

# 服务企业年度工作总结 服务工作报告

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

## 服务企业年度工作总结 服务工作报告篇一

服务业又称第三产业,主要包括商贸餐饮、交通运输、邮电通讯、金融保险证券、旅游、房地产、教育、文化、卫生等在内的提供服务的行业。发展服务业是促进市场经济发育、优化社会资源配置、提高国民经济效率的重要途径,认真分析我市服务业发展的现状和问题,理性思考,合理定位,全面营造良好的服务业发展环境,对加快经济社会的发展具有重要的意义。

(一) 服务业发展迅速,但总体发展水平相对滞后。衡量服务业发展程度的主要指标有两个,一个是动态指标即服务业增加值的增长速度,反映的是服务业发展的快慢;一个是静态指标即服务业占gdp的比重,反映的是服务业在国民经济中的地位。从发展速度来看□20xx年我市服务业增加值为31.16亿元,到20xx年服务业增加值达到80.91亿元,是20xx年的2.6倍。从增长规模来看,“十五”期间的大多数年份服务业增加值的增长速度高于gdp和一、二产业增长速度,但服务业占gdp的比重仍然偏低,这与我市工业化和城市化进程不适应。根据国际通行惯例,人均gdp突破1000美元时,服务业的比重应达到37.8%以上□20xx年我市人均gdp为1825美元,城市化率达49%,服务业的水平应在37%以上,但是20xx年我市服务业占gdp比重仅为30.5%,低于全省平均水平2.3个百分点,低于全国平均水平9个百分点。

（二）服务业对经济增长的贡献加大，但拉动作用不明显。服务业对经济增长的贡献率是反映服务业发展水平的一个标志。20xx年，我市服务业实现税收6.49亿元，占全市税收的27.4%，其中服务业提供营业税4.15亿元，比上年增长23.8%。服务业已成为新的增长亮点，对全市经济发展贡献在增大。但从我市三次产业对国民生产总值的贡献和对经济增长的贡献率来看，第二产业的贡献率长期以来处于60%左右，而第三产业即服务业的贡献率在30%左右，我市服务业对经济增长的拉动远远落后于第二产业，还未与工业化和城市化形成良性互动，从“工业经济型”社会向“服务经济型”社会转变还任重道远。

（三）服务业成为吸纳劳动就业的重要渠道，但其潜力仍没有发挥出来。“十五”以来，我市的就业结构发生了不小的变化：第一产业就业比重不断下降，第二产业就业基本稳定，第三产业就业比重稍有上升。国际经验表明，随着人均国内生产总值的提高和城镇化进程的加快，服务业（第三产业）将成为吸纳劳动就业的主渠道。20xx年全市服务业从业人员达24.98万人，比20xx年增加6.78万人，服务业从业人员占从业人数的比重由20xx年20.6%提高到20xx年的25.4%，上升了近4.8个百分点。尽管我市第一产业就业人数在持续下降，但就业比重仍高达33.9%，与第一产业占gdp的比重9.9%不相称，这表明我市服务业在吸纳农村劳动力转移方面的潜力远未发挥出来。

（四）传统服务业较为发达，但现代服务业和新兴服务业发展不平衡。近年来，我市服务业在保持较快发展速度的同时，其内部结构明显改善，服务业结构转换与升级速度加快。从我市服务业内部各行业增加值来看，批发和零售贸易业、交通运输、仓储和邮政业、住宿和餐饮业等传统服务业所占比重最高，在全部服务业增加值中的比重高达49.4%；房地产业达到10.6%，成为全市新兴服务业的骨干支撑力量；公共管理和社会组织、教育、卫生和社会保障社会福利业、金融保险

业、居民服务和其他服务业实现的增加值占服务业的比重为29.2%；而信息传输计算机服务和软件业、租赁和商务服务业、文化、体育和娱乐业等一批新兴行业比重仅占9.8%。可见，服务业内部各行业发展极不平衡，部分新兴行业还处于起步阶段，服务业内部结构亟待调整优化。

（五）农村服务业发展落后。我市农村服务业总体上看处于萌芽、分散状态，仍是传统服务业多，现代服务业少，农村服务业供给不足、比重偏低、结构落后、质量不高、竞争力差，已成为推进我市城市化进程和新农村建设的瓶颈。我市服务业单位主要在城市，面向农村的较少，且农村服务业主要以农村交通运输、批发零售贸易与餐饮等传统行业为主，而与“三农”工作关系较大的科技、信息、农村金融、商品流通、法律咨询等行业相当缺乏。相对于农村社会经济发展的客观需求而言，我市农村服务业发展明显滞后，不能满足农民、农村的客观需要。

（一）城镇化进程滞后。服务业的发展要求人口须达到一定规模，服务企业才能盈利，才能作为产业来经营。这就是服务业往往主要集中在城市特别是大城市的根本原因。专家认为，一个城市最低的规模经济人口是50万，而我市不把湘东10万人口统计在内，中心城区的常住人口约46万。城镇化水平不高，制约了服务业发展所需的集聚效应，影响了服务业的发展壮大。

比重虽然高达55%以上，但主要是批发零售贸易、住宿餐饮业和房地产业中非公有经济占比分别达96.2%、94%的贡献，而在其他行业如邮政，水利、公共设施管理、文教卫体和社会福利等行业国有经济投资继续占绝对比例，同时，文化、商业系统、物资流通业、旅游、广电等体制机制不活，改革步伐缓慢，技术市场、资本市场、产权交易市场、物资市场、人才市场、劳务市场等服务体系培育还不完善。

（三）制造业粗放式扩张，导致生产型服务需求不足。服务

业，特别是现代服务业的发展，有赖于物流与营销、研发与人力资源开发、软件与信息服务、金融与金融保险服务、财务法律中介等生产型服务需求的拉动，它们又在很大程度上取决于制造业链条上研发、设计、生产、营销及售后服务等环节的分工、分离与专业化，但我市制造业的技术创新能力较弱，科技含量低，对第三产业需求不旺，制约了服务业的快速发展。

（四）现代服务业投入不足□20xx年，服务业内部各行业投资的比重分别是，交通运输业占12.4%，批发零售餐饮业占24.9%，房地产业占25.7%，而文化艺术和娱乐业占4.1%，卫生和社会福利业占2.7%，租赁商务服务业占1.5%，信息传输、计算机服务和软件业占1.2%，科学研究和技术服务业占0.2%。从投资的行业分布情况看，传统服务业投资比较集中，现代服务业投资相对不足，一定程度上反映了服务业发展或结构优化的困难，对服务业的加快发展形成制约。

（一）制定出台促进服务业发展的指导性文件，为推进服务业又好又快发展提供科学指导。根据《国务院关于加快发展服务业的若干意见》（国发□20xx□7号文件）的规定，结合实际，尽快制定我市加快发展服务业的政策措施，明确加快发展服务业的重大意义、总体要求、主要目标和相关措施，对我市的服务业发展进行科学规划，合理布局，并与工业规划和城市发展规划结合起来、与点线面结合起来、与近中期和中远期发展目标结合起来，使我市服务业健康有序发展。同时，成立相关机构，负责指导和协调服务业发展和改革中的重大问题，提出促进加快服务业发展的方针政策，部署涉及全局的重大任务。

（二）突出重点，发展本市特色服务业。通过抓重点、抓特色带动全市服务业的发展。一是要巩固和提升传统服务业。对批发和零售贸易、餐饮业、交通运输邮电等传统服务行业进行技术改造，以改造增压力，求动力，强活力，提升传统服务业的竞争力。二是促进新兴服务业发展。进一步依法放

开各类市场，放宽经营范围，鼓励社会资本办教育、医院、研究所、体育、旅游、中介服务等新兴行业，培育和壮大新兴服务业产业链，建立和完善以民间投资为主体的社会投资及法律保障体系。三是推动为农服务的服务业发展。围绕农业生产的产前、产中、产后服务，建立以生产销售服务、科技服务、信息服务和金融服务为主体的农村社会化服务体系，推进农村水利、交通、医疗卫生、计划生育和教育等基础设施建设，通过发展园艺业、特种养殖业、乡村旅游业等，发展农村生活服务业，提高农民生活质量。四是发展特色服务业。我市要着力从旅游业、物流业、社区服务业中创造特色，增加服务业的竞争力。旅游业要着力建设生态武功、红色安源、杨岐名寺、义龙洞等四大旅游区以及中国雒文化园主题公园，突出“工业摇篮、绿色家园”主题特色。物流业要按照“城市大商场、城中特色街、城郊大市场、城外大物流”的思路，构建安全、便捷、畅通、高效的现代商贸物流体系。社区服务业要结合各地的实际，挖掘特色，发挥优势，有条件的地方还可以创办养老、托幼、健身等各种便民服务业。

（三）加快工业化和城市化进程，扩大服务业发展空间。要依托雄厚的工业基础，重点发展生产服务业，尽快把研发、信息、物流、营销服务的水平搞上去，争取把生产性服务环节的利润更多地留在萍乡，走出一条制造性与服务业互相促进、良性发展的富有竞争力的新型工业化道路。同时，通过加快工业化进程，不断做大经济总量，在提高城乡居民收入的同时，提高城乡居民的消费水平，促进传统服务业的发展。还要把发展服务业与实施城镇化战略结合起来，鼓励引导农村居民进入城镇社区居住，提高中心城镇人口聚集程度，增加消费需求，促进服务产业向中心城镇集聚，扩大中心城镇服务业的经营领域，使中心城镇服务业发展成为城镇经济发展的新增长极，带动周边小城镇及农村的经济社会发展。

（四）完善服务业市场体系和竞争机制，为服务业发展创造良好环境。一是要继续放宽市场准入，加快垄断行业管理体制的改革。降低服务业市场准入门槛，放开竞争性服务业的市

场准入条件，逐步放松对非自然垄断服务的市场限制，通过引入市场机制防止非自然垄断服务业垄断经营。二是按政企分开、政事分开、企业与事业分开原则，进一步推进服务领域的产业化、社会化进程。加大教育、医疗、卫生、文化、科技、体育与事业单位中的营利性服务和非营利性机构改革工作，营利性服务机构要向企业化转变，平等参与市场竞争。对非营利性服务机构，政府要保障投入，加强监督，提高服务效率和质量。推进机关事业单位的会议服务、公共交通、物业管理、环卫保洁、食堂等内部服务工作社会化，以及内部服务机构向独立法人企业改制工作。三是加快“引进来，走出去”步伐，增强服务业发展活力。加大服务业对外招商引资力度，建立起多层次、全方位、有序化的招商网络、渠道和格局，广泛吸纳社会资本，本着谁投资、谁管理、谁受益的原则，积极吸引一批有规模、有实力、有优势的省内外民营企业来我市投资服务业发展。

（五）培养造就一批服务业管理、专业技术人才队伍。一是加强服务业岗位技能培训，加强对下岗失业人员、农村劳动力转移人员从事服务业的再就业培训工作，全面推行服务业资格证书制度。二是大力引进物流、旅游、教育培训、商贸流通、文化传媒、休闲娱乐、体育健身等领域急需的高层次策划、管理、经纪人才，依托高等院校和职业学校，增设服务业紧缺专业，为服务业发展提供智力支撑。三是财政设立服务业发展基金，用于扶持具有发展前景的服务业企业，在全社会营造重视服务业发展的浓厚氛围。

## **服务企业年度工作总结 服务工作报告篇二**

1、销售等于帮助，一切成交都是为了爱！爱他就成交他吧！收到钱是帮助顾客的开始。

2、顾客是最好的老师，同行是最好的榜样，市场是最好的学堂。取众人之长，才能长于众人。

- 3、销售是从被别人拒绝开始的。
- 4、一定要给顾客讲有含金量的东西，一定要学会创造价值，为顾客创造他需要的价值。
- 5、所有的一切事物，都要学会去链接。情感的关系大于利益关系和合作关系，要与顾客有深层次的情感交流。
- 6、顾客买的不仅是产品本身，更买产品相应的及额外的服务。
- 7、拒绝是成交的开始。销售就是零存整取的游戏，顾客每一次的拒绝都是在为你存钱。
- 8、看自己的产品就像看自己的孩子，怎么看怎么喜欢。热爱自己，热爱自己的产品，热爱自己的团队，热爱顾客。
- 9、要从信任、观点、故事、利益、损失、利他六个方面，创造让顾客不可思议、不可抗拒的营销方案。
- 10、销售是信心的传递，情绪的转移，体力的说服；谈判是决心的较量；成交是意志力的体现。
- 11、人脉就是钱脉，人缘就是财缘，人脉决定命脉。
- 12、敢想更要敢干，想干更要会干；有为有位有薪水，口水汗水换薪水；相信自己，相信团队，行动吧！
- 13、竞争颇似打网球，与球艺胜过你的对手比赛，可以提高你的水平。
- 14、销售员必备的乞丐精神——面对“顾客”首先微笑，每天被拒绝多次还是一如既往。
- 15、成功需要成本，时间也是一种成本，对时间的珍惜就是对成本的节约。

16、贫穷是不需要计划的，致富才需要一个周密的计划——并去实践它。

17、心就是一个人的翅膀，心有多大，世界就有多大。

18、只有找到了与顾客的共同点，才可能与他建立关系。销售就是建立关系，建立人脉。

19、小事情就是一切，煮熟的鸭子为什么会飞掉？是你的细节失败了，让顾客不爽了。

20、销售不变的法宝——多听少讲，多问少说；服务的最高境界——发自内心，而不是流于形式。

21、成交只是一个开始，成交之后建立一个恒久的关系，你永远都是我的。

22、没有什么事情有象热忱这般具有传染性，它能感动顽石，它是真诚的精髓。

23、当你学会了销售和收钱，你不想成功都难。

24、成功的信念在人脑中的作用就如闹钟，会在你需要时将你唤醒。

25、成功决不喜欢会见懒汉，而是唤醒懒汉。

26、世上最重要的事，不在于我们在何处，而在于我们朝着什么方向走。

27、若不给自己设限，则人生中就没有限制你发挥的藩篱。

28、多认识顾客喜欢的一种知识，就多一次成功的机会。

29、只有喜欢过程，任何结果都不会影响过程。



- 30、只有让员工身心彻底释放，走向市场才有无限能量！
- 31、百分之一百地相信自己所推广的产品。
- 32、销售没有捷径，诚恳待人，塌实做事才是正道。
- 34、只有当顾客真正喜欢你，相信你，才会开始选择你的产品。
- 35、了解顾客的问题和需求，再介绍你的产品。
- 36、努力不一定成功，放弃一定失败！
- 37、推销的`成败与事前的准备成正比。
- 38、客户买的永远是一种情绪，一种气氛。
- 39、勤奋：销售行为量的积累非常重要。
- 40、随时随地搜集相关行业的情报。
- 41、什么叫业务？做业务就是交朋友，朋友越多业绩越好。
- 42、卖产品不如卖自己。
- 43、销售的成果往往跟我们热心程度成正比，要把你的工作看得很重要，你认为你怎样，你真的就会怎样。
- 44、成功永远是给有准备的准备的。
- 45、一定要了解自己产品的特色在什么地方。
- 46、提高你的思考能力，会帮助你提高各种行动的水准，你因而更成功。

47、大客户唯一买的是态度。

48、克服成功遥遥无期的感觉，克服安于现状的感觉，因为成功是一点点接近你的，而且总在你努力之后不经意时出现的。

49、永远以赞美对方为开场白。

50、销售就是贩卖情绪。

51、把你禁锢在空荡荡的房间，磨练意志；把你投放在无情的沙漠，让你和懦弱拼杀；把你带到荒芜的岛礁，让你和自然为伍。最后的结局，都归于了平静，你的生存，你的自身价值才真正的体现。

52、在这个如花的世界里，我们都是生命的主宰，只有感受生命，珍爱生命，生命才会更有意义，生命之花才会在时间的长河中永不凋谢！

53、要成功，就要时时怀着得意淡然、失意坦然的乐观态度，笑对自己的挫折和苦难，去做，去努力，去争取成功！

54、坚强是不屈不挠，坚强是果敢坚决，坚强是在曲曲折折中承担着更多的责任，坚强是在坎坎坷坷中披荆斩棘，收获硕果，你的坚强，你自己做主。

55、人活着，便注定了这辈子的奔波与劳累。有太多的选择与无数的十字路口，这些太多的背后，我们只能选择让心去承受，学会沉淀。

56、推销自己比推销产品更重要。

57、你到底真正卖的是什么。

58、社会不相信庸俗，成功需要汗水和寂寞铸就。无数次的

质疑或是嘲笑，这些都无所谓，记住自己是谁，自己想要什么就足够了！

59、放松：过于紧张做营销，就会在细节上出问题。

60、如果销售要失败十次才能成功的话，那么你每失败一次就象成功迈进了一步。

61、你的外表会说话，务必使你的外表给别人以振奋，同时你也从中受益。

62、敢，人生就是一场赌博，打好每手坏牌每手好牌！

63、焦点放在过程当下，而非钱的输赢，金钱快乐会向你潮水般涌来！

64、每天都要替自己打几次气，自己要有一套对“自己推销自己”的办法。

65、做任何事都在找感觉，有感觉，才会自觉！

66、掌握的知识越多，就越能与顾客找到知己般共鸣的话题。

67、对你所从事的行业要无所不知。

68、是信心的传递，情绪的转移。

69、你必须知道顾客真正要的是什么。

70、永远坐在顾客的左边。

71、见顾客前5分钟，对着镜子练微笑。

72、成功的销售人员具有极佳的倾听能力。

73、人生中，太多的无奈，太多的不简单。很多时候，人不能遵循着自己的意愿生活，只能四处拼搏！像我总是追求着简单的生活，简单活着便好，却发现越想简单，却越不简单！

74、要想获得什么，就看你付出的是什么。

75、人生短短数十载、何必怕这失败、怕那不成功的、当你真的去努力了、去奋斗了、上天会眷顾你的、只是你也许会死在你成功的昨晚上。

76、我们每一个个体都是独特的，我们是自己的主人，我们的人生由我们自己掌握。我们要珍惜每一个遇到的人，珍惜每一段缘分。

77、客户能上门约见你，就成功了一半。

78、没有一劳永逸的开始；也没有无法拯救的结束。人生中，你需要把握的是：该开始的，要义无反顾地开始；该结束的，就干净利落地结束。

79、我们必须先学会承受，再学会参与。承受是需要阅历和沉实的，参与也有需要勇气和激情。生活就是在热情与平淡中慢慢的磨合的。

80、不同的人生，有不同的幸福。去发现你所拥有幸运，少抱怨上苍的不公，把握属于自己的幸福。你，我，我们大家都可以经历幸福的人生。

81、打破沉默，到达世界的尽头，坚强的，有尊严的活着，为了自己的理想和追求，敢于解开捆住手脚的软弱和无知，赶走懦弱，活出你的精彩，活出你坚强的人生，绝对不是奢求，坚强的活着已经成为一种习惯，而且要持之以恒。

82、人是为了期盼而活着的，当你疲倦了，心痛了，想想你

的期盼你就会有继续前进的念想，所以不要抛弃任何美好的期待、希望、念想。

83、推销产品要针对顾客的心，不要针对顾客的头。

84、靠山山会倒，靠水水会流，靠自己永远不倒。

85、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌。

86、坚持出勤，专业提升，分享交流，为您分忧。

87、什么都想一次做完，结果一件也做不完；贪多嚼不烂。

88、成功的人想办法，失败的人找借口，这就是成功者与失败者之间的最大区别。

89、人生总会遇到挫折与坎坷，请你不要惧怕跌倒，有无数次的跌倒就要有无数次的爬起。只有这样才能开创出自己的一片天地，记得有我一直在你身边鼓励你。

90、不要用借口搪塞失败，不要让骄傲占据心灵。

91、每个人都有自己的剧场，他集经理、演员、提词、编剧、换景、包厢侍者、看门人诸职于一身，此外还是观众。

92、嚣张、冷酷、狂躁、冷漠，不是善良人用的字眼；坚强、充实、自由、奋斗进取与悲观的人无缘。

93、客户满意，人脉延伸，良性循环回报一生。

94、红五月里拜访忙，业绩过半心不慌。

95、公司周年我成长，挑战世纪要敢想。

96、服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收。

97、凡真心尝试助人者，没有不帮到自己的。

98、销售秘诀，不只是诉之于道理，还要诉之于情感

99、心在梦在，人生豪迈，成功的人千方百计，失败的人千难万险。相信自己能做到比努力本身更重要，每一份私下的努力都会得到成倍的回报。

100、人生的成功，不在于拿到一幅好牌，而是怎样将坏牌打好。你缺少的不是金钱，而是能力，经验和机会。所有的抱怨，不过是逃避责任的借口。

## **服务企业年度工作总结 服务工作报告篇三**

2、放我的真心在您的手心

3、自信、诚信;用心、创新

4、网内存知己，天涯若比邻

7、开拓、创新，立足市场求发展;优质、高效，用心服务为用户

8、精彩源于电信创造自在生活

9、贵族化的品质大众话的生活

10、中国电信，随心所欲，展现网络魅力

11、中国电信，执着追求完美品质，演义网络新篇章

12、让网络在竞争中完美，让人生在锻炼中升腾

13、中国电信，与您携手共进，乘风飞扬

- 14、中国电信沟通无限
- 15、中国电信网络天下
- 16、中国电信永不停滞的沟通
- 17、不是网络众多，不足以体现中国电信
- 18、勤思巧干苦攀，风逆我自昂扬；创新创收创业，我誓更创辉煌
- 19、世界有你更精彩—中国电信
- 20、随身动随心用—小灵通
- 21、网络之巅，谁与争峰—中国宽带网
- 22、看得更多、看得更广、看得
- 23、优质产品，是走向世界的桥梁。
- 24、保证质量，是对社会的承诺。
- 25、为自己养成一个好习惯，给别人留下一个好印象。
- 26、只有步入国际标准的轨道，才有无限延伸的空间。
- 27、贯标出质量，认证树形象。
- 28、改善既改革，改革先革心。
- 29、转变观念，转变作风，让企业文化生生不息。
- 30、争做一流员工，共创一流产品同创一流企业。

- 31、以质量求生存，以质量求发展，向质量要效益。
- 32、市场如水，企业如舟，质量象舵，人是舵手。
- 33、团结、拼搏、务实、高效
- 34、敬业、创新、务实、高效
- 35、创新、创业、创辉煌
- 36、超越自我、追求卓越
- 37、效益源自创新
- 38、诚信高效、服务用户、团结进取、争创效益
- 39、全心全意传递祝福，尽职尽责开拓创新
- 40、爱岗敬业、开拓进取、创新服务、放眼未来

## **服务企业年度工作总结 服务工作报告篇四**

近年来，由于金融服务方面的发展，支付清算服务成为了金融服务的重要组成部分。随着支付清算服务深度加深和广度扩展，加强了与各个行业、百姓日常生活的联系，支付清算服务行业得到了迅猛的发展。

央行行长曾指出：支付清算是金融行业新的发展方向，它对经济金融活动的安全和效率有至关重要的作用。作为金融市场的核心设施，现代化的支付清算系统负责处理清算机构之间的支付业务、市场的交易资金清算。建立健全高效快捷、安全稳定的现代化支付清算系统，对促进经济发展、维护市场经济稳定、提升清算服务水平、有十分重要的意义。在新的形势下，一方面农村商业银行要以服务经济发展、保持资



金渠道畅通为目的，加大在零售行业的支付力度，活跃零售消费市场，为消费者提供更加方便、快捷的支付方式，从促进消费、扩大内需，带动经济发展；另一方面，农村商业银行要大力推广电子支付业务，普及网络银行、手机银行等电子支付工具，将现代支付方式所带来的便利惠及到每一个人，也要为中小型企业提供相应的支付清算服务，推动金融服务经济的发展。在经济发展迅速，科技不断进步，市场竞争激烈的今天，农村商业银行要在清算服务行业的竞争中取得独到的优势，就必须在大力发展农村经济的前提下，继续坚持与民合作、共同发展的先进理念，农村商业银行要充分发挥其在农村中小型企业支付清算渠道作用优势，建立灵活的支付机制，利用灵敏的市场触觉开展业务，进一步的加深相互合作，为社会经济提供高效、安全、便利的支付清算服务。

随着互联网科技的发展，各种智能终端的不断普及，以及各大银行加大了在电子支付的推广力度，支付清算服务能更好地满足百姓的日常生活的支付需求，最主要体现为小额支付。小额支付采取小额批量处理，定时将支付信息进行转发，使资金在规定时间内轧差清算。目前小额支付的主要业务在收缴水电气费用、按揭代扣等第三方支付方面。随着支付机构的不断创新，支付清算在餐饮、超市、服饰等方面的业务得到了发展。农村商业银行结合自身优势，利用分行的数量优势，定位与城镇居民的水电气费支付方面，为广大群众提供了便捷、安全的缴费方式，也减少了相关单位的工作量。

我国支付清算行业出去刚刚起步的阶段，农村商业银行应加大在支付方面的创新，发展多渠道的支付方式，积极推广和宣传支付清算的优势，为促进地方经济发展，方便人民群众的生活做贡献！

## **服务企业年度工作总结 服务工作报告篇五**

乙方(受托方):

为了，根据国家有关法律、法规，甲、乙双方本着互相配合、讲求效率、诚实信用的原则，就甲方委托乙方完成项目的有关事宜，签订本合同书。

## 一、咨询项目

1、（内容见本合同书附件一）

2、（内容见本合同书附件二）

3□#####

## 二、委托项目进度

1、第一阶段：完成《 》，限期为自合同书签订之日起 个工作日。

2、第二阶段：完成《 》，限期为 个工作日。

3、第三阶段：完成《 》，限期为 个工作日。

4□#####

上述工作在程序上顺延，但实际执行中有一定的交叉，总体累计时间不超过 个工作日。

## 三、报送与确认方式

乙方在各阶段规定期限内完成既定任务，取得阶段成果后报送甲方审定，甲方审定或要求乙方修订的时间不在限定期限内，审定通过后，由联络人以书面形式予以确认，确认之日为下一阶段期限起始日。

## 四、合同金额及付款方式

1、合同总金额为 万元人民币。

2、付款方式：

(1)自本合同书签订之日起 日内，甲方支付预付金 万元。

(2)第一阶段任务完成并审定通过后 日内，付 万元。

(3)第二阶段任务完成并审定通过后 日内，付 万元。

(4) #####□

3、工作费用分担：乙方去甲方处工作往返路费乙方承担，在甲方处工作的交通、食宿费用由甲方承担。

五、甲方责任与权利

2、为乙方工作及时提供所需的背景材料和信息；

4、及时向乙方支付报酬；

5、如果就委托项目内容、期限作出了原则性改变的决策，应及时通知乙方，并采取适当措施，便于乙方及时调整工作。

六、乙方责任与权利

1、由 担任专家组总负责人，指派 担任专门联络人；

2、按进度计划完成各阶段任务，保证质量，及时报审；

3、按甲方提出的指导性要求修改和完善各阶段成果；

5、保守甲方的商业机密，未经甲方同意，不得向第三方透露本合同履行过程中涉及的保密内容。

## 七、成果归属与冠名宣传

- 1、成果归属甲方所有；
- 2、乙方对成果冠名宣传的权利。

## 八、违约责任

- 3、由于乙方原因中断本协议履行，乙方无权要求当期款项，并返还预付金。

## 九、合同的终止

- 1、本合同履行完毕自动终止；
- 2、一方违约并承担责任后自动终止；
- 3、任何一方无权单方面要求中止。待双方协商一致后，签定终止协议；
- 4、甲、乙双方同意终止时须以书面形式确定。

十、本合同履行过程中出现争议时，甲、乙双方友好协商解决，并以补充协议形式载明，协商不成时，任何一方可向人民法院起诉。

十一、本合同正本一式六份，甲、乙双方各持三份(本合同附件为本合同有效组成部分)同具法律效力，本合同自甲、乙双方签字盖章之日起生效。

附件一：《 》(项目建议书内容)

附件二：

甲方： 公章：

地址： 邮编： 电话：

法定代表人：

乙方： 公章： 地址： 邮编： 电话：

法定代表人：

200 年月 日