

2023年作家协会的工作 单位年度工作报告 (优质10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

作家协会的工作 单位年度工作报告篇一

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟得到提高。

始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。

作为一名刚步入运政的新人，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。工作以来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

一是认真学习党的各种重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习“创先争优”，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

二是认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，与群众直接接触，真

正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训、会议，通过执法培训，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

三是认真学习法律知识。作为办公室人员需要负责处理各种文件，另外作为运政执法人员，更是直接涉及到许多法律法规的运用问题。结合自己的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强了对法律法规知识的学习，进一步增强了法律意识和法律观念。

我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。不管是在办公室，还是在违规处理室，工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手。

(一) 办公室工作。可以说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否需要办理的事，遇到办理不了的案件时能耐心向其解释清楚，或帮助其联系他人，使群众能尽快办好手续，树立好运政的形象。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

(二) 违章处罚室工作。在违章处罚室，先是认真学习《中华人民共和国道路运输条例》、《云南省道路运输条例》，了解法律法规，并解读大理州交通运政管理处下发的行政处罚自由裁量权基准执行标准；然后向有经验的同事请教相关问题，向他们学习操行、处理问题的方法方式。在遇到驾驶员有疑问时，认真向他们解释相关的法律法规，使他们回顾三个月来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际

工作中去的能力还比较欠缺;其次,在工作上,工作经验尚浅,法律知识不足,情况了解不细,给工作带来一定的影响,也不利于尽快成长;再次,在工作中主动向领导汇报、请示的多,相对来说,为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中,我一定会扬长避短,克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长,把工作做的更好,为人民群众做的更多,贡献做的最大。

作家协会的工作 单位年度工作报告篇二

虽然看似简单的工作,给自己的启发却使极大的。一周平均五次的楼层查房,我学到了如何更加有条理的做事,怎么更好的与人沟通。治保部是一个大家庭,每个成员都像是自己的姐妹般,从陌生到熟识这一过程,看似顺其自然的情况,正却是给自己一个锻炼的机会,不管是在每次的例会中还是在平时的工作中!

安全与稳定工作是学生公寓一项最重要并常抓不懈的工作,学生的潜意识当中就认为公寓是家,是可以放松对自己要求的场所。在这一方面严格按照学院的“安全管理规定”,结合学生公寓的特点,人员牢固树立“学生在公寓的时间就是我们的工作时间”的管理理念,安排好巡查,工作经常到深夜,确保了无责任事故的发生。另一方面,全方位定期和不定期对公寓楼内进行检查并及时反馈给学生。严禁学生破坏设施,不给学生提供使用大功率电器和易燃易爆生活用品的条件;加强违章用电和消防设施的检查,既规范了室内布线,又杜绝了私拉乱接电线的现象。

明确目标、持之以恒,一定要把每一间寝室建设好,使其成为高雅、和谐的寝室,高雅和谐的公寓。通过工作动态、系部活动、寝室风采等途径,全面报道我院学生公寓管理新方法、新形象,大力展示了我院学生公寓的良好风貌。总结过去,我们做了大量认真和务实的工作,但是我院学生公寓管

理工作是一项与时俱进的工作，新时代的学生特点多，变化大，有待研究和解决的问题还有很多。在今后的工作中将进一步明确工作目标，扎扎实实做好每一阶段工作，为下一步工作做好准备、打好基础，共同建设整齐洁净、文明和谐的学生公寓带着这种热爱这种激情，我会更加努力的去工作。

治保部副部长

孙凯

20xx年xx月xx日

作家协会的工作 单位年度工作报告篇三

我叫xx是bb市广播电视发展中心职工。自20xx年5月参加工作以来，一直在电视台新闻部从事新闻采编工作。

新闻工作是党和政府的喉舌，是联系各级政府与广大群众的纽带，同时也是丰富人民精神文化生活的重要手段。作为一名新闻记者，我既感到光荣，同时又时刻牢记自己的神圣使命。为了使自己能够胜任这一岗位，我时刻把学习摆在首要位置。通过坚持不懈地学习来提高自己的政治修养和业务素质。平时认真学习党的各项方针政策，熟练掌握市委市政府的中心工作重点。时刻保证采访工作的正确方向。利用工作之余寻找各种与业务有关的资料，如《新闻学理论》、《采访写作的方法与技巧》等专业书籍，并不断对这些材料进行分析研究，提高新闻采访理论水平。新闻采访工作任务十分繁重，领导的政务活动占据了日常工作的重要一部分。作为台里的一名骨干记者，我参与此类活动的机会也就非常多。我认为，每一次新闻报道，都是传达贯彻领导意图的最重要的途径，因此参加政务活动采访，必须要有高度的政治敏锐性，决不能有丝毫的含糊大意。也就是说要时刻做到：脑勤、腿勤、耳勤。对领导的思路要了然于心，这样才不会出错。

在完成好政务活动采访报道的同时，我还注重深入实际、深入群众、深入生活，去挖掘一些鲜活的新闻素材进行报道。特别是随着党的各项强农惠农政策的不断出台，这类新闻素材可谓是遍地开花，层出不穷。但同样一个新闻题材，有的记者拍得有声有色，有的记者却拍的枯燥乏味，根本原因就在于记者是否能够坚持“贴近实际、贴近群众、贴近生活”的“三贴近”原则。20xx年，我在充分调研和精心策划后，先后创作了《农业产业化 致富千万家》、《商标注册为农民致富插上腾飞的翅膀》等报道，都获得了不错的好评。

一份耕耘伴随的是一份收获。几年来，我的多篇稿件先后在省台播发。比如反映永济芦笋产业发展的稿件《永济十二万亩芦笋开始采收》、反映我市丰富群众精神文化生活的稿件《长旺背冰闹元宵》、反映我市城市建设辉煌成就的稿件《樱花绚烂 春满蒲坂》等。在运城市台发稿数量更多，年平均在六十条以上。部分稿件先后获省、运城市大奖。

的采访，展示了我市改革发展的巨大成就，提高了我市的对外知名度，也让许许多多的群众从中受益，这些才是对自己工作的最大肯定。在看到成绩的同时，我也看到自己在工作中还存在着一些不足。表现在：综合素质还不全面，现场出镜是自己最大的弱项和短板，同时在拍摄写作上还需再提高；再有就是工作的主动性还不强，习惯了派新闻的工作方式，在找新闻上缺乏主观能动性；第三是报道的方式还比较单一，有一定的局限性，需要自己不断地创新提高。总之成绩只属于过去，今后工作的道路还很漫长。

作家协会的工作 单位年度工作报告篇四

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发展，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！

作家协会的工作 单位年度工作报告篇五

20xx年，在电力体制改革及燃煤价格高位运行的严峻形势下，三联热电厂在集团公司领导的指导以及各职能部门的配合和支持、在厂领导班子的带领下，全厂员工认清形势、理清思路，加快推进信息化建设，以环保、安全为第一要务，严格落实各项预防性措施，精确制定和控制上网电量，各项生产任务最终都顺利完成。

在安全管理中，三联热电厂发挥了安全生产各级网络管理作用，开展了反违章和反事故演习培训，做好了季节性安全检查、整改工作。在面对雨水天气多、台风频繁的特殊天气状况下，修订并严格落实《预防灾害天气及事故应急工作程序》，对地势较低的水泵房、#1—#2机组汽机0米层北面大门入口、办公楼、#3汽轮机0米层西面大门入口配置了沙包、潜水泵等防洪设施；特别是受台风“天鸽”影响河水倒灌期间，共安转临时潜水泵9台，应急照明灯10余盏，及时发现消除二万五水泵房、#5、6机房和煤场码头（旧厂）配电房等地势低洼场所安全隐患5处，未发生人身伤亡及重要设备损失，机组安全平稳运行。共开展“安全生产月”活动一个，“#1、#2炉油库灭火消防演练”活动一个，《电业安全工作规程》理论知识竞赛活动一个，坚持每月召开一次由厂领导主持的安全生产例会，对每月安全生产情况进行分析总结，要求各部门在布置生产工作的同时，布置安全注意事项，检查工作的同时，检查安全工作，要求各班组负责人对当班发生的不安全现象进行分析、讨论、总结经验教训，落实隐患整改。

20xx年是三联热电厂作为市场主体参与电力市场交易的第一个年头。在广东电力交易中心不断修订交易细则的情况下，三联热电厂对照各项要求对生产安排及时做出调整；按照热电联产考核规定及偏差结算价格计算原则，三联热电厂在不产生考核费用的情况下仅可能接近—3%的范围进行控制，以确保电厂的整体效益。

在面临退休员工逐年增加、劳动成本越来越高的严峻形势下，三联热电厂结合电厂实际逐步完成了#3—7机组循环水替代工业水、取消#1中压分汽缸简化#3—7机组主蒸汽系统、完善了#3—7机组输煤系统远方控制改造措施等系统资源优化及整合工作；自主完成了电子交班系统的开发及应用，大大提高了工作效率；完成了班长及以上岗位聘任及竞岗工作，打破原来只能上不能下的尴尬局面，形成能上能下的良性循环。

20xx年三联热电厂将创建“节约环保型企业”列入工作重点，

按照集团公司的要求，成立了以厂长为组长的创建活动领导小组，明确了各级人员的职责，实施了#3炉吹灰器改造、白泥综合利用技改等工程，为烟尘、二氧化硫和氮氧化物连续达标排放及节能目标的完成提供了有力保障；并在完成限值排放验收的情况下取得了环保补贴电价。

一年来，三联热电厂围绕企业中心工作积极发挥党组织的政治核心作用，按照集团公司部署认真开展了“创先争优”活动，进一步加强了党组织、党员队伍的建设，提升了党建工作整体水平。在公司《东糖人》发稿28篇，塑造了企业良好社会形象同时提升了企业知名度和美誉度；充分发挥了工会、青工职能作用，通过厂务公开栏和职工交流谈心等多种途径对职工群众的意见、要求及时进行反馈、处理。组织全体职工进行了体检、为困难的职工家庭进行了补助，全力帮扶困难职工改善生活条件。

20xx年，在全体员工的共同努力下，三联热电厂无论是经营效益，还是节能减排工作，都取得了比预期要好的成绩。新的一年即将到来，我们相信：只要我们正视困难，迎接挑战，全体员工团结一心，就一定能争取效益。

作家协会的工作 单位年度工作报告篇六

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，把服务和发展摆在同样的位置。

二是建立健全各项规章制度，打牢工作基矗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。

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，其中大客户服务质量满意度超过83分；商业客户满意度超过81分；公众客户满意度超过81分。

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，创立于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。

作家协会的工作 单位年度工作报告篇七

共青团____市____一中第七次代表大会，是继共青团____市第三次代表大会的圆满闭幕，在深入学习贯彻党的十八大精神、奋力推进幸福____建设的宏大目标下，我校团组织为建成具有特色文化校园而努力奋斗的重要时刻召开的一次青春

盛会。大会的主题是：围绕共青团____市第三次代表大会确定的目标任务，牢记使命、坚定信念、求真务实、奋发进取，团结带领全校广大团员师生共筑青春舞台、助飞梦想，为实现伟大“复兴中国梦”建设和谐美丽的人才基地。

现在，我代表共青团____市____一中第六届委员会向大会做工作报告，请予审议。

新校落成引天下人才云集 团委成立筑舞台师生同进

____年新校投入使用，我校第六届团组织也同年通过民主投票选举产生。在团市委的指导下、校党委的支持与帮助下，我校团组织工作顺利开展，并在五年时间里充分调动广大团员师生的热情，积极参与到构建我校新区校园文化体系中——我校青年教师踊跃参加各种各级的教学业务能力竞赛，并有多名教师获得国家级殊荣，迅速成为各学科业内名师，向社会彰显了我校教师队伍建设的巨大成就；我校学生在吮吸知识营养的同时，或以个人或以团体形式积极参加各种社会活动中，获得的成就超过了教师们的表现。这些并不是我们可以轻视未来的资本，但却是反映我校新区在教学及校园文化建设上取得巨大成功的最好素材。在这样一个全校师生奋进的过程中，我团组织组织不忘使命，热情地服务于广大师生，联合我校其他部门一同扮演好各校内活动的组织者与引导者，扮演好各校外活动的联络者与协助者，因此受到社会各界、全校师生的广泛好评。

总结过去素质教育铸就光辉，展望未来汇滴成海梦想腾飞

一、精心选拔人才，优秀团队引领校园文化

学校团组织既有团组织的共性，同时又有与其他团组织不同的地方——各类学生组织的管理引导本身就是一件繁重的工作，也是学校团组织的工作重心；而仅仅做到这些，并不能算是优秀团队的表现。如何将它们推向社会各级平台，让个人

的能力得到锻炼、让学生的素质得到展现，才是打造名牌的关键。在过去五年里，我们不仅盯着校内的“一分三亩地”，还积极联系如叶圣陶杯全国中学生新作文大赛、世界非物质文化遗产组织、中国青少年创造力总动员等各级社会团体，并认真做好校内选拔，将优秀教师、学生输送到这些舞台中，让青春的魅力感染每位观众。将____一中的素质教育成果与全国人民分享。而这些工作的完成，离不开我校团组织科学严谨的机构组成，离不开团组织分工有序的管理手段。所以，要真切服务于师生，组织本身就得是一个优秀的团队。这样一个团队的建立，既需要上级组织的指导，也需要广大团员师生的推荐与肯定。

二、务实打造舞台，梦想领航添彩人才培养

要做好学校团组织工作，就要静下心来认真地为学生的未来思考：他们现在具备什么能力，未来的中国需要他们有什么能力，我们如何去帮助他们拥有那些能力。只有以这样的思维作为工作开展之初的主线，才能让学生满意，让我们的工作变得更有意义。五年来，在我校团委组织帮助与支持下，学生中成立的自我管理性组织全面发展——除学生会工作日趋完善常态化外，另有17个学生社团也蓬勃发展。如“诗雨社”获得“团中央青少年优秀写作基地”殊荣，如“创新社”为我校争得“____年度中国创新型学校”荣誉等。这些成就的取得，一方面是因为团组织教师根据我校学生特长有目的地引导组织，另一方面是因为我团组织根据学生社团兴趣方向联同社会团体提供平台。正是有了这些舞台，我校学生的素质全面发展才为世人所肯定：如章楚、余漪获第七届全国创新作文大赛一等奖；梁志咏同学的创新设计“无烟喷泉烟花外筒”获国家实用新型专利证书；我校学生拍摄作品《身教》获全国中小学校园电视大赛银奖；等等。我们举办的活动让学生明白：有梦就要飞，有能力就要展示出来。

三、多元开展学生活动，百花齐放方显和谐美丽

每个人生活环境、家庭影响都不一样：有些学生看似成绩平平却身怀绝技。刚落幕的校学生元旦晚会，让大家领略到我校零界点乐队的奔放及技术全面，让我们感受到民族舞蹈与歌声的魅力，也让我们触摸到这一代人的脉搏——他们不是坐享其成的一代，而是激情四射投身于自身兴趣的一代。作为学校团组织，我们要发现这一点，并把握这一点，将时下青少年的注意力引导到学校中来，到校园文化建设及熏陶中来，让学生自主地过滤掉社会不良风气的影响，真正有希望成为实现伟大“复兴中国梦”的践行人。而要做到这些，我们要不怕麻烦，勇于支持学生各种兴趣社团的建立与开展，使校园文化多元化，使学生的选择多样化。也只有这样，才能使每个学生在校的氛围里，结合自身兴趣，找到自己的位置。新时代的教育理念，要求我们更注重学生能力的培养，科学知识的学习可以是终身的，但能力的塑造却在求学时期达到顶峰。我们学校团组织要认识到这一时代要求，并深刻认识到：在开展各类学生活动的过程中，参与的学生也是在学习、合作和创造，而且比起较为枯燥的课本教学，更能让学生欣喜接受团的塑造，进而使团的活动成为学校教育的辅助途径。让学生们都能在校园中找到自己的位置，并乐于参加到校园文化建设与熏陶中来，才符合“自然和谐”的原义，才能使校园迸发出更多的色彩光芒！

四、开发社会资源，目标一致共促梦远航

学校作为相对封闭独立的体系，仅靠自身很难开展多元化的校园文化建设。如何将校外巨大的社会教育资源吸纳进来，为学生能力的培养而服务是解答这一难题的最佳途径。我校采茶戏社团是依托于学生家长的支持，均由学生组成的____该戏种首个的学生社团。我们的学生家长，作为____市采茶戏艺术家，免费长期指导该社团的运行。该社团作为我校对地方非物质文化遗产的传承代表，赴美洛杉矶参加好莱坞“天使杯”国际青少年艺术节获“杰出贡献奖”。由此可见，通过家校合作，正确适当地引入社会资源，不但不干扰教学秩序，反而有利于学生的成长。通过这样的活动锻炼

后的学生，在肯定自我价值的同时，更能满怀自信去面对学生上遇到的困难。只要社会与学校的目标一致，就能在我校这片广阔的素质教育的大地上栽下“复兴”的种子，并在不久的祖国深化建设中收获“腾飞”的果实。因此，我团组织要充分调动成员才干，认识到自身不足，创新性地开展校园活动，才能将平凡的校园建设得与众不同，才会使“青春舞台”更加绚丽而引人瞩目。

畅想复兴高屋建瓴革新思想，立意高远牢记使命重塑价值

青少年是祖国的未来。“复兴中国梦”更需要一代代人从培养开始抓起，成才后方能为之拼搏。校园文化的建设若仅仅是为了学校的荣誉而进行，自然会落入“眼界广者其成就必大，眼界狭者其作为必微”的俗套。我校团组织要时刻牢记自身历史使命感、上级组织赋予的责任感，始终以实现“复兴梦”为己任，并通过团活动的开展，让这种价值体系感染我们的学生，祖国的未来栋梁，才能将我校文化建设融入到民族复兴的熔炉中来，并通过我们学生的成长，铸造出撑起民族躯体的铁骨，让中华民族再次屹立在世界发展的长河中！

各代表、同志们，时代列车不等我们的徘徊，祖国昌盛需要更多的栋梁！“复兴中国”的声音已响彻神州大地，历史的车轮催促我们整装运行。在13亿人朝民族复兴方向奋斗的时刻，在全市人民为建设幸福____拼搏的时刻，在我校师生共筑青春、和谐、美丽校园的时刻，在团市委和校党委的正确领导下，团结带领我校广大团员师生求真务实、奋发进取，在建设特色校园文化中迸发青春活力，在共筑青春舞台中彰显素质风采，书展____一中共青团的全新画卷！

作家协会的工作 单位年度工作报告篇八

在过去的xx年，xx小学上下一心，认真学习贯彻上级文件精神，坚持“追求绿色质量，打造幸福校园”的理念，认真落实“三个年”主题系列活动，大力弘扬“大爱育人、以文化人、

立德树人”的**教育精神，扎实推进校园文化建设，积极践行**教育“学在**”品牌建设。

一年来，学校沿着年初制订的目标，团结奋进，务实进取。全面贯彻教育方针，加强学校管理，认真实施素质教育，努力提高教育质量，积极创建丰富多彩的校园文化等方面取得了一定的成绩。

“学高为师，身正为范”，良好的师德师风是学校教育教学工作的基础保障。学校结合全市教育系统“三个年”活动之一——“师德师风提升年”，要求每位教师在平凡的工作岗位上，努力做到八个字：敬业、爱生、博学、善教。在全校范围，继续深入开展学习“最美教师”，争做“最美教师”各项活动；认真组织教师开展“学在**”“生本课堂 活力教育”“三教三学”系列大讨论；大力挖掘师德先进典型，树立榜样，鼓励教师向身边的先进典型学习，继续开展“感动校园教师”评选活动。

特别是我校把每周一次的“师德师风学习日”活动落到了实处，每周四晚的师德师风学习活动开展得有声有色。从中国最美教师张丽莉到**市师德楷模先进事迹的学习，再至学校中“感动校园”教师的现身说法，每位教师都切切实实地感受到了一股股正能量激荡着她们的心扉，激励她们时时用“最美”要求自己。现在，学校中的每一位教师都树立了作为一名人民教师的责任感和使命感，安心本职工作、为人师表，以自己的良好形象和行为为学生树立榜样，埋头苦干，将奉献教育当做乐趣。

1. 狠抓教学常规，强化过程管理

教学常规的落实是提高教学质量的保证。因此，我们在教学管理中，学校制定了细致的教育教学常规，细化了各学科教学规范。要求教师严格按照教学常规的要求，认真做好备课、讲课、作业的布置与批改等。教导处每学期期中、期末对教

师的备课、作业批改进行细致地检查，并形成总结，由校长亲自在专题会议上对优秀教师进行表扬，对表现不够的老师提出批评，并要求她们及时改正。

学校针对青年教师，开设了专门的备课、课堂、批改等常规的培训活动。组织学校骨干教师担任新教师的师傅，为她们进行手把手地指导。

学校还建立了由校长、副校长、教导处两位主任、工会主席等5人组成的“抓常规、促规范”督查小组，建立《石门小学“抓常规 促规范”工作纪律》。每周轮流对教师的值班、教学、卫生、安全等学校系列常规工作进行督查，及时发现问题，解决问题。

2. 加强学生常规管理，进行行为习惯教育

学校以贯彻实施《小学生守则》和《小学生日常行为规范》为准则，对学生进行爱国主义教育和良好的行为习惯教育。由于德育工作抓得扎实有力，学风、班风、校风明显好转，绝大部分学生养成了爱学习、守纪律、讲文明、有礼貌的良好行为习惯，真真正正成为班级小主人，学校的小主人。

3. 狠抓安全常规，保障校园平安

学校建立了门卫、食堂员工督查考核制度，建立了严格的教师值周制度、午睡管理制度、节假日值班制度、学生乘车点名护送制度、科任教师点名制度等常规制度与督查措施。我们还结合安全活动月开展了安全逃生演练、防溺水专题教育等各项活动，确保校园平安。

作家协会的工作 单位年度工作报告篇九

本人进入我厂参加工作已一年有余，在这一年中，我遵守厂纪厂规，遵守发电分场管理制度，在厂、部门领导的领导下

工作一直认真主动，能够按时按量完成领导交给的任务，注重与同事们的业务技术交流、合作、以及关系的融洽，不断积累业务工作经验，快步地沿着把理性思维运用到工作实际中来的路子上迈进。经过一年多来的磨练，现已立承担本岗位职责工作。分以下几个方面进行总结：在思想方面，我一直把厂当做我的家，我深知“厂兴我荣，厂衰我耻”的道理，坚持一切从我做起，实事求是努力认真，以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受厂部的检验与考核。

在工作方面，我兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从领导安排，认真完成领导交给的每一项任务；虚心向老师傅学习业务知识，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。在自身建设方面，我一直注重自身业务知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。在过来的一年中，我积极参加厂里组织的活动，并在工作之余努力学习工作相关的专业技术知识和文学知识，努力提高自身修养、完善自身素质建设。

时，应主动上前配合，了解施工工作步骤，工作注意事项，并通过询问施工人员为什么这样做，达到提高自身业务水平的目的。

总的说来，我进厂至今，在思想上，我一直珍视现有的厂部工作环境，以能为厂部做出应有的贡献为己任；在工作上，我勤恳努力，服从领导安排，积极主动工作，按时按质按量完成工作为原则，确保本职工作尽善尽美；在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业理论知识的完善，以期能使自己的业务水平不断提高。

通过测量方法,掌握确切的数据。例如根据设备负荷变化情况,及时用红外线测温仪测试设备温度异常,有无超过正常温度。

作为一名电网企业员工，保证安全运行是每位员工应尽的责任，成为一名合格的运行值班员工要有“以人为本、忠诚企业、奉献社会”的理念，要有“诚信、责任、创新、奉献”的核心价值观。不断学习、不断提高，努力提高自身的业务水平，活到老，学到老，知识无限的，学习是不可停止的。在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作之中去，更好在电力建设行业中发挥作用，在平凡的岗位上奉献自己的力量，为电站、为社会贡献力量。

作家协会的工作 单位年度工作报告篇十

按照公司要求拟定综合性文件、报告，认真做好公司各类文件的收、发、登记、分发、文件和督办工作，以及对文件资料的整理存档工作。公司营业执照、代码证每年的年审工作，是公司顺利开展各项工作的基础，顺利完成两证的的年审工作；后由于公司发展需要，资产变更后需进行变更工商登记。顺利完成工商登记和组织机构代码证变更工作，为公司顺利经营打下基础。并配合总经理室及办公室主任收集、整理各项资料，完成资质证书变更工作，为公司顺利发展打下基础。完成二次供水水箱清洗工作及二次供水卫生许可证的换证年审工作。

对在公司召开的会议，会前做好签到本、茶水、椅子、会议通知、车辆接送等各项准备工作，保证会议按时召开。会后完成记录报总经理室。对在公司外召开的会议及接待，及时按照通知要求做好酒店、车辆等预定工作，并做好相关费用的结算工作。转变工作意识，变为为各项目能顺利开展工作的服务者，在“大项目、小公司”的环境引导下，完成了公司总部的日常管理工作。每月按时交纳电费、电话费、月物资的申领、公司花卉租摆、办公环境的督察及重大节日值班安排工作。

一年来，我时刻秉承“把工作当成学习，把学习当成工作”的信念，努力在日常工作中不断学习。通过电视、报纸、网

络等传播渠道及时了解当前形势；通过向身边的领导、同事学习，及时掌握工作方法；此外，我还利用业余时间，自行出资进行提高式在职再教育，以通过不间断的学习来更新知识，从而努力提高自身素质，以不落后于企业发展的要求。

一年来，虽然能按时按照领导的要求完成各项工作，但也存在一些不足，主要表现在：综合协调能力方面欠佳，遇到问题容易急躁，处理问题不够冷静，不能及时抓住领导给予的提升机会。行政工作事多面广，有时考虑问题。物业理论知识水平欠缺。

继续搭建好并发挥好行政管理系统的基础平台作用，发挥部门团队的合力，重点做好各部门、项目部的后勤保障的服务职能，继续加强对各部门、项目部的联系，创立公司良好的沟通网络。提升个人综合素质，以适应公司的快速发展。作为行政工作人员，要不断的学习，“见贤思齐，见不贤而内自省”。同时，还需必须要有强烈的时效观念、意识，求真务实的工作作风。