年度工作开展情况报告(大全7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

年度工作开展情况报告篇一

今年以来，在市委、市政府的正确领导下，我局紧紧围绕城建计划的工作安排，全力实施城建重点工程，狠抓为民办实事项目，推进各项工作全面开展，为全年目标任务的完成奠定了良好基础。

（一）路网建设持续推进。在“一轴一环八射”立体交通格局初步形成的基础上，今年将长江路西延、嗇园路快速化改造、机场大道列为重中之重，精心谋划方案，协调解决矛盾。目前，长江路西延工程i标段已于8月中旬主体完工；机场大道初步设计9月17日完成，已进入招标程序；嗇园路快速化改造、长江路西延与锡通公路连接线的建设方案正在研究深化中。除快速路网外，我们以完善区域路网和打通交通节点为目标，对年初排定的47条骨干道路挂图作战，续建项目中人民路跨线桥、纬七路等8个骨干路已完工，新建项目中战胜路北段、跃龙路改建工程、都市华城东侧等7个项目施工图基本完成，待拆迁完成后可以进场，铁路西站站房建设等6个项目正在进行施工图设计，新华路、纬十三路、龙潭小学西侧停车场等3个项目已经入招标程序。

（二）园林绿化扩容提质。按照因地制宜、点面结合的思路，重点实施了一批绿化工程。南川园立交地块绿化、滨江大桥桥头公园已局部建成对外开放，五步口地块绿化加紧推进，城山公园12月份开工建设，年内东昇小游园、五一小游园、华丰河小游园等10个小游园建成或基本建成，城北大道、通

盛大道、幸福大道、幸余路、红星路、汽车东站北侧路等一批道路两侧景观带建成；通吕运河绿廊（通宁大桥—崇川大桥）建成，海港引河绿廊（通吕运河至南川河立交西侧地块）开工建设；结合环境综合整治和濠河5a复查，大力推进道路配套绿化、零星地块绿化、垂直绿化及濠河景区景观提升。

（三）公用事业稳步发展。全年完成供水4.2亿立方米，比上年增长3.96%；完成天然气供应1.7亿立方米，比上年增长13.3%。完成市区污水处理厂扩能提标工程，全年市区三家污水处理厂共处理污水12540万吨，比上年增长13.5%。年内季度污水处理综合评价连续全省第一。全年装灯7161盏，所管辖照明灯达29.97万盏，亮灯率达99.7%。年度绿色照明考核名列全省第五。垃圾填埋场共应急处理垃圾9万吨。开工建设崇海水厂二期40万立方米/日工程、洪港水厂60万立方米/日深度处理工程，至年底分别完成50%土建工程量，加快高层住宅二次供水设施改造，年内超额完成江海名苑等42个小区250幢高层改造，确保二次供水水质□20xx年实施了市区两个批次26个积水路段整治工程，目前已完成15个，还有11个正在推进之中。城市排水经受住暴雨考验，未出现大的涝情，年度考核全省第四。牵头推进市区29条河段截污工作，3年累计实施62条河段的截污整治，水环境得到有效改善。

（四）建筑产业转型升级。在我局的牵头组织下，经过网络平台申报、资料台账审批、集中答辩答疑、现场调研评估等环节，我市于5月顺利通过省住建厅现场考核和专家答辩，被确定为全省建筑产业现代化示范城市，全省地级市仅2家，我市占一席。随后，市政府印发全市建筑产业现代化实施意见，为未来十年全市建筑业转型发展明确了“路线图”和“时间表”。8月中旬，全省建筑产业现代化示范工作座谈会在南通召开，与会代表参观了南通部分示范基地及示范项目。8月底牵头召开了全市建筑产业现代化推进工作联席会议第一次会议□20xx年，受经济下行影响，增速放缓，但建筑业总产值仍达6100亿元。

（五）抓好工程质量安全。持续推进工程质量治理两年行动，深入开展住宅工程质量创优活动，强化日常监督巡查，开闸检测机构能力验证，规范工程施工质量验收；以落实主体责任为重点，加大安全基础能力建设，着力强化安全监管，扎实开展安全教育、专项整治、“三项行动”和“打非治违”活动，安全生产形势总体平稳；积极推广工地、搅拌站标准化建设，扬尘整治、大气污染防治有效落实，年度环境综合整治任务圆满完成。

此外，村镇建设、住宅产业化、抗震防灾、建筑节能、科技创新等工作都取得长足进步。

1.继续完善优化路网结构。加快推进长江路西延工程，力争上半年主线通车，开工建设机场大道，同时按照快速路网预研成果，重点安排一批快速路提升完善项目（啬园路快速化、长江西路与锡通高速连接线、铁路西站站前快速路等），加快向市经济技术开发区“一射”以及市区至通州快速通道的方案深化，合理安排建设时序；梳理主次干道路网，重点解决“断头路”和新区内及新区间骨干路，提高市区路网空间通达性，共计安排新建、续建骨干路网项目44项；按“片区化”思路强化城市支路网、老新村出入通道和疏堵工程建设，试点新桥新村片区，对20xx年拟列入改造的片区深化研究，努力改善市区“微循环”；按市区综合管廊规划研究成果，积极试点综合管廊示范项目，鼓励有条件的封闭区域城市重要组团开发中按综合管廊模式开发建设；积极推动城市轨道交通前期工作，开工建设铁路西站站房以及与轨道交通1号线衔接工程。

2.加快园林绿化提档升级。大力倡导海绵城市建设理念，围绕创建国家生态园林城市和“第二生态圈建设”目标，重点安排两河两岸区域景观建设项目和濠河景观提升完善项目；按“503020”原则确定的城市重要出入口及重要主次干道两侧具备实施条件的道路景观带项目；推动城山公园、南川河公园（南川河立交地块绿化）、军山植物园等综合性公园（专类

园）建设，以及裤子港河西侧小游园、恒盛豪庭东侧小游园等小游园建设；结合道路景观建设和环境整治要求，推进林荫化建设、道路绿化充实提升，以及零星地块绿化提档升级改造。

3.公用事业聚焦民生需求。加强城市区域供水能力，新扩建崇海水厂二期40万吨/日工程。开展李港水厂及水库前期研究，实施市区与如皋片清水联通、通如线改造、洪港水厂深度处理等供水工程；加强城市污水处理能力，推进污水处理中心三期细格栅改扩建、东港污水处理厂一、二期提标改造工程等工程，并结合城市重要功能片区建设，有针对性进行污水处理设施布局优化方案研究。加强公用事业应急处理能力，推进老洪港应急水库配套设施建设、垃圾填埋场7号池工程（含飞灰填埋）等工程，确保供水、垃圾处理应急需求；加强信息化管理水平，建立和完善地下管线综合管理信息系统，完成城市地下管线普查，初步建立管理平台；加强城市基础设施管养能力，开展跃龙路、紫琅路、长江中路等城市主次干道的大中修，并结合道路改造安排雨污水管道改造和排水防涝设施建设。

4.加强工程质量管理监督。加快信用体系建设，构建稳定的建筑市场信用管理信息平台，推进信用平台建设在县市区的覆盖，以日常考核为基础，加强信用平台的动态管理，在工程建设领域中全面推行信用成果的运用，逐步完善各方主体的信用评价体系；全面推动网上招投标，根据省厅关于建设工程监理及货物招标的新规定，规范我市监理及工程货物招标市场，进一步落实合同备案制度；通过重点项目推进季度例会、项目建设群以及热点工程上门服务等多种形式，提高建设单位对基建程序和审批流程的认识，加快项目推进；抓好五方主体终身责任制的落实工作，打击违法分包挂靠，规范承发包行为，进一步强化各方主体的质量意识，加强监管和重点核查，全面完成工程质量治理两年行动。

5.大力推进建筑产业现代化。全力抓好政府类投资项目建设，

积极推动产业化应用向公共设施、交通工程、地下管廊等领域拓展，大力推进产业化技术在房地产项目上的应用，尤其是在工程设计环节就按照产业化技术进行设计，对已经成熟的预制楼梯、叠合楼板在新建项目中实现广泛应用;统筹考虑全市生产基地布局，督促xx县以华新集团为平台建成一家产业基地，推动xx区在市区西部启动产业基地建设，支持中南、龙信两个基地，进一步扩大产能，提档升级；加大对装配式混凝土结构、钢结构、钢混结构、木结构配套技术和部品科技研发，加快相关科研创新和标准编制，支持企业在关键技术研究及应用方面开展科技攻关，力争将更多成果转化为“省标”、“国标”；多组织展览展示及各种形式的现场观摩，同时依托专家委员会、重点企业，积极开展专项培训，完善现代建筑产业化人才服务体系，确保各类管理、生产、技术人员满足产业化发展需要。

6.加快推动城乡统筹发展。做好20xx年度9个美丽乡村建设示范项目督查指导、市级验收、整改提高，迎接20xx年底省级考核，并做好20xx年美丽乡村建设示范项目遴选申报及项目确定后的实施指导；做好20xx年度村镇建设统计和小康指标监测数据上报工作；做好白蒲镇“国家小城镇建设试点示范”项目的督查指导工作□20xx-2017年），做好传统村落保护、中国传统村落申报等工作；做好包场镇、石港镇等省级重点镇综合规划建设示范规划设计及实施的项目督查指导工作，继续指导全市19个市级中心镇和9个临海城镇建设工作。

年度工作开展情况报告篇二

20xx年即将过去，算一算我来到九华实习也三个月了，俗话说：万事开头难。无论做什么工作，起初总是一个艰难、磨练、积累的过程在这三个月月的时间里也了解到了许多学校里学不到的知识，了解了旅行社导游工作与计调工作的具体程序。同时我也体会到导游和计调都是对知识积累、工作经验积累和应变能力要求很高的职业。因此平时要多注意知识

的积累，多涉猎各方面的知识，拓宽视野，增加和客人交谈的话题和内容，提高自己的深度。并且还要细心，要事前预先了解可能出现的情况，提前做好准备工作，从而使自己在工作中掌握主动权。

下年度计划：

一、目标市场定位

假设我们把目标客户群分为高、中、低三个客户群，高、中端的客户基本上会选择大的旅行社，尤其是高端的客户群。因此流到我们本土旅行社的客户基本上就是中低客户群。但这也只是一种趋势，不是一尘不变的，只是我们首要的目标客户群应该定位在中低端的客户群中，去开发和维持这些客户。

(一)其中最为关键的是如何稳住“摇摆”的中端客户群。目前我们旅行社之间的抢客现象也主要是集中在这一客户群上，而各家旅行社的竞争方法也主要是价格上的恶性竞争。那么我社在此竞争中要取胜，我们就应该有超出价格竞争之外的新的竞争思路。

1、以创新取胜，我们应该将接收的各地组团社的旅游行程计划笑话成为有我们自己个性特征、特色的线路安排。让我们的行程区别于、特色于其他的旅行社。

2、以优质取胜，我们在给客人推荐线路时，尽量具体情况具体分析，根据客人特质的不同，给予不同推荐，并与其他线路的不适之处进行对比，突出本线路的亮点，使得线路因适合而变得优质。

3、以价廉取胜，在保证行程质量和一定利润的基础上，以价廉取胜，俗话说：人多力量大。人多往往利润也会大的。

4、以宣传、促销取胜，这一策略是在所有的准备工作都具备之后的“东风”。可以是宣传单、网络、电访或是面访等。

5、以提供售后服务取胜，这一竞争手段，在我市现有的旅行社中实践的并不多，最主要的方式就是问候电话，亲切询问出游的感受及意见、建议等，并做好记录并改进。有客人的意见才能让我们有针对性的提高工作。

(二)另外，对于低端的客户群，主要集中在农村乡镇。随着经济的发展农民的经济收入和生活水平普遍提高，尤其是中老年人，儿女们成家立业，家庭宽裕，旅游的欲望日渐旺盛。因此这也是一个潜在的客户群。所以，只要我们能够在这些乡镇能有适当的宣传活动，我想能有很大的收获的，(如“北京双飞六日游”的行程在乡镇是绝对有吸引力和市场的)我们甚至可以通过一些关系在适当的位置设办事处。

二、计调

1、聘用专业人才，做好职务和工作的分工，并做好定期的培训工作。

2、计调分工要细致和明确，尽量做到每个人具体负责一个区域的线路，精细的吃透线路的细节，在顾客上门时我们能因人而异的为他们推荐和解说，应答如流。从而让我们显得更有专业素质，获得客人的信赖。

3、力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，尽量做到在旅程结束后进行回访，亲切询问旅程的感受、意见和建议，并改进。因为维系一个老客户比发展一个新的客户要容易和必要，更容易形成客户对品牌的忠诚。

4、注意保持同行间的友好关系，争取通过“第三者”了解到一些其他旅行社的近期相关动向。

5、本社内的同事间应经常进行小型的活动，促进同事间的工作心得交流和情感交流，增进公司的向心力。

三、建立健全公司的各项制度，包括日常的行为规范、考勤、作息制度、薪酬制度、奖惩制度等。使公司行程规范的运营模式。

年度工作开展情况报告篇三

20__年，是物业公司致为关键的一年。工作任务将主要涉及到企业资质的换级，企业管理规模的扩大，保持并进一步提升公司的管理服务质量等具体工作。物业公司要在残酷的市场竞争中生存下来，就必须发展扩大。因此，20__年的工作重点将转移到公司业务的拓展方面来。为能够顺利的达到当初二级企业资质的要求，扩大管理面积、扩大公司的规模将是面临最重要而迫切的需求。同时，根据公司发展需要，将调整组织结构，进一步优化人力资源，提高物业公司的人员素质。继续抓内部管理，搞好培训工作，进一步落实公司的质量管理体系，保持公司的管理质量水平稳步上升。在工作程序上进行优化，保证工作能够更快更好的完成。

一、对外拓展：

物业公司到了20__年，如果不能够拓展管理面积，不但资质换级会成为一个问题，从长远的方面来讲，不能够发展就会被淘汰。因此，公司的扩张压力是较大的，20__年的工作重点必须转移到这方面来。四川成都的物业管理市场，住宅小区在今后较长的一段时间里仍是最大市场，退其次是综合写字楼，再就是工业园区。按照我公司目前的规模，难以在市场上接到规模大、档次高的住宅物业。因此，中小型的物业将是我公司发展的首选目标。同时，住宅物业是市场上竞争最激烈的一个物业类型，我公司应在不放弃该类物业的情形下，开拓写字楼、工业物业和公共物业等类型的物业市场。走别人没有走的路。在20xx年第一季度即组织人员进行一次

大规模的市场调查。就得出的结果调整公司的拓展方向。

经过20xx年的对外拓展尝试，感觉到公司缺乏一个专门的拓展部门来从事拓展工作。使得该项工作在人力投入不足的情况下，市场情况不熟，信息缺乏，虽做了大量的工作，但未能有成绩。因此□20xx年必须加大拓展工作力度，增加投入，拟设专门的拓展部门招聘高素质的得力人员来专业从事拓展工作，力争该项工作能够顺利的开展起来。投入预算见附表5。

目前暂定20xx年的拓展目标计划为23万平方米，这个数字经过研究，是比较实际的数字，能够实现的数字。如果20xx能够找到一个工业园区则十万平方米是较为容易实现的;如果是在住宅物业方面能够拓展有成绩，有两个项目的话，也可以实现。目前在谈的大观园项目等也表明，公司20xx年的拓展前景是美好的。

二、换取企业资质

按照四川省的有关规定，我公司的临时资质是一年，将于20xx年5月份到期，有关行政部门根据我公司的管理面积等参数来评审我公司的企业等级。据我公司目前的管理面积，可以评定为四级企业。如果在5月份之前能够接到一个以上物业管理项目，则评定为三级企业，应该是可以的。所以，企业等级评审工作将是明年上半年的重要工作之一。换取正式的企业等级将更有利于我公司取得在市场上竞争的砝码。因此，在20xx年第二季度开始准备有关资质评审的有关资料，不打无准备之仗。争取一次评审过关。

三、内部管理工作：

（一）人力资源管理：

物业公司在20xx年中设置了两个职能部门，分别是综合管理

部和经营管理部，今年将新设立拓展部。分管原来经营管理部的物业管理项目的对外拓展工作。同时，在现有的人员任用上，按照留优分劣的原则进行岗位调整或者引进新人才。在各部门员工的工作上，将给予更多的指导。

在员工的晋升上，更注重于不同岗位的轮换，加强内部员工的培养和选拔，带出一支真正的高素质队伍。推行员工职业生涯咨询，培养员工的爱岗敬业的精神。真正以公司的发展为自己的事业。在今后的项目发展中，必须给予内部员工一定的岗位用于公开选聘。有利于员工在公司的工作积极性，同时有利于员工的资源优化。

在培训工作上将继续完善制度，将员工接受的培训目标化，量化，作为年终考核的一个子项。员工进入公司后一年内必须持证上岗率达100％。技术性工种必须持相关国家认证证书上岗□20xx年的培训工作重点转移到管理员和班组长这一级员工上，基层的管理人员目前是公司的人力资源弱项，20__年通过开展各类培训来加强该层次员工的培训。

（二）品质管理：

质量管理体系在20__年开始推行，其力度和效果均不理想。除了大家的重视度不够外，还在培训工作上滞后，执行的标准没有真正的落实。为此□20xx年将继续贯彻公司的质量体系，为公司通过iso9000□20xx的认证认真的打好基础，争取能够在20xx年通过认证。

在20xx年2月份以前组织综合管理部和公司的主要人员对质量体系文件修改，使得对公司更加合适而有效。针对修改版的文件，组织精简有效的品质管理培训。对新接管的项目实施项目式的质量体系设计，对单独的项目编写质量文件，单独实施不同标准的质量系统。

20xx年将实施品质管理项目专人负责制，公司每个接管的项

目都指定专人配合品质主管从事质量管理工作。包括在该项目的质量内部管理、业主的投诉及处理、管理的资料档案收集、制作项目质量管理审核报告等。同时，配合项目业主(业主委员会)的需求进行年度的质量管理分析调查，获得有效的内部管理信息和业主的建议，以便对项目的不合格项进行整改。

20xx年12月拟将进行一次内部质量管理体系审核，将严格依照iso9000□20xx的要素进行，这次内审将是物业公司的第一次品质管理总结会议。

（三）行政工作：

综合管理部在20xx年中，未能彻底的起到承上启下的作用，有一定欠缺。工作有停顿，许多问题没有细致的落实。在公司和员工之间没有一个有效的沟通手段，大部分员工对工作情绪低沉，得不到高层主管的工作帮助。为此，在20__年综合管理部要加强管理，做好人事、劳资、档案外联等各项工作。在公司内设置建议信箱，具体设置在公司总部和各项目处，用于公司员工就公司的现状和工作生活中的各种问题进行咨询，由行政主管人员抽专门的时间了解，并回复。同时公司每个季度必须召开一次集体工作会议，或者阶段性的质量体系审核。

20xx年物业公司的消耗物品采购将由综合管理部进行统一采购。采购的形式采取固定供货商合同制服务，有利于节约成本和规范化操作。每月的20-25号各管理处报下个月的材料采购清单，30-下月3号领取所采购的物资，在有力保障项目处正常运转的同时，注意费用的有效控制。

20xx年物业公司还要慢慢的溶进四川成都乃至西南的物业管理市场，参加行业协会，参与政府主管部门或者其他单位举办的各类专业活动。对四川省的物业管理行业进行理论性的研究，为公司发展指明道路方向，同时也在物业管理行业打

下华神物业的烙印。

（四）企业文化和品牌打造：

华神物业是年轻企业，依托华神集团和四川的大经济环境发展，华神物业继承了华神集团了优良传统，打造企业品牌，铸造朝气逢勃的企业文化。在20xx年物业公司将通过举办一系列的活动，来铸造公司的品牌和文化。如：岗位技能竞赛、服务水平竞赛、篮球赛、赛等，以此加强企业的凝聚力，增强员工的归属感，激发员工的工作热情。严肃工作纪律，从细小处做起，如：着统一服装上班、见面问好、主动为业主提供帮助、下班整理自己的办公桌等等。再就是举办多种多样的竞赛活动，同时积极参与有关物业管理的各种会议和培训，在业界建立形象。

三、经营管理工作：

20__年，经营管理部主要工作是在公司已有和新接的各项目中挖掘项目的相关资源进行经营，指导项目部开展经营管理工作。核算项目部的经营情况，根据实际情况和计划来调控，以达到经济效益最大化□20xx年的两个经营项目，在年底都进行了剥离。因此□20xx年经营管理部主要进行物业管理项目的经营工作，兼而寻找新的项目。

四、收支预测：

收入：按照先前的预测，二零xx年扩展23万平方米的管理面积，按目前已经有可能的大观园项目方案来计算，已经有15万平方米。年开支72万，收入74 万，收支相抵，除去不可预见的因素，则该项目持平。若按另外扩展8万平方米面积，每平方米0.4元计算，则年收入38.4万。预测利润率为10％，即3.84万元。综合计算，若在3月份前进驻大观园项目则盈利不超过1.5万元。若在换取企业等级资质后，顺利拓展8万平方米的项目，预算盈利1.92万元。随着管理面积的扩大，利用

资源可开展多种经营项目，但由于可变性和不可预测性，在此不对此做测算。据此，综合计算，公司明年总收入24万(工业园)、74万(大观园)、38.4万(拓展新项目)，共136.4万元。

支出：工业园管理处全年支出预算22.8万，大观园项目全年支出预算68万，拓展新项目支出预算34.56万，公司本部支出10.4万，则全年总支出为135.76万元。

利润：136.4-135.76=0.64万元。

华神物业在20__年必须得到一个质的提升、积累，面对困难打开一个新的局面，公司才能向前走。在下一年度必须放开步伐，大胆尝试各种新的经营方式，力争取得最大的经济效益。本工作计划是公司20__年各项工作计划的大纲，详细计划以本大纲为主体展开。

年度工作开展情况报告篇四

20xx年，我市教研工作要以党的“十七届三中全会”为指导，高举科学发展旗帜，坚持构建和谐教科研，切实履行“研究、服务、指导”职能，努力开创我市教科研工作的新局面。

本年度我市教研工作要重要完成以下五大工作任务。

1、全面实施素质教育，分层次推进基础教育课程改革；

2、指导、引领全市的教科研工作顺利进行；

3、抓好片区（校本）研训；

4、深入开展课题研究，研发“养成教育”地方课程；

5、努力打造一支观念新、业务强、能吃苦、讲奉献、重合作的教研队伍。

（一）基础教育课程改革

2、进一步深化课堂教学改革，探索和构建有效的课堂教学模式。

5、继续做好普通高中新课程实验的模块考试工作；

6、做好普通高中新课程实验评价的研究，特别是普通高中新课程实验高考方案的研究。

（二）片区（校本）研训

1、建立健全校本研训组织，完善教研网络；

5、继续加强对农村远教的教研工作，关注和研究光盘教学，利用远教资料，提高备课和教学质量。

（三）教学管理

2、做好各项检查和对县（市、区）、市直学校的评估工作。

（四）课题研究

3、对普通高中新课程实验省级课题进行检查；

4、做好通用技术课开设的研究；

5、继续抓好市教研室组织的课题“问题解决教学法”和“学思维活动课程实验”的深入研究。

（五）高三备考

1、要围绕“保四争三”的总体目标，确定工作目标和工作重点；

3、做好两次模拟考试的考务、分析、反馈工作，做好一模考试的分析会。

（六）自身建设

3、努力提高教研员自身素质，提升教研员驾驭各项工作的能力；

5、尝试运用网络或视频开展教研活动。

（七）其它方面：

23、继续办好《**教育》；

24、修订地方教材，进一步开发校本课程。

年度工作开展情况报告篇五

今年，总公司经营班子继续团结和带领全体员工，以“增创上风，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题工作目标，全体员工发扬开辟、务实、创新、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风，使总公司业务、经营、效益稳步上升，美满地实现了全年工作目标，保持了公司延续、稳定的发展态势。

年工作计划

1、狠抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产，争取年创优转动计划任务全面完成，施工管理水平再上新台阶。

2、继续加大业务工作力度，努力适应市场的变化发展需要，积极学习、积累和总结经验，不断进步编制标书的水平和能力，力求更多的中标工程业务。

3、进一步明晰、健全和完善业务工作流程和岗职，特别是工程管理方面的工作流程需抓紧审定。

4、材料试验室继续抓紧实施质量管理体系运行，确保早日通过计量认证，进一步拓展试验业务，扩大业务范围。

5、继续加大财务、合同履约、工程管理、印章使用及各类跨部分工作组的工作力度，进一步加强风险意识管理，增强风险预感和防范能力。

6、继续做好人力资源调配、增员、储备等工作，加强业务学习、研讨和管理力度，加强企业文化生活和培训工作，组织员产业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训，有效进步员工管理、服务技能和综合素质。

7、果断贯彻市建委的展开建设行业职业技能培训工作的要求，展开对架子工、砖瓦工、抹灰工、钢筋工、木工、混凝土工等八个关键工种的职业资格培训，实行持证上岗，争取达标。做好并贯彻项目经理和建造师的过渡期培训计划，确保和增强公司业务资质和业务拓展后劲。

8、继续加大第三产业的工作力度，努力发展多种经营，谋求新的经济增长点。

在总公司领导班子的带领下，通过我们全体员工的共同努力，在建筑行业市场竞争剧烈、众多同行企业效益滑坡、亏损乃相当闭的情况下，企业赢得了使人鼓舞的经营成果和可喜的荣誉业绩，显现出稳步向前、蓬勃发展的光明远景。

我们将顺应新情势的要求，与时俱进，进一步发掘潜力，不断拓展市场生存发展的空间，不断寻求新的经济增长点，在探索奋进中走出企业创新之路，谱写出企业发展的崭新篇章！

年度工作开展情况报告篇六

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理;组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理;负责人民币结算中间业务的收入;负责综合业务系统参数表的统一管理;负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理;负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作;负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过20xx年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用□20xx年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结

算报表。

1、制定出培训计划，在20xx年我们准备对我行股改上市后的会计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作□20xx年我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，银行会计工作计划加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。

年度工作开展情况报告篇七

师德建设的发展目标：师德是教师整体素质的核心，加强师德建设，既是教育发展的迫切需要，也是时代提出的必然要求。为了配合贯彻教师师德建设，树立我校的品牌，一定要

加强自身的师德建设，要有爱心，虚心学习，与学生交朋友，增强教师的服务意识，开展为学生服务的活动。特别是对那些学习上有困难的学生，更要多给予他们关心。

发展定位——使自己成为一名政治坚定，思想过硬，知识渊博，品格高尚，勤于育人的高素质的人民教师。

教学过程的目标发展：未来的教学中，教师作为一个生产者，他的直接任务就是要造就培养对象成为未来社会的有用人才。既然未来社会需要具有健康体魄的，高素质的，具有良好社会适应能力的人才，教师的职责就是要帮助学生向社会需求的方向发展。认真研究高教学大纲要求，全面提高课堂教学效能的思想，以训练阅读能力为主线，注重积累，培养习惯，传授思维，全面提高学生的语文素养，突出语文教育的基础性，人文性，审美性统一的本质属性和综合性，自始至终贯穿和渗透思想品德教育。

认真落实语文教育的总目标：提高学生正确理解和运用祖国语言文字的水平，使它们具有适一定的符合年龄特点的阅读能力，写作能力和口语交际能力，具有初步的文学鉴赏能力；掌握语文学习的基本方法，养成自学语文的习惯，培养发现，探究，解决问题的能力，为继续学习和终身发展打好基础。在教学过程中，要进一步培养学生热爱祖国语言文字，热爱中华民族优秀文化的感情，培养社会主义思想道德和爱国主义精神，培养高尚的审美情趣和一定的审美能力，发展健康个性，形成健全人格。

发展定位——力争在教学过程形成自己独特的，又为学生所喜欢的教学风格。

个人成长的目标发展：

个人的发展离不开学校的培养，离不开教研组这块沃土，更离不开专家的指导。我深感，没有学生的发展，没有整个教

研组室的发展就根本谈不上个人的发展。只有整个组室的老师共同发展，才能推出一堂堂优秀的展示课，才能写出一篇篇有价值的科研论文，才能培养出一批批高素质的学生。

发展定位——力争所在的教研组能成校级以上优秀教研组；所研制的课题能对学生的终身发展起到一定的推进作用。

二、坚持参加中小学继续教育学习。新课程的实施，迫切要求广大教师加强学习、进修，尽快提高专业化水平。优秀的中小学教师既需要有扎实的学术根底，广阔的学术视野，不断更新知识、追逐学术前沿的意识，又需要把握教育的真谛，了解青少年发展的规律，掌握现代教育信息技术，具备热爱学生、关心学生、对学生认真负责的品质。要想与时俱进，与新课程共同成长，就得坚持参加中小学教师继续教育学习，以主人翁的心态投入到课程改革的浪潮中。

三、学习信息技术，动手制作较复杂的课件。新世纪教育工作者应具备最先进的教育理念及驾驭课堂的能力，向40分钟要质量。因而能够制作一些分散教材难点、突出重点的生动课件使用，无疑能够起到事半功倍的效果。因而，学习信息技术，制作较难的课件是我的又一个发展规划。

四、提高自身素质，完成“教育学”本科段的学习。教师劳动不同于一般的劳动，教师的专业包括学科专业和教育专业两个方面。教师工作的特殊性要求教师要不断学习科学文化知识，具备丰厚的文化底蕴，才能够得心应手的运用于教学活动中。因此，完成教育学本科学习是我第四个发展规划。

五、一学期精心准备一节“竞赛课”，写一篇高质量的论文。作为一线教师，更应该时时锻炼自己，让自己尽快地成为高素质高水平“人师”。每学期准备一节“公开课”，写一篇高质量论文是我第五个发展规划。

六、做好读书笔记、写好教学反思，努力使自己业务水平再

上新台阶。知识在于积累，“厚积而薄发”是人民教师应具备的文化素养，做好读书笔记就能使知识不断积累，思想与时俱进。反思是自我提高的阶梯，好好想想，看哪里做的不对。这样会使我们保持一种积极探究的心态，也会让自己观察研究自己的教学，对自己和他人的行为与观念会有深层的认识。另外，反思是充分挖掘自己专业发展资源的主要方式，因而经常做好读书笔记、写教学反思可以使自己业务水平再上新台阶。

七、主动认真练习“三字”，坚持练画简笔画，练说普通话，也是我的一个发展规划。“钢笔字、毛笔字、粉笔字、简笔画、普通话”是教师的基本功。如能写一笔好字，不仅看着潇洒悦目，更能影响可塑性强的学生。简笔画可以使教师板书生动有趣，也会吸引住学生注意力。因而，规划中不能没有基本功的训练。

“振兴民族的希望在教育，振兴教育的希望在教师。”早本学年度我将通过行之有效的研训活动，努力提高自己的教育教学的水平，力争在工作上出新出彩。