

# 最新工作报告年度总结 年度工作报告 告(实用8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 工作报告年度总结 年度工作报告篇一

公司下设工程技术部，负责公司各压力管道工程的监管和验收工作；管网运行部负责公司辖区内各压力管道的日常检查和维护工作，安全监察部负责组织公司的安全大检查，并协助和督促公司有关部门和各基层单位对事故隐患及时整改并制定防范措施。

的学习，由安全监察部负责监督各项安全管理制度的执行情况。

公司现有现实可行的操作规程共计35项，每年会对各管理制度进行评审和修订。由综合管理部组织员工对各项操作规程的学习，由安全监察部负责监督各项操作规程的执行情况。

管网运行部设专业管网巡线人员，每天对辖区内压力管道进行安全巡检，对于发现的安全隐患及时上报整改。安全监察部除了对巡线人员的巡检工作，隐患整改工作进行检查外，每年会例行组织各项专项检查，节前安全检查，综合性安全检查，确保各项安全工作做到实处。

公司的应急救援预案中专设压力管线事故的救援预案，每年由安全监察部牵头，对应急救援预案进行演练并总结评审。公司既定于20xx年6月25日左右进行中压管线抢修作业的演练，届时会进一步提高公司对中压管线的应急救援能力。

公司现有的4580米钢制次高压管线因工艺陈旧，使用年限过高，存在安全隐患，我公司已将相关情况上报有关部门，届时会对此段管线进行改造。

## 工作报告年度总结 年度工作报告篇二

我一边看着红白歌会，画质在风中糊成渣，一边做着手工。然后看到微信朋友圈微博都在告别总结以及展望规划。想着要不我也凑个热闹吧。

20xx年对于我来说，嗯，挺好的呀。

该有的烦恼有，可是该有的希望也还有。梦想和体重一样长存，现实和工资一样骨感。可是我却觉得，在这样的一年里，是开心的。

可能在年初北京街头看隆冬夕阳立交桥的时候有迷茫。

可能在找工作的时候，在想做的和能做的之间痛苦。

会觉得有一天还要去读书，会觉得结婚依然是很遥远的事。

生活不可能都是开心的事，可开心的时候是大多数。

所以，这一年挺好的。有很多故事，等有时间我慢慢嘟囔。

然后展望一下未来。

这个可以说的具体，但是，我也依旧不相信自己的执行力。

第一，多看书。没文化就得多看书。

第二，多写东西。其实，这是一件很有趣的事。不写，永远无法表达出想要构建的世界。

第三，扫街。做一个勤劳的扫街工。不仅仅是风景。也要慢慢学会捕捉有人的故事。

第四，手作。没什么比动手更有实践感。

第五，学语言。

第六，画画。大概只是不希望脑子里那些对色彩和画面的感知随着岁月慢慢消失。可是，一切的绘画都需要基础，于是，我就是大龄学龄儿童了。

第七，好好运动。

工作和家人是不用说的，因为那是日常。

我已经不是很喜欢去大肆渲染所谓梦想所谓人生了。因为，梦想一直在，而人生由每一个开心或不开心的日子组成，而过好每一天就是意义所在。

## 工作报告年度总结 年度工作报告篇三

20xx年，公司在董事会的领导下，坚持努力实现公司上市提升公司整体水平为目的，以落实生产经营指标为主要目标，以回报股东为宗旨，经过管理层和全体员工的共同努力，基本完成了公司董事会年初确定的各项经济指标和工作目标。受董事会委托，我在此做20 年度董事会工作报告，请各位董事审议。

报告期内，董事会共召开 次会议，历次大会的召集、提案、出席、议事、表决及会议记录均按照《公司法》、《公司章程》的相关要求规范运作，公司全体董事基本都亲自出席了历次董事会。

会议议程主要涉及公司高管的聘任、20 年度工作报告和20

年度经营计划、20 年度公司财务决算报告、20 年度财务预算报告、20 年度利润分配预案等。报告期内，公司股东大会严格按照《公司章程》、《董事大会议事规则》的规定行使自身的权利，对公司的相关事务做出了决策，程序规范，决策科学。

公司董事会按照规范运行、科学决策、稳健发展的基本要求，不断完善治理结构和规章制度，依法规范运作，本届任期内认真制订完善、补充修改了《公司章程》、《内部审计制度》等公司内控管理制度，明确了内部监管工作的职能及运作程序，强化了管理人员和员工在处理公司事务时应“程序合法，操作规范”的工作责任意识，促进了公司整体管理水平的提高。

第一，建立公平、公正、透明的员工奖惩、任用机制，为优秀员工提供良好的发展空间，增强公司的整体凝聚力。

第二，用制度培养团队自觉行为。20 年，公司完善了公司各项规章制度并有效实施，初步实现了由制度的硬性安排保证公司理念逐步向团队自觉行为的转化。

第三，重视培训，营造学习氛围和机制。公司坚持内部培训与外出培训结合，积极创造条件，鼓励员工自学和参加各类组织培训，努力实现个人发展与企业培训需求相统一，努力使管理人员的专业能力向不同管理职业方向拓展和提高、专业技术人员的专业能力向相关专业和管理领域拓展和提高。

在这里，我代表董事会向股东给予的信任与支持，向经营班子付出的艰辛和努力表示衷心地感谢，董事会将继续勤勉认真负责的工作作风，积极贯彻股东大会的决议，推动公司的快速稳健发展，维护股东的利益。

xx有限公司董事会

# 工作报告年度总结 年度工作报告篇四

## 一、20xx年房地产宏观政策对在售楼目的影响

- 1、针对首套及多套住宅的差别化住房信贷政策；
- 2、人民银\*贷利率、利息的多次下调；
- 3、取消住房交易环节的契税和个人所得税优惠政策；
- 4、公积金贷款政策的一再放宽；

以上的调控措施不仅给消费者带来了一定的消费动力，而且也给楼市带来了部分成交量，导致太原市场房价在今年度微微上涨，同时对我们中正锦城和中正睿城的销售也带来不少的帮助。

除了这些利好政策外□20xx年我部门将在宣传与服务上来争取更多的客户，力求销售业绩跨上一个新的台阶。

## 二、20xx年开发项目销售具体分析

在公司领导的带领下，中正锦城和中正睿城的整体销售情况良好，基本完成了年度销售目标。

### 1、中正锦城销售情况

20xx年中正锦城累计开盘7栋楼，其中可售住宅共套，截止12月底已售套，已售面积达平米，整体销售率达%，回款金额\*元。

### 2、中正睿城销售情况

20xx年中正睿城累计开盘4栋楼，其中可售住宅共套，截止12

月底已售套，已售面积达平米，整体销售率达%，回款金额\*元。

截止20xx年12月底，以上两个项目总预收房款-\*元，实际收到房款\*元，实际回收率达%，财务挂欠\*元，其中银行未放按揭款共计\*元，此未放款已与银行进行商榷，在20xx年1月便可全部放完。针对其他欠款部分，已制定相应的措施，与财务部门配合，加大催款力度，提高回款速度，减少欠款额度。未签约欠款\*元，主要集中在公司关系户上，在今后工作中协同各部门尽早处理。

### 三、销售部具体工作

#### (一)、项目开盘工作

(1)20xx年12月14日，举办了中正锦城a区a1□b2楼的开盘。

(2)20xx年3月，举办了中正锦城a区a3楼的开盘。

(3)20xx年4月，举办了中正锦城a区a2楼的开盘。

(4)20xx年6月，举办了中正锦城b区b4楼的开盘。

(5)20xx年8月，进行了中正睿城1,2号楼的开盘。

(6)20xx年9月，进行了中正睿城4号楼的开盘。

(7)20xx年12月，进行了中正睿城12号楼的开盘。

2、办理了中正锦城a1□a2□a3□b2□b4□c4□c6号住宅楼的已售房源面签及网签工作。

3、协助电商拟定了与以上项目开盘有关的营销方案、推广计划，并根据敲定的推广方案对相关的户外路牌广告、电台广

告、网络广告制作及短信广告的发布进行了安排实施。

4、在房屋销售上，截止12月月底，中正锦城a区房源销售率达92%，剩b区现不能预售的一个单元外，已基本售罄，销售率达97%，而且针对c□d区未售的大面积房屋，也会在新一年里对销售方案做相应的调整，已促使未售的大面积住宅早日售出，减少公司积压存量房。

## (二)、项目交房工作

我部门于20xx年7月对中正乐居项目住宅及天街6号进行了交房工作□20xx年12月对中正天街1-5号进行了交房工作。中正乐居可交房共计套，其中住宅套，已交付套，商铺套，已交付套。其余未交付共计套，未交的原因主要集中在。交房工作非常圆满，让所有业主都感受到了回家的感觉，颇受好评。其中商铺延期交房时间较久，客户颇有意见，在我部置业顾问耐心解释下，所有客户都得到了满意答复和解决，交房工作得以顺利进行。

## (三) 部门对接工作

### 与银行的对接工作

本年向兴业银行，华夏银行，邮储银行，浦发银行申报了中正锦城a1□a2□a3□b2□b4□c4□c6号住宅楼贷款项目审批工作，保证了所售项目按揭贷款工作的正常运行。

截止12月底，银行共审批贷款笔，可放款xx元，已放款\*\*元，未放款\*\*元；对于未放的贷款，已与银行沟通，在20xx年1月份将全数放至公司账户。

## (三) 部门具体工作

### 1、销售台账的健全规范

20xx年重新对销售台账进行了规范，填加补充了身份证号、客户地址等等信息，进一步使销售台账的反馈信息更加全面，其次每天的收入、费用报表的双向核对，保证的录入信息的及时、准确、完整。

## 2、房源销控

在商品房的销控上，每天按时与财务行政核对前天订房、交付款情况，进一步对所售房源信息做到事先掌握及时反馈的目的，由而避免出现一房两卖及其他损失的发生。而且每周五准时与财务开碰头会，上报一周合同签订情况及售楼部一周的销售情况，并及时对本周所出现的问题及需商讨的疑难杂症，做到有效解决。

## 3、票据管理

绍信、收款收据等均按财务要求进行开据，并及时核销。

## 4、为项目后续销售做好前期准备工作

中正锦城目前剩余的6栋楼未售，以及已售5栋楼的剩余房源，以及中正锦城的商铺。目前均做好了宣传物料准备，提前进入前期蓄客阶段，摩拳擦掌为来年项目的销售做好的全面的准备。

## 5、部门内部培训及人员培养

20xx年根据销售情况，制定整理了部分内部培训资料，加强了部门人员销售业务的学习与掌握，提倡传、帮、带等促进手段，不断提升个人业务水平，将部门人员带了出来，也带出来一部分新员工。

以上是我部门的年度总结，不足之处请指正。



20xx年又是一个新的开始，也是一个新的起点，站在新的起跑线上，我们将重整旗鼓，整军待发，在新年一年里再创佳绩！

## 工作报告年度总结 年度工作报告篇五

新的一年中，学校要继续争取提高教师生活条件，争取筹建教工宿舍；改善办公条件，所有办公室装上空调。继续加强现代技术运用培训，添置多媒体设备，继续增加教师工作电脑，设立电子阅览室。争取改建塑胶跑道，彻底改变天一晴就刮灰的现象；改造厕所，争取无臭化。

3、竞争氛围逐步增强。

4、办学特色再上等级。

过去的一年，我校在音乐和象棋特色上都取得了较为满意的成绩。能否再创佳绩，能否经受新的考验，是我们在新的一年中面临的现实。07年全市将组织班级合唱比赛和校级合唱比赛，将选拔优胜单位参加全省比赛，我校能否再代表义乌参赛，有赖于全体教师的努力。三位音乐教师 and 所有班主任都必须从严要求，做好选拔和训练工作，精益求精，一丝不苟。器乐独奏比赛和下一届艺术节训练的苗子也要提早进入选拔和训练。象棋方面也将面临新挑战，07年上半年参加全省比赛，争取名次能继续保持在全省前三名。在强化两大特色基础上，学校必须挖掘新的特色突破口。如积极参加科技运动会。争取在无线电测向、航模、创新大赛中大面积获奖。

5、校园文化再求创新。

提高校园文化气息，增加艺术方面投入，音体美各科全面发展。充分发挥少先队组织作用，发挥宣传窗和黑板报作用。继续发挥校园广播网作用，让儿童歌曲、世界名曲感染学生

心灵。加强学生思想品德教育和行为规范教育，积极开展做人教育。完善班主任队伍建设，规范班级管理。各班教室门口设立班主任岗位牌，明确职责，实施班牌导行制；积极开展读书活动，适时开展读书活动成果展示会。做到班班有文化，班班有特色。提升学校艺术节档次，07年争取为所有学生配备校服。

## 6、再创佳绩提升声誉。

在2007年，学校要进一步加强人文化管理，体现教师主人翁地位。学校层面，要继续保持现已取得荣誉，在现代教育技术上争创佳绩；把课改的六块材料分解落实到各位校务成员，责任到人，争取在课改工作上取得较好成绩，有一至二个单项达到市级课改单项先进，煮酒论英雄；学校年度考核要继续提高名次，学校还有相当大的发展空间；教师层面上，要进一步加强校本培训，提高治学水平，增强奉献精神。努力提高合格率、优秀率和均量值，全面提高教学水平。争取年度内教师获奖数达50人次以上；辅导学生获奖数冲击100人次大关。

各位老师，06年我们是很充实的，成绩也是可喜的：教师获奖和学生获奖超额完成了上次教职工大会的任务；全体师生一年来也创造了我校历史上的许多神话：获得金华市和义乌市艺术节一等奖，获得省级象棋比赛团体第三名，获市现代技术比武一等奖，获得三个组织奖；获得一等奖次数达到12次；2007年既有很多期待，又将是充满希望的，教师编制数的增加将能为教师适当增加提高业务水平的机会，全省合唱比赛和省级象棋比赛都将再次考验我校两大特色的含金量。让我们立足本职，一步一个脚印，勤奋努力，为尚经小学的美好明天而奋斗。谢谢大家！

## 工作报告年度总结 年度工作报告篇六

这次会议的主题是：深入贯彻全盛市电信工作会议精神，总结20xx年各项工作，研究部署20xx年工作任务，动员全体电信员工统一思想、振奋精神、与时俱进、开拓创新，为全面完成20xx年各项预算目标任务而努力奋斗！

下面，我向大会作工作报告，请予审议。

20xx年，我们在市分公司党委的正确领导下，公安电信全体员工始终坚持一切围绕发展，一切支持发展，一切服务发展，上下一心，迎难而上，艰苦奋斗，团结拼搏，全年的各项工作均达到了预期目标。

截止12月份，累计完成业务收入5463万元，比上年同期增长1.66%重点业务发展，固定电话净增19206户，其中phs新增6442户，宽带业务净增2600户。

（一）落实了“一快”。我们以市场为导向，以客户为中心，以收入为主线，大力拓展有效业务和有效用户市场，做精做细话务量经营，进一步深化四个营销主渠道作用，不断树立竞争优势，努力保持收入市场份额稳定，实现业务收入较快增长。

1、精心打造四大重点业务，加快结构调整，不断扩大有效用户市场规模。今年以来，一改以前小灵通业务、市农话业务、宽带业务及增值业务四大重点业务的发展一视同仁、齐头并进、共同发展的工作思路。充分利用各自优势，在不同时期，针对不同的市场环境，不断加快业务发展结构调整，使得有效用户市场的规模空前。

2、以巩固存量为核心，精细经营，打赢了话务量经营保卫战。今年以来，我们的竞争除移动、联通外还新增加网通和铁通，在立项困难、建设资金严重不足的情况下，我们积极主动，

沉着应对竞争，使竞争对手ip长话量逐月下降，整体降幅达69.9%，在没有硝烟的战场上，打赢了话务量经营保卫战。

3、进一步巩固大客户市场阵地，积极拓展商业客户领域。在盛市公司的统一安排下，结合公司的工作实际，针对以前公众客户与商业客户不分的情况，借bpr工作流程重组的东风，公司党委及时调整机构，重新区分工作职责，新成立了公众客户服务中心，把营销中心的工作重点转到了商业客户服务领域，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

4、进一步深化四个营销主渠道作用，树立竞争优势，效果明显。今年以来，为深化落实营销渠道作用，搞好渠道建设，与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到营销服务工作的重要性，深切感受到只有共同努力，大家凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

（二）突出了“两新”。工作创新求实效，管理创新促发展，以人为本，进一步深化五项机制创新，科学管理强内功，打造出了一支有凝聚力的领导团队。

车要跑的快，全靠车头带。一个企业的成败取决于它的领导团队是否有凝聚力。公安电信的稳定发展，正是因为有一个团结、奋进、务实、求真的领导团队。他们倡导实事求是的工作作风；本着工作要有新思路、发展要有新举措的创业精神；协调好党、政、工、团工作步调；研究员工的思想动态；搞好企业改革、发展与稳定的关系；坚持以人为本、人才强企的战略思想；不断革新激励机制；转变机关工作作风，每周机关人员到分（支）局及时了解市场动向，调查、协助基层解决问题。打破前、后端的人员流动屏障，有计划、有步骤的进行人员轮岗，以不断创新工作思路，达到提高企业效益的目的。除了在工作上创新求实效，公司党委还不断加强内部管理。以改制和bpr重组为契机，实施成本领导战略，继

续深化财务管理创新，全面推进成本控制，充分发挥纪检监察的职能作用，更新各种流程，科学调整人力资源结构，更加激发员工的工作热情，从而促进企业持续稳定的向前发展。

（三）做到了“三早”。市场调查早，建设规划早，从而达到了受益早的目的。

庞大而有效的用户市场是我们做大做强的基矗为突破制约公安电信业务收入发展的瓶颈，唯有不断扩大市场规模，才能完成从量变到质变的过程。为此，公司党委在20xx年第四季度就及早启动20xx年的网络建设。成立了由市尝建设、综合等部门人员组成的农话发展专班，每周一、五两次碰头会，发现问题，及时解决。

同时，建设部门坚持“市场引导

，科学规划，突出重点，协调发展，适度超前”的指导方针，以满足市场发展需要为第一要素，积极开展资源大清查。根据市场调查情况，结合网络建设规划，把农户们的一份份期盼，织入了中国电信的“心网”。截止12月底，共完成线路投资万元，新增能力线，完成个工程项目，完成交换投资万元，增容门，新建个模块点。达到了以规模扩张拉动效益增长的目的。

（四）体现了“一个稳”。进一步深化和完善以本地网为中心的网络维护和网络资源集中管理，不断提升全面支撑和快速响应能力，确保了网络安全稳定可靠运行。

（五）实施了服务领先战略，确立了新的服务理念，重铸了新的服务对象，打造了新的服务平台，服务质量实现了新的跨越。

一是成立由总经理为组长的服务领导小组，加强对通信服务工作的领导，把服务工作纳入每月例会的议事日程之中，做

到一手抓发展，一手抓服务，把服务和发展的位置摆在同样的位置。

二是建立健全各项规章制度，打牢工作基础。20xx年我们紧紧围绕电信服务的各项标准，以抓三项服务（规范、等级、承诺）为突破口，并结合工作实际情况，制定了高于行业标准和实施细则的日常奖惩办法，使人人有通信服务指标，个个有通信服务责任。

三是提高窗口人员的业务素质，提高电信的知名度，树立良好的公安电信形象。营业窗口作为企业与用户相连接的第一界面，是服务的起点和终点，用户对电信企业的初步感受或印象，也主要是通过营业窗口来获得的，所以，我们遵循“以人为本”的原则，增强对外服务人员的服务意识，加强服务思想教育及业务培训，两者同步进行，县分公司营业厅班组被荆州市委、团荆州市委授予市“青年文明号”。

（六）围绕中心工作，强化了支撑保障能力，开展了企业文化建设，有力促进了企业稳定、持续、健康的发展。

以建立职代会制度为契机，推进企业民主管理，工会充分发挥联系群众的纽带作用，把工会工作与企业的中心工作有机结合起来，广泛开展了形式多样的劳动竞赛活动，走访离退休老同志16人次，慰问困难职工16人次。

坚持不懈地把党风廉政建设和反腐败引向深入，定期开展党员、干部学习，纪检监察继续开展效能监察和源头治理工作，对重大工程项目进行重点监督和检查，涉及金额51.79万元，强化内部审计工作，审计金额42.6万元，为企业营造了和谐的发展环境。

在企业文化建设方面，积极推动企业经济效益与精神文明建设协调发展，形合力，系统推进，务求实效。

（二）重点业务重点突破，用户市场份额得到了巩固。全年

发展固话和小灵通2.1万户，宽带发展提前1.5个月完成全年发展计划，来电显示发展2.5万余户，其渗透率达49%。用户市场份额得到巩固。

发现、解决发展中的问题。

（四）有待改进的几个方面：

- 1、员工绩效考核虽然得到了执行，但在kpi指标设定和考核上存在走过场，没能按要求落实考核到位，管理者的认识有待于进一步提高，单位内部二级考核急待加强。
- 2、在保持存量上缺乏有效的营销手段。公众客户的固话与小灵通用户流失和区间话务量被分流的势头没有得到很好的控制，营销管控乏力，直接影响了全年收入预算目标的实现。
- 3、后端支撑和服务前端的意识、前端间的主动协调和服务客户的意识、管理者服务和支撑一线的意识均有待加强。
- 4、收入构成比重还须进一步改进，尤其是宽带市场和phs的收入比重有待进一步提高。
- 5、管理工作中的执行力度不够，员工的素质和工作技能还须加强培训，使其适应激烈的竞争环境，达到快速发展与精细化管理的要求。

20xx年是公安电信的发展之年、改革之年、对标之年。为此，确立公安电信20xx年工作总体指导思想是：全面贯彻落实盛市公司工作会议精神，牢固树立科学积极的发展观，以发展为主题，以营销为中心，以价值为导向，创新发展、精细管理、强化执行，保持收入持续增长、结构持续优化、利润持续提升、资源合理利用，市场份额得到巩固。真抓实干，扎实工作、奋发图强，确保公安电信走在荆州电信各县（市）分公司的前列，巩固和提高公安电信在全省十强县市的地位。

1、实现主营业务收入6222万元，实现增幅13.89%。

2、新增固定电话用户18000户（含村村通）；小灵通放号6000户；宽带业务发展6000户；来电显示新增18000户；灵通短信实现\*\*万元、七彩铃音发展\*\*户，成为增值业务新的亮点。

3、确保实现利润40740.37万元。

4、全面提升电信服务水平，重大服务事件媒体曝光为零，越省级投诉为零；用户投诉处理及时率100%，处理满意率98%；综合满意度超过81分，其中大客户服务满意度超过83分；商业客户满意度超过81分；公众客户满意度超过81分。

5□

为落实20xx年工作目标，我们要在强化执行力，强化绩效考核的落实，强化队伍的建设与思想观念的转变上下苦功、动真格。为此必须树立“两个观念”，强化“四种能力”，重点抓好“六个方面工作”，我们才能圆满20xx年的目标任务。

首先我们要树立发展是第一要务的观念。发展是硬道理，是我们企业不断成长壮大的必由之路。在当前激烈竞争的环境中，我们不仅要克服企业发展遇到的困难和“等靠要”惰性心理以及指望上级降指标、给政策的思想；更要摒弃自我满足，自我陶醉和“小富即安”的思想，低指标“好混不好过”。实现证明，被动跟进，消极观望只会贻误商机，丢失市场，被市场无情淘汰。保持科学积极的发展速度，不断优化资源配置，积极开拓新的增长点，提高发展质量，增强企业的创收能力和持续发展能力。坚定不移地加快有价值的发展步伐，全面达到业务收入、业务收入增长率、通信市场份额、通信市场增量份额、全员劳动生产率、成长性业务收入占比等wts综合衡量指标要求，着力提升比较优势，争取市场竞争的主动地位。



其次是树立效益是企业生命的观念。时间就是金钱，效益就是生命。企业的生存价值就在于不断创造效益。它是衡量一个企业生存空间大小和生命力强弱的最显著标尺。所以我们要不断创造良好的效益，要转变靠投资拉动收入增长的发展模式，注重网络的增值、运营、管理及合理的投资回报，最大限度地优化配置资源，盘活存量资产。要注重强化系统执行力，改变过去粗放的管理方式，明确管理目标，细化管理，改进管理方式，向降低经营成本，提高运营效率为核心的精细化管理转变，把发展、改革、服务等各项工作做得更深入、更透彻、更精细、更科学。

20xx年，我们还要强化“四种能力”，树立“四种优势”。

1、强化执行能力，树立经营卓越优势。大力强化执行能力，是全面完成20xx年各项目标任务的最根本保证。强化执行力化有两种途径：一是要全面实施对标管理。对标就是找准先进、学习先进、赶超先进。对准目标，学习细节，学习流程，学习操作。缺什么，补什么。集百家之长，为我所用。我们在经营上要学松滋，改革上学监利。通过扎实对标，不断超越自我，超越对手。二是要着力提升我们的管理水平，使管理人员成为执行的模范。要大力倡导“少说空话，多做实事，说到做到，说好做好，在卓越的执行中创新”，“让想干事的人有机会，让会干事的人有舞台，让能干成事的人有地位”的执行文化观。

增长越快，付现成本越多，提供改善工作环境、提高福利的空间越大，这就形成了正循环，反之，则是负循环。精细化管理，就是通过精确的内部管控，达到开源节流的目的。要逐步形成企业各项管理工作有据可查，有章可循，有法可依的局面。使企业的资源得到充分有效利用。

3、强化营销服务能力，树立客户领先优势。一是转变经营方式，确保存量，降低流失。留住客户，巩固市常用差异化的产品发展新客户，用持续跟进的服务巩固老客户。要建立用

户流失预警机制，深入分析用户拆机、离网的原因，采取针对性措施，绑定用户消费，减少用户离网。二是提升服务能力。在服务方式上要以客户感知和产品体验为切入点关怀客户；以良好的产品吸引和优良的质量发展客户；以卓越的品牌优势和个性化的服务手段留住客户。在服务理念上要形成后端为前端服务，前端为用户服务的观念。进一步强化服务意识，夯实管理基础，完善服务流程，强化技术支撑，着力提高服务水平，从而树立客户领先的优势。

4、强化学习创新能力，树立全面创新优势。学习创新是企业的活力之源。在复杂多变的环境中，企业持久的比较优势，就是比竞争对手学习得更快、创新得更快。全面创新首先是发展创新。就是结合实际，因地制宜，找准目标，找准市场，找准客户，集全局之力，保证投入，突破性发展。其次是管理创新。管理创新包括两个方面工作：一是强化绩效考核的导向作用，突出重点，简化指标，关注主要目标和关键任务。对市场前端部门，侧重考核收入目标的执行情况，强化对保存量、激增量的引导作用；对后端和管控部门，侧重考核对前端支撑服务的情况，逐步提高考核指标的量化、细化水平。二是建立以民主测评为主要依据的末位淘汰制，让人人有事干、事事有人干，让干事的人有机会、有能力的人有舞台、干成事的人有地位，让不愿干、不能干的人有损失，积极倡导以主人翁精神用心做事。不断将优势转化为推动企业持续、稳定、快速发展的永动力。

（一）、在市场营销与服务方面，以发展为主题，以营销为中心，优化体系、快速发展、精细经营、提升服务，强化市场营销，深化优质服务工程，完善渠道建设，打好存量保卫战，优化业务结构，释放经营风险，确保业务收入稳步增长。

1、以业务收入为主线，量质并重，实现有价值的快速发展。

业务发展“量是基础，质是保证”。业务发展的原则是“量质并重，均衡协调”。业务发展的重点一是宽带、二是固话，

三是小灵通，四是增值业务。

经营是企业各项工作的龙头。把保持收入增长，稳定市场份额作为经营工作的两大主要任务，实现由重视增量向增量存量并重、由产品营销向客户营销两个转变。进一步细分市场盘活资源、优化结构、实施精确化经营，在更大的范围保存量、更广的领域激增量。

第一，以“村村通”为重点，挖掘固话发展空间。

固话发展总的原则是“有能力处找市场，有市场处上能力，切实提高投资回报率”。

固话是本地网立身之本，发展之基，是创造业务收入的主要来源。20xx年将以农话为重点，大力拓展“村村通”业务。以“村村通”作为抢占农村市场的首要手段，以市场需求大，用户群相对集中的农村区域为目标市场，积极发掘有效客户资源。同时继续借助地方政府部门的力量，将“村村通”作为发展本地经济的“民心工程”，加大业务宣传力度，兼顾效益，快速发展。市话的发展主要是抓装春节”、“5.17”、“国庆节”等业务发展的黄金时期，逐步模糊月租概念，稳步发展。全面强化“有家就有中国电信固定电话”的品牌引导。

第二，以驻地网为突破口，不遗余力地大力发展宽带业务。

加快宽带发展是现实和战略的需要。当前规模发展宽带的时机日趋成熟，要立足“提升服务树品牌，丰富应用促发展”，站在战略的高度抓好驻地网建设。20xx年的宽带业务发展以驻地网业务为突破口，以用户密集、消费能力高的小区为目标市场，加快宽带小区的发展进度，在兼顾效益与市场份额的基础上，确保有效益地投入；同时进一步加大宽带应用、内容及增值业务的推广进度，以妙妙邮、绿色上网、楚楚宽带、互联星空亮点业务等组合的营销方式，丰富电信宽带业务内

涵，提升宽带品牌形象，走集约化、规模化发展之路，确保4000户的宽带业务发展目标。

第三，以phs社会代办为契机，有价值地发展小灵通。

20xx年将把phs社会代办、代销作为小灵通销售的主要途径，同时加强与电信全业务代办点的合作，强化管理和监督职能，使社会代办规范化、正规化，拓宽电信产品的销售面。

在品牌定位上将小灵通从“低资费、工薪族、本地通”的弱势品牌中转变过来，丰富其内涵，做好重新定位，进一步加大小灵通品牌形象宣传和网络优化宣传，发展以彩铃和短信为主的增值业务，进一步转变、美化和丰满小灵通在客户心目中的品牌形象，为小灵通业务发展营造良好的外部环境。

第四，从战略高度出发，开拓性地发展增值业务。

p;进一步加快来电显示、96800信息、11800、灵通短信等一批增值业务的发展。要把宽带应用和灵通短信作为增值业务发展的.切入点和突破口，尽快形成多个增值业务创收亮点，提高增值业务收入比重，进一步优化收入结构。

第五、以公话超市和手机伴侣卡为重点，巩固公话经营成果。

20xx年，公话业务将继续坚持“主动出击，主动竞争”的发展策略，大力发展公话超市业务，继续保持公话市场份额的优势地位。进一步细分流动客户市尝他网客户市场，以17908、17909他网电话卡作为新的亮点，巩固公话经营成果。

第六，全面启动“全家福家庭计划”和“客户回报计划”，做好存量保有工作。

20xx年将以“经营好现有用户”为中心，全面启动“全家福家庭计划”和“客户回报计划”，实施忠诚客户回报行动。

针对存量用户使用电信业务情况，精心策划系列套餐方案，逐步在现有用户的基础上形成若干类有显著“区隔”的套餐客户，向用户清晰传达“全家福家庭计划”的优越性与普通客户的差别；建立用户积分机制，定期开展“积分送礼”活动，稳步提升客户忠诚度。通过产品捆绑优惠、客户回报这种形式，培育电信的忠诚客户与高值客户，确保在网用户存量。

加强对话务量异动客户群基础数据的深入分析，切实落实派单式营销和分客户群针对性营销工作，做精做细话务量经营；继续大力开展“国内长话慢慢聊”经营等针对性营销活动，稳步提高国内长话市场份额。

第七，提升营销渠道协调运作效率，增强营销服务能力。

20xx年将通过明确计划和严格的考核提高营销能力，加强渠道建设。各渠道部门切实对所辖客户群的存量、增量收入预算负责，重点加强客户细分、针对性营销策划和派单式营销的能力建设。大力推进派单式闭环营销管理，建立营销派单的跟踪分析、效果评估和考核流程，加大对渠道部门的派单执行率、营销成功率的考核力度。提升大客户市场营销能力，充分利用固网的多业务优势，加大组合营销和增值业务推广力度，实现客户价值的共同增长。坚持以我为主，适当发展社会渠道，加强对社会渠道的管控，确保为我所用。要处理好不同渠道相互交叉的问题，准确界定客户渠道的市场和责任，合理调整渠道的利益关系，使各渠道协调工作，形成信息互通、资源共享、联合团队、协同作战的局面。

2、以规范服务为主线，实施服务领先战略，提升服务比较优势。

服务方面将以坚持竞争导向，以用户体验为中心，全面深化优质服务工程，着力创造服务比较优势，不断提升企业服务水平，力争行风评议在同地区同行业中勇夺第一。

第一，推进分客户群的差异化服务。重点实施大客户星级服务计划。形成统一规范、运作正常、持续改进的闭环“一站式服务”保证体系；持续改进提升服务水平，创立在运营商中持续领先地位的大客户服务品牌。大力推行商业客户满意工程，实施“服务补救计划”，对商业客户的申诉特别是有理由申诉，在妥善处理的基础上，全力做好补救工作。大力推行公众客户的标准化服务。规范服务流程及服务行为，实施“上门服务”、“零距离”服务，提高服务的亲情度。

第二，完善10000号客户服务质量管理体系。加快10000号由服务中心向营销服务中心转型，不断拓展业务受理的主动营销功能。严格按流程进行监控和考核，使10000号业务受理比率不断提升，回访面达100%，回访满意率达100%。

第三，继续推进窗口服务达标工程。落实首问责任制，抓好服务现场管理，推行“免填单”服务，提高窗口服务水平。

20xx年的市场经营工作又将是机遇与挑战并存，但我们有理由相信，在分公司党委的正确领导下，一定能够圆满完成全年各项经营预算目标，因为我们有一支特别能吃苦、特别能战斗、敢打必胜的员工队伍，只要我们坚定信心、讲究方法，我们就将排除万难，实现目标。

（二）、在通信建设与运行维护方面，科学规划，精心管理，不断提高支撑和快速响应能力，确保网络安全稳定可靠运行。

网络建设工作要围绕市尝精打细算，用好建设计划，做好项目管理。加大驻地网建设力度，不遗余力为发展宽带业务提供能力；以“村村通”工程为重点，为农话大发展提供重要手段，坚持扩大网络规模和挖掘网络潜力并举，做好线路适度扩容及设备配套工作，充分挖掘网络潜力，充分用好现有网络资源，提高现有网络的实装率。

网络建设既要树立前端驱动观点，又要依靠全面预算方法，

我们在实施具体项目时要做到细、实、准、盛快，按建设管理程序，按内控管理规定做好相关工作，利用项目投资效率工具，优化工程项目，使效益高的项目先上马、早上马，进一步贴近市场，提高投资回报率和市场反应速度，力争5月底前保质保量完成80%以上的投资计划，达到早建设早受益的目的。

设备6672线322.7万，村村通6个点279.5万（phs扩容34个基站238万，新建管道2公里27.5万）外，待安排计划为686.6万初步安排为adsl扩容2232线78.1万，新建驻地网4300线170.9万（设备77.5万，网线、多媒体箱等93.4万，其中正在设计项目37.6万）光纤接入网60万，零星接入及市场响应20万，线路扩容3800线左右358万（现有项目3300线约300万）新建模块局1个。根据市场需求，将在充分的利用好全县建设计划的情况下，积极申请市公司总经理建设基金，投入到效益明显的项目。

强化“安全第一，预防为主”和“维护就是经营，维护就是服务”的理念把安全可靠运行放在运行维护的首要位置，认真落实维护作业计划和“五防”工作，确保各项维护指标的落实，明确各岗位考核的主要kpi值，保证网络安全畅通。进一步优化完善phs网络，确保小灵通来话接通率，掉话率达到和超过规定的指标；加大adsl异常掉线，网速不达标的整治力度，解决数据网络存在的各种问题；进一步搞好网络巡修，线路抢修工作，保障设备完好，缩短障碍历时。认真落实线路维护的“五个一”提高服务质量改善服务形象。进一步细化大客户的差异化服务标准，确保大客户端到端维护服务水平的不断提高。

3、搞好网络资源的动态管理，做好网络优化工作，为前台支持充分利用现有资源。

在现有网络资源基础上，要不断完善录入的网络资源，保证

录入网络资源的完善性、准确性、真实性，搞好网络资源的动态管理，制定相关流程，根据使用状况，不断地对网络进行优化，调整、合理调配各种资源，启动并做好数据和交换专业的资源清理和录入工作，按时做好固话用户□adsl和lan用户的清理录入工作，努力提高资源利用率，使我县的资源管理工作在全市各县市公司名列前茅。

（三）、重视分（支）局工作，做到规范管理，加强支撑，提升素质。

加强对分（支）局的管理和支撑，提升分（支）局的营销能力、创收能力和服务能力。要把分（支）局局长培养成企业最优秀的经营管理人才。继续实行业务督办挂靠工作制度，以收入为核心，对督办单位相关政策的执行及收入组织的落实情况进行检查、督办。每月利用星期六、日到分（支）局协调做好市场调查以及相关市场信息的收集，并对经营工作具体指导，协调解决督办单位生产经营工作中遇到的困难，确保每月收入目标值的实现。

（四）、在综合管理工作方面，强化绩效考核，加强财务预算管理，完善业务检查制度，全力做好中心工作的保障。

1、以绩效考核为主线，完善激励强化考核，提供人力资源保障。

第一，加强“四支人才队伍”建设。要坚持以人为本，用科学的人才观指导建设职业化经营管理人才队伍、专家型技术业务人才队伍、技能型销售维护人才队伍和专业化综合管理人才队伍等“四支人才队伍”。

第二，紧密围绕企业战略目标，全面推行绩效管理，建立岗位靠竞争，薪酬靠贡献的企业文化。要根据价值创造的驱动因素，确定关键业绩指标□kpi□□通过kpi把企业发展战略目标层层分解到每个部门、每个员工，实现压力层层传递，确保



企业目标的实现。

第三，改进绩效工资分配方式。根据市公司的要求，加大浮动绩效工资考核比例，逐步打破绩效工资与岗位系数直接挂钩的方式，进一步拉开分配差距。一是薪酬要向前台倾斜，使前台人员的待遇逐步接近甚至超过后台，前台人员素质逐步接近后台。人员一靠自身素质提高，二靠岗位输入。二是倡导“岗位靠竞争、薪酬凭业绩”，积极探索使分配向贡献倾斜、向关键岗位倾斜。

第四，科学合理设置岗位，完善部门和员工kpi设置，加强部门对员工考核工作的指导和监督。一是加大对企业主管和助理级人员考核，建立基于业绩考核的主管和助理级人员淘汰机制；二是以岗位业绩管理为中心，实现kpi指标100%到岗到人。三是根据市场需求，进一步增加前端岗位设置，充实技术业务营销人员，达到前后端管控人员比例要求。

第五，继续规范深化劳动用工制度改革。积极稳妥地做好依法规范用工工作，严格控制用工数量，严禁单位私自用工，实行私自用工单位负责人责任追究制。

2、以利润为主线，加强财务预算管理，完善内控制度，推进财务集约化管理。

按照“管理集中、制度统一、控制有力、效益提升、保障发展”的指导方针，加强财务管控，优化结构调整，大幅提高盈利能力，实现价值最大化。成本管理实行“预算管理、核实计划、部门控制、均衡使用、过程控制”。

第一，认真落实全过程的成本控制。要推行科学有效的成本管控措施，开展目标成本管理和成本定额管理，降低付现成本，提高成本的使用效益。

第二，全面推行预算管理。要采取有力措施，从时间进度、

成本结构调控方面加强20xx年预算执行的管控，进一步提高预算执行调控能力，确保各主要预算按预算进度完成。

第三，建立以现金流量为核心，以确保收入项目资金的及时回笼和各项费用支出控制的现金流管理制度。确保收入资金按时上缴。

3、以效能监察为主线，突出重点标本兼治，努力为企业健康发展保驾护航。

认真贯彻落实“从严治企”的方针，始终把党风廉政建设和反腐倡廉工作作为企业的一项重要任务，党政齐抓共管，紧紧围绕企业改革发展和生产经营中心，做到抓效能与抓廉洁相结合；治标与治本相结合；抓过程监督与重点监督相结合。注重调查研究，广泛征求各方面意见，抓住管理中的问题，本着先易后难，先专题后综合的原则，把企业领导关心的重点、生产经营管理的难点、员工关注的热点、改革触及的焦点作为效能监察的重点，把领导有决心、群众有反映、问题突出、有条件解决、易见效果的问题作为效能监察的切入点。20xx年的工作重点是绩效管理，规范内部的招标投标工作等方面。

4、加强安全生产管理，杜绝安全事故。完善业务检查制度，减少“跑、冒、滴、漏”的损失。

进一步落实安全生产责任制。明确安全责任，通过例行检查与突击性检查相结合，查找、治理各种安全检查隐患。做好季节性、特殊时期的安全预防整治工作，把因工责任死亡率、因工责任重伤率为零两个硬指标纳入绩效考核体系并实行一票否决。

业务部门要建立健全各类业务的检查稽核制度，严格按照检查稽核流程落实，加强检查力度和频次，确保业务收入“颗粒归仓”。

（五）以培育先进企业文化为主线，弘扬企业精神，形成良好的企业文化氛围。

文化是企业的灵魂，是现代企业管理的最高境界，要按照市公司的统一部署和要求开展推进企业文化建设工程。积极倡导并大力推进优秀的企业文化，有计划、有步骤地进行企业文化宣贯工作，引导员工认同“对成效的不懈追求，无边际合作和学习型工作方式”的bpr主流文化。以培育核心价值观，服务理念为重点，推行员工行为规范。要把深化企业核心价值观教育与解决企业发展中的实际问题结合起来，认真分析企业存在的各种矛盾和问题，做好员工的思想政治工作。要把精神文明创建与企业文化建设相结合，通过文明创建，将企业文化建设提升到新的高度。

（六）以民主管理为主线，强化企务公开，服务中心工作，增强企业凝聚力。

切实履行工会职能，积极研究和探索新时期、新阶段工会工作的新思路，新方法，最充分地把工会组织的活力激发出来，团结动员全体员工为完成各项生产经营任务，努力推进公安电信持续快速发展。进一步落实企务公开制度，落实职代会职权，促进企业管理民主化和科学化。通过组织开展形式多样的劳动竞赛和合理化建议活动，确保企业各项生产经营目标的完成。要坚持开展丰富多彩、寓教于乐的文化体育活动，陶冶员工情操，提高员工素质，增强企业向心力和凝聚力。

以落实“两项待遇”为重点，做好离退休员工的工作。加强档案信息管理，为中心工作搞好服务。

回顾过去感慨万千，展望未来期待无限。为把公安电信做大，做优，做强，我们一定把“创新”做为工作的主旋律，把“快捷”作为立足市场的骏马，把“敬业”作为公安电信人的从业态度，发扬艰苦奋斗、团结拼搏、认真负责、一心为公的良好作风，坚持为中国电信的品牌增添光彩，坚持以

公安电信新形象开创未来，坚持用优质高效的快节奏谋求发展，坚持靠诚实可靠的优质服务赢得市场，让中国电信的大旗在三袁故里高高地飘扬。

谢谢大家。

## 工作报告年度总结 年度工作报告篇七

转眼间，本学期已至期末，协会的活动也告一段落。回想起这学期的社团工作，感触颇大。

开学之初20xx届新生怀揣着大学梦迈进了我们美丽的武汉大学珞珈学院的校门，为我们学校增添了新的气息与活力，也为社团带来了新的气象。为了帮助新生更好的融入我们的大家庭，更好的适应学校的生活。我们协会积极地向新生宣传社团特色，展示我们中华民族传统文化的深厚底蕴！

在新生军训期间，曾组织协会工作人员入连队做好宣工作，给新生展示协会历届优秀书画作品，介绍社团工作和特色，拉近与新生的距离，保持融洽的关系，这为后续的招新工作带来了极大的便利。

为了进一步了解新生的兴趣所在，我们分发了一些调查资料让新生加以填写，包括姓名、性别、专业、特长、生日、特长、联系方式等基本信息，并做了详细的统计。从调查数据中估计今年的招新人数，以便我们更好的开展后面的招新工作。

协会于10月8--9日两天正式招新，我们按照事先做好的策划书如期进行招新工作，各部门分工合理，有条不紊，各司其职，在十二栋宿舍楼下搭好帐篷，并摆放好招新海报，书画工具，以及在帐篷四周悬挂部分协会历届优秀作品，以便更好的了解社团特色。同时我们也给新生发放了写有社团简介的宣传单，让新生进一步了解社团的成长与发展。在两天招

新工作圆满结束后，我们成功地招收了186名新会员。这些新成员为书画协会带来了新的生机与活力，让我在今后的工作更加充满动力。我相信在协会全体成员的努力下，定能创造出一个更加灿烂的明天，也将进一步推动我们学校的发展。

在压力与动力的双重催使下，我决心要凝聚协会的一切有生力量，共同参与到协会的建设工作中。所以，在招新工作结束后，协会开展了招新干事的工作。会员参与竞选积极踊跃，表现异常优秀，由于名额限制，所以在经过几轮激烈的竞选后，我们选出一批优秀的新干事，作为协会新生的骨干力量。

（20xx届新会员）准备了节目表演和互动游戏，并发放了会员卡和活动奖品。此次动员大会，进一步拉近了会员之间的情感，为协会后期工作顺利开展奠定基础，也使理事会成员得到了一次锻炼。

为了能让新会员得到更好的学习和交流，我们定期在每周三晚上7点至9点于食教301举行例会。在例会开始之前，所到会员需签到登记，并交由秘书部做好记录，考察会员的出勤率，作为期末评比优秀社团干部和优秀会员的指标。

根据会员的兴趣爱好，协会对会员进行分组——硬笔组、软笔组、国画组和书法组，方便书画教学。

4、 协会印有硬软笔字帖，并进行详细讲解。

#### 一、软笔组

1、 正确的执笔姿势和坐姿

2、 毛笔的使用和保养

3、 基本笔画的练习：横竖、撇捺、钩、点、提等

- 4、 笔法技巧的运用：跪笔弹锋、蚕头燕尾等
- 5、 中国书法简史的讲解
- 6、 书法作品的临摹

## 二、 硬笔组

- 1、 基本笔画的练习：横竖、撇捺、钩、点、提等
- 2、 笔法技巧的运用
- 3、 字帖临摹

## 三、 国画组

- 1、 对国画工具的认识
- 2、 颜料的调配
- 3、 基本国画技巧的运用
- 4、 实例一：菊花

## 工作报告年度总结 年度工作报告篇八

20\_\_年，在\_\_\_\_省民政厅的直接领导和社会各界的关心支持下，始终坚持“以人为本、发展公益、关注民生、服务社会”的宗旨，全面总结协会20\_\_年的成绩和经验，积极创新思路、拓展服务领域，在党的建设、组织机构发展方面有了新的转变，在民生服务及专业社会工作的推动方面也取得了新突破、新成就。

(一)抓党建引领，夯实协会党建工作全面深化。

积极开展党员学习活动，进一步解放思想，实事求是，与时俱进，开拓进取，努力提高协会党建工作水平，以党建引领协会政治方向，有效提升了协会的服务能力。

(二) 严法律落实，确保协会健康有序发展。

20\_\_年，严格执行《中共中央办公厅、国务院办公厅关于党政机关领导干部不兼任社会团体领导职务的通知》《中共中央组织部关于规范退(离)休领导干部在社会团体兼职问题的通知》，经报请省民政厅审批，并广泛征求协会第二届理事会理事意见后，在20\_\_年12月22日“\_\_\_\_省社会工作协会第二届理事会四次常务理事会议”上顺利完成了协会会长、秘书长的变更事宜。表决同意了克保同志因年龄和身体原因辞去会长职务的请求，选举协会第二届协会常务副会长王作全同志接任了协会会长、法定代表人；表决同意了协会第二届理事会副会长兼秘书长苏卫宏同志辞呈，选举副秘书长色仁尼玛同志担任了协会第二届理事会秘书长。

根据民政部“关于在社会组织章程中增加党的建设和社会主义核心价值观有关内容的通知”要求，协会在第二届理事会二次理事会会议征求了协会理事的意见，并在《协会章程》中增加了党的建设和社会主义核心价值观有关内容。

还严格按照《境外非政府组织境内活动管理法》的有关规定和要求，对协会与德国米苏尔基金、港澳救世军合作开展的涉外项目进行备案登记，并及时向业务主管单位和省公安厅境外非政府组织管理办公室汇报了项目进度及成效，切实保障了每一个涉外项目活动的正规合法性和实施进度。

20\_\_年底，根据省民政厅社会组织管理局安排部署，协会还参加了社会组织等级评估。严格按照《社会组织评估管理办法》的要求接受了\_\_\_\_省信用调查评估中心的考核评估，并获得了3a等级。

### (三) 强化交流合作，发挥区域引领枢纽作用。

20\_\_年，协会继续深化与中国社会工作联合会及北京、上海、广东、山东、安徽、内蒙古等兄弟省区社工协会的交流合作，先后到北京、呼和浩特、南宁进行了参访学习。今年4月，由协会会长克保领队，组织海东市社工协会、黄南州社工协会等基层社会工作协会负责人赴北京考察学习，让大家开阔了眼界，增长了见识。

9月，协会还与北京社会工作者协会、广东省社会工作师联合会、上海市社会工作协会、内蒙古自治区社会工作协会、香港社会工作协会和内蒙古鄂尔多斯市社会工作师联合会携手举办了“鄂尔多斯社会工作发展论坛”。

### (四) 担行业使命，全面推动专业发展。

20\_\_年，协会全面落实中央对社会工作的决策部署，把专业社会工作的推进作为首要任务来落实，且取得了显著成效。与海东市民政局、海东市社会工作协会联合举办了“\_\_\_\_农村牧区社会工作人才队伍巩固提高培训班”，邀请省外知名专家教授、资深社工来授课指导、分享经验。使来自海东市六县区的300余名社区、村委会干部学习掌握了更多社会工作理论知识和实务技巧。

还以参加培训学员为核心，挂牌建立了30个社区社会工作服务站，为引导和推动社区社会工作的探索实践搭建了平台，奠定了人才基础。

### (五) 拓项目渠道，积极履行社会责任。

20\_\_年，协会紧紧围绕党和政府“脱贫攻坚”战略部署，积极履行社会责任、公益使命，争取各类善款700多万元，成功开展了多项惠民利民的公益项目，使数千名困难群众直接受益。



一是承接实施了20\_\_年中央财政支持“\_\_\_\_省社会组织人员培训示范项目”，与省民政厅社会组织管理局、省民间组织服务中心联合举办了“全省社会组织能力建设培训班”、“全省社会组织财务管理人员培训班”及“全省社会组织秘书长能力建设培训班”各一期，为437名社会组织负责人提供了学习提高的机会。

二是医疗救助项目有了新成绩。在省民政厅及中社社会工作发展基金会支持下，继续开展“\_\_\_\_省贫困家庭疝气患儿手术康复项目”，又手术治愈了289名疝气患儿；与香港房角石协会和省福利慈善医院合作开展了2次救助活动，共手术治愈了57余名唇腭裂患儿和6名关节畸形患儿。

三是汇聚慈善，支持教育。协会继续与北京威德国际教育集团合作，争取资金50万元开展了“化隆县雄先乡希望学校资助项目”，解决了希望学校近百名师生的伙食问题。今年，还重启了与港澳救世军合作交流，联合开展了“黄南州儿童福利院温棚修缮项目”。