# 最新酒行业年度述职报告 酒业公司业务述职报告(八篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-06-28

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!酒行业年度述职报告 酒业公司业务述职报告篇一1、对工作的态度上，以前设计产品只考...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**酒行业年度述职报告 酒业公司业务述职报告篇一**

1、对工作的态度上，以前设计产品只考虑机械部分的设计，没有考虑走线、安装和调试。最近几次的设计工作在这方面都有了比较大的改进。

2、在处理问题的方法上，以前总是怕领导和同事觉得自己没能力，遇到问题总是喜欢自己去考虑和解决。现在学会了遇到问题都拿出来和大家一起讨论。但是做的不好的是有时候觉得自己能处理的问题，按照自己的方法却没处理好。以后遇到在处理问题之前先将自己的方法体出来，征得大家的认可后再去实施，这样才能保证百密一疏。

3、设计产品的理念上，以前只考虑结构能否合适，没有考虑产品外观，最近几次设计的产品在外观上也有了一定的进步，但还是有些不足。主要是由于对颜色的选取上没有经念。经常出现加工出来的颜色和选取的颜色有区别。

今年的主要工作有以下几个方面：

1、完善3.0版本标线器（带l型连接板）

从年初开始，我公司生产的常规标线器从2.0版本（不带l型板）切换至3.0版本（带l型板）。在生产和使用中去检验去我们的产品，发现并解决我们产品存在的一些问题。如：中间灯连接座厚度不合适，导致螺钉选取不便；调节螺钉需要加工且端面不平，更换成了机米螺钉；拨杆螺钉太短等等。经过20xx年上半年不断的改进。3.0版本标线器（带l型板）性能更加的稳定、做工更加的成熟、调节更加的方便。产品的质量和外观上都有了大大的提升。

2、开发控制部分单独开盖标线器

由于我们标线器控制部分和灯标部分为一体，客户在接线和检修时需要将标线器整个上壳体打开，给客户的检修和使用带来不便。在公司领导的提议下，我们开发出了。控制部分单独开盖标线器。这款标线器将控制部分和灯标部分的上壳体分开，这样在现场接线和检验就可以只打开控制部分。并且增加了气动支撑的使用。该产品在使用上更方便。不足之处就是壳体的加工较复杂，控制部分和灯标部分的上壳体之间的配合需要修磨。这样给产品的量产带来了不便。

3、开发了5个灯的标线器

客户需要将两个标线器放入一个箱体内，要求一个标线器打出5条激光线。该产品满足了客户的需求。诠释了以客户为中心，为客户量身打造产品的服务理念。

4、完成高端标线器从研发到生产的过程

高端标线器产品推向市场，使我公司生产的标线器迈向了一个新的台阶。为我们的产品竞争力增加了一个重要的砝码。也标志着我们的产品从大众化走向了尖端化。另外还完成了萨驰专用的调整架、开发新的激光灯、完善激光单灯等工作。

在这一年的工作中，出现了很多失误的地方，主要表现在以下几个方面。

1.不认真、不细心，常出现螺钉的长度数量标注错误、图纸的方向错误等低级问题。

2.没有多站在生产和客户的角度考虑问题。往往在设计的一些产品，零件难加工、装配不方便、调试困难。在发给客户的产品，没有考虑到客户怎样安装调试，导致少发螺钉等情况。

3.没有对工作进行有效的安排，只是拿到一件事做一件事情。所以经常造成一件事情未做完又做下一件，出现有些工作未完成、漏做一些工作等情况。

1.改掉自己不认真不仔细的毛病，对每一张图纸认真仔细的检查。对每一个零件的标注都要有依据，如表面处理，必须与外协厂家确定，保证设计的图纸外协能加工、好加工。公差的标注必须与公司相关人员探讨，确保零件装配没问题。

2.对站在生产和客户的角度考虑问题。在设计产品前要对产品的性能和使用环境进行充分的了解。学习了解更多加工零件方法，可以让自己设计的产品能节约加工时间和加工成本。

3.做事有安排。每天8.30～8.45，用15分钟时间安排一天的工作，将重点、必须完成的写在本子上。下班后用20分钟检查一天的工作，保证一天的工作不出错。

**酒行业年度述职报告 酒业公司业务述职报告篇二**

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严

格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求

与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户

形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20xx年已经过去，在新的一年中，我会一直保持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是责任与激情！我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自已的权益和维护广大客户的权益能力。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，

**酒行业年度述职报告 酒业公司业务述职报告篇三**

20\_\_年成都市\_\_区医疗器械协会在\_\_区市场和质量监督管理局的领导下，在各级政府部门的支持与指导下，在广大会员单位的积极参与和配合下取得了良好的发展，协会坚持以服务会员为工作核心，以搭建政府与企业之间的桥梁为工作重点，积极推动医疗器械监督管理条例以及各项配套法律法规的宣传贯彻，推进创新驱动发展战略;贯彻执行国家“一带一路”发展战略，由协会带头并组织会员企业走出去;深入行业诚信体系建设，开展行业内各类法规、政策、标准的专业培训。协会为会员单位提供的贴心服务及取得的良好成果，有效地促进了会员对协会的关注、参与和支持。

协会紧紧围绕促进和服务医疗器械行业发展中心，充分发挥“桥梁、自律、服务、维权”工作职能，不断拓展服务领域，提高服务水平，增强工作的主动性和创造性，加大监督力度，落实各项管理责任，圆满地完成了今年各项计划工作并取得较大的成果。具体工作总结如下：

(一)贯彻执行国家“一带一路”发展战略，坚持走出去的原则，学习、积极参与各类社会活动：

3月7日，协会受成都市\_\_区工商业联合会的邀请，参加20\_\_年女企业家纪念“三八”国际劳动活动，领略各位女企业家的巾帼风采，分享和交流经验，从中学习各位企业家的经营思路、以及共同探讨如何将产业发展的越来越持续而且健康。

5月2日，协会组织参观考察现代农场活动，感受春天的气息以及现代化的农业发展。部分会员单位参与了活动，会员之间共同交流、融入农场中，纷纷感觉又回到了童年、回到了自己的老家，自然、清新、满足，不禁感叹现代化的农业发展的迅猛，国家对农业的支持和对农民的帮扶的确实实在在的进行着，而且一如既往、力度非常大!

9月19日，协会参加\_\_区工商联“思享会”活动，由协会会长及秘书长代表参加，与各位企业家共同学习和探讨未来经济新动力——新消费、新实业、新金融。

(二)坚持开展民意、民生事业，力争从群众中来到群众中去，增加协会的凝聚力和影响力

为了协会工作开展的有针对性和实在意义性，协会开展一系列关于20\_\_年工作的征集意见，其中包括：

第一，关于20\_\_年拓展活动征集意见，经过微信公众号投票的方式，其中参与投票人数不足一半，参与报名的公司不足1/3，故协会决定取消20\_\_年的拓展活动，改以其他活动方式来举行。

第二，开展了20\_\_年慈善工作征集意见。“万企帮万村”精准扶贫是党中央作出的重大决策部署，更是全社会的共同责任。按照省、市委要求，\_\_区对口帮扶炉霍县。经协会会长及副会长商议决定，20\_\_年协会全力参与慈善工作，对炉霍县“万企帮万村”进行精准扶贫，倡议各会员单位积极参与到慈善事业中来，发扬“献爱心、做慈善”的光彩精神。自5月24日发起倡议书后，各会员单位积极响应，坚持“主动参与、尽力而为、量力而行”的原则，对炉霍县人民医院进行支援，多家会员单位纷纷献爱心，捐赠医疗设备、医疗器械、检测试剂等共计30万余元，用于对口帮扶炉霍县人民医院的医疗配置水平。并在10月19日，正式举行了捐赠仪式，炉霍县卫生局副局长汤局长代表医院向协会颁发锦旗，对协会的慈善之举表示非常感谢!本次慈善工作，受到\_\_区政府的肯定，并获得\_\_区对口帮扶炉霍县工作中的先进单位。

第三，协会按照相关部门要求，还开展了“市联对民企困难问题的收集、调查”;“成都市市长质量奖的申报征集”;“区市场和质量监管局领导干部年度考核监管服务对象测评会”等等一些民意、民生的调查与征集活动。

(三)积极组织各类培训，积极贯彻行业法律法规、行业趋势解读。

第一，协会开展了经营单位使用计算机进销存管理软件效果的调查，并响应各位会员单位的需求，在6月16日开展了计算机进销存管理软件的培训，培训内容包括软件流程、技术问题、操作问题等，本次报名参加培训的单位有20家，30余人，并且参加培训的单位在会前罗列好问题，在会上积极听取、针对问题、解决问题，本次培训解决了部分单位在软件使用上存在的“疑难杂症”，确保计算机信息管理系统能够符合医疗器械经营过程中的产品可追溯性要求。

第二，为了帮助企业对医疗器械监督管理条例(国务院650号令)的正确解读和，9月15日，协会会员积极参加\_\_区市场与质量监督管理局召开的全区医疗器械生产、经营企业法律法规培训会，通过培训提升辖区医疗器械经营企业法律意识、质量意识和服务意识。协会还引导企业对培训内容进行讨论、交流，提升他们的自律能力，杜绝违法、违规行为发生，努力实现依法经营、诚信经营的良好态势。

(四)以服务为宗旨，资源整合、答疑解惑

协会搭建的交流平台——“\_\_区医疗器械行业协会”微信群和微信公众号，以及“\_\_医疗器械监管”qq群，特邀\_\_区市场与质量监督管理局邱老师公益为各单位答疑解惑，快速的解决各单位的疑问，提高了办事效率，拉近政府、企业之间的距离，更好的帮助企业在经营中不违规、不犯法，严格按照监管条例执行，此举为企业的良性发展开通了绿色通道。同时，协会毛秘书长不定时转发医疗器械热门话题，时事要闻，分享最新政策趋势等，大家资源共享，成员之间互帮互助。

(五)协会日常会议的召开

协会除了召开例行会议，在8月28日，协会还召开第一届第5次理事会扩大会议，协会邀请瑞康医药股份有限公司姚总等人参加会议，着重对“如何与上市公司整合”等相关事宜进行了详细探讨，本次探讨为协会的会员单位提供一种新的发展模式，更有利于各经营单位可持续发展。

(六)寄语与展望

20\_\_年协会贯彻执行国家“一带一路”发展战略，以坚持民意、民生事业为宗旨，不断采纳会员单位的意见建议，坚持走出去原则，希望能让协会有一个稳定长期、可持续的发展模式;当然，协会的发展道路还很长，同时，协会的发展离不开会员的力量，离不开主管部门、政府部门的支持。

在\_\_区市场和质量监督管理局的指导下，在各级政府部门的领导下，协会将仍然严格遵循国家的各项方针政策，进一步加强协会的自身建设，积极响应“一带一路”国家战略，强化“走出引进”模式，组织行业为党和国家“扶贫攻坚、精准扶贫”做出应有的社会贡献，为我区的医疗器械产业全面、快速、健康、高质量发展全面努力。在此，向各位领导、各位会员单位献上真诚的问候，恭祝大家工作顺利!

**酒行业年度述职报告 酒业公司业务述职报告篇四**

号角相闻，告别xx业界风云;战鼓催发，迎来更富挑战的xx。站在新一年的起点，xx证券继往开来，正确把握券业发展大势，振奋精神、周密运筹，以必胜的信心和有效的准备积极应对挑战，拉开了抢占券业新的战略制高点、以资源深度整合为突破口、以发展缔造新希望的序幕。回首xx年，xx证券面对券业严峻的市场形势，面对重大政策变化和券商大规模分化、重组、兼并等因素带来的历史性发展机遇，审时度势，认定“非固实之基无以铸广厦千尺，非坚韧之躯无以搏沧海巨澜”的道理，按照“规范发展，做精做强”工作指导思想和年初股东会、董事会提出的工作任务目标积极推进各项工作，以增收节支、业务转型、强化风险控制等管理工作、加强人力资源建设为侧重点，公司全体干部员工同舟共济、坚定信心、迎难而上、一些业务和工作取得了较大进展。

过去的一年，xx证券投行在严峻的证券市场环境下克服重重困难，勇于探索与创新，摸索出一条“以重点行业形成特色经营、做优质项目打造公司品牌”的经营思路。经过不懈的努力，xx证券投行实现了股票承销、债券承销、收购兼并三大业务的协同发展，并逐步培育了在基础行业特色与品牌。xx年xx投行业务又上一新台阶，1-12月主承销家数排名第三,ipo主承销家数排名第二，总承销金额在行业排名第十二，取得了历史最优成绩。其中，我们承销的开滦精煤项目筹资金额达到10.5亿元，这标志着我司在承揽大型投行项目上实现历史性跨越。

经纪业务扭亏为盈，市场份额逐步上升，从交易所公布的xx年1至11月股票基金交易量同业排名统计数据看，我公司股票基金总交易量的排名为21位，比xx年提高了3位。同时，业务转型取得一定进展，仅今年前11各月，基金销售就比去年同期增长近4.5倍，8月份基金代销资格的取得，使我司基金业务的竞争力得到进一步提升;作为拓展市场、抢占客户资源、实现经纪业务转型的另一项工作，经纪业务今年大力推广了以银证通为主的非现场业务，并初见成效，xx年在银证通客户开户量、交易量上都有大幅增长，银证通交易在营业部交易中的比例比xx年提高了一倍。

内部管理进一步加强，信息技术平台建设进一步推进。按照业务归属，公司精简管理机构与管理岗位，整合资源，充实一线业务部门，提高了公司工作效率。风险控制以审计部牵头，成立了公司风险控制委员会，建立了从立项、决策到执行、反馈的科学流程与一体化风险控制体系，使风险控制覆盖各项业务的事前、事中、事后各个环节，在实际工作中收到一定成效。公司加大it平台建设投入，启动了集中交易、crm、广域网升级、办公自动化、公司网站升级等大型项目，投资规模是公司成立以来最大的一次，对公司实现可持续发展以及开展创新业务具有重要意义。

告别xx年，回首载浮载沉、激荡变换的业界风云，我们可以毫无愧色地说，xx证券广大干部员工风雨与共、顷尽全力奋斗过，众志成城、满怀喜悦收获过。尽管有些工作还不尽如人意，尽管前程还颇多艰险，但路是一步步走出来的，过去留下的缺憾正是我们今后攻坚的着力点。

展望xx，xx证券必定会开创更具希望、更富前景的明天。为什么如此断言?这是由外围环境和内在因素综合决定的——券业市场、资本市场乃至宏观经济形势给我们以挑战的同时，也为我们提供了大好的机遇;而xx证券初步具备了抓住机遇的素质，充分具备抓住机会的智慧和魄力。

在券业资源整合的关键时刻，公司又显示出抢抓机遇的智慧和魄力。xx年末，公司组织力量编制了xx证券未来十年发展战略的实施意见;在不同部门、不同层次召开座谈会，针对券业发展趋势深入探讨解决公司资源整合、业务转型等事关未来生存发展的深层次问题，为xx年的发展绘就了攻坚图。可以预见，新的一年，公司将实施一系列在xx证券发展史上具有深远影响的变革和创新，新一年的新希望，在年初便已现出曙光。

新起点、新希望。站在xx年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发!

工作之余，我还抽出必须的时刻刻苦研究理论知识，遇到同事们请教中医知识，我会十分乐意的讲给他们听。另外还组织了中西医知识讨论会，共同摸索出了几种常见病的特色疗法，多次受到领导的表扬，我也因此丰富了知识，增长了经验，收获甚多。此外，经过自己的发奋，二零零八年九月，我顺利的透过了执业医师资格考试。

一年的志愿服务生活，使我感受到了人生的价值所在。每个人都有自己的人生目标和价值，要摆正位置，认准主角定位，应对现实，一步一个脚印，并不断提高自身的素质和潜质，将人生目标远景规划，结合自身实际，一步一步发奋去实现，将自己变成一个对社会有用的人，体现出自己的价值所在。

总之，这些志愿服务生活经历，使我实现了从学校到社会，从学生到医生的转变，履行了志愿服务义务，取得了必须的进步和成绩，锻炼了上进拼搏、吃苦耐劳的精神，更大限度的学会了如何去做好一件事。志愿服务工作也成为我人生的一段重要经历。在领导、同事和志愿者朋友们的关心帮忙下，使我增长了见识、开拓了视野。

以上是我在xx县xxx乡卫生院这两年的服务工作中的心得和体会，现向上级领导汇报，不足之处，请恳请领导批评指正，以便在今后的学习和工作中不断提高，争取早日成为一名合格的医疗工作者，回报社会，为和谐社会的建设贡献一份力量。

**酒行业年度述职报告 酒业公司业务述职报告篇五**

按照县委正风肃纪切实开展“四风”突出问题专项整治要求，我局高度重视，精心组织，周密部署，全力开展道路运输打非治违暨秩序整治工作，取得显著成效。现将有关情况总结如下：

（一）严厉打击非法营运行为。依照有关法律、法规，对严重扰乱道路运输市场的经营行为，依法实行行政强制措施，依法查扣非法营运车辆74辆。为维护合法经营者权益，在县政府的统筹领导下，恢复县打击非法营运专项整治行动领导小组办公室，由公安、交警、运政执法人员成立联合执法小组，统一管理，统一行动，采取多种方式严厉打击非法营运。截止8月底已依法扣押疑似非法营运车辆12辆，有效地打击了非法营运者的嚣张气焰，维护了合法经营者权益。

（二）强力推进道路运输秩序整治。（1）开展客运车辆专项稽查。\_\_年以来，有关客运车辆的投诉举报日趋增多，主要为不按核定站点上下旅客、擅自涨价、超员三个方面。为严查客运车辆违章行为，我局立即开展专项整治，累计出动执法车俩896台次，出动执法人员4480人次，检查客运车辆5998台次，发现违章行为679次，依法给予警告679次，依法给予行政处罚192次。（2）开展货运车辆专项稽查。按照市县机关安排部署，严查货运车辆擅自改装，货运驾驶人员无相关证件、货运源头超载等违法违规行为，现累计出动执法车辆896台次，出动执法人员4480人次，检查货运车辆20\_\_台次，发现违章304台次，依法给予警告304次，依法给予行政处罚126次。（3）开展摩托车专项整治。在县政府的安排下，由交警牵头、城管、运政、残联、街道办事处协助组成联合执法队伍开展对摩托车的专项整治行动，严查两轮、三轮摩托车无证、无牌上路，乱停乱放，从事非法载客等违法行为。现累计出动执法车辆118台次，出动执法人员345人次，查处疑似非法营运摩托车57起，依法给予警告57台次，依法给予行政处罚5台次。

（三）运政执法水平不断提高。完善了执法队伍内部建设、执法工作监督、法律法规学习以及执法案件制作与网上录入工作制度建设，以制度管理执法队伍，加强执法人员教育培训，强化执法监督检查，认真贯彻执行交通部门制定的备案审查、错案追究、大案审议等制度，严格按程序办好每一件执法案件，做到主体合法、内容合法、程序合法、适用法律依据准确，自由裁量适当，未发生一起行政复议、行政诉讼案件。

（四）做好法制宣传工作。根据《县开展“法律十进”法治大行动实施方案》的相关要求，我局采用巡逻车流动宣传，车站定点宣传，横幅，标语，led显示屏，散发传单等多种方式，开展法制宣传工作，让人民群众更加了解运政工作，支持运政执法工作。

（一）执法队伍素质有待提高，工作责任心不强，执法工作方法简单，工作质量不高，应加强业务知识及政策法规学习培训。

（二）道路运输打非治违工作还有待加强，非法营运等群众关注的热点问题还需长期治理。

（三）道路运输秩序整治工作还有待完善。

**酒行业年度述职报告 酒业公司业务述职报告篇六**

2、深悟教材。

3、作业分类。

本学期的另一个所得就是对学生作业的改革。以往我总是留不少的作业让学生回家巩固课堂上学习的新知，但是作业完成的效果一直不是很好，每天都有不少同学不写作业或是写不完作业。我也曾试过严格要求，甚至适当惩罚，但是收效不大，学生们并不是用心去作，只是为了完成而去完成，而且师生因此而成了敌人。在上学期我曾试过布置分类作业，比如，把学生分为好、中、差，给好学生留一些加深的题，或是课外作业，来增加他们的知识量，开阔视野，提高实践能力；给中间学生布置一些中等偏难的题，让他们在掌握了基础知识的基础上动动脑筋就能做出来，而对于差一点的学生，就给他们布置基础知识。同时作业量不要太大，让学生有“盼头”，快点做玩，还能玩一会儿。尤其是对个别的特差生，作业一定要少而精，像我们班的郭峰，他写的非常慢，你留很多，他写不多少，作业的复习目的根本达不到。但是分类作业要求教师在作业上多用心，多下功夫。

这些是我上学期工作中的教训与经验，期望在以后的工作中能给我更多的指导和帮助。

**酒行业年度述职报告 酒业公司业务述职报告篇七**

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

20xx年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续坚持科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩，主要有(详细见附表)：1. 施工图设计;2. 施工图设计;3. 施工图设计.

二、完善制度，管理水平不断提高

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间;在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20xx年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20xx年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球联谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识;其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

**酒行业年度述职报告 酒业公司业务述职报告篇八**

一、加强组织领导，落实工作责任制。

炒金如何赚钱专家免费指导银行黄金白银td开户指南银行黄金白银模拟交易软件集金号桌面行情报价工具我行成立了支行安全保卫、综合治理(创安、禁毒、普法和依法治行)领导小组，认真落实安全保卫目标管理和领导责任制，将安全保卫工作纳入全年工作计划，与支行营业部、各分理处负责人都签订了安全保卫目标管理责任书，做到谁主管、谁负责。并根据市人行要求和本行实际制定印发了乐清工行200\_年创建金融安全区工作意见，明确各级负责人安全保卫工作职责，做到一级抓一级，分工到位、职责明确、相互配合、层层落实。

一是做好日常安全保卫基础工作。首先是积极组织全行员工认真学习《中国工商银行员工行为守则》(以下简称《守则》)、《中国工商银行关于对违反规章制度人员处理暂行规定》、《中国工商银行内部控制暂行规定》、《安全保卫责任书》等，加强全行员工法制教育，提高全行员工安全保卫意识。其次是加强经警队伍建设。今年多次组织全行保卫、经警、交接人员的制度学习和培训，规范保卫工作操作。特别是强化了经警军事业务训练、防爆枪训练及经警人员的考核工作，对经警进行技能考核，优留劣汰，进一步提高了保卫队伍的整体素质。同时做好员工动态管理工作，积极掌握员工工作和业余生活情况，对怀疑有不良行为的或经商行为的员工进行重点监控，并对广大员工进行防抢预案演习，熟练掌握有关安全保卫设施操作要领，明确报警电话。还拔出大量保卫专项资金，及时更新一部分已老化的技防设备。总之，在技防、物防、人防上进行大投入，把好人防、技防、物防关，及时消除案件事故隐患，防患于未然。

二是定期召开防范案件分析会，及时传达上级行有关文件精神，通报有关案情，研究工作中出现的新问题、新情况、新特点，分析本行管理工作的薄弱环节和漏洞隐患，并针对本行的薄弱环节，采取相应对策，对不良苗头立足于早发现、早教育、早防范，防患于未然。

三是定期或不定期地对所辖各机构部门进行严格检查，包括进行现场检查与考核，强化我行各项规章制度的全面落实，经常组织专业部门人员加强对重点部位、重点岗位和重要环节执行规章制度情况的检查，对发现有违规违法行为严厉查处，及时整改。尤其是不断强化安全保卫工作的检查落实，坚持每周的保卫科长检查制度及每月的分行行长检查制度，对各项安全工作的管理落实到岗、到人，强化报告制度，及时掌握本系统的安全保卫情况，努力防范案件事故的发生。今年以来，我行先后开展了职业道德、规章制度和法制教育活动、规章制度执行月大检查活动、业务高风险点检查活动、“抓内部管理，促业务发展”活动，积极检查我行业务经营发展中存在的问题，对检查中暴露出来的问题进行认真整改，消除隐患，不断完善内控机制，建立长效机制。

我行通过日常工作及开展各项专项活动，全面加强了全行干部员工队伍的思想政治建设、组织建设、作风建设和制度建设，提高了干部员工的思想业务素质，进一步规范健全了我行安全保卫工作和内控机制，切实做到安全稳健经营，进一步树立我行新形象。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找