

2023年农业公司年终工作总结(汇总9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？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。

农业公司年终工作总结篇一

xx年在各部门的协调配合下，我们紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面工作都取得了显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“热情、顽强、向上”的企业精神，大力倡导和践行适应时代发展的经营管理理念，同心同德、真抓实干，基本完成了年度生产经营计划，企业各项主要经济指标均达到了历史最好水平。

公司全年完成产值 万元，比上年同期增长 %；完成销售收入 万元，比上年同期增 %；实现利税 万元，比上年同期增长 %；工业增加值 万元，比上年同期增长 %。并对年初提出企业存在的问题，大部份予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

安全生产和软硬件基础环境是公司得以生存发展的根本。在全年的工作中，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全教育，提高员工们的安全意识；生产部坚持每周例行的检查以及日常巡查工作，同时公司也坚持定期不定期的抽查跟踪，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，安全事故得到了有效的遏制。

xx年，公司在软硬件基础环境建设上有了较大突破。首先，

随着新人的增多和生产任务的加大，原有的车间管理结构已不能完全适应新的发展形势。因此，我们一直在谋划基层一线管理干部的培养和储备问题。我们通过层层推荐、筛选和广泛的征求意见，在一线青工中选拔了五名车间主任助理，同时还确定了一批重点培养和考察的后备干部。像这样大面积的提拔和培养干部，对我们来讲是头一回，为了确保我们选择的正确性，我们制定了公开、公平、公正的选拔机制，并制订严格的公示、培训、考评和试用机制。通过半年来的锻炼，事实证明，大多数同志还是经得起考验的，推荐和选拔也是客观公正的。其次，我们下决心投入了大量的资金，对技术部进行了改造，极大的改善了技术人员的工作条件和环境，有效的提高了技术人员的工作效率。如果单纯的从办公软硬件设施来看，我们的技术部目前在全街道，乃至全区，都是数一数二的。

从我们原有的厂房面积和基本的一线人员数量来看，要想完成全年6000万元的生产任务，困难是显而易见的，因此xx年初，场地和人员成为了阻碍我们完成目标任务的两大难题。

为了确保全年经营目标的实现，新年伊始，我们就积极筹措资金，加快了征收土地和进行基建的步伐，但往往事与愿违，我们在征收土地过程中，遇到了政策瓶颈，国家的政策是不可抗拒的。面对这种不利局面，为了完成全年的目标任务，我们没有被动的等待和消极的怨天忧人。我们一方面与政府部门联系开展土地扭转工作，另一方面积极的租赁了两幢标准钳工车间，共1800平方的可用生产场地，这个1800平方的场地，大大的缓解了我们下半年的生产困境，但异地生产也给生产成本的增加和管理带来了一定的问题。所以，租赁厂房不是长久之计，从公司中远期的发展考虑，土地扭转这项工作我们还是要继续做下去的。同时我们也已做好了另一手准备，就是说一旦土地扭转工作短期不能实现，我们将在艾贝克公司闲置的土地上做文章。因此，生产部门还要有一个长期面对两地生产管理的思想准备。

农业公司年终工作总结篇二

20xx年,组织实施“阳光采购策略”公开透明的按采购制度程序办事,在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。我们进一步强调采购工作透明,在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购,都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧,任务重的时候,也始终坚持这个原则,邀请审计部相关人员一起询比价,采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明,同时保证了工程进度。

1. 完善制度, 职责明确, 按章办事。
2. 公开公正透明, 实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标,邀标单位都在三家以上,有的多达十余家,并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与,增加阳光采购透明度,真正做到降低成本、保护公司利益。

3. 采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后,同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了,东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金,直观有效地降低了材料设备采购成本。

4. 监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作,价格必须经采供部和审计部,技术必须经工程部和总工办,形成相互制衡的工作机制;防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制,提高采购人员的自身素质和业务水平,保证货

比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

农业公司年终工作总结篇三

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，走出了—个发展的上升通道。

(1) 各项存款快速增长：至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万；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，这种存款增长速度是过去所没有的。

(2) 经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达1500万元（含结售汇收入），其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。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。

(3) *款规模增加，结构不断优化。年末各项*款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费*款等低风险*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*款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良*款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞*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。

(4) 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。

（一）以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

1、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1.5亿元，约比年初增加5800万元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

2、细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务□200x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。

3、大力发展国际业务，增加中间业务收入。针对**县外资客户较多，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%。

4、加大*款营销力度，扩大*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*款营销工作，积极争取扩大*款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的*款营销，针对pta□翔鹭、众达、钨业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销*款。二是加大项目*款的营销，如河滨大道、大路程湾项目。三是加大了按揭*款和个人消费*款等低风险*款的投放力度。通过扩大增量，把更多的*款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现*款

结构的有效调整。在*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*款准入关，*款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持*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*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*款占比达90%以上。

5、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，支行就要求业务部和计财科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。

6、紧抓清非收息工作不放松。今年以来，我行对清非收息工作早布置、早行动，取得了明显的效果。

一是严格把关，不符合条件的不良*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。

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*款

上半年实现了下降，下半年受*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。

农业公司年终工作总结篇四

一、坚持学习，促进教师素质的提升

随着教育理念的不断更新和发展，我们深深认识到教师如果不学习，教研活动就会成为“无本之木，无源之水”。因此围绕课程改革，我们组织数学教师进一步学习数学课程标准，学习教参，组织老师看名师课堂教学实录，增强课程改革的意识和自觉性，促进课程改革的深入发展。同时学习教育杂志刊载的最新教育理念、信息动态、科研成果，不断的更新知识、充实教师。

其次是学校本着以教师为主体，校本研究为载体，培训为依托，组织教师出外听课学习，其中先后组织四、五年级数学教师去三乡光后小学和石岐中心小学观摩教材分析；组织小学骨干教师去小榄观摩精品课程教学；组织老师去朗晴小学观摩说课比赛；组织了三、五年级全体数学老师参加镇教研组举办的教研活动等等。

二、实践方面

1、重视校本教研活动。

期初组织优秀教上示范课：为加强课堂教学的交流和提高青年教师的教學能力，组织新入职教师上汇报课汇报课；11月初请专家来我校指导教学；12月初，为迎接市一级学校评估，我教研组又特别组织老师们每人一节公开课，人人参与听课、评课，并提出建议和意见，进行整合；12月中旬，“刘闯杯”初赛课，并推选出5名数学教师参赛；12月23日组织“刘闯杯”复赛。

2、加强集体备课。

集体备课是在每周一次的教研活动中开展，人人参与、精心准备，在认真解读教材、吃透教材的基础上结合本年级组实际情况进行集体备课。通过集体研讨——分工主备——主备人说课——集体评议并整合——个人加减——教后反思的过程；最终让老师写出具有自己教学风格的教案。每次活动都突出了以下三定：“定内容、定时间、定中心发言人”，集体备课主要以年级组为单位，由组长负责。通过此项活动，实现教师教育教学水平的共同提高。

3、优化课堂教学，强化质量意识。本学期继续把优化课堂教学，重视教学过程，提高课堂教学质量，突出课堂教学的实效性作为我组的重点工作。注重课堂教学的过程管理，促进了教师工作的积极性。

4、进一步规范学生作业，力求提高作业练习的效能，作业布置精心合理，作业做到批改准确，反馈纠错及时，适当批有鼓励性评语，保持作业本整洁，书写规范，使学生养成良好的书写习惯。切实减轻学生的课业负担。坚持每月一次的学生作业量化考核检查。

三、存在的不足和需要进一步加强和提高的几点。

1、由于本人能力有限，又是第一次做教研工作，在教研方面创新意识不够，在今后的工作中需加强学习，提高自己的教研水平。

2、教学水平有待提高，特别是教师的语言组织方面还要加强。今后应加强理论学习，提升教师数学专业素养。

3、进一步抓好后进生的辅导，减少不及格现象，提高优秀率。

总之，本学期我们各位数学教师都是课堂教学的实践者。为

了创建有效课堂，我们把课堂教学作为有利于学生主动探索数学学习环境。把学生在获得知识和技能的同时，在情感、态度价值观等方面都能够充分发展作为教学改革的基本指导思想，把数学教学看成是教师之间、学生之间交往互动，共同发展的过程。

教育改革，教学研究是教育事业发展的一个永恒的主题。我们将在今后的教学工作中大胆探索，不断创新，围绕学校制定的工作目标，结合本组的实际情况，高标准、严要求、勤钻研、敢创新，认真做好每一件事，力争把工作做得更好！

农业公司年终工作总结篇五

双阳支行按照总、省行发展总“稳中求进、快中求好”的基调，坚持从实际出发，正确认识和分析把握当前面临的形势谋划全年工作。进一步解放思想，坚持发展不动摇；强化信贷服务支农力度，提升服务理念，着力风险防控，抓好“两基”建设，队伍建设，稳步推进经营强行建设，各项工作取得较好成绩。

(一) 损益情况

截止20xx年xx月末，应计利息为10,510万元，实际收回利息为10,xx9万元，剔除康润公司176万元的应计利息，贷款应计利息为10,334万元，贷款综合利息回收率为97.92%，（政策指导性贷款及自营性贷款利息回收率为100%）同比增加6.78%，比上月增加65.08%。

□

促进经营有效发展

(一) 加大客户营销力度，确定向一类行迈进经营目标。年初以来，双阳支行结合当地客户资源匮乏实际情况，针对稳建

经营，业务发展向一类行迈进定为主要工作目标。对上向上级行协调请示汇报，对辖内向政府及有关部门协调沟通营销客户。经过不懈努力，通过营业部领导的高端营销和有关部门的支持，将中粮粮油吉林有限公司营销到我行贷款，通过旺季年度粮食收购工作银企双方达到共赢，为双阳支行创收1420万元；树立“发展是根、服务是本”理念，积极支持中粮粮油吉林有限公司经营，我们主要突出“创新思维、用心服务”，在营业部的亲自指导下，本着一企一策、量身定制、实行个性化服务，对企业制定了服务方案，派出优质的信贷服务小组，对企业在办理业务过程中票据交换、贷款审批等，行长、主管行长亲临靠前服务，并派出专人负责进行全程服务。减少企业单位不在属地窒碍，通过一个年度粮食收购企业非常满意，6月8日银企双方召开了联谊会，得到了营业部党委领导及有关部门的领导支持并亲临参加会议，在会上对双阳支行的信贷服务做法给予肯定，并对双阳支行提出要转变传统观念，提升服务理念支持好企业是农发行发展需要，也是农发行生存需要的更高要求。

(二) 强化服务理念，提高基础工作管理。

蕴真情与管理、寓管理于服务。管理是服务前提、服务是管理保。为了维护好各类客户，针对不同客户群，因企制宜，逐企业研究制定差异化客户维护方案；根据客户不同等级和性质分类排队，设置不同贷款条件和信贷监管措施，实行个性化服务。针对中粮粮油吉林有限公司，双阳支行成立了由四人组成的信贷服务小组，由主管行长牵头，管户信贷员设置ab角，a角信贷员在省行营业部，负责该公司办理发放贷款手续以及贷后各项工作记录等资料；b角在行内负责档案管理，粮食库存的监管；另外，会计结算部出专人负责到中粮公司传递结算票据，还专门开通了账户资金信息反馈，为企业提供了方便和快捷的服务。对粮食购销全过程进行监管，按照上级行要求定期到企业查看收购资金使用、库存、销售情况，严格履行贷款落实条件，与企业制定合理销售计划，提高合同履约率。

(三) 提高防范风险意识能力，处理好发展与风险的关系。

教育员工树立正确经营理念，不要认为发展不发展于己无关思想，贷与不贷一个样，发展有风险不发展是最大风险。在发展同时要求员工树立正确防范意识和职业操守，严格按照规章制度办事，解决防患意识和发展关系。客户经理定期核查粮食库存，主管行长和业务主管经常组织信贷人员调片检查和临时抽查，及时了解企业库存变化情况和企业财务状况。同时做好尽职记录，在检查记录签署检查意见，明确下步工作意见。管户信贷员做到发现问题及时解决问题，遇到疑难问题做到及时报告。加强对中长期贷款到期的管理□20xx年两个开发区的农业基础设施贷款，按照贷款合同约定在5-6月份偿还4,250万元，由于两个开发区5-6月份税收较少，该税收主要集中在年底xx至xx月份缴纳；另外□xx区政府也无资金垫付该到期贷款。经过行领导与区政府及开发区领导多次协调磋商，信贷员多次催收，两个开发区在20xx年xx月份偿还了到期贷款。

(四) 加强贷款质量管理提高资金使用效益。

严格执行《贷款风险五级分类管理办法》，准确管理贷款形态。建立了不良贷款报告制度和严格责任追究制度。加强风险预警工作，信贷人员按预警办法的要求定期对企业的风险状况进行测评，及时掌握企业的风险状况，在企业出现重大风险信号要及时向上级行进行风险预警。做到发现问题及时处理，重大问题及时上报。树立统筹经营的管理观念，编报借款计划和信贷计划乃至贷款项目审批密切衔接，结合企业用款计划和存款组织情况科学编制借款计划，搞好预测和安排，做好收购资金供应管理工作。

提高会计结算水平，注重会计人员素质的培养提高。加强业务知识的学习，及时开展业务操作考核，促进财会人员的学习积极性，目前我结算部共有员工8名，全部接收会计业务培训，强化了内控制度落实工作，从印押证(机)分管、综合业

务系统ic卡管理、银企账务核对、保证了日常业务的顺利进行，工作质量也有较大幅度的提高。坚持每周学习不低于五小时。在上半年，我行通过竞聘配齐了会计坐班主任，并且由坐班主任参加了省行组织的会计实用型人才培训班，取得了良好的成绩和效果。

发挥办公室综合职能作用，确保完成全行工作保驾护航。一是加大纪检监察工作力度，有效推进反腐倡廉和党风廉政建设，重新层层签订《党风廉政建设责任书》加大行风建设和行务公开。深入开展了“四无”创建活动。确保各项工作责任到岗、到人。二是严格按照上级颁发的公文处理办法，提高办文质量。保证公文运转高质高效。三是加强信息宣传力度，及时上报有关情况，截止到xx月份，累计向上级行报送每日情况70篇，各种调研材料20篇。除每日情况全部被采用外，调研材料先后被国家级媒体、上级行、省级媒体及其他媒体采用xx篇，其中《新华网》采用3篇，《吉林日报》采用信息报道3篇，《中国农村信用合作报》采用1篇，上级行各类信息采用6篇。四是加强考勤管理工作，实行了严格的考勤制度、请销假制度，实行奖惩措施，狠抓落实，全行形成了严谨积极的好风气。五是加强安全保卫工作力度，维护全行安全稳定。强化安全意识，层层签订安全责任书，修订了各类《突发事件预案》。开展经常性的安全检查工作，特别加大车辆、库房、食堂等的管理力度，预防重大安全责任事故发生。

一是采取有效措施清收企业欠息□xx市圣泽养殖有限公司在20xx年中，几乎每月都拖欠贷款利息，都是在经我行多次催收，要求企业落实还息计划的前提下偿还贷款利息。由于该公司的经营规模不大资金短缺造成的，在20xx年xx月30日农发行依据法院的调解书等条件，为该公司办理了三年的展期。

二是落实到期贷款还款来源，力争到期贷款收回率实现100%。

农业基础设施贷款按照贷款合同约定期每年在5-6月份偿还贷款4,250万元，该贷款属于政府融资平台贷款。由于开发区5-6月份税收较少，该税收主要集中在年底xx至xx月份缴纳；另外□xx区政府也无资金垫付该到期贷款。导致在贷款到期时不能按时偿还。

三是做好粮食促销工作，偿还粮食收购逾期贷款。由于今年市场行情的不稳定，促使吉林省良友集团有限公司在粮食销售上决策出现了失误，使后期销售的玉米形成了倒挂。经过企业和银行多协商想办法，在良友公司认可情况下，我行协调中粮粮油公司帮助销粮，双方签订合同按照目前市场价格销售粮食，把良友公司的损失降到了最低点。预计该公司在年末前能够销售完，年末可达到贷款本息“双结零”。

一是持续抓好存贷款营销。根据总、省行和营业部要求，积极做好专项授信或专项贷款；同时，根据我行年初制定的存贷款营销方案，积极做好重点项目的营销工作，今年我行营销了符合我行贷款条件的长春鼎兴米业有限公司在我行开户，并且力争今年对其发放粮食收购贷款。

二是防范信贷风险。风险防范是永恒的话题，加大检查整改力度，规范贷款办理程序，适时进行监测控制，全面防范贷款风险，全力清收两个开发区到期贷款，化解康润公司不良贷款，努力提高信贷资产质量。

三是加强内部管理。完善各项制度，规范操作程序，深入开展执行力建设；建立科学的绩效考核体系，深入推进岗位管理和绩效考核；加强内部控制和安全保卫，确保业务经营和各项工作安全运营。

四是深入推进企业文化。继续抓好以制度文化、行为文化、专业文化建设为核心的深层企业文化建设，增强员工的向心力和归属感，营造和谐共事的工作环境，努力做到以农为本求发展，以人为本促和谐。五是针对稳建经营，业务发展向

一类行迈进定为主要工作目标。树立强烈的成本效益观念，增收节支，勤俭办行，严格控制费用支出，进一步加大收息力度，努力提高经营效益，保证全面均衡完成各项任务目标。

农业公司年终工作总结篇六

20xx年，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了有些进步，我在部门领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照部门的要求，较好地完成了自己的本职工作。在领导的关怀下能让我成为一名培训管理员，通过这一两年之内的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有所改变。

现在的我深深懂得，昨天的成绩已成为历史，未来的辉煌要靠今天脚踏实地坚持不懈的努力工作，在这斑斓多彩日新月异的年代，只有培养能力，提高素质，挖掘内在的潜能。我携带着学到的培训知识内容和年轻人满腔的热情与梦想，真诚而又真诚的努力学习。我更加有韧性，工作起来也更加脚踏实地。怀着感恩的情怀，回顾在培训工作的日子，更是感触良多；也更加的珍惜自己已容入的这个团队。企业的不断扩大，各方面人才的需求也不断的增加，作为班组培训管理员的我深知肩上的责任。在这一年里班组人员不断的变化，有的调离班组、有的离职、有的是从学校新来的学生，培训工作在紧张的生产中进行着，人员的变化给班组培训工作带来了很大的压力也是对本人自身能力的一种考验，但也激发了我的上进心。

20xx年的工作里我学到很多知识，还学习各岗位操作工艺等。从而使我提高了岗位操作技能，在处理岗位故障的同时，还能学到如何以最快的方法处理，减少处理岗位故障的时间，还能提高自己处理故障的能力，选拔六大员我被选上做培训管理员的职位，学习培训管理内容，同时也还存在着许多的不足与缺点。

岗位是工作现场管理之基石，是日常生产中应做好的一项基本工作，在生产过程中，如果有一个干净、美观、整齐、规范的现场环境，员工在工作中就会有较好的精神面貌，更易精神饱满地投入工作。生产水平和质量就有较好和保证。

培训是企业灵魂宣贯的重要途径，更是一个团队不断成长的必要手段通过培训，可不断提高员工生产技能和素养。使具有不同价值观、信念，不同工作作风及习惯的人，更加快速的容入我们的团队，使管理规范化，在工作中减少失误，生产中减少工伤事故，降低因失误造成的损失。同时，员工经培训后，随着技能的提高，可减少废品、次品，减少消耗和浪费，提高工作质量和工作效率，提高企业效益。

培训是一种投资，而投资收益的好坏很大程度上将取决于投资前的投资分析，即培训需求分析。作为培训管理的关键环节，培训需求分析很大程度上依赖于企业中高层的重视，要掌握一定的培训需求分析技术，并配合培训人员做好工作，培训才成为企业收益最大的投资。

为更好的在培训管理上得到更好的成绩，我将认真学习部门下发的各类管理文件，且适当的在班组里给予宣贯，也使员工们加深对培训类的管理意识。做为一名培训管理员理所当然都要求对工艺类的技能知识掌握且有效的运用到工作中去。

- 1、每天对检查情况进行详细的记录，做好培训的分类统计和分析。

- 2、与班长和其它班的培训管理员及时沟通，配合部门培训管理员做好班组的调查和整改跟踪工作。

负责对当天的培训问题进行统计，包括检查工位、内容、原因、责任人等，汇总后向班长汇报，在每天班前、后会上进行总结和提醒。

一个突出的班组必需置备较好的考核管理制度，我班组也不另外，我将履行部门下发制定的培训考核方案，具体的内容是用边提问边培训的方法取长补短，考核不合格者效绩考评。

- 1、安排给带徒弟的培训师傅抓紧时间，把相应的岗位培训好，并能使新员工单独操作，且保证好质量。
- 2、多对各员工进行工艺检查，逐使员工们能熟悉所在工位的工艺要求。
- 3、培养各员工能擅自发现问题并能解决问题的能力。

班组的培训工作在班组长及各员工的共同配合下，相信通过努力下能得到良好的成绩，也为公司在市场上打下一个良好的根基，培训最终是为企业战略与经营目标实现服务的，从企业经营战略到年度经营计划，从年度计划到人力资源开发计划，分析制定出一定时期的培训需求计划。但是，培训计划还要不断的随企业业务的变化而调整才能真正服务于企业发展的需要。

我班培训课程主要分为以下几大项进行安排培训。

- (1)：每季度八大目标宣贯的培训。
- (2)：安全知识类的培训。
- (3)：工艺指导书以及质量的培

农业公司年终工作总结篇七

一、根据本职工作，这一年的工作情况

这一年的主要工作分三个方面，一方面是日常的行政工作，一方面是考核制定与管理，一方面是对外物业及招聘工作。

日常的行政工作主要包括员工考勤、卫生管理、员工会议、员工集体活动、办公用品采购、办公设备维修及业务人员的其他一些事情的处理工作，这些工作上基本得到了公司领导的认可，公司的正常办公有序的进行；年公司的制度有很多变化，协助经理制定考核制度；至于对外物业及招聘的工作是相对较少的，在此一年中配合人口普查、业务人员意外保险的办理和更改以及联系招聘学校并对招聘坐车准备。

二、在工作中出现过一些错误，做到及时分析原因并改正

这一年在工作中出现过一些或大或小的错误，或许是因为刚毕业步入工作岗位，在工作中没有相应的经验，所以会在一些工作中出现一些小错误，但每次都做到及时改正。在不断的摸索中成长，最终总结出来自己的心得，凡事要想细、想全，凡事要亲历亲行。还有就是在一些事情上准备的不够充分，使得工作效率不是很高，这一点在以后的工作中都有所注意，并有所提高。这一年好多错误的改正都是靠他人的帮助，有领导的细心指导和同事的提醒，所以在这里真心的谢谢他们对我的帮助！

三、在工作中有成长

在这一年的工作中不断的摸索，不断的积累经验。所以无论是在个人的做人方面还是在工作能力上都有了很大的提升，真的是教会了我很多，也给了我一个很好的机会，让我能够锻炼自己在行政管理方面的能力。

在这里我要感谢的人真的很多，每一个人对我的帮助对我的锻炼我都记在心里，这将是我的成长经历中永远不可磨灭的部分，这一年让我成长了很多，谢谢大家。最后祝大家新的一年中：工作顺利、身体健康、步步高升、财源广进、幸福万年长！

农业公司年终工作总结篇八

主要包括公司计算机硬件的维护、管理，并保证公司计算机及相关网络产品的正常工作，公司计算机上软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题的解决，防治机器及整个网络被病毒攻击，以及公司计算机相关产品，例如打印机，复印机的日常故障维护及共享设置等。

在日常工作中及时响应了各部门的电脑软件、硬件、网络、打印机的维护。公司目前由于机器较多日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：硬件故障，系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。做到了尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能立即解决，不能立即解决的也在最短的时间内给予解决，保证了公司计算机的正常使用。

这近一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。回顾这一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步。但我也认识到自己的不足之处：有时候在一些突发故障比较集中时，没有分清轻重缓急，科学的去安排时间，导致少数问题处理不及时。自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快。

总结了过去，方能找到不足！对于来年的工作计划，在总结今年工作的同时，针对自己不足之处，我也做出了初步设想：在继续完善公司网络的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平，把工作做到更好。领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

农业公司年终工作总结篇九

为行政工作提供智力支持，为企业所需要，为股东所理解，为职工所拥护，为党员所欢迎。一句话，无论是组织工作还是宣传工作就是服从于和服务于企业的一切经营活动。

20xx年在建工程近亿元，由于多为bt（垫资）工程，企业的资金周转非常艰难。工会工作能紧紧围绕中心工作搭台唱戏，以争创“满意工程”主题活动为载体，以目标凝聚人心，以目标焕发干劲，再塑造交通铺桥筑路人的形象。在宣传的途径上，作为工程建设的企业，不等同行政执法单位、不类似行业管理，我们只有不拆不扣地为完成既定目标任务摇旗呐喊。作为企业宣传工作首当其冲的就是以人为本，在保稳定、促发展上下功夫。并从企业文化、企业安全文化角度出发，着重宣传鼓动，推广创新法，表彰好人好事，弘扬正气，使单位的员工心正、气顺、人气旺，充满生机活力。

s225线rd-3标，造价1.15亿元，合同工期540天。该项目部无论是人员设备，还是办公设施创造了一流。该项目部设为办公区、试验区、生活区。搭建房16间，租房3间，占地面积1000m²。该项目部的设置不仅在硬件上符合创建文明工程的一流环境，在业余生活上还配置了蓝球场、羽毛球场地，增加了乒乓球活动室。

s225rd-3标工程自20xx年初开工以来，全体参战人员豪情满怀，以“树精品意识，创优质工程”为主题，做到项目建设争进度，质量创优争信誉，创精品工程争贡献为己任，紧紧扣紧质量创优这个主线，奋力拼搏，通过比思想、赛工作；比进度、赛质量；比降耗、赛贡献等活动，工程质量与进度多次检查评比名列前茅。在任务重、资金短缺的情况下，项目在建人员不断优化施工方案，利用新时期职工渴望实现自我价值的愿望和希望领导尊重人格心理等形式，调动积极性，其中宣传工作起到潜移默化的作用。

在宣传教育上，全年各类参培60人次。受教育的68%，其中发表市级刊物技术论文3篇，政工论文1篇，如东快讯一篇，如

东交通2篇。如东电视采访滚动播放4次，广播用稿3篇。

质量是企业的生命，业主的满意是我们最大的追求。多年来，多项优良工程成绩的取得，体现了施工单位对人民负责，对社会负责的责任感，也给公司增加信誉度，赢得了市场。近年来，我公司在抓好工程质量建设的同时，还注重了企业文化建设。开展了职业责任、职业道德系列教育，开展了“敬业在班组，奉献在岗位”等系列活动，把开展学劳模，学身边人先进事迹作为争创的主题教育。公司先后表彰了爱岗敬业，学劳模先进个人的活动，较好地引导员工学习转化为班组、企业的创新动力。

由于几年工程垫资，造成施工中资金短缺，全体员工1-12月份未发放工资，无疑对企业开展各项活动受到制约，公司工会等组织积极与行政配合，围绕中心工作，重点突出企业文化宣传工作，弘扬企业精神，注重企业安全文化建设，通过树典型、树正气，开展读书考级奖励活动，鼓励年轻人争当多面手和技术能人，公司涌现出多名优秀青年技工，如胡良玉等一专多能的骨干。四分队在去年学技术创新技术活动中，被县总评为“工人先锋号”先进班组。七分队在完成洋口港太阳岛道路建设中，被业主誉为“路出精品，人出精兵”。广大员工以实际行动实践了职业道德的灵魂。

总结过去一年的宣传教育工作，我们还存在如下问题：

- 1、做宣传报道工作的思想重视不够，组织不健全；
- 2、没有及时弘扬身边人和事；
- 3、培养写作新手不够；
- 4、激励机制有待进一步完善。

针对以上存在问题，有待我们进一步解放思想、更新观念，

强化领导。目下交通市场竞争日趋激烈，对我公司的发展、壮大带来了许多不利因素。就我县交通和建设市场而言，我公司在招投标中现处于劣势状态，交通资质的申报难上台阶，市政工程资质的申报我们还远远的不如个体户，××公司用敢作敢为的胆识已超前跨越申报了两个二级总承包资质。针对以上情况我公司在招投标市场中将仍处于被动的局面。近十年内我公司有几十位志愿兵，不到十年陆续就要退休了，在这样一个特殊的过渡期内，我们将面临着由过去行政管理体制留下的这几十名志愿兵转业后为发展交通作出了应有贡献的财富群体，下岗的危机和不安定压力，让我们深感责任和使命重大。

20xx年我们将按照富有时代性，体现实践性的要求，做好宣传和报道工作，进尔为企业发展提供智力支持和思想保证，为建设和谐交通作贡献。