

# 2023年航空年度工作总结(优质10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 航空年度工作总结篇一

20xx年3月，我由业务副总调整为公司总经理，在感激集团培养和信任的同时，深感到自己的责任更大，担子更重，必须认真学习，全面提高自身综合素质，才能切实负起总经理的工作职责，按照集团的工作精神和工作部署努力做好工作，完成全部工作任务，取得良好成绩，不辜负集团对我的期望。为此，我认真学习\*的工作精神，提高自己的思想觉悟，做到始终忠诚于集团，时刻把集团的利益放心中，处处维护集团的利益，坚决不做有损于集团的任何事，促进集团健康、持续、快速发展。我认真学习国家法律法规、政策方针和业务知识，在晚上抽出时间，一个人静下心来认真学习，钻研相关业务问题；在\*常实际工作中，做到虚心好学，不耻下问，凡是自己不了解或不懂的问题，认真向集团领导和同事们请教，以提高自己的业务技能和工作本领，能够适应公司工作需要，确保全面做好工作，取得良好成绩，让集团领导放心，让员工群众满意。

自20xx年3月担任公司总经理职务后，我严格要求自己，做到勤政勤业，每天早出晚归，放弃节假日休息，全门心思用在工作上，带领公司干部员工刻苦勤奋、尽心尽职、兢兢业业工作，完成了工作任务，取得良好工作成绩，自己内心感到很是欣慰，向集团交出一份合格的答卷。全面总结分析20xx年取得的工作成绩，主要是取得了五个最：一是自营项目同时施工有120个项目，为集团历史之最；二是引进施工团

队(分包团队)有100个，为集团历史上最多的一年；三是全年共参加投标项目有283个，为集团历年来最多；四是非装饰主营业务(幕墙、机电、智能化)项目签约共个，为集团近年来最多；五是20xx年自营项目施工合同总额万元□b类项目(挂靠)总额万元，设计项目签订合同总额万元，合计总金额万元，创集团历史之最。

20xx年，我带领公司全体干部员工刻苦勤奋、认真努力工作，虽然取得了良好的成绩，但还是存在一定问题，主要是我们公司经历了高速发展，内部管理模式跟不上企业发展的要求，遇到了诸多制约发展的瓶颈，经梳理归纳，有五方面问题。一是工程管理不到位。由于工程管理不够细致、精致，在工程施工中出现较多问题，工程管理中心员工变成了消防队员，到处去救活，解决存在的问题和困难。二是历史遗留结算问题推进较慢。解决历史遗留结算问题需要项目经理配合，但由于项目经理不配合结算，公司处理历史遗留结算问题相当被动，处理进度也非常缓慢。三是投标中标率较低。由于预算人员大多为刚毕业的学生，普遍存在能力和经验不足的问题，致使标书质量不高，造成投标中标率较低。四是营销管理不到位。对市场营销人员、客户关系管理不到位，加上业务人员变动，以致业务信息浪费和流失，对进一步发展施工业务造成较大负面影响。五是法律诉讼问题较为严重。由于法律意识薄弱，业务人员变动，加上管理不到位，发生了多起法律诉讼，给公司造成巨大经济损失。这些存在的不足问题，需要引起高度重视。在今后的工作中采取有效措施予以解决。

——航空公司宣传口号

## 航空年度工作总结篇二

各单位要根据企业自身需求，研究总结新能源车辆使用的成果，深入探索新能源车辆维护、使用经验和技能，充分发挥新装备的作用。

结合集团智能化管理体系，深入研究erp平台等智能化装备在机务管理方面的应用，优先研究物料、燃润料用量控制，定程定期维护保养监控等项目，提高机务管理的成效。

各单位要在保证机务工作质量的前提下，以节油、节胎和节约维修料费用为核心，继续拓宽降本节支工作渠道，通过指标、数据研究节能降耗工作方向。

作为集团公司技术领域的排头兵，各单位机务条线要保持对技术发展的敏锐性，吸收先进技术和先进经验，进一步研究运修分离工作模式，依靠技术对机务管理工作的促进作用，推动集团其他各项工作向前发展。

## 一、加强政治理论学习，提高思想理论觉悟。

这段时间以来，我紧跟时代步伐，加强了政治及思想理论的学习。我透过学习”三个代表”及“科学发展观”的重要思想，努力到达认识上有新提高、运用上有新收获，到达以思想促工作，提升工作潜力和服务潜力。

## 二、加强业务学习，提高业务水平

机务维修工作性质特殊，需要付出的多，承受压力大，而且十分强调业务潜力，所以这段时间以来，我没有忘记加强业务的学习。

一是根据时代要求系统学。时代飞速发展，没有科学知识武装头脑是行不通的。我充分认识到自己的不足，与时俱进，提高理论修养，提高政治上的成熟，优化知识结构，加快知识更新，提高综合素质。

二是发扬钉子精神挤时间学。机务工作是活到老学到老的工作，不加强业务学习，就等于放弃了人生规划。我从内心便以知识多、工作潜力强为荣，不断的加强业务学习。这段时

间中，我参加了民航ndt二级人员资格鉴定与认证的培训与考试，这都是我人生中的重要的一次经历，也是我以后工作中重要的一笔财富。

三是结合业务在实践中学。实践出真知，有限的工作，无限的学问，做好分内工作是最实的学问。

### 三、勤于工作，维护团结

古往今来无数事实告诉我，贪图安逸会使人堕落，无所事事会令人退化，只有勤奋学习、勤奋工作才能使人进步。工作辛苦、工作职责大是机务工作的特点，相互交流、团结互助是维修中的基本作风。在工作中，我能持续思考的心态，对于工作经验及时总结，对于缺点及时改正，透过不断地思考和积累，逐步构成求真务实的工作作风。我对自己高标准、严要求，恪尽职守，执着追求，服从领导安排，与同事凝心聚力，共同做好机务维修工作。

一、强化安全意识。认清形势，统一思想认识，毫不动摇地坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，认真做好各项工作，认真贯彻落实各项规章制度，严格按章操作，加强参加安全教育培训和安全文件的学习，吸取自己以及各兄弟单位出现问题的经验教训，进一步推进和学习sms体系，切实做好各项工作。

二、强化业务工作潜力。继续加强业务的学习，以适应工作需要。此刻的我已经拥有了民航ndt二级人员(磁粉专业)签署资格。并且随着工作经验的增长，我将能取得ndt其他专业的认证资格，此刻我的任务就是加强理论学习，加强实际动手潜力，加强理论联系实际的实践应用，为以后的机务工作奠定良好的理论基础，同时丰富实际工作中解决问题的办法。

丰碑无语、行胜于言。总结是为了更好的行动，实践是检验真理的标准。在以后的工作中，我将严格履行自己的职责，

以创先争优活动中的主题严格要求自己，认真对待每一项工作，并虚心诚恳的向前辈们学习，不断完善提升自我，树立大局意识、服务意识、使命意识，端正工作作风、讲求工作方法、注重工作效率、以提高工作质量。

20xx年机务部门在的集团公司的统一领导下，严格按照《20xx年安全机务工作意见》，树立以安全生产为目标，以营运生产为中心的指导思想，坚持以节能降耗、成本控制为主线，狠抓基础管理，全力以赴开展各项工作，在机务管理、维修质量、节能降耗等方面都取得较好的成绩，为集团公司运输生产、安全行车提供了坚实的保障。

### 航空年度工作总结篇三

1. 电力设计院，轻工设计院。这找到信息准确，

2. 通过老客户介绍客户或者新建项目。

4. 资源共享。信息互通。 多与行内人事联系沟通。便于了解信息与项目发展。

5. 充分利用公司的老信息，把原有信息充分整理联系。

1. 电话与邮件经常与有项目客户联系。掌握项目发展情况。

3. 三次以上到客户与设计院那里沟通联系。该项目主要负责人。理清主要负责人际关系。

4. 通过各种渠道了解主要竞争对手的情况。采取相应的措施。

5. 通过公司领导或者朋友找到上层关系。重大项目一般需要上层关系来运作。

1. 如果客户签定合同时，加一些其他东西。一定要弄清价格

看是否加钱。在签合同。

2. 尽量把合同的供货时间签的长一些。便于公司供货准备与运输。

3. 付款尽量不留或者少留质保金，争取一定比例的预付款。

4. 知道货物验收的主要负责人。便于验收签字。

1. 给客户安装调试后。找到验收人与其处理好关系，尽快找相关。领导签字手续，要货款。

2. 对于客户定期电话回访了解使用情况。解决客户问题。需要的话尽量上门服务。

3. 业务人员经常联系客户沟通感情。便于下次购买及介绍客户。

## 航空年度工作总结篇四

坚持费用管理“算、控、降”三字诀，算是全面预算，将费用按预算分解到各单位、各科室，按销量制定单箱卷烟的费用定额标准，销多少烟给多少费用。控是严格预算管理，超过预算的一律从个人月奖中扣回，实行“定额包干、责任到人、超支自付、节约奖励”的管理办法。降是按上年实际费用，每年下浮一定比例确定费用总额，进一步完善财务公开制度，逐项剖析费用成因，将费用与同期、与定额、与先进单位对比，通过分工明确，层层把关，促使各单位挖潜节支、堵塞漏洞。

以上就是我的05年总结及06年工作计划，有不到之处，请各位领导及各位同事提出批评意见，帮助我改正。谢谢大家！

一年时光转眼逝去，我依然还很清晰地记得刚进入浦东航线

部a330&340机电一组时的情景，在起初阶段，由于环境还比较陌生，我还没有习惯，有些茫然，随着时间的磨合，我也渐渐适应了环境，开始循序渐进地融入其中，也慢慢熟悉了组里的工作流程和规范要求。这是一个和谐优秀的团队，大家都十分友善，并且互帮互助，形成了一个很好的氛围，使我在工作和生活中都很舒心，这对我的成长起了很大的积极推动作用。

按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

起初是从借工具开始，跟着师兄们一起，他们告诉了我如何借工具，要注意点什么等等，首先要了解针对不同的工作（航前、短停、航后）借的常规工具，要借相应的机型的前轮转弯销，借工具时，一定要看清工具在适用范围内，没有损坏的情况等，要严格落实“三清点”制度，不得有半点马虎大意，记录一定要清晰，计量工具和常规工具不要混写在同一本本子上，计量工具应写在计量本上，一定要等工具间管理员核对并签字后拿走，还工具时也一样。

在工作中我也慢慢体会到在岗前培训时，授课老师对我们说的“机务精神”（特别能吃苦，特别能战斗，特别能奉献）和机务的“三老四严”精神。机务精神是机务行业文化的灵魂，是机务人员所拥有的相对稳定的群体心理定势和精神状态，是机务人员整体面貌、水平、特色、凝聚力、感召力以及创造力，生命力的体现。机务精神是几代机务人艰苦卓绝的奋斗。优秀的工作精神为我们新一代机务人员在潜移默化中受到感染，从而健康成长。机务工作要求严谨笃行，不仅是机务人员做好维修工作必须具备的基本态度，也是机务职业的特性与使命的必然要求。严谨笃行要求我们都要忠诚老实，要做老实人，说老实话，做老实事，反对隐瞒差错，反对想当然，反对图侥幸。严谨笃行要求机务人员的言行举止和内心思想相一致，在工作中必须严密谨慎，并养成诚实守信，

认真周到，严谨踏实，一丝不苟的优良维护作风，才能保证飞行安全。

6 在明年的工作中，我的目标是用自己的所学，多帮助自己的客户解决问题，争取在明年中新增资产800万，新增有效户50个。

刚开始从勤务工作开始，勤务工作虽然说有一些枯燥，但有时也能从中学到一些知识。在擦拭镜面的工作中，时常需要近距离地接触起落架，从中我了解到起落架的一些作动筒的名称和作用。在平时有空时，师兄们也常常带着我一起巡视飞机，同时耐心地对我讲解飞机外表上的一些部件的名称和它们的作用，这都让我对飞机有了更深一步的了解。随着工作时间的推移，我也慢慢知道了起落架安全销放置在驾驶舱的哪个位置，也知道了如何插安全销，也知道了如何加滑油，加idg滑油，加液压油、如何开货舱门并知道如何检查和需要检查些什么、如何给轮子充气、如何放水等，慢慢地我也由师兄领着进入客舱做内部了，教会了我如何换顶灯、禁烟灯、343的阅读灯等，刚开始时手法一点也不熟练，经过多次练习之后也慢慢熟练了。经过了一两个月，我对飞机也有了一定的了解，在通过大家的互相交流，我也知道了不少东西，例如货舱门是由黄系统液压供压，起落架舱门收放是由绿系统液压供压，停留刹车是由兰系统液压供压，正常刹车是由绿系统液压供压。起落架舱关闭须打泵；滑油检查要在发动机关车5-30分钟内（a330-300和a330-200的区别（a330-300无机组休息室和中央油箱，并且静压孔不等距）。航行灯左红右绿尾白：尾白灯左侧为1号位，右侧为2号位；左红右绿灯外侧为1号位，内侧为2号位。两侧频闪灯也在灯罩里，尾部频闪灯变压器在apu舱门内。

二是积极推进产学研合作。在县级研发项目中安排专项经费用于企业的产学研及校企合作，带领企业负责人到大学、武汉理工大学、省农科院、大学等大专院校科研院所开展技术对接。、电子、生态农业等企业与大专院校开展全方位的合



作，校企合作5项以上，科研投资2800万元，解决技术难题4个，开发新产品3个。

时间的步伐在前进，我也不断地在前进，也开始独立做些事情了，责任也多了一分，总希望要做好，我也慢慢戴耳机送飞机了，与机组和旅客挥手告别的那一瞬间，我感觉无比自豪和开心。现在也可以独立换轮子了，也可以独立做内部了，也知道了驾驶舱里许多计算机的功能等等，还有很多· · · · · ·，随着时间的推移，我相信我会了解更多的东西，使自己逐步地成长。

在组里的生活越来越开心了，在闲暇之余，大家一起聊聊天，真是其乐融融。回忆难忘的事情，讲讲以前，谈谈现在，非常有意思。在加上今年09年员工进来，给我们组加注了新鲜的血液，也成为了一股新生的力量。

在以后的日子里，我会不断进取，充实自己，培养自己的优良作风，一丝不苟的工作态度，逐步完善自己，做一个合格的机务人。

## 航空年度工作总结篇五

您好！我叫xx□是来自美丽的四川九寨沟，是南京航空航天大学航空服务专业20xx届毕业生，我热爱航空服务这门专业，并为其投入巨大的热情和精力。在几年的学习生活中学习了航空服务等专业知识，通过系列的实习积累和丰富的工作经验，希望在日后的工作和学习中有所帮助。

在校期间，本人始终积极向上、奋发进取，在各方面都取得良好的发展，全面提高了我自己的综合素质，作为新世纪的学生，我深深知道本专业的知识是还不足的，因此我阅读了各方面的书籍和参加勤工俭学活动，在充实我自己的同时也获得了许多的经验。

通过三年的学习和实践，我从心理和能力等方面做好了走上空乘岗位的充分准备，我诚挚地希望能成为东方航空中的一员，我将以靓丽的形象、热情的服务，倾我所能，不断学习我所不能，为东方航空的发展事业贡献一份力量。

给我一次机会，我会尽职尽责，还给您一片惊喜，在此我期待您的慧眼和垂青，静候佳音，相信您的信任和我的实力将为我们带来共同的成功。

最后，再次感谢您，期待您的早日答复，祝单位兴旺发达。

敬礼！

## 航空年度工作总结篇六

我市的××引水工程由于资金匮乏，今年的施工进度受到了一定的影响，在这种情况下，你部全体指战员发扬了拥政爱民的光荣传统，积极为地方排忧解难，四千多官兵义务承担了工程输水管线的施工任务。在四个月的时间里，指战员们不怕苦，不怕累，顶着酷暑烈日，日夜奋战在施工第一线，终于如期完成了施工任务，为早日结束我市用水紧张的状况赢得了宝贵的时间。为此，我们代表全市人民特向你们表示衷心的感谢。

我们决心在\*的领导下，加大改革开放的力度，进一步搞好城市建设和工农业生产，以实际行动感谢你们对我们的关心和支持，为把我市建成现代化的文明城市而努力奋斗！

××省×市人民\*(印)

×年×月×日

一、做好客舱服务工作

在切实的工作环境中，我们怎样才能实现高品质的服务呢？这就要求我们：

### (一) 了解高品质客舱服务的重要性

客舱是航空公司与乘客之间关于服务产品的价值进行交流和评价的特殊场合，航空公司与乘客的关系是否能够友好地建立和发展，取决于客舱服务水\*的好坏。航空公司的最终目的就是通过自己的客舱服务态度来赢得稳固的客源并吸引新的乘客。有乘客才有市场，有市场也才有利润。面对目前激烈的航空市场竞争，客舱的服务质量的高低决定了航空公司是否能够生存。航空公司能否赢得更多的客源，争取更多的回头客，重点在于航空公司所提供的客舱服务能否表达自己的特色并让乘客满意。

### (二) 理解服务的含义

从狭义角度看，客舱服务是依照航空服务的内容和规范要求，为了满足客户需求，而为航班乘客提供服务的一个过程。从广义角度看，客舱服务是的服务场所是客舱，将有形的技术服务和无形的个人情感融为一体的综合性活动。

### (三) 客舱服务的特点

空乘服务具有以下特点：1、服务环境比较特别。2、技术要求性强，服务内容繁多。3、服务涉及的范围广泛，涉及对象多，每个过程与环节都要按照技术规范要求。4、个性呵护比较明显。5. 对服务人员的综合素质要求高，服务过程必须符合技术规范的要求。

### (四) 如何做好客舱服务工作

1、从顾客需求出发，注重差异化和服务细节，增强主动服务意识。在提供空乘服务方面，我们应具备养察言观色的能力，

通过客人的言语及表情中就能大概了解他们真实需求。在客舱服务中，乘务人员应该多次积极主动询问乘客的需求，以提供高效率的服务，尽量做到不等旅客提出要求就能主动上前为旅客提供帮助。

2、加强自身综合素质建设。综合素质，不仅包括员工的智商、知识、技能素质，也包括员工的思想作风、人生价值观、敬业精神、团队合作精神、言谈举止等文明素质。我们可以通过参加培训来获得知识和技能，但是言谈举止、群体服务意识和积极主动的服务热情和态度就要从我们服务人员自身抓起。

## 二、让客舱服务服从于客舱安全

### (一)明确客舱安全工作的重要性

安全是南航赖以生存和发展的重要基础，客舱安全作为飞行安全的重要组成部分，其安全水平直接影响到南航整体安全水平。永远要关注并且永远被置在最基本、最重要位置的就是安全，安全是我们的生命线，有了安全不等于拥有一切，但没有安全就等于没有一切。

### (二)了解客舱安全文化结构

1、从物质层次。从物质方面来说，客舱安全包括安全所必需的工具、器具和物器，例如紧急滑梯、降落伞、氧气面罩、安全带、应急医疗箱和灭火器等。

2、从行为层次。客舱安全从行为层次包括以实现航空安全为目的所采取的措施，是精神文化和制度文化的行为表现与具体实施。客舱安全行为包括乘务员在正常情况下的安全指导工作和紧急情况下的安全行为，比如安全演示、应急撤离和安全检查等。

3、从制度层次。从制度层次来说，客舱服务包括法律、政令法规、行业的各项标准和制度等。安全文化制度具有社会控制的作用。客舱安全相关的法规和行业规章主要有《\_民用航空法》、《\_安全生产法》、《\_飞行基本规则》、《大型飞机公共航空运输承运人运行合格审定规则》、《\*民用航空危险品运输管理规定》、《\*民用航空人员医学标准和体检合格证管理规则》、《公共航空旅客运输飞行中安全保卫规则》和《民用机场和民用航空器内禁止吸烟的规定》等。

4、从价值层次。安全服务的价值层次包括人们对安全的认识 and 行为规范。价值规范层次在文化系统处于深层结构，是文化中最不易变化的成分，所以它被视为文化系统的核心。价值文化形它决定着人对客舱安全的态度和行为，这就是狭义的安全文化。客舱安全价值层次主要表现在乘务组的安全观念和态度。只有让乘客树立安全第一的观念，才能处理好客舱中服务与安全的关系。

### (三)落实客舱安全

1、培养自身安全意识。作为乘务员，我们应该抛弃以前错误的认识观点：飞行安全是飞行组的事，乘务组只负责客舱服务。我们要围绕《大型飞机公共航空运输承运人运行合格审定规则》中把“客舱乘务员”理解为“出于对旅客安全的考虑，受运营人指派在客舱执行值勤任务的机组成员”，把客舱安全作为我们乘务工作的第一责任。学习系统的客舱安全文化建设有助于培养我们安全意识，提高安全素质，将安全的理念融入到我们工作中。客舱安全不仅是乘客的安全，也是我们自身的安全，树立维护客舱安全的牢固责任心。

2、将安全职责作为第一职责。作为客舱空乘人员，我们的主要职责是：在飞机航行过程中上确保乘客安全和舒适，例如：指导乘客如何使用机上安全设备、在紧急情况下组织乘客逃离飞机和为乘客供应餐饮服务。也就是说，保证客舱安全和提供满意服务是作为客舱乘务员两项最重要的工作。但是

两者之间，安全是基础、是前提，因为没有客舱安全，也就不会存在客舱服务。南航组织的标准和南航规章都有规定，客舱乘务员与机长、副驾驶一样，是机组必备成员。既然是必备也就是履行安全职责我们是必需的。我们要将客舱的安全放于第一位，在服务和安全相互矛盾的时候，坚持以乘客安全为首要。

3、增强乘客的安全意识。客舱的安全不仅仅只依赖于乘务人员的努力，更离不开乘客的积极配合。因为旅客并不具备完全的航空安全知识，他们在飞行中可能出现一些不安全行为，有时甚至触犯法规，造成安全事故。如擅自打开紧急出口、滑行期间开启行李架、在客舱打架等。对于这一系列情况，我们可以通过加强客舱安全文化建设，不仅在客舱醒目的地方贴上一些关于安全的一些警示，在乘客登机的时候给他们宣传安全知识，时时提醒他们客舱安全，给他们创造安全的客舱环境。乘务员通过监督、引导乘客安全乘机，起到示范作用传递安全观念，提高乘客的安全意识。

总结上面经验教训，在今后的乘务工作中，我将努力提高自身的素质，克服不足。把乘客的安全放在第一位，并围绕这个中心展开服务工作。我将坚持不懈地努力学习新的乘务知识，并应用到实际的乘务工作中去“他山之石，可以攻玉。”不断锻炼自己的能力和毅力，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，耐心、热情、专心细致地对每一项工作。为南航下一下安全飞行超越1000万小时尽自己的微薄之力。

## 航空年度工作总结篇七

第一条 甲方委托乙方，由乙方代理甲方办理部分或全部国内或国际航线的航空货物运输业务。

第二条 甲方托运货物应当真实合法，乙方在任何情况下都有权拒绝受托代理危险品或出运国、中转国、运抵国法律、法

规禁止、限制运输的商品的运输业务。

第三条 甲方应当正确无误地、真实地制作航空货运单(附件),其内容包括收货人名称、发货人名称、货物的件数、重量、体积、出运地、始发港、运抵港、最终目的地、出运日期、货物品名、要求航班、出运价格、运费的支付方式及特殊要求等要素,并送交或传真给乙方。

第四条 甲方交给乙方的运输标志必须有以下内容:收货人名称、参考号码(如:合同号、发票号等)、目的地名称、件数。

第五条 乙方应根据甲方航空货运单的委托要求,及时办理订舱、收货、发货、制单、报关、报检、装板、交接、仓储及其他相关业务的全部业务或其中的部分业务。

第六条 航空运输过程中,允许航空托运单上甲方记载的货物件数、重量、体积与实际托运的货物存在略微差异。货物准确的件数、重量、体积以乙方接收货物时乙方的检验为准。如果甲方对乙方的检验结果存在异议,可书面向乙方申请双方联合检验。如果联合检验的结果与乙方的检验结果有较大差异,检验费用由乙方承担,否则检验费用由甲方承担。如果货物准确的件数、重量、体积与甲方在航空托运单上记载的有较大差异,乙方有权选择拒绝承接该票货物的运输代理,由此导致的乙方的损失,甲方应负责赔偿。

第七条 甲方保证航空货运单上所填写货物品名和货物申明价值与实际交运货物品名和货物实际价值完全一致,并对所填航空货物运单及相关运输文件的真实性和正确性负责。

第八条 甲方未办理货物申明价值的,由于承运人或乙方的原因造成货物灭损的,按货物实际损失赔偿,但赔偿额最高按灭损货物毛重每公斤人民币\_\_\_\_\_元(国内航线)/国际\_\_\_\_\_美元(us\$)(国际航线)计算。

第九条 甲方在货物出运中要求修改运单中有关项目或变更对货物的处置方式，应在航班到达目的港前\_\_\_\_\_小时书面通知乙方，乙方对于甲方的此类要求应尽量满足，由此产生的一切费用和责任均由甲方承担。乙方不对未能满足甲方此类要求承担任何责任和赔偿。

第十条 甲方向乙方支付运费及相关服务费用的标准及支付方式：\_\_\_\_\_。

第十一条 甲方不能按时支付运费及相关服务费用的，按标准向乙方支付违约金。

第十二条 航班/日期除有特别约定外，是由乙方代表承运人承诺的货物承运航班与日期，未能履行而导致甲方因此受损的，乙方应承担损害赔偿责任，但是损害赔偿的最高限额不应超过货物的运输费用的100%。

第十三条 货物交付的延误是由于不可抗力造成的，乙方不承担损害赔偿责任。货物交付的延误是由于承运人的原因造成的，由乙方协助甲方向承运人提出索赔。货物交付的延误是由于乙方的原因造成的，乙方应按标准向甲方支付违约金。

第十四条 货物在乙方掌管期间毁损、灭失的，但乙方证明货物的毁损、灭失是由于不可抗力或货物本身的自然性质或合理损耗，或者是由于甲方或甲方指定的收货人的过错造成的，乙方不承担损害赔偿责任。

第十五条 因货物运输引起的任何索赔，甲方或甲方的法律关系的应依据《^v^民用航空法》的规定，再给予乙方充分时间的基础上，在法定时效内向乙方书面报告且提供相应的法律证据，由乙方代甲方或甲方的法律关系的向航空承运人提出索赔，费用由甲方承担，甲方不得因此拖欠或暂扣运费。

第十六条 因甲方或甲方的法律关系的的原因而使乙方提出上



述索赔要求的时间超出法定时效的，乙方不承担法律责任。

第十七条 本合同的订立、变更、效力、解释、履行、争议的解决受<sup>v</sup>法律调整。

(1) 提交\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

(2) 依法向人民法院起诉。

第十九条 本合同自双方签字或盖章之日起生效，本合同壹式份，具有同等效力。合同履行期限自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，本合同期满之日前，经双方协商，可自行决定该合同的延长或终止。

第二十条 经甲乙双方协商一致，可对本合同进行修改和补充，修改及补充的内容经双方签字盖章后作为合同的组成部分。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_

## 航空年度工作总结篇八

1. 负责草拟模拟机训练中心财务计划的预算以及跟进实施、参与训练中心中长期规划的调研与制定、开展专题研究、草拟研究报告。
2. 负责起草科室管理规定，协调本科室与公司各部门、各科室的工作关系，参与科室后勤保障工作。
3. 负责编制、整理、跟进、确定月度飞行模拟机训练计划，组织办理模拟机训练证明并形成档案，跟进、协调与公司各相关保障部门的沟通。

4. 负责管理飞行模拟机对外培训。
5. 负责搜集市场信息、联系客户、开展业务洽谈并准备客户需要资料。
6. 联系洽谈业务和草拟培训合同。
7. 编制培训计划并组织实施。
8. 负责安排外来受训人员食宿、交通等后勤保障工作。
9. 参与编写训练中心合格性审定申报材料,参与飞行模拟机定期鉴定。
10. 完成上级领导交办的其他工作。

## 航空年度工作总结篇九

昨天下午2点45分，我搭乘了mu722次航班，从香港飞往上海虹桥国际机场。虽然你们的飞机严重晚点，让我又一次3点钟吃午饭，但我在这里还是要表扬这次航班的飞行员。

20xx年以来，我已坐了无数次飞机，坐得我都不想坐了。不是因为服务不好，也不是因为不舒适，而是因为讨厌飞机降落时耳朵疼痛的感觉。通常，这种疼痛感要持续到下飞机以后，甚至不停地嚼口香糖都没用。在这之前，只有一次，我坐飞机，飞机下降时，毫无疼痛感。我一直十分感激那位飞行员，只可惜当时还小，一直没法表达感激之情。只好把这份感激藏在心底，盼望有一天还能坐一次这样的飞机。

我等了很久，从那以后，每次飞机下降我都会有一分期待，但每次都是失望地下飞机，终于我要绝望了，觉得不可能再有那么好的事情了。

但是，今天我要郑重感谢这位飞行员。他飞机开得很\*稳。下降是一点一点慢慢下降的，让我耳朵有个适应过程，顺便还享受了一下俯瞰城市的感觉。不像有的飞行员，突然之间下降，然后就是耳朵一阵疼痛，很久都不恢复。

感谢这位不知名的飞行员，让我又一次体验到了坐飞机带来的方便和舒适，不再为耳朵痛而痛苦。在这里，我再一次深表感谢！

谢谢\*东方航空公司今天提供的美味的哈根达斯！谢谢这位驾驶技术娴熟的飞行员！

某位乘客

20xx年5月6日

## 航空年度工作总结篇十

为贯彻落实2月25日全县工业经济暨安全生产和驻外招商人员出征工作会议精神，全面加强我县专业招商队伍建设，提高专业招商队伍的整体素质和实践能力，发挥其在全县招商引资工作中的主力军作用，促进全县招商引资工作上层次、上水平，经县委、县政府领导同意，决定举办这次全县驻外招商工作人员培训班。这次培训班，既是一次关于招商实务的集中培训，也是对大家奔赴招商一线的战前动员。今天培训的主题，一是熟悉沙洋县情，二是找准驻外招商的突破口，主要包括四个方面的内容，一是介绍沙洋基本县情。二是介绍沙洋投资政策和驻外招商工作人员的管理办法。三是商务礼仪及商务谈判技巧。四是领导讲话。会前，县招商中心作了细致的准备工作，将本次培训的相关内容都装订成册，供大家外出时学习参考。

首先，由我来向大家简要介绍一下沙洋的基本县情。

第二项，请县招商中心主任构燕同志组织学习两个文件，一个是沙阳县促进投资办法。一个是加强驻外招商人员管理的通知。另外，请构主任就驻外专班如何迅速开展工作提出要求。

第三项，请县供销社主任刘占清同志对大家进行商务礼仪和商务谈判技巧方面的培训，大家欢迎。

第四项，请县委常委、副县长任清锋同志讲话，大家欢迎。

## 一、要形成高度统一的思想共识

选派20个专班驻外招商是县委、县政府作出的一项重大决策部署，是实施沙阳对外开放战略的一项重要举措，同时也是强化行政推动、提高招商成效的重要手段。所以，我们必须深刻领会县委、县政府的决策意图，充分认识招商引资在我们沙阳的极端重要性和必要性。第一，招商引资是加快发展的主抓手。发展要依托项目，项目要依靠招商。区域经济的竞争说到底就是项目的竞争，就是招商引资的竞争，谁在招商引资上抢得先机，谁就能在加快发展上赢得主动。沙阳要加快发展，关键在工业，希望在项目，出路在招商。沙阳要在新一轮发展竞争中取胜，首先要在招商引资上大获全胜，否则，沙阳提速升位、跨越发展就没有希望，弯道超越、洼地崛起就更不可能。第二，招商引资是锻炼干部的练兵场。市场经济呼唤复合型干部，要求广大干部不仅要懂政治，更要懂经济；不仅要会管理，更要会经营。通过招商引资，可以开阔我们的胸襟，开阔我们的眼界，开阔我们的思路，从而更多地了解市场，更好地驾驭市场，不断增加我们的知识，不断增长我们的才干，成为符合时代要求、适应市场竞争的高素质、复合型干部，这也是县委、县政府培养、锻炼干部的一个重要方法。第三，招商引资是检验能力的“试金石”。在新的历史条件下，对我们的干部来讲，招商引资就是一块“试金石”。谁是真英雄，谁是真好汉，招商引资比比看。同志们能招来客商，能引来项目，就是沙阳经济社会发展的

功臣、能人，反之就是庸人。是功臣就要重奖，是能人就要重用，是庸人就要淘汰。希望同志们都能够能够在招商引资中大显身手，为沙洋的发展建功立业。

## 二、要树立务求必胜的坚定信心

招商引资是强者之间的对话，是智者之间的较量。招商引资肯定充满着艰辛、充满着曲折，但同时也孕育着成功、孕育着希望。我们一定要在看到希望中坚定信心，决不能因为一时的困难而丧失我们的斗志。第一，要有勇气。招商引资不可能一帆风顺，短时间之内找不到头绪，或者碰到钉子，或者遇到曲折，这都是很正常的。但同志们要明确一点，成功向来只垂青那些锲而不舍的人，向来只垂青那些百折不挠的人，向来只垂青那些永往直前的人。只要我们鼓足干劲，知难而上不言难，迎难而上不怕难，克难而上而降难，充分利用我们沙洋的地缘、亲缘、友缘，坚持不懈地挖掘资源和市场，大胆地想，大胆地拼，大胆地抢，就能及时捕捉到商机，就会大有所获。第二，要有志气。有志者事竟成。我们要始终满怀“不到长城非好汉、不破楼兰终不还”的豪情壮志，大力发扬走尽千山万水、吃尽千辛万苦、说尽千言万语、用尽千方百计的“四千四万”精神，不达目的决不罢休。第三，要有底气。胸有成竹方能胆子壮。外出招商，不仅要靠勇气和热情，还要有智慧和本领。智慧和本领从哪里来？一是要认真学习，二是要大胆实践。我们要认真学习与招商引资相关的政治、经济、法律、谈判技巧包括风土人情等知识，特别是对国家的产业政策、沙洋的优惠政策、本地的资源优势，都要了如指掌，熟记于心，只有这样，才能提高招商引资的成功率。今天我们举办的这次培训会，就是为大家提供一个学习的机会和平台，但是大家更多的知识，是在实践中获取，在实践中总结，在实践中提高，并用于指导自己的实践。

## 三、要坚持十分严格的自我要求

同志们外出招商不仅肩负着县委、县政府的殷切期望，担负

着发展沙洋的重大使命，而且代表着沙洋的形象。刚才，所以，我们一定要严格要求自己，切实增强大局意识和自律意识。构主任已对大家提出了明确要求，我想强调以下几点：第一，要讲责任。外出招商决不是公费旅游，决不是借机休息。每个人都是有明确的指标任务的，一定要有责任感和压力感，要实实在在地招，要兢兢业业地干。每个人要带着任务、带着目标出去，带着项目、带着客商回到沙洋。如果空手而归，不仅组织上不允许，社会不满意，老百姓也是不会答应的，自己也说不过去。第二，要讲诚信。诚信是外出招商的“名片”，人无信不立，事无信不成。我们在与客商交往交流、组织各种活动时，一定要自觉做到守时守约，文明有礼；我们与客商洽谈项目、争取合作时，一定要实事求是，切忌言过其实，夸夸其谈；我们承诺客商的事情，一定要言出必行，有诺必践，树立诚信沙洋的良好形象。第三，要讲纪律。外出招商人员要切实加强自我约束和相互监督，在开展招商引资活动中，一定要始终掌握好“能与不能”的界限，一定要始终把握好“好与不好”的尺度，不能因为远离沙洋、远离组织而放松对自己的要求，一定要自觉遵守有关规定，要尊重自己的人格，要维护好自己的形象，维护好沙洋的形象。

#### 四、要落实得力有效的推动措施

在座的各位是我县招商引资的主力军。所以，同志们招商引资的成果如何，决定着沙洋招商引资的成效。我们要采取扎实的措施，确保外出招商工作取得明显成效。县招商引资领导小组和办公室要切实加强组织领导，做好对外出招商人员的跟踪管理和考核工作，及时掌握外出招商人员的德才表现和招商实绩，及时发现典型、培养典型、宣传典型，不断总结经验，促进工作。各项目建设专班要为外出招商人员提供必要的招商保障，对外出招商人员提供的重大项目信息，要及时安排专人跟踪落实，联系洽谈，为引进项目提供全程服务，确保引来一个、办成一个、见效一个。各选派单位一方面要充分调动同志们的积极性，另外一方面决不能让同志们

在外寒心。县委、县政府将在外出专业招商人员中发现、培养和选拔人才，特别是对引进大项目、好项目的同志，将进行重奖，并优先提拔使用；对长期完不成任务的，将坚决调整。

同志们，沧海横流，方显英雄本色。组织大家外出招商，这既为我们每个同志提供了一个十分难得的学习锻炼机会，同时也为我们施展才华提供了宽阔的舞台。希望大家一定要积极响应县委、县政府的号召，大胆投身招商，用自己的智慧、勤劳和汗水，为沙洋快速发展作出应有的贡献。

最后，祝愿同志们愉快出征，招商有成，满载而归！