

最新林场年度职工个人工作总结(优质7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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

林场年度职工个人工作总结篇一

时光似箭，岁月如梭，转眼进入公司已经有将近半年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在__年度取得了不小的进步。

一、年度工作情况

1、熟悉了解公司各项规章制度。

我于__年8月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉了解工作流程

作为设计师助理，我的职责是帮助设计师完成谈单过程中的各种图纸及文档，为设计师签单做好充分准备。经过一段时期的磨合，我逐渐知道自己该如何去做并做好手头工作，在设计师的指导带领下，不仅懂得了许多专业方面的知识，也懂得了许多做人处事的道理。

二、存在的不足以及改进措施

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于专业知识不够扎实，又存在一定惰性，遇事考虑不够周全、不够细致，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的工作效能。

2、缺乏计划性

在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对其它专业的基本认识都没有，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一名一专多能的复合型人才。

三、__年目标计划

1、加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，认真做好本职工作，积极配合同事工作项目。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据，结合实际更好的开展考勤工作。

2、积极向同事学习，虚心请教，并以实践带动学习，全方位提高自己的工作能力。

3、克服自己本身存在的诸多缺点，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

年末，要感谢所有的同事，谢谢你们半年来的相伴，让独闯异乡的我倍感温暖和亲切。要感谢公司，感谢公司能给刚毕业且什么也不懂的我一个这么好的学习的平台，让我在这些日子里学到了太多不曾有过的东西。真诚的感谢。也真挚的希望我们在12年越走越好。

林场年度职工个人工作总结篇二

1)、通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，不断提高政治理论水平，加强政治思想和品德修养。

2)、认真学习财经、自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3)、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照勤于学习、善于创造、乐于奉献的要求，坚持讲学习、讲政治、讲正气，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4)、不断改进学习方法，讲求学习效果，在工作中学习，在学习中工作，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

作为一名财务工作者，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守工作制度和职业道德，做好财务工作计划，

乐于接受安排的常规和临时任务。

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，获得了全体职工的好评。

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，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。

林场年度职工个人工作总结篇三

（一）在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，经过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮忙指导下，不断提高，逐渐摸清了工作中的基本情景，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）在20xx年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

（一）20xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度20xx年下半年，行政部组织召开了20xx年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情景考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完

善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好了固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作职责制，为全面贯彻落实预防为主、防消结合的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

（一）仅有摆正自我的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）仅有主动融入团体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中坚持好的工作状态。

（三）仅有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）仅有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

（一）开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查资料之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自我在思想认识和工作本事上有了新的提高和进一步的完善。

在日常的工作中，我时刻要求自我从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质 and 道德素质双提高。

要定期召开工作会议，兼听下头员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情景不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，之后引起上级领导的重视，此刻工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

（一）进取搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自我，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自我在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xx

的明天更完美！

林场年度职工个人工作总结篇四

日月如梳□xx为伴、同事为侣，在这紧张具有丰富节奏的生产任务中□xx的音符又伴随我们度过了四季，在这即将告别迎来新春的脚步里，我随着xx旋律为20xx年的工作变化描绘出自我的工作总结与展望。

6、组织并现场监督退货产品的处理，确保方案合理、执行严格，对批量未使用产品的处理过程给予记录。

7、低值易耗品、生产辅料及电能消耗的控制，减少浪费；

8、根据生产订单、库存情景编排日生产计划，并组织实施；

10、对化学品的领用和发放确保安全的使用与存放。

在这段学习期时间里对公司...系统操作不熟练.，工作认识不够，缺乏全局观念，对工作缺少分析。

2、在工作当中遵循实事求是的原则，脚踏实地，干好每一项工作；

4、关注库存，当好领导的参谋，平衡每条生产线的生产产量和休息时间；

6、努力做好员工思想政治工作，全面掌握和了解每位员工的思想动态，关心员工在工作和生活中遇到的实际困难。

当我总结出旧年的工作变化时新年的脚步又将被...的音符迎来，就让我们一齐努力拼搏唱响新年的xx传播四方吧。

林场年度职工个人工作总结篇五

20__年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对__年我们将面对的新形势和新问题，下面我对经营部的工作进行总结。

一、20__年的工作回顾及成绩

(一)经营部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的情况下稳步实现增长，这个月时间完成近四万多方，回拢资金1000多万元。

(二)客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

(三)与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，经营部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

(四)目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司领导汇报，没有发生任何事故。

二、不足之处

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

(一)员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

(二)加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

三、20__年工作思路

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

(一)加强生产调度上的安排。

(二)继续执行强化部门专业化管理。

(三)加强对搅拌生产线的计量管理。

(四)严格执行采购制度，加强材料入库管理。

(五)加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

林场年度职工个人工作总结篇六

年终快到了，作为区域销售经理应该拿出一份比较像样的总结报告，怎样的总结才能既让公司领导满意，又对来年的工作具有指导作用呢？笔者认为虽然漂亮的各种格式化总结报告很多，但是万变不离其中，关键是要抓住二个要点：总结要客观、既有成绩也有问题，要用数据和事实说话，要分析存在问题的本质性原因；总结中还要有计划，既要要将计划任务分解落实，还要有可行的方法解决存在的问题，并且找到其中的增长点。

1、情况概述

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何□a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严

重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

二、明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市场、销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，

上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

林场年度职工个人工作总结篇七

我作业区xx年在场党委的正确领导下，及有关部门的大力支持下，现在以圆满的完成农场下达的各项指标。

今年我作业区春季遇到特大洪涝灾害，种植4000余亩的大豆等经济作物，因洪涝灾害的影响，造成毁种，主要毁种原因，大豆出苗部分地号因涝灾的影响，地号内涝的影响地号内出现明水，作物被水淹死造成成片没苗，点片毁种。也有一部分地号因涝灾的影响造成大豆根部病害严重，6月中旬开始死苗，地号作物保苗不足4成，由此造成全面积的毁种。

困难中摸索出的经验

1、思想上早动员、早准备，只要思想不滑坡，办法总比困难多

春季雨水连绵不断，以过播种季节，可是，人们却在家里待着，心如焚烧，多年来辛苦创下的一点儿基业，全部转变成上打租和生产资料。春季刚到，天气就变的这样，人心怎能不急，好不容宜将种子全部播上，又赶上连续的降雨，旱田变成了水田，广大种植户心如焚。做为作业区的领导班子，看到这种情况，及时沟通思想，不能以包待管，及时想办法，为广大种植户出谋划策。首先积极的组织人力机车，进行排水排涝，将地号里的明水排除地外，尽量减少灾害带来的损失，将损失降到最小程度。

对于毁种的地号，作业区的领导班子及时的与种植户进行沟通，及时的勘察地号，能不毁种的尽量保留，减少毁种带来的增加成本。能部分毁种的地号，部分保留部分毁种，积极

的做种植户的思想工作，并及时的与阳光风险联系，作到有记录，为今年的阳光风险理赔打下了基础。对于毁种的地号种植什么作物，及时的与种植户进行沟通，因势利导种植适宜的作物，玉米的种植面积500亩，大豆的毁种面积3000余亩，种植全部采用60—80天还家的品种，我作业区引进北711（北安的品种生育期80天）作业区积极的为种植户联系新品种，确保种植户的经济效益，也为明年的备荒品种打下了基础。为今年的增产增收，提供了有利保障。

其次，及时对检修农机具，进行检查验收，做到精益求精，机具标准率到位达到100%。如果一旦作业条件允许，机车可以全方位的投入春播的战役中。据统计，我作业区10000万余亩地，在条件允许的情况下，每天出动播种机具40余台，在4天的时间里全部抢播结束。最后，作业区领导牵头，统筹安排，合理的调配机具及人力，保障了在短时间内完成春播战役。

2、强化服务意识，为广大种植户节本降耗，创造最大利润。

我作业区的土地大部分由本单位的职工承租，种植户对面外市场的生资信息了解少，而且今天你家拉3吨化肥，雇一趟车，明天他家拉4吨也雇一趟车，无形中增加了成本的投入，看到这些我作业区将种植户有机的组织起来，由作业区牵头，统一购入生资，分配到各户的手中。由于采购量大，是周边的最低价格，而且节省了许多的费用，深受种植户的好评，增加了领导班子在种植户中的威信。

在种植管理过程中，领导成员能够身先士卒，各个农忙季节，所有成员能够吃住在作业区，服务于田间地头，哪里出现问题，哪里就会出现干部的身影，真正的做到想为种植户所想，忙为种植户之所忙。一切围绕如何提高种植户的经济效益为出发点，完成各项生产工作。如：今年春季因天气的影响，种植的大豆。玉米的毁种，领导班子能够及时的发现问题，通过各方的联系，及时购回10余吨的大豆种子，解决农户的

后顾之忧，全身心的投入到各项的生产管理环节工作中。

3、要高产，强管理，投入

农业如何增收，产量如何提高，只有加大科技投入，才能有一个好的收成。

我作业区为农户能够有一个好的收成，充分的利用冬训，除农场安排必要的科技培训外，我作业区还积极的与高等院校（东农）及农药的经销商（先正达集团）联系，并结成对子。将教授请到我作业区，为广大种植户进行补脑充电，使广大种植户能充分了解现在的世界农业的发展趋势。还充分的利用田间课堂，为广大种植户在各个生产环节，现场讲解，直观、贴切、实际，使广大种植户真正了解到各种病害的危害及病害的不同症状，如何去防治？每一个种植户真正的都能变成一名土专家。今年我作业区召开田间大小课堂，15余次，使种植户真正的得到了培训，种植水平明显的提高，为今年的丰产丰收奠定了有利的基础。

在管理上，我作业区今年加大管理力度，虽然土地转租个人，但是整个作业区的作物种植安排，作业区必须有统筹的安排，合理的轮作。尤其针对外来的承租户，因为近几年来，外来的承租户在我场的种植为掠夺经营，投入少，只种植大豆。例如：外来种植户为减少投入，不翻地、不深松，能原垅卡播的坚决原垅卡播，不能原垅卡播的采用破垅种植，实在不行了，耙一遍就开始播种作业，作业种植的水平低放，在肥料的投入上，以苗后的微肥为主，基肥每亩地就上5公斤化肥，完全掠夺式的使用土壤中的有机质含量明显减少。他们种的地普遍的表现，前期小苗还能说的过去，后期表现严重的脱肥，产量每亩100斤左右，地板造成了高低不平、板结、瘠薄。针对这样情况我作业区加大管理的力度。

首先，由作业区制定各地号的农业措施表，发放到种植户的手中，种植户认可后在表上签字，严格的按照措施表去进行

耕作栽培。其次，制定一系列的管理办法，奖罚明确，各个生产环节组织人员进行抽查，发现问题及时的处理。最后，针对外来种植户，在耕作中投入少的现象，我作业区将土地的整地权收回，由作业区按措施表进行统一安排机车作业。管理人员严把作业的质量关，做到种植户能够放心的将土地交给作业区来管理，也解决了外来种植户在整地过程中投入少的现象。整地的投入上去了，他自然加大在管理上的科技投入，否则再打200来斤，就是一个赔钱。

4、明确目标，努力工作。

一年之计在于春，一天之计在于晨。作为一名管理区的副手，就应当好主任的参谋，生产各方面的事情就应跑到主任的前头，每到每一个生产环节，都能首先掌握第一手资料，能首先发现问题，及时的解决问题，真正的做到想为种植户所想，急为种植户所急，由此我知道我应去干什么，怎样将各项生产管理上去。每天早晨起来，就应知道今天该做什么，不能让主任天天撵着去干什么。所以在春季，我今年提前做好各项农业措施表，并印发成小册子发到农户的手中，使他们明白今年的农业生产的主攻目标是什么？只有明确方向，各项工作才能有条不紊的落实到位。秋天能够及时的分析秋季的生产形势，积极的组织召开了秋收动员大会，与广大种植户充分的分析现有的大好形势，使广大种植户能够认清现有的形势，积极的准备好机车人力，早早的投入到今年的秋收各项生产工作中去，使我作业区再今年的各项生产中，能够抓住有利时机将各项工作抢前抓早，按照农场的各项要求，保质保量的完成秋收各项任务。

今年春季，针对各地号进行详细的勘察，并制定各地号的详细措施表，包括作物的种植安排，化肥农药的使用量，以及播种机的单口流量，制定成表格，不同地号不同作物，都有不同的措施。发放到种植户的手中，使种植户也能够有自己今年的主攻目标。使今年在各环节生产上，每个农户都能知道近段时间的工作方向。以往都是管理人员，天天撵种植户

下地，现在是种植户来找你，我地里的庄稼是否脱肥？是否有病？我现阶段应做些什么工作？单看今年的投入上作物的追肥防病，大部分地号达到了3遍，只有少部分地号2遍；化学防虫上全面积达到了2遍；而且各项农业措施的到位率90%以上。收到好的效果。

努力将工作干好，就应做到腿勤，将各地号跑到位，及时的发现问题，并拿出解决问题的办法。遇到问题要多想，根据地号的不同作物长势、具体情况做到心里有数。如何将工作干好，真正的做到为广大种植户做好服务，必须做到农户没有想到的，你应先考虑到，减少种植户的损失。例如：春季涝，地号没法作业，播上的大豆还要毁种，积极的为种植户进行市场及现有的情况分析。对种植户所需要的种子。化肥及资金进行购入及准备。

5、做好调查，总结经验

工作了一年，成绩如何？只有地号里的作物是最好的证明。尤其是今年的特殊年份，经广大干部群众的共同努力，地里的作物长势喜人。但也有低产的地号，为什么区别这样大，是非常值得总结的。所以田间的调查非常重要。今年我改变以往的调查方法。将广大的种植户组织起来，改变以往的光找种植技能较高的种植户，进行田间调查及评比优胜户。今年我将所有的种植户组织起来，进行调查评比的同时，也同时进行现场讲评，并将今年种植技能比较好的种植户，当场进行现场介绍经验，如我作业区的种植户陈国波，去年小麦毁种了大豆，作物的长势比较不错，今年小麦又遭到涝灾的影响，又毁种了大豆并且长势又不错，在大灾之年如何抗灾自救，找到了有效的措施，积累了宝贵经验。通过这次调查，广大种植户切身体会到了，自身在种植过程中存在的不足，加强了自身建设。同时选择了明年所要种植作物的品种。

全部调查完回来后，进行总结、评比。评出最佳种植能手人，最主要的是使广大种植户真正的体会到同样经过一年的辛苦

耕耘，别人收回的是希望，而自己天天没早没晚的种植出的是失望。暗暗的使劲，明年一定要按照要求将自己的庄稼种好，科技来不得半点虚假。

6、秋收工作及再生产的准备工作

秋收工作的好坏，直接影响到种植户的经济利益及来年农业生产的主力与被动问题，所以我作业区根据今年国家的种植上的一系列优惠政策，及粮食价格高，种植户的种植积极性高的优点，及时的审时度势，将我作业区的各地号，按成熟程度及第二年的种植作物及时合理的安排机车，作到适时早收，收后及时整地，今年秋季天气较好，整地时间长，我作业区抓住各项农时，时间紧任务重，作到人停车不停，领导跟班作业，正是抓住了有利时机，我作业区完成秋起垄任务大垄密4800余亩，小垄起了6000余亩，100%的达到黑色越冬，为来年的农业生产奠定下良好的基础。

1、要想丰产，农机具是保障

今年春季播种，对农机具的力量估计不足，关键的时候，整地达不到标准，没有机具播种，天一下雨，越是平的地号越是不上干。大豆都是最后播上的。所以在今年的生产中，农机具是保障。今年秋天为加大我作业区的收获力量，及时的与外部机车联系，为我作业区秋收提前做好准备工作，提供有利保障，而且所有的收获机全部进行检修、复检率达到100%。秋收以防涝为主，链轨的完好率100%。一切准备就绪，只等秋收战役的打响，使今年能按时保质保量的完成秋收工作提供了保障。

2、作物高产，加强培训，以防为主

我作业区今年的庄稼长势，普遍来看长势不错，但是好坏的分差太大，从调查的结果来看，作物长势差的前期因受到了涝灾的影响，造成大面积的植株矮小，根腐病严重的发生，

对作物的产量造成严重的影响，现从直观上看，产量将影响到了6成，主要原因，因严重的涝灾，使大豆的根部须根发生少，6月份又赶上了干旱，大豆的生长发育受到了严重的影响，后期地号又不能进车，叶面积的吸收又不能跟上，只能看着作物病害一天一天的加重。所以这些种植户对作物的病害理解得非常深刻。作物的病害一定要以防为主，一但得病治愈的机会就非常少，所以今年的冬训工作，一定要让种植户真正的认识到整地标准不能降低，作物健身防病的更重要。

3、增强抗灾的意识，杜绝麻痹思想

对于种植户来说“农时”并不陌生，年年提，时时提，各个农业环节，各项重大措施，抢“农时”一直放在头一位，种植户之间也常常提到农时，但是，每年都是在农时上出现问题。如：今年春播，一天能播上的看到天晚了，就放到明天播，结果晚上降雨，一连好几天，机车无法下地作业，错过作物的高产期，天气好了。又不着急了。今年如果杜绝麻痹思想，我作业区至少还能将高产期抢播上xx余亩地，所以秋收已临近现要加大宣传力度，增强抗灾的意识，以抢农时放在首位，适时将丰产的作物抢收回来。

4、加大伏秋整地意识，为明年创造好的基础

近几年来，我作业区虽然在场农业发展部的督促下，加大了秋整地的任务，但是，力度还是不够，如今年的春季大田的抢播过程中，秋起垄的地号可以适时抢播，将作物播在高产期，没有秋起垄的地号，只能等、靠。错过作物的高产期，今年秋收作业区做到，认真的对各个地号进行勘察，作好地号的区划设计，安排好机车秋收各地号的先后顺序，机车的整地先后顺序，秋起垄、秋施肥的地号先收，原垄卡的地号，放在最后收，为明年创造一个好的基础，争取更大的丰收。

1、大豆的主要病害：因连续降雨天气的影响，大豆的主要病害是根腐病，严重的影响大豆的植株生长。解决办法积极的

组织种植户，对作物进行叶面追肥，增加追肥得遍数，使作物依靠叶面的吸收来补给根部的影响，7—10天叶面追肥一遍，保证作物的养分需求。

2、玉米的主要病害：今年玉米的主要病害，表现在玉米的条斑病，直接影响到作物的产量，今年我作业区，在玉米封垄前，结合叶面追肥直接喷施杀菌剂杀虫剂，为作物后期的健身防病奠定了基础。

3、玉米种植的几点经验：今年我作业区经受了70年没有遇到的特大涝灾，但是在涝灾之年玉米仍有1400—1500斤的地块。现将今年玉米种植的几点经验介绍如下：因天气的影响，我作业区有7000余亩地的玉米，播种严重的拖后，5月下旬至6月上旬，种植玉米采用玉米垄上覆膜，种植早熟的品种，垦玉10由牡丹江种子分公司繁育，生育期为110天，从今年的生长情况来看，只要在5月中旬来播种，都能正常成熟，产量一般在1400—1500斤/亩，在有吉单27。吉单252。这两品种的生育期在122—125天之间，产量一般在1700—1800斤/亩。播期只要在5月上中旬，正常播种都可以正常成熟。

4、玉米覆膜：亩成本比直播高30元左右，但是经济效益每亩要高200元，所以，对于种植小户每家种植100余亩地，适合种植覆膜玉米，覆膜玉米可以适时早播，只要地里土壤有暄土，可以将地膜盖上土，就可以播种，不怕种子粉种，在外面如内蒙4月中旬就播种。该播种方法还可以合理加大保苗密度，今年我作业区将亩保苗加大到5500株。因覆膜玉米可以省了农药的危害，在条件不容许的情况下，可以采用苗带喷药，只喷垄沟并对农药的要求不严，对玉米药害轻不影响作物的生长。

冬训工作的好坏，直接影响到种植户的种植水平，通过几年的冬训工作，种植户的种植水平都有明显的提高，能够带着问题进行听课，在听课的过程中直接找到一年中的工作不足，从中吸取经验教训，为今年的农业生产直接起到推动作用。

今年冬训的计划，我作业区玉米7000余亩，冬季时间又较长，所以我作业区计划12月中旬，开始办班，计划4次。一次作业区自己授课，讲讲这一年中各个种植户在种植过程中，存在的不同问题。一次是请农业发展部进行授课，讲一些新的科技知识，来提高种植户的科技水平。两次请高等院校的教授来讲，使种植户了解一下现在世界的一些高科技知识，以增加农民对世界的认识，将来世界农业的发展趋势。教授已联系好了，时间安排在1月中旬左右。