

# 2023年年终工作总结诗句(实用9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。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 年终工作总结诗句篇一

各乡镇卫生院均建立了新农合层级管理体系，职责分工明确；强化基础管理，完善规章制度，严格考核奖惩，确保了各项制度规定落到实处。

推行住院按床日付费改革后，各乡镇卫生院强化费用控制，强化医疗服务，实现了费用有下降，服务不打折的良好成效。联棚乡卫生院住院例均费用为1200元，比去年同期下降272元，下降幅度为18.48%。

实行门诊总额预付支付方式改革后，各乡镇卫生院均加强了门诊统筹管理，制定了管理方案，并加强日常管理，严格监管考核，确保了参合群众受益、门诊基金安全。桥边镇卫生院强化系统监管、季度考核、入户稽查□xx月共核减村卫生室违规补助资金4140.80元，有效遏制了虚构诊疗套取基金的现象，确保了门诊总额预付基金使用安全有效。

一是内部新农合管理体系还需进一步健全。由于区人民医院纳入市中心医院的一体化管理，区人民医院没有独立完善的新农合层级管理组织，医保办的新农合管理职能有待进一步强化，内部管控与考核机制有待进一步完善。

二是入院标准执行不严。区人民医院在执行“社区首

诊”、“逐级转诊”制度上存在先入院、后转诊的现象；入院标准掌握不严，存在门诊转住院、小病大治现象。

三是合理用药有待加强。区人民医院使用的是三级医院的药品目录，整体药品价格偏高，抗菌药物使用没有严格执行分级使用管理规定。

四是合理检查有待规范。区人民医院加强了彩超、ct等大型检查的管理，检查的针对性、合理性有所提高，但仍存在与主要疾病无关的非常规要求的检查、对诊断治疗意义不大的不必要的检查等过度检查行为。

各乡镇卫生院的新农合门诊管理基本规范，基药政策落实，补偿及时到位，无虚构医疗服务套取基金现象，参合群众满意度较高，社会反响良好。

各乡镇卫生院在新农合住院管理上主要存在以下问题：

一是个别卫生院的急危重病人比例过高。xx月，土城卫生院按急危重管理的病人比例达28.78%，高于全区平均水平近10个百分点。

二是乡镇卫生院整体服务能力不足。由于人才、设备、技术、管理等因素的影响，乡镇卫生院的医疗服务能力呈下降态势，一些农村常见病、多发病不能在基层医疗机构治疗，病人外流比例呈升高态势，影响了参合农民受益水平和新农合基金安全。

三是部分乡镇卫生院例均费用偏高。与去年同期相比，艾家镇卫生院、联棚乡卫生院例均费用明显下降，新农合按床日付费改革成效比较显著。土城乡卫生院例均费用达1583元，相对较高。

四是合理检查还需规范。一些检查与主要疾病无关，一些检查

(如血糖)过于频繁重复。

一是基药政策执行不到位。非基药在村卫生室仍然存在，由于不能纳入补偿，影响了参合农民受益。

二是部分村卫生室中药未纳入报销。

三是部分乡镇门诊总额预付基金使用率偏低□xx月艾家镇的基金使用率为72.93%，联棚乡的基金使用率为70.25%，基金沉淀过多，参合农民受益率较低。

四是虚构医疗服务现象仍然不同程度存在。部分村卫生室未执行小票签字制度，随意乱收费；少补多报、虚构人次等套取基金现象难于从根本上杜绝。

(一)加强领导，落实责任。区人民医院要正确处理医院发展与群众利益的关系，切实加强新农合管理职责，理顺关系，建立完善内控机制，将控费责任落实到科室、落实到医生。各乡镇卫生院要进一步落实院长负总责，分管院长抓落实的领导体制，将管理职责落实到科室，延伸到村卫生室，并严格责任追究制。

(二)建章立制，规范行为。区人民医院、各乡镇卫生院要从制度建设入手，推行精细化管理，规范新农合服务行为，提高参合农民受益水平。区人民医院要建立符合江南院区实际、突出区人民医院职责的相关管理制度，从入(出)院标准、规范诊疗、合理控费等方面加强制度管理，把例均费用、平均床日费用、药品构成比、大型检查阳性率、实际补偿比、目录外药品使用率、平均住院日纳入考核内容。各乡镇卫生院要建立与支付方式改革相适应的各项制度，确保改革取得预期成效。

(三)强化监管，严肃纪律。新农合基金是参合群众的救命钱，严禁各级医疗机构和医务人员违规骗取、套取、挪用、挤占。

区合管办要履行经办监管职责，认真审核相关补偿资料，加强网上监管、现场督查、电话随访、入户核查，对发现的违规违纪行为予以核减费用、通报批评等处理，对问题突出、情节严重、社会反响强烈的违规违纪案例要上报区卫生局处理。各乡镇卫生院要加强所辖村卫生室的动态监管，实行日常监管、季度考核，进一步规范诊疗报销行为，确保医疗服务不打折，农民受益水平不降低。

## 年终工作总结诗句篇二

一、注重理论学习，不断提高自身素质，努力提升工作能力。

提高自身素质的基础是学习，提升工作能力的源泉还是学习。在去年的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，有了这些欠缺的经验，现在的我工作起来明显会感觉比以往更加的顺手，其实所谓事倍功半，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处微不足道的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富。

我坚持把学习摆在重要位置，不断提高管理水平和理论水平。时刻做到自重、自省、自质不断提高，更好地适应工作需要。坚持用理论武装头脑，努力提高觉悟，时刻以科学发展观思想来审视自己的工作态度，认真学习公司各项工作精神，以一位合格的管理人员标准来时刻严格要求自己，保证工作任务和思想与公司保持高度一致，坚定不移，树立全心全意为生产服务的思想，牢记知识就是生产力。通过不断的学习来吸取高质量的管理模式、高效率的工作思想，并将其应用在实际工作之中。在开拓了眼界的同时也使自己的管理水平有很大的提高。认真学习公司的各项方针政策，全面贯彻公司的工作目标和任务，在管理中总结经验，在工作中不断进步。牢固树立以党为核心，服从组织管理的正确思想意识。

二、爱岗敬业，认真履行工作职责，努力提升工作质量

继续发扬干一行，爱一行的工作作风，以高度的责任感、使命感和工作热情，积极负责地开展工作。努力熟悉各生产课的各项工。经常组织并参加车间的各项培训。在不断提高自身素质的同时提高员工的整体技能，便于更好的完成各项生产任务，完善加强车间的日常管理制度，并进行不定期的检查。我始终坚持以认真、负责、一丝不苟为工作宗旨，认真完成好上级交给的各项工作，做到不辜负领导信任，不愧对同事的支持尊重。

俗话说火车跑的快，全靠车头带。在生产时，经常在车间、现场进行检查，发现问题及时处理，提高工作效率。设备出现故障时，我并极时抢修外理，放假前，我带领全课人员认真做好工厂交给的各项工作，无论是清理现场卫生还是在机器保养，我都身先士卒，积极参加，与员工同甘共苦。

### 三、强化管理，加强思想教育，不断提高员工思想素质

员工是一切工作的力量源泉。而员工的思想状况直接关系到工作效率和工作的完成情况。车间每月定期组织员工进行学习，教育大家树立主人翁责任感，把个人的命运和工厂紧密的联系起来，同时把员工的工作表现和奖惩制度有机的结合起来，奖勤罚懒，让大家认识到只有通过自己不断的努力学习进步才能与企业共同发展，从而调动了员工的工作热情，促进了车间工作的顺利开展。为了做好车间员工的思想工作，我们把员工的困难当做自己的事情来办，在工作和生活上不断关心他们。

当员工的经济出现困难时，我总是伸出援助之手，让他们感受到公司的温暖。这种做法增强了员工们的凝聚力和向心力。

10月份以后，由于今年金融市场的危机，我并向员工说明了工厂当前的形式，并做好工作让大家看清目前的形式，让大家在安心工作的同时对我们的企业充满了信心。

## 年终工作总结诗句篇三

一、部分例会：我部每两周(单周周二)组织一次例会，分配工作及讨论部门出现的问题，如何使部门发展得更好、更完善。讨论并解决问题所在，增强部门凝聚力和部门内部成员的感情。

二、pc服务队的工作：每周一、三、六下午四点至六点为女生进行了免费修理电脑服务。无论炎热还是寒冷，pc服务队成员总默默地为交院服务。很多时候忙到八、九点才能去吃饭，但他们从不叫苦叫累。他们是我们的骄傲，也是交院的骄傲。

三、教师节：九月十日教师节，我部组织部门成员发e-mail给老师送去最深切的问候，协助其它部门送花送卡。老师收到我们送去的祝福，都非常开心。

四、迎新生：九月十六日是新生到校的日子，我部成员也参加了迎新生活活动。我们带新生到指定地方注册，帮他们搬行李上宿舍，为他们讲解关于学院概况等等。尽管天气很炎热，大家都汗流浹背，但我们都坚持了一天，而且都亲切友好地接待新生。

五、新生才艺大比拼：新生才艺大比拼搞得沸沸腾腾的，我部连同勒贷部主办的cs大赛吸引了不少的新生，比赛现场相当热闹，聚集了一大批人，有参加比赛的也有观看的。本次活动受到老师同学的一致好评，最终我们的比赛在欢笑中顺利落幕。

六、新生招聘会，分两轮，第一轮是面试，第二轮是笔试。面试的新生都很积极，顺利通过第一轮的，就能参加第二轮的笔试。最后，我们共招了22名新干事，他们的加入给部门带来新气象。

七、旅游活动、部门聚会：我部为了增强部门凝聚力和部门

内部成员的感情，我部与心理健康部联谊到芙蓉山烧烤以及我部成员一起去吃夜宵使我部内部成员更好、更快的了解彼此。

八、新干事培训：为了使部门开展的工作进行得更加顺利。我部进行了硬件和软件、一级msoffice培训。通过培训，增强了部门成员的技能素质的及解决问题的能力，以便更好地为交院服务。

九、换届欢送会：我部组织全体成员出去唱k欢送大三的师兄师姐。整个晚会，气氛热闹。大家都玩得很尽兴，通过这次欢送会，也增进了部门成员之间的感情。

首先，非常高兴能够加入鹏威科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢！

## 年终工作总结诗句篇四

### 一、主要完成的工作

\_车间相对于公司其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的20\_年里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给公司和车间带来的损失是巨大的。“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。身为一班之长，虽然所拥有的权力不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。因此，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。\_车间就像一个大家庭，我每天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和责任将她建设的更加美好和谐。因此，一年来，我积极参与车间的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历

与一名优秀称职的班组长都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一直在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，积极提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。通过这一年的努力感觉自己还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

## 二、工作中出现的问题及解决方法

安全管理没有做到位，力度不够；安全培训不到位；检查不到位。很多时候，由于员工的劳动强度较大，体力消耗较多，因此在完成当天的产量，做整理现场的工作中出现忽视安全的现象。在组织班组日常安全培训的过程中没有真正做到让每一个员工时刻将安全生产牢记于心；在安全检查方面没有做到全程跟踪全程检查；在发生一次事故后没有及时总结经验教训。使我的员工遭受痛苦，使车间的荣誉及利益受到损伤我很是自责。为此，我决定在今后的工作中加强安全培训的力度并改进相关培训的形式并强化班组安全员的责任感，使班组每位员工都认识到安全生产的重要性，从而形成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好氛围。

虽然在过去的一年中班组的管理水平有了一定的提高但还是存在一些问题，员工的标准化作业情况有待改进，员工的专业技术水平有待提高，员工的工作积极性还没有被充分的调动起来等。我深知：没有高水平的管理，就没有高素质的员工，就没有高质量的产品。因此，我会在以后的工作中着重解决提高班组员工综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些有关标准化作业以及\_专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的综合素质有较大的提升。

## 三、今后努力方向



加强学习，拓宽知识面。努力学习相关管理知识；本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组形成团结一致，勤奋工作的良好氛围；全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的班组。

## 年终工作总结诗句篇五

20xx已逝□20xx已初，又是一年年关将至。在辞旧迎新的这个契机里□20xx年对于宁夏，对于楼市，对于xx房地产开发有限公司，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入xx公司已逾四年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。

幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的20xx年，我共售房90套左右，总金额达20xx万左右，回款迄今为止大概达到1600多万，连续6次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

而如何去开展我们的住房销售工作呢？我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

- 1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。
- 2、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。
- 3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。
- 4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。
- 5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。
- 6、要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xx房地产的置业顾问，不仅要精通卖

房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉xx房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

## 年终工作总结诗句篇六

首先在思想政治方面，本人积极响应国家学习“三个代表”重要思想理论政策，认真贯彻党的基本路线，方针和政策，执行国家和本公司各项管理条例和管理制度，抽空时间从报刊、杂志、书籍、互联网及电视节目中学习马克思列宁主义、\*思想、\*理论等重要思想，努力提高自己的政治素养，以便能更好的为公司及部门工作服务。

其次在工作方面，有句熟话说“做一行就要爱一行”，我本着这种想法全身心的投入到电焊工工作中，为了搞好工作，提高自己的专业水平，我虚心向公司领导及从事此行业的前辈学习，采取他们的长处补己之短，然后自己摸索钻研实践，逐步熟悉领会电焊的基本要领，明确了工作的程序、方向，不断提高工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。而且工作中我态度端正，坚守岗位，认真负责，完成自己任务的同时还能协助其他同事完成任务，热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，工作质量优秀，效率高，为公司及部门工作做出了应有的贡献，多次获得公司领导和同事的好评及被评为公司的先进工作者。

最后总结多年来的工作，成绩和进步有目共睹，但仍然有需要改进的地方，比如施工中材料的放置安排不足，往往是这个事情完了后到处找需要的材料进行下个工作，因此端误了很多工作时间。为此我专门花时间培养自己的细心程度，已经取得一定效果，相信不久后这个毛病就能改掉。

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种电焊相关知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，使管理科学化，操作规范化，施工机械化。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、积极推广和应用“新科学，新技术，新工艺，新材料”。

## 年终工作总结诗句篇七

小区安全是居民幸福生活基本的保证，安全责任重于泰山。消防工作更是关乎小区的存亡，居安思危，安全工作任重而道远。为了确保小区安全无事故，部门制定了一系列工作计划和安全应急方案。先从思想上让每个队员绷紧“安全”这根弦，再确定安全工作重点区域与南大门保卫科共同联防，从每一个环节入手，周密细致地检查，及时发现并消除安全隐患，将安全隐患控制在萌芽状态。

另外，部门里每天保证有足够的人员备勤，随时准时应对突发事件。在今年的七月份，由于连续暴雨，市场附一楼涨水，值班队员多次通知全体队员抢险，为公司将损失减少到最低。经过全体队员的共同努力，本年度小区无重大事故、无盗窃和重大刑事案件，保证了小区的生活稳定。

为了建设一支高素质的保安队伍，服务好小区广大住户。部门制定了严格的入职标准和管理条例，从队员的入职开始严格把关，并且必须符合三个标准即“招聘标准，试用标准，入职标准”一年来部门开展了一系列的培训学习和思想教育

活动，并让队员共同参与培训及教育内容的制定。

通过仪容仪表、文明用语、行为规范的学习，通过每周的军事训练先使队员从外表上改变，树立形象。再通过“人生观、天下兴亡我的责任”等的学习改变队员们的消极思想，树立正确的人生价值观，队员们的素质和修养得了一定的提高。

由于保安工作的特殊性，住户有什么困难问题往往每一个找到保安来解决，那么保安就必须有优质的服务理念和及时有效的解决方法。从服务态度上出发，部门能解决的马上解决，需要其它部门处理的主动联系，不让住户再去找。对经营户的意见及时反馈给公司领导。

一年来保安部把服务做为工作中的主要内容，部门也多次召开会议，共同探讨，讲授经验，并进行了专题学习，使队员们明白了服务的重要性和必要性，在日常工作中能积极主动和其它部门密切协作，共同努力，为营造良好的经营环境和更优质的服务发挥了重要作用。

我们小区地处繁华路段，住户多，每天人流量很大，小区里出现的各种纠纷也较多。为此，部门专程派人在xx派出所学习外理各种纠纷的方法，本着无论什么原因，以先劝开双方为主，再仔细询问情况，划分责任，尽量使双方意见达成一致。在维持市场秩序方面，部门先后出台严格的管理措施，长期管理。保安部在工作上虽然取得了一定的成绩，但还存在一定的问题，不足之处更是需要深刻总结，努力改正。

在下一年的工作中，我们部门会针对不足之处，结合部门实际情况，扬长避短，在树立xx公司形象和完善保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在公司领导的指导下，在部门全体人员的努力下，在来年会取得更好的成绩。

我虽是一名普通的保安员，但在我心中□xx小区就是我的家，领导是我的家长。同事是我的兄弟姐妹，小区的事是我自己

的事，我要精心守卫我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫小区、守卫我家”的责任重大。

保卫是一项特殊的、并具有很大大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。卡内基钢铁公司总裁齐瓦勃曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。

在xx的带领下，我们圆满地完成了今年的工作任务，得到租、住户的满意，得到了领导的认可，我们的工作今年是比较重的一年。当中有几家住户装修消防的施工，进出的人员多且复杂，对我们的工作加大了压力，在这种情况下我们加强对进出人员、施工人员正监管和登记，定时进行楼巡，把萌芽的事故撤底消灭，确保小区的安全。

## 年终工作总结诗句篇八

始终坚持“独立调查，独立上报”的原则，充分发挥统计调查在经济监测预警方面的优势，为各级党政领导决策和有关部门提供了高质量的统计调查服务。

按照国家调查方法制度的要求，从新余实际出发，积极部署，周密安排，确保了各项制度性调查工作有序推进，做到了工作进度与时间完美对接。

### 1. 扎实开展城镇住户调查工作。

上半年，在圆满完成城镇居民生活状况和收支调查工作的同时，按照国家局和总队的统一部署，全面启动新一轮全市城乡抽样调查样本轮换工作。抽取19个社区居委会577户居民家

庭为抽样点;编制完成了一、二级样本抽样表,汇制完成小区图,对辅调员的培训工作和入户前的宣传工作已全面展开。

## 2. 规范做好农村住户调查工作。

一是按要求完成了一季度全市140户农村住户季报的审核、汇总、上报工作。二是积极、稳妥、有序地组织和指导辖区内县级调查队开展农村住户抽样调查样本轮换工作。在严格执行总队实施方案的基础上,合新余实际情况,制定市级实施方案,明确了职责和工作目标,落实了人员,细化工作任务,优化工作程序。目前样本框资料已经上报总队农村住户处。

## 3. 全面加强价格统计调查工作。

继续做好居民消费、商品零售价格指数、城镇居民基本生活费用价格指数编制工作。认真执行工业品出厂价格和原材料、燃料、动力购进价格调查、固定资产投资价格、房地产价格三个专业调查方案,不断完善调查样本,进一步保证了样本代表性,对由于各种原因失去代表性或非主导产品进行适时调整。新增1家固定资产投资价格调查样本企业,新增1家开发量大的公司作为“其它费用”填报单位,剔除10家无项目、无地、无交易的房地产价格调查样本企业,新增15家经营稳定、项目较大的房地产企业和2家市场影响大、经营网店多的房产中介公司。工业品价格调查企业由去年的51家增至78家。

## 4. 积极推进规模以下工业统计调查工作。

利用一个月时间完成了新一轮规模以下样本轮换及新的辅助调查员培训工作,详细解读了定期报表中的变动指标;加强对县区的检查、指导,及时、高效、准确地完成了xx年报□xx年一季度和上半年报表收集、数据汇总、进度分析、报表说明等任务;绘制适合我市的《规模以下抽样调查工作流程图》,编印、使用《规模以下工业调查回访(查询)记录》和《规模以下工业调查报表核查清单》,确保了推算数据的真实可靠。

## 5. 不断强化服务业统计调查工作。

### 1. 加强了对价格变化情况的调查监测。

为掌握新余市商品零售价格变动情况，每5日对农贸市场价格进行一次“定点、定时、定人”直接调查，每月10、20日对商店(场)的商品价格进行采集，分析价格变动趋势，及时报送价格热点问题，如食品价格变动、旅游价格节日变动情况、教育收费等，为党委政府及有关部门稳定物价提供了决策依据。同时，坚持按时、保质上报居民消费价格、商品零售价格、房地产价格、工业品出厂价格和原材料、燃料、动力购进价格调查月报。

### 2. 加强了对三农情况的监测预警。

一是加强对水稻等主要农产品生产过程的跟踪反映工作，开展了洪涝灾害对农产品生产的影响专项调查，形成了灾情报告；二是组织开展了“新余市企业用工需求情况调查”，对农民工劳动力转移情况实施监测，撰写了《当前新余部分企业出现“用工荒”原因分析及对策建议》调查报告。报告获总队邓祖龙副总队长批示：“这篇调查报告反映的企业用工荒问题很及时，分析的比较到位，对党政领导有参考价值。请综合处在《江西调查》中转载”；三是加强对农民收入形成过程的跟踪反映。

### 3. 加强了对民计民生改善情况的监测预警。

## 年终工作总结诗句篇九

——一个人存款。截至12月末，个人存款余额. 亿元，较年初增加. 亿元，增量居系统内第位，完成省行年度计划的.%，计划完成率居系统内第位，较上年提高个位次。个人存款增量市场份额.%，居第1位，较上年下降. 个百分点。



——个人贷款。截至12月末，个人住房贷款余额 万元，较年初增加 万元，同比多增 万元，完成省行年度计划的 %，居系统内 位；同业占比 %，居第 位。全行非住房个人贷款余额xx万元，累计发放xx万元，同比多发放xx万元，较年初增加xx万元，同比多增加xx万元。增量居系统内第x位，完成省行年度计划的xx%□计划完成率居第x位，同比提高x个位次。

——惠农卡及农户小额贷款。截至12月末，全行共累计发放惠农卡 张，较年初增加 张，增量居全省第 位，完成省行计划%，计划完成率居全省第 位；授信户数 户，较年初增加 户，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位；小额农户贷款余额 万元，较年初增加 万元，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位。

——理财及个人中间业务。截至12月末，全行基金认申购金额为 亿元，完成省行年度计划的%，系统内计划完成率由年初的第 位提高到第 位。基金销售同业占比%，居第位，较去年提高 个位次。代销国债期金额 万元。销售“本利丰”期金额 万元。实现个人业务中间收入为 万元。新增二星级(含)以上客户 户，完成省行年度计划的 %，计划完成率居系统内第 位。发放优先服务贵宾卡6000张。销售“传世之宝”实物黄金 公斤，金额 万元，实现销售收入 万元。

——网点优化整合工作有条不紊行进中，网点文明标准服务导入完美收官。截至10月中旬，文明标准服务已在全市200个营业网点导入完毕，从环境到人员、从硬件到软件，都发生了焕然一新的变化。截至12月末，全行网点装修。

20xx年，经全行个人业务战线全体同仁的辛勤努力，个人零售业务稳步健康发展，为全行的稳健经营夯实基础。

（一）存款是立行之本，强调负债业务的根基作用，强力营销个人存款。

2、加大对优质个人客户的营销和服务力度。优质个人客户是我行个人金融业务经营的战略资源。截至12月末，全行二星级以上客户占比，存款占比，由此可见，对优质客户的维护工作做得是否到位关系到我行的业务发展和利润创造，只要抓住优质客户，就能稳定个人存款的基础。因此，从年初市行就深入实施“抓优质客户、促成长型客户、争潜力客户”的客户结构调整策略，依托个人优质客户管理系统，指导各支行对星级客户实施分层营销，坚持以经济贡献作为客户价值衡量的标准，集中优势资源，匹配相应层次的客户经理。强化对三星级以上客户的个性化服务及金融产品综合营销力度，提高客户资金的留存率。同时为进一步增强对我行优质客户的增值服务，市行向辖内优质客户免费赠送优先办理业务专用卡（简称贵宾卡），为客户提供方便服务，对维系客户，市场营销起到不可替代的积极作用。并在全市所有精品网点均开通贵宾服务窗口，并配备业务素质高的柜员，专门为贵宾客户提供服务。

3、加大对代发工资、企业分红和土地补偿款等源头性业务的营销力度。年初组织各行开展了代发工资业务调查摸底，指导各行积极抢抓源头资金和间隙资金，在全市作了针对性的工作部署。

4、加大业务调度和督导力度，建立健全业务督导和引导制度，充分发挥二级分行对基层行的指导和引导作用。一是定期汇制各支行个人存款通报表、市场占有率情况表和全市营业网点增量排名表，加强对个存款的监测和调度。结合不同阶段的工作需要，及时召开个人业务调度会议，分析业务发展中存在的问题，安排部署个人业务工作。二是深入基层调研，掌握第一手资料。对于各区域内客户资源、增存热点及时帮助支行把握，协同拟定措施，共同展开营销，有效切入市场，批量吸纳个人客户，加快吸储增存速度。密切跟踪各类临时性、集中性资金投放划拨信息，有针对性营销代收代付产品和代客理财产品，竞争性拓展各类代理项目的机遇存款。对于阶段性增存“低迷期”和增势较差的基层网点，由市行直

接会同支行进行了解存在的困难和问题，逐一研究制定具体的帮促方案。

5、总结典型经验，建立信息交流平台。今年以来，编发《个人业务信息交流》28期，市行采编我部简报一期，同时，对全市个人业务发展较快的`支行，及时总结经验做法，由市行采编简报，如栖霞支行基金简报、毓璜顶支行黄金简报，并转发全市网点学习借鉴。