

分公司经理年度总结 分公司年度工作总结 (实用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。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

分公司经理年度总结 分公司年度工作总结篇一

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68620户，年度累计通话用户9948户，累计进曾通话用户9948户。累计完成运营收益4185、87万元。

(二)农村市场深度开发稳步进行，已建网点35个，其中农村网点24个□ag服务站70个□bg服务站87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15期工程计划，直放站有6个，村通基站、高速公路4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60%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、开展集团客户和终端高端客服营销服务，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 and 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，切实满足了农村市场通信需求。

三、20xx年存在问题

(一)分公司在管理上松散，员工工作态度不够端正、不够紧张态。各方面的业绩等都不是理想。

(二)工作人员紧缺，也是分公司工作难度非常大的一项，比如宽带的维修人员没有，经常安排其他人来加班做，管理不顺。

四、20xx年的工作规划

(一)加强学习，在公司形成良好的学习氛围，努力提高自身素质。

(二)加强职工培训提高公司整体业务水平。

(三)进一步拓展业务量和网点数量，用户数量为用户，累计完成运营收益万元，农村市场深度开发稳步进行，建网点个，其中农村网点个□ag服务站个□bg服务站个，集团客户和终端高端客服营销服务工作稳步推进。

通过一年来的工作，会同县移动公司坚持科学发展，通过狠抓思想教育与组织保障，建立健全各种制度规范，以宣传引导为工作着力点，为企业稳定与长远发展保驾护航。在实际工作中取得了较好的成效，但也存在一些不容忽视的问题，希望在今后的工作中改进。

分公司经理年度总结 分公司年度工作总结篇二

1. 组织领导措施有力。县委、县政府一直把农业产业化作为农业和农村工作的重点，将农业产业化发展列入县委、县政府发展的重要内容。针对实际情况，围绕如何做大做强农业产业进行专题研究。对农业产业化经营重点龙头企业实行动态管理，优胜劣汰，实施奖励扶持。

2. 龙头企业发展稳健。我县现有县级以上农业产业化经营重

点龙头企业28家，与去年相比，增加3家。其中国家级2家，省级4家，市级12家；今年我办对龙头企业进行了全面监测，严格按照《xx市农业产业化经营龙头企业管理（暂行）办法》要求，提高质量，提高要求，实行严进宽出，组织3家企业申请农业产业化经营市级重点龙头企业，获得批准。*年，省级龙头企业鹅背山茶业有限公司成功在q版上市，为企业发展再加推进器，对龙头企业发展起到了良好的示范作用。

3. 新型主体经营灵活。全县现有农民专业合作社206个，与上年相比增加34个；家庭农场共57家，与去年比增加29家。其中省级示范专业合作社为6家，市级示范社11家。*年，我县获得省市财政专项建设资金支持300万，用于支持特色农业产业发展，我县经研究支持石斛产业发展，由合作社和专业大户为实施主体，实行先建后补，项目正在有序推进。农业经营逐步由单一的家庭经营向多种经营主体经营转变，新型农业经营体系农业经营主题呈多元多样发展态势。

4. “两个带动”效果明显。*年我县农产品加工企业实现销售收入11亿元，其中亿元以上企业达4个，上交税金3200余万元。龙头企业带动农户种植面积达60多万亩，畜类养殖40多万头，禽类养殖1300多万只，水产养殖3000多万尾。全县龙头企业从业人数近3300人，企业带动农户户均增收达11000余元，比上年增幅10%。*年农业产业化经营组织带动农户面达75%。

我县“两个带动”利益联接机制模式主要采取“公司+合作社+基地+农户”的形式，以县绿之源油菜专业合作社为例，合作社按照《农民专业合作社法》、《农民专合组织注册登记条例》的要求，采取“公司+合作社+基地+农户”的运作模式，依托农产品种植、加工大产业，以“全心全意为社员服务，扶持和带动广大种植农户，全面提高种植技能，加大发展规模，促进社员增收”为宗旨规范运作，并严格遵守“三民四治”原则，以优质油菜籽供种、种植、收购、加工、销售为特色产业，与县佳美植物油有限公司、县川农化工有限公司建立牢固合作，确保优质供种，精心种植，使用高品质

化肥、低残留农药，实行统一管理、规范化的种植，提供生产、收购、加工、销售一条龙服务，坚持开展优质油菜籽种植，病虫害预防等专题培训及田间地头现场技术指导，着力带动社员发展优质油菜籽种植产业，取得了较为显著的经济效益和社会效益，提高了组织化程度，促进了分工分业规模经营，农民既分享土地分红又参与经营主体劳动获得工资收入。对促进当地农民收入显著增长起到了积极的示范带动作用。

针对我县涉农企业的实际情况，围绕如何做大做强农业产业，县委、县政府制定出台了《县关于加快现代农业产业基地建设的意见》、《县关于发展现代农业的扶持奖励意见》；县委农办定期对涉农企业就如何做强做大、产品深加工、品牌打造、对外宣传等方面进行了培训，带队外出参观学习开阔了企业新思路、新观念、新视野、新借鉴，取得了较好效果。

我办积极组织有特色产品的龙头企业、专合组织、参加农产品博览会，如农博会、西博会、旅博会□xx市民喜爱的农产品大型电视评选活动暨金秋购物节等，并取得了很好的经济效益和社会效益，为企业和单位赢得了奖牌和荣誉。

按照□xx市农业产业化经营龙头企业管理（暂行）办法》，我办今年对我县农业产业化经营重点龙头企业进行了严格监测，组织3家县级龙头企业申报为农业产业化经营市级重点龙头企业，组织9家农民专业合作社申报市级示范社，获得通过。

存在的不足：一是部分龙头企业还处在发展的初中级阶段，规模不大，精深加工能力不够强；二是组织化程度不太高，有门户观念，单打独斗，必要的协调和合作不够；三是发展的项目、资金、技术欠缺；四是资金融资难，投入不足，严重制约了企业的发展。五是销售渠道欠发达，创新意识不足，很多企业有想法也没有平台和资金支持进军电子商贸等新型销售领域。

采取的对策：

1. 完善政策制度。对现有的政策制度进行一次集中梳理，按照省市最新文件精神，制定适合我县实际的农业产业化发展政策，更新新观念，适应新常态，驱动新动力，确保农业产业化工作的顺利有效开展。

2. 建立规模基地。坚持“一镇一业”、“一村一品”，大力发展专业镇，专业村组，实行区域化布局，建一户带多户，多户带全村，一村带多村，多村成基地的路子，在全县建成一大批区域化、专业化、特色化的生产基地。同时对生产基地实行标准化无公害生产，提高农产品质量档次，为龙头企业提供高质量的原料。

3. 加快发展龙头企业。着力发展农副产品精深加工，重点围绕优质茶叶、果品蔬菜、中药材、藤椒、石斛、花卉苗木等特色产业，新上一批规模较大的龙头企业项目，打造一批竞争力强和市场占有率高的龙头企业集群，实现龙头企业发展有较大的突破。

4. 大力发展休闲观光农业。依托我县丰富的自然资源、深厚的文化底蕴，积极发展休闲观光农业，通过科普教育、休闲度假、水面垂钓、采摘果实等农事旅游活动带动生态、观赏、休憩等旅游经济功能，将农业生产与服务功能有机结合。

5. 促成我县农业产业化经营主体进军电商领域。借成为电子商贸进农村试点县的东风，开拓电子交易市场，普及网购网销，将我县特色农产品销售通过电商契机走出四川，跨越西南，面向全国，奔向世界。

分公司经理年度总结 分公司年度工作总结篇三

大家好：

东简良经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，东简良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厉、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。给予东简良经营部很大帮助，我们感到很温暖，同时也表示感谢。

请允许我代表东简良全体员工，向支持我们搬家工作的各级领导和各位同仁致以深深的谢意，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，以自己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，

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9.6%。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。

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！

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。设计了自己的多功能车间，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办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！

在市场供需失衡的压力下，价格战此起彼伏。但价格竞争已无法拉开彼此的距离，服务已成为粮油行业脱颖而出的利器。卖产品更多是在卖品牌，而服务是铸就品牌信誉的基石。唯有强化服务意识，提高服务水准，倡导专业服务，周到服务。才能更好的得到市场的认可，得到客户的信赖。才能提高产品的美誉度，才能有利于品牌更好建设。

新车间落成之后;对我们每个人都是一次新的考验，面对新形势、新工艺，我们都需要去学习去适应。我们要培养自己的学习能力，打造学习团队，提高自身水平，以适应公司较快发展。我们从以下五个方面来促进门市发展。

- 1、以散装油为一个业务单元，主要客户对象为食品厂和二级批发商。

升品牌形象。

- 3、灌装小包装，走进农贸市场和商超。完善自己的产品体系。
- 4、罐容扩建以后，争取为大厂商做中转业务，以增强自己的实力。
- 5、开发一些新品种，如一次中包装等，寻求新的利润增长点。做好产品的后继开发工作。

新门市落成之后，将为东简良经营部的发展注入新的活力。对东简良来说是一个转折点，也是一个新的起点。东简良将以新面貌、新形象屹立于石家庄市场。我们将一如既往的继承和发扬合益荣企业文化，以人为本，天道酬勤。我们将做新时代的开拓者，与时俱进、开拓创新、敢为人先、争创一流。用自己的实际行动为公司、为员工交上一份满意的答卷！

分公司经理年度总结 分公司年度工作总结篇四

在工作中，我受益匪浅，无论是在思想上还是在个人能力方面，都有了很大的提高，以下我就用两方面来对一年来的工作进行总结，个人年度工作总结。

1思想意识得到了提升

来到了晋城有一段时间了，这段时间里我自觉遵守园区的规章制度，注重自身的道德修养的提高，待人和善，努力树立一个良好员工形象。热爱集体，把公司当成第二个家，注重维护公司形象，在家长和同学宣传公司的良好形象。思想意识有了很大的提升。

2工作中积极进取

在工作中，能根据需要有计划的去分配每天的任务，积极向上，努力发挥自己的才能，全心的投入到工作中，团结同事，学会创新，有目标，有计划的去做，自身的综合素质得

到了全面的提升，在工作中真的学到了很多的东西。

在新的一年里到来之际，我也有新的工作计划

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身政治修养，强化工作中学习，学习中成长意识，努力使自己成为一名优秀的职员。

分公司经理年度总结 分公司年度工作总结篇五

大家好！

竞争不同情弱者，竞争不相信眼泪。竞争激发人的无限潜能。同学们，你们的发展也迫使老师发展更快。其实老师也是在你竞争学习、进步、发展。但是，双方都不能输掉这场比赛，对我们来说，没有尽头。毕竟发展才是硬道理。我们的老师发展是为了更好地胜任自己的工作，更好地指导你，不是给你知识，不只是让你上大学，而是去探索自己的知识，自己去创造。教师应该是引导者，是让学生梦想的人，是点燃学生激情的人，是激励学生创造的人，是鼓励学生永远进步的人，是用人格魅力塑造自己高雅品味的人。这是教师的崇高目标和神圣职责。我们会在这个神圣的教学场所尽自己最大的努力，用自己的良心和责任，真诚的面对学生的未来。

同学们，放下梦想，点燃激情，挥出青春的力量，过上青春的精彩生活。青春不服输，也不属于灰色。

如果在明天的社会里，所有从一中走出去的人，都能以自己出众的才华服务社会，创造财富，造福他人，以自己迷人的

人格和优雅的品味成为社会修身的准则，那将是一中的成功，是老师们的骄傲和幸福，是我们全力以赴去争取的目标！

三年发展规划描述的是我们近期应该达到的发展程度，省级文明单位是我们早就应该有的。把一中打造成全省示范高中甚至全国知名高中，一定会在我们手里实现。让我们一起梦想，一起创造，一起期待。时代在变，社会在变，观念在变，但奋斗不变，毅力不变，前途无限。

成绩属于过去，荣誉属于每个人，未来在于创造。让我们携起手来，把济源一中打造成所有为之奋斗，为之祝福的人心中永远的骄傲！

谢谢大家！