

2023年村级年度工作总结报告 年度工作报告(优秀6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

村级年度工作总结报告 年度工作报告篇一

本人进入我厂参加工作已一年有余，在这一年中，我遵守厂纪厂规，遵守发电分场管理制度，在厂、部门领导的领导下工作一直认真主动，能够按时按量完成领导交给的任务，注重与同事们的业务技术交流、合作、以及关系的融洽，不断积累业务工作经验，快步地沿着把理性思维运用到工作实际中来的路子上迈进。经过一年多来的磨练，现已立承担本岗位职责工作。分以下几个方面进行总结：在思想方面，我一直把厂当做我的家，我深知“厂兴我荣，厂衰我耻”的道理，坚持一切从我做起，实事求是努力认真，以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受厂部的检验与考核。

在工作方面，我兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从领导安排，认真完成领导交给的每一项任务；虚心向老师傅学习业务知识，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。在自身建设方面，我一直注重自身业务知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。在过来的一年中，我积极参加厂里组织的活动，并在工作之余努力学习工作相关的专业技术知识和文学知识，

努力提高自身修养、完善自身素质建设。

时，应主动上前配合，了解施工工作步骤，工作注意事项，并通过询问施工人员为什么这样做，达到提高自身业务水平的目的。

总的说来，我进厂至今，在思想上，我一直珍视现有的厂部工作环境，以能为厂部做出应有的贡献为己任；在工作上，我勤恳努力，服从领导安排，积极主动工作，按时按质按量完成工作为原则，确保本职工作尽善尽美；在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业理论知识的完善，以期能使自己的业务水平不断提高。

通过测量方法，掌握确切的数据。例如根据设备负荷变化情况，及时用红外线测温仪测试设备温度异常，有无超过正常温度。

作为一名电网企业员工，保证安全运行是每位员工应尽的责任，成为一名合格的运行值班员工要有“以人为本、忠诚企业、奉献社会”的理念，要有“诚信、责任、创新、奉献”的核心价值观。不断学习、不断提高，努力提高自身的业务水平，活到老，学到老，知识无限的，学习是不可停止的。在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作之中去，更好在电力建设行业中发挥作用，在平凡的岗位上奉献自己的力量，为电站、为社会贡献力量。

村级年度工作总结报告 年度工作报告篇二

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，提高电信的知明度，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 and 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。

5□

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，创立在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，无边界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

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。

村级年度工作总结报告 年度工作报告篇三

今天，我们隆重召开中国大唐集团公司20xx年工作会议。下

面，我代表集团公司作工作报告。

会议的主要任务是，认真贯彻党的十七届五中、六中全会精神，全面落实中央经济工作会议及中央企业负责人会议工作部署，总结集团公司20xx年工作，部署20xx年任务，动员系统广大干部职工，抢抓机遇，乘势而上，强化管理，提升效益，同心攻坚“一保一降”目标，加快调整“四大结构”，积极发展“七大板块”，为全面完成20xx年各项工作任务而努力奋斗。

20xx年，是国家“十二五”规划开局年，是集团公司发展战略第三阶段起步年，也是组建以来挑战最多、压力最大的一年。形势空前严峻，困难前所未有，我们没有怨天尤人，更没有消极等靠，而是按照“争创年”工作的总体要求，坚定信心，咬定目标，真抓实干，攻坚克难，各项工作都取得了良好成绩。

这一年，经营形势实现重大转折。我们始终坚持以经济效益为中心，精心制定并认真落实“一保一降”方案，克服了电煤价格高位上涨，电价调整严重滞后，水电效益大幅下滑，财务费用显著增支等不利因素，抵御了重重风险，保持了生产经营的安全稳定局面。实现营业收入同比增长6.61%。在各种不利因素影响的情况下，实现利润16.05亿元，同比增加0.83亿元；净利润同比增加4.41亿元；归属母公司净利润同比减亏20.3亿元；资产负债率比上年末下降了0.02个百分点。全面完成了国资委下达的各项考核指标。

这一年，结构调整取得重大突破。我们进一步完善并加快推进“十二五”产业发展规划，围绕“电为基础、多元经营，七大板块、协调发展”十六字方针和调整“四大结构”主攻方向，开展了大量卓有成效的工作。电源结构进一步优化，产业结构调整明显加速，盈利能力显著增强，非电产业实现利润同比增长了184%。

这一年，资本运作取得重大成果。积极开展股权及债券融资工作，保证了正常经营及转方式、调结构的资金需求。加强与重点煤炭企业合作，优化了资源配置，改善了部分火电企业的经营环境。稳步推进内部改制重组和股权结构调整工作，有效提升了集团母公司盈利能力。全年通过资本运作实现利润，对于完成资产经营和“一保一降”目标发挥了关键作用。

这一年，争取政策取得重大成效。我们多渠道、多层面向政府部门汇报企业困难，积极争取政策支持，经营环境逐步改善。促进了年内两次电价上调，集团公司上调幅度均居五大发电集团首位。取消了跨区电、优惠电及分时电价。争取到国有资本经营预算、水利基金以及各种奖励、返还等权益性资金。争取各项财政补贴、税收减免及优惠等政策实现增利。

这一年，企业改革取得重大进展。按照建设规范董事会要求，完成了有关基础制度、工作规则及议事规则制定工作。成立了董事会，外部董事、职工董事全部到位，已召开四次董事会会议和七次专门委员会会议。调整了总部机构，并通过公开竞聘选拔充实了有关岗位人员。开展了相关制度修订工作，完成了总部管理界面的调整，为总部高效协调运转奠定了基础。深化了“两全”管理，基本形成了体系完善、机制健全、联网运行的格局。理顺了贵州公司管理体制，启动了河南、安徽分公司改制相关工作。健全了总法律顾问制度，加强了法制工作队伍建设，提升了依法规范运作水平。

这一年，创新工作取得重大成绩。经中央人才工作协调小组批准，集团公司被确定为国家第三批“海外高层次人才创新创业基地”。同时，国家能源高铝煤炭开发利用重点实验室、国家能源非粮生物质原料研发中心落户集团公司。作为唯一参与国家应对气候变化重大专项的电力企业，完成了相关研究工作。国家科技计划前瞻性项目数量不断增加，入选率首次位列五大发电集团之首。煤净化、煤制聚丙烯、煤气化等关键技术国产化取得重要突破，高铝粉煤灰提取氧化铝、氧化硅实现产业化。创新成果不断涌现，“国家能源科技奖”、

“水利发电科技奖”、“电力行业管理创新成果奖”获奖成果均为五大发电集团最多。

（一）突出降本增效，千方百计提高经济效益

把确保国有资产保值增值，坚决降低资产负债率作为20xx年首要任务，继续加大“双增双节、盈利攻坚”力度，多管齐下，降本增效。

一是打破常规管理模式，加强对重点企业的分析指导。对八个重点亏损区域实行领导班子成员分片包干制度。集团公司各位领导及总部各部门多次深入有关企业，深入分析问题，共同研究对策，狠抓措施落实。坚持月度工作例会制度，并及时召开电量、电煤、资金等专题会议，对专业工作、突出问题进行调度协调。深入开展了向七台河发电公司学习活动，改进管理，深挖潜力，有力地促进了各项经营工作的扎实推进。

二是加大营销力度，千方百计增发电量。完成发电量5156亿千瓦时，高出平均容量增速2.63个百分点；设备利用小时同比提高147小时。大唐国际发电公司、陕西发电公司、山东发电公司等火电利用小时明显高于区域平均水平。广西发电公司通过优化调度努力降低来水偏枯影响，所属广西、四川、贵州水电利用小时分别高出所在区域平均水平。发挥大机组优势，优化电量结构，实施电量转移增加效益10.35亿元，其中大唐国际发电公司、河北发电公司、吉林发电公司超过亿元，河南分公司、湖南分公司等60万千瓦等级机组明显高于其他等级机组。

村级年度工作总结报告 年度工作报告篇四

一、开展了农村政策和会计业务的培训工作。

年初，我们以乡镇为单位，对全县12个乡镇406个村的村主任、

村报账员、专业合作组织有关人员、以及农村财务服务中心的会计人员进行了全面的培训。培训工作以农民负担政策、农村土地承包（延包）政策、农村财务管理办法以及农民专业合作社等相关法律法规为主。历时一个月的时间，培训人数达1000多人。从而增强了村干部对农村政策和村民民主理财的意识，提高了财务管理的民主管理水平。

二、完成了村级债务清理审计工作。

三、加强了村级财务审计力度，确保农村财务“双代管”有序开展。

村级年度工作总结报告 年度工作报告篇五

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，确保资料录取的效率和准确率。

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

村级年度工作总结报告 年度工作报告篇六

一年来，紧跟着“科学发展观”的学习步伐，我积极实践着，以“爱岗敬业、乐于奉献、为人师表、富有爱心”作为自己的行动准则，督促着自己的工作，事业单位年度考核总结(教师类)。

教育教学中，我以课堂教学为抓手，时刻关注学生良好习惯的养成，在这一年的坚持下，所教班级学生慢慢步入常态轨道，并健康成长着。

在学生成长的同时，我时常反思自身的教育教学，并形成一些文字，这些文字有的在各级教育主管部门组织的征文竞赛中获奖，有的发表于各级报刊杂志，其中《有感而发即文章》一文发表于《中国教师报》，《教人求真：教育的永恒诉求》一文发表于《江苏科技报(今日教育)》，《学会读题》和《抓住不变 错中求解》两篇发表于《小学生数学报》。其中最大的收获还是在《教学月刊》上发表了一篇近6字的文章——《让教学站在学生那边》，这是我目前为止单篇发表字数最多的文章，它的发表也给了我更多的信心。完全可以相信，在这样不断的反思与总结中，我的教育教学工作会一步步向更高的水平迈进。

当然，我的工作也得到了大家的认可，今年非常荣幸地被评为区数学学科带头人，并作了教学展示，得到与会教师的一致好评。

转眼间，我已经走上教师工作岗位半年时间了，在逝去的岁月中，有得也有失；有过成功，也有过失败；有过辛酸，也有过欢笑；在充实的学习、工作生活中，在与可爱的学生们相处过程中，我得到了最大的满足。现将半年来的学习、工作情况总结如下，以便于总结经验教训，反思不足之处，不断完善自我。

教师是“人类灵魂的工程师”，因此教师必须抓好两项工作即教好书、育好人。要育好人绝非一件简单的事情，教师首先要做好表率即为人师表。在生活中，我扮演着多重身份：做学生的好老师、做学生的“好家长”、做学生的好朋友、做学生的心理医生，关注学生的健康成长，从不体罚或变相体罚学生，不侮辱学生人格。课堂上，我时刻注意规范自己的教学行为，在作业本上设立了“1/3意见栏”鼓励学生给我提意见，并认真回答学生提出的每一个问题。课后，我经常走进教室、宿舍，与学生一起参加课外活动，加强与学生的沟通交流。当学生遭遇挫折时，适时地给予学生鼓励，与学生一起分享自己的成长故事，以自己的人生经历去感化、教育学生，工作总结《事业单位年度考核总结(教师类)》。

教好书是教师的基本职责之一，为了提高自己的理论修养水平，增强教师人格魅力，更好地教好书，我坚持给自己“充电”，坚持“借好书、买好书、学好书、用好书”，坚持向同行的老师们“取经”、交流。在教学过程中，我把每一节课都当做公开课去准备，首先精读教材，把握教学重难点，再查阅资料，把每份教案都当作一项工程去设计，做到用活教材、超越教材，将教材内容回归于学生的生活实际，精选学生感兴趣的教学素材来整合教学内容，让每一节课都情趣盎然，让学生在欢声笑语中轻松感悟教学目标。

本学期，在教学方面，我担任了初一年级四个班的政治教学工作以及初二年级四个班的双语教学工作。此外，还负责每周日的值勤工作、周日的“假日新视野”工作、见习班主任工作、“校园之声”广播台的指导工作，每一项工作对我来说，都是一个挑战，都是一个自我锻炼的机会。因此，我兢兢业业地对待自己的事业，按时、按质的完成每一项工作。在这些工作中，我坚持总结与反思，在每一个方面都写有工作心得，不断改进，提高工作效率。

1. 在教学方面：开了两次公开课，得到了教研组内其他老师的一致认可。期中考试，我所带的班级，总体来说，成绩较好。

俗话说：“金无足赤，人无完人。”在教育教学中，我仍然有很多的不足之处，如在工作中会产生“惰性”思想，自身的知识面较窄，理论修养水平不高，在教育学生方面的经验的还不足，在以后的工作中，我会“多学习、多动手、多思考、多总结、多反思”，以期更大的提高。

一、师德方面：加强修养，塑造“师德”。作为一名教师，我始终认为应该把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，这个道理古今皆然。从踏上讲台的那一天起，我就时刻严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的示范，希望从我执教这里走出去的学生都是合格的学生，都是一个个大写的“人”。自从光荣地加入党组织后，我更是时刻地以党员的标准来严格要求自己，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑，争做一个令学校满意，学生满意，家长满意的好老师。通过有效的学习途径，不断提高自己的师德修养和职业观念。

二、教学方面：虚心学习，强化自我。根据学校的工作部署安排，上半年担任毕业班的班主任工作，下半年担任两个班教学工作。艰巨的工作任务摆在面前，在实际教学工作中，

只有实干加巧干，才能高质量地完成工作任务。对于一名数学教师来说，加强自身业务水平，提高教学质量无疑是至关重要的。面对讲台下那一双双渴望的眼睛，每次上课我都感到自己肩上的责任重大。为了尽快充实自己，使自己的教学水平有一个质的飞跃，我通过网络教研学习平台，对自身进行强化，通过继教网的教师博客去吸收全国各地优秀教师的精华，弥补自身的劣势。通过平日学习的积累，我认为只有教师把强烈的感情带入课堂，真正地进入角色，以情动人，循循善诱，师生间的感情水乳交融，才能引起学生强烈的共鸣，学生的主体地位才能体现，学生的潜能才能充分发挥。在教师和学生中形成良好的形象、和谐的氛围，才能无愧于人民教师的称号。

三、工作实绩：收获惊喜，任重道远2019年是一个不平凡之年，回顾自己在8年这一年的工作历程，可谓收获很多惊喜。在第六届全国“希望杯”数学竞赛中，庞尧、金凌梅两位同学喜获两枚银牌，马育良等同学收获七枚铜牌的佳绩，祖义等十人同时获得市级一等奖。成绩只能代表过去，不意味着教育的辉煌依旧。旧的一年即将过去，新的一年已经悄然向我们走来。踏上9年新的征程，任重而道远。我仍需继续加倍努力，争取在平凡的教师岗位上做出不平凡的事业。