# 新能源车企工作总结(实用24篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-04-26

*新能源车企工作总结1作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：1、千方百带领销售顾问计完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执上级交给的任务；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守各项规章制度；6...*

**新能源车企工作总结1**

作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：

1、千方百带领销售顾问计完成区域销售任务；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执上级交给的任务；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成（上个月的是任务是15台）这个月给销售团队定16台。

为什么要这样定任务？

1、10进店量是9月份的2倍，很多买车的都是先看在买

2、虽然进店量接代印象型的客户有89组，但是还不只这么多。

3、2月回访和追踪74组，我们需要加强3月回访和追踪。

4、本月战败4组，但是也成功把1组战败的变成成交的客户，这点是张洪的功劳

5、我们的1037已经到贺，在考察看来，市场还需要大量的1037这类似的车型。

1、20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、20xx年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围公司且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出销量计划。

每个员工要把公司当成自己的第二个家，不是有一句话“今天不努力工作，明天就得努力找工作”，2月虽然销量很不错，但是相比08年来说还有很大的差距，但是我们共同的努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。

1、追踪不是很到位，

2、回访也不是很到位

3、接待客户的时候也不是很有激情（我的失职）

4、没带人去发传单

5、我们没有外拓都是0

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在3月份，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。

1、上面不足之处全部抓紧

2、星期六、天两人去发传单，

3、找几组外拓人员。把销量提高20%

**新能源车企工作总结2**

新能源汽车及配套产业发展总结

根据市委、市政府在发展节能与新能源汽车及配套产业方面的工作要求。我市结合本地工业实际，采取了切实可行的工作方法，大力促进企业转型升级，取得了很好的成效。

一、xx年工作总结

1、着力引进新能源汽车及配套产业项目或者节能产品生产项目。今年引进4个节能产品生产项目，2个项目分别于6月份、10月份动工兴建，2个项目正在规划。同时多次与国机集团联系、洽谈在我市建设汽车配套产品生产项目建设事宜。

2、大力扶持现有新能源汽车及配套产业企业和节能产品生产企业的发展。为推动该产业快速发展，我市从各个方面给予支持，主要协助了新世纪永磁材料公司生产原材料的申报到产品的销售，政府各部门大力帮助得邦照明公司解决企业用工等。

3、推动企业转型升级改造。我市在引进和扶持新兴战略性产品的同时，加快了淘汰落后产能的步伐，对高能耗、资源浪费严重的产业，按照上级文件要求，逐一进行淘汰，或者进行技术改造。促进资源综合利用产业的发展，实现节能降耗目标。

存在的问题：一是原材料资源不足，导致节能与新能源汽车及配套产业发展滞后；二是以前招商引资过程中，对节能与新能源汽车及配套产业不够重视，导致该产业起步较晚。

二、xx年工作安排

1、加强产业转移平台建设。我市已作好规划，建设新能源汽车及配套产业基地，规划用地面积为1000亩。

2、进一步明确把节能与新能源汽车及配套产业列入xx年招商引资重点项目。

3、鼓励佳华电池公司升级改造，争取新上新能源汽车动力电池生产线。

**新能源车企工作总结3**

市汽车运输产业发展调研报告

近年来，我市汽车运输业蓬勃发展，一直处于全国县市级领先水平。\*\*年，全市拥有\*个汽运集团、\*\*家公司、长途营运汽车\*\*\*多辆，运力总量达\*\*万吨(含驻外地运力)，市内外有信息部\*\*多家，完成养路费、运管费、工商费、车购税\*\*亿元，贡献地方财政税收\*\*\*万元，整个产业吸纳从业人员近\*\*余万人。汽运产业作为\*\*的支柱产业之一，对推动\*\*经济和社会各项事业的发展发挥了重要作用。近日，市政协法制社团专委会组织部分委员就我市汽运产业发展面临的问题进行调研，提出了一些意见建议。

一、存在的主要困难和问题

随着外部环境的变化和竞争的加剧，我市汽运产业发展过程中出现了一些新的矛盾和问题。

1、政策环境优势弱化。周边地区采取了比我市更为优惠的措施发展运输业，通过“引”、“诱”、“挖”等手段，挖走我市部分车辆，对我市汽运产业发展产生较大冲击。据统计，今年一季度，全市外挂流失车辆现象较为严重，地方税收同比减少\*\*多万元。

2、运力结构不合理，市场跟踪能力不强。我市车辆主要以中型普通敞蓬货车为主，重型货车、拖挂车和各类特种专用运输车辆所占比重低。一些老旧车型由于营运成本高，基本丧失市场竞争力，货运市场出现边缘化倾向。

3、市场经营主体过多，规模小，实力弱，经营不规范。全市\*\*家汽运公司平均资产不到\*\*\*万元，缺少规模化、网络化经营的大型名牌企业或集团，各公司之间恶性竞争现象较普遍。最全面的范文参考写作网站公司资金积累不足，绝大部分都是通过社会融资进行运作，财务成本较高，影响企业效益。

4、部分从业人员的职业道德差，诚信意识不强。存在少数驾驶员恶意逃债，拐货、扣货、骗货现象。一方面严重影响\*\*汽车运输业的形象，另一方面也造成公司疲于追债和纠纷处理，制约\*\*汽运产业的发展。

5、经营理念过于传统，物流发展进展缓慢。汽运产业的组织化、集约化程度还较低，货运企业分散经营，运输货源信息不畅，车辆空驶和超载现象并存。专业化运输分工不细，缺少高质量运输服务，快件货运、城市配送、现代物流等服务近于空白。

二、对策及构想

要使\*\*汽运产业不断做大做强，一条重要途径就是整合现有汽运产业资源，逐步规范管理，最终整合上市，实现由传统运输产业向现代物流产业转型。(一) 进一步整合产业资源，规范公司经营，通过上市融资促进产业升级 当前，要按市委、市政府的要求，在三大集团的`基础上整合成立一家紧密型、不损害现有公司获利模式的“\*\*汽运集团总公司”，思想汇报专题下辖三大集团和“物流信息服务公司”，对外统一品牌形象，对内统一主营业务经营模式。通过上市融资，解决公司资金紧张的矛盾，降低公司财务成本，创新盈利模式，不断提升公司效益，进一步做大做强\*\*汽运产业。第一步是建立合作经销商制度，整合保险、新车购买、旧车交易等资源，形成规模优势。在不损害子公司利益的原则下，为集团创造新的利润增长点。第二步是集团总公司成立后，由总经理负责进行资源的深度挖掘，如流动媒体广告等增值业务，寻求更高层次的利润增长点。第三步就是在总公司的带领下，实现产业向“专业化、网络化、信息化、标准化”现代物流转型。

(二) 大力优化发展环境，壮大企业规模，以规模优势促进产业发展 通过总公司将企业的各种资源进行整合，形成较大规模，以规模换取政策和效益。

1、市场运作，降低成本，提升效益。总公司将车辆保险、汽车修理、汽车配件等可以市场化运作的产业进行公开招标，进一步降低企业经营成本。对养路费等通过规模化优势争取政策优势，以政策促发展。

2、加强部门协调配合，形成发展合力。由总公司出面，一是与杨圩、祥符收费站协调，解决\*\*籍车辆按最低标准购买通过月票的问题；二是与瑞州超限运输检查站协调，对\*\*籍车辆超限行为控制处罚金额数；三是督促三检站人员文明检测，不做“拦车虎”；四是积极向上级争取政策和资金支持，减轻产业发展压力。同时，政府要强化督促检查机制，对产业政策不贯彻、不落实、办事推诿、拖拉的涉运单位和个人进行严厉处罚。

3、范文写作引导和鼓励企业加快运力结构调整。重点要通过规费税收和通行优惠政策措施，以市场需求为导向，引导企业、货运车主加快车型结构调整步伐，大力发展运输效率高、能耗低的重型货车、集装箱车，降低单位运营成本，提高运输效益。

4、大力整顿货运市场秩序。围绕净化发展环境，成立“产业办综合执法大队”，整顿公司内部经济环境，清理公司债务，打击车主恶意逃欠行为，解决公司经营者的后顾之忧；大力开展税务清查，全力扼制车辆外挂行为；严厉查处偷货、骗货等不法行为，维护货运企业声誉。

(三) 大力构筑物流仓储平台，为客户提供快捷便利的服务，以服务优势促进产业发展 由于\*\*不是物资的集散地，货源不够充足，要做大做强\*\*汽运产业，必须由传统运输业向现代物流发展转型。当前，结合我市汽运城的完备综合服务体系和优越的地理位置，可在汽运城东侧征地\*\*\*亩投资建设\*\*物流仓储中心，将货运信息部整合为物流信息服务公司，借助现代网络技术，构筑物流仓储平台。同时加强与大中型企业的联系合作，广辟货源信息，在全国各中心城市和重要港口设立一级物流网络，与公司其它网站联网，构筑强大物流平台，延伸服务功能，及时为公司车辆提供快捷便利的服务。其主要做法是：通过招商引资，按股份合作制的要求，建立以电子化配送中心为基础，以设施完备的现代物流组织为纽带，以电子商务物流平台为核心，横向联合运输网络系统，纵向连接行业分销系统，布局合理，高效快捷的现代物流配送和分销电子商务网络系统。同时，根据客户物流需求，为客户专业设计物流方案，组织全程物流代理，实行“一站式、门到门”的配送服务。开展全国性及区域性的仓储、通关、报检、配送、信息等综合物流服务。

**新能源车企工作总结4**

摘要：财税政策在新能源产业经济规模化过程中发挥着重要的保障和支持作用，是推动湖南新能源产业快速发展的外部催化剂。

许多发达国家成功借力有效的财税措施促使新能源产业获得了发展壮大，在发展新能源产业方面累积了丰富的财税政策经验，这是湖南加速推进新能源产业发展的有益借鉴。

现行湖南新能源产业的财税政策存在分散性、短视性和时滞性的问题，部分财税措施尚未对湖南新能源产业发展产生应有的支持效应。

针对以上问题，通过发挥财税政策对产业经济的调节和引导作用，从财政政策和税收政策两方面着手构建湖南新能源产业发展的财税支持体系，为湖南新能源产业加速发展创造良好的金融环境。

关键词：财税政策;新能源产业;湖南

随着工业化的快速发展，全球性能源危机和生态危机日益凸显，世界各国纷纷推出新能源发展战略，我国在“十二五”产业发展规划中就明确指出要将新能源产业列为战略性新兴产业重点支持发展。

湖南省在全面推进“四化两型”建设和实现经济跨越发展的过程中面临着能源和环保的双重压力，应充分利用当前国家大力支持新能源产业发展的政策机遇，将新能源产业作为全省培育新兴产业的主攻方向，加快推动新能源产业的发展步伐。

作为国家和地方均重点规划发展的战略性新兴产业之一，新能源产业的“高风险、高投入、高壁垒”特质决定了其发展需要政策大力扶持。

湖南新能源产业已具备一定的产业基础和规模，但因缺乏产业发展的系统性支持，特别是财税政策尚未对新能源产业发展产生应有的支持效应。

湖南需要建立新能源产业发展的财税支持体系，通过发挥财税政策对产业经济的调节和引导作用，助推湖南新能源产业健康快速发展。

一、发达国家发展新能源产业的政策经验

作为高效率低污染的产业，新能源已经成为许多发达国家大力支持发展的能源产业。

美国通过有效的财税政策推动新能源产业发展，政府利用财政支持来提高居民住房的能源利用效率，还通过出台免税政策来培育新能源产业。

例如，1993年美国政府就开始针对居民用户节能设施推行免税政策，特别针对生产性商业性用户加大了免税比例，最高可免征40%的税收。

德国于4月出台了《可再生能源优先法》(EEG)，规定优生推广应用新型能源，通过提高新型能源企业的生产利润和降低可新能源产业发展的风险来加速新能源产业的发展。

除了对可再生能源产业的税收优惠法律外，德国还针对传统能源产品开征税费，在4月1日对柴油、汽油等传统石化能源产品开始征收生态税，通过国家税收杠杆来抑制低效率高污染的传统能源市场，同时提高了新能源产品的市场占有率和新能源企业的市场竞争力，有利于新能源产业快速发展。

以上发达国家发展新能源产业的财税政策案例对于加快湖南新能源产业发展具有重要的借鉴意义。

第一，有助于降低市场风险。

在有利的财税政策刺激下，新能源产品能够拥有成本价格优势，较低价格能够吸引消费者试用新产品。

因此，财税激励措施降低了新能源生产商和零售商的市场风险。

第二，有助于市场营销宣传。

调查显示，享有政府财税补贴政策的产品更能在市场上受到消费者的关注，国外企业经常利用这一消费心理和消费习惯进行产品的营销宣传，这一措施也值得我们推广应用新能源产品时借鉴。

第三，有助于形成规模经济。

政府的财税扶持政策能够对新能源产品产生市场引致效应，刺激和拉升了新能源产品的市场占有量，市场的良好表现必然带来新能源产品生产规模的进上步扩大，规模化生产就会导致成本的降低，这样有助于形成新能源产品规模经济的良性循环。

在发展新能源产业过程中，发达国家采取了强有力的政策措施，而目前我国主要侧重于政策的规划与引导，针对新能源产业的政策支持力度和广度还明显不够。

美国除了在政策制定等方面支持外，还在资金投入、税收抵扣方面进行补贴和扶持。

日本政府不仅支持前期研发，而且还大量推广示范性新能源产业项目。

虽然新能源产业已成为我国重点支持的战略性新兴产业，但政府对新能源产业并未建立健全的支持体系，尤其是财税政策支持，而且针对新能源产业的专门政策较少，支持措施较为单一，缺乏长期稳定的财税政策机制。

作为我国中部地区能源消耗大省和“两型社会”综合建设试验区，湖南在发展新能源产业方面显得尤为迫切，应该充分借鉴发达国家在促进新能源产业发展方面取得的成功经验，从健全财政税收政策入手，加速推进湖南新能源产业的发展。

二、现行湖南新能源产业发展的财税政策分析

湖南省新能源产业在政府各项政策的支持下获得了较好的发展，新能源产业链条不断延伸，新能源企业的竞争力不断增强，新能源产品的市场占有率不断提升。

但与湖南优势产业相比，新能源产业在湖南整个国民经济发展中的经济贡献度还不高，湖南新能源产业发展的支持力度还不够大，湖南省促进新能源产业发展的财税支持政策仍然存在些许问题。

一是财税政策存在分散性，不成体系。

湖南省出台了许多有利于推动新能源产业发展的相关政策制度，但部分政策制度不够健全且操作性不强，特别是财税政策支持力度总体不大，对新能源产业发展的\'推动力不足。

例如，湖南省通过设立“风电设备产业化专项资金”，对风电设备制造企业进行财政补贴，虽然促进了风电设备产业化发展，但对于风电运营性企业缺乏应有的政策支持，导致整个风电产业链发展不平衡。

现阶段湖南新能源产业的财税支持政策存在分散性，没有建立针对整个新能源产业链条的配套支持政策，没有形成财税政策合力，尚不能满足省内新能源产业企业发展的现实需求。

“同为中部地区的安徽省则对分布式光伏发电在国家补贴的基础上再追加元/千瓦时的用电补贴，同时对家庭式光伏电站和符合条件的分布式电站项目给予最高4元/瓦的投资补贴，而湖南目前暂未有此方面相应的政策措施出台。”

二是财税政策存在短视性，成效不大。

目前湖南新能源产业财税政策存在短视性，部分政策是为应对国家政策而做的政策响应，缺乏市场调研，没有从长远推动湖南新能源产业持续发展的视角考虑财税支持问题，只顾及局部和短期能源产业的发展问题，没有从整个产业链出发来对全省新能源产业进行科学合理的规划和布局，不能很好地解决新能源企业发展的政策诉求问题。

例如，湖南省财政厅、国税局和地税局联合签发的《关于支持新能源产业发展的若干意见》，文件中对新能源产业的政策支持显得比较单一，财税支持政策仅限于政府补贴、减税免税等形式，虽然在一定程度上为省内新能源产业发展创造了条件，但仍然存在一些政策缺陷。

比如，较少涉及政府性财政投资，缺乏系统、合理的投资政策;直接减税层面的较多，税收激励的方式使用较少。

湖南关于支持新能源产业的财税政策存在短视性问题，没有形成支持全省新能源产业发展的长期性财税政策体系。

三是财税政策存在时滞性，执行不力。

目前湖南支持新能源产业出台的财税政策没有随社会经济目标而相应作出调整，部分财税政策无法紧跟新能源产业的发展节奏而存在时滞性，并且部分财税政策缺乏有力的执行和监管。

以湖南新能源产业发展专项资金为例，“20\_ 年开始，每年从省级加速推进新型工业化专项引导资金、企业技术改造资金、节能专项资金、信息产业专项资金中按不低于 15%的比例安排专项资金3000万元，支持新能源产业发展。”但该项支持政策并未对资金的使用方法和支持对象进行具体安排，也没有明确政策落实的督查机构，导致该项政策的实际效果大打折扣。

另外，省内各市对本地新能源产业的支持水平不平衡，各项财税支持政策没有很好地在各级地方政府中得到有效的贯彻落实，新能源产业财税政策的支持效果在不同地区和不同部门各自为政的执行过程中受到耗散。

三、构建推动湖南新能源产业发展的财税支持体系

虽然目前湖南省已经出台了多项促进新能源产业发展的财税政策，但部分财税政策存在分散性、短视性和时滞性的问题，没有形成政策支持体系，各项财税政策尚未对新能源产业发展产生应有的支持效应。

为使新能源产业成为湖南地方经济跨越发展的助推器，政府应该建立起相应的财税支持体系，使之不但响应新能源产业的行业需求，而且契合湖南产业经济的现实诉求，通过发挥财税政策这一重要经济杠杆的调节作用，为新能源产业创造出良好的发展环境，不断增强新能源产业的自我发展能力，从而推动湖南新能源产业的快速发展。

(一)构建湖南新能源产业发展的财政支持体系

财政政策对产业发展的支持作用是最为直接而有效的，并在政府各项支持政策中占据主导地位。

政府可以通过调整财政支出结构，加大财政预算投入，采取预算拨款、财政补贴、贷款贴息、政府采购等多种形式，增加新能源产业财政投入，为新能源产业发展提供足够的资金保障。

1. 财政预算与投入

(1)实施领域。

因新能源产业是一种高新科技产业，在产业发展的初始阶段要求大量资金投入，政府特别需要在基础设施与基础产业、研究开发与技术示范两大领域加大财政投入。

其一，在基础设施与基础产业领域。

新能源发展涉及到许多基础产业领域，包括风电场的规划建设、太阳能装置在居民住房的普及等，这些大型工程的实施和改建都需要财政投入。

例如，作为资金密集型产业，风力发电前期工程建设的资金需求量是很大的，像风电的主机、塔筒、变电站等设备投入都很大。

加上，风电场一般都处于偏远地区，物流运输的不便利也提高了风电场运行与维护的成本。

“一般一个5万千瓦装机容量的风电场的投资就高达4～5亿元。”其二，在研究开发与技术示范领域。

新能源产业是一个高新技术产业领域，产业发展对技术依赖程度高。

虽然太阳能光伏发电、风力发电、海洋能发电等基本技术趋于成熟，但这些新能源利用技术在进入商业化阶段后普遍存在效率不高而成本过高的问题，在很大程度上阻碍了产业经济的规模化进程，需要通过先进设备及技术研发以提高效率降低成本。

政府应在以上新能源产业技术研发与示范领域加大财政投入力度，这是支撑湖南新能源产业得以快速发展的关键。

(2)具体形式。

专项资金投入、政策性银行支持。

由于新能源产业项目往往需要巨大的资金成本，且项目经营的风险较大，民间资本不敢轻易进入这个产业领域。

因此，政府加大对新能源产业的投入就显得尤为重要，可通过政策性银行加大对新能源产业的财政支持。

为推动新能源产业的持续健康发展，政府应在经常性预算中设立专项资金以帮助新能源企业解决资金困境问题。

通过政府部门大量的前期投入和持续支持，特别是政府给予关键技术研发领域的重点资金支持可以加速新能源产业的发展进程。

2. 财政补贴

政府财政补贴主要致力于新能源技术产业化和产品示范推广阶段，在制定新能源补贴措施的过程中，财政政策应该重点聚集投资补贴、产出补贴、价格补贴和消费补贴这四个方面。

(1)投资补贴。

为扩大新能源产业的融资空间，可采用投资补贴的方式推动民间资本进入新能源产业，增加对新能源科研创新技术的财政补贴力度，促进技术成果的转化和应用，加快新能源技术的产业化速度。

(2)产出补贴。

借鉴美国和西欧一些发达国家发展新能源产业的成功经验，政府加大针对新能源产品的生产补贴，通过财政性产出补贴来降低新能源企业的生产成本，推动新能源企业规模化发展。

(3)价格补贴。

在政府主导下，通过固定费率建立新能源产品的定价制度，有利于解决新能源产业“高风险、高壁垒”的问题。

例如，风电的价格补贴政策能够有效解决风电场运行和维护成本较高的问题。

(4)消费补贴。

例如，风电用户补贴、太阳能用户补贴等。

政府通过补贴对消费者进行政策引导，有利于新能源企业的产品宣传和营销，推动新能源产业的市场占有率。

3. 新能源产业创业投资基金

借鉴发达国家公益基金制度，将电费附加、排污费等收入建立新能源产业创业投资基金，重点支持创业期、成长期的新能源中小企业发展和产业技术研发、系统升级以及大规模推广应用。

(二)湖南新能源产业发展的税收政策体系

根据湖南新能源产业发展现实情况，遵循长远规划和全面综合考虑的税收优惠原则，构建一套能够切实推动湖南新能源产业发展的税收政策体系。

1 .建立新能源企业所得税优惠制度

企业所得税在引导社会投资、优化产业结构方面发挥着重要作用。

为使湖南新能源企业获得更大的发展动力，政府需要建立新能源企业所得税的优惠制度，鼓励新能源企业加大生产投入。

为提高新能源企业的产品技术优势，对新能源企业用于技术研发的相关费用准予所得税前扣除，对于与技术相关的折旧部分，特别是技术进步带来的加速折旧等准予抵扣。

2. 提高新能源研发税收优惠力度

为使湖南新能源企业获得产业技术优势，政府应提高新能源产业领域的技术研发税收优惠力度，对围绕新能源技术开发与研究所产生的费用实施税收优惠政策。

在计算应纳所得税额时，将新能源领域的研发费用加计扣除，将新能源企业研发人员的科研补助纳入税额优惠范围。

同时，针对促进新能源产业升级的科研费用，不断提高税收抵免优惠力度和不断扩大税收政策优惠范围，让税收优惠政策逐步覆盖至整个新能源产业链的上下游产品，用有效的税收政策来激发湖南新能源产业的发展活力和后劲。

参考文献：

[1]长沙市\_.机遇与困难并存――长沙市新能源产业发展情况分析[EB/OL].湖南省\_网，-07-22.

[2]湖南省财政厅.湖南省关于支持新能源产业发展的若干意见[EB/OL].地源热泵网，-03-15.

[3]马学滨.风电行业发展分析预测[J].国际金融，(01).

**新能源车企工作总结5**

实习的时间快而又短暂，不知不觉实习的时间很快就过去了。回想这段日子，我真的有很失落过，也有很认真过，很高兴过，而现在就是很珍惜这段经验。

在一年的实习生活以来。我学会了很多，也懂得了很多从生活中没法获得到的知识和道理。回顾一年以来，从那天真的我直接到经历了生活中的挫折和失败，到现在稳重和冷静的我，使我明白了一个道理：人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自己的罗马大道。在这一年里，我有失落过，烦恼过，悲伤过。有时觉得自己放手让时间在自己的手里流走，可能是或者我的缺陷和不足。但我知道这是上天对我的一个考验，但在每次失落的时候我都会反省过来，告诉自己清楚自己应该做的是什么，在挫折面前我們应该善用于扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。在学习方面虽然自己普通平凡，但是我会努力提高，做到最好，不管遇到什么困扰我都不会跌倒，我会不懈努力。在一年的锻炼里，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会远远不够的，因此我要努力获取更多的经验和社会实践能力，我的未来不是梦，只要自己努力过，成功是不会拒绝你的。

>一、个人表现。

1、严格遵守单位各项规章制度。上班伊始，我认真学习各项规章制度，并牢记于心，时刻提醒自己严格遵守单位各项规章制度。如坚持每天上班提早到单位，打扫卫生，为同事创造一个干净的\'工作环境。

2、认真学习有关专业知识。参考一些以往的资料，试着写一些心得体会，并向前辈老师请教写作相关的知识。

3、主动与同事交流，了解单位情况，听取同事对自己的批评和建议。

>二、个人收获。

首先，心态的转变。要知道作为一个已经毕业的大学生，通常对自己的今后，感到很迷茫，而且有一种眼高手低的通病。经过这三个月的实习锻炼，让我认清了自己，并改掉眼高手低的毛病，真正地从基础做起，从小事做起。

其次、对自己的岗位有了初步的认识。办公室作为一个综合性地科室，担负着上情下达、下情上报、对外交往和后勤服务等繁重工作，处于协调各部门、连接领导和基层的枢纽地位，是公司的信息中心、服务中心、参谋中心、运转中心和指挥中心。做为办公室的一员，不是简单的往凳子上一坐，听听电话，发发文件，需要的是眼活手快、会写能跑。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习。

第三、适应新的工作环境。以往自己总是很懒，不愿意做事，总感觉什么事一定会“船到桥头自然直”，因此实习期间吃了不少的苦。经过同事们的帮助，自己渐渐的适应了新的工作环境，也学到了学校书本上没有的知识——与同事相处的方法和积极地工作态度。

>三、认识自己的不足。

经过一年的实习，收获良多，同时也认识到自己的不足。在工作上，有时比较粗心大意，不够细心，干事谨慎有余，以至于缩手缩脚；在生活上，对于自己要求不太严格，在学校的一些坏毛病没有彻底改正，自己做错事时，带有一种得过且过的心态；在写作上，基础比较薄弱，脑子里装的东西少，写东西时需要辅助工具，比如电脑等，不能独立的完成写作。

>四、今后努力的方向。

1、加强相关业务知识的学习，提高写作能力。多看有关写作方面的书籍，经常阅读文件，了解公司发展历史、人文文化、人际交往等，充实自己的写作素材。

2、积极参加自学考试，从中提高自己的认知水平，改变心态。

3、爱岗敬业。

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的相反，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：

1、坚持

我们不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

2、勤打杂

我们到公司去实习，公司多数是把我们当学生看待。公司在这个其间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，我们应该主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有打杂。这样公司同事才会更快的接受你领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些重要的工作。

3 、多听、多看、多想、多做、少说

我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度。所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

4、少埋怨

有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。

5、虚心学习

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。

6、错不可怕，就怕一错再错

每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正并原谅你，但下次你还在同一个问题上犯错误，那你就享受不到第一次犯错时的待遇了。

**新能源车企工作总结6**

为了贯彻落实“十八大”提出的全面建成小康社会的目标，推动少数民族地区经济社会发展，促进少数民族地区群众脱贫致富，实现农业增效、农民增收。根据工委会的工作计划，我工委和省民宗委、省文体厅组成调研组，在常委会副主任张力夫和工委主任李永喜的带领下，于20\_\_年4月底和5月初，到陵水、保亭、五指山、琼中、白沙、昌江、东方、乐东、三亚等九个少数民族市县对我省少数民族地区脱贫致富产业发展情况开展调查研究。调研组实地查看了27个产业项目，并听取了市县政府的专题工作汇报。

一、我省少数民族地区农村脱贫致富产业发展取得的主要成绩

从目前来看，少数民族地区农村脱贫致富产业在巩固传统产业的前提下，积极发展新兴产业。主要成绩表现在以下几个方面：

1、政府重视，加大投入，农业产业得到较快发展。近年来，各市县都把加快农业产业发展摆上重要议程，采取多种措施发展农业产业：一是加大强农惠农富农资金扶持力度，全力支持设施农业、冬季瓜菜、花卉、畜禽养殖、水产养殖等现代农业基地建设。如五指山市先后制定出台了《关于促进农业稳定发展农民持续增收的实施意见》、《五指山市促进农民增收的三年实施方案》、《五指山市促进农民增收考核办法》、《五指山市农民增收示范点扶持资金实施方案》等一系列文件，加大多农业产业的扶持。从20\_\_年起，每年从市财政安排万元作为现代农业发展专项资金。琼中近3年来，发放惠农补贴资金亿元。由于资金的投入，农业产业在巩固传统产业的同时，不断发展新兴产业、现代农业和林下经济。各种产业不断发展壮大，产业模式不断多样化，农村产业结构得到调整和优化。如琼中在发展橡胶、槟榔、粮食作物、畜禽、渔业等传统产业，同时琼中绿橙、种桑养蚕、益智、灵芝、铁皮石斛、裸花紫珠等产品，取得了较好的经济利益，促进农民增收。二是加强农村基础设施建设，改善农村生产发展条件，进一步夯实产业发展基础。如，三亚20\_\_年财政支农资金亿元，乐东20\_\_年-20\_\_年共投入资金亿元用于农村脱贫致富产业的发展。昌江20\_\_年9753万元水利工程加固和农村安全饮水建设。农业发展的水利、道路等得到较大的改善，设施农业的规模不断扩大。三是紧紧围绕农村主导产业，积极推进农业科技发展。积极开展农业实用技术培训，技术咨询活动，不断提高农民素质，大力推广新品种、新技术，不断强化科技强农的作用。充分发挥科学技术的推动作用。如琼中县近三年来工举办各类农村实用技术培训班900 多期，培训农民万人次。还加强与高等院校、科研院所和知名专家的合作，借助高新技术和新品种推广，优化产业结构和提升单产效益。昌江开展农业科技送资料、送科技、送新项目、开设培训班“四送一训”活动，聘请100名技术指导员，推进科技入户工程，指导1000户示范户，辐射带动10000户农户。实施“阳光工程”、“万名中专生培养计划”和农业科技110基地现场培训计划，举办农村技术培训班180期，培训农业技术人员300多人次、农村实用人才 10000多人次。四是加强农村产业融资投资以及机制、体制创新，为农民提供资金支持，保障产业发展。

2、积极推行农民专业合作社的经营模式，合作社不断发展壮大。专用合作社作为一种经营模式，创新了农村经营体制和机制，建立起新型服务体系，为农业增效、农民增收、促进农业产业化方面发挥着重要作用。九个市县通过“抓指导、强扶持、重服务”推进合作社的发展。一是加强对合作社的指导，引导合作社规范化上水平发展。二是加强扶持力度，不断加强合作社的发展动力。三是重视为合作社提高服务，不断增强合作社的竞争能力。如乐东目前全县设立的农民合作社365家，带动农户万户。陵水农民专业合作社起步于20\_\_年，截止目前，在工商登记注册的有207个，入社成员1700人，从业人员2800人，辐射带动农户10700户。琼中福岛橡胶专业合作社就是一个较为成功的例子。该合作社于20\_\_ 年成立，以社员为服务对象，主要为社员提供生产资料购买、橡胶产品的销售、加工、运输等。合作社成立以来，逐年发展壮大。20\_\_年成立时，合作社成员8 人，20\_\_年205人(户)，20\_\_年426人(户)，20\_\_年816人(户)，20\_\_年1062人(户)。出资额20\_\_年8万元，20\_\_年 56万元，20\_\_年135万元，20\_\_年469万元，20\_\_年878万元。股金分红20\_\_年社员股金每万元分红660元，20\_\_年1090 元，20\_\_年1600元，20\_\_年1400元，20\_\_年1100元。在促进农民增收，带领农民致富发挥了较好的作用。

3、积极引进、扶持龙头企业，龙头企业在带动产业发展、推动产业升级、提高农业科技含量、农民致富中的作用不断显现。各市县通过强化服务，立足于本地资源，引进龙头企业来带动产业发展。昌江黎族自治县20\_\_年采取“企业+村级组织+农户”的租赁合作模式，引进了武汉市广地农业科技有限公司在乌烈发展蔬菜生产基地，建成了3200 亩常年蔬菜基地，年产蔬菜22万吨，带动周边3000农户发展瓜菜种植。对于出让土地的农户，县财政按每亩500元的标准一次性给予补助。并保证打工优先权，被租用5亩以上土地的农户至少可得2个以上的用工指标，共为当地农民提高了1200个就业岗位，固定工每月工资2500元至5000元不等。公司采取标准化生产，实现蔬菜生产产业化和标准化，产品由自己的汽车直接运到香港、新加坡等地，实现农产品和市场的无缝对接。有效地促进产业的升级，同时实现了公司和农户的共赢。调研组认为，昌江乌烈模式是最符合我省省情的一种模式。一是这个模式企业和农户的利益联系紧密，农民在合作中得到了利益，又学到了技术。二是通过合作，实现了农民和市场的对接。三是合作的农民在被租用的土地上打工，得到了就业。

4、特色农业产业基地、产业园区建设取得新进展。在特色产业方面，各市县因地制宜，充分利用资源优势发展优势、特色产业。五指山市的山猪、山鸡养殖，乐东哈密瓜种植、琼中绿橙、白沙绿茶、生姜、土龟养殖等等。这些特色产业，促进农村产业发展，拉动经济发展和农民增收，农民人均收入逐年提升。产业园区建设方面，三亚市推进设施农业基地建设，依托龙头企业、合作社和种养大户，大力发展设施农业，全市设施农业基地面积万亩。昌江建立了昌江太坡农产品加工园区，引进了台资企业冰果师农产品加工项目，各类水果1000吨。白沙建设了农产品加工园区，目前已引进海南百福源等10多家龙头企业进驻园区，加工的产品有酒精、姜茶、竹笋等。海南富泽实业有限公司白沙分公司，创建了白沙现代农业综合示范园，总规划1800 亩，首期建好的温室大棚320亩，露天大田菜场180亩。公司采用“公司+农民专用合作社+农户+市场”的方式，牵头成立了专业蔬菜种植以及香芋、无花果、黄秋葵、生姜等具有本地特色的农民专用合作社，网络了各种农业专长农户300户。公司的系列产品都注册了“富泽侬家”商标，大幅度提高农产品的知名度和附加值。陵水正在建设5000亩(其中核心区630亩)英州现代农业科技示范基地，辐射带动周边地区由传统农业向现代农业转型。

5、品牌意识不断加强，品牌建设有新的举措。品牌是产业发展和增收的倍增器。从调研的情况来看，各市县都注重品牌的作用，积极创建农产品品牌，有些品牌在市场享有一定的知名度。如白沙绿茶、琼中绿橙都有较高的知名度。其中白沙的品牌建设具有较大的力度。先后出台了《关于实施商标兴业富农的意见》、《关于加快推进农产品品牌建设工作的意见》，统一了“白沙生态农业”的形象标识，并在农产品外包装使用。同时整体推进农产品品牌建设，在原来绿茶、姜茶、竹笋三大品牌的基础上，增加了土鸡、瓜菜、大米、南药、黎歌风情、罗帅米酒等近60个农产品品牌。品牌在促进产业发展和增加创收方面作用得到较大的体现。如，海南永基有限公司创建的白沙土鸡品牌，土鸡每只由原来的70元上升到198元;白沙山兰米，由原来的每斤25元上升到包装后的103元，经济效益非常显著。

**新能源车企工作总结7**

20xx年，我市农村财务管理工作在市委、市政府及市农业局的正确领导下，认真贯彻落实中央、省、市农业和农村工作会议精神，以规范农村集体财务管理工作为切入点，认真开展村“两委”换届干部任期和离任经济责任专项审计工作，加快推进我市整体县（市、区）使用省级农村集体“三资”监督管理网络系统的进程等项工作。通过全市各级农经部门齐心协力、扎实工作，完成了上级交办和年初制定各项目标任务。我市农村财务管理工作得到省经管处和农经总站领导充分肯定。现总结如下：

>一、20xx年工作完成情况。

（一）村干部任期和离任经济责任专项审计工作。

1、工作开展情况。

省农业厅、省财政厅《关于认真做好全省村“两委”换届前村干部任期和离任经济责任专项审计工作的通知》下发后，我局于20xx年xx月召开专门会议进行了认真安排部署；市农业局、财政局联合转发了《河北省农业厅、河北省财政厅关于认真做好全省村“两委”换届前村干部任期和离任经济责任专项审计工作的通知》。为使这项工作真正落实到位，20xx年xx月以市农业局名义下发了《关于开展农村集体财务委托代理服务规范化与村干部任期和离任经济责任专项审计检查调研的通知》，20xx年xx月市农业局以内部传真电报方式下发了《关于开展农村干部任期和离任经济责任专项审计工作督导检查的通知》。

在各县（市、区）自查的基础上，我局组成督导检查组于xx月xx日至xx月xx日，对全市xx个县（市）、xx个乡镇（莲池区、竞秀区、高开区除外）村干部任期和离任经济责任专项审计工作进行了督导检查，检查结束后，认真进行了总结汇总，进行分类指导，并以市局文件形式对各县（市、区）工作开展进行了全市通报。河北省农业厅《关于做好村“两委”换届干部离任审计扫尾工作的通知》下发后，以市农业局名义进行转发，为确保村“两委”换届干部离任审计扫尾工作全面完成，针对我市实际，我们以会代训的形式对农村审计人员进行了再培训，对扫尾工作进行了再部署。xx月xx至xx日组织召开了我市农村集体经济审培训班，特聘请河北省农业厅农经总站农技推广研究员王瑞萍和XX市农村经济管理站农技推广研究员魏根良站长讲授农村集体经济审计实务和政策法规，培训农村审计人员xx余名。使我市农村审计人员政策水平、业务能力有很大提高，为全面完成我市村干部任期和离任经济责任专项审计工作打下了坚实基础。

各县（市、区）农业部门高度重视，认真进行对照检查，查漏补缺；对没进行村干部任期和离任经济责任专项审计工作的村集中人力、集中时间完成任务；加大了对重点村、难点村的检查指导；对审计报告不全面的进行补充完善；对缺失审计意见书（或审计决定）的村，进行了弥补；工作完成较差的县（市、区）借鉴先进县（市、区）经验，加快工作进程。被市农业局通报批评的xx县，xx月召开了xx个乡（镇）农村财务委托代理中心主任（财政所长）参加的工作调度会，局农经股全体人员分赴各乡（镇）指导任期和离任审计工作，全县xx个乡（镇）、xx个村任期和离任审计工作基本完成，xx县加大力度，由主管局长带队逐乡进行查漏补缺，提高了审计质量；XX县借鉴xx市经验定出审计模板，农经股指导每个乡镇xx—xx个村的审计。保证了审计工作质量。另外，我站受xx市农业局委托组成验收小组对XX市已经完成的xx个乡镇xx个村的村“两委”干部任期及离任经济责任审计工作进行了验收。截止到xx月底，全市xx个县（市、区）、xx个开发区、xx个乡（镇）、xx个行政村，完成审计村数xx个，占换届村数的xx%，其中查出违纪违规村数xx个；审计资金总额xx万元，其中违纪违规金额xx万元；受处分人数xx人，受党纪政纪处分人数xx人，移交司法机关处理人数xx人。

2、主要经验及做法。

（1）健全的机构和高素质的农经队伍是开展好农村审计工作的根本。

如xx县xx个乡镇农经机构健全，配有农经员13人，农经员全部达到了大专以上学历，中级以上专业技术职称5人，且业务精通、经验丰富。在这次审计过程中，更是加大审计力度，按质按量完成任务。

（2）领导重视、认识统一是做好审计工作的保证。

大部分县（市、区）领导都充分认识到开展好村干部任期和离任经济责任专项审计工作，是强化对村干部监督管理的重要环节，是加强农村基层\_建设和党风廉政建设的有效载体，更是解决干群矛盾、凝聚民心、确保农村稳定的重要手段。为此，把村干部任期和离任经济责任审计工作纳入当前一项重要工作来抓，及时下发文件，制定实施方案，抽调精干的审计人员，有关部门积极配合，确保这次审计工作得以顺利开展。如xx县政府召开专题会议进行研究部署，制定了《xx县村干部任期和离任经济责任专项审计工作方案》，采取县级主管部门与乡镇政府审计相结合的办法，县农业局和财政局各抽调xx名工作人员和各乡镇抽调1名审计人员组成xx个审计组，每个组审计xx个乡镇。较好完成这次审计任务目标。

（3）讲究方法、明确责任是抓好审计工作的前提。

各县（市、区）在开展村干部任期和离任经济责任专项审计工作中都面临时间紧、工作量大等诸多问题，在各级党委、政府统一领导下，形成了一把手负总责、主管领导亲自抓、县农经部门和乡镇代理中心具体抓的工作格局，使审计工作开展有条不紊。如xx县在这次审计中，在各乡镇党委统一领导下，形成了时间集中、人员集中、精力集中，乡镇主管副书记亲自抓，“三资”代理中心具体抓、农村审计人员配合的审计氛围。如xx县在审计方法上注重三个结合：

一是专业审计和民主理财、财务公开相结合，每审定一个村都要逐步公开财务收支和审计结果；

二是账目审计与实际核查相结合；三是审计与处理问题相结合。通过出具审计意见书、审计决定书对审计中发现的问题分类处理，由乡农经站指导村级建章立制，纠正、补充完善制度方面存在的问题，由农业局处理处罚干部违反财经法规的问题，由纪监部门机关处理违纪党纪政纪的问题。

（4）规范程序、依法审计是搞好审计工作的关键。

县、乡审计人员在吃透精神、把握政策的前提下，坚持依法依规、实事求是、规范审计程序、坚持重证据、重事实以及对村干部和村集体经济发展负责的原则。及时研究工作中碰到的困难和问题，确保审计工作稳步推进。xx县在审计中，做到了“四个坚持”：

一是坚持实事求是，客观公正。本着对群众负责，对村干部负责的态度严禁借机打击报复。

二是坚持做到账目核查到位、票据审查到位、账务核实到位。根据账面余额，重点清查银行存款和现金，以达到账款相符。

三是坚持一查到底。对个别村一时查不清的突出问题和疑难问题有计划地另做专项审计，不能拖延换届选举的正常进行。

四是坚持确定经济责任以事实为根据。分清主流与支流、前任与后任、直接与间接、主观与客观、失误与舞弊的界限。准确把握，确保万无一失。xx县严把质量关，各审计小组严格按照《河北省农村集体经济审计规定》的程序，按照任期和离任审计要求的内容和方法实施审计，审计报告由县农经股、农业局局委会两层把关审核，并安排县农经股不定期抽查，审计意见书和审计决定书由农业局长亲自签发，保证审计工作质量。

（5）村干部积极配合以及村民的参与和监督是搞好审计工作的基础。

在审计中，当地村干部基本认识到对他们任期和离任审计是对他们任期工作的负责和关心。因此态度端正、积极配合，加之村民的监督，充分体现了民主管理的积极作用。通过审计，离任的村干部认为“走得清白”，上任的.村干部认为“接得明白”。 如xx市、xx县在这次审计过程中，结合农村集体经济的特点，充分尊重村民自治的法律前提下，遵循农村集体财务“村有民理”的民主理财制度的基础上，整个审计的过程村“两委”成员、村监会和村民主理财小组全程参与，充分保证了审计工作的合理性、合法性和公开透明。

3、审计工作中存在的问题。

（1）有些县（市、区）领导对村干部任期和离任经济责任审计工作认识程度不够。部分领导对审计工作仍存在“一审就乱”的想法，因此对审计工作支持力度不够，开展工作畏缩不前，造成工作安排部署不到位，换届审计情况掌握不全，审计质量较差的局面，影响这次审计顺利开展。

（2）机构不健全、人员匮乏、人员素质偏低，没有必要审计经费，直接影响审计工作开展。我市各级农经部门人员编制不能落实，绝大部分县（市、区）没有设置专门的审计机构，没有必要审计工作经费，尤其是大部分乡（镇）农经机构被撤销，xx县级农经部门缺人、乡级农经部门缺腿的格局，现在主要依托乡（镇）财政所，导致农经工作关系不理顺，再加上农村审计人员素质偏低，不能保障审计工作的正常开展

（3）各项财务制度执行不严，违规违纪的现象时有发生。有些村书记、主任法纪观念不强，审批开支把关不严，再加之监管不到位，导致招待费开支数额较大、白条入账现象普遍，坐支现金、入账不及时、票据使用不规范等问题还存在，甚至个别村财务状况依然混乱。

（4）民主理财小组履职不到位。虽然全市村级都建立了民主理财组织，但部分村民主理财小组没有发挥作用，如形同虚设，没有认真履职。

（5）、审计不够规范，审计报告质量不高。部分村审计报告只涉及财务收支情况，没有将村干部任期内经济责任目标完成情况、债务债权情况、公益事业建设项目招标投标情况等纳入审计范围，审计报告质量不高。

4、对审计工作的建议。

（1）四部委文件明确要建立健全审计机构，配备一定数量审计人员，提供必要的审计经费。目前我市各县（市、区）都难以落实，建议以政府办公厅名义下发文件，加大政府对审计工作重视程度。

（2）把村干部任期和离任经济责任专项审计工作作为考核乡（镇）主要干部重要依据，使乡（镇）主要领导高度重视这项工作。

（3）加强队伍建设，搞好业务培训。加强对村委会干部、财务人员、民主理财小组成员的政策法规及财务管理知识培训，提高他们的政策水平和业务技能，切实提高村干部对财务管理的重要性、必要性的认识。进一步加强对农村审计人员的政策法规、业务知识的培训，不断提高审计方面的知识和业务技能，为更好的做好农村财务审计工作奠定基础。

（4）健全和完善村级财务管理制度。随着形势的变化，要不断完善债务债权管理制度、资产台账管理制度、财务开支审批等制度，特别要抓好村干部任期和离任审计制度；规范村集体经济组织财务工作流程，建立错账追究制，坚决杜绝白条入账、不合法凭证报账、手续不全的票据入账等违规行为，违者追究责任人责任。

（二）农村集体“三资”信息化平台整体推广应用工作。

按照河北省农业厅《关于推动河北农村集体三资信息化平台在重点市、县整体推广应用的通知》精神，根据我市实际，选定xx市、xx县、xx县为河北农经管理信息网络平台农村集体三资业务系统整体推广应用单位。我们做了以下工作：

首先对三个县（市）的基本情况包括领导重视程度、县、乡人员业务素质、硬件设备等进行调查了解；

二是指导三个县（市）制定了实施方案；

三是对这xx个县（市）整体推进省级农村集体“三资”管理服务网络系统建设进行业务指导，加强对其农村集体“三资”管理服务网络系统的监管，督促xx个县（市）数据的录入进程，确保了网络平台安全、快捷使用。

四是为进一步加强我市农村“三资”和土地流转服务网络平台信息化建设，根据省厅要求，并针对xx市、xx县、xx县首批农村“三资”和土地流转网络平台试点县（市）人员的调整和xx县意愿参与我市整体推进网络平台的实际情况，我站于20xx年xx月xx至xx日举办了部分县（市）农村“三资”和土地流转服务网络平台人员培训班。培训由省站专家和软件老师亲自授课，涉及农村“三资”和土地流转网络平台的登录、数据的录入等相关内容。

xx个县（市）级网络维护人员，乡级“三资”委托代理中心的代理会计、审核人员及土地流转专职人员，其他县（市、区）农业局农经股股长，共计180人参加了培训。通过此次培训解决了录入操作中的技术难题，提高了数据录入质量。另外，省厅下拨给涿州、徐水、博野网络奖励设备（主机、显示屏、打印机、扫描仪），已由我站发送到上述三个县（市）。

**新能源车企工作总结8**

回顾这半年的实习工作，有很多值得回味和深思的东西。从最初入住白龙潭集中培训的对银行工作的总体勾画、在财贸学校对的银行技能初体验、来到首体支行的懵懂无知，在首体支行第一天正式上柜时候的谨慎小心，再到如今在能柜台上对常规业务的熟练操作。一路走来，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农商行员工的标准要求自己。立足本职工作，认真学习业务技能，希望自己能更快的融入到这个岗位中。作为一名刚刚毕业的大学生，几年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，在近一段时间里，我在师傅的教导下，柜台经理的带领下，在首体支行各位领导的关心和全体同事们的帮助下，在实践中学习，不断提高工作能力，一步步提高自己，完善自己，使自己在业务技能和个人素质等方面都能够胜任这个岗位。现将这一年的学习和工作情况总结如下：

>（一）养成良好的品德素质和职业道德是重中之重

作为一名银行柜员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高。需要我们有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此我对自己这方面的业务知识和工作能力方面。在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，要求很高，坚决不做违反员工守则要求的事。

>（二）要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩

要成为一名优秀的员工，首要条件就是成为业务技能上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的`精神投入到工作中，因此，在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务知识，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待客户，应对柜面上面的一般业务。在业务技能、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达

能力等方面，都有了很大的提高。因为我知道只有加强自己的业务技能水平，我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。我始终以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都高兴而来满意而归。

>（三）要扬长避短，不断完善自己

作为一名新员工，我们的短处是业务技能上的经验不足，但我会在工作态度和勤奋敬业方面发挥自己的长处。热爱自己的本职工作，正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训和营销任务。经过近一年的不懈努力，我的工作水平有了一定的进步，并且相信自己能为首体支行做出更多的贡献。

>（四）工作中存在的不足及今后的打算

虽然近一段时间来感觉自己有了不小的进步，但不足之处仍然存在，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，如收章锁屏、钱箱摆放等柜员行为规范以及业务中的操作顺序和合规排查等。此外，对于一些日常工作中遇见次数很少的业务，我还掌握得不够，总是在新人的立场上不敢接手。我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导主管和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

在今后制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，学习新业务，掌握新理论，适应新要求，取长补短，共同进步，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的人才。XX年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足。

**新能源车企工作总结9**

村产业发展总结

1、制定村20xx年产业计划

针对区委、区政府为我村定好产业发展类型为板栗以后，村“四支力量”根据村情抓调研，制定了20xx年产业发展计划，并着力抓好落实。

2、开展四期产业培训

村上为了促进产业发展提高贫困户的作务技术，开展了春季干杂果管理技术一期，中蜂养殖培训二期、冬季果树病虫害防治一期，以提高产业发展作务及中蜂养殖技术。

3、20xx年产业取得新发展

改良嫁接板栗104亩，新栽植2亩，其中贫困户2户；新栽花椒90亩，其中贫困户13户亩；新栽植猕猴桃2户亩。

4、成立产业发展合作社

我村为了更好地发展干杂果，使贫困户解决在产业发展中的技术和产品销售问题，村上于20xx年11月20日成立了“村绿源种植合作社”，吸收44户贫困户加入合作社，走共同脱贫之路。并积极与区电子商务协会对接，为我村举行了电商协会扶贫帮扶点授牌，以拓宽销售渠道。

5、中蜂养殖取得较快发展

今年5月村上与“蜂专业合作社”签订协议，为贫困户代养中蜂14户，目前该合作社代养我镇贫困户155户中蜂；村上积极支持合作社发展规模，注册了“神蜜缘”牌土蜂蜜商标，并于20xx年10月27―29日参加了中国（宝鸡）蜂产品展销会，提高了土蜂蜜及农产品知名度。目前全村现有中蜂300余箱，其中贫困户194箱，为明年的繁殖发展打好了基础。

6、开展产业发展合作交流

11月19日村干部和贫困户与区电商协会一行十余人，到赤沙镇国家级示范合作社―陈仓区玉恒果禽专业合作社取经学习、考察合作发展事宜。现场参观了合作社黑猪养殖场、标准化蛋鸡场、奶山羊养殖场、土蜂养殖场、核桃种植园等，双方初步达成交流合作意向，也为加快电商在我村的落地打下了基础。

20xx年我村产业发展中也存在中蜂养殖有的`户自养技术缺乏，管理不到位，效益跟不上以及销售渠道有待进一步畅通等问题，板栗等干杂果发展中如何加强田间管理，提升经济效益，实现产业脱贫仍然任重道远。

下一步产业发展工作的打算

1、进一步做好产业发展培训工作。结合村情实际， 加大干杂果技术培训力度，同时开展中蜂养殖技术培训，努力解决种植养殖业存在的技术难题，向技术管理要效益。

2、进一步扩大中蜂养殖产业发展。在维持现有规模的基础上，动员缺乏技术的贫困户加入合作社。开展养蜂脱贫模式探索，优化养殖结构，扩大养殖规模，解决养殖技术难题，谋划和扩大在淘宝和微信平台上的销售渠道，做大做强“神蜜缘”牌原生态蜜，与贫困户共同致富走上小康路。

3、规范和运行好解甲滩村绿源干杂果合作社，使之成为全村脱贫攻坚产业发展的有力抓手。20xx年要做好对合作社申请项目和资金支持，以合作社为载体加快落实产业脱贫种植规模和嫁接改良，使之成为全村脱贫攻坚产业发展的有力抓手，努力从目前的粗放经营转变为集中精细管理，并依托区电商协会搭建互联网电商销售平台，使板栗等干杂果发展取得更大效益，助推脱贫攻坚。

**新能源车企工作总结10**

20xx年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们xx销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来能够说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！x月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，x月份在我们的二级xx公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xx年x月x日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也能够预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在x月x日和x月xx日，一天只差车价相差一万，用户有些理解不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的xx危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的情景我们在xxx第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情景，做一个准确的确定！减轻公司和部门的资金压力，让我们xxx人简便上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

我期望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自我的一些办法，我相信自我能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。

**新能源车企工作总结11**

记得在xx上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满活力的心来到那里的，感激领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任！”到这天，我能够说兑现了当初的诺言。从上班到此刻，我越来越发现自我是真的很喜欢这份工作，我每一天都在用心的学习和欢乐的工作。忙碌的工作让我感到个性充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。个性是在受到客户认可或取得必须成绩的`时候，自我的内心感到十分的满足，十分有成就感。

在此之前的工作中，我从来没有像做此刻这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。此刻的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自我强烈的工作热情。我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自我，东施效颦。我寻找到了自我想要的工作，将以前的想象变成了现实！

说了那么多自我内心的感受，还是来总结下这一年的工作状况。

在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下头学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。

在高素质的基础上，更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自我各方面得到了较大的提升，已成为一名经xx认证的销售顾问。

在车市火爆的20xx年，xx以万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，xx也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自我的品牌和公司而骄傲！从xx年x月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，个性是在09年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自我的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一向处于团队前列。

总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”！我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自我，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自我的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢xx品牌，坚信它是的工业产品；我用乐观用心的心态，去应对每一次挑战和考验；我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在提高的同时，自我也犯过两次比较严重的错误。

1、在自我签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2、在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自我业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意；也感激领导和公司在此期间的帮忙和宽容。

透过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都就应做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

**新能源车企工作总结12**

该怎么来形容我在这段实习期里度过的日子呢？大概就是尝遍酸甜苦辣，任然还对这份工作和生活充满了热烈的向往和期待。这段实习期给我带来的不仅仅只是一份实习工作的体验，更多的还有对现实生活的理解和接纳，还有对我未来发展道路的思索和确定。虽然现在我的实习期已经结束了，但是我未来发展的道路才刚刚开始，我任然会抱着我最初的一颗心来坚定的走下去。

在实习期里，我作为公司里的一名会计实习生，我敬职敬业的对待着我工作的每一天，不迟到不早退，加班学习；不矫情不造作，安安分分的做着自己的本职工作；主动团结同事，营造和谐的办公气氛；领导交代下来的事情，每一件都用心的去完成，从没有抱怨。

其实在我读大学的时候，我根本还不知道我能为了一份工作能做到这种程度。在大学里，我每天都是睡到九十点，因为我既爱赖床，又爱睡懒觉，并且还有严重的拖延症。干什么事情都是拖拖拉拉的，上课不是迟到就是踩点，下课也总是拖到最后一个才离开教室，就连交作业也是最后一个才交。为了这件事情，我的指导老师和同学们都没少说过我。但是我一直都改正不过来，并且还乐此不疲。直到到了我实习岗位的时候，我才意识到自己拖延的\'这个毛病不能够再继续犯下去了。因为公司不比学校，我只要稍微犯了一点错，我可能就要付出我难以承受的代价。并且我也是十分热爱和珍惜这份职业，所以我不想因为我自己的一些过错，而失去掉留在公司里继续工作的机会。

于是，在来到公司实习的第一天，我就为自己之后每一天的工作设定了十几个闹钟，早上起床三个，晚上睡觉三个，到了时间点完成任务的有七八个。就这样，在我的自我监督和严格要求下，我慢慢的把自己多年的拖延症给治好了。刚实习的前一段时间，领导还经常因为我做事太过拖拉，没有效率这一点总是来批评我，但是到了后来，他看到了我的努力和改正，也就开始慢慢表扬我了。

虽然，在这个历练的过程中，很是痛苦和煎熬，但是最后的结果却能给我带来了无限的好处，这就是值得的。即便是充满了酸甜苦辣的实习期，也是万分精彩的。

**新能源车企工作总结13**

20xx年，国家电投达茂旗新能源发电场全体干部、员工以“安全生产、抢发电量”为第一目标，以奋发向上的精神面貌紧紧围绕公司年度综合业绩责任状的各项指标并深入贯彻落实各项安全生产工作会议精神，按“安全第一，预防为主，综合治理”的原则，狠抓安全生产基础管理，落实安全生产责任制，组织开展全员培训及安全教育，认真开展“安全生产春、秋季大检查”“安全生产月”“安全生产隐患排查”等活动，通过大家的共同努力，风电二期项目全部投入运行，很好地完成了公司下达的.各项重点任务。

>一、指标完成情况：

1、风电一期指标情况（截止20xx年12月31日）

1）累计发电量完成万KWh，较同期减少万KWh，完成年计划的％。发电量较同期减少原因为：a）网架结构趋于饱和，冬季供暖期间调度限电严重，外送不畅，从而造成弃风限电增加。b）明阳一代机组故障率较高，且由于维护单位技术薄弱、备件供应等问题导致故障损失电量增加。

2）机组可利用率完成%，较同期减少%。

3）综合厂用电率完成%，较同期增加%。综合厂用电率提高的主要原因：a）风速较小导致发电量较去年减少，购网电量较同期有所增加。b）风电二期项目建设期间施工单位入住我场，厂用电量增加。C）新宿舍楼由一期维护单位和二期维护人员12人入住我场，新宿舍楼的加热器的使用是造成综合厂用电率高的主要原因。

4）累计限电损失电量万KWh，较同期增加万KWh。

5）平均风速/s，较同期升高/s。

2、风电二期指标情况（截止20xx年12月31日）

1）累计发电量完成万KWh，二期项目于8月14日并网发电。

2）机组可利用率完成%。

3）综合厂用电率完成%

4）累计限电损失电量3558万KWh。

5）平均风速/s。

3、光伏指标情况（截止20xx年12月31日）

1）累计发电量完成万KWh，较同期增加15万KWh，完成年计划的％。

2）机组可利用率完成%，较同期增加%。

3）综合厂用电率完成%，较同期减少%。

4）累计限电损失电量万KWh，较同期增加万KWh。（网架结构趋于饱和，冬季供暖期间调度限电严重，外送不畅，从而造成弃光限电增加。）

截止到12月31日我场设备已连续安全运行1425天。

**新能源车企工作总结14**

发展新能源汽车零部件企业不能靠边站

如果有人要问,当今汽车产业最热门的话题是什么?恐怕莫过于新能源汽车的开发.“新能源汽车”也因此成为中国汽车工业发展的关键词之一.国内众多整车企业在新能源汽车研发上投入了巨大热情.在这场争夺战中,混合动力、电动汽车、氢动力、生物燃料等新能源技术引人注目.作为未来汽车的`主要发展方向,新能源汽车得到了整车企业的高度重视.但发展新能源汽车必须依托关键零部件开发.如果缺少零部件企业参与,新能源汽车的商业化就是“无源之水,无本之木”.

**新能源车企工作总结15**

在过去的工作中，仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。只有很好的总结过去，才能更好的服务未来。新的一年中，我要进一步重点作好如下方面的管理：一是人员管理。人是管理的组织者和执行者，施工人员不能松懈，只有全体管理人员及施工人员密切配合，各负其责，才能做到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是工程质量的管理：精细管理、科技创新、质量取信、持续改进的质量管理的方针。三是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，进行优化和改进，形成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

总之，在新的一年中，我将进一步提高管理水平和专业水平，将我们的团队整体水平上一个新的台阶，为公司的发展作出贡献。

随着人们生活水平的不断提高，有车家庭越来越多，加快了人们的生活节奏，但问题也越来越多。道路拥堵、交通堵塞、能源过度开采、大量尾气排放造成了严重的空气污染。

如何才能解决这些问题？未来的汽车可以帮助人们解决这些问题。未来的汽车可以解决道路拥堵，可以在路上行驶，可以像飞机一样悬浮在空中，可以像船一样漂浮在水面上，也可以像潜艇一样潜入水中。车身上有一个智能芯片。可以根据你的需要转换成任何模式。你也可以在导航中输入你的目的地，按下自动模式，汽车将安全到达目的地，无需驾驶。在驾驶过程中，汽车周围会有传感器来调节几度的速度，以避免碰撞。交通事故消除。

未来的汽车也可以节约能源，避免空气污染。他们改变了发电厂，不用燃料驱动，可以利用太阳能和风力高速驾驶汽车。

这是未来的车，在不久的将来我们会拥有它。

现在汽车的状况不能满足我的想法。比如，它不能净化空气，保护环境，更别说我想象中的汽车了。它可以净化空气，保护环境。接下来，我来介绍一下我的车。

车底呈三角形，有稳定性；车身是半圆形(略不规则)，四周都是透明的窗户。车前的雨刷比以前快了一百倍。如果下猫狗雨，看不见，不影响视线；车前还有自动洗车功能，以后不用去洗车店了；汽车的轮胎也比以前的轮胎硬十倍。

汽车的作用也略有改变——汽车后备箱里有一台“自动气单生产机”，只要把“气单”放在一个“小气缸”里，“小气缸”就会沿着管道通到排气口，然后空气就可以净化了！后窗旁边，有一个“蓄水机”。“蓄水机”旁边有一些小点。这些小点是用来在水满后给花浇水的；事实上，这些“水”也不是水——它们是雨。每当下起倾盆大雨，“蓄水机”就会储存雨水，所以“水”是纯天然的！天窗附近有一个“氧气罐”，它的排气口在车的前面。氧气从排气口出来，这样人们就可以呼吸新鲜空气。

这是我的想法。你也可以在生活中发明一些有趣的东西。可能不一样，可能好玩，可能给人带来快乐。加油！

新能源年度工作总结

【篇1：能源办个人工作总结】

工业股20\_年度新能源项目工作总结 过去的一年，是很不寻常的一年，是北票新能源产业飞速发展的一年，也是北票新能源

事业取得丰硕成果的一年。这一年，面对新能源难得的发展机遇，我能源办上下在市委、市

政府的正确领导下，坚持以科学发展观统领全局，深入贯彻落实科学发展观，按照“抢抓机

遇、迎难而上”的工作要求，创造性地开展新能源开发管理工作，团结拼搏，攻坚克难，使

北票新能源建设迈入崭新的发展阶段，取得了令人满意的成绩。

（一）全力以赴，积极申报“国家绿色能源县” 20\_年以来，北票市区域范围内，先

后有9户风电企业在19个风场进行风电项目开发建设，规划总装机容量200万千瓦，1户太

阳能光伏发电企业在10个太阳能发电场进行太阳能光伏发电项目建设，规划总装机容量10

万千瓦。结合自身资源优势，我能源办根据国家能源局国能新能（[20\_]343号）文件精神，加班加点、收集资料、准备要件，于20\_年2月编制完成《北票市申请国家绿色能源县材料

汇编》，并及时报送至省发改委。

（二）高点定位,统筹谋划，“一项规划”顺利通过评审 《辽宁省北票市区域风电发展规划》（20\_-20\_年）通过评审。 为更科学、有序地开发利用好我市的风能资源，推进产业升级，建设实力北票，我能源

办对我市区域范围内风资源情况做了大量的调查研究工作，积极与各相关部门沟通交流，取

**新能源车企工作总结16**

新能源汽车是我们国家汽车发展的一个重要方向，也是一个重要的战略领域，为今年我区新能源汽车应用推广工作收好尾及谋划好明年的工作，现将我区新能源汽车应用推广及产业发展20xx年工作总结和20xx年工作要点总结如下：

>一、目标完成情况

20xx年，采购新能源汽车1台，完成年度目标任务。

>二、开展的`主要工作

(一)切实做好推广应用工作。按照20xx年新能源汽车推广应用安排计划，我区20xx年需采购1台新能源汽车，在20xx年底接到新能源汽车采购任务后，我区高度重视，高位推进，及时的安排落实配套资金，确定了区城管局作为我区新能源汽车采购单位，并在当年完成车辆采购，采购车辆为东风牌纯电动车，并于20xx年9月30日完成车辆登记。

(二)切实做好协调工作。按照市节能与新能源汽车示范推广试点工作领导小组要求，我区及时成立了XX区节能与新能源汽车示范推广试点工作领导小组，领导小组办公室设在区经信局。在我区采购新能源汽车的过程中，领导小组积极与市节能与新能源汽车示范推广试点工作领导小组办公室加强联系，对区城管局采购车辆、配套资金以及采购过程进行了全面跟踪并做好了服务工作。

>三、20xx年工作要点

(一)工作目标。按照《关于印发XX市20xx-20\_年新能源汽车推广应用车辆安排和充电设施建设计划的通知》(成新汽领〔20xx〕1号)文件要求，我区在20xx年新能源汽车推广应用车辆安排计划为60辆。

(二)工作重点。在20xx年，我区将进一步提高认识，并按照市节能与新能源汽车示范推广试点工作领导小组的安排要求，尽早尽快细化采购方案，明确推广应用车型和使用单位，并组织协调规划、土地、交通、电力等部门或单位，把充电设施及配套电网建设与改造纳入城市建设规划，完善配套设施建设。

**新能源车企工作总结17**

>风险

总结各大车企的销售数据来看，可以感受到在国内的新能源汽车渗透率突破30%的情况下，行业的竞争依旧激烈，不同阵营的选手同台竞技。在交付量上，比亚迪和特斯拉领先优势明显，比亚迪宣布全面生产新能源汽车业务之后展现惊人的爆发力。造车新势力中，“蔚小理”的先发优势逐渐失去，第二梯队的哪吒、零跑等品牌奋起直追，主要在中低端价位发力抢占市场份额。而站在巨人肩膀上的“创二代”，以埃安、极氪、问界等为代表，有了背靠企业资金、技术、经验、渠道等方面的支持，发展更是异常迅猛，背靠华为的问界仅用了7个月就实现了月度销量从百到万的跨越。

由此看来，国内的新能源汽车赛道呈现百家争鸣的局面，随着传统车企陆续转型以及互联网公司的加入，或将推动行业进入新一轮的洗牌，停滞不前依赖旧车型的品牌或将被挤出第一阵营

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！