

漂亮的口罩的美术教案反思 漂亮的帽子 教学反思(大全5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

奶粉销售个人工作总结 奶粉公司稽查工作总结篇一

根据文件要求，银川市局积极与银川市行政审批服务局和银川市住房和城乡建设局联系，确定2016年办理交付使用证的新建居民小区20家。辖区水表检测机构2家、电表检测机构2家。

一、是对“金润华府”等20家新建住宅小区民用“四表”是否存在未经首次检定就安装使用的违法行为进行检查。共检查民用“四表”万余块（其中：水表22752块，电表22930块、热能表4307块，燃气表18255块）。水表1756块未见检定合格证，检定率。

二、是对宁夏银川水表检定站、宁夏电能计量检定中心开展强制检定工作是否取得授权并在相应授权范围内和期限内开展工作，是否存在未经检定或者检定项目不全就出具检定证书等进行了检查，未发现超范围开展检定情况。

三、是银川市市场*按照宁夏电能计量检定中心全年检定数量的15%进行抽查，送宁夏计量测试院进行复检，确保所检定的民用“四表”符合相关标准要求。切实维护企业和广大用户合法权益。

民用“四表”是社会生产和百姓生活中最常见且被广泛使用的计量器具，也是国家重点管理的计量器具，实行首次强制检定和到期轮换。此次检查采取调查摸底和监督检查相结合的方式。一是深入新建居民小区对安装在不同楼层、不同单元的民用“四表”是否检定进行了检查，对个别小区水表未加贴检定合格证的情况进行了核实。二是对授权计量检定机构进行了检查，重点检查计量检定机构是否按现行有效的检定规程开展民用“四表”强制检定工作，是否存在未经检定或者检定项目不全就出具检定证书等进行了检查。

专项检查共对“金润华府”等20家新建居民小区使用的民用“四表”进行了全面检查。检查中发现大部分单位都能够按照国家的相关要求，做到了使用前首次检定，加贴了“检定合格标志”。但还存在以下问题：一是每个小区水表总表虽然均已检定，但个别小区居民家中安装使用的水表未加贴检定合格证，使检查人员和住户不能及时了解具体检定情况；二是新建居民小区燃气表都安装在居民家中，给监管工作增加了难度；三是燃气表还存在检验检测机构超授权区域范围进行检定情况。对于存在的问题，责令有关单位立即进行整改。切实维护广大消费者的合法权益。

专项检查情况表明，我市民用“四表”首次检定率还有待提高。下一步，我局将加强计量法律法规的宣贯，提高民用“四表”生产、销售和使用环节经营者计量法制意识。进一步加强与供水、供电、供气、供热公司的联系和协作，加强对授权计量检定机构的监督检查和抽查力度，提高民用“四表”监管的有效性，保障民用“四表”的首次检定率保持在较好水平。从为民服务的大局出发，认真履职尽责，及时受理解决群众对民用“四表”的投诉，同时加大执法检查力度，重点查处民用“四表”未经首次检定就安装使用的违法行为和破坏民用“四表”计量准确度的违法行为，切实保障广大消费者的合法权益。

——质监局质量分析会局长讲话稿

奶粉销售个人工作总结 奶粉公司稽查工作总结篇二

2012年对xx市营业部来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，xx市营业部坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市尝创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。

1， 各项存款增势稳健

2012年，营业部人民币对公存款、人民币储蓄存款年均余额增量、人民币对公存款平均余额增量、人民币储蓄存款平均余额增量均完成了分行下发的任务，其中人民币储蓄存款年均余额增量达到xx万元；对公储蓄存款年均余额增量达到xx万元；国际业务结算量达到xx万元。

2， 业务拓展稳步上升

2012年，我行对公有效户净增xx户，xx达标客户净增xx户，xx达标客户净增xx户，较好地拓展了中高端客户的市场，新增了一大批有潜力的客户，为交行的未来发展奠定了基础。

3， 中间业务势头强劲

个金条线中间业务净收入达到xx万元，完成了年初分行下达的任务。

4， 电子银行迅速普及 2012年xx客户网银动户覆盖率达xx%对公有效客户网银动户覆盖率达xx%xx客户网银动户覆盖率达xx%手机银行客户新增数达xx户，手机银行注册用户动户数xx户，并由此获得xx分行2012年电银业务二级支行优胜奖第四名。

5，代理业务发展迅猛

2012年保险销量xx万，贵金属销量xx万，贵金属销量xx万，全部完成了年初的任务。

6，卡市场逐步成熟

今年共计营销信用卡596张。在以信用卡为载体营销客户，拓展业务方面，我们已经培育出一个相对成熟的市场。据统计我行利用卡结算、卡储蓄、卡消费的客户越来越多，并已成为我行中间业务的主要创收手段，取得以上经营成果，已实属不易。

在2012年的工作中□xx市营业部始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。2012年，实体经济整体运行不景气，央行在两度降息同时首次放宽了利率的浮动区间，中小银行纷纷将存款利率调整上限进行升息揽存，金融脱媒日趋明显，直接融资发展迅速，这些都给银行业存款的组织带来了新的挑战和困难。针对不利局面，我行及时调整思路，在随后的工作中以“双过半”、“3000工程”、“圆满收官”等阶段性综合劳动竞赛为抓手，顺应“长计划，短安排”的推进要求，制定存款节点考核办法，并根据距离目标的差距等具体情况，适时调整节点周期，以“接力棒”的模式进行过程管理。在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，在多方共同合作努力下□xx市营业部荣获xx市分行2012年度八佳个金优秀支行本部序列第一名，在“开门红”劳动竞

赛中获“二级支行储蓄存款贡献奖”。

今年，员工业务水平参差不齐新老交错等情况，我行从严把关，要求员工提高会计营运质量，积极防范资金风险。今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才，通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高业务水平，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升，对会计主管的工作给予有力的支持。同时，在人员相对紧张的情况下，我网点通过人员调动，引进了xx市分行的优秀人才，并在网点日常业务办理中树立模范，规范大家的业务操作流程，使我行的营运质量有了较大的提高。在大家的共同努力下□xx市营业部荣获2012年度xx分行基层机构营运综合考评优胜单位。

营业部要求员工在日常工作中不仅要规范服务，而且要不断提高自身业务技能水平，更好更快地为客户提供服务办理业务。利用每周例会，带领大家集中学习文明优质服务方面的规章制度，使规章制度深入人心。通过学习剖析被投诉与被表彰正反两方面案例，使员工能够在经验上有标杆，吸取教训上有对象。在实际工作中，把服务工作融入到为客户周到细致的业务指导中，让员工能够更好的体会到客户的需求，从而指导我们加强提高自己的服务工作。例如对公业务，无论从开户、送单、开票、对帐、咨询，都能做到随喊随到，有问必答，来则即办，办则能成。对私业务则不厌其烦地向客户宣传我们的理财政策，理解他们的顾虑。

2012年，我行还把电子银行渠道建设提升至机构战略转型的高度加以推进，通过加快自助银行等电子渠道建设步伐，实现电子渠道和人工网点协调发展的良好局面，为各项业务发展提供强有力支持。

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，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。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告，违规违纪现象，有力保证了我行业务发展。

现有客户经理对于庞大的客户群来说显得人手不足□xx市营业部现有理财经理三茗，其中沃德经理一名，而每人分摊到的客户数量就有几百位，难免在工作上顾此失彼，力不从心。

2013年发展思路：围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走中高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

储蓄存款、国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成xx市分行下达的任务。

奶粉销售个人工作总结 奶粉公司稽查工作总结篇三

上车确认身份信息后，下车按逆时针方向绕车一圈，观察车辆外观和周围交通情况，确认安全。

2、灯光模拟考试

根据语音提示，在5秒做出相应的灯光指示操作。无照明、照明不良的道路使用远光灯；照明良好的道路、会车、路口转弯、近距离跟车等情况，使用近光灯；超车、通过急弯、坡路、拱桥、人行横道或者没有交通信号灯控制的路口时，应当交替使用远近光灯示意。

3、起步

起步前检查车门是否完全关闭，调整座椅、后视镜，系好安全带。通过后视镜观察后方交通情况，确认安全后，开启左转向灯，挂一档，松刹车，起步。要求起步过程平稳、无闯

动、无后溜、不熄火。

4、加减档操作

根据车速，合理加减档，换挡过程平稳，车辆无闯动。

5、直线行驶

保持车辆直线行驶，左右偏移距离各不大于50厘米。行驶过程中适时观察内外后视镜，视线不得理考行驶方向超过2秒。

6、超车

通过后视镜观察左侧交通情况，开启左转向灯，确认安全后，鸣喇叭，从被超越车辆的左侧超越。

7、变更车道

变更车道前，提前开启转向灯，通过内外后视镜观察后方道路交通情况，确认安全后变更车道。变更车道时，不得影响其他车辆的正常行驶。

8、会车

控制好车速，会车时与对方车辆保持安全间距。

9、直行通过路口、路口左转弯、路口右转弯

合理观察交通情况，提前减速，正确使用转向灯，根据不同路口采取正确的操作方法，安全通过路口。

10、通过人行横道、学校区域、公交站牌

提前减速至30km/h以下，观察情况，遇有行人、学生时，应停车让行。

11、掉头

提前减速，选择合适地点，开启转向灯，然后进行掉头操作。

12、靠边停车

提前减速，开启右转向灯，通过后视镜观察道路交通情况，向右靠边，平稳停车，拉紧驻车制动器。注意：停车后，车身距离右侧道路边缘线30cm以内。

换挡口诀是：先右再左，马上动手，左抬右下跷跷板。

1. 先右后左：

2. 马上动手：

3. 左抬右下跷跷板：

便是上节所说的离合器控制问题，离合器要缓缓抬，到半联动位置后，右脚油门慢慢跟，油门别踩太大，此时一上一下，犹如踩跷跷板。

加减档位操作：

1、踩离合器，松油门。

2、换挡。

3、抬离合、加油。

1. 踩离合(器)，松油门。这一步有可能产生冲击。产生冲击的原因是踩离合松油门的顺序不对。如果先松油门后踩离合，由于发动机停止供油而离合器未分离，可能出现“反拖”即发动机制动现象，这会产生“顿挫”冲击感。当档位较高(如四、五档行驶)时，发动机制动作用较轻，不会有多大感觉，

但档位较低(如二、三档行驶)时，“顿挫”感就会比较明显。踩离合松油门的正确操作方法是，踩离合和松油门应同时(或几乎同时)进行。就算要排个先后次序，也应是踩离合在先，松油门在后。注意，松油门的时间不能太滞后，否则，由于踩下离合后相当于卸去了发动机的负荷，而油门又未及时松开的话，发动机转速会迅速升高。这时烧的油算是白费了。踩离合、松油门后，发动机转速随之开始下降。

2. 换挡。这是整个换挡过程中的实质性步骤。正常情况下，由于同步器的作用，一对待啮合的两个齿轮)在转速未达到同步前是不会接触的，因此不会产生齿轮撞击。转速同步后，两齿轮会顺利啮合，所以这一步不会产生什么冲击。不仅如此，换挡时如操作(施力大小、换入时机)得当，还会产生类似换挡杆被自动吸入到位的感觉，这对驾驶者来说，不啻为一种“快意”。

这里把变速器内待啮合两齿轮转速的同步称为“变速器同步”，以与后面要提到的另一种同步相区别。

3. 抬离合、加油。这是最容易产生冲击的一个阶段，抬离合的控制非常关键。我认为，抬离合的控制至少包括两个方面，一是抬离合的时机，另一个是抬离合的时机，抬离合的时机是指换入新档位后(即上面第二步)，何时抬起离合器进入半离合状态。当踩下离合器将变速器手柄换入新档位时，变速器内待啮合两齿轮的转速是被同步器同步后才顺利啮合的，但是，这并不意味着发动机转速与离合器摩擦片(以下简称离合器片)的转速也同步了，绝大多数场合，两者仍存在较大转速差。于是，我们会很自然地想到，当发动机转速与离合器片转速到同步时就应是抬离合的理想时机。那么，怎样才能知道发动机转速与离合器片转速达到同步了呢?很显然，这需要了解换挡时发动加减档位操作：根据路况和车速，合理加减挡，换挡及时、平顺。加减挡的时候一定要左手握紧方向盘，不然在加减挡的时候会出现跑方向的情况。机转速与离合器片转速是如何变化的。踩离合、松油门后，发动机转速

很自然地随之下降，其变化通过发动机转速表就可一目了然，这比较单纯和简单。

奶粉销售个人工作总结 奶粉公司稽查工作总结篇四

公司制定了各特种设备的安全操作规程，提高操作人员的安全生产意识，使之自觉遵守安全条例和规定，切实做到三不伤害：即我不伤害他人、我不被他人伤害、我不伤害我自己，进一步杜绝了违章指挥和违章作业的现象，保证机械设备安全正常地工作。

设立醒目的安全标识牌，用以提醒人们注意安全及发生意外时如何采取紧急措施；根据设备技术状况制定设备报废计划，适时报废使用周期终止的设备，不在使用淘汰及报废设备。

设备停放场地符合安全要求、停放位置合理；能适应设备运动所需的空间、周围环境对机械运动不构成危险；场地*坦、坚实，机械能进能出，能便于在紧急情况下疏散；消防器材布置合理；冬季做好设备的越冬保养；一年四季做好设备防火、防盗工作。设备安全管理工作是管理工作中的重点，是完成好生产任务的首要条件，只有做好安全管理工作，才能杜绝或减少事故的发生，才能创造较好的经济效益。

1、设备台面工具整理不到位，摆放无序；

2、设备的安全维护记录不完整；

在过去的一年，我们所做的工作既有一定的成绩，也存在一定的不足，这就要求我们在新的一年，再接再厉，增强管理，完善制度，在保障安全的前提下，保证生产任务的顺利完成。

奶粉销售个人工作总结 奶粉公司稽查工作总结篇五

一、认真履行职责，保质保量完成工作。

（一）、在分行会计结算部的指导下，保证了对账系统、人行账户系统、验印系统、支票影像系统、电票系统、网银系统、反假币等系统及时上线，确保各项业务的正常开展。

（二）、在机构划转同时，上收了清算中心和单位结算账户开户资料，规范了系统管理，有效防范了操作风险。

（三）、先后完成了账户批量迁移、账户资料年检、社保资金账户和微型企业在人行报批、及时向人行报送账户管理非现场监管资料等工作，并组织反假币、短信通宣传活动。按分行要求对久悬账户进行了清理和账务调整。

作用。

（五）、加强监督检查力度，做好会计辅导工作。由于支行今年新进员工较多，年内共组织会计条线风险滚动排查、个人结算账户专项检查、中间业务风险排查等各种检查，今年会计条线检查罚款xx元，并及时督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变检查方式，采取定期、不定期，滚动排查与专项检查相结合的方式，发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

（六）、以人为本，加强会计人员的素质培训。我支行今年组织了新进员工上岗培训、企业网银培训、电票培训、会计业务突击培训等各种培训，并组织了员工达标考试，有效地提高了员工操作技能。

（七）、较好的完成会计数据统计工作，我支行严格按照统计制度规定，认真编制各类报表，及时完整准确的进行各项会计资料的报送。

（八）、在分行会计结算部的统一指挥和安排下，我支行将库存的大部分不宜流通券、残损券交送至永川支行，有效的

减少了资金占用，降低了经营成本。

二、恪尽职守，切实加强自身建设

的作风，在实际工作中，严格执行分行各项文件精神，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

三、xx年工作打算

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素，培养高素质的会计人员。由于支行业务发展较快，对会计人员业务素质要求较高。我支行将在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训，提高全行的会计水平。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本治理，减少成本性资金流失。二是加强结算治理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率。

3、待支行档案室装修后，全面实行会计档案集中保管。

4、明年拟定开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

xx年xx支行会计工作在分行会计结算部领导的支持与帮助下，在支行全体员工的共同努力下，取得了一定的成绩[]xx支行将继续做好xx年会计工作，积极进取，开拓创新，为xx行的发展做出应有的贡献。

奶粉销售个人工作总结 奶粉公司稽查工作总结篇六

20__年在行长室的领导下，各部门的帮助配合下，我们营业

部全体员工认真学习、贯彻与落实各项规章制度。围绕市分行提出的“__”，以服务工作为中心，结合营业部的工作实际，充分发挥营业部的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

一、做好日常的服务结算工作

做为支行营业部，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1.5亿，春节一过，又向人民银行回笼了6500万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好春节及5.1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到营业部人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

4、参加__大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由营业部与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

6、做好nova1.2□1.3□1.4版本的前期测试及投产工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。

10、应电信局的邀请，由__对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到营业部处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共 户总金额 ，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由营业部管库人员进行交接，同时，业务人员从营业部划归业务保障部管理。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于8月23日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理□nova1.3□1.4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4□tm机的钱箱由各网点自行安装，为营业部节约半个劳动力，因__所撤并后营业部的柜面压力明显增加，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

5、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结营业部前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

6、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间与各商业银行核对帐户信息，保证了实时扣费的安全准确，得到了电信与供电部门的肯定。

7、自11月12日开始客户的电费缴费由工行、农行与建行三家联合，从与供电局的业务联系、程序改造到最后的个人与对公业务的开展，营业部动了很很多脑筋，与供电部门努力配合，目前这项工作正顺利开展。

8、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由营业部集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务

上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

三、配合做好行里的服务工作及工会工作

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因营业部有4人参加第九届的技术比武，人员本来就紧张，但是我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、营业部的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，营业部练就了许多技术能手，此次技术比武营业部派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩，__、__、__三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中__参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个营业部员工的辛苦与努力。

四、尽早安排顺利完成年终决算工作

今年与往年不同的是全行一本帐，以支行为核算网点，帐务上收支行营业部，这次的年终决算对我们提出了更高的要求。

1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，并定出工作完成的时间表。

2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户 个，总金额 元，清理已退出贷款帐户 个。

3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。

4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

5、全面核实各项垫款、实物与库存，做到帐帐、帐卡、帐实、帐折、帐表、帐据、内外帐务相符。

五、加强制度执行工作，防范风险

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因营业部人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，营业部也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能够达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20__年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高营业部的工作水平。

1、更严格地执行制度，但是更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。