

# 哈尔滨市政府工作报告 工作报告(通用7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 哈尔滨市政府工作报告 工作报告篇一

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

- 1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。
- 2、充分展示珠宝首饰，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。
- 3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。
- 4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。
- 5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心

情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

## 哈尔滨市政府工作报告 工作报告篇二

根据《依安县并村工作方案》（依办发〔199x〕29号），、《中共依安县委委员会 依安县人民政府关于进一步加大工作力度彻底推进“并村”工作的通知》（依发〔20xx〕19号）要求，并依据《中国共产党基层组织选举暂行条例》，《中华人民共和国村民委员会组织法》，双阳镇于20xx年7月8日制定下发了《双阳镇并村建社区工作方案》，同时召开了双阳镇并村建社区工作动员会，成立了并村建社区工作领导小组，下设了办公室，办公室下设工作指导组、账目清查组、人员考核组。双阳镇于20xx年7月9日开始对名合实未合的10个村进行了彻底合并，合并工作已于8月末全部完成。

双阳镇并村建社区工作涉及到原13个行政村。具体为：太和村并入双阳村，建立双阳社区党总支委员会和双阳社区居委会；联发村并入东北村，建立东北社区党总支委员会和东北社区居委会；双信村并入德信村，建立德信社区党总支委员会和德信社区居委会；双福村并入福地村，建立福地社区党总支委员会和福地社区居委会；孟常村并入长发村，建立孟常社区党总支委员会和孟常社区居委会；双兴村建立双兴社区党总支委员会和双兴社区居委会；人和村建立人和社区党总支委员会和人和社区居委会。吉利村建立吉利社区党总支委员会和吉利社区居委会。

在合并工作中严格执行“一套班子、一套账目、一处办公地点”的要求。

双阳镇名合实未合的10个村，在20xx年村“两委”换届时就

是按照一个支部和一个村委会的形式进行的换届，所以按照《依安县并村工作方案》（依办发[199x]29号）、《中共依安县委 依安县人民政府关于进一步加大工作力度彻底推进“并村”工作的通知》（依发[20xx]19号）要求，合并后，村“两委”成员不存在超职的问题。对合并后各村“两委”成员的组成，双阳镇并村建社区工作人员考核组遵照双阳镇20xx年村“两委”换届选举结果，在组织考核和群众测评的基础上，经镇党委会研究后，确定了合并后各村“两委”的组成人员。合并前每个村都有一名报账员，对于报账员的使用，我镇采取业务考试、量化考核和群众测评的方式，综合每个人的成绩，成绩靠前的人员确定为合并后村的报账员，成绩靠后的人员确定为合并后村的统计员(村“两委”成员不超职，成绩靠后的人员也在村“两委”成员之内)。本着精简人员，减轻农民负担的要求，对合并前各村自用的屯长、更夫、护林员、机车司机等人员一律进行了清退，共清退村自用人员115人。

账目清查组在镇党委、政府的领导下，已于8月末完成了合并村的账目清查与合并，建立总账，实行总账控制下的分账管理。在账目清查工作中：一是坚持债权与债务不变的原则。属于原行政村的债权由原行政村负责收回，债务由原行政村偿还，并村后的债权债务由合并后建立的居委会承担。即原行政村的债权债务和村级资产不变。二是坚持核算体系不变的原则。并村建社区坚持总账控制下的核算体系不变。对原合作经济组织内部和外部发生的各种经济活动，仍在原核算体系内进行核算。三是坚持土地稳定不变的原则。对原行政村群众使用的土地，在并村建社区后不予调整。原行政村的各类承包合同不变。四是坚持原行政村群众承担的义务和任务不变的原则。并村前，由于两个村的实际情况不同，各个村所承担的任务和义务也不尽相同，并村建社区后，对任务和义务统一标准会使一些群众产生不满情绪，从而干扰工作，因此，并村建社区后任务和义务仍按原行政村标准执行。由于在20xx年村“两委”换届时，就是按照合并村进行的

（一个支部、一个村委会），换届后，经镇党委会研究，被合并的村撤销党支部，党支部委员会章已于20xx年换届结束后就已经上缴到镇党委。这次并村建社区工作中，账目清查组已经将各村的村委会公章、财务、账目全部上缴到镇农经管理中心统一管理、使用。在搞好账目清查后，及时进行了账目交接。在账务清查和交接工作中，主要抓好了四项工作。一是进行财务清查。做到了六清：即清理往来；债权债务必须与对方核对，达到账账相符，摸清债权债务的底数。对于没有结算的往来，要做好手续入账管理。并村建社区后再发生并村前的业务往来，由经办人承担经济责任，社区一律不予承担。清理固定资产、产品物资。逐笔登记，达到账实相符。特别是上级部门拨付的各种实物资产，要与拨付部门进行核对，全额入账。清理耕地面积。特别是机动地面积，弄清实有底数。清理库存现金，有价证券。清理小金库，账外账。清理财务收支情况，正确评价经济状况。国家给村集体的各种补贴，特别是机动地粮补，归方连片补贴等，都要全额入账。财务清查过程中，严格把好核实关、审批关、入账关，保证清查准确无误。按照村级财务“三资”委托代理的要求管理。对清理出来的违法违纪问题，根据相关法律法规进行了严肃处理。在财务清理全面完成的基础上，按照规定程序进行了账务交接，建立总账，建立财务清理档案，对财务清理的所有材料收集整理，归档立卷。

在确定合并后各村“两委”成员组成和账目清查、上缴、交接后，经镇党委会议讨论研究，确定了各村的办公地点：太和村并入双阳村，建立双阳社区党总支委员会和双阳社区居委会，办公地点设在双阳村；联发村并入东北村，建立东北社区党总支委员会和东北社区居委会，办公地点设在东北村；双信村并入德信村，建立德信社区党总支委员会和德信社区居委会，办公地点设在德信村；双福村并入福地村，建立福地社区党总支委员会和福地社区居委会，办公地点设在福地村；孟常村并入长发村，建立孟常社区党总支委员会和孟常社区居委会，办公地点设在孟常村；双兴村建立双兴社区党总支委员会和双兴社区居委会，办公地点设在双兴村；人和

村建立人和社区党总支委员会和人和社区居委会，办公地点设在人和村；吉利村建立吉利社区党总支委员会和吉利社区居委会，办公地点设在吉利村。现在合并后的8个村，都已经挂上了社区党总支委员会和社区居委会牌子。现在已经合并到一处办公。由于各村的办公室在20xx年卸债时都已经卖出，在各村未建新办公场所前都是借用学校的办公室进行办公，所以在本次并村建社区工作中，不存在处理原来办公室的问题。

合并后的各村及时召开了村“两委”班子成员会议，提高了认识，统一了思想，扬长避短，认真做好了工作分工，明确了工作任务，各司其职，各负其责。同时及时建立和完善了各项相关制度。

## 哈尔滨市政府工作报告 工作报告篇三

### 前言

饮料在日前人们的生活中扮演着不可或缺的角色，这也造成中国饮料行业的激烈竞争，在这个竞争的时代，乳制饮料、果汁、水、碳酸饮料、茶这五大类饮料产品进行激烈拼杀。哇哈哈集团在这种恶劣的竞争环境下，需要进行全面而有针对性的市场营销调研和策划。在此针对现阶段的情况和存在的问题做出了此策划，以解决现阶段存在的问题，本策划书对产品的营销环境分析、产品消费者分析、产品分析、企业和竞争对手竞争状况分析以及企业与竞争对手的广告分析等做了研究报告。此策划书对于现今存在的问题，着力提出有利于解决存在的问题的办法和建议。主要通过swot分析方法，明确哇哈哈集团的现状与问题，针对其问题研究出对策和发展战略，为企业进行市场推广，树立企业良好的形象。

资产规模、产量、销售收入、利润、利税等指标上已连续11年位居中国饮料行业首位，成为目前中国最大、效益最好、

最具发展潜力的食品饮料企业[]20xx年，全国民企500强排名第8位。娃哈哈坚持诚信经营，经常进行慈善活动，资助教育和各类社会公益事业2亿多元；解决了40万农村人口的就业问题。

### (1) 市场潜力

娃哈哈集团多年来形成的一套扁平而又集权的`管理构架，使集团内部相对和谐，人才流失率相对很低。由于多年的妥善经营和其“销地产”策略，娃哈哈集团已拥有广阔的销售网络，在全国各地拥有上千家实力强大的经销商，广告投入密度也比较强，知名度较高，市场渗透率较高。

### (2) 竞争者

娃哈哈集团在全世界饮料行业中排名前五，竞争对手主要是可口可乐、百事可乐、康师傅和统一，这些品牌也都已渗入中国内地市场，但是娃哈哈在世界上的影响力却远远不如这几个品牌在中国内地的影响力，因此，娃哈哈集团想要稳住其在中国内地市场的领头地位，逐步走向世界，必须采用多元化战略。

### (3) 消费者需求的特点

消费者的口味和消费方式都有很大差别，这给饮料行业提供了充足的市场空间，随着人们生活水平的不断提高和对健康生活的追求，人们对纯天然产品越来越热衷，果汁的消费正在逐步增长，因此，娃哈哈必须关注市场的变动和消费者的心理需求，保持其在潜在市场中屹立不倒。

## 1、优势[]s[]

(1) 较强的市场竞争力，发展前景较好，拥有开拓国际市场的技术

## 2、劣势[w]

- (1) 国内市场不稳定，外商品牌竞争力强，威胁较大
- (3) 广告投放相对其他品牌较少，影响力和宣传度不够高

## 3、机会[o]

- (1) 饮料行业的发展空间巨大，人们崇尚方便快捷的饮料方式
- (2) 作为有影响力的民族品牌，相对会受到更多的优惠政策

## 4、威胁[t]

### (一) 产品分析策略

1、产品组合策略：主要从事饮料业，其产品包括乳饮料、瓶装水、碳酸饮料、茶饮料、果汁饮料、罐头食品、医药保健品、休闲食品等八大类近300个品种的产品，其中纯净水、乳饮料、瓶装水、八宝粥罐头多年来产销量一直位居全国第一。产品基本围绕“饮料”这一消费需求，产品之间存在价格差异，让消费者有足够的选择余地。

2、产品生命周期策略：哇哈哈集团产品的跟进和创新速度都值得借鉴，这种跟进中的创新，不高明，但有效，不一定能塑造长期的竞争优势，但一定能够迅速提升产品的短期销量。跟进中创新的产品销售贡献占比并不高。占高销售额的、利润贡献大的都是抢先入市的创新产品，如哇哈哈纯净水。强大的研发体系、技术力量成为娃哈哈产品不断推陈出新、继续发展的源动力。

3、产品品牌策略：哇哈哈集团与销售商共创品牌，其开创的

## 联销

体政策使销售商意识到，市场是大家的，品牌是厂商共有的，利益是共同的。

4、产品包装策略：哇哈哈集团产品的包装随着新产品的不断更新而有不同的变化，例如爽歪歪，其包装瓶的形状为了吸引儿童消费群体，设计成可爱的葫芦形状。

5、新产品开发策略：产品线较窄且扩展的速度较慢，导致产品提前进入衰退期，如营养快线，八宝粥；企业在长期运作中必须不断的反复的重复进行产品开发。开发的新产品在品牌名称上也要注意，如果不是打算打造新的独立品牌，就应该不断强化哇哈哈这一品牌，发音简单，利于持久。

### （二）定价策略

哇哈哈集团一般采用快速渗透的市场策略，以低价和大量的促销费用来推出新产品，扩大市场占有率，然后随着销量的增加，使单位产品成本迅速降低，形成规模效益。由于其“销地产”策略，哇哈哈比其他饮料产业有明显的价格优势。但哇哈哈集团完全可以在发展老产品的同时，以新产品切入城市市场，采取“高价位高投入”的策略来建立自己的品牌形象。

### （三）渠道策略

采用网络销售模式，联销体制度，适用于大众性产品和农村及中小型城市的市场，节省大量的人力物力，销售面广、渗透力强，形成价格链同盟，为共同利益奋斗。但如果管理不慎，易造成价格混乱和区域间的冲货。

### （四）促销策略



主要是广告策略，哇哈哈集团运用阶段性密集投放的策略在春节期间集中投放广告，摆脱其他品牌的影响，提高对消费者的刺激作用。采用全国及区域电视媒体的多层次组合结构，以区域媒体为主要投放对象，并大幅度提高在中央电视台这类有影响度收视率高的媒体频道的广告投放强度。

#### 4、增强销售渠道的优势和提高职工素质贯穿始终

产品开发费用：200万

## 哈尔滨市政府工作报告 工作报告篇四

作为学校的财务人员，深知学校财务状况的窘迫，面对每一笔开支，我都会细心地核对，以保障学校财务收支准确无误。

在收费时，有的学生家长毫不犹豫地掏出学费按学校的收费标准交费，可是有的家长则会找出种种借口要求减免学费。每当此时，我都会耐心而详细地向他们作出合理的解释。在理解的基础上有些家长还是很痛快地为学生交齐了学费。对于那些家里确实有困难的学生，我就会按照学校的规定，让他们填写减免学费申请表，经校领导批示后给予适当减免。

虽然收费工作看起来简单，但在实际工作中确实存在不少复杂的问题，如果处理得当不仅可以为学校创收，同时还会为学校招生。我校学生王翠莲的父亲第一次来我校咨询时，我向他详细介绍了我校的情况，并及时回答了家长提出的问题，在他感到满意的同时，又相继为我校介绍了六、7名学生。

在收费工作中我感受最深的就是人与人之间需要太多的沟通，太多的理解，无论什么问题在相互沟通、理解的基础上都会迎刃而解。

# 哈尔滨市政府工作报告 工作报告篇五

## 一、xxxx3年工作情况

（一）脚踏实地，努力工作。一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序；二是认真做好行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈；三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作；四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

（二）积极主动，撰写材料。完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作；配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四星级标准化支行”的创建工作。

（三）认真学习，努力提高。时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。在xxxx2年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做最好的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

## 二、自身存在的不足之处

1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。

2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

### 三、改进措施及20xx年的工作计划

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争xxxx6年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室；二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作；三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作；四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的；五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

二〇xx年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

## 哈尔滨市政府工作报告 工作报告篇六

我受重庆商务职业学院科学技术协会筹备工作领导小组委托，向大会作重庆商务职业学院科学技术协会成立暨第一次代表大会筹备工作报告。

技术协会筹备工作领导小组”。学院党政班子对院科协的组建多次进行具体的领导和指导。学院许多部门的负责人也为院科协的筹建献计献策，并提出了建设性的意见。

更重要的是，院科协的筹备工作，得到了市科协的高度重视和大力支持，市科协副主席甘联君，企事业部梅玉军部长等在6至9月多次专门听取我院科协的筹建工作汇报，并进行具体的指导。

以上这些工作，为今天院科协的成立提供了有力的组织保证。

筹备工作领导小组先后召开多次会议，认真学习科协有关文件精神，统一思想认识，明确任务和要求，并对院科协的各项筹备工作进行了认真的研究和讨论，作出了具体的部署和详细的工作计划。同时，专门召开各处室负责人会议，组织力量深入宣传，使大家进一步明确了科协的地位和作用，各部门都以积极认真的态度，做好宣传发动工作，为大会的胜利召开奠定了良好的基础。

代表88名，代表中有领导干部、普通教职工和专业技术人员，有民主党派代表、少数民族代表和妇女代表，他们分布面广，素质较高，有一定的议事能力，体现了代表的广泛性和先进性。

组建了院科协成立大会暨第一次代表大会工作组。根据本次大会的任务，起草了《重庆商务职业学院科学技术协会章程（草案）》等大会主要材料，各个材料都经过认真的讨论，并广泛征求意见，在几经修改的基础上，现已初步定稿，准

备提交大会审议。同时，工作组对会议的议程作出了具体的安排，对会场布置、安全保卫等方面作了充分的准备工作。

各位代表，重庆商务职业学院科协技术协会成立暨第一次代表大会召开的条件已经成熟，各位代表肩负着全院科技工作者的重托，我们衷心希望全体代表集中精力，齐心协力，认真开好这次大会，圆满完成大会的各项任务，提升学院的科研软实力。

最后，预祝院科协成立暨第一次代表大会圆满成功！ 谢谢！

## 哈尔滨市政府工作报告 工作报告篇七

### (一)工作总结

xx年06月23日，我跟着老员工去xx量测土地整理和开发，学习量测以及绘图的方法和要素习惯。后来，或是主抓，或是参与xx以及周边地区的土地整理、土地开发、增减挂钩、矿业整合等项目的量测和绘图工作。截止xx年12月31日，已完成各个项目的工作任务。但遗憾的是，我的学习还不到位，不能把项目整体把握好。这将在在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

### (二)工作中的不足

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

xx年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力□20xx年会是我在天山方圆的陪伴下蜕变的一年。

(一)增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

(二)勤学习，提高独立工作能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，我将上下而求索。在学校所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。我要自己先多了解，做到心中有数，使自己更好的工作角色。

(三)勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为学习中的我，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做言语的巨人，行动的矮子。不论是室内绘图，还是室外工作，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住这次工作的机会磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。