

新人工作报告的及 工作报告(优秀9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

新人工作报告的及 工作报告篇一

一是清理整治各类违章占道经营行为。全面清理、金联、集贸市场沿线未经批准，擅自设置和不按规定地点设置、随意扩大面积、擅自改变经营范围的各类摊点；坚决取缔和整治镇区内的店外经营和乱堆乱放行为，维护正常的市容秩序。对于堆放在街道上的难以清理的建筑材料，我站专门请挖机进行集中清理，确保交通道路畅通。

二是进行了五次专项整治。在4、5月之间我站对街主干道、集贸市场乱搭亭棚、乱设广告、乱停乱放这“三乱”进行了专项整治。此次专项活动共拆除违规搭棚十余处，对于宣传广告内容等有碍市容观瞻的门头广告牌匾进行了集中整治，街头汽车、摩托车乱停乱放的现象也得到有效遏制。

三是进一步加强路面修复建设。为了使街道路面更加整洁干净，镇政府共投入三万多元用于主干道道路建设，共修复了金联桥路面等十余处受损路面，使街道交通设施更加完善。

四是进一步完善垃圾堆放点。在、秋南、南边修建三座垃圾池，实行垃圾的专门排放，并在各村委会聘请保洁员，每天对路面进行打扫，保持公路沿线的干净整洁。在金联、坪上等砖场建立了垃圾填埋场，砖场周边环境得到了有效改善。

一是制定“门前三包”管理制度。要求各街道商家要坚决清理沿街店铺门窗乱贴画、店外经营和摆放物品及悬挂横（条）

幅，做到沿街门窗除腰带外，无粘贴物；商家坐店经营，店外整洁，无摆放灯箱和其他堆放物品，无违规拉挂横（条）幅。同时，对陈旧、破损等影响市容观瞻的门头牌匾限期要求更换，对沿街外立面不整洁的建筑物限期要求清洁，彻底改善市容环境。

一是坚决搞好环境综合整治，提升城管水平。要大力实施“洁面工程”，集中力量切实解决好占道经营、乱停乱放、乱扔垃圾这市容“三乱”，确保停车归道、商品归店、农贸归市、广告归位、摊位归点等有序的圩镇环境。继续做好门头广告和临时占道经营摊点的管理，加强日常监管。

二是继续落实好“门前三包”制度。继续对各经营户实行“门前三包”，做到沿街门窗除腰带外，无粘贴物；商家坐店经营，店外整洁，无摆放灯箱和其他堆放物品，无违规拉挂横（条）幅，对于违反规定者进行严厉警告和处罚。

三是重点加强集贸市场环境综合整治。做到市场内划行归市，分摊经营，标牌醒目，市场内有专人清扫保洁，上、下水管道畅通，做到无以路为市，无乱摆摊现象，积极维护好集贸市场秩序。

四是强化垃圾、收集、运输、处理工作，进一步完善创卫工作设备。为了使圩镇垃圾排放得到有效处理，我站将以垃圾收集处理为重点，进一步规范圩镇垃圾处理建设。

五是实行单位卫生包干制度。规定各单位对自己所辖区域内卫生进行清扫，并对各单位创卫工作进行打分评比，评分不合者者将进行通报批评。

六是加强圩镇道路硬化建设。对于圩镇中没有硬化的路面进行硬化，使街道更加干净整洁，为圩镇创造更好的交通卫生环境。

新人工作报告的及 工作报告篇二

来到公司实习的两个月，我是从事的房地产销售的工作，从刚开始的接触这个行业到现在可以和客户流畅的沟通合同条款，我在师傅的带领下，付出了努力，终于有所得，也就这实习期间的工作总结一下。

一、学习方面

我大学学习的是市场营销的专业，对于房地产行业来说，虽然书上有一些例子，但是很笼统，所以我对公司从事的工作并不是特别了解，在实习期间，我跟随带我的师傅，从熟悉楼盘，了解价格，以及各种房型等方面进行学习。刚来的时候很幸运，恰好遇到_楼开盘，于是我在热闹中看同事们忙进忙出，有的和客户沟通，有些已经确定要签合同了，有的还是过来看看的，虽然说是开盘，其实很多客户都已经确定了要哪个房型，哪套房子了，过来这边只是为了确认，并签订购房合同的。而我作为一名新人，也会有一些客户问到我问题，我虽然不会回答，但是总能引领他们到同事的身边去，第一天的学习，可以说收获非常的大，我了解了以后的工作是怎么样的，同时也明白自己需要学习的东西有很多很多。

二、工作方面

一个月的实习，我基本都是跟随师傅在学习，虽然偶尔和客户沟通，但是并不多，到了第二个月，师傅开始慢慢让我独自和客户沟通了，说如果有不懂的地方就去问他，而我经过一个月的学习，早已经想和客户沟通了，想成交一单。在第二个月的销售过程中，我发挥我外向的性格，积极跟进每一个客户，在半个月的跟进当中，我也成交了几套房子，虽然并不是很多，但是还是得到了师傅的夸奖，说我上手很快，是吃销售这碗饭的，在成交的时候，我对合同的熟悉度并没有那么高，师傅也在旁边指导，告诉我如何和客户签订合同，以及后续的办手续应该怎么样去做。

三、改进之处

在两个月的实习过程中，我虽然有了点销售的业绩，但是不能自满，而且对合同和手续这块也是需要加强熟悉，这样才能让客户感觉到我是一名专业的销售，虽然我的面庞还很年轻，但是专业却是可以体现在工作当中去的，还有在和客户的沟通之中，我每天都会进行总结，哪些话语说得不太对，哪些是可以继续保持的，优化自己的销售技巧，这样才能拿到更多的业绩，为公司带来销量。

实习期即将结束，我的工作还将继续，要学的东西还有很多，我也要保持谦虚的姿态向同事们学习，更好的做接下来的工作。

新人工作报告的及 工作报告篇三

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校交齐了学费。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、七名学生。

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。

新人工作报告的及 工作报告篇四

我代表市粮食局感谢范书记等领导在百忙之中抽出时间听取粮食经济工作情况汇报。下面，我将从以下四个方面作如下汇报。

一、基本情况

（一）做好粮油购销工作。我市是全国十大夏粮主产区、二十个大型商品粮基地之一，年产粮食近百亿斤，是名副其实的湖北粮仓，同时也创造了以全国0.34%的土地，生产了全国1%粮食的壮举。自200x年以来，全市粮食收购量每年均突破50亿斤，比历史上收购量最高的1987年还要多出约20亿斤（当时包括随县，收购量为31亿斤）。全市每年向全国其他粮食主销区销售粮食在60亿斤以上（加工企业从外地购进销售），粮食收购量、销售量均居全省首位。

换等工作。

（三）保证军粮供应工作。我市是除武汉市之外省内驻军和武警部队最多的市。全市设有8个军粮供应站（点），按照计划，以平价保证部队和武警部队的军粮供应工作。

（四）抓好全市粮油产业化发展工作。截至20xx年底，全市规模以上的粮油加工企业已有205家，稻谷年加工产能417万吨，小麦加工产能249万吨，油料加工产能242万吨，销售收入208亿元。粮油加工企业与农民签订订单生产粮油的面积占总面积的80%以上。

截止目前，全市粮食产量约占全省的1/4，粮食加工销售收入

约占全省的1/5，经济效益约占全省的1/6。

（五）管理好粮油市场。粮食局负责粮食收购资格审查、许可；粮油食品饲料质量卫生检测；粮食行政执法，维护粮食流通秩序。

评议优胜单位”、“目标考评优秀单位”等93项荣誉。

二、以收购促流通，推进襄阳粮食生产大发展

（一）多收粮，收好粮。为了确保粮食安全，国家逐年加大对粮食生产的投入。如粮食直补资金、农资综合直补资金、产粮（油）大县奖励资金等，其中最主要依据之一，就是各地每年粮食收购量的比重，为国家提供的商品粮（油）越多，国家给各地的补贴就越多，农民的收益就越高。200x—20xx年，我市累计收购最低价粮食131亿斤，仅此一项，农民增收在16亿元以上；因为粮食增产和收购量增加的原因，今年为全市共争取到粮食直补资金12663万元、农资综合直补资金50006万元、产粮（油）大县奖励资金25995万元，共计88624万元。

近年来，随着国家一系列惠农政策的执行，尤其从200x年执行国家重要粮食品种最低收购价政策以来，我市农民粮食种植积极性空前高涨。我们通过灵活掌握市场调节手段，严格执行国家政策，稳步提高粮食收购价格，积极引导各类粮食经营主体有序入市，基本解决了农民“卖粮难”问题。六年来，我市的小麦收购价格由200x年的0.65元/斤上升至现在的0.97元/斤，增49.2%，稻谷收购价格由20xx年的0.72元/斤上升至现在的1.22元/斤（普通杂交稻）至1.35元/斤（国家二级优质稻），增69%以上，累计为农民增收276亿元。

连旱的灾害影响，但仍然取得了较好的收成。全市夏粮总产39.13亿斤，比上年增加0.2亿斤。今年的小麦品质好于往年，85%为二级以上，收购比去年提前15天，于5月18日开秤。

全市现已收购小麦21.4亿斤，其中国有粮食购销企业收购9亿斤。去年10月份国家就公布了今年的小麦最低收购价（国标中等0.95元、二级0.97元），今年收购前期开秤价格高于国家小麦最低收购价格，粮食企业积极按照最低收购价收购，每市斤0.97元—1.02元。后期市场价格低于最低收购价，我们虽然积极向省有关部门进行了报告，但是至今没有启动最低收购价执行预案，现在小麦市场价格每市斤下滑到0.94元。按照商品粮计算，农民手中的9亿斤小麦，将减少2700多万元收入。由于国家没有启动小麦最低收购价，国有粮食购销企业得不到政策性贷款。截止到8月16日尚有2.228亿元收购资金未结算。由于各级党委政府的高度重视，有关部门的多方协调配合，截止目前，经多渠道筹集资金，一是由中储粮襄阳库新增贷款用于收购各县（市、区）调控粮的2.228亿元，实际兑付到位2.4164亿元，其中0.1866亿元为企业自筹资金；二是各县市区粮食购销积极外销一部分用于兑付；三是与粮食加工龙头企业合作消化一部分。目前已基本解决了收购资金兑付问题，农民情绪稳定。

新人工作报告的及 工作报告篇五

国航系积极响应院团委活动号召，“一帮一”活动在国航系各团支部已经稳步推进。

国航系以思想进步，学习友谊，能力较强的学生干部为核心，帮助那些生活上，学习上能力稍差的同学，各支部学生干部一人帮一人，而学生会干部要求一人帮三人。充分发挥学生干部的带头作用，建立互帮互助的当代大学生的良好品格，同时，通过“一帮一”活动，让被帮助对象切身实地地在生活学习思想上得到更积极的思路和宝贵收获，也让学生干部通过“一帮一”活动得到更好的锻炼，让自己的思想更进步。双方受益，共同进步。

经过我的调查，通过一对一的互助和带动，使很大一部分人更加融入集体，最显著的效果就是思想水平得到提高，很多

同学以前没有集体意识，旷课旷早操晚自习，通过一帮一活动，明显提高了上课出勤率，并能融入到课堂气氛中。在学习上被帮助的同学都表示受益匪浅，以前不爱上课看书，在同学的带动和鼓励下对学习和自己的专业知识逐渐有了兴趣，有的人甚至产生了浓厚的兴趣，更乐于学习，享受学习。对生活迷茫或者不知道怎么安排时间的同学，经过同学的帮助，对生活充满信心，有的人有了自己的兴趣爱好，还加入了社团组织，他们自己表示比刚入学时的生活状态强了太多。

“一帮一”活动带来很多切实意义，帮助的人受益匪浅，被帮助的人得到关心和鼓励，这都是大学生生活中的一份宝贵财富。

很多参与活动的同学还积极给我发来自自己在一帮一活动中的心得体会，下面是国航系学生会学习部干事，15级国航二班团支书刘奇慧同学的心得体会。

刚刚接触这个活动时，我不知道自己要怎么去开展，为了更好地把这个活动搞好，我主动去和其他班级的团支书交流经验。后来我总结出一定先要和帮助人商量好，只有他本人愿意，才好开展下一步的工作，还有要积极向上，有上进心，愿意接受别人的帮助，愿意配合工作，愿意改变自己的不足。

我第一时间就想到我们班的杨丹丹，作为她的室友通过和她的接触我觉得她这个月变化很大，上课也比较积极向上。相对于刚开学来说，思想和行动上都有较大变化，我觉得她更需要帮助，帮助她也更有意义。想到这里的时候，我就马上找到了她，我跟她说了这个活动的意义，她也很乐意接受我的帮助，直接答应我的请求，我的“一帮一”活动的第一步工作就这样开展了，很顺利，也为后续的工作奠定基础。

在开始活动之前，我想了很多，我不知道应该这么去做，我一方面怕自己做得不好，她不接受，另一方面，我觉得自己本身就不是很优秀，觉得如果自己处理方式不当的话，会影

响她的自尊心。我想了很久，想来想去，我觉得自己要对自己要求高，而对他人则不能一下子很高，这样会打击她的积极性。

我首先是从上课开始，因为我觉得这是作为一个学生最基本的。每当我到教室上课时，第一件事情就是看她来上课没，如果她没有来的话，我就会及时给她打电话，叫她来及时上课。他一般还是会接受的，她还是会上课。每次她来了，我就觉得自己又成功了一点点，我觉得自己的付出没有白费，自己提供的帮助对她有用，心里不禁乐意一阵。

我觉得她的本性是很好的，只是缺少了一点积极性和热情。于是我跟她说了她自己在这方面的不足，希望她能改变一下，她就是一个很优秀的人。我叫她多参加一些活动，让自己变得阳光起来。她答应了。在我们每周四组织的主题团班会上我都有意地让她上台讲话，她本来不愿意，觉得自己没有什么可讲的，经过我的一番鼓励之后，她终于答应好好的准备一下。虽然上台的她依然觉得有些紧张和害羞，但我已经明显地看到了她的改变，虽然她只是进步一小步，但我相信在今后她一定会越变越好，成为一个十分优秀的人。我觉得我离成功又近了一步。班会后，我又发短信鼓励她，希望她以后能参加更多的活动，让自己更加阳光起来。

“一帮一”活动使我帮助别人的同时也进一步思考自己，令我获益良多。同时我觉得对自己要求比以前更高了，我也觉得自己在不断的进步。在以后的一帮一活动中，我会继续努力，更加努力，因为帮助别人的同时也会让我收获不一样的感动和惊喜。

新人工作报告的及 工作报告篇六

20xx年9月中旬至今共收到21份客户资料，已签约16笔业务，5份客户资料目前在审核中，尚未出现租金逾期。应该说，这几个月的工作完成情况一般，不是令人非常满意。

新客户接待方面，由于我司业务开展时间不久，在4s店配合营销方面不是太默契。造成了客户的推荐量并不是太多，其中宝诚中环店月均一到两个客户推荐量，也是直接造成业务量没有得到很大提升的一个重要原因。奥诚中环店在这一方面相对来说比较配合，月均5到6位的客户推荐量，福特宝山店由于代理的品牌限制了客户推荐的基数，其中只有进口车部分客户为企业客户，是我司目前的目标客户。自身工作方面，前期对于我司业务的熟悉程度不够透彻，造成了一部分客户对于流程的不理解。这是我在业务水平上需要警惕的地方，需要通过不断学习来强化自身的工作素养。过去几个月的工作经验和教训对于我未来的成长非常重要。

1、抓住目前集团渠道客户，积极开拓更多的渠道

客观来说，目前公司的平台足够大，仅仅利用这个平台也足以完成年度指标，这就需要我们能和4s店建立良好的互信关系。增加4s店对于我司的客户推荐量，协同完成业务。

2、提升自身的专业知识

国家每年对于税收方面都会提出新的举措和政策，这些政策对于业务有直接的影响，这就需要在工作的同时不断学习财务、税收等方方面面的知识。这样才能从根本上说服客户、帮到客户。为以后客户能继续通过我司融资租赁或者介绍他人打下基础。

1、业务流程

目前我司业务流程并不是太完善，部门分工尚不十分明确，这会直接影响到工作的效率和客户的满意度。比如一天能做完的工作分两天完成，效率直接减半。当然，这也存在一些客观的因素，我希望我司能在20xx年度摸索出一个切实可行、高效的流程方案。

2、工作环境

目前我司是在浦东英菲尼迪4s店中办公，有其优势和好处，唯一的弊端是客户对于我司的信任度会有所影响，毕竟每单业务均价在40w左右。良好的公司形象也是对于客户最直观的印象。

综上所述，我是非常荣幸和高兴能加入到这样一个大家庭中，为了公司和自身而拼搏。同时真切的希望公司能越来越好、越来越完善、越来越具有竞争力。

新人工作报告的及 工作报告篇七

每天都过得很充实。

在门店的工作中，我认真学习，不断摸索，用实践去丰富自己的理论知识，用‘打破沙锅问到底’的精神去探究用药的疗效，积极地去熟悉门店里每个药品的用途、用量及用法等。认真地对待进店的每个顾客，耐心地给他们讲解用药的基本常识。平时能虚心地向资深的店长、同事们取经，巩固自己的理论知识。身为一名药店的营业员，除了坚守在自己的岗位上，服从门店主任的工作安排，还能不计较个人得失，能急顾客之所急，想顾客之所想。并不断致力学习与提高自己的专业水平和实际的工作能力，将所学的知识发挥到实际的工作中去。

这一年里，随着公司的人事调动，从小的门店到大的门店轮岗学习中，让我除了有接触更多锻炼的机会外，也学习了许多新药，拓展了自己的知识面。此外，随机应变的能力也有所加强。期间，同事们的细心教导，让我在处理一些工作问题上，更加地得心应手。身处于医药的零售行业，作为员工，秉承公司‘保证用药安全，诚信奉献社群’的宗旨。要做好保证安全地用药这一宗旨，药品质量管理和销售服务的各个环节都必须严格抓好，首先，公司在把好药品质量关上已经做了不少的工作，集团公司专门设有药品的检测机构，经过半个世纪的努力，如今我们公司的药品在本地享有‘白玉无瑕，

有口皆碑’的美誉。其次就是要抓好我们员工的专业素质和道德品质的质量关了。在未来的工作中，我要不断加强自己的专业知识的学习，提高服务质量。

第一，由于工作经验不足，对于一些复杂的疾病，没有很好地把握最主要的矛盾，导致自己在辨证施治后的治疗效果不佳。

第二，医学方面知识的不足，对自己在用药及用量上的影响甚大。

总之，作为一名药学工作者，必须得严格要求自己，以务实的精神去工作，对待患者要耐心、细心，保持足够的工作热情，孜孜不倦地专研于医药知识，提高用药的疗效。同时要提高自己的认知感，身处于医药的零售行业，还要注重加强营销策略的学习，提高工作效益。在销售药品的同时，注重提高服务质量，让公司的品牌形象更加地深入人心，切实地去服务大众。

新人工作报告的及 工作报告篇八

这次赴上海的学习考察活动先后到了上海市药监局、浦东药监分局、上海微创医疗器械公司、国家新药筛选中心、上海市药检所、上海医药股份公司、上海汇仁医药公司、上海施贵宝公司、上海虹桥中药饮片厂、扬子江药业、上海海尼药业等11个单位，考察单位既有药监部门、药检机构，又有药品研制机构、生产企业、经营企业；既有中资企业，又有外资企业；既有现代医药企业，又有传统中药企业。考察组的同志白天参观走访，晚上召集会议谈学习体会，考察时间不长，安排紧凑，内容丰富。考察期间，我局与上海市药监局、上海医药股份公司分别召开了两次座谈会，听取工作情况介绍。考察工作得到上海市药监局和各个参观走访单位的热情接待和周到安排。考察结束后，省药监局向上海市药监局发出邀请，希望上海市药监局组织药监和医药企业到江西参观

和考察，进一步加强赣沪两地药监工作和医药企业之间的合作。考察组的同志认为，百闻不如一见，上海药品监督工作和上海医药经济的发展令人信服、佩服。这次察，看看别人的长处，想想自己的短处，大家强烈感到自己的工作责任，开阔了眼界，触动了思想，深受启发，收获很大。

1、监督到位、帮促到位，体现了上海药品监督管理工作较高的工作水平。考察组不管是与上海市药监局座谈，还是与上海市药监系统同志个别交谈，都能感觉上海药监部门对监管对象的情况非常熟悉，贯彻“以监督为中心，监、帮、促相结合”的方针，把监管同帮促联系在一起的指导思想非常明确。

一是开明开放，借助于上海为国际大都市优势，引进了不少国际、国内知名药品生产企业、经营企业和研究机构。仅浦东张江开发区就在近一两年就引30多家制药企业和70多个药品研发单位，成为中国的“药谷”，包括中国医药公司在内的一大批国内医药企业纷纷将总部、生产基地、研发基地迁往上海。到上海办药品生产企业、办药品经营公司、办科研孵化器，上海市局都极力帮助，热心提供服务。经营企业换证中，49家非独立法人药品经营企业有20多家业已重组。在安监处有个工作小组，帮助企业重组和gmp改造设计方案，发现问题及时指出，为企业想办法出主意，促进引资重组成功。

2、机构设置和人力资源配置合理，体现了上海药监体制改革的先进理念。

上海市药监部门的机构设置精干，全市药监系统行政人员240人，其占全市总人口比例与我省相当，但其人员配备向业务倾斜，较为合理。上海药监系统实行市、县（区）两级管理体制，市局的人事、纪检监察、机关党委合署办公，在业务处室设有稽查处、药品流通管理处、医疗器械注册处、医疗器械安全监管处和政策法规处。基层药监机构也是这样。我

们所考察的浦东药监分局，只有24个工作人员，科室设置综合业务科和一科、二科，不搞上下对口设置，基层工作主要就是做日常监督检查工作。上海市药检技术水平在处于全国前列，实验大楼建筑面积1万余平米，设有6个科室，在职职工186名，有24名研究生，一名博士生，具有现代化实验室装备。每年检品1.4万件（含进口药品7200批、委托检验3600批）。每年政府提供给全市药品抽验费用是1800万元。经市政府批准，上海市药检所已在浦东新区划定土地，新建实验大楼整顿搬迁。上海市区县药检所改革方案得到政府批准，正在实施当中。

3、基层药监工作管理手段先进，管理水平高，体现了上海药监队伍良好的素质。

4、上海医药企业起点高、管理先进，体现了上海医药产业良好的发展后劲。

1、学习上海，要把促进医药产业发展放在工作的首位

2、学习上海，要带好药监队伍、提高执法人员素质

3、学习上海，要解决认识上的差距和观念的落后

4、学习上海，要制定和落实促进医药经济发展的药监政策措施

新人工作报告的及 工作报告篇九

****市慈善总会**分会工作汇报**

****分会**成立于20xx年7月9日，该分会是在**村扶贫基金会的基础上成立的。****分会**以促进相互关心，缓和社会矛盾，担负救济扶贫、维护社会稳定责任为宗旨，开展助医、助学、助残、助老四大块工作。机构设会长1名，副会长1名，秘书

长1名，理事9名，由秘书长负责分会日常工作，每年年底定期召开一次理事大会，总结本年度工作开展情况和讨论慈善救助相关事宜，不定期开展若干次理事会议，讨论专题救助事宜。分会从成立至今，共募捐117万余元，支出47万元，共救助270人次，目前还有70万余元的资金。一般每年均能募捐到14-15万元。

一、广开筹资渠道, 壮大慈善基金。

捐款数量每年稳中有升，近三年分别募捐了14.28万元、14.6万元、14.95万元。今年，募捐活动开展之后，前来询问募捐事宜的村民络绎不绝，均想为慈善事业贡献自己一点力量。

二、打造慈善品牌，增强救助实效。

事会议，根据救助原则和标准，排摸村贫困学生家庭困难情况，救助面达100%。对贫困高中生，每年补助3000元，大专4000元，本科5000元，每年落实助学金3万元以上。到目前为止已经资助了5位大学生、1位高中生到毕业，4位还在资助。三是积极开展助老、助残等送温暖活动。针对老年人、残疾人这些弱势群体，**分会每年拿出2万元资金，在春节来临前，为他们送上棉被、大米、食用油等生活用品。同时，分会成员还上门走访，排摸危房，对存在一定安全的房屋，安排工作进行修缮，使他们能度过一个安心的春节。慈善分会的救助活动，使老百姓有所依靠，社会矛盾得到了缓和。

三、注重制度建设，探索发展机制。

一是建立了学习制度。分会注重自身队伍建设，旨在建立一支思想素质高、业务能力强的慈善工作者队伍。村慈善分会，要求秘书长平时及时学习和贯彻市慈善总会下达的各项文件精神，理事会成员至少每季度一次学习业务知识。使分会成员能及时掌握业务知识，完成各种救助工作。二是实行公示制，使账目明明白白。分会对每一笔受捐和每一份救助，均

张榜公布，切实做到账目清楚。三是建立造血制度。分会在对困难家庭开展经济救助的同时，利用分会理事会成员均属有一定经济实力或社会地位的人员，针对受救助家庭成员情况，或介绍其入厂从事力所能及的岗位，或帮助其参与培训成为行业能手，在输血的同时为其造血。