

村镇银行工作计划（合集4篇）

篇1：村镇银行工作计划

一、注重发挥网点优势，抓住发展机遇，推动优势业务快速发展。

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处____月份储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。____月份是一个营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是“进得来、稳得住”。

首先，所谓“进得来”，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

二、结合网点特点，大力拓展商友卡，增加发卡量。以点带面，以卡引存，带动业务全面发展。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户贷款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信____卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是的商友卡商户拓展工作，具体工作从____月份开始进行商户摸底宣传，____月份是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在____月由网点负责人牵头、客户经理负责进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

三、网点日常经营指标常抓不懈。

在紧锣密鼓地开展存款营销和商友卡拓展的同时，网点的其他日常经营指标也不能松懈。例如重点基金、保险、贵金属销售等等。同时，加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

四、提升服务水平，规范服务，争创一流的服务网点。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务水品。做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务

、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、客户经理、大堂经理为拓展主力，完善VIP资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。再次、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境。

篇2：村镇银行工作计划

xx年是村镇银行工作委员会成立的第一年，也是开拓创新具有里程碑意义的一年。在当前三期叠加、四改并举的经济形势下，做好xx年工作意义重大。作为村镇银行自律性社会团体，村镇银行工作委员会将按照自律、维权、和谐、服务的职能要求，增强为村镇银行会员单位服务的紧迫感、责任感和使命感，不断创新工作思路，增强工作的主动性、系统性，在发挥行业作用，宣传行业形象，维护行业权益，反映行业诉求，优化行业环境等方面努力做出更大的贡献。积极号召和引领村镇银行坚毅确立支农支小服务方向，发挥全国性平台作用，及时向国家相关部门和地方政府反映事关村镇银行会员整体利益的维权诉求;积极和谐加强区域间、机构间的交流协作，全面推进服务平台建设步伐，切实提高服务水平和工作成效。据此，村镇银行工作委员会计划重点做好以下几项工作：

一、探索搭建各类综合服务平台，为村镇银行持续健康发展提供动力和支持

一是发挥全国行业平台优势，积极联系监管部门，及时发布村镇银行最新的监管政策和金融同业动态，向村镇银行会员单位传达政策信息、监管信息、调研重点及工作方向，提供横向业务交流、银行品牌宣传、组织人才培养、加强同业交流协作等方面的服务平台。继续发挥各地方银行业协会地方平台优势，落实上下联动工作机制，根据区域特征及辖内村镇银行实际需求开展有关业务交流、信息共享、舆论宣传、人员培训等方面的和谐服务工作，及时了解村镇银行会员动态及诉求，为县域金融服务的全覆盖创造良好的社会环境。

二是根据村镇银行会员亟需搭建与监管机构、其他金融机构间信息经验沟通平台的需求，收集整理村镇银行在企业文化、发展动态、推广新业务和业务经验方面的信息资料，定期编发《村镇银行通讯》供村镇银行会员交流学习;定期组织村镇银行会员开展业务学习、经验交流工作座谈会议，同业之间相互借鉴学习，分享成功经验，加强村镇银行会员间的探讨与研究学习，开拓工作思路。

三是要依托协会专业委员会信息报送系统，建立村镇银行数据信息报送平台。通过该平台，定期上报村镇银行机构数据(可公开)，切实发挥村镇银行工作委员会全国信息业务交流作用，更好地为村镇银行会员服务。同时，定期搜集、整理全国经营数据，并向系统内发布报表，便于各省村镇银行间进行横向、纵向比较，及时反映各机构工作动态，推广各地在服务三农小微、服务实体经济发展等方面的工作经验。

二、组织召开两类会议，研究部署委员会工作，推进工作、业务交流和区域

性合作。

通过会议加强和谐、沟通和推动工作，是村镇银行工作委员会的重要工作方式。为此，一是按照村镇银行工作委员会工作规则，定期召开全委会、常委会及村镇银行工作委员会办公室常规工作会议。会前整理完善各项议案，会后向各村镇银行会员单位及时传达会议精神并指导组织实施。同时，做好村镇银行工作委员会的常规性工作，抓好制度建设，加大委员、常委、主任、副主任单位的联络沟通，建立完善的档案资料。进一步发挥村镇银行工作委员会职能作用，引领村镇银行会员认真贯彻落实国家有关政策精神，听取村镇银行会员呼声和政策诉求，及时向国家有关部门和地方政府反映。

二是根据实际需要，召开全国性的经验交流座谈会和区域性的业务片会。结合村镇银行公司管理和股权结构、发展战略和市场定位、内部风险防控、差别化经营、业务创新和服务方式转变、支农支小经验等主题，分别组织召开区域性的片会或经验交流会议，介绍好的做法和经验，加强区域间、机构间的交流协作，探索建立信息交流与业务合作机制，增进村镇银行会员交流和学习，互相取长补短。

三、组织专项课题调研，真实反映村镇银行会员呼声，切实满足会员需求。

一是根据村镇银行目前面临的困难和实际需求，做到有特征，接地气，出亮点，见成效。积极发挥行业平台优势，开展相关调研课题工作，深入实地调研了解村镇银行在经营管理中存在的困难和亟需和谐解决的问题，沟通有关政府、监管部门，呼唤争取财税等政策支持，充分反映村镇银行行业诉求、呼声，营造村镇银行健康有序发展的外部环境。并对各地方调研成果开展总结交流、宣传及评比工作，充分利用调研成果，帮助村镇银行解决实际问题，以此扩大调研工作影响力。并对有关问题进行专题研究分析后形成报告，向有关部门反映村镇银行诉求、呼声，并争取和谐解决。

二是发挥行业代言人作用，积极呼唤有关部门对村镇银行的发展给予政策支持。如呼唤利用再贷款加大对村镇银行的支持，特别是对发放支农贷款达到一定比例的村镇银行，应在再贷款和利息方面给予重点扶持和优待。同时，呼唤有关部门将村镇银行纳入信用征集系统和支付结算体系，实现银行间信息共享，以防信贷风险。在科技信息、互联网金融、支付结算等业务层面，争取相关政策，抱团取暖，整合行业优势，实现村镇银行共赢发展。积极为村镇银行在完善体制、实现资源共享、加强政策支持、交流经验、提供学习培训等方面提供更高效的服务。

三是成立委员会工作组，深入做好调查研究工作，抱团取暖共同推进各项工作稳步开展。在村镇银行工作委员会组织架构下为更好发挥小银行+大平台的规模优势，拟计划成立村镇银行政策诉求工作组、村镇银行公司管理工作组、村镇银行业务创新工作组和村镇银行科技发展组，对村镇银行在政策诉求、公司管理、业务创新、科技发展等方面开展深入的调查研究工作。

四、充分做好规划，抓好行业培训工作，全面提升村镇银行管理人员综合素质

养和管理水平。

提高队伍素养，特别是各级领导的素养，是村镇银行队伍建设的重要内容，也是村镇银行事业发展的希望和保障。为此，组织开展村镇银行中高层管理人员培训是村镇银行工作委员会工作重点之一。

一是制定村镇银行高管及业务骨干培训计划，根据村镇银行的实际需求和村镇银行目前业务发展需要，认真规划和设计培训课程框架和培训重点，设计相关课程，以专题培训的形式，增强培训的务实性和针对性，主要采取集中脱产封闭授课、参观见学和考察学习等多种形式相结合的方式，组织相关业务培训，切实提高培训成效。

二是要充分体现各区域村镇银行会员的培训需求，结合在培训过程中学员反馈的意见，以及村镇银行会员所在的区域特征，结合村镇银行发展中面临的体制、机制、战略、管理、科技、人才、创新等方面的内在差距有针对性的设计课程，实施定制培训计划；还要选取在微贷技术、电子化产品推广、科技信息、业务创新、风险防控、创新服务方式等方面有好的经验、做法、亮点的村镇银行进行现场交流培训，使培训更有针对性、务实性，更好地服务于实际工作需要，成为村镇银行管理人员跨地区、跨机构沟通交流的渠道，加速推进培训，加强人才培养，全面提升管理水平。

五、组织品牌评选活动，引导做好三农和小微企业的金融服务，为村镇银行争取更多宣传渠道和窗口。

在中银协整体工作安排下，在村镇银行系统内，组织开展支持三农和服务小微企业评先创优评选活动。制定详细评选标准和表彰方案，引导村镇银行进一步强化支农支小，服务三农和小微企业，支持实体经济发展，持续改善农村金融服务。设立优秀村镇银行奖、最佳支农支小服务奖、最佳优质文明服务标兵等奖项，开展“评先创优”评选活动，成立评审专家组制定常态化、标准化、规范化的评选流程和规则，组织各地方银行业协会按评选要求组织辖内村镇银行开展评审及实地考察工作，并根据评审情形，对有关村镇银行进行表彰。加大评比成果的宣传力度，弘扬和树立优秀村镇银行榜样，分享村镇银行在服务三农、小微实践中取得的典型经验，向全社会展示全国村镇银行在推动农村经济发展、填补金融服务空白以及支农支小等方面取得的丰硕成果。同时组织先进单位在村镇银行系统开展交流巡回演讲活动，介绍服务三农和中小企业工作典型经验，展示村镇银行社会形象，提升金融服务水平，为支持三农和中小企业发展提供更优质高效的金融服务。

六、多渠道进行正面的形象宣传和舆论引导，增进社会各界对村镇银行的了解和支持。

目前，村镇银行已经发展成为初具规模、服务渐具特色的小微社区银行，成为服务三农和支持小微企业的新生力量。但是，村镇银行又面临着机构小、层级低，没有全国性的行业管理部门的现状，在全国层面上，存在两缺，即缺少高层领导对情形的及时掌握、缺少高层理论界的声音。村镇银行工作委员会要发挥全国性平台的作用，通过多种渠道、多种手段，和

谐联动各方配合营造有利于村镇银行发展的舆论氛围，宣传村镇银行发展成果和支农支小的正面形象，进行正面舆论引导。同时，引导村镇银行要积极提高社会认知度和品牌影响力，比如可以借助和传承主发起行的企业文化、品牌文化，快速在市场上形成影响力，提高知名度、美誉度，让统一的企业文化理念在社会中渐渐的普及、渗透;丰富载体，开展适合村镇银行自身特征特色的企业形象宣传。

同时，充分利用《XX银行业》杂志和协会网站，发布村镇银行动态和会员简讯，实现村镇银行之间工作经验、业务信息交流。同时，积极探索与国家主流媒体的合作机会，让村镇银行在更大的平台上宣传支农支小的正面形象。

总之，进一步发挥村镇银行工作委员会职能作用，努力把村镇银行工作委员会打造成专业性强、广受信赖的综合服务平台工作任务艰难。村镇银行工作委员会将在XX银行业协会的领导和银监会合作部的支持指导下，在各位成员单位的共同支持努力下，开拓思路，加强沟通，锐意进取，扎实工作，进一步探索新机制、新方法，更好地为会员单位办实事、办好事。

篇3：村镇银行工作计划

1、加大力度，在业务发展上有新突破。村镇银行的落脚点，最终归结在业务的发展上，力求在风险可控的前提下，确保业务经营稳中有进。营销队伍要逐步优化。今年要对现有的内设部门优化整合，突出充实营销队伍。整合后的部门由原来的五个增加为八个，分别为信贷管理部、客户一部、客户二部、客户三部、计划财务部、营业部、风险合规部和综合办公室。营销目标直接分配到部室，每个部室也就是人人都有营销任务，行长直接与部门负责人签订目标责任书，其他班子人员包部室，主要任务是督促和指导包括存款、贷款和收息的业务目标的按时完成，每人包两个，分别为一个前台部室和一个后台部室，具体为xx副行长包信贷管理部和客户三部，xx监事包风险合规部和客户二部，xxx财务总监包计划财务部和营业部，xxx主任包综合办和客户一部。新成立的新机构包括xx支行的总体经营发展目标全部由xx行长负责，所有班子的绩效工资全部与所包部室目标完成情况挂钩，实行同奖同罚同兑现。今年要实行按季量化考核，每季度根据综合考评要树立十名“红旗标杆”，要对“标杆”大力宣传和重奖，特别优秀者要破格提拔重用，要让有为者实惠、有位。一季度各项目标考核均完成的部室，要组织外出考察学习，对不能按时完成并排队末位的要通报重处，对后五名同志董事长、行长要约见谈话，成绩特别差的要解除劳动合同。切实通过优化营销队伍，确保各项目标的如期完成。

存款要稳定增长。存款是立行之本，实践证明，只有存款规模做大了，才能带动经营规模的增长和经营效益的提高。因此要把组织资金作为业务经营的重点来抓。首先要完善考核机制，实行百分制考核，前台人员业绩营销考核分值不得低于70分，营销内容主要是增加存款和发放优质贷款，今年除正常计发保障工资和绩效薪酬外，要根据贡献大小适当给予营销人员一定的配比营销费用，配比费用直接兑现到部门，部门经理平衡开支，通过高效率、高报酬来调动员工工作积极性，当然工作目标要增加，考核办法要科学，要让大家能跳起来摘到果子，增强责任心，使命感。同时要建立日均考核制度，抑制存款波动幅度，控制存款偏离度。其次要围绕财政性资金、重点项目资金，加大公关协调和营销力度，促进低成本存款的稳定增长。再次要

建立客户存贷联动机制，把销售收入归行率作为授信、定价的主要依据。同时还要抓存款与抓客户并重考核，只有抓住客户才能稳定资金，才能提高市场份额。

资产结构要优化。按照“有扶有控、择优扶植”的政策导向，加大对三农，对小微企业等领域的信贷投入，继续支持科技创新、节能环保、农产品开发等新型产业。从产品上不断增加贷款品种，大力开办个人自住、商用房屋贷款业务，工资担保、多人联保、仓单质押、应收账款质押和票据贴现业务。同时严禁向限控行业、融资平台和房地产开发行业等重点领域发放贷款，切实优化资产结构。

全力拓展中间业务，业务收入要多元化。增加收益渠道。加强与上级部门的沟通汇报，力争早日办理理财业务，加强与保险公司、社保部门、农、林、水、电以及通信等部门的合作，大力发展代收代付和个人理财业务，创造性的自行研发理财及电子金融产品，提高中间业务收入。选配专人负责资金运营，从根本上实现资金利润最大化。

2、研发创新，在服务水平上有新提升。作为服务行业，要牢固树立“客户至上”的经营理念，二线为一线服务，牢牢坚持领导为员工服务，全员为客户服务的理念，提高工作效率，提升服务水平，真正实现“客户xx一家亲，精诚合作两相赢”。

逐步完善服务设施。加快自助银行、银行卡的申请与市场建设，今年争取布放六台自动取款机，其中在行式4台，总行机关两台、xx支行和流动服务车各一台。离行式两台，布放在县城闹市或繁华区域，力争二季度开办自助银行业务和卡业务，早日实现与其他商业银行同共有、同平台、同发展。加快POS机的推广，今年至少安装200台，存量超过350台。今年还要在万人以上的行政村布放至少10个农村惠农终端，争取三年时间各乡镇都普及，努力使xx县城市场商场到处有xx的身影，让xx所有乡镇留下xx的足迹。全面发挥流动服务车“涵盖全面、技术先进、功能完善、风险可控”的服务平台，通过送科技、送资金、送信息，实现系统的深度整合、信息共享，满足县、乡、村农民朋友银行业务需求，拉近与农民朋友的距离。

建立农村信贷咨询平台，持续发展支农联络员，今年计划发展30名，联络员队伍扩展到50人以上，努力使3000人以上的农村都有联络点、联络员，帮助偏远山村了解金融信息，收集闲散资金，把好贷款投放的准确性；建立资金清算平台，解决农村闲置资金生息创利的问题；通过研究客户群体的成长模式，建立与客户相匹配的产品和服务机制，孕育催生新的业务发展空间。充分发挥村镇银行小、快、灵的经营优势，在市场营销、研发产品、拓展客户等方面提供多层次多需求的金融产品，达到贴近市场、跟进社区、切合实际，服务满意。

3、立足县域，在支持三农上有新作为。市场定位毫不动摇，支持三农坚持不懈。认真研究当前三农经济发展的新情况、新问题，如农村居民开始向城镇中心、工业园区集中，资金资源向社会能人、种养供销大户集中，农户生产组织方式向规模化、现代化转变的实际，选择重点、品牌引领，XX年贷款投放目标是“XXXXX”，即XX户发展持续向好的小微企业，XX户有品牌的农村经济合作社，XX户种养业大户，XXX户农民有资金扶持，XXXXX户农民享受到我行的金融服务。同时要加快信用村和信用户的评定工作，要推进信用工作“XXXXX”建设，即建

设XXX个信用户，X个信用村，X个信用社区，X条信用街道，X个信用市场。今年在确保一季度xx支行顺利开业的基础上，再申请筹建两家支行，争取用5年时间，实现全县各乡镇网点全覆盖。全面推进普惠金融建设，为全县现代农业健康发展做贡献。

4、从严治行，在内控管理上有新举措。严格管理对于企业来讲，是永恒的主题。管理是一个过程，必须持续进行，管理是一门科学，必须有规范的流程。

建立中长期教育培训制度，建立学习型机关，创建学习型团队。领导班子要带头学习，每月安排一次领导给员工培训授课，每季每人写一篇具有工作指导性的调研文章；部门经理每周一次讲课，每月至少写一篇有价值的工作简报；不定期的抽调员工上台授课，不定期的下达写作主题；用强制性的办法提高写作水平。同时完善宣传报道考核办法，按照投稿的数量、质量和时效做经济奖励和精神鼓励。建立集约、高效、简捷、安全的会计运行体系，在风险可控、厉行节约的前提下，优化业务操作流程，切实用“一流的服务，一流的效率”迎接每一位客户的到来。在信贷管理方面持续落实“三个办法一个指引”，继续实行“阳光办贷、面谈面签、实贷实付”，同时要实现信贷风险实时监测，从发放到收回，及时进行风险预警，跟踪处置，确保贷款到期能收回，确保不良始终为零余额。

建立创新选人用人机制，打造一支有激情、有能力、有作为的队伍，按照“业绩优良、德才兼备”的原则，提拔3至5名同志担任部门领导干部，让优秀员工有发展的空间，看到人生希望。对现有人员分类管理，凡是XX年末个人揽储余额低于年初者，今年暂停继续鉴定劳动用工合同，暂停缴纳各种保险，暂按实习人员待遇。年中期间贡献突出者，可优先考虑给予合同工待遇。对不进还退、业绩平平或严重违章违纪者，将实行逐步淘汰。同时要注入“新鲜血液”，以后进人不论有任何背景，先进行严格的考试考核，宁缺毋滥。

丰富职工文化生活，每季度至少组织一次文化活动。元旦期间，举办一次文艺晚会；“三八”期间，举办一次妇女建功座谈会；“五一”期间，举办一次远足或登山比赛；“七一”期间，深入革命教育基地，参加一次红色洗礼；国庆期间，组织一次户外拓展训练。同时继续组织好每年一次的员工体检或流感疫苗接种；在职工或直系亲属婚丧大事期间，领导班子带头祝贺或慰问；职工生日当天，以单位名义送上生日蛋糕；切实体现洪都大家庭的温暖。

5、突出重点，在风险防控上有新思路。要想始终保持“零发案”，案件防范、风险控制丝毫不可掉以轻心，要标本兼治、持之以恒。

着力提升风险合规队伍的履职能力。首先要对机关内设部室进行优化整合，使经营和监督两套人马两责清，互不干涉互制衡。现在的业务部一分为二，设立客户部和信贷管理部，实行审贷彻底分离。财务部的事后监督职能和综合办的科技保障职能一并划分监事办，共同组建风险合规部，风险合规部要以促进业务发展和规范管理为原则，构建完善的监督管理流程，持续开展业务序时性、存款滚动性、岗位移位性、安全突击性检查，针对性的开展贷款抽查、操作风险、现金库和重要空白凭证的检查，有检查就有处罚，有处分就有通报，处理一人，教育一片。

全面实施违规积分管理和交纳违规风险金等办法，探索推行员工互保机制，对违规积分达到上限者，除扣除责任人违规风险金外，责任人一律离岗学习，待岗处理，其他联保人员或接受取消评模、扣发奖金、赔偿损失、行政处分等连带责任，真正实现一人违章、全体不安。同时采用现场或非现场稽核的办法，有效预防风险、控制风险和处置风险，建立洪都特色的安防工作体系。

继续开展员工动态行为排查和安防教育，每季度开展一次全员八小时以外的行为排查；每半年至少开展一次警示教育，用身边的人、真实的事教育大家，不敢违规、不想违规、不能违规。

加强科技安全建设，严控网络信息风险。完善信息科技制度及保障体系，完善信息安全应急处置机制和信息通报机制，定期开展信息科技检查和安全风险评估，确保综合业务系统安全稳定运行。通过多措并举，有效防控风险，使我行做到“人人讲合规、处处防案件、时时抓安全”。

篇4：村镇银行工作计划

回想上一年的工作，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。

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_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_年的各项目标任务作出自己的努力。