

# 2023年工作总结工作计划意义 工作总结意义共(通用6篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 工作总结工作计划意义 工作总结意义共篇一

时光荏苒，20xx年即将过去，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎。回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。对于我们每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁末对自己进行一番“盘点”，也算是对自己的一种鞭策。

行政后勤部是医院的关键部门之一，对内管理水\*的要求应不断提升，对外要应对上级各项检查。行政后勤部人员虽然少，但在这一年里任劳任怨，竭尽全力将各项工作顺利完成。经过一年的磨练与洗礼，行政后勤部的综合能力又迈进了一步。

- 1) 根据部门人员的实际需要，有针对性、合理地进行招聘，以配备各岗位，逐渐完善招聘、入职、考核各项程序。
- 2) 规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐，建立了完善的人员信息系统。
- 3) 有步骤的完善培训管理机制，有计划的外派员工学习并安排内部中层以上的领导培训员工，加强员工的业务能力以及员工的职业素质培养，同时加强内部的培训管理工作。

4) 在保障依法执业和医护人员继续教育方面□20xx年12月一个月内共办理继续教育人员72人，医师变更人员4人，医师首次注册2人，护士变更5人，办理护士延续注册21人，办理护士报名15人，为医院医护人员依法执业带来便利，有效杜绝非法执业现象的出现。

1) 加强文档信息管理工作及时传达上级来电来文，并有效的收集上级各项学术交流会议与培训信息，让医务人员从根本上走出去，开阔了视野，学习了外界先进的理念与知识，为医院实现现代化管理打下了基础；完善人事档案信息，办理好医护人员变更注册信息，严格管理证照保管工作。

2) 和相关职能机关做好沟通工作，以使医院对外工作更为通畅，做好上级领导接待工作。

3) 对内做好办公用品的采购，严格审查各部门的办公用品的使用状况，并做好物品领用登记，以节约降低成本为第一原则，合理地采购办公用品。

1) 顺应市场的发展，依照上级要求，制定相应的管理制度。完善本院现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻。在日常工作中，及时和院内各个部门、科室密切沟通、联系，适时对各部门的工作进行协调。

2) 逐步完善医院监督机制。有一句话说得好：员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情。基于这个原因，本年度加强了对员工的监督管理力度。

3) 加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的医院新形象。

4) 充分引导员工勇于承担责任。以前医院各职能部门职责不清，现逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

1) 建立停车场收费系统，加强了停车场的管理，在收费上严格把关，一天均收入在300元以上（以前月收入寥寥无几），为医院增加年收入约10万元左右。

2) 引进了“鲜活直饮水”：医院往年一年用水费用约在4万元以上，而引进了“鲜活直饮水”一年水费合计约27000元左右，为医院节约了资源，节省了开支和人力，为患者和职工也带来了极大的便利，并迎合了市场环保需求。

3) 对于后勤维修方面仍存在不足□20xx年将继续改革，完善后勤各项保障工作。在后勤人员管理上加强管理与培训，增强服务意识，改善工作方式提高工作效率，保障医院正常运转。

4) 用车管理上□20xx年完善用车制度，对商务用车程序进行了规范，并限制公务用车方式，提倡绿色出行，鼓励公交出行，保障了正常用车程序；在救护车管理方面，更加加大了管理力度，司机24小时随时随地待命，保障了医疗用车需求。

作为行政后勤部负责人，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作，使医院各项工作正常进行。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，迎接新的挑战。

1、完善医院制度，向实现管理规范化进军。

成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的制度。随着医院的不断发展，搞好医院管理制度无疑是其持续发展的根本。因此，建立健全一套合理而科学的医院管理

制度便迫在眉睫，为了进一步完善医院制度，实现管理规范化，年工作将以此为中心。

2、加强培训力度，完善培训机制。

企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前医院各门店及部门人员的综合素质普遍有待提高，尤其是各科领导及部门负责人，他们身肩重责。需根据实际情况制定培训计划，从真正意义上为他们带来帮助。另外完成新员工入职手册。

3、协助部门工作，加强团队建议。

继续配合各科室工作，协助处理各种突发事件[]20xx年是医院拓展并壮大的一年，拥有一支团结、勇于创新的团队是为其发展的保障。所以加强团队建议也是年行政后勤部工作的重心。

4、努力完成行政后勤各项工作以及领导下发的各项指令。

其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。只要我们工作更加细致点、沟通多一点、责任心强一点，我相信大家会越做越强。

## 工作总结工作计划意义 工作总结意义共篇二

计划的重要性许多管理学家与管理人员十分强调计划的重要性。

随着未来不确定因素的增多和\*\*规模的扩大，计划工作的作用日益突出。

\*\*学者 r.豪斯和他的同事曾就 这一问题进行了专门研究。

他们\*\*了 92 家企业，其中 17 家有正式的长期计划， 其余

的要么仅有非正式的长期计划，要么没有长期计划。

他们给出了衡量企业经营 好坏的主要指标：销售额、股票价格、每张股票的收益、缴税后的纯报酬等。

通过 比较发现，有正式的长期计划的公司几乎在每个方面都优于没有长期计划的公司。

凡事预则立，不预则废。

环境的变化具有绝对性，尤其是处在当今社会，社会\*\*、经济\*\*、科学技术和人的观念 都处于变化之中，\*\*要生存和发展，必须以变应变，面对层出不穷的无\*\*变量。

计划工作承担着预测变化并设法消除这种变化对\*\*产生不良后果的任务。

未来的 不确定性要求计划根据已有的信息来分析各种可能发生的变化以及这种变化与\*\* 目标的关联度，制定出一旦这种变化发生所应采取的措施，以减少变化对\*\*经营的不良影响，阻止\*\*可能出现的混乱，并充分利用变化所带来的各种机遇。

当然， 有些变化是无法预测的，计划时间越远，不确定性就越大，这一方面是由于人们所 掌握的有关未来的信息有限，另一方面，偶然的变化是难以预测的。

但是，科学的 预测工作可以把未来的风险降到最低限度。

计划工作是一项将\*\*的活动进行系统化的工 作，它使整个\*\*的工作协调一致、相互配合，以发挥整体优势。

计划工作确定了 \*\*的目标和行动方案，使整个\*\*的活动有序、\*\*，可避免盲动和不协调带来 的损失。

计划工作还有助于用最短的时间完成工作，减少迟滞和等待

时间，有助于 合理使用与\*\*资源。

确定目标是计划工作的内容之一，而一切计划又必须围绕目标来进行。

明确的目标是各部门工作协调一致的基础。

一般来说，管理人员习惯专注于当前的问题，计划则可以使他们考虑将来。

此外， \*\*成员对目标的理解具有很大的激励作用。

一个有效的\*\*往往把制定计划的工作看作是一个动员群众的教育过程，通过制定计划，明确目标，鼓励成员为实现目标而奋斗。

计划工作所确定的目标和指标体系是管理人员进行\*\*的基础。

有些管理人员把计划与\*\*视为一把双刃剑：计划为管理活动提供\*\*标准，而计划的实现需要\*\*的保证。

## 工作总结工作计划意义 工作总结意义共篇三

总结本身也是总结过程中的重要环节。

2) 总结是培养、提高工作能力的重要途径，是寻找工作规律的重要手段。

3) 总结是领导了解员工工作绩效、困惑及员工争取领导支持的好渠道。

工作总结就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面、系统的回顾和分析，进行一次具体的总分析、总研究。也就是看看在某一时期取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，

有什么提高。并从中找出经验和教训，采取相应的应对策略与改进措施，提高今后的工作效率与质量。

工作总结格式 效果……)例、数据……应最为详尽

3、存在的问题与不足，分析产生问题的原因。

4、今后工作努力方向与思路或建议

## 工作总结工作计划意义 工作总结意义共篇四

学校党组织是保证党和国家的教育方针政策在学校全面贯彻落实的组织者、实施者，关乎着培养什么人、怎样培养人的总方向和根本性问题。学校党组织要积极参与研究教育教学，共同组织开展一系列旨在加强教育管理、业务培训、学习竞赛等活动，并鼓励党员在教学业务上起模范带头作用。

一要找准教育教学工作与党员发挥作用的结合点，根据每个党员的实际从课堂教学、理论学习、困难帮扶、教学研究、职业道德、服务学生等不同侧面树立榜样。

二要深入推进学校创先争优活动，倡导党员充分发挥传、帮、带的作用，党员教师充分发挥教学工作中的先锋模范作用，争当教学带头人和业务骨干，成为教学一线的中坚力量和中流砥柱。

三要带动一批思想进步，业务精湛的年轻教师积极向党组织靠拢，发展壮大党员队伍。要把教育教学骨干培养成党员，把党员培养成教育教学骨干的工作做好。党员教师要坚定理想信念和党性观念，增强创新精神和责任意识，始终站在教育教学的前沿，始终代表学校发展的方向，成为学校教育事

业发展、思想政治工作、平安校园建设的组织者和践行者，认真落实好监督职能，确保教育教学和管理服务的各项措施落到实处。

四要认真总结学校党建工作经验，要把好的做法上升为制度，好的思路提升为机制，继续加强学校党组织建设，着力在配班子、建队伍、聚人才上想办法、出实招。下一步工作中要理顺好学校党建工作体制，正确处理好学校党建与教学业务工作的关系，不能让党建工作“淹没”在教学业务工作中，做到两不误、两促进。

## 工作总结工作计划意义 工作总结意义共篇五

截止xx月末，我支行各项存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%，其中：储蓄存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%；对公存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%。各项存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%，其中：储蓄存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%；对公存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%。

各项贷款余额为xxxxx万元，较年初增加-xxxxx万元，其中：流动资金贷款xxxxx万元，较年初增加-xxxxx万元；中长期项目贷款xxxxx万元，比年初增加xxxxx万元(系统内联合贷款增加xxxxx万元；行外银团贷款增加xxxxx万元)。

实现中间业务收入xxx万元，较同期xx万元增加xxx万元，增幅xxx%□中间业务收入在全部收入中的占比达到xx%□人均中间业务收入达到近xx万元。

xxxx年，我支行各项收入达到xxxx.x万元，其中：实现利息收入xxxx万元，较同期增加xxxx万元，增长了xx.x%；票据直



贴额xxxxx万元，贴现利息收入xxx万元，较去年同期xxx万元增加xxx万元，增长xxx%□各项支出达到xxxx.x万元。收入与支出相抵，全行实现拨备前利润xxxx万元，较同期增加了xxxx万元，增长了xxx%□

## 二、主要业务工作开展情况

### (一) 牢牢把握创新思路、大力发展新型业务

一是成功办理了全市首笔委托贷款业务。在去年xx月、xx月为企业顺利开展委贷收款的基础上，今年年初，我支行及时组织人员研究了有关金融法律、法规，经过反复论证，根据企业需要为其制定了《xx集团职工集资办理委托贷款业务实施方案》。同时，在上级行的大力支持下，积极与省、市分行相关业务部门加强沟通，为企业出谋划策，与企业领导保持密切联系，最终为企业成功办理了全市首笔xxxxx万元的委托贷款业务，赢得了企业的信任与支持。该项业务的成功办理，三年内每年可为我行带来xx万元的中间业务收入。

二是成功办理了全省金融界首笔跨行银团贷款业务。今年以来，我支行集中人力和精力，投入到xx集团xx化工发展有限公司“年产xx万吨xx项目”银团贷款和xx集团短期融资债券两项重点业务工作中。为了促成我省银行界首笔跨行银团贷款业务的成功办理，行领导多次亲赴总行、省分行，和审批、评估、公司业务、信贷管理等部门进行联系沟通、研究讨论业务的相关情况和细节，并积极主动地和企业及各参贷行保持密切联系，就工作中遇到的情况、问题及时与相关部门进行沟通，如实反馈动态信息。同时努力做好审批资料收集、协议初稿编制等一系列基础性工作，以及为了确保该业务提款工作的顺利进行，在总行领导的大力协调下，先后与北京分行和河南省分行取得联系，现场学习业务操作流程，并结合业务实际，制定了适合的银团贷款操作流程和贷后管理实施细则□x月xx日，该项目银团贷款签约仪式在太原正式举

行;x月xx日银团贷款第一次xxxxxx万元提款工作顺利完成,我支行顺利实现银团贷款安排收入xxx万元,也实现了支行投行业务“零”的突破。

三是成功办理全市首笔企业短期融资债券业务。在银团贷款业务紧张进行的同时,由我支行具体营销的xx集团x亿元短期融资券业务也抓紧进行。我支行克服了工作任务多、从业人员少的困难,合理安排时间,加班加点地进行该业务的申报、审查和资料准备工作,使该业务先后顺利通过工总行和人总行的审批并于xx月x日成功发行首期x.x亿元,给我行带来xxx万元的承销收入,有力地促进全年经营效益的大幅提高。

四是成功办理付款保函业务,票据业务创下历史新高。在对xx集团业务整体营销过程中,我支行了解到xx项目存在暂时的资金缺口,立即感到了营销机遇的存在。于是,我支行立即为企业制定了票据融资和担保业务实施方案,根据xx集团与xx公司签定的xx代销协议和xx项目工程进度,向xx集团分两次营销总额x.x亿元的银行承兑汇票,实现中间业务收入xxx万元,并在票据签发后立即对票据接受单位xx公司展开票据贴现营销工作,亿元银行承兑汇票在我行办理了贴现,支行实现贴现利息收入xxx万元;同时,把握企业定购运货槽车的时机,向xx公司营销全额保证金设备付款保函xxxx万元,实现中间业务收入x万余元,实现了风险控制与收益的有机结合。

## (二)不断巩固传统业务,持续扩大经营效益

x月初,我支行积极把握市场机遇,通过和企业有关领导、部门的及时联系及向企业的积极营销,成功地为xx集团新增流动资金贷款x亿元,为支行圆满实现“首季开门红”奠定了坚实的基础。

在两项存款工作中,针对储蓄存款的发展,高度重视,及早

安排，年初即召开了专门会议，对储蓄存款业务的发展进行专题研究分析，并出台了考核方案，将稳存、增存目标量化分解到各科室各部门，挂钩员工绩效工资，明确了奖励办法，从而提高了全行上下齐抓共管储蓄存款的意识和责任心，也充分调动了全行员工主动积极地开展营销活动的积极性，在全行形成了一种推动储蓄存款稳步增长的良好氛围。同时，积极加强服务和营销工作。充分利用“两节”有利时机，强化柜面服务，加强营业厅安保工作，为客户营造欢庆、祥和、温馨的业务办理环境，吸引客户；抽调业务骨干组织几个营销小组，深入各企业单位和优质个人客户，宣传我行结算和产品优势，争存揽储；充分捕捉市场信息，开展营销揽存活动。春节前后，我支行通过积极主动与企业单位客户取得联系、协商洽谈，实现了各单位各种奖金的上传代发或开具定活两便存单，稳定增存xxx余万元；积极通过对我行各类新业务、新产品如灵通卡、个人汇款直通车等的有效营销，巩固了老客户，增加了新客户，稳定并带动了储蓄存款的增长。

针对公司存款同业竞争日益激烈的形势，设立了对公存款专管员岗位，扎紧口袋严防流失；制定完善了大额走款备案制度，加强与企业客户的联系，提高业务透明度，严防他行挖转；提高工作灵活性。通过与有关企业单位领导和财务人员进行充分协商，进行“合理结算”，减少不必要的经营支出，增加我行存款余额；大力开展贷款营销，以贷引存等。通过这些措施的进行，对公存款工作走上规范化发展轨道，实现了稳定的增长。

### (三) 健全产品营销机制，完善营销组织体系

为推动各项业务的快速发展，经营效益的稳步提高，今年以来，我支行把建立市场营销新体系、健全市场营销新机制做为重要工作来抓，取得了显著的成效。

第一是分层次、全方位的立体营销体系初步建成。根据支行业务实际，将客户分为优质类、发展类、一般类三大类，指

定营销责任人，设计营销方案和营销办法。针对不同层级的客户，由支行行长、分管行长、科室负责人和专业负责人等按照不同的营销办法分别负责营销，各专业员工分组开展相关业务的营销，从而把全行上下紧密结合起来，形成了主次分层、重轻结合的营销体系和坚强有力的营销力量，为实现良好的营销成效提供了可靠的保障。

第二是根据业务发展的不同阶段，抽调各专业业务骨干组成专项营销团队，并按业务种类的不同分成营销小组，根据业务需要和产品种类向不同的客户有计划、有针对性地开展市场营销，如分成票据营销组，基金、保险营销组，电子银行、银行卡营销组等等。

第三是有目的地把社交能力强、人际关系广、营销水平高的员工充实到营销队伍中，负责具体业务产品的营销推广，做到人尽其才、术有专攻，收到了良好的效果，如在支行开展的代理基金和保险业务营销活动中，支行两名员工充分发挥各自懂业务、善交际、拥有丰富个人客户资源等特点，积极开展营销活动，赢得客户信任，取得了优异的营销业绩。

第四是由分管行长带领部门科股长在一线面向客户直接进行业务宣传和营销工作，为高端个人客户现场制定产品组合营销方案，并建立了重点客户档案，在业务营销后指定专人进行跟踪服务。对辖内个人客户信息数据和资料进行整理，筛选出与我行业务往来较为密切、有较多闲置资金并有较强理财需要的优质客户群，主动上门向客户进行宣传、推介和营销。对重点客户推出营销优惠政策。例如：对大量购买、持有我行代理基金、代理保险，坚持经常使用我行电子银行等业务产品的优质个人客户，在购买国债及办理其他业务时给予优先权，在柜台办理业务时有专人接待等，稳定了我行的优质客户资源。

第五是完善考核办法，建立公平的营销奖励机制，明确“谁营销谁受益，谁多劳谁多得”的薪酬分配原则，有效地激励

全员参与营销，充分发挥了全行员工的主观能动性和积极性，从而激发了大家的营销热情，在全行不断掀起各种业务产品的营销热潮，收到显著成效。

#### (四) 以服务促营销，新业务迅速发展

积极适应形势需要，深入推动经营和业务结构的优化升级，对各项新业务高度重视，制定了各种具体的服务和营销措施，收到了显著的成效。

x□根据企业降低经营成本，灵活经营手段和创新经营模式的需要，针对企业单位客户积极推介营销公司理财业务和产品。针对中青年个人金融客户群的金融业务产品消费需求的时尚性特点，结合辖区居民电脑网络普及率较高和购物消费能力强的实际情况，积极发展营销网上银行、银行卡和理财金帐户等业务产品，同时，积极加强和做好业务办理前的宣传讲解和演示工作，业务办理后客户使用过程中的“售后服务”工作，使个人客户对相关业务产品的认同感、接受度有效增强提高；针对当前个人投资渠道狭窄、辖内金融市场上个人理财产品有限而广大中老年客户对闲余资金保值增增的理财需求，我支行新业务专业积极营销代理基金、代理保险等代理业务，将代理产品的低或零风险、收益率高于普通定期存款等特点广泛宣传推介给客户，满足了客户了需求心理，得到了客户的广泛认同；同时，组织营销人员深入广泛地开展柜面营销、关联营销、捆绑营销、上门营销、电话营销等各种灵活的营销活动，从而使代理基金、代理保险业务实现了可喜发展。

截止xx月末，我支行新业务工作实现个人网上银行xxx户，完成全年任务xxx户的xxx%□企业网上银行xx户，完成全年任务x户的xxx%□个人网上银行证书客户xx户，%，个人电话银行xxx户，完成全年任务xxx户的xxx%□手机银行xx户，完成全年任务xx户的xxx.x%；代理销售基金、稳得利等理财产品

品xxxx余万元，代理保险业务xxx.x万元，灵通卡发卡量新增xxxx张，牡丹信用卡发卡量新增xxx张，牡丹白金卡新增x张，电子帐户卡新增xx余张等，各项任务指标呈现出可喜的发展势头和局面。

#### (五)开展百日竞赛，推动经营升级

x□为深入贯彻落实全市“迎上市、促发展”百日劳动竞赛动员大会的精神，支行成立了活动领导小组，制定了劳动竞赛方案和考核办法，然后根据我行实际情况，在全行干部员工中进行了两次深入再动员，以充分调动全行员工的工作积极性，使全行干部员工增强了信心、明确了目标、掌握了方法、为营销工作和竞赛活动的更好开展夯实了基础。

x□高度重视xx煤化工集团有限公司等重点客户的资金归行工作，不断加大公司存款业务工作力度，强化工作措施，通过各种灵活有效的方法，确保重点客户资金归行率保持高位增长□x月份，我行在长期跟踪xx集团子公司股权转让进展情况后，及时开展工作，亿元顺利归行;xx集团九亿元短期融资债券第一期五亿元成功发行后，我们组织专人对该笔资金的入帐和归行进行跟踪监测、严格管理，使对公存款工作局面得到显著增长。同时，我们还严格按照银团贷款协议规定，抓好xx集团xx公司的资金的管理和监督，最大额度地确保对公存款不流失，促进了对公存款业务的发展。

x□在上半年票据业务发展迅猛的基础上，继续保持清醒头脑，对该业务保持高度重视，并按照上级行要求就其下一步的发展召开专门会议予以研究分析和安排部署，制定了工作方案和考核办法，组织业务骨干组成营销小组，抓住该业务发展的有利市场和时间机遇，努力多揽票、多完成，为全行效益的增长做出我们的贡献。活动期间，我支行完成票据直贴额xxxx余万元，实现贴现利息收入xx万元，顺利完成“迎上市、促发展”百日劳动竞赛任务。

x□按照“超双千”活动要求，通过制定营销方案、组织银行卡专管员为全行员工讲解牡丹卡系列产品知识和营销方法，提高了员工营销的能力、成立专门的银行卡营销小组等措施的落实，掀起牡丹卡营销热潮，使牡丹卡业务得到了长足发展，固定客户群体迅速壮大。

x□做好中间业务工作，按时完成市分行下达的任务□x月末，我行抓住机遇，成功向xx集团营销银行承兑汇票xxxx万元，收取中间业务收入xx万元，同时使xxxx万元对公存款得以继续留存。密切关注企业动态，加强信息交流，将xx集团短期融资债券业务的发行作为工作的重中之重，全力配合省、市分行作好短期融资券的发行工作，顺利于xx月x日成功发行第一期x亿元短券，收取中间业务收入xxx万元。

x□提高思想认识，把发展个人全额质押贷款业务做为新的效益增长点来抓，以个人全额质押贷款业务的突破和壮大，作为支行业务结构优化、效益持续增长、市场空间拓展、经营发展壮大的新的有效途径。在本次“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动中，我支行累计办理个人质押贷款xxx余万元，日均余额达到xx万元，完成市分行下达竞赛任务xx万元的xxx%□

## (六)加强队伍建设，夯实发展基础

建设一支思想政治素质高、业务工作能力强、能够不断适应改革发展形势的干部员工队伍，是支行在股改上市后实现可持续发展的关键所在。今年以来，我支行以继续推进“保持共产党员先进性教育”为契机，坚持在全行员工深入开展各种思想政治教育、职业道德教育和形势教育和“荣辱观”教育。上半年，根据上级行党委的统一安排部署，我支行党支部在全行深入开展了“破除雇佣思想、增强团队精神”和“建设创新型银行，打造国际一流商业银行”两个主题教育活动和“知荣辱，树新风”职业道德教育活动。活动中，

支行支部班子各成员带头学习、主动接受教育，做学习笔记和撰写心得体会文章，引导、督促全行党员干部积极主动地搞好学习教育，不断提高思想政治素质，增强党性党纪党风观念，在此基础上调整了支部各党小组组长、选拔优秀党员担任重要岗位，负责窗口科室，让他们发挥带头带动作用，为全行经营业务工作的发展进步起到了积极的影响。

在庆祝建党xx周年系列党建活动中，我支行的全体党员干部在党支部班子的组织带领下，重新认真学习党章、回顾党的光辉历史，展望国家和人民以及我行事业在党的正确领导下的灿烂前景，倍受鼓舞、以极大的热忱积极投身到庆“七一”歌咏比赛和各自所负责的业务工作当中，使全行上下各项工作呈现出一片热情饱满、斗志昂扬的可喜局面。在参加上级行党委统一安排庆“七一”歌咏比赛活动过程中，党员干部们积极带头参加排练活动，服从指挥、遵守纪律、认真学习、潜心揣摩，努力唱出精神、唱出气势、唱出xx支行党员干部和群众员工们的时代风貌、队伍风采，勇创精彩和一流。时值二季度尾声，在搞好庆“七一”党建活动的紧张忙碌的同时，广大党员干部更以斗志昂扬的姿态，积极投身到支行的各项经营管理和业务当中，抓营销、完任务、增效益、搞内控、强管理、防风险，为上半年各项经营管理与业务工作任务全面圆满完成提供了有力保证。同时，也在全行党员干部和员工中形成了一种浓厚的积极发展、勇于拼搏的工作氛围，有力地促进了全行全年各项经营与业务工作的稳步、持续开展。

### (七)深化员工培训，建立长效机制

加强学习型银行的建设，是我行积极适应金融改革进程的深化、不断提高干部员工队伍整体素质、加强经营管理能力和业务发展创新水平的提升的客观需要。今年以来，我支行坚持深化“学习型银行”的建设，不断强化全行干部员工金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等方面的学习、培训工作，并采取以考评促进学习、以应用推动学



习的办法，在建立周三全员集中学习培训、周四专业科室学习培训等学习考评机制的基础上，有重点地强化中层干部队伍整体素质的提高。一季度，下达了中层干部学习计划，采取了“集体学习和个人自学相结合，外聘讲师和内部交流相结合，基础普及和重点讲授相结合，书本学习和实践演示相结合”四个“相结合”的措施，认真开展了各种金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等各方面的学习、培训活动。为检验大家的学习成效，就学习内容进行了考试测评。与此同时，为让大家将学习的知识特别是业务产品和市场营销方面的知识得到充分应用，支行出台了中层干部营业大厅轮流座班规定，让全行中层干部到营业大厅轮流座班，充分利用所学的知识，和各界客户面对面地开展业务产品的宣传、介绍和讲解及营销，使各位中层干部们感触很深，坚定了他们搞好学习的决心，增强了他们以学习推进营销工作的信心，收到了良好的效果，也更有效地推动了全行员工队伍综合素质的不断提高。

#### (八)深化内控管理，高筑安全“大坝”

随着业务的快速发展，“两手抓，两手都要硬”，不断加强内部管理、坚决防止案件发生成为保障支行稳健经营的重要工作任务。今年上半年，我支行在认真搞好各项内控管理日常性、基础性工作的同时，集中精力，突出重点地抓了“内控达标”工作。多次召开专题会议对“内控达标”工作进行研究，并结合我行今后案件防范和化解金融风险的要求，对工作规程中涉及案件防范的内容如岗位设置和岗位职责、业务操作流程、内部管理办法及规定等进行仔细研究、讨论、审查，将案件防范的理念和意识融入全行各专业业务工作的每个环节中。

同时，我支行按照上级行统一安排，深入开展“案件专项治理”、“会计结算大检查”、“内控评价”等活动，针对检查中发现的问题与不足，督促各级科室负责人积极限期整改，对屡查屡犯问题在干部考核中实行一票否决制，有效提高了

管理人员管理积极性;对查出的问题认真落实整改并追究相关责任人员的责任,给予通报批评、经济处罚等;坚持深入开展员工规章制度学习考核活动,将学习考核情况与绩效考核挂钩,这些工作的开展,增强了全行干部员工自觉主动搞好内控案防、认真积极落实规章制度的意识和能力,不断地筑起了一道道案件事故的“大坝”,促进了全行内控管理工作水平的持续提高,为全行经营良好运行提供了可靠保证。

### 三、存在的主要问题及明年打算

共2页, 当前第2页12

## 工作总结工作计划意义 工作总结意义共篇六

1、加强财政管理,发挥财政调控功能,采取有效增收节支措施,严格控制一般性支出,压缩非生产性开支,深入推进公共财政支出改革,拓宽增收渠道,完成财政预算内总收入400万元,同比增长14.3%。在确保收支平衡的基础上,加大对农业、计生、综合治理、民政、安全生产、社会保障方面的投入。

2、以科学发展观统揽全局,建设社会主义新农村。下半年,我镇将按照“二十字”的总体要求,以胡岗和前瓦两个村作为我镇社会主义新农村建设试点示范村。首先,发展培育特色经济和现代农业,进一步调整农业结构,建设现代化农业示范基地,推进“一村一品”,实施科技入户工程,着力培育龙头企业,发展订单农业,引导农民发展各类专业合作经济组织,壮大农村经纪人队伍,提高农业产业化水平。其次,加强基础设施建设,改善生产条件,合理布局村镇路网;推广人畜安全饮用水,建立农业综合服务平台,兴办农业生产资料、日用消费品连锁店,建立村镇安全放心店,满足农民生产生活需要。积极开展“三清”活动,营造村容整洁良好氛围。

3、加大招商引资力度，增强镇域经济实力。要适应新形势，采用全方位引进，多元化利用的政策，在重视资本引进的同时，重点抓好引进企业的规范工作。抓住发达地区和合淮同城化以及大城市产业升级转换的机遇，通过品牌挂靠、资产重组、联合投资、承接产业扩散等方式，进行资本和生产领域的融合。在外出人员集中地建立劳务输出基地，关心和支持外出务工、经商人员，使之安心工作，努力学习，鼓励他们回乡创业，在政策上给予倾斜，在资金上给予扶持，鼓励他们引介外地资本投入我镇。

4、加快经济结构调整步伐，转变经济增长方式。今年下半年，我镇将继续在农业上做文章，在工业上谋发展，在生态上创品牌，积极推进农村产业结构调整，努力实现粮食增产，农民增收，农村稳定。以农业产业化和标准化为基础，打造杨公牌大米和优质弱筋麦；以杨公小城镇开发为基础，发展工业企业；以“两小湖”为基地，发展水产品精养和水产品深加工；以赵嘴岛为载体，发展生态旅游。坚持以市场为导向，以科技为动力，以提高效益，增加农民收入为核心，逐步建立起以优质粮、油、棉为基础，以精细蔬菜、瓜果、畜禽为支柱，水产品、经果林以及特色产品共同发展的具有江淮区域特色的农业产业体系。

5、加强基础设施建设，实施城镇化战略。坚持把农田水利建设放在基础设施建设的首位，继续抓好“把水留住”工程，重点做好蓄水、引水、提水小型基本农田水利建设，抓好双庙整村推进项目建设，高质量完成10.2公里“村村通”水泥路工程，继续配合有关部门搞好瓦埠湖防汛撤退路工程建设。加强防汛抗旱工作协调指挥，周密组织，科学安排，抓住时机，抢浇抢灌，为全年农业丰收打好基础。开展朱集市场的专项治理工作，推介杨公农贸市场开发项目。积极引导群众到集镇发展个私企业，进一步扶持明霞服装厂发展。

6、实施可持续发展战略，加强人口控制和环境保护。继续贯彻执行人口与计划生育政策，稳定低生育水平，促进优生优

育。继续落实“三为主”，实行“三结合”，实现“两个转变”。强抓“月积分”考核，进一步充实计划生育奖惩办法，实行领导干部联系村和计划生育村干部联组包户责任制。加大计划生育工作力度，狠抓“两检”和“四项手术”到位率，以及社会抚养费的征收，确保人口出生率控制在10%以内，政策符合率85%以上，进一步加强计划生育干部队伍建设。建立自然资源有偿使用制度，加强土地管理，切实保护耕地。保护和合理利用水资源，优化水资源的配置，鼓励节约用水。严格执行项目“三同时”和环境影响评估制度，杜绝污染企业入镇，重点发展轻工业，全面开展总量控制。

7、加强精神文明建设，努力构建和谐杨公。认真贯彻公民道德建设实施纲要，全面提高劳动者的思想道德和科学文化素质。坚持不懈地进行党的基本理论和基本路线教育，弘扬爱国主义、集体主义精神，提倡自力更生，艰苦创业精神，引导广大干群树立正确的理想信念和世界观、人生观、价值观。在全镇范围内开展社会公德、职业道德、家庭美德教育，加强科普教育，倡导科学、文明、向上的生活方式。加快推进村民自我管理、自我教育进程，完善“村规民约”。加强社会治安综合治理，建立健全社会治安防范网络，杜绝毒品，关爱生命，确保无毒乡镇。继续抓好优抚救助工作，加大对敬老院的投入，加快殡葬改革步伐，提高遗体火化率。强化基层正规化建设，狠抓民兵工作“三落实”。

8、开展“基层为民服务全程代理”工作。为扎实推进社会主义新农村建设，建立农村基层工作新机制，加大政府职能由行政管理向公共服务转变，我镇以政务服务中心为依托，坚持规范服务，便民利民，依法行政，廉洁高效的原则，进一步密切党和政府与农民群众的关系，使农民群众更加满意，我镇将按照上级部署积极开展此项工作。

9、继续加强廉政工作力度，稳步推进反腐倡廉制度建设推进年活动各阶段工作，进一步健全机关各项工作制度，加强学习，努力抓好组织建设，着力改变机关工作作风，提高为民

办事的效率和能力。