

年度工作报告的议题(优秀6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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

年度工作报告的议题篇一

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要求 and 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。

（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。强化执行能力有两种途径：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；同时进一步加大对宽带应用、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，科学合理地设置岗位，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。

年度工作报告的议题篇二

一年来，紧跟着“科学发展观”的学习步伐，我积极实践着，以“爱岗敬业、乐于奉献、为人师表、富有爱心”作为自己的行动准则，督促着自己的工作，事业单位年度考核总结(教师类)。

教育教学中，我以课堂教学为抓手，时刻关注学生良好习惯的养成，在这一年的坚持下，所教班级学生慢慢步入常态轨道，并健康成长着。

在学生成长的同时，我时常反思自身的教育教学，并形成一些文字，这些文字有的在各级教育主管部门组织的征文竞赛中获奖，有的发表于各级报刊杂志，其中《有感而发即文章》一文发表于《中国教师报》，《教人求真：教育的永恒诉求》一文发表于《江苏科技报(今日教育)》，《学会读题》和《抓住不变 错中求解》两篇发表于《小学生数学报》。其中最大的收获还是在《教学月刊》上发表了一篇近6字的文章——《让教学站在学生那边》，这是我目前为止单篇发表字数最多的文章，它的发表也给了我更多的信心。完全可以相信，在这样不断的反思与总结中，我的教育教学工作会一步步向更高的水平迈进。

当然，我的工作也得到了大家的认可，今年非常荣幸地被评为区数学学科带头人，并作了教学展示，得到与会教师的一致好评。

转眼间，我已经走上教师工作岗位半年时间了，在逝去的岁月中，有得也有失；有过成功，也有过失败；有过辛酸，也有过欢笑；在充实的学习、工作生活中，在与可爱的学生们相处过程中，我得到了最大的满足。现将半年来的学习、工作情况总结如下，以便于总结经验教训，反思不足之处，不断完善自我。

教师是“人类灵魂的工程师”，因此教师必须抓好两项工作即教好书、育好人。要育好人绝非一件简单的事情，教师首先要做好表率即为人师表。在生活中，我扮演着多重身份：做学生的好老师、做学生的“好家长”、做学生的好朋友、做学生的心理医生，关注学生的健康成长，从不体罚或变相体罚学生，不侮辱学生人格。课堂上，我时刻注意规范自己的教学行为，在作业本上设立了“1/3意见栏”鼓励学生给我提意见，并认真回答学生提出的每一个问题。课后，我经常走进教室、宿舍，与学生一起参加课外活动，加强与学生的沟通交流。当学生遭遇挫折时，适时地给予学生鼓励，与学生一起分享自己的成长故事，以自己的人生经历去感化、教育学生，工作总结《事业单位年度考核总结(教师类)》。

教好书是教师的基本职责之一，为了提高自己的理论修养水平，增强教师人格魅力，更好地教好书，我坚持给自己“充电”，坚持“借好书、买好书、学好书、用好书”，坚持向同行的老师们“取经”、交流。在教学过程中，我把每一节课都当做公开课去准备，首先精读教材，把握教学重难点，再查阅资料，把每份教案都当作一项工程去设计，做到用活教材、超越教材，将教材内容回归于学生的生活实际，精选学生感兴趣的教学素材来整合教学内容，让每一节课都情趣盎然，让学生在欢声笑语中轻松感悟教学目标。

本学期，在教学方面，我担任了初一年级四个班的政治教学工作以及初二年级四个班的双语教学工作。此外，还负责每周日的值勤工作、周日的“假日新视野”工作、见习班主任工作、“校园之声”广播台的指导工作，每一项工作对我来说，都是一个挑战，都是一个自我锻炼的机会。因此，我兢兢业业地对待自己的事业，按时、按质的完成每一项工作。在这些工作中，我坚持总结与反思，在每一个方面都写有工作心得，不断改进，提高工作效率。

1. 在教学方面：开了两次公开课，得到了教研组内其他老师的一致认可。期中考试，我所带的班级，总体来说，成绩较好。

俗话说：“金无足赤，人无完人。”在教育教学中，我仍然有很多的不足之处，如在工作中会产生“惰性”思想，自身的知识面较窄，理论修养水平不高，在教育学生方面的经验的还不足，在以后的工作中，我会“多学习、多动手、多思考、多总结、多反思”，以期更大的提高。

一、师德方面：加强修养，塑造“师德”。作为一名教师，我始终认为应该把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，这个道理古今皆然。从踏上讲台的那一天起，我就时刻严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的示范，希望从我执教这里走出去的学生都是合格的学生，都是一个个大写的“人”。自从光荣地加入党组织后，我更是时刻地以党员的标准来严格要求自己，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑，争做一个令学校满意，学生满意，家长满意的好老师。通过有效的学习途径，不断提高自己的师德修养和职业观念。

二、教学方面：虚心学习，强化自我。根据学校的工作部署安排，上半年担任毕业班的班主任工作，下半年担任两个班教学工作。艰巨的工作任务摆在面前，在实际教学工作中，

只有实干加巧干，才能高质量地完成工作任务。对于一名数学教师来说，加强自身业务水平，提高教学质量无疑是至关重要的。面对讲台下那一双双渴望的眼睛，每次上课我都感到自己肩上的责任重大。为了尽快充实自己，使自己的教学水平有一个质的飞跃，我通过网络教研学习平台，对自身进行强化，通过继教网的教师博客去吸收全国各地优秀教师的精华，弥补自身的劣势。通过平日学习的积累，我认为只有教师把强烈的感情带入课堂，真正地进入角色，以情动人，循循善诱，师生间的感情水乳交融，才能引起学生强烈的共鸣，学生的主体地位才能体现，学生的潜能才能充分发挥。在教师和学生中形成良好的形象、和谐的氛围，才能无愧于人民教师的称号。

三、工作实绩：收获惊喜，任重道远2019年是一个不平凡之年，回顾自己在8年这一年的工作历程，可谓收获很多惊喜。在第六届全国“希望杯”数学竞赛中，庞尧、金凌梅两位同学喜获两枚银牌，马育良等同学收获七枚铜牌的佳绩，祖义等十人同时获得市级一等奖。成绩只能代表过去，不意味着教育的辉煌依旧。旧的一年即将过去，新的一年已经悄然向我们走来。踏上9年新的征程，任重而道远。我仍需继续加倍努力，争取在平凡的教师岗位上做出不平凡的事业。

年度工作报告的议题篇三

学校成立了以校长为组长，各部门负责人为成员的工作领导小组，并进行了详细分工；体卫艺处详细制定活动实施方案，并及时召开会议，安排部署学校消防安全工作；健全消防组织机构，安排了具体的负责人，落实了责任；完善了各项消防安全制度、实施办法及考核细则，形成了组织健全、制度完善、职责清晰、人人参与，学校、社会共同配合，整体联动的良好格局。

深入动员以“全员消防、生命至上”为主题，以“珍爱生命”为主线，以“普及消防安全常识、增强法律意识，学会

火灾逃生自救技能”为重点，以“杜绝亡人火灾和较大以上火灾事故，减少控制一般火灾事故”为目标，开展了师生全员参与的宣传教育培训活动，取得了较好的效果。学校自检、自查过程中，对照标准认真排查，找死角，查漏洞，对发现的消防安全隐患及时采取措施进行整改上报。

1、在学校醒目的位置悬挂上“关注消防、珍爱生命”的消防宣传标语。

2、11年度7日升旗仪式上，通过国旗下讲话向全校师生发出倡议。

3、各年级积极开展以消防安全为主题的各类宣传教育活动，学习《中小学生火灾逃生办法》。

4、开展消防专题讲座。体卫艺处邓主任用鲜活的案例，着重就消防安全意识、消防器材的配备和使用、防火灭火常识以及火场逃生等方面进行了生动的讲解。全校师生到场听取了本次讲座。通过开展消防安全知识讲座，进一步提高了全体师生的消防安全意识，普及了消防安全知识。

5、主办消防主题的黑板报。各年级分别围绕“全员消防生命至上”的消防主题，办了一期黑板报。学校领导一一检查并充分肯定各年级的黑板报有特色，尤其是通过宣传教育，全校师生了解了更多消防知识，提高了自救自护的能力。

6、18日下午，学校消防警报骤响，学校领导、全体老师根据《学校消防应急预案》迅速到达指定位置，正在上课的老师也立即结束授课，组织学生撤离。按照楼层从低到高的顺序，各班级分东、西两个楼道依次撤离教学楼。授课老师在班级队伍前领队，班主任在班级队伍后护卫。同学们弯着腰，捂住鼻，紧贴墙壁快速前移，全校撤离队伍井然有序。从警报声响起，到最后一名学生到操场列队，用时不超过50秒。这次演习，提高了师生的消防安全意识，增强了自我保护能力。

汪校长在活动总结时指出，“安全要牢记，防火莫儿戏”，安全教育要警钟长鸣，这样的消防疏散演习今后要不定期地多次进行。

7、开展一次消防设施器材、安全出口、疏散指示标志、电气线路方面的检查，并对发现的问题及时进行整改，保证安全通道有效、畅通、安全。

为最大限度排除消防安全隐患，确保学生人身财产安全，11年度22日下午由体卫处、总务处、教务处和政教处联合组成检查组对教学楼进行了拉网式突击检查。检查过程中，发现安全隐患，立即整改排除。

本次“消防安全年度”分别从宣传、教育、检查等方面开展了一系列卓有成效的活动，达到了“消防安全人人重视，消防常识人人知道”和“排除消防隐患，确保校园平安”的目的。

年度工作报告的议题篇四

1、通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习贯彻党的路线、方针、政策，不断提高了政治理论水平，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

5、全力融入单位组织开展的各项业务技能活动，在领导的带领和同事们的帮助下挖掘了自己的潜力，增长了业务知识，开阔了自己的视野，提升了政治业务能力。

作为一名财务工作者，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守工作制度和职业道德，做好财务工作计划，乐于接受安排的常规和临时任务，如完成单位领导离任审计、廉政专项治理、自查自纠情况报告及清房相关事项等。

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，保障单位的后勤财务工作顺利开展。

(一)经过这次全面总结，让自己又一次认识到自身在工作中、意识上存在许多不足。基于这个目的，回想这一年工作，再和其他单位财务人员相比，还存在一下几个的问题，希望在2019年的工作中能够不断改进，不断提高。

1、财务工作距财务管理的要求还有很大的差距。单位财务工作更多的还是会计工作，目前财务仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然。

2、会计工作中仍有许多待改进之处。今年财政局组织我们学习了财政部《会计工作基础规范》及《行政事业单位财务制度》对财务制度中新的变化做出了调整和指导，也对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难。

3、管理工作的形式化、表面化。有很多的日常管理工作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

4、缺乏沟通，对相关信息掌握不到位。财务工作是对单位经济活动的反映、监督，对本股室以外的信息应及时了解，而目前就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他股室进行沟通、了解；另外和领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。

1、在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向其他单位做的好的财务人员学习好的经验，提高自身的综合业务能力。另外，认真做好财务计划工作，保持与领导及时沟通，确保所有事项顺利进行。

2、力求会计核算工作的规范化、制度化

按照财政部《会计工作基础规范》和《财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。只有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。

3、做深、做细日常财务管理工作

在接下来的一年，我计划多花一些时间，多研究研究财务软件及其他相关软件中的功能模块，尽可能使现有的功能得到充分利用，让单位的财务管理工作更上一个台阶，起到真正的控制、管理作用。

最后，作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。

时间如白驹过隙，一年的工作生活转眼接近尾声，2019年在繁忙的工作中已然过去。回顾过去的一年，我在领导的指导和同志们的帮助下，以党员的标准严格要求自己，认真刻苦学习，勤奋踏实工作，清正廉洁，团结同志，顾全大局，学习和工作生活上都取得新的进步，现将我一年来的思想、工作和学习等方面的情况加以总结。

加强政治理论学习，从思想上高度重视，将其作为日常工作的重要内容，能结合理论与实际工作进行分工，自加压力，有意识要求自己多学一些，学好一些，学深一些。在学习内容的安排上，紧紧围绕党和国家大事和大政方针，主要学习了党的xx大和党的xx届三中全会精神、邓小平理论、党风党纪等，学习中做到“五位一体”，即思想建设、组织建设、作风建设、反腐倡廉建设、制度建设，中国特色社会主义事业“五位一体”总体布局中的生态文明，体现着自然界的净化，而我们党的建设新的伟大工程“五位一体”总体布局中的反腐倡廉建设，体现的是中国共产党党的肌体的自我净化；党的xx大报告进一步明确了科学发展观的历史定位，实现了党的指导思想又一次与时俱进。我们党在推进马克思主义中国

化过程中有两次历史性飞跃，第一次飞跃形成了毛泽东思想；第二次飞跃是在改革开放新的伟大革命中，逐步形成的中国特色社会主义理论体系。这个理论体系实现了我们党的指导思想的三次与时俱进，第一次是将邓小平理论列为党的指导思想，第二次是将“三个代表”重要思想列为党的指导思想，第三次是将科学发展观列为党的指导思想，因而这是党的xx大报告最大的理论亮点和历史贡献；党的xx大报告对中国特色社会主义作出新的理论概括，强调在新的历史条件下，夺取中国特色社会主义新胜利，必须牢牢把握八个基本要求，分别是：必须坚持人民主体地位，必须坚持解放和发展社会生产力，必须坚持推进改革开放，必须坚持维护社会公平正义，必须坚持走共同富裕道路，必须坚持促进社会和谐，必须坚持和平发展，必须坚持党的领导。这八条，不仅条条都有强烈的现实针对性、长远指导性，而且作为全党全国人民的共同信念，必将极大地推进解放思想、改革开放、凝聚力量、攻坚克难，扎扎实实夺取中国特色社会主义新胜利，奋力开拓中国特色社会主义更为广阔的发展前景。通过学习，我提高了自己的政治觉悟和思想水平。精神上感觉更加充实。

二、在工作方面，勤奋务实、尽职尽责

在工作中，我能够保持思考的心态，对于工作经验及时总结，对于缺点及时改正，通过不断的思考和积累，逐步形成求真务实的工作作风。作为一名党员，我始终以身作则，对自己高标准、严要求，恪尽职守，执着追求，服从领导分工，在科室工作人员较少的情况下，树立大局意识，积极分担部门工作，与同事凝心聚力，共同开展好部门工作。对待工作，我紧紧围绕服务基层的理念，严格坚持公正、公平、科学的原则，对每一份报告都做到严要求、高效率，以求为基层的执法工作提供更好地服务。

三、在生活上，积极向上、遵章守纪

在生活中，我能自觉做到政治上、思想上、行动上与党中央

保持高度一致，平时能够严格要求自己，注重日常生活作风的养成，坚决抵制了腐朽文化和各种错误思想观点对自己的侵蚀，做到了生活待遇上不攀比，要比就比贡献、比业绩；作风上艰苦奋斗，提倡艰苦朴素，勤俭节约，反对铺张浪费，杜绝贪腐现象的滋生蔓延；纪律上遵纪守法，自觉接受监督，抵制腐朽思想的侵蚀。

丰碑无语，行胜于言，总结是为了更好的行动，实践是检验真理的唯一标准。2019年，请党组织继续监督和考验我，我将以坚刚耐苦、勤劳自励、朝气蓬勃、奋发有为的状态，牢记使命，不断超越，振奋精神，扎实工作，锐意进取，开拓创新，用实际行动为党徽添彩、党旗增色，做一名优秀的共产党员。

年度工作报告的议题篇五

在这辞旧迎新之际，我们相聚在此召开厦门市惠安商会第六次会员大会，回顾过去一年的商会工作，并对下一年度的会务进行规划。

xx年是不平凡的一年，我们有更多的惠安乡贤加入了商会，秘书处工作人员的队伍更为扩大，商会的活动得到更多的开展，乡贤们追求抱团发展的理念更加强烈！

受黄瑞福会长委托，我向本次会员代表大会就xx年工作总结如下：

xx年总收入合计130.28万多元。其中上年结余62.48万元，理财收入54万元(应收理财款18万元未计在内)，新增会费收入3.8万元，捐款收入7.7万元，房租收入2.3万元。

xx年度商会总支出69.9万元，其中中秋节联欢活动开支37.8万元，迎新春联谊会开支7.25万元，人员工资及补贴13.79万元、办公设备维修、通讯器材添置、水费、电费、电话费、

物业费以及茶叶、矿泉水等办公杂项开支计8.9万元，商会接待费1.43万元，每年春节期间通过惠安县电视台向全县乡亲父老致节日问候0.68万元，兄弟商会庆典礼品费以及会员父母亲属丧礼两项7000元。

账上节余60.38万元。以上财务报表已经让商会会计于近日在商会张榜公布，我们欢迎广大会员们来监督指导，并提出宝贵意见。

下面几点说明：

2□xx年中秋节博饼按90桌的规模每桌5000元标准，加上音响和舞台宣传布置预算要50万元，秘书处本着节约精神，自己策划筹办，演出节目拉赞助，实际才开支37.8万元，办了一场热烈而隆重的盛会。去年迎新春晚会理事以上及顾问有200多人参加，费用7.25万元，通过发动会员捐款赞助解决了6.4万元。今年的活动费用我们仍然是发动各方赞助来解决。

3、我们的接待费用一年开支1.43万元，在兄弟商会里应该是最省得。商会除了三名专职工作人员有开支工资外，秘书处还有十来个工作人员都是兼职的，凭着乡情乡谊、无偿奉献的精神为会员们热心服务，不但没有报酬，许多同仁还自掏腰包。

总之，我们的理念是不把会费花光，做到以会养会，为商会长期兴旺发展创造物质条件。

xx年我们一共走访了七十多家会员企业，了解会员们的创业历程和经营状态，认真倾听乡贤企业家对于商会工作的意见和建议。走访中，我们受到每一位乡贤的热情接待，得到了很多宝贵的意见。同时也要特别感谢商会法律顾问邱丽梅、副秘书长王丽华、陈芳香、汪婷婷以及艾福江、陈建涛、吴小婷等秘书处同仁抽出时间和我们一起拜访乡贤、联络乡谊！

我们在年初开通了微信订阅号。实时发布商会的动态、重要通知公告和企业风采等内容，并可以直接接收到回复，实现了商会和会员之间的信息交流，为会员企业提供了很好的宣传平台。

xx年商会的活动向多样化的方向发展。9月7日，我们成功地举办了中秋联欢会，规模宏大，在厦门的异地商会中影响不小。从xx年开始，将迎新春联谊活动扩大为全体会员和顾问、特邀理事参加的活动。另外，将会长、常务理事聚会调整为两到三个月一次，与商会的常务理事会相结合进行，提高了聚会的质量。还开展多样化的各种特色的小型活动，5月组织了长泰寻梦谷踏青，6月组织了运动馆体育活动，7月组织了夏季品茶会，10月组织了筓筓雅游，等等。通过举办活动，加上手机微信群，乡贤之间增加接触和互动，形成了惠安商会的生活圈。

一年来，随着商会活动的开展，有40多名惠籍乡贤企业家加入商会，成为我们这个大家庭中的一员，商会现已有会员465人，顾问和特邀理事140人，总数605人。相信通过我们不断的努力，商会的影响力会越来越大，一定会吸引更多的乡贤企业家加入到商会这个大家庭中来！

xx年，我们商会四十位乡贤企业家推举7位代表共同成立了厦门惠商投资有限公司。虽然在运作翔安惠商大厦项目上没有取得成功，但商会乡贤抱团发展理念没有改变，寻找商机的步伐没有停止，依托商会的平台，积极为乡贤企业家谋求新的投资和发展机遇始终是我们奋斗的目标。xx年我们通过惠商投资公司，召集商会乡贤，参与了创会会长骆志松陕西华汉集团在西安开发的项目投资，目前该项目进展顺利。

我会副会长骆锦彬先生计划在瑞金市投资一个旅游休闲地产项目，得到了瑞金市政府的高度重视，12月，由常务副市长张顺尧带队到我们商会考察，和商会的领导进行座谈，共同探讨参与瑞金市考察投资事宜。

过去一年来，在各级领导的关心指导下，在各位乡贤的支持帮助下，商会取得了一些的成绩。但接下来的一年是本届商会理事会最后一年，也是商会工作关键的一年。在新的一年里，我们任重道远，要更加紧密地把惠安商会乡贤团结起来，把商会建设成一个温馨的家。同时要成立换届筹备委员会，做好换届筹备和准备工作，为xx年底商会选出新的一届商会理事会打好坚实的基础。希望大家在xx年里继续给予商会工作以关心支持和热心帮助！

最后，祝大家新年快乐！事业兴旺！阖家幸福！

谢谢大家！

年度工作报告的议题篇六

我校是一处农村小学，现有22个教学班，在校学生934人，现有教职工49人。20xx年又是我校体育工作取得突破的一年，全区小学篮球联赛中，我校取得女子第三名的好成绩，国家学生体质健康测试合格率达到95%以上，优秀率达到10%以上。

我们以《学生体质健康监测评价办法》、《中小学校体育工作评估办法》、《学校体育工作年度报告办法》三个规范性文件为目标，全面推进素质教育，认真贯彻落实《学校体育工作条例》和《体育法》等法律法规及省市区有关文件精神。对照《中小学体育工作评估指标体系》，结合我校实际，坚持软件从严，硬件从实的原则进行自查自纠，现以形成20xx年度《xxx小学体育工作报告》。

（一）管理到位，注重实效

《学生运动训练制度》、《学生阳光体育活动实施方案》、《学生大课间体育活动实施方案》、《学校春秋运动会实施方案》、《学生体质健康达标测试实施方案》、《学生体检实施方案》、《体育场地器材管理制度》、《体育器材借用制

度》、《阳光体育一小时体育活动方案》等等，体育规章制度的健全和完善，为各项体育工作的开展提供了依据和准绳，同时减少了管理上的“盲区”。学校体育工作领导小组定期召开体育工作联席会议，对体育工作合理规划、统筹安排、落实职责。

由校长召集，组织领导小组成员学习《学生体质健康监测评价办法》、《中小学校体育工作评估办法》、《学校体育工作年度报告办法》等三个规范性文件和有关的法律法规，深化学生综合素质评价、学业水平测试和考试制度改革，系统设计和整体完善学校体育工作评价机制，全面落实发展学校体育的职责，推动落实发展学校体育的责任、政策和任务，重点反映学校体育开课率、教学实施总体情况、阳光体育运动开展情况、学校体育经费投入、教学条件改善、教师队伍建设和学生体质健康状况等关键指标，并创造机会让体育教师外出听课、培训，了解新课程的理念；将体育工作纳入学校整体工作计划，学期初有体育工作领导小组根据学生年龄、性别特点和我校实际情况制定出具体的工作计划，同时传达到全体师生。领导小组对体育工作定期进行检查、督促，使工作做得更加完善。

（二）领导重视，率先垂范

参加体育组的教研活动，深入基层接地气，指导并参与听评课活动，副校长坚持每天到体育组检查工作，参与体育组的各项活动。学校领导在忙于日常事务的同时，抽出宝贵时间参与体育教研活动，这不仅是精神上的支持，更是行动上的典范。三是，为切实减轻学生过重课业负担，我们严格落实国家体育与健康课时规定，严格执行课程计划，确保正常体育教学秩序和学生健康成长，开齐、开足了体育课程，每班每周 3 节体育课，学校规定任何人不准挤占、挪用体育课，经查实按教学事故处理，并纳入学校的常规检查。

（三）监督检查

监督检查是做好学校体育工作的有效手段。通过家长会、校园网等平台通报一学期来学生参加体育活动情况，让家长了解孩子的体质状况，有助于督促学生更好的参加体育锻炼，有利于形成我锻炼、我健康、我快乐的健康生活理念。我校根据上级文件要求，学期初公布张贴《保证学生每天一小时校园体育活动实施方案》及有关要求，同时设立监督电话两部，一部是小学511141，一部是中心学校5411054。学期末通报学生体育活动情况。

（四）课程教学

学方法，大胆课堂教学改革，激发学生学习兴趣，做到考勤严格，考核有记录，努力实现体育与健康教学的整体目标。

（五）校园体育活动

按照学校体育工作要求和有关文件精神，制定本校体育活动方案、工作要求和活动计划，将校园一小时体育活动时间和内容纳入教学计划，列入课程表，并严格执行。学校每学期认真制订阳光体育活动方案，对体育课外活动进行总体安排，体育场地器材管理员合理规划活动场地、提前调配和准备器材，班主任和指导教师加强跟班管理和指导，体育课外活动内容丰富、指导到位、安全有序、规范高效，从时间、质量上确实保证了学生每天不少于1小时的体育锻炼。

有效开展大课间体育活动。学校根据《学生“大课间体育活动”实施方案》确定活动内容和组织方式，活动时间为上午50分钟的阳光大课间，每个班级都有自己的体育社团活动，活动各具特色、生机勃勃，在让学生得到锻炼的同时，培养了学生良好的锻炼习惯和组织纪律。体育教师负责组织指导，班主任跟班管理，政教处负责检查，学校里形成了师生同活动、同锻炼，逐渐形成了全员参与体育锻炼的新景象。切实提高了学生的体质健康水平，培养了学生良好的意志品质。

社团体育活动由教导处组织，综合组牵头，艺体教师负责指导，教导处检查实施。要求每一学生参加一个体育、艺术社团，定期开展活动。已成立的体育社团有：跳绳、竹竿舞、足球、篮球、乒乓球等社团。

（六）教师队伍

我校现专职体育教师3名，兼职体育教师4名，每5个班一名体育教师，基本达到了《国家学校体育卫生条件试行基本标准》的体育教师配备要求。

体育教师职务评聘公平、公正。体育教师的工资待遇与其他任课教师同等对待。但是，体育教师组织开展的各项体育活动、体育代表队训练、大课间活动、学生体质测试均没有纳入教学工作量，也就是说，体育教师多干的这些工作从学校角度来说应该是应该的，从个人角度来说付出的心血没有得到汇报，更没有纳入绩效考核。但是，不管怎么说，我校体育教师的思想觉悟、师德水平专业水平、敬业能力之高，从取得的成绩看，用语言无法表达。

我们始终坚持每周一次教研活动、集体备课，坚持听评课制度，经常研究教法学法，如何上好每节体育课、抓好课余训练。

我校体育教师参加完成了为期一周的淄博市农村体育教师培训，每年参加淄博市继续教育和山东省远程网络培训，全体教师都能按规定完成学年继续教育学时和学分。

（七）场地器材与经费

我校的体育器材由于是按照之前班级学生数配备，现在班级规模扩大，现有较大缺口。场地比较缺乏，尤其是田径场等的缺失，对体育教学工作有较大的限制。公用经费按规定用于体育支出，基本满足学校体育活动、体育竞赛需要。

（八）开展学生体质健康测试

多年来，我们一直认真贯彻实施《国家学生体质健康标准》，学校成立了《国家学生体质健康标准》测试工作领导小组，制定了《学生体质健康监测制度》。学生体质健康测试，学校各班按照《学生体质健康测试实施细则》要求，严格组织，对测试数据进行统计分析，达标率在97.02%以上，良好率64.61%以上，优秀率10.84%，同时将数据按时报上级教育主管部门，全面了解学生的体质健康状况。

（一）虽然我校体育工作总体水平较好，但是，有的同志面对成绩容易自满，不思进取，工作中推诿扯皮，消极拖沓，缺乏团队协作精神。今后我们要加强工作作风建设，提高认识、统一思想、团结协作、积极进取、创新工作，全面提高我校体育工作水平。

（二）把握大局，抓好工作细节。我们在工作实践中，在把握住大局的同时，应抓好工作细节，力求规范、细致。反观我们以前的体育工作，忽视细节，出现丢三落四的现象。这就需要各部门、各处室加大管理力度，抓严、抓实、抓细，减少工作中的疏漏。

（三）体育教师的工作量。严格执行有关文件规定。

体育工作是学校教育教学工作的重要组成部分，本次自评是对我校体育工作的一次检查和整改，我们要正确对待，高度重视，努力完成各项工作。全体体育工作人员要以此为契机，精诚团结、开拓进取、扎实工作，让我校体育工作再上新水平而努力。