# 四十一年推广工作简要总结（精选五篇）

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-06-04

*第一篇：四十一年推广工作简要总结四十一年推广工作简要总结金叶遗传 伴终身，熟谙世事乐于贫。宁为宇宙添寓客，不做神州穷禄人。我叫李飞，男，汉族，1945年10月生，中共党员。1970年8月参加工作，北京农业大学农学系、遗传育种专业毕业，大学...*

**第一篇：四十一年推广工作简要总结**

四十一年推广工作简要总结

金叶遗传 伴终身，熟谙世事乐于贫。宁为宇宙添寓客，不做神州穷禄人

。我叫李飞，男，汉族，1945年10月生，中共党员。1970年8月参加工作，北京农业大学农学系、遗传育种专业毕业，大学学历，高级农艺师。现任高碑店市张六庄乡农业技术推广站站长。

既学农则爱农、立志一辈子为农。当年为实现学以致用，怀揣着报效家乡的夙愿，主动要求到离市区最偏远贫穷落后的乡镇，当了一名普通的技术员，从此，我就把青春深深的植根于这片希望的土地上，把汗水挥洒在了农业生产第一线，一干就是41年。早在上个世纪70、80年代农村流传着句顺口溜，把农技人员的形象描述的非常恰如其分，即：远看是逃难的、近看像是要饭的，到跟前一打招呼，原来是推广站的。从对我的称呼上由参加工作初期的李飞、小李子，逐渐称谓我李技术员、李老师、李工，但有的老领导仍还叫我小李子，我听了感到非常亲切。一声称谓又把我带回70年代，在老领导和老同志身上，我学到了吃苦耐劳、无私奉献的本事，使我受益至今。如今我头发白了，眼睛花了，但仍然乐此不疲，还是一如既往的、夙兴夜寐的工作。

虽然我有高级农艺师、市专家服务团成员、专业技术拔尖人才等诸多头衔，但始终没有离开过农村推广第一线，在41年的农技推广工作中，由于成绩显著、贡献突出，曾有几任市委领导找我谈话调我到市里工作，均以婉言谢绝了。我说：要想调回市里，当初就不主动要求辞去秘书的职务了。既然我好不容易下来了，就不回去了，要在农村体现我的人生价值。市里既然把我树为“农业科技战线学习兵”，我就要给现在或将来的大学毕业生做个样板，以我的亲身经历证明农村广阔天地是大有作为的。今后我就给咱高碑店把好东大门，不论是现在或将来，只要我在张六庄(南宫井)待一天，保证咱们的庄稼要比固安县马庄镇的强、产量高。

由于我一门心思地推广农业技术，使全乡80%的农民熟练地掌握了9项以上常规技术和两高一优栽培技术。农业经济效益持续大幅度的提高。同时，在实践中我也取得了十几项有价值的科研成果。我的辛勤劳动得到了上级党委的充分肯定，多次受到国家、省、市的表彰。先后荣获了国家级“全国科普惠农兴村带头人”、省级“河北省模范推广员”、市级“优秀科普工作者”、市级“优秀科普工作者”、（县）市级“专业技术人拔尖人才”“农业科技战线学习标兵”“农业战线科技带头人”、“优秀共产党员”、“优秀知识分子”等一系列荣誉称号。78个各类荣誉证书、金牌证书、锦旗、功勋章装了一大箱子。在2025年11月1日由河北省委组织部、河北省科协决定，我已被入选河北省人才库。

始终以共产党员的标准严格要求自己。我认为一名共产党员就是一面旗帜，农民们看共产党员的形象，不仅仅是看电影、电视里的英雄模范人物，更多的是看他们身边党员平时的表现，这才是农民心目中最鲜活的形象。我在乡农业技术推广站工作，是窗口性行业，处于服务“三农”的最前沿，是党和政府联系广大农民群众的桥梁和纽带。因此，我41年来，始终牢记党的宗旨“全心全意为人民服务”，把党的宗旨作为自己的座右铭。为了做好自己的本职工作，投入了比常人翻番甚至更多的劳动时间，虽然我的工作能力不大，没有惊天动地的业迹，但始终坚持脚踏实地、默默无闻的奉献，从没有计较过个人的得失。例：如在2025年初，省科协党组书记（副主席）郑灿金同志来我市调研，孙海全主席在工作汇报时提到了我，郑书记说：“现在这样的同志少了，在这什么都讲经济效益的时代里还这么干，恐怕你们全市乃至咱全省也不多了，确切的说可能就还有这么一位同志”。

要想提高劳动者科技素质、就要整天与农民打成一片。我即是张六庄乡 技术员又是市专家服务团成员，1996年市乡有关领导决定在南宫井集市设立了（原乡政府）“高碑店市专

家服务团驻南宫井咨询服务站”，从此，我就常年吃住在农村，整天和农民打交道。在编写教材和培训时全用方言土语和大白话，例如：讲棉花栽培课时把营养生长说“长秧子、长枝、长叶子”；讲到生殖生长，就说“长骨朵、开花、结桃”。这么讲，农民们听得懂记得住，从而提高了培训效果。在对村组干部和科技示范户培训时，除了集中到乡里或分片培训外，我还采取了“启发式、开放式或诱导式”的方法，彻底改了以往灌输式的培训模式。同时在培训的时间、地地点和内容上由农民们来定，农民需要什么技术，就讲什么技术，什么时候用，就什么时候讲，这样的培训虽然增加了我几倍的工作量，但方便了千家万户。

为了提高培训效果，开办了“田间农技学校”进行现场教学，满足了农民面对面，手把手对知识的渴求。我每年都要抽出三分之二的时间用于下乡，深入到田间地头，进村入户宣传推广农业技术。我下乡时书包总是装着6件宝“盒尺、花镜、放大镜、还有笔、本、农时报”。在深入田间了解农业生产情况的同时，如若在田间发现有代表性的技术问题，就地组织周边在田里劳动的农民召开现场会，进行现场教学。这样农民们看得见、摸得着o学有样板、干有方向，而且学了马上就用，记得牢。每年组织10人以上的田间课堂90多场次。此举措得到了上级党委、政府的充分肯定受到了农民欢迎。曾多次录制成科教短片，在当地电视台播放。

以站为家、以家为站。我的农业技术咨询服务24小时不间断。每逢大集前来咨询的人络绎不绝，每天接待80多人次，免费发放科普教材100多份。同时，我又开通了农技咨询热线电话，还开通了一部手机热线，两条热线一开通果然是真热，有时座机和手机同时响起，每天平均接听电话几十个。有的询问作物并、虫、草害的防治，有的咨询配方施肥等，有问必答；还有的农民找到家里去，手里不是拿着虫子，就是拿着得了病的庄稼苗子，看到这种情况，无论正在吃饭或写材料都暂时放在一边，先热情接待仔细查看耐心解答，指导他们对症下药，并赠送一份有关的技术材料。保证让前来咨询的 每个农民愁容而来，笑容而归。随着热线的开通，周边县市的农民也来咨询，最远的有来自保定市郊区和涿州市的，我每年接待咨询的达1万多人次。

为把技术留在农民家里，创办了“张六庄农时报”。当时针对农村土地承包后，男女劳力分散喃集中的情况，如再像生产对时期搞大型的农技培训班是不可能的了，因此，为了把闲置的科研成果尽快转化为现实生产力。我在1987年2月8日创办了“张六庄农时报”，一办就是24年。一是及时宣传党在农村的方针、政策；二是及时宣传农业新技术、新品种、新农药、新化肥；三是刊登农作物病、虫、草害的防治，农业生产中急需解决 疑难问题等。我办的这个小报，由初期的笔刻、手推到今天的电脑排版复印，虽然只是我一个人，但每年都坚持根据农时季节不定期的出版发行，在一般年份每年坚持出版300期左右，每期印发3000多份。每期从内容的采编、直至出版均由我一个人完成。为了让农民及时看到小报，我每年春、夏、秋冬从没有睡过一个午睡，也从没有歇过一个节假日，越是“旅游黄金周我越忙（5.1种棉花10.1种小麦）。为了办好这张小报，我每年都要自费订阅十几份省内外有关的报刊杂志，每天利用、早、中、晚别人休息的时间抓紧学习，既学习业务知识，又学习党在农村的各项方针、政策。每出版一期，即要及时送到农民手中，又要送到市、乡领导手中，年终还要装订一部分合订本。除送交市委组织部一本存档外，还要送给市、乡党委、政府、人大，政协及有关部门的主要领导等都也曾要过几次合订本和我的年终工作总结，并充分肯定了我的工作成绩。

以示范促推广、以推广促增收。科技示范农民看得见的老师，是促进推广的有效手段。因此我每年都与大专院校及老同学联系，及时引进新技术和新品种。放在重点科技示范户的地里进行试验、示范、筛选出农艺性状好的进行大面积示范推广。例如：进几年大面积示范推广的玉米品种“蠡玉

16、浚单

26、郑单958、蠡玉68、三北21”，全乡玉米平均单产超过680公斤以上，高产地块均超过730公斤，试验示范的蠡玉“35号”亩平均超过800

公斤，很受农民的欢迎，对粮食生产起到了一定的促进作用。全乡主要农作物、粮、棉、油产量自1992年上新台阶以来至今一直居全市枝首，为农业增产、农民增收起到了积极的推动作用。

志愿为“三农”奋斗终生。我们这代生在旧社会，长在旗下，嘴里喊着毛主席万岁|!

**第二篇：一年推广计划总结**

一年推广计划总结

一年多来，淘宝商城推出了无数的推广活动：在这众多的大大小小的活动中，都充满了所有部门同事的热情与追求，并不懈的努力，实现了一个又一个的销售目标；虽然这相对于其他的淘宝商城，这只是杯水车薪，但在这众多的营销活动中，每一次的成败，都给了我们无限的经验和动力；都为下次的开展，给大带来了更多的营销方法和执行线路；

现总结这一年所做的主要推广方案如下：

主要推广方法

一、最有效的直通车关键字推广

直通车可以说是为淘宝全职卖家量身定制的推广产品，通过关键词竞价，按照点击付费，进行商品精准的推广.超准流量：买家主动搜索时，在最优位展示你的宝贝，只给想买的人看！省成本：免费展示，买家点击才付费，自由调控花销，合理掌控成本！

自2025年9月投入直通车以来，流量承现了翻倍增长的，并慢慢的趋上正常的流量状态；同时目标销量也不断提高，9月开始至12月，每个月都以翻倍的销量增长着，2025年1月由于年假的到来，销量出现了下滑，但仍保持了正常的销售水平，至2月份因为年假而暂停直通车推广告；

转眼旺季又再次来临，直通车推广是必做的推广，选定目标产品，建议8-15个，分别是不同的种类，重点推广，每天不断的优化与更新有用的关键词；不间断的参加直通车推出的活动；持久推广，每天至少花3-5个小时在直通车营销上，方能达到最佳效果

二、淘宝客推广

淘宝客本身的运营模式很不错，如果细心去运营，那肯定是最超值的推广方式之一，淘宝客一直在发展，相对应来说，淘宝客也没有了以往的轻松推广，就能达到目的了，但随着电子商务的不断发展与壮大，淘宝客推广的方向也越来越大；效果也会越来越明显，此推广需要专职推广人员，针对性的，常久性的进行推广；每天至少花2-3个小时在淘宝客针对性商品上，才能达到最佳的推广目的三、优惠券活动

店铺优惠券是淘宝网发行的一种在店铺内全店通用的优惠现金券。买家可在某张券的可用店铺中购买任何商品，且优惠券的使用条件，完全由商家自行决定与控制，发行的数量，时间也没有限定，同样由商家自行设定；买家凭券抵扣相应的优惠券面额。

重点推广方案

一、成功方案总结

去年12月初推出的，圣诞促销方案

从11月底就开始构思此方案，12月10日前策划完成整个方案，紧接着着手进手各方面的宣传工作：

前期一周的宣传安排，工作时间，业余时所有总站同事，不间断的通过所有的渠道推广圣诞促销方案，1、请5位枪手，每天在各个论坛不间断的发布圣诞促销信息；

2、购买群发软件，通过导出淘宝商城上相应卖家的信息，不间断的群发促销信息到针对性的卖家旺旺上

3、直通车广告，首页主图添加了圣诞促销字样，在每个直通车商品详情面，页头标注圣诞

活动简价

4、淘宝客广告图也简约高清显眼的标注了圣诞促销相应的对推广文字

签于此促销方案前期宣传做了大量的宣传工作，所以在12月份，我们的销售取得了历史新高

促销内容：时间：12月15---12月30日）

1、满99元，减现金10元，并送10元无限制优惠券

2、满199元，减现金20元，并送30元无限制优惠券

3、满399元，减现金50元，并送69元无限制优惠券

在做任何的促销活动，前提是要做好大量的宣传，只有宣传到位，买家才知道我们的商城在做活动：最简单的促销，却取得了最意想不到的效果！

二、失败方案总结

今年7月初推出的，加1元多一件促销方案

从7月初就开始构思此方案，期间广告图与广告词上的争议过太，一直到7月14日策划完成整个方案，15日活动正式上升，就意味着没有时间做前期的宣传工作

15日至到中午才把版面与广告图，广告词做好；推出也是下行的四点了1、16号手机短信群发，主要是针对老客户2、16号开始一连7天旺旺群发促销信息

3、直通车广告，首页主图添加了加1元促销字样，在每个直通车商品详情面，面头标注圣诞活动简价

4、淘宝客广告图也简约高清显眼的标注了圣诞促销相应的对推入文字

签于此促销方案准备确定时间过长，前期没有做好调查与研究，时间仓促，失去了活动前十天宣传黄金期，导致宣传滞后与活动同期进行，所以在今年的7月份，我们的销售取得了历史新低

促销内容：时间：7月15---7月30日）

1、购买正价商品一件，加1元换购等价或低于购买商品价的任何商品一件

2、购物满399，送正品MC腰带一条，同时参于以上1元换购活动

3、购物满499，送正品MC钱包一个，同时参于以上1元换购活动

由于时间的仓促，导致此活动没有了前期的宣传，在提出后的第二天才开始做相应的宣传工作，导致此史无前例的跳楼价促销活动，无人问津，客人进来了咨询的同时，也完全不知道我们有在做活动！甚至很多的客人，在选择完商品，咨询过后，拍下付款的情况下，也完全没有留意到我们的活动，到后来，为了加大促销，在客人进来的情况下，旺旺设置了自动回复：标注店铺有活动，但仍然没有给店铺带来丝毫的人气，流量与销量，导致此活动促销期间，销量与流量出现了下降，在进行第8天的时候，不得不提前把活动结束

总结，活动的开展，因为前期充足的时间准备，因为在活动推出前，宣传也铺天盖地的发布出去了，所以一到活动时间，流量与销量，也嗖的就提升了：因此活动前期的宣传比任何的形式营销方法都来的重要与实在，再好的活动，再优惠的价格，再跳楼价的商品，没有人知道，一切都是0

**第三篇：四十二届校运会工作总结**

第四十二届校运会工作总结 金秋送爽，丹桂飘香。经过全校师生三天的共同努力和参与，我校第四十二届校运会于11月7日圆满落下帷幕。在我院领导的大力支持和全院师生的积极配合以及分团委、学生会各部门的认真组织下，此次校运会我院取得丰硕成果，突破了我院历年来的各项记录，各类比赛都取得了优异的成绩：荣获教工组团体第六名、学生体操比赛第五名、学生男子组第六名、学生女子组第六名、优秀组织奖、最佳宣传报告奖等一系列奖项，这在资源与环境工程学院成立以来前所未有的事情，真可谓是一大创举。

当然，这一切的成果离不开我院全体师生的积极参与和共同努力以及分团委、学生会所有成员的认真组织和辛勤的付出。同时，通过本届运动会顺利开展，也充分展示了资环人积极进取、奋发向上的精神风貌及团结一致、奋力拼搏、永不言败的矿业精神。在此次校运会中，分团委组织部主动积极的配合体育部圆满的完成了校运会期间的各项任务。期间，分团委组织部主要负责第一天各项事宜的值班工作。说实话，第一天的工作给了我们所有人很大的压力，因为许多隐形的问题等着我们去解决，但是我们组织部全体上下齐心协力，在大家的共同努力下圆满的完成了当天的各项任务。

现将本部门校运会工作汇报如下:

第一、未雨绸缪——确保万无一失

在校运会开始之前，组织部专门召开了部门内部会议，目的是为了号召部门成员积极投入到本次校运会中来，能够更好的配合体育部完成各项任务，在会上各成员进行了明确分工，一同协助体育部做好运动会前期工作。首先，配合体育部、实践部准备好值班点的道具用品；其次就是做好教工、运动员的签到工作；预测处理值班点的一些

突发事件，确保校运会期间我院各项工作顺利进行；做好工作总结，把我们在工作中遇到的一些问题和应该注意的一些事项进行系统总结，提供给下一组值班的同学；做好交接工作，确保下一天的工作顺利开展。

第二、齐心协力——圆满完成任务

为了确保圆满完成任务，运动会第一天组织部所有成员在六点半之前就赶到了值班点，协助体育部和实践部搭好帐篷，搬桌子、布置展板等，做好所有的准备工作，为当天工作的顺利开展做好铺垫。接着就当天值班的几个部门进行了分工，安排每个人所做的事情，落实到每个细节，该做什么不该做什么都责任到人，要求值班人员在开赛前一个小时给每个参赛老师和同学发短信，提前半小时给运动员打电话，目的就是为了能够确保运动员准时参赛，在我们的共同努力下，没有一个运动员出现迟到或是缺席的情况。此外，我们还为每一个参赛的运动员配上一名志愿者，全程跟踪服务，确保运动员在参赛期间的任何信息能够及时的反馈到值班点，及时有效的帮助运动员解决问题。在比赛期期间只要我们有时间就积极地投入到给运动员加油的队伍中去；最后我们认真总结当天的工作经历，在交接会上我们就自己在这一天里所遇到的一些问题和工作上的一些不足之处都向下一组同学进行了详细的交待，希望通过我们的努力能够使他们的工作更加顺利。所以第二天我院的工作也得到了老师和同学的一致好评。

第三、责任为先——时刻坚守阵地

在接下来的两天里，虽然组织部已经没有分配任务，但是不管是不是轮到我们部门值班，我们都坚持每天签到，目的就是看有没有什么事情可以帮上忙的，做到哪里有需要哪里就有我们组织部的身影。此外，只要我院有比赛，我们就去给运动员加油、呐喊，同时也加入

到我们的志愿者拉拉队的行列里去，和运动员一起分享他们快乐和激动。所以我们很荣幸的见证了我们的运动健儿创造了一个又一个的奇迹，何老师、陈超获得跳远的冠军，男子搬矿石的冠军，男子4※100、4※400的第六名等一系列的突破。所以在此过程中虽然我们很累，但我们每一个人都很高兴很欣慰，这所有的动力都来源于我们的运动员顽强拼搏的精神。

另外，在校运会期间本部门要求每个成员积极配合宣传部做好宣传工作，不仅自己要写宣传稿，还要求回到班级倡导同学积极投稿，做好宣传、提高资环学院的影响力。

以上就是分团委组织部在校运会期间所做的工作，在这三天里我们看到了学院领导老师对我们的关心和支持；看到了我们运动员积极进取、奋发向上的精神风貌；也看到了我们所有资环人团结一致、奋力拼搏、永不言败的矿业精神。我们每个人都渴望成功，成功是我们不变的追求，永恒的期待。但即便一时没有获得名次和掌声，我们也不必遗憾，因为年轻的我们永不言弃。一个拥有强健体魂和良好心态的人，才会是人生赛场上永远的冠军；一所具备努力向上、奋力进取的学校，才会永远立于不败之地，在以后的学习和生活中我们要把校运会所体现的永不服输、一往向前的精神发扬光大，希望全体学生将“更高、更快、更强”的运动精神带到今后的学习、工作和生活中去，同时我们要不断总结本次运动会的不足，吸取教训。以饱满的热情、昂扬的斗志、拼搏进取的精神，再创我院发展和学生成长的优秀业绩。

资环学院分团委组织部

2025年11月09日

**第四篇：一年工作总结**

一年工作总结

自从二00六年六月到离退休工作处任职以来，作为副处长、副书记，我的主要职责是协助处长、书记做好行政和党务工作。严格执行离退休工作方面的各项规定，认真落实“两个待遇”，积极开展为离退休老同志办好事、办实事的各项工作。

一、对本职工作岗位的认识

离退休工作是我校党委和行政工作的一项重要内容，是学校对离退休老同志政治上尊重，思想上关心，生活上照顾的具体体现。对于创建和谐校园，维护安定团结的政治局面，促进学校各项事业的发展具有十分重要的意义。要站在讲政治、保稳定的高度，站在加强党的执政能力建设的高度，站在构建和谐社会的高度，切实重视离退休工作。

作为副职，主要是协助正职做好有关工作，经常了解关心离退休人员的思想、工作、学习、生活和身体情况，向学校反映他们的正确意见和正当要求，切实维护离退休人员的正当权益，完成好学校和本处的工作。

二、履行岗位职责情况

1、注重政治理论学习，安排好每一次组织生活会。

在学校统一安排下，利用每月一次的组织生活会，组织离退休党员对胡锦涛总书记的《七•一》讲话、《江泽民文选》、《十六届六中全会决定》、《胡锦涛总书记在全国政协新年茶话会上的讲话》等的学习。今年七•一前，又组织退休党员对山西省博物院进行了参观。通过这些有组织的学习、参观，使得离退休党员同志能及时了解、掌握党的方针、路线和政策，做到政治上始终与党中央保持一致。

2、离退休党总支的换届选举工作。

根据校党委的统一安排，在二00六年七月份经过精心组织，顺利完成了离退休党总支的换届选举工作，进一步健全了总支班子，为全面开展各项工作提供了组织保障。

3、筹备、举办了老年运动会。

为了进一步活跃离退休老同志的日常生活，引导、鼓励老年同志多参加室外活动，二00六年九月下旬举办了离退休老同志老年运动会。既增添了老同志的乐趣，又使老同志的身体得到了有益的锻炼。

4、响应省委老干部局的号召，积极组织老同志参加了山西省首届老干部艺术节。

二00六年九月份，山西省委老干部局组织了山西省首届老干部艺术节，并号召各单位积极踊跃参加。校党委高度重视，指示我处要积极配合省委老干部局的这次活动。经过我处的精心策划、认真安排，共组织我校老年同志八次56人参加了这次活动。

5、协助老年体协积极组织了“九九重阳节”趣味运动会和系列比赛活动

二00六年重阳节期间，离退休工作处与校老年体协共同举办了“九九重阳节”趣味运动会及麻将、象棋、羽毛球、乒乓球等系列比赛活动，在有效地增强老同志参与意识的同时，也使得老同志感受到了学校对他们的关怀。

6、围绕学校的中心工作，做好迎评工作。

在迎接教育部本科教学水平评估工作期间，积极地宣传、教育广大离退休老同志，通过会议、板报等形式全方位地宣传介绍我校的有关情况。统一思想，明确要求，围绕评估工作，不说不利评估的话，不做不利评估的事。

7、积极做好人大代表的换届选举工作。

今年年初，积极组织离退休人员参加了本选区的人大代表换届选举工作，通过对选民的选举宣传，选民登记，选民选举等一系列工作，使得本选区的选举工作得以顺利完成。

三、廉洁自律情况

能够始终做到按照党和国家的有关法律法规办事。通过签定廉政承诺书，参加诫勉谈话，加强对自己的政策约束。通过廉洁自律专题民主生活会，提高自己开展批评与自我批评的自觉性，努力在提高生活会的质量上下功夫。一年来，自己没有发生过违法违纪行为。

四、存在的不足

一年来，自己的工作有了一些成绩，也积累了一些工作经验。这些成绩的取得，是校党委、行政和离退休工作处、党总支的正确领导，全处工作人员的支持配合的结果。同时，我也清醒地意识到，自己仍然存在着一些不足，在一定程度上影响了离退休工作的开展，具体地是：

1、在政治理论的学习上，花的精力少了，思想上有滑坡的倾向。

2、工作不够大胆，在开拓创新上还有欠缺。今后，我将努力克服自己的不足，认真学习政治理论知识，尤其是党和国家在离退休工作方面的有关政策，增强政治敏锐性，提高自己认识问题、处理问题的能力，大胆工作，积极为离退休老同志多办事、办好事，把我校的离退休工作提高到一个新的高度。

离退休工作处

赵卫平

2025年7月5日

**第五篇：一年工作总结**

镇坪县人社局劳动人事争议仲裁委员会

一年工作总结

2025年，镇坪县人社局劳动人事争议仲裁委员会（以下简称仲裁委）在维护社会稳定、创建和谐社会上继续作出了自己应有的贡献，充分发挥了劳动仲裁的职能和作用。现将今年的工作总结向市局汇报如下：

一、案件处理情况

今年，镇坪县仲裁委共处理案件9件，其中调解3件，裁决4件，不予受理1件，撤诉1件，结案率100%，调解率33.33%，裁决率44.44%。

案件涉及的单位包括煤矿企业4件、电力公司2件、客运公司1件、金融公司1件、建筑公司1件。

案件的类型包括工伤保险待遇争议4件、确认劳动关系争议2件、经济补偿争议1件、劳动合同争议1件、劳动报酬争议1件。其中工伤保险待遇争议4件均发生在煤矿企业。

由此可见，煤矿企业是我县劳动争议多发地，工伤事故是发生劳动争议的主要原因，今后仲裁委会对煤矿企业加大法律法规宣传工作，增强其法律意识，并协同劳动监察和安监局等相关部门、单位加强其安全生产意识，以避免类似事故和案件的再次发生。

二、宣传工作情况

2025年仲裁委共撰写宣传稿件11篇，其中省级期刊、网站

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！