

# 企业部门预算报告(优质6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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

## 企业部门预算报告篇一

亲爱的xx领导：

您好！

去年的这个时候，一次偶然的机会来到了陌生的\*\*、陌生的xx。那时候xx给我留下深刻的印象。oa、sap等信息化产品的实施在一个民企成功实施实属不易。就这样在三个月前，怀着美好的理想来到了xx。随着时间的推移，熟悉了宁波、熟悉了北仑、熟悉了xx也熟悉了自己的需要。我需要的是一个更有竞争，更有压力的工作，我不想在刚毕业的时候就失去对工作的激情。前一阵子跟同学聊天，同学说我不应该选择宁波，宁波不是我的归宿，当同学滔滔不绝的说自己的工作，我显的很兴奋而又有些失落，的确，我不应该选择安稳，我需要一份充满激情的、能让自己感到无穷动力的工作。

可能刚毕业的我还有很多学生气，但是我还是坚定自己的选择。做出这个决定有着多方面的原因：

第五、我相信您给我的年薪承诺，但是现在在华远的本科生的月薪居然比研究生还高，我感觉自己的自尊心受到了打击。的确，目前自己还没有为公司创造价值，一个月拿xx多块钱似乎也有点多的，但是xx钱对于离我的目标和能力是有较大的差距的。

虽然只有匆匆的三个多月时间，我还是有幸得到了各位领导和同事的倾心指导和热情帮助，学到了一些科研经验和实践技能。在这里特别感谢华远技术部的xx领导、康盛姐、叶冠密姐和市场开发部的阎伟领导、郑波、盛俊姐。感谢所有给予过我帮助的同事们。

再次表示非常的抱歉，在公司面临严峻挑战的时刻离开xx公司。祝您身体健康，事业顺心。并祝xx公司事业蓬勃发展。

此致

敬礼！

辞职申请人：

xx年xx月xx日

### 【部门经理辞职报告范文二】

亲爱的各位同仁、代理商朋友们：

我很遗憾向公司提出离职申请，获得x总和集团的理解和批准，并于12月9日老xx先生莅临之高级经理全体会议中宣布。很荣幸再次获得老xx总裁对我过去近7年贡献的褒奖，感谢和祝福。我想这也是对所有同仁和代理商及客户朋友的荣誉。在此我想感谢各位这么多年一直忠诚地、同心地和非常勤奋地和我一起打拼以及在方方面面对我的支持！

年多共同努力的结果，大家有目共睹，更可贵的是，我们成为一家！我要感谢上帝的赐福有6年的平顺和今年的艰难，让我学习不骄傲、不气馁、不暴躁、不求自己的私利和荣耀；体会更多何为真团队，何为公义正直与慈爱怜悯的'平衡，为何信仰和榜样对每一个人的重要，人和事何者更重要和优先等课题。

在困难中也学习患难生忍耐，忍耐力老练，老练生盼望，盼望生喜乐，喜乐生力量。感谢神常保守我的心思意念能平衡和平安喜乐。说这些不是我已完全得着，乃是仍在学习中，更愿大家共勉之，生出信心、盼望和力量来面对困难。

记住我们的队伍只要目标明确，一定可以达成的。这6年来工作确实辛苦，但心中一直是热情洋溢的，好像在打篮球比赛一样(我喜欢打篮球嘛!)，回想起来，初时我打中锋或大前锋，带领大伙冲锋陷阵，办公之家远投近切，直闯禁区，屡屡得分，其次我换位成控球后卫，组织全场攻防战术及实施。

之后，我自觉地开始打教练了，最大的不同在教练不只关心赢每一场球，更关心他的球员在各方面的成熟与成长，以及真团队的建立。因为这才是立于不败之地的关键，也是人生最丰富有趣的部分。最终，我再一次换位了，这次我选择坐在观众席上，成为球迷啦啦队的一员，不时向场中投以关注的眼神和喝彩，只要大家认真尽力了，不论输赢，我保证给予所有的队员最温暖的怀抱。

这个工作我很清楚是上帝赏赐的，而今年以来，内、外部环境的变化令我心生倦怠，很多地方实际上也使不上力，因此常切切向神祷告，求问神兴起这样的环境是不是要我离开的意思?终于神依我祷告的要求，给我清楚的印证，我知道是我该下台一鞠躬的时候了。很快地我就向x总提出了辞呈，但为了让x总有时间空间来处理，以及尽量降低不必要的震荡，我很抱歉在未得公司许可之前，我不能向各位透露，请诸位谅解谅解。

xx这列快速火车正缓缓进站，我听到了广播，知道我的目的地已到，我将直奔家门，正可多陪陪家人，休养休养身体，等待上帝带领我乘下一次列车，展开惊喜丰盛之旅;就在下火车门之前蓦然回首，办公之家瞥见同车的诸多患难、欢欣与共的朋友们，弟兄姊妹们，心中不免几许惆怅和不舍!不久这列车加好油、充好气即将依既定轨道向前再度飞驰，只有默

默祝福各位一路平安，万事顺利。

敬礼！

辞职申请人：

xx年xx月xx日

### 【部门经理辞职报告范文三】

尊敬的董事长：

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

我从xx年进入公司，到现在已有了，在这12年的时间里承蒙公司各位领导的关心支持和厚爱，在此表示衷心的感谢。

这十二年的工作对我本人的帮助非常大，学到了很多的东西，充实和丰富了自己。同时，我也很幸运，能够有机会在这样一支团结向上，优秀的团队里学习，更重要的是，学到了公司精湛的管理与作为企业家超脱的认知，认识了这么多好朋友和同仁，而且呢，与公司诸位同仁的合作又是那么的愉快和默契。正是在这里我开始踏上了人生的转折。当然了，奋斗中有过苦，有过累，有过艰辛，有过开心与欢笑，但更多的是收益了奋斗中的收获与得到。

公司平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉，在这里我能开心的工作，开心的学习，受益匪浅，衷心感谢公司领导和同仁们对我的关心爱护、信赖帮助和大力支持。

当然了，我很清楚，在这个时候提出向公司辞职，离开自己奋斗拼搏了十二年之久，既熟悉又心爱的公司，并非我所愿，实属我人生的无奈。目前，公司正值用人之际，而春季又是

各个项目即将启动之际，所有的前续工作在公司上下极力重视下一步步推进。而我呢，在正值事业发展腾飞的时期，却因家族公司而要放弃自己理想的事业，去从事虽说关系家族利益但却陌生的事业，憎恨家族公司的法人这样无情地毁灭了自己的理想，在这个关键时期撤股辞职自立门户！让家族公司面临无人照管和无法正常运转与存亡的危机中。

同时，也让我置身于这两难的处境里，一面是家族公司的存亡，一面是自己目前所在公司的发展。唯一之路就是牺牲我的理想，担起家族负于的重任。留下我人生最大的遗憾与无奈。

我实在是难以呈上辞呈。离开洒下汗水和付出心血打拼了12年之多的公司，离开朝夕相处了12年之多的公司领导和同仁们，实在无法接受。无奈，为了家族公司的存亡与发展，为了我所在公司的发展和考虑到对公司今后早做合理的安排。本着对公司负责的态度，我经过深思熟虑，郑重地向公司提出辞职。而做出这个决定对我个人而言是相当困难的，作为公司的一名部门负责人，我的离去，不会对公司及一些正在进行的项目有所影响。

我会在剩下的工作时间里，尽力在项目还未正式启动开始之前，完成好自己份内的工作，并交接好手头的工作，以确保各项工作正常顺利运作。

诚然，遗憾的是在3月份的工作结束后，我将离开这个公司，离开这些曾经同甘共苦的同仁们，很舍不得。舍不得领导们的谆谆教诲，舍不得同仁之间的那片真诚和友善。能为公司效力的日子不多了，我会把好自己的最后一班岗，做好项目开始前属于自己的所有工作，尽力让项目做到平衡过渡。为了家族公司的发展，现向公司提出辞职，望公司给予批准。

最后，祝愿公司在今后的工作中发挥优势，扬长避短，公司的业绩一如既往，一路飙升！兴旺发达！

辞职申请人：

xx年xx月xx日

## 企业部门预算报告篇二

xxxx年是农化行业极不平凡的一年，面对着极端不利的气候条件，面对着原辅料价格上涨和短缺的困扰，华东全体人员在以xxx董事长为首的农化班子正确领导下，保持着高昂的斗志，努力拼搏，实现了历史性跨越。下面就是对我一年的工作做简要述职：

其第四是人员合理安排，一个人只有对自身从事的工作抱以极大的热情，才能发挥的效应。

(1) 只让业务人员做对持续增长有贡献的事；

(2) 掌握利用政策、促销等对短期有增量的事。

从我个人来看：

一. 跟得上。就是在理念、能力和工作实绩方面跟得上行业发展的新形势、领导的新思路，各项工作的新变化和身边先进同事的步伐。真正把心思凝聚到工作上，把精力集中到办实事上。

二. 做得细。市场工作无小事，因此自身在工作中坚持细心细致，并且从细小的事抓起，重视细节和过程管理，做到每年的工作在我手中尽可能做得更好，市场销售业绩逐年递增。

三. 抓得实。就是做一项工作成一项，因此自身在具体工作中能克服缺乏责任感，无所作为不愿抓落实的思想，认真完成日常工作和每年的各项任务。

具体落实到以下几个方面：

1. 凝心聚力，打造和谐团队。对人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排适合的区域，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。因此年初在华东区域人员组成上本着“新老结合稳健发展”的原则，华东市场有三位老同志，被我们称为“三驾马车”的他们在今年的销售工作中起了积极表率作用。在销售高峰期xx市场xx的爱人出了车祸需要手术住院，在此期间他一边要照顾病重的妻子一边还要忙于铺货，而后又投入到紧张的工作中，正是这样一贯的勤勉才有了今天的业绩；xx市场的xx今年也可谓是背水一战，在炎热的夏季因血压高晕倒在车站，是110把他送到二院，醒来之际第一句话是他包里的汇票可在，正是有了这种对事业的忠诚，才有了较xx年xxx%的增长；xx市场xx敢打敢拼，在不被人看好的南方市场实现了xxx%的突破，成为进步最快的业务人员。今年在两位新省级经理的带领下像xxx□xxx□xxx等也是勇挑重担出色的完成了销售任务，只有凝心聚力一切围绕市场转才能发挥的潜能。

2. 品种建设，重视单品上量。如何在小市场做出大文章？我们对华东市场的网内客户采取重点品种单品销售，划定销售区域，规定统一销售价格，采取封闭销售模式，保证经销商的合理利润。成功操作了“毒死蜱”单品销售突破百吨，形成了一定的品牌效应。

在南方市场没有形成核心产品的情况下，增多过渡性品种，按照短平快操作思路，追求效益化，采取定做、配方改良等办法来推动销售。今年此类产品贡献巨大，像“xxxx”“xxx”“xxx”“xxx”“xxxx”等十几个品种的销售额已占xx%份额。

3. 寻求增长，增加薄弱市场开发□xx市场、苏南市场、皖西南市场是华东区域的薄弱市场，多年来处于停滞不前。除了产

品结构问题外更重要的是对做好薄弱市场的信心，经过认真分析，系统思考，在人员配备、客户选择、网络建设和技术支持方面给予更多的指导和帮助，今年xx市场销售额已从xx万发展到xxx多万；苏南市场从xxx多万发展到xxx万；皖西南市场从xxx万发展到xxx万，市场开发已经取得初步成效。

4. 节约费用，从销售细节做起。今年实行费用定额管理，销售工作强调实效性以来，切实抓了宣传形式的`改变，在重点市场压缩人情会以及费用较高的电视媒体广告，采用实效性更高的□xx农村广播□□□xx农业科技报》等宣传形式，不但节约了费用而且取得了较好的效果。在运输费用这一块□xx市场统筹考虑充分利用公司危险品运输车，不但保证了货源的及时供应而且大大节约了运输成本□xx市场尽量选择有资质的专线物流公司，减少了二次中转的费用。

## 工作中的不足

1. 销售渠道不够下沉。目前我们在销售渠道选择上重点投入县级市场和部分地级市场，采取保护经销商利润的销售模式，我们把精力和销售支持集中于地、县级市场，对乡镇经销商投入和支持不够，很多外国公司和有实力的国内厂家却趁着这个时机，在乡镇加速市场开发速度和增加销售投入，树立了稳固的销售地位。

2. 南方品种资源短缺。虽然我们已经很努力的创造一些品种资源，但能产生效益的品种匮乏，特别是明年国家农药管理政策的改变，没有新产品的后继跟进，南方市场销售很难有所突破。

3. 销售价格机制不健全，市场被动操作。农药销售季节性强，由于以往沿袭下来的销售定价程序和机制灵活性不够，如xx年百草枯定价公司连续上涨，导致无法与市场接轨，销售停滞，现库存较大，我们不但失去了强占市场的机会更可惜的



是该品种xx年公司肯定要有损失。

4. 市场窜货是销售的障碍□xx年公司虽然加强了窜货管理但xx市场仍然屡禁不止，窜货方式也由公开转为隐蔽，严重干扰了正常的市场秩序，客户合作信心受到打击，隐患较大。

### xxxx年工作努力的方向与具体改善办法

“改变以往简单的重视销售数据，以及销售业绩短期效益，变粗放式经营为深耕细作。建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控的市场目标”

#### 具体措施和改善办法

1. 营销模式的转变。随着农村种植规模化发展，农民由一家一户逐步转向承包几百亩田机械化耕作。我们的营销策略和产品策略要作进一步调整。产品销售要下沉到终端，用药方式也会更理性，农药会向大包装发展，服务对象也是更专业的种田大户。计划xx年在有条件的地区大力推广重点乡镇零售店+种田大户的推广模式，增加宣传做服务，做终端，把质量和品牌建立在农民心中。

2. 年底前做好本区域客户的分级考评工作，通过省级经理、大区经理、市场部三级审批核定赊欠额度报公司批准，在xx年的销售工作中加强计划管理，逐步规范市场向现款操作过渡。

3. 继续加强各项费用控制，尤其是宣传费用必须逐笔请示核准，重视实效，奖励节约；物流费用（采取招标方式发包给有资质的物流公司）；业务费用也要目标管理和过程监控相结合；招待费用（严格控制），依据服务的客户数量和区域跨度来定额费用，争取达到公司规定的较xx年下降x%的指标。

4. 计划xx年单品操作的品种：针对成功运作的基础上进一步增加订单品种的销售，推出xxx等品种来弥补南方品种资源的短缺。

5. 加强市场信息互动，及时提供真实可靠的信息到公司决策层，以便快速有效的实施战术调整。建议公司在制定产品价格时要分类，如市场主导品种(高价运作)和市场跟随品种(薄利多销)相结合，多打组合拳才能出奇制胜。

以上就是我个人xx年的回顾，在新的一年里即将到来之际，我将以全新的面貌展示在大家面前，并争取以更好的业绩来回报公司领导及全体员工对我们的信任和期望!我们坚信：在公司领导的正确指挥下，有一支团结、敬业、勇于奉献的员工队伍，前进中的丰乐农化将更加辉煌!

## 企业部门预算报告篇三

尊敬的领导：

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的一年即将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。现对今年的主要工作情况述职如下：

### 一、在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才

来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。

## 二、在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。

## 三、在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

## 四、以树立良好形象为牵引

一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员

思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

## 五、存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

企业部门经理述职报告4

# 企业部门预算报告篇四

尊敬的领导：

您好！

感谢你们多年来对我的关心和照顾，从20xx年初入职以来，我与公司同仁共同奋斗，与公司领导共同担当，与公司事业共同成长。的总经理生涯，我得到董事长、总裁的悉心指导和培养，在工作中不断迎接挑战，战胜困难，不辱使命，到20xx年底，我完成了自己的历史任务。这段经历，是我一生的宝贵财富。

今后无论走到哪里、无论从事什么，我将为在公司的这些光荣岁月而感到自豪。董事长曾经说过，一代人做一代人的事。我将自己充满激情、创新和智慧的黄金年华，奉献给了我喜爱的中药现代化事业，并与董事长、总裁一道，将上市公司推进到了制药行业和资本市场第一品牌的标杆地位，我对此由衷地感到骄傲。

现在，我新的人生历程即将开始，我重新确定了自己未来的发展方向，这是一个艰难但又必须要做出的决定。我谨此正式向董事会，董事长、总裁提出辞去公司所有职务。未来我将把我主要的时间和精力，更多地投向管理思想的创新和推广，以及推动社会进步的公益事业上。与现代中药事业的使命一样，为公众服务，提高人的生命质量。

在未来的日子里，我会怀念在公司工作的时光，会想念我的领导和同事们，这将成为我非常珍视的难忘记忆。在此，我再次感谢董事长、总裁，是你们在我的人格塑造中，注入了敢于拼搏、敢于创造、敢于冒险、敢于胜利的企业家精神；感谢我的团队，感谢我的同事们，是他们与我一道，共历风雨、勤奋耕耘、创造佳绩；还要感谢我的夫人，是她放弃了优厚待遇的工作，在我的背后支撑着家庭，照顾老人，哺育

孩子，默默地付出，全力支持着我的工作。

今后如果需要，我将很愿意用不同的方式、不同的角色，继续为公司的战略和发展服务。

最后祝董事长、总裁身体健康！祝大健康事业蓬勃发展！

此致

敬礼！

XXX

x年x月x日

## 企业部门预算报告篇五

尊敬的领导：

回顾这一年来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只不过是做了一些应该做的工作，以下是我的述职报告：

### 一、加强管理、保障安全

银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。保障安全的最有力手段就是制度，我本着这一原则，多次与部门内部人员讨论制度的问题，对原有的岗位责任进行了调整，制定了新的岗位责任制度，强调了岗位的必要性和重要性，将岗位责任

细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在部门全体员工的共同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻执行。

网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。为保证系统的安全运行，在年初时，为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。

## 二、科技项目、重点实施

在科技项目方面，由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就\_\_\_\_\_的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

## 三、把握全局、团结协作

我觉得，科技部是银行中至关重要的职能部门，给行里把好关、做好后勤保障是我义不容辞的责任。一年来，我坚持站在全行的角度考虑问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

回顾过去，展望未来。坦率地讲，我在行领导的培养下，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩，但这都是微不足道的。由于自己水平有限，能力有限，所以在工作和学习中仍有许多不尽人意的地方，仍有这样或那样的缺点和错误。我决心在今后的工作中，一方面发扬成绩，再接再厉。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

企业部门经理述职报告3

## 企业部门预算报告篇六

一年以来，区数字化监督指挥中心在区委区政府的正确领导下，在上级有关部门的指导下，在建委的直接领导下，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕区委区政府中心工作，以迎全运为契机，充分发扬“白加黑、五加二”工作精神，以环境综合整治工作为抓手，突出重点，协同合作，真抓实干，



圆满完成了各项工作任务，各项工作受到市区领导和社会各界的充分认可。截至目前，数字化监督员共计上报案件39903件，办结39860件，处结率99.89%，按期办结率位居全市第一；区12345市民服务热线共接受市民来电19152件，处理了18536件，处结率96.78%，回访率100%，综合评定位居全市第一；在“双无”社区创建活动中，全区13个办事处、111个社区全部达标并挂牌；共有31个社区达标“无视觉污染社区”并挂牌。

## 1、配齐人员，健全城市管理监督机制。

按市区领导的要求，我区于3月初面向社会招用了40名监督员。我们紧紧围绕市区中心工作，科学安排时间，精心选择培训内容，积极开展了培训，为开展工作打下了坚实的基础。工作中，我们及时建立健全监督员管理考核办法、日常管理规定等有关制度，为监督员的城市管理工作提供了制度保证。全体监督员按照工作要求，每天按时上路巡查，对全区城市管理工作中存在的问题进行发现、上报、核查，确保了全区城市管理工作取得了扎实的效果。针对一些突出的问题，我们及时调整监督员上报重点和内容，在全区环境综合整治、防止井盖子丢失、霓虹灯管理、防汛等重点工作中发挥了突出作用，树立了数字化监督员的良好社会形象。

## 2、突出重点，多措并举，努力提高案件处结率。

(1) 完善工作程序。数字化城市管理作为新事物，无可借鉴的经验，全体人员充分发扬“5+2”、“白加黑”的精神，加班加点，结合我区区情，制定出一套适合我区的数字化管理模式，实现了案件的发现、受理、分派、处理、核查、结案的一体化处理模式，提高了案件办结速度。先后起草了《天桥区数字化城市管理部件责任单位管理要点》、《天桥区数字化城市管理事件管理责任要点》及《天桥区数字化城市管理考核办法》（试行）等文件，使市、区专业部门、街道办事处和社会单位的职责更加清晰，有效解决了职责交叉、责任混淆、推诿、多重管理等体制上的弊端，减少了管理环节，

明确了管理责任，实现了城市管理由粗放型向精确型的转变。

(2) 完善技术保障。制定了严格的机房管理制度，非工作人员禁止入内，严格保持机房的温度与湿度，每天安排专业人员定时2次机房巡查，记录机房湿度与温度，监控设备运行，定期对机房设备进行维护、清理、升级，保障了各设备的高效运转。及时对sim卡进行维护，将sim卡的维护时间由原来的1个月缩短至1天，大大提高了工作效率。建立了视频会议系统、单兵移动视频系统，并与全区各街道办事处、相关职能部门以及市中心等单位进行无缝连接，在及时应对各项突发事件、城市防汛应急演练及实战中起到了重要的作用，为数字工作提供了坚实的硬件保障。

(3) 转变工作思路。结合区委区政府环境综合整治工作，不断调整工作思路，以“双无社区”和“无视觉污染社区”创建活动为抓手，以提高数字化市容环境案件结案率为手段，以环境卫生类案件为主要内容，抽调30名监督员对全区重点地段进行巡查，重点发现影响市容环境、乱贴乱画、街面秩序的案。上半年，共接收市容环境类案件4119件、宣传广告类案件12837件、街面秩序类案件3018件，案件结案率达到98%，有效的提升了市容环境质量，对全区初步甩掉环境卫生“脏乱差”帽子做出了突出贡献。

(4) 积极做好应急处路。针对业务和区热线办提供的案件内容，应急处路队伍不断树立高度的责任意识，改进工作方法，确保第一时间赶往现场，进行核实并督办处理，确保了案件督办工作的顺利进展。

3、组织开展宣传活动，扩大社会影响面。区中心高度重视宣传工作，于6月初在天桥区文体中心开展了“了解数字化城市管理，共建优美人居环境”展示活动，向市民展示了数字化城市管理理念、城市构件、城市管理案件处理流程、监督员装备等，并对市民提出的问题进行了现场解答，进一步提高了数字化城市管理工作的社会影响力，使数字化工作逐步深

入人心。

热线工作紧紧围绕市、区中心工作，认真贯彻落实“四保”工作要求，充分发挥资源优势，不断创新工作机制，切实解决了一大批反映强烈、与市民生产、生活密切相关的热点、难点问题，得到了社会各界的充分认可。7月初，全市热线工作在我区召开现场会，10月底，召开了全区热线基层工作站授牌仪式，对我区热线工作起到了极大地促进作用。

1、充分发挥资源优势，工作机构得到不断健全。今年三月份，为充分发挥资源优势，区委、区政府将区12319公共服务热线、区城市市容长效管理检查考核小组、区数字化监督指挥中心、区12345热线办公室进行了整合，合署办公，实行统一管理，进一步充实了区热线办的工作职责和范畴。同时，调整完善了区12345热线办公室工作机构，由常务副区长任分管领导，并配齐工作人员，为我区热线工作更好的发挥作用提供了坚强的组织保证。7月初，市热线办在我区召开全市热线工作现场会，探讨并认可了我区的做法。

2、规范热线工作流程，推进了标准化建设。区热线办结合我区工作实际，不断健全了各项工作制度，如：《工作人员管理规定》、《督查制度》等。不断规范热线工作流程，具体分为接收、分派、督办、回访、回复五个环节，并实行责任制，使热线办理工作做到了系统化、程序化、规范化，推进了全区热线工作的标准化建设。尤其值得一提的是，我们探索并健全了专报制度，及时汇总投诉较为集中、全区又带有普遍性的问题，呈报市区有关领导和部门解决，予以督促解决，极大地促进了我区热线工作的有序、高效运行。11月18日市热线办对我区热线基层工作站建设情况进行检查，充分肯定了我区热线工作的做法和取得的成绩。