

# 最新年度机构编制工作情况报告(优质9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 年度机构编制工作情况报告篇一

教育督导室：

根据督导室[20xx]18号文件精神，结合《德江县中小学校长学年度工作目标管理考核评估》方案，青龙镇校长学年度工作目标管理考核工作组于20xx年12月6日13日，对镇属7所学校，通过“听、看、查、访、问、谈和师生问卷”等方法，多方采集信息，进行了认真的考核评估，在此基础上评估工作组进行了分组讨论，大组汇总，现将评估情况汇报如下：

### 1、办学方向明确

学校在办学中坚持党的领导，全面贯彻党的教育方针，严格执行《义务教育法》和《小学生管理规范》，学校领导和全体教师明确并熟悉小学阶段培养目标。

学校对学生的素质教育和能力培养，做到了因材施教，不排挤差生，注重“双差生”的转化，不随便体罚学生，让每个学生都能平等地接受教育。

遵守教学规律，面向全体学生，注重培养学生个性，按照培养目标开展教育教学活动，学校办学水平进步快，得到了社会和家长的认可。

## 2、学校管理较为规范，并逐步向制度化、常规化迈进

学校大多数工作有计划、有总结、有检查、有监督，工作思路较为清楚，各项常规工作有条不紊。各校都严格兑现了教职工奖惩制度，坚持了每周一次教师政治、业务学习制度。

学校有良好的育人氛围，教学用屋和其它用屋均有标志，学校有旗杆、

旗台；专栏规范，安排布置有序；校园内有永久的“教育方针”、《小学生守则》、《小学生日常行为规范》；有教风、校风和校园平面图；有图书仪器保管室、计算机室和远程教育播放室。教室内有课程表，作息时间表，学习园地；办公室有管理制度，岗位职责，学校规划图等。

学校校园管理有切实可行的措施。班级、办公室配备了必要的卫生工具和设施，校园区域无放养家禽和摆摊设点现象，无果皮、垃圾等物，地面整洁；沟道畅通，卫生状况良好。

德育工作贴近学生，讲究实效，形式多样。重视过程管理，注重培养学生能力。各学校都能充分利用国旗下讲话、班团队活动等对学生进行爱国主义教育和理想信念教育，注重学生的养成教育，体现了学校德育工作的'实效性。学生热爱学校、热爱班集体，有较强的集体荣誉感、责任感和团结协作意识。能够自觉遵守《学生守则》、《学生日常行为规范》。

坚持以教学为中心，严格按照《课程标准》开齐课程，开足了课时。加强了课堂教学研究，课堂教学效果和教学质量都有了一定程度的提高。课堂教学活动能面向全体学生，关注后进生的发展和进步，大部分教师能及时了解学生的学习进展情况，并能及时给予评价、反馈。教学时处理。我在担任班主任工作期间，针对学生常规工作常抓不懈，实施制度化制度的管理。培养学生养成学习、清洁卫生等良好的习惯，努力创造一个团结向上，富有朝气的班集体。

在教学工作上，根据学校的工作目标和教材的内容，了解学生的实际情况通过钻研教材、研究具体教学方法，制定了切实可行的学期工作计划，为整个学期的数学教学及生物工作定下目标和方向，保证了整个教学工作的顺利开展。

在教学的过程中，学生是主体，让学生学好知识，学会做人是老师的职责。因此，在教学之前，贯彻《九年义务教育数学教学大纲》的精神，认真细致地研究教材，研究学生掌握知识的方法。通过钻研教学大纲和教材，不断探索，尝试各种教学的方法，以“如何培养中学生创造能力”教学实验专题。积极进行教学改革。积极参学校组织的教研活动，通过参观学习，课前听课等教学活动，吸取相关的教学经验，提高自身的教学水平。通过利用网络资源、各类相关专业的书报杂志了解现代教育的动向，开拓教学视野和思维。艺术需要个性，没有个性就无所谓艺术。在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，方法等等，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。艺术的魅力就在于审美个性的独特性，越有个性的艺术就越美，越能发现独特的美的人就越有审美能力，越有创造力。所以，在中学数学教学工作中，有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性，让他们的天性和个性得以自由健康的发挥，让学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，在进行艺术创作时充分得以自由地运用。

## 年度机构编制工作情况报告篇二

20\_\_年已经接近尾声，这一年的工作让我觉得非常宝贵，这是对我的一个考验，我做房地产销售以来在很多方面都在进步，贯彻公司的领导方针我一直都在做好自己工作，我想不管是在什么时候都要清楚这些，一定要不断的去完善好这些东西，在今后的工作当中我想没有什么事情可以去逃避的，这些都是非常关键的，我清楚的认识到了自己责任，这就是我的职责所在，工作跟收获都是成正比的，一定要清楚这些，

作为一名房地产销售很多事情都不需要去一一的指出来了。

## 一、工作业务方面

首先我始终认为提高自己能力是第一，作为销售的基本原则就是有信心，自己认可自己能力，认可自己销售的东西，我觉得这些都是非常关键的，在业务方面一定要遵守规矩，这是我一直都在明确的一点，我不希望自己在工作和生活当中做不好这些，只有不断的去完善好自己，提高自己水平让自己不处在一个没有状态的情况下，做好自己的所有事情，这诶才是关键，现在我想了很多我一直都在提高能力，一年来我不敢说自己进步了多少，但是一定是比昨天的自己要强，我非常自信，虽然说这一年来的业绩不是特别出众，甚至在工作当中也出过一些状况，我觉得这些都是非常关键的，现在我都是在逼着自己去做好这些，我觉得只要做了就没错。

## 二、学习新的知识

销售不是一直凭借自己的经验，很多时候都需要有一个稳定的状态，学习新的知识能够丰富自己，在很大程度上面这些都是非常难得的，我想只有把这些都做好了才是最为关键的，在销售方面很多知识是非常宝贵的，想学都不一定能够学习的到，这让我对自己今后的一个情况非常珍惜，一年来，我始终都觉得自己欠缺一些销售方面的知识，这让我知道了知识的重要性，不管是什么时候都应该清楚这些，找到一种能够融汇贯通的方式，这一直都是我在追求的，一年来我就要求自己要做好这些，我想了很多，无论是在什么时候都应该把握好每一个学习的机会。

## 三、工作不足之处

这一年来我总是会在一些细节上面失误，尽管做一名房地产销售很多时候细节不是那么重要，但是一次次的积累这会让我养成一个坏习惯，时间久了肯定出问题，现在我能够清楚

的认识到自己这一点，我想不管是什么事情总需要一个认真的态度，这就是我的缺点，我一定会把自己的不足完善好。

## 年度机构编制工作情况报告篇三

(一)强化制度建设，健全责任体系。坚持以制度打击腐败、预防控制腐败、教育绝缘腐败。年初，局党支部书记与机关干部层层签订了《2020年党风廉政建设责任制》，坚持“党要管党、从严治党”原则，认真履行主体责任，严格落实“一岗双责”，强化行业监管，把党风廉政建设责任制考核与业务工作、领导班子考核和干部绩效管理考核相结合，注重平时考评与年终考核结果的综合运用，对不履行承诺、履行责任不力的单位和个人依法依规严肃问责追究，真正推动全面从严治党向纵深发展。

(二)强化源头治理，建立防腐机制。按照清权确权、规范权力运行流程、查找腐败风险点、建立防控机制和制度、加强制度执行情况监督检查等环节，深入开展“排查腐败风险、建立防控机制”工作，探索建立预防腐败长效机制。

(三)强化学习教育，筑牢廉洁防线。把教育、监督运作机制融入制度建设之中，使各项工作有章可循。把宣传贯彻党章和《廉政准则》教育贯穿始终，深入开展政治理论教育、道德教育、廉洁自律教育，使广大干部职工牢固构筑拒腐防变的思想道德防线。开展形式多样的廉政文化活动，不断强化党员干部廉洁自律意识，努力建设一支勤政、廉洁、高效、务实的安监干部队伍。

## 年度机构编制工作情况报告篇四

我担任行长职务已一年，现将我在任期中履行职责，完成目标管理的情况，作如下述职报告，供组织考核，群众检查评议。

\_\_年是不寻常的一年。由于国家紧缩银根，加之抢购挤兑风和社会集资风的影响，造成信贷资金严重短缺的局面。面对这种情况，在生级行和市委、市政府的正确领导下，依靠全行干部、职工共同努力，紧紧围绕控制总量，调整结构的金融方针，艰苦奋斗，克服困难，较好地完成了全年各项工作任务，有效地支持了我县国民经济持续、稳定地发展。回顾过去，我主要抓了以下几项工作：

### (一) 依据党的路线、方针、政策、进行科学决策

作为行长，认真贯彻党的路线、方针、政策，坚持正确的政治方向，是我的首要职责。因此，对于党中央、国务院和省、市领导机关的文件和指示，我都认真学习，掌握精神实质，结合我行情况，制定科学决策，抓好落实工作。譬如，党中央、国务院要求\_\_年经济要进一步稳定，改革要进一步深化，我根据总行制定的指导思想和任务，提出了我行\_\_年转变观念，锐意改革；改善服务，广聚资金，调整结构，从严治行，强化管理的总的奋斗目标。经行务会议讨论通过后，作为全行的工作重心，通过层层贯彻落实，使我们的改革有了新突破，各项存款超额完成了年度计划，信贷资金使用效益显著提高，内部管理工作进一步加强；又如，为了认真贯彻执行控制总量，调整结构的金融方针，我和计划科、信贷科的同志共同研究具体措施，在反复宣传、统一思想的前提下，严把新贷款投向关，保证了全行不超信贷规模、不超差额、不占用联行资金。一、二类企业贷款比重上升，三、四类企业贷款比重下降，信贷结构有明显改善。

进入\_\_年，为了使本行的改革迈出更大步伐，于3月份组织人员赴外地学习。结合我行情况，我主持制定了《\_\_年金融体制改革方案》、《目标承包实施细则》和《劳动人事制度改革方案》，经报市政府和市体改委批准后，在全行试行了经营目标承包责任制。通过指标分解，层层承包，全行上下形成了人人肩上有指标，千斤重担大家挑。同时，我们时基层也明确了责任制，使他们既有压力，又有活力。我们又修订

了年度评比办法，明确承包任务完成情况计分评先。由于这一系列的科学决策，进一步调动了各科室、各基层和全行干部职工的积极性和创造性。在业务竞争更加激烈、信贷资金空前紧张的严峻形势下，较好地完成了各项承包任务。

## (二) 抓好资金调度，维护银行信誉

\_\_年，信贷资金异常紧张，供需矛盾空前突出。如果信贷资金营运不好，该保的企业保不住，应支付的存款支付不了，不仅不利于国民经济的稳定发展，而且将有损于银行的信誉。因此，抓好资金问题，是行长的主要职责。

\_\_年我分管计划和信贷工作。面对紧缩银根、信贷资金供需矛盾十分尖锐的严峻形势，我首先从形势教育入手，讲明国家紧缩银根的重要意义，分析影响信贷资金来源和运用的主要因素，指出我们应当采取哪些对策，使各级领导干部认清形势，统一思想，振奋了精神，树立了战胜困难的信心和决心。其次，采取多种措施大抓存款，不仅一把手亲自抓，而且动员全行干部职工人人抓，并明确规定，对干部、职工业余揽储要给予一定物质奖励，从而很快形成了全行上下通力合作，大抓存款的可喜局面。在抢购挤兑风最严重时期，全行各部门都通力协作，千方百计保证了存款支付，安定了储户心理，维护了我行的信誉，很快扭转了被动局面。再则，在社会上集资风盛行，存款又出现了大滑坡时，我一面向市政府和上级行提出刹住集资风的建议，同时召开有关会议，并从机关抽出26名同志，深入各所、社，经过20多天的艰苦努力，很快刹住了集资风，稳住了储蓄存款，保证了第四季度储蓄任务的完成。到年末，我行各项存款，增加了7114万元，超额完成了年度计划的15.1%。存款自给率由上年的60%提高到64.5%。第四，抓好资金调度工作。由于今年信贷资金十分紧张，我和负责计划、信贷的同志们都认真坚守岗位，及时掌握资金变化情况，分析资金变化因素，研究制定平衡资金的措施，不失时机地调度好资金，使我们的信贷差额和规模都没有出现大的问题。既保证了全行不超常额、不超规

模、不占用联行汇差资金，又做到了四保，即：保证了全行存款支付，保证了开户单位的工资正常发放，保证了农副产品收购资金兑现，保证了双节物资供应资金的需要，同时促进了经济的发展，维护了安定团结的政治局面。最后抓了信贷结构调整工作，本着控制总量，调整结构，保证重点，压缩一般原则，对乡镇企业进行了评估。并在此基础上，按四种类型进行了分类排队，实行区别对待，扶优限劣。要求新增贷款投向要保重点企业，二类企业贷款保证平衡，三、四类企业贷款只准下降，不准上升。经过职能部门和各所、社的共同努力，改善了信贷结构。在信贷资金十分紧张的情况下，有效地支持了我县国民经济持续、稳定的发展。我行今年各项贷款增加了3251万元，增长11.2%，保证了我县多增长，少增资，速度和效益同步增长。

### (三) 抓好领导班子建设，做好思想政治工作

\_\_年是我行任务最重，困难最大的一年，也是各级领导干部经受严峻考验的一年。一年来的实践证明，我行的各级领导班子是团结战斗、能打硬仗、维护大局、勇于进取的领导班子。我们之所以能这样，是我们长期重视班子的思想建设和作风建设的结果，在思想建设方面，我经常组织领导干部学习党的文件、中央领导同志的讲话和上级指示精神，讲自己的心得体会，引导大家正确认识形势，了解紧缩银根的意义，掌握党的路线、方针、政策，自觉地同党中央在政治上保持高度一致。在作风建设方面，几年来，我引导各级领导干部，养成了公是公，私是私，公私分明的观念。处理公事坚持原则，严明纪律，奖优罚劣，一丝不苟，同级干部和上下级干部职工之间不分职位，友好相处，增进感情，互相帮助。由于平时形成了政通人和的局面，在\_\_困难的形势下，大家都能识大体，顾大局，团结协作，共渡难关。

为了做好思想政治工作，我紧紧依靠市行党委和各级党组织，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，保证党的路线、方针、政策在我行正确贯彻执行。同时，充分



发挥工会和共青团的作用，通过参政、议政，加强对职工和青年的思想教育。组织开展业务技术练兵、劳动竞赛和各种有益的文体活动，提高了职工素质，活跃了职工生活。在任务最重、困难最大的时候，部分领导干部和职工产生了悲观畏难情绪。于是，我充分发挥党的政治优势，大力加强思想政治工作，加强对职工的形势教育和艰苦奋斗精神的教育，使全行同志既看到困难的一面，又看到\_\_银行的优势和有利条件，树立爱行如家和奋勇拼搏的精神。同时力所能及地帮职工解决一些实际问题。例如，为了调动大家的积极性，在各支部加强政治工作的同时，我决定发动全行同志业余揽储，并付给代办费，提前发放了行长基金，保证了全行同志的基本奖金。加之基层也采取了相应的措施，从而稳定了全行干部职工的思想，保证了各项业务的完成。

本年度，我行各项存款增加\_\_万元，超额\_\_万；各项贷款增加\_\_万元，占总规模的98.7%；工业流动资金加速15.5%，商业加速17%，协助乡镇企业挖潜搞活资金\_\_万元，商业搞活资金\_\_万元，分别超额2%和81.6%完成了任务。安全防范，实现了无人员伤亡、无被抢劫、无重大作骗案。其他各项目标均完成了向分行承包的任务。第三次被市委市政府评为先进单位。

我由衷地感谢我行各级领导干部和全行同志对我的支持和帮助，感谢大家同舟共济，闯过了最大的一次难关。总结我的经验有三条：

- 一是上靠政策不迷失方向；
- 二是下靠群众能立于不致之地；
- 三是依靠科学不断取得胜利。

然而，由于我的工作能力有限，领导艺术不高，还存在着办事不够果断，深入基层不够，班子建设抓得不紧，帮助同志

们解决实际困难不够等问题。这有待于今后进一步克服。

综上所述，\_\_年的任期中，我履行了一个行长应尽的职责，确定的目标实现了，做到了清正廉洁，工作认真，群众反映是良好的，我认为还是称职的。

#### (四) 今后的打算

在新的一年里，我要总结过去的经验，发扬成绩，纠正缺点，弥补不足。打算抓好下面几项工作：其一，全力以赴，尽职尽责，与同志们一起努力完成今年的工作计划，实现计划中规定的目标任务。其二，继续开展形势教育，职业道德教育，努力纠正行业不正之风。其三，大力为城乡建设和经济发展组织融通资金，整顿储蓄网点，采取多种形式，吸收社会闲散资金。其四，在资金投放上继续向农业倾斜，促进农村经济的发展。其五，深入实际，调查研究，抓好领导班子建设，并为全行职工解决实际困难，办好几件实事(例略)。

## 年度机构编制工作情况报告篇五

尊敬的领导、各位同事：

你们好！

20\_年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20\_年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储x万元，营销基金x元，营销国债x元，营销保险x元，营销外汇理财产品——\_\_万元。营销理财金帐户x个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

### 一、加强学习，提高自身素质

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里

组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如x月x日，x先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在x元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。\_\_月我做为客户对\_\_银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从\_\_银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、\_\_银行的人民币理财产品、\_\_银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

## 二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不

明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

### 三、开拓市场，寻找新的增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。x月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了\_\_和保险业务，老师们争先询问\_\_利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的\_\_。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

1、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁

身自爱。

2、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

3、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

4、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

此致

敬礼！

## 年度机构编制工作情况报告篇六

### （一）局内创城工作

1、召开全局职工会议，研究部署创城工作，提高职工对创城工作的了解度和参与度；制定文体广旅局创城工作方案及任务分解表，定人定责，确保工作落实。

2、加强氛围营造，新增“文明健康有你有我”公益广告4

组20余张、“好人”抗疫英雄专题展览2处18块，更换对标点位示意图4处、更新社会主义核心价值观宣传资料4处。

3、持续开展环境整治，对东山博物馆、四季雕塑、老文体局和全民健身中心周边环境进行美化，提升整体观感。

4、大力开展志愿服务活动，结合新时代文明实践中心建设及垃圾分类等工作，广泛开展“我为城市做家务”、“文明引导进景区”“志愿服务进社区”等志愿活动，大力宣扬文明生活方式和时代新风。

5、按时完成网上申报及未成年人思想道德建设问卷调查工作，分3个批次分别向市、区有关部门报送网报材料40余份，完成模拟问卷调查50余份。

6、抓好问题整改，对照创城实地点位考察指标及有关部门督导情况，及时做好公益广告数量不足、志愿服务方式不够多样、公厕指示牌数量不够、氛围营造不浓等问题整改。

## （二）公共文化服务和文明旅游创城工作

1. 7月10日，召开公共文化服务及文明旅游工作组召开专项工作组联席会，印发《公共文化服务及文明旅游工作组工作提示单》，明确责任、细化任务、确定各部门任务完成时限，倒排工期、打表推进，确保各项工作按期完成。

2、基层公共文化阵地坚持免费开放，文化馆开设舞蹈、音乐、美术等青少年免费培训班，预计培训2000余人次；图书馆暑期未成年人活动预计服务160人次。各镇综合文化站（室）设施场地免费向广大群众开放，号召文化专干、社会体育指导员组织群众广场广泛开展晨晚练健身活动。

3、文化市场执法大队积极履职，每日出动执法人员对文旅市场经营单位进行检查，要求其在经营过程中，规范经营，文

明服务，强化创城宣传，参与创城工作。

4、强化文旅行业创城工作宣传及氛围营造，完成网吧□ktv□实体书店及公共文体广场对标点位示意图更换，要求文旅行业经营单位利用led及其他户外宣传工作广泛开展文明生活宣传。

5、持续推进文明旅游工作。印制文明旅游宣传资料5000余册，志愿者到景区开展文明旅游志愿服务50余人次，为交通局、火车站等分送宣传资料200余份，对a级景区创城工作督导和检查，及时交办问题清单，督促整改落实。

（一）部分点位无法正常开发。区博物馆浩然堂因房屋老旧，存在安全隐患，目前仍是危房，无法正常对外开放。

（二）氛围营造不够。创建全国文明城市的过程中还存在宣传氛围不够，宣传方式不够丰富，群众知晓度和参与度不高。

（三）个别成员单位实地考察点位硬件设施还需要完善。

（一）提高思想认识，落实工作责任。以高度的政治责任感，将全局及全行业从业人员的思想和行动统一到市、区创城工作的统一决策部署上来。充分发挥牵头部门的职能作用，及时协调、统筹，做好各项工作。

（二）强化监督指导，力争创建工作取得实效。监督各成员单位对责任清单责任认领和落实。协调各部门深入开展文明单位创建活动，积极参与公共文化服务体系、文明交通、文明旅游、环境卫生整治等活动中去。

（三）认真收集资料，做好归档报送。扎实做好相关图片、信息材料收集、报送工作。

# 年度机构编制工作情况报告篇七

董事长、总经理、各位领导、各位同仁：

大家好！

时光飞逝，岁月如梭，回顾20\_年，是忙碌的一年，对公司的财务管理工作来说是至关重要的一年，在公司领导和各部门经理的大力支持与配合下，严格管理，在财务基础工作，全面预算管理，提供经营决策依据，发挥支撑服务，加强财务检查及组织业务学习等方面做了许多踏实的工作，完成了既定的目标，达到了预期效果，提高了财务管理水平，很好地配合了公司的中心工作，当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，现将本人20\_年工作完成情况和总结汇报如下：

第一部分：作为公司理财经理，我的工作职责是：

- 1、严格遵守集团公司各项规章制度及财务管理制度，贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级交办的各项任务。
- 2、完善企业财务管理体系，对财务部门的日常管理、财务预算、资金运作等各项工作进行总体控制，提升企业财务管理水平。组织做好会计核算和监督，建立健全收入稽核制度，严禁收入跑、帽、滴、漏。
- 3、搜集与评价融资方式及成本；建立健全固定资产管理制度，组织资产清查工作。管好货币资金和其他流动资产，检查资金管理，确保资金安全。

第二部分：明年的工作构想及要点：

- 1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培



训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。

3、充分发挥部门的“职能”，加强管理，加快工作效率，并向财务经理汇报工作。

在这里，我非常感谢公司领导对我工作的信任与支持，2022年，我将继续以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

以上是我20\_年度的述职报告，如有疏漏和不当之处，请各位领导及公司同仁批评指正，同时也祝愿公司繁荣昌盛！

谢谢大家！

此致

敬礼！

## 年度机构编制工作情况报告篇八

转眼20\_\_年又开始了还记得往年今时，时光飞逝。刚刚进行的乃至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了固然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，不管是工作上，学习上，还是思想上都逐步成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作柜员。作为一位一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和复杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展现银行形象的窗口。柜员的平常工作或许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员

要熟练掌握、热情服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到九银人的真诚，感遭到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感遭到自己肩负的重担，所以我要求自己天天都以饱满的热忱，专心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的进程中，我始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧，做到操纵标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了很多客户的赞美。在做好柜面服务的基础上，我们千方百计为客户提供更加周到的服务。由于，没有挑剔的客户，只有不完善的服务。所以在平常工作中，主管带领我们积极刻苦研究新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、调和办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的进步。

在获得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足的地方：一是，业务能力方面进步不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开辟不够大胆。面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

- 2、我将通过量看、多学、多练来不断的进步自己的各项业务技能。

- 3、学精于勤而荒于嬉，实践是不断获得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，进步自己解决实际题

目的能力，并在实践的进程中渐渐克服急躁情绪，积极、热忱的对待每件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清楚的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一位成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在首创银行美好明天的进程中实现本身的人生价值。

## 年度机构编制工作情况报告篇九

尊敬的各位领导、同事：

大家下午好！我是水星园客服中心客户服务代表。作为这个大家庭的一员，我很荣幸能够作为优秀员工代表在这里发言。首先，请允许我代表所有获此殊荣的优秀员工，向关心和支持我们的各级领导表示衷心的感谢！向所有不畏艰难、风雨同舟、并肩奋斗的同事们致敬！

岁月如梭，时光荏苒，转眼我们已经送走了20xx年的祥猴，迎来了20xx年的金鸡。回顾一年来的工作，不论我们在什么样的工作岗位上，不论我们面对什么样的挑战和考验，我们都恪尽职守，无私忘我，勤勤恳恳地工作，为公司默默地付出着。有的人忍受着烈日的炙烤和风雨的侵袭，奋战在大厦楼宇、住宅小区里；有的人夜以继日、加班加点，工作在夜深人静时，有的人尽职尽责、细致入微地做好服务和保障工作。在这一年的工作中，作为一个客户代表，我深深的知道自己身上责任的重大。公共设施的巡检，为业主办入住手续，装修期的巡查，业主的报修、投诉、求助的受理，各类问题的登记、汇总，还有业主的回访、走访，满意度的调查，组织社区文化活动每一步都不仅仅代表了我个人，我们每一员都是冠城物业的形象，虽然其中也有许多困难，但我能克服，而且从中学到了许多我所不具备的技能，许多我

所匮乏的知识。

做我们物业工作的，有多少人，顶着家人的埋怨，一心扑在工作岗位上，不动摇一丝一毫；有多少人，忍受着自然天气的考验，坚守在工作岗位上，不离开一分一秒；有多少人，把业主给我们的委屈往肚子里咽，不抱怨一言一语。我们吃得了苦，受得了委屈，更忍得了意气。都说这个年代，男人不够爷们，女人都是汉子，而我要说，我们冠城物业的男儿有泪不轻弹，女儿更胜男子汉！在这里，我代表我个人，为公司各个岗位上艰苦奋斗，不懈拼搏的同事们，为现在仍然坚守在岗位上战斗的同事们，点赞！

“冠城物业”如今已是一个响亮的名字，是一个响当当的品牌，她有光辉的过去，也有让人自豪的现在，更有让人憧憬的未来，她是公司所有同仁共同努力的结果，也是我们为之拼搏奋斗、不懈努力的动力，更是我们欢欣鼓舞、为之欢呼的骄傲！

今天的成绩将是明天的起点，在荣誉面前我们不会沾沾自喜，不会骄傲自满，我们深知：我们还有很多不足，我们会继续力争向上，不断提升自我，用更加优异的成绩回报公司，我们有勇气迎接一切挑战，我们有信心去战胜一切困难。

红梅盛开兆丰年，春回大地暖人间。”迎接新年到来的如火骄阳，我们必将一如既往、同心同德、团结协作、开拓进取，在各自的工作岗位上再接再厉谱写出新的精彩华章！让我们放飞心中的梦想，点燃满腔的激情、挥洒青春的力量，我们有理由相信：冠城物业的明天，有你们，更精彩！

最后，请允许我再次向各位表示衷心的感谢！祝愿大家在新的一年里虎虎生威，平安吉祥，健康幸福，祝愿我们冠城物业□20xx□鹤立鸡群！