

最新农科站年度工作总结(汇总6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么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。

农科站年度工作总结篇一

一、指标完成情况

一是安全生产情况，三季度杜绝了轻伤及以上人身事故和重大机械事故，实现了安全季。

二是经营工作情况，三季度发运煤炭 吨，外购煤炭 万吨，产销率完成 %。

二、重点工作

（一）理顺员工情绪，抓好“人性化”管理，实现安全生产。三季度在全年安全管理工作中是一个比较特殊的时期，公司的多次减人、长时期的低收入水平、员工子女升学、高温雨季、中秋假期等等多种不利因素都对员工上岗的思想情绪产生较大影响，对此，我们从“人性化管理”的角度出发，从员工的安全教育、正规操作入手，及时排查薄弱人物和安全隐患，并做好整改落实。

一是全力抓好安全教育工作，以公司及兄弟单位发生的事故案例为教育重点，通过事故经验的总结，深刻吸取教训，使员工从思想上深刻认识到自保、互保、联保、正规操作的重要性，从根源上实现安全意识的提高。

人员，杜绝酒后上岗、带病上岗、带情绪上岗。同时加大防洪防汛工作，加强了对线路、设备的日常巡查，排查安全隐

患，对装车皮带机尾、煤场都及时进行清理，检查各车间、岗点的避雷、防洪设施，对装车皮带部分进行更换，有效确保了生产、装运过程的安全。

（二）强内功争市场，突出火运优势，做好煤炭经营工作 三季度，公司针对降低库存、实现产销平衡问题，强化管理、勇于创新，通过强化煤质管理、客户服务、外部经营，积极争取市场，重点抓好电煤火运，努力提高经营质量。

一是坚持质量为本，服务牵线，在提高全体员工的质量知识和质量意识的前提下，坚持质量管理日调度，及时发现质量问题，及时进行整改落实，以合格的产品质量满足客户要求；同时面对严峻的市场竞争，竞争对手都在实行让利不让市场，公司领导班子成员、营销管理人员积极转变思想，进一步从领导者的角色向服务者的角色转型，走出去、沉下去，收集客户的需求，征集客户的建议，以优质的服务赢得客户青睐。

二是在市场弱势环境下，采取停洗煤，保电煤，量价款结合方式促销，降低煤场库存，重点抓好电煤招投标工作，每月积极主动与电厂进行沟通，结合电厂用煤要求和公司煤质实际，在测算本公司经济效益的基础上，制定合理的投标价格，确保了电厂供煤的自主招标工作顺利开展，3季度自营电煤火车 万吨，占三季度煤炭发运总量的 % ；9月末库存比6月末减少 吨。

三是做好外部经营工作，发挥公司煤场、车辆、铁路等资源优势，继续深化与外部单位的经营合作，协助做好过磅计量、煤场装卸车、制单请车等各环节工作。3季度，外部经营煤炭 万吨，为公司增收约 万元。

（三）抓思想、降成本，解决内部管理的新问题

为适应煤炭市场的持续低迷的“新常态”，煤炭公司以“严管严控”为手段，抓好思想稳定、成本控制工作。

一是面临公司发展的日益困难，重点做好了公司半年工作会梁董事长、马总讲话内容的传达学习，既向员工明确指出公司当前遇到的困难，煤炭市场不是一朝一夕就有好转的，要有长期面对困难形势的思想准备，更让员工了解公司今后的规划发展，动员广大干部员工，要有战胜困难的信心，保证了员工队伍思想的稳定性。

二是针对煤炭二季度末库存1万余吨的实际情况，增加火车结算运量，降低煤炭经营成本。在火车电煤计划的组织过程中，积极协调路企管系，加强信息沟通，及时处理请车、运费等各项事宜，赢得铁路站信任，在既定的计划运输费用下，增加实际装运量，以电厂接收的实际装运量结算，降低了煤炭经营成本。

三是按照三季度洁净定置化管理工作的新要求，全面整治现场环境面貌。结合本单位实际情况制定《洁净定置化管理规定》，认真开展现场定置管理整治、整改活动。对办公楼、洗煤楼、装运车间、煤场等区域都详细进行了划分，落实分管领导及责任人，坚持班班清制度，把现场定置管理工作纳入领导干部上岗检查的重要工作及三责考核之中，对查出的问题提出了详细、具体的整改要求，促进了该工作的顺利进行。

三、亮点特色工作

1万余吨，结合市场形势，制定了以“降库存，电煤为主，地销为辅”的营销模式，重点抓好电煤招投标工作，每月积极根据电厂招标条件，反复修改招投标方案，并积极与电厂沟通，确保了每月都能以较高的价格中标，在铁路运输方面我们还积极与车站联系沟通协调，在不超标的前提下，多拉多载，将每列的车皮计划发挥到极致。3季度末库存比6月末减少 吨。清欠方面我们抽出一名业务经理盯上靠上抓清欠也取得了明显效果，共收回欠款 万元。

二是坚持自营煤炭与外部经营并重，抓好了煤炭的外部经营工作。通过与外部单位的强强联合，3季度，实现外部经营煤炭 万吨，为公司增收约 万元，既有效地促进了我们的煤炭销售，又为下一步扩大煤炭物流业务奠定了坚实基础。

三是坚持效率优先原则，减人提效，实现了减人降本。根据集团公司的总体部署我们眼睛向内，优化岗位设置，通过合岗、并岗、包岗、混岗等模式，最大限度地挖掘员工的潜能，实现减员从年初的 人，减到现在的人，减少了 人。工资支出比年初的 万元，降到现在的 万元，降低 万元。

四、三季度工作中存在的不足

1、安全管理方面，主要是随着减员工作的逐步推进，偏远岗位、重点岗位缺员，在安全互保、联保上有隐患。并且个别员工正规化操作水平需要提高，作业现场还存在不按章操作的行为。

2、煤炭经营方面，虽然产销率完成了，但是经营质量不高，没有完成利润、现金流指标，还存在应收账款未清收完成。

管理标准有差距。

五、四季度工作目标和措施

一是进一步贯彻落实集团公司工作报告精神，增强做好全年工作的信心和动力。深入剖析当前面临的经济形势，勇于面对困难，积极应对挑战，在公司上下营造出凝心聚力、攻坚克难、锐意进取的良好氛围。动员广大干部员工，充分认识到公司发展的前景和当前遇到的困难，面对新形势、新任务，坚持正确的舆论导向，把员工的思想统一到闯关跨槛、完成任务上来，统一到四季度决战工作上来，以更高的标准、更严格的要求、更有力的举措，立足本职岗位，为公司克难度困贡献一己之力。

二是要继续牢牢抓住安全管理不放松，加强岗位标准化、洁净定置化工作的实施推进。加强安全学习、技能培训，提高岗位人员操作标准化水平，提高员工业务素质，以思想上对安全的高度重视和现场的正规操作，实现人的安全生产；结合岗位特点，强化安全监督检查，重点加强薄弱风险防控、隐患排查治理，特别是皮带运输、车辆运输环节的管理，以现场的严管严控，实现物的安全生产。同时，对照标准，进一步做好洁净定置化管理工作，使现场环境面貌得到进一步改善。

三是加强公司建设，夯实公司发展的组织基础，做好独立核算的过渡管理。四季度，根据集团公司“分灶吃饭”的安排，要加强新公司的组建管理，积极适应企业发展和市场经济体制要求。按照机构精简、人员高效的原则，合理设置机构和定编定员，健全管理制度，适应管控职能需要，加强管理团队思想、作风、能力、廉政建设，提高执行力，加强目标责任制的落实，加大工作业绩的考核，夯实公司发展的组织基础，建设一支利益共享，风险共担的高素质的、精干的管理队伍和员工队伍。

四是深化精严细实管控，加强生产经营。面对煤炭市场持续低迷的新常态，要着眼长远，以“精密、严格、细致、扎实”的管理作风，应对生产经营工作。密切关注煤炭价格变化，掌握大背景下的煤炭市场走向，了解主要竞争对手、购煤客户及周边煤炭市场动态，积极探索网络营销、直销、经销、代理、煤炭期货交易等多种形式、建立起多元化、多渠道、信息快、服务好、信誉高，集市场开发、产品销售、货款回收、售后服务、信息反馈于一体的市场营销网络。重点开发直供户，构建相对固定的营销网络体系，减少中间销售环节，积极开发大用户和重点用户，开展“点对点”直销模式，实现企业利益最大化。

农科站年度工作总结篇二

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

第四季度以来，我认真学习党的十七大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、云南省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、袁懋振董事长和廖泽龙总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。透过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。透过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和用心性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《云南电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作潜力

在第四季度，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是透过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，透过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的资料》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统

常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

(三) 昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与《7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调昆明局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户能够24小时透过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

(四) 建设移动营销作业系统

参与《云南电网公司营销移动作业子系统方案》、《云南电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调昆明局和云电同方结合云南电网的实际状况，在昆明供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

(五) 参与编写各种规范

参与编写完成《云南电网公司配电班组建设规范(共十六分册)》、《云南电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法(试行)》、《云南电网公司市级供电企业营销标准体系》、《云南电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

(六) 完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成状况透过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的

了解;透过县级“一体化”建设,使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了必须的了解;透过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设,使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性;透过参与各种规范的编写,使我的文字水平有了必须的提高;透过计量处日常工作,使我对电能计量装置有了全面的认识,工作潜力得到全面提高。

四、自身存在的不足

(一)应对新的岗位,业务面扩大了很多,对专业技术知识和业务潜力提出了更高的要求;虽然经过一段时间的艰苦学习,基本掌握了有关专业知识和业务知识,可保证工作的开展;但是,这些业务知识的深度和广度是远远不够的,仍须在今后的工作中不断努力学习。

(二)沟通协调潜力还有差距,还需要进一步提高。

五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里,在领导的关怀和同事们的支持与帮忙下,经过自己不断努力,取得了必须的成绩,也学到了不少营销管理知识,对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后,应对新的岗位,我将加强理论学习,学以致用,不断完善自我,尤其是新技术、新理论的学习,勤奋工作,在实际工作中锻炼和成长,不断积累工作经验,提高业务潜力和工作水平,为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献!