

# 2023年会计毕业论文创新点 毕业焦虑心得体会论文(优秀7篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 部门年度工作报告 采购部门工作报告篇一

1. 在提高工作效率、保证及时性的原则下，完成国内原材料批准下的采购任务。
2. 在公司全年进行最大化节约成本的方针下，完成国内各类固定资产和实物资产的采购。
3. 在保证生产率和信誉的前提下，完成国内采购合同的确定、执行及供应商的管理。
4. 为建立好客户之间的合作关系，按时、准确的编制完成每月付款计划。
5. 在贯彻落实iso14000环境体系管理□iso9000质量管理体系□iso18000职业健康体系管理方针中，全面了解公司信息的需求，顺利完成信息收集并归档管理的任务。

1. 因为工作行业不同，在工作中和工作之余，认真、按时、高效率地完成了公司的各种紧急采购需求；比如□20xx年元旦公司放假检修期间，在公司要正常供电开工的最后一天时，突然检查到动力设施中有二台西门子变频器因故损坏不能正常工作，急需更换，在面临各种困难(西门子供应商公司放假旅游去的)情况下，通过平时和供应商建立良好的关系和信誉，把二台变频器按照需求及时采购到位，保障了工作计划中的

顺利开机和正常生产。

2. 为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

在“执行没有任何借口”中，我在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后完成各项采购工作；在公司“成本年”的经济方针中提高了工作效率，同时在工作中学习、锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了紧急临时任务的积极性及高效率性。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后工作中我将认真学习各项政策规章制度，参加公司里相关的培训，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出应有的贡献。

特此报告，请审查！

## 部门年度工作报告 采购部门工作报告篇二

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 and 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”作为工作的主旋律，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。

## 部门年度工作报告 采购部门工作报告篇三

1、认真学习学校的各项规章制度，提高认识、统一思想。使每位师对学校的制度有较高的认识，落实好学校提出的各项要求。以“学校第一，工作第一，学生第一，他人第一，”为指导，从本学科的特点入手，积极参加教研室组织的会议、

公开课、研究课等活动。注重宣传学校创新、智慧、先进的办学理念，提高了主动关心他人意识，提高了团队的协作能力与战斗力。

2、发挥老教师和党员的模范带头作用，严格耐心指导年轻教师的各项工作，关心他们的生活，培养他们树立大局观、整体观意识，青年教师的发展，关系到学校优良传统的延续，也意味着教师的健康成长和持续发展。利用例会定期开展批评与自我批评活动，交流思想，提高认识，树立良好的服务意识和师德师风水平，以培养学生”十项素质”为目标，关心爱护学生，工作中讲实效、讲奉献、求创新、求质量。

3、继续开展读书学习交流活动，每学期每人至少读二本以上教育、管理书籍，并进行了读书心得交流，养成良好的读书习惯，提高教师的文化素养和综合素质。

1、结合学科特点探索和实践课堂创新教学，突出以精心、务实设计为主线，提高自身内在的修养，把德育教育贯穿在课堂教学之中，教师在课堂中的语言、行为、举止能对学生的思想有所触动，做到教书育人，定期开展课堂反思教育，教师反思教学过程和效果，学生反思学习体会和收获，让学生在学学习体育技术与技能的同时，指导学生系统的发展。提高集备质量，做到备教材、备学生、备场地、备器材，紧凑合理的安排每节课，狠抓课堂常规，加强对学生的监管和指导。继续把排球模块列入学校体育教学的必修模块，通过练习达到掌握排球传球和垫球的基本技术，使排球运动成为二中校园的传统。

2、认真落实“学校艺体2+2”工程，课上教师要认真、细致的指导学生，使每位学生切切实实掌握一定的体育技能，充分发挥社团的带头作用，加强社团的交流与沟通，整合社会资源，聘请高水平专业学者参与指导社团的活动。使学生的运动技能通过社团的活动进一步得到提高，为终身体育奠定良好的基础。充分认识校本课程对学生发展的作用。本学年

在高三年级开设了“高尔夫球”课程。让每个学生了解“高尔夫球”的基本技术和比赛规则，深受学生欢迎。高二年级开设了“素质拓展”课程，让每个学生尝试“素质拓展”过程的艰辛，培养了学生勇敢顽强吃苦耐劳的优良品质。高一年级开设了“攀岩”课程，通过学生的学习体验发现学生的心理和基本能力中的不足，为学生的终身发展和全面发展起到很好的指导作用。

3、根据学校对“翻转课堂”要求，立足本组情况加强对理念的了解与研究。组内成立微视频研究指导小组，负责及时转达学校的要求及对其他教师进行跟进式指导。确保每位教师都能积极地参与进来，努力制作出对课堂有指导意义的微视频。鼓励教师总结提炼翻转课堂教学设计经验，撰写相关论文。本学期杨铸伟老师参加了xx市优质课评选，(结果还未出)

4、坚持安全第一的思想。在培养学生勇敢顽强和努力进取精神的同时，充分认识体育课的安全问题。体育课上要加强安全教育，提高学生的安全保护意识，做到安全问题课课讲。课前认真检查场地和器材、课上认真做好准备活动，杜绝伤害事故的发生。

学生每天一小时校园体育活动是国家对学校教育的基本要求，也是切实提高学生体质健康水平的基本保证。

1、加大力度组织、设置了本学期体育节的各项活动，以人人参与阳光体育、促进学生健康成长为宗旨、以健康、文明、育人、向上、为主题开展了足球、篮球、网球、羽毛球、乒乓球、游泳、拔河、跳绳、踢毽、登楼梯、棋类等丰富多样的体育竞赛。通过竞赛培养了学生合作、自信、果敢、耐劳、公平等优良品质，发展了学生个性特长，促进学生身体、心理和社会适应能力健康发展。

2、合理安排30分钟的大课间体育活动，结合学校的实际情况，

利用广播操和跑步等形式推动群众性体育活动的开展，提高了学生户外体育活动的质量，丰富校园体育文化生活。

3、积极配合工会工作，牺牲大量休息时间培训教工健美操和田径队的训练，使这两项赛事都取得了良好的成绩。

1、实行各代表队负责制，老师要加强对运动员的管理，第二周召开了全体运动员大会，强化思想品质、组织纪律、文化学习、训练态度等方面的教育，反思训练和学习的关系，确立自己的奋斗目标。加强与班主任及家长的交流与沟通，达到家庭和学校共同教育培养学生的目的，克服各种违纪、违规行为。树立学生的集体荣誉感，争取获得最佳成绩，为学校争光。

2、不断提高学校代表队的训练水平，要求教师自身加强学习与培训，科学有效的提升专项训练水平，通过训练达到队员运动竞技水平的不段提高。

3、加入了校园足球协会，二十多年后参加了今年的市长杯足球赛，并取得了较好的成绩。

1、获x年xx市中学生会运动会团体总分第四名。

2、获-15年度xx市中学生会乒乓球赛团体总分第一名;xx市第一届谁是球王争夺赛，李硕获女单球王;李金钊获男单球王;臧昱程获第二名;x年山东省学校杯李硕获女单球第三名;高红梅获女单球第八名;x年全国鲁能杯中学生会乒乓球赛李硕获女单球第一名;江崇顺获男单球第八名;14年李硕获全国“红双喜幼苗杯”女单第二名;女双第二名;李兴琦获团体第一名、男双第二名。

3、获-15年度xx市中学生会游泳比赛团体总分第二名。

4、获-15年度xx市中学生会篮球比赛团体总分第二名;获x年xx

市中学生“球王”比赛第二名;获全国u17篮球赛第十二名。

5、获-15年度xx市中学生羽毛球比赛团体总分第二名。

6、获-15年度xx市中学生网球球比赛团体总分第二名。

## 部门年度工作报告 采购部门工作报告篇四

自从进入xx广告以来，就深深的被xx的企业精神所感染。

用心创造可能;真诚做人，心爱客户，为目标而战，绝不找借口。话虽然很简单，可是句句都是精髓，传达给我们的是汪氏的精神风貌。并且这种精神影响着每一个人，感染着每一个人。进入到汪氏体会到的是一种别样的企业风貌，她年轻朝气，她严谨务实，她积极向上!

公司就如同一所学校，在这里感受到的是如同学校一般的氛围。记得刚来的时候公司正在进行创意竞赛，将大家分成不同的小组来做方案，最后在一起共同学习，有专业的老师做点评，为大家指正，让每个组的方案更完善。公司还会不定时的请专业的老师来给大家培训，组织我们共同学习弟子规等等，公司所做的这一切都是为了我们每一个人，我为自己能身处这样的工作环境中而感恩。

同时，工作之中我深深的意识到公司每一个部门的重要性，以及团队协作的重要性。在刚开始从事这份工作的時候，自己也是满怀信心的。但是，真正进入到工作当中，我才意识到自己有那么多的不足之处。

因为与以往的工作经历有所不同，而且自己对这份新的工作流程还不是很熟悉，所以工作之初很多问题便一下子都出来了，同时也暴露了自身的很多问题，比如说表达沟通的能力太欠缺了，做事情太心急等等，甚至曾有一段时间开始对自己的能力进行怀疑，但是我并没有因此而放弃和退缩。

在平时的工作中，我珍惜每个与媒体沟通的机会，每次沟通的内容都进行记载，有不对的地方领导帮我指正，这个电话问题出在哪，以后遇到此类情况我该如何应对等等。并且在工作生活中向工作时间长、经验丰富的同事学习，他们也很有耐心的对我进行指导。

经过一段时间的锻炼，我的沟通水平有了很大的进步，能够独立的与媒体人沟通，能够自己独立的进行媒介方案的撰写，自身的问题也在渐渐改正，尽管还存在一些问题，但我相信用心一切都有可能！而我所有的进步与我身边同事的深切帮助是分不开的，感谢我的领导媛媛，感谢我的同事小路，是他们带着我一步步走进媒介这一行！是他们对我工作当中存在的问题进行一一指正。在此我深深的感谢他们！当然工作能力有进步并不能代表停滞，在以后的工作中，我会更加严格的要求自己，争取更大的进步。

心态决定一切，当一个人处于一种高度紧张的状态的时候就算很用心那也是白搭，这是我一开始的工作状态。我没有摆正自己的位置，放不开自己，没有真正的把自己融入xx[]当一个人从事一份工作的时候是为了工作而工作那是很可怕的，因为，没有用心，没有真正的领略到工作的意义。当把自己和所从事的行业融合在一起，真正的干一行爱一行，这样才会有所成就。也许，现在的我还不敢说自己真正的就做的够好了，但是我会尽心尽力去做到更好。

这两个月以来，作为公司一员，我能够做到的就是在最短的时间里，转变工作思路，适应新的工作方式。工作中，我们要给各个事业部、业务部的同事提供媒体价格，我们得与媒体沟通协调价格，这需要很严谨的面对。因为我们要为公司利益最大化而努力，价格方面就一定要准确无误！不能出一丁点的错，因为这会涉及到公司的利益！

同时我们得提供媒体监测报告，媒体评估方案，而一开始对那个领域完全陌生的我，通过不断的摸索慢慢的熟悉了如何

更好的写好一份完整的监测报告，一份完整的评估方案，每一次的改正都用心的去做，争取能为同事的工作进展尽自己一份力量。

有时觉得很累，甚至有些彷徨，但是我始终坚持了下来，看到不断改正的方案得到同事们的认可，我知道我们做的工作是非常有意义的，因为我的辛苦没有白费，我所监测的报告内容能够给各个事业拓展部和业务部的同事带来更多的实用信息。“有付出就会有回报”，我们的劳动得到了大家的认可，这就是我们的收获和动力。

四年大学，我学的是影视专业，可以说从事这份工作具备一定的优势，但是四年大学更多的是学习理论，对于实践接触的却很少，进入汪氏广告后，我对媒体这一行有了更加深入的了解和认识。

## 部门年度工作报告 采购部门工作报告篇五

### (一)落实各项税收政策，服务经济发展有了新作为

\*\*市国税系统始终把服务经济发展作为一项重要职责，发挥税收的杠杆作用和服务功能，促进地方经济发展。一是大力组织税收收入。面对复杂形势和严峻挑战，全市国税系统坚持组织收入原则，通过深化预测分析、强化税收征管、统筹免抵调库等措施，实现税收与经济的协调增长。\*\*年，\*\*市共组织税收收入259.35亿元，同比增长4.78%，增收11.83亿元，完成年度计划的101.82%。其中不含调库组织收入214.26亿元，比上年增长10.27%。调库收入比上年减少8.11亿元，同比下降15.25%□20xx年免抵调库高基数影响了税收收入的增幅。二是扎实推进“营改增”试点工作。做好“营改增”政策宣传工作，解决实际操作过程中遇到的各种问题，组织开发代开货运业增值税专用发票预警监控软件，防控“营改增”企业的风险，周密部署全市66户广播影视服务业纳税人“营改增”扩围工作，积极做好铁路运输和邮政服务

业“营改增”各项准备工作。截至去年12月底，全市共有19215户纳税人纳入“营改增”试点，\*\*年试点企业共实现销售115.44亿元，入库增值税3.96亿元，共计减税8556万元，全市增值税一般纳税人增加抵扣4.46亿元，两项合计减税5.3亿元，有力地促进了企业转型升级和经济的发展。三是落实各项结构性减税政策。一年来，全市国税系统累计落实税收减免优惠49.41亿元，比上年减少3.93亿元，主要是受所得税内外资统一五年过渡期结束的影响。

其中：增值税转型新增固定资产抵扣22.53亿元，增值税小规模纳税人征收率下调减征增值税1.18亿元，个体工商户起征点上调减征增值税1.36亿元，月销售额小于2万元企业免征增值税284万元，办理其他各类减免退税6.96亿元，对进一步支持区域性产业结构调整发挥了积极作用。四是加快出口退税进度。创新推行出口退税专业化管理，深化应用无疑点申报处理信息系统，继续实行出口退税“天天退”，出口退税速度明显加快，有力地支持了外贸经济的协调发展。诸暨市局还实行免抵比重预警管理，加强免抵调库资源监控。去年全市累计办理出口退(免)税227.71亿元，同比下降4.87%，主要是受出口单证申报期限拉长和20xx年免抵调库高基数的影响。五是发挥国税参谋作用。坚持从税收看经济、看社会、看发展，围绕经济社会发展大局积极建言献策。市局撰写的《跨境人民币结算面临的主要障碍》被国办录用。上虞市局撰写的《上虞市积极推进企业股改打造经济转型升级版》得到朱从玖副省长的批示。

## (二) 推进执法风险防控机制建设，依法行政工作取得新进展

全市系统继续深化和完善税收执法风险防范机制，税收法制环境持续优化。一是依法行政工作进一步深化。制定《\*\*年度依法行政工作计划》，推动全市系统积极争创依法行政示范单位。二是税收执法风险防控机制建设深入推进。开展税收业务文件清理，共清理业务文件488件，其中废止、修订文件91个。举办以“税收渎职犯罪预防及自我保护”为主题的

全员执法风险法制教育培训，认真做好重大税务案件审理工作。做好税收执法管理信息系统考核工作，\*\*年平均实际执法准确率为99.99%。严格实施过错责任追究，\*\*年全市共追究执法责任77人(次)，经济惩戒37350元。三是稽查效率不断提升。组织开展积案清理和办案质量年活动，重点打击出口骗税和虚开发票违法行为。\*\*年，全市稽查部门共实施检查520户，检查发现有问题的501户，补税罚款2.25亿元，向公安机关移送涉嫌犯罪案件78件，进一步整顿和规范了税收秩序。

### (三) 实施税源专业化管理，征管质效迈上新台阶

一是实施税源专业化管理。制定下发《\*\*市国家税务局深化推进税源专业化管理工作指导意见》，以“明责、规范、降险、提效”为目标，全面推进税源专业化管理。市本级于\*\*年5月20日全面推行，各县(市)局也已正式实施。一方面，充分发挥办税大厅的窗口服务功能，实现纳税人涉税申请事项“好找”、“快办”。另一方面，打破管理员管户制度，实现税源管理从管户向管事转变。实施税源专业化管理后，纳税人办理涉税事项的承诺办结时限大大缩短，税务人员结构分布更加科学，征管功能大大提升。二是强化税源风险管理。按照省局要求，做好重点税源风险分类应对任务。\*\*年共对638户企业进行了风险应对，其中预警提醒467户，纳税评估168户，税务稽查3户，共计补缴税款滞纳金8122万元，核减亏损3.02亿元。三是加强各税种管理。按照区域划转要求，精心做好孙端镇、陶堰镇、富盛镇等三个镇纳税人的管辖权划转工作2019团委工作报告2019团委工作报告。配合做好“个转企”工作。根据《浙江省福利企业监督检查办法》完善福利企业监督检查制度。加强与行业协会联系，形成资源综合利用企业集体协商机制。在全省率先创新推行车购税自助办税机。组织开展年度所得税汇算清缴，抓好后续管理。深化大企业个性化服务，加强非居民税收管理，制订《“走出去”企业税收服务与管理工作指引(试行)》，指导和规范全市“走出去”企业税收服务与管理。四是推进信息管税。

深化网络发票综合应用，推广普通发票网上真伪查验。开发数据管理平台，充分利用税收征管信息以及第三方信息，为日常管理、税源监控、税收经济分析提供强有力技术支持。\*\*年全市共评估纳税人841户，共入库税款1.65亿元。\*\*县局探索实施纳税评估“三分离”管理模式，有效提高评估质量。

#### (四) 坚持需求导向，纳税服务实现新优化

以专业化管理为契机，以满足纳税人合理需求为目标，整合运用各类服务措施，提升服务效率。一是优化纳税服务平台建设。推进办税服务厅规范化建设，经过努力，在20xx年\*\*县局、嵊州市局办税服务厅被省局认定为“示范厅”的基础上，系统其他全职能局办税服务厅均通过省局“标准厅”考核。积极落实办税厅激励措施，市局邀请专家教授为窗口工作人员作压力管理辅导讲座。继续推进网上办税厅建设，\*\*年网上认证率、网上抄税率分别达到95.71%、94.01%。二是探索专业化服务举措。按照省局要求，做好纳税服务岗职体系和质量标准建设工作。配合专业化改革，全面修订《办税服务指南》。贯彻落实市局税企例会指导意见，建立健全税企例会的组织体系，逐步建立起例会师资人才库，利用内部培训师队伍提升政策辅导水平。与滨海产业集聚区举行以“助力产业集聚 国税服务同行”为主题的税收服务签约仪式。组织企业参加全省企业报税收宣传评比活动，并获优秀组织奖。上虞市局推行纳税服务综合绩效考评体系，实现干部自我管理，提升纳税服务水平，提高纳税人满意度。三是推进纳税服务社会化建设。联合市地税局出台《关于进一步支持和促进注册税务师行业规范发展的补充意见》，在加强行业执业质量监管的前提下，明确了汇算清缴、财产损失税前扣除项目出具鉴证报告的相关标准。会同地税部门做好20xx-20xx年度纳税信用等级评定工作。新昌县局组建由事务所工作人员、企业财务人员等组成“红背心”志愿服务队，开展宣传、导税、授课等志愿服务，并以“积分制”管理方式建立服务长效机制。

## (五)加强干部队伍建设，国税队伍呈现新面貌

\*\*市国税系统坚持“公正·人本·卓越”的国税核心价值观，大力加强队伍建设，凝聚发展正能量。一是加强领导班子建设。严格科股级干部选拔和管理，选拔产生市局正科级干部7人、副科级干部1人、股级干部6人、县(市)局副科级干部4人。开展对诸暨市局的巡视检查和上虞市局的巡视回访及离任审计。二是加强人才队伍建设。制定专业人才库建设管理办法和专业人才库人才集中选拔工作方案，做好\*\*市系统专业人才库人才选拔工作，全市系统共有198人入选16个专业人才库。举办全市系统领导干部读书班、综合线股级干部及岗位能手培训班，进一步加强干部能力建设。三是加强党建和国税文化建设。深入学习宣传贯彻党的xx大精神，组织开展xx大精神微型党课比赛、知识竞赛、征文比赛等活动。开展“三型”基层党组织建设。举办“道德讲堂”17期，成立学雷锋志愿服务队，参加各类志愿服务活动。举行全市国税系统排舞比赛，进一步丰富干部职工的文化生活。市局获\*\*年市十佳学习型机关和市“先进职工之家”称号。四是加强文明创建。制定进一步深化文明单位创建工作的实施意见，积极引导各单位创建各级文明单位。\*\*年，市局直属分局办税服务厅、市局信息中心、\*\*县局办税服务厅、诸暨市局办税服务厅被评为省级青年文明号。新昌县局办税服务厅成功创建全国巾帼文明岗和全国青年文明号。

## (六)切实改进工作作风，工作效能得到新提升

\*\*市国税系统认真贯彻落实中央“八项规定”和省委“六个严禁”，切实改进作风，全面加强惩治和防腐体系建设。一是深化科技促廉。积极探索廉政建设管理电子化，协助省局开发廉政风险信息管理系统，坚持每月两次和节假日向市局本级全体干部职工及县(市)局科级以上领导干部发送廉政短信，全年已累计发送廉政短信近7000条。新昌县局应用廉情管理信息系统，提高反腐倡廉的科技含量。组织参加全省廉政知识考试，继续开展廉政文化进机关示范点建设工

作，\*\*县局被评为省级廉政文化进机关示范点。\*\*年全市国税系统共有87人次上缴确实无法退还的礼金、礼卡合计45.35万元,港币5000元。二是强化政风行风建设。继续加强机关效能监察，做好对各项规定和制度执行情况的监督检查，努力把问题消灭在萌芽状态。\*\*年全市系统效能责任追究147人次，经济惩戒72840元。深入开展行风政风评议活动，\*\*县局办税服务厅被评为省级群众满意基层站所，\*\*县局“24小时自助办税服务”获得省政风行风建设评比争优奖。三是细化内部管理。按照“营改增”试点工作要求和税源专业化管理方案，优化完善税收执法与效能管理系统(lep系统)，通过调整岗位设置、明确岗位职责，重新修订内部管理制度和工作规程，建立工作规程与支持性文件、文书表单的超链接，开展常用应用系统和日常工作代办事项提醒，组织对全市稽查工作和税源专业化管理工作进行内审，有效提升了工作效能。完善工作目标考核办法，加强重点工作督办，推动工作落实。\*\*市局被评为\*\*年度全省国税系统工作目标综合考核先进单位。\*\*年6月，因管理创新工作成绩显著，市局被省局记集体二等功，\*\*县局和新昌县局受到省局的集体嘉奖。加强信访和涉税舆情管理，开展全市系统安全大检查，深入排查安全隐患。加强经费预算管理，规范政府采购行为，做好办公用房清理，进一步压缩“三公”经费。继续推进节约型机关建设，为干部职工提供安全、优质的后勤服务保障。

在肯定成绩的同时，我们也要清醒地看到工作中存在的问题和不足，主要是：面临复杂严峻经济发展形势和税收环境，依法行政有待进一步推进，纳税服务体系建设尚需进一步深化，税源专业化管理有待进一步完善，干部的执行力需进一步提升，党风廉政建设仍需进一步加强等。对于这些问题，我们要高度重视，采取有效措施，认真加以解决。

## 二、20xx年重点工作