

2023年年度工作报告拟稿 年度工作报告(实用9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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

年度工作报告拟稿 年度工作报告篇一

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。

年度工作报告拟稿 年度工作报告篇二

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。

三、努力工作，认真完成工作任务。

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。

年度工作报告拟稿 年度工作报告篇三

现在，我把自己通过竞选上岗以来的工作情况向各位作一个简单汇报，请予审议。

1、对外业务拓展情况：

自今年初以来，我们抓紧整个集团公司开发业务调整期，广

泛开展对外施工业务承接，先后参加了重庆庆业集团巴蜀苑b区工程招投标；但因对方条件太过恶劣，我们已经放弃其一期工程，现在该公司已将我司列入二期工程侯选名单；区房管局廉租房建设工程投标报名、资格预审和标前会议，目前正在编制投标文件；区天宝实验学校二期工程的投标报名及过程追踪；九龙园区施工任务联系的开展（园区内第一项业务在向集团领导汇报后放弃）；接下来还有龙湖水晶郦城三期工程的跟踪。

2、现有施工项目管理情况

目前公司施工项目不多，主要是去年几个项目的收尾交付，在做上升的仅龙湖水晶郦城2-5、2-6、步行街内的电力大厦和公司开发的佳宇酒店三个项目，公司坚持以‘对业主负责、为项目部服务’的原则，开展监督管理工作，在公司领导班子的共同努力下，施工进展良好。同时我们为项目部处理市政执法、环保执法等各种违章罚款4万多元。并多次组织公司全体项目部施工管理人员及公司人员到龙湖工地参观学习，收集龙湖工地的各种管理资料，逐步应用到公司的工程管理之中。

3、抓学习教育，激励奋发向上。

为提高公司全面管理工程的水准、协作集团树立企业文化的总目标，我们通过组织一系列各种形式的学习宣传教育，使全体员工在提高理论水平的同时都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。工作岗位没有高低之分，只要观念改变，劣势可以变优势，只要有本事，冷部门也能作出大贡献。目前，公司员工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少员工在搞好本职工作同时，积极学技术、学理论，全面提高自身素质。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的总经理

一个公司总经理的担子是很重的，其工作职责就是处理日常事务，宏观把握全局，微观处理各种热点难点，充分发挥自己的主观能动性，促进公司发展。自己一定要顾全大局，把公司的利益看得高于一切，克服消极埋怨情绪，为了公司的发展，与公司全体员工搞好团结，放下包袱，积极主动抓工作。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力

今后我要积极参加各种理论学习，提高管理水平。要经常深入施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

3、严格要求，廉洁自律

今后，我一定要更进一步严格要求自己，廉洁自律，绝不搞权钱交易，绝不利用职权为个人谋私利，绝不干有损于集体和全体员工的事情，一定要清清白白做人，堂堂正正办事，同时对社会上的各种歪风邪气，敢于反对，敢于抵制。

年度工作报告拟稿 年度工作报告篇四

大家好！

一、工作完成情况

1、生产指标

原油任务：截止目前原油配产9579.5t□实际完成9439.6t□完成计划的98.5%。注水任务：截止目前油田注水计划7.93万m³□实际完成7.70万m³□完成计划的97.1%。

2、站内流程改造

完成站内集油外输流程改造，转移两台离心泵至新建外输泵

房，更换大罐至锅炉以及外输泵进出口管线，更换锅炉盘管6组，立柱8根。

3、井场流程改造

完成82井场改造，新增大罐3具、一台20方外输泵以及连热网，铺设集油流程管线500余米，更换82井场来油管线300余米，更换田32-12套气管线100余米。

4、日常维护工作

截至目前全年修泵50余次，扫线10余次，夯实垫平抽油机基础7台次，保障生产正常运行。同时积极开展防洪防汛和冬防保温工作，维修主干道以及单井道路10余公里，保温管线300余米。

5、资料管理工作

监督日常资料的填写工作，杜绝粗心大意，及时更新设备管理台账，确保资料录入的效率和准确率。

6、安全培训工作

积极开展安全生产培训工作，加强员工应急处置能力，立足站点，开展员工风险辨识与隐患消减工作，多次组织各种应急演练，及时解决设备故障和流程问题，确保安全、平稳生产。

二、下步工作计划

1、加强学习，提高能力，建设高素质队伍

除了在自己的职权范围内认真履行工作职责之外，还需努力提高工作水平，

利用业余时间自觉学习有关的业务知识和管理知识，不断充实自己，提高自己的业务水平和工作能力。同时鼓励、组织站内员工加强专业方面知识和技能的学习与交流，提高员工综合素质。

2、抓强严细，安全第一

健全完善站点各项规章制度，梳理各项管理流程作为管理工作的重点，不折不扣地执行作业区制定的各项规章制度，规范班组各项管理，结合站点生产工作实际，重点加强对日常巡井、标准化井场、原油计量等工作的管理制度的规范和完善。

认真落实“安全第一，预防为主”的方针，做到学习宣传要扎实、贯彻执行要务实、日常工作抓落实，使大家能够在思想上建立了安全防线，在日常操作中能够时时刻刻注意安全，并采取互相监督的方法，最大限度的杜绝安全隐患。

3、加强生产组织协调，做好原油生产和油田注水工作

严格落实日常生产管理规范，加强信息反馈和产量监控体系，有计划的完成全年生产任务。按照“五个及时”工作制度要求，抓好生产管线巡护工作，做好“六小”措施的落实；检查整改、落实生产过程中存在的细小问题；严抓注水，认真落实各项资料的录取，杜绝“跑、冒、滴、漏”现象；同时，做好高压欠注井的监测工作，。在保证安全生产的基础上，根据站点的生产情况，建立合适的工作制度，保证原油生产和油田注水工作顺利完成。

4、开展站内文化建设

丰富员工的业余生活，帮助解决力所能及的困难，调动员工的积极性，这些都有待于今后加以逐步改进，为站内员工营造良好的工作生活环境。

三、小结

在20xx年，在全站人员齐心协力半年多的努力下，我站各项工作有条不紊，圆满的完成了作业区分配的各项任务。尤其是站内外流程改造项目，大大的降低了中四增的结垢周期，降低了生产成本，减轻了劳动强度，提高了生产效率，创造了较好的经济效益和社会效益。

我们将进一步总结经验，改正不足，以更加饱满的热情和积极地工作态度投入到工作中去，力争使基建工作再上一个新的台阶。以上是我一年来对自己工作总结，难免存在不完善之处，望领导和同志予以指正、批评。

汇报人□xxx

20xx年12月6日

年度工作报告拟稿 年度工作报告篇五

这一年，我站在学校教育教学工作的最前沿，陪伴一群资质颇佳、个性鲜明同时又问题重重的学生度过他们初中生活中许多珍贵的时刻。为了不辜负学校的重托，更为了不辜负课堂上一双双求知的眼睛，我尽己所能、潜心钻研，在语文教学上作出了自己应有的贡献。

这一年，为了不断增强语文课堂的生命力，也为了让学生对我们的课堂、对我们的学校有持续不断的兴趣与热情，我冥思苦想、精益求精，上出了一节又一节我和学生都满意而且难忘的好课。

这一年，为了随时掌握当前最新最好的教育教学理念、知识与经验，我继续保持高涨的学习热情，并注重内化、形成特色、结出成果：保持勤于练笔、坚持写作的习惯并分别有文章获奖与发表；注重课堂教学研究，在集体备课中发挥应有的

作用;参加无锡大市级赛课取得优异成绩。

这一年，为了做好33名学生的引路人，我在班级管理上花费了大量的时间与精力，思索创新的管理模式、营造积极的舆论导向、倡导优良的学习风气、形成浓郁的文化氛围，我尽己所能的让这个有着光荣传统的团队中的每一个人通过不懈的努力越来越接近自己的梦想，通过多彩的活动越来越丰富集体的内涵。

积极做好各级各类教师论文评比的宣传、组织与上交工作;

积极高效、保质保量的完成上级有关部门与刊物的约稿;

年度工作报告拟稿 年度工作报告篇六

一、班子建设。一年来，无不正确执行党的路线、方针、政策和县委、县政府决定的现象;无班子成员思想涣散、不团结、战斗力不强的情况;无处理重大问题不及时或不稳妥的情况。

二、组织生活。党组民主生活会和党组中心组理论学习均按要求进行。

三、廉政建设。无违反廉政建设规定和班子成员受纪律处分或法律追究的情况。

四、制度建设。有学习、财务管理、小车管理、公文处理、来客接待、岗位责任、出勤考核，责任追究等制度。无落实不到位的情况。

五、干部作风。无干职工中违法违纪行为。无乱收费、乱罚款、乱摊派行为;无“索、拿、卡、要、报”等侵害群众利益行为;无不依法行政或办事效率低下给企业和群众造成较大损失的行为;无被县优化办给予黄牌警告或干职工参与赌博被查获的情况。

六、政令畅通。无对县委、县政府和县政府办安排的工作不及时按要求落实或顶着不办的情况;无对县委、人大、政府、政协和县政府办召开的各种会议未履行请假手续不按要求参加的情况;无开会迟到、早退或无故不派指定人员参加的情况;无受到县委、县政府及其以上领导机关通报批评的情况,无对县委、县政府和县政府办指派的临时性、突击性工作(含车辆调度)不执行的情况。

七、缺口活动。积极主动参加本口组织的各项活动。

八、计划生育。“四率”均达到100%,基础工作均按要求完成。

九、综合治理和安全生产,确保了一方平安。

十、信访工作。无重要信访信息不及时报告,发现上访苗头不采取有效手段制止,出现上访’情况,单位责任人不按要求劝返或劝返不力的情况;无不按要求处理县政府领导和县政府办及信访局批转的信访件的及信访请求被上级支持或被上级支持的信访事件责任单位拒不改正的情况和不按时完成建议和提案办理工作的情况;无办理工作敷衍塞责、答复件空洞无物、代表或委员不满意的情况。

十一、缺口材料。无不按要求报送经济形势分析材料的情况;无不按要求报送组织、人事、编制、奖惩、缺口联络等资料的情况。

十二、职能工作。

(一) 业余训练工作成绩显著

1、安化羽校顺利通过了国家体育总局乒羽中心和省体育局的验收评估,安化羽校被确定为中国羽毛球协会羽毛球学校(一级),并被被评为xx年年全省优秀体育后备人才基地,获得奖励

资金12万元。

2、圆满完成了xx年年湖南省“嘉和杯”“威克多杯”青少年羽毛球比赛承办和参赛任务。在本次比赛中我县共夺得5枚金牌，团体总分列全省各市州县第二名。

3、运动员队伍建设成效显著，在训运动员达110人。

4、安化健儿继续驰骋世界羽坛，并保持良好的发展势头。xx年年，黄穗(与高凌合作)先后获马来西亚羽毛球超级赛女双冠军，韩国羽毛球超级赛女双冠军。田卿xx年入选国家一队以来表现出众，今年相继在菲律宾羽球赛等国际国内比赛中获得6项亚军。张圣获全国青年羽毛球锦标赛男子丙组单打冠军。目前，我县在省羽毛球队的正式队员有11人，其中女子7人，男子4人，占省专业队人数的五分之二。田卿、程雯、张圣等有望在2012年奥运会一展宏图。

5、安化羽校声名远播，塞舌尔共和国社区发展、青年、体育和文化部首秘丹尼斯·罗斯一行慕名前来参观访问，香港凤凰卫视记者对羽校进行了采访报道。

(二)全民健身运动蓬勃开展

2、联合县教育局成功举办了xx年年全县小学生羽毛球运动会，这次运动会是继xx年第十届全县中小小学生运动会首次将羽毛球列为比赛项目后，举办的单项羽毛球运动会。本次运动会历时4天，共有23支代表队，领队、教练员、运动员、裁判员、工作人员200多人，清塘、龙塘、东坪代表队分别获得前三名。本次运动会是对近年来我县小学生羽毛球运动发展水平的重要检阅，对促进我县羽毛球运动的进一步普及和提高影响十分深远。

3、组队全省第四届农民运动会舞狮比赛，荣获二等奖；参加全市大众运动会羽毛球和乒乓球比赛，并取得了乒乓球单项

第一名、第三名和羽毛球团体第二名的优异成绩，并被授予优秀组织奖称号。

4、积极支持部门和体育社团开展了活动。先后协助组织了政府办口五一登山比赛，国土系统和财政系统篮球赛等群体竞赛活动。此外，通过较长时间筹备，全县中国象棋协会成立大会暨首届“金六福杯”中国象棋比赛将于元月11日在县体育馆举行，目前，正在进行大会和比赛的准备工作。

(三) 体育产业开发效果显著

1、着力培育以羽毛球为重点的健身市场，有力地促进了全民关心、支持、投身羽毛球运动的良好氛围的形成，“羽之乡”体育俱乐部全年对外开放场馆达1000余小时，接待羽毛球爱好者2万多人次，同时盘活了资产，安置了人员，并增加收入约4万元。

2、体育彩票发行工作逐步步入正规。在全市彩票销售严重滑坡，我县销售大户所在建设路大修，严重影响客源的情况下，截至11月底止，我县仍实现销售额143万元，可取得公益金4.5万元。

3、体育无形资产开发与利用取得一定成果。利用承办全省青少年羽毛球比赛的机遇，与南京胜利体育用品公司、安化嘉和房地产公司等企业的合作，筹资4万元，有效解决了全省青少年羽毛球比赛的资金和奖品难题。与浓乡情食品有限公司、美乐食品等企业的合作，解决了羽校学生日常饮用水等问题，实现了双赢。

(四) 积极争资立项，为南区体育公园建设和安化羽校扩建积累资金。目前，羽校扩建已积累资金230万元，现正在着手选择、论证方案。

年度工作报告拟稿 年度工作报告篇七

在目前教育大变革、大深入、大调整的总体形势下，一年以来，我们实验中学坚持好的传统、适应新的变化，做到始终聚焦课程、课堂、教师“三个核心点”，全力追求实效、实用、实在“三实”效果，全力提升教育质量，努力办好人民满意教育。9月，市教科院到校调研，对学校在课堂课程、教师管理等方面的做法给予高度评价。一年来，先后荣获国家防震减灾科普示范学校，中小学电脑制作省级评选类、创客类学校最佳组织奖、“食安山东”示范单位、卫生协会会员单位、文明校园提名推荐单位、体育传统项目(蓝排球)学校，市校园足球特色学校、家庭教育示范校、节水型单位、绿化先进单位，县教育教学先进单位、中小学实验说课活动优秀组织单位、红领巾示范校等荣誉称号。

围绕“全面发展的人”，聚焦“文化基础”“自主发展”“社会参与”三个方面，研析“人文底蕴”“科学精神”“学会学习”“健康生活”“责任担当”“实践创新”六大素养，融合人文积淀、人文情怀、审美情趣等18个基本点，坚定“生活化”“综合化”“学术化”“传统化”四个导向，本着“已有的完善固定、缺失的补充强化”和“一事一物皆教育、时时处处有课程”的总体原则，对既有的“一体两翼”（“一体”，即提升学生核心素养，“两翼”，即必修课程、选修课程）课程体系进行梳理、整合、提升，做到有效对接、高效实施。今年我们重点打造两个多点融合、多面渗透的综合性课程。

一个是“大阅读大写作大书写”课程。打破原先固有的狭隘观念，积极对接新高考中考，将阅读、写作、书写上升到全校战略，彻底打破学科界限，凝聚集体智慧、汇集集体力量，做到共同发力一起抓。具体实施上，人力物力财力，大幅倾斜、优先保障；课程的实施，除增加节数和时间外，课内课外实现最大覆盖，活动立体多元实现最大辐射。11月3日，在潍坊市“双改”联盟校论坛上，做了题为《让阅读写作书写成为

一种习惯和沉淀》典型发言，受到与会者的高度关注和普遍认可。

另一个是小实验大学问大效益课程。鉴于中高考对理科学科考察方式的变化，我们以学科教师为主体，积极调整这些课程的实施路径，做到以实验教学撬动思维转变、方式转变、素养提升。全校22个理化生实验室、3D打印实验室、数字化实验室、科学阅览室、微机室等，除全部配套创新教育设施外，做到最大化的开放。在十八届全国中小学电脑制作活动、市县实验说课活动、创新技能系列活动、县科技节中，师生获奖等次、数量均居全县初中学校前列。

坚持“不模式化”和“回归本真”，以“少教多学”、“先学后教”、“因材施教”为基本原则，在学校“三自主五环双解”（“三自主”是指学生自主学习、自主管理、自主实现；“五环”是指课堂的五个基本环节；“双解”，即解放学生、解放教师）课堂改革总体框架下，积极有效地转变教师教的方式、学生学的方式，全力提高课堂效率和效益。

一是有序的“两纵两横”网格化管理。从扁平化、简约直接的角度出发，在学校总体层面设置“第一纵向”，即实行三级管理，即校长办公室、校部和处室、级部；校部和处室直接对校长办公室负责，为级部服务；从强调独立和竞争的角度出发，设置“第一横向”，即平均划分师资和生源，将学校分为3个校部，每个校部由一名副校级领导包靠，负责本校部方方面面工作。从强调合作共赢的角度出发，设置“第二横向”和“第二纵向”：“第二横向”，一名副校级干部侧重负责全校的教学和督查工作，一校部包靠领导侧重全校安全工作，二校部包靠领导侧重校园文化和团队建设，三校部领导侧重学生管理工作；“第二纵向”，即教学业务层面，校长统揽全校工作，一名副校长具体统筹，三个校部包靠领导分别负责文科教学、理科教学、艺体信息化教学，下设学科教研室、学科备课组长、教学研究人员，切实以学科教研核心团队的建设带动整体研究能力实现质的提升，进而为教育教

学质量的高位运行奠定坚实基础。5月，市教育局督学一行到校检查指导，对学校这种管理模式给予充分肯定。

二是有效的“三备两磨”集体备课。在要求和原则把握上，突出分管领导的包靠、学科教研室主任引领、年级学科组主体作用，做到“四定”、“六备”、“五点”、“两法”“两题”、“五统一”。“四定”，即定时间、定地点、定内容、定中心发言人；“六备”，即备课标、备教材、备考纲、备教法、备学法、备训练；“五点”，即突出研究重点、难点、知识点、能力点、教育点；“两法”，即优化教法和学法；“两题”，即精选课堂练习题和课后作业题；“五统一”，即达到教学目标统一，教学重难点和关键点统一，课时分配和进度统一，作业布置、训练和活动统一，单元达标测试统一。每一个单元、每一节课都要按照“三备两磨”操作流程和细则进行课例研究，即“制定磨课计划——基于个人经验独立备课(上传资源共享平台)——学科组集体备课研讨——第二次备课(上传资源共享平台，其他教师下载，结合实际修改使用)——上课、观课、议课——第三次备课——总结反思(修改定型，上传资源平台)”，做到环环相扣有依据、步步规范有深度。

三是有层次、有针对性地的听评课。总体上，听课讲求随机性和计划性相结合，评课讲求整体性和专题性相结合。具体说来，一方面着眼常态课，利用全自动录播教室，每周随机抽取校部、级部、教研组、科任教师进行录课；着眼优质课，按照学科教研计划，有步骤、有阶段性、区分年级地安排听课。另一方面，按照观课量表，围绕教师基本功、教师课堂教学水平、教师教学艺术、个性化课堂教学特色，学生达标落实等情况或者确定其中一个或几个维度进行专题观课。以上所有活动，集体备课成员、级部主任、包靠领导、校长全部参加。

四是多种形式地措施保障效率和效益。千条措施多条计，说到底是学生的掌握程度。突出目标导向，指导学生制定学习

和赶超目标，具体到天、周、月、学期、学年，同时制定突破措施和惩戒办法，通过班内张贴、家长监督等方式，保障执行到位。建立学校、校部、级部三级学生作业监控机制，在全校分年级、分类别、分科目，由易到难、由浅及深，推广使用“活页型纠错本”，做到有错必纠、纠后必思、思后必做、做后必会。抓好学科教师、班主任、级部、校部分别为主导的个人学情会商、小组学情会商、专家学情会商、疑难问题学情会商等四种模式的落实。在分层次培养、选课走班的基础上，突出尖子生培养，落实包靠团队，适时“添灶加餐”，在知识结构化、复习系统化、训练综合化方面，下细工夫。加强方法指导，通过编制丛书、优秀学生分享，教师培训等方式，对学生进行学习方法、答题策略等方面的指导，教学生学、教学生考，培养学生自学能力。

采取“倒逼式”和“主动式”两种办法，在制度的外部约束和促使、内心使命和发展需求双重作用下，在全校上下形成比素质、比成绩、比发展的生动局面。一年来，先后有120多名教师在各级各类活动中获奖。

一是充分发挥绩效考核办法的政策效益。坚决用教代会通过的《教师绩效考核办法》这把“尺子”衡量教职工，彻底打破“干多干少一个样，干好干坏一个样”的平均主义桎梏，让干多的不吃亏、少干的甬反驳、不干的没话说，使“崇实重干、敢为人先”成为实验中学的最强音。

二是让多层次的“折腾式”培训成为常态。围绕教师能力的锻造，请进来、走出去，有效区分新入职教师、胜任型教师、骨干型教师、导师型教师等，以职业基本功训练、专业基本功训练、特色基本功训练、科研基本功训练为主要内容，通过海量阅读、多元培训、赛课磨课、主题论坛等形式，推进集体学习和个人学习、网络学习和线下学习、主题学习和全面学习、外出学习和校内学习“四个结合”，促进全体教师共同发展、共同提高。

三是让典型人物成为一面面旗帜。不管大科小科、不管年级年龄，只要专业上有成绩、有亮点、有深入探索和实践，深入实施“无差别化”典型选树和推荐，通过建立名师创新工作室，推荐各级名师、创新教改先锋、党员先锋岗，评选“感动实中月度人物”、待遇倾斜等举措，充分发挥典型人物的引领和示范作用，形成向典型学习、向标杆看齐，你争我赶、共创佳绩的校园生态。同时发挥“尚礼致和”核心理念在其促进教师品德素养、素质提升的内驱作用。

虽然，我们在课程、课堂、教师专业发展等方面做了一些有益的探索，但在具体操作层面仍存在一些难点和问题，如，如何有效在学生素养和学业成绩两者间寻找“平衡点”，如何有效提升初高中课程衔接的质量、如何强化课堂课程教师管理等等。下步，希望各位专家、各位同仁多到校指导，我们也积极向兄弟学校借鉴和学习，确保我们发展的每一步都走在坚实的土地上。

20xx年11月

年度工作报告拟稿 年度工作报告篇八

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 network 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和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。

年度工作报告拟稿 年度工作报告篇九

1、参加生产例会的时候，谨记任部长教导，要发言，要有表现，我最后克制了自我的紧张，发言的时候，声音没发颤，这是我一个大进步。在第一次参加生产服务部全体会议的时候，我的表现令人失望，但是，仍然有两个人对我伸出了大拇指，谢谢他们的鼓励，我务必尽快提高自我，为了让他们的拇指竖的理直气壮，我也务必努力。

2、透过与线上各级领导接触，有一个最大的感触，就是他们都不回避问题，不回避矛盾，只有直面生产中的问题和矛盾，用心寻求解决办法，化解矛盾，才有利于生产，这是我学到的第一个工作方法。

3、在xxxx指导下，配合制造总部和质量监察总部进行设备验收工作和工艺质量检查工作，协助出口基地异物控制小组做好现场管理和味精中异物控制工作，并在味精中异物控制方面提了一个改善推荐，推荐被采纳，我看做是线上领导对我的鼓励。

不足与努力方向：

1、沟通方面十分欠缺。譬如，学习异物控制管理规定时，碰到“并晶”一词不懂，情愿自我上网查，也没询问别人，询问就应是最直接找到答案的途径。还有，在现场看到不明白的地方，闷在心里回来问熟悉的人，其实，现场一线工人能带给最好的答案。

3、对工艺的学习不深入，不主动，对粗制车间的洗水再用于溶碱溶麸酸创新技术感兴趣，却没主动参与进去，空有满腔热情，没付诸行动，要加强学习，制定详细计划。

4、只是机械地做报表，没用心体会报表中的数字有什么好处，也因此做错过报表，就应学会从报表中的数字中发现生产中存在的问题。

以服务为宗旨，用自我的所长服务于生产，以化验室为切入点融入质量管理工作，与他们进行化验理论和化验操作技能方面的交流，鼓励他们参加即将到来的化验员技术比武活动，以此提高业务潜力，提高工作质量，减少工作中矛盾。