

# 城管季度工作报告(大全9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 城管季度工作报告篇一

一是年初制定了党支部工作安排，认真按照支部及工作安排进行落实，明确领导班子成员责任分工，坚持做到活动有记录，内容丰富，及时收集党建工作资料，做到资料齐全、整理规范。

二是创新工作方法，理清工作思路，夯实党建工作基础，积极开展“创先争优”活动，开展了党员创先争优民主评议会议，会上党员认真总结了自己在20xx年“创先争优”活动中的不足，明确了20xx年“创先争优”活动中的努力方向，并接受了广大职工的评议。

环境”“六比六看演讲比赛”等活动，落实风清气正活动精神，确立了“学习日”、“环境生日”将活动开展常期坚持。四是加大“五好党支部”的创建力度，通过签订党员承诺书等方式，组织党员积极践行“党员五带头”，开展党员岗位“星级”评比活动。加强对入党积极分子的驾驭培养和考察，建立了入党积极分子档案，严格落实发展党员工作预审制、公示制、票决制。一季度有3名职工提交了入党申请书。

### 三、加强对党员的教育管理

一是严格执行“三会一课”制度，以学习“三个代表”重要思想、xx大精神、《党章》等政治理论知识为重点，共同把我站党支部工作切实开展好，通过“三会一课”制度，即支部

生活会、党员大会、民主生活会和党课的学习，充实党员的思想阵地，为建设一只高素质的党员队伍，提供思想保证。

二是年初开展了民主评议党员活动，党员通过民主评议总结经验寻找不足，接受检阅，认真批评与自我批评，一季度党员讲党课，以党课竞赛的方式，两名党员以风清气正活动及六比六看活动为党课内容，与全站党员进行了讲解、交流，增强了党员的先进性。

#### 四、加强党风廉政建设及党风党纪教育

一是年初与局签订了《党风廉政建设责任书》，把党风廉政建设的责任落实到每一位党员。二是建立监督机制，设立了举报箱、公布了举报电话。三是加强党员和干部的作风建设，自觉做到八个坚持、八个反对，以行风评议为载体，狠抓行风建设，树立窗口形象。四是划分了党员责任区，真真发挥党员的先锋模范作用。对党员进行注册登记，按照新的党费收缴标准，及时收缴党费，做到党费缴纳及时，账目清楚。

五、抓好精神文明创建根据局党委部署，我站狠抓精神文明建设，主要是开展“学树创”、“文明树品牌、服务树形象”等活动。在深入开展各项活动中，我站积极扎实的开展了各项活动，即有实施方案和计划，有学习安排和总结，第一季度干部、职工按照学习安排完成学习笔记，板黑办报4期，横幅四条，每人撰写心得5篇。宣传展板16块，加强团支部和工会工作，利用收费员轮休时间及各节假日，以党支部为主，开展各种文化活动，使职工在轻松的活动中，自我放松调节，以减缓繁忙工作带来的压力。

总之，汝西收费站党建工作取得初步成效，各项工作逐步规范，但存在问题也很多，需要积极改进。我们会找出差距，近一步树立目标和信心。今后我们要在局党委的领导下，围绕中心工作，加强党建和精神文明建设，抓好思想政治工作和党风廉政建设，提高认识、解放思想、求真务实、真抓实干

干，推进支部建设和各项工作再上新台阶。

第二季度我站党支部着重抓好以下几项工作：

一、加强队伍建设，狠抓思想教育工作，促进我站各项工作再上新台阶。

坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的xx大精神为主，深入实践科学发展观，结合公民道德规范、党章，组织职工加强学习，促进职工思想稳定。牢固树立科学发展观的重要思想在各项工作中的指导地位。切实从学习内容和学习方法上下功夫，进一步丰富学习内容，努力提高学习成效。

二、以支部建设为重点，提高党建工作。

必须抓紧党组织建设，努力提高党建工作的整体水平。一是根据党员的基本情况，调整组织的设置。二是党支部书记切实重视加强支部建设。注重提高党建工作水平，以健全制度、规范程序、完善载体、发挥作用为重点，使支部真正成为组织群众、教育群众、发动群众、关心群众的政治核心和战斗堡垒；三是完善“三会一课”制度，组织生活制度，不断创新活动形式和内容；四是做好组织发展工作，不断壮大党员队伍，切实做好经常的发展党员工作，使发展工作制度化、经常化；严格党员标准和发展程序，严格履行入党审批手续，保证党员质量，不断壮大党员队伍；五是不断完善党建工作的各项制度和规范，努力提高党建工作。三、加大反腐倡廉工作力度，抓好党风廉政建设。

重点抓好三项工作，一是抓好领导干部廉洁自律，抓好案件查处，抓好纠纷工作；二是健全和落实各项制度；三是切实抓好党风廉政责任制的落实，进一步加强监督检查。

## 城管季度工作报告篇二

xx年的第二季度已经过去，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年xx月份到公司工作的，xx月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

## 城管季度工作报告篇三

面对过去的一季度，我部将市场运作情况进行分析总结后，上呈公司领导。

1、销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

（一）、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1、质量问题偏多。

玻璃瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现一定沉淀。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3、内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

（三）根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

（一）、总体销售目标60万

未来一季，我们销售部销售目标达到60万，这是20xx年度最困难的一个季度。

（二）、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

## 1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

## 2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，可以在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

## 3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等）

## 4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

## 5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

## 6、提高销售部人员自身的工作素质

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4) 做好售前、售中、售后服务。

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，新的一季，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

## 城管季度工作报告篇四

根据穗商银发字[20xx]27号文件，关于《中国人民银行关于金融机构严格执行反洗钱规定、防范洗钱风险》的通知，我

支行经常利用晨课时间向全体体员工灌输反洗钱思想精神，力求使每位员工都能够深刻地领会反洗钱的精神和意义，牢固树立反洗钱法律责任和依法合规经营的思想，因此我们制定“一个规定、两个办法”来规范和加强对大额和可疑支付交易的监测，以构建更加完善的金融机构管体系，从而更好地发挥人民银行的监管职能，维护金融机构的合法、稳健运作。

在本季度我支行能坚持做到：

一、在单位开立结算账户时，严格把关，认真审查六证(营业执照、法人身份证、企业代码证、国税、地税、开户许可证)及经办人身份证的真实性、完整性、合法性，并详细询问了解客户有关情况，根据其经营范围开立相对应的科目账户；在为单位客户办理存款、结算等业务，均按中国人民银行有关规定要求其提供有效证明文件和资料，进行核对并登记。

二、对于开立个人账户，严格按实名制的有关规定审查开户资料，要求客户出示本人(或连同代办人)的有效身份证件进行核对，并登记其身份证件的姓名和号码进行开户操作，对于未能依法提供相关证明材料的个人账户一概不予办理开户手续。

三、对现有的账户进行全面清理，按《人民币大额和可疑支付交易报告管理办法》规定建立存款人信息资料库，对不符合要求的存款账户(如营业执照过期或被注销的)，已通知客户尽快提供新的营业执照或办理销户手续。

四、提取现金方面，严格执行逐级审批的制度，对明显套现的账户不给予现金支付。我支行坚持每天对每笔超过20万元(含)的现金收付业务进行查询和实时监控，并要求个人或单位需提前一天预约提现金额；单位结算账户100万元以上的单笔转账交易和个人结算账户20万元以上的大额支付交易和单位结算账户发生与个人结算账户之间(含他代本)单笔20万元以上的大额转账交易都设立了手工登记本，并把数据转换

成excel格式保存。

五、严格监管和控制公款私存现象。我支行成立专项小组专门对有意要套现或公款私存的帐户实施严格监控，狠抓狠管杜绝类似这样的帐户发生，以确保我行结算帐户都能合规性地运各单位结算账户和个人结算账户的大额现金收支和大额转账收付等现象，经过我支行员工的深入了解和观察，都是属于正常结算业务范围，没有违反反洗钱相关规定。

在本季，我支行没有出现短期内资金分散转入、集中转出或集中转入、分散转出的账户；没有资金收付频率及金额与企业经营规模明显不符的账户；没有资金收付流向与企业经营范围明显不符的账户；没有企业日常收付与企业经营特点明显不符的账户；没有出现存取现金的数额、频率及用途与其正常现金收付明显不符的现象等可疑支付交易。

今后我支行将继续把反洗钱工作作为一项长期的重要工作来抓，严格执行大额和可疑交易报告制度，加大反洗钱培训的力度，确保全员树立应有的反洗钱意识，掌握必要的反洗钱技能，增强反洗钱工作的紧迫感、主动性；严格履行反洗钱义务，切实预防洗钱风险。

## 城管季度工作报告篇五

大家下午好！

转眼间，20\_\_年即将离我们远去，作为公司起步初期，对于。。来说，是最重要的阶段。回顾这7个月的工作，在公司领导的正确指导方针下，经过各位同事的积极配合，作为公司出纳，我已经基本完成了今年的各项工作，尽力配合好各项目的需要以及公司的发展。

在现金业务方面，本人严格按照财务相关制度和条例，实现现金管理、现金收付以及现金日记帐登记等业务。做到谨慎、

细致、不出差错，确保做到现金的收支准确无误，逐笔登记现金日记帐，保证了现金工作的准确性，及时性。

在银行业务方面，根据业务需要正确开具支票转账进账，提取现金备用。在平日与银行接触的工作中，及时掌握银行存款余额情况，逐笔认真登记公司及5个项目部的各个银行帐户的银行日记帐，每月与各银行对帐，编制银行余额调节表保证银行实际余额与账面一致。

其次，是财务外部的的工作。如各开户银行、人民银行、财政局、城资办、老城办等等常联系的部门做好沟通，顺利完成日常与之相关的业务往来工作。

尽管我顺利完成了各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

第一，忙于应付事务性工作多，缺乏深入探讨、思考，进行工作有广度，没深度。只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但事倍功半的现象时有发生。

第二，在专业领域的学习不够，理论知识与实践脱节。

为了弥补这些不足，新的一年的工作努力方向是：

第一，在工作中要善于总结、勤于思考，树立使用科学方法的信念，逐步达到事半功倍的效果，提升工作效率。

第二，不断改进学习方法，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，使自身综合能力不断得到提高。

同时，我也衷心期待领导能够在工作上多多指导我，组织在思想上帮助我，在今后的工作中，我一定会进一步解放思想，紧跟领导工作思路，积极配合个部门各项目部同事工作，与

时俱进，开拓创新，在现有工作基础上更上一层楼！最后，我要衷心感谢我身边的领导和每一位同事，有了大家这样好同事好领导，在这样的一个优秀的集体里，我相信公司明天会更好！

以上是我的述职报告，不妥之处，请领导和同事们批评指正！谢谢大家！

## 城管季度工作报告篇六

一、德：具备良好的政治素质和道德品质。

二、能：具备良好的岗位技能和职业素养。

财务部的工作如百年树木年轮，一圈环绕一圈，循环并扩大，厚实而累积。一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢我的工作，虽然繁杂、琐碎，但是做为企业正常运转的命脉，我深刻明白身为财务部一员——自己岗位的价值。我热爱本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公，恪尽职守，办理会计业务时遵循实事求是、客观公正原则；严格执行会计制度和会计法规，积极的完成了上级交给的各项财务任务。

三、勤：系统的文化知识和良好的专业能力。

加强自身学习，明确岗位职责，不断提高自身综合素质。坚持参加公司组织的学习，积极向同行前辈和同事学习，加强自己的业务水平和治理能力。已具备中级会计师和助理会计师职称，现备考注册税务师。

四、得：

1、切实加强财务核算。严格执行企业会计制度，遵从公司领导指示规范财务治理、优化财务审核程序、提升财务服务质

量和发挥职能部分，更好地参与企业治理的要求，经过高效的制度组织，分清工作的轻重缓急，妥善处理好各项工作。

2、我懂得了“取人之长、补己之短”，在处理某些问题时，我开始从多个角度去考虑，学会了换位思考，更多的站在别人的角度去看待自己处理问题的方式方法。

企业的最终目标是体现在效益上。我司作为现代企业，财务中心必然成为企业治理的核心部分，发挥财务板块的重要作用，为企业领导提供及时的、真实的财务信息，为其良好决策作好保障。新的一年，新的机遇，新的挑战，我相信竞争更加激烈的一年，机遇和挑战共存将进一步激发我的斗志和工作热情。

今后，我将工作基点放在服务、规范、创新上，清醒地认识到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险，只有推进创新才能有所作为；确立以优质服务为先，以制度建设为本的工作理念；立足于做好常规工作，着眼于推进重点工作。

述职人：

日期：

## 城管季度工作报告篇七

根据《金融机构大额和可疑外汇资金交易报告管理办法(人民银行令[20xx]3号)》、《金融机构反洗钱规定(人民银行令[20xx]1号)》、《人民币大额和可疑支付交易报告管理办法(人民银行令[20xx]2号)》及《xx市分行反洗钱管理实施细则》等有关文件精神。我行在开展反洗钱工作，建立起制度完善、机制健全、措施有力、控制有效、覆盖全面的反洗钱工作方面进行了大量的工作，并取得了一此成绩。为利于下来反洗

钱工作顺利进行。现就我行20xx年第三季度的反洗钱工作进行总结。

## 一、我行反洗钱组织机构的建设情况。

为了确保反洗钱工作顺利进行和各项责任落到实处，我行建立了反洗钱组织机构，成立了支行反洗钱工作领导小组，由支行副行长任反洗钱领导小组负责人，总会计任副组长，各部门、各网点负责人为小组成员，负责对反洗钱工作进行指导和检查；在支行营业部设立反洗钱信息员岗位，负责对反洗钱工作汇总和报告；在每一个营业网点配备二名反洗钱工作人员，负责对反洗钱工作进行监控、统计和上报。反洗钱工作组每月采用邮件或坐谈的形式针对如何认真做好反洗钱监管工作进行学习和交流，通过学习和工作交流，进一步加强了支行反洗钱的监管工作。

## 二、我行反洗钱内控管理制度和责任制建设及落实情况。

我行建立了行之有效的反洗钱内控管理制度，制订了反洗钱管理实施细则，对每一笔业务都进行严格的监控和筛选，认真负责地做好信息收集工作，保证尽职调查数据的真实、准确和完整；此外还建立检查制度，每月对大额及可疑交易报告进行抽查，确保调查信息的真实准确，严防个别网点因责任心不强而发生少填、漏填、错填、误填等。对反洗钱交易漏报、错报、不报的要追究有关人员责任。支行通过全行集中、各网点早读等形式认真学习中国人民银行以及总、省行的金融制度，尤其是反洗钱的各种规定，让全行员工充分认识到反洗钱工作的重要性和必要性，并积极自觉地履行反洗钱内控制度，保证反洗钱规定的全面执行。

## 三、向人民银行和国家外汇管理部门报送可疑交易情况。

支行的反洗钱岗位对网点反洗钱人员报告上来的可疑交易进行汇总并上报人民银行及分行反洗钱部门。今年第三季度我

行上报人行及分行反洗钱部门可疑交易共315户，3699笔，可疑交易金额82454.72万元，其中对公帐户70户，1169笔，金额35545.75万元；个人帐户245户，2530笔，金额46908.97万元。从今年第三季度上报可疑交易情况来看，我行的人民币可疑交易类型主要为“短期内累计一百万元以上的现金收付”、“集中转入分散转出”、“相同收付人之间频繁发生资金往来”，发生可疑交易的原因是由于某些行业资金收付数量及往来次数较多。但据我行掌握的客户信息以及对客户资金来源、用途的追踪情况判断，这些可疑交易应属一般的资金往来，非洗钱行为。

#### 四、客户尽职调查、帐户资料和交易记录保存等情况。

客户的帐户资料和交易记录由网点反洗钱人员进行记录和保存，并对可疑交易的客户进行跟进和尽职调查，弄清客户身份等信息以及客户资金来源、用途的合法性。

#### 五、反洗钱培训情况。

支行成立反洗钱培训工作的领导小组，由支行副行长任组长，成员包括综合部、营业部、业务部、科技部门人员，具体的培训工作由支行负责，制定培训计划，针对不同对象提供分层次的反洗钱培训。定期组织成员通过授课、讨论及录像的形式进行培训，并打印反洗钱资料发送给各培训成员，学习内容围绕《金融机构反洗钱规定》、《人民币大额和可疑支付交易报告管理办法》和《金融机构大额和可疑外汇资金交易报告管理办法》三项法规及工行总、省、行制定《关于做好反洗钱监控系统后续版本投产工作的通知》、《关于进一步加强反先钱工作的通知》、《反洗钱工作岗位职责及岗位考核试行办法》、《关于中国农业银行新昌支行违反反洗钱规定事件的通报》。

六、各行自查、分行检查以及人民银行等监管部门抽查、处罚情况。支行对每季度所发生的业务进行自查，分行每月对

支行的反洗钱业务进行专项检查，实行多方面的监督。至目前为止，经支行自查、分行和人民银行检查未发现有对洗钱行为瞒报的情况。

七、依法协助、配合司法机关、行政执法机关打击洗钱活动情况。

在有关手续齐备的情况下，积极配合司法机关、行政执法机关打击洗钱活动，坚决遏止违法犯罪资金及其收益在银行体系隐藏、清洗。

八、执行反洗钱保密义务情况。

全行员工根据《金融机构反洗钱规定》，严格执行保密义务，除了向有关部门报告外，无将反洗钱报告信息泄露给客户或其他人现象。

九、我行反洗钱存在问题、整改的措施及今后反洗钱工作安排。

支行个别网点对大额资金交易和可疑资金交易定义不够清楚，有些可疑资金交易在支行经过统计、筛选各网点每月上报的大额交易数据后，发现可疑资金交易才上报，造成可疑资金交易出现迟报的现象。

采取措施：通过发邮件组织各网点认真学习反洗钱的有关规定，并要求各网点反洗钱岗位人员认真履行职责，防止因责任心不强而发生迟报、漏报等现象。切实做好反洗钱的各项工作，防范金融风险，维护金融体系的稳定。在下来工作中，加强对反洗钱业务的学习，加强对反洗钱工作的检查和监督。

十、做好反洗钱工作对防范金融风险，维护金融体系的稳定具有重要的现实意义，反洗钱工作作为一项长期而艰巨的任

务，我行将严格按照人民银行的有关要求，在全行范围内认真贯彻执行，确保我行各项业务稳健运行和国家资金安全。

## 城管季度工作报告篇八

根据招发[20xx]4号文件，市区招商引资局关于下达20xx度招大引强任务的通知。驻渝办事处度目标任务为：完成1个10亿元人民币招商以上项目(重点为汽摩产业项目)，2个5亿元人民币以上项目，4个亿元人民币以上项目，引进项目当开工3个，竣工1个。截止目前，我组完成数为零。

1、建立信息平台。一是积极加强与商会协会的联系，先后拜访了商会、商会、市小企业创业协会、市工商联汽摩商会、中国汽车工程研究院等，借助商会协会信息平台向外推介重点建设项目；二是加强与兄弟单位的联系，先后拜访了长寿区经济技术开发区管委会(市重化工业园)经济发展局和工业园区管委会，希望通过这个平台给介绍相关企业信息；三是加强与市投促委驻机械产业局的联系。利用市产业局人脉资源为小分队提供有效信息，为快速发展出谋划策。

2、对接企业，建立招商网络。一季度以来，小分队分别拜访企业有：齐信集团，商谈上汽成立第三基地有关情况；对接乐至熊猫机械制造有限公司董事长；科技开发有限公司常务副总，并表示将介绍相关企业组团莅临考察；汽车内饰件生产项目的科技有限公司曾总，曾总表示于4月初到具体商谈投资事宜；拜访集团董事长敖志平，商谈配套园区招商引资相关情况；考察拜访了县装饰木业有限公司董事长郭正良，郭总表示将在建一个生产高档欧式家具的生产基地；拜访了双流天府龙港国际生态公园酒楼董事长、市木业加工厂董事长等企业家；拜访了市工贸有限公司总经理；拜访了置业(集团)有限公司高总；在接待了食品有限公司董事长；与控股集团董事长及化学医药集团规划部长取得联系，确定到投资事宜；拜访了安运科技有限公司行政总监；对接了气田化工有限公司总经理；对接了森展科技开发有限公司常务副总等相关企业。为后期招商引资

工作奠定了坚实基础。

## 城管季度工作报告篇九

根据招发[20xx]4号文件，市区招商引资局关于下达20xx度招大引强任务的通知。驻渝办事处度目标任务为：完成1个10亿元人民币招商以上项目(重点为汽摩产业项目)，2个5亿元人民币以上项目，4个亿元人民币以上项目，引进项目当开工3个，竣工1个。截止目前，我组完成数为零。

1、建立信息平台。一是积极加强与商会协会的联系，先后拜访了商会、商会、市小企业创业协会、市工商联汽摩商会、中国汽车工程研究院等，借助商会协会信息平台向外推介重点建设项目；二是加强与兄弟单位的联系，先后拜访了长寿区经济技术开发区管委会(市重化工业园)经济发展局和工业园区管委会，希望通过这个平台给介绍相关企业信息；三是加强与市投促委驻机械产业局的联系。利用市产业局人脉资源为小分队提供有效信息，为快速发展出谋划策。

2、对接企业，建立招商网络。一季度以来，小分队分别拜访企业有：齐信集团，商谈上汽成立第三基地有关情况；对接乐至熊猫机械制造有限公司董事长；科技开发有限公司常务副总，并表示将介绍相关企业组团莅临考察；汽车内饰件生产项目的科技有限公司曾总，曾总表示于4月初到具体商谈投资事宜；拜访集团董事长敖志平，商谈配套园区招商引资相关情况；考察拜访了县装饰木业有限公司董事长郭正良，郭总表示将在建一个生产高档欧式家具的生产基地；拜访了双流天府龙港国际生态公园酒楼董事长、市木业加工厂董事长等企业家；拜访了市工贸有限公司总经理；拜访了置业(集团)有限公司高总；在接待了食品有限公司董事长；与控股集团董事长及化学医药集团规划部长取得联系，确定到投资事宜；拜访了安运科技有限公司行政总监；对接了气田化工有限公司总经理；对接了森展科技开发有限公司常务副总等相关企业。为后期招商引资工作奠定了坚实基础。