

2023年网点营业经理年度工作报告 总经理年度工作报告(实用9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。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。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

网点营业经理年度工作报告篇一

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

注重企业文化建设，提炼xx传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设xx传媒的大团队：组织xx传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养xx传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人

的成效。首先□xx传媒与xxdoing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次□xx传媒与厦门xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时□xx传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

网点营业经理年度工作报告篇二

随着对总经办工作性质的了解和对服务规律的把握，总经办在20xx年度工作中较好地切合了公司管理节奏，充分到位地发挥了总经办的职能□20xx年度，总经办将继续秉持协作、协调这一思路，搞好管理引导和后勤保障工作。在进一步规范工作程序，掌握服务规律的同时，不断创新管理，提高绩效，确保公司新年度重点任务的顺利完成。

20xx年度，总经办立足本职搞协作，在自主、圆满完成内部管理任务的同时，联合企管部抓好绩效落实和制度修订工作。以东厂设备整改和降耗挖潜为切入点，配合生技部抓好外协和服务工作。通过内部宣传和舆论引导，统一员工思想认识，激发员工增收节支的热情，配合人力部搞好员工培训工作。同时，协同销售部抓好供暖宣传服务，联合财务部完成技改增容工程的验收决算工作。从提高土建施工服务效率，健全零工管理手续入手，积极为生产车间服务。

20xx年度总经办意在搭建舞台，当好跳台。通过发挥协调优

势，提高部室的协作效率，进一步培养和凝聚部室的管理合力。

20xx年度，总经办将健全完善土建的派工、验收机制，规范工程预决算管理。通过坚决执行月度收方制度，坚决压缩零工用量，最大限度节约工程开支。我们坚信只有挺不直的脊梁，没有带不好的队伍。只要规范了监督管理体制，只要切实到位地执行好公司的规章制度，工程管理和费用控制工作一定会有大的进步。

以东厂区卫生清扫、绿化改造为抓手，做好20xx年度东厂区综合办公楼和运行厕所等的治理整顿工作。在工作范围和覆盖面两方面扩大行管工作外延，在求细求精抓死抓实方面丰富行管工作的内涵，使行管职能在20xx年度发生大的变化，产生新的起色。

免费供餐是公司领导在企业亏损经营情况下做出的重要举措。抓好供餐服务是食堂工作的重中之重。把好事办好看似简单，在实际执行工作中有太多的变数和困难。但在此项工作面前，总经办已经没有任何退路。目前免费供餐的管理框架已搭建完毕，关键是规章制度的贯彻落实。20xx年度食堂工作，将以兑现制度为重点，在严格执行制度的基础上，悉心征求大家意见，加强职工间的互动交流，将心比心，以心换心。坚定不移地把领导的关心变成运行员工的欢欣和开心。

总经办继续执行车辆“三定”管理制度，并延用驾驶员里程工资和安全补助等成熟的管理办法。在考察论证的前提下，做好年度车险入保工作。20xx年度，总经办将继续加强修车、路桥费审核控制，严格车辆派遣管理，通过密切劳酬关系，拉大收入差距，进而激发驾驶员文明驾驶，安全出行的工作积极性，使20xx年度车队工作跨上新的台阶。

20xx年度总经办按照公司确定的18万元年度通讯费用定额，

进一步压缩手机补助范围，减少通讯开支。同时，利用通讯行业竞争的机会，签订定额包月协议，降低话费开支。在条件允许的情况下，落实好合同期满后管理人员通讯工具的调整和补助兑现等工作，坚决完成4万元的费用控制任务。

针对总经办人手少，应急、临时性工作多的实际□20xx年度，总经办计划合并内勤和档案员岗位。继续办好厂报，并以企业报为阵地，搞好企业文化建设工作。明确工作分工和岗位职责，进一步发挥好档案、图书资料的作用，积极为生产一线服务。

20xx年度总经办以协调服务为主线，在公司领导的带领下，积极开展好本职工作。在坚持三个服务的同时，进一步创新管理，提高工作的时效性和及时性，通过把握服务工作的规律，来提高总经办工作的主动权，更好地为公司年度目标任务的完成创造条件，为公司的扭亏增效工作做出应有的贡献。

网点营业经理年度工作报告篇三

2016年对于___而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在2016年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

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

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。2016年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

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。2016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。2016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、举办朗青篮球友谊赛等等。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。

2016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。

总经理半年度工作报告3

网点营业经理年度工作报告篇四

各位领导、同事：

20xx年在公司各部门支持下，全体同事不畏困难，埋头苦干，扎实工作，保持了企业生产经营的平稳发展和稳定。

现将20xx年工作履职情况报告如下。

(一)回顾一年的工作，主要有如下特点：保证了企业形势稳定，生产经营快速发展，大发展的目标得到落实。

公司始终把生产经营和增加效益放在首位，努力克服困难，

团结拼搏，积极作为，扎实工作。

尤其是利润指标，实现了盈利，职工队伍基本稳定，特别是公司引进技术骨干和技术工人，为今后的生产经营工作奠定了有力基础。

(二) 积极作为，科学管理。

根据公司的发展规划，年初广泛的进行了思想发动，结合企业实际提出了“促发展、精管理、调结构、增效益”的总体要求和工作方针，深入开展了科学发展观的学习和实践活动，统一全体职工思想和认识，坚定不移的把发展当作我们工作的第一要务，聚精会神地抓生产、搞经营，一心一意谋发展。

从思想上、组织上、制度纪律上保证了生产经营的有效发展。

组织了中层以上人员的管理观念和管理方法的培训，并适时针对出现的松散现象，集中进行了劳动纪律的整顿，有效地统一了大家的思想，提高了认识和克服困难的信心。

(三) 抓创新，成果初见成效。

提倡和激励技术革新，积极为技术人员提供技术革新和小改小革的环境与条件，鼓励全员积极学习技术，提高自身技能。

对在生产技术、公司发展上有突出贡献的，公司给予表彰奖励。

以使全体员工更加积极主动的参与自主创新工作，充分利用自己的聪明才智，为企业的可持续发展，尽心出力。

(四) 以控成本、降费用、节能降耗为重点的精细化管理工作初显效果。

全各项制度，对公司的各项工作进行了理顺和规范。

使员工在工作中有章可依。

针对员工的积极性，加强了合理有效的考核考评管理，有效的提高了员工的积极性和主观能动性。

(五)注重了以人为本，提高和丰富职工的收入及文化生活。

依照动态管理和按劳取酬的原则，调整了中层管理人员岗薪。

通过开展多种形式的文娱活动，举办拔河，羽毛球、乒乓球等比赛，丰富了职工的业余生活。

20xx年1月5日，公司通过整体变更的方式成立了股份有限公司，公司组织形式的变更也是公司新发展的起点。

在新的一年里，做好各项工作，完成全年生产经营目标任务，对于我们各项工作持续发展，创建“创新型、节约型”企业的目标有着重要的意义。

(一)20xx年主要工作

- 2、按照公司发展规划，建设完成同里基地项目；
- 3、进一步完善公司治理结构，促进各种制度的实施；
- 4、为员工提供良好的培训机会，制定人才引进计划；
- 5、研制新技术，完善铁皮石斛产业链产品，加强市场开拓，促进产品销售。

(二)工作规划及主要措施

20xx年是实现公司大发展的一年，我们面临着诸多严峻的挑

战和机遇，经营及发展目标任务十分艰巨。

我们必须保持创业激情，既要坚定必胜的信心，又要增强忧患意识，齐心协力，扎实工作，努力在新的起点上，把各项工作做得更好。

1、确保企业稳健发展。

(1)毫不松懈的抓好生产，把公司发展、盈利作为出发点和落脚点。

盈利是企

业的最大追求，追求利润最大化是我们每位经营者的最大责任，是我们全部工作中的重中之重，必须放在首要位置抓紧抓好。

(2)下大力气抓好产品质量

质量是企业的生命，是企业的明天，是企业生存和发展的基本保证。

产品质量决定企业的信誉，没有好的产品质量，就不会有好的经济效益。

也不会留住客户，赢得更多的订单。

为此，各级管理人员及员工必须牢固树立质量第一的思想，倡导全体员工树立“要做就要做到让客户满意，要做就要做到最好，要做就要做到零缺陷”的理念。

健全质量管控体系，要坚持预防为主，实施全员参与，落实全方位管理和全过程管控；要以标准化为支撑，加倍重视标准规范的制定工作。

建立完善各个工序，操作岗位的工艺、质量标准 and 操作规范要求。

让每个职工都明白工作标准是什么，自己该做什么，怎样去做，负什么责。

要落实责任追究，实行赏罚严明，逐步把质量等级纳入计件工资的管理范围。

想方设法使每个人的工作质量做到最好，以小聚大，赢得市场。

2、改革工资制度，调整工资结构，在工资总额原则上有所增加的前提下，增大个人学历，职称、资格证书比重，引导公司员工自觉刻苦学习，提高自身素质，同时也是吸引外聘高素质人才的需要，实现公司效益的增长与员工工资的同步增长。

3、建立完善公司治理结构、推进公司各项制定实行

在公司现有部门的基础上进一步完善各部门职能，根据公司法、公司章程及天交所的相关规定，调配各部门人员，认真执行《总经理工作细则》等公司制度。

各位董事，各位代表：

首先，我代表金宏建材全体员工，向一年来支持、帮助公司发展的各位董事、各位代表表示热烈的欢迎和崇高的敬意！现在，我代表公司经营班子向大会作年度行政工作报告，请予以审议。

1. 生产情况

20xx年生产熟料26.7万吨。

其中第一季度3.5万吨，第二季度9万吨，第三季度7.1万吨，第四季度7.1万吨。

20xx年生产水泥36.8万吨。

其中第一季度5万吨，第二季度10.1万吨，第三季度11.8万吨，第四季度9.9万吨。

2. 销售情况

20xx年销售水泥38.5万吨。

其中第一季度6.3万吨，第二季度9.8万吨，第三季度12.3万吨，第四季度10.1万吨。

20xx年销售熟料1.8万吨。

3. 经营情况

20xx年实现营业收入9118万元。

其中第一季度1461万元，第二季度2269万元，第三季度2819万元，第四季度2596万元。

1. 安全工作，扎实有效

为落实“从零开始，向零奋斗”的安全工作目标，我们一抓安全的组

织机构和制度建设；二抓员工安全生产的思想建设；三抓安全生产责任体系建设；四抓安全绩效考核与激励体系建设；五抓安全生产程序规范建设；六抓安全隐患排查和整改过程建设。

经过全体员工经久不懈的艰苦努力，我公司实现了全年安全

事故“零”目标。

2. 生产工作，克难制胜

20xx年，我公司生产工作的总体形势是：第一季度困难重重相当被动，第二季度以后扭转局面基本达标达产。

第一季度的困难和被动主要表现在两个方面。

一是由于设计和设备的先天不足，生产线一直不能正常运转，核心设备窑系统2月份运转率仅为14.07%。

不断的停产、维修，加重了一线员工的工作量，影响了薪酬收入，引发了技术骨干人心不稳的深层次问题。

二是工程验收滞后，工程透支款无法解决。

设备、原材料购买款项的长期拖欠，给物资供应工作带来极大的困难。

20xx年4月，集团公司对我公司的领导班子进行了调整，新一届领导班子在董事长的带领下，实事求是的深入分析公司面临的困境，统一了认识，把保证生产线连续正常运行、稳定职工情绪当作头等大事来抓。

在生产线运转困难的关键时刻，班子成员、中层干部明确分工、密切协作、深入现场、靠前指挥、加班加点、苦干实干，突破了一个又一个的生产与技术难关，使生产恢复了正常。

之后，公司将工作重点及时调整到提高设备运转率上。

组织各级领导干部和技术骨干，在认真巡检各个设备的运转状态上下功夫，认真分析各个流程的技术参数，把安全隐患消灭在萌芽状态。

在大家的共同努力之下，核心设备回转窑的运转率由3月份的59.38%，提高到4月份的77.35%。

5月份，上上下下继续努力、积极进取，使回转窑

的运转率攀升至94.37%，创历史新高。

之后，在全体干部、员工的共同努力下，我公司克服原材料供应不足等各项困难，保证了生产线的连续运行，保持了生产的良好势头。

3. 产品销售，局面良好

自2010年10月份正式开展销售工作以来，由于新品牌上市和所占市场份额偏小等原因，销售工作一度非常困难，2010年第四季度的销售总量在大幅降价的基础上仅为6.7万吨。

20xx年，我们转变销售理念，优化销售策略，抓住机遇、采取灵活多变的方式积极促销。

一是积极走出去，主动对客户进行回访、座谈，提高了客户的满意度；二是坚定不移的开发工程客户，获得稳定、持久的销量；三是加大对市场的考察力度，探索竞争对手的价格情况和产品走向，做到了知己知彼；四是加大各种软件资质审批工作，在20xx年中国建材组织的“天瑞杯”质量大对比活动中，我公司取得了全国第四十七名、贵州省第二名的“全优单位”称号；五是实施灵活的价格策略，争夺政府“一事一议”工程客户的供应权。

经过多方努力，产品销量和价格均稳步攀升。

20xx年四个季度产品综合价分别为246元/吨、257元/吨、267元/吨、284元/吨。

销售网络日益完善，产品品牌初步得到了社会的认可。

4. 工程验收，接近尾声

尽快结束工程验收，是公司早日摆脱困境的根本出路。

为了尽快完成工程验收，公司确立了迎接工程验收的总体目标，制定了各验收项目的具体工作节点，编制了各个节点的具体日程安排。

由于公司项目生产线，是从四川一私企手中接管的半拉子工程。

原施工单位的刁难、工程建设过程中的急躁病，酿成安环、消防基础设施的较大缺陷。

我们背负着巨额工程

透支款，克服种种困难，做了大量工作，投入巨额资金，对安环、消防基础设施进行了长时间反复地整改，取得了明显效果。

我们对4月底圆满完成竣工验收充满信心。

5. 民心工程，稳步推进

一年来，我们始终坚持把员工作为第一财富，创造一切可能条件，最大限度满足员工各层次需要，稳步推进民心工程。

一是尽力提高职工薪酬。

20xx年我公司全体员工月人均收入为3037元，较2010年的2693元提高了344元，超额兑现了公司年初“人均收入提高10%”的承诺。

二是尽力提供福利保障。

一年来，我们圆满落实了各项奖金、补助、补贴，高标准缴纳了社保参保的各项费用，按时发放劳保用品，实施了节日聚餐、班中加餐，办理了节日购物卡。

三是加强两堂一舍管理。

完善了各项制度，堵塞了部分漏洞，改善了饭菜质量，提高了卫生水平；我们还力所能及的整改了水道网管，清理了其中的污泥，改善了排水条件。

四是努力完善生活设施，进一步硬化、净化、美化了厂区环境，积极改善健身、娱乐条件。

五是关心职工身体健康，本年度组织了职工体检。

六是组织开展各项活动，极力丰富职工生活。

组织了“庆元旦、迎新春”文体活动；组织了“提高水泥销量、树立品牌形象”演讲比赛；举办了由公司周边政府、电信、移动公司、金宏化工参加的“永创杯”男子篮球邀请赛；组织了“5.1”节拔河、篮球活动等。

这些工作的开展，较好的凝聚了人心，促进了企业的稳定。

一是受工程验收滞后影响，公司流动资金不足，给原材料、备品备件供应工作造成较大困难。

目前，不少设备在带病运转，消耗严重；原材料质量直接影响生产工艺，导致主机设备台时产量无法提高，产品质量难以把握。

二是公司生产规模有限，产能偏低。

我公司与竞争对手相比生产规模、所占市场份额太小，产品市场竞争力较弱，遇到竞争对手的遏制很难从容应对。

三是生产成本偏高，利润偏低。

我公司是利用电石渣生产水泥的循环经济项目。

一是处理电石渣本身增加了成本；二是没有自己的石灰石矿山，石灰石大批量从社会购买，抬高了成本；三是设备带病运转，效率偏低；四是项目规模太小，无市场竞争力产品价格偏低。

种种原因，致使公司试生产以来一直处于亏损状态□20xx年共计亏损4161万元。

20xx年，随着一批新企业陆续进入黔西南州，水泥市场竞争更趋激烈，我们也将接受严峻的考验和挑战。

但是，我们一有集团公司的内保优势；二有公司董事会的鼎力相助；三有在困难中前行的经验和心理准备；四有一个精诚团结、积极向上的领导班子和一个无坚不摧、敢打硬仗的职工队伍。

只要坚持解放思想，振奋精神，创新发展，我相信，公司的经营状况会出现转机，我们一定能实现金宏建材的根本好转。

坚持以科学发展观为指导，全面贯彻落实董事会的决策部署，深入解放思想，转变作风，创新发展，坚持安全生产，加强产品质量管理，强力推进增效降耗，实施“永创”水泥品牌战略，拓展销售领域，提高产品价格，大幅度减少亏损，构建和谐稳定企业，实现金宏建材的根本好转。

生产水泥50万吨，实现营业收入1.37亿元，盈利-232.6万元，适度增加职工收入，消灭轻伤，杜绝重伤，实现安全生产“零”事故。

1. 抓安全生产，促进公司稳产高产。

20xx年，我们依然坚定不移的贯彻安全工作“零”理念，加强安全动态管理，制定动态管理目标，力戒安全管理上的懒、浮、散、松、软现象。

加强现场管理，加大“双基”建设考核力度。

要坚持在严、细、好、实上做文章，坚持四个“零”的目标要求：一是工作从“零”做起，没有做得最好，只有做得更好；二是追求设备“零”缺陷，时刻使设备正常运行；三是安全“零”隐患，深入现场巡检，发现隐患及时整改处理；四是向“零”奋斗，实现安全“零”事故目标。

2. 抓产品质量，促进品牌效应提高。

今年要狠抓产品质量管理，要改革工资制度，要让工作质量在工资中占有一定的比例。

质检部要加大质量管理力度，要建立健全产品质量检验体系，增强质量管理人员、抽样员和化验员的责任意识，增强现场管理人员的责任感，增强质量永恒观念，切实避免质量不稳定情况的发生。

要在质量管理上不断创新，不断探索质量管理上的新方法，新技术。

要质量理念到位，检验程序到位，产品质量服务到位，力争将“永创”水泥打造成为贵州省的知名品牌。

3. 抓稳定销量，促进产品价格提高。

今年我们将紧抓销售工作，继续坚持以工程客户为主，努力和竞争对手争夺公路、房地产开发和政府一事一议等工程建

设市场，获得稳定的销量。

同时不断完善区域代理制，加强对各级经销商的管理，巩固民用市场。

在逐步提高产品价格的同时，稳定销量。

4. 抓节能降耗，促进生产成本降低。

今年我公司要将控制生产成本、降耗增效、增产节约作为大事来抓。

要深化内部市场化管管理，细化核算单位，优化工资分配方案。

我们要坚持勤俭办企业的思想，强化生产经营中的材料管理，要进一步加强生产成本的管控力度，做到有章可循、严格考核。

要提高、优化各主要设备的运转效率，降低煤耗、电耗，坚持在节能减排上下功夫、降低成本上做文章。

要加大科技创新投入，鼓励工程技术人员不断改革创新，坚持有创新就有奖励，有节约就有奖励。

提升公司创造利润的空间，充分做好技术改造和修旧利废工作。

5. 以人为本，办好事关民生的实事

要继续办好5件实事。

确保完成全年工资收入增长15%的目标。

继续按政策允许的最高限度为职工缴纳养老保险、医疗保险和企业年金。

要进一步完善供水、供电设施，确保水电正常供应。

完善生产、生活区停车场、道路、照明、监控设施，增加生活区健身设施投入，搞好环境绿化，推进生活区建设。

定期组织健康体检,尽可能增加体检项目、提高体检质量。

以先进文化为引领，以职工喜闻乐见的活动为手段，推动职工文体活动深入开展。

各位董事，各位代表!回顾过去，我们拼搏奋进，取得一定成就;展望未来，我们任重道远，仍须不懈努力。

在新的一年里，我们将秉承“用心做事，追求卓越”的核心理念，艰苦奋斗，顽强拼搏，再接再厉，迎难而上，为实现金宏建材20xx年各项工作目标而努力奋斗!

谢谢大家。

1.总经理半年度总结

2.半年度工作报告范文

3.半年度总结-半年度总结与计划

4.半年度总结

5.半年度总结开头

6.销售半年度总结

7.个人半年度总结

8.会计半年度总结

网点营业经理年度工作报告篇五

20xx年过去了,回首abc这些年来发展历程和风风雨雨,我们有过挫折,有过困惑,有过喜悦。今天,我想感谢和abc一路走来的每一位员工,感谢你们对我的信任,是你们的.努力和坚持,让abc在中国yy业内崭露头角,取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工——aa□当时,我派他到北方某一工地出差,走之前他来我办公室时,还是非常英俊,非常精神的一个小伙子。可是当他二个星期后回来再站在我面前时,我看到他的嘴上满是热苍。我就问他怎么回事,他说因为井道里很冷,冻感冒了。我问羽绒服穿了没有(因为冬天北方很冷,走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服)?他说衣服太厚,井道里干活不方便就没有穿。说实话,当时,我真的是很心酸!很心疼!我知道在abc□有许许多多的员工象aa一样,为了工作,主动放弃休息,加班加点,甚至通宵达旦的工作;还有许多员工冒着寒风酷暑,常年累月奋战在工地现场,365天没有几天可以合家团聚。

今天,我讲话的主题是——光荣与梦想。为什么用这个标题?

所以说,进入abc公司并不意味着你就是一个abc人。只有当你真正地融入abc□把这个公司当成自己的公司,把abc的荣辱看作自己的荣辱,把这个梦想当成自己的梦想的时候,你才称得上是一个真正意义上的abc人。abc需要的是真正的abc人,如果不能成为一个真正的abc人,必将会被abc所淘汰,这也就是为什么05年公司会劝退部分员工的原因。

为了实现我们的梦想,争取光荣。我想对我们abc的员工和领导们提几点要求。

对所有abc人的要求

作为一名abc人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做好的？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户关于工程维保方面事宜的传真，把它拿到维保部，维保部的人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但维保部说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

对abc领导的要求

1、领导要以身作则，建立影响力。

如果领导没有影响力，光是业务能力很强，他是不可能成为一个真正得到下属认同的领导的。身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。美国沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的时候，他喜欢站在门口。有一次，他看到一个太太走出沃尔玛时，居然二手空空，于是他就上前问，这么大一个沃尔玛，没有东西可以买吗？太太说她是替孙子来买机器人玩具的，这里没有。结果他就亲自带这位太太去玩具部买到了她需要的玩具，老太太很高兴的付了钱，抱着玩具走了以后，他就马上把主管叫过来：“你看着人家二手空空地出去，居然没有任何反应？”从今以后，沃尔玛的主管就统统注意看，顾客手上有没有拿东西，一定要想方设法让他们满载而归。

2、要培养一个有思考力的团队。

什么叫思考力？就是采用什么样的流程、什么样的方法都要自己去思考。

许多企业都存在这样一种普遍现象，即领导下达意见，领导做出决策，领导开动脑筋，员工只有听领导的指挥才能做事。这是一个没有思考力的团队。一个部门的点子、意见、方法，有多少是从上面下来？又有多少是从底下上去？按照国际上习惯的讲法，如果70的意见是从上面下来的，这就不是团队，至多是个群体。只有当70的意见是从下面上来时，才能称之为团队。领导长期决策，容易忽略员工的思考性，养成员工的惰性。长此以往，他就不会自动自发，自行解决问题，工作效率和自主性也会越差。下属不思考，做领导的要负很大的责任，因为没有让他们养成思考的习惯，是做领导的失职。请不要忘了，大部分的工作都是我们普通员工在做，大部分的产品都是普通员工在制造，大部分的服务都是普通员工在提供，一个没有思考力的团队必然是一个不能创新的团队。

我希望我们各位领导在今后的工作中，多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感，在这一点上，我觉得人力资源部做得非常不错。据我所知，他们在各部门都发展了自己的文化联络员，象《abc人》和本次年会的筹备等都是他们发动集体智慧的结果。

3、领导要务实，要深入基层。

前面我说到沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的時候，他喜欢站在门口。为什么？因为他认为公司到底碰到什么问题，顾客对公司有什么意见或想法，要站在门才能发现。这也是我为什么很多时候会去参与管理许多细节的原因。我们领导也要学会沉下去，不要只抓面上的工作。而是要深入到每一个操作细节，要学会从客户中、从细节中去发现问题。

xx年的发展战略

年前，公司将会对整个组织架构做一个相对较大的调整。在确保监控有效的前提下，把一部分人员分解到可以产生增值的岗位上去。我想很多人可能都多少听说一些，精简机构的目的是为了减少环节，简化流程，提高工作效率，降低成本。最终的目的，还是为了提高企业的竞争力，让abc公司发展得更快更好。

当然，机构的调整势必会触及到部分员工的一些利益。可能你的庙被拆除了，大方丈变成了小方丈。在这一点上，希望大家要有一个正确的心态，要有一颗平常心，不要发牢骚，说怪话，不要传播小道消息。我希望每一个员工都要站在严格要求自己的角度说话，不要道听途说，断章取义。

xx年，我们的工作将围绕“保证质量，降低成本和提高获利能力”三个方面展开。其中，保证质量主要从提高产品质量、服务质量和工作质量三个方面入手；提高获利能力主要从销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及投资发展入

手。

我要告诉大家□yy行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着单件产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竞争力的□abc要想实现可持续发展，必须也只有通过降低成本来打造我们的核心竞争力，赢得更多的订单。

20xx年的成绩即将成为历史□20xx年又是充满希望和美好的一年。从abc未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多行业的、国际化的abc集团公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

网点营业经理年度工作报告篇六

20xx年对于xxx而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在20xx年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

施工图设计；

施工图设计；

施工图设计。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。20xx年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

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。

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。

网点营业经理年度工作报告篇七

大家好！

又是一年即将过去□20xx年是集团进一步提高精细化管理，各方面工作快速发展的一年。回顾即将过去的一年，在公司领导班子的正确指导下，抢修任务做到快速处置、供水服务保障标准得到进一步提升、经济技术指标圆满完成、管网管理水平再上新台阶。生产计划科全体职工勤奋工作、上下一心，圆满完成各项任务和全年考核指标，取得了较好的成绩。

以下是我个人就20xx年在政治理论学习、本职主要工作、科室建设、存在的不足和努力方向等方面向各位领导和同志们汇报，有不到之处望批评指正。

公司精神为推动企业又快又好的发展，全面提升xx供水管理和服务水平，确保供水管网安全稳定运行指明了方向。

20xx年，我在完成日常工作的同时，积极参加公司组织的各项活动，带领积极分子开展政治理论学习和知识培训，在日常读书看报的过程中，自己都能够认真去领会，结合自己的工作实际进行思考。为了适应新形势发展和工作的需要，我始终坚持政治理论学习与业务学习相结合，努力提高自身的政治思想觉悟和业务能力。

作为一名xx供水企业的职工、干部，有责任，也应该扎扎实实的完成每一项工作。我们的工作正是通过不断的学习，使自己能够自觉的把平时的各项工作同公司的要求，组织的要求结合起来。在工作中不断提高自己的政治觉悟和组织纪律性。特别是在日常的工作中，我能够摆正位置，不论在什么时候，什么情况下都能积极主动的工作，自觉的维护领导的威信，协调各部门工作，工作中任劳任怨，坚决把领导交办的工作完成。

目前，生产计划科xx名同事，有xx个岗位，作为经理，除做好组织协调工作外，我能够在安排好自己工作的同时，调动全科室人员在完成本职工作，积极主动的完成一些临时交办任务。在日常工作中，我能够严格要求自己，始终坚持做到每天早一点到单位，下班晚一点再走。对待科室和自己经手的事情能够做到多分析、多请示，处理事情过程中，努力做到手勤、腿勤，全面了解情况，最好能够在现场得到第一手资料，为领导提供决策依据，和相关部门共同商议解决办法。

在工作中，我始终要求自己只要是大点的工程、大的抢修任务不论白天或者晚上必须及时赶到现场，保证抢修关闸工作能在第一时间得到完成。在解决管线疑难问题时，很多情况都是处置时间长、协调部门多，我总是提醒自己，要有一种必须解决的毅力和决心，当一个疑难问题解决后，比较一下在严冬酷暑下辛苦，比较一下在现场几天来大家凝思苦想却不知所措的时候，成功的喜悦和收获在心里总有一种高兴的感觉。

20xx年，集团提出了“挖潜补能，强基精管，转型增效，乘势发展，为xx经济建设和社会发展提供优质的供水服务和保障”的工作目标，对公司的整体工作和各项考核指标也提出了更高的要求。生产计划科结合自身工作，我与科室全体职工一道，保证了各类报表统计、暗漏复核详实准确，数据上报及时；多次开展业务流程的宣贯、生产安全、有限空间的

培训，按照领导要求，制定了有限空间作业安全规范，积极开展安康杯相关活动；进一步强化了抢修任务派发跟踪、计划停水方案的制定；在维护企业利益的基础上，认真完成各项理赔工作；积极开展设备运行管理和各类管网隐患排查，及时协调处置管线疑难问题的处置等工作。

截止到现在□20xx年各项供水服务保障多达xx次，xx天。生产计划科按照领导要求，从任务的下达，各项保障预案的汇总、手册编制、以及保障期间管线排查、问题协调处置、简报信息的报送等工作，全体职工都是以极大的热情，不知疲倦的按时完成每一项工作。

在工作中，我能够自觉遵守集团和公司关于领导干部廉洁自律的各项规定，严格要求自己，以身作则，坚决不违反纪律，不违反企业各项规章制度，努力本科室全体职工做出榜样。在政治纪律方面，我能够始终保持敏锐性和坚定性，自觉抵制不正之风。

（一）对专业技术知识学习不够深入，今后工作中应继续加强自身学习，不断提高业务技能水平。

（二）在系统的政治学习还不够深入，需要进一步加强政治理论的学习。

（三）本职工作没有做到最好，有时还是有松懈思想，工作中有时不够细心，考虑问题不够全面，关心同事有不到位的情况，缺乏雷厉风行的作风，今后有待进一步加强和改进。

20xx年，公司的整体工作仍然是繁忙而又艰巨，我将会更加的严格要求自己，踏实工作、求真务实、团结同志，以更好的精神状态完成组织交给的各项工作和任务。

以上是我的述职，诚心诚意接受同志们的审议。谢谢大家！

网点营业经理年度工作报告篇八

20____年我们行政中心从上到下，解放思想、实事求是，严格按照工作规程和各项管理制度，中心各部门在保持各自个性的同时，上下一盘棋子统一协调、统一调度，使各项工作在和谐、有序的氛围中得到很好的完成。同时，行政中心各部门通过创新的工作方法，创造性的完成了各项工作任务，开创了部门工作的新局面。

——人力资源方面

一是完成了工作分析，编制了岗位说明书。20____年人力资源部在行政中心的指导、配合下，认真分析了当时我公司人力资源的特定和当时公司的用人机制，在实事求是的基础上把工作分析以书面的形式呈现了出来。并根据工作分析建立了，人力资源规划、招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬管理、劳动关系管理六大模块。我们组织人力在借鉴别公司好的经验的基础上，编写了详细的岗位说明书，真正做到了每人工作职责明晰，工作目标明确，各负其责，各司其能。

二是建立了绩效考核制度。20____年我们完成了对公司管理层人员的绩效考核工作，初步制定了各部门、车间员工的考核标准，同时对各月份、各部门、车间的绩效考核情况进行了汇总及存档，为公司其他各项工作的开展提供了准确的数据信息。如20__年公司安装oa协同办公软件的大量基础数据的提供、在公司全体员工身份验证过程中的自然信息汇总、大型中秋晚会的抽奖程序中的工龄信息等都是在人事日常信息积累、汇总的结果。

三是按照年度培训计划组织并实施培训。培训工作是提高员工素质的最基本途径，为积极有效的提高人员素质，人力资源部按照公司年度培训计划的总要求，又精心细分了计划内容，并将培训工作制度化、定期化，使培训工作深入到每一

个人的心中。

四是认真完成了其他工作。20____年人力资源部完成了公司全体员工各月工龄补助、住房补助、奖励、扣款、养老保险等的申报与核算工作，并于20____年底学习了公司的工资核算及审核方法，预计很快将正式接管公司全体员工的工资核算工作，至此人力资源部又增加了一项新的管理职能。

——后勤服务方面

20____年售饭系统正式开通，结束了公司自成立以来员工排队买饭票的历史。这不仅可以减少排队购票的流程，还节省了大家的时间。同时，为更好的搞好服务，组织了食堂满意度调查，就配餐质量、服务态度、环境卫生等方面问题展开了座谈。这不仅使得我们的工作得到了正向激励，更重要的是增进了员工对公司设置福利餐的了解程度。并针对门卫夜间巡岗存在的员工不良反馈，就员工对公司规定的不解及巡岗过程中发生的矛盾予以正面分析、解释，从而排解了员工的不满情绪，为公司的发展奠定了良好的群众基础。

——企业文化建设方面

20____年每月我们都要组织员工活动，如：厂庆晚会、篮球赛、团队竞技比赛、辩论赛、联谊舞会等，尤其是20____年的秋晚有了很大的突破，是四年来最精彩的一场。员工业余活动不仅丰富了员工文化生活，也给员工提供了一个展示个人才华的舞台，还宣传了企业文化，增强了员工的凝聚力。在认证方面我们严格按照质量、环境、职业健康安全标准要求，根据企业实际情况，建立了企业在质量、环境、职业健康安全方面的管理标准。

——工作中的不足

一是在人力资源工作中，由于人力资源的事务性工作较多，

人事工作和人力资源管理与开发工作混在一起，部长难以抽身进行人力资源的规划，人力资源部长的精力不足以照顾到方方面面。这就造成了，他们把主要的精力放在应付老总的指示和检查，忙于接待应聘、离职的员工，至于人力资源的管理和开发，则无暇顾及！

二是由于年初考虑的不全面，工作中，我们还是漏掉了部分数据的统计，使得我们在年末进行汇总分析时参考依据不全面，影响了对公司年度人力资源工作分析的准确性及有效性。

三是后勤保障方面有些工作还需要进一步落实，在工作精细度方面还需要加大力度。

网点营业经理年度工作报告篇九

20__年,在集团公司党委、纪委的正确领导下,我始终坚持以邓小平理论和“_____”重要思想为指导,认真学习贯彻党的__大会议精神和中纪委三次全会精神,自觉遵守执行“四大纪律”、“八项要求”和“三个不得”以及总公司、集团公司关于廉洁自律的各项规定,严格要求自己,努力工作、勤奋求实,思想和认识上有了一个巨大的飞跃,工作上也取得了一些成绩,杜绝了违_纪、政纪和上级有关规定的任何不良行为,现将党风廉政建设方面所做的工作述职如下,请同志们予以审议。

一、认真落实党风廉政责任制,作到“五个亲自”。

作为公司主管领导,我深刻的领会到了落实党风廉政建设是至关重要的,因为党风廉政责任的落实与否将直接关系到整个企业的风气,风正一帆顺。尤其是公司当前正处于经济效益滑坡,改革攻坚,职工思想波动较大的关键时刻,如何落实党风廉政建设责任制将是我公司新一届领导班子能否带领广大职工群众战胜歪风邪气,走出困境,重现光明的重要一环。作为公司主管领导,我积极配合党委书记和董事长两位主管,齐心网

协力共同抓好了党风廉政建设责任制的落实工作。为了从组织上作到一级抓一级，形成各负其责的工作局面，我和两位主管一起与领导班子成员、公司机关各部室领导、各分公司、项目部党政主管签订了党风廉政建设包保责任书；在公司上半年生产经营工作会议和基层党委书记座谈会上，认真听取了各分公司、项目部党政主管关于基层党风廉政建设工作汇报以及就公司下一步在党风廉政建设工作上的合理性建议和意见。对职工群众来信反映的有关问题都亲自批阅，对“重、难”点案件亲自组织安排查处工作。

二、加大了“三项”执法监察力度，全面贯彻落实中纪委提出的“八项规定”。

自担任公司主管以来，我非常重视“三项招标”工作，要求公司纪检部门必须加大“三项”执法监察工作力度，全面贯彻落实中纪委提出的“八项规定”。对公司新上项目全部实行了上场评审制度，亲自主持召开了“京开项目”、“”、“厦漳”、“泰建”、“哈齐客专”、“察得高速公路”等5个项目的上场评审工作。亲自布置有关部门下发了《关于进一步规范项目管理严格执行三项招标制度的紧急通知》文件。并就集团公司“关于开展验工计价拨款，工程质量、工程分包和外部劳务管理专项治理的实施意见”，督促各项目工点积极开展自查自纠工作，通过找问题寻根源进行了2次大的工作作风整顿，公司所属项目共辞退了20余名无证上岗的外聘人员；二是把中纪委提出的“八项规定”利用墙板、宣传栏等形式在职工当中进行了大力宣传。

三、严格遵守上级党委关于领导干部廉洁自律的五条要求

我本人无论是在担任公司副职领导还是主管领导，都自始至终恪守上级党委关于领导干部廉洁自律的五条要求，严格遵守“四大纪律”、“八项要求”、“三个不得”。在日常生活工作当中严格要求自己和家人，从不违反原则为他人提供“便利”，不允许自己的家人搞特殊化，不收受任何人以任

何形式的_和做任何损公肥私的事。在日常生活当中作到严格要求自己,对身边的工作人员一律严格要求,坚决按照“四十个不准”办事,对违反原则的一律加以纠正、教导,情节严重的坚决予以处罚。

四、以身作则做好表率作用，为职工群众做出好的榜样

“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从”。一个单位作风的好坏，关键在于班子的自身形象和示范作用，只有抓住班子建设这个龙头，才能建设一支高素质的干部队伍。作为党委委员、公司主管，我深知领导干部在廉政建设中的表率作用至关重要，我在工作中把反腐倡廉与公司改革发展相结合，严以律己，以身作则，切实履行好建设公司赋予我的神圣职责。我主要做好以下几个方面：一是认真学习、贯彻、执行好上级规定，加强自我警示，为自己构筑拒腐防变防线；二是带头遵守有关党风廉政建设的规章制度，要求别人做到的，自己首先要做到；三是带头同各种不良现象作斗争；四是带头接受党和人民群众的监督，增加工作透明度；本人也坚决做到严于律己，从不搞行贿和受贿；五是对配偶和身边工作人员能够严格要求，严禁家属和身边工作人员打着自己的旗号谋取不正当利益；没有借用_为自己办私事的行为；没有在企业兼职，领取任何报酬；六是带头发扬党的艰苦奋斗的优良传统，牢记全心全意为人民服务的宗旨，不计较个人名利得失，吃苦在前，享受在后。

五、今后努力的方向

一年来，按照上级的部署和党委的分工，我在党风廉政建设方面做了一定的工作，取得了一定的成效，但对照上级的要求还有一定的差距。党风廉政建设是一项根本性、基础性、全局性、长期性的工作，在今后党风廉政建设和反_工作中，我将始终把领导干部的权力和责任统一起来，充分发挥公司党委、职能部门的责任主体作用，充分发挥纪检监察部门的监督检查主体作用，努力建立有效的领导体制和工作机制，

推进党风廉政建设和反_工作各项任务的全面落实。在今后的工作生活中，我会进一步增强做好党风廉政建设工作的自觉性和主动性，切实抓好党风廉政建设各项任务的落实，不断取得党风廉政建设的新成效，争取使公司的党风廉政建设再上新台阶。

以上是我的述职述廉报告，不足之处恳请同志们批评指正，我将虚心接受，鼎力改进。

总经理半年度工作报告4