

上半年银行工作报告 上半年工作报告 告(汇总9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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

上半年银行工作报告篇一

半年来，我努力地提高自己的理论用正确的理论指导自己的工作实践，指导自己树立坚定的共产主义信念，通过学习…思考…看新闻写日记提高自己的思想素质、道德品质和工作能力得到了明显进步。

- 1、在工作中缺乏主动性，不系统、不深入。
 - 2、不能够严格要求自己，在上班期间工作不认真，经常玩手机，偶尔去喝茶。
 - 3、性情急躁，思想波动比较大，思想消极。
 - 4、缺乏爱岗敬业精神，不能做到干一行爱一行。
 - (1) 自身学习不够、思想素质、理论教养、认识水平不高。
 - (2) 自我要求不严格，无论是思想意识还是工作上，有时思考问题和处理问题不够灵活。
- 1、认真学习理论知识，不断提高自身的文化知识
 - 2、加强纪律观念，服从领导，团结同志

3充分发挥党员的模范作用

以上是本人xx至xx的半年工作总结和自查自纠。在今后的工作以实际行动证明自己，发扬好的作风，改掉自身存在的不足。

第一、在常规工作方面，首先我们能够圆满完成老师和院团委学生会布置的工作任务，并且每次的工作量都完全达标！虽然我们这半年一共只有3个人，但这半年我们在工作中可以说是尽心尽力，始终坚持以服务他人超越自我为宗旨。

第二，开展活动方面，由于我们部门以服务为主的特殊性，本部门基本没有时间开展自己的活动。第四批入党积极分子的“学两会知两会”座谈会，学风建设月及就业指导课等活动我们都圆满的完成了任务。

第三，部门内部管理方面，首先严格按团委学生会管理条例执行，同时采取了一些有效的措施吸收一些好的建议。

总体而言，我们部门这半年的工作是比较成功的，有大胆的创新尝试，有一步一个脚印的塌实认真与负责。相信我们文学社将越来越好，我们一直在努力，在思考；我们相信有一份耕耘有一份收获。

上半年的工作即将结束，在这一年的时间里，我们每个人都收获到了很多东西，取得着各自的进步。每个人的付出与收获，换来了我们管理学院学生工作的新发展。我在文学社的岗位上已有一年的时间了，我很幸运在管理学院文学社的位子上为学院的各项工作的建设出一份力。可以这么说：这一年是累的一年，忙的一年，快乐的一年，收获的一年。难忘的一年。下半年也许管院09高职团委学生会将不再有我们的身影，但我们将继续牢记我们曾是管院09高职团委学生会的一员，我们为我们曾经的工作感到自豪和欣慰，同时希望下届团委学生会的同学们在工作和学习中能够更上一层楼。

上半年银行工作报告篇二

（一）思想

在这半年的工作当中，我班不断加强自身业务学习，坚持用政治理论充实自己的国防观念，使自己在思想认识和能力素质上有了很大进步，在xx组织各项培训、学习过程中，使我们增长了见识，坚定了政治立场，政治思想素质和理论水平有了明显提高，鉴别是非能力也得到了很大的提高。

（二）人员管理

首先，加强自己的责任心，树立良好形象，工作和日常生活中严格要求自己，严格按照条令条例办事，从我做起，严格管理班里所有成员。

其次，要求全班人员在带学生过程中思想不麻木，不打骂体罚学生，对学生严中有爱，要有自己独特的训练方式，在训练中不断创新，对学生课后休息时间做到不失控，做到学生人数一口清，随时知道学生在哪里，在干什么，工作上不打折扣、不务虚，具有求真的扎实性。

最后，在xx领导正确的领导下，在同志们真切的关怀支持帮助下，打造了一个和谐、积极向上、创新的团队。

（三）训练方面

在训练方面及时掌握训练情况，根据训练进度，制定各期训练计划和目标，协助各班人员训练，完成了半年的训练工作，并做好各类资料的积累工作。

坚持一日生活制度。

训练方面取得的各项成绩，离不开所有人员的共同付出

（四）安全

军训期间由于纪律严明，作风优良，严格遵守xx各项规章制度。在军训过程中，把学生安全放在首要位置，时刻提醒全班人员高度重视安全问题，从一批有一批的学生来看，全班人员在军训期间未出现一起安全问题，取得这样的成绩，离不开全班人员的共同努力，在土地纠纷时期，全班人员的思想更是让人敬佩，全班人员以xx为家，为保证xx正常运行，全班人员做出了迅速作战，快速作战。最终邪恶战胜不了正义，从而取得了xx财产、物资的安全。

（一）学习积极性不够高，满足现状，缺乏新的探索能力，责任感需进一步加强。

（二）工作标准不高，习惯用自己的经验、熟悉的套路，办事工作只求过得去，不求过得硬，由于工作头绪多，任务重，个人的工作压力大，往往存在顾此失彼的现象。

三、今后工作的打算

（一）加强组织全班人员学习，努力提高自身素质，带领好自己的团队。

（二）注重团队协作精神，从自我做起，严格要求自己，坚持高标准、严要求、高效率的完成工作，在现有的基础上学习新的东西。

（三）坚持和发扬良好的工作作风，努力培养时间观念和快、准、细、严、。实的工作作风，争取在今后带学生时带出水平，带出文化。

（四）做好自己的本职工作同时，多向他人请教，有句名言说的好“三人行，必有我师焉”。多向他人学习文化知识和工作经验，争取向更好、更高层次发展。

总结了半年的工作，尽管有一定的进步和取得一定成绩，但还需要进一步提高。xx年是新的一年，是充满生机的一年，是收获的一年，我将在0xx年干出不平凡的成绩，为xx明天更加辉煌付出自己的全部力量。

上半年银行工作报告篇三

上半年，我支行按照总行和支行工作部署，认真贯彻全行“、”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为亿元，较年初新增亿元，增长幅度和实际增长量都排在支行所辖网点前列。对公存款日均增加，列支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款x万元，避免因利率波动产生的风险，并且对进行了。四级不良贷款收回x万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中x项超过分，5项得到满分。储蓄存款余额亿元，较年初增加x万元，列支行所属网点第3名，代发工资客户新增数；银行卡有效消费额；新增特约商户数；电子银行柜面替代率；个人网银有效新增客户数小。

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人

心。

一是建立支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，支行增加额外奖励；二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

三、上半年工作中的一些问题。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引

新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽努力全面完成全年的目标任务。

上半年银行工作报告篇四

上半年转眼间过去了，做好上半年的工作总结有利于下半年的工作开展，下面本站小编给大家带来20xx上半年工作报告范文，供大家参考！

一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大

家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

三、存在不足

(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

时光飞逝，不知不觉已经过去半年，在这过去的半年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利的完成了本职工作，现对上半年工作做一个总结。

一、前台接待方面

前台接待是客服部的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督区域管理、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。接待人员是展现公司形象的第一人，一言一行都代表着公司，

是联系小区住户的窗口。

在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，仔细认真的处理日常事务，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员上门服务。每个月月末，将来电记录汇总，上半年共接到来电68个、去电130个，业主有效投诉2宗。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复；业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。业主的投诉，已上报有关部门协调解决。

通过这些平凡的日常工作，使我的工作水平有了明显的提高，受到了小区业主及领导的一致好评，也塑造了我们物业人的新形象。

二、档案管理方面

档案是在物业管理中直接形成的文件材料，严格按照档案管理规定对业主资料、各部门档案、报修单、工作联络函、放行条等资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，各栋住户资料进行盒装化、各部门档案进行袋装化管理，按期、细致的整理完成。实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度。定期检查档案情况，改动或缺少及时完善。上半年共接到各类报修共64宗，办理放行条42张，工作联络函10张。

三、各项费用的收缴工作

私家花园养护费50386元；光纤使用费xx元；预存水费1740元；有线电视初装费450元；燃气初装费3300元。

四、经验与收获

半年来，通过不断学习和不断积累，思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，已具备了客服中心工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量。

五、下半年工作计划

- 1、加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。
- 2、进一步加强客服中心的日常管理工作，明确任务，做到严谨有序。
- 3、结合实际情况，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

各位同仁：上午好！

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20xx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！

20xx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

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，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。

(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：（ 励志天下 ）

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。

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部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，这一次的行业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，我们必将有一个更加美好的明天。

上半年银行工作报告篇五

今年以来，我乡坚持以科学发展观为指导，大力实施“旅游带动，项目支撑，优果富民，产业强乡”的经济发展战略，紧扣“深化一个主题，扩张三大内涵，领跑五大旅游，助推万亩苹果”的发展思路，以转变经济发展方式为主线，以保障和改善民生为根本，解放思想，开拓创新，真抓实干，各项工作进展顺利。

一、以党的群众路线教育活动为主线，进一步加强党的基层组织建设

一是结合党的群众路线教育活动，加强干部理论学习。组织干部集中学习了“两会”、中央一号文件、省、市有关会议精神。切实提高干部队伍的整体素养。县委十六届九次全会和县十六届人大五次会议之后，我乡立即召开专题党委会，认真学习传达刘书记和吴县长的讲话精神，把思想统一到县委、政府的决策上来。同时召开干部会，组织全体干部学习会议精神。随后在全乡农业农村工作会议上，将县“两会”的精神和各专业会议精神在全乡干部和基层干部会议上进行传达和学习，使会议精神贯彻到基层，传达到群众中去。

二是强化责任，农村党建逐步推进。年初，乡上即与各党支部签订党建工作目标责任书，将任务逐级分解下达，夯实责任。目前，全乡12个农村支部远程教育全部开通，按时组织党员观看学习。在“升级晋档，科学发展”活动中，二类支部晋升一类支部1个，三类支部晋升二类支部3个，已通过市、县验收认可。

三是以机关作风整顿活动为契机，狠抓干部队伍作风建设。完善干部学习、工作、纪律制度，使干部精神面貌得到全面改善，工作热情不断高涨，学习自觉性明显提高，廉洁自律意识不断增强。工作效率显着提升。

四是严肃换届纪律，确保换届清风正气。我们召开了党委会进行了专题研究，同时召开了班子民主生活会，实行了“双承诺”，对班子成员和全体干部进行了严肃换届纪律测试，教育班子成员正确面进、退、流、转，确保换届工作平稳进行。

五是围绕构建党建工作新格局，建立健全党建工作机制。今年6月29日我乡顺利完成了党委换届选举工作，选举产生了5名党委委员及党委书记、党委副书记各1名。在基层党组织中全面实行党务公开，规范基层党务公开的内容、形式和程序，为党员参与党内事务创造条件，切实保障党员民主权利。

二、以四大工程为重点，全面推进农业农村各项工作

1、果业提质增效工程。苹果产业是我乡的立乡之本，是群众的致富之源。完成201亩新建园；果园完成2200亩，占任务的104%；开展培训12次，培训果农6100人次，对全乡果农进行了轮训。改造老果园182亩。完成苹果套袋具体措施上，一是加大技术培训。由乡果树站负责，聘请县果业局专业技术人员，分环节、分阶段开展大型培训活动12场次以上，村级培训每村2次以上。二是按照“抓两点带一线”、辐射周边、覆盖全乡的思路，由党委书记包抓郭下，由乡长包抓熟畔千亩苹果示范区，由主管副乡长包抓月村300亩初挂果园示范点。同时每名副职领导在公路沿线包抓50亩，干部包抓30亩，农民技术员和基层干部在抓好自己果园的基础上，每人指导完成10亩示范园建设机制，培植新的示范点，带动公路沿线苹果产业快速发展。三是优先发展农民专业合作社。高树梁专业合作社投资1000万元迁址柳树村，前期工作已经准备就绪，即将奠基开工。

2、旅游开发拓展工程。坚持旅游服务产业支撑高柏发展的思想不动摇，真正把旅游服务业做大做强。一是进一步加强了羊家庄旅游专业合作社自身建设，促使全乡所有农家乐经营户归属专业合作社统管。羊家庄旅游专业合作社即将迁址壶口民窑庄园办公。二是在公路沿线村确定了旅游观光自采园5个，吸引游客推介高柏苹果，增加群众收入。三是计划在高柏街道建设一个旅游标志性建筑，宣传和推介高柏，此项目正在筹划之中，同时计划在羊家庄建设无公害蔬菜大棚2个。

3、草畜业固本工程。一是新建村养猪专业村。乡上采取免费提供沼液启动沼气，并为养猪户每户补助300元的奖励扶持政策，现已落实养猪户58户，引进仔猪36头。二是加大农村能源建设力度。今年我乡新建沼气任务120口。现已落实126口，建成26口。三是完成春季畜禽防疫工作。

4、重点项目建设工程。积极争取资金完成郭下、岭玉移民搬迁配套基础设施建设工程。包括水电入户、巷道硬化、绿化、护岸、排水渠等。投资100万元重点搞好村片区开发工程。社区服务中心建设工程正在报县民政局审批。集中供水300立方

米蓄水池建设，现正在报县水务局立项。世行五期扶贫项目。村供水、村级道路拓宽、新村巷道硬化项目前期工作已经就绪，即将付诸实施，2011年上报郭下、新村、曹家庄、佛庄四个项目村，正在审批中。新村农村环境综合治理项目已经上报到省环保厅。新村新型农村社区建设前期规划已经上报。

三、以改善民生为出发点，推动社会各项事业全面进步

一是林业工作。完成了重点村绿化-高柏；育苗5亩；义务植树5.29万棵；退耕还林补植596亩；4月11日，国家对我乡2003年退耕还林面积3060亩进行了验收，验收全部合格。坚持封山禁牧“一刀切”政策，坚决制止野外用火，确保人民群众生命财产安全。二是切实加强卫生工作。以“双创”工作为抓手，深入推进农村环境卫生整治。以建立农村健康档案为重点，提升农民健康水平。三是深入推行人口和计划生育政策，提高服务能力，稳定低生育水平，提高人口质量。四是高度重视安全生产工作，全面落实安全生产责任，开展安全宣传月和专项整治活动各1次，提升群众安全意识的同时，有效防止了重特大事故的发生，五是认真贯彻《信访条例》，妥善处理人民内部矛盾，截至目前共调解处理纠纷5起，依法及时、合理地解决了群众反映的热、难点问题。六是深入推进“平安”创建活动，加强“两劳”人员回访和教育，开展大型法律培训会2次，农民知法、守法理念得到明显提高，社会态势平稳。七是关心弱势群体的生产生活，落实危房改造户26户。完成新型农村养老保险收缴摸底统计工作，按时发放养老保险金。目前共发放救济款12519元，保证了困难群众正常的生产生活。

四、存在困难及问题

经过我们认真反思和分析，一是的产业基础比较薄弱。因仍处于梨果产业的转型阶段，产业起步晚、底子薄，与兄弟乡镇相比有较大差距。二是果农素质低。在果业生产上，群众的管理水平不高，学习的技术不能很好地应用到实际中去。

三是农业发展资金短缺。

五、下半年工作打算

（一）继续抓好以推广四项关键技术为主的苹果生产

全力抓好农民技术培训和示范园建设，再组织乡级培训至少12次，村级培训36次，组织外出学习培训1次。进一步提高我乡果园管理水平，增加科技含量，提高效益。

（二）实施完成五个重点项目建设工作任务

一是抓好岭玉村的移民搬迁；

二是抓好苹果夏季管理；

三是扶持旅游服务业，组织农家乐经营户外出参观学习。

总之，上半年以来，在县委、县政府的坚持领导下，在各相关部门的大力支持下，在全乡干部群众的共同努力下，我乡经济和社会各项事业都得到了一定发展，取得了明显的成绩。下半年，我们将进一步明确任务，夯实责任，强化措施，狠抓落实，力争提前完成各项工作任务，给县委、县政府和全乡父老乡亲交一份满意的答卷。

上半年银行工作报告篇六

上半年，我支行按照总行和xx支行工作部署，认真贯彻全行“xxxx□xxxx□xxxx”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

（一）公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为xxx亿元，

较年初新增xxxx亿元, 增长幅度和实际增长量都排在xxx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xxxx[]列xxx支行区所有网点第x位, 新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力, 为避免风险, 上半年, 我支行共收回个人贷款xxx万元, 避免因利率波动产生的风险, 并且对xxxxx进行了。四级不良贷款收回xxxx万元, 整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据, 14项可比指标中[]xxx项超过xx分, 5项得到满分。储蓄存款余额xx亿元, 较年初增加xxxx万元, 列xx支行所属网点第3名, 代发工资客户新增数xxx;银行卡有效消费额xxx;新增特约商户数xxx;电子银行柜面替代率xxx;个人网银有效新增客户数小xxxx[]

(一)坚持以职工为本, 狠抓职工队伍建设, 充分调动职工工作积极性, 增强员工组织归属感, 努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来, 我支行把队伍建设作为第一要务来抓, 实实在在谋发展, 真心诚意办实事, 理顺了人气, 凝聚了人心。

一是建立xxxx支行营销奖励措施, 对支行发展做出贡献的职工, 在获取支行营销奖励的同时[]xxx支行增加额外奖励;二是定期组织培训, 提高职工整体素质, 凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理, 将提炼好的重点要点交由职工学习, 对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人, 在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手, 加大帮扶力度。

四是利用现代化信息手段, 利用网络与客户密切联系, 第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和xxx支行工作精神, 大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势, 扁平化后能够实现3层集约化管理模式, 大大降低网点非经营压力, 能够释放基层网

点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

上半年银行工作报告篇七

按照县委、县政府确定的工作方针，深入贯彻科学发展观，实施“龙头带动文秘部落、骨干推动、整体互动”的发展战略，以跨入全省30强县为目标，突出抓好“三个一批”，加大宏观调控力度，工业经济保持了持续快速发展的势头。

一、全县工业经济运行情况及特点

1、主要经济指标保持高速增长。1—5月份，全县限额以上工业企业累计实现工业增加值12.34亿元，同比增长39.94%；实现销售收入41.10亿元，同比增长51.60%；实现利税5.37亿元，同比增长45.57%；实现利润3.32亿元，增长55.89%。四项主要指标绝对值全部列全市第一位。限额以上工业企业经济效益综合指数达到275.59%，同比增长17.63%。全部工业用电量累计17656万千瓦时，增长19.69%。其中县55家重点调度工业企业累计实现销售收入331149万元，实现利税33943万元，实现利润21238万元，同比分别增长49.3%、32.6%、31.2%。经济效益综合指数达到258.81%，同比增长24.76%。

2、两项资金占用合理压缩，产销率明显提高。截止到五月末，我县144家限额以上工业企业两项资金占用总额为25171万元，同比下降19.16个百分点。其中，应收帐款为14875万元，同比下降34.45%，产成品存货10296万元，同比下降21.90%。限额以上企业产销率达99.40%，同比提高0.07个百分点。

3、骨干企业的支撑作用更加明显。1—5月份，恒源石化、克代尔啤酒、电业公司、豪斯玻璃等骨干企业发展强劲，其中仅恒源石化、克代尔啤酒、豪斯玻璃等9家全市百强企业就实现销售收入16.79亿元，占限额以上工业企业总额50.73%；实现利税2.65亿元，占限额以上企业总额的77.93%。

4、项目建设速度不断加快。1—5月份，全县共实施工业技改项目45个，总投资35.79亿元，已完成投资12.73亿元，同比增长12.39%。其中5亿元以上的项目达到1个，过亿元的项目达14个，5000万元以上的项目达到23个。先后有丙烯酸等一批重大项目竣工投产，新开工建设了柴油加氢、8000吨/年特种油生产、中益燃气、开立伟业数码电子等一批投资规模大、带动能力强的重点项目，这些项目竣工投产后，将极大地推动我县工业经济发展。

5、产业结构更加优化合理。我县目前已呈现出主导产业不断壮大、龙头企业持续发展，新兴力量异军突出、新的产业集群初具轮廓的可喜局面。一是龙头企业与支柱产业的结合更加紧密。紧紧围绕化工、机械冶金、农副产品深加工、棉纺、建材、塑编等支柱产业优势，新上了盛达纺织5万纱锭、天和纺织5万纱锭、雨润3000万只肉鸡宰杀、韩国塑编城、临盘1000吨/天面粉加工、10万吨预焙阳极等项目，靠龙头企业推动了支柱产业链的延伸，以支柱产业促进了龙头企业的发展和规模的迅速膨胀。二是电子科技类高新技术项目发展势头喜人。目前，穗泰无氧铜杆项目已进入后期建设，从5月份开始又新开工建设了香港电子城、晶威特电子、开立伟业数码电子等新项目，另外，还有鲁晶化工的高能铅钙动力电池等高科技项目正处于论证阶段。这些项目的建成投产对于优化产业结构和促进产业提档升级必将起到积极的推动作用。

二、主要措施

（一）培植一批大企业，努力营造了群山争峰、勇于争先的发展态势。一是壮大规模膨胀一批。在抓好企业生产经营的同时，通过摸底排队，确立了豪斯玻璃、昌源纸业、鲁北炭素、索通炭素、澳泰纺织、盛达纺织、穗泰电工线材等一批骨干企业进行重点扶持。年初，专门召开了项目推介会，将有关企业的后续建设项目向各金融部门重点推介，进一步达到加快发展，尽快做大做强的目的。豪斯玻璃新建项目已竣工投产，今年可达到300万平方米的生产能力；恒源石化新开工柴油加氢等4个重点项目，年底前可全部竣工投产；昌源纸业利用亚行贷款项目正在积极运做，2年内企业规模将达到10万吨；鲁北炭素、索通炭素分别达到5万吨和12万吨；盛达纺织新项目工地已经开始施工，年内可达到5万纱锭，目前这些企业都已制订了扩张计划，有的已经进入实施阶段。目前各金融部门已新增贷款1.4亿元，对重点项目建设和骨干企业发展，发挥了强大的支持作用。二是提高科技含量做强一批。为了提高产品市场竞争力，促进企业更大更强，对恒源石化、

鲁晶化工等一批企业，在提高产品科技含量上大做文章，相继开工和储备了叔戊烯、高能铅钙合金动力电池等项目和产品。三是延伸链条做大一批。对澳泰纺织、金锣肉制品、洛北春集团等企业，确立了延伸产业链条的发展规划，围绕配套改造，大力发展产品深加工，发展服装加工、肉制品深加工、印刷包装等相关产业，扩大企业规模，促进企业尽快膨胀。目前这些企业的相关项目已着手进入实施阶段。

纺织5万纱锭、洛北春集团高档印刷及酿造等项目正在进行规划论证或前期准备，这些项目建成投产后，将成为我县经济的新的经济增长点。

（三）培植一批大产业，形成了百舸争流、遍地开花的发展格局。一是确立主导产业，明确发展思路。按照“龙头带动，相互促进，协调发展”的发展思路，通过对我县十大产业进行筛选，确立了化工、农副产品深加工、纺织服装、机械冶金、建材、塑编、造纸、电子信息及新材料等八大产业作为重点发展的主导产业。围绕恒源石化集团、鲁晶化工、瑞博化工、天源化工、泉兴化工等企业不断壮大化工产业；围绕金锣肉制品、禹王蛋白、雨润肉鸡宰杀、新兴淀粉、新大新乳业、恒昌麦芽、克代尔啤酒、洛北春白酒、德胜源蔬菜、奇力食品、面粉加工等不断壮大食品和农副产品深加工产业；围绕澳泰纺织、盛达纺织、鑫东纺织、恒通纺织、大有纺织等纺织企业和卡朱米服装、大华标志服、育鑫服装等服装生产企业不断壮大纺织服装产业；围绕螺旋制管、机械制造总厂、轴瓦厂、三汇利重工、久久钢铁、旭光铸造、鲁北炭素、索通炭素等企业和项目，不断壮大机械冶金产业；围绕如泉水泥、顶力建材、豪斯玻璃等企业，继续壮大建材产业；围绕昌源纸业、三维纸业，壮大造纸业；围绕新宇塑编等企业壮大塑编产业；围绕宇影光学仪器、开立伟业数码电子、晶威特科技、香港电子城、高能铅钙合金动力电池等企业和项目，搞服务、抓进度、促生产，发展壮大电子信息及新材料产业。每个产业确立了一至两个龙头企业，延伸产业链条，打造产业板块，推进产业聚集化，形成了以大带孝大小结合

的发展格局。二是集中力量，重点扶持。对恒源石化、豪斯玻璃、金锣肉制品等产业龙头，在资金、政策、用地等方面实行重点倾斜。财政拨出专项资金，对恒源石化、豪斯玻璃、机械制造总厂等龙头企业进行扶持，进一步改善了企业生产经营，加快了在建项目建设进度，大力促进了企业发展。

（四）搭建平台，搞好服务，协助企业不断加大市场开拓力度。一是全面提高企业及产品知名度。引导企业强化品牌意识，精心打造“临邑制造”这一金字招牌，争创名牌产品，大力提升企业的知名度和影响力；充分利用上半年举行的食博会、槐花节及香港等地的投资说明会等贸易洽谈和招商引资的各种活动，大力宣传我县的企业和名优产品，为企业与市场之间拓宽沟通渠道。近年来，我县相继涌现出一个全省名牌产品、两个省著名商标、三个省免检产品，企业和品牌的知名度都越来越高；二是帮助企业做好产品市场定位。围绕企业市场开拓，帮助企业积极探索新形势下开拓市场的办法和途径，找准市场的切入点。针对不同类型企业，根据一定的标准细分市场，确立了不同的开拓方向，拉开市场开拓层次，巩固并不断地扩展市场份额。三是促进企业开拓国际市场以开展“经济发展服务年”活动为契机，不断完善有关优惠政策，优化企业发展环境，加大企业和产品的推介力度，先后帮助豪斯玻璃、澳泰纺织、索通炭素等企业办理进口设备免税、出口免税手续，解决了企业资金紧张的矛盾，大力促进了企业产品出口，市场竞争力大大提高。今年1至5月份，全县出口产品总额13324万元，同比增长223%，外销率达到38.82%。

（五）强化协调引导，全力提升我县企业现代化管理水平。引导并帮助企业建立健全先进、合理、科学、配套的基础管理工作体系；引导企业不断提高企业管理水平。以建立现代企业制度为目标积极推行了信息化□iso9000—xx□5s等现代管理模式，大力推广先进的管理经验，提高管理水平。目前恒源石化已成为全市信息化试点企业，恒源、克代尔等企业实施了5s□7s等生产管理方法，企业的管理水平大大提高。全县

共有40多家企业通过了iso9000及xx系列质量认证□3c国家强制认证□qs认证等，拿到了驰骋国内市尝进军国际市场的通行证。另外，积极鼓励企业加强文化建设。引导企业以全面提高员工整体素质为基准，以塑造共同价值观为核心，以树立企业良好形象为重点，以实现企业发展战略为目标，结合企业实际，理清企业文化建设的思路，逐步完善适合自身发展的企业文化建设。恒源石化、豪斯玻璃等企业始终坚持“以人为本”的企业文化建设，把企业文化建设与发展拥有自主知识产权的产品系列、增强企业创新能力、凝聚力和核心竞争力统一起来，使企业文化渗透到企业的生产、经营、管理各个环节，提高了企业的整体素质，最终使企业形成具有独特风格的企业文化，促进了企业的可持续发展。

（六）调整完善监控层面，形成了覆盖全县的监测网络。一是在去年的基础上，进一步完善预测预警机制，加强和改善监测分析和预测预报。继续强化调度分析，准确把握工业经济运行动态，深入开展对热点和难点问题的调查研究，及时提出对策和建议。密切关注市场变化，准确把握经济发展整体走势，及时掌握投资、进出口、市场需求等的动态情况，特别对影响工业经济发展的全局性因素加强监测和研究，充分利用经济、法律、行政以及信息引导等手段，加强工业经济运行调控力度，提高宏观调控的前瞻性和决策的科学性，更好地引导工业经济健康稳定地发展。二是加强重点企业的动态监控。确定了9家市百强企业、55家重点企业及144家限额以上工业企业，特别是对9家全市百强企业和55家重点企业进行重点调控，在争取资金、优惠政策等方面给予支持，促进企业做大做强、增产增收。三是继续加强企业安全生产工作。牢固树立安全也是生产力的观念，在实行一岗双责、认真落实安全生产责任和事故领导追究制的基础上，加大安全投入和培训力度，建立健全完善的安全防范和应急处理体系，扼制了重、特、大事故的发生。

工业经济中存在的主要问题有：由于钢铁等工程物资价格上涨，造成项目建设成本增加，部分项目资金紧张，项目建设

速度不快；由于原油、煤炭等原材料价格上升等方面的原因，恒源石化、昌源纸业、鲁北碳素、恒利热电等企业的成本上升，利润空间缩小，经济效益不理想。

三、下一步的工作安排

强监测和研究，充分利用经济、法律、行政以及信息引导等手段，加强工业经济运行调控力度，提高宏观调控的前瞻性和决策的科学性，更好地引导工业经济健康稳定地发展；同时加强工业经济运行的综合协调力度，切实把握好经济运行的监督、监测，实施好宏观调控。加强重点企业、产品及项目的动态监控。特别是加强对恒源石化、金锣肉制品、昌源纸业、豪斯玻璃等企业的监测，以此作为组织全县工业生产的重点，在资金、电力等方面给予支持，确保企业做大做强、增产增收，重点项目投产达效。

（二）进一步抓好项目建设。在抓好全县整体项目建设的同时，重点抓好克代尔啤酒玻璃瓶、卡朱米羽绒服、穗泰无氧铜杆、恒利热电二期扩建等项目的投产达产，加快恒源石化柴油加氢、盛达纺织5万纱锭、雨润3000万只肉鸡宰杀、索通碳素10万吨预焙阳极、韩国塑编城、新型建材、木器加工等项目的建设速度，同时抓好昌源纸业2730纸机生产线、如意澳泰纺织有限公司高档纺布、鲁北碳素3万吨高功率石墨电极等项目的开工建设。对上述项目，一是全面实施“五个一”项目责任制，即一个项目、一名领导、一套班子、一个方案、一抓到底，加强调度，跟踪落实，确保进度。二是充分发挥推进项目建设领导小组的作用。切实加强领导，充分发挥各部门的职能，调动各部门的积极性，突出抓好全县投资500万元以上的项目的储备、论证、申报、批复、建设、管理工作，为项目建设做好协调和服务，切实解决项目建设中存在的困难和问题，加快项目建设。特别是对于列入盛市、县督导调度的重点建设项目，继续实行领导目标跟踪责任制，做到主要领导亲自挂帅，分管领导负总责，县推进项目建设领导小组各成员分工具体负责，把重点工程建设完成情况作为各级、

各部门政绩的考核内容，强化重点工程项目的领导责任，对影响项目进展的突出问题及时协调解决，大力促进项目建设。

（三）进一步加大工业投入。一是围绕壮大骨干企业抓投入。依托恒源石化、昌源纸业、克代尔啤酒、澳泰纺织、豪斯玻璃、鲁北炭素、盛达纺织、洛北春白酒、鲁晶化工等企业，加大扶持力度，集中力量，按照“质量、品种、效益”相结合的原则，重点建设科技含量高、产品附加值高的大项目、好项目，在扩大产能的同时，提高产品加工精度，拉长产业链条，实现结构提升，增强我县传统优势产业的发展后劲。二是借助招商引资抓投入。加大力度，强化招商手段，大力开展资源招商、企业招商、领导招商和以商招商，尤其是以我县的企业优势、资源优势和政策优势突出做好招商引资，并以金锣肉制品、新兴淀粉、奇力食品、炜业灯具等已在我县投资的客商为媒介，大力开展以商招商，努力实现“以一引十”，以招商引资带动项目发展，以项目发展推进招商引资。三是围绕重点项目抓投入。以昌源纸业2730生产线扩建、克代尔玻璃瓶制造、鲁北炭素3万吨超高功率石墨电极等项目为重点，在资金、环境、政策等方面做好服务，确保实现大投入、大产出。四是完善机制抓投入。内挖潜力、启动民力、借助外力相结合，积极推动投资主体多元化。不断壮大两个担保公司实力，切实解决企业贷款难和担保难的问题，增加信贷额度。同时，千方百计获得上级支持，争取政策性资金，并且加大财政扶持力度，通过财政贴息、财政资金返还、周转金支持、税费减免等优惠政策，为扩大投入、加快发展创造良好的环境。

（四）进一步推动企业创新。引导企业坚持企业制度创新、技术创新、管理创新相结合，进一步增强企业的经营活力和竞争能力。一是引导和帮助企业不断深化内部改革，按照企业管理现代化制度的要求和规定，进一步建立健全相关的成本管理、财会管理、人才管理等方面的制度，并规范运行，扶持企业搞好质量体系认证、环保体系认证等方面的工作；二是支持骨干企业通过兼并联合、合资合作等方式，实现规

模扩张，增强竞争实力；三是支持和鼓励企业建立健全企业技术开发机构，不断加大开发经费投入，加快产品更新换代步伐。

（五）进一步加大市场开拓力度。下半年将进一步加大市场营销、宣传、开拓力度，提高我县工业产品的市场占有率和品牌知名度。对临邑品牌的宣传，整体策划、突出重点、集中行动、形成声势。充分利用电视、报纸、广播、因特网等媒体，提高我县产品的品牌知名度。同时通过举办展销会、招商会、博览会、巡回展示、上网宣传等多种形式，扩大产品品牌的影响力，树立临邑品牌的整体优良形象。引导企业树立现代营销观念，采取灵活的销售手段，建立广泛的销售网络。全力抓好国内、国外两个市场的开拓工作，努力提高市场占有率。

上半年银行工作报告篇八

一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

三、存在不足

(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

上半年银行工作报告篇九

1、储蓄存款稳步上升，资金实力不断增强，截止5月份，我办事处各项存款余额达元，较年初净增元，共完成年计划的%。

2、信贷业务蓬勃开展，截止5月份我办事处信贷累计发放小额贷款笔，累计放贷额元，共完成年计划的。

3、截止5月份我办事处共发展对公存款户，累计余额元，较年初增长了元，完成年计划的%。

4、截止5月份，我办事处共销售理财产品元，完成年计划

的%;销售基金产品元，完成年计划的%;完成代理保险元，完成年计划的%;共安装商易通部，完成年计划的%。

1、加强领导，全面部署□xx年2月初开始，我办领导高度重视此项工作，成立了xx案防攻坚年工作领导小组，细化了各领导小组、小组办公室及各成员的职责分工，在工作中注重从制度建设入手，从检查监督突破，从整改中促进规范经营，从源头上消除案件风险隐患，严厉打击各种违法违规行为，加强员工思想行为动态分析管理，在全面推进案件防范工作的同时有力保障了各项业务的健康开展，促进了各项经营指标的快速提升。

2、结合实际、深查实改、切实消除案件风险隐患。在案防机制还不十分完善的情况下，开展检查和审计是案件防控的有效手段之一。一方面认真开展好排查工作，对排查发现的问题要进行全面梳理。另一方面要建立整改责任机制和整改督办机制，明确整改及督办的责任部门和领导，确保整改工作落实到位。

3、加强基础建设工作。从业务操作流程、各支行柜员的操作、服务规范、人员设置等方面抓起，做好基础工作、完善基本工作，力争在日常工作中将风险降到最低点。我办先后组织员工参加了《业务操作指南》学习讨论、案件防控“五大”系列学习讨论和《员工违规处理暂行规定》的学习和考试等，积极响应上级行安排，开展“员工身边无违规，人人身边无案件”活动，与全办事处35名职工逐一签订了责任书，开展“一帮一”结对子活动，保证了案防工作无盲区。

4、加强检查反馈力度。通过实行检查与汇报相结合，及时掌握相关业务发展动态，及时提出防范措施以及整改意见，促进整改落实，同时将通过实行内控案防工作考核挂钩制，准备将内控案防工作纳入绩效兑现的分值内，推动银行业务健康良性发展。每日班后，各支行长听取柜员工作汇报，发现普遍性问题及时上会集体讨论，形成解决议案;风险经理对各

个支行每周进行一次检查，梳理业务环节和流程运作中显现的风险点，让各个支行做到查漏补缺，及时修正，紧密监测和提前防范各项风险，早发现、早化解在萌芽状态。

5、严惩不贷、强化问责，切实加大对案件责任人的追究力度。通过对案件责任人的严肃处理，将对违法违规行为起到惩治、震慑作用，对全体干部员工起到警示教育作用。在检查规章制度的执行情况的同时，重点分析、了解各项规章制度的实施效果，不断健全和完善各类规章制度。认真组织员工学习业务规章与操作指南，进一步增强了规章制度对各项业务流程、客户服务及每个员工操作管理行为的严格要求和强制约束，提高了规章制度执行力。

6、加强员工思想行为动态管理。要创新手段、多管齐下，努力构建员工“不想为、不能为、不敢为”的机制，遏制各类案件的发生。我办事处每月对在册员工进行异常行为逐一排查，召开员工思想行为动态分析会，以支行为单位进行员工行为动态分析摸底排查对象，排查人数占比达100%。在了解掌握员工近期所想所为，进一步加强了员工工作时间管理和对八小时以外异常行为的关注。通过全方位有效的案防工作，为业务工作的开展营造了一个健康、充满活力的环境。有力促进了核心业务指标的突飞猛进，做好我办事处案件防控治理工作任务艰巨、责任重大，我们一定要树立风险可以控制、案件可以治理的观念，一定要做到思想到位、工作到位、责任到位，扎扎实实推进各项工作，全面提升案件防控治理能力，为我们事业又快又好发展提供一个良好的安全的内部环境。