

行长任期述职报告 任职以来初中英语教师述职报告(大全5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

行长任期述职报告篇一

尊敬的领导：

我是20____年__月来____中学上班的特岗教师。在学校领导的关怀和鼓励下，在过去的一学年中，我担任____班英语、政治教学工作和____班的教学工作。时间过的真快，一学年就这么过去了，我的学生也即将升入八年级。回顾这个学年，感觉自己已然成熟了许多。为今后更好的工作，现将本学期的工作述职如下：

一、政治思想方面

我在任职的1年里，政治思想觉悟高，遵纪守法，遵守教师职业道德，爱岗敬业，把教育好学生看作是自己人生的理想。在工作中，我待人热情大方，关心集体，关心学生，有团队协作精神；事业心强，有进取心，工作兢兢业业，尽职尽责，能严格要求自己去学习，不断提高自身业务水平。

二、因材施教方面

虽然学生们经过去年半年的英语学习，对英语有了初步的了解，但因兴趣爱好不同、语言天赋不均、不适应初中老师的教学方式等等一些原因，学生在不断学习中，学生对英语的掌握程度出现了明显好差分化现象，差生面扩大，严重影响

班内的学习风气。这就要求老师对学生采取“因材施教，各个击破”的教育方式。针对____班基础比较好的学生，我要求他们认真完成《课时____》、《英语____报》、《____训练》上与课本配套的相关练习，加强巩固上课所学知识；成绩中等的学生则以《____》、《英语____报》、《____训练》为主，主要是进一步打好基础。而基础薄弱的学生则以《英语____报》、《____训练》及书本为主，重点强调学生记单词，因为单词是学习英语的基础。每一部分的练习都要讲解，讲解时要详略得当，重难点突出。通过这种方式，大部分同学还是取得了很大的进步。

三、调动课堂气氛方面

在课堂教学开展过程中，积极鼓励学生大胆的用英语表达自己的意见。鼓励学生根据所学知识即兴表演并对学生的表演作及时的点评，有时自己也参与跟学生一起表演，通过此种方式巩固学生所学知识。同时，老师每天都要有充足的精神，让学生感受到一种自然气氛。以使课堂效果事半功倍。只是我没有很好地做到这点。当学生在课堂上无心向学，调皮捣蛋时，我的情绪往往会受到影响，并把这些负面情绪带到了教学中，让原本正常的课堂教学受到了干扰，发挥不到应有的水平，也影响了教学效果。在这一方面，以后必须努力克服，研究教育教学方法，采取有效方法更好地解决问题。

四、巩固练习方面

课前认真教授每一课的新单词，待课程结束后会及时抽时间给学生听写，并认真批改。对课文里出现的精彩实用的句子，我也要求学生做上记号并尽量背下来。对于听写不理想的学生，我一般要求他们每错一个就重新抄写10个，隔几天之后再听写。一开始，我都是统一要求所有的学生，但慢慢就发现这样不符合实际。越是统一要求，他越抵制，最后什么也没有学到。因此，我要求基础好的学生必须尽最大的努力掌握好每一个单词，而中等的学生每次必须听写必须达到8

个，基础不好的学生就抄写单词。

五、与学生交往方面

虽然____班很有几个调皮的学生总是扰乱课堂秩序，我与其中个别学生也有过几次矛盾，但课堂教学基本镇得住。与大多数学生的相处还是十分融洽。在教学中，对那些成绩退步明显的学生，我会找他们谈心，帮助分析找出原因，并指导他们解决。对那些取得进步的学生，我会在公开场合大力表扬他们，以激励他们更有信心去学英语。当学生有了困惑而不得解的时候，我建议学生通过在作业本中夹带纸条(在纸条上陈述自己的困惑)的形式与我交流，并尽最大的可能去给他们提出中肯的意见，有几个学生的学习习惯还是得到改善。

在这一学期的教育教学工作中，我爱岗敬业，尽职尽责地完成了自己的本职工作。但由于经验不足，对教材的把握不够到位，上课的逻辑性不够强，很多优秀老师的优点都没有学到，听课的次数较之上学期减少了不少，教学工作还有待于改进，在以后的教学工作，要不断地其他老师前辈学习，不断总结，不断提高教学水平。虚心学习，努力提高自己的思想道德素质和教学水平，以期在以后的工作中做得更好。

此致

敬礼!

述职人：_____

20____年__月__日

任职以来初中英语教师述职报告篇2

行长任期述职报告篇二

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在分行党委的正确领导和关心支持下，我支行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初支行工作会议所制定的“五个更”的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了—个发展的上升通道。

(1) 各项存款快速增长。至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万；外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，这种存款增长速度是过去所没有的。

(2) 贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如pta□投总、钨业、众达、海沧大道等大项目；信贷资产总体上仍持续较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3) 经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达1500万元（含结售汇收入），其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

(4) 中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(一)以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作()快速发展。

两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

2、坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户带给标准化的服务；二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的。商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户带给一揽子理财服务方案；五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点用心参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。透过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为1.5亿元，约比年初增加5800万元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

3、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就十分重视加快贷款营销工作，用心争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结

算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta翔鹭、众达、钨业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如海沧大道、鹭景湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。透过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

4、大力发展国际业务，增加中间业务收入。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。

今年来，我行透过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平；在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效；同时，以国际结算为龙头，用心拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额；争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额；实此刻德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计到达2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。

5、紧抓清非收息工作不放松。

今年以来，我行对清非收息工作早布置、早行动，取得了明显的效果。一是严格把关，不贴合条件的不良贷款不盘；另一方面只要贴合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户

经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。

二是贴合分行盘活原则的企业，要有负负责的态度大胆盘；如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理；三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪；对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。

这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显；五是用心清收大户欠息和表外应收未收利息。透过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将到达97%，完成分行下达的目标。

6、努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从年初开始，支行就要求业务部和计财科加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法；办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。

（二）、深化改革，强化管理，提升服务品质，建立有海沧农行特色的企业文化品牌，全面提升竞争力。

1、今年以来，我行进行了更深入的三项制度改革。在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，透过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层干部队伍素质。实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选取，半年一微调，优化劳动组合。这两项制度的推行得到了全行干部职工的用心参与和拥护；在收入分配改革方面，支行制定了综合考核

办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位，综合思考难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的用心性。在组织机构上，支行推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。透过用心推进三项制度改革，海沧支行逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制，人员结构得到了调整，设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选取摘牌，及时进行干部的局部调整等都极大调动了干部职工的用心性，很大程度地促进了业务的发展。

2、探索严格管理和科学管理相。

如大胆探索首先在支行引入iso9000质量管理体系。在行领导的用心倡导下，经过行长办公会的群众慎重讨论和研究，我行于20xx年7月份开始借助外部力量，启动iso工程，塑造服务品牌。作为厦门银行同业中第一例，我们透过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改善程序等一系列全新的管理和措施，力争透过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

3、开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。

年初以来，支行十分重视加强和改善服务工作，多次研究和部署改善服务的有效措施，透过形式多样的活动，加强了全行礼貌优质服务的观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。

二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的礼貌优质服务主题活动。尤其是开展“红五月礼貌优质服务月”活动，着力在服务的广度和深度上做文章，在这个活动之后，我行的业务成绩也逐步攀升。

下半年，我行开展了以宣传农电改造代缴费业务的“走进千家万户活动”，透过电影下乡的新形式，提高我行对农村储户的服务水平，宣传了农行的形象；三是服务创新。今年以来，支行营业部透过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。

下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。

4、坚持“人才兴行，以人为本”，着力推进“成才计划”和其他有效的举措，提高员工综合素质，营造精神和物质上良好氛围，充分挖掘员工的用心性和创造力。今年以来，行领导着力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍的思想 and 业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。透过推动“成才计划”，我行不仅仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作用心性不高而一门心思调动离开海沧。此刻这些人不仅仅坚定地留下来，而且许多人还迅速成长为支行的业务骨干。

正是良好的机制，使全行员工构成了强大的内聚力和强烈的归属感，使海沧支行成为一个团结开拓进取的团队。今年以来，支行还个性设立了“成才奖”，做为鼓励员工成长的一项长期性措施。

二是重视改善职工工作环境和条件。今年以来，支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等状况加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工群众宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的群众活动等。透过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲，也更好地促进了业务工作的发展。此外，在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了超多细致认真的工作，建立了有效的职责制管理，透过抓落实保证了全年安全经营无事故，得到分行有关部门的好评。

1、从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

2、从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下；二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务；三是我()们的网点间发展十分不不衡。

3、从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是全行员工个性是普通员工的用心性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立潜力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对中行的激情和热情，为我热爱的中行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

行长任期述职报告篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx年，我担任xx支行副行长，分管营业部和办公室工作，任支部宣传委员。我的工作主要职责是抓好会计核算、柜台服务、后勤服务、综合管理、队伍建设；组织宣传，开展内控管理工作和安全保卫工作。一年行将结束，对照来看，我本人认真履职，分管科室干部职工勤恳尽责，忘我奉献团结一心，圆满完成了年初确定的各项工作目标。下面我就20xx年个人思想、履职、尽职及廉洁自律方面作如下汇报。

一、加强自身修养，提高管理水平

一年来，我坚持总行和支行x的正确领导，加强政治理论学习，深入学习贯彻x的各种政策法规，主动从总行各种会议精神、文件、报刊、网络了解和掌握政治经济金融政策，拓宽眼界和知识面，提高学知识的能力的用知识的水平，用于指导业务工作。

由于我分管的工作涉及面广，综合性较强，每一项工作都有特定的要求和程序，只有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。因此，我认真学习金融、财务会计、内部管理规定制度，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，保证了分管业务依法合规规范有序开展。

二、加强政治思想工作，坚持民主集中制，建设班子集体

领导班子的建设不只是一把手的任务，作为副职也有不可推卸责任，我认真遵守x的纪律和民主集中制原则，持续为提高领导班子的凝聚力、号召力和战斗力做出努力。日常工作中，

不揽工诿过，敢于面对问题，勇于承担责任，对于班子集体决定的事项，不折不扣地坚决贯彻执行，尤其是与职工利益密切相关的、比较敏感的、关系职工利益的工作，经班子充分讨论研究决定后，带头落实，在职工中有正确鲜明的态度，促进了支行各项决策决定的贯彻执行，共同建设支行领导班子和集体。

三、勤恳敬业、全面履行职责，促使分管工作有效开展

(一)确定目标，统筹安排各项工作

随着xx支行的发展，在总行的大力支持下，支行业务快速发展、人员逐年增加，日常管理和基础核算工作任务繁重。在分管工作中如何统筹考虑，合理安排，这是我时刻考虑的问题。一方面我经常与中层干部交流工作，沟通想法，达成共识，把“心思”和“干劲”合到一起，把繁杂的工作整体化，把主要工作的工作常态化。一方面理清思路，提前安排主要工作。如提出会计规范化达标一级单位目标；打好业务技能基础，参加下届技能大赛；规范内部事务流程，提供规范的后勤保障等。今年以来，在科室同事的辛勤努力下，会计核算质量进一步，基础管理工作更加规范，保证了支行经营工作顺利开展。

(二)坚持不懈开展业务培训，努力提高人员素质和业务质量

去年全行技能比赛中，支行取得了良好的成绩，5名员工取得了单项名次。我今年坚持每季度技能训练和测试，以绩效考核督促技能尖子更进一步。注重对新员工的培训，新员工见面会上就要求踏好职业生涯的第一步，同时制定明确的技能标准要求，并指定一名技能很强的副主任负责培训工作。在新员工培训工作中，从食宿、生活各个方面给予关心，提供舒心的工作的工作环境，促使新员工按期上岗。定期开展业务知识教育培训，结合实际操作开展学考结合的培训，员工业务素质得到不同程度的提高。

(三)加强日常管理，提高会计核算工作质量

20xx年，在经济发展不确定性增多和金融环境多变的形势下，各类社会经济活动复杂，处在县域环境中，支行柜面面临较之以前更广泛的会计核算操作风险管理，这对会计操作和内控管理工作提出了更高的要求。一方面我及时掌握内外部形势对会计核算工作提出的新要求，及早安排指导，一方面加强日常业务监督。加强日常授权、印章、库款、重凭管理，加大对重点业务、重点环节的检查频次，尤其关注承兑、贴现、网银开户、受托支付等业务的核算管理。一有空闲，就主动进柜台沟通交流工作，发现和解决问题。注重利用内外部自查、检查的结果整改和提高业务操作水平，先后经过人民币结算账户开立，转账、现金支取业务检查，人民币收付业务，票据、支付结算业务，银企对账工作和会计科目使用情况及会计内控检查，组织人员集中解决业务操作漏洞，经过检查、学习、整改，提高了基础核算工作质量。

(四)集思广益、多措并举，重点解决网点排队问题随着客户群体的扩大，基础客户迅速增多，支行现有企业客户xx余户，当年新增开户xx户，个人客户约xx万户，当年新增客户xx余户，网点日均业务量约xx笔，客户的增多增加了柜面压力，客户排队问题一度十分集中。我多次多方征求意见，分析提出解决措施，先后通过修订《会计人员绩效考核办法》，调增业务量得分比重，从绩效考核调动工作主动性；抓紧对2批新入行员工的指导督促，尽快适应快节奏的核算程序；通过轮岗，充实储蓄柜面的熟练人手，以老带新提高工作效率；通过晨会、会议点评督促，提高整体办理业务的速度；遇到群体客户集中办理业务，增设弹性窗口；周末、节假日，推行弹性工作制，通过增开窗口提高服务能力；设置业务时段提示牌，提示客户合理安排时间办理业务；对缴款客户制定特定方案，方便随时缴款；业务高峰期，对群体客户提供专柜，释放窗口；引导客户提高银行卡、网银、回单柜等自助设备利用率，提高人机替代率，分流客户，通过以上措施，

较好的解决了网点排队问题。

(五)落实服务细节，整体服务能力得到提升

20xx年，xx银行加快发展的关键一年，总行要求全面提升金融服务水平，树立良好的品牌形象。随着专业银行网点的增多，专业银行服务质量也得到提升，主要竞争对手不约而同的通过服务竞争赢得客户。要维系客户，必须继续提升服务水平。

我认真落实xx银行《优质文明服务管理办法》，相继制订下发了各项业务监督检查考核办法，开展了《落实服务礼仪，提升职业形象》的系列培训，初步开展规范化服务管理。随着新员工的增加，同步开展窗口服务规范化教育。认真学习传达每季度《优质服务通报》，针对存在的问题举一反三。7月份，开展了“服务月”活动，整体服务质量在各机构排名中前列，前三季度，服务评比排名均列前茅□1—xx月份，未发生一起向总行呼叫中心的有效投诉，服务质量稳步提高。注重通过服务营销客户，分管部门共完成储蓄存款稳存xx万元。

(六)勤工作，积极参与构建企业文化

作为工会小组长，坚持以人为本的原则，结合实际积极为职工办实事、做好事；以“岗位练兵、评选标兵”、创建“xx市青年文明号”等形式，努力提高职工的工作积极性，引导大家扎根支行、热爱支行。

(七)勤督促，扎好三防一保工作

贯彻落实“内控管理年”各项工作要求，按照支行内控管理年实施方案，抓好安全保卫制度建设，督促各岗位履行职责；结合社会治安形势和银行业案例，促进临柜人员及保卫人员应知应会知识的学习；加强安全防范意识教育，定期组织进

行业务交叉检查，不定期组织安全卫生检查，通报问题，督促整改；进行了多次安防突击检查，开展了防爆演练；安全防卫工作在总行检查和公安、银监联合评价中得到肯定。

四、清正廉洁，恪尽职守，努力做一名合格的管理人员

干部的品德是根本素质。作为一名宁夏银行基层普通管理人员，我不忘任职时领导的寄语，不辜负同志们的期望，牢记工作职责，永葆工作热情，用最新的政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，爱岗敬业，感恩工作；尽自己的能力做好每一项工作。在廉洁方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，做到让支行放心，让同志们满意。我与班子领导都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对支行形成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

良好的思想道德素质是干部职工学习业务和改革创新的动力，是业务工作保持正确方向前进的保障。因此我平时注重抓职工的思想政治工作，定期对分管科室的职工思想工作情况进行分析，主动找谈话，交流思想，发现问题及时解决，定期了解要害岗位人员的思想状况和工作表现，掌握动态，真正做到“两手抓，两手都要硬”，把思想政治工作提高到重要的位置上来，营造了积极进取的气氛和环境，使队伍综合素质得到提高。

五、存在的问题与不足

虽然在工作中取得了一点成绩，但我也清醒的认识到自己存在缺点和不足，主要表现在：

(一)学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求

与客观需要很好地结合起来，学和用结合不够。

(二)工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

(三)经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

六、今后工作思路

作为xx支行的一员，宁夏银行的发展趋势、支行已形成的发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互形成的感情纽带，始终激励我勤勉尽责、努力工作，今后的工作将面临更多的挑战和困难，我将紧紧围绕总行领导，按照支行的安排，准确判断和应对各种形势，落实业务规范化核算要求，进一步提升核算工作效率和财会队伍素质；落实规范化服务要求，深化服务客户内涵，全面提升客户满意度；健全工作责任机制，加强流程管理，促进内部管理上台阶；加强内控管理，切实防范操作风险和道德风险，确保稳健安全经营，努力为支行的发展无怨无悔付出和奉献。

谢谢大家！

行长任期述职报告篇四

心中仍然怀着对理想教育的梦想，也经常在追问，什么是真正的教育？我们怎样才能向他走近？现实的脚步是否还是那样的沉重与艰难？每当回首往事，我的灵魂总在接受这样的拷问。

我所述职之一职务：教务主任。

在与其他学校的教务主任交流感想时，他们最深的体会是烦，我说：我不是烦，我是怕。他们大惑不解，我给他们分析：

我的校长们个个身手不凡，大事有他们在决策，有问题他们会提醒；我们的新教师要么是师范刚毕业的优秀生，语数外、计算机样样能教，要么就是外调过来的各路好手，有几个需要我的教导的？我凭什么当教导主任？在这样的群体中，产生敬畏之心自然的了。

怀着敬畏之心，我开始回忆这几年来所参与的工作及其感受。我认为这几年给我留下印象最深的有三件事，这三件事围绕着一个中心，即在校长的领导下，确立以人为本教育思想观念，探索创造适合教师发展的管理，创造适合学生发展的教育。以坚定的信心、饱满的热情、求实的作风和创新的精神，把打造教育品牌，实施品牌教育的思想体现在工作中。

一、众志成城，捍卫学校荣誉。

我始终难忘2000年九月，创办星辰时给实小带来的冲击。星辰诞生了，实小怎么样？留下的是些什么样的教师？那种不被信任感觉，那种怀的目光，深深的刻在了每个实小的老师的心里。可就在那样的特殊情况下，我体验到了一种以前从未体验到的精神不甘落后、面对困难不低头，发愤图强、精益求精真正的名校精神。在听课时，在检查时，在交谈时，我常常被这种精神感动。一个个默默无闻的老师被选送去参加各种大赛了，一个个成功的消息传来了，语文、数学、音乐、英语、美术课堂教学比赛武进区一等奖，数奥大赛武进区获奖人数最多第一，英语口语比赛常州市一等奖。

我们又重新看到了群众信任的目光，感受到了作为一个名牌学校教师的尊严尊严无价！

二、稳中求实，保证教学质量。

教导处的主要职责是为教学服务，要保证教学工作的正常开展，并为取得高质量教学的效果实施相应的管理。由于我校各项管理措施和评价措施比较完善，在加上近几年实施两校

连动机制，教务主任工作相对来说压力并不是很大。我这个生产科科长，因为有很好的技术工人，也有很好的技改项目，并没有多少无米之炊的烦恼。在连续几年的教学质量评估中，获得武进区一等奖。

值得一提的是，在庞校长的倡导下，教导处的各个学科主任研究并起草各学科改革指导意见，这些意见制定，促使大家深入研究新课程的理念，同时对学校多年来的所积淀的经验进行反思和取舍，使新课程理念实实在在地走入了操作层面。在今后的相当长的时期内，在实施的过程中，将对这些意见不断进行修订与完善。

三、倡导自主自由的教研之风，努力使之为教学服务，为教师服务。

每学期开学前，我就与各位学科主任积极商讨教研活动主题与方式，他们也非常乐意出谋划策。在教研活动中，学科主任们渐渐成熟，他们主动探究、独立工作的能力渐渐增强。教研活动也锻炼了一大批老师，课堂教学中，他们大胆尝试，有思想，有观点，更为可贵的是他们对待学术真襟怀坦荡的态度，对别人存在的问题毫无保留地真诚地指出，也对别人提出的不同意见和建议也非常乐意接受。在这样一个良好的学术氛围中，老师们认识问题、发现问题和解决问题的能力提高了，教研活动的实效性也渐渐提高，尤其是本学期开展的专题研究活动，提高了老师们针对一个专题进行探索和研究的能力。

在教务处工作就像做家务，忙了好久却说不出究竟作了什么，而我又是个粗枝大叶的人，好在我有许多好帮手，把教务工作做得十分妥帖。如果要检讨一下自己，应该是我这几年几乎没有进行课题方面的研究，一方面是因为我好高骛远，总想寻找一个有价值的课题在着手研究，另一方面也因为我兴趣太杂，爱看电影，看舞蹈，看杂书，课余时间一晃就过去了。尤其是读闲书，每年订阅《读者》、《畅销书摘》、报

刊文摘》，加上三份教学杂志，再逛几次书店，就没什么空余时间了。

而自己又实在是乐此不疲，于是常常原谅自己，世界上的大师已够多，我就作个好的读者吧。

行长任期述职报告篇五

××集团公司总经理任职以来述职报告20××年×月初，我从××调整到××集团任职。工作以来，在集团公司党委的坚强领导下，在班子成员的支持配合下，我始终聚焦主责主业，坚决贯彻执行上级赋予的各项任务，较好地完成了年度各项工作任务，不断推动企业高质量发展。集团公司获得了“××市五一奖状”“××省文明单位”等荣誉称号。现将个人履职情况报告如下。

一是主业主抓，始终把供水保证主责扛牢。围绕“源、输、净、配”全产业链条抓供水保证。

一是突出一个“严”字，抓水源保护。××、××两大主水库严格落实工程岁修计划，加强廊道水泵、放水底孔闸孔等部位检修，坚持日常大坝巡检和观测，全力确保蓄水安全。加大库区保护力度，查收违法捕捞器械、清除环境污染物、驱离三无作业船只和垂钓人员。目前，两大水库水资源充足，现有蓄水量共计××亿立方米，水质均为国家地表水Ⅲ类，绿水青山的生态文明建设初见成效。

二是突出一个“稳”字，抓原水输运。突出自动化监控功能，加快集成管控平台建设，实时监控各泵站设备运行状况，逐步实现远程自动化无人操控，提高运行管理水平。加强设备日常检修维持，原水输送管线沿途各大泵站均实现双电源回路，确保遇有故障时即时切换电路，保证输水连续稳定。

测数据××个；顺利经过20××年度全国重要饮用水水源地

安全保证达标建设检查评估考核工作。疫情发生以来，各净水厂做到入厂水每日检测××次，出厂水每日检测××次，管网水每月检测××次，水质合格率达××%。

产能力为××万吨级的净水厂，达到历史最低；销售水量××万吨，同比增加××万吨，增幅××%，达到历史最高。五是突出一个“联”字，抓全链管控。今年以来，加快推进集团供水调度模型项目建设，积极推动组建调度中心，促进管理模式向全链条精细化智能供水调度升级。本着实事求是的科学态度，从集团发展高度出发，依照各负其责、共通承担的原则，关于××公司和××公司××、××管线首尾部流量计数每日统计，关于结算水量情况每月分析，有效破解集团内部水量结算难题。

二是治企兴企，始终把公司治理主责扛牢。牢记国企领导干部“治企有方、兴企有为”的政治要求。

一是贯彻有力，抓重任攻坚。20××年××月××日接到市政府下达的以集团为主体实施××水库资产并且购任务后，集团公司党委立即召开专题会议，成立工作专班，决定我担任组长，相关责任部室、公司负责人担任组员，全面负责组织领导。为坚决完成上级赋予的政治任务，先后组织召开专班会议××次，厘清难点问题××项，形成任务清单，倒排推进计划，逐个难题攻关，逐个结点突破。关于接政府部门、银行、租赁公司、融资公司等机构单位14家，经过融资租赁、银行贷款等多个渠道筹措资金××亿元，确保资金即时保证到位。至××月××日彻底完成全部并且购手续，圆满完成上级赋予的艰巨任务，历时共计××天，创造了集团历史上时间最短、效率最高的一次项目运作记录。

二是创新机制，抓工作推动。依照“细化工作、量化考核、硬化要求”的原则，今年初全

面梳理确定了××项年度大项工作，其中重点推进类××项、

扶助配合类××项、常规完成类××项，形成了任务清单，清晰了工作路线。采取每周纸面调度、每月会议调度的工作标准，系统推进工作落实，以有效的工作机制确保了重点任务落地见效。

三是积智挖潜，抓降本增效。不断强化“向管理要效益”“向每一滴水要效益”的观念，同步跟进成本分析，助推工作见实效。20××年，关于比年初成本预算目标××亿元，降低×亿元，全集团成本下降××%。今年上半年，降本约××万元，完成全年的目标××%，其中主观努力降低××万元、客观因素影响降低××万元；增效核计约××万元，其中主观努力增效××万元、客观因素影响增效××万元，受工程行业特点影响，虽完成增效目标的××%，但后劲蓄势待发。

四是清查整改，抓资产盘点。依照“产权清晰、配置科学、使用合理、处治规矩”的原则深入推进资产清查工作，在进一步摸清了集团资产底数的同时，即时发现多年来形成的资产问题共计××项，到6月底，已完成整改××项，问题整改完成率××%，其中建筑物整改完成率为100%，车辆整改完成率为××%，设施设备整改完成率为××%，整改进度较快，力度较大。目前，集团资产总额达××亿元。

×座水库问题已向属地政府征求意见。

三是创造创新，始终把改革攻坚主责扛牢。发扬斗争精神，敢于攻坚中之坚，克难中之难。

一是持续改善营商环境。始终站在“营商环境建设是事关××振兴发展的战略层面的问题”这一政治高度高标定位，统筹谋划，强化队伍建设，加强政策研究，确立总体目标，持续协调推进。特别是今年，主动聘请第三方评判机构开展总体测评，组织××家企业和××位居民进行挑刺式调查，形成了相关于客观准确的测评结果，查找出上水报装等3个事

项、设计施工等6个环节、办事便捷度等4个方面满意度低的主要问题，明确了改进方向。针关于上水报装服务突出问题，学习借鉴上海、深圳等标杆城市做法，全面推进业务流程优化，先后10余次与市营商局、住建局、水务局等政府部门勾通关于接，着力推动解决有关政策限制和联动不畅等“瓶颈”问题，围绕压缩时限、转变服务模式等10个方面问题，推进业务流程再造，并且组织开展了验收标准、合同范本等6项基础性重要文件的编研工作，排查规矩了报装费、接水费等××项收费名目，不断推进供水服务便捷化规矩化建设。经过持续深化营商环境，用水报装环节由×个压缩至×个，一般工程项目由×个工作日缩短为×个；社会投资小型低风险项目由×个工作日缩短为×个。

状评估，查缺补漏，夯实改革基础。优化设计经营业绩考核体系，整顿民企挂靠国资问题，注销×家僵尸企业，压缩××家单位企业法人层级。××公司、××公司根据市场化运作战略发展需要，积极探索混合一切制改革途径和模式。今年上半年，集团综合改革工作已完成××%。

三是加快布局智慧水务。20××年，完成《城市供水调度指挥系统（一期）可行性研究报告》等重大项目，启动《集团信息化建设可行性研究报告》等重要课题。今年经过×次大规模调研，关于集团公司××个在用系统、××类数据、×大类监测设施现状进行了全面梳理，摸清信息资源整合底数，依照“××××”的功能架构开展顶层设计，完成了《可行性研究报告》编制工作。与××理工大学、都市发展设计公司等知名院校、科技公司签署合作协议，组建产学研联盟，开展智慧水务一体化云平台专题研究。产学研联盟备案申请已经过市科学技术局审核。

四是惠民利民，始终把服务民生主责扛牢。始终坚持“以人民为中心”发展观念。

域外引水水源地，科学确定引水、供水方案。制定了《域内

供水工程项目资金筹措方案》，报送市政府审批；根据省水利厅意见，拟制了××、××两市联合组建项目法人方案及合作框架协议，紧密合作，下好民生保证“一盘棋”。

二是把供水配套项目作为夯基工程。积极推进基础工程建设，今年上半年，落实供水基础项目××个，其中××净水厂等××项工程实现完工；××净水厂净水间改造工程等×项工程紧张施工；20××—20××年城市供水旧管网改造工程等××项重点项目，积极做好了前期准备工作。

三是把加压泵站管理作为暖心工程。认真关于待市政协代表提案意见，积极回应百姓呼声，今年上半年，关于已接受的二次加压泵站××座、备用泵站××座，各类设施建账管理，安全运行，用实际行动努力践行为民服务宗旨。

五是严控严防，始终把安全发展主责扛牢。坚持安全从“零”开始，向“零”努力。

发送信息提示、文电通知等××余次，实现覆盖到位、责任到位、管控到位、服务到位，以“小网格”织起防控的“大屏障”。

二是以“一盘棋”的统筹应关于防汛防台。针关于××地区极端天气频发，台风来势凶猛，强降雨水量创历史极值，防汛形势异常严峻等实际情况，坚持打造党委抓总管统，主要领导牵头负责，职能部门检查督导，水库主要负责同志一线指挥，库区职工尽锐出战，日夜坚守，上下一心、共通抓防汛、人人负责任的工作机制。特别在20××年××月××日××水库流域遭遇特大暴雨，水库大坝站小时最大降雨量达到××毫米，单站降雨量和最大小时雨强均创超历史记录最高值。为最大程度地保护国家、人民生命财产及水库自身安全，时隔××年再次开闸泄洪，洪水总量达××亿立方米、洪峰流量××立方米/秒，均超过××年一遇洪水标准。由于预判精确、准备充分、应关于科学，在入库洪峰出现时下

泄流量仅为××立方米/秒，削峰率达××%，在保证蓄水安全，供水充足的情况下，最大限度地减轻下游村镇和群众的损失。今年进一步提高精确防汛能力，与市气象服务中心达成水务气象信息服务协议，××座水库实现了定制化格点气象信息报送，精度范围缩短为间隔1公里，更新频次可达××分钟一次，提高水情预测水平。

三是以“全局性”的思维谋划安全生产。始终保持“越是特殊时期，越要抓好安全生产”的清醒认识，特别是今年大事之年，喜事之年，不断压实安全责任。专题召开迎接党的二十大保证城市供水安全会议，开展“安全生产月”活动，不断增强各级安全意识。

严格管控危化品的使用情况。依照市水务局要求，关于××个涉氯厂站进行严格管控，加强危化品从业人员培训，建立完备管理制度，已经启动××座带有液氯消毒装置的水厂改造工程，预计年底完成施工。组织安全生产大排查大整顿行动，排查隐患问题××个，拉条挂账、整改销号，现已完成××个，未完成的问题定人、定责、定时限，确保问题清零见底。