

农业抗灾工作报告(优质5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。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。

农业抗灾工作报告篇一

6月1日至6月8日，中央农业广播电视学校“远程教育 with 职业教育”考察团一行6人赴澳大利亚考察农业职业教育和远程教育。由于行前作了认真准备，在外接触了较高层次的农业和教育专家，考察结束后，考察组对本次考察学习进行了认真讨论，对两国的农业职业教育和远程教育进行了比较。总的来看，澳大利亚的农业职业教育和远程教育独具特色，日臻成熟，有许多我们可以借鉴的经验。

考察团在澳大利亚考察期间，访问了澳大利亚亚洲食品农业开发中心，澳大利亚亚洲食品农业开发中心董事长阮武清博士接待了考察团，并全面介绍了澳大利亚农业经济发展、农业社会化服务、农民协会情况以及澳大利亚与中国的农业食品开发合作；参观了orange经济中心区的私人农场，向农场主帕特先生询问了农场的生产经营过程；访问了查尔斯顿农业大学，由查尔斯顿农业大学校长凯文教授全面介绍了学校办学及远程教育教学情况，并亲自带领考察团参观了学校实验室、图书馆、校办农场和示范农场；听取了新南威尔士的tafe(技术与继续教育)学院艾琳女士关于澳大利亚技术与继续教育的情况介绍，了解了很多有价值的信息。澳大利亚位于南半球，亚洲的东南方，四面环海，是大洋洲的岛屿大陆国家，固有“岛大陆”之称。澳大利亚国土面积768万平方公里，总人口近2000万，70%的人口主要集中在摩尔本、悉尼、布里斯班等10个大城市，是全世界城市化水平最高的国家之

一，也是一个典型的高福利国家。澳大利亚对青少年入学读书、以及全体公民的公费医疗都有充分保证。有人类学家评价澳大利亚“几乎将一个人从摇篮到坟墓的全部历程包揽无遗，等于由政府负责全国人民的生老病死。”澳大利亚地广人稀，农业资源非常丰富。澳大利亚虽然已经是高度发达的工业化国家，但是其农牧业、林业在国民经济中仍占有重要地位。全国农业人口约90万，占总人口的6%，劳动力42万。全国牧地面积43860万公顷，林地10600万公顷，可耕地4800万公顷，灌溉地面积162万公顷，主要集中在18万余家农牧场，其中大型的农牧场有4.5万家。澳大利亚种植业以小麦生产为主，种植面积占农作物的50%，是全世界最大的小麦出口国之一。澳大利亚畜牧业很发达，主要是养牛和养羊，其中的牧羊业闻名世界，羊的饲养量占世界的12%，是世界最大的羊毛生产国和出口国，占世界羊毛总产量的1/3。

□

一是以市场为导向，发展农业生产。农业生产完全是商品性生产，国内外市场需要什么，就生产什么。近年来，北半球国家需要大量反季节水果，该国就大力扩大葡萄、桃、樱桃、甜柿等生产。针对亚洲人口味要求加强品种育种，如培育和生产的超甜型白肉桃，出口台湾、香港和新加坡，很受欢迎。

二是政府鼓励农产品出口，参与国际竞争。多年来澳大利亚政府支持农民发展出口农产品生产，但不采用欧美国家的农业补贴政策，国内外价格一致，而是以完善服务、农业科技支持和规模化、标准化、专业化生产，减低成本，提高农产品质量，因此在国际市场上竞争极强。一些重要农牧产品的国际市场份额较高，其中羊毛占95%，牛肉占23%，大麦占17%，小麦、食糖、棉花和大米均占10%。

三是重视农业环保，推动农业可持续发展。高度重视自然生态平衡，要求农田、森林、牧地和水体有一定的比例，不能无限制地扩大耕地。农田轮作、轮歇，保持地力。大力推动

有机农业，实行秸秆还田，提倡使用有机肥。植物保护实行综合防治，严格控制农药使用，农民喷洒农药需经批准。四是推进节水农业，充分利用自然资源。该国土地资源丰富，但严重缺乏水资源，主要水源靠河水和水库。农业区均沿着河流分布，水资源是灌溉农业的命脉，政府把水源商品化，完全纳入市场运作，买地与买用水权相联系。农作物价值越高（如水果和蔬菜），水价越高。市场的力量会合理配置水资源。在节水技术方面，首先是改进地面灌溉技术，提高用水效率，如渠道管道化，精确平地，土壤水分含量自动测定等。大力推行节能省水的滴灌和微喷技术，重视生活废水的处理及再利用。

澳大利亚农牧业十分发达，虽然从事农牧业生产的劳动力不到总人口的5%，但其农业现代化程度高，劳动生产率高，农产品商品率高，农牧产品不仅满足了国内需求，还有大量出口。这主要得益于该国重视农业职业技术培训，劳动者具有较高的综合素质。

（一）政府全力支持，培训引入市场竞争机制

澳大利亚十分重视农业职业技术培训的发展，国家专门设立了“教育、培训就业与青年事务部”(deef)和“国家职业培训局”(anta)实施规范有序的职业培训管理。投入巨额资金，引入竞争机制，颁布有利于职业培训发展的配套政策法规，使各类培训机构不断发展壮大，形成了多层次、多形式培训的格局。

一是支持技术与继续教育学院(tafe)tafe是澳大利亚全国性的专门的职业培训教育体系，目前在全国设立了230所学院，吸引了全国70%以上的中学毕业生，其办学经费的80%由联邦政府提供；并为学生学习提供贷款，贷款在学生就业以后，年薪达到全国平均收入（35000澳元）后还贷，否则可以不还。

二是鼓励各大农牧场主、企业集团等开办农业职业培训机构，

参与培训市场的竞争，并提供职业培训经费总额的20%—30%予以资助。同时对培训计划和培训项目公开招标，并逐年提高招投标经费比例。国家对各类培训机构的培训质量定期进行评估，以劳动力市场的“就业率”、产业部门的“满意率”作为考核培训机构是否合格的唯一标准。凡就业率低于60%的培训机构，国家取消当年培训拨款计划，连续几年不能达标的将予以关闭。通过培训市场的激烈竞争，保证了职业技术培训事业的健康发展。

三是制定《培训保障法》，该法明确规定，年收入在25万澳元以上的农牧企业(场)雇主，应将其工资预算总额的15%用于培训。全国大型企业集团都建有自己的培训机构，投入巨额资金用于对员工开展农业职业技术培训。

（二）培训注重能力培养，突出职业性和实用性

澳大利亚农业职业技术培训经过多年的探索和改革，已逐步形成了职业培训“市场化”的良性运作机制，使职业培训既适应产业部门的需要，又满足了受训者个人要求，使职业培训与就业有机地结合起来。新南威尔士的tafe(技术与继续教育)学院的教育宗旨是“主要为农业及农业有关的产业提供职业教育”，该院十分重视实践性教学和学生实际技能的培养，为了保证教学与实际紧密联结，学院每三个月召开一次有关企业经营人员和农场主参加的座谈会，收集需求信息，确定教育培训计划。为了突出职业性和实用性，教师必须是具有两年以上实践经验，而且以兼职教师为主；学生80%以上时间是在实际工作岗位上学习。如养羊专业，学生要在实际生产岗位，参加羊羔出生-剪羊毛-屠宰的全过程学习，要求每个学生必须掌握诸如机具操作与维护，放牧、饲养、剪毛等基本技能。并进行严格考核，实习成绩不合格者不能毕业。即使是农业大学的教育也是以实践教学为主。如查尔斯顿农业大学在校生仅有500多人，就设有500多公顷的示范农场，根据当地农业生产实际设有果园、牧场、葡萄园和各种常用农具等专供教师科研和学生实习。

（三）建立职业资格证书认证体系，实现教育体系沟通与协调

以新南威尔士的tafe（技术与继续教育）学院为例，证书体系分为certifice（相当于国内的短期职业资格鉴定证书）、diploma（相当于国内中等职业教育）、advanceddiploma（相当于国内高等职业教育）、certifice共分为四级，获得一到三级certifice共需6个月，获得四级certifice需在获得三级certifice的基础上再学习6个月；获得diploma需要在获得四级certifice的基础上再学习6个月；获得advanceddiploma需要在获得diploma的基础上再学习6个月。获得advanceddiploma的学员如果要到大学学习相关专业的学士学位，可减免一年学时。即一名高中生直接上大学并获得学士学位需要三年，经过tafe学习获得学士学位需要四年，虽然时间长一年，但实践能力强，学生就业竞争力明显提高。据新南威尔士的tafe（技术与继续教育）学院艾琳女士介绍，该学院毕业生就业率达到90%以上。这种办学形式和办学层次，受到了学生和企业的欢迎。

（四）发展远程教育，实现优质教育资源共享

澳大利亚根据其地广人稀的特点，大学和tafe都设有先进远程教育网络教室，充分利用现代通信技术的优势，开展远程教育，打破了传统的教学模式，使中心城市、大学的优质教育资源的优势充分得到发挥。如查尔斯顿农业大学与查尔斯顿大学各分校都可实现现场交互式远程教学。由于远程教育不受时间、空间限制，同时又能满足多样性和个性化教育需求，能够在任何需要的时刻，以最方便的方式给个体提供必要的知识和技术，受到学生的欢迎。查尔斯顿农业大学的学生就有近一半是通过远程方式学习。学生可以按照个人的时间安排学习，只要在六年之内修完要求课时就能毕业。

澳大利亚的职业教育已日臻成熟，有许多值得我们学习和借

鉴的成熟经验。结合我国农业职业教育和农民培训的现状主要有以下几点启示和建议。

（一）建立强有力的政策支持机制。

发展农业职业教育，开展农民培训，培养新型农民具有明显公益性，政府责无旁贷。各级政府首先要把培养新型农民纳入新农村建设的总体规划，出台有利于农民教育培训事业发展的政策措施，通过各种优惠政策和激励手段，调动社会力量、培训机构和农民等各方面的积极性，逐步建立政府扶助、面向市场、多元办学的农民教育培训机制；其次要将培养新型农民工作纳入各级政府的目标考核，建立培养新型农民的组织保证机制，使培养新型农民的各项工作任务得到落实。

第三要加快农民教育培训立法，建立农民教育培训的专项法规，通过法律形式对农民教育培训体系、农民教育培训机构、农民教育培训投入、农民接受教育培训的权益等提供法律保障。

（二）建立稳定的经费投入机制。

培养教育农民的过程就是农村人力资本积累最有效的提高过程，应大幅度增加资金投入。

三是进一步加大财政对农民教育培训专项的投入，大力支持新型农民科技培训工程、劳动力转移培训阳光工程和农村实用人才培养工程。财政补贴资金直接补贴农民。

（三）建立面向市场的运行机制。

市场经济条件下，培养教育农民的核心是要提高农民适应市场的自我发展能力，增加收入。因此，培训新型农民的内容和方式要符合市场运行规律，发挥市场机制的作用。

一是培训内容要根据市场需求确定。针对留在农村农民的科技培训，要围绕市场前景好，需求强烈，具有规模经济优势的主导产业的产前、产中、产后各生产环节的技术要求，确定培训内容、设置培训课程。重点是“围绕主导产业、培训专业农民、实行整村推进、打造一村一品”。针对转岗转业的农民，要围绕市场前景好，需求强烈的工种设置培训专业，按照用工单位的岗位职业技能的要求设计培训内容，实行订单培训。

二是培训机构选择要市场化。要采取招投标形式，面向社会公开、公正、公平确定教育培训机构，使办学条件好、教育培训质量高的培训机构来承担农民培训工程项目。

三是农民参加培训市场化。农民根据对市场需求和培训机构能力的判断，按照个人意愿，自主参加培训，自主选择培训专业，自主选择培训单位。

（四）建立开放式的合作机制。

（五）建立农民教育培训监管机制。

农民教育培训的效果滞后性，要求对其工作过程进行有效监督和管理，保证农民教育培训质量。

一是建立公示制度。要向农民公布培训单位名称、培训任务、培训专业、培训时间、收费标准、政府补贴标准、就业去向等内容。各省(区、市)要向社会公布承担项目的培训机构名称、培训任务、资金补助等内容，并公布举报电话，接受社会监督。

二是严格执行检查验收制度。要对每个培训单位的培训班采取就业跟踪或深入农户的形式，进行检查核实，了解培训情况，保证教育培训质量。

（六）建立经常化国际交流与合作机制。

加强国际交流与合作，是促进中国农业职业技术教育快速发展的有效途径。通过加强与先进国家的交流合作，可以及时了解国外开展农业职业技术培训的情况，借鉴国外先进的教育思想和管理经验，推动中国农业职业技术培训事业的健康发展。考察组成员：齐国、田春荣、范巍、李贵清、傅德荣、马友泉。

农业抗灾工作报告篇二

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础。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。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

(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。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

(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，实现新用户存款新增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。

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。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

(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，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。

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。

农业抗灾工作报告篇三

组织开展第三次全国农业普查，目的是查清农业、农村、农民基本情况，掌握农村土地流转、农业生产、新型农业经营主体、农业规模化和产业化等新情况，反映农村发展新面貌和农民生活新变化，为科学制定“三农”政策、加快实现农业现代化、全面建成小康社会提供决策依据。

第三次全国农业普查的对象包括所有的农村住户(农村农业生产经营户和其他住户)、城镇农业生产经营户、农业生产经营单位、村民委员会和乡镇人民政府。就我市来看，此次普查涉及我市行政区域内30多万农村住户、8万多个农业生产经营单位、960个村民委员会和32个乡镇人民政府。

第三次全国农业普查针对各类普查对象设计了6种普查

表，共计700多个指标。以普通农村住户普查表为例，调查一户需登记72个指标，包括家庭成员基本情况、耕地及种植业、农机使用、施肥用药、畜牧养殖、住房、饮用水源、家庭生活条件等多个方面。达到一定生产规模的农村住户、农业生产经营单位、村民委员会和乡镇人民政府需登记填报的内容更丰富，指标更多。

普查的标准时点为12月31日，时期资料为度资料。

第一阶段是普查准备阶段，到底结束。主要工作包括：组建普查机构、落实普查经费、配置普查设备、制定普查方案、培训普查人员、开展宣传动员、确定普查小区、组织清查摸底等。

第二阶段是现场登记阶段□20xx年1月到5月。主要工作是：组织现场调查、完成乡镇表和行政村联网直报、复查验收普查数据等。

第三阶段是数据质量抽查和数据处理阶段□20xx年6月到12月。主要工作是：数据质量抽查、普查数据的审核汇总、质量评估、主要数据的发布和普查资料的编印。

成果的发布、农村统计调查基础信息系统的建立、普查文件汇编和归档。

一是普查员选聘难度更大。按照普查方案规定，并结合第二次农业普查情况看，此次普查全市需要划分960个普查区、5000多个普查小区。按照每个普查区配备1名普查指导员、每个普查小区配备1名普查员测算，全市需要5000多名普查指导员和普查员。随着城镇化发展和农民外出务工常态化，在一部分农村招聘如此规模的合格的普查指导员和普查员难度比10年前更大。

二是入户登记难度更大。目前，农村素质较高的青壮年大量外出，空心村、空壳村现象突出，土地经营状况也更为复杂；农民职业多样化、收入多元化，思想状况差异大，也更加注重隐私保护。调查登记中需要能进得了门，找得见人，需要根据居住和农业生产经营情况逐一分类登记，还需要通过一定的访问技巧获取真实的调查数据，与以往相比难度更大。

三是技术手段要求更高。此次普查全面推行遥感测量、手持智能数据采集终端(pda)□乡村普查数据联网直报等现代信息技术的应用，提高普查工作效率和数据质量。同时，对普查的技术环境和普查人员的素质也提出了更高的要求。

市政府于12月印发了《关于做好第三次全国农业普查工作的通知》(阳政发25号)，全面部署了我市第三次全国农业普查工作。《通知》从普查目的和意义、普查对象和范围、普查内容和时间、普查组织和实施等方面对做好第三次全国农业普查工作进行了部署和安排，并要求各县(区)人民政府将农业普查工作纳入年度目标责任考核。

市政府成立了董仙桃副市长任组长、市直20个部门单位组成的阳泉市第三次全国农业普查领导小组，领导小组办公室设在市统计局，市统计局有关人员组成，内设5个工作组，负责普查的日常组织和协调。

各级普查机构也在积极组建中。截至目前，全市3个农业县区及开发区的普查领导机构和办公室已全部组建完成，各乡镇、村级机构由于换届的原因，正在积极筹备和组建中。

分经费用于农普试点及各项工作的启动。

根据全省总体部署要求，市农普办印发了《阳泉市第三次全国农业普查行动计划》，详细分解了农业普查工作的目标任务、措施要求、时间安排和责任单位。各县(区)相继出台本县(区)的《农普行动计划》，制定推进任务落实的具体方案和

时间表，细化任务、明确路径、倒排工期、压实责任，合力推进农普各项工作。

市统计局党组定期听取普查工作汇报，对各阶段工作及时梳理、指导、督查。积极构建普查工作机制，建立内设机构例会制度，明确各内设工作组职责，制定农普办工作规则，创办《农普动态》，及时将全市普查工作进展情况向山西省农普办、市农普领导小组成员单位，各县(区)主要领导和普查机构进行通报。建立县(区)、乡工作进展定期报告制度，加强监督管理，及时掌握、指导各县(区)、乡工作。

研究制定农业普查宣传工作初步方案。在办公区开展农业普查广告宣传。在统计内部信息网首页显著位置设置农业普查宣传滚动标语栏，及时宣传各级普查动态，宣传外市先进做法和经验。启动农普综合试点宣传，联合试点地区利用广播电视媒体和乡村宣传阵地，采取贴近群众的方式，宣传普查的意义和实施方式，为普查试点的顺利开展创造良好的氛围。

按照省农普办的统一部署和《阳泉市第三次全国农业普

查行动计划》(阳农普办字1号)要求，阳泉市农普办精心组织、周密筹划，县乡农普办积极配合，顺利开展了第三次农业普查综合试点工作。

在此次农普试点工作中，我们成立了以阳泉市第三次全国农业普查领导小组副组长、市统计局潘维新局长为组长，阳泉市、盂县、路家村镇农普办为成员的试点领导小组，下设三个小组：综合后勤小组、业务指导小组、数据处理小组，并下发了《关于第三次全国农业普查综合试点的通知》(阳农普办字3号)、《关于成立阳泉市第三次全国农业普查市级综合试点领导组的通知》(阳农普办字4号)、《关于举办阳泉市第三次全国农业普查综合试点现场登记及培训会的通知》(阳农普办字5号)文件，对试点工作做了详细的安排部署。

试点工作于7月20日

农业抗灾工作报告篇四

第一篇

在区委、区政府的正确领导下，在省、市农业综合开发办的关心指导下，在区财政等有关部门的大力支持配合下，我区农业综合开发紧紧围绕支持社会主义新农村建设及省委提出扶持少数民族乡建设的目标和要求，立足全区农业资源现状，科学规划，合理调度，加强施工管理，进一步完善项目管理机制，不断完善制度，创新工作思路，实现了农业综合开发与产业结构调整、生态环境建设、新农村建设三个有机结合。可以说，2019年上半年的农业综合开发工作硕果累累、开局完美、形势大好。

1、保质保量完成了2019年度的所有工程项目，并进行了竣工验收。做好了2019年度农业综合开发项目的扫尾工作，以崭新的姿态、高标准的工程质量、良好的精神面貌和开发效果迎接国家开发办的验收。2019年项目工程在202019年底已完成了大部分，202019年初处于扫尾阶段这个关键时刻，我办在人员少、任务重、责任大、特别是雨水天气频繁发生的情况下，在确保工程质量的前提下，严格把好工程进度关，使整个农业综合开发工程在2月份就如期保质保量地完成，并及时交付给项目区群众使用。

3、与时俱进，成功争取农业综合开发支持少数民族地区发展资金. 在去年12月份视察我区少数民族乡建设工作后，我办在区领导的关怀下，主动对接，积极跑市跑省，在省农业开发办的大力支持下，成功争取农业综合开发支持少数民族地区发展资金，该项目分三年实施。与此同时，我们在时间很紧的情况下，根据东固的具体情况，及时进行实地调研，在广泛征求项目区群众意见的基础上，编制了《2019--2019年农

业综合开发扶持少数民族项目三年规划》，并在此基础上编纂完成了《2019年农业综合开发扶持少数民族项目可研报告》，并将三年的工程项目及时进行了测量设计。由于工作主动、高效而务实、雷厉风行，使我办的工作再次赢得了省办主要领导的赞赏。2019年5月12日，省办章康华主任一行在我区调研农业综合开发支持少数民族地区建设工作时，称赞我区的工作积极主动，抓得紧抓得实，工作方法科学得当，并要求区的工作要走在全省的前面，2019、2019年两年的工作要一年完成，为全省做表率。

4、搞好农业开发资金与农业产业化项目的对接，成功申报两个产业化项目。今年以来，我办统一思想，全身心地投入到服务农业企业中去，在学懂吃透农业开发扶持农业产业政策的情况下，主动沉下去做深入细致的调研工作，认真分析我区农业产业及龙头企业的现状、优势和不足，及时与企业沟通，为企业出主意想办法，并指导所选企业写出高质量的可行性研究报告，成功争取花卉实业公司的1200万株油茶育苗和蘑菇有限公司的100万袋茶树菇项目。

5、高质量完成了农业开发2019年项目计划上报，2019年项目和资金统计和资料归档工作。为使项目计划科学、合理，项目建设内容得当，我们在进行完工程项目初扩设计的基础上，进行了2019年度农业开发项目计划编纂工作，此方法受到上级计财部门的肯定。

6、完成区委、区政府交办的其他工作。在完成本单位工作的同时，我们主动走出去、请进来，密切联系外商参与我区经济建设，成功引进金顺实业来我区投资兴办东南汽车等四个品牌的汽车4s店，目前各项证照已办齐，只等在我区汽车产业园建设。积极配合别的单位和部门的工作，如配合区水务局做好防汛工作，抽调人员带队参与动迁工作等。

二、存在的困难和问题

1、区级财务统管对农业综合开发的财务运行有一定制约。区级财务统管在对区级部门财务监督管理，节省人力、财力方面体现了巨大优势，但对农业综合开发财务运行有一定制约作用。实行区级财务统管，农业综合开发做帐无法灵活操作，从而导致在上级财务检查中扣分。

2、人员奇缺。我办近年来人员变动只出不进，一人内退在家，一人外调至别的单位，使原本就人手不足的情况更加显得捉襟见肘。目前我办正式在编在岗人员只有4人(包括领导)，其中一人还是工勤编，另外，还有一人被抽调参与区里的动迁工作，原则上与本单位工作脱钩，在今年我区农业开发项目资金位列全市第一的情况，工作开展举步维艰。

3、经费紧张。我办是向上争资争项单位，每年的农业开发项目均要通过向上争取，国家才能批下来，加上每年均需应付上级主管部门的检查、验收，做好这些工作，需要大量的资金作基础，而随着资金和项目管理的逐步规范，通过专项资金进行资金和项目运作的可能性越来越小，致使单位运转困难，每年我办行政帐户均出赤字。

三、下半年工作安排

下半年的工作，主要围绕迎接国家、省对我区2019年度农业开发项目的验收;2019年度项目的实施及2019年度项目的申报开展工作。

1、扎实工作，以良好的工作业绩迎接国家、省农业开发办对我区2019年的项目工作验收。

2、实施好2019年度项目，特别是争取用今年一年时间把扶持东固畲族乡二年的项目全部完成。

3、完成2019年项目的测量设计工作，并对值夏芳洲垅万亩高标准农田建设的土方、桥、涵、闸工程进行提前实施。

4、做好“ ”规划的调研及编撰工作，让我区农业综合开发工作得到有序发展。认真做好2019年度农业开发项目的可行性和工程项目的初扩设计，搞好项目评估，为争取更多资金打下坚实的基础。

5、对新增扶持东固畲族乡的200万中央财政资金进行项目选址及可行性研究、评估等工作。

6、帮助花卉实业公司和蘑菇有限公司实施好各自的产业化项目。

第二篇

一、加强领导，健全机构。成立了由主要领导任组长的依法行政领导小组，明确综合科科长具体负责落实，在工作中，把依法行政工作和农业综合开发工作同部署、同检查、同考核，列入重要内容、议事日程和年终绩效考核。

二、制定依法行政工作台账，确保依法行政各项工作落实到位。根据《关于建立区依法行政工作台账的通知》文件精神，我办制定了依法行政工作台账并有专人负责登记，确保了我办依法行政各项工作按时保质保量完成。

三、积极开展风险岗位廉能管理活动，增强风险防范意思。根据《全区开展风险岗位廉能管理工作的实施意见》、《2019年全区风险岗位廉能管理工作要点》和《认真做好查找廉能风险工作的通知》等文件精神，我办开展了一系列廉能风险教育活动，使干部职工增强风险防范、廉洁从政意识。

四、加强依法行政宣传教育工作。制定依法行政宣传横幅，开辟依法行政宣传专栏。

五、存在问题和今后整改措施。虽然我办在依法行政工作上取得了一定的成绩，但距上级和群众的要求还有一定的距离，

我办将在下半年加强依法行政宣传力度，制定干部职工学法计划，进一步增强干部职工的依法行政意识。

农业抗灾工作报告篇五

9月29日上午，市九次党代会结束后，市农业局立即召开局党组会和全体干部职工会，迅速传达贯彻落实会议精神，研究贯彻措施。

会上，局党组书记、局长金志广首先向大家传达了会议内容，特别是市委书记范修芳作的《转型创新，提升求进，为率先全面小康、建设品质“三城”而奋斗》的报告精神。指出这次会议是在中国共产党建党95周年、“十三五”开局之年和决胜小康关键时期，召开的一次十分重要的会议。报告从六个方面客观总结了过去五年取得的显著成绩，科学谋划了今后五年的工作，思路清晰、目标突出、任务明确、措施得力。工作报告成绩鼓舞人心，前景催人奋进，又深感责任重大。作为农业部门贯彻好市九次党代会精神，就要在抓好6方面上下功夫。

一是统一思想抓学习。市委工作报告令人振奋、鼓舞人心，是指导全市今后五年经济社会发展和党的建设的纲领性文件。学习贯彻会议精神是当前和今后一个时期的一项重要政治任务，通过深入学习，切实把广大党员的思想统一到党代会的精神上来，一要学深学透，把握精髓。要原原本本学，逐字逐句学，认真细致分专题学习，通过学习真正领会，真正把握主题主旨和内涵精神，把思想、行动统一到市九次党代会精神上来。二要突出重点，聚焦主业。作为农业系统的干部要对市委在农业方面提出的新要求进行深入细致的学习，逐条逐项进行深入研究。通过学习，使工作方向更加明晰，重点更加突出，措施更加得力。三要学以致用，结合实际。在学习过程中，要把学习党代会精神与正在开展的“两学一做”学习教育结合起来，与现代农业工作结合起来，与农业

系统承担的职责结合起来，坚持以学促知、知行合一，努力做到学以致用，把“学”的成果转化为现代农业发展的强大动力，转化为推动工作的实际行动。

二是站位全局抓谋划。市九次党代会是我市在转型发展、升级突破的紧要关口召开的一次重要会议，对今后五年工作作出了全面的安排部署，勾勒出了未来发展蓝图。作为农业部门要围绕全市大局，尤其是对农业工作提出的新要求，进一步理清思路，下大功夫、下真功夫，着眼长远超前谋划，拉高标杆科学谋划，树立“大农业”理念，用一二三产融合谋划农业工作；树立“大服务”理念，用全方位的服务促进农业工作，再接再厉、持续提升，努力实现市委提出的在全省率先实现农业现代化的目标。今年还仅剩三个月的时间，各科室站要抓好年度责任目标落实，倒排工期，查找目标差距，确保全年目标圆满完成；同时要结合各自工作职责加强与上级部门的沟通协调，科学谋划好明年的工作。谋划工作展位要高，要切合鹤壁实际，要有鹤壁特色。

三是坚定目标抓创新。市九次党代会提出了率先全面小康、建设品质“三城”的奋斗目标，对农业工作提出了要优化现代农业生产方式、现代农业产业结构、现代农业经营机制、现代农业服务保障、现代农业支撑条件5大优化，在全省率先实现农业现代化，为全国现代农业发展探索新路子提供新样板的要求。要实现这些奋斗目标，就必须要在创新上下功夫做文章，农业这几年之所以能取得一些成绩也得益于我们持之以恒的创新精神。要勇于创新，积极推动体制机制创新、政策创新、工作方式方法创新，在创新中推动科学发展，在创新中做好工作。一要围绕优化现代农业生产方式，在粮食绿色高产高效示范上抓创新，推动粮食生产方式转变，走产出高效、产品安全、资源节约、环境友好的农业现代化道路。二要围绕优化现代农业产业结构，在推动一二三产业深度融合上抓创新，因地制宜发展特色农业。三要围绕优化现代农业经营机制，在推进土地所有权、承包权、经营权分置上抓创新，发展适度规模经营。四要围绕优化现代农业服务保障，

在培育新型社会化农业服务主体上抓创新。

四是厚植优势抓示范。鹤壁农业实践证明，鹤壁农业面积小、总量不大，之所以这几年在全省、乃至全国有一定的位次和影响，是与我们坚持突出特色、发挥优势、示范引领分不开的。市九次党代会提出现代农业体系是我们的基础点、示范点，必须再接再厉，采取有力措施巩固现有成果，为为全国现代农业发展探索新路子、提供新样板。要实现市委提出的目标，我们必须充分发挥现有优势，搞好试验示范，一要在高产创建上，充分发挥全国整市建制粮食高产创建示范市的优势，借助农业部种植业司与鹤壁市政府联合共建全国首个粮食绿色高产高效示范基地的机遇，围绕全国领先水平确定发展目标，在推动粮食生产方式转变，探索粮食绿色高产高效生产模式上搞好试验示范。二要在信息化建设上，充分发挥全国农业信息化示范基地的优势，借助省农业厅与市政府即将签约的联合共建河南省农业大数据的机遇，着力开展“互联网+x”和龙头企业主导的形式，在推进农业一二三产业深度融合发展上搞好示范，全面提升我市农业信息化水平，推动我市现代农业发展转型升级。三要在现代农业示范区建设上，以整市建制国家现代农业示范区建设为契机，充分利用浚县全国首批财政资金撬动金融资本改革试点的作用，调整农业结构，优化农业资源配置，在发展都市生态农业上搞好示范。

五是强化担当抓落实。任务目标已经明确，关键在抓落实；要抓好落实，必须强化担当精神。一要明职责。只有清楚知道自己该干什么，明确自身责任担当，才能履行好职责。当前，就是要按照市九次党代会确定的奋斗目标和年度工作安排，明晰科室责任、自身责任，认真抓好责任分解、人员落实，确保党代会目标圆满完成。二要勇担当。按照“两学一做”学习教育要求，始终做到脑中想着事业，心中装着群众，只要是有利于发展、有利于群众利益的，就坚决干、加油干、全力以赴的干。三要善担当。要时刻保持昂扬向上的精神状态，把全部心思用在谋发展、抓落实上，把精力向工作上聚

焦、向任务上聚焦、向务实上聚焦，用心用情用力做好工作，确保各项任务目标落到实处。

六是履职尽责抓党建。市九次党代会提出，从严从实管党治党，强化率先全面小康、建设品质“三城”政治保证。要深刻认识全面从严治党的极端重要性和现实紧迫性，切实把思想和行动统一到中央、省委和市委决策部署上来，把从严要求贯穿到党的建设各领域和全过程。一要切实增强主业意识。牢牢把握党的执政能力建设、先进性和纯洁性建设，坚定理想信念，始终不忘初心，不断增强“四自能力”，经受“四大考验”，克服“四种危险”，坚定“四个自信”，树牢“四个意识”，增强政治警觉性和政治鉴别力，筑牢信仰之基、补足精神之钙、把稳思想之舵。二要强化制度规范建设。不断完善我局党内组织建设、政治生活等制度规范，进一步强化制度规范的执行力和可操作性。三要强化领导示范引领。从严治党关键在领导，局科级以上领导干部特别是党组成员要率先垂范，按照党代会精神要求以严的标准、严的措施、严的纪律约束规范自身言行，切实做到忠诚干净担当。四要强化党风廉政建设和反腐败工作。严明党的纪律，严肃作风建设，严格监督约束，严厉惩治腐败，对违规违纪行为进行严格责任追究，确保党风廉政建设“两个责任”落到实处。