

2023年农业灾后复产工作报告总结 党代会农业局工作报告(优质5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。

农业灾后复产工作报告总结 党代会农业局工作报告 篇一

1、年初对车船税的征收

车船税征收对于农村干部来说是一项有点困难的工作，原因是因为要对村内每一辆小轿车、小奔马、摩托车、农用三轮都要进行征收。但是有些村民不理解，任凭村干部怎样解释都不能转过弯，使得x年的车船税征收工作开展非常难，但是经过两委协商办法，一起努力，我们x村还是按时交纳了税款。

2、参加“三夏”“三秋”秸秆禁烧工作，并分组值班，在每个区委书记的带领下对自己所包区域巡查，保证了今年的“三夏”“三秋”安全度过。

3、推广及使用好“4+2”工作法

“4+2”工作法刚推广时，我们x村村两委都认真学习并贯彻执行，并对全部党员及村民代表进行统一学习。组织党员及村民代表对我村的低保、五保户评选、迁安救护工作的落实、粮食直补公示、固定资产登记、“十星级”文明户评选、红白事简办、安全饮水工程及预备党员转正工作都进行了提议、商议、审议、决议，并对决议公开，实施结果公开。每次会议都按照“4+2”工作法的步骤严格进行，对于村民代表的意见及建议如实详写，并在会议后签到及投票，对于各项工作

我们都做到了公开、公正及公平。

4、协助村会计收取x年粮食补贴及x年新型农村合作医疗款。按照国家对农民实行的一系列惠民政策，我分别参与了对x年的粮食补贴及x年新型农村合作医疗款的征收，在协助村会计做好征收后，同时还对x年征兵的宣传、填写本村外出务工人员名单统计信息、收缴x年x村党员党费、清查x年赴疆务工人员信息、排查村内安全隐患、民族宗教领域不稳定因素等一系列必要性工作。

5、参加抗洪抢险工作

在x年9月份，位于陡门乡大南村的拦河坝出现险情，为了保护好群众的生存安全及财产，我们每个村都接收到分配柳枝数量任务，我们x村在村两委的果断下，在第一时间内对村内树木进行捆枝并运送，在这次任务中□x村是最先完成任务数的一个村，并且是超额完成，对此，乡镇各级领导都很满意。

6、第三批科学发展观学习实践活动

第一阶段学习调研时，由于村内正值秋收，但是在不影响秋收的前提下，我们村还是对安排的学习计划进行了不漏洞学习并记录。第二阶段分析检查阶段，我村里开了动员会及四项民主生活会，并形成了分析检查报告，进行了问卷调查。

7、计划生育工作的参与与配合

x年12月份，配合镇计生做好迎检工作，和计生管理员对村计生学校、计生档案管理室、孕检室进行归纳整理，然后将育龄妇女的情况进行整理并归纳，做好充分的迎检工作。

二、其他临时性工作

1、身为会长，我在完成村内的日常工作外，还对组织部大官

办安排的工作做进一步完善，并对每月的工作总结进行收缴，整理好上交的所有资料并在25日当天会长例会时上交大学生村官办公室。

2、按时参加镇里每周二、周五例会，并在例会上向大家宣读各种有关村官发展学习的文件及精神。并按要求对周二的工作周五进行汇报的程序一致要求大家上报信息，对于信息的收缴及时让阅目并上墙记星。

3、收看远程教育，和大家一起学习相关知识，从中吸取经验。

4、参加每一次村官办或乡镇的会议，并对每一次会议都做出详细的记录。

5、临近年末，各项检查、考核工作随之而来，为了更好地迎接检查及考核，我对村内的情况都进行了统一整理，以备检查不出漏洞。

农业灾后复产工作报告总结 党代会农业局工作报告 篇二

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基矗在全行员工的共同努力下□20xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩，范文之工作报告:农业银行工作报告。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为xx万元，较年

初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务58%；完成国际结算量近xx万美元；信用卡发卡xx张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

(一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基矗

支行在去年末就对20xx年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就20xx度全年工作进行统一的部署和安排，对20xx年取得的成绩，行长(本站提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

(二)强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从

上半年情况来看，支行共计实现新开户 xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对x区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上

银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

(三) 针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务。2019年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与2019年同期相比增加了2019万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

(四) 大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基矗截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

(五) 健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据《xx分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行

的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了□xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话□xx分行开展合规守法教育活动实施方案□xx银行诚信举报及奖励规定、两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引□xx银行客户经理行为禁令□xx银行柜面业务人员行为禁令□xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基矗在全行员工的共同努力下□20xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为xx万元，较年初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。

贴现累计发生额x亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务58%；完成国际结算量近xx万美元；信用卡发卡xx张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

(一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基矗

支行在去年末就对20xx年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就20xx度全年工作进行统一的部署和安排，对20xx年取得的成绩，行长(本站提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

(二)强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户 xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对x区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将x万以上的客户

界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周边优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡-通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘

对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

(三) 针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务。2019年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与2019年同期相比增加了2019万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

(四) 大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部

管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基矗截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

(五)健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据《xx分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话xx分行开展合规守法教育活动实施方案xx银行诚信举报及奖励规定、两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引xx银行客户经理行为禁令xx银行柜面业务人员行为禁令xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

绩。

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基矗在全行员工的共同努力下□20xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为xx万元，较年初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务58%；完成国际结算量近xx万美元；信用卡发卡xx张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

(一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基矗

支行在去年末就对20xx年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资

产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就20xx度全年工作进行统一的部署和安排，对20xx年取得的成绩，行长(本站提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

(二)强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户 xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对x区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能

会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

(三)针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务。2019年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一

批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与2019年同期相比增加了2019万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

(四) 大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基矗截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

(五) 健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据《XX分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了XX副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话XX分行开展合规守法教育活动实施方案XX银行诚信举报及奖励规定、两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引XX银行客户经理行为禁令XX银行柜面业务人员行为禁令XX银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

3、以“合规守法教育活动”为切入点，结合分行会计部组织的“票据结算风险知识培训”“账户管理系统(二期)”等业务培训等有机结合，通过内控管理制度和案件专项治理工作，加大了对风险隐患的标本兼治和综合治理力度，建立起了前台操作，后台复核和岗位间监督三道防线，落实要害部位和关键环节的风险防范和安全保卫措施，有效防止了风险。增强的员工的合规、守法与诚信意识。在日常管理工作中要求员工必须坚持执行规章制度和操作规程，各施其职，分工合作，扎实工作，把各个环节的工作都落到实处。做到上半年

会计无票据交换差错，结算一般性差错仅一笔；并保持了储蓄柜面服务零差错的记录。(六)加强警队建设，开展治理三项执法监察、案件专项治理等工作，注重企业文化建设，为业务发展创造和谐人文环境支行认真贯彻落实总分行有关会议精神，【提供内容】制定了纪检监察安全保卫工作计划。年初以来，加强了对警员在保卫技能、管理制度、银行业务及服务等多方面的培训，加强了警员体能训练，制定了详细的训练计划和奖惩措施，警队在上半年分行监保部的体能考核中名列前茅，起到了保驾护航的作用。

按照总分行部署，支行按进度计划开展了三项执法监察、案件专项治理等工作。成立了领导小组，开展了员工异常行为排查，形成了自查报告，对查出的事项进行了整改，受到了好评。

在业务发展的同时，注重企业文化建设，在员工生日时，及时给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕，让员工充分体会到组织的关心；积极参与分行组织的各类文体活动，如服务征文活动、迎春文艺表演、登山拔河比赛、羽毛球比赛等。在迎春文艺汇演中，全体演员和后勤人员体现了高度的集体荣誉感，牺牲了大量的休息时间，精心排练，使演出获得巨大成功，荣获分行迎春文艺汇演第二名，为支行的可持续发展创造了和谐的人文环境。

三、目前工作中存在的问题

(一)柜面服务技能、服务质量有待提高；

(二)柜面员工处理与客户关系的技巧有待改善；

(三)个人资产的二次营销力度弱，对市场情况未能准确把握，信息不灵；

(四)票据业务未能寻找到大的龙头客户；

(六) 国际业务仅限于一两个客户，不利于支行国际业务收入长期稳定发展。

(七) 信用卡业务进展缓慢。

(八) 零售业务柜台、大堂、客户经理三点没有形成有效的一线。

四、下半年工作打算：

支行下半年要在巩固已取得的成绩基础上，有针对性地做好以下工作：

(四) 高度重视和持续进行合规守法教育活动，不能流于形式，增强员工什么该干，什么不该干的认识。

(五) 照总分行的统一部署，开展好“优质服务”活动。加强员工教育，加强大堂力量，提升服务质量，重塑服务品牌。

(六) 继续加强企业文化建设，努力打造“魅力支行”，“活力支行”，形成自己的特色。

农业灾后复产工作报告总结 党代会农业局工作报告 篇三

坚持属地管理原则。各街道要建立相应的领导机制，明确安全生产责任，全面负责农业生产领域复工复产单位的疫情防控工作。

坚持行业指导原则。农业农村部门要加强对农业生产情况调度和工作指导，及时掌握区内农业生产领域的复工复产、疫情防控、应急处置等相关情况。

坚持企业自愿原则。区内农业生产单位要严格落实疫情防控主体责任和主要负责人的“第一责任”，在保证疫情防控和安全生产等措施到位的前提下，结合自身开工条件及市场情况，以自愿申请为原则有序开展复工复产。

1. 建立入场登记台账，对进入企业人员体温测量、消毒，必须戴口罩情况进行登记，并持48小时核酸检测阴性证明方可进入。

2. 员工体温检测台账，全体员工每天不少于2次。

3. 车间、办公区、电梯间、厕所等公共接触区域消毒台账（每天不少于2次）。

1. 复工复产准备。辖区内农事企业、养殖企业、农资商店、宠物医院等新型农业经营主体要根据疫情防控要求，外地返沈人员要提前报备，同时备好口罩、手套、测温仪等防护物品和洗手液、消毒水、酒精等防控物资，配备相应的应急装备，做好突发情况应对准备。

疫情防控工作方案（附件1）、包括疫情防控工作领导机构、复工时间、返岗人员数量和来源、原材料物流运输、安全生产等内容，单位主要负责人签署“复工复产单位疫情防控承诺书”（附件2），以上材料报所街道审核，并提出复工复产申请（附件3）。

3. 街道审核批准。各街道要对辖区内提出复工复产申请的农业生产经营单位进行审核批准，指导农业生产经营单位完善疫情防控应急预案。

4. 农业农村部门备案。各街道根据实际审核情况，汇总复工复产单位名单（附件4），及时上报农业农村局备案。

1. 严格防控知识培训。要组织开展复工复产前的疫情防控宣

传教育，利用微信、广播等手段，组织开展多种形式的疫情防控知识培训，并提前制作疫情防控宣传标语、宣传板等，在显要位置和相关场所进行张贴、公告，提高员工自我防护意识和能力。

2. 严格厂区管理。合理减少厂区进出通道，强化信息登记、人员、车辆进出检查监测，对物流车辆、货物进行严格的消毒管理，避免货物运输通道与人员流动通道重叠，减少物流车辆货物与厂区员工接触。厂区暂停堂食。

3. 严格员工管理。复工复产单位要建立返岗职工“花名册”（附件5），外地返沈人员要提前报备，做好员工到岗前排查登记。实行健康状况登记制度，建立职工体温日检测制度，所有职工每日进行两次体温检测，每两天进行一次核酸检测，对体温异常的及时采取处置措施。

4. 严格消毒消杀。复工复产单位要严格落实各项防控、消毒措施，每日对办公区域、营业场所等工作区域进行消毒消杀，保持环境卫生清洁，对物体表面经常接触的门把手、窗把手、台面、桌椅、扶手、水龙头、电梯按钮等每天消毒2-3次，不易触及的物体表面可每天消毒1次；地面每天消毒1-2次；洗手水池、便器每天消毒2次；垃圾桶等每天消毒1次。

5. 严格应急处置。复工复产单位要明确内部疫情防控应急措施和处置流程，加强员工异常情况处置培训、当员工出现发热、胸闷、乏力等异常症状时，经营单位应迅速将其送到隔离区域进行隔离，并第一时间报告街道疫情防控指挥部。

（二）农业生产田间作业人员要求

严格落实封控区、管控区、防范区疫情防控措施，对从事田间工作的人员应对封控区实施代耕代种，禁止农户开展自耕自种；对管控区推广代耕代种，自耕自种禁止跨村屯流动，实行错峰错时，分组分批实施；对防范区实行人不出本防范

区，采取闭环管理的方式，错时错地下田作业；常态化管控应做到家地两点一线闭环管理，加强自我防护，不聚集。

1. 严格空间管理，设置农资中转区，在社区内适当区域设置中转区，由各行政村指派专人管理服务，用于农资中转运输。

2. 严格管控田间作业人员。实行“强化社会面管控，严格限制人员聚集规模”等防控措施。生产作业人员每2天进行1次核酸检测，严防人员聚集，错峰错时，分组分批实施，人员间距保持1米以上。线下购买农资要单户单售，严格控制人员流量，农资运输人员、社区工作人员出入缓冲区、中转区需持有48小时核酸检测阴性证明。

3. 严格管控农机跨区作业。跨区作业的农机在作业前三天需往街道报备，做好作业人员管理和车辆消杀。区内农机原则上不能跨市作业。

1. 各街道办事处对本辖区内农事企业、农民复工复产工作负属地监管责任，要确保将辖区内所有农事企业、农民复工生产纳入监督范围，实行网格化管理。要督促所有农事企业、农民将各项防疫工作措施落到实处，落实防控主体责任。

2. 可采取现场抽查、视频检查、电话问询等多样的方式对复工复产农事企业、农民进行监督与指导，有效进行常态化管理，查找问题、堵住漏洞。

3. 对于违反防疫规定的企业，第一次发现予以警告，及时提出整改意见，督促其立刻整改落实。第二次发现予以关停整改，在整改落实到位之前不得继续生产。对于违反防疫规定的农民要及时制止，予以劝导。

农业灾后复产工作报告总结 党代会农业局工作报告

篇四

疫情发生以来□xx区严格按照党中央和省市委、政府的决策部署，坚持“听中央号令、抓主要矛盾、下明确指示、靠人民群众”工作原则，统筹推进疫情防控和经济社会发展工作，疫情防控取得阶段性成效，企业复工复产安全有序推进，复工率呈现稳步上升势头。

一、“五员”吹奏复产复工企业“开门红”。

结合辖区企业实际，靠前服务，分类指导，精准施策，当好“五员”助力企业复产复工，即当好后勤员盘活存量企业，释放储蓄动能；当好指导员颁布“暖企”政策包，让企业更有信心渡过当下难关；当好宣传员全方位开展宣传，零死角落实预防；当好监督员为企业员工打造安心环境；当好服务员，以服务工作“零推诿”、服务流程“零障碍”、服务质量“零差错”、服务沟通“零距离”、服务企业“零收费”的“五零承诺”为复产复工企业松绑加力。截至xx月xx日，全区规上工业企业累计复工xx家，复工率xx%□已基本实现“应复尽复”。

二、“梅花三弄”推动在建项目潜力迸发。

一“弄”坚持“项目为王”，加快达产见效。立足于优势产业，借助xx产业园的金字招牌，加大力度完成现有xx□xx等省市重点项目的前置手续。重点推动xx项目尽快量产，充分释放在建项目产能潜力。二“弄”聚焦关键领域，推进产业集聚。紧扣做强做优xx产业，牢牢抓住xx□xx□xx是xx产业三大核心环节，利用xx产业园的地理优势，发展形成多环节、全链条的产业集群。三“弄”突出提档升级，推动转型发展。聚焦全自动生产线、工业机器人、智能仓储物流三大领域，支持xx□xx□xx等企业攻坚克难，提升智能装备单品、成套控

制平台、核心支撑部件的层次规模。在xx产业中重点发展xx□xx□零部件重点提升xx□xx等门类的产销规模，在技术研发、项目招引、市场占比上快行动、抢先机。

三、“筑巢引凤”提升招商引资核心竞争力。

一是开启“云招商”模式。与客商进行“不见面、不接触”的沟通对接，通过云端发送招商宣传片、招商指南、相关地块介绍等形式，帮助客商坚定投资信心，做好项目策划和资源储备，对接目标客商全力做好各项服务，确保项目跟进不断链，招商引资不断档。二是巧用基金招商。由xx产业母基金的牵线搭桥，签约落户xx□xx等重大项目。目前已预排了xx个列省重大项目□xx个市级产业项目，并将要建立属地、部门、企业三方“不见面”会商、定期过堂的机制，对表实施、照图推进，预计上半年认定率将超过xx%□三是找准融合发展。在“制造+设计”“制造+服务”两大领域发力，积极探索实体工业的多维度融合、价值链延伸。借助xx特色小镇□xx产业基地□xx产业园的平台效应，与专业院校深度合作，共同打造平台化、专业化、社会化运作的设计服务机构。在xx□xx等重点领域，鼓励龙头企业创造更多“产品+服务”的解决方案，提供从前期安装、中期调试到后期维护的一条龙服务。

四、升级营商环境唱响便企惠企“烟花三月”。

一是在提升服务上求实效。树牢“店小二”意识，不断改善服务企业的态度与效率，时刻关注企业感受，提供给力服务。二是在优化职能上出实招。把原先部门之间的串联变为新部门内部的并联，从“物理整合”向“化学聚合”转变，实现用时、环节双下降。强调在机制优化上下真功。选择符合条件的审批职能向行政审批局集中，整合设立企业开办、不动产登记、工程建设、民生事务四类窗口，形成前台综合受理、后台分类审批、窗口统一出件的“一窗受理”新模式，初步实现“一枚印章管审批”。三是在融资服务上下功夫。坚持

与金融机构深度合作，将财政资金存放比例与实体经济贷款规模挂钩。优化定向贷款资金池的申请条件、发放程序。继续推进企业上市挂牌三年行动计划，足额兑现节点性奖补资金。

下一步，我区坚决做到人要下沉、责任要下去、问题要解决，政策要落地、服务要到位、成效要上来，切实把思想和行动统一到市委市政府的决策部署上来，把服务精准高效地落到疫情防控关键处、企业群众急需处，打好“主动仗”，形成“组合拳”，有效提高复工面和复产率，确保“两手硬”“两战赢”。

农业灾后复产工作报告总结 党代会农业局工作报告 篇五

中国是一个农业大国，农业问题值得讨论。下面是本站小编给大家带来的党代表讨论工作报告关于农业问题，欢迎阅读！

参加中国共产党柳城县第十四次代表大会的党代表们认真对大会的两个报告进行了审议和讨论，积极为建设柳州主要卫星城和现代休闲生态田园城市建言献策。

县领导王鸿鹄、余瑞军、汪永东、张业荣、罗长青、吴启波、何韬、郭建鹏、高勇、吴振兴、周峰、余洪枚、王慧明等参加了讨论。

在讨论中，代表们一致认为工作报告主题鲜明、主线清晰，全面总结了我县在过去五年的工作中所取得的成绩，客观地分析了问题，对当前时局进行了研判，为今后五年描绘了宏伟的发展蓝图。其中，在农业方面，报告中指出要以工业理念谋划现代农业发展，来自农业系统的党代表提出了自己的看法。

在工业方面，强化工业化与城镇化的互动发展，统筹协调园区与城镇、存量与增量、产业发展与环境保护的关系，完善园区基础功能和生活配套设施。依托电商示范县的创建，我县将农业示范区与旅游观光有机结合，形成“休闲观光+农事体验+科技示范”的融合发展格局，让“村庄变景区、产品变商品、农田变公园、农家变商家”，增加农民非农收入。来自科工贸局的党代表结合自身工作提出了自己的看法。

在城镇化和乡村旅游方面，我县规划以融江柳江为主道的“沿江经济带”，加快水上运输业和观光旅游业发展，规划建设大埔、东泉、沙埔、凤山、社冲为主体的特色城镇群，增强要素集聚和辐射，助推柳城融入市区同城化。当听到报告指出要将凤山镇打造成“百里柳江第一镇”，来自禅韵丝缘现代特色农业(核心)示范区的党代表兴奋不已。

党代表们还认为，纪检工作报告就如何做好今后五年的党风廉政建设和反腐败工作提出了总体要求，为建设柳州主要卫星城和现代休闲生态田园城市提供坚强的纪律保障。其中，部分党代表对报告中指出要健全容错纠错机制，提出了自己的看法。

当天，党代表们各抒己见，讨论氛围热烈，代表们表示，将认真学习、领会、贯彻大会报告精神，按照大会确定的目标任务和思路举措，在做好个人本职工作的同时，为全县发展建设贡献自己的一份力量。

参加中国共产党柳城县第十四次代表大会的党代表们认真对大会的两个报告进行了审议和讨论，积极为建设柳州主要卫星城和现代休闲生态田园城市建言献策。

县领导王鸿鹄、余瑞军、汪永东、张业荣、罗长青、吴启波、何韬、郭建鹏、高勇、吴振兴、周峰、余洪枚、王慧明等参加了讨论。

在讨论中，代表们一致认为工作报告主题鲜明、主线清晰，全面总结了我县在过去五年的工作中所取得的成绩，客观地分析了问题，对当前时局进行了研判，为今后五年描绘了宏伟的发展蓝图。其中，在农业方面，报告中指出要以工业理念谋划现代农业发展，来自农业系统的党代表提出了自己的看法。

在工业方面，强化工业化与城镇化的互动发展，统筹协调园区与城镇、存量与增量、产业发展与环境保护的关系，完善园区基础功能和生活配套设施。依托电商示范县的创建，我县将农业示范区与旅游观光有机结合，形成“休闲观光+农事体验+科技示范”的融合发展格局，让“村庄变景区、产品变商品、农田变公园、农家变商家”，增加农民非农收入。来自科工贸局的党代表结合自身工作提出了自己的看法。

在城镇化和乡村旅游方面，我县规划以融江柳江为主道的“沿江经济带”，加快水上运输业和观光旅游业发展，规划建设大埔、东泉、沙埔、凤山、社冲为主体的特色城镇群，增强要素集聚和辐射，助推柳城融入市区同城化。当听到报告指出要将凤山镇打造成“百里柳江第一镇”，来自禅韵丝缘现代特色农业(核心)示范区的党代表兴奋不已。

党代表们还认为，纪检工作报告就如何做好今后五年的党风廉政建设和反腐败工作提出了总体要求，为建设柳州主要卫星城和现代休闲生态田园城市提供坚强的纪律保障。其中，部分党代表对报告中指出要健全容错纠错机制，提出了自己的看法。

当天，党代表们各抒己见，讨论氛围热烈，代表们表示，将认真学习、领会、贯彻大会报告精神，按照大会确定的目标任务和思路举措，在做好个人本职工作的同时，为全县发展建设贡献自己的一份力量。

参加讨论的各位代表围绕报告踊跃发言。大家一致认为，旗

委工作报告体现了时代性、把握了规律性、突出了创新性，顺应了全旗人民的新期待，实事求是地总结了过去五年的成绩，同时对“十三五”时期全旗经济社会发展指明了方向，定位准确，研判精准，是一个客观务实、开拓创新、凝聚人心、鼓舞斗志的报告。纪委工作报告充分体现了从严治党，强化监督执纪问责，为全旗经济社会又好又快发展提供了坚强的政治和纪律保证。把纪律挺在前沿，为施政所需，又是民心所向。代表们还就如何加强生态文明建设、保障和改善民生、提高公共卫生水平等畅所欲言、各抒己见。

那顺巴雅尔代表：旗委工作报告实事求是，凝聚人心。尤其针对秋季畜牧业生产工作的顺利开展，做好秋季饲草料储备工作提出了很多可操作性意见。

乌仁高娃代表：两个工作报告深入具体，提出了实现农牧业增效、农牧民增收的目标。希望能够再增加一些嘎查卫生室的职能，以便更好的服务于民。

董国荣代表：两个报告定位准确，客观务实。作为农牧业部门代表，今后，我们将按照“三去一降一补”要求，全力推动农牧业供给侧结构性改革，调结构，转方式，培育新兴经营主体，促进现代畜牧业快速发展。

特木尔巴干代表：旗委工作报告共分三个部分，党建部分内容充分体现了旗委提升执政能力和领导水平的决心和信心。报告中的名词解释，使每一名党代表更加明确报告中提及的相关内容。

布日古德代表：作为一名嘎查支部书记，对两个报告内容完全赞成，并觉得自己肩上的责任更加重大。同时也有信心完成大会安排的各项任务，并在会后组织嘎查全体党员认真学习，传达会议精神，为下一步工作指明方向。

郑桂萍代表：旗委工作报告和纪委工作报告实事求是，贴近

民生。作为社区干部，希望在物业建设方面能够更加完善规范，让居民们的生活环境更加舒适。

焦智义代表：我是一名居民代表，反映的是基层群众的心声。尤其是听到两个报告后，感觉实实在在，贴近百姓的民生问题，振奋人心。建议加强对流浪狗的管理。

敖特根巴特尔代表：现在的政策就是好啊，对于牧民来说有很多的惠民政策，我们将把会议精神传达给嘎查牧民，让更多的基层群众领会会议精神，了解更多的惠民政策。