

# 柜面工作感悟 业务培训心得体会(汇总7篇)

心得感悟是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么我们写心得感悟要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的心得感悟范文大全，供大家借鉴参考，希望可以帮助到有需要的朋友，我们一起来了解一下吧。

## 柜面工作感悟篇一

8月25日我参加了集团组织安排的学习培训，良好的氛围，精彩的演讲，让人记忆犹新。会后深有感悟，触动很深，随笔将心得写下：

早上7点30分我们从溪山园出发，来到龙华中英文学校已经有很多其他学校的教师在此等候，看到那么多新鲜的面孔很期待今天的培训会是什么样的。签完到我们就来到二楼大厅等候，这时彭主任温馨提醒到不要带任何东西进会场，手机最好关机，但关机前请告知家人，不要让其担心。这已让我深深感知到这次培训的严肃性。激情倒数完321我们冲进了培训会场，培训导师让我们用最快的速度找到位置坐下，他们的语气很凶很严厉，我被吓到了，但最后我深深理解到了他们的用心良苦。

首先第一个环节，认识新朋友，全场90多个人，看谁认识的多，十分钟的时间。导师先给我们示范了一遍，彬彬有礼，大方得体，学会用欣赏的眼光接纳对方拘于时间限制这个过程是紧张混乱的，这场评比下来我觉得自己失败了，十分钟我才认识了六个朋友，这让我知道了自己在人际交往方面的欠缺。不认输的我在第二环节有了勇气。第二环节是快速组队，15人一组坐成u型，大胆抢话筒做自我介绍，我是第二个抢到话筒，上台做了自我介绍，当时很紧张，说到一半快说不下去的时候，很感激我的团队《冲锋队》给予我的掌声鼓

励我大胆说下去。这是对我一次勇气锻炼的机会，挑战超越自我的极限。第三个环节是信任团队，站在两米高的柜子笔直倒下，把生命交付给你的团队，信任你的团队，我是第一个倒的，因为害怕倒的并不理想，便被导师痛斥再来一次，第二次来了一个漂亮的一倒，看到了导师赞许的目光。

一场场惊心动魄的训练过后，我们都疲惫不堪，在柔和音乐中沉睡了20分钟，紧接着下午的培训。下午最重要的环节闯“成功之门”，过这道门我们走得何其艰难，每个人都必须付出沉痛的代价，个中滋味只有我们懂得。那朵红花的来之不易，让我们真正懂得珍惜。

下午带给我们更多的是感动，导师的演讲让我们泪流满面，让我们懂得了很多，很多。感谢那天陪我度过美好一天的90多个陌生人，感谢很凶恶很严厉很苛刻的培训导师，感谢园长给我们带来每人一束的漂亮玫瑰，感谢那天集团给我们安排的温馨烛光晚餐，谢谢你们！

8月25号的培训让我学到了好多，欣赏，信心，责任，感恩，包容，团队意识……希望在我今后的工作和生活中，以此为准则，真正应用到自己的实际工作和生活中，切实提高我们团队的工作效率。

## 柜面工作感悟篇二

回忆起我20\_\_年6月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动

联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

## 柜面工作感悟篇三

为期两个月的实习期结束了，回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应对新的人际关系，面对新的生活，苦当然是有的，但是乐在其中。因为任何知识都源于实践，所以需要这段时间的实习将学校所学理论知识付诸实践，让其来检验所学。然而，并不能仅仅将实践的意义定义于此，我们还要从实践中总结经验教训，为以后如何更好的工作打下坚实的基础。

现将这两个月的所见所闻所感所想总结如下：

1、基础的理论知识要掌握扎实，才能灵活变通，以不变应万变。工作要认真对待，积极完成自己的任务，不能把自己的事情一拖再拖，但是切忌浮躁，脚踏实地才能学到东西，一步一个脚印才能成功。

2、工作中如果有耐心教自己的同事是一种福气，当然也会同样的有不乐意对我们施舍经验的人，遇到这种情况，不必抱怨，因为他们并没有这个义务，所以一定要沉住气。如果问他们问题他们只是敷衍了事，那么仍要笑着说谢谢，但是心里要记住以后不要再犯同样的错误了。另外如果同事让自己帮忙一定要很乐意去做，而且要尽量做好，因为更多时候需要帮助的是我们。

3、要眼观六路，耳听八方。从其他同事之间的交谈以及同事如何接电话打电话中学习怎么和工厂联系，制单结汇中应注意什么问题，怎么拒绝不必要的电话广告 有时从他们的谈话语气、举止中可以了解到自己在办公室中的处境，因此也就明白了对哪个人该说什么样的话，什么时候该说话，什么时候该沉默，什么话该说，什么话不该说。

通过两个月的实习，我不仅熟悉了如何开发客户，如何处理客户询盘，如何有技巧的回复客户疑问，同时也掌握了外贸

操作流程中应注意的问题及解决方案。

## 柜面工作感悟篇四

走过了令人回味的\_\_年，迎来了充满憧憬的\_\_，心里满怀着对未来的向往，在这里写下自己对\_\_年的个人总结，以更好的总结自己在过去一年所做过的事情，以及带给自己的收获与领悟。

首先，的转变就是结束了学生生涯，离开了校园的象牙塔，踏入社会职场，成为了一名职场新人。

其次，在职业规划的选择上，我选择了招商银行，招商银行也选择了我，很荣幸的进入了招行，抱着一种来招行学习的心态，用最认真最真诚的态度来学习锻炼。

自从\_\_年4月份进入招行以来，经历了集中训练，每天都是学习技能、学习理论知识、学习上机操作，刚开始压力很大，能进招行的都是很优秀的同事，在这里感觉彼此之间的竞争都很大，每天的考试测试，只要稍微一放松，就会被人超越，但培训结束后，我们掌握的不只是业务收获的不只是技能，更多的是我们同事之间因此建立的感情，在竞争中我们既相互鼓励又相互了解，走出校园后所结识的第一批朋友，对我自己在深圳工作和发展都有很大的影响。

之后，分配网点实习的日子，结束了集中培训，很幸运的分配到了星河世纪支行，在这里刚开始的时候，便是无止境的考试测试，练习技能，虽然没有真正上柜操作，但那些在后台默默练习默默学习的日子是那么的难忘，这些在别人眼里看似打杂的工作都让我对星河更加的熟悉更加的了解。

在考到了自己的权限之后，真正的开始去面对客户去为客户办理业务的时候，真正的感受到压力的所在，我在柜台前，面对的不只是客户，我此时此刻并不只是代表我个人，而是

代表着星河的服务，代表着招行的服务，是招行与客户最直接的交流的一个平台，在这里我必需按照招行的服务标准来为客户办理业务，记得刚开始上柜实习的时候，面对客户时，手忙脚乱，慌慌张张，显得十分不专业，不能快速标准的完成客户所要办理的业务，令客户不满意等等，在这种既迷茫又困惑苦恼的日子中，慢慢的自我总结自我思考，不断的更新自己的大脑，不断的学习业务上的知识，争取更快的掌握更新的业务操作，每一次新的业务我都会用心的去学习，到现在基本上所有的柜台业务，我都能即快速又简洁的完成。

第一，做好服务，一定要熟悉服务的规范，我无法改变的东西，只有更快的去适应，别人能做到的服务，我也可以做到更好。

第二，做事情一定要头脑清醒，思路清晰，办理业务过程要认真审单，每一张单据都要它的要求，审视清楚既是对客户的负责也是对自己最基本的要求，每个业务都有它的步骤，循序渐进，笔笔清，不拖拉。

第三，与客户简单有效的沟通，一般情况下，最头疼的不是不会办理某个业务，而是，无法与客户良好的沟通，无法表达清楚自己的想法自己的思路，无法解释清楚业务的规定与要求，客户对此绝对不会满意，而且觉得你不够专业，所以我经常学习新规范，学习新操作规程，了解的业务多了，客户的很多问题都能很简单明了的回答。

业务差错，永远是每一个柜员的噩梦，刚上柜的时候，各种单据填写错误，各种单据缺漏要素，各种号码录入有误，更出现过单据被客户拿走的囧事，经常打电话追客户回来补签名，每天下班都不得不加班个把钟头在行里整理自己的单据，但一个没办法把工作在上时间完成的员工不是好员工，经过了半年的成长，吸收了老员工的工作经验，加上自己的总结思考，我已经慢慢的养成了一种细心，专注的习惯，在每一笔业务上都会完成细致的勾对，每一笔都在办理结束时快

速的审单，勾对，确保每一笔业务都不要再浪费班后的时间去一一核对，大大提前的自己的下班时间。

## 柜面工作感悟篇五

前苏联教育家苏霍姆林斯基曾指出：“教师的人格是进行教育的基石。”所以，从某种意义上讲，教师的职业道德不仅是个人意义上的品德问题，而且赋有深刻的社会意义。它关系到千百万青少年一代的健康成长，关系于祖国的未来。今天，在改革开放和社会主义市场经济的新形势下，在深入进行教育改革、全面实施素质教育的新形势下，进一步加强师德建设显得极为重要。

教师是一种社会职业，它可以是一些人所热爱的事业，也可以是谋生的手段。“教师作为‘人类灵魂的工程师’，不仅要教好书，还要育好人。”这句话道出了党和国家对教师的基本要求。要达到这个要求，关键是要提高教师自身思想政治素质和道德水平。当今正面临着一个竞争激烈的社会，教育同时也面临激烈竞争。学校要发展、壮大，必须要有一个良好的师德师风环境作后盾。

在思想上崇尚、遵守师德，在行为上，体现师德，在社会实践中进行道德修养，真正认识善和恶，只有在实践中，才能依靠自己的师德标准去潜移默化地影响每一位学生，从而在教书育人中感受一份愉悦，一份成功。

学校组织全校教师政治学习，目的是为了加强教师的师德师风建设，进一步提高教师的科学文化素养和职业道德修养，为全社会创造一个良好的育人环境。通过这次学习，我更加明确了自己所肩负的重任，认识到了师德师风建设的重要性。

作为一名光荣的人民教师，不仅要具有广博的知识，更要有高尚的道德。教师该如何培养崇高的职业道德呢？正如有人说的：“要人敬的必先自敬，重师重在自重。”教师要自敬



自重，必先提高自身的职业道德素养。诚信立教，首先要做到淡泊名利，敬业爱生，在为人处事上少一点名利之心，在教书育人方面多一点博爱之心；创新施教，要做到以人为本，因材施教，同时要不断加强学习，与时俱进，学习先进的教学理念和方法，更新教育观念，掌握先进的教学技术和手段。个人以为，师德师风所包含的内容，自古就是“教书育人，为人师表”。但“育人”随着时代的发展，不断有新的内容，现在我们社会主义国家是培育“有理想、有道德、有文化、有纪律”的四有新人。要求老师具有一定的政治素质、思想素质、业务素质。其中在业务素质上，为了给孩子创造一个良好的教育环境，要求老师掌握现代化的教学技术。师德师风应注入新内涵通过此次暑期间学校组织师德师风教育学习，在全面提高教学质量的思想指导下，我谈下面的一点体会：

一、爱岗敬业。首先，要热爱教育事业，要对教学工作有“鞠躬尽瘁”的决心。既然我们选择了教育事业，就要对自己的选择无怨无悔，不计名利，积极进取，开拓创新，无私奉献，力求干好自己的本职工作，尽职尽责地完成每一项教学工作，不求最好，但求更好，不断的挑战自己，超越自己。在教育教学中，不断丰富自身学识，努力提高自身能力、业务水平，严格执行师德师规，有高度的事业心、责任心、爱岗敬业。坚持“一切为了学生，为了学生的一切”，树立正确的人才观，重视对每个学生的全面素质和良好个性的培养，不用学习成绩作为唯一标准来衡量学生，与每一个学生建立平等、和谐、融洽、相互尊重的关系，关心每一个学生，尊重每一个学生的人格，努力发现和开发每一个学生的潜在优秀品质，坚持做到不体罚或变相体罚学生。正确处理教师与学生家长的关系，在与家长联系上相互探究如何使学生发展的方法、措施，在教育教学中，利用学科特点加强对学生的思想教育，提高他们的思想政治素质，激发他们的学习积极性，努力提高教育教学质量。

二、爱心是师德素养的重要表现。崇高的师爱表现在对学生一视同仁，绝不能厚此薄彼，按成绩区别对待。要做到“三

心俱到”，即“爱心、耐心、细心，”无论在生活上还是学习上，时时刻刻关爱学生，特别对那些学习特困生，更是要“特别的爱给特别的你，”切忌易怒易暴，言行过激，对学生要有耐心，对学生细微之处的好的改变也要善于发现，并且多加鼓励，培养学生健康的人格，树立学生学习的自信心，注重培养他们的学习兴趣，提高教学质量。

三、积极进取，提高业务素养。有句话说的好，没有学不会的学生，只有不会教的老师。这就向老师提出了更高的要求，不断提高自身素质，不断完善自己，以求教好每一位学生。怎样提高自身素质呢？这就要求我们一定要与时俱进，孜孜不倦的学习，积极进取，开辟新教法，并且要做到严谨治学，诲人不倦、精益求精，厚积薄发，时时刻刻准备着用“一眼泉的水”来供给学生“一碗水”。

四、以身作则、率先垂范。教师的一言一行对学生的思想、行为和品质具有潜移默化的影响，教师一言一行，一举一动，学生都欢模仿，将会给学生带来一生的影响，因此，教师一定要时时处处为学生做出榜样，凡是教师要求学生要做到的，自己首先做到；凡是要求学生不能做的，自己坚决不做。严于律己，以身作则，才能让学生心服口服，把你当成良师益友。

总之，作为一名人民教师，我们要从思想上严格要求自己，在行动上提高自己的工作责任心，树立一切为学生服务的思想。提高自己的钻研精神，发挥敢于与一切困难做斗争的思想和作风。刻苦钻研业务知识，做到政治业务两过硬。用一片赤诚之心培育人，高尚的人格魅力影响人，崇高的师德塑造人。只有不断提高教师自身的道德素养，才能培养出明礼、诚信、自尊、自爱、自信和有创新精神的高素质人才。

## 柜面工作感悟篇六

一名教师“仅有研究和分析事实，才能使教师从平凡的，极其平凡的事物中看出新东西，能够从平凡的、极其平凡的、

司空见惯的事物中看出新的方向、新的特征、新的细节，这是创造性的劳动态度的一个重要条件，也是兴趣，灵感的源泉。”教师只要增强自我的科研意识，把自我的课堂、班级当成自我的“实验室”、“试验田”，并投入精力去做，就必须能使自我变科研的局外人为局内人，变可能性为现实性，实现经验型向科研型的转变。当我们的教师走上了从事研究的这条幸福的道路，就会得到教师职业的成就感和自豪感，同时也为自我的职业生涯展示了新的期望。

我认为积累丰富的教学经验是培养自我在教育中智慧性行动的不二法门。在确定树立教学风格，构成教学思路，预计教学问题的过程中不断丰富自我的认识和潜力，积累有意的教学经验和教学方法。在情境教学中，根据已有经验对各种可能性进行猜想和假设，教学情境准备的意向框架越周全，即兴发挥就越敏捷，智慧性行动也就越自然、越高效！活力是教育智慧性行动的点金石，没有活力的教师即使再有智慧，再机智，也不能在情境教学中引起学生的兴趣，激发他们的参与意识。所以，仅有透过教师活力演绎的情境教学，才是一个展现自身智慧性行动潜力的平台，所表现出的机智也越光彩夺目。时代的呼唤，事业的使命，教育的职责，激励着教师们长期精心耕耘在教育这方热土，一位位教师，桃李芬芳，硕果累累，赢得了家长和社会的敬重，这真是教师职业的魅力所在。

作为一名新教师我要更加深入了解到一些教育政策法规，教育模式和相应的教学策略。在教学实例中找到自我今后努力的方向，更新了知识结构和潜力结构。感受了新课程理念在教学中的渗透，懂得了如何更有效地实施教学。

其二，更进一步了解到，在当今知识经济时代，教师队伍的发展和素质的提高，不仅仅是教育事业发展的要求，也是教师个人幸福之所系。教师不能只是一桶水，而应是一条奔流不息的河流。要做一名合格的中学教师，既需要有扎实的学术根底，广阔的学术视野，不断更新知识、追逐学术前沿的

意识，又需要把握教育的真谛，了解学生发展的规律，掌握现代教育信息技术，具备热爱学生、关心学生的创造性，培养学生健全的人格。教师既要做“经师”，又要做“人师”。作为一名新教师我务必要努力的方向：

其一，作为一名教师就应要博学求精。在学科知识上要不断的提高水平，还要在其他方面有所涉及。这对我们自我在教学方面也有帮忙的。此刻的教科书更趋于实用性和时代性。所以，要不断的提高自我各方面的知识水平。

其二，在教学中就应不断的学习新课程标准，在教师的不断成长的过程中要努力的完善自我，做受学生欢迎的教师，做个永远的好“学生”。

其三，我要克服的是自我的不足。作为教师首先要有诲人不倦的精神，才能很好的做到传道，授业，解惑。耐心是教师就应具备的职业道德。学生犯错误时迫切想得到的是理解、信任和帮忙，而绝不是批评和惩罚。教师放下架子与学生应对面地平等交流，学生感到被理解和尊重，顾虑自然消除，有利于弄清事情真相；师生之间心与心的沟通，能让学生敞开心扉，坦陈自我的想法，我主动真诚地与学生交流。

其四，在教育工作中，我努力学习先进的教育教学理念、教学方法，全身心地投入到工作中去，勤勤恳恳，努力使自我在工作中多一点科学的方法、艺术的手段，让每一个孩子都展开笑颜，努力提高课堂实效，让每一个学生都有发展。

总之，孩子是明天的期望，而教师则是托起期望的人。他们的成功便是我们的成功，凝结着我们努力的汗水。他们是我们生命的延续，完成我们未能完成愿望。在教师这条道路上我们任重而道远，我要不断完善和提高自我。但我也相信在这片天空里，我们能绽放出自我绚烂的生命之花。

## 柜面工作感悟篇七

财政在政府弥补市场缺陷、调节收入分配、进行综合平衡、促进经济发展方面发挥着重要作用。强化财税管理，就是要维护正常的财经秩序，努力增加财政收入，保证重点支出需要，使财税工作适应县域经济社会发展的要求。

### 一、积极培植财源

培植财源，是增加财政收入、做大财政“蛋糕”的有效途径。一要紧紧抓住国家扩大内需实施积极财政政策的契机，积极争取国家和省在交通、农业、卫生、社保等方面对县市一级的投入支持，完善财税职能，转变支持方式，促进财源建设。二要科学规划，加快推进财源建设。要着眼于推进建立一批在全省乃至全国都有名的龙头企业，以点带面，促进产业群的形成，通过提高产业配套能力，延长产业链，带动经济结构调整，促进财政增收。如龙南县是闻名世界的“稀土王国”，要把我县的资源优势转化为经济优势，可选择一批立足本地资源、科技含量高、经济社会效益好、管理水平先进的精深加工项目和企业，以财政资金为引导，以信贷及财税优惠政策为手段进行大力扶持。三是采取切实措施，鼓励各单位积极向上争取资金，建立健全向上争资金的分享机制，努力争取国家更大规模的拉动内需资金，注入我县，帮助推动县域经济发展。四是加强招商引资工作，继续推进招商引资，加快民营经济和第三产业发展，根据我县招商引资的主攻方向，进一步优化财政支出结构，通过安排专项扶持资金、切实落实税收优惠政策，大力扶持循环经济发展，拓展新型财源。

### 二、建设节约型政府

建设节约型社会，政府不仅是领导者，也是执行者，政府要率先做“节约型政府”，成为节约的典范。一是努力降低行政成本。首先要转变政府职能，精简机构。职能越多、机构

越多，费用必然增加，扯皮必然增加，政府行政效率也得不到提高。其次要强化预算日常管理。在保证党政机关正常运行的基础上，要痛下决心压缩会议费、招待费、差旅费、公务用车等一般性财政支出，不断探索有利于节减支出的改革措施，从严从紧配置办公设备，树立“浪费也是腐败”的理念。二是加强政府投资项目管理。首先严把投资项目立项关、决策关，做好项目的可行性、必要性分析，将浪费消灭在萌芽状态。其次是财政性投资项目的功能要恰当。通过政府财政性投入建设基础设施，有利于改善生活和投资环境，但政府工程必须贯彻节约、实用、恰当原则，尽可能避免因追求大而全而导致功能过剩。三是积极推进财政支出绩效评价工作。建立健全财政资金支出绩效评价体系，建立绩效评价信息库、中介机构库和专家库，积极开展财政支出绩效评价工作。强化财政投资评审，量化财政支出效益考核指标，提高财政资金使用效益的有效手段，建设绩效财政。只有这样才能清楚，财政的支出是否用在必须的地方，取得了什么样的结果，通过推进财政支出绩效评价，逐步确立以结果为导向的预算绩效管理理念和机制。

### 三、加强税收征管

当前，受全球金融危机的影响与国家出台了减税政策，因素的严重影响，财政收入增长乏力，要确保经济发展和社会各项事业的正常需要，必须努力确保财政收入有序增长。一是要认真分析财政形势。针对经济运行中的热点问题，抓好调研，摸清增长点，挖掘潜力，确保财政增收有源。二是坚持依法治税，努力把经济发展成果反映到财税增长上来，在加强重点行业，重点企业和重点工程税收征管的同时，要不断加强地方小税种的征管，严格依率计征，据实征收，应收尽收。继续加强部门沟通协调，坚持财税库联席会议制度，研究和解决组织收入中存在的各种问题，破解支出中的难题，要主动深入企业、厂矿，针对当前生产企业成本增加、房地产价格下挫、土地流拍、稀土销售梗阻、财政收入明显下滑等问题，积极采取应对措施，找出破解这些难题的落脚点，

确保当年财政收支平衡。同时，要遵循市场经济规律，充分发挥财税的经济杠杆作用，按照中央税制改革精神，及时做好增值税转型改革的调查研究和测算工作，落实好国家有关税收扶持政策，为企业创造更加公平、开放、宽松的环境，为财政收入的长期稳定增长奠定基础。

#### 四、确保重点支出

要牢固树立过紧日子的思想和节支就是增收的理念，建立支出约束机制，特别要继续加大对人员经费、楼堂馆所、小汽车、会议费、节庆活动和接待费用等支出的控制力度，做到厉行节约，勤俭办事。与此同时，要积极筹措资金，调整和优化支出结构，保证重点支出需要。一是要继续把县重点工程建设的正常转放在财政支出的首位，合理调配资金，并按制度规定及合同约定拨付工程款，同时加强对施工单位用款的监督。二是要加大就业再就业及社会保障支出。认真落实税费减免、小额贷款担保等再就业优惠政策，建立促进就业的长效机制。三是要不断加大对“三农”资金的投入。通过预算安排和向上争取资金等办法，加大支农资金投入，特别是加大对农村基础设施、农技推广、农业产业化、农业综合开发等方面的投入，提升农业综合生产能力；创新投入方式，将现有各类支农资金捆绑使用，提高投入效益。

#### 五、加快推进国库集中支付制度建设

国库集中支付，是以国库单一帐户体系为基础，以健全的财政支付信息系统和银行间实时清算系统为依托，所有预算单位需要购买商品或支付劳务款项时，由预算单位提出申请，经国库集中支付机构审核后，将资金通过单一帐户体系支付给收款人的制度。根据当前的财政体制改革精神，重点要抓好国库集中收付制度与会计集中核算制度有效结合改革，按规定程序运作好国库集中收付工作，在国库集中收付制度框架内，最大限度地保留会计集中核算制度的优势，通过两种制度优势互补，各取所长，一方面落实好中央对财政集中收

付改革的要求，另一方面从根本上解决单位财务规范管理的问题。