

2023年年终工作报告的(大全10篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

年终工作报告的篇一

随着一年的到来，公司无论大小都要进行年终工作报告，这是一个回顾过去、总结经验、展望未来的重要环节。作为员工，参与年终工作报告不仅是对自己工作的一种检视，更是对公司整体发展的了解。回顾过去一年的工作，我对于年终工作报告的重要性有了更深刻的认识和体会。在这篇文章中，我将分享我个人的心得体会和感想。

首先，在参与年终工作报告的过程中，我意识到对于自己个人而言，年终工作报告是一个反思的机会。它让我重新审视自己的工作表现，发现其中的优点与不足。通过对过去一年的工作进行总结和分析，我可以更清楚地看到自己专业技能的提升以及有待改进的地方。例如，在报告中我意识到自己在沟通与协调方面还有待加强，需要更加注重团队合作的能力。这让我更加明确自己的职业发展方向，有针对性地进行进修和个人提升。

其次，年终工作报告也是一次了解公司战略和目标的机会。在报告中，公司领导层会详细介绍公司的业绩和战略规划，同时发布下一年度的目标和计划。这让我明白了自己的工作与公司整体发展之间的关系，更加清晰地认识到自己的工作目标和任务。通过对公司战略和目标的了解，我可以更好地为公司的发展贡献力量，同时也为自己的个人发展制定更明确的规划。年终工作报告的这种全局性的思考方式让我深受受益匪浅。

另外，年终工作报告是一种职业发展的契机。通过参与报告，我能与领导和其他部门的同事进行深入交流和讨论，开阔了我的视野。在这个过程中，我更加了解公司各个部门的工作内容和特点，与其他员工分享经验和心得，互相学习，共同进步。同时，年终工作报告也为我建立了更广泛的职业网络，增进了与其他同事的合作和沟通。这种跨部门、跨领域的经验交流让我不断学习和成长，为自己的职业发展打下了坚实的基础。

值得一提的是，年终工作报告还是一次展示自己成果和价值的机会。通过报告，我可以向领导和同事展示自己过去一年的工作成果和贡献。这不仅可以让其他人对自己的工作进行评估，也是自我价值实现的体现。同时，通过报告我还可以接受领导和同事的评价和建议，从而进一步改进自己的工作方式和方法。年终工作报告的这种自我展示和自我评估，让我更加自信和积极地面对工作和生活。

总结起来，年终工作报告对于每个员工而言都是非常重要的。通过参与报告，我不仅反思了过去一年的工作表现，也加深了对公司战略和目标的理解。同时，报告也为我提供了与其他同事深入交流、学习和合作的机会，促进了个人的成长和职业发展。除此之外，年终工作报告还是一次展示自己成果和价值的机会，让我更加自信地面对工作和生活。因此，我将以更积极的态度参与年终工作报告，并将其看作是自我成长的机会，为自己的职业发展打下更坚实的基础。

年终工作报告的篇二

我受中国 __ 技术协会第七届监事会的委托，向大会报告监事会工作。

中国印协第七届监事会成立四年来，在中国印协的支持和全体监事的共同努力下，依照监事会工作条例，恪守监事会工作原则，履行职能、维护大局、注重社会团体工作的监督与

发展的有机结合，取得了显著工作成绩，为促进协会健康稳定发展做出了创新性贡献。

中国印协第七届监事会成立于20__年12月18日。

监事会当日由沈忠康监事长主持了首次会议，张根祥、田胜利副监事长等七位监事参加，会议依照监事会条例规定，制定了监事会工作细则，推选毛士彤为监事会秘书长。20_年初，经原新闻出版总署批准、中国印协七届二次理事会审议通过，张根祥同志继任本届监事会监事长。

本届监事会始终遵照监事会工作条例和细则，在实践中完善机制、承担义务、履行职责、总结规范，探索协会建立监事会后的工作新思路和新方法。

一、完善会议机制，强化监事工作

为保证监事会工作正常开展，监事会完善并坚持了监事会会议机制，定期举行全体工作会议。

四年来，监事会共召开工作会议12次。

听取审议协会财务预算及执行情况，面对面提出建议意见；与会同志畅所欲言，会议气氛民主热烈。

每次会议监事会都要总结阶段性工作，会后由秘书长整理好会议纪要进行备案，按时作出监事会半年及全年工作总结，并报协会存档。

二、监督协会工作，参与会议活动

监事会认真履行“监督协会理事会、常务理事会全面工作”职责，利用各种形式监督协会工作，而参与协会各类会议是必要的形式之一。

四年间，监事会领导及监事列席了协会常务理事会、理事大会、会员大会及理事长办公会、秘书处工作会等各类专业会议达70多次。

通过参与各类会议，得以及时了解协会工作，提出意见建议。

监事会恪守职责，做到明确提出建议意见，不越位、不干预协会正常工作。

协会与监事会确定的由协会江南副秘书长与监事会毛士彤秘书长建立的常态化联络机制，成为双方密切联系日常工作的重要渠道，保证了各项工作沟通迅速顺畅。

监事会还积极支持协会建立起各项议事、选举、财务和人事管理制度，协会内部建设得到了持续完善和规范。

年终工作报告的篇三

工作一年，无论是为了个人的职业发展还是为公司的发展做出努力，每个员工都需要进行一次年终工作报告。年终工作报告是对自己一年工作的总结与评估，不仅是一种表达工作能力和成果的机会，同时也是对自身职业发展的审视与反思。在这个过程中，我深刻地体会到了许多宝贵的经验和教训。

首先，在进行年终工作报告之前，我认为必须要进行充分的准备，包括整理工作资料、准备相应的统计数据 and 材料等。这样的准备工作可以让我更好地回顾一年工作的过程，在工作中的亮点、成绩和不足之处都可以更加清晰地展现出来。此外，准备过程中还可以梳理自己的个人职业发展规划，明确未来的目标和努力方向。只有在充分准备的基础上，我才能在报告中更加自信地阐述自己的表现和价值。

其次，在撰写年终工作报告的过程中，我学会了如何突出自己的工作亮点和成果。在一年中，我会遇到各种各样的工作

挑战和困难，但其中必然也有一些亮点和突破表现。这些亮点和突破是我在工作中的小成就，也是我一直在追求的成果。在年终工作报告中，我会选择性地突出这些亮点和成果，通过详细的描述和具体的数据来证明自己的能力和贡献。这样一来，不仅可以让上级更加明确地了解自己的工作情况，也能够为自己争取更好的职业发展机会。

进一步地，年终工作报告也给我提供了一个反思自身不足并寻求改进的机会。在一年的工作中，难免会出现一些困难和挫折，有时候会因为自身的不足而导致工作效果不理想。在报告中，我会坦诚地承认自己的不足和错误，并提出解决问题的措施和计划。通过这样的反思和改进，我可以更好地提升自己的工作能力和素质，减少类似的错误和失误，提高自己的职业发展水平。

在整个年终工作报告的过程中，我还体会到了一个重要的内容就是积极的沟通和反馈。报告不仅仅是一个统计和总结的过程，更是一个与上级和同事沟通交流的机会。在这个过程中，我会与上级和同事讨论工作成果和问题，听取他们的意见和建议，争取更好的进步和改善。同时，在报告的结束后，我也会主动寻求反馈，了解自己的不足和提出的改进方案是否被接受和认可。通过这样的沟通与反馈，我可以获得更多的建议和指导，提高自己的工作能力和业绩。

总结起来，年终工作报告是一次重要的总结和评估机会，通过它我深刻体会到了自己的工作成果和不足之处。在准备报告、撰写报告和沟通交流的过程中，我学会了如何更好地展现自己的工作能力和成果，找到自身不足并提出改进方案，更加明确自己的职业发展方向和目标。在未来的工作中，我将时刻保持警惕，不断超越自己，展现出更大的工作潜力和能力。

年终工作报告的篇四

首先是要有一个专业的管理者；

二是要有良好的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。药物核算是相当重要的,对药物成本和质量严格监督,尽量控制药物价格最低化,让市民吃得起,保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察,用心去与顾客交流,留住新客人并发展为回头客,这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点:

- 1、以药品质量为第一,保障人们安全用药,监督gsp的执行,时刻考虑公司的利益,耐心热情的做好本职工作,任劳任怨。
- 2、认真贯彻公司的经营方针,同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工,起好承上启下的桥梁作用。
- 3、做好员工的思想工作,团结好店内员工,充分调动和发挥员工的积极性,了解每一位员工的优点所在,并发挥其特长,做到量才适用。增强本店的凝聚力,使之成为一个团结的集体。
- 4、通过各种渠道了解同行业信息,了解顾客的购物心理,做到知己知彼,心中有数,有理放矢,使我们的工作更具针对性,从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 5、以身作则,做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化,教育员工有全局意识,做事情要从公司整体利益出发。
- 6、周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性,使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境,为公司创作更多的销售业

绩,带领员工在以下几方面做好本职工作。首先,做好每天的清洁工作,为顾客营造一个舒心的购物环境;其次,积极主动的为顾客服务,尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识,并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语(七字真言:请,您好,对不起,谢谢,再见),使顾客满意的离开本店。

7、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作,少一些牢骚,多一些热情,客观的去看待工作中的问题,并以积极的态度去解决。现在,门店的管理都是数据化、科学化管理,与几年前来比对店长的工作要求更加严格,熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8、在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题。

新的一年开始了,成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的药店。面对明年的工作,我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑,理清明年的工作思路。

重点要在以下几个方面狠下功夫:

1、加强对客户流失量的调查与总结。寻找出流失原因,并且改进;

2、对药店成本和质量严格监督,保障市民健康;

3、加强日常管理,特别是抓好基础工作的管理;

5、树立对公司高度忠诚,爱岗敬业,顾全大局,一切为公司着想,为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

6、加强和各部门的团结协作,创造最良好、无间的工作环境,去掉不和谐的音符,发挥员工最大的工作热情,逐步成为一个最优秀的团队。

一、销售情况

20xx年产品总销售收入225万元,是20xx年的2、6倍,这些成绩的取得,除了我店员工的努力之外,和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

二、经营管理方面

- 1、平时注意对员工进行业务素质的提高,积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。
- 2、针对不同消费者,采取不同的促销手段,善于抓住顾客消费心理,有针对性地进行产品介绍。
- 3、会员卡制度的实施,稳定了一部分顾客群,也提升了药店的知名度。
- 4、及时统计缺货,积极为顾客代购新特药品,还提供送货上门服务。

三、存在问题

- 1、医保定点药店的申请一直没有办下来,流失了很多客户。
- 2、会员卡刚开始实施不久,很多细节做的还不够完善,没使会员制度发挥更大的用。比如,会员价商品的推出没有形成长效机制,积分兑换的礼品单一等。
- 3、员工的专业知识欠缺,尤其是药理和病理方面,不能更好的指导患者用药,直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。
- 4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态,对外界因素的变化不敏感,不能及时调整经营思路。

四、对今后工作的打算和建议

- 1、进一步完善会员制度,及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品,争取做到周周有特价,月月有礼品。
- 2、为了扩大门店宣传,提升知名度,吸引更多的潜在顾客进店消费,可以有计划的进行社区义诊活动,如免费量血压、测血糖,健康咨询等。另外也可根据不同季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。
- 3、要保证上架商品种类齐全,数量充足,结构合理,主动为顾客寻医找药,更好地满足不同顾客的需求。
- 4、组织员工进行业务素质培训,使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。
- 5、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑,充分掌握行业动态和公司经营思路,更好地带领员工做好工作,争取在20xx年,使我店的经营情况稳步提高,创造出更大的效益。

年终工作报告的篇五

工作的一年转瞬即逝,当我们回首过往,追忆所经历的一切,不禁让人对于年终工作报告心生感慨。年终工作报告是每一位职场人士的必修课,而心得体会与感想则是我们对这一年工作的总结与思考。本文将从目标设定、工作管理、团队协作、自我成长和未来规划等五个方面展开,分享我在年终工作报告中的心得和感悟。

首先,目标设定。在年终工作报告中,我们首先需要回顾过去一年为了实现的目标。在回顾目标的同时,我们需要深思自身实际情况,确定目标的合理性和可行性。我曾经设定过超过自身能力范围的目标,可能会因为时间紧迫或者其他突发情况而无法完成,在明确目标时应该理性分析并尽量避免

这样的情况。此外，目标的制定应该具备一定的可度量性，即我们需要能够通过具体的指标来对其进行评估和监控，以及及时做出调整。

其次，工作管理。在年终工作报告中，我们需要详细描述自己的工作内容和过程。与上司或领导分享你是如何管理时间、如何分配任务、如何解决问题等。例如，在处理复杂项目时，协调团队成员之间的工作，制定切实可行的计划，并及时跟进进展情况，及时调整策略，确保项目按时完成。在年终工作报告中，我们需要详细记录自己在工作管理方面的优势和不足，以及对未来工作的规划和改进。

第三，团队协作。无论是任何岗位规模的组织都强调团队精神与协作能力。在年终工作报告中，描写你与团队成员的合作和互动，包括如何帮助他人解决问题，分享经验和知识，以及你通过团队协作实现的目标。同时，也应表达对于团队中其他成员的肯定和感谢之情。团队协作是现代职场的一大核心素质，通过年终工作报告，我们可以展示自己在团队协作方面的能力，也能感受到团队带来的力量。

第四，自我成长。一个能在职场中迅速成长的人，往往是对自身进行不断反思和调整的人。在年终工作报告中，我们应该对自己的成长过程进行客观反思并做出总结。从克服困难到学习新知识，从提升技能到改进行为，年终工作报告是一个梳理自身成长路径的良好机会。除此之外，我们在报告中需要对自己的职业规划和发展方向进行探讨，并制定相应的计划和目标。只有不断提升自己，才能在职场中立足和发展。

最后，未来规划。在进行年终工作报告时，我们需要展望未来，对下一年的工作目标进行规划。通过总结自己在过去一年的经验和教训，我们可以更明确地了解未来的方向并制定相应的计划。对于未来的规划不能只停留在表面，还应有明确的行动计划和实施步骤，同时将自己的规划与公司的发展方向相结合，展示出自身的价值和对公司的贡献。

这一年的工作或许充满了困难和挑战，但亦孕育了成长和收获。年终工作报告是一个回顾与总结的过程，通过它，我们可以更加清晰地认识自己的优势和不足，找到进一步提升的方向和策略。同时，也让我们明确未来的目标，为职业生涯做好规划。我相信，只有在不断总结和进步的基础上，我们才能在职场中展现出自己的价值和实现自己的职业目标。

年终工作报告的篇六

本人__，毕业于__大学，所学专业为__，于20__年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司“诚信、勤奋、求实、创新”的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

工作上，我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据；归纳了行业在电商领域的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化；在京东平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

在学习上，严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理

实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

思想上，自觉遵守公司的规章制度，坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进，爱护公司的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全

面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

年终工作报告的篇七

一、强化理论学习，提升自身综合素质

20_年来，我坚持做到按照党和国家的金融方针政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为；认真学习和贯彻上级文件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策文件，使理论水平领导能力明显提高。做到了知识更新业务更新，做到了学有所用，正确应用科学发展观知道业务工作开展。一是积极进取，把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具体要求，把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准；二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在最短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

二、坚持求实创新，做好各项业务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对客户；以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1. 建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的_公司的客户，掌握客户第一手资料，搜集整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。

2. 建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。

3. 做好存款营销工作。

4. 积极开展贷款营销。

三、切实严于律己，树立自身良好形象

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲”没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说，我是他们可信赖的人！

四、下步工作思路

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1. 强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折

断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的激情，积极投身_行改革发展中去，重塑_队伍的崭新形象，打造一流的员工队伍。

2. 努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。

3. 加大营销力度，做好贷款工作。在维护好老客户的同时，要挖掘新资源，如黄金客户_公司等 在贷款方面找到新的突破口。

年终工作报告的篇八

食盐购进3660吨，占年计划3630吨的100.83%，食盐销售完成3666吨，占年计划3630吨的100.99%；商品销售收入560万元，占年计划500万元的112%，实现利税27万元，占年计划27万元的100%。保证了合格食盐市场占有率在98%以上。

一年来，全局上下积极开展加碘食盐监督检查，全面加强食盐质量安全管理，积极配合有关部门开展食品安全专项整治活动，确保了全年安全无事故，确保了全县辖区内食盐安全。

一年来，切实加强党风廉政建设，领导班子成员严格遵守廉洁自律有关规定，无违法违纪问题发生，单位工作人员无重大违法违纪问题发生。

一是落实计划，确保购销任务完成，做到了合理安排，及时调运；二是时刻关注食盐零售市场和用盐企业，业务人员保持经常随队下乡，及时向稽查队反馈掌握情况，确保供应，监督到位；三是规范大包盐管理，严禁向饮食摊点、学校食堂、饭店供应大包碘盐。

在元旦春节、五一端午节、中秋国庆假期前，先后组织开展食盐安全专项整治行动，特别是对农村设婚宴的大型、中型饭店严格细致检查，有效规范了市场经营秩序；在高考期间，重点针对学校餐厅进行了食盐安全检查，促进了学校集体用餐场所的规范管理，避免了集体食物中毒事件发生；2月中旬、9月初针对学校开学时，对全县中小学校和幼儿园食堂开展检查，使用盐行为更趋规范；按照省市局安排，5月份开展了对全县集贸市场中食盐销售行为的规范性管理，有效遏制了违法行为，市场秩序明显好转。6月1日至7月15日开展食盐安全大检查活动，经过一个多月的努力工作，查处盐业违法案件8起，其中移交公安机关2起，确保了我县群众“舌尖上的安全”。7月7日到8月10日开展全县饲料生产企业用盐专项整治行动，我局抓住检查重点，在活动中采取多项有效措施进行整治，对全县饲料生产企业用盐情况逐一建立完善了销售台账，实行常态检测制度，进一步加强了监管，确保了畜牧用盐的正常供应。

根据稽查人员减少现状，于3月初对两个稽查队进行重新整合，两个队合车合人，辖区、任务不变，各司其职、各负其责，共同管理，继续实行队长负责制，从而加大了稽查力度，增强了执法力量。

与盐水井负责人沟通协调，搞好服务，确保打井用盐供应；规范了液体盐的调拨行为管理，今年共定向调拨液体盐33车次1051立方米。

从3月份起，重点对县城早餐和夜市餐饮服务行业每月进行一次检查；6月中旬在食品安全宣传周活动中，与公安部门联合查夜市餐饮集中场所6处，从而规范了餐饮服务用盐行为；秋季对辣椒市场腌制用盐户和工业园区腌制企业的时刻关注，加强了季节性用盐管理，今年辣椒用盐260吨，保证了食盐供应、服务及时，确保了监控到位。

按照市局工作安排，及时制定工作方案统一思想、通过前期

培训统一认识统一宣传口径。从9月15日起，通过会议传达、制定提纲下乡入点宣传、电视广告同步全天播出20天、印制3000份六部门通告（《关于规范食盐经营行为取缔无证经营食盐的通告》）张贴宣传并发给所有食盐零售商户（包括无证经营户）等形式进行宣传，做到正确引导、打造舆论，确保家喻户晓，公开透明。做好排查摸底核准工作。9月20日起，局领导与抽调出的行政业务人员配合两个稽查队，对全县食盐经营户的基本情况进行了登记摸底和实地考察，提出了网点设置的初步意见：规划设立1200个左右食盐零售网点。做好审证年检工作。通过宣传政策、张贴公告、调查了解，以补足合理库存、完善必备手续、年检与发证同步进行方式，并以先乡镇后村庄、先易后难原则展开工作。

3月底在仙庄乡白家村访查时，发现群众有两户食用无碘盐，经过细问得知在村中门市买的，随对该门市进行检查，没有发现有私盐，经过细访在距该门市有1里地的偏僻家中查获私盐750公斤。

积极与县食安办、公安、质监、卫生等部门加强联系，搞好配合。4月18日，根据市局反馈情况在“食盐安全访万家”活动中发现的私盐线索属我局辖区，按照市局指示，精心组织人员对马庄桥镇菜市场 and 周围实行了全方位的盯守监视，经过两天努力，于20日成功查获私盐，并在当地派出所协助下，顺藤摸瓜一举端掉一处私盐窝点，这次行动共查获私盐400斤。5月21日接举报称一辆由北京发往濮阳的客车上捎带有私盐，估计晚上10点多路过xxxx[]我们及时组织人员与交警配合上路进行检查，查获假冒北京2斤装小包私盐1吨；并针对客车捎私盐情况，我们积极与车站沟通，由站长召集跑北京的司机，我们给他们讲明了政策法规得到了支持，通过协调堵住了私盐流入。继续坚持巡查，加大巡查密度，提高巡查频率，对我县东部、西北部与山东、河北相邻边远乡村、重要路口，开展巡查和全方位的检查，不给私盐贩子可乘之机，通过整治起到了遏制私盐流入效果，减少了私盐对边远乡村群众的危害。

今年以来，共检查食盐零售网点1869家、食品生产加工用盐企业28家、农贸市场17家、饲料生产企业7家、学校集体食堂24家、工地食堂5家、职工食堂8家、小餐馆和流动饮食摊点179家，及时清理纠正4起违法使用假冒伪劣私盐的错误行为。保证了食盐市场秩序稳定，确保了群众用盐安全。

一年来，全局上下自觉遵守盐业法规，管好了辖区市场，依法查处涉盐违法案件45起，查扣私盐、假冒碘盐5.21吨，罚款2.35万元，维护了盐业秩序，净化了盐业市场，依法办案率100%，案件结案率在98%以上，无一件错案。

一是在春节、中秋节、国庆节假日前后展开宣传；二是逢集赶会局领导带头，设路边咨询台主动宣传；三是在法定宣传日展开宣传，在“3.15”、“5.15”、“6.10”“9.19”组织开展咨询台宣传活动，发传单、讲常识，做真假盐对比；四是利用“食盐安全访万家”活动开展宣传；五是坚持日常入户宣传访查工作，在群众灶台前开展宣传；六是结合今年我省三地接连发生食物中毒事件的接口，掀起以确保全县群众“舌尖上的安全”为主题的宣传活动。

一年来，共出动宣传车辆420余台次，宣传人员980余人次，开展大型宣传6次，摆放展板24块次，悬挂宣传横幅6条，新印制关于碘缺乏危害常识、低钠盐、海藻碘盐、精纯盐等各类盐产品介绍传单50000余份，散发各类传单24000余份。在局大院设立迎客墙“健康教育宣传栏”对碘盐知识、盐业法规政策、碘缺乏危害及用盐常识进行宣传和引导，为提高群众碘盐防范意识做出了积极努力。

1、加强财务管理，完善内部控制制度，严把开支关，提倡节俭，压缩成本。

2、偿还外债，保持稳定。一年来共偿还外债8.4万元。其中1月份张东环社会集资案经法院多次庭外调解成功，一次性偿还本金及利息5.8万元，3月份还农行0.5万元，5月份偿还社

会集资0.9万元，6月份偿还职工风险金1.2万元。现筹款为年终偿还外债做准备，以确保xxxx盐业大局稳定。

1、确保了职工收入增加、福利改善。从今年1月份起给在岗内退职工交纳住房公积金；2月份组织完成了我局69人的社保卡（一卡通）个人信息采集录入工作，按月为56位干部职工交纳了养老金；9月份为54位职工续交了职工医疗保险，为34位职工家属续办新办了居民医疗保险；10月中旬，为全局同志进行了健康体检。

2、慰问困难职工和群众。春节假期登门看望离退休干部职工并带去了慰问品，给特困职工送去慰问金3千元；1月20日按照县委县政府“访贫问苦送温暖”活动安排，我局到高堡乡王庄村给贫困家庭送去慰问金2千元。

3、组织开展好其它中心工作。我局“群众路线教育实践活动”圆满结束；持续开展的“一创双优”活动，按照活动时间要求节点，正有序进行；依法行政、平安建设、党风廉政、党务政务厂务公开、政风行风建设、机关效能、双评议、群众满意基层站所创建等工作顺利开展。

1、由于邻省管理体制不顺等原因，造成我县靠近边界地区受伪劣私盐冲销仍然严重，特别是面临盐业改革的严峻形势，市场监管难度加大。

2、盐价升高，占压资金增多，造成资金紧张，靠集资经营使成本增加，困扰了我局正常经营。

3、债务包袱仍是难以化解的难题。

4、因县城统一规划，我局面临搬迁，有很多问题需要妥善解决。

年终工作报告的篇九

空调指的就是空气调节，现在商场安装的空调设备越来越多，对商场的舒适程度起到至关重要的作用。选择一个技术经济比较合理的空调系统，对发挥商场的最大经济效益无疑有着积极意义的。商场建筑的特点是建筑空间大，室内人员多，装潢复杂，这些因素都导致了空调冷负荷的增加，新风量及新风冷负荷大。空调按空气处理的集中程度可分为集中式、半集中式空调以及分散式的空调系统。

首先集中式中央空调系统：

1、供热及制冷效果好

集中式中央空调可做到均有管道式空调送风口或风机盘管送回风口，均能时限夏季供冷、冬季供热和春秋季节通风换气的全年性空调效果。

2、能保证输送新风，使房间始终保持空气清新、卫生。不会因为个别房间的开门、窗通风换气，致使冷量大量损失影响房间温度而浪费能源。

3、投资低于分散式分体空调系统

如制冷量1160kw中央空调的制冷空调设备总投资约为380万元，而同等冷量的分散式空调的投资费为400台__10000元/台=400万元。如中央空调的制冷站土建费粗估为10万元，则中央空调的土建与设备总投资为390万元；如分体空调粗估冬季供暖设备费为40万元，则分体空调实现夏供冷、冬供热的设备总投资为440万元，可见中央空调投资费仍低于分体空调加供热系统的投资费。

4、运行管理灵活方便，且运行费用低于分散式分体空调

集中式中央空调制冷站可直接控制制冷机的开停时间和冷量大小，可根据气候变化进行调整，以节约运行电费。而分体空调如制冷量大于58kw时，其运行电费就大于中央空调，而且难以进行各分散房间的统一控制。

5、集中式中央空调故障少好维修。

集中式中央空调无论是空调机组和送回风道系统，还是房间风机盘管和新风系统，均不易发生故障，而制冷设备则设在制冷站内，便于维修。但分体空调的分体空调器遍布在各处，制冷压缩机不仅数量多而且多数悬挂于外墙上，出了故障很难一一去维修好。

6、集中式中央空调寿命长。分散分体空调如若为公用，一般3~5年就须换新机，而中央空调设备则可用8~15年。

7、集中式中央空调噪声小于分散分体空调。

集中式中央空调可加装各种消声装置降低噪声。

8、集中式中央空调可与装修施工密切配合实现豪华、明快之效果。

集中式中央空调管路和设备均可隐蔽在吊顶内，使不同功能的房间的装修做到各种造型的布局，实现现代建筑高档装修的特殊效果，给人以高雅、豪华、明快、舒适之美感。但分体空调的风冷式室外机须零散的悬挂在外墙上或装于室外地面上，影响外装修效果，而室内机则须挂在内墙上或安放在地面，又占用了室内空间，这无形中减小了房间的使用面积。

缺点：

1、风管多占空间，另需独设机房，影响商场的空间利用。

- 2、施工较为繁琐，难度较大，需要更多的造价成本；
- 3、施工安装工期较分散分体空调系统为长。

其次半集中式的空调系统：

主要用于有特殊需求的建筑物中，且不经济实用，本报告暂不予讨论。

最后分散式的空调系统：

1、省去机房面积

商场建筑特别是高层建筑所属的商场建筑造价相当高，如果把一部分面积用来做机房，实在是一种奢侈，所以，希望每一寸面积都能作营业之用，采用分散系统，使得这一愿望得以实现，本来要作为机房用的这部分面积的商业价值就能充分发挥出来。

2、降低建筑层高

在满足建筑功能要求的条件下，我们希望建筑层高尽可能低一点，这一方面可以节省土建造价，另一方面结构处理也容易，这一点对高层建筑来说尤其重要。分散空调系统每层可以节省层高几十厘米，层数越多，优越性就越能体现出来。

3、节约风管

分散式空调系统因空调机组分散布置，每台机组只负责一小部分区域的空调负荷，所以风管很短，断面尺寸很小，没有大风管，因而节省了管材。

4、空调用电负荷小

分散式系统由于系统小，每个系统的管线很短，所以空气压

降小，需要机组余压小，故电功率消耗也小。

5、调试方便

1、噪音问题

由于空调机组安装在使用空间的吊顶内，机组噪音不仅仅通过分口传出，而且直接辐射出来，影响商场环境。对此可采用一些措施，使机组噪音对环境影响的程度降至最小，如选用质量好，噪音低的产品。机组用减振吊钩在楼板下，机组安装完毕，用轻质吸声材料将其罩住，以免噪声溢出。

2、污染破坏问题

由于空调机组分散设置，增加了供回水管长度，并且水管安装在吊顶内，增加了滴漏水对吊顶装修、商品货物污染损坏的机会。所以水管接头应尽可能采用焊接，机组与水管及阀门借口应位于机组滴水盘范围内，除了供回水管保温外，凝结水管也必须保温，保温层外保护层必须做好。

3、管理控制工作量大

由于分散式空调系统空调机组分散布置，空调机组多，这造成人员管理困难，管理控制的工作量大，且维修保养比较麻烦。

综上所述，个人认为集中式中央空调相较于分散式分体空调系统，优势更加明显，更为经济，技术上更容易实现，而且性价比更高，这也是多数商场使用集中式中央空调选择的原因。而对于我们面积1.2万平方米左右的商场，更应如此。

另外讨论下商场供电所需要的总电容。商场供电总容量就是接入商场电力系统的变压器容量，而总电容要满足商场所有用电负荷同时工作时所需功率的总和且需要一定的富余，这

样也有助于新负荷接入商场电力系统。

在方案阶段我们可以按动力设备的需求，再根据地区的供电条件、负荷的性质、和运行方式估算出动力系统的总容量，然后照明用电可以按照动力总容量的一半考虑。如果现在一定要报出一个总容量的数据，我们可以按照商场电容使用常规惯例每平米100va~120va考虑，我商场总容量大概为1200~1400kva□因一台变压器容量不应超过1800kva□以免低压侧短路电流过大。我商场总电容情况基本满足一般要求，具体采用一台或两台不同容量的变压器，应拟定几个方案进行技术经济比较，从中选择最优方案，确定变压器型号规格。

总体来说总容宜大不能小，过大会造成浪费，而过小又会对商场运营造成严重影响，选择合适的变压器对于投资控制及使用运营相当重要。

年终工作报告的篇十

就业部是今年刚成立的'部门，它的面貌对于我们来说是全新的，所以在这一年中我们是怀揣着探索与创新的心态来完善这个部门，将它做大做强。就业对于大学生来说，本身就有一种亲切感，因为它是我们几年大学生涯的归宿，是我们走向社会的起点。因此，我们对它给予了无穷的希望与梦想。一个新的事物，它的生命力是最旺盛的，但是它也给了我们迷茫，我们不得不在探索中发掘它的方方面面，让它能更好的为土木系服务。

1、就业部也有一个日常工作，收集就业信息，并将其交到招生就业处。这项工作我们部门安排所有干事参与收集，有专人将其整理并送到招就处。

2、在上一学年中，本部门策划并组织了“就业交流会”，成功邀请了xx届的学长们回校与我们交流他们走入社会的经验，

同时也给了我们一个明确的方向，一个奋斗的决心与勇气。

3、在我院召开双选会的时候，我们部门积极响应招就处的安排，做好土木系的双选会工作，并且我们部门借助这次机会，做了一次“双选会就业问卷调查”活动，它为土木系的学子提供了一个明确的就业信息，正确了他们的就业方向，让他们树立了正确的就业观。

4、在本学年度，我们策划并组织了一次以知识竞答为主线，以娱乐方式为辅线的知识竞赛“一站到底”，它不仅丰富了学生的大学生活，而且起到了寓教于乐的效果，它让不爱学习的同学开始爱学习了。这是本部门的首创的活动，希望它能够不断地完善和发扬下去，为土木系增添光彩。

回顾过去的一年，尽管很忙碌，工作也做了一些，但有许多不足和遗憾之处。未来的就业部还是一个有待发展的部门，我们要以做好工作为基石，大胆创新为前提，为同学们服务。