

业务工作情况汇报 工程业务工作报告

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

业务工作情况汇报 工程业务工作报告篇一

历城区遥墙中学位于稼轩故里，毗邻济南国际机场，紧靠青银高速服务区，东临街道办，西接遥墙万亩荷塘，有着丰厚的文化底蕴。学校占地92471平方米（约合138.7亩），现有东西(轩远楼、辛学楼)两座教学楼，建筑面积达11634平方米，综合楼一栋，建筑面积5103平米，学校公寓楼一栋，建筑面积5600平米。现有教学班级36个，在校教职工近__人，学生公寓1500人住宿，学生餐厅近__师生同时就餐。

二、工程验收基本情况

- 1、工程按合同约定的设计方案、工艺流程施工，并在学校建议的基础上进行了较为合理的调整；沼气发酵，储气，输配，利用系统等各部分建设安装到位，并初步达质量要求；沼气工程建设规模达到合同要求，因其他原因还未让校方签字。
- 2、沼液过滤净化回流冲厕装置已经安装到位并初步运行，但相关资料未经校方签字。
- 3、工程完工后，未在校方监督下进行密闭性试验；试水试压未经校方签字认可，承建单位承诺重新进行相关实验。
- 4、沼气池经现场查看运行成功，并产气使用，但相关材料未经校方签字认可。
- 5、沼气池工程安全设施和设备安装到位，尽最大可能杜绝了

安全隐患；但施工单位未在工程建设地点显著位置设置安全标示，张贴安全使用技术规程；施工单位未对校方提供安全操作培训、日常使用安全防范措施和突发事件的应急预案，相关材料也未经校方签字。

三、存在问题和建议

- 1、加温棚四周泥土松散，建议进行夯实施工，并回复平整。
- 2、切割后的水泥路面恢复过程中遇冷凝固差，建议进行重新恢复。
- 3、塑料加温棚极易损毁，能否进行材料的更换，以使本沼气工程发挥最大效益，更好地造福学校师生。
- 4、建议对学校人员进行细致的安全培训，在相关地点设置明显的安全标示和警示标志。

业务工作情况汇报 工程业务工作报告篇二

我行发放的个人消费贷款包括个人住房贷款、汽车消费贷款、房屋装修贷款、助学贷款等4个贷款类别。截止某年某月末全行个人消费贷款余额为x万元，其中个人住房贷款余额为x万元，占个人消费贷款总额的x%；汽车消费贷款余额为x万元，占个人消费贷款总额的x%；房屋装修贷款余额为x万元，占个人消费贷款总额的x%；助学消费贷款余额为x万元，占个人消费贷款总额的x%。

个人消费贷款的风险状况方面。某年某月末全行个人消费不良贷款余额为x万元，不良占比为x%；其中个人住房贷款不良余额为x元，不良占比为x%；房屋装修贷款不良余额为x万元，不良占比为x%；助学消费贷款不良余额为x万元，不良占比为x%。

某年前x个月全行只发放个人消费贷款x笔x万元。

(一)个人消费贷款业务逐渐萎缩

一是国家宏观政策调整的影响。由于人民银行逐年上调个人住房贷款基准利率，促使消费者购房行为变得理性，在办理按揭贷款时充分考虑了利率变动对自己支付能力的影响，贷款需求减弱。

二是优质个人客户和优质楼盘少。我行地处经济欠发达地区，市民收入水平和消费水平不高，优质个人客户和优质楼盘均不足。

三是x地区信用环境较差，贷款经办人员对此产生了一定的畏惧心理。

四是提高了个人消费贷款准入门槛。我行信贷资产质量差，亏损严重，省行将我行归为“审慎发展行”和四类行。为防范贷款风险，我行提高了贷款准入门槛，将个人消费贷款客户定为我市公务员、移动通信、电信、电力等高收入群体，限制了中低端客户的准入。

五是加强了内控管理和个人消费贷款风险管理，加大了处罚力度。在这种情况下，客户经理普遍有一定的心理压力，担心“做多错多罚款多”，缺少了对市场的热情，对市场拓展的积极性不高，导致个人消费贷款业务停滞低迷。

六是未建立个人消费贷款激励机制，未能充分调到经办行和经办人员的积极性。

(二)我行个人消费贷款的风险较大，资产质量较差

1、存量个人消费贷款资产质量不高，风险进一步显现

个人消费贷款业务存在数量多、客户分散、还款期限长、单笔风

险状况难以确定且具有潜伏性等特点[]20xx年以前我行没有针对个人消费贷款这些特点进行认真研究，与其他商业银行在个人消费贷款的数量和市场份额上展开竞争，形成了一部分个人消费不良贷款。

2、贷款形态正常的客户提前还款的现象逐步增加

近几年由于人民银行逐年上调个人住房贷款基准利率，部分个人住房贷款客户出于贷款成本考虑，纷纷提前还款，而且大部分都是还款一直正常的客户来提前结清销户。

3、个人消费不良贷款起诉清收难，抵押物处置损失大

对不良贷款起诉清收要经过受理、审理、判决、申请执行、执行、拍卖抵押物归还贷款本息等一系列过程，持续时间长，清收难度大。另外，抵押物处置时因当初贷款发放时抵押物评估价过高，导致抵押物拍卖价款不足以全额收回不良贷款本息，也形成了一部分贷款损失。

4、政策性因素的影响

20xx至20xx年，我行为响应国家号召，支持贫困大学生上学，发放了一部分助学贷款。助学贷款着重于社会效益，由于单笔贷款金额小、户均催收成本高、未提供有效担保、就业压力大、部分借款人已无法联系等原因，大部分已形成了不良贷款。

通过这次全面性的消费信贷风险管理排查，我行没有发现新的虚假消费贷款案件。

1、继续加强对个人消费贷款的权限管理

为防范经营风险，继续上收下属各支行个人消费贷款审批权限。由于我行个人消费贷款不良比率超过控制要求，依据《中华人民共和国银行业监督管理法》第37条有关审慎监管措施的规定，我行决定继续上收下属各支行个人消费贷款审批权限，全市个人消费贷款业务一律由分行行长或经授权的主管副行长审批发放，对金额较大的贷款必须经贷审会审议。

2、切实加强对分行本部、各支行个人消费贷款业务的自律监管

检查及相关规章制度执行情况检查，加强对全行个人消费贷款的风险监测和贷后管理，力促全行个人消费贷款。

业务工作情况的汇报 工程业务工作报告篇三

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了医务工作者“救死扶伤”的责任，也体会到了医务工作者艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为医务工作者的一分子而惊喜万分。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

二、在学习上，严格要求自己，凭着对成为一名优秀白衣天使的目标和知识的强烈追求，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，基本上牢固的掌握了一些专业知识和技能，作到了理论联系实际；除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质。

三、在工作上，在科主任及护士长的领导下，我能做到上班不迟到、不早退。正确执行医嘱及各项护理技术操作规程，做好基础护理。严格执行无菌操作和三查七对制度。发现问题，及时解决。在工作中能理论联系实际，遇到不懂的问题能及时向护士长及资深的老师请教，努力提高自身的业务水平。对待患者能文明礼貌的服务，做到态度和蔼，急病人所急，想病人所想。除了完成常规的基础护理外，还熟练的掌握了专科知识和各项护理操作，经常下病房与患者沟通，及时了解他们的动态心理，并做好健康宣教。

四、在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同事们和睦相处；积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

用有限的生命投入到无限的护理工作中。我会在今后的工作中更加不断地努力学习，以不断提高自身的业务能力。从而使自己的理论知识及操作技能更上一个台阶，以便能更好的服务于患者。争取做一名优秀的护理人员，以无愧于白衣天使的光荣称号！

业务工作情况汇报 工程业务工作报告篇四

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间20__年年已经走到了尽头，回首这过去的一年，收获颇丰。20__年年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上取得了较明显的进步，在这20__年年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团

结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当

然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助，但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在工作中进一步的学习和改进。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己的努力做好本职工作。

业务工作情况汇报 工程业务工作报告篇五

转眼之间一年又将要过去，回顾一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和指导下，经过这段时间的学习和实际操作较好地完成了各项工作任务。

（一）不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20__年09月10日进入公司，也是我踏入社会工作的第一天。面对陌生的环境，陌生的工作，当时无从下手，充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

（二）对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库

房库区、货架、货品摆放等。

2、对流程的认识：熟悉马士基仓库的进出库操作流程和系统流程、三运仓库的操作流程和系统流程□qc流程；增值服务操作流程；异常处理流程；盘点流程等。

3、对管理的认识：较好地熟悉了5s管理；仓库安全管理；库区规划；货品摆放；成本节约；人员安排等。

4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

（三）因势而变，顺势而为，全力做好自己。

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易；天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。

在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

（四）认真负责是做好工作的有力保障。

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

（五）心态决定一切。

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

（一）虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破。

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学会做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的

能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

（二）加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

（三）确立目标，不折不扣行动。

（四）大胆思考，小心求证，力求做得更好。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。