# 直属单位述职报告范文6篇

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-02-03

*直属单位述职报告范文 第一篇我于年2月11日完成了临沂大学第一书记培训结束后，带着服务农村的满腔热情和扶贫攻坚的光荣任务来到了任楼村。在省选派第一书记工作领导小组的指导下，在县、乡党委、政府的帮助和支持下，在村两委的班子大力配合下，紧紧围绕...*

**直属单位述职报告范文 第一篇**

我于年2月11日完成了临沂大学第一书记培训结束后，带着服务农村的满腔热情和扶贫攻坚的光荣任务来到了任楼村。在省选派第一书记工作领导小组的指导下，在县、乡党委、政府的帮助和支持下，在村两委的班子大力配合下，紧紧围绕抓党建促脱贫的根本任务目标，求真务实、密切联系群众，积极开展帮包工作，现将一年来的工作情况汇报如下：

一、建立健全党务村务管理制度，提升班子服务水平

1、修订和完善各项党务管理制度26项，积极落实三会一课制度，对党建工作进行任务分工、明确职责和责任，形成齐抓共管的党建工作格局。

2、按照县委组织部的要求，每月开展一次“党员活动日”活动。自3月至年底，累计开展活动10次。

3、按照组织发展要求，任楼村年积极发展一名预备党员。

4、7月1日，组织任楼村支部成员和党员代表20余人到梁山县独山抗日战争纪念馆，瞻仰烈士事迹，并举行重温入党誓词活动。

5、国庆节期间对部分老党员进行了走访慰问。

6、为使村务工作规范办事，从村“两委”班子自身建设入手，制定完善了村务各项管理制定20项，使“两委”工作规范化。

7、坚持村两委班子成员轮流坐班制度，实现村民代办员制度，村务工作有序开展，提高了老百姓的办事效率。

二、走访入户解村情，理清思路助脱贫

任楼村是在20\_年由五个村合并而成为一个行政村，各村相对独立，经济发展水平有一定差异，本着“因地制宜，由易到难、切实可行”的原则，通过“五必访五必问”入户走访的情况下，与村两委班子深入交流座谈，并参观学习致富项目，开阔思路，拟定扶贫帮包规划，最后召开党员代表大会、村民代表大会的讨论的基础上，制定了两年扶贫帮包规划实施方案，按照方案实施内容与时间节点，逐步推进扶贫帮包项目的落地。

1、到村后通过深入农户谈心、田间地头了解，把自己融入到任楼村的群众中，积极争取单位对扶贫帮包工作支持，年度厅、局领导班子先后9次到任楼村进行指导、调研，局党委多次听取“第一书记”工作情况专题工作汇报，局领导班子就扶贫帮包规划提出了具体意见和明确要求。同时在入冬伊始和春节期间看望慰问贫困户、困难党员。

2、依托地域优势，选准扶贫产业项目。

为尽快将财政专项扶贫产业项目落地，通过广泛调研、外出参观学习，经论证、征求各方意见。最后由村党员、村民代表大会表决通过了在村委东侧建设一处750平米的商贸经营场所，通过对外租赁经营来帮助贫困户脱贫致富的产业扶贫项目。与梁山县供销社水泊商场达成租赁合作协议，任楼村利用两年财政专项扶贫负责场地设施建设，建设完成后交由水泊商场作为村级直营店进行独立经营。该建设项目于年9月开始施工建设，12月份底建设完成交付梁山水泊商场，投资近60万元。该项目不仅带来了经济效益还带来了社会效益，水泊商场任楼直营店今年2月份开业，不仅每年给任楼村贫困户带来4万多元的租赁收入，还解决了任楼村8户家庭的劳动就业问题，同时还让周边老百姓不出家门就能买到与县城一样货真价实的商品，丰富了老百姓的物质需求，提升农村老百姓的生活品质与质量。

三、落实帮包规划，做好惠民实事

1、解决村内道路硬化问题。针对任楼村里新开辟的公里主街没有硬化的问题，主动对接县交通局，争取他们的支持，使行业扶贫政策尽快落地，现该项目已招标，近期即可开始施工。为解决户户通问题，想办法筹措资金万元对全村胡同进行了平整硬化，改善了村民的生活环境。

2、依托单位优势，改善农田水利设施条件

**直属单位述职报告范文 第二篇**

本学期，我任教三年级的语文，能认真贯彻党的教育方针，热爱教育事业，把教书育人作为自己的天职。自觉遵守《教师法》，结合当前的社会发展，教育改革的形势以及学生的实际，努力提高自己的教研、教育、教学的能力。我任教的班级教学质量也能达到学校制定的成绩指标。现在将我的工作汇报如下：

一、爱岗敬业，尽职尽责

在教学工作岗位上，我认真执行教师的职业道德。爱岗敬业，热爱学生，服从学校领导的工作安排，一切从集体利益出发，为搞好教育教学工作尽职尽责，坚守岗位。做到坚持早到学校，不迟到，不早退，不缺课，不无故请假，认真执行学校的作息制度和各项规章制度。

二、与学生和睦相处，做学生的知心朋友

要使自己的教学取得好成绩，就必须要想方设法使学生喜欢自己，亲近自己。所以教师和学生在人格上是完全平等的，师爱是一种无私的爱，爱得深沉，持久，学生对老师的爱往往刻苦铭心，终身难忘。我在实践中找到了xxx对症下药xxx的良方，就是：管理好班级学生，要学生都喜欢自己，首先是深入实际，从每个学生入手，一有空我就常到班上去，除了尽快地认识学生的名字，避免弄错学生的现象之外，更重要的是通过与学生的交流中了解每一位学生的实际情况。如他们的兴趣、性格、学习情况、家庭情况等，同时知道了哪些学生的性格是内向的，哪些学生的个性是好动、顽皮的。从中找到制订帮助学生上进的方法，做到有法可依。确实，沟通与交流成了师生之间的一条重要桥梁。由于我常与学生促膝谈心，和睦相处，逐渐地我与学生的关系更为密切，从中也物色了一些得力的助手协助我顺利地开展教学工作。

三、自订学习的奋斗目标，制订好工作计划，增强学习信心

学生的学习成绩相差悬殊，统一标准，统一要求是不可能的，老师靠硬手段去压更是不行。怎么办好呢？我一改以往的教育方式，采取发挥学生的主体作用，让学生自我管理，自我约束，由家长协助监督。让学生自己订出每一单元测试的目标成绩，每个人都以第一单元测试成绩为基础标准。指导学生订目标成绩时要结合自己的实际，订出的目标成绩要明确，要紧紧围绕自己的目标成绩去学习。每次订出的目标成绩都先由家长过目、签名。每次实现了目标成绩都在班上给予表扬、鼓励，并向家长报喜。不能实现目标成绩的则鼓励他继续努力，直到达标为止。在实施学习目标时，我还采用了xxx一帮一xxx的方法，以优带差，营造一种互相学习，互帮互助，你追我赶的优良学风。诱导他们明确学习目的，明白个人成绩关乎到整个班集体的荣誉，能否取得先进班，班级的学习成绩是最重要的。因而我通过各种途径，鼓励学生为班集体的荣誉而共同努力，为实现自己的目标成绩而奋斗。通过这一活动的开展，学生之间的竞争意识强了，学习成绩也提高了，学习成绩终于能达到学校的成绩指标。

四、家访工作

我深深地体会到：学生取得好的成绩，除了他自身的努力，老师的教导外，也离不开家庭的教育。我非常注重家访工作，除了利用电话与家长联系，互相沟通教育孩子外，还利用节假日、晚上亲自到学生家中与家长座谈。我觉得家访工作做得好，是教育学生的成功之路。

**直属单位述职报告范文 第三篇**

忙忙碌碌的过了一年，但在\_\_4s店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况做一个总结。

20\_\_年X月我进入\_\_店，在综合部任职，在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。回顾见习来的工作情况，主要有以下几方面的收获：

一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己

我见习以后才发现，我对综合部的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，托这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升

应该说，过去的X个月，是勤奋学习的一年中。由于自己入汽车行业时间很短，要想以后在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。

回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求;工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的学习中、工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，争取以后到世茂奥迪公司工作，为公司做出贡献。

**直属单位述职报告范文 第四篇**

\_\_年在公司领导的领导下，通过各部门经理齐心协力、攻克困难，有组织、有计划、重执行、讲实效，带领全体员工基本完成了公司制定的各项目标任务，为20\_\_年工作奠定了坚实的发展基础。具体情况如下：

一、80万吨精细药品、16万吨原成药品项目投产情况。

1、公司发展顺利，按计划订购设备，安装进度提前进行。投产计划中，精细药品拖延约30天，原成药品项目提前3个月，精细药品2月5日投产，原成药品12月底投产。

2、原成药品投产时间紧，由于设备清理不干净，产品质量在开车初期出现问题后，经过对精炼塔的清洗后，基本达标生产。精细药品于2月5日一次性投产成功、达标，且产量稳定，出货量大，未对问题针对性进行改造（最高达15吨/天）。

二、20\_\_年目标任务的完成情况。

1、精细药品：

①生产计划9-10万吨，生产104156吨，单耗，较上年，每吨多消耗玉米淀粉公斤，全年多耗玉米淀粉吨，按平均价格计算（元/吨）为万元。

②销售103560吨，较上年77481吨，增加26079吨，增加，主要是加强与\_\_、\_\_、\_\_的合作，发展了部分新用户。

2、原成药品：

①生产计划20万吨，生产134540吨，原料耗，较上年每吨多耗60公斤，全年多耗原料吨，按均价算为万，辅料耗，较上年每吨下降60公斤，节省354吨，按均价元/吨计算，节省万元，原料与辅料合算增加万元。

②销售133770吨，较上年113630吨，增加20\_0吨，增长。

③原成药品16万吨于12月底投产后，千方百计开发新用户，如\_\_、\_\_，并提高与\_\_的合作代销数量，于4月份就保证了满负荷生产，形成产销两旺的良好势头，为20\_\_年的经营发展夯实了良好的基础，4月份呈现出了开门红的好开端。

3、精细药品和原成药品两项基本上完成了目标任务，实现了销售收入19亿元。

三、我们虽然基本完成任务，但存在的问题很多，要想办法和纠正。

1、个别管理人员大局意识淡薄，个人主义第一，管理流于形式，教条主义，对下属的思想教育部到位，沟通方式方法存在问题，造成员工队伍思想行动不统一，分歧大，特别是生产部员工流失大，队伍不稳定。工作被动，希望在以后的工作中，改进方法，重视对员工的思想教育，加强沟通交流，保证有一支素质高，团结一心的工作团队。

2、安全意识淡薄，交通等安全事故时有发生，希望20\_\_年重视安全队伍管理，杜绝各类事故的发生。

3、经营部的欠帐货款数量大，收款不及时，资金利用率低，造成运行成本高。20\_\_年必须提高合同的执行力，想办法解决这一难题。

4、原料和易损件的采购存在问题，特别是液氨的采购，个别供应商达不到正常供货，实力不强，有待解决。易损件的采购虽然较以前有月度、季度结算，但做的还不够，没有认真执行承兑结算的方式。

5、节能降耗的工作还没有实行量化措施，没有达到年初计划要求，望20\_\_年全面推行量化管理，有效实施节能降耗工作，降低产品的综合成本，提高市场竞争力。

6、餐厅管理不完善，时有浪费现象发生，饭的质量有待提高。办公室、车辆管理不完善。

四、20\_\_年的工作目标和计划

1、精细药品生产销量为130万吨，单耗，转化率，电耗56元/吨，原成药品产销量为20万吨/年，原料耗，辅料耗以下，只要达到这个指标，全年较\_\_年的年耗节约原料1520吨，按1580元/吨计算约为480万元，要达到这个目标，必须确保每次开车一次成功，保证稳定满负荷生产。

2、20\_\_年的销售收入目标约36亿元。

①为确保50万吨精细药品是销售，必须加大销售工作的力度，开拓新用户，稳定老用户，提高售后服务工作的质量，让用户100%满意，做到细化每月的销售计划。

②原成药品在稳定目前的老用户的基础上，开拓发展一些用货稳定、量大、信誉好的用户，特别是想千方百计开拓国外市场，填补出口业务空白，提高业务水平和售后服务的质量，让用户放心、满意。提高市场风险意识。

3、全年全面推行管理，上半年做好制度建立、组织培训，下半年组织实施修改，争取在全年拿出一套合格的、有效的管理模式，全面提高员工的综合素质，提高管理人员的\'管理水平，提高全员的工作执行力，最终达到靠管理要效益，考管理提高润华公司核心竞争力的目标。

4、原材料采购，目前由于每天300吨的原料用量，必须稳定供应商，在目前的基础上，找一个有实力，能正常供货的原料供应商。

5、安全、环保、质量管理的高度重视。

①安全：生产、运输、经营的安全层级管理，通过管理，努力争取零事故，严格执行事故管理制度。

②环保：尽快做好废水、废气处理调试，早日投入正常运行，做到三废零排放。

③工作质量和产品质量，提高全员的质量意识，体现质量是企业生存之根本的理念。

6、节能降耗，降低综合成本。

我们必须做到识大体、顾大局、统一思想、服从领导、团结一心、自增压力、增强信心，充分发挥全体员工的聪明才智，以高度的责任心，携手合作，努力工作，全力实现公司制定的目标任务，于明年的述职会上，交出一份完美的答卷，让我们共同总结和分享。

**直属单位述职报告范文 第五篇**

自担任村党支部第一书记以来，在县、乡两级党委、政府的正确和关心支持下，在全村村民的积极拥护下，立足我村实际，以科学的发展观为指导，按照构建和谐社会的目标，认真履行职责，大胆开展工作，积极探索模式经验，带领和团结全村党员、干部和群众努力建设社会主义新农村，为火烧营村的社会稳定、经济发展做了一些小小的工作，取得了一点小小的成绩。在此，我把X年上半年工作情况向各位领导、同志们汇报如下，不当之处，请批评指正。

一、不断学习加强自律

X年我认真学习在河南省兰考县调研指导党的群众路线教育实践活动时讲话的通知，把学习弘扬焦裕禄精神作为一条红线贯穿始终，经常深入到组，调研到户，不断改进工作作风，密切联系群众，听取党员和广大群众的建议和意见。重视党员群众反映的各种问题，并认真加以办理，密切了党群干群关系，促进了今年各项工作任务圆满完成。开民主会议，坚持民主决策、民主管理、民主监督、推行“六步工作法”，广泛吸收党员群众意见和建议，化解矛盾纠纷3次，促进了各项工作顺利开展。全村党务、村务全面接受群众监督，使党员群众放心。

二、为民服务做好实事

X年我村在支村两委的共同努力下，圆满完成镇政府交给的任务，全年铺设地下饮水管道20\_米，安装水利设备自动开关一个，清理主街道卫生300多吨，解决危房改造1户。

三、加强领导组织建设

我村有正式党员50名，预备党员2名，入党积极分子2名，一个党员就是一面旗帜，全村党员坚持以党章、党纲来严格要求自己，牢记宗旨、遵纪党规党纪，模范执行党的路线、方针、政策，按时交纳党费，积极完成党组织交给的各项工作任务，充分发挥党员的先锋模范带头作用。

我村班子自身建设、廉政自律从我做起，从村“两委班子”做起不违反财经制度，加强财物管理，全面推行村务、党务及村级公共服务资金的公开，重大决策事项由村民委会或村民代表大会讨论通过，坚持公开、公平、公正原则，不乱发奖金，不用公款吃喝，不乱花群众和集体一分钱。

我们班子成员要认真学习贯彻焦裕禄精神，实实在在做事，踏踏实实做人，以人为本、求真务实，认真按照乡党委、乡政府的各项决议部署开展工作，保证我村政治稳定、社会安定各项事业欣欣向荣，新村气象广阔，田野春色满园，政通人和、风光无限，为把我村建成小康社会而奋斗。

**直属单位述职报告范文 第六篇**

自活动开展以来，我局高度重视，多次召开局领导班子成员会进行认真研究部署，组织局中层以上领导干部深入xx村了解民情民意、破解发展难题，在惠民生、促发展的实际行动中，着力推进民政工作在基层一线落地扎根。为把“双百双千”活动推向纵深发展，下步更好地服务基层、服务群众。

一是建组织、重落实。

在县“双百双千”活动动员部署会召开后，民政局就及时成立了由我任组长、分管局长娄亮同志为组长、相关科室、单位主要负责同志为成员的领导小组，领导小组下设办公室在局秘书科，秘书科长李莉萍同志任驻村联络员。局领导班子研究制定了《睢宁县民政局深入开展机关干部下基层活动的实施方案》，由秘书科具体负责综合协调。我们紧紧围绕党的群众路线教育实践活动这条主线全面开展此项工作，把深入开展“双百双千”活动与加强党性锻炼、保持党的纯洁性有机结合起来，引导机关干部牢记党的宗旨和民政工作宗旨，牢固树立群众观念，在服务发展、服务基层中改进作风、净化心灵;把深入开展“双百双千”活动与开展“七大主题”活动和抓好工作落实有机结合起来，引导机关干部在履行岗位职责、服务人民群众中创先进、争优秀;把深入开展“双百双千”活动与做好群众工作有机结合起来，推动机关干部更加及时、更为有效地了解群众诉求、倾听群众意见、解决群众困难、理顺群众情绪，进一步融洽党群干群关系、促进社会和谐。

二是攀“亲戚”、结对子。

我们xx村坐落于xx镇政府西2公里，现有人口2200人，耕地2800多亩，分为六个组，其中有五个组的土地已流转出去。年轻力壮的都外出打工，村里都是些留守老人、留守儿童，生活上多多少少会有些难处。为了深入了解困难群众情况，我及时组织局领导班子成员进村入户了解民情民意，深入研究、商讨对策，针对性的提出了班子成员分组包片制，每位班子成员包干一个村民小组，着眼群众急盼急需，开展各类慰问救助活动，5月23日分别为每个贫困户打卡发放500元，一桶食用油，一袋面粉。同时，主动与民政服务对象中特别困难的人员“认亲交友”，结帮扶对子，局领导班子成员和科室(单位)负责人结对帮扶每人不少于2户，我和驻村指导员每人结对帮扶5户，尽力帮助其缓解家庭困境，力所能及地帮助帮扶对象解决生产生活难题。

三是送政策、暖民心。

在落实好“双百双千”的规定动作基础上，我们又特意增加了“送政策、送温暖、送服务”自选动作，实施了“助困、助老、助学”等系列救助措施，并积极做好全国首个“扶贫日”慰问活动。为使广大群众全面地了解民政政策，我们各结对帮扶小组前后共走访调查、座谈交流、帮助生产生活、慰问贫困户累计约有150余人次。充分抓住与群众接触的机会，宣传中央、省、市方针政策和县委、县政府的决策部署，广泛宣传民政的各项惠民政策，了解民政政策在基层的落实情况，充分运用惠民政策把党和政府的惠民举措落到实处，切实保障民政服务对象的合法权益。

四是化矛盾、解民忧。

结合调查走访、帮扶慰问、排涝抗旱等时机，充分发挥民政部门社会减压器的职能作用，开展矛盾纠纷排查，安排各分管局长携带分管科室，结合各自的科室业务，重点排查了社区内的社会救助、五保供养、退伍安置、基层xxx和社区建设等方面存在的突出问题，对一些涉及民政方面的举报、投诉、咨询等一并带到基层，深入走访，摸清缘由，与当事人零距离接触，面对面交流，做好深入细致的思想工作，消除隐患，将矛盾化解在基层，努力维护基层社会的和谐稳定。

五是办实事、求实效。

根据“三解三促”活动的包挂要求，我始终牢记“第一书记”身份，注重把自己融入到我们xx村的各项日常工作中，做到了每周与现职书记电话通气交心一次，每半月进村入户一次，每月与现任村委会成员集体见面一次，时刻围绕基层最需要的、群众最关心的现实利益问题，与大家一块出实招、办实事。有时公差在外，听到我们xx村的任何“风吹草动”，我也能及时进行调度与安排，在第一时间内委派我们局的张书记、娄局长或驻村联络员赶赴现场解决问题。在实际工作开展中，我能充分结合民政自身的业务优势，在我们的xx村充分放大救助范围，实现帮扶解困效益最大化。一是“蹲点调研，征求意见”。结合群众路线教育实践活动和“双百双千”工程，通过在xx村的座谈、调查问卷等多种征求意见的形式，既“真听声音”更“听真声音”，定期梳理基层群众意见建议，力所能及解决群众所提出的问题。二是开展“服务三夏、助理秋调”专项活动，组织局机关党员干部第一时间进驻xx村，帮助村里部分土地没有流转的村民协调解决在农忙中出现的各种困难。为了把禁烧秸秆工作宣传到位，我带领局领导班子成员给xx村送来了4000元的宣传帮扶资金，并支持6000元为每个小组购置大广播等宣传工具。三是“节日慰问、送去关怀”。中秋节和“扶贫日”期间，我带领局班子成员及各科室负责人分别到20余户贫困户家中进行慰问，送去慰问金5000余元和20袋面粉、20桶食用油及棉被等慰问品，实际解决他们的生活困难。

对于“双百双千” 我的理解是，它不纯粹是一项活动，它体现更多的是党委政府为民“办实事、办好事”的决心。我局在今后的工作中，还将一如既往遵循“为民服务”的宗旨，对群众反映的需求，能够创造条件解决的要想方设法解决，对涉及多部门职能的问题要主动协调有关部门会商解决，对暂时无法解决的问题，也要耐心细致地做好解释工作，争取群众的理解和支持。

半年来，感谢村两委班子成员、全体党员、村民代表和广大村民们对我工作上的支持。在这半年中让我学到了很多，工作也有了一定的成绩。今后，我一定继续协助村两委参与建设，多与群众沟通，多解决群众的困难，为把xx村构建成社会主义新农村贡献自己的力量。下面说一下我们下一阶段对xx村帮扶的打算和设想，根据上阶段的走访慰问了解到的情况，结合“七大主题”活动开展，下步我局将力争帮助xx村协调与解决以下几个方面的问题：

第一为村内患有重大疾病的群众、致残致困人员办理相关救助，达到应保尽保、应助尽助，确保做到“不让一户落伍、不让一人掉队”;

第二协助做好村庄环境整治。大力开展“洁净乡村”活动，帮助村级建设完善垃圾收运设施，全力配合做好村庄环境整治工作，并组织党员干部帮助村里开展环境整治、美化绿化工程，对生活垃圾、河道沟塘等环境卫生进行整治，达到“环境整洁、村容美观、生态良好、乡风文明”的目标;

第三改善村委会办公条件。xx村的村委会办公条件简陋，办公设备落后，我局力争通过加强对文化室、会议室、图书室、服务大厅等设施设备配套改善村委会办公条件，充分发挥村委会场所的作用。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！