

# 2023年业务部门经营报告 业务部门述职报告 报告(精选8篇)

开题报告是对研究课题的研究对象、方法和技术路线进行论述和说明的重要内容。以下是小编为大家收集的一些精选报告范文，供大家参考借鉴。

## 业务部门经营报告篇一

### 【篇一】业务部门优秀员工述职报告

xx年，我负责xx地区各客户的收费工作，在日常的工作中，我积极发扬“千方百计、千言万言、千辛万苦”的工作精神，完成了电费按月结零，回收率100%，确保了电费回收工作圆满完成，为xx年划了一个完美的句号。

#### 一、努力学习提高自身素质

我自从事电费回收工作以来，工作中，我不断加强专业知识的学习，以适应工作的需要。xx年，全所普及办公自动化，收费全部实现智能化，我积极学习电力营销管理信息系统，认真学习mis专业知识，主动向mis培训人员请教，直到能够得心应手的应用，对mis系统进一步进行研究和领悟，在mis系统成功上线后，规范执行环节和细节，提高服务的及时性和准确性，在电费回收过程中为客户提供高效快捷的服务，让客户在交费的同时也能感受到愉快。

我还加强了国家电价政策和《供电营业规则》、力调电费办法以及有关规定的学习和了解，为做好电费回收工作奠定了基础。

#### 二、真情服务确保电费回收

在工作中我经常思考：假如我是客户，我们会希望得到什么样的服务？我觉得服务是电力收费工作的灵魂。作为供电所的收费人员，一定要把服务当成“事业”来做。在对客户服务中，要真心做到一切为客户着想，情系客户，无私奉献，为客户排忧解难，这样才能以一线的抄表同志为纽带，在供电所与客户之间架起了一座沟通的彩虹桥。温馨服务就是给客户最需要的帮助。

“只有真诚的为客户着想，心贴心的服务，才能换来百分百的电费回收。”这是我对电费回收的切身体会。

电费回收工作是经营管理重要工作之一，抄表、核算、催电费、收电费看似平凡的工作，但其中的酸、甜、苦、辣却令人望而却步，电费回收过程中难免会见到拒人于千里的脸，听到暂时不能交上电费的诉苦声，做不尽的是难事、烦心事。这些都没有把我难倒，反倒让我树立了信心和决心，坚决完成电费回收任务。

在收费工作中，我总是要求自己当好用户的“电参谋”、“电保姆”。西山工业园区大工业用户比较多，我总是在每个月电费发行开始时，及时与用户进行沟通，电费帐单出来后也及时主动联系用户，告知电费金额，提醒客户备好电费资金，保证电费准确及时地到帐，使每月电费回收做到双结零。

“不要老抱怨客户，要站在我们的立场上解决缴费难的问题。”这是我常爱说的话。在收费工作过程中，我养成严谨、认真、仔细的习惯，树立了良好的人性化服务和亲情化客户服务理念，从用户的角度出发，想用户之想，急用户之急，贴心的向客户宣传选择的缴费方法，使电费回收工作逐步走向规范，对生产经营困难客户，依照管理办法建议客户采取按月交费、预存电费等手段预防电费回收风险，给客户也带来了缴费的方便。

我以优质的服务和良好的工作作风为座右铭，以客户满意为最大愿望，我对客户用诚心、热心、细心、耐心的“温馨服务”赢得客户的心，把客户看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立了企业的良好形象。

### 三、无私奉献赢得赞誉

由于地域广，企业用户分布散，出去工作，经常很晚回家，为了电费的回收，为了工作的圆满完成，我常常放弃休息，我的爱人腰间盘突出，不能长期参加劳作，而我因为工作关系却又不能常常照顾到家里，让我感到非常的歉意。

我除了安排好自己的本职工作外，还积极配合其我各班工作，健全大客户资料，收集大客户生产经营信息，了解每一个大客户的用电和生产经营情况，不但保证电费的按时回收，也为其我同事提供了方便。

在我的脑海里只有一个念头，那就是工作辛勤一点、细致一点、服务真诚一点，就没有做不好的工作。正是凭着这样一股的干劲，在平凡的工作岗位上兢兢业业，克服了工作和生活上的各种困难，以微笑服务赢得了客户的理解和支持，圆满完成了电费回收任务，为供电所的发展作出了自己应有的贡献。

### 【篇二】业务部门优秀员工述职报告

作为一名员工，我到机场今天正好是四个月，这短短的四个月，却对我产生了比较深远的影响，我是个小年轻，第一次踏入社会，抱着新鲜不服输的态度，年轻气盛，员工述职报告范文。但是我很幸运，因为我遇到了这么多高素质、高品德的好领导和好同事，是他们的包容、理解和传授让我在这短短四个月里学到了很多东西，我现将这四个月的工作学习情况跟大家汇报一下：

刚来机场，跟李佳学习起降费收入，他让我从基础学习，一点儿一点儿接触、熟悉机场收入的整个程序，同时培养我的创新求变意识，寻找没有最好只有更好的统计方法，力求工作上的创新与突破！在此感谢李佳充满慈爱的关怀和宽容，让我从一个对机场陌生的人变成了现在对机场逐渐熟悉的人！当然，还需要的了解学习与进步！希望李佳老师永远一如既往，不吝赐教！领导与同事对我这样一个刚踏入社会的年轻人，都给予了不同程度的关怀和帮助，比如各位领导对我生活上的嘘寒问暖，没有电视给我们要的电视，各位同事对我工作过程中遇到问题的用心解答，还有刘科长，王科长无私的帮助，大伟都很感动，我更希望自己快快成长起来，力争做一个对机场对大家有用的人！回报社会、回报机场、回报大家！

在前面工作中，完成了对民航下发旧文件和新文件的学习与理解，可以胜任新规定下机场收入改革的新要求新局面，在接下来的工作中，我将一如既往、奋发向上，以大家的利益为出发点，保持年轻人的冲劲，将起降收入做好！

## 工作思路

1. 加强与特车队、安检的联系，保持机号表更新一致，护士长述职报告《员工述职报告范文》。
2. 深入学习了解机场财会的整个程序，整个思路，培养有总体感和大局面的头脑！争取早日找到领导所提到的改进之法！
3. 机场收入方面，加强与各个航空公司的联系，建立机场与航空公司之间的交情！及时催帐、入帐！收入是基础之一，必须用的心力在这方面。
4. 利用工作之余加强与财会有关法律方面的学习与探讨，提高自己的综合素质！

5. 五号之前报重点税、报税，写收入分析，每个季度需将重点税源分析发给税务局。15号之前，打发票，尽快将起降费寄出。15到30号订凭证、订起降费汇总表、催款、整理应收帐款。25-26号找实业公司询问停车场收入并入账。

最后，我一定将自己负责的各项事务担起来，在最短的时间内提高自己的业务水平！用心学习！请领导放心！

### 【篇三】业务部门优秀员工述职报告

各位领导、各位同事：

xx年年4月我荣幸的加入联通公司，成为一名普通的客户经理，从始至终我一直以饱满的热情勤勤恳恳、兢兢业业奋战在工作的第一线，客户对我工作的肯定，就是我工作动力的源泉，所以我回报客户的是：客户的每一件小事，都是我的大事。下面，我就将到岗以来的工作情况，向各位领导作个简要汇报，以接受大家评议、指正：

我在今年四月份加入联通大家庭，新的工作带来新的挑战，经过参加业务知识的培训，不懂就向领导和同事请教，让我的业务知识得到迅速提高，同时也为以后的工作打下了坚实基础。

五月份，攻高战略活动拉开序幕。最后在全省的摸底打围评比中，我所在的小组通过紧密合作获得了前三名优异成绩，并得到公司领导的嘉奖。在这次活动中我主要针对大学教职工开展业务开拓工作，在这期间我与财大和华农片区的领导建立了良好的合作关系，结合校园客户的实际情况，为客户提供行之有效的解决方案，积极开展cdma的销售工作。

炎热的九月，校园迎新工作如火如荼。根据经理的安排，我主要负责迎新现场所有物料的配送和管理。为了让紧张的迎新工作及时有序的进行，这就要求我在活动开始之前就做好

一切准备工作，活动之后对物料入库都要做好详细记录；为抓紧时间，更多时候是亲自搬运；为确保准确，对每种物料都要清点数遍。虽然要起早贪黑，但我毫无怨言；虽然不能到现场参与一线的销售，但我更能时刻感受到与战友们处在同一战线上。这次活动让我更加懂得了后勤保障和团队合作的重要意义。

十一月，竞聘。与业务能力强资格老的同事们处在同一起点上，多少让我有些紧张。本着对岗位的热爱之情参与竞聘，领导的厚爱让我能继续奋斗在客户服务第一线。昨日的艰辛造就了今天的辉煌，昨日的磨练凝聚成了今日的坚强。在今后的工作中，我将不断学习和借鉴其他同事的工作经验，立足岗位，扎实的工作，为联通做出新的更大的贡献。

努力了，流了汗。不管这次述职能否通过，我将一如既往地做事，一如既往地为人，也希望领导和同志们一如既往地关心我！

## 业务部门经营报告篇二

我是\_\_店长助理\_\_，任职以来，我坚决执行公司的各项规章制度，坚持原则、关心员工、团结协作、自觉维护企业利益和荣誉，能够不断自省、自查、不断进取，全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现在我向大会述职，请予审议。

### 一、履职履责情况：

#### 1、调查做好市场调查，发挥参谋助手作用协助店长搞好销售。

日常现场巡查中，我注意观察商品动销及顾客购物情况，对各品类商品汰换情况进行监督管理，安排员工随时了解竞争店价格，对消费者需求及主要竞争对手的商品结构进行实地调查，对发现的问题，经过统计、汇总及时向店长反馈，为

门店经营决策做好数据支撑，指导并帮助品类做好商品陈列调整，在全体员工的共同努力下，南\_\_前已完成万元，日均客单价较同期提高了\_\_，毛利率完成了目标为\_\_。

## 2、推进营运标准，强化服务意识，提升“双质”工作水平。

根据自身工作职责，我协助店长进行门店日管理工作，积极推进营运标准及相关规范性文件在门店的执行，执行国家的质量管理法规及公司质量管理制度，坚决执行公司的各项规章制度。门店的经营状况与“双质”工作的成效有着密切的联系，为有效提升员工的服务意识和技能，我通过早晚会、组织员工技能比赛、定期和不定期的对《营运标准》、《员工服务手册》、门店服务案例的学习，培训和引导员工规范执行服务规范，树立员工以“顾客为关注焦点，全心全意为顾客服务”的思想，同时严格执行公司商品质量管理制度，杜绝问题商品上柜销售，保证了门店良好的商品质量。

## 3、代理工作期间，稳定员工队伍，保证销售增长。

因公司发展要求，\_\_店于\_\_期间更换了\_\_店长，由我暂时代理店长工作。在代理期间，我积极处理门店与\_\_间的遗留问题，为门店的正常销售工作消除了障碍，利用职工联谊的形势与团购顾客建立了牢固的关系。积极联系烟草公司改电话订购为网络订货；主动联系供应商引进\_\_品牌，在生鲜经营上开发了现炒半成品等，对门店商品结构的更趋完善起到了积极的推动作用。同时在工作中掌握和了解员工的思想动态，关心员工的工作和生活，及时处理和化解内部矛盾，确保门店内部稳定，保证了在代理门店工作期间销售与毛利的持续增长。

## 4、多种形式开展活动，丰富员工生活，提高团队凝聚力。

做为门店工会小组长，团小组长，我积极配合公司各项活动，在门店内开展了员工技能比赛、“双质”工作知识竞赛，组织员工参观烈士墓，与\_\_展联系活动等，这些活动的开展，增

强了企业、门店的凝聚力。另外，超市业态员工进出比较频繁，新进员工怎样快速融入团队是一个问题，为此我一方面在工作中注重对员工的培训，注意指导老员工做好传帮带工作，培养员工的团队精神，产生责任感，激发其潜能。另一方面时注重员工的思想教育，引导员工树立正确的人生观和价值观，了解生活中员工的思想动态和情绪，时时关心和帮助员工，使他们感受到企业的温暖，提高了团队的凝聚力。

5、加强沟通联系，配合社会监督，作同行业表率。

积极配合社会职能部门的监督检查，加强与社会职能部门的沟通与联系，接受并积极落实其工作意见与指导，在经营工作中做坚决执行国家的质量管理法规及公司质量是制度，\_\_的经营工作得到了社会职能部门的肯定，于今年被\_\_定为“\_\_范店”，为门店赢得了荣誉。

二、落实廉政责任及自身廉洁自律情况

作为一名党员，一名门店的管理人员，在党和政府反腐倡廉的号召下，公司党委深入学习实践科学发展观的活动中，一年来我以身作则，坚决抵制各种诱惑，时刻都在提醒自己注意遵守国家法律，遵守公司的规章制度。在确保自身廉洁自律的同时，要求员工严格从政，不搞平均主义，抵制拜金主义、享乐主义，拒腐防变，以提高整体员工的思想素质，保证了整个团队的廉洁自律，做到全年无违规违纪行为。

三、存在的问题及不足

1、门店员工的专业知识与服务意识还不够高，门店虽在工作中对员工进行了专业知识的培训，但由于门店人员进出频繁、招聘促销困难确实还存在以下问题：a]基础管理精细化不够；b]品类执行为力还不强；c]小组之间沟通协调还不够；d]员工主动服务意识不强；e]员工对公司各项标准、制度掌握还需加强等。

2、与厂家的沟通谈判经验不足。

#### 四、\_\_年工作打算

1、针对自身不足之处进行有效改进。全面提升个人综合业务能力。

2、协助店长管理门店日常销售工作，严格执行公司下达的销售计划并分解到各品类销售组，确保20\_\_年门店的各项销售指标的完成。

3、强化员工培训及内部管理工作。制定员工综合提升培训计划，提升门店员工的综合素质，确保工作的规范化、标准化操作。

4、加强对“双质”、后勤及营运工作的监督管理，为门店顺利完万销售任务做好保障。

5、注意安全工作，加强细节管理，保障门店正常经营，做到确保全年无消防、安全责任事故。

各位领导，各位同志，我将把这次述职评议作为对我个人支持、监督和帮助的一次极好机会，进一步总结经验，发扬成绩，克服不足，以更加饱满的工作热情，开拓进取，克难奋进，为推进重百超市的连锁发展做出新的贡献。

### 业务部门经营报告篇三

#### 一、在思想政治及业务学习情况

平时按市局统一安排布署，有计划分阶段认真学习了xx在中纪委七次会议上的讲话、阅读了党的十七大报告及新党章。坚持学习政治理论、业务知识、管理知识，并按要求写出读书笔记。今年以来，主管局长每周四组织我们学习政治理论

文章、经济管理知识、市场营销理论、职业经理人培训教程、人文历史知识及综合理论的学习。并指定和推荐我们阅读了近四百篇关于企业管理、团队建设、自身修养、市场营销、公共关系等一系列学习文章和益智书籍。通过有组织的学习及自学，深感受益非浅，对日常工作及管理有很大帮助。同时政治理论水平、综合业务水平及管理营销能力得到了锻炼，我感到，不间断的学习对不断提高自身修养及综合素质大有裨益。

## 二、业务发展及工作情况

这里主要说一说代办业务的业务发展。我到任后所做的工作主要熟悉工作及推进工作。主要是在前几任领导工作基础上再把代办电信业务做好、做强，带领全体职工共同努力，在注重业务全面健康发展的同时，完善服务，做好支撑，使业务发展更上一层楼。

平时工作中，注意发挥业务骨干和尖子的积极性，致力于打造一支勤奋、敬业、自信、向上、团结和富有朝气的队伍，注意带着感情做工作。在工作中以身作则，既做好一个领头人又做好一名团队人。努力营造一种和谐融洽的氛围，职工心态积极、乐观、平和。队伍整体素质健康向上。

在大家的共同努力下，代办电信业务代放号业务的发展，今年以来一直在全省名列前茅，四大战役中的储汇短信完成业务量及业务收入计划的比例在全省分别排在第二和第一的位置。

整体业务发展的方向和局面均按集团公司、省公司以及市局的2 总体谋划、指导思想发展和前行。

## 三、自身的不足之处

受自身学识和见识的局限，对业务发展提出的一些建设性意

见不能迅速促进业务的发展。在为成功找方法的时候，难免又以客观困难为理由、给失败找原因找借口。在业务发展上过于重视专业总体发展目标的完成，忽视对细节问题的关注，深感协调能力不强，导致局部发展不理想。

## 业务部门经营报告篇四

;能积极有序地开展各项工作，班组建设也得到提高。现将一年来制酸甲班及我所开展的主要工作述职如下：一、切实履行本岗职责，力争做一名合格的职工班组长是车间领导与班组职工之间联系的桥梁，是班组职工心声的反映者，起着一种承上启下的纽带作用。我时刻感受到肩上那份沉甸甸的责任。作为一名班组长，我真正关心本班职工的根本利益，真正相信和依靠本班职工，全心全意为本班职工服务。在平时的工作期间，我认真听取上级工作指令，仔细领会上级文件精神。

;其次要改变目前要这样“头顶着灰，脚踩着水，眯着眼睛闭着嘴”的工作环境

;建立全新的高

?是不是应该由设备部安排施工队”。我对职工们说：与其把精力都投入到说服别人等待时机上，不如自己动手去完成。由于设计的原因，动力车间有许多现场管理的死角。

;由出现故障

\*\*\*除了

?”等等。的确，上任的前两年受到开除车

220元的受处罚人数，我也记不间、调离关键岗位、工资拿清了。车间最多的一个月罚了

20元。常有职工的爱人这样对我说

基本完成生产任务什么叫做不简单?能够把简单的事情天天做好, 就是不简单;什么叫做不容易?将大家公认容易的事情, 非常认真地做好它, 就是不容易。我原担任腐乳车间副主任, 领导安排分管的主要工作是车间常务、生产调度、财务核算、安全质检、锅炉运行、保全维修等几方面。

;因

9月动迁车间

1084万元。为减少租金

9月5日开始在新11月底生产腐乳

12月预计还可生产腐乳系

15000kg□新车间预计产值达到约

2吨以上;改造震动筛废料出口, 每日回

plc远他们还不能及时到位, 又可能给企业带来人力上的浪费。

三、新老车间平稳过度

110个按钮功能和相应动作产生的后

!” 所以为规范管理提

10个人去管他也没用。在今后的工作中恳请有关

4万桶一定

6年的管理岗位上, 我为企业工作默默给力不争不要。在今后的的工作中我更要塌实细致、乐于奉献。我给自己的要求是每

天提高一点点，在岗位上体现、实现自己的价值。作为一名车间主任，我可以不知道每个员工的短处，却不能不知道他们的长处。我要从各方面积极调动职工的主观能动性和工作热情，使车间全体焕发出积极向上的氛围，为企业拼命工作，做出我们最大贡献！

## 业务部门经营报告篇五

1、扎实做好中央巡视安徽和省委巡视淮南寿县反馈问题整改工作。着力抓好中央和省委巡视反馈问题整改。聚焦

《中央巡视组对安徽省开展脱贫攻坚专项巡视和省委巡视反馈意见寿县整改实施方案》87项具体问题，查找涉及本单位整改任务结合摸排出的49+1项问题，对涉及村街需要整改的内容：如扶贫项目程序规范、电子商务站点运行维护、扶贫贷款排查、“135”政策妥善调整、产业扶贫政策落实等，列出问题清单、任务清单和责任清单，逐项整改、逐条落实，切实做到“四确保四不放过”。落实《省扶贫开发领导小组关于集中整治脱贫攻坚中形式主义官僚主义问题的若干措施》，深化“十整治十坚持”，用3个月左右的时间，在全镇集中开展以“严规矩、强监督、转作风”为主要内容的集中整治形式主义官僚主义专项行动。

2、稳步开展项目申报和实施工作。截至目前，县已下达我镇20\_\_年扶贫资金项目五个批次，涉及资金1435.5万元，其中产业扶贫资金890.5万元，基础设施资金545万元。（财政专项扶贫资金1005.5万元，地方债务资金358万元，一事一议72万元）。我镇要求所有扶贫项目的申报、研究、公示、落地、监管、验收等环节，都要做到程序规范、记录到位，过程资料留存备查，接受干部群众监督。

3、大力实施“特色种养业扶贫”。紧紧围绕“四带一自”、“三有一网”以及特色种养业扶贫“三大行动”开展工作，20\_\_年已上报实施到户特色产业扶贫项目971户、补贴资金184.5万元，助推贫困户增加收入、稳定脱贫。

4、全面落实20\_\_年帮扶计划。精心谋划实施精准帮扶措施，用好用活脱贫攻坚“十大工程”，按照“一户一方案、一人一措施”的总体要求，进一步压紧压实驻村工作队、帮扶责任人、镇村干部的帮扶责任。围绕脱贫攻坚工作中的全局性、苗头性和前瞻性问题深入开展调查研究，制定对策措施，推动政策落地落实。

5、扎实开展20\_\_年动态调整工作。依据省扶贫办通知要求，我镇20\_\_年贫困人口自然变更增加59人，减少35人；整户新增15户50人，镇扶贫工作站已对拟整户新增贫困户进行了入户调查核实，确保及时到位、公平公正。

6、进一步做好“雨露计划”职业教育补助摸排及整改工作。根据县教育局要求，认真核查20\_\_年春季学期以来“雨露计划”补助对象，对20\_\_年以来应享受而未享受“雨露计划”职业教育补助的贫困户家庭按程序兑现补助资金。我镇共摸排“雨露计划”补助漏报3人4学期，并足额兑现补助资金6000元。

7、稳妥调整健康脱贫政策。根据县卫健委、县扶贫办20\_\_年通知要求，认真落实中央专项巡视反馈意见的整改工作，对执行的“135”政府兜底保障政策调整成省政府规定的“351”政府兜底；对“省外就医的贫困人口个人自付部分实施分段补偿”政策停止执行。妥善做好健康脱贫“351”、“180”政策调整宣传解释工作，稳妥收回贫困户手中含健康脱贫“135”政策内容的宣传单，并重新发放宣传画。及时组织人员对1处户外大型“135”政策宣传牌、9处户外墙体“135”政策宣传牌进行了涂改和掩盖。

8、全面落实“单位包村、干部包户”工作。全镇16个村(居)，由省、市、县、镇直等54家单位进行包保，全镇1773户贫困户，由663名干部职工进行结对帮扶，做到包村包户全覆盖。不断完善“双包”工作相关制度，进一步落实各级帮扶责任，切实提高帮扶工作精准性和有效性。强化驻村帮扶工作，通

过多种方式调动驻村工作队积极性，提高驻村工作队帮扶质量。根据机构改革人员变动情况，及时调整“单位包村、干部包户”工作任务。进一步增加中国社会扶贫网平台注册人数，促进贫困需求和爱心捐助实现有效对接。全体帮扶干部认真落实月走访贫困户制度，帮助贫困户制定年度脱贫计划项目实施并抓好落实。扶贫手册逐月变更，并在贫困户家中填写。

9、开展贫困户“五互”小组活动。一是做到活动制度和小组名单及门头牌齐全；二是统一购买小板凳，方便活动开展；全镇95户“五互”小组长，补助资金300元/组已经发放到位；三是保证每月开展两次以上活动，有记录、有图片，重在实效。

10、进一步夯实基层基础工作。根据省扶贫办下发《关于进一步规范基层基础工作的函》要求，把规范基层基础工作作为我镇当前及今后一定时期巩固脱贫成果，防范返贫的重要工作，认真组织学习，深化工作落实。一是完善扶贫对象动态调整常态化管理。加强对农村困难群众和脱贫户的定期排查与跟踪管理，严格对照现行贫困标准，认真履行识别程序，坚持应纳尽纳、返贫即入，对符合贫困标准的农户及时纳入建档立卡范围，对“两不愁，三保障”出现问题的脱贫人口及时予以返贫，并安排和落实帮扶措施。20\_\_年整户新增贫困户15户50人。二是加强对边缘户的精准管理和救助帮扶。对未建档立卡的危房户、低保户、分散供养的特困户、大病慢性病人户，受灾户、发生重大家庭变故户等重点群体再次开展入户排查，建立边缘户台账。目前我镇共有边缘农户164户、458人。三是优化调整精准帮扶措施。全面推进“一户一方案，一人一措施”，根据建档立卡贫困户的致贫原因、资源条件、发展能力和实际需求，以实施脱贫攻坚“十大工程”、实施扶贫项目、落实资金奖补政策为重点，突出针对性和有效性，进一步优化调整到户到人帮扶措施，并及时录入安徽省脱贫攻坚大数据管理平台。四是持续提升数据质量。根据省贫困监测信息中心反馈问题和自查发现问题，督促和指导村级开展实地核查，及时修正、补充和完善扶贫对象基

基础信息，确保数据的真实性和准确性。进一步加强两级专职信息员队伍建设。五是规范村户档案管理。对照村级档案和贫困户档案清单，清理现有资料，及时归档、规范精简、集中管理。六是规范《扶贫手册》管理。统一使用国务院扶贫办监制的《扶贫手册》，由帮扶责任人、驻村工作队员或村扶贫专干入户填写，并经贫困户认可。七是规范扶贫手机app管理。统一使用国务院扶贫办和省扶贫办开发的扶贫手机app，不增加村级和贫困户负担。

11、“两不愁，三保障”及饮水安全突出问题大排查工作。5月7日县“两不愁，三保障”及饮水安全突出问题大排查会议后，我镇高度重视，多次召开班子会议和专题会商会议，研究“大排查”暨“夏季攻势”工作方案。5月21日、6月18日先后召开两次大会进行动员部署和工作推进。截止目前，共排查贫困户危房修缮户112户、义务教育3户，对两个重点贫困村甲贝村和天岗村自来水压力不达标进行专项治理，增加二级提水泵站，对破损管道进行修复，确保自来水管道路铺设到户、自来水通水到户。

12、转型宣传，营造氛围。抓紧抓好宣传工作转型。采取通俗易懂、群众喜闻乐见的形式，通过政策宣传单、明白纸、一封信、扶贫演出等直接到户、到人的方式，大力宣传普及脱贫攻坚政策，全面增强党和政府脱贫攻坚政策的感召力和影响力，提升脱贫攻坚群众满意度、认可度。

## 业务部门经营报告篇六

回顾一年来学习、工作时间并不算太长上半年我在支行营业室任联行经办、事后监督等工作在工作中我一丝不苟谨慎处理好手中每一笔业务，既讲求速度又保证准确力求作到尽善尽美得到了领导同志们信任和一致好评。

7月14日我接受支行任命担任——分理处坐班主任一职在支行领导信任和同事们关心、帮助下我很快适应了新工作岗位在

任分理处坐班主任工作中我认真履行职责较好完成了支行下达各项任务保证了20xx年会计工作任务顺利完成。

在任职期间我具体做了以下几个方面工作：

第一、针对具体情况结合人员素质合理安排会计工作。

1、根据系统实施细则对现有人员具体分工进行明确划分严格划分前台柜员和后台柜员职责范围界定了柜员和主管职责为明确责任、加强内控制度管理提供了保障。

2、根据实际情况对柜员签到、签退管理等做了统一规定并强调了柜员轮班交接短期离职程序和要求做到签到、签退及时交接、监交有纪录。

3、突出主管审核和授权管理规定，确保对部分重要柜台业务必须实时复核其余业务，可以分批复核当日帐务日终必须复核完毕。

4、建立了《坐班主任工作日志》等12种登记簿，明确了使用范围记载内容和保管要求，并监督各种登记簿内容真实和完整性。

5、强调柜员密码管理要求，按旬定期更换密码并进行登记管理。

6、对日常业务中帐务差错、挂帐、抹帐、冲帐、挂失等特殊业务进行了详细记载和监督，对会计凭证签章、整订、归档情况进行每日监督。

7、对现金业务帐务核对，双人核对现金实物双人加锁入库保管工作监督执行，坚持每旬定期查库工作。

8、规范了自助设备操作流程，详细进行记载及时处理突发事

件。

第二、在处理日常会计工作，同时积极学习新业务，拓展业务经营范围。

1、根据支行统一安排组织人员认真学习，确保了安全认证卡和跨中心汇兑业务顺利进行。

2、拓展新业务领域，对———网上银行业务上线和开通后业务处理，进行了具体安排和规范，确保了大批量网上银行业务顺利开展。

第三、坚持业务学习，积极推行综合柜员制，提高员工整体素质。

1、坚持业务学习。利用例会时间及时学习和传达上级行有关业务文件、业务理论知识，使柜员熟练掌握必不可少理论知识和操作技能，做到既能熟练办理业务，又能圆满解答客户业务询问。

2、积极推行综合柜员制实行。为使综合柜员制能顺利开展，我倾自己之所知，不厌其烦，努力将每一位柜员都培养成为能够全面掌握各项业务综合柜员。在短短半年时间里，我分理处柜员业务知识得到了很大提高，前台柜员均掌握了各项业务基础知识。

3、组织员工认真学习各项规章制度。让办理各种业务程序和规章制度紧密结合起来，警钟长鸣，防患于未然，防止经济案件发生。

## **业务部门经营报告篇七**

20\_年，我州始终把扶贫开发工作放在全州经济和社会发展的突出位置上来抓，一直将改善基础条件，促进产业发展，提

高人口素质，稳定解决贫困人口温饱问题作为主要内容纳入其中。在国家和省扶贫政策、资金的扶持下，通过找准扶贫攻坚的切入点，坚持不懈地实施产业化扶贫开发战略，全州1\_县包括5个扶贫开发重点县生产生活条件、基础设施建设和产业化发展等方面都取得了明显成效。

## 一、20\_年扶贫产业化项目实施情况

20\_年我州1\_县(局)得到国家、省财政扶贫资金共计1200万元，实施产业化扶贫项目13个，主要对油菜、青稞、食用菌、葡萄、马铃薯、茼蒿等产业进行了项目扶持，目前逐步建立了小规模种养殖业产业扶贫基地。培育壮大了华康公司、丹巴康定红葡萄酒公司、雪域俄色茶有限责任公司等产业化扶贫龙头企业，我州20\_产业扶贫项目共带动620户农户增收，其中包含贫困农户320户。

## 二、20\_年产业扶贫结构及取得的成效

1、无公害元根产业化示范基地。20\_年在康定县实施了高原特色无公害元根种植基地项目，预计项目的建成后，较项目建成前收益明显增加，该项目共覆盖康定县3个贫困村涉及210户共1120余人，产品商品率达100%，为当地贫困人口脱贫增收发挥了积极作用。

2、州葡萄种植基地。在我州丹巴县和得荣县以及乡城采取“公司+基地+农户+科技”的模式，带动了1600余户农村家庭从事优质酿酒葡萄种植，使得受益农户年均纯收入有了较大幅度增长。

3、野生菌种.种植推广基地。20\_年在我州康定县建设菌种.种植推广基地，通过“公司+基地+农户”的经营模式，由龙头企业销售种源，然后由公司集中将农户产品统一销售。该项目的实施，带动了项目区近0.5万户农户增收。

4、州南派藏医药传承创新基地。重点在海螺沟管理局建立150亩高产优质中藏药材种植基地、中藏药材优质种子繁育基地建设项目、建立中藏药材优质种苗繁育基地等项目，通过为贫困农户提供药材种子补贴，帮助农户建产业基地，进一步提高了农牧民的中药材积极性，为农户增收致富，找到了一条新的路子。

5、青稞商品粮和油菜基地。以优质青稞基地建设项目为基础，在北路白玉县，建设实施20\_亩优质青稞基地工程基础上，加大对青稞产业化项目投入，使青稞亩产达到250公斤以上。同时在道孚县实施油菜种植基地建设、泸定县实施磨芋基地建设，通过产业结构调整，进一步拓宽了广大贫困农户发展路子，更好地挖掘潜力，变资源优势为经济优势。

6、优质核桃产业化基地。在康定、得荣、丹巴等县大力实施了核桃产业化基地建设，主要采取为农民提供种苗的生产直补方式，直接栽种黑桃，在林业相关技术人员的指导下确保成活率提高。核桃生产期较长，但同时具有连续收益的效果，盛产期将会带来明显的经济效益。

7、雪域俄茶生产加工基地。在州北路地区炉霍等地，通过打造“雪域俄茶”品牌，充分发挥当地“变叶海棠树”资源优势，实施基地产业发展，为“雪域俄茶”提供更多原料，按照“公司+基地+农户+效益”模式实现农户的稳定增收。

### 三、产业扶贫趋势分析及下步工作的思路

通过实施“20\_年规划以来，全州呈现出扶贫产业结构不断趋于合理，产业基础设施不断改善，农牧业生产稳步发展，农牧民增收难的问题逐步缓解的态势，根据《中国农村扶贫开发纲要(20\_-20\_)》的要求，我州也提出了“三步走”的战略目标，发展农村经济，用扶贫工作统揽“三农”工作，将是新时期扶贫开发工作的重点。特别是按照新的扶贫标准，实现农村低收入贫困人口真正意义上的脱贫，必需有稳定的增

收项目。当前，我州实现“三步走”跨越发展战略目标，难度的是农牧民人均纯收入的稳定增长。必须大力推进扶贫开发，必须加快优势资源科学开发，着力培育特色优势产业，多渠道大幅度增加农牧民收入。因此我们一方面要尽可能加大扶贫产业结构调整力度，把准产业扶持、资金投向的关键着力点；另一方面积极加大投入，为产业发展提供发展动力。

主要思路，结合全州地理条件，气候特点。依据自然区域划分东路、北路和南路三个产业片区。经过近十年的产业扶贫探索，我州按照高寒生态脆弱区，高山峡谷生存环境恶劣区、河谷地带特色产业开发示范区等三个区域特点初步构架了“三带、四地、五园”的产业扶贫发展思路，“三带”即：东部4县1局的高效畜牧产业带、南部6县特色畜牧产业带、北部生态畜牧产业带。“四地”即：南路6县干果种植基地、东部4县特色水果基地、东部3县林果业加工基地、北部7县雪域俄色茶建设基地。“五园”即：北部4县青稞豆薯加工园区、北部6县优质油菜种植园区、北部6县中藏药材种植园区、东部4县蔬菜大棚种植园区、东部4县农副土特产品加工区。

根据上述思路，我州正积极开展《州区域发展与扶贫攻坚实施规划》以及《藏区扶贫优势产业发展规划》的编制工作，初步规划在\_期间，采取培育龙头产业，资金直补到户的方式，扶持各类种养殖业和加工业大户2万户，并拟定在20\_—20\_年开展三个扶贫优势产业项目的试点工作，一是在东部3县以“康定红”葡萄酒为龙头品牌，打造酿酒葡萄基地；二是在北路7县以“雪域俄色茶”为龙头品牌，打造高原特色茶叶基地；三是在南路3县以“高原藏香猪”为龙头品牌，打造南路特种畜禽基地。

#### 四、产业化扶贫存在困难和问题

扶贫产业化项目的实施，为我州广大农牧民在脱贫致富奔小康道路上起到了较好促进作用。但是由于各种原因也存在一定的困难和问题：

(一) 扶贫产业发展资金投入不足。虽然近几年来我州不断加大财政扶贫资金对产业化的投入，但由于农业生产周期长，资金需求量大，实际投入资金难以满足发展所需的资金需求。

(二) 扶贫产业规模不大。近年来虽然我州实施的扶贫产业项目投入规模有所增加，产业得到一定发展，但是扶贫产业规模还是总体偏小，项目数量太少，贫困农户参与面不广。加之部分群众发展产业的意识未转变，对变幻无常市场需求预测不够等原因，对小规模发展扶贫产业持观望态度。

(三) 扶贫产业效益有待提高。现有产业，绝大部分是传统农牧业，这些产业一部分是对市场应变能力较低的产业，一部分是属于增产不增收的产业(比如青稞种植，产量高时市场价格低，产量低时市场价格高)，还有的产业由于科技含量高，群众参与能力不强(中药材种植、农畜产品深加工)。造成扶贫产业的覆盖面很广、效益不明显。

(四) 对产业发展调研不够深入。扶贫部门涉及的工作内容较多，而扶贫系统工作人员较少，无法确定专人抓扶贫产业发展工作。对如何发展壮大扶贫产业方面的思路没有理清、办法不多、措施不全，发展扶贫产业只能是顺其自然。

(五) 产业抵御灾害风险能力不强。现在我州发展的扶贫产业，绝大部分产业如果遇到突发的自然灾害，则缺乏应对自然灾害能力和承受风险的能力，特别是牧区往往年初大雪灾害，就给当地的牲畜造成巨大损失，对该扶贫产业项目带来了严重打击;并造成大面积返贫。

## 五、发展产业化扶贫的几点探索和建议

(一) 调动农户积极参与度。一是要选准扶贫产业。在扶贫产业的选择上，要突出区域优势、自然资源、市场需求、群众参与、长远规划等重点环节，对资源优势明显、市场前景广阔、覆盖屋面较广、符合长远发展前景的产业予以重点确定

和扶持。二是要建立产业基地。对那些条件比较成熟、发展潜力比较好的产业，有针对性地采取财政扶贫资金补助、贴息贷款扶助等方式，集中联片兴建各类产业基地，做给群众看，带领群众干。三是要宣讲优惠政策。要通过下发宣传资料、张贴宣传标语等形式，把发展扶贫产业的各项优惠政策的扶持办法让群众有进一步的了解，并在今后的工作中切实抓好政策和措施的落实，引导更多的群众参与到产业发展中来。

(二)积极加大龙头企业培育力度。按照“公司+基地+农户”的模式，通过引入龙头企业经营机制，按照企业管理模式，发展“合作社”等各种经合组织，带领农民发展产业，寻求市场销路，帮助贫困群众脱贫致富。

(三)加大科技培训力度。提高农业发展的科技含量是产业化扶贫的助推器，要提高贫困户的整体素质，增强贫困户自我发展能力，引导农民从传统的小农思想束缚中摆脱出来，投入到大市场中去，使他们自觉地想致富、去致富、自觉地运用科技致富。县、乡、村各级都要有计划、有步骤地对农民进行技术培训，力争2-3年内使50%以上的贫困户真正掌握1-2门实用技术。

(四)拓宽销售渠道。一是要培育好各类流通组织和能人。扶贫产业要发展，就要有针对性的培育一批产业流通组织和“中介”能人。要采取减免有关规费、重点奖励销售大户等方式，鼓励和引导各种能人去跑市场、开发市场，通过对市场的敏锐分析和研究，与农户签定产品销售合同。二是组建好各类合作经济组织。对有一定规模、有一定农户覆盖面和有一定前景的扶贫产业，要鼓励农户在自愿加入的前提下，组建好产业发展经济组织，由协会统一与客商和加工企业签定产品销售合同，再由经济合作组织统一为农户发展产业提供技术培训、规范产品标准、发布病虫害信息、疾病防疫、产品销售、采摘包装等全方面管理和服。三是扶持发展好各类龙头企业。要在企业贷款的发放、企业贷款的贴息、税

费的减免、产品的流通运输等方面广开绿灯，制定切实可行的优惠政策，共同促进企业的发展壮大。同时，采取更加灵活的优惠政策，鼓励、吸引和扶持本州和外商来兴办各种为业加工龙头企业。四是要采取比较灵活的销售举措。采取“企业+经济组织+农户+基地”等方式，积极拓宽扶贫产业产品的销售渠道，让农户吃上定心丸，从而促进扶贫产业的规模逐年壮大。

(五)建立发展长效机制。一是探索建立产业风险抵御机制。对经济林木、牲畜养殖及生猪饲养等要增强抵御自然灾害能力，积极探索农副产品种养风险保险，以应付突发的不可抵御的自然灾害。二是建立产业协调扶持机制。对于扶贫产业发展，县级需成立专门的领导小组，整合各个部门的优势，制定产业发展优惠政策，研究确定全州扶贫产业的主导方向，协调解决扶贫产业发展中存在的问题，制定全州扶贫产业发展的中长期规划，明确成员单位的职责。各个部门也在按照扶贫产业发展的方向，履行好自己的职责，形成齐抓共管扶贫产业工作的良好氛围。

## 业务部门经营报告篇八

时刻树立终身学习的观念，只有不断学习，才能不断提高自身的业务水平，才能保证为学生创造更好的学习氛围，针对本学期我的学习状况，我总结的学习状况如下：

透过深入学习《课标》《走进新课程——与课程实施者对话》等书籍树立终身学习的思想，不断更新教育教学观念，透过各种形式的学习进一步构成最新的教育理念，指导我的教学实践。

- 1、利用一、二周时间再次重温《新课程标准》，把课标与所教学科资料一一对照，明确课标的目的、资料与实际好处。再利用其余时间深入学习《新课程标准》，边学习边反思，认真撰写自学笔记，充分领会课标的精神，把理论与实践相

结合。

2、按照开学初制定的读书学习计划，本学期重点学习《走进新课程——与课程实施者对话》这本书，八章资料分四个月学完，透过学习认真理解其中的资料，为参加“卓越杯”教学大赛笔试奠定了基础，为课改实践积累了必须的理论经验。

3、在教研活动中，我认真听课，充分体会新课标的精神，学习其他教师优秀的教学方式方法，并认真反思自己的教学工作，发扬优点，改正不足，还虚心向他人求教，指导自己的教学实践，不断提高自身的业务水平。

4、认真参加进修学习，用心参与各级各类培训，并及时反思自己的教学工作，在反思中思索今后的教学实践。透过网上学习、进修学习以及其他形式的培训帮忙自己不断汲取有关教育教学的最新理念，探究适合学生的教学方式，并认真听取学生的想法，不断改善教学方式。

总之，透过学习使我高度树立了最新的教育理念，帮忙自身提高理论水平，以课堂教学为主阵地实施新课标，促进新课改，树立自己独特的教学风格。

以上是我的学习总结，我认为学习就是一条漫长的路，只有不断学习才能充实自我，发展自我，才能更好的实现自己的人生观、价值观，“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟”我认为我学习的还不够充足，还应加大学习力度，所以，我将永不停歇的在学习的道路上奋进！