

电网规划工作总结(汇总10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

电网规划工作总结篇一

全年实现无死亡、无重伤、无重大生产设备事故，无重大险肇事股，无重大事故隐患，工伤事故发生率低于厂规定指标。

以*对安全工作指示为指导，以公司安全工作治理制度为标准，以安全工作总方针“安全第一、预防为主、综合治理”为原则，以班组安全治理为基础，以预防转炉重大事故为重点，以纠正岗位违章操作和工人劳保品穿戴为突破口，落实各项制度，开展安全亲情教育，开创安全工作新局面，实现安全生产根本好转。

转炉爆炸事故，喷火事故，钢包车漏钢事故，混铁炉洒铁事故，转炉炉役、道轨检修和lf炉检修砸伤事故。

- 1、开展多种形式对职工进行安全培训教育，在安全教育的基础上，增设安全知识竞赛，安全谜语，安全演讲，班前提问等活动，同时抓好调入工人的教育。
- 2、加强易出事故岗位工的监护及职工的责任感，重点是操枪、摇炉、开车、炉前工等，不定时检验对突发事件的处理方法。
- 3、对各种施工、检修区进行重点防护，设立危险区域警示标志，天天有人监护现场，对煤气法门作好遮挡，提示检修、施工人员注重安全，教育工人不在危险物下站立，不随便向*台下仍东西。

4、加强安全治理，控制事故发生，真正将安全重心下移到基层小组，确保全年做到安全生产，努力实现全年事故“0”的目标。经车间研究决定，制定20xx年安全措施。

5、把握各非常时期的思想动向，重点是各节日期间的喝酒上岗，麦秋两季农村工人的疲惫上岗，青年工人的婚期上岗和受处分工人的带情绪上岗。

6、建立健全安全防护组织，对原有的班组安全员重新进行调整，不负责的撤换，对个大组、各炉座、各负责领导实行指标挂钩考核，要求跟班、值班人员，对生产、安全、环境卫生实行三位一体全面治理。

7、解决职工具体生活问题，及时联络各岗位空调修缮，炉前、精炼炉岗位配备微波炉，解决职工热饭问题，夏季增设冰糕、绿豆汤解决防暑降温问题，积极向上级反映除尘问题，希望得到解决。

8、对应急预案不断进行演练，至少每半年组织一次。

9、对各工长及全体工人实行风险押金制度，签定安全合同，认真兑现。

10、认真抓好班组检查，不断抽查班组安全检查表，班组台帐记录，奖优罚劣。

电网规划工作总结篇二

20xx[]我所的安全生产管理工作，在上级部门、局党委和局安全第一责任人的正确领导下，所长的带领下，我所的全体干部职工，齐心协力，团结合作，认真贯彻执行xx电安[20xx]5号文件，局关于安全生产管理的工作计划指示，坚持“安全第一、预防为主”的方针，狠抓安全生产责任制，“两票三制”以及有关安全规章制度的落实和设备安全隐患的整改，

积极开展多层次、多形式的安全活动，在全体干部职工的共同努力下，顺利完成了局下达的各项安全生产指标，实现了全年安全工作目标，取得了可喜的成绩，安全生产局面稳定，为顺利开展各项经营活动奠定了良好基础为巩固20xx年安全生产管理的工作成果，争取更大的进步，实现新一年的安全生产目标，特制定20xx我所安全生产管理工作思路。

2、生产管理工作的中心和目标

安全工作目标：

- (1) 控制轻伤和障碍，重伤和人身伤亡事故为零；
- (2) 人为责任的大面积停电和重大设备损坏事故为零；
- (3) 重大火灾事故和负同等及以上的重大交通事故为零；
- (5) 实现三个100天无考核事故安全记录；
- (6) 力争全年无责任考核事故安全记录

电网规划工作总结篇三

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的'处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的

承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行热情、周到、优质、高效的服务宗旨，坚持主动、迅速、准确、合理的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。4、在xx年6月之前完成xx营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据xx年中支保费收入xxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%□xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点□xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

合作协议□xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

电网规划工作总结篇四

第一周尽可能快的、深入的了解公司的业务情况。业务情况指的是：

- 1、公司内部的人员组织结构。
- 2、公司的各项规章制度。
- 3、公司业务部门的组织架构：
 - a)业务人员与市场的分配
 - b)公司与经销商的运作结构
 - c)公司现有经销商与公司业务往来情况（合作的默契程度、
 - d)产品的生产过程，产品各类，产品特性。
- 4、尽可能深的了解和总结公司去年销售业绩的成与败。总结成功的原因继续发扬，分析失败的地方，从失败中吸取经验，减少接下来的失误。

俗话说：没有调查，就没有发言权。在大致熟悉公司内部情况后，到市场去了解与公司合作的经销商及市场情况。但此次的了解并不是眉毛胡子一把抓，走马灯式的走市场。此次走市场的原则有两个方面：第一是；则重重点，分析问题、解决问题，巩固基础。第二是了解市场，把握市场，跟上市场步伐。

第一方面，所谓的则重重点，分析问题、解决问题，巩固基础是；先了解前三个月的销售业绩，重点走访销售业绩前列的销售网点。要求是这些网点的业务人员一同陪访，加深与经销商的'合作程度，为业务人员今后的配合与发展奠定基础。

第二步是回访有些问题的销售网点，听听他们对问题的意见与要求，在符合公司利益原则的基础上尽可能快的解决问题，尽量不留后遗症，让这些销售商尽快的恢复到正常的销售状态上来。增强经销商对公司及产品的销售信心。使这些网点成为一个稳固的业务增长点。

第二方面，所谓了解市场，把握市场，跟上市场步伐。目的在于尽可能深的了解市场上相同类型的产品，了解市场的潜在力，了解市场上竞争对手的长处与短处，为制定适合不同市场的营销企划提供有力的依据。再者为公司即将进行的产品新包装提供借鉴和依据。

当然宏大的罗马城不是一天建成的，要造就一个良好的营销网络，需要有一个时间的打造过程。但要在三个月的时间内先巩固好原有的销售网络，并配合这些网络地域的不同情况，制定营销企划，促进和拉动在这些网络的销售额，进一步的加大这些地域的市场占有率，成为公司业绩稳固的增长点。通过三个月时间的巩固与打造，市场将迎来年终两节的销售旺季。

对于询问对待待遇有什么要求的仁义之举，本人深感谢意！诚实的说，我没有什么过多的要求。家有家规，国有国法，企业有着企业自身的规定。在此问题上我愿遵从企业的规定。一个人只有当自身价值得到认同，一个人的命运同企业共同发展，待遇也一定能随着企业的发展得到更多的改善。如果有要求的话，只有一个，如果有可能的话能否有一个笔记本电脑，主要是考虑到今后在上工作出差的时候会多些，有一台笔记本电脑能更方便工作上的联系，现在毕竟是个数字信息化的时代。

对这份工作我可以说是将自己梦想融入现实的时刻，老骥伏枥，志在千里，烈士暮年，壮心不已。自己也将用心注入！一路向前！

电网规划工作总结篇五

20xx年我公司将结合各部门实际情况，从完善各岗位职责、工作流程及考核管理制度入手，系统性、标准化地落实质量信誉考核；授权部门调整工作时间、合理配备岗位；实行周五安全生产例会制度，对本周工作进行交流、沟通，查找管理中存在的不足并及时协调解决；经常举行征求职工意见座谈会，发现问题及时整改，对管理中存在的问题及时纠正，以改进工作作风，完善管理职能和监督职能；这样细化内部职责，严格质量信誉考核，增强了干部职工责任心、提高了管理水平，我公司从车辆安全关、准入关、数据准确关、服务质量关，处处严格考核，使我站圆满顺利安全地完成了全年的检测任务。

在新的一年里将对新员进行业务能力培训，规范检测方法和检测标准进行学习全体管理人员和员工明确公司的企业文化内涵和岗位业务知识，明确各自岗位职责、检测标准和方法的认识和掌握，加强业务技能，改进绩效，进而提高全体管理人员和员工的素质，提高公司的管理水平；为公司的战略目标奠定人才基础，高质量的完成全年检测工作。

严格按照机动车检测站的建设和管理标准要求，进行逐步分解对照，认真准备，对没有达到要求和不足的地方尽快落实解决；严格机动车性能检测站的要求保证上线车辆的安全、检测数据的真实性，决对禁止套牌车辆、不符合要求的车辆上线检测。保证每辆上线车辆的综合性能检测数据的真实准确，避免因疏忽大意造成误差结果，我们对机动车行驶安全负责、对每位来我公司检测的车主负责。

20xx年是继往开来的崭新的一年，在新的一年里我们要夯实基础增强业务能，用过硬的检测水平迎接新的工作，争做全市一流的机动车综合性能检测企业。

电网规划工作总结篇六

在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

二、金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出最具价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

三、高效团队的建设

1. 营造积极进取团结向上的工作氛围 主管不应该成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

3. 建立明确共同的目标 项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

四、落实自身岗位职责

1. 应把公司的利益放在第一位，以公司最大效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。
2. 协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。
3. 主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。
4. 创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。
5. 及时传达公司下达的政策，并不断的考核。
6. 负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。
7. 做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。
8. 负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。
9. 负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自己还将不断的学习，总结经验，快速进步，望自己能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最后对于领导在百忙之中有此雅致来看自己的工作计划深表感谢，祝愿公司领导工作顺心，身体健康！

电网规划工作总结篇七

1、适应形式需求，增强全局观念，加强调度纪律，确保电网安全稳定运行。调度运行系统成员要清醒的认识所担负的电网安全责任，以高度的责任感和使命感突出抓电网的安全管理，全力以赴保证电网的安全稳定运行，结合电网运行情况，制定并贯彻实施切实可行的电网稳定措施和反事故措施，严格执行电网管理中的各项规章制度，切实履行好职责。调度人员、变电运行人员、各设备线路维护部门要以高、精、细、严的标准严格要求自己，坚持事故预想天天做，每季度坚持开展反事故演习，根据不同季节，不同情况，积极合理有效地开展工作，保证电网安全稳定运行。

2、强调经济调度，高度重视运行分析，努力提高电网经济运行水平。对于经济调度重点落实电网监控和经济运行理论计算分析，加强对电网的实时监控，坚持开展负荷预测，总结负荷变化规律特点，结合潮流分布，以及经济运行理论计算数值，及时调整运行方式；并且要建立相应的运行管理现场规程、制度，强调目标责任的落实，努力提高电网经济运行水平。

3、加强对继电保护定值的校验工作，要根据规程规定结合电网结构及电网运行方式的改变，及时对系统进行短路电流计算，保护定值校核；突出抓好继电保护和安全自动装置的基础管理，进一步完善电网安全自动装置，杜绝继电保护“三误”现象的发生，切实落实继电保护“反措”，以满足电网运行的安全性需求。

4、以年度运行方式为指导，认真分析研究电网存在的薄弱环节，加强设备预防性试验和设备缺陷管理，推行以状态检修为基础的动态检修，提高设备健康水平。要认真准备，做好“春、秋季检修”及“迎峰度夏”准备工作，及时消除电网、设备隐患。

5、加强检修的组织管理。定检必须依据修必修好的原则按计划严格落实，严格控制临检，推行以停电工作的必要性和紧迫性为客观依据对停电计划进行测算考核，实行“先测算后停电”，合理制定检修停电计划，严格控制停电范围。在开展“零点工程”的同时，加强各检修单位的配合和联系，统一管理，统一安排，严格控制停电时间；检修单位要有工作计划，优化施工方案，落实工作措施，减少工作时间；停送电管理实行预报告制度，积极推行对检修、调度、运行操作部门停送电时间分级考核制度，减少设备在非检修状态的停电时间，杜绝设备停电等人现象，努力提高电网健康水平和供电可靠性。

6、加快农网建设改造及各变电站设备的技改步伐，积极推行技术进步。完善和优化电网结构，按照电网规划，优先安排增加电网传输容量提高电网安全和供电质量的项目，改善电网供电设备状况，增强供电设备供电能力。

7、高度重视无功管理，按照无功平衡的原则和有关导则规定，作好无功补偿的规划工作，同时加强无功管理措施的落实。按照总体平衡与局部平衡相结合，以局部为主；电力部门补偿与用户补偿相结合；分散补偿与集中补偿相结合，以分散为主；降损与调压相结合，以降损为主等几项原则，加大管理和宣传力度，提高各级管理人员和用户对无功的重视程度，使无功管理工作纳入规范化轨道。

8、加快通信及调度自动化系统建设改造步伐。按照二期农网结余资金和三期农网通信及调度自动化建设规划，争取早日完成东部光纤通信环网工程，加快调度主站系统改造，以开发高级应用为主导，不断完善调度主站系统功能及指标，争取早日实现调度自动化实用化达标。

电网规划工作总结篇八

小学低年级教材生字量大，集中识字性较强，这就有待任课

教师采用灵活多样的识字方法，让学生主动学习。我打算运用以下几种方法开展本学期的识字教学。

1. 用熟字换、加偏旁法识字。将熟字与所学生字联系起来，利用熟字学生字，既复习了熟字，又学习了生字，既找到了它们的联系，又区分了它们之间的不同，会起到事半功倍的作用。

2. 用会意、形声法分析合体字。利用字型规律、造字特点识字，学生就会用这种方法识记很多同类型的生字。学习会意字，教师只教给方法，让学生自学掌握。只有让学生在课堂上有了主人翁感，学生在课堂上才会学得主动，学得轻松，效果必然会很好。

二、重积累，抓阅读背诵

朗读能力是学习语文必须具备的能力之一，是一项重要的阅读基本功。现在我们所使用的苏教版教材所选课文内容丰富，生动活泼，富有儿童情趣。课文语言规范，易读易背，易于进行复述和说话训练。古今许多教育实践早已证明“熟读成诵”是学习汉语行之有效的办法。所以，本学期我要树立以读为主，强化积累的教学思想，以“初读质疑—再读理解—精读品味—熟读成诵”为基本思路设计教学程序，选择教学方法。

三、重能力，抓“口语交际”

“口语交际”是在交往过程中表现出来的全部的语言应用能力，是双向甚至多向的。因此，在“口语交际”教学中，不仅仅要凭借教材，还要鼓励学生主动谈话、提问和参与讨论，充分体现出“生生之间、师生之间的双向互动特点”，更重要的是要扩大实践面，把“口语交际”拓展到社会生活的大背景中去。本学期在“口语交际”教学活动中可设计去“百货商店买东西”的情境，还可模仿电视节目形式举办“实话

实说”、“焦点访谈”等节目，讨论学生最关心的热点问题，让学生的个性和思维能力得到快速发展以达到“口语交际”训练的要求。

电网规划工作总结篇九

年，县xxx将全县人才工作摆在更为重要的位置，作为宣传工作的一项重要内容进行安排部署，促进为我县走在全省山区县市前列营造良好的舆论氛围，同时进一步加大人才兴局工作力度，加强人才队伍建设，促进广电事业又好又快发展。

1、紧跟县委、县政府中心工作，适时开办相关的全年和阶段性栏目，大力宣传县委、县政府决策、工业立县战略、工业园建设和新农村进程。

新闻部、专题部、总编室

全年

2、配合组织、人事部门，做好专业技术拔尖人才、各行业领军人才、“七一”、党建等方面的宣传。

新闻部、专题部、总编室

3、配合科协、科技局等部门，做好全县科技人才工作安排部署，科技人才工作精神贯彻落实的宣传。

新闻部、专题部、总编室

4、配合县妇联、团县委等部门，做好妇女人才、青年人才等方面的宣传。

新闻部、专题部、总编室

电网规划工作总结篇十

一、2021年上半年工作情况

（一）学党史、感党恩，党建活动精彩纷呈

（二）敢担当、勇攻坚，组织收入快速增长

一是提早谋划先布局。紧紧围绕县委县政府明确的收入目标，强化税源分析调查，“一把手”带队深入重点税源企业和家居智能产业园企业走访，切实摸准现有税源、摸透隐藏税源、摸清潜在税源、摸实不可持续税源，上报调研报告以及季度税收收入分析，精准研判收入形势。二是周密部署细举措。及时掌握收入进度并做好调度，积极协助化解房地产遗留问题和行政事业单位集资（团购）房办证信访问题。强部门协税护_度，全面盘活综合治税平台（二期）数据，加强房产税、土地使用税税源核实管控。

（三）送政策、优服务，市场主体活力迸发

一是政策宣传“接地气”。扎实开展“税收惠民办实事深化改革开新局”为主题的第30个税收宣传月活动和企业所得税汇算清缴培训，通过微信推送、电台广播、报刊杂志和纳税人学堂、应知应会小册等“线上+线下”宣传方式，实现了县域政策宣传全覆盖，及时帮助纳税人懂政策、得实惠。同时，深入开展“学史增信强党性税惠春风入山区”主题活动，向游客发放税收政策资料500余册、解读涉税疑难100余人次。二是办税缴费“享春风”。开展“我为纳税人办实事暨便民办税春风行动”，落实“一把手走流程”，进一步精简办税材料，优化核定材料、缴纳个税等流程，打通优化涉税营商环境“最后一公里”。大力推广“非接触式”办税，配齐农村所（分局）自助办税终端，不断缩减纳税、缴费时长，增强纳税人、缴费人获得感和满意度。三是市场主体“添生机”。根据大中小微企业的不同需求，将税收政策条块式拆

分，由业务骨干逐一为企业提供“个性化”政策辅导，特别是面向小微企业开展了“春雨润苗”专项行动，着重释放2021年新出台的增值税、所得税、研发费用加计扣除等税收优惠政策红利，帮助市场主体恢复元气、增强活力。

（四）强基础、提效能，税费同管加快实现

一是征管基础再夯实。持续推进征管方式转变，进一步理顺和完善了征管流程、岗位职责，将管户和管事、管税和管费结合起来。稳妥完成增值税专用发票电子化工作。完善社保费征缴协调联动机制，稳妥抓好非税收入征收和划转工作。二是税费同管再加强。牢固树立税收、社保费和非税收入征管“三驾马车”齐头并进的“大征管”理念，将思想认识转变到税费并重的高度上来。三是风险管控再升级。加大对大额的核查，做好增值税专用发票电子化风险防范，强化对重点贸易企业、投融资平台、灵活用工平台的监督，严防税款流失。

（五）严规矩、善管理，队伍素质显著增强

一是把纪律严起来。坚持以永远在路上的执着和定力，纵深推进全面从严治党，压紧压实党委班子成员“一岗双责”，坚持逢会必讲党风廉政。旗帜鲜明领导和支持纪检工作，每月组织明查暗访，严管工作纪律、生活纪律，严防不作为、慢作为。强力推进违规收受礼品礼金、私车公养问题专项整治，开展狠刹吃喝歪风集中整治活动。二是把素质强起来。紧扣新时代税收业务发展形势，组织税收执法和全税费种及非税政策培训学习、季度考试，着力培养各方面的行家里手。三是把队伍活起来。持续发挥青年突击队作用，攻坚综合治税、社保划转、减税降费等工作，打造一专多能型人才队伍。分级分类开展谈心谈话，加强思想引导、精神补钙，积极开展篮球、气排球、跑步、歌唱、阅读分享会等形式多样的活动，队伍的活力显著增强。

二、2021年下半年工作计划

2021年下半年，我局将严格落实县委、县政府和上级系统党委的安排部署，把“三牛精神”装进推动事业现代化进程的行囊，砥砺奋进，克难前行，在实施“三高四新”战略、加快桂阳“一区五基地”建设中展现新担当、实现新作为，以新气象、新成就庆祝党的百年华诞，为“十四五”开好局、起好步作出新的更大贡献。

（一）不断加强党对税收工作的全面领导。深入贯彻落实_新时代中国特色社会主义思想_关于税收的重要指示批示精神，坚持读原著、学原文、悟原理。强化党建引领，创新方式方法，精心组织党史学习教育，把开展党史教育与推进税收工作融合共进，把党史教育同改革任务落实、税收业务开展、干部队伍建设等相结合，引导干部职工明大德、严公德、守私德，做到学史明理、学史增信、学史崇德、学史力行，学党史、悟思想、办实事、开新局，以昂扬姿态奋力开启全面建设社会主义现代化国家新征程，以优异成绩迎接建党一百周年。

（二）力争实现全年既定的组织收入目标。严格遵守组织收入原则，坚决不收“过头税费”，依法征收，应收尽收。抓实税源结构分析，充分挖掘税收征管潜力，强化重点行业、重点产业、重点企业税收风险防控。坚持抓大不放小，抓好房产税、土地使用税、资源税等小税种入库。积极化解房地产遗留问题，推动历史欠税清理。持续完善税收共治机制，强化综合治税效能。

（三）主动服务桂阳经济社会高质量发展。对延续实施和新出台的税费优惠政策，坚持逐项研究、逐条细化、逐层分解，完善精准宣传辅导、简便贯彻执行、高效统计分析、严格监督检查的闭环管理机制，主动向纳税人推送政策优惠“红包”。持续释放研发费用税前加计扣除、出口退税、高新技术产业、资源综合利用等税收优惠政策红利，提升市场主体

获得感、满意度。严格落实“一件事一次办”，推行“证明承诺制”“一窗式”“套餐制”等个性化服务措施，扎实推进财产行为税一体化合并申报。

（四）全面激发税务干部队伍的澎湃活力。充分发挥绩效考核“指挥棒”作用，深入推进创先争优。大力选树身边先进典型和模范人物，积极争创各项荣誉。营造“比学赶超”的浓厚氛围，培育一批拔尖的专业骨干、岗位能手。完善干部职工交流轮岗机制，让干部在不同岗位得到历练，提升干部业务水平。统筹发挥工、青、妇作用，开展群众性文体活动，增强干部身体素质。从严抓好中央八项规定及其实施细则精神的落地见效，强化干部队伍日常工作纪律、生活纪律监督，确保干部队伍平安稳定。