

品保年度工作总结及计划 品保部年度工作计划(通用9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

品保年度工作总结及计划篇一

的一年即将掀开，品质工作责任大，为圆满完成工作各项任务。保持品质上升的势头，要坚持加快熟悉品质工作。为确保计划，总结过去的经验，落实到实处。特制定以下工作计划如下。

做好工作计划目标就是一个工作的方向，就可以开展工作。在工作中不能忽视每一个工作细节。学习就是使命，放弃了学习就是放弃进步。学习就是终身任务和长期实践的行为可以贯穿个人的工作始终。做为一个品管职业，那就是要对消费者负责。思想上要高度重视产品要求，达到国家检测标准。把公司产品配合社会共赢的局格。

认真审核产前样，一旦批办样批准合格后为正确的大货样，只有此办供工厂大货生产用。在大批生产经营之前，还须打一次样，叫做产前样，产前样也称为封样，在制作封样衣时，所有的主敷料都必须用正确物料。

善于用文字和语言与客户沟通。预测加工客户的需求，生产能力及物料的供应情况，便于生产及交货的安排。要对产品尺寸、做工、款式、工艺进行全面细致地检验。出具检验报告书(大货生产初期/中期/末期)及整改意见，经加工厂负责人签字确认后留工厂一份，自留一份并传真公司。

- 1、面料、辅料品质符合我司要求，大货得到我司确认或得到权威认证机构的检验报告；
- 2、款式配色准确无误；
- 3、尺寸在允许的误差范围内；
- 4、做工精良；
- 5、产品干净、整洁、卖相好；包装美观、配比正确、纸箱大小适合。

认真做好检查工作，有记录，有评价，找出自己不足的缺点。要细致严密及时改正工作的不足。使品质能真实有效促进我司的品质要求。树立服务意识，找好位置做好品质部一员好的助手。

对所的产品要熟悉，了解产品的原材料特点及成分。知道产品的特点、款式、质量，便于和生产人员的沟通。认真做好每天工作，顺境中不骄不躁，加倍努力学习。

1：沟通能力：有口才、有技巧。善于用文字和语言与客户沟通。品质工作涉及到加工商，沟通语言随和以便做出更快更好的反应和决策。

2：分析能力：分析出加工厂的能力，生产进度与订单交货期相吻合，做到不提前也不推迟。

公司是一个团队，同事之间要有宽容他人的胸怀。我们是一个大家庭要相互帮助。每位同事持续创新的思维，如能人尽其才，物尽其用。关键还是要靠公司的高层管理。我作为公司的一员，我愿尽我所能，尽我所力，专心专注的太态共赢新的格局。

品保年度工作总结及计划篇二

1. 产品验收标准的建立及相关表格的完善。
 2. 所属人员工作的安排及督导，和业绩考核。
 3. 培训相关人员。
 4. 每日品质状况的统计，分析及改良跟踪。
 5. 品质会议的召开及品质分析。
 6. 重大品质异常的改善措施的跟踪验证。
 7. 客户投诉的处理跟踪。
 8. 具有争议品质状况的仲裁。
 9. 与相关部分的沟通与协调。
 10. 不合格品的最终确认及处理。
 11. 管理会议内容精神对所属人员的宣导。
 12. 主持部门例会。
 13. 部门资料的归纳整理保存。
2. 严格执行公司规章制度，认真履行其工作职责；
 7. 负责对公司产品、工作和服务质量进行监督、检查、协调和管理；
 8. 负责搜集和掌握国内外质量管理先进经验，传递质量信息；

14. 按时完成公司领导交办的其他工作任务。

品保年度工作总结及计划篇三

根据公司质量方针和质量目标，制订并组织实施本部门的质量管理计划和目标，开展标准化体系的完善、维持以及产品的标准管理、产品质量事故处理等工作；开展进料、成品和生产过程检验、样品检测等工作，提高工作效率和服务质量，以满足公司各部门业务和客户的需要。

目前□scc工厂品质部仅有1人，但是职责范围甚广，包括：进料，制程，成品，出货，投诉处理，还要包括体系完善，部门建立等，而当生产规模逐渐扩大，产品越来越丰富，业务量就会越来越大，后期发展需要，品质部还需增加人员。为了保证后续生产规模的扩大，计划使用 生产部自检 + 品质部(生产巡检 + 成品检验 + 出货确认)：

部门目标

根据公司质量方针和质量目标，分解出本部门的工作目标。

1. 进料合格率 %95
2. 供应商问题处理回复率 %97
3. 供应商检验报告交付率 %90(此项会逐步提高要求)
4. 直通率 (%100针对洗地机项目)
5. 投诉处理改善达成率%100
6. 教育培训达成率 (待定)

品保年度工作总结及计划篇四

__年我对部门进行全面工作规划!严格执行检验标准,坚持基本原则,原则是不生产不良品,不制造不良品,不接收不良品;把好质量关,将与各部门一起铸造普乐更好的明天。

- 每周统计分析来料不合格原因,提交周质量总结;

3;制程检验控制;

- 品管根据首件确认样,进行检验,发现问题及时沟通;
- 品管对所管辖的车间时时跟踪掌握一切情况;
- 品管有义务有责任积极配合生产主管管理车间,包括6s等等;
- 明年计划车间实行全检制度;一对一对产品进行检验核对验;
- 返工造成成本浪费的,根据生产质量处罚制度,开出罚款单;
- 成品《品管》统计每天异常情况;

6;外协检验控制;

- 外协《品管》填写质量报表,总结分析现状,评审加工厂;
- 每周质量报表统计分析,上报总经办;
- 每周质量及时通报责任部门;
- 每周质量处罚通报;

- 每周质量异常通报
- 每周质量异常跟踪处理进度;
- 每周质量异常整改进度报告;
- 每周质量kpi考核统计;
- 每周外协质量反馈上报;
- 外协产品控制合格率100%
- 每周《质量年》质量统计分析;
- 每月对部门人员专业知识培训考试;
- 外请专业老师对部门理人员论知识的培训, 及is质量标准的培训;

8; 部门人员培训计划;

- 每月对部门凝聚力的培训, 部门人员的执行力的培训;
- 每月对部门人员统计方法的培训□qc七大手法的培训;

9; 部门kpi考核实施计划;

- 每月对品管工作态度考核;10分
- 每月对品管检验产品合格率考核;10分
- 每月对品管工作保质保量的考核;10分
- 每月对品管工作责任心考核;10分

- 每月对品管沟通能力考核;10分
- 每月对品管执行力考核10分
- 每月对品管学习能力考核10分
- 每月对品管服从管理考核10分
- 每月对品管忠诚考核10分

10;制程定岗定位控制;

- 工序《品管》定岗定位，责任制度;
- 工序《品管》对车间存在的问题应及时提出，及时纠正;
- 工序《品管》生产进度了如指掌，质量异常分析原因;
- 工序《品管》对生产主管工作监督权利，处罚权利;

10;质量体系的维护;

- 年终协助各部门对质量体系内审，检查各部门对体系执行情况;
- 外审协助完成工作，日常对体系的维护工作，更新工作;

11;产品全年合格率达到98%目标，分4季度完成目标;

品保年度工作总结及计划篇五

在这一年里，***物业管理处在公司各级领导的关怀与支持下，始终贯彻为业主“构筑优质生活”的企业理念，遵循“业主至上，服务第一”的原则精神，根据***的实际情况，在做好物管服务的同时逐步理顺完善各项管理工作，使小区前期物

业管理工作逐步走上规范化的轨道，物业管理工作取得了一定的成效，这与公司的领导及广大员工的辛劳付出密不可分，现将20xx年的工作总结如下：

一、20xx年日常管理工作目标完成情况：

（一）房屋管理

房屋管理是物业管理的重要内容之一，此问题在前期业主装修阶段显得尤为重要，纵观各老旧物业小区存在的上下单元渗漏、外立面破坏、楼宇结构受损、房屋功能改变等不一而足的问题，无不是因为前期阶段管理不到位而种下祸根、埋藏隐患，从而造成了后期管理服务工作的困难重重、举步维艰，这一问题已逐渐演变成一个困扰行业发展的突出问题。

为此，在装修管理工作方面，我们重点加强了以下方面的工作：

4) 定期组织开展装修专项巡检整治活动，对存在未符合管理规定要求的现象，限定作出整改，并按计划实施复检工作，此项工作得到了大部份业主的肯定。

5) 从20xx年十月份起，根据工作的安排需要，管理处设立了装修巡检专项负责制度，该项工作由保安队长组织实施，经过相关培训及各项准备工作后顺利予以实施，取得了良好的成效。

（二）小区安全防范工作

小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重，为能给业主提供一个安全舒适的居住环境，我们狠抓了小区治安消防管理工作，对保安人员定期进行岗位培训，考核，制定了严格的岗位执行标准，并坚持严格执行了各项工作程序、巡更、巡岗制度。要求保安人员认真巡查，文明执勤，礼貌服

务，在前期装修阶段进出人员复杂，硬件设施条件欠缺的情况下，基本完成了公司安排的各项工作任务。

5) 前期阶段由于各方面的因素，停车场车辆出入管理较为混乱，通过邓经理主持召开专项整治工作，并安排落实相关工作后，所有进出的车辆均已凭证出入，大大地提高了停车场车场管理的安全系数。

（三）公共设施、设备的管理

小区公共设施设备的良好运行状态与维修养护管理工作是建立在前期的接管验收入及试运行阶段调整磨合基础上的，***作为广浩地产首个小高层住宅项目，由首期楼宇交付业主起，我们一直秉持的工作理念是：“严把接管验收关，密切监控设备运行状态”，为此我们实施了以下管理措施：

（四）环境卫生管理

环境卫生方面，管理处制定了严格的保洁工作程序与巡检制度，由保洁组长组织安排相关区域的保洁工作，并每天开展巡检整改工作，经过保洁人员不辞劳苦的付出，小区的环境卫生逐步得到完善，同时因应恶劣气候环境，我们开展了专项的大扫除工作，全年没有发生因保洁工作不到位而产生安全事故。

品保年度工作总结及计划篇六

今年以来，通过我局积极争取，省委政府决定于4月28-30日在我区潜口镇唐模山生态茶园、富溪乡长坞茶叶加工集群和谢裕大茶叶加工基地、山区农业机械演示展示现场，参观茶园机械化植保、修剪、采摘等作业现场演示，观摩大中小型茶叶加工现场，观看高扬程植保机械、割灌机械、毛竹初加工机械、板栗剥蒲及采收机械等山区农业生产、加工机械的演示、展示，并组织座谈，这是对我区农机化工作的一项肯

定，同时又是一次自我加压的过程，为确保此次会议的顺利召开，我局领导多方协调，争取各部门的大力配合与支持，加强与各观摩点及参展企业的相互沟通交流，会议取得圆满成功，并得到省市领导的一致好评，提升了宣传我区农机化发展工作的档次。

农机新技术新机具的示范推广是农机推广的工作重点。结合我区的实际，一是通过在20xx年底农机化产业发展项目引进高速乘坐式插秧机的基础上，5月在岩寺镇富山村召开了水稻育插秧现场会，填补了我区机械化育插秧的空白，实现了我区水稻生产从耕整地、育插秧、植保、收割、烘干、加工等过程的全程机械化。二是在本地机械不足时，从宣城引进油菜收割机，在西溪南镇琶村高速路两旁收割油菜籽百余亩，帮助农民解决了抢收抢种，改善了土壤养分，还降低秸秆焚烧引起的空气污染，助我区秸秆粉碎还田工作顺利开展。

推动农机社会化服务体系建设，大大提高了机械化水平和作业能力，有力促进了现代农业发展。积极探索，创新模式，以服务促进推广，规范和引导农机社会化服务组织健康发展，取得了良好的效果。富民农机专业合作社从20xx年组建，目前发展为拥有基地1300亩，有联合收割机、大中型拖拉机、手扶拖拉机、高效远程担架式喷雾器、静电喷雾器，农用运输车等农业机械50余台套，机库400平方米，办公场所100平方米，拥有轿车、电脑、打印机、照相机等办公设备，目前拥有总资产达到数百万元□20xx年被农业部评为全国种粮大户，列入20xx年全国万名现代青年农场主培育对象。

一是利用“上九”庙会、“四进社区”、“三下乡”等活动，开展农机新技术新机具的推广展示和中央强农惠农政策的宣传。

二是在春耕、春播时节，按照局里统一安排，农机推广站适时组织农机推广技术人员深入各村，帮助农民机手保养、调试和检修好各类农业机械，保证农机具以良好技术状态投入

到春耕生产中，同时把农机化各项新技术、新机具广泛宣传、推广到农业生产当中，保证了农机化生产工作的顺利进行。

三是全面进行农机维修。以各乡镇站人员为基础，会同农机生产厂家的技术人员，对全区问题农机进行全面修理，并安排技术人员上门做好机具调试，确保农机良好的工作状态。确保农机能在春耕中正常运行。到目前为止，共修理各类农机具100多台，其中农机用柴油机52台。

我局结合“3.15”行动，积极与工商、质监等部门配合，深入开展农机市场专项整治活动，重拳打击制售假劣农机坑农害农行为，严厉查处假冒伪劣农机物资，有效地净化了农机市场秩序，切实维护了农民的正当权益。

一是强化源头管理，严把农机产品准入关。要求凡在我区销售的大型农机具，厂家必须派驻技术人员承担质量“三包”售后服务工作。

二是加大“打假”力度，整顿农机市场秩序。年初，我局公布了农机问题产品举报投诉电话，长期深入各经销网点，采取定期、不定期检查相结合的办法，全面查处制售假劣农机等坑农害农行为。截止目前，共开展农机市场检查5人次，同时查处了2起非法经营农机行为，排查农机经营点、维修点安全事故隐患6起。

认真开展农机安全生产“大培训、大排查、大整改、大执法”活动、农机“安全宣传月”活动，与农机手签定了农机安全生产责任书，深入乡村及农机作业场所认真开展安全宣传活动，发放宣传资料900余份，农机安全生产温馨提示短信650余条，标语、横幅、展板、宣传专栏等9个，营造了一个浓厚的安全生产氛围。通过组织现场会、培训班等形式，培训农机操作人员200余人。

认真贯彻落实党和国家对农机安全生产的方针、政策、法规、

法规，严厉打击黑车非驾，强化监管力度，提高服务水平，排除隐患，绷紧安全生产这根弦，采取一系列有效措施，实现农机事故为零的大好势头。截止目前共年审拖拉机816台，新办驾驶证7个，驾驶证到期换证22个，发放农机安全宣城资料1000余份，制作标语、横幅、展板、宣传专栏9个，开展安全检查7次，检查农业机械186台套，纠正违章12起，排查安全隐患21起，已全部整改完毕。

一是根据时节，深入农村开展农机技术宣传及服务指导工作，在春耕前积极为富民农机专业合作社出谋划策，指导合作社选机购机，以更好的开展农机化作业。

二是深入茶叶产区协助茶农做好生产机具的检修选购工作及技术服务工作。

1、认真学习，加强管理，切实转变作风，提高工作效率，着力提升干部职工的业务能力，把广大干部职工的思想、行动统一到区委、区政府的决策上来，凝民心、聚民智，一心一意谋发展，聚精会神搞建设，齐心协力推进农机工作跨越式发展。

2、积极落实农机化发展的各项政策。全面贯彻《农业机械化促进法》，积极争取、认真落实中央和自治区有关农业机械化发展的各项扶持政策，充分利用农机化发展政策的导向作用和扶持效应，合理调整和优化农机装备结构。重点向粮食生产和重点作物的关键环节倾斜，重点扶持大中型拖拉机、水稻联合收割机械、粮食烘干加工机械等生产机械。

3、实施科技兴农战略，抓好农机推广、教育培训，搞好农机产（商）质量监管，规范农机市场秩序，大力引进业主开发，搞好机耕机收的跟踪服务。进一步加大新机具新技术的宣传推广力度，引导帮助农民选购先进适用当地使用的农业机械，不断提高我区农业机械化作业水平。

4、组织实施农机化示范推广项目。以解决农业发展中的机械化作业瓶颈为重点，建设不同类型的农机化示范区，一是抓好水稻全程机械化示范项目，计划引进植保无人机、粮食烘干设备以及水稻直播技术等先进的现代化农机技术，巩固提升我区水稻生产全程机械化水平。二是抓好农机维修项目建设。逐步完善区、镇、村三级农机维修网点建设，解决好农机看病难问题。三是积极争取和实施好农业机械购置补贴和农机报废更新补贴项目，在国家和省购机补贴政策实施情况下，期间争取购机补贴资金不少于100万元，不断地提高机械化装备水平。

5、加强农机安全生产工作。进一步推进“文明监理，优质服务”示范窗口和“农机安全村”创建工作，组织开展农机安全生产整治和大检查活动，严格治理“黑车非驾”、“违章载人”等违章行为，杜绝农机违章重特大事故的发生，确保人民群众生命财产安全。加强农业机械牌证管理，积极配合公安交通管理部门维护农村交通秩序，查处无牌行驶、无证驾驶的违法行为，提高农业机械的入户率。期间，拖拉机入户挂牌率、检审验持证率达到80%以上，农机事故率控制在1‰以内。

6、组织开展农机监督市场监督管理工作。认真贯彻落实《中华人民共和国农业机械化促进法》、农业部《农业机械推广鉴定证书和标志管理办法》，加大对农机流通和维修市场的监督检查工作力度，实行农机产品推广产品目录和许可证审查制，对假冒伪劣农机配件、“三无”农机产品予以严厉打击，净化农机市场；积极受理农机投诉工作，保护人民群众的生命财产安全，维护农机生产、经营、使用者的合法权益。

7、继续加大农机购置补贴政策宣传力度，加强对补贴机具的质量监督和售后服务。

8、按时按质完成区委、区政府和xx市农机局交办的各项目标任务。

品保年度工作总结及计划篇七

xx年我对部门进行全面工作规划!严格执行检验标准,坚持基本原则,原则是不生产不良品,不制造不良品,不接收不良品;把好质量关,将与各部门一起铸造普乐更好的明天。

- 每周统计分析来料不合格原因,提交周质量总结;

3;制程检验控制;

- 品管根据首件确认样,进行检验,发现问题及时沟通;
- 品管对所管辖的车间时时跟踪掌握一切情况;
- 品管有义务有责任积极配合生产主管管理车间,包括6s等等;
- 明年计划车间实行全检制度;一对一对产品进行检验核对验;
- 返工造成成本浪费的,根据生产质量处罚制度,开出罚款单;
- 成品《品管》统计每天异常情况;

6;外协检验控制;

- 外协《品管》填写质量报表,总结分析现状,评审加工厂;
- 每周质量报表统计分析,上报总经办;
- 每周质量及时通报责任部门;
- 每周质量处罚通报;

- 每周质量异常通报
- 每周质量异常跟踪处理进度;
- 每周质量异常整改进度报告;
- 每周质量kpi考核统计;
- 每周外协质量反馈上报;
- 外协产品控制合格率100%
- 每周《质量年》质量统计分析;
- 每月对部门人员专业知识培训考试;
- 外请专业老师对部门理人员论知识的培训, 及is质量标准的培训;

8; 部门人员培训计划;

- 每月对部门凝聚力的培训, 部门人员的执行力的培训;
- 每月对部门人员统计方法的培训□qc七大手法的培训;

9; 部门kpi考核实施计划;

- 每月对品管工作态度考核;10分
- 每月对品管检验产品合格率考核;10分
- 每月对品管工作保质保量的考核;10分
- 每月对品管工作责任心考核;10分

- 每月对品管沟通能力考核;10分
- 每月对品管执行力考核10分
- 每月对品管学习能力考核10分
- 每月对品管服从管理考核10分
- 每月对品管忠诚考核10分

10;制程定岗定位控制;

- 工序《品管》定岗定位，责任制度;
- 工序《品管》对车间存在的问题应及时提出，及时纠正;
- 工序《品管》生产进度了如指掌，质量异常分析原因;
- 工序《品管》对生产主管工作监督权利，处罚权利;

10;质量体系的维护;

- 年终协助各部门对质量体系内审，检查各部门对体系执行情况;
- 外审协助完成工作，日常对体系的维护工作，更新工作;

11;产品全年合格率达到98%目标，分4季度完成目标;

品保年度工作总结及计划篇八

年终总结和年度计划，时间匆匆流逝，又到了12月份，大家准备好年度工作计划了吗?以下是年终总结和年度计划，欢迎大家阅读!

200x年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。

确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。

全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。

全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。

“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。

突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然 04年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。

对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一

新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。

共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。

进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

04年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问
题： 问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明
显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在
矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的
发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而
有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明
显。

200x年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。

面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，
我们将从以下几个方面重点入手：

一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营 略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。

特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度 通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源 做强做大是企业经营的第一要务。

以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应 要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约 在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销 05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。

通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型 200x年，我

们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。

同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

去年下半年以来，省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的措施和要求，涉及管理体制、人员思想、队伍建设等方方面面。

通过这些措施和要求，文秘部落省分行党委希望真正把我分行的发展纳入到一个规范的轨道上来。

全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。

我们再也经不起类似以往案件大量发生、不良资产不断增长的磨难，再那样折腾，就无可救药了。

所以我们必须要解决好管理和风险防范问题。

今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。

经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。

我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。

所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。

在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看

准了企业，选准时机介入就有营销机会。

营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。

通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。

在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。

关键是要判断是否优质客户，经不经得起风险体系考核。

今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。

要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。

要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。

在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。

要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。

要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。

省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定切实可行的措施。

希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要。

个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1. 风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。

一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作；8月份进入体系试运行阶段；年内完成工程推广。

风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。

二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和

定价政策。

三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。

四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。

五是严格新增不

良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2. 做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。

目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。

尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方面的工作。

下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。

要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构

撤并、财务计划等组织和推进工作。

公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。

为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。

各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施；各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。

同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、群体性事件的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况与当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。

要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。

一是做好业务测试；二是重视网点员工培训；三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。

银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。

我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。

票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。

被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。

另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。

股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。

倒是我们内部员工有一些思想顾虑。

希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。

有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。

比如老干部可能对“集团”和“股份”之间的关系不很清楚。

总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。

人员问题不会有很大变化。

九、做好跨年度的战略性工作安排。

这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。

作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。

一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。

我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。

我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题！战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

品保年度工作总结及计划篇九

20xx年上半年，进入公司至今，已有大半年的时间，回首xx年的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益。我将20xx年个人工作总结如下：

一、工作表现和收获：

1、工作表现：

b□懂得事情轻重缓急，做事较有条理；

c□能够较好地完成上级安排的任务；

e□与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；

2、工作收获：

a□工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

b□工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

二、工作中存在的不足：

1、工作细心度仍有所欠缺；

2、在协助销售部工作时，工作效率虽有所提高，但感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非是最快的！

三、接下来的个人工作计划中：会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说20xx年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着明年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，在接下来的工作中，我会做好xx年工作计划和总结，在行政这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色。