

银行年度工作总结及下年度工作计划 银行下年度工作计划(汇总17篇)

生产需要合理规划和组织，以确保效率和质量。这些医院工作总结范文集结了众多医务人员的智慧和心得，希望能够对大家有所启发。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇一

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

二工作计划

明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在____年的工作思路：

1、充分发挥窗口主渠道作用，做大做强储蓄存款业务，突出重点，明确载体和渠道作用，抓客户、抓产品、抓时间点、抓机制体制建设，在储蓄存款上下功夫，打破大锅饭，加大考核力度，强化激励作用，全员参与，努力扭转储蓄存款下滑的不利局面。

2、抓队伍建设，加强学习型组织和学习型团队的组织建设，加大员工的业务知识培训力度，全面提高一线临柜员工的业务素质，加强对员工新线操作技能的训练，鼓励员工争当柜员、技术标兵，全面提高我部各项业务的核算质量和产品推广。

3、进一步对我部各项业务进行流程整合。在综合柜员制的基础

基础上，开设对公、对私vip柜台，为我行重点客户提供个性化、差异化、专业化的服务，努力提高重点客户群体的忠诚度，保存款、保稳定。

4、进一步加大中间业务的柜面营销力度，继续做大做强对私国际结算业务，努力增加对私中间业务收入，同时继续在黄金宝、外汇宝、基金、保险、理财产品、网上银行、借记卡开卡、联名卡、校园卡发卡上下功夫。

5、深入研究我行的对公对私产品，狠抓产品创新，提高对公、对私客户对我行产品“功能和实用性”的认识，拓展我行的服务领域。

6、进一步加强我部合规文化建设，坚决杜绝业务差错和屡查屡犯问题的发生；加强安全保卫工作，实现全年业务安全、合规运行。

6、全面提高服务质量，做好文明优质服务工作，争创江苏省银行业示范服务窗口

新起点、新希望。站在____年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发！

银行年度工作总结及下年度工作计划篇二

1. 继续开展松材线虫病防治及森林防火工作；
2. 积极做好植树造林，美化家园工作；
3. 全面完成县政府下达的'新造林任务；
4. 做好林业项目资金250多万元农户存折的发放；

5. 产业结构调整；

1. 继续做好春秋两季动物防疫工作，确保动物免疫密度与质量100%。

2. 加强动物防疫员培训工作；

3. 做好秋季畜禽普查，安排疫苗计划；做好能繁母猪续保工作。

4. 建立动物防疫信息网络体系，实行动防办、行政村、村民组三级报送制度

1. 2014年全镇计划申报“一事一议”项目16项，总投资约400万元，其中积极争取上级补助资金约370万元。

2. 积极做好村居、社区征地农民养老资格审查确认工作；

3. 做好土地流转工作，计划争取实现种植、养殖大户土地流转不少于4家，流转面积不少于2500亩。

4. 计划培育发展农民专业合作社不少于10个，培育市级示范合作社1个。

1. 围绕党委、政府做好宣传工作；

2. 继续加强农家书屋建设；

3. 积极做好非物质文化遗产调查及文物保护工作；

4. 主动配合上级部门开展各类文艺活动；

将与上级有关部门联系，多争取危房改造指标，确保农村危房能全面改造；

1. 塘坝沟渠清淤要按时完成县下达任务；
2. 力争群力大英塘纳入县“小二型水库”除险加固工程；
3. 泵站维护改造要按时完成县下达任务；
4. 贯彻落实好“河长制”相关的规定和任务

1. 加强学校、工地等食堂管理；
2. 搞好食品、药品安全宣传培训，做好信息反馈；

1. 以科技周活动为载体，开展形式多样的宣传活动；
2. 抓好社区劳动人口科学素质普及，促进社区建设；
3. 抓好全国科普日活动宣传工作；
4. 抓好未成年人科学素质普及，提高青少年科学素质；
5. 继续做好科普示范村（居）、社区创建工作。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇三

____市分行营业部在市分行党委的正确领导下，在市分行各职能部门的鼎力支持下，全面深入贯彻市行会议精神，确立了以“伴你成长，春天行动”综合营销活动为契机，以股份制改革为动力，以存贷款等传统业务为依托，以中间业务为补充的业务发展总体思路。牢固树立以拓展维护优质客户为中心，以增加市场份额，提高有效收入为基本点，有效整合全行营销资源，全面提升综合营销能力，提高全行优质服务水平，全力争夺存款市场份额的总体战略构想。在班子的带领下，全行员工充分发挥了团队精神，抢抓机遇，开拓创新，经过全行员工的不懈努力，取得了显著成效。

一、各项指标完成情况

(一) 储蓄存款时点达到44100万元(剔除木鱼石21700万元), 较上年同期增加12485万元, 比上年末增加6546万元, 超额完成全年必保计划546万元, 完成全年计划的101、25%。

储蓄存款日均44328万元, 比上年同期增加12146万元, 比上年增加11864万元, 超额完成全年计划4864万元, 完成全年计划的112、33%。

(二) 对公存款时点完成4191万元, 比上年同期减少1645万元, 比上年末减少8177万元。

对公存款日均16153万元, 比上年同期增加11940万元, 比上年增加9905万元。

(三) 同业存款时点完成60万元, 比上年同期减少2282万元, 比上年减少44万元。

同业存款日均完成1589万元, 比上年同期减少796万元, 比上年减少1639万元。

(四) 银行卡业务收入完成61万元, 比同期多完成14万元, 比计划少完成3万元, 完成计划的95、31%。

(五) 借记卡发行4280张, 比上年同期多发行843张, 完成全年计划的66、88%; 贷记卡发行16张, 完成计划的88、89%。

(六) 办理直贴8933万元, 利息收入162万元; 办理转贴727830万元, 净收入367万元。

(七) 代理保险手续费收入完成11万元, 完成计划的104、76%。

(八) 发展网上银行个人注册客户83户, 完成计划的166%; 网上银行企业注册客户1户, 完成计划的38、46%; 实现网上银行交

易额3亿元，完成计划的78、95%。

(九)不良贷款货币清收100万元，完成计划的34、01%，其中表外息清收33万元，完成计划的16、87%。

(十)经营利润实现1273万元(剔除木鱼石因素为276万元，完成全年计划的39、43%)，完成全年必保计划的181、86%。完成全年力争计划的176、07%。

(十一)基金销售收入14万元，完成全年必保计划的140%。

二、主要工作措施及成效

(一)储蓄存款实现了跨跃式发展

新年伊始，便召开行务会议，研究部署____年度工作，精心组织，周密安排，全面完成伴你成长，春天行动竞赛任务，取得了市分行第一名的好成绩。具体措施可归纳为“五抓一落实”。

1、抓组织建设。营业部领导对存款工作高度重视，以“伴你成长，春天行动”活动为切入点，召开动员大会，成立综合领导小组，由韩秉棋主任亲自挂帅任组长，三位副主任为副组长，各部室经理、副经理任组员，要求各部门密切配合，明确责任，协调合作。建立了前、后台相互配合，客户经理围绕客户转，全行围绕经营转的新型市场营销体系。同时要求各部门要依托自身客户资源优势积极营销个人中、高端客户群体。

2、抓激励机制，调动全员的营销积极性，在广泛征求职工意见的基础上，结合营业部自身工作实际按计划内、外、个人、集体制定了详细的计价考评办法，对各项任务指标完成好的给予奖励，同时对工作不积极努力，指标完成不好的给予相应的处罚。充分调动了广大干部职工的积极性，领导身先士

卒，职工各个争先，营业部形成了拉存款、抓中间业务的强烈氛围。

3、抓龙头、树形象。在对本单位情况充分研究的基础上，确立了抓营业大厅这个龙头，并以此来带动站前、铁西两个所业务的健康发展。抓住“春节、元宵节”走亲访友的契机，靓化营业网点，在网点悬挂横幅、彩旗、灯笼等，烘托节日的喜庆气氛，在营业室内树立“用心服务、伴你成长”等标语牌，拉近与客户间的距离，同时加强日常管理，提高服务质量，提升农行形象，收到了较好的效果。

4、抓营销、塑品牌。领导亲自带头搞营销，深入企业、走访客户，宣传我行的“汇利丰”、“双利丰”、“网上银行”、“贴现”以及代理业务等金融衍生新产品，提高其对我行产品的认知度、满意度，增强其购买产品的__，同时在五月份举办了文明优质服务推动月活动，在营业大厅外搭建宣传台，悬挂彩球，向公众讲解投资理财观念和产品，并且进行了有奖答题互动，有效地塑造了农行产品的品牌形象，为农行日后推出代客理财产品迈出了稳健的一步。

5、抓管理，提高服务质量，夯实业务发展的基础。1、加强日常营业管理，按照优质服务规范要求着装挂牌上岗。2、作好vip客户的维护工作，设立vip客户台帐，针对客户(!)需求，量体裁衣，推出一揽子组合产品营销计划，同时做好延伸服务，增强客户的忠诚度。在费用紧张的情况下，制定了相应的维护措施，做到了资源向优质客户倾斜，限度地发挥效益。3、加强监督，对服务质量差，造成客户投诉，损害我行名誉的行为，根据相关规定予以相应的处罚。做到惩前毖后，促进服务质量的提高。

6、指标落实。把任务指标分解指导性落实到各部门，考虑各网点地理资源和人力资源的差异，营业大厅的优势比较明显，增量的万元含量工资就比没有优势的另外两所的含量工资低一个档位，权衡了员工的利益所得，充分调动了网点员工的

积极性，向增量要效益。使得站前、铁西两所的存款有了大幅度的提高。

(二) 中间业务尤其代理保险业务取得较快发展

____年度，中间业务收入确立为新的效益增长点，一方面，随着利率市场化程度的加深，贷款市场的同业竞争将进一步加剧；另一方面，随着我行电子化程度的提高和金融产品的日趋多元化，也为拓展中间业务提供了空间和可能。

- 1、遵循以人为本理念，健全激励机制。为调动员工的营销积极性，制定了“伴你成长，春天行动”方案，规定了具体的奖励标准，做到有章可循，充分调动了员工的营销热情。同时根据营业部实际情况，一方面，把一部分中间业务指标进行分解落实，另一方面，制定了相应的奖惩办法，做到责任到位、人员到位、奖惩到位，要求全体员工按何行长报告精神尽“匹夫之责”。
- 2、领导身先士卒，带头营销。领导亲自带头攻坚，依托自身的社会关系，从一些人际关系较好，经济实力较强的优良客户入手，充分发挥这些客户的舆论中心作用，效果较为明显，营销了一批优质客户。同时，也起到了一定的带头作用。广大中层干部和职工纷纷发挥自身资源优势，积极开展银行卡、基金、保险等中间业务的营销活动，使得营业部的中间业务取得了较好的发展态势。
- 3、加大培训力度，提高营销能力。每有新产品推出，便邀请保险公司营销人员为我行业务人员讲解产品的特点、功能、营销技巧。提高了我行员工的保险营销水平。
- 4、注重潜在客户营销和产品售后服务。对于一些存款大户和具有潜在产品需求的客户，主动出击，针对客户特点，推出适合的保险产品，增强其购买__，实践证明，效果较好。同时我行还十分重视产品的售后服务工作，经常回访客户，了解客户的满意度，也为进一步的产品销售奠定了基础。

在营业部干部职工的共同努力下，中间业务取得了丰硕成果，银行卡业务收入完成61万元，比计划少完成3万元，完成计划的95、31%。代理保险手续费收入完成11万元，完成计划

的104、76%另外，抓住基金销售的有利时机，加大基金宣传工作力度，取得代销基金收入14万多元的好成绩。一季末针对代办保险的难点工作，我们拿出5000元费用搞了二周的柜台寿险宣传，二周时间销售100万元，顺利的完成了我行的寿险计划。

(三) 在上年基础上，贴现业务又有新突破

贴现业务是营业部二年来完成利润计划的强大支柱，今年也不例外，在市行领导和有关部门的大力支持下，今年上半年贴现业务又有了新突破。上半年实现贴现利息收入529万元，其中直贴实现162万元，转贴实现利息净收入367万元。营业部领导班子一直把贴现业务放在重要的战略位置来抓。给予政策倾斜，制定了具体的奖励政策，按照收入的一定比例提层，从而充分调动了贴现中心几名员工的工作积极性，不辞辛苦，无论大票、小票都积极对待，聚沙成塔，上半年累计办理直贴8933万元，转贴727830万元。使得贴现业务有了快速发展。成为了营业部全体员工的聚宝盆。

(四) 制度建设不断完善，整体竞争力不断提高

营业部领导班子从健全规章制度和激励机制入手，制定了业务质量考核办法，完善奖罚制度，将日常业务、核算质量和优质文明服务充分结合，加大内勤员工在制度落实上的考核力度，以此来有效提高员工按规程进行业务操作的意识，确保营业部各项业务的稳健运行。二是认真开展规章制度学习活动，提高员工遵守规章制度的自觉性。三是认真做好会计基础工作规范化管理，明确分工，明确责任，要求业务操作规范有序，严格按会计制度要求执行。营业部班子始终把是否有利于提高广大职工的收入水平，是否体现大多数员工的意愿，是否充分体现了以人为本的经营理念作为一切问题的出发点和归宿。认真履行领导职责，从为业务经营、为员工谋利益出发，解决业务经营中遇到的实际问题，并且在重要政策出台时，吸收职工代表参加会议，充分听取职工的意见，

提高了职工的参与意识，同时也调动了职工的工作积极性。提高了营业部整体的竞争力。

(五)加强服务营销理念，力挽优质客户流失

辽宁益康生物制品有限公司是我行一个优质大客户，由于企业发展需要，现已在搞二期工程建设，建设资金存在缺口，我行积极沟通协调，争取二期工程项目贷款，以何行长为首的市分行班子、公司业务科、信贷管理科、法制科对我行的项目贷款大力支持，积极与上级行沟通协调，付出了大量的努力和心血，虽然贷款没营销成功，但却感动了企业，基本帐户保留，原一期工程贷款办理延期，银企关系正常。从企业改制开始，改制落债，申请贷款，办理延期的所有各环节，一步一个坎，问题多多，政府、工商、土地、房产、公证、控股公司、原企业都碰到了不可预见的一个个难题，如没有坚定的服务营销理念，没有上、下级行的思想高度统一，在其它行二周内贷款到位的许诺下，客户流失是必然的，在优质客户营销困难，收入严重不足的情况下，2470万贷款、利率9、3%，有效收入年可达到230万元。对营业部来讲是一件大事。

(六)压缩无息资产占用，有效降低营运成本

由于我行对外兑换损伤券，加之受地理因素影响，到我行兑换损伤券的客户较多，另一方面，前台柜员和出纳人员业务繁忙，无暇清点、整理。因此，库内损伤券积压较多，影响资金的正常周转，为提高资金的利用效率，营业部领导班子身先士卒，带头清点损券，在领导的带动下，广大职工自发投入到清点损券的工作中，经过一个月的加班加点，库内积压的一千余捆损券被清点完毕，顺利上缴到人民银行，从而促进了资金周转，压缩了无息资产占用，提高了资金的利用效率。与此同时，也提高了广大员工的参与意识和团队意识。

(七)股改准备工作有序进行，不良资产剥离工作取得阶段性

成果

由于受历史因素影响，营业部不良资产包袱较重，此次剥离工作，工作茧自缚量较大，领导班子认识到了这一点，给予了高度重视，1、成立了法律尽职调查工作领导小组、不良资产剥离工作领导小组、责任认定工作领导小组等一系列组织。从而从组织上确保此次剥离工作顺利进行。2、全力做好后勤保障工作，全力支持不良资产剥离工作。做到人员到位、车辆到位、费用到位、物质保障到位，一切给剥离让路，一切以剥离为中心。3、领导以身作则、率先垂范。祁主任始终工作在剥离工作的最前沿，每天都是深夜才回家，从五一开始一直没休息过，职工深受感动，工作也更加努力，到目前为止，已取得阶段性成果，不良资产责任认定工作已基本上通过了省行验收。

(八) 安全保卫工作继续深入，防范设施不断完善。

我行领导班子始终把安全保卫工作作为重要工作来抓，银行是经济案件的高发区，为有效抑制案件发生，我行积极探索防控案件的新路子，从去年下半年开始，我行实施了安全保卫工作社会化，今年我行在继续深化安全保卫工作社会化程度，不断总结经验，健全制度。同时，加强了技防设施建设，有效防控风险，堵塞漏洞，做到防患于未然。近期内几年，我行一直没有安全事故发生，受到了市分行的好评。

(九) 思想政治工作继续加强，员工主人翁意识有所提高。

营业部始终把思想政治工作作为调动员工积极性的工作，作为解决问题的法宝，做到常抓不懈。营业部除召开思想政治工作专题会议以外，还把晨会作为宣传思想政治工作的阵地，收到了较好的效果，在接收木鱼石信用社和不良资产剥离工作中得到了充分体现。

三、存在的问题与不足

(一)清收效果不明显。上半年全行清收只实现了100万元，其中表外息清收33万元，分别完成计划的34、01%、16、87%。

(二)对公存款工作相对滞后。有影响的大客户没有营销成功，同时机构类客户的营销是我们的盲点。对公存款余额4192万元，仍维持在____年的水平。

(三)同业存款由于今年资金吃紧，原有的两户同业存款户现余额几乎为零。

(四)剥离前准备工作，尽职调查阶段有欠帐，档案资料的补充，分类结果的重新认定工作做的不细，仍存在一定的问題。

(五)贷款营销困难。无论是微型企业、小企业、大客户的营销业务不熟，导致办法不多，与上级行的政策衔接存在诸多问题，结构调整困难。

(六)前台柜员不足，机关员工顶岗，大堂经理轮值，前台员工休息不足，服务质量有所下降。

(七)优质文明服务尚存差距，受费用因素影响，硬件设施不健全，客户站立排队问题没有得到解决。

(八)员工学识水平不高，加之缺乏相应的培训，致使员工对新业务不熟悉，业务能力不高，也是制约新业务发展的瓶颈。

(九)费用不足，票据转贴现业务开展艰难。

(十)职工的思想认识问题没能得到彻底解决，大局意识(!)不强，奉献精神不足。

四、下半年工作措施及打算

(一)倾全行之力，做好股改前的资产剥离工作，作为各项工作的重中之重，决不拖市分行的后腿。同时加大不良资产清

收工作力度，做到股改与经营并重，解除决好“一手硬，一手软”的问题。

(二)对接收的木鱼石业务及善后工作，马上进入角色，争取不留尾巴，对已认损核销的资产能收尽收，增加营业外收入。

(三)努力打造三个中心，即：“现金调缴中心”、“贴现中心”、“理财中心”。目标是：现金调缴进一步规范，贴现中心再创效益，理财中心步入正轨，初见成效。

(四)树立“大”观念，以营业部调整为内设部门为契机，为二级分行直接经营搭建优质高效的服务平台，解决营业部当前的对公存款滞后，贷款营销困难的问题，尽快溶入市分行的大银行、大营销环境中。

(五)在木鱼石并帐结束，储蓄所搬迁完毕的情况下，从现在开始争取用一年的时间，将三个亿的存款巩固住。

(六)随着木鱼石营业部人员问题的解决，补充前台柜员，增加窗口，分设高、低柜区，缓解柜台压力，解决顾客排队的问题。同时狠抓优质文明服务，力保营业大厅全省同业系统金牌单位名符其实。

(七)市分行工资办法正式下发，抓紧研究实施细则，解决当前我行存款难以考核的问题，调动全员大力开展存款，中间业务收入发卡等传统业务，形成氛围。积极探索新业务稳妥运行，寻找新的效益增长点，为剥离后富余人员找活干，挣效益。

(八)加强各项规章制度的贯彻落实，尽快实施前台轮岗，严控风险，加强思想政治工作，落实行为排查，发现隐患，防患于未然。

总之，半年来的工作问题很多，下半年的经营也面临着许多

困难，但是，扎扎实实，一步一个脚印的工作是我们的宗旨，相信在上级行党委的大力支持下，紧紧围绕何行长“营销、服务、管理、内控”八字方针开展工作，营业部的各项工作一定能再上新台阶。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇四

是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但有很价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，下面是我一年来的工作总结。

一、xx年基本工作情况

1、重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言

表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

xx年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2) 坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3) 提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1) 存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

(2) 积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思

想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。

一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

(1)学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2)创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3)工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

三、xx年工作计划

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立

足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成xx年的各项目标任务作出自己的努力。

银行20xx年工作总结及20xx年工作计划报告

xx年我部在总行的直接领导下，在全体员工的共同努力下，完满地完成了全年的工作任务。我们还在完善信贷业务操作规程，提高风险控制能力上下功夫，且取得了一定的成效，为我行今年的信贷工作做出了应有的贡献。

1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。

xx年围绕信贷精细化管理的相关要求，根据[]xx市商业银行法人客户授信管理办法》、银监会《商业银行授信工作指引》我部年初对444户客户进行了评级、授信。认定166家a级信用企业，234家aa级信用企业，40家aaa级信用企业，3家bbb级信用企业，1家bb级信用企业。授信金额1024925万元，其中贷款569632万元，承兑455293万元。分别对45户3a级(或以上)业务发生频繁的优质客户进行了循环授信，授信金额284990万元，其中贷款165490万元，承兑119500万元。

再就是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流动性和效益性。在实际工作中，一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。对提供资料不齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行严格审查，对国家禁止、限制的行业和项目，严禁信贷资金进入。三是严格贷款新规的执行，确保贷款用途的规范。对申请用信用途有关的市场前景调查及分析资料是否全面进行审查，对其用途进行分析，审查其是否合理、真实，申请用信理由是否充分，确保用信用途符合规定。四是严格借款人财务及偿债能力审查，确保第一还款来源有保障。并根据相关财务信息，对客户各项财务指标进行认真的测算和分析，对其是否处于正常水平予以客观评价，审查其还款来源是否充分。

xx年度，共计审查各类信贷业务987笔，金额937231万元，其中贷款253笔，金额451420万元；承兑汇票签发726笔，金额485811万元。

2、加强风险控制，规范信贷业务操作。

随着我行信贷经营管理架构和运行机制的变革，在改变原有法人管理模式为授权经营管理模式的转变中，承接信贷业务相关的职能管理工作也要与之匹配。为此，我部根据总行相关制度以及职能的对接和分行实际分布，重新设计了操作流程，并转、下发了相关的管理制度，为严控信贷风险，实施规范操作。

为规范信贷业务操作，今年我部先后整理出总、分行在资产运营方面若干新规章制度，并相继转发给相关部门严格按照新的规程、规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解

上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

(1)为规范信贷业务报批及操作管理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。本着“服务营销、控制风险、盘活资金”的原则，加大信贷工作力度，有效规避新增贷款风险的发生。首先将古城厚德、旺前集团、湖北卫东等客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行授信审查部沟通汇报，目前此类企业已经取得总行新的融资授信额度，切实解决了客户在我分行融资权限问题。

(2)实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇五

xx是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但有很价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，下面是我一年来的工作总结□

一、xx年基本工作情况

1、重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普

通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

xx年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是

沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2)坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3)提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

(2)积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，

确实落实“三防一保”。

一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

(1) 学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2) 创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3) 工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

三、xx年工作规划

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。
- 2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。
- 3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。
- 4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成xx年的各项目标任务作出自己的努力。

银行20xx年工作总结及20xx年工作计划报告

xx年我部在总行的直接领导下，在全体员工的共同努力下，

完满地完成了全年的工作任务。我们还在完善信贷业务操作规程，提高风险控制能力上下功夫，且取得了一定的成效，为我行今年的信贷工作做出了应有的贡献。

1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。

xx年围绕信贷精细化管理的相关要求，根据[]xx市商业银行法人客户授信管理办法》、银监会《商业银行授信工作指引》我部年初对444户客户进行了评级、授信。认定166家a级信用企业，234家aa级信用企业，40家aaa级信用企业，3家bbb级信用企业，1家bb级信用企业。授信金额1024925万元，其中贷款569632万元，承兑455293万元。分别对45户3a级(或以上)业务发生频繁的优质客户进行了循环授信，授信金额284990万元，其中贷款165490万元，承兑119500万元。

再就是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流动性和效益性。在实际工作中，一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。对提供资料不齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行严格审查，对国家禁止、限制的行业和项目，严禁信贷资金进入。三是严格贷款新规的执行，确保贷款用途的规范。对申请用信用途有关的市场前景调查及分析资料是否全面进行审查，对其用途进行分析，审查其是否合理、真实，申请用信理由是否充分，确保用信用途符合规定。四是严格借款人财务及偿债能力审查，确保第一还款来源有保障。并根据相关财务信息，对客户各项财务指标进行认真的测算和分析，对其是否处于正常水平予以客观评价，审查其还款来源是否充分。

xx年度，共计审查各类信贷业务987笔，金额937231万元，其中贷款253笔，金额451420万元；承兑汇票签发726笔，金额485811万元。

2、加强风险控制，规范信贷业务操作。

随着我行信贷经营管理架构和运行机制的变革，在改变原有法人管理模式为授权经营管理模式的转变中，承接信贷业务相关的职能管理工作也要与之匹配。为此，我部根据总行相关制度以及职能的对接和分行实际分布，重新设计了操作流程，并转、下发了相关的管理制度，为严控信贷风险，实施规范操作。

为规范信贷业务操作，今年我部先后整理出总、分行在资产运营方面若干新规章制度，并相继转发给相关部门严格按照新的规程、规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

(1)为规范信贷业务报批及操作管理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。本着“服务营销、控制风险、盘活资金”的原则，加大信贷工作力度，有效规避新增贷款风险的发生。首先将古城厚德、旺前集团、湖北卫东等客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行授信审查部沟通汇报，目前此类企业已经取得总行新的融资授信额度，切实解决了客户在我分行融资权限问题。

(2)实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇六

各支行明确各岗位职责，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

20xx年任务重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保xx年各项任务的顺利完成。

xx年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

xx年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故□xx年继续做好车辆管理工作，

一是部门领导定期加强对司机进行安全教育，增强司机的安全意识，克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。

二是司机认真遵守有关行车规章制度，做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。发现问题及时解决，做到车辆不带病上路，司机不带情绪开车，确保安全行车。对客户接待和会议组织，进一步创新运转机制，改进服务方式，优化工作流程，做好各个环节的有机衔接，保证有序运行。

xx年我行将继续优质服务中严格遵守上级有关规定，将“为了服务创先争优活动”全面开展，落到实处。并针对实际情况，我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、强化服务措施。

一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从面有效的`保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇七

20xx年已经过去。回顾过去的一年，职业卫生科从10月份开始配备了专业的管理队伍，建立了相关的规章制度，煤矿的职业卫生管理工作逐步迈上了常态化管理轨道；回顾过去的一年，我们的工作有成绩，但是离上级监管机构和相关文件的要求还有差距。现将今年的工作总结和明年的工作计划汇报如下：

1□20xx年10月份公司下文成立了职业卫生科，明确了专职管理人员。为矿井职业卫生管理工作走上常态化管理轨道奠定了基础。

2、根据上级相关文件要求，职业卫生科编制了矿井职业卫生管理制度。晋城粉尘检测中心对我矿的粉尘含量进行了定期检测工作。

3、购进了两台粉尘采样仪，仪器在晋城煤矿高新技术服务中心鉴定后到晋城煤矿粉尘检测中心已经备案。已经具备矿井定期粉尘采样条件。

4、完成了矿井职业卫生预评价编制工作，现已上报到晋城市煤炭局审核。

5、开始了职业卫生健康监护档案建档工作。

6、完成了职业健康体检及职业病情况汇总上报工作。

1、完善职业卫生管理制度，健全管理机构。

2、完善职业卫生健康监护档案，做到一人一档，规范管理。

3、完成职业卫生预评价和安全防护设施专篇的编制及审核报批工作。

4、按时完成职业危害申报工作。

5、按时进行粉尘采样送检。

6、按照培训计划对职工进行岗前和岗中职业危害防护培训。

7、及时进行职业健康体检和职业病情况汇总上报。

截止20xx年11月□xx区遭受台风等自然灾害，全区8个乡（镇、街道办事处）不同程度受灾，受灾人口约10、05万人，紧急转移安置1515人；农作物受灾面积3762公顷，成灾面积3183公顷，绝收面积292公顷，106户农房倒损房屋318间，全区因灾经济损失2513万元（含蔬菜大棚被催倒），其中农业损失约2361万元，家庭财产损失约129万元。

1、为提高应急能力，有效开展防灾减灾救灾工作，全区和各乡镇（街道办事处）都建立了《自然灾害救助应急预案》。预案明确了灾害应急的组织指挥体系、职责任务、应急准备、预警预报与信息管理等、应急响应、灾后救助与恢复重建等方面的内容，规范了紧急状态下救助工作程序和管理机制。全区制订了乡镇（街道办事处）级自然灾害救助应急预案8个，区级1个。

2、积极做好农房统保工作，自治区在去年完成与保险公司签订农房统保协议，我局已完成8个乡镇农户核对工作，共为全区106499户农民的住房投保，我区负担的保费28.16万元已在3月21日划拨给保险公司。截止20xx年10月共106户农户得了理赔57、87万元。

3、为切实做好受灾困难群众的生活救助工作，建立《xx区冬春灾民生活困难救助实施方案》20xx年春节前后，我局发放了冬春临时生活困难救助资金209.38万元，发放了一批库存棉胎222床和被套222床，共救助受灾人员达15608人，解决了灾民的基本生活困难问题，达到了救助灾民的预期效果。冬春救助款物的落实符合规定程序，救助对象准确、重点突出，未发现挤占、私分、代领等问题，有效保障了灾民和特困群众的基本生活权益。

4、认真贯彻上级党委、政府关于灾民倒房恢复重建的工作，建立了《xx区灾民倒房恢复重建实施方案》。我区认真贯彻“政府主导、分级管理、社会互助、生产自救”的工作方针，切实加强对恢复重建工作的领导，做到摸清因灾倒塌、严重损坏房屋需恢复重建和一般损坏房屋需维修的底数，逐户建档，登记造册20xx年因灾重建的50户农户，已按重建住房标准按时全部竣工。自治区重建补助资金每户2万元，区本级重建补助资金特困户每户补助5000元，低保户每户补助3000元，一般户每户补助1000元。重建补助资金共108万，已全部补助到位。农户申请政府支持重建住房的审批手续完备，规范开展了因灾倒损民房重建工作。

5、为有效应对自然灾害，做好应急物资储备工作，确保受灾群众的基本需求，建立了《xx区民政应急物资储备工作方案》。截止目前，我区本级救灾物资储备仓库共储备有应急救助物资包括有棉被（含被套）44床、蚊帐435顶、床单435床、棉衣9件、折叠床20张、帐篷20顶。对不适合长期储备的粮食、饮用水、快餐面、饼干等应急物资，区民政部门和华隆超市

等单位签订了救灾应急物资采购协议，建立了协议储备制度，约定一旦发生灾情需要紧急调运物资，协议单位将按要求及时提供。

6、从今年4月份进入汛期以来，业务股严肃值班纪律，严格落实24小时值班和领导带班制度，明确岗位职责，确保联络渠道畅通。

7、加强减灾防灾知识宣传。在防灾减灾宣传周期间，为了让民众进一步增强安全意识，提高应对自然灾害突发事件的能力，结合本辖区灾害风险隐患特点，通过现场演练、张贴海报、现场咨询、组织观看防灾减灾公益宣传片等方式进行了广泛宣传，有针对性的普及各类自然灾害知识和防范应对措施。全区共散发各类宣传单3万多份，宣传版面40多块，横幅100多条，学校应急演练6次，举办知识讲座4次，解答知识咨询1万余人次。通过宣传，使群众懂得如何识别灾害风险，掌握一定的预防、避险技能和自救、互救应急知识，提高全社会的防灾减灾意识。

我区的各类预案、通知、方案进一步明确了救灾工作职责任务、应急准备、应急响应、灾后救助与恢复重建等方面的内容，规范了紧急状态下救助工作程序和管理机制，提高我区应对自然灾害的能力，减少各类自然灾害对社会造成的损失，保护人民群众生命财产安全。

8、社区减灾准备认证工作□20xx年我区开展减灾准备认证工作的社区共13个，并认证通过□20xx年开展减灾准备认证工作的社区共24个，计划今年11月份完成各项工作□20xx年认证的社区，每个社区已安排减灾准备认证补助资金11835元。

1、自然灾害救助应急演练要不断开展，要提高应对能力。

2、农村（社区）群众防灾减灾意识不高，宣传工作有待进一步提高。

1、加强灾害应急演练，提高群众自救互救的能力。救灾应急响应必须具备一定的知识技能，对于具备救灾技能的群众，在参与救灾的过程中，也能保护自己，减少灾害对自身造成的伤害。

2、加强灾害预警预报信息发布，及时让群众了解灾害预警预报信息，提高群众防灾减灾意识。

3、组织落实好汛期新灾的应对工作。做好灾情预测会商、物资储备、灾情报送等准备工作，灾害发生后迅速启动应急预案，及时开展灾后重建。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇八

20xx年，我局在县委、县府的领导下，负重拼搏，开拓创新，较好地完成了县委、县府赋予的各项工作任务，为全县经济发展和社会进步作出了较大贡献。

按照市委、市政府《关于大力实施蚕桑“百万工程”的意见》要求，重点抓好发种产茧、育苗栽桑、桑树嫁接改造和养蚕设施设备改造添制等工作。

（一）狠抓发展产茧□20xx年全县发种24500张，产茧800吨，分别完成市上下达任务的%和%。农民蚕桑生产收入2500多万元（含附产物），全县农民人均增收42元，蚕桑基地乡镇农民人均增收188元。

（二）狠抓育苗栽桑。全县调运桑种200斤（其中良种桑桂特优2号10斤），采取“三集中”、“三统一”的办法在双溪、回龙、清水3个市级基地乡镇和增产、灵鹫、带河等17个县级基地乡镇指导育苗xx床，栽桑21000亩，分别完成市上下达任务的%和140%，全县桑园面积达到69900亩。在灵鹫镇、福源乡建立了xx亩蚕桑科技示范园，在清水乡顶子村建立了蚕桑产业路5公里，桑园面积达1000亩。今年的育苗栽桑工作名列

全市第一，受到了市委市府检查验收组的好评。

（三）实施新桑嫁接。组织蚕业科技人员、蚕桑干部，深入乡镇村社，采取“县培训到乡、乡培训到村、村培训到人、合格上岗”的办法，扎实抓好嫁接技术人员培训和嫁接工作，全县良桑率达到60%以上。

（四）建好养蚕设施。一是抓好小蚕共育室建设。今年在双溪、清水、回龙3个市级蚕桑基地乡镇采取土地优惠（按临时用地）、林木优惠等政策，鼓励建设了小蚕共育室14个，其他乡镇在养蚕零星分散的地方适当采用了发放蚁蚕的办法，全县共育面达38%。二是大力推广大蚕省力化蚕台育。动员业主、专重大户添制了一批能适应养蚕需要的省力化、低成本、易操作、抗病好养、单产高、质量优的大蚕室外蚕台，截止12月底，全县蚕台已达9000多套。三是大力推广纸板方格簇。采取县财政补助一点、蚕茧收购企业承担一点、养蚕农户负担一点的“三个一点”办法筹集资金万元，购买方格簇万片，在双溪、清水、灵鹫、青山4个乡镇进行集中推广。

（五）推进机制创新。一是引导龙头企业建基地。今年秋季，按照国办发[xx]44号文件精神，引导英华蚕业有限公司与蚕农签订了收购合同，承诺实行全额收购和保护价收购，明确方格簇蚕茧最低保护价为18元/公斤，对农民育苗、栽桑、嫁接、共育、设施建设、优良簇具推广等方面给予扶持。二是大力培育蚕桑业大户。引导本地“有劳力、有技术”的养蚕能手、农村能人，采取租赁承包、股份合作等方式，将3000多亩无人管理、不养蚕的桑园流转给养蚕大户。同时鼓励蚕桑专业技术人员、外来工商业主等承包土地，投资蚕业生产，实现规模化、集约化和专业化经营。目前，全县业主大户已达150多个。三是大力培育蚕业合作社。积极鼓励和支持农村能人领办创办蚕业合作社。通过建立紧密型、松散型、指导型等多种类型的蚕业专合组织，按照合作经营、二次返利、入股分红等方式，为蚕农提供产前、产中、产后服务。全县现有县级蚕业协会1个，乡级蚕业合作社4个，县级蚕业协会

理事任正明被国家财政部、国家科协命名为“全国科普工作带头人”（获得奖金5万元）。

（六）大力推广蚕业科技。一是狠抓养蚕技术培训。全年共培训蚕农15000人（次），基地乡镇蚕农人均培训达1次以上，做到每个养蚕户有一个明白人，每个养蚕户有一张明白纸，达到单产平均提高5%以上。二是大力推广省力化养蚕技术。针对农村劳动力外出的实际，大力推广“统防统消，小蚕共育，大蚕省力化饲养，自动上簇”等配套技术，加大科技栽桑养蚕配套技术的推广力度，实现了蚕茧单产、质量、效益三提高。三是大力推行蚕业科技承包。支持鼓励蚕业科技人员到基地乡镇进行技术承包，向基地乡镇、村社提供技术服务，使先进的栽桑养蚕、防病、治虫技术到村、到社、到户、到人。四是搞好蚕桑副产物的综合利用，提高桑园综合经济效益。今年与成都晶宝公司合作，帮助蚕农销售干桑叶万吨，实现销售收入1000多万元。

（一）抓好招商引资。争取蚕桑富民工程建设专项资金40万元，蚕桑“百万工程”建设资金万元，还有部份资金将在明年初到位。

（二）组织非税收入。完成财政预算外收入万元，调控3万元。

（三）抓好信访稳定。信访稳定是我局的一项重要工作，花去了全局8名在职职工大量的人力、精力和时间。但由于采取许多过细的、大量的、有效的措施，使200多人的维稳任务得以顺利完成，没有出现到市及以上的人员，也没有出现什么大问题。

（四）抓好党建工作。切实抓好局机关党组织建设，严格执行党风廉政建设责任制，采取多种有效形式，加强对党员干部特别是领导干部的理想信念、党风党纪廉洁从政和艰苦奋斗教育，全年共召开民主生活会4次，上党课3次，开展警示教育5次，对党员干部进行正反典型教育4次，报送纪检

监督信息12期，调研文章2篇。进一步抓好精神文明建设，努力提高全局干部职工的思想道德素质，我局继续保持县级最佳文明单位。

（五）抓好安全工作。切实加强安全生产教育，树立安全生产意识，全年未发生任何安全事故。

（六）抓好计生“三结合”及联系乡镇工作。对双溪乡顾家村（新增3户，联系6户，帮带20户）的计生“三结合”户，提供项目、资金、信息、培训、政策等帮助，做到了“三落实、三到位”，同时督促、协助双溪乡全面完成年度目标任务。

一、蚕农栽桑养蚕积极性不高。受劳力、技术、蚕茧价格等因素影响，蚕农栽桑养蚕积极性不高，不愿或不敢进行生产发展。

二、收购龙头企业带动作用不强。收购企业参与原料基地建设不够，注重眼前利益，与蚕农的利益联结机制不够完善。

三、蚕桑科技推广程度低。蚕桑生产技术力量缺乏，养蚕设施较差，人蚕共居、口袋蚕房等落后养蚕技术还在一定范围内存在。

四、蚕桑生产投入太少。

20xx年全县计划嫁接3000亩，全年发种25000张，产茧75万公斤，推广纸板方格簇20万片，培育蚕桑业主大户600户。

（一）进一步夯实蚕业发展基础。

一是不断优化区域布局。重点打造“灵鹫—带河—双溪—骆市—东升”和“增产—回龙—清水—福源—青山”两个蚕桑产业带，力争使每个产业带桑园面积达到2万亩以上□20xx年全面完成栽植桑树改良和养蚕设施改造□20xx年实现全面投产，

养蚕量占到全县的60%以上。

二是积极培育蚕桑大户。采取转包、出租、互换、转让、股份合作等有效形式，促进蚕桑资源向业主大户集中，解决单家独户养蚕缺劳力、缺技术等问题，对全县基地乡镇、业主大户给予项目、资金等优惠扶持。

三是切实改善基础条件。加快蚕业基础设施建设，推广省力化蚕台□20xx年新建共育室85个、简易蚕房700个、消毒池700个，切实改善养蚕环境和基础条件。

（二）进一步培育产业带动主体。

一是培育龙头企业。做大做强现有丝绸企业，鼓励和引进有竞争实力的企业参与xx蚕业资源的整合，不断增强龙头企业的辐射带动能力，努力建设川东北一流的生丝出口创汇基地。

二是发展专合组织。按照“民办、民管、民受益”的原则，进一步鼓励发展蚕桑专业合作组织。规范和完善现有蚕业协会和蚕业合作社，在条件成熟的乡镇及村社新建一批蚕桑专合组织，并参与蚕茧生产和收购。以乡（镇）、村、社、业主（大户）、乡村蚕桑技术能人和企业为重点，逐步建立起具有法人资质的经济实体，为蚕农提供产前、产中、产后技术指导和销售服务，把分散经营的蚕农组织起来，提高蚕农组织化程度和抵御市场风险的能力。

三是完善市场体系。加大招商引资力度，培育和引进1-2家有实力、有资质的企业，参与蚕茧收购，通过有序竞争，带动全县蚕桑产业健康、快速发展。进一步改革和完善“蚕茧收购许可证”年审制度，加强蚕茧收购站点管理，凡不符合条件的，一律不予上报审批。

（三）进一步增加蚕业科技含量。

一是积极推进桑树嫁接改良。加速劣桑改良和桑树新品种的推广，大力推广免嫁接新桑品种□20xx年计划改良桑树3000亩，使全县良桑率达到60%以上。

二是大力推广纸板方格簇技术□20xx年计划推广20万片，市级蚕桑基地乡镇力争推广面达到70%以上，县级蚕桑基地乡镇推广面达30%以上。

三是实施蚕桑科技入户工程。大力推广肥团育苗，小苗一步成园，小蚕薄膜覆盖育，大蚕蚕台育，推广病虫害综合防治、机械化作业等稳产高产技术，把蚕业标准化工作具体落实到桑园建设、养育管理各个环节。

（四）进一步强化蚕桑产业发展的保障措施。

一是加大投入力度。积极向上争取项目资金，同时，引导龙头企业通过业务补贴等形式，增加对蚕桑产业的先期投入。

二是建立蚕茧收购风险基金。按照“企业提取、财政配套、订单收购、盈取亏补”的原则，建立蚕茧收购风险基金，抵御市场风险、确保企业和蚕农“双赢”。

三是强化蚕业发展的目标考核。落实乡镇蚕桑生产目标责任，争取县上把蚕桑生产纳入基地乡镇一级目标考核，定期检查、严格考核、逗硬奖惩。

（五）进一步抓好示范基地乡镇建设。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇九

1、仓库产品的实际数量跟erp数量还没能够完全准确的对上数。

2、返修货的处理还不得当，经常拖欠客户的，导致给客户留

下售后服务不到位的印象。

3、产品的摆放比较混乱。积压库存的产品，

4、与总公司洽谈还不到位。包装跟一些产品价格还没洽谈好。

5、自己的能力跟素质不够高。

1、对于实际库存与erp账面库存的问题，我会采用”一帐一人一事”的方法解决这个问题。

2、返修货问题，我会与总公司有关部门协商。洽谈，尽快将这个问题落实解决。

3、产品的摆放，接下来新的一年里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通，使得这边仓库整洁规范。这个问题解决之后。对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些产品销量大，库存不足，哪些产品积压库存。对于积压库存产品还是较少的，我会及时每月请点一遍，如有积压库存产品，我会及时与总公司有关部门协商，或者与北京部这边的销售人员协商，想办法清理掉这些产品。

4、产品价格方面跟一些产品包装问题，我会多跟总公司有关部门沟通，公司产品价格的升降能够争取在第一时间知道，将最新的信息传达给北京部的销售员，使得公司产品的销量更好！

5、对于自己能力的问题。我会虚心讨教，自己在业余时间报读一些培训班。加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高！

1、财务方面。

(1) 继续做好我天天的日常工作，手工帐跟电脑帐，

□2□20xx年的应收账款把握的不是很好。这一年我会把严，尽量的避免风险。

(3) 及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结。

(4) 做好办事处职工的工资、补助的统计汇总，做好工资、补助的发放工作。另外。我现在在这边已经稳定下来了。我在打算报读一些培训班。加强一下，到时假如条件不答应的话，我也会买一些书来自己自习！

2、仓库的治理。

刚接手的时候是有点茫然。有了几个月的锻炼，虽然有了好转，但是现在还是不完善。

下一年：

(1) 我将做到及时填写建立产品分类帐，核准产品等，做到帐目清楚，可查。发现问题及时汇报，改正。达到了帐物一致。

(2) 库存方面。尽量做到不积压太多的库存！因为经常有客户反映我们总是缺货，所以这一年，我会跟总公司那边协商，避免缺货现象发生！

(3) 认真登记出库入库产品数量，避免库存数量发生混乱！凯哥也有两年多的仓库治理经验。不懂的我会多向他讨教，争取把北京仓治理好，同样也希望各位销售员能够配合我。共同把北京办事处做好！

我主要的计划就这些。另外我还会协助销售员共同完成销售目标。总之。大家一起努力，将北京办事处做到更好！在不久的将来。北京办事处一定会比其他部门成长的更加快！

银行年度工作总结及下年度工作计划篇十

小区第二届业委会从20xx年7月成立以来，已经一年，按照小区议事规则，召开20xx年度业主大会，对业委会上年度工作给予总结，将下年度主要工作计划给大家给予汇报，具体如下：

小区第二届业委会从20xx年7月成立以来，在热心业主，尤其是各楼道联络员、业委会顾问、热心业主的热情参与和支持下，在公开、民主、和谐的工作理念指导下，使小区的面貌在这一年中发生了根本的改变，从20xx年负面新闻曝光率最高的楼盘，初步成为一个和谐、宜居的小区。

业委会顾问、楼道联络员、热心业主、小区党委及党员、业委会成员放弃个人休息时间，不收任何报酬，无私为小区贡献力量；通过公示、收集整理业主对小区建设的意见、建议，全年召开各种会议、意见征求会、讨论会40多次，促进小区各项建设工作的顺利开展。

业委会不断总结经验，通过多方比价、热心业主参与监督等方式使小区各项建设做到公开、透明、高效、节约。

现将主要开展的工作总结如下：

- 1) 清理欠费，结清电费、水费，保障小区正常运行，维护全体业主根本利益
- 2) 选聘物业及协助物业交接，避免小区出现无序和混乱
- 3) 垃圾清理及设施、设备维修恢复
 - a) 卫生死角清理、垃圾清运
 - b) 化粪池、排污井清理

c)支付电梯公司维护保养费用，使故障电梯恢复运行

d)消防报警系统维修、恢复

e)加压水泵、排污泵修复

f)小区路灯等恢复

g)灭火器干粉更换

4) 合一物业欠业主物业费、能耗费的追讨

5) 小区改造：

a)小区封闭式管理方案形成及设施、设备的构成和落实

b)绿化改造

c)增加健身设施，健身场地铺设塑胶

d)设置晾衣架

e)争取社区支持场地，建立业主之家，解决业主娱乐、休闲、就餐的问题

f)小区38台电梯易损配件、润滑油、显示屏更换等保养工作开展（小区电梯大修已经结束，昨天验收时发现还有一些小问题，正在监督其马上整改）

6) 监督、督促zz物业工作

a)对违章、违建要求、督促物业给予清理、整治

b)监督物业电梯能耗费、水费的公摊和数据结算

7) 小区活动

a)与zz物业、开发商共同组织迎春联谊会

b)组织小区业主到山里人家郊游

c)组织小区业主临安天目山一日游

8) 其它:

b)聘请业委会会计，管理小区各项账目

c)不定期组织热心业主检查、监督zz物业各项工作

d)与开发商沟通，争取地下车位的出租

e)发动热心业主形成业委会联络处值班制度，协助业主处理与物业等业主关心事宜

f)儿童入园、入学相关工作的社区沟通、协调

g)会所功能恢复的争取

1) 小区改造:

a)电梯增加监控及小区原有监控设备修复

b)小区地面景观照明昏暗现状进行改造、同时对原有地面照明灯电缆系统一并修复达标

c)增加广场园区桌椅，尽量购置符合原样风格的固定、移动桌椅、多一些休息设施

d)与开发商协商争取早日恢复会所功能

e)小区其它设施设备的修复、恢复

2) 组织楼道联络员、业委会顾问、热心业主监督、督促zz物业工作

3) 处理涉及业主切实利益的小区事务

4) 与aa社区□zz物业联手，组织丰富多彩小区节日活动

再一次感谢小区各位联络员、业委会顾问、各位值班的老同志，尤其是热心业主xx先生、周老师□xx女士...，以及aa社区领导、小区党委的支持和帮助，是他们的无私奉献和对小区工作的热心参与和帮助，使我们的小区变得更加和谐、宜居，我们小区的明天一定会更好。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇十一

忙碌而又充实的工作已经告一段落了，回顾这段时间的工作，理论知识和业务水平都得到了很大提高，是时候在工作总结中好好总结过去的成绩了。那么要如何写呢？下面是小编为大家整理的前台工作总结及下年度工作计划，欢迎阅读与收藏。

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的xx年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对xx年的工作做一个总结。

20××年1月至7月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次左右。

1. 外部会议接待

参与接待了神族联通全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省g网经营部工作会议、神族分公司与神族分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

2. 内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3. 视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

20××年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至11月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编联通之窗2期。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

在完成本职工作的同时，认真完成领导交办的随机工作，并积极参加公司组织的各项活动，协助领导同事筹备了首届职工运动会；在神族联通诚信演讲活动中获得第一名；神族联通诚信演讲比赛获三等奖，目前正在积极筹备xx年文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全省的信息排名。

1. 加强自身学习，结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。
2. 积极学习其他单位、酒店等会议接待经验，提高接待水平，提升公司形象。
3. 做好工会工作，推出有意义的活动，加强沟通交流，并将“工会送温暖”活动继续开展下去。
4. 加强食堂管理工作，进行市场调查，加大费用管控力度，营造温馨舒适、价格低廉的就餐环境。

20××年即将过去，充满挑战和机遇的xx年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇十二

六、工作中的不足

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全省的信息排名。

七、2014年工作计划

1. 加强自身学习，结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。
2. 积极学习其他单位、酒店等会议接待经验，提高接待水平，提升公司形象。
3. 做好工会工作，推出有意义的活动，加强沟通交流，并将“工会送温暖”活动继续开展下去。
4. 加强食堂管理工作，进行市场调查，加大费用管控力度，营造温馨舒适、价格低廉的就餐环境。

2013年即将过去，充满挑战和机遇的xx年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇十三

白驹过隙，时光飞逝，一年的工作就要结束了，以下是小编搜集整理的酒店2019年度工作总结及下年度工作计划，欢迎阅读。

尊敬的各位锅子领导，总经理及股东，你们好。

我是锅子况前任职的凉菜总监及纪律总监，谢先义。

我现在的主要工作是负责凉菜的出品管理与监督，厨房出品监督及菜品创新，厨房纪律管理，货源监督及维护与执行锅子的店纪店规。在此辞旧迎新，告别往日，展望今朝之际，我首先恭祝锅子各位家人及股东，总经理；新年快乐，财源广进，身体健康，万事如意。与此同时我要感谢各位股东及总经理对我的信任与器重，感谢总经理对我的栽培与提拔，给予我担此重任的机会，我在此表示诚挚的致谢。虽然我不敢枉言自己做好了完全的准备，更不敢断定自己做的有多优秀，但我敢说我一定会一如既往，坚持到底的秉行我的职责，以锅子的发展为己任，将此归结为我最光荣的使命，不辜负锅子的厚爱及各位家人的期望。

在作总结之前，让我们来回顾一下2019年末，记得总经理曾说过，2019年对于我们锅子还是任何一家餐饮行业都是一道艰难的坎，会有很多民企在这一年倒闭，事实上也的确如此，锅中多次面临各个政府部门的挑衅，社会的变革与动荡，但如今锅子依然还是屹立不倒，我们终于在总经理的带领及各位家人的不懈努力下，咬紧牙关的跨过了这道理坎，挺过了这个难关。并且在2019年的8月19日成立了我们锅子的第一家分店，成为衡阳市首家与cctv广告的合作伙伴，成就了衡阳市餐饮业的领军品牌。种种的风雨洗礼就已经在证明我们锅子是一个有发展的企业，我们已经迈向一个更高的企业领域。我很庆幸锅子又一次取得了如此辉煌的成就，庆幸各位锅子家人的辛勤付出换来了今天骄傲的成绩。但即便如此我们依然不可松懈，不可怠慢，更要一鼓作气，全力以赴的做到我们的工作，学会逆中取进，稳中求胜，让锅子走向更伟大的航路。

接下来我要为锅子2019年度的发展状况作以总结，就2019年度锅子的全面发展的核心问题作出以下的详细分析与结论。

对任何一个企业而言，团队都是企业的一种武装力量，是企业最坚实的基础，团结的力量是企业是一种核心力量，推动着企业的管理进度及发展前景。团队精神是一种高贵的思想，高尚的品德，能不断升华我们的职业道德，提高我们的个人素质及修养。但这是一个巨大的工程，需要每一个人都能深切的了解团队的重要性，并且触发出这种思想，因为只有当一个人产生了这种思想，才会有这种触动，有这种触动才能发展出行为。所以我们需要让这种思想都深入到每个人的骨髓，融入到每个人的工作行为中。才能不断推进锅子的发展力度，提高每个人的工作效率，及思想程度。

节能节约这种意识，它鉴定了一个人责任心的强度，同时也是基于我们的职业道德上的一种品质。节能节约意识是需要从一些毫不起眼的细节，一些无关紧要的小事中体现出来的，那些看不见的无形浪费中所提炼出的，是我们对于所在职业所必须具备的一种素质。

对任何一个企业来说，文化都是它的一种影响，一种思想，一种独有的魅力，一种价值力量，也是一个企业的人文精髓，所以当企业有了独特的文化就等于有了灵魂。打造自己的企业文化就是在开阔自己的企业领域，好的企业也许只是几度春秋，好的企业文化却可以流传千古。所以由此可见文化对于一个企业的重要性，而这种重要性在于企业员工的深切认知，高度的领会，才能让企业的文化光芒四射，恒久流传。

工作职责与岗位职责不同，它指的是从你进入了这个企业，接受了这份工作时就要履行的职责，在工作中所承担的责任。是其个人在企业的一种所应具备的道德观，这来源于你对这个企业是否有崇高的致敬，有远大的向往及无止境的追随。说到职责，深刻的说也是企业赋予你的一种使命，我们有义务为企业的发展作出不懈的努力，尤其是我们管理者。有强烈的使命感，才能促使我们有良好的职业心态，不断力争上游，不断进取，为企业不断争取更好的发展成绩。

5, 对个人的职业精神及人生坐标, 我们有着怎样的认知, 我想这是我们目前最需要明确的, 何为职业精神, 它是职业的一种道德, 是我们对职业的一种尊重, 对工作的一种态度。职业精神决定着我们在企业的个人价值观。所以高尚的职业精神是我们要具有的一种品德, 一种财富价值, 同样我们以一种怎样的态度, 一种怎样的价值观去从事我们的职业, 决定着我们在企业将成为一个怎样的角色, 当我们在从事一个职业中的任何一项工作, 我想我们都有一个同样的想法, 那就是不断的爬上更高的台阶, 不断提升自己的工作能力, 不断的争取更好的工作成绩, 直至做到了自己想做的事, 坐上了自己想坐的位置, 成为了自己想要成为的那个人, 那么我们一开始是否就在以我们想要成为的那个人的那种工作态度与思想去执行自己的每一项工作呢, 这也就是我们的人生坐标。

6, 对于作为一名管理者, 我们要对我们所具备的品德, 个人素质及修养, 职业心态, 思想格局要作以全新定位, 给予我们自身的管理水平及能力作以更高标准, 就目前而言, 我们管理者确实管理上还需要一个大幅度的提升, 管理能力也需要更进一步的提高, 不断加强管理的执行力是我们的首要标准, 其次提高自身管理能力也是非常重要的, 因为我们只有管理好了自己才有能力去管理别人, 以自己的行动表现才能去说服别人, 让别人信服于你, 正所谓;己所不欲, 勿施于人。如果自己都不能管理好自己, 我们拿什么去管理别人。

企业文化不是一种外表的光环, 而是一个企业最实质性的内涵, 是企业最深入根源的精髓。它是任何一个企业都无法复制的一种特质, 是我们经过日积月累而沉淀的一种企业品质, 酝酿去的一种思想。是需要我们每个人的传承与发扬。但无需我们的吹捧与多么华丽的语言去赞美, 而是需要我们向身边的人传递, 例如我们的亲朋好友, 同事, 家人等等。传递我们的企业文化也是一种自我推销, 是一种自身价值的体现, 更是在无形的打造企业品牌, 提高企业的知名度, 建立企业

的社会影响力。

说到此处，我们对顾客的服务的服务质量决定企业的社会形象，也就是社会各界人士到我们企业的一种认可，评价及关注。所以我们服务的流程细节与企业的社会的社会形象是有着何必等重要的关联，因为对任何一个企业来讲，成败都在于其细节。也就是说在工作的流程中出现的细节问题，而我们处理的完善度将决定着企业的发展高度与趋势。当然在工作中出现细节问题是无法避免的，但要看我们是否及时的处理，以及我们是怎样去处理，又处理的够不够完善，这才是至关重要的。因为顾客对我们企业的评价局部都是来自于他们在被服务的过程中所遇到的不便时所需要的对待，或者顾客的一些格外的要求，我们是否及时的回应又是怎样的回应，并且能否达到，又达到了多少。顾客所注意到的往往就是我们的细节。在我们一系列的服务流程中，顾客的满意度就是一种最好的评价，而要得到这种评价，是在于我们良好的服务品质，细致的服务流程，优秀的服务态度，及我们应对服务程序中出现的细节问题时采取的处理方法。

1、我该向哪个方向前进?没有方向感，是最要命的。不管起点有多低，都要坦然接受;做自己最擅长的事。从最容易实现的目标开始做起。

2，我要做哪些准备? 要过语言关，。要有一样看家本领。掌握工作的全部。把知识变成能力。向成功的人学习。走在时代的最前沿。随时记下一闪即逝的灵感。

4，我该认识到哪些的问题?用出色的业绩树立自己的品牌，世上的事，最怕认真二字。任何时候，都保持一颗正直的心。用双肩扛起自己的责任。让更多的人记住你。工作不仅仅是为了赚钱。进入成功人的圈子。

6，我该把发展重心放在什么位置?抓住当下，做好手边的工作。在细节上下功夫。把时间和精力用在最能创造效益的地

方。注重个人的成长和积累。成功之前做该做的事，成功之后做想做的事。始终围绕自己的核心目标做事。

思考了这些问题也就是我计划的前沿，就2019年来临之际，为促进锅子的共同发展，全面提高企业的品牌形象，也让我们的管理团队能走向一个更高的发展平台，那么我们首先得给自己一个新起点，要以方才所述的核心问题为出发点。以锅子的进一步发展为重点。为寻求更大的发展突破，不断开拓企业的发展道路为目标。改革创新，与时俱进是我们成就品牌的坚定理念。就此我作出2019年工作部署与发展计划。

2，更加严格的把关出品的质量关，货源的质量关，让产品的质量得以更有效的保障。

3，就目前而言我对人际关系的处理及我的社交能力确实非常的欠缺，所以我要努力学习人际关系学，培养自己的社交能力。

4，我现在还不够具备一个管理者该有的成熟心态，沉稳性格，及良好的语言表达能力，所以我要更加改善自己的心态，不断修饰自己的性格。更深入的学习管理知识，让自己的管理能力步入一个新的台阶。

5，让自己的潜力空间得到更广阔的开发，让自己的思想格局迈向一个更高的领域。

6，为锅子的凉菜间培养第一个精英，并让其成为锅子的骨干人员。

7，给自己的发展格局作以更高的定位。

8，每月给自己各方面的管理能力作以针对性的全面考核，以便于发现自己的不足，提高自己的工作能力及综合管理能力。

9, 抓好纪律, 因为锅子的发展与成功离不开健全完善的管理制度, 公正严明的店纪店规。

10, 建立好锅子的人际关系, 因为我们需要发展就都需要有最和谐的沟通平台。树立好自己的工作形象, 因为我的影响力都来源于我的工作形象, 我的正能量。

11, 就在今天我要开始改变自己, 向世界展开双臂。

转眼间xx年过去了, 我们迎来了新的一年钟声的响起。现在, 我把这一年的工作做个汇报。

回顾xx年上半年我在一楼咖啡厅工作, 主要协助咖啡厅班组长, 做好宴会预定及收集自助餐顾客意见表, 并在平常工作中指导员工服务中的一些细节。咖啡厅班组岗位虽是微不足道, 但它间接的服务和直接服务, 直接影响到酒店的服务质量及口碑。因此我在管理上和工作中也有着一定的压力和困难, 但是在全体员工的帮助和支持下, 使我的工作能够顺利完成。

1. 负责吧台内的日常管理及吧员的排班工作,
2. 负责吧台酒水的供应和酒水质量的检查。
3. 每月底负责与财务做好酒水盘点及报表审核, 确保无误。

由于岗位的调换, 本人在工作中经验的不足, 曾经在工作当中有过很多的困惑, 也遇到过很多的挫折, 但在领导和同事的帮助下, 以及通过自身的努力和对工作的执着, 使自己的工作有了一定的提高, 但在工作中仍然还有一些不足, 但我会在今后的的工作中勤奋好学、不断努力做好本职工作。现将本人在工作中存在的问题述说一下:

1. 由于人员不足, 冬季民间宴席较多时, 吧员要协助前厅盯

台，造成人员短缺，给工作带来不便(例1楼早餐没有吧员上班，有时咖啡厅人员忙于应付客人进吧台拿烟，偶尔会漏开单)。

2. 仓库太小，吧台酒水品种较多，又有一些是单位领导寄存的酒水，使原本就小的仓库变得更加拥挤。

3. 年关到了，各员工工作心态未调整好，导致工作难以开展，在工作上也常常出错。

4. 客人寄存酒水服务员没有做到口头交接及书面交接，导致服务质量下降。

1. 面对部门人员缺少，积极配合前厅管理人员完成大型接待。

2. 鼓动员工，积极配合班组长完成部门经理下达的任务，让每位员工都觉得自己在工作中的重要性。

3. 建议部门经理在班前班后会，以圆桌式的开会形式，让每位员工都有发言的机会。

4. 针对仓库的拥挤情况，做好完善的解决方案，如客人寄存酒水导致仓库拥挤分为三点解决：

(1) 客人寄存酒水做好寄存卡的交接，

(2) 在寄存卡上注明存放时间，

(3) 对寄存卡上的酒水寄存时间快到期时，应主动打电话和客人联系。

5. 再次建议酒店实行考勤打卡制。

最后衷心的感谢酒店领导对本人栽培与支持。在新的一年里我将认真工作提高自身素质和管理能力，使自己的工作水平

能够更上一个台阶。最后祝酒店明天会更加辉煌。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇十四

20xx年，我局在县委、县府的领导下，负重拼搏，开拓创新，较好地完成了县委、县府赋予的各项工作任务，为全县经济发展和社会进步作出了较大贡献。

按照市委、市政府《关于大力实施蚕桑“百万工程”的意见》要求，重点抓好发种产茧、育苗栽桑、桑树嫁接改造和养蚕设施设备改造添制等工作。

（一）狠抓发展产茧。20xx年全县发种24500张，产茧800吨，分别完成市上下达任务的%和%。农民蚕桑生产收入2500多万元（含附产物），全县农民人均增收42元，蚕桑基地乡镇农民人均增收188元。

（二）狠抓育苗栽桑。全县调运桑种200斤（其中良种桑桂特优2号10斤），采取“三集中”、“三统一”的办法在双溪、回龙、清水3个市级基地乡镇和增产、灵鹫、带河等17个县级基地乡镇指导育苗xx床，栽桑21000亩，分别完成市上下达任务的%和140%，全县桑园面积达到69900亩。在灵鹫镇、福源乡建立了xx亩蚕桑科技示范园，在清水乡顶子村建立了蚕桑产业路5公里，桑园面积达1000亩。今年的育苗栽桑工作名列全市第一，受到了市委市府检查验收组的好评。

（三）实施新桑嫁接。组织蚕业科技人员、蚕桑干部，深入乡镇村社，采取“县培训到乡、乡培训到村、村培训到人、合格上岗”的办法，扎实抓好嫁接技术人员培训和嫁接工作，全县良桑率达到60%以上。

（四）建好养蚕设施。一是抓好小蚕共育室建设。今年在双溪、清水、回龙3个市级蚕桑基地乡镇采取土地优惠（按临时

用地)、林木优惠等政策,鼓励建设了小蚕共育室14个,其他乡镇在养蚕零星分散的地方适当采用了发放蚁蚕的办法,全县共育面达38%。二是大力推广大蚕省力化蚕台育。动员业主、专重大户添制了一批能适应养蚕需要的省力化、低成本、易操作、抗病好养、单产高、质量优的大蚕室外蚕台,截止12月底,全县蚕台已达9000多套。三是大力推广纸板方格簇。采取县财政补助一点、蚕茧收购企业承担一点、养蚕农户负担一点的“三个一点”办法筹集资金万元,购买方格簇万片,在双溪、清水、灵鹫、青山4个乡镇进行集中推广。

(五)推进机制创新。一是引导龙头企业建基地。今年秋季,按照国办发[xx]44号文件精神,引导英华蚕业有限公司与蚕农签订了收购合同,承诺实行全额收购和保护价收购,明确方格簇蚕茧最低保护价为18元/公斤,对农民育苗、栽桑、嫁接、共育、设施建设、优良簇具推广等方面给予扶持。二是大力培育蚕桑业大户。引导本地“有劳力、有技术”的养蚕能手、农村能人,采取租赁承包、股份合作等方式,将3000多亩无人管理、不养蚕的桑园流转给养蚕大户。同时鼓励蚕桑专业技术人员、外来工商业主等承包土地,投资蚕业生产,实现规模化、集约化和专业化经营。目前,全县业主大户已达150多个。三是大力培育蚕业合作社。积极鼓励和支持农村能人领办创办蚕业合作社。通过建立紧密型、松散型、指导型等多种类型的蚕业专合组织,按照合作经营、二次返利、入股分红等方式,为蚕农提供产前、产中、产后服务。全县现有县级蚕业协会1个,乡级蚕业合作社4个,县级蚕业协会理事任正明被国家财政部、国家科协命名为“全国科普工作带头人”(获得奖金5万元)。

(六)大力推广蚕业科技。一是狠抓养蚕技术培训。全年共培训蚕农15000人(次),基地乡镇蚕农人均培训达1次以上,做到每个养蚕户有一个明白人,每个养蚕户有一张明白纸,达到单产平均提高5%以上。二是大力推广省力化养蚕技术。针对农村劳动力外出的实际,大力推广“统防统消,小蚕共育,大蚕省力化饲养,自动上簇”等配套技术,加大科技栽

桑养蚕配套技术的推广力度，实现了蚕茧单产、质量、效益三提高。三是大力推行蚕业科技承包。支持鼓励蚕业科技人员到基地乡镇进行技术承包，向基地乡镇、村社提供技术服务，使先进的栽桑养蚕、防病、治虫技术到村、到社、到户、到人。四是搞好蚕桑副产物的综合利用，提高桑园综合经济效益。今年与成都晶宝公司合作，帮助蚕农销售干桑叶万吨，实现销售收入1000多万元。

（一）抓好招商引资。争取蚕桑富民工程建设专项资金40万元，蚕桑“百万工程”建设资金万元，还有部份资金将在明年初到位。

（二）组织非税收入。完成财政预算外收入万元，调控3万元。

（三）抓好信访稳定。信访稳定是我局的一项重要工作，花去了全局8名在职职工大量的人力、精力和时间。但由于采取许多过细的、大量的、有效的措施，使200多人的维稳任务得以顺利完成，没有出现到市及以上的人员，也没有出现什么大问题。

（四）抓好党建工作。切实抓好局机关党组织建设，严格执行党风廉政建设责任制，采取多种有效形式，加强对党员干部特别是领导干部的理想信念、党风党纪廉洁从政和艰苦奋斗教育，全年共召开民主生活会4次，上党课3次，开展警示教育5次，对党员干部进行正反典型教育4次，报送纪检监察信息12期，调研文章2篇。进一步抓好精神文明建设，努力提高全局干部职工的思想道德素质，我局继续保持县级最佳文明单位。

（五）抓好安全工作。切实加强安全生产教育，树立安全生产意识，全年未发生任何安全事故。

（六）抓好计生“三结合”及联系乡镇工作。对双溪乡顾家村（新增3户，联系6户，帮带20户）的计生“三结合”户，提

供项目、资金、信息、培训、政策等帮助，做到了“三落实、三到位”，同时督促、协助双溪乡全面完成年度目标任务。

一、蚕农栽桑养蚕积极性不高。受劳力、技术、蚕茧价格等因素影响，蚕农栽桑养蚕积极性不高，不愿或不敢进行生产发展。

二、收购龙头企业带动作用不强。收购企业参与原料基地建设不够，注重眼前利益，与蚕农的利益联结机制不够完善。

三、蚕桑科技推广程度低。蚕桑生产技术力量缺乏，养蚕设施较差，人蚕共居、口袋蚕房等落后养蚕技术还在一定范围内存在。

四、蚕桑生产投入太少。

20xx年全县计划嫁接3000亩，全年发种25000张，产茧75万公斤，推广纸板方格簇20万片，培育蚕桑业主大户600户。

（一）进一步夯实蚕业发展基础。一是不断优化区域布局。重点打造“灵鹫—带河—双溪—骆市—东升”和“增产—回龙—清水—福源—青山”两个蚕桑产业带，力争使每个产业带桑园面积达到2万亩以上□20xx年全面完成栽植桑树改良和养蚕设施改造□20xx年实现全面投产，养蚕量占到全县的60%以上。二是积极培育蚕桑大户。采取转包、出租、互换、转让、股份合作等有效形式，促进蚕桑资源向业主大户集中，解决单家独户养蚕缺劳力、缺技术等问题，对全县基地乡镇、业主大户给予项目、资金等优惠扶持。三是切实改善基础条件。加快蚕业基础设施建设，推广省力化蚕台□20xx年新建共育室85个、简易蚕房700个、消毒池700个，切实改善养蚕环境和基础条件。

（二）进一步培育产业带动主体。一是培育龙头企业。做大做强现有丝绸企业，鼓励和引进有竞争实力的企业参与**蚕

业资源的整合，不断增强龙头企业的辐射带动能力，努力建设川东北一流的生丝出口创汇基地。二是发展专合组织。按照“民办、民管、民受益”的原则，进一步鼓励发展蚕桑专业合作组织。规范和完善现有蚕业协会和蚕业合作社，在条件成熟的乡镇及村社新建一批蚕桑专合组织，并参与蚕茧生产和收购。以乡（镇）、村、社、业主（大户）、乡村蚕桑技术能人和企业为重点，逐步建立起具有法人资质的经济实体，为蚕农提供产前、产中、产后技术指导和销售服务，把分散经营的蚕农组织起来，提高蚕农组织化程度和抵御市场风险的能力。三是完善市场体系。加大招商引资力度，培育和引进1-2家有实力、有资质的企业，参与蚕茧收购，通过有序竞争，带动全县蚕桑产业健康、快速发展。进一步改革和完善“蚕茧收购许可证”年审制度，加强蚕茧收购站点管理，凡不符合条件的，一律不予上报审批。

（三）进一步增加蚕业科技含量。一是积极推进桑树嫁接改良。加速劣桑改良和桑树新品种的推广，大力推广免嫁接新桑品种□20xx年计划改良桑树3000亩，使全县良桑率达到60%以上。二是大力推广纸板方格簇技术□20xx年计划推广20万片，市级蚕桑基地乡镇力争推广面达到70%以上，县级蚕桑基地乡镇推广面达30%以上。三是实施蚕桑科技入户工程。大力推广肥团育苗，小苗一步成园，小蚕薄膜覆盖育，大蚕蚕台育，推广病虫害综合防治、机械化作业等稳产高产技术，把蚕业标准化工作具体落实到桑园建设、养育管理各个环节。

（四）进一步强化蚕桑产业发展的保障措施。一是加大投入力度。积极向上争取项目资金，同时，引导龙头企业通过业务补贴等形式，增加对蚕桑产业的先期投入。二是建立蚕茧收购风险基金。按照“企业提取、财政配套、订单收购、盈取亏补”的原则，建立蚕茧收购风险基金，抵御市场风险、确保企业和蚕农“双赢”。三是强化蚕业发展的目标考核。落实乡镇蚕桑生产目标责任，争取县上把蚕桑生产纳入基地乡镇一级目标考核，定期检查、严格考核、逗硬奖惩。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇十五

2. 内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3. 视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

三、费用报销、合同录入工作。

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

四、综合事务工作。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇十六

20__年，在县委、县政府的坚强领导下，霞关聚焦中心工作，在做好常态化疫情防控的同时，扎实推进各项重点工作落地见效，全镇经济社会发展态势稳中向好。现将工作总结如下：

一、20__年度工作总结

（一）聚焦“基础更实”，打造亮点项目促发展

一是全力攻坚核电重点工作。顺利完成核电发展惠民双月服务，解决涉及核电紫菜养殖处置、村集体资产政策处置等在内10余个历史遗留问题；持续推进政策清零，核电信访积案化解完成率92.3%，并帮助申请资金5000余万元，进一步壮大村集体经济，同时成立涉核村居就业基金，帮助村民实现转产转业，促进核电与地方融合发展，实现共同富裕。

二是全力提升城镇建设品质。持续推进滨海小镇改造提升，启动华东金色海港小镇创建项目，推动美丽城镇省级样板镇、省级园林城镇创建工作，着力提升城镇功能品质和服务能级。深入开展全域土地综合整治，完成全县建设用地复垦水田单体最大项目建设和城镇开发边界规划编制工作，有效解决了滨海城镇建设瓶颈，并成功列入浙江省首批乡村全域土地综合整治与生态修复工程名单。

三是全力推进基础设施建设。全面完善交通路网体系，启动g228国道核电连接线前期工作，完成168金色海岸带霞关段建设，成功建成浙南最美168公路。全面完善医疗卫生和教育服务体系，顺利完成霞关中心卫生院改扩建、霞关第一幼儿园建设，实行霞关九年一贯制改革，切实提高教育质量。

（二）聚焦“方向更明”，推进渔旅融合促转型

一是推进渔旅融合，加快传统产业转型。坚持打造“精品渔业”，支持帮扶传统渔业捕捞，并积极谋划智慧海鲜城项目，拓宽霞关虾皮、鱼丸等海产品销售渠道，同时帮助海鲜经营主体做大做强，渔业产值实现稳步增长。全面推动休闲渔业发展，启动渔霞关港前期开发，并投放一批休闲渔船，顺利引进海西游艇俱乐部，突显“千帆之港”的品牌效应。

二是深化文旅融合，塑造霞关文旅ip。继续优化aaaaa级景区镇创建成果，启动城镇旅游“微改造、精提升”行动，完成霞关老街整体改造提升工程，建成安定广场、“太南了”等一批文旅项目，并加大文旅业态培育，通过“流转+招租”模

式，引入各具特色的精品民宿、海鲜餐厅等市场经营主体135家，大大提高了游客单日承载量，游客量达也突破60万人次。

三是锚定全域旅游，赋能乡村振兴发展。提标融入全省“全域美丽大花园”建设，高标准推进美丽乡村打造，启动长沙村滨海旅游特色村及三星村回族特色村建设工程，立足于“一村一品”，打造出“鼎平革命史——半部在南坪”和浪漫长沙的乡村游线，助力乡村振兴。

（三）聚焦“满意更多”，加强基层智治促和谐

一是全方位构建综治安全网格。积极推进“8+4”专项整治和安全生产风险普查，完成357家两类场所的整治提升；积极完善平安霞关建设，通过浙闽海上矛盾纠纷联调中心妥善处置427海难事故，并开展反走私设卡行动，今年来共查获案件7起。

二是持续性推进环境整治行动。纵深推进“看不见垃圾”环境整治行动，结合“我为群众办实事”要求，全面攻坚存余垃圾清理，打造出28个面积近万平的美丽庭院及小菜园，并高分摘牌四个“脏乱村居”，同时挖掘南坪红色文化优势，完成“张培农故乡”洁净村居建设。

三是常态化落实疫情防控措施。以“外防输入、内防扩散”为要求，高标准落实重点场所和重点人员的管控，并设立24小时红色驿站，全面扎牢海上通道防线，有序推进疫苗接种，截止到10月底，完成662人次接种加强针，位列第二。

二、20__年度工作思路

在明年的工作中，我们将继续紧扣县委“1+5”的目标定位，坚持实现全面共同富裕为主题主线，依托三个优势，进一步开拓创新、勇立潮头，全力建设“华东金色海港小镇”，向上级和群众交上一份满意的答卷。

银行年度工作总结及下年度工作计划篇十七

上半年，区旅游工作在区委、区政府的正确领导和上级主管部门的指导下，紧紧围绕“文化之旅”和“世博之旅”两大主题，真抓实干，开拓创新，抓住发展机遇，全面提升旅游形象，较好地完成了各项目标任务，促进了全区旅游业的协调、持续、健康发展。全区上半年预计完成旅游接待286万人次，旅游经济总收入26.3亿元，同比分别增长30%、31.5%，实现旅游增加值12.8亿元，基本实现了时间过半任务过半。

1、旅游规划进一步完善。在对我区xx期间旅游业的发展进行调研和分析总结的基础上，完成了《区旅游业“ ”发展规划》初稿。同时积极指导并参与全区各景区(点)规划工作，南田文化城、嘉泽玫瑰园、紫薇园设计规划通过专家组评审，太湖湾后庭山地块规划工作启动并取得进展。姬山古镇、江南花都产业园、杨桥古街等项目规划设计在建设中不断完善和优化。

2、项目开发进一步加快。半年来，各板块和旅游景区严格按照区委区政府“五大行动”要求，严抓投入、精细管理、强力推进，各项目进展顺利。淹城春秋乐园如期开园并成功创建成4a景区，为我区旅游事业添上浓墨重彩一笔。

太湖湾环球动漫嬉戏谷即将完成土建和市政施工，中华孝道园一期三大主要建筑封顶，三勤“花都水城”项目已进入后期装修阶段，温泉顺利出水，出口温度达48摄氏度，日出水量400吨。新天地不夜城，南京1912主题街区建设取得新进展。西太湖揽月湾、万泽天海度假村、艺林园景区提升工程、九洲喜来登酒店、富都香格里拉国际酒店等一批在建工程按期推进。

3、宣传促销进一步增强。成功举办了20xx“花都水城·浪漫”旅游节，共组织了开幕式暨淹城春秋乐园开园□20xx“万

泽杯”第九届亚洲龙舟锦标赛、海峡两岸盆景奇石根雕艺术展、中外魔术杂技展演、“相约花都、情系”第二届新市民节、非物质文化遗产与民间藏品展示、第二届农家菜、名车自驾游、“茂业百货杯”车展、淹城野生动物园吉尼斯现场挑战秀、“新城上街”开街焰火表演等11项活动。

旅游节期间，投入近40万在现代快报、江南时报、晚报、日报、电视台等各级媒体进行集中宣传。同时及时更新、充实了旅游网、中红网旅游专栏的宣传内容。本届旅游节在组织筹备、活动安排、宣传促销等方面大胆创新，共吸引了中央、省、市、区20多家媒体到场采访报道。组织淹城春秋乐园、环球动漫嬉戏谷等景区参加了全国国内旅游交易会，制作了8000份指南投放全市各大宾馆饭店，编辑出版了六期《旅游时尚·旅游专刊》。通过众多宣传促销，旅游的知名度得到了明显提升。

4、行业管理进一步规范。一是进一步落实全区服务业发展政策。根据《关于促进全区现代服务业加快发展的政策意见》，出台了《20xx年旅游地接考核奖励办法》，对20xx年优秀地接旅行社进行了表彰奖励；二是积极开展旅游饭店评星工作。启动了假日酒店、太湖湾金陵大饭店的五星创建工作，对金色南都、金鼎明都两家09年度挂牌的四星饭店进行了跟踪服务。

对辖区内12家星级饭店进行了明查暗访，对多家饭店提出整改意见，促使他们规范工作。三是强化旅游安全工作。坚持把规范市场秩序和行业安全工作放到重要位置，联合区工商、公安、消防、安监等部门，对全区旅游单位进行了安全检查，督查整改了一批安全隐患，确保了全区旅游安全。

半年来，全区旅游工作取得了一定成效，但与区委、区政府的要求，特别是与周边兄弟城市相比，还存在一定的不足。主要体现在几个方面：

1、旅游政策扶持不够。我区的旅游发展配套政策还不够完善。重点旅游项目引导资金和旅游人才培养专项资金的财政扶持上尚未形成常态机制，旅游专项促销经费远远少于周边区县。在旅游项目建设用地和减轻旅游企业负担等方面，旅游政策配套和扶持仍显不够，政策汇聚资源的杠杆效应和对旅游业发展的引导作用还有待进一步增强。

2、旅游拳头产品较少。目前，除了淹城春秋乐园和野生动物园外，我区建成的旅游拳头产品偏少，还没有能够真正纳入国内“华东线”的景点。旅游景区(点)的规模偏小，逗留时间偏短，知名度和影响力不够。

3、配套设施建设较慢。旅游是关联度高的产业，旅游产品的热销会带动周边及相关产业的发展，同样，配套设施的建设也会影响旅游产品的销售。中心城区建设已有一定规模，但相关的购物、娱乐、旅店、公交等，特别是景点景区周边的配套设施建设与发展要求仍有一定的差距，对形成旅游目的地建设有着相当大的影响。

4、人才队伍储备较少。经营管理人才和整体队伍素质的高低，直接影响旅游行业的发展。我区旅游人才相对缺乏，真正懂得旅游经济规律、掌握旅游专业知识、具备旅游经营管理才能的旅游专门人才偏少，旅游从业人员整体素质不高，一定程度上影响了部分企业的产品质量，导致后劲不足。

1、提升规划水平。旅游产品的开发，规划是龙头。产品是否符合市场需求，是否具有强大的市场竞争力，规划极其重要。下半年，全区旅游规划工作主要围绕三个层面展开：

三是积极参与地方性旅游资源规划。大力推进以杨桥古镇、横山财神景区为代表的地方性旅游资源规划，避免重复建设，资源浪费，规划建设好一批内容丰富、特点鲜明、做工精致的景点景区。

2、加快项目建设。以项目建设为抓手，快速推进全区各景点景区的建设步伐。

二是抓好在建景区推进工程。严格按照暨定时间，倒排计划，高质量快速度推进太湖湾动漫嬉戏谷、中华孝道园工程，年内完成景区正式开园前的各项准备工作。全面推进西太湖揽月湾、姬山古镇、紫薇园、艺林园等项目建设，打造特色精品工程。

3、推进要素配套。积极推进旅游要素配套，造氛围、聚人气，以优良的旅游环境促进行业的整体发展。要加大招商力度，引进名优产品，建设好新城上街、又一城、新天地不夜城、茂业百货、购物中心、天禄商务广场等旅游购物场所；要协调公交资源，组合旅游线路，加快景点景区间线路建设。

改善通达条件，方便游客出行；要提升接待水平，彰显地方特色，引导民间资本建设经济型酒店、青年旅馆、家庭旅馆，改善食宿条件，满足不同消费层次游客的需求；要加快娱乐设施建设，丰富娱乐内容，改善春秋豪门经营，加快推进南京1912主题酒吧街建设，延长城市作息时间，促进旅游目的地建设。

4、强化宣传促销。一是要围绕目标市场，合理制定宣传促销计划，提高旅游宣传促销的专业性、针对性和有效性。主要是提升现有景点景区的宣传促销力度和档次，同时全力做好部分景区开放前宣传和促销工作；二是要加大促销投入，进行多形式、多方法、多渠道宣传促销。融于大格局，借势促销，整体促销。三是要精心培育地接市场，引导景点景区与旅行社开展深度合作，互惠互利、合作共赢；四是要区域互动促销，与周边城市建立互惠合作关系，实现资源共享、客源分享。

5、加强行业管理。加强旅游行业质量管理，大力开展诚信旅游创建活动，提升旅游整体形象。一是加大创建力度。扎实

推进艺林园、牟家农业旅游观光园创a工作，太湖湾金陵大饭店、假日酒店力争年内完成星级评定；二是坚持部门联动工作机制，维护旅游市场公平公正竞争秩序，为企业发展创造良好的环境；三是建立和完善各级人才引进、培养机制，引导校企合作、加大对外交流，为旅游业加快发展提供有力的人才支撑。