收益。

>五、狠抓质量管理，确保公司

信誉。

今年来北京公司在质量管理方面，一是对每一项工程，在管理上落实质量监督管理责任，在工程质量上明确工程质量目标，在责任主体上，明确责任主体，并积极引导各项目部树立“百年大计，质量第一”的指导思想。二是把好原材料“质量关”。在监督项目部进场原材料质量的同时，对项目部进场的所有原材料均做到详细记录，各种材料检测必须符合国家有关施工规范及验收规范，对原材料的使用进行跟踪管理，杜绝不合格材料流入或堆放在施工现场，为工程建设出“精品”从源头上把好关。三是全方位实行质量监督。从土建工程的基础施工到工程竣工验收全过程，采取专项监督和日常监督的办法，定期或不定期地进行工程质量分析，及时掌握和控制工程的质量状况。四是加强对隐蔽工程和中间结构的验收、验评工作；注重工程检测中的实测实量工作；在抓好工程质量的同时抓好工程技术资料。五是组织相关人员到兄弟项目部观摩、取经等形式，全面提高施工管理人员的质量意识。六是对竣工收尾的项目，由生产经理、技术负责人等组成预验收小组，配合甲方、监理组建成的分户验收小组，对每个分项逐一核查，发现问题分析原因并及时整改，在后续工程中尽量避免出现类似问题。通过上述努力，到目前为止北京分公司已顺利竣工交户验收面积达60万平方米。并有两项工程均获得了北京市质量协会评定的结构长城杯。另有一项工程获得江苏省省外扬子杯。其余工程都一次\_验合格。取得了经济效益和社会信誉的双丰收。

>六、狠抓安全管理，提高公司效益。

为落实北京市建委，总公司关于20xx年安全管理要求，北京分坚持“安全第

一、预防为主、综合治理”方针，夯实基础，细化责任，强化现场监督管理，深化隐患排查治理，以规范化、系统化的方式推进安全生产管理。一是建立考核机制，落实安全责任。20xx年北京公司与各项目签订了安全生产责任书，各项目经理是安全生产的第一责任人。增加了安全运行奖，加大了对安全目标、安全事故、“三违”现象的考核力度；对发现较大事故隐患，避免事故发生的有功人员，给予一次性奖励50——100元，鼓励职工提合理化建议，举报险肇事故和违规行为，凡对强化安全管理，预防事故发生有积极作用的职工给予适当一次性奖励。并推行人性化安全管理模式，提出了“每位职工都是安全第一责任人”的管理新理念，把安全生产目标责任落实到项目部、班组、岗位，将安全承诺签订到每一位在岗职工，形成了施工现场统一领导、单位全面负责、职工广泛参与的共同责任网络；做到了领导强化，任务细化，措施硬化，工作深化，促进了各级安全生产责任的落实。二是完善安全管理制度体系，依法规范安全生产管理。对现有的安全生产规章制度进行全面梳理、评审、依据新的法律法规，进一步细化了安全生产责任追究制度，重新制订完善了《安全生产责任制》、《安全生产奖惩制度》等文件制度，形成了完整、规范、科学、有效的安全管理规章制度体系，实现了全面依法管理。三是深化全员安全评价，注重安全教育培训。我们不断创新丰富安全评价的方法和内容，建立了全员、全方位、全过程的科学评价机制，把基础管理、作业现场、体系运行、安全文化建设、教育培训、创新管理、危险源辨识、双确认等作为安全评价的内容，预知预控，提高了安全评价的系统性和有效性，使全体职工的自主参与程度，安全管理水平得到了明显提升。开展了安全管理人员取证、特种操作人员职业技能鉴定、法律法规普及、安全知识学习、安全技能教育等一系列培训工作，培训率达98%。通过深化全员安全评价和开展多种形式培训，提高了领导的安全责任意识，专业人员的安全管理水平，作业人员的安全文化素质。四是推进专业管理力度，狠抓隐患排查治理。从系统安全、本质化安全入手，我们大力加强专业管理，严格监督检查，落实管理责任。通过上述措施20xx年北京分公司全年未发生一起亡人事故，一般事故也控制在3‰以内，取得了很好的社会效益。

>七、来年的工作打算：

在20xx年我公司将根据北京市建设主管部门和省办的相关规定，进一步完善各项规章制度，虚心学习兄弟单位的长处，不断调整工作方法和思路，全面落实北京市建委的各项要求。由于受到大气候的影响，在抓市场开拓的同时，要苦练内功，全面提高分公司的各项管理水平，努力克服以往工作中的不足。在激烈的市场竞争中做到稳扎稳打。工程质量上做到一次交验合格率100%，拟创北京竣工长城杯一项，江苏省外扬子杯三项。安全生产上，杜绝等级伤亡事故的发生，创三项“北京市安全文明工地”。直属队伍再承接20万平方米的工程，确保年完成施工产值亿元。

总之，随着后金融危机的影响和北京市场的管理日趋严谨，惟有强化各项管理，才能立于不败之地。我们坚信：在总公司和各级部门的领导下，通过分公司全体员工的努力，我们将会完成公司下达的各项经济指标，为公司和北京建筑业做出应有的贡献。

**东营分公司年中工作总结4**

20-年第二季度，东北分公司结合本企业实际和特点有针对性制定工作方案，深入开展以“生命至上、安全发展”为主题的安全生产月活动。

按照安全月活动方案，东北分公司召开了安全月活动启动大会，成立了安全月活动领导小组。深入开展安全生产大检查和隐患排查治理工作。重点检查企业用电、防火、防盗等物业安全。为使全部干部职工的安全思想意识得到全面提高，安全管理工作进一步加强，东北分公司与消防部门联合举办消防知识培训讲座，大力加强职工安全思想教育，并组织职工结合自身工作岗位，总结经验，提出自己对安全工作的意见和建议，通过此项活动的开展，有效的保证了分公司全系统的安全生产工作。

20-年第二季度东北分公司及所属企业未发生任何安全生产事故及人员伤亡。

**东营分公司年中工作总结5**

20-年在分公司党政的领导下，部门的指导下，通过大家的共同努力，安全生产工作始终坚持做到安全第一、预防为主、防消结合的方针，很抓基础管理，注重抓安全教育培训学习，学习纪律，不断增添安全学习内容，围绕安全生产，现将分公司20-年安全生产工作总结如下：

一、安全生产工作指标分析

(一)目标情况

1、20-年分公司共发生事故455起，其中有责事故96起，无责359起，上报事故5起，含意外事故1起;事故类型，行车事故3起，车门事故2起(含意外1起)，事故费用预估543000元。

2、分公司各岗管值人员全年共自检自查各类违章314件，违章人员314人及时进行谈话教育和处理，其中：一般违章9件，轻微违章305件。

3、分公司全年共监控794车次，查询GPS违章超速共计：91件，对违章进行了及时教育处理91件。

4、视频违章全年共计335件，其中严重违章3件、一般违章10件，轻微违章16件，陋习违章306件，分公司对视频违章进行了谈话教育处理。

二、存在的问题

20-年安全事故频繁发生，分公司上半年发生事故4起，其中：

1、发生1起与摩托车行车擦挂事故，伤摩托车驾驶员1人，负次责，事故费用17万元。

2、发生行车撞人事故1起，同责、事故费用预估4万元。

3、1起行车擦挂事故，车损26000元，全责;

4、车门伤人事故2起(含1起意外)，事故费用预估30万元。

5、驾驶员的习惯性视频陋习违章较高，重点突出在灯光使用和车门开关。

三、安全工作开展

深化安全三基础管理; 持续抓好安全生产预防工作;以强化安全培训教育为抓手，全面提升安全管理基础; 规范安全生产管理流程;全面提升安全管控能力，实现安全生产工作目标。

1、分公司根据不同季节变化、提前做好针对季节性安全预防教育，防范季节性事故发生，针对防摩托车伤人、阻力车外卖等，明确驾驶员行车中不予摩托车并行，远离摩托车，防止摩托车临近变道是重点，分公司各线路每月结合人车路环境及管理，督足落实各线路隐 患排查，并将排查出的隐患及防范措施打印张贴到每个调度室，让员工了解生产运行中该怎样做到安全行车，有效预防事故发生。

2、分公司结合车载视频监控，分解到岗，办公室人员每天不少于监控1车次，值班员不少于3车次，调度员不少于4车次的回放，通过视频回放，一是对驾驶员的违章和陋习进行监控。

3、分公司加强GPS二三级平台的监控，有效规范驾驶员在生产运行中的安全车速，要求调度员认真落实每小时回放并做好记录，安全值班员必须每天督足检查调度员每小时巡查记录是否规范。

4、分公司严格自检自查制度，值班员每月检查100车次，自查违章3件次，办公室(运服安机)自查不低于1件次，对安全检查落实不到位， 分公司严格按量化和绩效考核，自查违章每差1件扣款100元，路捡车次每差1车次扣款2元。

5、分公司严格执行运行中不准超车的安全规定，对运行中超车和调度员值班员挂钩，调度和值班员未监控到被分公司检查到，按违章考核，有效规范了安全运营秩序。

6、分公司针对新兴业态，金龙包车、T480都市观光车、T001、T002及夜间游，制定了分级负责，落实到人到岗，遇节假日分公司安排全体管值人员对网红景点、人员密集的站点指挥疏导乘客，全力保障安全生产。

7、每月开展两次安全教育，加强全员安全思想意识培训教育。

(1) 分公司制定完善了安全学习的考核制度，培训学习中员工有违纪和值班员挂钩考核，采取多样化，增添学习内容，保证学习质量。

(2) 通过视频资料搜集事故和违章典型案例，分析事故发生的主要原因教训及后果，进行事故违章警示教育，让全员收到教育，做到警钟长鸣。

7、分公司坚持召开季度违章、事故人员座谈会，采取互相互动、自我剖析，共同反省驾驶中的不良习惯,转变驾驶员“从要我安全到我要安全”的观念。

8、严把驾驶员的从业资质和安全资质关，凡不符合相关要求的人员一律不得上岗操作;严格执行新进员工的“三级”教育和全员安全教育培训制度。

在新的一年到来之际，严格安全管理，按照公司安全生产管理要求，继续抓好安全基础管理，结合科技新安，落实好GPS和4G视频监控回放，分解到岗、到人，二是继续抓好车长的全员安全培训教育，让员工从要我安全自我转变为我要安全的安全思想意识，有效提升全员安全素质。

**东营分公司年中工作总结6**

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的二O--年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于-年6月份到-公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上;新兴业务发展迅速，管理正规，发展用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己， 不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将二O--年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

一年中，由于、等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了卡，降低费，收到了较好的效果。在受领了省发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单;在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

**东营分公司年中工作总结7**

20xx年是新佳益物业公司学习、摸索并逐渐稳定的一年。在公司领导的统一指导下，在各级领导的支持和关爱以及全体员工共同努力下，新佳益物业公司已基本完成20xx年的工作计划，现将具体工作总结如下：

>一、本年度完成的主要工作

1、通过拟订物业公司经营计划、经营目标，组织公司各方面的力量，实施公司确定的各项工作任务和各项生产经营经济指标，推行行之有效的管理方法，保证各项工作任务和经营指标的完成。（物业收费指标完成率82%具体见附表1）

2、拟订物业公司内部经营管理组织结构配置方案，拟订公司员工工资方案和奖惩方案，决定公司员工的聘用、升级、加薪、奖惩与辞退。

3、注重做好对外沟通、对内协调工作，保持与政府及有关部门之良好关系。咨询和听取业主各种宝贵意见，与业主建立良好关系。督导各部门实行优质服务，维护业主权益和物业管理公司的品牌和声誉。

4、为进一步规范管理及提升工作，目前正准备使用专门的“车辆IC卡”管理系统，所有车辆信息记录均储存于电脑上，提高小区形象标准。

5、在原来道路的基础上，增设了50多个车位，规范车辆停放位置，为20xx年收取车辆管理费做好铺垫。

6、重点强化工程维修管理，在日常服务中进一步推行优质服务，即要求三分钟内必须赶到客户报修现场，对发现的问题进行全过程的跟踪，对每一步落实的情况或计划执行进行反馈，直到落实。与此同时，进一步加强住房户装修的监理与服务工作，既保证了小区的安全及正常的秩序，保证了业主的良好生活环境，也保证了装修客户的工期和施工质量。

7、把安全工作放在首位，在强化标准化，制度化建设同时，加强日常的.检查和巡视，并定期进行安全大检查，特别是争对高层区消防设施设备的巡查和检查，提前发现问题，防范事故发生。在内部管理中，一方面是侧重对外来人员的有效控制和管理，大大减少了外来人员的推销、发放传单、乱贴广告等。另一方面加强管理和礼貌礼仪培训，提高了保安人员的整体素质，也提高了小区的整体服务形象。

8、根据员工的特长，合理调整管理位置，提高部门的综合执行能力。保洁部通过更换主管后，近两个月时间保洁卫生工作得到很大改善，基本做到了零投诉。

9、制定了员工培训计划，并已按计划逐步实行。对于中层管理人员的培训，首先在主管以上管理人员中开展提高责任心，提高服务意识培训，也起到了良好的效果，提高了管理人员素质和水平。

>二、存在的不足之处及改进措施

1、物业公司管理人员起步较低、能力较欠缺，在20xx年要加强培训和学习力度，以提高管理人员的业务素质和整体管理水平。

2、物业公司成立时间较短，起步低、时间短，只处于发育阶段，与本市大型物业公司存在着差距，在走向市场的发展过程中缺乏技术能力、管理能力和竞争能力。

3、员工队伍整体技术含量低，在今后的人事工作中要加强对高技术、高能力人才的引进，并通过培训挖掘内部技术潜能，发现、培养和储备技术人才。

4、培训工作力度欠缺、市场情况了解不深，这需要在今后大力引进人才，迅速推动市场开发能力，采取提成等多种分配办法调动市场开发积极性。

5、进一步强化各级管理人员的安全责任意识，健全各类安全、消防制度，严格落实各项防范措施，保障所管辖物业及人员的财产和生命安全。同时在拟订物业公司基本管理制度上，还需下一定功夫，在实际工作中，还需逐步总结出一套适合新佳益物业公司发展的管理制度和考核制度，做到审核各部门具体操作流程，实现管理的科学化、规范化。

6、在制定物业公司财政预算上，还应做到更加精细化，合理使用资金，监督费用收支情况。

7、应开展多种经营模式，弥补物业经费不足，提高物业管理公司经营效益。

8、在推广新佳益物业服务品牌上，还需进一步树立品牌服务，充分发挥自身优势、品牌优势，创造机会从先进的物业公司学习其先进的管理、经营方法和经验，在全面提高服务水平的基础上，打造出本市物业管理新品牌。

>三、20xx年度工作设想

自20xx年7月成立以来，新佳益物业公司的发展，一直紧紧围绕以“服务业主、追求完美”为指导思想，以“锐意创新、管理规范”为核心为目标，重管理，精服务。在20xx年有以下设想：

1、牢记企业的命脉是利润，做好成本控制工作。如果不紧抓这点，那么公司即便有最完善的制度、的产品、秀的员工、的企业形象，公司也会陷入困境的。在这方面，如何有效调动全体人员的积极性，帮助他们开拓市场；加强财务管理，使资金周转达到状态；居安思危，严把风险关；提高服务质量意识，保证公司应对市场的能力；协调各个部门，努力使公司运作成本最小化。

2、做好团队建设工作。“认真做事只是把事情完成，用心做事才能把事情做好。”只有保持团结精神的团队才会用心去做事。大量的事实证明，企业发展到一定阶段，经营的成功不仅取决于总经理，中层管理的水平也起到很大的作用。一个优秀的企业已经绝对不能再是“一个人”的企业，而应该是一个‘团队’的企业。在实际工作中，做到善于倾听部门负责人的建议和抱怨，站在全公司的角度妥善处理。还有，在完善的管理制度面前，注重发扬和提倡管理的灵活性和人性化。

3、继续跟进目前遗留问题的解决，如地下车库标识、标牌、墙体裂缝问题、高层区监控按装、电梯五方通话、多层储藏室结水等。

4、加强员工的主人翁精神，要时刻以公司的利益为工作开展的出发点。在遇事、处事时首先考虑到公司的集体利益为前提。

5、完善员工培训制度，达到理论和实操同步，深入了解员工的特点和工作能力，并对其进行合理分工，充分发挥员工的潜力，调动员工的工作积极性，提高工作效率，令公司的服务人员面貌焕然一新，服务技能也上到一个新的台阶。

6、加强与员工的沟通，定时进行员工意见调查，对离职员工进行原因调查。\_同志曾经说过“发展才是硬道理”，这句话时刻鞭策着物业公司放眼未来，开拓创新的步伐。新佳益物业公司依靠全体职员的强大后盾力量，不墨守陈规，努力适应日趋激烈的市场竞争，力争在漯河物业管理的行业中确定自己的江湖地位。当然，在市场竞争中，我们也会从物业公司自身发展的实际情况出发，决不好高骛远，不刻意强求，按市场运行机制做事，注重实效性，创造更大经济效益的同时，树立具有特色的新佳益物业品牌效应。

20xx年已经结束，崭新的20xx年已在眼前，回顾过去，我们豪情满怀；展望未来，我们信心百倍。在新的一年里，新挂益物业人将以更加务实的作风、更加进取的胸襟、更加饱满的热情、更加昂扬的斗志，在公司的领导下，通过物业公司全体员工的共同努力，为实现新佳益物业做大、做强的终极目标而努力！

**东营分公司年中工作总结8**

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

>一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从20xx年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

>二、积极进取，圆满完成B级锅炉制造资格证的取证工作

大家知道，我公司原有的锅炉制造资格证为C级，随着市场的不断发展，C级锅炉制造资格己逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面己满足B级锅炉制造资格的要求。为此，从20xx年5月份起，我们开始全力投入到B级锅炉制造资格的取证工作上来，并于12月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照ISO9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们己顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

>三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

2、加强培训，力求打造一支高素质员工队伍。我公司始终坚持对新员工的培训制度，而顺酐车间的员工更是天天都在培训，同时还定期对员工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所 所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

回顾过去的一年，我们的各项工作所取得的成绩大家有目共睹：生产经营方面，产值、收入均创历史新高;在狠抓生产经营的同时完成了顺酐二期工程和B级锅炉的取证工作;我们员工的收入比20xx年增加了很多，等等。但是，成绩并不能掩盖我们工作中存在的不足，我们更应该清醒地看到我们的工作中仍然存在着许多的问题和不足，主要表现在管理工作存在疏乎、不到位上，具体有以下几点：

1、因疏乎了对业务员高金国的监管，造成了大额货款的损失。高金国于20\_年上半年被派往甘肃，至20xx年底案发时止，在这长达两年多的时间里，我们可以说严重地疏乎了对他的监管，以至于被他挥霍、侵吞货款达695710元。这充分说明我们在管理上存在着很大的漏洞，今后必须吸取教训，加以堵祝当然，出现这样大的失误，我有着不可推卸的责任，我应该向董事会做出深刻检查。

2、由于管理不到位，造成了顺酐二期工程未能如期开车。顺酐二期工程原定于10月10日竣工开车，但由于我们的管理工作做的不到位，未能合理安排生产，制定出最科学的工作计划，同时，与中石化四公司的协调工作也有所欠缺，再有烟台泵出现质量问题等，以致造成了工期延长达一个月之久，使我们没能抓住市场，丧失了最有利的时机，直接损失达100万元。并且，还存在着大量材料的浪费问题，损失也很大。

3、对员工队伍的管理缺乏力度。由于我们这个企业是从一个乡镇企业逐步发展到现在的。因此，员工队伍存在着一个不可避免的问题，那就是：老邻旧居、当门家族、亲友同学等等这种关系非常多。也由此造成了一个坏习惯：拉帮结伙，搞派系。有一些人他不是“任人唯贤”，而是“任人唯亲”。虽然我多次提出这一问题，但可以说是有章不遵，有令不执，执令不严。今后我们将加大工作力度，对于仍有拉帮结伙、搞派系者，将给予严肃处理，直至开除。

再有，我们某些员工由于受自身素质的影响，存在着上班时间内互相扯皮工作推拖责任，以致上下不畅通，不能形成协调一致的工作作风。串岗者大有人在，拉闲话、聊天儿者也同样是大有人在。

同志们，说到这儿，我认为大家有必要深深反思一下：这样做说明了什么?只能说明，我们的员工还没有强烈的紧迫感和责任感;我们的素质还不够高，我们的心还没有完全用在为企业的发展出力献策上来。大家应该考虑这样一个问题：你为这个企业是付出的多呢，还是得到的多呢?总之，我希望大家都能明白这样一个道理：“企业靠我发展，我靠企业立业”，只有员工和企业真正心连心，企业才能发展，员工也才能真正得到利益。

4、不能严格履行合同，失掉了信誉，失掉了客户。这一问题也是我们工作中的老问题了，你不能按合同规定的期限交货，那客户以后怎么还能再信任你，我们的信誉又如何能得到保证呢，没了信誉则必然失掉客户，而失掉了客户我们还谈什么发展，恐怕连生存都难了吧。所以，我希望大家在今后的工作中一定要更加努力，一定要保质保量的按合同办事，在市场上树立良好的信誉。这一点上，公司的各级领导尤其要引起重视，切实负起责来，真正按我们的质量方针要求的去做。

5、安全管理工作抓而不严，严而不细。我们的安全管理工作总体来说还算规范，有一套完整的组织、制度和规程。但是，真正执行起来却未能完全按制度办事，要么抓得不够严，要么抓严了但是没抓细。2(xxx年全年化机共发生伤人事故四起，农药发生挤手事故一起，10月9日顺酐二期施工期间也发生了液酐分离器差点爆炸伤及人命的事故。而更为危险的是，因为我们的一期工程没有停车，这极有可能酿成一起大的恶性事故，后果不堪设想。这一切说明，我们的安全管理工作做得还十分不够，我们必须吸取事故教训，切实做好安全管理工作。

同志们：20xx年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的2xxx年正向我们走来。新的一年，万象更新，公司希望各位员工要积极行动起来，团结一心，爱岗敬业，奋力开拓，以更加饱满的热情，以更加昂扬的斗志，为实现公司20xx年年度目标任务而努力奋斗!

谢谢大家!

**东营分公司年中工作总结9**

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

>一、各项经济指标完成情况

1．销售额：全年实现销售额万元，比计划完成的2160万元增加了万元，增长率为8％，其中外埠市场销售额万元，比计划完成的1100万元增加万元，增长率为％。2．利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。3.利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，\*\*年木材价格每方比去年同期平均增长元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

>二、加大销售力度，力求扩大市场。

年初我们就制定了\*\*年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

（一）内埠市场 在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

（1） 以高质量、低价格、优服务，稳定了机关、各企业及其它中小客户。

（2）继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

（3）积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

（二）外埠市场 兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

>三、车间内部管理 作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

（1）规范生产管理 车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

（2）质量管理工作 在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。5月20、21号两天顺利通过了ISO9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

（3）环境建设 根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

（4）安全、文明生产 车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

（5）设备改造和引进 在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的.大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

>四、做好职工的思想工作，增强干部职工的凝聚力

我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

>五、存在问题和不足

（1）由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

（2）职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在20xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

（3）产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。\*\*年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。\*\*年我们会一如既往的努力，为\*\*木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

**东营分公司年中工作总结10**

20xx年，分公司在公司领导的正确领导下，在公司各部、办的大力支持下，解放思想，转变观念，夯实基础，奋力拼搏，认真落实“两会”精神和集团总公司xx总年初提出的“四个加大”、“四个提升”、“四个整改”的工作方针，规避风险狠抓经营，消除隐患确保安全，先进性教育成效显著。以抓经营促发展，以抓改制促管理，以抓安全促效益，以抓教育促工作，不断地总结经验，找出工作中差距，完善有效的工作措施，各项经济技术指标稳步提升，为确保公司的稳定做出了贡献。

>一、奋力拼搏，各项指标稳步提升

分公司到目前止，共参加投标xx个，其中中标xx个，中标产值xx万元，建筑面积xx平方米，提前一个多月实现公司下达的年度计划的xx，完成施工产值xx万元，完成了年度计划的，完成劳务产值xx万元。

>二、领会精神，各项管理同步推进

根据公司“两会”的总体部署和xx总重要“讲话”的精神，结合分公司的具体情况：

(一)为了壮大公司的经营实力，全方位开拓经营，分公司积极按照职代会要求，宣传发动广大职工向公司借资，分公司在拖欠发职工各种费用近xx万元的困境下，仍向公司交纳借款xx万元。

(二)不断增强经营力度，一是按照公司“全员入市”的精神，实行奖励政策，充分调动广大职工积极性，挖掘经营资源，扩张经营市场。二是规避风险，加强经营管理。三是固守本土，扩展对外市场的经营。分公司领导几次奔赴贵州、安徽、广西、广州、新疆开拓省外市场。

(三)做好工程技术人员的全面清理工作。对xx名工程技术人员进行全面摸底清理，掌握去向，对长期在外高薪就职的工程技术人员，一方面通知其按时交纳“两金”，另一方面要求能根据公司工作需要及时归队，接受公司的工作安排，解决因人才流失给公司带来的负面影响。

(四)做好清产核资，主辅分离、下岗人员与社保并轨等工作，并成立了相应的专门班子，在时间紧，牵涉面广的情况下，分公司领导和班子成员，日夜加班，双休日不休息，准确、细致全面完成了公司下达的清产核资，主辅分离，下岗人员与社保并轨工作，为改制打好基础。

(五)做好自查、自纠工作，坚持每季度对经营、安全生产、内部管理工作进行全面总结，找出问题，不断完善各项管理措施。

>三、规避风险，全方位发展经营

**东营分公司年中工作总结11**

忙忙碌碌间，一年时间匆匆而过，对我个人而言，这也是我“转型”的一年。作为一名刚入职x的新员工，尽管刚走进一个新的工作环境，周围的一切都是陌生的，但我很快适应了这的环境和熟悉了这份工作，这将是我职业生涯的一个腾飞点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去做好这一工作。下面就我入职这一个月的工作和学习进行下回顾和总结。

>>一、虚心请教、努力学习。

作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到部门后我首先的工作就是看图纸，熟悉公司产品的结构，控制流程，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教。

>>二、遵守制度、服从安排。

严格遵守公司的规章制度，在这段时间内从未出现迟到早退现象。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的`执行，对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学徒的身份向他们请教工作中的经验。

>>三、辞旧迎新，展望未来。

通过这段时间的工作，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与其他部门同事沟通少，在处理上事情上的方法不够成熟，经验不够丰富，做不到统筹规划。展望，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习外，还应该加强与其他部门同事之间的沟通交流，通过不断的学习和总结积累自己的工作经验，逐步提高自己的工作能力，更好的为公司服务。

总体来说，我对充满了期望，新年新气象，希望在里，大家相互共勉，共同打造美好的蓝海。

**东营分公司年中工作总结12**

20-年，在-公司的正确领导与大力支持下，围绕公司年度各项目标任务，以安全质量标准化建设为突破口，狠抓安全管理，克服各种困难，周密组织生产，合理安排采掘接续，加强成本管理和煤质管理，完善各项制度，加大考核力度，强化教育培训，同时，积极实施45万吨技术改造工作，保障产能提升，发挥党组织的引领示范作用，团结拼搏、攻坚克难，实现了管理与培训提高同步，为矿安全生产奠定了基础。现将一年来的各项工作总结如下：

一、各项指标完成情况。

(一)、20-年1月—10月共完成煤炭产量万吨;其中好煤万吨，次1煤万吨，次2煤万吨。掘进809米，修护米，回收巷道2572米，落底米。

20-年1月—10月共完成煤炭销售万吨(折合后万吨)，其中好煤

万吨(煤质化40次，平均发热量4861大卡)，次1煤万吨(煤质化验57次，平均发热量3478大卡)，次2煤万吨(煤质化验54次，平均发热量2622大卡)，转筛煤万吨、混煤万吨。

1、完成了12040工作面、12煤柱改造巷、12030改造巷、12050下辅巷等的掘进工作。目前12050上、下辅巷、12采区胶带运输下山掘进工作面正在紧张施工中。

2、完成了12070复采工作面、12070下辅巷复采工作面、12040小采面、老12煤柱回收工作面、12煤柱辅助运输巷、九部皮带巷、轨道上平台、12030上切眼等(2572米)的回收工作。

3、完成12采区轨道运输下山、12采区胶带运输下山、+35变电所、泵房累计4100米巷道的落底工作，合计投入1300个工，出渣量达到5800车。

(二)、45万吨矿井改造工作开展顺利，技改验收项目共9项，已累计完成7项。 20-年1-10月份完成了单项工程质量认证、职业防护设施验收、安全设施及条件设施验收、水土保持设施验收、消防设施验收、档案验收、竣工决算等7项验收工作，剩余(2项)环保设施和竣工验收正在积极准备中。

二、加强安全管理 保证安全生产。

(一)、加大宣传力度，营造浓厚的安全生产氛围。

20-年以来，以开展 \_百日安全赛\_、\_机电设备大会战\_、\_一通三防隐患排查及治理\_、\_安全生产宣传咨询日\_、\_安全知识竞赛\_、\_机电运输安全大排查\_、\_安全生产月\_、\_每日一题、自救器、灭火器学习\_、\_准军事化管理\_、\_两述工作、\_风险预控\_、\_双七条\_、\_千百万谈心对话\_等活动为契机，充分利用板报、橱窗、宣传标语等多种形式进行宣传，全年在矿区内、井口、职工公寓等地点悬挂安全横幅50多条、张贴安全标语400多条，办黑板报200多期，发放安全知识宣传资料500多份。

(二)、加大安全投入，不断完善安全设施。

为了提高矿井抗灾防灾能力建设，不断完善\_六大系统\_;其中语音广播系统敷设线路430m，拆除线路755m;新增语音广播箱4个，拆除9个;监控系统敷设信号线3900m，新增各类传感器11个，安装视频监控摄像头4个;调度通讯系统敷设线路1300m，拆除线路700m,维修电话92部。为了加强地面消防管理，新增消防栓5个。

(三)、加强安全教育及职工培训工作。

1、根据矿井实际制定了详细的教育培训计划，并按照年度职工培训计划组织进行了全员培训，其中各专项培训累计培训2632人次;三季度全员培训人数累计1016人次。

2、20-年我矿安排\_五职\_矿长资格证复训5人次，矿长安全资格证复训5人次;安全生产管理人员资格培训7人次，复训14人次;班组长复训9人次;新培训特种作业人员46人次，复训19人次;保证了特殊岗位作业人员持证上岗率100%。职业技能鉴定178人并全部合格。

3、严格按照公司要求，对新工人进行了不少于12天96学时的岗前培训，全年共招收新工人126人。

4、各培训教室全部实现视频监控教学,对于20-年以来的各类培训视频进行了刻盘存档，保存期限均不少于一年。

(四)、加强\_一通三防\_和防治水工作。

1、年初进行了矿井反风演习，严格按规定进行测风，定期检查反风设施和通风设施,根据需要及时调整风量，有效保证了矿井总风量和采掘工作面等主要用风地点的需风量。由于巷道压力较大全年修复风门86道，改制新型风门8道，新建标准化测风站2道(修复测风站95道)，架设风筒5000米。

2、深入开展隐蔽致灾因素普查工作，建立治理水灾的长效机制，编制了《水害隐蔽致灾地质因素普查报告》。雨季前组织人员对井上下700m水沟及水仓进行了清挖，累计清挖污泥241车。汛期安排专人每次雨后对井上、下进行全面细致的排查，对于查出的隐患立即组织人员进行了处理。掘进工作面严格落实\_预测预报、有疑必探、先探后掘、先治后采\_的防治水原则，坚持钻探物探相结合的方法，对有异常情况制定专项探放水措施进行钻探验证，切实做好了探放水工作，有效保证了我矿的安全生产。

**东营分公司年中工作总结13**

我是一名在公司工作的证券客户经理，今年的主要任务是：为公司证券业务和证券产品的服务，为公司证券行业的持续发展贡献自己全部的力量。

我从事证券投资工作的时间不是很长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，尤其是在公司工作的实践中不能充分发挥自己的主观能动性，在业务工作的同时不能充分利用业余时间来进行自学。针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强业务知识和公司的相关政策的学习，多看一些相关资料，并用于指导实践。

二是自觉参加公司、公司、产品以及领导组织的各种业务培训，虚心向领导、同事请教，学习他们的.经验和知识，做到学以致用。

三是在与客户和外部客户沟通交流时，注意听取他们的意见，或不断改进自己的工作方式、方法，

力求能达到业务的效果。

要当好客户和外部客户的工作人员，要成为合格的工作人员，提高自身素质，把控全局，遇事不乱作为，加强与客户和外部客户沟通，要达到客户和外部客户的一个对立面，实现两个转变：

第一是我们的服务向个性化、个性化、集中化方向发展，积极响应公司的号召。

第二是理论联系实际，不断的团结、互助、共勉，团队精神有了较好的发挥。

三是自身素质有待进一步的提高，创新意识不强。有些工作思路不宽、手段落后、工作效率不高，与领导要求有一定差距。

五是业务知识不够熟练，要加强实战训练，要不断开拓业务知识和创新。

在今后的工作中，要努力提高业务水平，多向领导、同事学习，取长补短，为公司的发展做出自己的贡献。

**东营分公司年中工作总结14**

作为xx集团子公司的xx公司，财务部是公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比20xx年又迈进了一步。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下的工作总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

>一、费用成本方面的管理

1、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的.计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

>二、会计基础工作

1、认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

2、国家财政部门对公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对公司财务基础管理工作给予了肯定。给公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给分的一家公司。

3、按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

>三、财务核算与管理工作

1、按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

2、正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

3、在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长“，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

4、作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。20xx年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。

虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

**东营分公司年中工作总结15**

20xx年××月，我有幸来到公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧能力的环境中，不觉已经工作了将近三个月的时间。在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是xx人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。现在我将这三个月来的工作情况作一简单总结。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我主要从事的是是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

三个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。三个月来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

三个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：

1、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。

2、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。

3、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常重要工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的\'工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改进工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。再次，提高工作能力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对三个月来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

**东营分公司年中工作总结16**

硕果累累辞旧岁，精神抖擞战新春。伴随着浑厚的新年钟声，沐浴着冉冉升起的朝阳，怀化市会同县移动分公司揭开了崭新的历史篇章。回首20xx，我们心里充满了自信和自豪、充满了激动和激情，同时也有几分酸楚。在平凡而又艰辛的日子里、在紧张而有辉煌的工作中，我们全体同仁团结拼搏、锐意进取，圆满地完成了上级交给全年的工作任务。

>一、20xx年工作概况。

回首20xx年，我们在总公司领导的英明下，不断改革使人员组合优化，更趋合理，业务拓展也更加迅猛，在这一年里，我们公司尽心尽力，积极为公司的工作出谋划策，从节约成本和开发客户双重下手，使怀化市会同县移动分发生了质地变化，在这一年里。

（一）我们会同现在是一个县级分公司，用户数量为xx户，年度累计通话用户xx户，累计进曾通话用户xx户。累计完成运营收益xx万元。

（二）农村市场深度开发稳步进行，已建网点xx个，其中农村网点xx个，AG服务站xx个，BG服务站xx个，集团客户和终高端客服营销服务工作稳步推进。

（三）完成了全年xx期工程计划，直放站有xx个，村通基站、高速公路xx个基站建设正在进行，城域网数据核心机房已经成立并使用，农村宽带网实现0突破。

（四）结合实际请客户自己补充下。

>二、20xx年工作具体实施措施。

这一成绩的取得主要归功于公司领导的正确领导，归公于证券部全体同仁的共同努力和奋斗。

（一）正确认识、积极引导，做大做强农村市场。

农村市场对于移动公司是非常重要的。近两年，中移动新增用户中xx%以上都来自于农村市场，在3G的竞争环境下，我们必须坚持一个高举，作好两个延伸，加强五个保障“的具体措施。

其中两个延伸就是做好服务区域的延伸和产业价值链的延伸，服务区域主要是指在地理为上的延伸，即向家庭、政企大客户、农村发展。在农村市场，发展用户需要建网，投资巨大，但农村用户的需求重点集中在语音业务上，ARPU值甚低，对新业务的促进也很小，在ROI上和城镇用户相比差距很大。近两年虽然农村用户对中国移动新增用户贡献巨大，但也很大程度的拉低了移动的ARPU值。把农村市场要当作是公司重要战略的高度来认识和对待。

（二）在农村市场建立了网络网点。

目前国内除了邮政系统深入到农村市场之外，其他行业，在农村市场都还缺乏网点。移动在农村市场网络布点为其以后业务的开展奠定基础。我们发动员工在会同县境内，大力宣传、鼓励、扶持农民自己筹办加盟网店，即很好的开展了公司业务。

（三）充分把握农业信息化引发的市场。

大力开发、开展集团客户和终高端客服营销服务，农业信息化中蕴藏巨大的商机：农业部，农业企业和农民在移动通信上巨大的需求为中国移动切入这些市场并取得较大市场规模提供了广阔的.空间。

（四）建设短信业务受理系统，促进农村营销网点建设。

我们直视边远农村因传输电路受限难于部署营业网点问题，以九天揽月的气概，进行了积极的创新和大胆的实践，短信接入平台采用短信传输方式，实现只要在有移动信号覆盖的地方，一台普通PC、一个几百元的短信通信终端即可以建立一个营业网点，为客户实时办理开户、缴费、帐单查询、资料变更等移动通信业务，极大地降低了传统营业网点传输线路施工、维护、租借以及网络设备采购等投资成本，避免了以往农村代办网点要隔几天或者通过电话委托办理业务而造成业务受理无法当场确认和稽核等问题的出现，该系统每月近百万金额的缴费量充分表明系统在农村市场的广泛应用进一步提高了农村客户对移动通信服务的感知和满意度，为服务农村信息化假设、拓展农村通信市场起到了积极促进作用。

（五）大力开发农村通信服务产品，满足农村市场通信需求。

我们认真分析农村客户消费习惯，大力开发“田园加加卡”等新的农村资费和通信服务产品，使用户在指定的基站范围内通话按一种优惠的费率收费，大大降低了农村地区通信资费、产品价格低廉，使得农村用户能够用尽可能低的支出，用到和城市用户相当的手机通信服务，截至目前“田园加加卡”已有50万用户。同时和短信接入渠道配套的“空中充值”服务的开发实现也让农民足不出户就能够轻松办理移动业务，大大激发了农村用户的通信潜力，

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn