

最新行业研究员工作报告 餐饮行业工作报告(模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

行业研究员工作报告 餐饮行业工作报告篇一

一、第二季度经营情况

二、主要工作与作法

(一) 采取措施

(1) 常分类

餐饮部前厅与后厨把所有的物品分成两类，一类是不在用的，一类是还要用的。

(2) 常整理

我们把不用的物品全部退回仓库，把还要用的物品数量降至最地安全用量，然后摆放井然有序，各物品都贴有标签，使任何人一看就能明白。

(3) 常清洁

我们餐饮部定期对物品及设备设施做清洁，做好每天一小扫，每周一大扫的制度以保证物品及设备设施的整洁与干净。

(4) 常维护

我们定期对设备设施进行维护与保养，本着把小事做细的原则，“不用分类的分类，不用清洁的清洁，”不断完善与改进。

（5）常规范

（6）常教育

我们每周定期对员工进行六常法的培训以及文明礼貌行为规范的培训，始员工的举止更标准化规范化。

（二）取得效果

（1）四楼库房

实施六常法管理之后，四楼库房改变了原有的物品摆放分散，无指定标签的现象。现所有物品摆放整齐，井然有序，贴有指定标签，一目了然，取得了明显的效果。

（2）酒水库房

实施六常法管理之后，酒水库房改变了原有的酒水无指定标签价格的现象，现库房酒水摆放整齐，井然有序，所有的酒水都贴有指定标签。

（3）后厨房

实施六常法管理之后，后厨房的材料物品摆放整齐，各类物品都贴有指定标签，灶台上也十分干净，而且每个部位都有指定的清洁物品，随时保持各部位的干净整洁，工具的摆放也井然有序，所有工具都贴有指定标签，需要是在也不需要花费时间去找了。

（4）餐厅与会议室

实施六常法管理之后，餐厅与会议室的所有物品摆放整齐井然有序，都贴有各种物品指定的标签。

此外，我们还为员工购买统一喝水杯子，统一定位贴上标签且统统放在一起，且每个部位都有指定的负责人员，例：空调、灭火器、等都有指定人员负责。并且各岗位人员的职责都通过书面形式进行明确。

（三）表现突出

自六常法管理实施以后，我们各部位都取得了显著的效果，特别是四楼库房的管理与以往比较有了明显的提高，同时我们也需要继续努力与提高。

六常法的颁布和实施确实使我们有了明显的提高与改善，但是我们还存在着一些缺点与不足以待于我们继续努力，我们会继续按照六常法的管理来不断提高和完善使之做的更好！

总之，我坚信，在酒店领导的正确指导下，在兄弟部门的大力支持、协助下，在部门全体干部员工齐心协力，努力拼搏下，第三季度的工作任务一定能完成，酒店领导提出的目标一定能够实现！

行业研究员工作报告 餐饮行业工作报告篇二

法定代表人：_____

乙方：_____

法定代表人：_____

第一条合同目的

本合同的目的：乙方根据本合同条款向甲方提供技术工人、

工程技术人员和其他人员(以下称为派遣人员), 甲方向乙方支付报酬。

为保证甲方工程的顺利完成, 双方应互相协作, 认真执行合同。

第二条 人员派遣

1. 乙方应按双方商定的计划派遣人员。甲方所需派遣的人员应提前2个月用书面正式通知乙方。乙方同意在派出前一个月向甲方提交派遣人员一览表, 包括姓名、出生年月日、工种、护照号码及_____国申请入境所需要的资料。
2. 乙方负责办理乙方人员(从其居住国)的出境手续, 并承担与此有关的各项费用。在_____国的入境和居住手续由甲方办理, 并负担与此有关的各项费用。
3. 根据工程计划的需要, 派遣人员可随时增加或减少。
4. 如需要增加派遣人员时, 甲方同意提前2个月向乙方总部提出派遣人员计划。增加人员的工资, 按本协议附件1所列工资标准支付。增加如系新工种, 其工资标准应由双方驻工地的代表商定。
5. 根据工程进度, 如现场需要减少人员, 则应由双方现场代表商定后实施。

第三条 准备金

甲方同意付乙方派遣人员的准备费每人_____美元。准备费应在向乙方提交派遣计划的同时电汇乙方_____银行_____帐号。

第四条 工资

1. 派遣人员的工资应按附件中所商定的工资表支付。工资的计算应从派遣人员离开乙方所在国_____机场之日起到离开_____国_____机场之日止。乙方同意尽可能安排最短路线，以缩短路途时间。

2. 派遣人员的基本工资详见附件1。

3. 基本工资以月计算，凡不满一个月的按日计算，日工资为月工资的1/25。

4. 根据_____国目前的经济情况，派遣人员基本工资每年增长_____%。

第五条 工作时间及加班

1. 乙方人员的工作时间为每月_____天，每周_____天，每天8小时。

2. 每周休假_____天，具体休假日期可由双方在现场安排。

3. 由于材料短缺、气候条件等影响不能正常施工时，经双方协商可以临时调整工作内容。如因上述及其他因甲方原因造成停工时，甲方同意支付乙方人员的工资。

4. 如工作需要并经双方同意，乙方人员可以加班。甲方按下列标准支付加班工资。

(1) 平时加班工资为基本工资的125%;

(3) 节日加班工资为基本工资的200%;

(5) 上述加班工资和基本工资同时支付。

第六条 伙食

1. 甲方同意向乙方提供厨房全套炊餐具及冷藏设备，由乙方自选办理伙食。
2. 甲方同意付给乙方每人每天_____美元的伙食费，包干使用。
3. 食堂用水、用电和燃料以及生活物资采购用车由甲方提供并支付费用。

第七条节日和休假

1. 所有乙方人员有权享有_____国政府的法定节日。
2. 所有乙方人员在工作满11个月零_____天后，应享受_____天的回国探亲假，由_____国_____机场至_____机场的往返机票由甲方支付，应尽可能安排最短的航线。
3. 如果现场施工需要乙方人员推迟回国休假时，乙方同意说服其人员延期休假，甲方同意为了补偿乙方人员的损失，应给予适当的报酬。
4. 关于补偿上述损失的报酬，可根据当时的情况由双方现场代表商定。但这项补偿不应少于_____国_____机场至_____机场之间的单程机票价金额。
5. 乙方人员由于家属不幸等原因，工作满半年以上时，经双方现场代表协商同意，可以提前享用探亲假。如有关人员已享受回国休假，其往返旅费应由乙方负担，对这一类事假甲方不支付工资。

第八条旅费及交通

1. 甲方负担乙方人员从_____机场至工程现场之间的往返

旅费和航空公司招待之外的必须的食宿费。但乙方应努力减少这项额外费用的开支，甲方同意支付乙方人员进入_____国的入境费用(例如机场税等)

2. 甲方负责提供乙方人员上下班的交通工具，同时也提供现场代表、工程师及其他管理人员的工作用车。

3. 乙方应凭机票或收据(按购票当日银行公布的外汇牌价)向甲方结算。

第九条税金

乙方人员应在_____ (其原居住国) 交纳的一切税金由乙方负担;乙方人员在_____ 国交纳的一切税金由甲方负担。

第十条社会保险

1. 乙方人员在合同有效期内的人身保险，由乙方自选办理，甲方同意支付乙方派遣人员每人每月_____美元的人身保险费。

2. 乙方人员在工地发生工伤，甲方只承担其医疗费用，如发生死亡事故，乙方应负担所有的费用，包括善后安葬和抚恤。

3. 如乙方人员因工作事故或疾病死亡时，遗体运回其原居住国或就地埋葬，遗物运回其原居住国，一切有关费用由甲方负担。

4. 派遣人员经医生证明因疾病或工伤而缺勤30天以内者，发给基本工资;在30天和90天之间者发给基本工资60%;超过90天者则不发工资。

第十一条医疗

1. 乙方所有人员在_____国发生工伤或疾病时，其医疗及

住院费用由甲方支付。

2. 现场医务室需用的常用药品和器具，由乙方向甲方提出购置计划，经甲方同意后，由乙方在其本国或其他地方采购，费用由甲方支付。

3. 乙方人员在_____人之内，配备医生一名，男护士一名，超过_____人时，是否增加医务人员，由双方现场代表研究确定。

第十二条 劳保用品

甲方同意支付乙方派遣人员所有的劳动保护用品，包括每人每年两套工作服、工作鞋、手套、眼镜、安全帽、安全带等。

第十三条 支付办法

1. 除机票费和准备费全部支付美元外，甲方应支付乙方的其他各项费用，均按80%美元与20%的_____国货币的比例支付，如需要改变这一比例，须经双方代表同意。

2. 休假工资和应付乙方的机票费应于休假当月之初支付。

3. 乙方现场会计每月末编制派遣人员工资及其他各项费用表，包括基本工资、加班费、伙食费等项，经甲方审查和批准后于次月10日前支付。其中80%美元部分，由甲方电汇_____银行_____帐号，银行汇费由甲方承担。20%的_____国货币在现场支付。

4. 美元与_____国货币的兑换率，按支付日当天_____国政府银行公布的买卖中间价折算。

5. 乙方派遣人员到达现场后，甲方同意预支每人1个月的伙食费，如需预支其他费用，由双方现场代表协商解决。

第十四条住房和办公用房

1. 甲方将按下列标准免费提供乙方人员的住房：

(1) 代表、工程师、总监工每人一间；

(3) 其他工人每人约_____平方米，但每间不超过_____人。

2. 住房内包括空调、卫生设备、家俱和卧具等备品。

3. 甲方同意提供乙方行政人员所使用的办公设备(如打字机、计算器、复印机等)、洗涤设备和用品。

第十五条人员转换

1. 乙方负责派遣身体健康、技术熟练的合格人员到_____国现场工作，如甲方认为派遣的人员不能胜任工作，经双方现场代表同意后，由乙方负责替换，由此而发生的费用应由乙方负责。

2. 乙方人员必须遵守_____国政府的法令和尊重当地的风俗习惯。如违反当地法令和风俗习惯而必须送回国的，经双方协商后，由乙方负责送回，机票由乙方负担。如需另派人员替代时，则乙方应负责_____机场至现场的旅费。

3. 乙方人员因疾病和公伤，经甲方指定的医生证明确实不能继续工作者，应送回其原居住国的，其旅费由甲方负担，如身体状况不合格者，经双方医生检查证实，是因乙方体检疏忽，必须送回其本国的，其旅费由乙方负担。

第十六条不可抗力

1. 由于天灾、战争、政治事件等人力不可抗拒的事故而工作不能继续进行，甲方应负责将乙方人员送回其原居住国。

2. 如遇上述情况时，甲方人员不撤退，乙方人员亦不撤退，但甲方应支付乙方派遣人员的工资。

第十七条争议及仲裁

(1) 中国国际经济贸易仲裁委员会按照该会仲裁程序规则进行仲裁。

(2) 在被告方所在国的仲裁机构按照其仲裁程序规则进行仲裁。

2. 争议一经裁决，双方必须忠实履行，所发生的费用由败诉方负担。

第十八条合同有效期及其他

1. 本合同自双方签字之日起生效至本工程结束，所派遣人员返回其原居住国，以及双方帐目结清后终止。

2. 本合同与附件及工程内容，不经另一方允许，任何一方不得向第三方泄露。

3. 本合同用中文、_____文书就；两种文本具有同等效力，双方各持2份。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

行业研究员工作报告 餐饮行业工作报告篇三

十分感激各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮忙下，我对各项工作都有了必须了解，

同时也深刻的体会到我们公司以“诚信第一、服务至上”为核心的企业文化理念。

一、虚心请教，努力学习。在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就进取的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

二、热情服务，用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，坚持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自我不能解决的，我向领导同事请教后，进取给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；

2、自我的理论水平和经验还赶不上工作的要求，亟待提高；

3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

3、提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作，并且努力的要把自我培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自我，以领导和同事为榜样去提醒自我，争取能在银行这个大舞台上展示自我，为分行的辉煌奉献自我的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作

顺利，天天开心，事事顺心！

行业研究员工作报告 餐饮行业工作报告篇四

20xx年是全面贯彻落实党的xx大作出的战略部署的第一年，是实施“ ”规划承上启下的一年，是我国改革开放30周年，*奥运之年，也是努力实现“8467”奋斗目标，推进集团公司做强做大做好的关键之年。公司上下必须认清形势，抢抓机遇，迎接挑战，全面完成今年各项目标任务。

(一)总体要求

以党的xx大精神为指导，高举中国特色社会主义伟大旗帜，深入贯彻落实科学发展观，认真贯彻中央经济工作会议精神，以公司战略为统领，以提升三大业绩为中心，以增强竞争力为主线，以加强企业管理为重点，深入开展对标管理年活动，全面提高安全保障能力、发展突破能力、市场开拓驾驭能力、降本增效能力、节能减排能力、资本资金运作能力、风险防范能力，以人为本，勇于创新，真抓实干，努力超越，全面完成20xx年各项目标任务。

(二)主要目标

1、安全目标

确保公司系统不发生生产基建重大及以上安全事故，不发生企业经营和领导人员违法和严重违纪案件，不发生对企业稳定和形象造成不利影响事件。

2、经营目标

——发电量3148亿千瓦时，比上年增长22%；

——利润总额50亿元，比上年增长19%；

- 净资产收益率6%，比上年提高1个百分点；
- 销售收入880亿元，比上年增长22%；
- 流动资产周转率3.5次，比上年提高0.2次；
- 供电煤耗339克/千瓦时，比上年下降8.1克/千瓦时；
- 单位发电量二氧化硫排放量3.5克/千瓦时，比上年下降0.13克/千瓦时。

3、发展目标

- 开工电源项目1100万千瓦；
- 投产装机容量730万千瓦，通过建设、收购实现年底装机容量突破7000万千瓦。

主要业绩目标可概括为“7356”，即装机容量达到7000万千瓦，发电量突破3000亿千瓦时，利润总额达到50亿元，净资产收益率达到6%。

(三)重点工作

1、深入开展对标管理年活动，全面提升竞争能力

为适应公司内外部环境深刻变化和竞争日趋激烈的新形势，着力解决制约快速健康可持续发展的突出问题，全面增强竞争力，提升三大业绩，加快推进做强做大做好，公司党组决定，今年在公司系统广泛深入开展对标管理年活动。

开展对标管理年活动，出发点和落脚点是全面增强竞争力。竞争力决定盈利能力和可持续发展能力，是提升三大业绩的关键。公司上下要紧紧围绕增强竞争力这一主线，提高七种能力。一是提高安全保障能力，就是要树立“大安全观”，

落实安全责任，完善安全机制，促进安全发展，确保生产安全、经济安全、政治安全、形象安全，为推进各项工作奠定坚实基础。二是提高发展突破能力，就是要按照科学发展观的要求，重点在项目开拓、项目核准、结构优化和工程“双达标”等方面实现新的突破。三是提高市场开拓驾驭能力，重点是在提高设备可靠性的基础上，加大市场营销工作力度，按照“超过同区域、同类型机组设备平均利用小时”的目标，提高发电设备尤其是单机容量60万千瓦及以上大机组的利用小时，促进增产增收增效。适应煤炭市场变化，加强煤炭运营和管理，提高对煤炭量质价的市场驾驭能力。四是提高降本增效能力，就是要把成本控制贯穿于企业经营发展全过程，从前期工作、建设工程到生产经营都要降本增效，特别要加强基本建设造价和生产经营成本管理，更加重视投资回报，更加关注价值创造，综合考虑资本使用效率，提高投入产出比和盈利能力。五是提高节能减排能力，重点是适应节能调度要求，转变观念，完善机制，加强管理，落实节能减排责任、措施、目标，增强“竞耗上网”能力。六是提高资本资金运作能力，重点是通过并购重组、股权置换、资产处置等资本运作形式，拓宽发展路径，优化资产结构和质量，推动公司创新发展。加大在资本市场融资力度，改善融资环境，创新融资方式，拓宽融资渠道，保障资金供应，降低融资成本，控制负债率，保证可持续发展。七是提高风险防范能力，就是要加强对投资、生产、经营、资金资本运作等各个环节风险点的控制，推行全面风险管理，完善内控机制，强化审计监督，做到风险可控、在控。

要通过深入开展对标管理年活动，形成“对照先进、查错纠弊、持续改善、不断超越”的对标管理机制，确保20xx年三大业绩目标的全面完成。要从集团公司到各分支机构、基层企业、车间班组实行层层对标，切实把对标管理任务落实到公司全系统；从电力生产到经营管理、项目前期、基本建设、资本运作实行全方位对标，抓住影响三大业绩的各项指标，切实把对标管理贯穿到生产经营发展全过程。要结合各区域、各企业实际，找准存在的问题，把握工作的重点和突破口，

抓住影响生产经营发展的突出矛盾和薄弱环节，有针对性地加大工作力度，切实解决自身实际问题。加强对标管理年活动的组织领导，提高思想认识，制定活动方案，落实各级责任，建立激励机制，加大考核力度。建立完善包括指标、责任、信息、考核、激励的对标管理体系，加快信息系统建设，实现生产、经营、基建等主要指标实时信息化监管，充分发挥对标信息平台作用，确保对标管理年活动取得实效。

2、切实加强生产管理，确保生产安全稳定

坚持“以人为本、预防为主、综合治理”的方针，确保生产安全。全面落实“以零违章确保零事故”要求，避免人身伤亡和责任事故。层层落实安全生产责任制，深入开展隐患排查治理和安全性评价，加强发电设备技术改造和检修维护管理，全面推行点检定修，努力降低非计划停运，特别要提高大机组、新投产机组的安全经济运行水平，提高设备可靠性。加强技术管理，建立健全与公司发展相适应的技术管理体制和机制。加大安全生产考核和责任追究力度，落实“四不放过”原则，力戒事故和缺陷重复发生，加强安全生产应急管理，确保安全生产可控、在控。

3、全力推进科学发展，着力提升发展质量

坚持“快速健康可持续发展、规模速度与质量效益相协调”的方针，实现又好又快发展。第一，要始终把发展作为第一要务，着力推进快速发展。加大前期工作力度，千方百计尽快落实江苏句容、*镇雄、山东莱州、灵武二期、芜湖二期以及阿海、鲁地拉等重点项目的核准，力争怒江和金沙江上游规划年内获得批准。加强工程建设的组织协调和控制，确保完成年度核准、开工、投产目标。第二，要把以经济效益为中心贯穿发展的全过程，确保实现健康发展。认真贯彻国家产业政策，统筹考虑节能调度、资源配置、电网规划等因素的影响，进一步优化区域、电源、技术三大结构，提升发展的质量和效益。加速推进经济发展快、资源丰富地区以及公

司资产空白省份的电源发展。加快建设大容量、高参数、环保型机组，加大水电流域开发，积极发展风能、生物质能等新能源建设，加大核电开发工作的力度。加强投资决策管理，做到科学决策，积极规避风险。加强工程管理，确保基建工程实现“安快好省廉”和“双达标”。第三，要增强发展后劲，保证可持续发展。要立足当前，着眼长远，加强境内外电力市场研究，加强战略合作，千方百计开拓新项目，增加后续开发建设项目储备。提高资本、资金运作水平，为可持续发展提供可靠的财务支撑。第四，要不断拓宽发展路径，加大资产并购重组力度，大力推动创新发展。充分发挥上市公司发展主体和公司上下各方面发展的积极性，进一步落实发展责任。加强资本运作，加快以上市公司为主体的资产重组步伐，重点推进华电国际的再融资工作和黑龙江、贵州地区资产重组，抓紧实现国电南自增发，推动工程技术产业上市。进一步加大公司系统资金归集力度，服务集团发展；积极开辟资金筹措渠道，有效控制负债率，降低财务成本，保证项目建设资金需求。按照公司产业布局，加快煤炭项目拓展、建设力度，提高煤炭自给能力，积极推进金融、工程技术、境外项目等重点产业发展，探索延伸产业链，提高服务集团发展的能力，形成新的效益增长点。

4、加大节能环保力度，提高降耗减排水平

坚持项目发展与节能环保相协调，全面加强节能减排工作。一要从讲政治、讲大局和生存发展的高度，进一步增强做好节能环保工作的紧迫感和责任感，围绕实现国资委下达的任期(20xx-20xx年)节能减排目标，层层分解，落实责任，加大考核力度，确保务期必成。二要加强节能减排全过程管理，抓好从项目前期到工程建设、运营管理各个环节的节能减排工作，完善环保指标、监测、考核体系。适应节能调度要求，加大节能环保技术改造力度，落实基建项目环保“三同时”，加强脱硫设施运营管理，切实保证脱硫设施正常运行，确保不因能耗环保问题影响发电量、经济效益和公司形象。三要抓紧推进“上大压小”，完成全年136.8万千瓦小火电关停任

务。加大清洁发展机制(cdm)项目开发力度。

5、进一步加强经营管理，持续提升经济效益

坚持“以经济效益为中心，对照先进、持续改善、不断超越”的方针，努力增收节支、降本增效。一要抓好电量、电价、电费工作。加大市场营销工作力度，健全完善营销体制机制，改进营销策略，改善经营环境，着力提高发电设备利用小时，保持发电量快速增长；积极推动气电价格联动和新一轮煤电价格联动政策出台以及电价落实；加大电热费回收力度，开展陈欠电热费专项清理，努力实现“当年电热费结零，陈欠电热费逐步回收”目标。二要抓好煤量、煤质、煤价、煤耗工作。新年一开始，煤炭供应呈紧张趋势，各级都要重视和加强煤炭供应和管理工作。继续发挥燃料“五统一”优势，上下协同，保障供应，保证质量，控制成本，提高燃料管理水平。三要抓好管理费、材料费、修理费、财务费用管理。实行目标管理，加强过程管理，严格控制成本和费用，确保完成预算目标。四要积极适应节能调度新形势，全面研究节能调度规则，周密制定方案，加强市场分析，认真做好试点工作，及时总结经验，加强问题整改，建立上下联动协调机制，充分做好全面节能调度的准备工作，努力提高“竞耗上网”能力。五要加强计划管理、预算管理和以对标为重点的经济活动分析，积极争取落实政策，加大扭亏增盈工作力度。六要按照“科学有效、管用管好、可控在控”的要求，加强基础管理。加快信息系统建设，以财务信息为核心，实现信息资源整合和流程再造，提高信息化管理水平。加强风险防范工作，强化以审计监督、效能监察、财务管控、法律保障为重点的内控机制建设。积极配合监事会等外部监督机构的工作。进一步完善规章制度，做到用制度管人、管事、管权。坚持依法经营，规范经营行为，确保经济安全。

6、加快推进改革创新，不断增强生机活力

围绕服务做强做大做好、增强生机活力，不断深化改革，着

力推进创新。一要继续全面实施综合配套改革，巩固成果，完善措施，不断深化。继续推进按定员组织生产，认真落实人力资源优化配置规划。进一步规范关联交易，加快推进辅业改制重组。积极推进检修、物资等专业化改革。二要贯彻落实集团公司整体上市规划，统筹安排、协调推进集团整体上市工作。三要继续深化三项制度改革，进一步完善预算、考核、薪酬三位一体的绩效目标管理办法，完善企业和员工收入决定机制，认真贯彻劳动合同法，规范劳动用工和劳动合同。四要坚持“两权”分离、权责利统一的原则，进一步完善管控体系，全面落实各级管理机构职责，提高管理效率。五要围绕提升技术装备水平和节能环保水平，大力推进科技创新，重点抓好igcc、太阳能热发电、汽轮机蒸发冷却等国家“863”计划和国家科技支撑计划课题研究，加快风能发电、生物质能发电、淤泥掺烧发电等清洁发电技术的开发和应用，建立健全适应公司生产建设需要的科技创新体系，提高自主创新能力，提升科技对三大业绩的贡献度。

7、进一步加强队伍建设，积极营造和谐环境

坚持“服务发展，人才强企”的方针，全面加强干部员工队伍建设。继续深入开展创建“四好”领导班子活动，加强思想、组织、能力、作风、制度和反腐倡廉建设。进一步加强党的建设，认真学习贯彻党的xx大精神，提高贯彻落实科学发展观的自觉性和学用结合、指导实践的能力。继续抓好党员先进性长效机制建设，广泛开展“落实科学发展观，永葆先进性，践行三三四”实践活动，充分发挥政治优势。以构建惩治和预防腐败体系为重点，加强反腐倡廉建设，突出抓好领导人员的廉洁从业教育和监督，确保政治安全。认真落实公司“”人才队伍建设规划，建立完善与公司发展相适应的人力资源管理机制和体系，增强队伍建设的科学性、针对性和实效性。完善“上大压小”、配套改革涉及的员工配置制度，做好跨区域人员配置的协调工作。建立责任制，健全培训机制体系，加大员工培训力度，加快培养、储备一批专业技术(管理)人才和高技能人才，为经营发展提供人才支撑。

广泛开展各类劳动竞赛、技术比武和创新创业活动，充分调动员工创造性。

坚持“凝心聚力、催人奋进、促进和谐、提升形象”的方针，加强企业文化建设。践行“以人为本、图强报国”的核心价值观，弘扬“务实、创新、和谐、超越”的企业精神，树立“诚信、高效、合作、服务、环保”的形象。加强精神文明建设和思想政治工作，深入开展“争先创优”活动，面向基层，充分发掘、宣传先进典型，发挥辐射带动作用；发挥工会和共青团作用，进一步加强民主管理和职代会建设，全面推进厂务公开；广泛开展“职工素质工程”和“送温暖、献爱心”活动，丰富职工文化活动，确保队伍稳定。建立社会责任工作机制、保障机制和发布机制。进一步加强与社会各界的沟通合作，积极营造和谐环境。加强正面宣传，强化应急管理，确保形象安全。

全面加强班组建设。班组是企业的细胞，是企业工作的“一线”。班组建设好了，落实各项任务、加强管理才会有牢固基础。公司系统各企业要高度重视加强班组建设，健全班组工作制度，完善班组建设机制，广泛开展“先进班组”创建活动，开展班组对标管理，提升班组建设水平，把各项工作落到实处。

同志们，企业要发展，关键靠干部。在这里，我代表公司党组对各级领导干部提出以下要求。

一要贯彻战略，统筹全局。战略是企业的行动纲领，是制定规划、科学决策和开展各项工作的基本依据。各级领导要带头贯彻落实公司战略，以公司战略统领各项工作，做到胸中有全局、前进有方向、奋斗有目标。要根据公司战略要求，进一步分析本区域、本单位的发展态势和工作重点，结合企业实际明确工作思路，掌握工作主动权，积极有效开拓工作空间。要在思想观念、制度、机制、管理、技术等方面，全面贯彻党和国家的新要求，及时适应不断变化的新形势，努

力体现企业工作的新特点，促进落实经营发展的新任务。要统筹兼顾各项工作，处理好本单位工作与集团公司全局工作的关系，兼顾与各方的工作关系和协调，促进企业各项工作全面、协调地推进和三大业绩的全面提升。

二要加强学习，提升能力。要适应新的形势任务和公司做强做大做好的新要求，不断加强学习，用马克思主义中国化的最新理论成果武装头脑，努力掌握运用现代管理理论和业务知识；注重加强实践磨炼，促进学用结合，在学习和实践中开阔眼界、增长才智、提高能力，全面落实“政治上靠得住、工作上有能力、想干事、能干事、干成事”的要求。当前，各级领导干部要着力提高统筹全局的能力、攻坚克难的能力、经营管理的能力、凝心聚力的能力，真正跟上时代步伐，适应发展需要。

三要攻坚克难，勇创佳绩。面对激烈的竞争，电源项目的核准，电力市场的开拓，设备利用小时的争取，电价热价的提升等方面，都需要各级领导干部发扬攻坚克难、百折不挠、不达目的誓不罢休的进取精神，充分发挥主观能动性，抢抓机遇，迎难而上，开拓进取，勇创佳绩。衡量领导干部的标准，关键要看实际业绩，看是否有作为、有贡献，当前最直接的就是要看在项目核准、电量、电价争取、降本增效、节能减排等关键工作上是否取得突破，企业竞争力是否得到增强，归根到底，要看三大业绩是否得到提升，绩效目标是否实现。

四要真抓实干，务求实效。实干兴邦，空谈误国。公司战略和今年工作的总体思路、目标任务已经确定，关键是要求真务实、真抓实干、狠抓落实、务求实效。求真务实，就是要把工作的着力点真正放到解决生产经营和改革发展稳定中的重大问题上，不搞表面文章，不能华而不实。真抓实干，就是要扑下身子抓工作，把心思用在干事业上，把精力用在突破难题上，克服浮躁情绪，克服说得多、做得少的陋习。狠抓落实，就是要扎扎实实推进工作，定下来的事情要马上就

办、抓紧实施;部署了的工作要跟踪问效、一抓到底;重要工作、关键时刻,要身先士卒、靠前指挥。务求实效,就是要以实际成果衡量工作成绩,谋划工作、召开会议只是工作的开始,真正下功夫的是要把计划和指标一步一步落实,把提升三大业绩的成果真正拿到手。

五要以身作则,当好表率。廉洁方能聚人,身正方能带人,律己方能服人,无私方能感人。公生明,廉生威。作为领导干部,能力是一个方面,公道正派才是群众拥护的基本条件;只有廉洁才能正确行使自己的权力,在工作中树立威信,要用人格的力量为自己赢得工作的主动权。各级领导干部都要秉公用权、廉洁从业,自觉遵守党的纪律和国家的法律法规,时刻做到自重、自省、自警、自励,注意慎权、慎欲、慎微、慎独,不能因为小节不注意影响个人和班子的威信。要保持昂扬向上、奋发有为的精神状态,雷厉风行地推进工作,在攻坚克难中开创新局面。对干部和员工既要关心爱护,也要坚持原则,严格要求,敢抓敢管,这样才能带出一支过硬的队伍。

同志们,做好20xx年的工作,意义十分重大。让我们紧密团结在以为的党中央周围,高举中国特色社会主义伟大旗帜,在公司党组的领导下,求真务实,创新超越,全面完成今年各项目标任务,加快实现“8467”目标,为早日把公司建设成为“国内行业前列、世界企业500强”的大型企业集团,为全面建设小康社会,实现中华民族伟大复兴做出新的更大的贡献!

行业研究员工作报告 餐饮行业工作报告篇五

又到一年年终述职的时候了,____年对我来说是收获满满的一年,也是转折开始的一年,细细的整理一下。年初行里评给了我柜面优秀人员,给予我上一年工作的肯定,也给了我很大鼓舞来做好这一年的工作。二月份到上海参加柜面优秀人员培训,这是我行首次对柜面人员举行的大规模的专业的

培训，为期一周的封闭式互动交流式培训，更让我觉得作为兴业人的幸运，全国各地的柜面人员充满了热情活跃，他们对工作的热爱感动了我，也启发了我，要发觉身边支撑点，让自我坚持把工作做下去。今年正好又是我入兴业的第五个年头，这五年在兴业的柜台，学业务，学技能，学微笑服务，学会忍，学会平和对待事物，学会把团体的氛围带动起来，为自我创造更好的共事环境。已经成长为一个内心成熟的老柜员，不再因为客户的冷漠和故意刁难而愤愤不平，而影响自我的情绪，相反，一切都能够应付自如，微笑应对。

因为业务的全面熟悉，更喜欢为客户全方面着想，从服务客户方便客户的方面着想，既要快捷办理又要周全服务。四月份，最终等到了转正的合同签订，其实第一批没有我名单的时候真实很失落，可是身边的同事友好相处又让我舍不得离开，我默默的继续为兴业贡献，所以等到了合同的签订，我并无那般兴奋不已，我很坦然的理解，可是内心还是有着一份真正的归属感，很踏实，容易知足的我明白要继续为兴业做贡献。

____年也正好是我30岁大关，我突然觉得在过去这5年里，我除了把业务和服务做到游刃有余外，并无其他收获，我没有给自我定目标定计划，没有目标的人生会很迷茫，得到了岁月的痕迹以外却无工作上的进展，于是我坚决的选择转岗客户经理。内心的矛盾从来没有消减，我有工作的活力与热情，可是我清楚明白我没有坚实的后盾，没有所谓的人脉和资源。可是我必须去尝试，如果不踏出这一步，那么更无可明白将来。对于很多人来说30岁已经老了，已经没有什么活力去开始什么，而我反而觉得30岁刚开始，我之前已经浪费那么多年毫无进展，此刻更应当觉悟，并且此刻这个时候刚好，敢于理解失败，敢于迎接挑战。10月底我最终转岗客户经理。

原本单纯的柜台生活并未让自我有较多的社会经验，所以在这个全新的岗位中，我像初生牛犊一样好奇，却也容易犯错。甚至与客户的交谈都是我需要学习的资料，我不明白该如何

交谈，交流什么资料，并且我害怕自我的生疏会让客户不愿意与我交朋友，毕竟客户经理所要做的也是客户资金的管理，自我的稚嫩可能会让客户对我不放心，所以每一次和客户的交流结束后我总会反省哪里做得不好，要如何改正。此刻的思想必须高一个层次，从多方面研究问题和处理事情。来__这一年只做柜面业务，零售各指标并未着手正式开始，所以转岗这两个月开始从零学习，学贷款业务□pos机业务和汽车分期，然后做下一年储备，找新客户，因为存款是零售客户经理最根本的核心业务。

在新的一年里着重发展存款业务，并同时做好各项零售指标，调整好心态，迎接挑战和新的压力，一步一个脚印，用心服务好客户，认真做好本职工作。

中国银行业述职报告2