

2023年度大夫个人总结(优质8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

度大夫个人总结篇一

20__年3月6日公司召开了20__年度工作会议，3月7日分公司组织学习张总《加持改革创新转变发展方式为开创集团公司科学发展新局面而奋斗》，工作报告总结了20__年工作成绩及过去五年来发展；同时指出，以转变发展方式、坚持重点开发、强化企业管理、提升科技创新、加强人才高地建设和企业文化建设为主导思想的发展方向，全面规划了公司未来五年的发展战略，重点安排了公司20__年工作目标。

一、对工作报告及公司领导讲话的理解与认识

从发展角度。企业生存靠发展，企业壮大靠发展。在年度报告中最主要的精髓就是发展，不管是利用经营指标、基础条件、人才队伍、管理模式等说明了过去5年的巨大发展；要实现未来五年的愿景和20__年的发展目标我们还需要一个过程。但只要一步一个脚印，我们绝对能实现我们的目标，树立公司的品牌形象。

从管理角度。企业管理水平直接决定了企业的生存与发展。报告中强调了各个方面的管理，如成本管理、经营管理、人力资源管理、安全管理、转变发展、企业文化建设等全方位推动公司整体经营指标，提高管理水平，增强企业发展后劲，确保公司稳步、持续、健康发展。

二、个人认为贯彻落实报告的重点措施

1、严格按照“策划先行”

施工方案的优化选择是项目降低工程成本的主要途径之一。制定施工方案要以合同工期和上级要求为依据，联系项目的规模、性质、复杂程度、现场等因素综合考虑。可以同时制订几个施工方案，互相比较，从中优选最合理、最经济的一个。同时拟定经济可行的技术组织措施计划，列入施工组织设计之中。为保证技术组织措施计划的落实并取得预期效果，工程技术人员、材料员、现场管理人员应明确分工，形成落实技术组织措施的一条龙，做到控制成本人人有责任、事事有人管。

2、做好项目成本计划

成本计划是项目实施之前所做的成本管理准备活动，是项目管理系统运行的基础和先决条件，是根据承包合同确定的目标成本。应根据施工组织设计和生产要素的配置等情况，按施工进度计划，确定项目月、季成本计划和项目总成本计划，计算出保本点和目标利润，作为控制施工过程生产成本的依据，使项目施工人员无论在工程进行到何种进度，都能事先知道自己的目标成本，以便采取相应手段控制。

3、加强教育培训，增加培训内容

行相应的标准、规范学习，将学到的知识运用在实际工作中去，减少过程返工损失，从而达到学以致用目的。消灭工程返工对降低工程成本有着十分重要的意义，为此，我们必须不断提高工人的施工技术水年。

4、提高劳动生产率，降低工资费用

建筑企业是劳动密集行业，提高劳动生产率，可以减少单位

工程用工，增加单位时间内完成的工程数量。结合公司及市场现状，为调动内部员工工作积极性，建议采用计件形式管理或以和协模式管理。

5、提高机械设备及周转材料的利用率，降低使用费

提高机械设备及周转材料的利用率，就是最有效地利用施工机械设备及周转材料，充分发挥现有机械设备及周转材料的效能。加强机械设备及周转材料的计划性，做好机械设备及周转材料的平衡调度工作，选择与施工对象相适应的机械设备及周转材料，防止“多要少用”“早要迟用”“大代小用”消灭停工、窝工、最有效地、最充分地利用各种机械设备及周转材料，尽量减少或不用大型施工机械和那些数量不多的特殊机械。

6、制定和完善各项规章制度并落实实施

管理制度是项目为求得最大效益，在生产管理实践活动中制定的各种带有强制性义务，并能保障一定权利的各项规定或条例。公司管理制度是实现公司目标的有力措施和手段。它作为员工行为规范的模式，能使员工个人的活动得以合理进行，同时又成为维护员工共同利益的一种强制手段。

三、个人对今后工作认识和态度

做为一名安全员，我深知安全生产工作的的好坏，直接影响着企业的经营效益、企业形象及生存竞争力等诸多方面。做好安全生产工作就是对个人、家庭、公司、社会履性义务最大的负责；是对个人、家庭、公司、国家经济发展的最大的贡献；是对个人、家庭、公司和国家利益的基本保障；为实现个人理想、保持家庭和睦幸福、促进社会和谐发展具有现实和深远的重要意义。

1、端正自己的思想作风。有“责任重于泰山”的责任意识，

从严要求，敢抓敢管，大胆揭露矛盾，果断解决问题；在严格“执法”的同时热情服务，公正清廉，在安全管理以及检查过程中始终要体现公平、公正；要不断创新，注重与时俱进，完善自我，增加安全管理的超前性。

2、熟练掌握安全专业知识才能预知危险、分析和控制危险，同时，还必须掌握和熟悉国家、地方、行业有关安全生产的一系列法律、法规和操作规程，以便在安全管理和监督工作中做到依法监督、按章指挥。

3、要有系统的管理理论，提高安全管理业务水平，促进安全管理科学的发展。

4、要有崇高的敬业精神，做到“三心两意”，即工作上的“专心、细心、耐心”，思想上的“忧患意识、责任意识”，时刻紧绷安全之弦，发现隐患及时组织整改，把事故扼杀在萌芽状态。

度大夫个人总结篇二

在这辞旧迎新之际，我们相聚在此召开厦门市惠安商会第六次会员大会，回顾过去一年的商会工作，并对下一年度的会务进行规划。

xx年是不平凡的一年，我们有更多的惠安乡贤加入了商会，秘书处工作人员的队伍更为扩大，商会的活动得到更多的开展，乡贤们追求抱团发展的理念更加强烈！

受黄瑞福会长委托，我向本次会员代表大会就xx年工作总结如下：

xx年总收入合计130.28万多元。其中上年结余62.48万元，理财收入54万元(应收理财款18万元未计在内)，新增会费收

入3.8万元，捐款收入7.7万元，房租收入2.3万元。

xx年度商会总支出69.9万元，其中中秋节联欢活动开支37.8万元，迎新春联谊会开支7.25万元，人员工资及补贴13.79万元、办公设备维修、通讯器材添置、水费、电费、电话费、物业费以及茶叶、矿泉水等办公杂项开支计8.9万元，商会接待费1.43万元，每年春节期间通过惠安县电视台向全县乡亲父老致节日问候0.68万元，兄弟商会庆典礼品费以及会员父母亲属丧礼两项7000元。

账上节余60.38万元。以上财务报表已经让商会会计于近日在商会张榜公布，我们欢迎广大会员们来监督指导，并提出宝贵意见。

下面几点说明：

2□xx年中秋节博饼按90桌的规模每桌5000元标准，加上音响和舞台宣传布置预算要50万元，秘书处本着节约精神，自己策划筹办，演出节目拉赞助，实际才开支37.8万元，办了一场热烈而隆重的盛会。去年迎新春晚会理事以上及顾问有200多人参加，费用7.25万元，通过发动会员捐款赞助解决了6.4万元。今年的活动费用我们仍然是发动各方赞助来解决。

3、我们的接待费用一年开支1.43万元，在兄弟商会里应该是最省得。商会除了三名专职工作人员有开支工资外，秘书处还有十来个工作人员都是兼职的，凭着乡情乡谊、无偿奉献的精神为会员们热心服务，不但没有报酬，许多同仁还自掏腰包。

总之，我们的理念是不把会费花光，做到以会养会，为商会长期兴旺发展创造物质条件。

xx年我们一共走访了七十多家会员企业，了解会员们的创业历程和经营状态，认真倾听乡贤企业家对于商会工作的意见

和建议。走访中，我们受到每一位乡贤的热情接待，得到了很多宝贵的意见。同时也要特别感谢商会法律顾问邱丽梅、副秘书长王丽华、陈芳香、汪婷婷以及艾福江、陈建涛、吴小婷等秘书处同仁抽出时间和我们一起拜访乡贤、联络乡谊！

我们在年初开通了微信订阅号。实时发布商会的动态、重要通知公告和企业风采等内容，并可以直接接收到回复，实现了商会和会员之间的信息交流，为会员企业提供了很好的宣传平台。

xx年商会的活动向多样化的方向发展。9月7日，我们成功地举办了中秋联欢会，规模宏大，在厦门的异地商会中影响不小。从xx年开始，将迎新春联谊活动扩大为全体会员和顾问、特邀理事参加的活动。另外，将会长、常务理事聚会调整为两到三个月一次，与商会的常务理事会相结合进行，提高了聚会的质量。还开展多样化的各种特色的小型活动，5月组织了长泰寻梦谷踏青，6月组织了运动馆体育活动，7月组织了夏季品茶会，10月组织了筓筓雅游，等等。通过举办活动，加上手机微信群，乡贤之间增加接触和互动，形成了惠安商会的生活圈。

一年来，随着商会活动的开展，有40多名惠籍乡贤企业家加入商会，成为我们这个大家庭中的一员，商会现已有会员465人，顾问和特邀理事140人，总数605人。相信通过我们不断的努力，商会的影响力会越来越大，一定会吸引更多的乡贤企业家加入到商会这个大家庭中来！

xx年，我们商会四十位乡贤企业家推举7位代表共同成立了厦门惠商投资有限公司。虽然在运作翔安惠商大厦项目上没有取得成功，但商会乡贤抱团发展理念没有改变，寻找商机的步伐没有停止，依托商会的平台，积极为乡贤企业家谋求新的投资和发展机遇始终是我们奋斗的目标。xx年我们通过惠商投资公司，召集商会乡贤，参与了创会会长骆志松陕西华汉集团在西安开发的项目投资，目前该项目进展顺利。

我会副会长骆锦彬先生计划在瑞金市投资一个旅游休闲地产项目，得到了瑞金市政府的高度重视，12月，由常务副市长张顺尧带队到我们商会考察，和商会的领导进行座谈，共同探讨参与瑞金市考察投资事宜。

过去一年来，在各级领导的关心指导下，在各位乡贤的支持帮助下，商会取得了一些的成绩。但接下来的一年是本届商会理事会最后一年，也是商会工作关键的一年。在新的一年里，我们任重道远，要更加紧密地把惠安商会乡贤团结起来，把商会建设成一个温馨的家。同时要成立换届筹备委员会，做好换届筹备和准备工作，为xx年底商会选出新的一届商会理事会打好坚实的基础。希望大家在xx年里继续给予商会工作以关心支持和热心帮助！

最后，祝大家新年快乐！事业兴旺！阖家幸福！

谢谢大家！

度大夫个人总结篇三

- 1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。
 - 2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。
 - 3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对公司职工的意外伤害险的投保工作。
 - 4、做好200x年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。
- 1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、为迎接审计部门对公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3 按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

度大夫个人总结篇四

首先祝大家新年快乐，身体健康，全家幸福，万事如意!

我们即将走过难忘的，迎来崭新的。

会员数量由最开始的十余人发展到目前的35人。这其中除了咱们天津人、来自祖国各地在天津工作、定居的朋友，还有来自加拿大、马来西亚等国的外国朋友。而且会员整体素质较高；会员职业范畴颇广，不仅有在校的硕士研究生、博士生，还有医生、教师、公务员、职业经理人等等，大家在众诚这个小团体中互敬互助，形成了良好的俱乐部氛围。

目前俱乐部活动的场馆位于和平区耀华中学，地段繁华，毗邻我市的中心商业区，交通便利。体育馆三楼就是俱乐部的活动地点，场馆宽敞、明亮、温暖，尤其是在这个天津50年

来最冷的12月，我们的场馆温暖如春，直接成果是12月众诚会员运动伤病率为零，保证了大家的训练强度和质量。

俱乐部成立至今，活动场地由最初的一片变为两片，后来增为三片，现在我们的场地是四片，每次活动我们都是包场，保证了每一位会员的活动时间，并使我们的会员有强烈的归属感。

追求高质量的活动场馆是我们不懈努力的方向，我们将继续努力，为会员创造更加舒适的活动环境。

经过了将近一年的磨合，我们感到，喜爱羽毛球这项运动的人很多，但亲身参与并能坚持下来的却很少。为了能让更多的人体会羽毛球对身心的益处，感受到羽毛球带来的快乐，我们希望尽我们的努力，降低参与羽毛球运动的门槛，将众诚打造为以提高技术为特色的俱乐部，使每一个想打球的人在众诚都能上场打球，获得快乐。

正式比赛成绩请参看俱乐部置顶位置的《众诚光荣榜》

除此以外，我们还参加了如下友谊比赛。

蓝天俱乐部友谊赛

南开大学羽毛球协会友谊赛

深圳发展银行代表队友谊赛

大港油田代表队友谊赛

北京《忆石中文网》杯俱乐部团体赛

中日民间友谊赛

等等。

经过不懈努力，目前俱乐部外部环境良好。

众诚的主合作伙伴□rsl天津总代理

豪客体育用品有限公司

耀华中学体育馆

众诚的友好合作伙伴：天津凯悦酒店

宝轩渔府永安道店

顶尖造型中心

天津港海颐旅行社

商业银行祥生支行

“酷天津”时尚情报站

等等。

同时，我们与圈内的前辈和其他羽毛球俱乐部都保持着良好的友谊。

在此，要对大家在即将过去的一年里对众诚的帮助和支持表示衷心的感谢！

希望在依然得到您们的关注和提携！

今天初冬的禽流感，造成国内毛片市场价格上升，羽毛球货源短缺，价格飞涨，给俱乐部的运营造成了一定困难和影响。

为合理规避俱乐部运营风险、降低运营成本，并提高俱乐部活动质量，经过努力，我们取得了“kvsk”品牌羽毛球全系列

六个品种的代理权，今后俱乐部的活动就可以使用我们自己的品牌了。

而且，作为众诚的合作伙伴jrs和sot都将以最低价格提供专业的运动装备给我们的会员。

除此之外，俱乐部还为会员提供了拉线和更换柔皮的专业快捷服务。

相信随着众诚的发展壮大，我们会提供更多的服务给我们的会员，使众诚的会员更加安心、更加开心的投入到羽毛球的快乐中来。

作为俱乐部送给大家的新年礼物，这个小小的徽章将羽毛球的图案抽象为蝴蝶翅膀形状，并将“众诚”的首字母“zc”融入其中，徽章底色为金黄，图案颜色为红、黑，整体效果大气、富有动感和质感，得到会员一致好评。

总之，在，通过大家共同努力、精诚合作，我们取得了一定的成绩。但同时，我们也应该看到不足，例如俱乐部文化的建设、会员流动较大、后备力量的培养等等。

在新的，大家继续努力，把我们的家——众诚建设的更加美好，更加和谐！

最后，祝大家在今晚的聚会中吃的开心，喝的尽兴！

太力量

度大夫个人总结篇五

这次会议的主题是：深入贯彻全盛市电信工作会议精神，总结20xx年各项工作，研究部署20xx年工作任务，动员全体电信员工统一思想、振奋精神、与时俱进、开拓创新，为全面

完成20xx年各项预算目标任务而努力奋斗！

下面，我向大会作工作报告，请予审议。

20xx年，我们在市分公司党委的正确领导下，公安电信全体员工始终坚持一切围绕发展，一切支持发展，一切服务发展，上下一心，迎难而上，艰苦奋斗，团结拼搏，全年的各项工作均达到了预期目标。

截止12月份，累计完成业务收入5463万元，比上年同期增长1.66%重点业务发展，固定电话净增19206户，其中phs新增6442户，宽带业务净增2600户。

（一）落实了“一快”。我们以市场为导向，以客户为中心，以收入为主线，大力拓展有效业务和有效用户市场，做精做细话务量经营，进一步深化四个营销主渠道作用，不断树立竞争优势，努力保持收入市场份额稳定，实现业务收入较快增长。

1、精心打造四大重点业务，加快结构调整，不断扩大有效用户市场规模。今年以来，一改以前小灵通业务、市农话业务、宽带业务及增值业务四大重点业务的发展一视同仁、齐头并进、共同发展的工作思路。充分利用各自优势，在不同时期，针对不同的市场环境，不断加快业务发展结构调整，使得有效用户市场的规模空前。

2、以巩固存量为核心，精细经营，打赢了话务量经营保卫战。今年以来，我们的竞争除移动、联通外还新增加网通和铁通，在立项困难、建设资金严重不足的情况下，我们积极主动，沉着应对竞争，使竞争对手ip长话量逐月下降，整体降幅达69.9%，在没有硝烟的战场上，打赢了话务量经营保卫战。

3、进一步巩固大客户市场阵地，积极拓展商业客户领域。在盛市公司的统一安排下，结合公司的工作实际，针对以前公

众客户与商业客户不分的情况，借bpr工作流程重组的东风，公司党委及时调整机构，重新区分工作职责，新成立了公众客户服务中心，把营销中心的工作重点转到了商业客户服务领域，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

4、进一步深化四个营销主渠道作用，树立竞争优势，效果明显。今年以来，为深化落实营销渠道作用，搞好渠道建设，与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到营销服务工作的重要性，深切感受到只有共同努力，大家凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

（二）突出了“两新”。工作创新求实效，管理创新促发展，以人为本，进一步深化五项机制创新，科学管理强内功，打造出了一支有凝聚力的领导团队。

车要跑的快，全靠车头带。一个企业的成败取决于它的领导团队是否有凝聚力。公安电信的稳定发展，正是因为有一个团结、奋进、务实、求真的领导团队。他们倡导实事求是的工作作风；本着工作要有新思路、发展要有新举措的创业精神；协调好党、政、工、团工作步调；研究员工的思想动态；搞好企业改革、发展与稳定的关系；坚持以人为本、人才强企的战略思想；不断革新激励机制；转变机关工作作风，每周机关人员到分（支）局及时了解市场动向，调查、协助基层解决问题。打破前、后端的人员流动屏障，有计划、有步骤的进行人员轮岗，以不断创新工作思路，达到提高企业效益的目的。除了在工作上创新求实效，公司党委还不断加强内部管理。以改制和bpr重组为契机，实施成本领导战略，继续深化财务管理创新，全面推进成本控制，充分发挥纪检监察的职能作用，更新各种流程，科学调整人力资源结构，更加激发员工的工作热情，从而促进企业持续稳定的向前发展。

（三）做到了“三早”。市场调查早，建设规划早，从而达

到了受益早的目的。

庞大而有效的用户市场是我们做大做强的基矗为突破制约公安电信业务收入发展的瓶颈，唯有不断扩大市场规模，才能完成从量变到质变的过程。为此，公司党委在20xx年第四季度就及早启动20xx年的网络建设。成立了由市尝建设、综合等部门人员组成的农话发展专班，每周一、五两次碰头会，发现问题，及时解决。

同时，建设部门坚持“市场引导

，科学规划，突出重点，协调发展，适度超前”的指导方针，以满足市场发展需要为第一要素，积极开展资源大清查。根据市场调查情况，结合网络建设规划，把农户们的一份份期盼，织入了中国电信的“心网”。截止12月底，共完成线路投资万元，新增能力线，完成个工程项目，完成交换投资万元，增容门，新建个模块点。达到了以规模扩张拉动效益增长的目的。

（四）体现了“一个稳”。进一步深化和完善以本地网为中心的网络维护和网络资源集中管理，不断提升全面支撑和快速响应能力，确保了网络安全稳定可靠运行。

（五）实施了服务领先战略，确立了新的服务理念，重铸了新的服务对象，打造了新的服务平台，服务质量实现了新的跨越。

一是成立由总经理为组长的服务领导小组，加强对通信服务工作的领导，把服务工作纳入每月例会的议事日程之中，做到一手抓发展，一手抓服务，把服务和发展摆在同样的位置。

二是建立健全各项规章制度，打牢工作基矗20xx年我们紧紧围绕电信服务的各项标准，以抓三项服务（规范、等级、承诺）为突破口，并结合工作实际情况，制定了高于行业标准

要求和实施细则的日常奖惩办法，使人人有通信服务指标，个个有通信服务责任。

三是提高窗口人员的业务素质，提高电信的知名度，树立良好的公安电信形象。营业窗口作为企业与用户相连接的第一界面，是服务的起点和终点，用户对电信企业的初步感受或印象，也主要是通过营业窗口来获得的，所以，我们遵循“以人为本”的原则，增强对外服务人员的服务意识，加强服务思想教育及业务培训，两者同步进行，县分公司营业厅班组被荆州市委、团荆州市委授予市“青年文明号”。

（六）围绕中心工作，强化了支撑保障能力，开展了企业文化建设，有力促进了企业稳定、持续、健康的发展。

以建立职代会制度为契机，推进企业民主管理，工会充分发挥联系群众的纽带作用，把工会工作与企业的中心工作有机结合起来，广泛开展了形式多样的劳动竞赛活动，走访离退休老同志16人次，慰问困难职工16人次。

坚持不懈地把党风廉政建设和反腐败引向深入，定期开展党员、干部学习，纪检监察继续开展效能监察和源头治理工作，对重大工程项目进行重点监督和检查，涉及金额51.79万元，强化内部审计工作，审计金额42.6万元，为企业营造了和谐的发展环境。

在企业文化建设方面，积极推动企业经济效益与精神文明建设协调发展，形合力，系统推进，务求实效。

（二）重点业务重点突破，用户市场份额得到了巩固。全年发展固话和小灵通2.1万户，宽带发展提前1.5个月完成全年发展计划，来电显示发展2.5万余户，其渗透率达49%。用户市场份额得到巩固。

发现、解决发展中的问题。

（四）有待改进的几个方面：

- 1、员工绩效考核虽然得到了执行，但在kpi指标设定和考核上存在走过场，没能按要求落实考核到位，管理者的认识有待于进一步提高，单位内部二级考核急待加强。
- 2、在保持存量上缺乏有效的营销手段。公众客户的固话与小灵通用户流失和区间话务量被分流的势头没有得到很好的控制，营销管控乏力，直接影响了全年收入预算目标的实现。
- 3、后端支撑和服务前端的意识、前端间的主动协调和服务客户的意识、管理者服务和支撑一线的意识均有待加强。
- 4、收入构成比重还须进一步改进，尤其是宽带市场和phs的收入比重有待进一步提高。
- 5、管理工作中的执行力度不够，员工的素质和工作技能还须加强培训，使其适应激烈的竞争环境，达到快速发展与精细化管理的要求。

20xx年是公安电信的发展之年、改革之年、对标之年。为此，确立公安电信20xx年工作总体指导思想是：全面贯彻落实盛市公司工作会议精神，牢固树立科学积极的发展观，以发展为主题，以营销为中心，以价值为导向，创新发展、精细管理、强化执行，保持收入持续增长、结构持续优化、利润持续提升、资源合理利用，市场份额得到巩固。真抓实干，扎实工作、奋发图强，确保公安电信走在荆州电信各县（市）分公司的前列，巩固和提高公安电信在全省十强县市的地位。

- 1、实现主营业务收入6222万元，实现增幅13.89%。
- 2、新增固定电话用户18000户（含村村通）；小灵通放号6000户；宽带业务发展6000户；来电显示新增18000户；灵通短信实现**万元、七彩铃音发展**户，成为增值业务新的

亮点。

3、确保实现利润40740.37万元。

4、全面提升电信服务水平，重大服务事件媒体曝光为零，越省级投诉为零；用户投诉处理及时率100%，处理满意率98%；综合满意度超过81分，其中大客户服务满意度超过83分；商业客户满意度超过81分；公众客户满意度超过81分。

5□

为落实20xx年工作目标，我们要在强化执行力，强化绩效考核的落实，强化队伍的建设与思想观念的转变上下苦功、动真格。为此必须树立“两个观念”，强化“四种能力”，重点抓好“六个方面工作”，我们才能圆满20xx年的目标任务。

首先我们要树立发展是第一要务的观念。发展是硬道理，是我们企业不断成长壮大的必由之路。在当前激烈竞争的环境中，我们不仅要克服企业发展遇到的困难和“等靠要”惰性心理以及指望上级降指标、给政策的思想；更要摒弃自我满足，自我陶醉和“小富即安”的思想，低指标“好混不好过”。实现证明，被动跟进，消极观望只会贻误商机，丢失市场，被市场无情淘汰。保持科学积极的发展速度，不断优化资源配置，积极开拓新的增长点，提高发展质量，增强企业的创收能力和持续发展能力。坚定不移地加快有价值的发展步伐，全面达到业务收入、业务收入增长率、通信市场份额、通信市场增量份额、全员劳动生产率、成长性业务收入占比等wts综合衡量指标要求，着力提升比较优势，争取市场竞争的主动地位。

其次是树立效益是企业生命的观念。时间就是金钱，效益就是生命。企业的生存价值就在于不断创造效益。它是衡量一个企业生存空间大小和生命力强弱的最显著标尺。所以我们要不断创造良好的效益，要转变靠投资拉动收入增长的发展

模式，注重网络的增值、运营、管理及合理的投资回报，最大限度地优化配置资源，盘活存量资产。要注重强化系统执行力，改变过去粗放的管理方式，明确管理目标，精细化管理，改进管理方式，向降低经营成本，提高运营效率为核心的精细化管理转变，把发展、改革、服务等各项工作做得更深入、更透彻、更精细、更科学。

20xx年，我们还要强化“四种能力”，树立“四种优势”。

1、强化执行能力，树立经营卓越优势。大力强化执行能力，是全面完成20xx年各项目标任务的最根本保证。强化执行能力有两种途径：一是要全面实施对标管理。对标就是找准先进、学习先进、赶超先进。对准目标，学习细节，学习流程，学习操作。缺什么，补什么。集百家之长，为我所用。我们在经营上要学松滋，改革上学监利。通过扎实对标，不断超越自我，超越对手。二是要着力提升我们的管理水平，使管理人员成为执行的模范。要大力倡导“少说空话，多做实事，说到做到，说好做好，在卓越的执行中创新”，“让想干事的人有机会，让会干事的人有舞台，让能干成事的人有地位”的执行文化观。

增长越快，付现成本越多，提供改善工作环境、提高福利的空间越大，这就形成了正循环，反之，则是负循环。精细化管理，就是通过精确的内部管控，达到开源节流的目的。要逐步形成企业各项管理工作有据可查，有章可循，有法可依的局面。使企业的资源得到充分有效利用。

3、强化营销服务能力，树立客户领先优势。一是转变经营方式，确保存量，降低流失。留住客户，巩固市常用差异化的产品发展新客户，用持续跟进的服务巩固老客户。要建立用户流失预警机制，深入分析用户拆机、离网的原因，采取针对性措施，绑定用户消费，减少用户离网。二是提升服务能力。在服务方式上要以客户感知和产品体验为切入点关怀客户；以良好的产品吸引和优良的质量发展客户；以卓越的产品

牌优势和个性化的服务手段留住客户。在服务理念上要形成后端为前端服务，前端为用户服务的观念。进一步强化服务意识，夯实管理基础，完善服务流程，强化技术支撑，着力提高服务水平，从而树立客户领先的优势。

4、强化学习创新能力，树立全面创新优势。学习创新是企业的活力之源。在复杂多变的环境中，企业持久的比较优势，就是比竞争对手学习得更快、创新得更快。全面创新首先是发展创新。就是结合实际，因地制宜，找准目标，找准市场，找准客户，集全局之力，保证投入，突破性发展。其次是管理创新。管理创新包括两个方面工作：一是强化绩效考核的导向作用，突出重点，简化指标，关注主要目标和关键任务。对市场前端部门，侧重考核收入目标的执行情况，强化对保存量、激增量的引导作用；对后端和管控部门，侧重考核对前端支撑服务的情况，逐步提高考核指标的量化、细化水平。二是建立以民主测评为主要依据的末位淘汰制，让人人有事干、事事有人干，让干事的人有机会、有能力的人有舞台、干成事的人有地位，让不愿干、不能干的人有损失，积极倡导以主人翁精神用心做事。不断将优势转化为推动企业持续、稳定、快速发展的永动力。

（一）、在市场营销与服务方面，以发展为主题，以营销为中心，优化体系、快速发展、精细经营、提升服务，强化市场营销，深化优质服务工程，完善渠道建设，打好存量保卫战，优化业务结构，释放经营风险，确保业务收入稳步增长。

1、以业务收入为主线，量质并重，实现有价值的快速发展。

业务发展“量是基础，质是保证”。业务发展的原则是“量质并重，均衡协调”。业务发展的重点一是宽带、二是固话，三是小灵通，四是增值业务。

经营是企业各项工作的龙头。把保持收入增长，稳定市场份额作为经营工作的两大主要任务，实现由重视增量向增量存

量并重、由产品营销向客户营销两个转变。进一步细分市场盘活资源、优化结构、实施精确化经营，在更大的范围保存存量、更广的领域激增量。

第一，以“村村通”为重点，挖掘固话发展空间。

固话发展总的原则是“有能力处找市场，有市场处上能力，切实提高投资回报率”。

固话是本地网立身之本，发展之基，是创造业务收入的主要来源。20xx年将以农话为重点，大力拓展“村村通”业务。

以“村村通”作为抢占农村市场的首要手段，以市场需求大，用户群相对集中的农村区域为目标市场，积极发掘有效客户资源。同时继续借助地方政府部门的力量，将“村村通”作为发展本地经济的“民心工程”，加大业务宣传力度，兼顾效益，快速发展。市话的发展主要是抓装春节”、“5.17”、“国庆节”等业务发展的黄金时期，逐步模糊月租概念，稳步发展。全面强化“有家就有中国电信固定电话”的品牌引导。

第二，以驻地网为突破口，不遗余力地大力发展宽带业务。

加快宽带发展是现实和战略的需要。当前规模发展宽带的时机日趋成熟，要立足“提升服务树品牌，丰富应用促发展”，站在战略的高度抓好驻地网建设。20xx年的宽带业务发展以驻地网业务为突破口，以用户密集、消费能力高的小区为目标市场，加快宽带小区的发展进度，在兼顾效益与市场份额的基础上，确保有效益地投入；同时进一步加大宽带应用、内容及增值业务的推广进度，以妙妙邮、绿色上网、楚楚宽带、互联星空亮点业务等组合的营销方式，丰富电信宽带业务内涵，提升宽带品牌形象，走集约化、规模化发展之路，确保4000户的宽带业务发展目标。

第三，以phs社会代办为契机，有价值地发展小灵通。

20xx年将把phs社会代办、代销作为小灵通销售的主要途径，同时加强与电信全业务代办点的合作，强化管理和监督职能，使社会代办规范化、正规化，拓宽电信产品的销售面。

在品牌定位上将小灵通从“低资费、工薪族、本地通”的弱势品牌中转变过来，丰富其内涵，做好重新定位，进一步加大小灵通品牌形象宣传和网络优化宣传，发展以彩铃和短信为主的增值业务，进一步转变、美化和丰满小灵通在客户心目中的品牌形象，为小灵通业务发展营造良好的外部环境。

第四，从战略高度出发，开拓性地发展增值业务。

p;进一步加快来电显示、96800信息、11800、灵通短信等一批增值业务的发展。要把宽带应用和灵通短信作为增值业务发展的.切入点和突破口，尽快形成多个增值业务创收亮点，提高增值业务收入比重，进一步优化收入结构。

第五、以公话超市和手机伴侣卡为重点，巩固公话经营成果。

20xx年，公话业务将继续坚持“主动出击，主动竞争”的发展策略，大力发展公话超市业务，继续保持公话市场份额的优势地位。进一步细分流动客户市尝他网客户市场，以17908、17909他网电话卡作为新的亮点，巩固公话经营成果。

第六，全面启动“全家福家庭计划”和“客户回报计划”，做好存量保有工作。

20xx年将以“经营好现有用户”为中心，全面启动“全家福家庭计划”和“客户回报计划”，实施忠诚客户回报行动。针对存量用户使用电信业务情况，精心策划系列套餐方案，逐步在现有用户的基础上形成若干类有显著“区隔”的套餐客户，向用户清晰传达“全家福家庭计划”的优越性与普通客户的差别；建立用户积分机制，定期开展“积分送礼”活动，稳步提升客户忠诚度。通过产品捆绑优惠、客户回报这

种形式，培育电信的忠诚客户与高值客户，确保在网用户存量。

加强对话务量异动客户群基础数据的深入分析，切实落实派单式营销和分客户群针对性营销工作，做精做细话务量经营；继续大力开展“国内长话慢慢聊”经营等针对性营销活动，稳步提高国内长话市场份额。

第七，提升营销渠道协调运作效率，增强营销服务能力。

20xx年将通过明确计划和严格的考核提高营销能力，加强渠道建设。各渠道部门切实对所辖客户群的存量、增量收入预算负责，重点加强客户细分、针对性营销策划和派单式营销的能力建设。大力推进派单式闭环营销管理，建立营销派单的跟踪分析、效果评估和考核流程，加大对渠道部门的派单执行率、营销成功率的考核力度。提升大客户市场营销能力，充分利用固网的多业务优势，加大组合营销和增值业务推广力度，实现客户价值的共同增长。坚持以我为主，适当发展社会渠道，加强对社会渠道的管控，确保为我所用。要处理好不同渠道相互交叉的问题，准确界定客户渠道的市场和责任，合理调整渠道的利益关系，使各渠道协调工作，形成信息互通、资源共享、联合团队、协同作战的局面。

2、以规范服务为主线，实施服务领先战略，提升服务比较优势。

服务方面将以坚持竞争导向，以用户体验为中心，全面深化优质服务工程，着力创造服务比较优势，不断提升企业服务水平，力争行风评议在同地区同行业中勇夺第一。

第一，推进分客户群的差异化服务。重点实施大客户星级服务计划。形成统一规范、运作正常、持续改进的闭环“一站式服务”保证体系；持续改进提升服务水平，创立在运营商中持续领先地位的大客户服务品牌。大力推行商业客户满意

工程，实施“服务补救计划”，对商业客户的申诉特别是有理由申诉，在妥善处理的基础上，全力做好补救工作。大力推行公众客户的标准化服务。规范服务流程及服务行为，实施“上门服务”、“零距离”服务，提高服务的亲情度。

第二，完善10000号客户服务质量管理体系。加快10000号由服务中心向营销服务中心转型，不断拓展业务受理的主动营销功能。严格按流程进行监控和考核，使10000号业务受理比率不断提升，回访面达100%，回访满意率达100%。

第三，继续推进窗口服务达标工程。落实首问责任制，抓好服务现场管理，推行“免填单”服务，提高窗口服务水平。

20xx年的市场经营工作又将是机遇与挑战并存，但我们有理由相信，在分公司党委的正确领导下，一定能够圆满完成全年各项经营预算目标，因为我们有一支特别能吃苦、特别能战斗、敢打必胜的员工队伍，只要我们坚定信心、讲究方法，我们就将排除万难，实现目标。

（二）、在通信建设与运行维护方面，科学规划，精心管理，不断提高支撑和快速响应能力，确保网络安全稳定可靠运行。

网络建设工作要围绕市尝精打细算，用好建设计划，做好项目管理。加大驻地网建设力度，不遗余力为发展宽带业务提供能力；以“村村通”工程为重点，为农话大发展提供重要手段，坚持扩大网络规模和挖掘网络潜力并举，做好线路适度扩容及设备配套工作，充分挖掘网络潜力，充分用好现有网络资源，提高现有网络的实装率。

网络建设既要树立前端驱动观点，又要依靠全面预算方法，我们在实施具体项目时要做到细、实、准、盛快，按建设管理程序，按内控管理规定做好相关工作，利用项目投资效率工具，优化工程项目，使效益高的项目先上马、早上马，进一步贴近市场，提高投资回报率和市场反应速度，力争5月底

前保质保量完成80%以上的投资计划，达到早建设早受益的目的。

设备6672线322.7万，村村通6个点279.5万（phs扩容34个基站238万，新建管道2公里27.5万）外，待安排计划为686.6万初步安排为adsl扩容2232线78.1万，新建驻地网4300线170.9万（设备77.5万，网线、多媒体箱等93.4万，其中正在设计项目37.6万）光纤接入网60万，零星接入及市场响应20万，线路扩容3800线左右358万（现有项目3300线约300万）新建模块局1个。根据市场需求，将在充分的利用好全县建设计划的情况下，积极申请市公司总经理建设基金，投入到效益明显的项目。

强化“安全第一，预防为主”和“维护就是经营，维护就是服务”的理念把安全可靠运行放在运行维护的首要位置，认真落实维护作业计划和“五防”工作，确保各项维护指标的落实，明确各岗位考核的主要kpi值，保证网络安全畅通。进一步优化完善phs网络，确保小灵通来话接通率，掉话率达到和超过规定的指标；加大adsl异常掉线，网速不达标的整治力度，解决数据网络存在的各种问题；进一步搞好网络巡修，线路抢修工作，保障设备完好，缩短障碍历时。认真落实线路维护的“五个一”提高服务质量改善服务形象。进一步细化大客户的差异化服务标准，确保大客户端到端维护服务水平的不断提高。

3、搞好网络资源的动态管理，做好网络优化工作，为前台支持充分利用现有资源。

在现有网络资源基础上，要不断完善录入的网络资源，保证录入网络资源的完善性、准确性、真实性，搞好网络资源的动态管理，制定相关流程，根据使用状况，不断地对网络进行优化，调整、合理调配各种资源，启动并做好数据和交换专业的资源清理和录入工作，按时做好固话用户adsl和lan

用户的清理录入工作，努力提高资源利用率，使我县的资源管理工作在全市各县市公司名列前茅。

（三）、重视分（支）局工作，做到规范管理，加强支撑，提升素质。

加强对分（支）局的管理和支撑，提升分（支）局的营销能力、创收能力和服务能力。要把分（支）局局长培养成企业最优秀的经营管理人才。继续实行业务督办挂靠工作制度，以收入为核心，对督办单位相关政策的执行及收入组织的落实情况进行检查、督办。每月利用星期六、日到分（支）局协调做好市场调查以及相关市场信息的收集，并对经营工作具体指导，协调解决督办单位生产经营工作中遇到的困难，确保每月收入目标值的实现。

（四）、在综合管理工作方面，强化绩效考核，加强财务预算管理，完善业务检查制度，全力做好中心工作的保障。

1、以绩效考核为主线，完善激励强化考核，提供人力资源保障。

第一，加强“四支人才队伍”建设。要坚持以人为本，用科学的人才观指导建设职业化经营管理人才队伍、专家型技术业务人才队伍、技能型销售维护人才队伍和专业化综合管理人才队伍等“四支人才队伍”。

第二，紧密围绕企业战略目标，全面推行绩效管理，建立岗位靠竞争，薪酬靠贡献的企业文化。要根据价值创造的驱动因素，确定关键业绩指标[kpi]通过kpi把企业发展战略目标层层分解到每个部门、每个员工，实现压力层层传递，确保企业目标的实现。

第三，改进绩效工资分配方式。根据市公司的要求，加大浮动绩效工资考核比例，逐步打破绩效工资与岗位系数直接挂

钩的方式，进一步拉开分配差距。一是薪酬要向前台倾斜，使前台人员的待遇逐步接近甚至超过后台，前台人员素质逐步接近后台。人员一靠自身素质提高，二靠岗位输入。二是倡导“岗位靠竞争、薪酬凭业绩”，积极探索使分配向贡献倾斜、向关键岗位倾斜。

第四，科学合理地设置岗位，完善部门和员工kpi设置，加强部门对员工考核工作的指导和监督。一是加大对企业主管和助理级人员考核，建立基于业绩考核的主管和助理级人员淘汰机制；二是以岗位业绩管理为中心，实现kpi指标100%到岗到人。三是根据市场需求，进一步增加前端岗位设置，充实技术业务营销人员，达到前后端管控人员比例要求。

第五，继续规范深化劳动用工制度改革。积极稳妥地做好依法规范用工工作，严格控制用工数量，严禁单位私自用工，实行私自用工单位负责人责任追究制。

2、以利润为主线，加强财务预算管理，完善内控制度，推进财务集约化管理。

按照“管理集中、制度统一、控制有力、效益提升、保障发展”的指导方针，加强财务管控，优化结构调整，大幅提高盈利能力，实现价值最大化。成本管理实行“预算管理、核实计划、部门控制、均衡使用、过程控制”。

第一，认真落实全过程的成本控制。要推行科学有效的成本管控措施，开展目标成本管理和成本定额管理，降低付现成本，提高成本的使用效益。

第二，全面推行预算管理。要采取有力措施，从时间进度、成本结构调控方面加强20xx年预算执行的管控，进一步提高预算执行调控能力，确保各主要预算按预算进度完成。

第三，建立以现金流量为核心，以确保收入项目资金的及时

回笼和各项费用支出控制的现金流管理制度。确保收入资金按时上缴。

3、以效能监察为主线，突出重点标本兼治，努力为企业健康发展保驾护航。

认真贯彻落实“从严治企”的方针，始终把党风廉政建设和反腐倡廉工作作为企业的一项重要任务，党政齐抓共管，紧紧围绕企业改革发展和生产经营中心，做到抓效能与抓廉洁相结合；治标与治本相结合；抓过程监督与重点监督相结合。注重调查研究，广泛征求各方面意见，抓住管理中的问题，本着先易后难，先专题后综合的原则，把企业领导关心的重点、生产经营管理的难点、员工关注的热点、改革触及的焦点作为效能监察的重点，把领导有决心、群众有反映、问题突出、有条件解决、易见效果的问题作为效能监察的切入点。20xx年的工作重点是绩效管理，规范内部的招标投标工作等方面。

4、加强安全生产管理，杜绝安全事故。完善业务检查制度，减少“跑、冒、滴、漏”的损失。

进一步落实安全生产责任制。明确安全责任，通过例行检查与突击性检查相结合，查找、治理各种安全检查隐患。做好季节性、特殊时期的安全预防整治工作，把因工责任死亡率、因工责任重伤率为零两个硬指标纳入绩效考核体系并实行一票否决。

业务部门要建立健全各类业务的检查稽核制度，严格按照检查稽核流程落实，加强检查力度和频次，确保业务收入“颗粒归仓”。

（五）以培育先进企业文化为主线，弘扬企业精神，形成良好的企业文化氛围。

文化是企业的灵魂，是现代企业管理的最高境界，要按照市公司的统一部署和要求开展推进企业文化建设工程。积极倡导并大力推进优秀的企业文化，有计划、有步骤地进行企业文化宣贯工作，引导员工认同“对成效的不懈追求，无边际合作和学习型工作方式”的bpr主流文化。以培育核心价值观，服务理念为重点，推行员工行为规范。要把深化企业核心价值观教育与解决企业发展中的实际问题结合起来，认真分析企业存在的各种矛盾和问题，做好员工的思想政治工作。要把精神文明创建与企业文化建设相结合，通过文明创建，将企业文化建设提升到新的高度。

（六）以民主管理为主线，强化企务公开，服务中心工作，增强企业凝聚力。

切实履行工会职能，积极研究和探索新时期、新阶段工会工作的新思路，新方法，最充分地把工会组织的活力激发出来，团结动员全体员工为完成各项生产经营任务，努力推进公安电信持续快速发展。进一步落实企务公开制度，落实职代会职权，促进企业管理民主化和科学化。通过组织开展形式多样的劳动竞赛和合理化建议活动，确保企业各项生产经营目标的完成。要坚持开展丰富多彩、寓教于乐的文化体育活动，陶冶员工情操，提高员工素质，增强企业向心力和凝聚力。

以落实“两项待遇”为重点，做好离退休员工的工作。加强档案信息管理，为中心工作搞好服务。

回顾过去感慨万千，展望未来期待无限。为把公安电信做大，做优，做强，我们一定把“创新”做为工作的主旋律，把“快捷”作为立足市场的骏马，把“敬业”作为公安电信人的从业态度，发扬艰苦奋斗、团结拼搏、认真负责、一心为公的良好作风，坚持为中国电信的品牌增添光彩，坚持以公安电信新形象开创未来，坚持用优质高效的快节奏谋求发展，坚持靠诚实可靠的优质服务赢得市场，让中国电信的大旗在三袁故里高高地飘扬。

谢谢大家。

度大夫个人总结篇六

新的一年中，学校要继续争取提高教师生活条件，争取筹建教工宿舍；改善办公条件，所有办公室装上空调。继续加强现代技术运用培训，添置多媒体设备，继续增加教师工作电脑，设立电子阅览室。争取改建塑胶跑道，彻底改变天一晴就刮灰的现象；改造厕所，争取无臭化。

3、竞争氛围逐步增强。

4、办学特色再上等级。

过去的一年，我校在音乐和象棋特色上都取得了较为满意的成绩。能否再创佳绩，能否经受新的考验，是我们在新的一年中面临的现实。07年全市将组织班级合唱比赛和校级合唱比赛，将选拔优胜单位参加全省比赛，我校能否再代表义乌参赛，有赖于全体教师的努力。三位音乐教师 and 所有班主任都必须从严要求，做好选拔和训练工作，精益求精，一丝不苟。器乐独奏比赛和下一届艺术节训练的苗子也要提早进入选拔和训练。象棋方面也将面临新挑战，07年上半年参加全省比赛，争取名次能继续保持在全省前三名。在强化两大特色基础上，学校必须挖掘新的特色突破口。如积极参加科技运动会。争取在无线电测向、航模、创新大赛中大面积获奖。

5、校园文化再求创新。

提高校园文化气息，增加艺术方面投入，音体美各科全面发展。充分发挥少先队组织作用，发挥宣传窗和黑板报作用。继续发挥校园广播网作用，让儿童歌曲、世界名曲感染学生心灵。加强学生思想品德教育和行为规范教育，积极开展做人教育。完善班主任队伍建设，规范班级管理。各班教室门

口设立班主任岗位牌，明确职责，实施班牌导行制；积极开展读书活动，适时开展读书活动成果展示会。做到班班有文化，班班有特色。提升学校艺术节档次，07年争取为所有学生配备校服。

6、再创佳绩提升声誉。

在2007年，学校要进一步加强人文化管理，体现教师主人翁地位。学校层面，要继续保持现已取得荣誉，在现代教育技术上争创佳绩；把课改的六块材料分解落实到各位校务成员，责任到人，争取在课改工作上取得较好成绩，有一至二个单项达到市级课改单项先进，煮酒论英雄；学校年度考核要继续提高名次，学校还有相当大的发展空间；教师层面上，要进一步加强校本培训，提高治学水平，增强奉献精神。努力提高合格率、优秀率和均量值，全面提高教学水平。争取年度内教师获奖数达50人次以上；辅导学生获奖数冲击100人次大关。

各位老师，06年我们是很充实的，成绩也是可喜的：教师获奖和学生获奖超额完成了上次教职工大会的任务；全体师生一年来也创造了我校历史上的许多神话：获得金华市和义乌市艺术节一等奖，获得省级象棋比赛团体第三名，获市现代技术比武一等奖，获得三个组织奖；获得一等奖次数达到12次；2007年既有很多期待，又将是充满希望的，教师编制数的增加将能为教师适当增加提高业务水平的机会，全省合唱比赛和省级象棋比赛都将再次考验我校两大特色的含金量。让我们立足本职，一步一个脚印，勤奋努力，为尚经小学的美好明天而奋斗。谢谢大家！

共2页，当前第2页12

度大夫个人总结篇七

一、加强政治学习，注重提升个人修养。

在政治思想上，我坚持社会主义道路，拥护共产党的领导，认真学习“三个代表”的重要思想，深入把握其精神实质。我积极参加思想政治学习，提高自己的政治理论水平和综合素质，并在实际工作，根据自身岗位特点，切实作好本职工作。通过学习，进一步提高了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、政治上同党中央保持高度一致的自觉性，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。

1、认真搞好“廉洁执法，永葆先进”主题实践活动，努力发挥党员先锋模范作用。根据分局党委的统一部署和要求，财务股党支部采取集中学习和自学两种方式，学习了讲话、社会主义荣辱观、温总理对工商工作的重要批示、《党章》、《公务员法》、六项禁令等，并按要求认真作了笔记，写出心得体会。通过“廉洁执法，永葆先进”主题实践活动，财务股全体党员党性观念进一步增强，团结的气氛进一步浓厚，思想作风、工作作风得到进一步改进。同时加强了基层党组织建设，于今年8月发展了2名入党积极分子。

2、加强财务人员业务培训，提高财务人员职业道德和业务素质，为拓宽知识面，不断提高会计人员的业务能力，3月份财务股全体同志参加了市局财务科组织的会计电算化培训，10月份全局财务人员参加了红花岗区财政局组织的财务人员继续教育。

一年来，我认真学习《廉政准则》及中纪委提出的“四项纪律、八项要求”等为行为准则。坚持以自律为本，以廉洁奉公为起点，正确处理“自律”与“他律”的关系，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，

而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

1、增强财务预算执行情况的控制分析，进一步加强会计核算工作，为领导决策提供有用的决策信息。进一步加强财务日常监督工作，严格执行国家财经纪律，保证财务工作的真实、完整，维护全局整体利益。

2、进一步加强部门间的沟通、协调工作，推行机关、基层工商所财务管理明朗化。严格按部门职责做好本质工作，围绕全局工作重心，努力工作，给领导当好参谋。

3、进一步做好固定资产管理工作，进一步做好固定资产的清理及固定资产帐卡的的明细登记。

4、认真完成好上级部门和领导交办的其他各项工作。

20xx年是紧张而繁忙的一年，所取得的成绩，除了自己努力工作外，更主要的是领导的指导和同志们帮助的结果，在过去取得的成绩的同时，我深知自己还有不小的差距。在今后的的工作中，我将进一步发挥自己的主动性，注重自身思想修养的提高，努力提高自己的业务工作能力，力争出色完成自身工作和领导安排的任务，作出应有的贡献。

度大夫个人总结篇八

一是做好日常统计数据的搜集、整理、汇总和分析工作，一方面加强对统计原始数据采集的规范化管理，加强对统计数据的审核和监控，保障统计数据质量;另一方面借助bw系统高质量、高集成的信息分析平台，对经营数据进行深层次的挖掘分析，及时完成对各种业务经营数据的抽取、分析和展现，为经营决策提供强有力的数据支撑。

二是坚持内控制度日常化，出色完成总部内控检查任务。首先加强省市两级公司的沟通，多交流，多探讨，发现问题早解决、早处理；其次注意和省外兄弟公司的交流，多吸取宝贵经验，弥补自身不足；第三采取以会代培的方式，对全省统计人员开展内控制度统计流程的培训，逐一分析统计流程的内容，逐一落实各个控制点的执行情况；最后在部门领导的支持下，加强对各个市分公司的内控执行情况进行检查，查缺补漏。经过全省统计人员的共同努力，在20xx年8月份总部内空检查中，按照公司领导管理零缺陷的要求，统计工作流程再一次以控制点100分的成绩完成了今年内控检查工作，实现统计内控流程检查连续三年满分的好成绩。

三是完成统计技术比武任务。20xx年，销售公司第一次举行统计分析管理岗位技术比武活动，在公司领导的高度重视下，在部门领导的大力支持下，在同事的密切配合下，我和全省统计人员一起刻苦学习，抓紧训练，积极应战，在全国27个参赛队伍中取得团体第九名和个人铜奖的好成绩。

四是实现从业务统计二期系统到bw成品油经营分析系统的转换。一是为配合20xx年元月1日bw系统上线，按照销售公司要求，提早部署，抓紧系统报表测试，及时开展系统培训，保证bw按时上线，实现了从业务二期到简易erp再到bw的新的跨越。二是结合erp系统上线，在盈科顾问的支持下，实现bw与erp接轨，提升bw综合分析功能。

五是完成统计工作检查任务。为落实内控制度《xx3生产经营统计业务流程》每年对统计工作进行检查任务。20xx年采取抽查走访的方式先后对郑州、驻马店、中原分公司的统计工作进行了多方面、多角度检查，从统计机构设置到人员的配备管理，从统计原始数据采集到统计报表的汇总，从统计关键指标的划分到数据质量的把关，从统计资料的整理保管到统计数据的分析，不但加深了对基层统计工作的了解，而且及时弥补了日常工作的不足。

六是落实xx年新版内控制度，修订统计规范化管理流程。为了落实xx年新版内控制度，提高统计工作质量，使统计报表能全面、准确、及时、完整地反映全省成品油进销调存情况，今年，结合的统计工作检查，对统计机构和统计人员设置情况、统计人员岗位责任制和统计数据收集工作管理办法进行了完善和修订。同时，落实内控办内控检查要求，及时做好自查工作。

自接管统计工作以来，我时刻注意自身专业素质和业务素质的提高，注重理论知识与业务实践的结合。多次参加同级培训和统计分析研修班，这不但使我提高了专业技能和业务素质，而且开拓了视野，使我对于统计管理和统计分析工作有了更深刻的认识，为以后更好的进行统计管理和分析工作打下更好的基础。

回顾这一年多来的工作，我始终坚持以大局为重，不计较个人得失，积极学习，工作主动，圆满完成领导交办的各项工作任务。尽管有了一定的进步和成绩，但在工作中我还存在一些不足，一是不够注重细节，考虑问题不够全面，使得有些工作做得不够完善；二是服务不够到位，有时会忽略一些东西，对情况变化不够敏感，没能完全领会有些工作的要领；三是需要进一步拓宽业务知识、提高专业技能，从而更好地促进本职工作的开展。

今后我将继续发挥自身的长处，认真改正缺点，加强学习，多虚心求教，多动脑思考，不断充实自己、完善自己，使工作水平得以有质的提高，为构建和谐创新型企业多做贡献，不辜负领导和同志们的期望。