

# 工作队队长个人总结汇编3篇

作者：沉香触手 来源：ECMS帝国之家 zhann.cn

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/220245.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

总结是事后对某一阶段的工作或某项工作的完成情况,包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析,为今后的工作提供帮助和借鉴的一种书面材料。以下是小编整理的工作队队长个人总结汇编3篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

### 【篇一】工作队队长个人总结

\*\*\*\*年度车队主要完成了以下工作：

#### 一、车辆管理

\*\*\*\*年上半年公司车队还在沿袭以前的管理模式，车辆管理混乱，谁用谁开，没有记录，违章多，违章无法查询，车辆维修保养无记录等诸多问题。\*\*\*\*下半年主要工作在于车队档案的建立完善，对公司每一辆车做出详细登记，每一趟出车数据记录，每一次加油记录等。

#### 二、驾驶员管理

\*\*\*\*年度下半年明确了公司驾驶员的岗位职责，在驾驶员的管理中，既要保证出车安全，又要防范事故发生，车队在抓好出车任务高效率完成的同时，认真抓好驾驶人员管理和安全教育，不定期组织驾驶员学习《道路交通安全法》，增强驾驶员的安全意识，确保行车安全。

#### xx年度主要工作

- 1、重责任，保安全，争创一流业绩 我们始终强化安全意识，时刻把安全放在首位，严格遵守《中华人民共和国交通法》和《新道路交通安全法》，认真落实各项安全措施，不酒后驾车，不违章驾驶，不带故障行车。
- 2、抓队伍，明纪律，提高服务水平 我们从完善落实《车队管理条例的规定》及《驾驶员工作考核规定》入手，狠抓队伍建设，严肃工作纪律。在公司高速发展的情况下，科学合理地安排车辆，检查用车，使车辆做到高效率、高质量运营。
- 3、抓学习，强素质，树立良好形象 在有关领导的组织安排下，与相关部门进行友好互动，相互学习各自车队的管理经验，以提升车队管理质量。

4、督促驾驶员在工作之余，挤时间自学，学习驾驶方法和行车经验，增长知识，开阔眼界，提高自身的素质。

在今后的工作中，我们决心克服缺点，改进不足，充分发挥好车队应有作用，全面服务好销售部门，为公司的全速发展做出贡献。

## 【篇二】工作队队长个人总结

201x年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，.....分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

### 一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元;累计发生营业支出2029万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元;上半年营业利润为-338.96万元。

### 二、主要工作开展情况

#### (一)圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于201x年获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在.....社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理

要求。

## (二)确立业务经营目标和工作重点

根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和.....地区的经济特点，明确提出201x年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作;努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变;结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展;坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立.....分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合.....地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

## (三)逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

## (四)稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省财政厅、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有苏

宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业;既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司;各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户

经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握SHIBOR利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献；开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织和带头营销。

#### (五)初步构建风险与内控管理体系

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

#### (六)加强基础管理工作，提高合规意识

一是加强业务培训。分行在各条线开展形式多样的教育培训工作。4月上旬邀请人行专业人员来行进行了点钞、货币防假技能培训，提高柜面人员业务技能，柜面人员全部通过了人行人民币反假上岗资格考试。运营部和营业部定期安排学习活动，有步骤对一线临柜人员进行临柜业务操作流程的培训，定期开展业务差错分析，对发生在其他银行的案件进行剖析。零售部会同营业部积极开展零售业务能力的培训，开展理财基本知识讲座，学习理解总行.....服务的真正内涵。分行还组织对公司业务条线的业务人员进行贷款新规的培训，对授信业务流程中调查、审查、合规和审批等环节要点

进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提

高员工安防意识。开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持;充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

## (二)提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主;对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销;控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目;对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

## (三)加大创新力度，努力实现经营方式的转变

1、适时开展小企业专营机制的建设工作。根据市场竞争状况和分行实际，分行将继续坚持以小企业为中心的市场

定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性；二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程；优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险；三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度；加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑保付等带动负债业务；通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度；根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据，赚取利差收入；针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情，对……地区实力较强的农村信用社进行同业授信，取得票据贴现额度，提高贴现利息收入。

#### (四)进一步完善风险管理体系建设

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度，强化贷款“三查”制度落实，尤其是提高贷款调查的质量；严格评级管理，制定分行评级检查考核办法，进一步规范和约束内部评级工作，提高评级质量；制订并实行“授信客户准入制度”和“授信业务前期调查制度”，提高评级和授信申报质量和效率。

2、做好风险预警工作，加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外，还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围，提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作，制定贷后管理考核办法，不定期组织实施专项或全面信贷检查，风险管理部门参与贷后实地检查，并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

#### (五)加强基础管理工作，切实防范各类风险

1、加强业务学习和培训，重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试，加大培训力度与深度；加强学习型组织的建设工作，在全行组织开展“业务知识学习月”活动，全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

3、强化公司业务基础管理。虽然总行未将分行列入201x年度公司业务基础管理工作的考核范围

，但分行仍将根据总行办法制定实施细则，三季度将各业务发展部门列为辅导管理并模拟考核范围，四季度进行正式考核;三季度辅导期间，在各业务发展部门和客户经理开展自查自纠基础上，分行组织验收;组织开展银行承兑汇票开立专项检查工作;进一步规范信贷档案的收集、流转、归档工作

#### (六)加强党群工作，促进业务发展

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创先争优”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

农银村镇银行为履行把村镇银行打造成为具有农字特色、机制灵活、竞争力强、可持续发展的农村精品银行的承诺，村镇银行充分发挥地处农村乡镇、直面农民的优势，抓住国家服务三农、扩大内需、提振经济的机遇，不遗余力服务三农。一年来，全行总资产5868万元，各项存款3804万元，各项贷款4150万-元，账面利润85万元，贷款收息率和到期贷款收回率均达到100%，圆满实现了存贷双增、质量提升、保本微利、安全经营的目标。

一是找准定位，全力打造村镇银行是农民自己的银行形象。为践行贴近农民需求，贴身服务农民、立足城乡，面向市场，服务三农的经营理念，创建伊始，除采用传统的宣传单、报纸、电视等宣传模式外，该行员工还利用休息时间走村串户，深入村委会、村民小组和种养加大户，宣传村镇银行贴心为农民服务，是农民自己银行的服务宗旨，并通过举办银农、银企联谊会，积极参加当地人行组织的产品推介会等形式，让广大客户了解和认同村镇银行。

二是积极创新，全力探索服务三农新途径。针对农户担保方式单一、抵押物缺失的现状，积极创新担保方式，加强与村委会和农户联动，通过村委会了解农户的生产经营情况，借力控制信贷风险。对没有有效资产可抵押的农户，采取三高(高职、高薪、高知)人员担保的方式放贷，三高人员可担保贷款5万元。是养殖大市，对于要发展生产，又不能提供有效抵押担保的农户，该行与武汉通威担保公司合作发放担保贷款。同时，该行还创新开办动产抵押、林权抵押和农机具抵押贷款，有效缓解了农民贷款难、担保难问题。

三是贴心服务，全力打造农民满意的银行。在服务上突出灵活、优质、高效，积极向当地农户、村委会、镇直部门、中小企业等客户提供存款、贷款、结算三大类金融业务。在服务时间上突出活字，坚持节假日不休，延长营业时间，上门办理业务，为及时满足农户需求，有时还晚上开办业务。在服务效率上体现快字，处处为农户着想，在风险可控和操作合规的前提下，只要是能一次操作完成的业务，决不让农户跑第二次。由于制度适应性强、管理链条短、审批环节少，办贷时间大大缩短，5天之内甚至最快1天就可将贷款发放到农户手中，深受广大农户好评。在金融产品上突出新字，针对农村、农民和涉农小企业，开发出方便、灵活的金融产品，形成自身独有特色，不断拓宽三农服务领域。一年来，采取自助反复可循环贷款方式，向107户涉农小企业和农户发放贷款2100万元;采取村委会推荐，以农村土地经营权抵押方式，向13户农户发放贷款60万元;采取在职公务员担保、担保公司担保、多户联保等多种方式，向78户农户发放贷款580万元，满足农户生产小额资金需求。为做实服务，该行还在全辖同业率先免费推出短信通业务，客户首次到村镇银行咨询或办理业务时，记下客户的服务需求和联系方式，并以短信形式通知客户什么时间前来办理业务比较方便，并提醒客户办理所需业务应准备哪些要件，需要经过什么程序，有效避免了客户由于业务不熟悉造成的不必要的往返奔波，极大地方便了客户。目前，该行的客户既

有当地农户、村民委员会、镇直各部门、种植专业户、养殖专业户、运输专业户、个体工商户，还有一批涉农中小企业，成为农户放心满意的农民自己的银行。一年来，该行服务涉农企业58家，乡镇居民和农户等客户近1160户，一大批农户通过贷款支持实现了增产增收。

四是强化内控，全力防控风险。在大力拓展业务的同时，该行充分发挥自身独特的股权结构、管理体制等优势，结合乡镇实际，借鉴农行服务三农的成熟做法，健全完善了存款、贷款和风险管理等制度体系，积极探索构建适应三农特点的风险防范体系。在对客户采用简易评级授信的基础上，总结出一看二摸三查四访五网的五字调查法，实地查看客户基本情况，全方位了解客户生产经营现状，掌握客户诚信记录，访问客户周边人群，了解客户有无不良嗜好，调查客户提供的信息是否真实，从而有效保证了贷款质量。

一年来，湖北农银村镇银行通过创新金融产品、简化服务流程、延伸服务触角，全心全意服务三农，不但赢得了广大客户的信赖和支持，也得到了包括各级政府、新闻媒体在内的社会各界的广泛赞誉。中央和省、市级20多家媒体先后报道了该行服务三农、积极支持地方经济发展的成功做法。湖北农银村镇银行成立一年来的成功试点，为全国农村金融体制改革积累了经验，为村镇银行如何更好地立足县域、服务三农提供了可贵的借鉴。

### 【篇三】工作队队长个人总结

车队队长负责保障公司领导及各部门公务用车，并做好公务用车的登记、调拨工作，做到记录正确，派车及时，还要注意车队的安全问题，今天给大家找来了车队队长个人工作总结，希望能够帮助到大家。

车队队长个人工作总结篇一 在即将步入 20xx 年之际，我怀着真诚的心情就我在 20xx 年以来的思想、工作、学习情况作以总结汇报。

一年来，我在公司领导的亲切关心指导下，在中队全体干部职工的支持帮助下，认真学习贯彻党的路线、方针、政策和上级的指示决议，紧密围绕生产经营目标、安全生产、内部治安和综合治理工作，以思想政治工作为先导，以稳定职工队伍、充分调动其积极性为出发点，以提高全员整体素质为目的，认真落实公司党总支的工作部署，抓管理、定措施、堵漏洞，较好地保持了职工队伍的稳定，保证了中队各项工作的顺利进行。

一、加强学习，掌握政策，不断提高自己的政治觉悟，增强工作主动性。

当前已进入科学信息时代，科学发展突飞猛进，社会进步日新月异，企业改革不断深化。要想跟上时代的步伐，只有加强学习。一年来，自己首先学习了江总书记对党的三个代表的论述，使自己进一步明确了我党作为执政党在新的历史时期的性质、地位、作用和任务，从而增强了自己的党性观念和做好本职工作的自觉性。

二是学习了党的十六届四中全会精神，明确了我党对于国民经济和社会发展的远景目标及规划，增强了自己立足岗位、开拓进取的信心和责任。

三是学习了总公司领导干部会议精神，使自己进一步明确了企业改革的目的是意义，增强了



求生存、图发展的紧迫感和责任感。

四是比较系统地学习了工业企业管理知识和市场经济知识，初步认识了一些科学管理的理论和概念，开阔了自己的眼界，提高了自己在经营决策中，理性思考和理性创新，用经济方法，管理经济的实际能力。

五是学习了上级的各项制度规定和《党风廉政建设责任制》，进一步增强了自己的政策观念和廉洁自律意识，要求别人做到的自己首先做到，要求别人不做的自己带头不做，无论是在工作还是在日常生活中都能严格要求自己，从不搞以权谋私，在大事面前，始终坚持集体研究决定，认真贯彻民主集中制的原则，注重在日常工作中培养自己在群众中的公众形象。六是认真学习了新颁布试行的《中国共产党党内监督条例》和《纪律处分条例》，并精心准备，代表公司参加了处两个条例知识竞赛活动，与其他两名同志团结协作，取得了第2名的好成绩，也增强了自己的廉洁自律意识。

二、联系实际，加强思想政治工作，稳定职工队伍。

20xx年对我们小车中队来说是极不平凡的一年，经历了两队合并和经营方式的改变，干部职工一时处于茫然，由于缺乏思想准备，一时间影响职工队伍稳定的各种议论接踵而来，对政策议论纷纷，有的表示拥护，有的表示异议，对公司的前途有的盲目乐观，有的充满担心和疑虑。特别是合并以后，由于种种原因，经营效益一直处于被动，给干部职工的思想造成了很大的压力。

面对这些情况，自己在反复学习、领会处、公司承包经营方案的基础上，充分利用上党课、干部理论学习及各种会议的机会，向全体职工广泛宣传上级的政策和单车经营承包的目的和意义，并利用黑板报、宣传栏等形式来烘托气氛，宣扬公司的经营理念和目标，引导大家统一思想、转变观念、识大体、顾大局，以改革和发展的眼光重新为自己定位，正确对待新形势、新变化，从整体上保持了职工队伍的稳定。

三、做好一人一事的思想政治工作，确保内部治安稳定

做好一人一事的思想政治工作，确保内部治安稳定，是自己义不容辞的责任。一年来，根据我中队的实际情况，在抓好职工思想教育的基础上，以三禁一反为重点，与职工签订了《内部治安综合治理责任书》，并根据不同情况，按照不同季节，针对性地采取治安防范措施。在对重点人员的帮教上，自己尽心安排，周密布置，定期找其谈话，并与1名吸毒人员签订了《禁毒责任书》，对于其他重点人员，中队还专门成立了帮教转化小组，明确了职责和任务，定期找他们谈话，掌握他们的思想状况，同时还向他们下发了三禁一反学习材料，帮助他们认清形势。从目前来看，我中队一名涉毒人员两名重点人员思想都比较稳定，都再次向组织递交了与违纪违法行彻底决裂的保证书。一年来，由于大家的共同努力，从整体上来说，基本上保持了内部治安的稳定。

四、加强党员队伍管理，努力塑造新的骨干形象。

我中队现有党员 12 名，他们都是我中队的骨干和财富。多年来为我中队的建设和发展做出了重要贡献，为了充分发挥他们的先锋模范作用，在各项工作中再立新功，为全体职工树立一种全新形象。今年以来，在党员队伍管理方面，我始终结合每周一安全教育会议，定期组织党员进行政治理论学习，不断提高党员的政策观念、理论水平和解决实际问题的能力。

认真落实党员干部的廉洁自律教育，四月份，我组织全体党员学习了《中国共产党纪律处分条例》《党内监督条例》，中队党员通过学条例、谈心得、讲奉献，增强了廉洁自律的意识。纷纷表示要从小处着眼，规范自己的言行。在基层党建和文明单位建设中贡献力量。增强了全队党员的政治思想和组织观念。

今年我还结合本中队自身实际，紧紧围绕生产经营工作，组织多种形式的党员活动。三月份我们在党员中开展了以闯市场，增效益为主题的劳动竞赛活动，涌现出陶文忠、李平生、郭振河等优秀党员。极大程度的带动了周围职工立足岗位做贡献的积极性，并带动周围的同志努力为全队生产经营服务。

为更好地发挥党员的先锋模范作用，我们选拔两名党员担任各班班长，把充分发挥党员和班长的模范带头作用当作基层建设的一项重要工作来抓。先后制订了班长岗位责任制和奖惩细则，推行了班长安全督察模式，使两点一线的安全管理得到了充实和加强。起到了较好的作用，使得中队日常管理工作的难度越来越小。班长不但自己任务完成的好，而且还带领本小队的其他驾驶员尽可能多地创造单车效益。五月份，公司对我中队进行调整，无形中增加了我们的工作压力。

针对现实情况，我带领支部成员认真分析，结合当前形式和党的工作任务，采取多种办法，改进工作中的方式方法，力求实效。比如在抓服务质量方面，采取定期和不定期到用户单位进行质量回访等方式，以民主评议与实际考核相结合。为了高速优质地完成全年生产经营任务，我们以提高服务质量为要求，强化生产组织管理，同时将服务质量、市场开拓纳入经营考核当中，并制定了严格的奖惩制度，增强了职工的市场意识和忧患意识。其次是加强干部的理论学习制度，不断提高他们的政策观念和理论水平。为此，支部专门制订了严格的考核制度和规划，使学习的内容、时间、效果基本落实。

同时，我还十分注重加强党员的廉洁自律教育，树立党员廉洁奉公的良好形象，明确了队务公开制度，使全体党员干部自觉接受群众的监督。结合半年和年终党员考核，认真组织开展了民主评议党员干部工作，使每名党员干部都始终处于职工群众的监督之中，对个别党员存在的缺点和不足，自己能够坚持原则，不徇私情，采取灵活多样的方法找其谈话，开展批评，帮助其克服缺点和不足。一年来，在我支部党员中没有出现违法违纪现象，在职工中树立了良好的共产党员形象。

在党员队伍管理方面，在认真落实各项党务工作制度的基础上，注重党员的党性教育和模范作用的发挥，结合公司安排，联系中队实际，在全体党员中开展了立足岗位做贡献活动，在实际工作中真正体现出党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用。为加强党性培养，今年七一前后，在全体党员中分别进行了党风党纪教育录像片的收看和党员教育座谈会，较好地促进了党员素质的提高和先锋模范作用的发挥，增强了全体党员的党性观念，同时也带

动了职工队伍的整体建设。

今年，我支部发展预备党员一名，入党积极分子一名，还有两名驾驶员递交了入党申请书，党员的先进性得到充分体现。

#### 五、充分发挥工会组织的桥梁纽带作用。

自己作为兼职基层工会小组长，能够根据上级要求和本单位实际，制订落实工会工作规划。今年元月份基层班子调整后，中队工会组织不健全，根据这一实际情况，中队及时向公司工会请示批准，并根据《工会章程》，对我中队工会小组进行了增选和补选，健全了基层工会组织。今年以来工会在全体职工中还组织开展了大干一季度及大干四季度劳动竞赛活动、创市场、增效益合理化建议活动、参加了职工技术比武活动，同时，还多次组织开展了诸如扑克、象棋、羽毛球等小型文体活动。

使工会工作始终贴近生产经营、贴近工作岗位、贴近职工生活。调动了广大职工关心企业、立足岗位作贡献的积极性。今年，通过大家的共同努力，我中队工会获得处模范职工小家荣誉称号，我本人也同时被评为处工会工作积极分子。一年来，在上级领导的帮助和全队职工的热情支持下，使自己在履行职责方面做了一些工作，但与上级的要求和同志们的希望还有很大差距，特别是在生产经营方面，形势仍然严峻。年底实现公司下达的经营目标有一定难度;在职工队伍管理上也存在不少漏洞，涉毒人员还没有在我中队彻底绝迹。这给我今后的工作敲响了警钟。

另外，自己在处理一些问题时还不够果断，还需在今后的工作中逐步改进。最后我向一年来给我工作帮助和支持的公司领导和全体干部职工表示衷心的感谢!同时，也希望大家对我工作上的缺点和不足给予批评指正，以便在今后的工作中使我能够发扬成绩、纠正错误，为小车中队乃至公司的建设和发展做出自己应有的贡献。

更多书信范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发