

最新吉首市政府工作报告 工作报告(精选6篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

吉首市政府工作报告 工作报告篇一

***市严格按照文件要求，梳理明确业务流程，通过公告、信息、报刊的方式积极向社会进行政策宣传，通过各种方式解读政策，确保缴费人员对各项降费率降费基政策应知尽知，稳步推进社会保险费各项工作顺利开展，认真落实好社保费率降费基降低政策。

根据《***省降低社会保险费率综合实施方案》（甘政办发〔20xx〕54号）要求，自20xx年5月1日起将城镇职工基本养老保险（包括企业和机关事业单位基本养老保险）单位缴费比例降至16%。截至目前，共为630家企业，9584人减负约875634.6元；为140家机关事业单位，2218人减负约610499元。失业保险阶段性降低费率的期限延长至20xx年4月30日，继续执行1%（单位缴费0.7%，个人缴费0.3%）的缴费比例。根据文件精神我区工伤保险基金累计结余可支付月数低于18个月暂缓降低费率，基金缺口由省级调剂逐步解决。根据《***省人力资源和社会保障厅 ***省统计局关于公布20xx年***省城镇职工基本养老保险有关统计数据的通知》要求，自20xx年1月1日起，调整社保缴费基数。一是调整就业人员平均工资计算口径。调整就业人员平均工资计算口径后，全省社保缴费基数上下限从20xx年1月1日开始按照公布的全口径城镇单位就业人员平均工资执行，个人缴费基数超过

本省上年度全口径城镇单位就业人员平均工资300%以上的部分，不计入个人缴费工资基数；低于本省上年度全口径城镇单位就业人员平均工资60%的，按60%计算个人缴费工资基数。基本养老金计发办法20xx年保持不变，待过渡措施公布后全省统一实施，以确保退休人员待遇水平平稳衔接。二是完善个体工商户和灵活就业人员缴费基数政策。个体工商户和灵活就业人员参加企业职工基本养老保险，可以在本省全口径城镇单位就业人员平均工资的60%至300%之间选择适当的缴费基数。调整基数后，为542家企业，7348人减负养老保险约154万元；为531家企业，6901人减负失业保险约5.7万元；为553家企业，13340人减负工伤保险约12万元。

（一）部分小微企业对政策理解不到位不全面，在费率费基调整上不积极，造成工作开展效率低。

（二）费率费基的调整将影响我区社保基金的收入，尤其在我区工伤保险面对巨大基金缺口的压力下，将面临新的挑战。

（三）部分参保职工认为下调费率费基后，将影响自己退休后待遇领取水平，不愿调整，社会反响较大。

（四）部门单位对企业减负工作的重要性、长期性和复杂性认识不够，存在临时观念，短期行为。

一是继续加强政策宣传。强化扩面征缴，以全区规模企业、个体工商户、灵活就业人员为重点，以“全民参保登记计划”为契机，积极动员参保。让广大参保企业切实感受到缴费负担的减轻，让参保群众切实感受到社会保险降费政策的“获得感”。

二是做好政策衔接工作。保证政策的连续性，确保基金征缴工作平稳有序，确保参保人员各项社会保险待遇标准不降低。

三是建立协调机制。加强人社、财政、税务、医保各部门的

联动与统筹协调，确保各项工作顺利进行。

吉首市政府工作报告 工作报告篇二

11月15日下午两点半，我院第四次学生代表大会在多功能厅隆重召开。会上，院学生会主席陈仕峰向与会领导、嘉宾、代表和同学们宣读了工作报告。

报告就学生会工作进行回顾和经验总结、指出学生会工作的不足之处、提出今后工作的建议和展望，报告简明扼要的向现场领导嘉宾、学生代表们汇报了学生会的工作历程。陈仕峰主席说，自20xx年10月第三届院学生会成立以来，院学生会在院党委的领导和院团委的指示下，始终围绕学院的中心工作，维护广大同学的根本利益，在政治学习和思想政治教育、学风建设、校园文化建设、服务同学、自身建设等方面开展了系列活动。

他指出，一年来，院学生会大力推进政治理论学习和思想政治教育，增强同学们的历史责任感和使命感。积极组织学生干部及广大同学学习党的最新理论成果，通过形式多样的实践活动贯彻党的方针、政策和路线。关注社会热点，开展形式多样的主题活动。在国内重大事件中，院学生会保持高度的政治敏锐性，引导广大同学理性对待重大事件。

陈仕峰主席说，一年来，院学生会紧跟学院改革发展的步伐，一直致力于营造浓厚的校园学术氛围和良好的学风，为广大学子综合素质的全面拓展与提高服务，开展了众多高品位、高档次的学习活动。陈仕峰强调，院学生会始终把同学们的根本利益放在首位，以学校规章制度为依托，积极发挥监督、引导作用。以多种喜闻乐见的活动为载体，努力营造浓郁的学习氛围。

校园文化活动是校园文明建设的有机组成部分，是学生德育工作的重要环节，丰富多彩、健康活泼的校园文化是广大同

学紧张学习生活的美好的补充，是锻炼大学生素质的重要平台，是学院文化生活的重要组成部分。一年来，院学生会一直把繁荣校园文化生活作为学生会工作的重要目标，勇于创新，锐意进取，组织了一系列丰富多彩、主题突出、特色鲜明的文体活动，展示了我院大学生青春风采，促进了校园文化建设。

参与实践是广大青年同学了解社会、认识自我、适应社会需要的有效途径。陈仕峰主席说，为了使我院大学生更好的适应社会，院学生会开展了很多意义深远的实践活动。

陈仕峰主席强调，院学生会要始终坚持“服务同学、锻炼自我”的理念，急同学所急，想同学所想，全心全意为广大同学的利益服务。始终做同学权益的忠实代言人。

为了加强自身建设，提高学生会的凝聚力和战斗力，院学生会进行了组织机构改革，完善组织制度，加强干部培训，提高干部自身素质和实际工作能力。陈仕峰主席说，一年来，院学生会通过不断的总结提高，形成了学生会工作的基本经验。首先，学生会工作应当始终以党的思想路线、方针、政策为导向。第二，学生会是广大同学自己的组织，必须坚持走同学路线。第三，学生会是学院与同学之间重要的纽带，及时准确地将学院的各项精神传达给同学们是院学生会的重要任务。第四，院学生会工作应当具有相当的前瞻性和务实性。第五，院学生会自身建设的重点，应当放在干部培养、选拔和任用管理方面。

在肯定了院学生会过去一年的工作的同时，陈仕峰主席也指出了院学生会在工作方面的不足之处：宣传还不够到位；品牌战略意识有待加强；对同学们的特点和需求把握还不够全面，缺乏有效的调研机制；学生干部个人素养有待进一步提高；院、部两级学生会间的联系有待进一步加强，“三级管理”模式有待进一步贯彻；亟待建立和完善学生会工作的评估体系。

对于今后工作的建议和展望，陈仕峰主席指出要力争做好以下五方面的工作：一是以科学理论为指导，大力开展思想政治工作；二是全面理解学风的深刻内涵，积极建设优良学风；三是深入贯彻“三级管理”模式，增强全院学生工作的整体活力；四是发展组织特色，提高核心竞争力，增强创新意识，打造品牌活动；五是加强干部队伍建设，提高学生整体素质。

最后，陈仕峰主席表示，深信即将产生的第四届学生委员会一定会积极适应新形势，迎接新挑战，团结务实，积极进取，与时俱进，锐意创新，团结带领全院同学，在建设培养具有创新精神的高素质人才的征程中实现学生会工作的新跨越。

吉首市政府工作报告 工作报告篇三

时光如流水般转瞬即逝，不知不觉20xx年已近尾声，我来公司已经有一年半的时间。在这纷繁忙碌而充实的一年里，我学到了很多新的知识，极大的拓展了自己的视野，也进一步加深了自己的业务能力。我作为九九久一员普通的一线销售人员，在这充满挑战的一年里，兢兢业业的做好自己的本职工作，不断学习完善自我，加深业务水平，在销售经理的带领下，紧跟公司发展的脚步，不断克服种种困难，保证了在不利的市场大环境下公司产品的稳定销售。取得了一定的成绩，也遇到了一些经验教训。

加强市场调研，了解国内外同行业生产经营情况，分析产品发展动向，为公司决策提供依据。

定期收集客户信息并进行管理沟通，跟据调查目的进行分类；并将统计调查资料与原有资料进行比较分析。

在合同的签订和管理方面：

在供需双方协商一致的基础上签订销售合同，明确数量、价格、发货时间、结算付款方式及期限、违约责任等，经销售

部经理审核后报董事长审批。

对销售产品的货款负责，及时进行清收，收到的客户货款，及时上缴公司财务部。合同销售产品的货款回收按照合同约定的付款期限及方式履行，及时跟踪，确保货款及时到位。

对未能在合同约定的时间内履行付款手续的，及时跟踪客户动态，采取必要措施，确保在最短时间内收回资金。

做好产品跟踪和售后服务工作，及时了解客户的要求和想法，巩固产品市场。

今年二甲基海因完成销售4643.5吨，销售额：人民币3996.816万元，美元452.46636万元；与去年相比，增长率为45%。羟甲基海因完成销售55.05吨。

一年多来，我作为职场新人走过了人生的比较重要的一步，已深感责任重大，无所适从，但我遇到了很好的领导和同事，他们的帮助和包容是我成长的重要因素，也使我渐渐成熟，逐渐适应竞争激烈与多变的销售市场。

又是一年春来到，站在这岁末年初的门槛上，回首过去，展望未来，新的一年，新的开始，新的起点，新的目标，在新的一年里我将充分利用业余时间，专研专业知识营销策略。开拓视野，丰富知识，总结经验，把理论变为实践，化压力为动力，沿着公司领导指导的方向不断前行。

吉首市政府工作报告 工作报告篇四

一年的工作就要结束了，这是一个很好的一年，在这1年里，我们酒店的工作和业绩都较去年同期增幅很大，所以在新的1年里，我们一定要努力创新，继续在今年的基础上，加大努力，争创更好的业绩！

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新一年的管理目标、经营指标和工作计划，以指导20xx年酒店及部门各项工作的全面开展和具体实施。

1年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。用四星级酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、服务质量尚需有优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

2、设施设备不尽完善。

3、管理水准有待提升。一表现在管理人员文化修养、专业知识、外语水平和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理个体行为在一些管理者身上时有发生。

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，

齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

2、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

3、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等。相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%；其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。全年客房平均出租率为x%□年均房价元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

4、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为万元，经营利润率为%，比去年分别增加万元和%。其中，人工成本为x万元，能源费用为x万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收入的x%□x%□x%□比年初预定指标分别降低了x%□x%□x%□

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十八届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对

酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。

在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了8大工作。

1、班组晨会。为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作

原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。全年散客区共查出住客不符的房间间，不符人员人。客务部共查出不安全隐患起(客人未关门、关窗起;不符合酒店电器使用规定起)。

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，单销售人员上半年就有名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年万元升至下半年万元，升幅约为x%□

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控

制为万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的广泛认同。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

1、店级讲座。按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解

管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。全年共组织培训余批，约人次参加，通过讲解、点评、交流等，参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、英语授课。上半年人事培训部每周二、四下午2.5小时，定期组织前台部门、岗位人员进行“饭店情景英语”的培训；下半年重点对餐厅、销售部前台员工进行英语会话能力的培训考核，促进了待客服务人员学习英语的自觉性。

3、部门培训。各部门在酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。分阶段、分内容对前厅员工进行培训和考核。前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。培训内容包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。员工培训，使得员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待能力。

4、练兵考核。酒店会同客房、前厅、餐厅等前台部门岗位，在日常业务培训、岗位练兵的基础上，组织了业务实操考核，评出了客房第一名丁剑，第二名吕玺，第三名王凤；前厅第一名张进，第二名张振，第三名王云；餐厅第一名李晓娟，第二名孙桂芬，第三名高梅；厨房第一名黄玮，第二名方胜平，第三名钟玉彪。酒店分别予以奖励并宣传通报进行表彰。

1、耐心售房。如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积非常合适。然而此房间已被其他客人预订了。他们在物业部待了一整天。后来，物业部不厌其烦地给

他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率达到了%，超过了去年同期水平。

2、售后服务。夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，投诉；发现有人私自动用公司的用品了，投诉；冬天到了，暖气不热了，投诉；就连浴室少了个凳子，都要投诉。每当物业部接到投诉电话时从不推卸责任，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。解决完了还要对客户进行回访直到令其满意为止。

3、催收房费。催收房费也是一件难事。有的客人因为某种原因不按时交房费，物业部就积极进行催账，不仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

1、制订预案。在日常经营、每个重大节日、大型活动前，保卫工程部都积极制定安保方案和应急预案共份、及时签订安全协议书份。按时组织酒店内安全检查，与各部门签订安全责任书，做到责任明确、落实到人、各负其责。

名全店人员编制的基础上，由店级领导出面，找相关部门协调，再减10名编制，并未影响酒店及部门工作。

2、员工招聘。根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。由店级领导带队，数次去密云、怀柔、天津等地，联系职校，招聘录用实习生人次；登报次、网上招聘次，共计招聘人次。

1、八字要求。根据北京市委市政府关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、抢修维修。维修组的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3、采购把关。采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

20xx年即将度过，我们充满信心地迎来20xx年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

吉首市政府工作报告 工作报告篇五

(一)工作总结

xx年06月23日，我跟着老员工去xx量测土地整理和开发，学习量测以及绘图的方法和要素习惯。后来，或是主抓，或是参与xx以及周边地区的土地整理、土地开发、增减挂钩、矿业整合等项目的量测和绘图工作。截止xx年12月31日，已完成各个项目的工作任务。但遗憾的是，我的学习还不到位，不能把项目整体把握好。这将是在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

(二)工作中的不足

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

xx年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力□20xx年会是我在天山方圆的陪伴下蜕变的一年。

(一)增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

(二)勤学习，提高独立工作能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，我将上下而求索。在学校所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。我要自己先多了解，做到心中有数，使自己更好的工作角色。

(三)勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为学习中的我，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们

也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做言语的巨人，行动的矮子。不论是室内绘图，还是室外工作，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住这次工作的机会磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

吉首市政府工作报告 工作报告篇六

7月中下旬以来，受持续高温少雨天气影响，我乡沿佑、山院、上峙、长江四个村遭遇了不同程度的干旱，全乡范围内基本无有效降雨。严重的旱情给我乡各村的水稻生长造成了严重影响。截止目前，我乡已有90多亩农田出现稻田开裂，稻子叶片枯黄等情况；暂未出现因旱人畜饮水困难情况。持续的高温天气，导致用于水田灌溉的水渠水位下降，将使得我乡的抗旱形势更加严峻。

旱情出现后，乡党委、政府高度重视，积极采取应对措施，组织干部群众积极开展生产自救，及时开展抗旱救灾工作。

一是加强走访，摸清灾情。我乡组织全体“三送”干部、乡村两级干部下到田间地头进行走访，摸清旱情。同时，要求广大群众积极行动起来，克服靠天等雨的消极思想，对没有水源条件的区域主动延伸渠道，尽量扩大浇灌面积。

二是对八一水渠、五九水圳及各引水渠道等进行了清淤和初步的加固，加大了水渠的有效使用。同时，乡农技站工作人员每天都下到村组、田间，指导农户进行抗旱救灾工作。

三是根据不同的情况采取不同的抗旱措施，对可以抽水灌溉的田地，组织群众进行抽水灌溉；对在山塘、水库周围的田地，将山塘、水库蓄水引入稻田，以确保秧苗的正常生长。

四是密切关注天气并及时发布给村组。乡防汛抗旱办公室结

合县防汛抗旱指挥部及气象局发来的气象预警，第一时间以电话、信息等方式发布给各村，指导各村进行行之有效的抗旱工作。

一是要提高认识，面对当前严酷的自然条件，我乡将把抗旱作为当前的主要任务，坚持预防为主，提高抗旱工作的主动性、时效性和针对性，增加抗旱应变能力。

二是提高农民群众抗旱工作水平，今后，我们将通过科普宣传等工作，提高和促进全乡抗旱工作的科学化水平，最大程度地减轻和消除旱灾损失。

三是动员群众利用一切可用水源，确保抗旱工作顺利进行，所有的塘坝能开涵放水的放水，能抽水的就动用水泵提水浇灌。同时，做到对水利设施建设的合理规划，为以后的防汛抗旱工作打好坚实的基础。