

半年度会议表态发言稿(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

半年度会议表态发言稿篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

表态，即公开讲明意见或观点，表明态度。表态发言稿，简单说就是表明态度的发言稿，一般是指在会议上做出的郑重承诺和表明行动计划的文稿。一份激昂振奋、务实担当的会议表态发言稿，能呼应会议主题，烘托会议氛围，推动工作落实。表态发言，重在态度，必须态度坚决、立场坚定、行动有力。在会议表态发言稿的撰写中，要着重展示出三个方面的内容。

一、从政治大局层面来看，表态发言要展现出忠诚务实有担当

担当就是认识。评论就是立场，就是站位。有的会议表态发言稿首先热情洋溢地正面评价会议精神和上级的决策部署，来表明自己的立场和观点。在*市湘北大道中段征拆工作动员会上，某县县长作为表态人员，首先就积极评论：“湘北大道是*市的形象之路、开放之路，更是*县的融城之路、发展之路。”表明了积极支持湘北大道建设的态度和决心。

担当就是目标。面对会议布置的工作任务，是敷衍应付打折扣，还是勇往直前抓落实，通过目标就能马上见分晓。因此，大部分会议表态发言稿都会在重要位置亮出自己的目标，这个目标一定是全部完成或提前超额完成任务。在前文提及的表态中，评价过后，县长马上汇报目标：“我县将认真落实本次会议精神，全力推动湘北大道拆迁工作，确保在5月31日前完成征拆清零，实现净地移交，确保湘北大道建设顺利推进。”表明了端正严肃的态度。

担当就是决心。有的会议表态发言稿在明确工作目标、汇报具体措施后，还会就坚决严格执行上级决定、按期保质保量完成工作目标，作个仪式性的郑重表态与庄严宣誓，用坚定的语气表达坚决完成任务的信心与决心。如，“最后，我们郑重向市委、市政府表态：我们一定以决战决胜的信心，背水一战的勇气，锲而不舍的斗志，只争朝夕，攻坚克难，坚决如期完成市委、市政府交给我们的征拆任务。”首尾呼应，慷慨激昂，态度鲜明，决心坚定。

二、从工作推进层面来看，表态发言要展现出切实管用的措施

“听其言不如观其事，观其事不如观其行”。会议表态发言稿不能光喊口号，要重点阐述如何深入贯彻落实上级安排部署和会议精神，让上级看到狠抓落实的坚定信心。

锁定主题不散焦。射箭要射靶心，会议表态发言稿也有靶子，这个靶子就是会议主题。在征拆动员大会上作表态发言，就是要紧紧围绕“征拆”这个主题。面对急难险重的征拆任务，县长分别从“提高政治站位，强化认识抓征拆”“坚持依法依规，阳光公正抓征拆”“压实主体责任，强化执行抓征拆”三个方面，牢牢聚焦“征拆”这一点，讲深讲透讲彻底，讲得让人信服。

切合实际不偏离。会议表态发言稿必须以解决实际问题为出

发点，提出符合实际的思路，摆出切实可行的措施，建立坚强有力的保障。如果脱离实际“放卫星”，可能会“轰动一时”，但最终会导致工作走向偏差，贻害无穷，万不可取。如何“强化执行抓征拆”？县长广泛调研，科学决策，提出“全面实施县级领导包项目、负责干部包片区、乡村与县直干部包户、公职人员包亲友的‘四大包干’制度，建立土地依法征收‘涉公人员’清零制度，加强调度协调，加强督办联动，加强考核问责，层层传导压力和责任，做到上下同心、人人上阵，全力以赴。”这样的措施，既可行，又见效，切实管用。

突出成效不空泛。措施产生成效，成效验证措施。在会议表态发言稿中，如果通篇只有“怎么做”，没有“做到什么程度”，难免让人不信服。要突出时间节点，如“确保在5月31日前完成征拆清零”。要充分运用数字，如“把693亩土地和108栋房屋拆迁任务层层分解到乡镇、到责任人……”用数字释放出准确的信号和明确的预期，让人不得不信服表态者的态度是坚决的。

三、从文体要求层面来看，表态发言要展现出清新生动的文风

文风不是小事。要积极倡导优良文风，杜绝长、空、假，践行短、实、新。

短，就是力求简短。能少则少，能短则短，能精则精，能简则简。一是句子要精。多用短句，多用谓宾结构，善用排比句，利用铿锵鲜明的节奏，汇集雄壮恢宏的气势，表达坚定果敢的态度。二是结构要简。最好只有一层小标题，这是因为会议表态发言是口头汇报，如果层次太多，一二三四下面又包含甲乙丙丁，还夹杂abcd□就容易把人绕晕绕糊涂。三是篇幅要短。表态时间过长、内容太多，会让人找不着重点。

实，就是力求真实。一是情感要实。人都是有情感的。表态

发言不能板着面孔，而要饱含情感，把为人民服务的深情传达出来，把对事业的忠诚表达出来。为了体现这些情感，表态发言稿一般多用“坚决”“一定”“全部”“全力”“确保”“绝不”等词语，斩钉截铁，豪气万丈，展现勇往直前的精神和忠诚为民的情怀。二是情境要实。要根据不同的场合和受众，调整自己的身份，把握表态内容和讲话语气。比如，在工作动员部署会上，表态的重点是打算怎么做；在工作推进会上，表态前就需要简要汇报已做的工作，对做得不好的还要自我批评。又比如，面对不太熟悉本单位情况的领导，要先简要介绍自己和本单位情况；如果领导对这些情况很熟悉，再作介绍就是画蛇添足了。三是内容要实。要言之有物，讲符合实际的话不讲脱离实际的话，讲管用的话不讲虚话，讲反映自己判断的话不讲照本宣科的话。

新，就是力求出新。会议表态发言稿篇幅不长，可发挥的空间不大，但我们也要追求创新，写出新意。要拓展思想的深度，用只言片语来揭示一个新道理，输入一些新思想。在*市湘北大道中段征拆工作动员会上，县长在汇报“坚持依法依规，阳光公正抓征拆”时，阐述了“征地拆迁是执法与违法、公正与私利的较量，必须牢牢依靠法治的力量”这一道理，深刻揭示了征地拆迁和法治建设的关系，给与会人员带来了思考和启迪。在观点提炼上，要有独特视角和鲜明个性，有“语不惊人死不休”的审美标准。在语言运用上，多讲质朴简单的大白话、大实话，讲有浓郁生活气息的话，讲大家耳熟能详的民间谚语、歇后语等。

;

半年度会议表态发言稿篇二

各位领导、同志们：

上半年以来，我镇按照党工委、管委会的决策部署，积极落

实疫情防控、安全生产、人居环境整治、托管园区提升、生态治理、棚改二期收尾等各项工作任务，并取得了一定成绩，但在村集体经济收入薄弱和乡村振兴项目推进步伐上还存在不足。下一步，*镇将贯彻落实本次会议的各项决策部署，以“六深化、六提升”为指引，以“经济强镇、美丽*”为目标，紧紧围绕“提高基层管理水平、激发农村内生动力、建设美丽宜居乡村”三个重点，突出抓好三个方面的工作。

一、突出“强保障”，提高基层管理组织实施水平。一是加强组织领导。以科级干部、村党支部书记、驻村指导员为重点，形成三级联动效应，加强政策解读与培训指导，引领乡村振兴发展方向。二是打造过硬队伍。以“基层党建示范引领三年行动计划”为依托，着力打造基层党建精品，以党建带队建，着力打造一支忠诚、干净、担当的队伍。三是持续推进安全稳定。依托网格化建设，着力提升社会治理水平，为建设平安*提供有力支撑。强化安全生产工作，严抓燃气使用、道路交通、暑期防汛等重点环节、重点领域，确保*不添乱。加强疫情防控，严守“双零”目标。

二、突出“增动能”，激活农村发展资源要素。一是发展壮大村集体经济。积极探索资产管理型、资源盘活型、土地股份型、项目带动型、物业经济型等“五型”集体经济模式，扶持壮大村集体经济实力，拓宽繁荣农村经济、增加农民收入的空间。二是深化完善“三权”分置改革。继续推广土地流转网上交易平台，引导新型经营主体进行规模化经营，确保土地流转面积达到6.8万亩。三是强化新型经营主体培育。培育新型农业经营主体不少于2家，促进产业化经营和结构升级，加快农民增收，为乡村振兴增添新动能。

三、突出“优环境”，全面推进美丽乡村建设。一是加快托管园区整治提升。以马聪托管园区整治提升为示范，加快推进重点村庄园区改造提升工作。二是高标准推进基础设施建设。坚持规划引领，对今年乡村振兴项目科学规划，进一步巩固提升村庄道路、供水、环卫、污水处理等一体化水平。

三是统筹推进社会事业发展。加强基层公共服务机构设施和能力建设，重点做好医疗、养老、低保和困难救助的统筹衔接。四是营造整洁美丽的人居环境。持续开展“八清四化”治理行动，加大推进村内养殖拆除、厕所改造；进一步落实河长制，持续巩固大气污染防治以及农业面源污染防治成效，加快推进污水入网工程不断美化农村环境。

各位领导、同志们，*镇将在区党工委、管委会的坚强领导下，咬定目标不放松，攻坚克难在加劲，乘势而上，砥砺前行，确保各项工作取得扎实成效，为加快建设“富裕、繁荣、生态、幸福”的新*贡献*力量。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content_2());

半年度会议表态发言稿篇三

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

演讲稿是讲给人听的，因此，写演讲稿首先要了解听众对象，了解他们的思想状况，文化程度，职业状况如何，这里给大家分享一些关于，供大家参考。

领导在公司会议表态发言稿篇1

各位领导、各位干警、同志们：

新年将至，首先我代表__向各位拜个早年，祝大家工作顺利、合家欢乐、万事如意！

今天，在这里隆重召开20__年度工作总结，我向大家表示衷心的祝贺！

刚才，在讲话中全面总结了20__年的工作，并对20__年的工作做了系统的安排和部署，我表示完全赞同。这次会议的召开，对于全面加强__工作，进一步提高审判质量和水平，加强队伍建设，推进法院基础建设，必将起到积极的促进作用。

20__年是我旗__的关键年，也是我旗实现大发展、大跨越的一年，同时也是__取得辉煌成就的一年。一年来，__的全体干警在法院党组的正确领导下，紧紧围绕我旗的中心工作和改革发展稳定的大局，充分发挥审判职能，认真规范审判行为，全力维护法律公正，积极营造我旗良好的法治环境。全院上下团结一致，开拓进取，圆满地完成了各项审判工作任务，审判质量和效率都取得了长足的进步，队伍素质尤其是班子建设成效显著，基础建设和物质保障更是走在了全旗乃至全市的前列，为__的经济繁荣和社会稳定做出了积极贡献。这些成绩的取得，是全院干警恪尽职守、无私奉献、克服困难、顽强拼搏的结果，借此机会，我代表旗委[x府向__党组和全体干警为我旗改革和建设做出的突出贡献表示诚挚的谢意！

__来之不易的工作成绩充分说明了的领导班子是一个团结的班子、战斗的班子，也是一个有凝聚力，开拓创新的班子，__这支队伍，是一支思想成熟、作风过硬、能打硬仗、人民满意、党委信赖的队伍，这是应该值得充分肯定的。不过，不容忽视，在过去的工作中，不同程度也存在一些问题，如个别干警的业务素质不高，作风纪律有待加强，还需要我们在今后的工作中不断加以改进，不断加强队伍建设，努力提高队伍的整体素质，更好地促进各项审判事业的深入发展。

会上，法院党组对20__年工作中涌现出来的先进集体和先进个人进行了隆重的表彰，让我们对这些集体和个人表示热烈的祝贺！

同志们，人民法院肩负着神圣而光荣的使命。希望__的各位领导、全体干警在新的一年里，按照既定的工作思路和目标

解放思想、开拓创新、扎实工作、再接再厉、不断开创法院工作的新局面，取得新成就，为促进我旗经济发展、维护社会稳定，推进依法治旗进程做出新的更大的贡献！早日成为全市、全区乃至全国的先进法院！

谢谢大家！

领导在公司会议表态发言稿篇2

老师们、同学们：

下午好！

__中学20__级初一新生为期5天的军事训练今天正式结束了。你们和我们一起经受住了风吹雨打，烈日煎熬的考验，同学们在训练场上遵守纪律，服从指挥，认真听讲，刻苦训练，很好地体现了不怕苦、不怕累的精神，在短短的时间里学会基本的军事动作。在纪律、作风方面有了很大的转变，能把军训时学会的东西带到日常生活中去，我们的军事训练能取得这么好的成绩与学校领导的关心、同学们的刻苦训练是密不可分的，总结本次军训，主要有以下几个好的方面。

一、领导重视，计划周全

俗话说：兵马未动，粮草先行。学校领导对这次军训给予了很大的重视，军训前就制定了详细的计划，并亲自过问军训工作的每个细节，还专门安排了班主任全天候跟踪作业，大大地促进了军训的效果。

二、老师配合，同学们训练刻苦

军训期间，班主任在百忙之中仍然每天坚持在场，积极地配合训练工作的开展。同学们训练的热情高涨，在训练中认真学习每一个动作，发扬不怕苦、不怕累的精神，苦练每一个

军事动作，虽然天气炎热，但这丝毫没有影响到同学们的训练热情，有的同学身体不适，但也能自始至终地坚持下来。

三、考虑周全，服务周到

学校在组织工作方面做得比较到位，各项工作开展得井然有序。在生活设施方面给我们提供了方便，使我们开展工作起来没有后顾之忧。

今天你为__中学骄傲，明天__中学为你骄傲，我相信在我们老师的谆谆教导下，在同学们的辛勤努力下，今天你是__中学的学子，明天你就是国家的栋梁。

回首过去，我们问心无愧，展望未来，我们信心百倍，愿__中学的明天更美好！

谢谢大家！

领导在公司会议表态发言稿篇3同志们：

20__年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。20__年，我司实收毛保费__万元，同比增长x%已赚净保费__万元，净利润__万元，赔付率为__。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实20__年初，我司经理室就针对__地区保险市场变化及2__3年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种

结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对2__3年业务台帐做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2__3年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。__地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理

公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而__地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对__地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面根据__当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的__纸业、__药业、__公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106，我司从大局出发，坚决

的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，__厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。__纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作

规范经营，提升管理水平，突出业务重点保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。

领导在公司会议表态发言稿篇4

各位__：

时光流逝，__年在董事长的帮忙与支持下，各位同事的密切

配合下，本人在工作中秉承着公司发展的管理模式与理念，坚持、认真、务实的工作作风，用心发现工作中出现的问题并探寻解决的办法，努力做好本职工作，基本完成上级领导交办的各项工作任务。现将__年的工作状况汇报如下：

一、协助董事长日常工作，作好助理职责

__年董事长将工作重心放在了总部的经营部、财务部、项目部、人力资源部门上，而我本人的工作重心也部分转移到协助财务审核、负责人力资源部绩效考核的模块，除了董事长安排的日常事务，同时协助董事长的一些日常工作。为董事长各项工作及时、准确、高效的开展带给了基础保障。确保了各部门之间工作的顺利沟通，建立健全公司统一、高效的工作体系。

二、__年主要负责的工作资料如下

3、公司管理制度、规章制度工作的流程就是轻重缓急四个档次，最重要的是结合公司的相关制度能将工作分清主次，分清急缓(大部分人员‘包括部门负责人’不以大局为重，永远将自己的利益放在前头，没有真正的满足企业的需求，更没有思考到自己的做法已经影响了林达的企业形象)。

4、董事长部分活动、内外部接待的安排、报销单据的整理等工作；

5、严格执行总经办保密制度，做好各项_；

6、协助董事长收集、整理经营、财务、人资各项数据及整合信息；

7、协助董事长处理公司各种日常事务及与各部门之间的协调与沟通；

三、__年协助财务的主要工作资料

在财务人员用心主动的配合下，完成了__年财务审核工作。因财务部相对公司而言是十分重要的部门，每个细节决定了数据的真实性与及时性，账务输入与审核工作尤其重要，在每月审核账务的工作过程中就每月账务方面出现的细节问题提出以下推荐：

- 1、做账人员输入单据时应核实好数据的准确性，财务经理审核应加倍细致。
- 2、账务反复修改次数过多，及时反馈率不高，沟通不到位。
- 3、单据的归类整理不够准确，有时会出现名称与资料不符，不便审核。

四、__年协助人力资源部的主要工作资料

- 1、协助人力资源部制定了__年招聘计划与落实工作。
- 2、新员工招聘人数共计到达20多人，在公司就职过的员工人数8人，目前仍在职的员工有3人(总部与项目部)。
- 3、协助人力资源部制定、修改公司管理办法约23项(包括;物资部、经营部、项目部、采购部、行政部)。
- 4、协助人力资源部完善各项绩效考核及岗位评分工作，其中包括，各部门岗位价值评分、工作态度、潜力行为评分，各部门负责人绩效考核指标及硬性指标资料，协助完善项目部部分工长、班长、项目经理绩效考核指标与硬性指标的资料调整。
- 5、协助人力资源部拟定下发公司与项目部内部的相关文件。

五、协助其他部门完成的主要工作资料

1、协助行政部完成有关内蒙古包头中央公园工亡事件处理工作。

2、协助物资部建立有关周转料及大中型材料的管理办法(3个)。

六、就__年重点工作资料不足之处做总结分析，__年计划

回顾__年的工作，成绩的取得与董事长正确指示、各部门领导的支持和同事们的团结协作是密不可分的。在做好本职工作的同时，也在反思自己，工作上的不足和问题是今后就应时刻注意和改善的：

1、本职业务潜力更要加强

认真总结这一年来的工作，自己的职责范围内还有一些不尽人意的地方，个性是在自身专业知识、对建筑行业的了解程度，各岗位的工作特质了解的都还有所欠缺。因此，本人要在__年要努力学习先进管理知识和专业知识，提升自己的管理水平。

2、进一步加强与各部门的沟通，提高思想修养

进一步加强各部门负责人与同事、项目部之间的交流与沟通，树立榜样，增强服务意识，协助企业增强凝聚力和向心力，为公司发展排除障碍，提高思想层面的知识。具备综合优秀的素质，树立正确的人生价值观。

作为一名助理，在工作中有时会显得毛毛糙糙，办事稍不甚妥当。但当别人给出合理意见或推荐时，我总是坦然理解，努力进取，努力告诫自己：换个角度思考事情可能会做的更好。

3、个人素质提升

在工作、学习中我认真听取董事长及前辈们所传授的丰富经验、人生道理，认真记录，并在工作之余的空余时间认真思考推敲，有目的的在工作中进行一些尝试。在工作中，认真投入，认真学习。学习中我感到人人都是我的老师，我反而变得渺小，要学的东西还很多。在空余时间，我会网上查询有关建筑行业项目生产的相关资料，并深入了解项目部的工作特性与各工种员工的工作职责，工作资料，深切的感受到了前线员工的艰辛与思念家乡的乡音。我也深刻的感受到了学习对自己的帮忙确实很大。

4、思想及行为管理工作资料

2、在各个部门完成总经办下发的工作任务这一点执行力上，我是个靠言谈与制度相结合解决问题的人，如果工作上出现不协调、不落实的问题，或者工作职责心不强没有按要求完成工作的，首先我会以面谈形式沟通，帮忙分析问题的轻与重，缓与急，分析问题的严重性，大多数能够解决存在的问题，遇到顽固不灵的会采取公司相关的惩罚制度做些轻度警告，所以我既做了曹操也当了刘备。

为全面提升员工的工作职责心，为公司管理工作迈上新的台阶上，作为董事长助理我应严格遵守公司制定的规章制度树立良好的榜样，恪守原则。对上：尊重而不盲从，服从而不奴婢，不违背原则，有分寸的开展工作，坚持原则，按章办事；待下，以礼，以诚，以情。不盛气凌人，不瞎指挥，不欺下瞒上。协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

七、__年的展望

即将展开的__年，在新的一年里，我们将围绕在董事长的英明领导下，在上级主管部门的指导下，扎实工作，为完成林达集团目标管理年的发展而献上自己的微薄之力，为全年的工作任务而努力。我相信在随机应变中抓机遇，并应接新的挑战，才能不断发展壮大自己。我时刻准备着！

领导在公司会议表态发言稿篇5

尊敬的各位领导、老师、家长们，亲爱的同学们：

今天，我校举行的“感恩励志教育报告会”取得了巨大成功，这是我校全面贯彻实施素质教育，推动“知荣明耻，感恩践行”的一次重要的教育活动。在这短短的两个小时中，很多同学都是流着眼泪听完了金玉龙博士的报告，很多同学纷纷上台，说出发自内心的肺腑之言，对自己以前的所作所为进行反思。听了金玉龙老师的报告会后，同学们更深切地懂得关爱自己、感恩父母、尊敬老师、热爱祖国，真情真心表达了对呕心沥血的、可亲可敬的老师和家长的忏悔之声和感谢之情，这让家长、老师们也为自己的孩子、自己的学生感到高兴、感到欣慰，让我们每一位与会的同学、家长、老师都幡然醒悟：原来爱是这么近，爱就在我们身边，爱就在我们心底！

我相信，这场别开生面的报告会，将是我们学生自我转变、重塑人格、树立信心、确定人生理想目标的一次重要契机！这场报告会对我校进一步开展“和谐德育”工作起到了一个非常关键的作用，它将让我们每一位老师也有一颗感恩的心、一颗充满爱的心去爱我们的学生、我们的孩子们！

古人说，“百善孝为先”。孩子们，你们是祖国的未来，从小接受感恩教育很重要。一个人，只有学会感恩，他才懂得报恩，他才更优秀。希望你们从今天起更加懂事识理，好好学习，将来能报答父母的养育之恩、回报父母师长的教导之恩，报效家乡、报效祖国，做一个有用之人！

最后，感谢金玉龙博士，感谢上级部门给我们提供了这么好的教育活动！谢谢大家！

；

半年度会议表态发言稿篇四

“营销计划如果不能有效执行，就是废纸”不管我们的营销计划制定得如何完美，最终还得有可执行性，计划永远也赶不上变化快，转眼半年过去了，对于每一个管理者可言，一切指标的达成（销售回款达成率、销售增长率、利润达成率、投入产出比、中标率、市场份额、新增客户等）都是衡量我们营销工作有效性的重要依据。

半年度营销会议一个不能不理性面对又不得不感性表达的会议形式！

一、半年度营销会议组织的原则：

1、从问题着手：营销会议不是形式主义走走过场，也不是例行公事按部就班。会议的着眼点从发现制约销售的问题开始、找到问题产生的原因及解决问题的几种预案。例如当前许多的医药企业都有这样的困惑：曾经公司的支柱产品、现金流和利润贡献产品进入了基本药物目录，产品价格被降价20—40%左右，一个曾经辉煌一时的金牛产品成为一下鸡肋产品“食之无味、弃之不舍”。如何借助曾经产品的知名度，迅速筛选出第二梯队产品，借助公司品牌培养后继主打产品、设置合理利润空间，加大对产品的推广和激励投入。通过多种合作模式拓宽销售渠道（渠道合作、连锁直供、连锁oem定向招商）。

广开言路、从谏如流。会前会上通过与核心成员达到共识，共同确定：会议的主题、会议基调、会议流程设置、会议要求、会议汇报程序等。“得人心者得天下”！

3、树立营销标杆：营销结果是检验销售行为的有效途径，实践出真知！每一个医药企业总有能力出众、卓越不凡的省区经理，虽然各个市场遇到了的问题大同小异，但省区经理的个人能力不尽相同：不能招投标的地方有人也能将销售做得

有声有色；物价报批不下来地方有人也能做得合理合法；毫无特色的品种也能做得风生水起。半年度会议上对先进的省区、先进团队、先进个人进行各种形式的表彰（奖励国内、国外家庭旅游、团队活动基金、手提电脑、汽车、名校深造机会），树立标杆，鼓励先进，榜样的力量是无穷的。

4□“0”保留的经验分享：失败的销售理由是一样的，而成功的销售却各有各的成功。要在团队中树立形成良好的学习氛围，半年度会议上对于先进的省区经理，要求每人半小时或1小时的经验分享时间。针对各个省区市场普遍存在的问题进行细致、认真的经验总结和开放式的经验分享。经验分享时将会议桌型摆成圆桌型，其它的省区经理针对操作环节可以随时挑战、提问。

关于作者：

半年度会议表态发言稿篇五

各位同仁：上午好！

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司2011年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意！同志们辛苦了！

2011年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们xx人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了

很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有大困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊□xx人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

a□直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破**万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破**万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

b□1-6月亏损门店情况

说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样

做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x、付x、胡x、任x、张x、张x、尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持；培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习；人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

2、上半年工作的不足之处

（1）拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时务必要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

（2）工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

二、下半年的工作规划

门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

1、加强基础管理 提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

（1）、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、

归属感，加强企业凝聚力；对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

a□列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

b□修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c□统一门店装修标准。

d□对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

(2)、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，

并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人力资源部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

2、完善商品体系 转变盈利模式

(1)、大家都知道，这一次的整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

3、把改善员工的生活工作条件和培养员工成长和进步作为公司发展的基石

(1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后

顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a□制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b□无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c□以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

（2）、要关注员工的成长和进步

人资部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人资部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立

绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们xx必将有一个更加美好的明天。

2011年7月6日

同志们：

（一）积极践行党的群众路线教育实践活动

我局在、县政府的正确领导下，乘着党的群众路线教育实践活动的春风，紧紧围绕保持党的先进性和纯洁性，以为民务实清廉为主要内容，以“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”为总要求，按照、县政府的工作部署要求及时动员部署、扎实开展学习教育、广泛征求广大干部群众和企业的意见和建议、全局上下深入查摆剖析问题，全系统广大党员干部更加牢固树立了群众观点，有效提升了群众工作能力，进一步

彰显了红盾为民的良好队伍形象。

（二）服务经济发展，市场主体稳步增长

1、转变管理方式，贴心服务市场主体。2015年我局全力服务市场主体发展，全县新发展企业261家，个体工商户724户，有各类市场主体22115户，较上年增长11%；服务三农展现新貌，仅2015年上半年累计培育农民专业合作社369家。

2、百家民营企业大走访。今年上半年，我局以开展“百家民营企业大走访”活动为契机，作为改进工作作风、密切联系群众的重要举措和开展群众路线教育实践活动的重要内容。通过开展“大走访”活动，了解各类民营企业经营状况、实际困难及下步打算，认真听取对政府部门的意见和建议，为政府决策提供依据，制定和实施更有针对性的帮扶措施，努力创造良好的营商环境，更好地推动我县民营经济又好又快发展。截至目前，共走访业户867家，为业户办实事23件。

3、转变思维方式，贴心服务消费维权。突出消费维权宣传引导，充分发挥消费维权法庭作用，注重消费维权网络建设，2015年以来，全县消费维权网络共受理消费申诉举报51件，为消费者挽回经济损失8万元，为全县“大调解”工作格局作出了积极贡献。

（三）强化监管执法，整顿规范市场经济秩序

1、深入开展农资市场专项行动。以肥料、农药为重点开展红盾护农保春耕专项行动。在3-4月份集中组织开展红盾护农保春耕专项行动，加强对肥料、农药等农资市场的监管，特别是要加强对水溶肥、菌肥、有机肥等新型功能性肥料的监管。书记鲁志成对该项工作给与充分肯定，并提出了殷切希望和要求。

营行为，并清理料场内砂石料、拆除电子磅秤及其他附属经

营设施。共取缔非法经营沙石料厂8家。目前，沙石料厂整治效果明显，群众十分满意。

3、加大专项整治力度。广泛深入地开展了打击侵犯知识产权和假冒伪劣商品专项行动，严厉打击商标侵权行为。查处了40家不合格成品油加油站，责令其整改或者暂停营业。查处了39家机动车辆交易所。共检查文化用品店37家，取缔无照经营户5家，电子游戏店1家，收缴无中文标识的儿童玩具21件。

4、迅速稳妥推进工商体制改革。向县食品药品监督管理局顺利划转了69人，仅用了7天时间就打赢一场攻坚战。领导班子从工作大局出发，大胆起用了一批想干事、会干事、干成事的业务精英，充实到中层领导岗位，稳定了人心，提升了士气，鼓足了干劲，全系统面貌焕然一新。在肯定成绩的同时，我们也要清醒地看到，各工商所、科室、直属局在抓工作推进时还不够均衡，在一定程度上影响了整体进度；在抓工作执行时还不够严格，在一定程度上影响了总体落实；在抓工作提升时还不够有力，在一定程度上影响了实际成效，等等。对此，我们要认真对待、积极整改。

发展作出新贡献。

（一）常抓不懈，巩固群众路线教育实践活动成果。

教育实践活动虽然有期限，但贯彻群众路线没有休止符，作风建设永远在路上。在反“四风”问题上，我局将时刻保持危机意识，以严格的责任制抓整改，强化问题导向抓落实，切实做到思想不疲、劲头不松、措施不软，一以贯之地坚持教育与实践的统一，不断提高干部职工适应改革和全面履职能力，为服务成武经济又好又快发展作出新的、更大的贡献。

（二）齐心协力，大力抓好预算收入

考虑，让干实事的干部得到重用，单位积极向组织推荐。现在正是考验干部的时刻，狠抓收入是工作的重中之重。

（三）提振精气神，弘扬正能量 1、加强队伍建设，营造人人比奉献的氛围

在工商体制改革的敏感时期，广大干部职工要扎实开展党的群众路线教育实践活动，大力改进工作作风，以讲政治的高度，始终保持积极的工作态度，要有大局观念，关键时刻，要敢于担当。要继续加强学习，认真落实好各项责任、制度和措施。每个人都要把顺应改革作为根本性政治任务，积极配合体制改革，快速找准角色定位，努力争取更大作为。在解决群众关注的突出问题中进一步提升执法形象，在网络市场监管上进一步拓展监管阵地，在强化市场主体监管中进一步夯实监管基础，在查办案件中进一步树立执法权威。各科室争先创优出亮点，工作亮点被上级转发获表彰学习的科室，单位要评先树优，并且让干部职工精神上的实惠，政治待遇得到提高。

2、真抓实干、奋发有为，全力开创工商事业新局面

推动工商事业改革发展提供坚强的人才保障。加快完善干部竞争择优的选拔机制，不重资历重实绩，形成公平公正的用人导向。大力加强政风行风建设，努力做到干部清正、机关清廉。同志们，今年下半年将更加紧张忙碌。希望大家进一步发扬敢于争先、勇争一流的工作作风，以时不我待的危机感，切实担负起改革发展的重任，抓紧落实全年各项目标任务，全力开创工商事业发展的新局面！

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！按照会议安排，我谨代表中队作表态发言。我发言的题目是《打好三大战 管好非机动车停放》。不妥之处，请批评指正。

在局党委的坚强领导下，我们中队决心全面履职尽责，发扬“在江边干，说了就干”的作风，坚决打赢三场硬仗，为服务保障添砖加瓦。

一是打好宣传心理战。以全面贯彻落实门前新三包为抓手，与店家签订责任书，向群众发放倡议书，督促沿街店家切实履行包绿化、包卫生、包秩序义务，特别是做好门前非机动车规范有序停放工作，打通宣传教育工作落实落地的“最后一纳米”，全力营造“人人参与、路路畅通”的浓厚工作氛围。

二是打好规范主动战。严格遵照局党委的要求，积极对接综合督查科、道路代建部门，从严从实抓好辖区道路人行道非机动车泊位的划设工作。同时，根据非机动车入框、入泊、入库的要求，加大对执法人员、综管队员的培训，落细落实“十无一规范”，共建共享整洁有序、停车规范的道路环境，进一步增强群众的获得感和幸福感。

证等方式，形成管控的合力，共同打造辖区的示范街、样板路。

我的发言完了，谢谢大家！