

最新公司春游活动策划 公司春游活动方案 (大全5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

工作总结 个人年终工作总结经典篇一

板区18栋□b片均为c16型多层洋房共17栋□c片低层别墅区92栋□a片低层别墅区65栋□c片低层货量区18栋。在项目监理部工作期间，主要负责施工现场巡视、旁站、分项工序结束的验收，在监理工程师的指导下，深入详细检查施工各部位和环节，尽量做到事前监理，善于发现问题，一发现有出现问题的苗头马上制止，避免问题的发生。发生问题了查找出现问题的原因尽早处理，处理不了的问题和重大问题及时向监理工程师汇报。时时以“守法、诚信、公正、科学”的监理工作准则来指导、衡量自己的工作。在监理工作中时时本着为公司、为工程、为自己负责的态度，自觉的抵制各种不良的思想及行为对自己的影响，能够正确的运用自己所掌握的专业技术知识，履行自己的职责。

20__年10月份，由于公司的人事变动，我来到了产业园建设项目一期工程监理部，担任资料员和现场监理员的职务。本项目由a1—a10号及b2号建筑物组成。其中a1为生产调试中心□a2分为a2—1与a2—2两座通用厂房□a2—3一座净化车间□a2—4一座物流中心□a3为动力中心□a4为化学品库□a5为员工餐厅□a6为倒班宿舍□a7—a10为4个门卫房。本项目a1—a10号建筑物共占地18244.67m□

2, 建筑面积68886.5m²分为a标（建设集团有限公司）和b标（中建局股份有限公司）两个标段。在工作中，主要以配合李总做好监理资料的整理与收集，空余时间就去施工现场巡视、旁站等，认真地完成公司领导和李总安排的各项任务，尽心尽力、努力工作。围绕公昼夜值班，并且经常晚上加班到第二天凌晨。监理工作的辛苦是不言而喻的。

通过这几个 month 的工作实践，使我的业务水平有了一定的提高，专业知识不断充实。深入工地认真工作，做到在监理施工过程中，实施全方位、全气候、全过程的监理工作。在工作中按照总监、总监代表及土建监理工程师的要求认真工作，只要工地正常施工就要有监理的身影在工地出现，在思想上要求进步，树立爱岗敬业、吃苦耐劳的工作精神，不断的提高自己；同时在这几个 month 的工作中也存在着不足，自己的建筑施工知识还比较匮乏，还需要在今后的工作中不断学习、不断提高；在监理旁站方面对一些工作中的细节处理的不够完善，今后在工作中一定本着塌实。严谨的工作作风努力完善好自己的本职工作，以崭新的工作姿态迎接新的挑战，以崭新的工作面貌进入新的一年，在总监理工程师、总监理工程师代表、专业监理工程师的领导下努力工作，为监理部的各项工作献出自己的绵薄之力。

档案盒内随时做好卷内目录，这样，资料便一目了然，脉络非常清楚。在平时其他监理工程师比较繁忙时，我也对钢筋、模板及地下室防水检验批进行检查验收和现场的旁站工作，使监理工作能够保证施工项目进度的正常运行。

二、下步工作打算和体会：

明年__产业园一期工程的工作量将更加繁重，24小时连续施工作业，主体工作也将陆续开始进行施工，监理工作量也将加大，我会用自己所掌握的理论知识和积累的实践经验，按照施工规范、监理规范和监理合同约定的内容，对工程进行严格检查和验收，确保工程质量，从而使项目监理部能顺利

履行监理合同约定的内容，使业主对监理工作更加满意。

工作总结 个人年终工作总结经典篇二

电脑一开一关之间，回头已是年末，该为这一年的点点滴滴做一个整理的时候了，这几天我一直在想[]20xx我到底做了些什么，对于工作、学习、生活、感情...无论得失、对错，似乎都该对自己有个交代，就像历年的总结一样，去除那些自以为是的的成绩，找出存在的问题，以求在新的一年里，轻装上阵继续前行。

工作方面：

“多看、多做、多想、多问 不要追求安稳度日”

关于工作[]20xx年没有什么值得炫耀的，整年的目标完成离年初的预期差的太多，无论是业务素质还是工资水平都停留在去年的阶段，这其中有多方面的因素，心态上应该说成熟了不少，得失转换，欣慰的是在理论修养和对市场的把握上有了一个长足的进步。

期间去千岛湖、金华等地出差；

参与几个新项目的现场勘查、前期调研、参与竞标；

参与xx县招商局招商画册的文案整理更新；

对大杭州一些相关板块、特殊性质项目情况进行了梳理、汇总、分析

不定期对政策、市场动态、各种数据进行持续整理、分析做市场趋势预判；

其它一些零碎的工作没什么意义，在此省略……

一直比较喜欢公司像图书馆一样的丰富藏书，工作的空闲给了我大把时间可以自己安排，上班期间磨着耐心有计划的啃了不少行业相关的大块头资料，案例分析，促使在理论修养上有明显的进步，加上对市场的不停关注、分析、讨论，更使心态和处事的思维、眼光突破了部分局限，站上一个新的高度。

目前和今后一个时间段工资依旧不是我所关注的，对于实践的欠缺应该是当务之急□20xx年，一定要争取完全消化今年的理论积累！关于这些理论是否可以指导实践？实践的正确性与否？这些待解决问题将摆在首位。一直强调安逸不是我现阶段应该有的生活，所以对于现在工作情况，只能有两个选择，年假休完后，尽快找l总聊一下，了解公司接下来的发展规划和近期动态，如果明年有新的项目开工，能够完全全程的参与进去可以选择留下，如果还是如今年一样空闲，不能犹豫只能重新选择换公司跟项目，争取在未来几年里能够完全把握整个项目的操作流程，能够独挡一面。

学习方面：

“时刻保持学习的心态 时刻坚持学习的习惯”

关于学习，我总觉的是不够的，需要使用的越多，越能够发现自己的僻陋，一如常年，始终没有放弃鞭策自己不断充电，但随着心态的复杂，来自工作、生活、家庭等压力的逐年增加，收获相对递减，今年除了完成升本成考计划外，在其他的方面涉猎的比较有限，主要集中在经济、文学和行业杂志方面，同时痴迷小说的毛病有所改善（主要由于原创小说的质量太差，更新速度太慢）。

对今后一段时间工作之外的学习，主要还是以今年的学习内容作为参考，适当增加一些管理类、投资类的自学，根据时间

安排，争取20xx年能够参加一项行业相关资格认证培训，最好能够一次性通过资格考试。

最后如果升本专业通过录取，需要好好根据课程安排规划好时间的`合理利用率，一定做到工作不耽误，重点课程不落下。

生活方面：

“品质生活不一定要奢侈 偶尔奢侈要懂得品味 宽以待人 勤俭持家”

生活就像白开水，每个人的幸福指数都有所不同，出门在外，我一直追求以简单为好，但这绝对是在善待自己的基础上，关于“泡面”二字，其实相对大学的日子，现在已经很克制了，平时挂在嘴上那纯粹是和朋友的调侃，因为住的地方没厨房，又懒的出去快餐也偶尔将就了。

习惯了这样单调的过日子，感觉自己对生活越来越趋向于安静、平和，工作的激情完全隔绝于生活之外：每个月中去超市大采购一次；有时候去朋友姐家蹭饭吃；周六周日大部分时间在家一杯清茶一本书几段笔记几场梦，偶尔出去散散步，徜徉于杭州的大街小巷，流连于湖光山色，有时候天气不错也会带上相机到近郊徒步摄影，稍远一点诸如千岛湖、金华、安吉、富阳等地也有所游览，遗憾的是今年打算去绍兴一游的计划没有实现（主要朋友比我还懒，平时假期又很难凑到一块，一个人去感觉没意思）。

20xx年的生活，需要保持与家里的定期联络，增加对父母的关心；检讨自己的一些不良作息习惯，增加适当的运动，保持一个健康的身体；减少面对电脑的时间，增加室外活动；减少不必要的花费，对收入做一个规划，进行适当的小额投资和存储；根据假期时间计划1~2次的近距离旅游放松。

感情方面：

“飘忽不定 一切随缘”

相对其它方面而言，在感情上我真的可以算是一个很失败的人，套用很俗的一段话：我珍惜的，我失去了！我在意的，我放弃了！我挂念的，我远离了！我回忆的，我遗忘了！……是我错了？也许。

很多年来，一些情感并没有随着时间的过去就顺利的画上句号，感觉只是枯萎，只是沉重的压在心底，有限的春天也因此营养不良，无疾而终…。似乎还有牵绊，所以徘徊不前。

有过曾经就懂得了比较，有了未来便学会了憧憬，其实我也不知道是在等待，还是期待，夕拾朝花抑或夜尽黎明……。也许时间总会给我个答案！

朋友说：两个人的搀扶总比一个人的挣扎要前进的顺畅一些。一人一半吗？男人的责任永远要大于平等的口号；不是呓语的承诺如此简单，梦醒人散？终究需要偕老半生，终究需要撑起肩膀，做男人的原则当以此为界。

一切随缘吧……。儿女情长也可在修身立业之后。

总结的总结：

忽然想起几天前和同事吃饭时，开的玩笑：前30年，注定我们要被贫穷、孤独、生存所煎熬，如果在这个过程中没有沉默的死去，那后面的30年总会有机会让我们绽放一抹自己的色彩，不为生存只为超越生命本身。

修身立业齐家 达则济天下 困则善其身……

工作总结 个人年终工作总结经典篇三

一、责任明确

我局成立了创森工作领导小组，做到主要领导负总责，分管领导具体抓，各职能股室负责人抓落实，全面把握、客观分析，强化责任和考核制度。精心筹划布置，把创森工作列入本单位重要的议事日程，积极开展实施，切实把创森工作做为基础性长期性的任务抓紧抓好。

二、制定措施

按照《通知》要求和__交通的实际，我局制定了《__县交通运输局创建省级森林县城工作实施方案》，周密组织实施，把绿化与公路建设有机地结合起来，注重与周边自然、人文景观的结合与协调，因地制宜开展乔木、灌木、花草等多种形式的绿化，形成绿色景观通道，努力打造道路与自然和谐发展的绿色交通。

三、工作成效

为确保创森工作的顺利完成，我局迅速召开“创森”工作会议，全面部署启动“创森”工作，将农村公路绿化任务分解至县道养护班站及乡（镇）养护管理站。对已建成的可绿化公路按照“补植修复、拓展延伸、调整提升”的总体要求；对在建公路项目按照施工设计中有关绿化与主体工程同步设计、同步施工、同步验收的相关规定，早谋划，早安排，早落实，使各项工作进展顺利，推进有序。

（一）已基本完工的两个公路建设项目：华石线二期工程建设里程5.3公里，按照有关绿化的设计要求，共种植乔木3124棵，灌木约27800株，植草绿化302亩，德化界至华兴乡改建工程建设里程8.56公里，共种植乔木3000棵，植草绿化17亩。建设中的屏山乡至横七线（和洋村）公路工程建设里程8.38公里，目前完成填方植草绿化95亩，做到了相应的绿化工程与项目施工进度同步进行。

（二）县道养护班站及乡（镇）养护管理站按照各补植任务，

迅速组织劳力，对所属的路段进行了补植补种，以确保完成创建省级森林县城交通绿化任务。目前县、乡道可绿化里程约1282.8公里，已绿化约1103.2公里，占可绿化里程的86%。同时将绿化成效较突出的县道石纵线石牌镇拱桥至谢洋段约10公里、乡道盖吾线梅山乡盖竹至沈岭段约13.9公里打造为绿化生态示范路做为典型推广。

（三）在进行公路绿化的过程中，注重与各部门之间的相互配合，整合项目、资源和资金，合力推进创森建设。乡道城杉线后华村至杉板桥公路，里程约2.5公里临溪而建，做为小流域水土流失综合治理项目，水利部门在公路两侧种植了香樟、桂花等乔木约500棵，红叶石楠约6000多株，既保护了水土流失又绿化、美化了公路；县林业、旅游部门根据县委县政府发展屏山旅游的需要，整合专项资金在县道管吴线石牌镇马山至屏山乡公路，里程约6公里两侧种植了香樟、广玉兰、香椿等树种约3200株，及各类开花植物等，为发展屏山的旅游增添了美丽的风景。

四、加强宣传

我局积极参与全县创森宣传活动，一方面在单位led宣传显示屏有宣传标语，一方面充分利用舆论导向，广泛宣传创森活动的重要意义，引导广大干部群众不断增强植绿、护绿、爱绿、兴绿的文明意识，积极参与，为创森工作营造出良好的氛围。

五、存在问题

虽然创森工作开展以来道路绿化取得了一定的成效，但是也存在一些问题，我县公路里程长，地形复杂，有些地方植树条件差，有些地方村财困难，造成部分道路绿化不尽人意。但我局将克服困难，一如既往抓好公路绿化工作，为我县创建和巩固创森成果，打造和谐绿色交通而努力。

今年以来,我乡深入贯彻落实《县人民政府办公室关于印发开展全县环境保护大检查等四个工作方案的通知》精神,按照“全覆盖、零容忍、明责任、严执法、重实效”的总体要求,扎实开展环境保护大检查,依法打击环境违法行为,确保环境安全。

一、加强组织领导,建立健全工作机制

(一)领导高度重视。为全面推进环境保护大检查工作,乡党委、政府领导高度重视,成立了以乡长为组长,分管领导任副组长,其他职能站所办任成员的领导小组,确保环境保护大检查工作落到实处。

(二)制定工作方案。印发了《乡环境保护大检查工作方案》,乡工作组对照此方案强力推进环境保护大检查工作。

二、推进环保大检查,打击环境违法行为

(一)深入企业,查清了环保情况

活动启动以来,对检查中被检查的企业建立并完善“一厂一档”。

(二)积极履职,开展了专项检查

大检查过程中,检查人员严格落实检查责任,确保做到“村村到、村村查,不漏一家群众举报投诉重点案件,不留一处死角”。全年累计开展检查4次,检查企业5家,没有发现环境违法行为。

工作总结 个人年终工作总结经典篇四

一、总体目标完成情况:

销售1750万元，完成目标计划（2250万）的77.8%

回笼1100万元，与销售收入比为63%。

（一）在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。__年该客户完成销售1800万元，而__年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售800万元左右，比年初公司下达的计划__万相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于500万，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

（二）在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大（两客户合计销售650万）。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

二、主要做了以下几方面工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

工作总结 个人年终工作总结经典篇五

脱贫攻坚工作开展以来，我镇认真贯彻省、市、县扶贫工作精神，进一步理清思路、强化责任、增添举措，确保贫困群众生活幸福指数不断增长，全镇脱贫攻坚工作扎实稳步推进。

一、基本情况

巴邱镇位于峡江县中部，辖8个行政村，农业人口12255人。蒋沙村为十二五贫困村，已脱贫；何家村为十三五贫困村，拟在20__年底脱贫。目前全镇有建档立卡贫困户324户，905人。20__年以来，共脱贫222户612人。20__年预脱贫62户155人。

二、主要做法

(一)强化保障、夯实基础，在精准识别上“把好脉”。

镇党委、政府始终把脱贫攻坚作为重大政治任务和第一民生工程来抓，成立了脱贫攻坚领导小组，镇党委书记为“第一责任人”。

一是重力量，强干部。配强扶贫站工作人员、各村第一书记、帮扶干部，将年轻、责任心强的干部充实到脱贫攻坚第一线。同时，分批进行相关业务培训，并进行扶贫政策考试。通过“以考代训”的方式，督促扶贫一线干部端正扶贫态度，吃透扶贫政策，成为脱贫攻坚的精兵强将。

二是重质量，保精准。按照“七清四严”标准，定期对贫困户进行再识别、再复核，做到贫困对象有进有出、进出有据，实现动态管理。“春季攻势”及“夏季整改”行动以来，全镇拟新纳入贫困户12户44人，删除12户41人，补录贫困户漏登家庭成员51人，自然减少2户24人。

(二)分类施策、多措并举，在精准帮扶上“配好药”。

一是抓整村推进，改善生活条件。统筹整合资金780余万元，用于基础设施建设。推进安居工程建设，解决“居住难”，何家村拟分两期新建安居房26栋，完成2户贫困户交钥匙工程；实施“村村通”水泥路工程，解决“行路难”，修建通村公路9公里；实施改水改厕项目，解决“用水难”，完成改水改厕103户。

二是抓产业发展，促进贫困户增收。依托中药材种植，成立三个专业种植合作社，95户贫困户以资金入股，户均年增收1500元；依托蓝莓、葡萄特色种植，吸纳21户贫困户资金入股并吸纳贫困户就业，户均年增收1万余元；依托光伏产业，建成何家贫困村村级100千瓦光伏电站，年均可增加村集体经济收入5万元，8户最穷贫困户纳入产业项目，年收益不低于2500元。

三是抓政策落实，完善社会保障。教育扶贫方面，全镇共171人享受教育补助，无16岁以下因贫辍学学生；健康扶贫方面，为贫困户建立电子健康档案，签约家庭医生，334人通过健康扶贫减轻家庭负担；社会保障方面，全镇有403人享受农村低保补助；就业扶贫方面，乡村公益性岗位优先安置贫困劳动力，已安排15人就业，年增收3600元；金融扶贫方面，175户贫困户已申请产业信贷通贷款，其中信贷通企贷企还136户，年分红2500元。

(三)加强督导、查漏补缺，在精准脱贫上“再提升”。

一是压实责任。明确各村书记为村第一负责人，各帮扶干部为具体责任人，层层压实责任。二是严督实导。成立专项巡查组，开展“回头看”，进行全覆盖式巡查，一旦发现问题即限期整改，倒逼帮扶干部转变作风，查缺补漏，扎实开展帮扶工作。三是严厉问责。对在省、市、县考核评估、督导检查、审计监督中发现问题的，通报批评，并追究相关人责任。

三、下一步打算

脱贫攻坚永远在路上，精准扶贫任重而道远。20__年，我镇将继续统筹整合资金180余万元用于完善基础设施，同时着力锻造一支扶贫铁军。力求摸准扶贫对象，创新扶贫模式，多管齐下激发贫困群众内生动力，引导贫困户自我脱贫，同时吸引社会各界共同扶贫，帮助贫困户真脱贫、不返贫，同步迈入小康社会。

工作总结 个人年终工作总结经典篇六

工作总结是一种书面材料，用来评估和描述取得的成就、存在的问题、经验和教训，可以有效地锻炼我们的语言组织能力，让我们一起认真地写一份总结吧。那么总结有什么格式呢？下面小编给大家整理了银行年度工作总结经典，希望大

家喜欢！

一、各项业务经营指标完成情况。

今年存款实现了跨越式发展，存款余额达万，净增万，完成全年计划任务的%，提前300天完成全年任务，同比多增万元，其中储蓄存款完成全年计划的，净增万，新增储蓄账户户，发卡近张，完成全年计划任务的%，收息完成，不良贷款下降完成，中间业务完成任务的，各项任务都比去年同期有较大的提高。

二、20__年主要工作及做法。

1、狠抓员工思想建设，提高思想凝聚力和战斗力。

枫江营业所历年来员工思想涣散，为争取全年工作的主动，新的所领导班子根据我所党员较多的特点，召开多次党员大会，进行了一对一的谈心，所领导积极起带头作用，及时解决一些员工的实际困难，改变了员工思想情绪波动较大的问题，认真组织员工学习内部管理等规章制度及行规自律，从思想上端正了工作态度。

2、牢固树立“存款立行的观念”，努力扩大资金来源，提高存款市场占有率。

为保证完成全年存款任务，我所全体员工在黄群雄主任的带领下，加大公关力度，拓宽了筹资渠道。在临近春节期间的有利时机，大力开展公关活动，买年卡、发春联，走街窜巷、走村窜户，努力扩大对外宣传，农行的社会形象不断得到提高，发挥农行网络优势，利用自身的热情服务，今年全年我所存款目标任务完成比较好，并被市行评为“迎新春优质服务竞赛单位”。

3、强化信贷管理，大力盘活资金。

今年是农业银行实行经济资本管理和新的绩效考核的第一年，我所及时调整经营理念，强化内部管理，严格控制经营风险，努力盘活信贷资产。枫江营业所不良占比达100%，正常贷款余额为零，清收盘活工作是我所全年工作的重中之重。年初，所里多次召开所务会，全所内外动员，互通信息，并邀请内退员工帮助清收，外勤人员一般情况下都在乡下转，了解贷款户的信息，掌握第一手资料；内勤人员也在柜台多方打听广泛地收集信息，由于选择了重点，多头并举的策略。正因为方向对头，今年我所共清收不良贷款万元，共找到户多年未能找到的钉子户，累计保全贷款万元，收回利息3万元。

4、抓党风廉政建设，保证各项工作健康发展。

年初，我所领导班子召开了几次党员座谈会，树立正确的人生观、价值观，改选了新的支部领导班子，积极开展了各项活动，积极培养入党积极分子，明确了党风廉政建设的重要性，全体党员模范带头，为圆满完成上级的各项任务尽心尽责。为了提高我所的内控和防范能力，确保安全营运，我所及时针对内控管理薄弱这一关键环节，坚持预防为主，以人为本，齐抓共管，成立了内保小组、联防小组等，并建立健全了内部的各项工作制度，使得人人有责，确保了内控建设不流于形式，杜绝了违规违纪案件的发生，受到上级领导、社会公众的好评。

三、20__年工作的几点经验体会：

1、狠抓思想观念的改变是搞好工作的前提。

2、改革内部经营机制是搞好各项工作的动力。

一是不良贷款清收任务困难较大，特别是尚贤划转过的80%的贷款户都在外面打工，回来的机会比较小，至今难以会面，给清收带来了很大的困难，从而影响到收息的完成。

二是员工的思想观念还没有完全转变过来，员工思想波动较大，竞争手段落后，敬业精神有待提高。

坚持以业务经营为中心，以提高经济效益为目标，继续突出存款、盘活、收息等工作重点，抓好优质文明服务，规范服务行为，提升服务水平，做大做强负债业务，利用务工人员春节返乡之际，大力盘活信贷资金，把业务建立在良性轨道之上，同时下力气搞好“三抓”既抓机制、抓“三铁”、抓党建。抓机制，就是要加大改革力度不断完善经营机制，进一步激发营业所的经营活力；抓“三铁”，就是要以更大的决心从严治所，通过强化内部管理，完善各种监督机制恢复“三铁”信誉；抓党建，加强党组织建设和党员队伍的整顿、教育、提高，带动各项业务发展。

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1) 各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加万元，增长了__%。其中，人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元；外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2) 贷款规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如pta□投总、钨业、众达、海沧大道等大项目；信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3) 中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4) 经营利润成倍增加。20__年，我行实现利润总额达0.85亿元（含结售汇收入），其中人民币利润约为7700万，外汇利润约为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

二、主要工作措施和成功经验

(一) 细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。20__年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下

联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

（二）坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。

一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。

二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。

三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。

四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案。

五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动

员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为亿元，约比年初增加亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

（三）加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta□翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

（四）努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从年初开始，我行就加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法；办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。针对海沧外资客户较

多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平；在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效；同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额；争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额；实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。同时，狠抓清收工作。

一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘；另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。

二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘；如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理。

三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪；对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显；五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

（五）深化改革，强化管理，提升服务品质和竞争力。

今年，我行首先进行了更深入的三项制度改革。在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，通过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层管理人员素质。实施全员竞

争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选择，半年一微调，优化劳动组合。在收入分配改革方面，制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位，综合考虑难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的积极性。在组织机构上，推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。通过积极推进三项制度改革，逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制。设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选择摘牌。

其次，探索严格管理和科学管理相结合的新路子，促进管理上台阶。在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。严格执行《__行员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯；加大监督检查力度。行领导每月至少应对基层网点检查一次，主管部门每月至少对基层网点全面检查二次，加强社会监督员的社会督查力度，把内部管理水平与效益工资相挂钩。建立警示制度，对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层管理者进行书面警示，直至免去职务。加强财务核算管理工作，推行责任会计制度，提高收益降低费用成本。对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。同时，重视加强财产管理、车辆管理和办公用品招标采购，控制管理成本，减少费用支出。引入iso9000质量管理体系。在行领导的积极倡导下，经过行长办公会的集体慎重讨论和研究，我行于今年7月启动iso工程，塑造服务品牌。通过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改进程序等一系列全新的管理和措施，力争通过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

第三，开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。我行十分重视加强和改进服务工作，多次研究和部署

改进服务的有效措施，通过形式多样的活动，加强了全行文明优质服务的观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。

三是服务创新。今年以来，支行营业部通过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。

四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。

第四，着力推进“成才计划”，提高员工综合素质。今年以来，我行坚持“人才兴行，以人为本”，大力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍的思想 and 业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。通过推动“成才计划”，我行不仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作积极性不高而一门心思想调动离开海沧。现在这些人不仅坚定地留下来，而且许多人还迅速成长为业务骨干。

第五，重视改善职工工作环境和条件。今年以来，支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等情况加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工集体宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的集体活动等。通过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有

干劲，也更好地促进了业务工作的发展。此外，在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故，得到分行有关部门的好评。

三、工作中存在的问题和困难

（一）从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

（二）从经营业绩中看。

一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下。

二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务。

三是我们的网点间发展非常不平衡。

（三）从主观努力上看，我们还存在许多不足。

一是全行员工特别是普通员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。

二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。

三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。

四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

20__新年的到来给我们带来了全新的目标和方向，但在工作上，我们却不能忘了过去给我们的教训和成长。

反思过去的一年，作为__银行__支行的一名的普通的柜员。尽管在__支行中我是一名再普通不过的员工，但我也明白，正是因为我们每个普通的员工的拼搏和努力，才能创造过去这一年的成绩的收获！

一、柜员的工作情况

在工作中，我负责__区域的柜台工作，主要负责的客户的业务操作、咨询、查询，以及存取款等工作。在工作上，我严格的遵守银行的规定和要求，认真处理自身工作业务。并在于客户的沟通交流中，保持良好的服务态度和耐心的交流问答。一年来，工作中我认真仔细的处理好了自身的工作，未曾出现任何的差错，且在服务工作上耐心、贴心，给客户留下了较好印象在客户的服务评价中也取得了出色的评分。

二、个人的思想方面

在工作上，我一直保持自身自身积极的思想态度，这不仅保持了我在工作上的积极性和责任心，也让我在服务方面能更好的保持自身的微笑服务，给客户带来最贴原创心，最优良的服务感受。

对于思想的锻炼，我不仅仅是作用于工作中，在日常中，我也总是通过一些心理和激励的书籍来改进自身的心态，并且我在工作外还总于同事们一起积极交流，共同发现工作中的不足和问题。

三、自我的不足和计划

作为柜员，过去一年来我总重视准确和服务，但自身的效率却总是拉后腿。尽管时间不长，但让客户久等总是不好的。

反思自己的情况，这个问题一部分是我经验的不足，另一方面，也是我自己不够自信，导致总要多看几眼。

为此，在下一年的工作目标，首要就是改正自己的这个问题，不仅要多多累积经验，还要做的更加仔细，保证自身的准确性和自信心。

其次，也要在服务上更多的完善自己。客户总是在不断的变化，为此我也要能更好的保持自身的服务让客户满意，也让__银行能在客户心中留下更好的印象！

新的一年即将到来，我会严格的要求自己，将全新的目标和方向努力的完成好，给20__年的自己和__支行带来更好的成绩！

光阴似箭，年即将走过，我在迎来了第个春天，也由当年的新员工变成老员工。翻看一年的工作日志，回顾这忙碌充实而又紧张、愉快的一年，感觉有太多的地方值得总结、值得回忆和感慨。

一、积极准备

完成支行在全息同人力资源项目提升工作中的各项任务从今年年初开始，按照上级的有关要求，人力资源管理提升项目逐步开展了岗位梳理、定岗定编、岗位评价和确定薪点等内容。在人事主任的带领下，我做了大量的准备工作，加班加点将每位员工的岗位信息及自然信息录入梳理，并进行了认真的核对，确保全行员工信息准确无误，确保报送市行的各种报表真实有效，确保员工的切身利益得到切实维护。

二、尽职尽责，做好权限卡的管理和维护

一是根据上级部门的要求和工作需要，从月份开始启用新版的《全功能银行系统权限卡签发及信息变更申请表》，并认真

及时下发申请表的填写要求和审批签章流程，使支行在今年没有一笔因为申请表填写问题受到清算中心下的差错和查询。

二是认真做好全功能银行系统柜员岗位设置的变更工作，对全行100多名持卡柜员、营业经理和网点负责人分别进行了岗位编号和级别的变更。在工作中，对分期分批到行里修改信息的柜员，都给予了认真对待、认真审核，严格把关，把错误发生几率降至了最低，通过不断努力，变更工作圆满完成，在其他各项工作正常运行的同时保证新旧岗位信息顺利过渡。

三是针对支行部分营业经理在各网点轮换顶岗，需要定期及时修改信息以及柜员普遍出现的权限卡消磁的情况，我都认真加以对待，无论是节假日还是下半时间，都毫无怨言的对出现的问题进行有效处理，一年来，共修改权限卡信息上余笔，累计补发卡余张，保证全行没有因为修改不及时耽误营业经理和柜员的工作现象发生。

三、按部就班，搞好员工劳动合同的续签工作

由于今年有很多在岗职工和柜员合同工劳动合同到期，合同续签工作量较大，为了能够保障这项工作的顺利进行，我及时按照上级行的要求下发了劳动合同续签通知，公布岗位信息，及时提醒员工做好续签劳动合同的准备工作，监督员工本着严肃认真的态度签订劳动合同，并在第一时间报送市行，使全行今年没有出现到期没续签和不签劳动合同的现象发生。

四、保质保量

系统开展总行人力资源系统维护工作总行的人力资源系统记录了每位员工的自然信息、教育程度、薪酬档案等内容。随着员工受教育程度的变化、职务的晋升、党派团体的加入以及各部门网点之间的岗位轮换，系统中各项内容都要随时更新和维护。而上级行也从今年11月份开始要求将每位员工的照片上传人力资源系统，还要将每位员工从入行前的毕业学

校开始将简历补充完整，这两项工作量都很大，在困难面前我没有任何怨言，下到每一个网点给全行每一位员工照相，然后保存和修改，并逐一对每名员工的简历进行修改和维护，在规定的时间内完成了整个支行人力资源系统的维护工作。

五、有条不紊，搞好统筹保险和公积金管理

一是按照统筹保险属地化管理要求，对新调入的外地员工全部建立了三险一金档案，对新录用的大学毕业生及时建立了统筹保险和公积金帐户，有效消除了这些员工的后顾之忧。

二是严格按照上级行的有关要求，按时上收法人营销中心的员工的公积金余额划转到指定帐户，保障法人营销中心及时上收。

三是认真做好行内不幸去世的员工的善后工作，及时帮助职工家属提取了公积金及医疗保险卡内的余额，确保了职工及其家属的权益得到维护。

四是做好员工提取公积金的各项程序和准备工作，对需要提取公积金的员工，帮助其认真填写凭证，督促其准备各项手续，保证公积金得以顺利提取。截至目前，共有名员工提取了公积金，累计万元，没有一笔在领取过程中出现问题。

一年来，我在工作中虽然取得了一点成绩，但仍然存在着一些问题和不足。业精于勤荒于嬉，形成于思毁于随，新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我要一如既往地向领导和其他同志学习，发扬优点、克服不足，勤勤恳恳，任劳任怨，努力开拓，力争使自己的政治素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶，更好地完成领导安排的各项工作任务，争取取得更好的工作成绩，不辜负领导和同志们的信任。

在即将过去的20__年里，在行领导的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位默默奉献着，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。作为一名储蓄岗位的一线员工，我深深地明白我们更应该加强自己业务技能水平，这样们才能工作得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确服务。以“客户满意、业务发展”目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都能高兴而来满意而归。

这一年里，通过我的不断努力，我的工作得到了客户的认可，同时也给我们农行创造了较大的经济价值。截止12月26日，我个人营销保险销售共计120余万元，营销个人网上银行120户，营销短信通达320余户。我取得的这些成果是全所干部员工共同辛勤努力换来的。这些也为全所甚至全行，完成年初既定任务目标做出了应有的贡献。

众所周知，我们所是一个比较繁忙的网点。因此这样工作环境就迫使我自己不断地提醒自己工作要认真、认真再认真，严格按总行支行制定各项规章制度进行实际操作。多年来我始终如一地严格要求自己，在我的努力下，20__年我个人没有发生任何一次责任事故。在做好自己本职工作的同时，我还积极帮助其他同志，同志们有什么样问题，只要问我，我都会细心予以解答。当我自己有问题时候，也会十分虚心向其他同志请教。对待业务技能，我心里有条给自己规定的要求：三人行必有师，一定要千方百计德把自己不会的学会。我知道要想在工作中有能力帮助其他人，就使自己业务素质提高。一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识的学习，能自觉遵守法律法规以及单位的各项规章制度、制度，同时坚持刻苦钻研业务知识，不断提自己工作技能。

回顾这一年的工作，我问心无愧，在工作中，我忠于职守，尽力而为，银行属于服务行业，工作性质使我每天要面对众

多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户提出的各种问题，遇到蛮不讲理客户，我也试着去包容他、理解他，并最终也得了客户的理解尊重。

回顾20__，展望20__。新的一年，我一方面还要加强理论学习，进步提高自身素质。另一方面我还要转变工作作风，克服自己偶尔的消极情绪，提高工作质量和工作效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，在这里总结20__，是为了汲取经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和有欠缺的地方，请各位领导和同事批评和指正。

工作总结 个人年终工作总结经典篇七

一、本周创文工作开展情况

1、__社区组织安排志愿者每天到__社区辖区开展卫生督导清理、文明行为劝导以及继续劝导“门前三包”工作确保网格区域内管理工作保持良好;各网格单位门口杂乱无章的绿化带进行修并把绿化带内存在的垃圾进行清除。

2、为迎接第二十四世界读书日，不断提高全民阅读水平，积极培育和践行社会主义核心价值观，推进全民阅读，建设书香澄江，提升城市文化品位和市民文化修养，助力全国文明城市创建，积极参加于“书香满澄江悦读伴我行”为主题的启动仪式参加“书香凤麓活动”。

3、志愿者到网格内对车辆乱停放进行劝导，清理垃圾，重点对绿化带内、道路两旁、已拆除的老城区范围内的烟头进行拾捡对破损宣传布标进行粘贴修复。

4、商业文化街的物业管理公司进行对接协商，要求其加强对小区内机动车辆的管理，加强对临时车辆登记管理，活。

5、市民素质明显提高，大部分群众都会等红绿灯，走斑马线。整体环境相对提高，卫生死角减少，虽然部分居民门前仍然存在卫生欠佳的情况，但总体比较干净。

二、存在问题

1、部分群众的创文意识有所倒退；劝学街以南未清运的建筑垃圾上夹杂了一些生活垃圾，清理难度大。

2、部分早点铺、饭店门口乱扔烟头、占道问题普遍存在。

3、乱穿马路、乱停车辆等不文明行为时有发生，遵守交通法规自觉性得到一定改善，现在仍然需要多渠道加强宣传，不断提高市民的素质。

4、建筑垃圾处理不及时；不文明交通现象屡禁不止

5、“门前三包”责任制落实不到位。部份住户对自家或邻居家房顶绿化木落叶落花不能及时清理打扫，对小区内环境卫生造成一定影响。

三、下一步工作重点

1、继续加强创文宣传力度，切实强化群众的创文意识。二做好日常工作，抓好隐患排查，把创文与各项工作紧密联系起来，确保创文工作推进。

2、将继续加紧督促整改环境卫生，加强对卫生死角的巡查，进一步加强创文工作的宣传，强化对社区居民的教育、管理，积极引导群众参与到创文工作；深入推进创文网格化管理工作，积极宣传发动，确保创文工作稳步持续推进。

3、继续进一步开展创文工作，积极组织创文志愿者到网格区内进行环境卫生打扫，小广告清理工作。确保网格区内干净、卫生、整洁。

4、继续宣传劝导门前三包责任制，对不遵守交通安全行为及其他不文明行为的劝导。

5、对小花园、小广场植绿补绿的苗木加强管护。

工作总结 个人年终工作总结经典篇八

20__年采购二室紧紧围绕以采购业务为重点，按照“巩固成果，开拓创新，与时俱进，依法采购”的原则，本着“价格更底、效率更高、质量更好和服务更优”的要求，努力提高供应保障能力，各项工作稳步提升。

一、工作完成情况

根据站党委统一安排，我们采购二室主要担负军区机关物资集中采购任务。今年我们克服编制、业务人员全部调整的情况下，始终把完成采购任务放在首要位置，一切工作围绕采购工作这个中心来开展，圆满完成年度采购计划，采购总量稳步有升，创历史最高水平。截止到10月31日，全年实际完成采购额万元。共招标采购次，竞争性谈判采购次，询价采购次，单一来源采购次。共签合同份。一是采购范围进一步扩大，采购物资20大类，70__个品目，其中办公自动化设备采购万元，医疗设备采购万元，机电产品采购，装备采购万元，军训器材采购万元，增幅显着，均创历史新高。二是采购规模逐步扩大，采购经济效益明显。全年百万以上采购项目余个，充分体现规模效应，共节约资金万元，节支率达到。三是灵活运用采购方式，全年合计通过公开招标方式完成采购总量的，竞争性谈判采购完成采购总量的，询价采购完成采购总量的，单一来源采购完成采购总量。四是在“规

模、规范”的基础上倡导“诚信服务”，打造军队采购的“诚信”品牌，全面推动军队采购向纵深发展。全年采购无论是从采购的“质”上看还是“量”上看，都得到了上级机关的充分肯定。

二、基本做法

一是注重市场调查，为保证采购能采到质优、款新、价廉的货物，以了解市场最新行情、最新动态和相关行业政策及规则，更好地掌握主动权，不至于受供应商片面因素的影响。今年进一步加大市场考察力度，一方面我们从多侧面、多角度去认识市场，摸清了生产厂家与其代理商之间的利益分配关系，供货商产品利润的构成，如怎么返点、怎么奖励等“底牌”。对采购项目达到1____元以上，我们尽量先考察，后采购，变被动接受为主动出击，因此在采购过程中我们总能够争取到采购的主动权。如在采购兵种部台式机，由于市场调查情况熟悉，知道一次性采购台电脑能上总部申请到什么价格的底牌，和供应商很想占领部队这个巨大市场的心理，因此我们在谈判时完全掌握了谈判的主动权，使每台机器下降了多元，取得明显成效，受到采购人的一致好评。连供应商都直摇头说，部队人谈判太厉害，不按套路出牌。

二是树立服务意识，做为物资采购机构，我们认为坚持优质服务是得到部队认可的唯一途径，不断强化自身建设，大打“服务牌”，想采购单位所想，急采购单位所急，主动加强沟通协调，推进上下联动采购，极大提高采购效率。对所有的采购项目，按日跟踪掌握其实施采购运行时间及完成情况，对采购每一环节所需的时间进行细化，确定各种采购方式的完成时限，并定期对项目完成情况进行分析，对一些大型项目，特别是技术条件比较复杂、需公开招标又急需采购的项目，主动登门服务，及时与采购单位联系，了解项目的技术参数、资金、交货时间等基本情况，协助采购单位做好有关采购前的准备工作。坚持从大事着眼，送好每一份合同小事做起。我们服务对象主要是四大机关的二级部门，每一

份合同的签订，都将在部，部队用户、财务结算中心三个单位跑____，如果其中有一个环节出错，这份合同将无法履约，一年来，我们送的份合同的，没出现任何差错。用真诚和诚信赢得了部队用户的信赖。同时我们还设立物资采购投诉与服务咨询电话，建立投诉备忘录处理制度。对购买标书和咨询的供应商我们讲清招标原则、投标过程中注意事项和要求，耐心解答供应商提出的各种问题，对采购项目有变动和更改时，我们都及时通知供应商，确保供应商能掌握最新的变动信息。通过我们大量的工作，增进了我们和供应商的相互了解，加深了彼此感情，提高了供应商投标质量，对已经采购过的商品，我们助理员每月都要对部队用户进行定期电话回访制度，对已采购物品的使用情况、单位满意程度、需求状况等进行电话回访，并针对在使用中出现的一些问题作指导和处理，更是获得了部队的信誉。全年采购元，没有一起投诉的。

三是领导重视。是顺利完成大型招标采购的关键。每次受领大型招标采购任务后，站领导都非常重视，及时统一思想，成立了采购工作领导小组和采购办公室，由站领导亲自挂帅，靠前指挥，负责采购的全局统筹协调工作，进行动员教育，认真搞好思想发动，使大家牢固树立大局意识、协调意识、团结意识、奉献意识，明确责任分工，阶段性的主要工作和完成时限，及时帮助分析问题、解决困难。在人财物上向中心工作倾斜，把部门的工作进行整合，集合成全站的工作，做到全站一盘棋，同唱一步曲，上下互动，尤其是在招待、车辆保障、预订车票等工作上，都严格把关，确保了整个采购工作平稳展开。使我室承办的医疗设备、营房桌椅、模拟训练系统等大型招标圆满完成。与站领导的重视和全站人员的努力是分不开的。

四是抓好科学评标。今年我们在吸取前几年招标工作上的经验和教训，主要在三个方面下了功夫。一是科学设置评标因素、量化、细化值，减少打分受评委主观因素的影响，增强评标的可比性，使评标工作更科学、更合理，保证优秀的供

应商进入我采购市场。如在采购模拟训练系统，____的评标委员会中专家技术性人才博士生导师占____，对预选的____厂商的资质进行了全面严格的预审，淘汰了____稍逊色的厂商，使前来投标的____厂商资质均达到良好以上，并在某些技术领域具备国内先进水平。某大队长是这么评价这次采购的，真没想到采购站的效率这么高，这么多的设备，以前我们自行采购，耗时耗力，对质量心里没有底，采购站一天就顺利完成了，还有专家为我们做技术顾问。这样集中采购使我们使用单位从生产厂家得到的更高折扣率，更多优惠条件。

二是抓好采购活动的监督管理。每次招标活动做到先在指定媒体上发布招标信息公告，根据项目特点制定符合不同采购需求的评标办法，均将评标办法在招标采购文件和开标现场予以公布，公开进行开标评标，使供应商投标更有针对性。开标评标活动邀请纪检、审计、公证部门人员参加现场监督、公证。

三是加大了审查力度，把一些信誉不好、资质较差的供应商挡在门外，同时又可避免第二阶段的商务报价因供应商过多导致第二阶段的工作过于繁杂。