

# 村级河长工作述职工作报告 财务述职工作报告(优秀7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，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 村级河长工作述职工作报告 财务述职工作报告篇一

大家好！

回顾既紧张而又充实的一年时间，感觉到这是我个人工作、学习和生活上收获的一年，企业财务工作是一项专业相当强的工作，作为财务人员，务必掌握必须的专业知识，借助先进的信息处理技术，才能搞好企业财务核算工作，这也是一名财务人员必须具备的基本素质和潜力。

至此，我遵照《会计法》、《企业会计制度》学习了初级会计实务、经济法基础财务知识、管理制度等，又压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予我用心向上的工作动力，每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向师傅和身边的同事请教，取别人之长、补自己之短，我深知财务工作始终贯穿于企业生产经营的每个角落，对于企业来说是相当重要的，从原始凭证的审核、记帐凭证的填列、会计帐簿的登记，到最终生成准确无误的财务会计报表，为相关领导部门了解企业财务状况、经营成本和现金流量，并据以做出经济决策，进行宏观经济管理带给真实、可靠的财务数据信息。

当然，作为我来说最重要的就是坚持实事求是的工作原则，每个月末及时收取各项目部工程量报表、材料明细帐、登记资金回收台帐、按时发放职工生活费、坚持填报各项目部经济活动分析报告、每个季度末统一装订记帐凭证、材料盘点

表，做财务档案资料的管理工作，尽职尽责，认真完成自己份内的事情，此外协助各个项目部尽我所能去做工作，不仅仅锻炼了我的职责心，也锻炼了我的耐性，我以热情的工作态度来增强素质，以优质高效的工作成效来树立形象。

各位领导，各位同事，回顾自己这一年来的工作，虽然围绕自身职责做了一些工作，取得了必须的成绩，但与公司要求、同事们相比还存在很大的差距，尤其是业务潜力有待进一步提高，我决心以这次述职评议为契机，虚心理解评议意见，认真履行本职工作，以更饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取来年实现自己工作和生活中的完美理想。

谢谢大家。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_

2022年\_月\_日

## 村级河长工作述职工作报告 财务述职工作报告篇二

柜员一职，看似每天重复着简单的事情，但要做好柜员的工作，首先就要集中精神，沉着冷静。作为一线员工，我深刻的体会到柜台服务是展示农信系统良好服务的“文明窗口”，我们的工作需配合主动、热情、耐心的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，我现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手。

柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农信形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，

柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农信人的真诚，感受到在农信社办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！

为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。

这段时间以来，我觉得我在工作责任心上有很大的提高。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我在银行工作的一年中深有体会。现在银行属于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要。

在学习工作的道路上有成长和收获，但仍在存在很多不足的地方：业务虽熟练但办理业务的速度还比较慢；二是学习主动性不强，闲暇时间比较懒散，没有把时间用在学习和提高自己上。针对自己的不足我给自己计划了今后努力的方向：在今后的工作和生活中进一步加强学习，虚心求教，克服不足，不断积累经验，将工作做得更好。加强身体素质锻炼，以更饱满的热情投入到工作中，履行自己的工作职责，把工作提升到一个新的高度。其次，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野，完善自我。

## 村级河长工作述职工作报告 财务述职工作报告篇三

1、认真落实党风廉政建设责任制，制定了《市旅游产业发展委员会xx年党风廉政建设责任分解表》，明确“谁主管、谁负责”的工作责任制，一把手负总责，我具体负责督促、检查，抓落实，班子成员抓好分管处室廉政建设，形成齐抓共管，分级负责的工作格局。全年我委没有违法违纪情况。

2、认真准备和组织开好委领导班子民主生活会□xx年委民主生活会结合“忠实践行宗旨，勤政廉政为民”主题活动召开。民主生活会上，班子成员结合学习、思想、工作实际，作了认真剖析，开展批评与自我批评。

3、履行职责，认真抓好旅游行风建设工作。我带队参加了市纪委组织的“行风建设”热线两次，解答听众提出的问题，宣传了旅游，收到较好效果。

1、负责筹划、组织、协调开好第五届市旅游产业发展大会。由市委、市政府主办，市旅游产业发展委员会、花溪区承办的旅发大会，于6月18日在乌当区召开。由于准备充分、工作扎实、组织有序，会议取得圆满成功。

2、组织编制旅游项目库和编写《旅游招商项目手册》，并与相关同志赴北京、深圳、昆明等地招商，与港中旅、柏联集团洽谈，为引进旅游投资商作了基础性的工作。

3、分管综合处主要抓了两件事：一是超前准备，未雨绸缪，抓好旅游安全工作。对黄金周旅游安全工作及时布置，认真检查落实。适时联合安监、消防、公安、卫生对全市景区、宾馆进行抽查，防患于未然。二是与市农委合作，开展对市休闲农业示范点的策划、推动、普查、评审工作，制定了《市休闲农业示范点认定标准》，全年共评审出11家休闲农业示范点。

xx年，我组织安排了导游服务中心对旅游从业人员进行培训，开设了乡村旅游从业人员培训班、导游培训班（继续教育、岗前培训、强化培训）、质监人员培训班等班次，共培训人员6000余人次。提升了从业人员的服务水平、服务技能，取得了较好的效果。

以上是我对xx年思想、工作、学习等方面向组织、向同志们的汇报，希望大家提出宝贵意见。xx年，我将在党组的领导下，继续践行“老牛自知夕阳短，不用扬鞭自奋蹄”的精神，做好自己分管的各项工作，为实现我市旅游产业又好又快、更好更快发展尽绵薄之力。

## 村级河长工作述职工作报告 财务述职工作报告篇四

大家好！

在公司领导和各有关部室的热情帮助下，经过项目部全体员工共同努力，全年承建的各项工程得以顺利进行，在此我代表项目部全体员工向大家表示真挚的感谢。

### 一、\_\_年工作情况：

作为项目部负责人，安全一直是我最为关注的重点，安全是根本，是效益的保证。在实际工作当中，认真落实公司和本项目部各项规章制度，加强对施工队的管理力度。针对各项承建工程的实际情况，制定切实可行的安全保证措施，对安全薄弱环节部位进行整治，有效的杜绝了违章作业，顺利的通过了上级各部门和建设单位各项安全检查。全年轻、重伤事故为零。

“质量”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标，工作中我与员工共同探讨，“将质量意识灌输到每一名成员，将质量观念体现到每一道工序”。每项工程都按照《项目管理计划》，明确质量管理目标，编制合理的施工方案，从材料进

场到各项工序施工，严格执行“三控，三检”制，从基础管理上保证了各项工程的施工质量，各项报检、报验合格率达到100%。

进度控制也是降低成本、提高企业效益的重要保障措施。根据施工条件和合同工期，制定科学合理的进度计划。随着工程的进行，在不同阶段编制各层次的进度计划，特殊情况、特殊调整，使进度始终处于受控状态。\_\_年全年6项工程各个节点全部按时完成，顾客满意度达到95%以上。

企业管理的最终目的是效益，所以实现利润最大化也是考验项目经理重要指标。在每一项工程开工前，我都组织项目部进行工程分析，结合多年的经验，制定合理的工期，编制科学的施工方案和人机料计划，让成本在工程建设初期就受到全面的控制，以创新的成本管理措施，确保了年初制定不超过去年86%的成本目标。

一个成功的团队必须要具备“凝聚力、责任心、荣誉感，归属感”。“80后”是项目部的主要组成部分，年轻人充满朝气，而工作经验不足却是他们不可避免的现实。如何扬长避短，将年轻的朝气化作前进的动力，将这群渴求进步却又略带稚嫩的青年打造成项目部的合格人才，是项目部建设的重中之重。通过自身的形象及温和的沟通交流，首先打消年轻人的顾虑，让他们能够很快的融入其中，有了归属感。其次让他们明白，项目的成功是全员努力的结果，每个成员都是其中不可缺少的一分子，增加了项目部员工的凝聚力和集体荣誉感。在老同志、老大哥手把手的言传身教下，形成年轻员工人人努力学习技术的良好风气，使他们逐渐能够胜任本职工作，迅速成长为业务骨干。

与主管单位、建设单位的沟通与交流是项目经理的日常工作之一，良好的关系氛围，可以使项目部的各项管理工作更加顺利的进行。创造这种良好的氛围，就必须取得相关单位的信任。在公司领导的指导下、在公司各相关部室的大力配合

下，通过项目部每一项工程行之有效的施工管理措施，以及验收合格的各项工程，充分向相关单位展现了项目部的管理水平。赢得了外界对华龙公司的充分信任。

## 二、不足及展望

在项目部工作管理中，虽然我努力学习公司三合一管理体系的管理手册、程序文件，但是由于自己的水平有限，对各文件精神理解不够，在项目部的各项管理工作中，还没有达到完全彻底贯彻执行三合一管理体系文件的标准。

在各项工程施工中，感谢公司各相关部室提供的及时配合和帮助，使我们承建的各项工程顺利完成。但是我本人感到与公司各相关部室的沟通与交流仍然需要继续提高。

各位领导、各位代表\_\_年又是一个新起点，也是充满希望和机遇的一年。我一定不会辜负你们的希望，带领项目部全体成员，为公司创造更高的效益，赢得更多的荣誉。

## 村级河长工作述职工作报告 财务述职工作报告篇五

大家好！

### 一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施

1、不断强化安全意识教育，发现工作中的不安全因素时要及时提醒，并提出整改措施，以院内外护理差错为实例组织讨论学习借鉴，使护理人员充分认识护理差错因素新情景、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

3. 加强重点时段的管理，如夜班、中班、节假日等，实行弹性排班制，合理搭配老、中、青值班人员，同时组织护士认真学习新颁布的gt及gt的相关条款，以强化护士良好的职业认同感，职责心和独立值班时的慎独精神。

4、加强重点病儿的管理，如危重患儿，把危重患儿做为科晨会及交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险做出评估，达成共识，引起各班的重视。

5、对重点员工的管理，如实习护士、轮转护士及新入科护士等，对她们进行法律意识教育，提高他们的抗风险意识及本事，使学生明确仅有在带教教师的指导或监督下才能对病人实施护理。同时指定有临床经验、职责心强具有护师资格的护士做带教教师，培养学生的沟通技巧、临床操作技能等。

6、完善护理文件记录，减少安全隐患。重视现阶段护理文书存在问题，规范护理文件记录，认真执行护理记录中“十字原则，即客观、真实、准确、及时、完整”，避免不规范的书写，如漏字、涂改不清、前后矛盾，与医生记录不统一等，既要体现综合护理问题记录，又要体现专科症状的特殊性，使护理文件标准化和规范化。

7、完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急本事，对每项应急工作都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应本事。

## 二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通

1、办公班护士真诚接待新入院病儿，把病儿送到床前，主动向病儿家属做入院宣教及健康教育。

2、要求职责护士每一天与患儿家属沟通，包括健康教育、了解病儿的病情转归、生活需求、用药后的效果及反应等，护患沟通能缩短护患之间的距离，是做好一切护理工作的前提和必要条件。

3、认真执行临床处置前后的告知程序，尊重患儿家属的知情权，解除患儿家属的顾虑。

4、每月召开工休座谈会，发放病人满意度调查表，对服务质量高的护士给予表扬鼓励，对服务质量差的护士给予批评教育。

### 三、定期与不定期护理质量检查，坚持护理质量持续改善

1、充分发挥护理质量控制小组的作用，每周进行质量检查，以便及时发现问题，及时纠正、处理。

2、每月对质控小组、护士长质量检查、护理部质量检查反馈信息进行综合分析，查找原因，制定切实可行的整改措施，并检查整改落实情景。

### 四、严格落实三基三严培训计划，提高护理人员整体素质

1、对各级护理人员按三基三严培训计划进行培训，每月组织理论考试和技术操作考核。

2、护理查房时提问护士，资料为基础理论知识、专科理论知识、院内感染知识等。

3、利用科晨会提问医院护理核心制度，使每个护士都能熟练掌握并认真落实。

### 五、其他

2、配合信息中心做好护士站网络启运前后培训及协调工作。

今后，我们将力争迈上一个新台阶，认清形势，统一思想，树个人形象，树科室形象，树医院品牌，从自身做起，高标准、严要求，树立“院兴我荣，院衰我耻”思想，转变服务理念，强化服务意识。我们坚信，有各级领导大力支持，有医院、护理部正确领导，更有全科护理人员齐心协力，我们必须完成各项工作，使患儿及家长真正放心满意。

## 村级河长工作述职工作报告 财务述职工作报告篇六

20xx去了，在这一年时刻里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到此刻的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是此刻的我们坚持了下来。在此我就这段时刻的工作心得和一些问题进行一下总结。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营状况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要明白上级下达任务和目标。还要为了到达这一目标需要做什么，怎样做才能到达最佳的效果。

每一位顾客的资料都不就应一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，透过对同一顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略带给最直接的依据。

总之，要做一名合格的店长，务必要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无好处的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。

第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的群众荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的群众，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关联，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要发奋改善，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用职责心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

## 村级河长工作述职工作报告 财务述职工作报告篇七

同志们：

稳健扎实推进xx邮储银行快速健康发展。

### 一、2011年工作回顾

2011年，在省市行的正确领导下，围绕省行的“可持续，重效益，防风险”的工作要求，全行员工齐心协力，圆满完成全年各项工作任务。

#### （一）2011年全行经营情况

2011年，我行实现业务收入：1555万元，完成计划97.5%（计划为1595万元，实际收入中扣除12月份总行计提减值准备金138万元）实现利润524万元，主要指标中，个金条线完成收入518万，公司业务收入604万，信贷收入433万，全年累计

收入在全省县支行中位列第7，几项主要业务发展来看，个人储蓄余额27803万，较年初增加6551万，占xx全口径26%，公司存款年末余额：3亿，小额信贷结余3013万元，较年初增长296万元，商贷和二手房结余8025万元，较年初增长：2730万元，信贷逾期率为0.5%，几项主要指标在全省位次分别为：收入规模位列第七，信贷逾期率，全省第43位，在全省分等分级评定中，成功由二等支行升级为一等支行，经营成果显著。

## （二）风险管控能力有所提高，管理工作精细程度得以强化

2011年，我们以风险，审计，业务三道防线为依托，按照市行审计风险等部门提出的要求，对管理工作进行了精细化操作，对存在问题，进行了认真整改，两个二级支行顺利通过省行达标验收，全年管理工作无纰漏，无案件事故发生。

## 二、2012年的工作任务

### （一）2012年的发展目标

全年业务收入计划实现2155万元，其中个金收入635万元，公司收入660万元，信贷收入860万元。

上述指标，现已经与市行签订在行长经营责任书中，按照今年计划，全行收入比照去年绝对值增加600万元，增幅为38.58%，（11年，我行收入增加绝对值为257万元，增幅为20%）收入绝对值和增幅均为历年最高，完成今年的收入计划压力空前，但我们坚信：有市行班子的强有力的支持，有我们班子的冲锋陷阵，带头营销，有全行员工戮力同心做后盾，我们有信心，咬定目标不放松，确保全面完成市行下达的各项指标，确保一等支行的位次不能降，为此，提出几点要求：一是发展是全行工作重心，一切工作围绕经营发展，政策上全力倾向于业务发展。一切为发展服务。二是要扎实稳健开展工作，一定要确保资金安全，要确保信贷资产安全，

确保全年无案件事故发生，三是要提精神，带队伍，要求各级负责人以身作则，要有干事业的“精，气，神”要带出各有所长的团队。

## （二）2012年的主要工作措施

1、个金业务：要继续发挥网点优势，稳步发展余额，确保两个网点全年净增余额6400万元，完成保额：910万元，尤其近期是业务发展旺季，支行长要利用好奖励政策，发挥好理财经理大堂经理作用，做好高端客户的维护，做好中小客户的服务，同时，做好理财类业务的发展，树立\*\*财观念，加大vip卡和信用卡的发放力度，尤其要强力推进信用卡业务的团办工作，推动电话银行，网银等自助业务的发展，借助示范网点转型，深度挖掘客户，培育业务增长点。

2、公司业务：要继续加大维护力度，力争稳定现有额度，并有所增加，做好中小客户的开发和营销，同时组织票据业务摸底，和上门营销，发挥能人作用，作为一个新的业务增长点力争有所突破。

3、信贷业务：今年要建成信贷区域中心2-3处，现已建成一处，要充分发挥区域中心作用，小贷要真正走下去，拓展其覆盖面，继续做大抵押类贷款和小企业贷款的开发工作，同时积极联系财政，争取尽早开办粮农宝贷款。对催收工作，要求清收岗提前介入，解放信贷人员，对现有逾期，要加大力度，勤跑，勤催，全年逾期控制在1%以内。

4、支行管理和渠道建设工作，今年，大楼支行面临全国示范网点总行验收□yy支行面临示范网点转型，还有一处城区网点的二类转一类的支行设立工作，因此，支行管理建设等工作任务繁重，这就要求：两支行长必须切实负起责来，管理工作基础必须夯实，要按章按制度办事，要严格按规程操作，要在位谋事，要全身心投入到支行经营管理工作中。

5、加强营销体系建设，开展交叉营销，能人营销，树立大营销的理念，两个二级支行，在围绕示范网点转型过程中，要尽力将信贷业务引入交叉营销到有需求的公司客户和有理财需求的客户中，而信贷团队，也要将信用卡，个人储蓄□pos和商易通业务等营销引入信贷客户中，将我们的优质客户培育成我行的忠诚客户。

6、加强员工培训。员工是银行的基石，各级员工首先要以持续的学习能力来迎接银行新业务的挑战，同时，鼓励员工参与各级各类从业资格的考试，要加强培训，给员工提供更多的自我升值自我充电的机会，全面提高员工的个人素质和业务水平，由于我行新入职的大学生较多，要从实战营销的角度，培训接人待物的礼仪，营销话术，情景演练等多角度，对员工进行多层次立体的培训，使员工的理论与实践相结合，在实际工作中发挥更大的作用。

7、加强邮银和谐，立足错位经营，共谋发展的定位，要树立全网意识，各级干部职工在处理与企业关系时要做好沟通，协调不了的不要累积矛盾，要及时上报，大家共同努力，促进整体邮政金融事业的共同发展。

同志们，2012年将是全行奋力拼搏的一年，我们深知创业维艰，守成不易的道理，在新的一年里，让我们在省市行的正确领导下，以省市行的会议精神为指引，在新一届领导班子的带领下，上下同心，奋发进取，为全面完成今年的工作目标而努力奋斗！