# 最新半年的工作总结简短(十五篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-17

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**半年的工作总结简短篇一**

上半年公司正式启动办公自动化系统，实行无纸化办文，公司呈现了节奏快、作风实、标准高、要求严的新气象。为适应工作需要，办公室多次组织职工结合系统测试进行学习和技能培训，使经办人员在无纸化办文中做到个个是技术能手，文件办理中未出现操作失误的情况，保证了公司公文流转系统的顺畅运行。

二、做好办公室工作，必须计划周详，定期检查，做到开始有计划、中间有检查、最后有结果。

针对公司制定并落实到部门的目标，办公室每季度制订了工作计划，将任务落实到人，并明确切实可行的实施措施;每月至少召开一次主任工作会议，检查工作计划的完成情况，查找存在问题，对未完工作督促完成;根据执行中的实际情况适时调整工作计划，加紧实施。一年来办公室工作计划周密、执行得力、检查细致, 总结认真，较好地保证了年度工作目标的完成。

三、做好办公室工作，必须组织缜密，执行细心。

办公室工作繁杂，稍不注意就易出纰漏，有的甚至可能会影响公司大局。因此，我们要求每一位职工牢固树立办公室工作无小事的意识，一要细心、细致，二要从细小的事抓起。时时刻刻、事事处处，都要认真、细致，谨言慎行，做到不让领导布置的工作在办公室延误，不让需要办理的文电在办公室积压，不让到办公室联系工作的同志受到冷落，不让公司形象因办公室工作而受损。20xx年我们还将把培养\"工作细致严谨，服务细心周到\"的作风作为办公室的重点工作来抓，从办文到综合宣传、行政管理，都要求认真、细致、严谨。

四、做好办公室工作，必须用服务至上的精神来统领。

我们对办公室每个职工都强调了服务精神的理念，并把这种理念落实到工作中去。一年来，办公室同志在办文、采购、用车等方面都体现了服务精神，周密安排好领导的工作日程，耐心协调解决部门的困难，为每一个职工分忧解难。即使在工作中遇到一些不合理的指责，也本着服务的精神去解释，而不是抵触甚至对立。比如我们在司机班试行了投诉登记制度，20xx年对司机的投诉大为减少，这充分说明我们的工作得到了公司职工的认可。

上半年，我部围绕公司的经营目标和工作任务，积极开展各项工作，取得了较好的工作成果。我们有几点体会：

一、注重工作计划性

努力增强了部门工作的计划性、针对性和前瞻性，避免随意性和盲目性，有效地保证了各项工作落到实处。部里在每个月的月初都要召开一次部务会议，对上月的工作计划完成情况进行检查、总结，对本月工作计划进行安排和部署，部门工作做到了有布置、有检查、有调整、有落实。同时根据职工的岗位职责要求把工作任务进行层层分解，细化量化，做到任务到人，工作不留死角，切实保障部门工作的有序化运转。

二、突出重点，抓住关键

根据部门工作比较繁重、业务跨度较大的状况，为了保证工作的进度和质量，我们在安排工作时，紧紧围绕公司的经营目标和工作任务，把握工作中的轻、重、缓、急，着眼大局，抓住关键，力争抓紧抓实，抓出实效;对重点工作、重要事项、重大项目以及特事特办的事项，加强领导，集中力量，加快办理，并采取相应措施，确保不延误，部门工作做到了思路不乱、阵脚不乱。

三、注重质量，讲求实效

在工作质量和要求上突出\"严\"字。要提高工作质量，就必须在工作安排上严格要求、严格管理、严格把关，努力提高办文、办事的总体水平。牢固树立精益求精观念，克服\"过得去\"的思想，精心组织、周密安排，努力提高工作质量和效率。在工作安排上，既要结合本部门的工作实际，创造性地开展工作，又要树立全局观念，不折不扣地贯彻公司的决策和部署，确保公司经营目标和工作目标的落实。

四、加强作风建设

工作开展得是否顺利、是否能取得预计的效果，关键取决于过硬的工作作风。我们以规范管理作为工作的基本要求，要求全体职工认真、严谨、规范地操作每一件小事，每一项具体工作。同时也要从有利于工作出发，坚持实事求是，做到原则性与灵活性的有机统一，努力防止和克服形式主义、官僚主义，坚持办实事、讲实效，努力建设一支效率高、作风硬的队伍。

**半年的工作总结简短篇二**

时光荏苒，20xx年很快过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。从竣工验收及纺四路开工到年末、这一年的工作一幕幕的在眼前闪过。在总公司领导的关怀和指导下，在同事们的互相关爱与工作配合下，在工作实践和学习中、这一年就此告一段落了。下面我将20xx年一年来的工作状况做以下汇报：

一、20xx年上半年工作资料

20xx年我负责施工的资料是xx段市政工程及岸河堤治理工程，其中政工程合同内包括电力管沟m，雨水管道m，污水管道m，电信管沟m，路基10%灰土m2，路基二灰石m2，路缘石安装m，完成产值万。合同外包括土方换填约m3，土方加16%白灰处理约7500m3，完成产值约45.6万。灞河右岸工程与20xx年10月24日举行开工典礼，20xx年12月14日机械进场施工。目前已经完成土方开挖约1.2万m3，土方回填约8000m3，清表外运约4500m3，截至目前累计完成产值86.4万。由于村上种种原因暂时停工。

二、全年各项工作完成状况

(1)工程质量完成状况

xx市政工程于20xx年8月份开工至今，我作为项目经理，立即开始了项目部的组建工作。首先根据该工程的特点要求，建立了质量管理体系、项目管理目标和管理人员岗位职责制。工程开工以后，我们严格控制施工质量，从基础开始，一步一个脚印的进行。管道工程是隐蔽工程，重点控制施工中各个环节，只有加强对施工中各个环节的质量控制，才能防止各种质量通病的发生，确保整体工程施工质量到达优良。电力管沟工程重点控制沟槽开挖、模板安装、钢筋绑扎、砖砌体、混凝土浇筑及管沟两侧回填土质量。道路工程重点控制路基测量放线，灰土、二灰石铺设施工。在施工过程中，我要求坚决落实预防措施资料，作到扬长避短，提高了项目部人员的质量争先意识。在整个工程施工期间，我们认真进行了落实。迄今为止，未发现质量通病。整个工程的施工，经过项目的认真控制，全部施工资料贴合自检要求，主体质量较好，到达了预期的质量目标。

b灞河右岸河堤治理工程于20xx年10月24日开工典礼之后，由于地处田王村、席王东、席王西三村范围内，协调一向不到位，致使工程至12月14日机械进场施工。工程资料主要有堤基、护坡、暗涵及路基工程。年后将全面展开大范围施工。

(2)工程生产及进度控制

纺四路西段工程自开工以后，我按照合同要求工期，组织制定了施工进度网络计划、机械及劳动力计划。并且根据施工进度要求，与各个施工班组以及管理人员召开质量、进度、安全生产会。对其具体进度、生产做出详细的具体要求。在生产过程中，我根据实际状况，透过制定月计划和周计划，对整个工程生产进行了控制管理。从整个工程进度来看，与原合同工期相比有滞后，但还是到达了甲方要求的进度。为20xx年春季施工减轻了工作量，以确保整个工程能够顺利完成按时交付。

(3)安全管理

施工进场的准备期间，我组织项目部对全场的施工作业区进行了规划布置。根据项目工程特点，在施工过程中，我坚持将安全管理作为日常管理的重点。为此，我从以下几个方面加强了管理工作：①加强安全技术交底工作。透过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识。②加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。加强工地临边的安全防护。③施工中，定期进行现场临时用电检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。整个施工期间，未发生安全隐患，到达预期安全生产目标的要求。

(4)材料、降本和人工费的管理

材料管理中，我根据施工预算，组织制定了施工材料需用计划。材料使用中，我要求大家坚持限额领料制度，根据施工预算，安排项目管理人员及时统计各个班组的施工资料和数量，并且及时与预算量进行比较分析，控制各个分项工程的材料使用以及人工费的发放。各个班组使用的机具和材料，耗损材料按照预算量进行考核，每分项进行统计，发现浪费时及时纠正整改。周转材料使用完毕后由班组统一返还，数量不足则由各班组负责赔偿。

(5)全年工作存在的不足

①工程质量：施工期间，工程质量控制较严，工程质量总体较好。但也存在着不足。为建立优质工程，我仍需加大努力，提醒自己对后期的质量管理需要进一步加强。

②施工进度：从总体来讲，进度基本上到达了业主的要求。但是与合同工期(纺四路西段)及其它标段(灞河右岸)进行比较，进度较慢。还需要自己进一步加强进度管理、总结不足，加强人力组织，弥补前期施工的不足。

三、20xx下半年工作计划

在新的一年中，我将从以下几点作出努力、作好工作。

①继续抓好纺四路西段和灞河右岸项目管理工作：纺四路西段道路工程在20xx年的工作为油面铺设、人行道工程及项目收尾工作。灞河右岸工程20xx年工作量大，时间紧、任务重。思考到项目总工期要求，我将继续抓好施工生产进度控制，用心组织好人力投入，确保工程按照预期要求全部完成，保证整个项目的如期交付使用。

②加强业务知识学习，继续提高管理水平：随着时代的前进、新技术的运用，务必进行专业技术知识的再教育。所以，在新的一年中，我将继续努力加强学习专业知识，我相信只要努力，就会有结果。另一方面，用心学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

③进一步作好施工管理工作：20xx年的工作中，我负责的工程尽管有必须的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。只有很好的总结过去，才能更好的服务未来。新的一年中，我要进一步重点作好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理。20xx年，我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量进行比较分析，找出不足，制定对策。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，进行优化和改善，构成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

④及时办理变更、签证，督促工程资料与现场同步，做好工程进度编制，准确及时申报和班组劳务结算审核。

不知不觉的跨进了20xx年这一新的开端。今后我将更加努力工作，加强学习，实事求是，完成工作所需任务，强化意识，关心同事，关心领导和公司建设，为人生竖立坚实的目标，用苦干回报公司，用知识丰富自己，让自己能在项目经理的工作和专业知识的领域更上一层楼，从而能够为公司的效益做出更好的贡献。

**半年的工作总结简短篇三**

20xx年转眼已过去一半，在这半年来，根据集团发展方向的指引，在酒店高层领导的经营思路的指导下，基本完成了各项经营目标任务。在此对20xx年上半年市场营销部的全年工作作如下总结：

一、营销部销售目标任务完成情况

20xx年上班年营销部在酒店领导的带领及指导下，完成客房营业收入万元;餐娱营业收入为 万元，占全年目标的 %

二、营销策划及宣传推广活动的开展

1、主题和产品营销：在20xx年上半年，为改善周末入住率较低的情况，特策划推出了阳光商旅周日促销活动、“特别特”促销活动，作为酒店客房的长期宣传促销。对于酒店产品，在2月推出前厅的养身茶、客房部的环保消费，健康有礼;3月推出了餐饮部婚宴促销活动、小商场三国纪念;5月推出中餐厅、棋牌、浴足夏季联动促销，6月推出餐饮部谢师宴、小商场夏季新品促销，通过不同时期有针对性的对酒店个别产品的着重宣传，让客人了解了酒店的产品，使各项新品顺利推广并销售。另还还有每月的新菜宣传，根据不同季节客人需求，制作不同的主题，对个别菜品做重点宣传，让客人在期待中去尝试，突出酒店餐饮创新的特点。

2、节日营销：通过对春节、情人节、妇女节、儿童节、父亲节、端午节等节日宣传，进行适当的环境布置，营造节日氛围，推出促销或回馈活动，表达对客户的人文关怀，树立酒店良好的社会形象，同时进行酒店经营项目的推广。

3、酒店环境营造：通过对酒店1f、4f、5f春季、夏季背景墙的设计制作，营造酒店的季 节氛围和舒适宜人的消费氛围，旨在吸引客人，让客人感受到酒店文化，同时为员工创造舒适的工作环境。

4、开通了宇豪酒店的新浪微博，搭建新的网络宣传平台， 将酒店的最新动态活动更新到微博上，起到对外宣传的作用。

5、在宣传设计期间，尝试新的宣传方式，利用酒店现有的视频工具，制作出了视频动画，大大改善了以往的图片滚动播放宣传单一的方式，使其宣传更为生动有趣。

三、市场开拓及开发

1、20xx年部门还积极做好市场开发工作，充分掌握本地市场发展动态，利用南充经济开发的好好势头，持续跟踪涌入本地的大型投资企业以及南充周边地区的开发，为酒店新开发29家协议单位，其中12家商务协议单位， 17 家签单协议单位;其中川东美的、佳信房产、南充都京港务等消费均在2万以上。

2、坚持做好客户维护，积极开拓市场：

一直以来，营销部坚持做好情感营销，努力开发和培养忠诚客户。经常与客户保持密切联系与沟通，定期拜访，保持良好关系。根据客户消费情况，在各种节、庆日实施不同的馈赠方式和标准，适时对大客户进行宴请及互动、融洽客我关系，深得客人认可与好评，提高了客户的忠诚度。

根据酒店的经营优势和市场定位，20xx年上边年，商务客源是酒店销售工作的重点，同时，也加强对政务单位开发。对会议及团队认真做好会前 、会中、会后三个环节的服务工作，安排人员全程跟踪会议，努力提高会议客人的满意度，促进会议团队的销售。先后顺利承接了人大、中石油、基督教等大型会议团队。

3、努力扩大网络订房和旅行社订房：

持续与国内各大网络订房公司加强联系合作，新增了与hrs 、新华旅行网 两家网络公司的合作，20xx年上半年网络订房全年订房收入达到117.8 万元，比20xx年同期增涨 23.2万元。(20xx年上半年为 94.6 万元)

4、努力加强和开发酒店其它经营收入：

及时捕捉市场信息，将酒店部分闲置场所充分利用，吸引南充市五星广场商业投资管理有限公司 、建设局、龙仍公司 进驻酒店设立办公地点，为酒店带来高额的场地租赁收益，也为酒店开发了新的商务客源。

四、款项回收：

签单协议单位已是酒店较为稳定的客源之一，但因签单单位多，欠款金额大，每月欠款总额超出120万元，对酒店资金周转带来了困难;为了降低酒店资金使用风险，而又不能拒绝客户消费，20xx年上半年在协议单位回款工作上，部门根据各协议单位特点制定了相应的回款办法，定时对签单协议单位进行清理;并对销售人员加强了回款考核与监督，通过客我的相互沟通和理解。顺利完成年度酒店资金考核目标任务。

五、部门间沟通协调：

为更好的为客人提供高效快捷的服务,提高客户对酒店的酒意度，营销部与各部门经理保持良好的沟通与配合,不定期举行工作协调会，寻求解决问题的办法，不断改进操作流程，融洽了部门间的关系;在大型接待或会议前，开展会前协调会议，对接待流程及操作细节与各部门共同商议、讨论，保证了接待品质。

六、团队建设和培训：

20xx年上半年配合部门绩效考核办法，通过不定期的与各位部门员工的沟通交流，及时针对工作中的失误与存在的问题，帮助寻找解决办法,使员工之间逐步形成了良好合作关系与团队氛围。营销部的培训工作主要有以下方面：

1、 产品知识培训：

1)对部门同事进行各岗位流程培训，让销售员了解各岗位操作流程，更好的与各部门同事配合，完成对客服务;

2)案例培训：对酒店各类各部门的案例进行培训，让销售员了解相关处理方法。

3)对酒店推出的各类新品、促销活动、营销举措细则进行培训，让销售员对客进行积极促销。

2、专业技能培训：

为提高销售员的专业知识和推销技巧， 制定了部门营销专业知识培训计划，提高销售人员的业务技能。

3、沟通技巧：通过各种案例加强对员工协作能力、沟通语言、技巧的培训。

八、工作中需加强和改进方面：

1、销售人员自身个人及业务素质还有待提高，需加强培训;

2、对销售代表对客户维护范围较小，工作量不饱和，依仗市场效应等客上门、销售不积极主动。需对根据客源组成对销售代表职能进行重新界定和引进良性竞争考核机制;

3、对商务客户的重视和维护需加强，市场开拓范围还需进一步扩大;

4、在制作促销活动的时候，与各部门的沟通还不够细致明确，在执行促销活动过程中，部分操作细节未具体落实，还应将强相互沟通。

5、加大销售渠道尤其是网络渠道的扩充和合作;

6、加强自身学习力度，以身作则带领团队共同进步。

20xx年下半年营销部工作计划

一、市场调查方面

1、坚持周期性的进行市场调查研究并分析，关注市场变化及宾客需求，与与时俱进地对酒店产品进行调整，从而提高酒店利润率，使酒店产品利益最大化;

2、 对竞争对手客源、会议单位、宴会等调查，收集信息，提供体验，争取客源;

3、 建立商务及市场信息收集统计机制，定人、定期进行收集统计和学习。根据客户需求及行业发展趋势，开展客源开拓;

4、 及时根据客人对酒店产品及服务的意见反馈，对酒店整体服务品质及经营提出提升的创新建议。

二、客户维护方面

1、 建立健全客户档案。对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类别适时联系跟进，详细记录客户所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立和保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，

2、 坚持大客户维护方案的实行，巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在节假日及客户生日，通过各种形式进行拜访和慰问。

3、 举办客户答谢会，以加强与客户感情交流，听取客户意见。

三、营销策划、宣传方面

1、 建立周期性的节日营销活动策划，如建军节、七夕情人节、教师节、国庆节、中秋节等;

2、 对酒店新的营销举措及新品进行系统的推广宣传(如客房产品、新菜品等);

3、 加强主题营销活动策划，体现企业文化，提升宾客对酒店的认知度及酒店品牌影响力;

3 / 5页

4、 加强与各部门间的沟通，征求各部门意见，相互学习，集思广益，把策划做到有创意有效益。

5、 在做策划书时，把策划活动细节落实，在实施过程中及时把控，对活动效果及时统计分析，适时调整，活动结束后实行数据评估和成本核算，将实际活动效果与预期效果做对比，提高活动策划水平。

6、 加强学习，通过对竞争酒店的走访学习，开阔视野，加强活动创意和广告创意的学习与运用。

7、 增强对酒店营销理念和酒店市场的了解，制作出更为符合酒店产品和定位宣传制品。

8、 拓展宣传渠道，结合营销活动，大力展开推广活动，充分利用路牌、公告栏、短信平台、网站、《明宇会》、微博、led、大堂视频、包房电视画面等宣传平台，全方位开展宣传。

四、营销策略

1、市场

(1)20xx年酒店主要目标市场仍应确立为以商务市场为主导(包括商务散客、商务会议、宴会)。通过开发商务市场及成都、重庆、周边客源市场，维护回头客，保持顾客的忠诚度及开发政务市场来逐渐增加其它客源

(2)着力拓展商务会议团队，增加团队在整个营业收入中所占的比例;

(3)加强与网络销售渠道的合作，并及时将酒店各类促销信息与订房网联系，并根据客人需求及房价对网络订房房型进行更新，网络订房和旅行社订房已成为酒店提高开房率的一个重要辅助来源。

(4)其它客源补充：酒店写字楼长租，参加商业、贸易会展的商务客人;机会客源：节假日、重要企业庆功会和庆祝会，黄金节假日的旅游团队、高考团队等，均可成为有效的客源补充。

2、策略

(1)扩大分销渠道：加大周边五县一市及成渝等地酒店、旅行社的合作，实行阶梯式返佣模式;

(2)根据东方花园酒店改造因素，发挥集团优势，尽快接收吸纳其客户群体;

(3)制定常客积分奖励方案：大力发展大客户及长住客户，开展定期的，持续性的大客户回馈活动;

(4)增加协议及大客户指定消费，根据消费额度灵活处理折扣及其它事宜;

(5)根据市场发展，对价格适时的进行调整，并准备好相应的辅助措施，提升酒店赢利能力。

3、产品

(1) 根据市场及客户需求调整的酒店产品(客房、餐饮、棋牌等);

(2) 对酒店现有产品进行更新，适应不断变化的市场形式(如会务产品进行改造更新：话筒、座椅、投影幕布、餐厅器皿、包房环境等);

(3) 对大客户消费实行阶梯奖励制度;

五、预算管理

以酒店预算管理目标为导向，根据市场及酒店经营情况及时进行核查和针对性的调整。

(1)对销售目标和任务要及时进行评估，做到每周一小结，每月一总结，分析原因，总结经验教训，及时找出原因和研究好对策。对酒店营业状况进行周及月度分析、总结，向酒店及各层管理人员进行汇报，各营销代表对本月及下周工作进行总结和安排;

(2)年度销售任务计划完成控制：将销售任务按月度进行划分，逐月评估计划指标是否实现，通过进行销售分析、竞争对手分析、客户态度分析及其他比率的分析来衡量计划实现的质量;

(3)盈利性控制：通过对产品、销售区域、目标市场、销售渠道等分析以加以控制，检查赢利情况;

(4)战略性控制：由营销部负责，通过核对营销清单来检查是否抓住最佳营销机会，检查产品、市场、销售总体情况及整体营销活动情况。

六、团队建设

1、绩效管理：配合酒店20xx年度新的经营目标，根据20xx年度市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，激发、调动营销人员的销售积极性和主动性。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理;对于客户宴请、赠送标准进行规范性限制;建立一套稳健、公平的管理机制，明确任务，赏罚分明;

2、团队建设：强调团队精神，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团队;

3、业务技能：根据市场形势及时调整营销方案。安排专人收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业得信息，掌握其营销活动和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的营销方案;

4、协调合作：与酒店其他部门做好协调配合工作。主动与酒店其他部门密切联系，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

5、公关形象：加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取公众单位对酒店的支持和合作。

6、岗位培训：制定年度培训计划。通过培训，提高销售人员的自身及业务素质。不仅提升销售人员的产品推销能力，同时提升人员在酒店产品策划宣传方面的能力。

20xx年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，成为一支开拓创新，团结拼搏，吃苦耐劳的营销队伍，为酒店树立更好的形象，创造更高的利润。

**半年的工作总结简短篇四**

今年上半年，安监科在公司党、政、工的领导下，紧紧围绕公司全年工作总体目标，认真贯彻执行国家和集团公司的方针政策，狠抓落实加强管理，积极开展企业安全生产标准化达标工作和企业安全文化建设工作。加大安全生产的监督检查力度，以系统化、规范化、标准化的方式推进安全生产工作，不断提高公司的本质化安全水平，把公司安全生产工作推向一个新高度。

一、安全工作的措施

为了实现公司全年的安全生产工作目标，安监科结合公司的实际情况，明确工作重点，强化工作措施，分别制定了《龙力水泥公司20-年度安全隐患排查计划》;《龙力水泥公司20-年度应急演练计划》;《龙力水泥公司生产安全事故应急预案》;《龙力水泥公司奖惩制度》。并负责组织公司和各部门、车间签订了《安全生产目标责任书》。此外安监科加强现场管理，严格坚持安全周检制度，先后开展了各种专项安全检查，针对性强，覆盖面广。特别是对重点部位和以前没有检查到的薄弱环节，实现纵向到底、横向到边，不留任何死角，确保检查质量和效果，实现了安全隐患闭环管理。对生产中的“三违”现象，安监科从不手软，做到“铁面孔”对安全、“铁手腕”抓安全、“铁心肠”保安全，行动上做到真抓、真管、真干、真落实。安监员对现场实行24小时值班制，他们战严寒、斗酷暑，任劳任怨，有效的控制了事故的发生。在公司领导的大力支持和各部门、车间的配合下，公司上半年基本杜绝了轻伤事故，查处“三违”现象58人次;安全问题49项，安全隐患9项，下发整改指令58份，

检查记录206份，消除安全问题46处，安全隐患9处，整改到位率达98%。“三违”现象和安全隐患比去年同期分别下降了50%和40%。

二、安全生产标准化工作取得重大进展

自公司开展安全生产标准化公司以来，安监科克服种种困难，强力推动安全生产标准化建设工作。完善了公司各项安全管理制度，初步建立起公司安全管理体系，实现了安全责任到人，改善了公司的安全生产环境。通过不断努力，公司在四月十三号被河南省安全生产监督管理局授予“国家二级安全生产标准化企业”。这不但是公司的巨大荣誉，更是对安监科在安全工作中的肯定。

三、加强安监科内部管理

安全工作重于泰山，安监科每位职工都明白自身工作的重要性。在公司主管安全的副总秦总的要求下，安监科制定了详细的工作计划和内部考核方案，明确责任，做到“正人先要正己”。同时安监科积极组织全体科员学习各种安全知识和国家各项安全法律法规，提高自身的业务水平，为今后的工作打下了坚实的工作基础。

四、加强安全宣传教育工作，增强职工安全生产意识

安监科每月组织生产一线人员进行学习。组织学习集团公司和公司各项安全管理制度，学习安全生产管理知识，学习应急处置预案，学习灾害预防和处理计划，学习事故预防的一般常识，进行事故案例分析，学习安全生产法律法规。协助劳动社保科搞好全公司职工的安全培训工作。并以“安全生产月”为契机，先后发放宣传彩页500张，制作宣传标语200块，安全宣传条幅5条，举办各项安全宣传活动，并对职工进行安全讲座，形成人人关注安全的浓厚氛围，极大地增强了公司广大职工的安全生产意识。

五、切实加强特种设备的监督管理。

今年上半年对全公司的特种设备操作人员持证情况开展了专项检查，及时查处了几次无证操作特种设备情况，对一批老证将到期的，协助其到培训班进行复训。同时协助技术科按时定检锅炉2台、压力容器23台、起重机械30台，确保设备安全运行。下阶段将根据集团公司要求，对特种设备开展分类分级监管，确保特种设备的安全运行。

六、组织安全应急演练，提升公司应急能力

为了减少公司的安全事故，消除安全隐患，贯彻“安全第一，预防为主，综合治理”的方针。在公司安全应急领导小组的带领下，安监科于20-年6月26日、28日组织协调相关部门、车间进行了“安全应急救援演练”活动。这次演练指导思想明确，组织工作严密，准备工作充分，程序设置合理，安全保证可靠，过程公开透明。通过演练检验了应急预案的实用性和可操作性;锻炼了队伍;增强了所有人员的忧患意识，普及了防灾减灾知识和自救互救技能，提高了指挥人员处置重大事故的能力，圆满完成了预定的任务。

七、存在的问题

1、部分重点区域安全监管不够，工作中的薄弱环节和潜在的问题还比较突出，事故隐患排查不细致，任然存在事故安全隐患。

2、建设项目安全“三同时”落实不到位，安全生产源头监管仍需加强。

3、设备安全防护装置存在问题，未能做到设备本质安全。

4、安全宣传教育不够，职工的安全意识不强，遵章守法观念淡薄，缺乏自我保护意识，全公司安全文化氛围尚未形成，安全宣传教育工作有待于进一步加强。

5、应急救援体系建设总体滞后，人员、经费、装备保障不足。

6、安全事故隐患排查治理的长效机制尚未真正建立，个别隐患的治理缓慢。

八、下一步工作打算

1、进一步完善安全管理规章制度，明确安全生产责任制，制定安全考核办法。

2、加大有关安全生产法律法规的宣传力度，强化法律意识，丰富职工的安全知识，建立公司的安全文化理念。

3、进一步推动公司安全生产标准化建设，逐步实现公司班组安全生产标准化，真正建立起公司安全生产标准化网络体系。安全生产标准化是实现安全生产的基础，是提升企业安全管理水平的重要手段，安监科必须对每一循环进行严格检查，严格按照安全生产标准化要求执行。

4、巩固现阶段安全生产整治的成果。加大安全生产监督检查力度，严厉打击违章操作、违规生产的行为，消除事故隐患。

5、加大责任追究力度。对因“三违”造成事故的，严格按照“四不放过”原则，从严、从快处理事故相关责任人，持续保持安全生产的高压态势，确保公司安全生产长期稳定。

6、定期或不定期地对现场进行安全检查工作。组织好每周二的安全检查，对于检查出的问题，必须限定时间跟踪落实。安监员必须深入现场认真检查，对于危险作业必须进行旁站监督，排除一切安全隐患。

7、“三违”工作常抓不懈，全体职工必须养成遵章守纪，按照规定操作的好习惯。任何人都有权制止违章指挥，有权制止违章作业。建立“三违”人员档案，除对责任者进行处罚外，必须进行帮教，使职工逐步养成遵章守纪光荣，违章操作可耻的荣辱观，使职工由要我安全变为我要安全。

总之，上半年做了一些工作，但仍有许多不足和缺点，这就需要我们在今后的工作中克服厌战情绪，战胜工作的困难，努力完成公司交办的各项工作任务，力争实现公司的全年安全工作目标。

**半年的工作总结简短篇五**

20xx年上半年，我财务部在行领导的直接领导下，在全行员工的大力支持和配合下，同心协力，艰苦奋斗，紧紧围绕年初既定的目标，以更扎实的工作作风，严谨的工作态度，圆满的完成了行领导交办的各项任务。现将这半年的工作总结材料汇报如下：

一、工作落实情况。

(一)组织部门员工进行定期学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识。

每周星期一，我部门按质按量的遵照行领导的安排部署进行相关知识的学习，其中包括人事教育、安全法、会计基础知识，法律法规知识、税法知识以及思想道德素质的学习等。通过学习，使我部门员工更为深刻的认识到自己工作岗位的重要性：文件上传下达的及时性，人事教育培训的科学性、车辆资金重要空白凭证的安全性。

人们常说，思想决定行动，行动决定执行力。我部门正是注重了这一点，使行之有效的执行力得到了充分发挥，从根本上转变了他们的工作态度，调动了他们的工作积极性，出色的完成了各自的工作，保证了工作质量又快又好的发展。

(二)顺利完成了三险五金的缴纳工作。

上半年，我部门在人员短缺的情况下，虽工作千头万绪，但是为了确保我行员工的切身利益，利用一切可利用的机会和时间及时的将我行34位员工的住房公积金和医疗保险从邮政局那边进行了账户过渡和缴费工作，确保了我行员工生病住院医疗报销和购房所需的住房公积金，维护了我行员工的切身利益。

(三) 积极配合业务部门，视支行为家，努力完成行内下达的各项指标任务。

支行的生存与发展，不是哪一个部门的事，而是每一个员工的事情。因此，我部门积极响应行内的号召，动用一切可动用的关系来推动各项业务的发展，并取得了一定成效：商易通业务户均余额、储蓄存款业务量与定活比、对公业务等都在一定程度上起到了推动作用。

特别是失地保险资金的收取上，我部门更是积极响应，将收回的失地保险资金及时的清理捆把上存上划。减少了我行资金在途，提高了我行资金利用率以及收益率。

(四)安全生产工作得到加强。

安全工作重于泰山。我部门的重中之重的工作就是确保车辆的安全以及资金票款的安全。车辆安全方面，严格要求驾驶人员定期检修车辆，定时进行车辆保养。严格要求驾驶人员不允许酒后驾车不允许疲劳驾车。严格按照行规和作息时间进行派车用车，确保了我行的车辆安全和人身安全。资金票款方面，我部门资金调度人员严格按照备付金定额和资金调拨审批权限进行资金调拨。

按时收缴网点超限资金，及时使资金回笼。每天严格两次网点资金监控，注意资金异常动向，及时反馈及时报告，使得不安全因素扼杀在萌芽中。总之，我部门员工通过教育学习实践，对安全知识以及安全意识都有显著提高，从而保证了我行各项工作的安全开展，得到了上级以及各级部门的认可。

(五)充分听从行领导的安排调度，使得支行后勤保障工作顺利开展。

我部门在行领导的直接领导下，在财务制度的指引下，严格按规章制度办事。想尽一切办法控制成本，节约开支，并也初见成效。阆中是一个特殊的旅游城市，来人来客相对比较多，为了节约开支我们努力将吃住安排在经济实惠的地方，让客人住着既舒服也让我行费用开支得到了节俭。在用车方面，严格按派车单和修车单进行出车和修车，尽量减少油料和过桥过路费以及修理费。

在物资领用方面，严格按领料单进行领取材料，并分部门分专业进行归集，使得物资成本得到了有效的控制。在来人来客的接待方面，我们尽量做到热情周到，细致入微，使得客人有宾至如归的感觉。

二、下一步工作打算。

(1)加强与邮政局以及外单位的沟通合作，努力营造良好的氛围，进一步促进我行业务的顺利开展。

(2)合理做好资金头寸以及资金调度工作，减少资金在途，加快资金的投放与回笼，提高我行的备付金率和运用户率。

(3)以人为本，努力狠抓部门队伍建设以及思想道德建设。通过学习、谈心、了解掌握部门员工的心之所想，解部门员工心之所急。使之更能轻装上阵，安心踏实于自己的本质工作。

(4)加强与业务部门的配合，努力完成支行下达的各项指标任务，视支行为家，努力为支行添砖加瓦。

(5)加强部门员工技能知识、安全知识、法律知识的学习，以此提高本部门员工的素质水平。

总之，上半年的工作虽取得一定得成绩，但我们仍应该戒骄戒躁，扬长避短，总结经验教训，将工作完成的更好更出色。综合管理部门的工作千头万绪，但只要我们随时保持清醒的头脑，用心想事，用心谋事，用心干事，团结一心，努力拼搏，我想再大的困难，我们也可以迎刃而解!

**半年的工作总结简短篇六**

我只是一个销售，一个想做superslaes的业务员，喜欢刺激和残酷。

这一年我和我的团队就像严冬里裸露在外的手和脸：

承担大部分户外作业和外联类作业，零距离直面来自网友和客户的考验。这张脸是否面色红润，这双手是否温暖而有力，如果面色腊黄，双手冰凉，只能传递一个信息，这个人身体孱弱，健康不佳。这不是给脸美白和给手带手套就能解决的问题，洞其缘由，是不是身体的营养供给有问题，是否贫血。扪心自问：20\_\_年我和我们管理团队和产品本身是否能提供给新注入的销售力量以强健的体魄和健康而自信的形象。不畏不惧地跟狭路相逢的对手过招，跟业界精英比美，太难了。我真不想让我的团队人员像多年前的自己一样去走那样的路，去一次次面对客户的冷脸，拒绝和讥讽。可我却没有捷径，很庆幸他们跟我一路走过，不抛弃，不放弃。

这一年太过繁忙，进医院的次数比过去的25年都多，近几个月身体总在抗拒大脑的指令，会忘记带手机，会崩盘，会死机。活动扎堆，小姑娘们很辛苦，我从头到尾除落了两场活动外都到场，为的是给他们鼓励，让她们看到起码还有我。

我是个不善人际管理的人，不懂手腕和管理艺术，我知道我要什么便会讲什么，而不懂应该先讲我不要a，c不太好，d也不行，所以呢你要……。我坚持销售和客户类团队只有两种人能领导，superslaes和专业尖子。我以我只能按自己的能力先照着这两样做，保证自己业绩，专业，市场最精。

销售团队不像客服团队如此稳定，今年折腾得比较厉害，虽然我爱折腾，可却不喜欢这类活动。我的原因，公司原因，调整很大，分分合合去去留留，制度定了改改了定，我逃不了干系，只能人动我不动，人闹我干活。今年浪费了太多的时间在很多无谓的事情，错过了重要优质客户的签约时机，损失巨大，无法弥补，这是我今年最悔恨的事情，我应该更强势的以简单直接的办法达成目标，起码我不会面对年终数字的时候望零兴叹。

销售人员半年的辛酸辛苦，只能靠最后的几个数字来慰藉，其它的一切都无法弥补它所带来的经济和精神损失。20\_\_，应该更纯粹，更简单，目标感更强，不择手段，不顾后果，只有这样才可能成就企业，慰藉自己。

之前胆怯的拿着公司资料去找原本很相熟的客户洽谈却仍然心里没谱，忧心忡忡的日子还历历在目。我还记得年初我咬牙闭眼向多年的朋友乞讨3500块广告支持时，心中的窘迫，我暗自发下的誓言，我一定会以全新的姿态回来在合约后加两个0。我相信这一定不只是誓言。

我曾一度怀疑自己是否有人格分裂的征状，我对自己的生活甚至一切都可以凑和，无度的随意，而面对客户的要求我会变得无比苛刻，没有人比我知道，我有多渴望客户给一个认可，我有多渴望那合约上的一枚红章。签约的兴奋，像一样，让我愿意在不出卖肉体和人格的底线下，不惜一切代价，甚至牺牲健康，家人，时间，同事和朋友，我没有选择，也我根本没有愿赌服输的气魄，我决不允许自己在市场上输掉，在同行里输掉。

我的偏执导致我在内部沟通会存在一些不必要的障碍，这是我以前所不必考虑的事情。这给我带来了很多困难和麻烦，八前年我像安妮海瑟薇一样懵懂空白的进入销售行业，我的直接领导从店长，经理，总监，变为总经理，老板，有趣的是他们都是女性，每个阶段的我，都觉得他们都是穿prada有女魔头，可时过境迁，当我逐渐成长，却也在每个职业阶段都希望自己像他们一样成功。我习惯了女性管理的感性细致，沟通方法，也耳濡目染了些工作方法和职业习惯。然而企业风格就是老板风格这的确没错。\_\_就之于管理者风格一样大气，不拘小节，不拘一格，重义气，讲感情，更重语气和表达方式，重创意，轻利益，重nb，轻实效。我在努力改变我过去8年受过的教育，去习惯和适应这种气氛。这一年成效有一些但不够显著。我会愿意承认错误了，很轻\_\_愿意，但其实我很享受在经历矛盾和争执的过程里产生的快感，甚至上瘾的喜欢自己的偏执和强势，这种快感给我力量和鼓励，能够快速而高效刺激我达成目标，很明显，对一个销售来讲再没有什么比目标重要了。

任何一个没有成功坚持从事过销售工作的人，根本无法理解做销售的艰难，和市场的残酷。更无从知道客户体验和市场需求。销售人员独自在外面对客户在刁难有多么孤独和无助，怎样能让他对面坐的客户都能感受到在他背后有一个强大而专业的团队，他不是一个人不是笑话。业务员之于企业和客户的关系不应该像男人之于正妻和情妇，在纠缠中生存，苦不堪言，却又情非得已缺一不可。利益共同体的达成要靠健康的体系，强有力的支持，利益的捆绑。

最近几周我最常被业内问到的是你们今年多少营业额，没有人问企业的管理细节，人力资源，流量谷峰。年终对决时，化繁为简，数字说话。20\_\_上半年究于本性，我是堕落的，放弃兴趣，放弃旅行，放弃自由和自我，化妆品和新衣服。究于数字，25场活动，5场房展会，13个签约客户，年终签约近60万，还勉强能抬起起点头找些尊严，因为在这个时间空间里如果没有这个数字，我便一无所有。究于成长，被成熟，被进步而以。虽然步伐缓慢，但仍离不开团队的力量和领导的关怀。

关于20\_\_下半年的期待：

1、要有更多的客户来公司造访洽谈，我希望映入眼帘的，应该是一尘不染的办公室，我不愿再尴尬的引领客户进门后很不好意思的解释，对不起刚搬公司太乱了。公司和家不一样，我和大家一样享受家里的原生态氛围，但公司应该有个样子。无序混乱尘土满布的陈列，也同样证明了管理的无序和混乱和粗枝大叶。第一印象的机会只有一次，我们都不愿给来面试的人，洽谈的客户，甚至送水工不恰当判断公司的实力、品质和管理。

2、服务意识还是管理意识。盛联阳办公室，放假的最后一天，造访丁总，丁总首先道歉说秘书已经下班了，所以可能没人泡茶了，话音刚落一个方案姑娘跑过来问，丁总客人要咖啡还是茶水?在我们公司呢?我们能不能也把服务意识当成企业文化?如果行政或客服务人员不在，会不会有人接替或承担，客户是公司的客户，是公司每一个人的上帝。因人员问题把事情落空的情况是否存在?我们能否改进?

3、公司是不是可以一起把产品的品质要求和赢利要求一样，以类似同样的比例和速度提升和进步。以满足市场和客户的需求，让销售人员的市场生存环境稍有改善。

4、20\_\_下半年销售和客服人员不应该只是食物链的末梢组织，领导不能只管来要业绩来要结果便罢，销售而更应该是公司生产的风向标和指挥官，甚至价值衡量。

5、公司是不是可以把每个月的管理改进成绩公布给大家看，让大家知道管理层在做什么，让员工清楚管理者对他们的关心，也让大家更好的理解和配合。

6、打开部门隔阂，全体员工每个人的本职就是服务于客户，市场，也就是服务公司的盈利，只是分工不同罢了，并不是服务销售，这种认识太狭隘了，公司管理者应正确引导，以方便开展工作，提升业绩。

**半年的工作总结简短篇七**

光阴如梭，半年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕坛一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下：

1、年初至今，财务部整个条线人员一直没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头轻脚重没能全方位地进行管理;

2、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训;

3、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色;

4、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通;

5、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够;

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高!

下面就工作计划与思路向大会作一汇报：

一、完善公司内部管理制度;部门责任领导明确分工的职责，加强责任考核;

1.内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

2.部门责任领导之间明确分工职责,按照年初签定的责任合同,组织落实强化到位,领导之间相互信任,遇事不推诿,搞好通力协助,对分管内容加强责任考核力度,做到奖罚分明;

二、针对此次突击检查与仓库管理员的业务理论考试，合理调整组合人力资源，继续加强培训力度与仓库管理检查监督力度;

今年以来,人事方面至今一直未得到稳定,财务部门的力量相对比较薄弱,通过近期突击检查工作与仓库管理员的突击考试,我们将根据库房各位管理人员的特点,一方面将对人员重新组合搭配,进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训,让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉,真正做到驾熟就轻,文化素质与业务管理水平都要有质的提高,今年3月电脑真正联网,管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高,我们将在这方面加强培训,使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

四、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

作为财务部的责任领导，既是一名财务工作人员，也是财务管理制度的组织者，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对条线人员要积极引导，做到上行下效，帮助条线人员解决问题，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进，在条线中展开竞赛活动，发挥团队的力量，拧成一股绳，劲往一处使;在坚持原则的同时，我们坚持“三个满意二个放心”，三个满意是“让客户满意、让员工满意、让各部门主管领导满意”，二个放心是“让集团公司领导放心，让公司的老总与各级领导放心”;

五、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能;

六、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据;

我知道合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，并将使我们的工作事半功倍，在企业成本分析上向沈科学习、向车间的老师傅学习、向书本学习，为企业的生产经营销售，做好保本点与规模效益、销售定价分析等等，量化分析具体的财务数据，并结合企业总体战略，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持;

七、加强应收款催收管理力度，控制好库存材料与产品，提高资金的运行质量,合理控制资金的使用：

公司发展至今，生产资金的筹集，一直是个头痛的问题，大家都知道资金就跟人体的血液一样重要，我们公司的主要特点是物资采购量大、生产批量大、销售批量大，筹集资金是财务的一个主要职能，良好的银企关系，是企业融资的一根纽带，目前我们只能在应收款管理与库存管理上进行控制，压缩库存，合理生产，控制资金的流向,使库存原辅材料在保证生产的同时控制到最底线，在资金尤为紧张的情况下,财务部将从采购材料与产成品这一块有效地跟踪好资金的运作;

以上工作是我财务部下半年的主要工作，还有与集团搞好过渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章!总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

**半年的工作总结简短篇八**

镇工会工作在镇党委、政府的领导下，在区总工会的帮助、指导下，创新机制，踏实工作，现将20xx年上半年主要工作汇报如下：

深入开展建功立业活动。围绕实现科学发展这一目标，引导广大职工积极投身于全镇经济建设，在保增长、保民生、保稳定中发挥了积极作用。认真组织开展职工节能减排活动，组织辖区内企业号召全体职工积极参与活动，并取得了良好效果。

一、认真做好“五一”劳动节系列工作。

一是，组织申报市、区级各项表彰。二是，组织劳模到区医院进行健康查体。三是，组织职工参加区兵乓球比赛。

二、认真做好相关安全生产工作。

坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，以“弘扬企业安全文化，加强班组安全管理”为主题，以“安康杯”竞赛活动为载体，以签订劳动安全卫生专项集体合同为保障，扎实开展“安全生产基层基础提升年”活动，吸引更多的企事业、机关单位和职工参加到活动中来，不断增强广大职工的安全健康意识和技能素质，在发动群众搞好安全隐患排查、组织职工反“三违”(违章作业、违章指挥、违反劳动纪律)、维护社会和谐稳定中充分发挥职工和工会的积极作用。

三、扎实推进维权工作。

坚持以职工为本，突出工会维权职能，主动依法科学维护职工合法权益。深入开展“劳动关系和谐企业”创建活动，同时积极规范企业工资集体协商、集体合同签订和基层工会规范化建设等工作。

四、认真做好职工服务中心网络建设。

规模以上企业做到有服务场所、有服务中心牌子、有工作人员、有管理制度、有服务项目。

五、认真做好中小企业心理咨询疏导员培训工作。

为了更好地为企业职工提供心理咨询服务，维护职工心理健康，6月上旬，组织培训心理咨询疏导员7名。通过培训，帮助心理疏导员初步掌握了职工心理健康疏导知识、技巧及科学的职场减压排压方法。

六、认真做好设立车间流动书箱工作。

为了更好地服务基层、服务职工，进一步提升职工素质，为全镇经济社会发展提供更好的智力支持和精神动力，在镇内5个中小企业设立了车间流动书箱。

七、认真做好困难职工帮扶工作。

一是，组织6名志愿者，按照“3+1”的模式(即3个志愿者帮扶1名大学生)对在校困难职工家庭大学生进行助学帮扶。

二是，为20xx年“阳光工程”培训的职工建立困难职工档案。

下半年工作打算：

一是，进一步加强基层工会组织的规范化建设;

二是，认真做好基层工会组建、工资集体协商等工作;

三是，进一步加大《工会法》、《劳动法》、《女职工劳动保护特别规定》等法律法规的宣传力度，增强职工维权意识，积极维护职工权益;

四是，积极发动基层工会开展技术比武、劳动竞赛等一系列活动，提高职工的学习意识和竞争意识;

五是，努力完成工会报刊征订、事业单位工会经费收缴和职工互助补充保险续办等任务。

**半年的工作总结简短篇九**

20\_年上半年的工作又告一段落，半年来，我班在连队党支部的教育帮助下，能够坚决落实连队的各项指示精神，严格规章制度，作风养成：狠抓军事训练和连队正规化建设，圆满完成上半年来的军、政、训练工作，确保了全班的安全稳定，现将今年上半年以来的工作总结如下：

一、好的做法和取得的成绩

半年来，各级都在狠抓军事训练，营造了很好的军事训练氛围，我班在连队的统一部署安排下，军事训练取得了丰硕成果，全班人员的军事训练水平得到了明显的提高，在年初组织的军事训练百日大红兵活动中，全班人员能够积极响应连队号召，狠抓基础训练，自我要求严格，积极要求上进，平时训练刻苦、认真，利用大量的休息时间加班加点，训练水平明显提高，训练的吃苦性和积极性，得到联首长和全边官兵的一致认可，在这次活动中，表现突出，被评为“军事训练、记团嘉奖一次，更加提高了我们全班的训练热情。在搞好军事训练的同时，注重思想引导，区团两级政治机关的统一部署下，先后展开了多次专题教育，本班人员能够认真贯彻上级指示精神，上好一堂课，搞好一次讲座，写好每一遍心得体会，保证了教育的效果。

二、工作中存在的不足

首先，在尊规守纪方面，总体比较安全稳。

其次，再军事训练方面，虽然取得了一些成绩，但是离上级的要求还有很大的差距，尤其是在今年下半年所组织的建制边对抗比武中，看到了训练中的差距，尤其是在专业训练还有很大的差距，部分战士还未能达到合格的标准，基础性课目不够记实，再体能训练方面，抓的不够紧，导致今年比武压力过大。

三、下一步打算

通过这一年来的工作，我班认真总结经验教训，取长补短，在来年的工作中朝以下方面迈进：

一是认真抓好军事训练，在训练预备期认真抓好补差训练和基础性体能训练，打牢训练基础，在专业训练方面克服老一套的训练模式，认真抓好军事专业水平的提升，为来年各项集训的展开打下扎实的基础。

二是加强作风纪委整顿，自老兵退伍工作展开以来，全班人员作风纪委放松很大，导致各项工作的开展不顺畅，正规化建设上不了层次，经不起检察。

三是搞好全班团结，密切内部关系，一个单位，如果风气不正，各项工作很难顺利展开，利用尊干爱兵讲台活动，认真搞好全班的团结，融洽全班的关系。

四是狠抓遵规守纪，尤其是向今年类似的情况，要坚决克服，抓好几个关键时段的管理，杜绝管理漏洞，防止违规违纪的现象发生。

四、工作中的几点体会

通过这一年工作，自己有很多的感悟，这是我第一年担任班长职务，经验不够丰富，所以给我最深的体会是：经验是一笔丰厚的财富，如果我们不善于去总结工作中的给验教训，那么，就很难成为一名优秀的骨干。

第二点体会：作为一名班长，如果不尽好自己的职责，就有愧于边队的信任，就对不起我们班里的战士，虽然在日常的管事中会受到一些挫折，但不能放弃对战士的管理，任其发展，否则就是误人子弟。

第三点体会：作为一名班长，如果素质不过硬，那么就会好心干坏事，虽然在平时的工作管理中，自己的一片好心却换来一片的反对声，所以，在来年的工作中，我要认真提高自己的全面素质，才能更好的开展工作，才能成为一名合格的班长，完成边队的各项工作。

**半年的工作总结简短篇十**

上半年以来，地税局牢记“为国聚财、为民收税”的神圣使命，全面贯彻党的xx大和xx届二中、三中全会、省委十一届四次全会，全省财税工作会议及省、市地税工作会议精神，按照“稳中求进、进中求快、改革创新”的总基调和推进地税现代化的总目标，围绕实施工业强县、城镇化带动的主战略，进一步解放思想，改革创新，提升站位，依法治税，从严带队，紧紧围绕依法组织收入这一中心工作，锐意进取，开拓创新，不断强化税收征管，规范税收执法，优化纳税服务，强化税源监管，加强党风廉政建设和机关党的建设，扎实开展党的群众路线教育实践活动，切实深化税收征管改革，坚定不移地推进地税事业科学发展跨越发展，奋力完成全年各项工作任务，为推进地税现代化和全县经济提速发展做出新的贡献。

一、依法组织收入

为完成时间任务“双过半”组织收入任务，我局紧紧围绕组织收入目标任务，按照按月保季、按季保年的工作思路，早安排、早部署、早落实。严守“五条纪律”，坚持依法组织收入，层层签订目标责任书，将税收任务分解落实到各税源管理部门，做到千斤重担有人挑，人人头上有指标。加强收入进度跟踪管理，提高税收收入计划执行力，认真分析税源，明晰税源结构，掌握各税种的增减变化情况，加强重点行业、重点税源税收监管，牢牢把握组织收入主动权。

截至6月20日，我局共组织两项收入入库11040万元(其中，中央级收入入库1696万元，省级收入入库2451万元，市级收入入库1488万元，县级收入入库5404万元),占省局下达年度计划数29500万元的37.42%，同比减少9.6%，减收1173万元;为市局下达奋斗目标数31800万元的34.72%。预计到6月底可实现两项收入13925万元，离完成时间任务“双过半”还差1975万元，我局将在县委、县政府的领导下，积极协调、强化征管，力争完成时间任务“双过半”目标任务。

二、积极推进依法行政

积极推进依法行政，规范税收执法，着力提高依法行政水平。加大规范行政处罚自由裁量权工作力度，认真落实《贵州省地方税务系统规范行政自由裁量权实施办法》，组织干部职工认真学习文件精神，增强依法行政意识，做好纳税人的宣传和咨询工作，增强纳税人依法纳税意识。完善执法责任制和执法过错追究制，把税收征、管、查相互交融、相互交叉为一体，实施监督和考核，严格落实问责追究。建立健全税收执法风险防范机制，认真查找执法风险点，规范税收执法行为，防范税收执法风险。避免纳税人涉税风险，共同营造良好的税收法治环境，提高纳税人税法遵从度。

三、加强税制改革、强化税政管理

(一)加强税制改革。认真落实国家出台的税制改革政策措施，做好“营改增”扩围工作，做好煤炭资源税从价计征改革准备工作，强化存量房评估征收管理，积极推进以地控税，强化社会经济形势变化和纳税人需求调查，加强税收政策调查研究和分析，完善税收政策执行情况反馈工作机制，加强政策解读，增强执行透明度、确定性和统一性，认真抓好各项税收政策落实，切实推进国家税制改革。

(二)强化税政管理。一是认真抓好各项税收优惠政策的审批退税工作。要求各税源管理部门严格按照新mis的业务流程和时限，办理201x年度享受税收优惠政策的纳税人资格认定审批，加强201x年度上半年的退税审批,上半年办理供电局退税12万余元;二是做好残疾人就业税收优惠政策落实情况调查。充分发挥税收优惠政策促进残疾人就业的作用，切实保障残疾人的切身利益，根据促进残疾人就业税收优惠政策落实情况要求，对残疾人就业的相关情况进行调查，减免残疾人殷园园个人所得税每月200元;三是认真贯彻落实国家各项税收优惠政策，使国家税收优惠政策得到全面、准确的落实。

(三)加强所得税管理。一是认真落实《企业所得税减免税备案工作规程》和《企业资产损失税前扣除扣除工作规程》，上半年，审查备案类减免企业2户，共计减免企业所得税18.5万元;二是做好20xx年度企业所得税汇算清缴工作，20xx年度全县盈利企业32户，占汇算总户数的57.14%。其中享受企业所得税优惠政策的户数2户，全额征收企业所得税的户数29户，弥补以前亏损的户数1户，汇算清缴的实际应纳所得税额为810.98万元，同比减少16.33%，减收158.27万元。亏损企业22户，占汇算企业总户数的42.86%，同比增加13户，增加140%;三是做好年所得额12万元以上个人所得税自行纳税申报工作，按照国家税务总局关于做好受理年所得额12万元以上纳税人自行纳税申报工作要求，积极辅导纳税人填写纳税申报表，并按规定自觉做好为年所得12万元以上个人自行纳税申报信息保密工作，切实维护好纳税人的合法权益。201x年上半年，我局共受理年所得12万元以上纳税人自行申报42人，申报年所得总额765.88万元，缴纳税额65.28万元。

(四)加强地方各税征收管理。加强“两税”、土地增值税、资源税、车船税、印花税、财产税、地方各税的征收管理工作、每月召开税源分析会、重点分析新企业所得税法及其实施条例和其他地方各税收政策实施带来的收入变化情况，及时提供上级所需各种数据、资料上报工作，为上级机关的决策做好服务。

四、税收征管

(一)加强征管基础建设。建立健全各项规章制度，完善税收征管和收入质量考核评价体系。强化户籍管理、发票管理、申报管理、欠税管理以及对纳税人实行分类管理。加强与财政、国税、工商、统计等部门的联系，拓宽从第三方获取纳税人生产经营信息的途径等基础性工作，努力实现涉税信息共享，构建税源监控社会网络。进一步落实税收管理员制度，细化税收管理工作职责，做到管户、巡查、宣传政策、纳税服务相结合。充分利用数据分析的成果，指导税收工作，为提高征管质量服务。

(二)加强征管制度建设。建立建全总体税负分析制度、税源增减变化分析制度、征管质量分析制度等管理制度，每月、每季定期召开税收分析会，重点加强项目税收跟踪管理，建立健全工作台账，强化对各行业税源构成展开综合分析，加强税源管理信息预警反馈分析，认真查找税源增减变化原因，重点分析各项税收指标变化情况及税收管理风险，及时反馈征管过程中存在的问题，及时限期整改。

(三)加强税务票征管理。一是建立健全税务票证管理制度，规范税务票证管理资料，严格落实用票责任制，对各种税收票证的领、用、存、缴销坚持对帐制度，按期进行盘点清理，按月对税收票证使用情况进行检查并通报。二是加强日常管理，强化内部检查，加强日常检查，狠抓税收票证使用规范化，对各种税收票证的填写必须做到填写完整、清晰、计算准确、税率使用无误，三是加强税收票证三级审核制度、票证结报制度，督促税款的及时足额入库，确保税收票款安全，努力提高我局税收票证管理质量和效率;四是认真开展对旧版税收票证进行销毁清理工作，成立清理领导小组，明确责任份工作，对已使用并达保管期限的旧版税收票证进行清理销毁。

(四)深入推进信息化管税。积极推进第三方涉税信息获取，全面推进网络发票运行，加强发票管理，规范税收经济秩序，保护纳税人的合法权益，目前，在我局依照程序领购使用网络发票的纳税人有414户，其中企业65户，个体349户。深入推广财税库银横向联网系统，规范和推进税收收入电子缴库业务，积极加强与人行和各家商业银行协作配合，认真做好纳税人通过网报系统申报缴纳税款入库对账销号，切实方便纳税人缴税，确保每一笔税款及时准确入库。截止5月底，我局财税库银横向联网系统验证纳税人204户，通过网报系统申报缴纳税款的纳税户15户，交易总笔数39笔，成功申报缴纳税款300.31万元。

五、积极推进税收征管改革

按照省、市局关于进一步深化税收征管改革的意见和市局深化征管改革有关机构设置和职能调整的指导意见，按照分类分级管理，做好纳税评估，实施税收风险闭环管理，加强重点税源管理的工作要求，我局高度重视深化税收征管改革工作，一是成立领导小组，制定实施方案;二是积极向市局请示汇报，争取市局支持，整合职能部门和派出机构，设立了综合行政部门、综合业务部门及监察室三个职能股室，纳税服务分局、纳税评估分局、重点税源管理分局、一般税源管理分局、个体管理分局五个派出机构;三是积极组织人员参加市局组织的税源专业化平台上线培训，并于培训结束后组织师资力量对全局干部职工进行上线操作培训，6月1日我局税源专业化管理平台已顺利上线运行。目前我局税收征管改革相关机构设置、职能职责调整，人员配备全部到位，各项工作正在有序进行。

六、优化纳税服务

(一)推进纳税服务体系建设。进一步梳理办税流程，规范涉税文书，全面推广财税库银横向联网电子缴税、网络发票在线开具，切实方便纳税人。深化国地税联合办税，减轻纳税人负担，降低征纳成本。认真落实西部大开发税收政策和国家关于支持非公经济的一系列政策，建立纳税人合法权益保障机制、纳税人投诉机制和纳税人对税务机关的评议机制，加强行业诚信建设，开展多元化、个性化服务，不断改进和优化纳税服务，构建和谐的税收征纳关系。

(二)加强纳税人合法权益保护。认真落实纳税服务投诉管理办法，积极推广运用“纳税信用等级评定管理系统”。采取多种方式，对纳税人最关心的热点、难点问题集日常涉税事项，实行动态公告，畅通纳税人了解、参与税收工作的渠道，切实维护纳税人的知情权、参与权。完善纳税服务投诉处理机制，及时处理纳税人的合理纳税服务投诉，加强税收执法监察和执法检查，严肃查处吃、拿、卡、要、报等违规违纪行为。

(三)组织开展好税法宣传月活动。为进一步宣传普及税收法律、法规，提高纳税人满意度，提升纳税人遵从度，营造良好税收法制环境，按照总局和省、市局关于进一步做好201x年税收宣传月活动的要求，我局高度重视，及时安排部署，精心组织实施，以“便民办税春风行动”为主题、结合党的群众路线教育实践活动和纳税服务工作，围绕税收热点、难点，创新税收宣传载体，采取多种行之有效的宣传形式，开展了201x年税收宣传月活动，切实提高公民诚实守信，自觉遵从税法，营造了协税护税的良好环境，取得了明显的宣传效果和社会效应。

一是充分利用办税大厅、管理分局窗口，通过纳税咨询服务窗口、电子显示屏、公告栏等形式，认真开展好面向纳税人的咨询服务、纳税辅导，及时宣传最新税收法律法规和政策，使日常宣传常态化;二是深入开展税法送万家活动， 4月10日，组织召开企业所得税汇算暨地方税收知识培训会，60户企业的财务人员、办税人员参加培训。对企业所得税汇算相关税收政策法律法规和小企业会计账务处理等方面的内容进行了系统培训和辅导。4月14日上午10点，邀请辖区内各行业10户纳税人代表到县局五楼会议室开展税企恳谈会，对企业提出的问题，现场解答，对纳税人提出的意见及建议，认真疏理，进一步明确整改责任人、整改部门、整改措施，整改时限。三是围绕“便民办税春风行动”，结合党的群众路线教育实践活动，开展分行业纳税服务面对面个性税收宣传活动。结合地税局实际，制作分行业税收宣传资料，4月21日至4月25日，由党组班子带队，分别深入房地产行业、金融保险行业、水电行业、小微企业、存量房交易纳税人。通过面对面交谈、现场解答、发放分行业税宣资料、实地了解生产经营情况、倾听纳税人意见建议等，对各行业纳税人关心的税收法律法规、纳税申报、适用税率等问题进行面对面纳税辅导，并结合党的群众路线教育实践活动，对地税局工作作风、纳税服务、办税效率、税收征管、税收执法、廉洁自律、遵守党纪党规等方面内容进行无记名问卷调查，并对党组班子“四风”方面的问题征求了意见。四是党组班子开展一天的办税员活动。4月7日至4月9日，局党组班子分别到基层办税大厅做一天办税员，亲自为纳税人办理涉税事项，了解当前办税服务厅的工作现状、切身体会基层大厅办税人员工作的艰辛，思考如何改进和加强办税服务厅建设，更好地为纳税人服务，为基层干部服务。五是开展税企结对子帮助活动。局党组班子带头，全局32名干部职工共同参与，分别与一户纳税人结成对子，通过与纳税人交心谈心，解读涉税政策，落实优惠政策、了解思想动态、为企业生产经营出谋划策，跟踪化解征纳矛盾，让结对纳税人及时了解税收政策，更进一步了解税收取之于民、用之于民、造福于民的实质;六是利用移动短信平台，对纳税人进行纳税申报温馨提示。4月共发送催报催缴温馨短信340条，接到催报催缴温馨提示短信前来办理申报的纳税人340户。催报成功率为100%,催报催缴效果明显，得到了广大纳税人的一致好评，到达了预期效果。七是开设纳税服务专版对宣传税收工作进行宣传报道围绕我局税收宣传月各项工作开展情况，在安顺日报开设专版专栏，对我局开展税收培训会、税企恳谈会、分行业纳税服务面对等活动开展情况进行图文并茂的宣传报道、扩大税收宣传影响力，使税收宣传真正的深入人心。4月30日，安顺日报第六版作了题为《地税局主打“便民服务”牌》的宣传报到。

(四)认真开展“便民办税春风行动”。按照省、市局“便民办税春风行动”围绕“简政放权、优化服务、强化内控”三大重点，抓好“公开税务行政审批、提高办税服务效率、推行首问责任制、减轻纳税人办税负担、公开纳税人信用状况清单、公开执法权力清单”六项主要任务，着力解决在行政审批、办事效率、服务意识、办税负担、纳税诚信、规范执法等方面存在的问题。最大限度便利纳税人，最大限度规范税务人，提升纳税人的满意度和税法遵从度的工作要求，我局高度重视，成立了领导小组、制定工作实施方案，细化责任分工，周密部署、加大宣传、协调配合，确保了各项工作措施落实到位。活动开展以来：一是简化了部分行政审批流程，制定xx县地税局便民春风行动服务操作指南手册发放给纳税人，把以往分局审批后再由办税服务大厅征收税款的方式改为直接由办税服务大厅进行税务行政审批。对纳税人发起的涉税审批事项进行了全面清理，对行政审批事项名称、性质、设定依据、实施权限和实施主体、申请条件、申请材料、办结时限等逐一明确，着力推进“阳光审批”;二是积极推广“免填单”服务，活动开展以来，推广免单服务7项，免填单服务25项，切实减轻减纳税人表单填写负担;三是严格实行首问责任制，明确首问责任人、办理程序、办理标准、岗位职责、处理方式、沟通协调、后台支撑和责任追究等内容，确落实要求，切实防范“吃拿卡要报”等为税不廉行为的发生。

七、干部队伍建设

(一)加强政治业务学习。一是认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观，用中国特色社会主义理论体系武装地税干部头脑，并指导实践，推动工作。加强思想政治工作，坚定政治方向。牢固树立“执法为民、聚财为国”的宗旨，不断提高全体人员的政治业务素质。二是在培训中，把加强党性教育、社会主义核心价值体系教育、公仆意识教育和道德品质教育与依法治税、税收征管、纳税服务等培训内容结合起来，突出反腐倡廉教育和职业道德教育，引导税务干部进一步增强政治意识、大局意识、责任意识、忧患意识，进一步加深了干部职工对xx大原文的理解与把握，促进了干部职工对报告的思考和实践，为大家深入学习领会、认真贯彻落实xx大精神指明了方向;三是在教育上，我们严格按照上级要求，制定了全年学习培训计划，安排部署了全年政治业务学习实施方案，每星期二上午由各股室负责组织学习，要求各单位认真做好记录，掀起了学习的高潮，形成了全局人员主动学习的良好风气。

(二)加强干部队伍建设。一是加强领导班子能力建设、作风建设、民主集中制建设、保持党的纯洁性建设，坚持党管干部原则，坚持正确用人导向，认真落实班子建设各项规章制度和，切实提高地税机关的执行力;二是按照有效管用、简易易行的选人用人要求，不断改善干部选拔任用、考核考评等一系列制度办法，促使干部人事管理制度化、规范化、科学化、常态化;三是加强教育培训，推动队伍素质全面发展，制定党组中心组学习计划、干部理论学习计划，进一步强化对干部职工的教育，督导干部职工充分利用网络进行自主学习，积极组织干部职工参加省、市局培训班，不断拓宽教育培训渠道。

(三)加强党组织建设。一是着力增强基层党组织的创造力、凝聚力、战斗力，着力完善加强基层党组织建设的体制机制三个重点，贯彻“抓落实、全覆盖、求实效、受欢迎”四项要求，切实抓紧抓好基层党组织建设各项工作;二是建立健全党建各项制度，抓好落实，开展好活动，努力使我局的党建工作不断提升;三是采取符合实际、简便易行的方式方法，组织引导党支部和全体党员立足岗位开展好“学雷锋”、“学焦裕禄”、“学文朝荣”等活动，形成学习先进、崇尚先进、争当先进的良好环境，营造良好的基层党组织建设活动的浓厚氛围。

八、党风廉政建设

从年初开始，局党组对党风廉政建设工作高度重视，工作不等不靠，定期召开专题会议，细化责任分解，明确工作职责，局领导班子带头执行中央“八项”规定和省委十项规定，形成党组主要负责人负总责，其它班子成员根据分工，抓好职责范围内的党风廉政建设工作的体制机制。

(一)注重抓好廉政风险防控工作。为切实稳步推进干部队伍党风廉政建设，上半年地税局全力抓好税务廉政风险防控工作。一是认真组织学习《贵州省地方税务系统县级地方税务局廉政风险防范指南》，在提高干部职工廉政风险防范意识的基础上，党组班子一直强调，不管税收任务再忙、压力再大、也不能放松廉政风险防控工作，要提高认识，加强学习，扎实巩固已有的工作成果;二是结合工作实际安排部署廉政风险防范工作。着力立足营造良好税收环境，以纳税人满意度为标准，从制度和机制上对廉政风险进一步排查，全面提高行政效能，扎实推进政风行风建设。

(二)抓好日常教育学习。年初开始，结合实际制定了切实可行的年度教育学习计划。把每周星期二上午规定为学习时间，认真组织学习有关文件精神。通过学习，立足使全体干部职工深刻认识党风廉政建设和反腐败的重大意义，增强宗旨意识，责任意识，公仆意识，服务意识，促进工作中端正服务思想，改进服务态度，提高服务水平的目的。特别是通过学习有关廉政规定，促使干部职工在完成各项税收任务工作中，自觉地服从有关党风廉政制度的监督和制约，严格依法治税、依法行政，杜绝税收工作的有法不依，执法不严的违法违纪行为。

(三)开展“党风廉政日”活动。坚持每季开展一次“党风廉政日”活动的工作传统。通过开展“党风廉政日”活动，及时总结工作中取得的成绩，及时纠正工作中存在的问题和不足，以推动本单位的党风廉政建设工作向更高标准方向发展。

(四)强化对税收执法权的监督。按照上级有关征管质量的工作要求，把征、管、查中相互制约、相互交融、相互交叉为一体，实施监督和考核。通过三个环节的监督，推进了全局的征收征管和税款入库等项工作进一步规范化和制度化，从源头上预防职务犯罪，标本兼治，着力治本。

(五)加强税收票证监督。发票和税票是税务机关征收税款所使用的合法凭证，加强对“二票”进行监督管理，是预防违法违纪行为发生的重要环节。通过对“二票”的有效监督，不但从源头上杜绝和预防了干部职工的违纪违章行为的发生，促进干部队伍清政廉洁，还有力地推进了税收执法环节的法制化和规范化，确保“二票”的使用质量和安全。

九、党的群众路线教育实践活动

按照省、市局、县委政府安排部署，局党组积极筹备，及时传达省、市局相关精神，研究具体工作，成立领导小组，制定实施方案，制定了学习党的群众路线教育实践活动第一环节内容分解表，认真对照学习。2月24日，积极组织全体党员干部、纳税人代表、退休老同志召开党的群众路线教育实践活动动员大会。会上，县委第四督导和市局第六督导组对我局开展群众路线教育实践活动提出了具体要求，并作了动员宣讲。

一是认真开展学习教育。通过党组专题学、每周二支部组织干部职工集中学、个人自学和支部组织党员学习讨论等方式，领导班子理论中心组集中学习5次、党支部专题集中学习15次，个人自学5次，一把手上党课2次，一把手到帮扶村花江镇下哨村进行群众路线教育实践活动宣讲3次;邀请专家辅导(上党课)共1场;组织观看《苏共亡党亡国》《杨善洲》、《焦裕禄》等专题教育片10场;召开“三弘三强”专题讨论1次，开展“为了谁、依靠谁、我是谁”专题讨论1次，《学习焦裕禄精神 践行“三严三实”》专题讨论一次，联合安顺市地税局机关党委到党的群众路线教育实践基地--顶云开展党的群众路线教育实践活动1次，撰写心得体会34篇，并要求全体党员干认真做好每次学习笔记。“一把手”牢固树立“抓好教育实践活动是本职，不抓好教育实践活动是失职，抓不好就是不称职”的工作理念，把教育实践活动牢牢扛在肩上，抓在手上，放在心上，增强思想自觉和行动自觉。

二是广泛征求意见。采取开门听取意见，上门请求指教、班子成员互相提。局党组和局领导班子成员通过召开座谈会、小范围交谈、个别访谈、单独约谈，局教育实践活动办公室通过发放征求意见表、问卷调查、设置意见箱、公布征求意见电话和使用qq号及电子邮箱等方式全方位、多途径征求各方面、各阶层的意见。召开座谈会6次，省局副局长胡正群、省局督导六组、市局督导六组分别与我局机关、分局党员代表进行结对帮扶座谈各一次，共征集各类意见15条。分别召集纳税人代表、离退休老干部代表、帮扶村花江镇下哨村党员代表进行座谈3次，参与座谈人员25人次，征集到有关经济和社会事业发展的意见11条。到县物资公司、交通局、工商局等10余家部门征求意见，共征求到各类意见、建议14条。设置意见箱2个，发放征求意见函36份，收集到意见、建议共20条。发放调查问卷共57份;与基层党员干部群众进行个别谈话共37次;征求到的意见建议6条。其中，涉及领导班子“四风”问题3条。局领导班子及成员将自己查摆出来的“四风”问题进行认真梳理，对存在的不足和问题，从主观上找原因，不讲客观上的理由，制定整改措施，把学习教育与解决突出问题结合起来，能改的马上改，做到边学习、边查找、边整改;把学习教育与政风肃纪、建章立制结合起来，对“四风”问题，立规矩、订制度，形成长效机制;达到自我净化、自我完善、自我革新、自我提高的最终目的。

活动开展以来，我局共上报15篇专题简报和2篇信息到督导组，采集图片40张。活动过程中，始终贯彻从严要求的方针，扎扎实实地开展各项工作，做到了一步一个脚印地推进学习教育、听取意见工作，使教育实践活动达到了不虚、不偏、不空、不走过场的效果。经自查，我局党的群众教育实践活动第一环节学习教育、征求意见工作已基本完成，正积极向县委督导组和市局督导组申请开展第二环节查摆问题、开展批评工作。

十、行政管理

(一)政务管理

提高政务服务水平，建立健全机关工作规章制度，细化岗位职责，优化工作流程，严肃工作纪律，加强协调配合。强化督查督办，杜绝推诿扯皮、工作庸、懒、散等不良作风。认真落实信访、舆情、应急管理三位一体工作机制。及早排查矛盾，妥善化解矛盾，保证税收工作正常开展。

(二)加强财务管理

1.加强税务经费的预算和执行管理

按照省、市局要求，我局于元月份完成20xx年度部门决算，3月份开始编制201x年经费预算和政府采购预算，按照“量入为出，量力而行，以收定支，不打赤字预算”、“统筹兼顾、留有余地”的原则，严格控制一般性支出，保证重点支出，把各支出项目进行分解、细化，结合20xx年部门决算相关数据，通过“两上两下”程序，于4月底完成我局经费预算编制和政府采购预算上报工作。一是继续认真抓好财务管理，强化经费预算的执行，严格执行财务审批制度，本着量入为出，一切从简节约的方针，用有限的经费保证各项工作的正常运转;二是加强经费预算执行情况分析，为部门决算打下了坚实基础;三是根据省市局相关文件精神和要求，厉行节约，控制和降低行政运行成本，按照规定的标准支出各项费用，力争将公用经费压缩到规定标准，最大限度发挥资金使用效益。

2、完善固定资产管理

一是按照省财政厅要求，运用行政事业单位资产管理信息系统做好国有资产购置、产权登记、资产处置等工作，各项资产做到账表、账实相符;二是按照市局安排，我们对本单位使用年限达6年以上且性能已无法满足工作需要的电子产品及通信设备等固定资产进行了清理核实，报废所需相关资料已形成报告于5月16日上报市局。

(三)强化后勤服务管理。按照市局、县委政府要求制定完善机关公务接待制度和公务车辆管理制度，在公务接待方面严格接待标准、严格陪同人数，尽可能节约经费;在车辆管理方面，按照一车一档建立车辆管理台账，严格实行车辆月耗油核定制度、车辆维修报批制度和出车请示制度;在办公用品购置方面，一律实行比价采购，办公、水电、通讯、交通、差旅、招待、维修等费用支出，严格按照财经纪律和财务管理规定执行;涉及固定资产购置、大宗物品采购等重大开支，及时召开党组会议或局长办公会议研究决定，严格按省局规定程序实行省级政府集中采购。

十一、下半年工作安排

上半年以来，我局虽然各项工作取得了较好的成绩，但离上级部门的要求仍然有一定的差距。尤其是组织收入方面，离完成时间任务“双过半”还存在不小的缺口。为努力缩小全年组织收入缺口差距，我局将在下半年采取以下措施加强组织收入及其他各项工作，力争顺利完成全年各项任务。

(一)准确把握组织收入原则，严格执行省局“五条禁令”，在依法行政的前提下应收尽收，确保组织收入质量;

(二)加强税收分析预测工作，密切关注县域经济发展态势，深入开展税源调研，科学分析经济税源发展变化趋势，及时掌握影响收入增减的重大因素，加强税收计划和组织收入执行情况分析，牢牢把握组织收入主动权;

(三)加强主体税种、重点行业、重点企业的税收监管，在抓好固定税收征管的同时，强化重点行业重点企业的税收监管，突出抓好重点工程项目跟进管理，全面深入掌握工程的投资额、工程进度，拨款进度，税款征收入库等情况，及时组织税款入库，同时抓好零星占用耕地应缴耕地占用税、契税征收入库工作;

(四)认真贯彻落实各项税收优惠政策，让利于纳税人，培植涵养后续经济税源，壮大地方财力。充分利用二手房评估系统，加强二手房交易税收征管。抓好房产税、土地使用税及其它小税种的征收管理，努力缩小上半年组织收入目标任务差距。

(五)进一步加强纳税评估工作，强化分析监测，加强企业所得税核定征管工作，寻找新的税收增长点。

(六)积极主动向市局及县委政府汇报，争取得到市局及县委政府及相关部门的大力帮助和支持，及时解决税收征管工作中存在的困难和问题。

(七)按照县委政府和市局要求，积极认真开展好党的群众路线教育实践活动第二环节查摆问题、开展批评活动，确保活动不走过场，取得实效。

(七)采取措施，加强绩效考核力度，提高干部职工工作的积极性，使干部职工心往一处想，劲往一处使。正视困难，坚定信心，强化税收计划执行力，勤征细管，深挖税源潜力，尽全力力争完成全年组织收入任务。

我们坚信，在全局干部职工的共同努力下，我们将为全县经济社会实现又好又快、更好更快发展，为同步小康社会建设做出新的更大的贡献。

**半年的工作总结简短篇十一**

20\_\_年以来，在市委、市政府的正确领导下，市统计局认真落实市委市政府的工作部署，现将上半年工作开展情况及下半年主要工作安排汇报如下：

一、各项统计工作完成情况

(一)夯实统计基础工作

1、着力做好“企业一套表”联网直报工作。扎实做好了工业、能源、科技、建筑业等12项常规统计专业20\_\_年报以及20\_\_年定报工作，纳入全国“企业一套表”联网直报平台的246家“四上”企业联网直报率均达100%。

2、开展统计业务培训。采取上门指导、“授课”和“以会代训”等形式，提升企业、部门和乡镇(街道)统计人员业务能力。组织统计人员参加滁州市举办的培训1次。

3、推进专项统计调查工作。认真落实国家、省和滁州市布置的各项统计调查工作任务，做好行政区划与城乡划分工作，及时更新维护了《统计用区划代码和城乡划分代码库》，按时上报数据。

(二)抓实统计服务提升

1、加强经济运行情况监测和分析。每月7日前编印月度经济运行卡片，每月15日前及时完成各项主要经济指标数据确认，按时整理编发《\_\_统计月报》。积极与各部门对接，月召开指标分析会议、季度参加gdp工作会议，加强报表审核，确保统计数据质量。1-4月，全市规模以上工业累计实现增加值同比增长0.7%;限额以上消费品零售额6.74元，增长17.5%;固定资产投资增长3.7%;财政收入累计完成6.4亿元，增长15.4%。

2、《20\_\_\_\_统计年鉴》编辑工作有序开展。按照序工作进度，5月中旬，召开专题会议，安排布署20\_\_年《统计年鉴》编辑工作。

3、强化统计信息服务。围绕市委、市政府的中心工作和群众关心的热点问题，组织开展调研。1-4月，共撰写各类信息84余篇，其中，分析材料19篇、送阅材料1篇。

(三)认真开展第四次全国经济普查工作。

成立了经济普查领导小组，落实了工作经费。经市政府研究通过，解决我市第四次经济普查市本级工作经费329.65万元，其中20\_\_年度132.6万元，20\_\_年度167.91万元，20\_\_年度29.14万元，以确保我市第四次经济普查工作顺利开展。

(四)全力做好县域经济考核工作。按月组织召开目标考核推进会，每周通报各责任单位对接上级情况、指标完成情况，并认真对照考核办法，全面梳理总结形成自查报告，全面分析20\_\_年考核指标完成情况。同时，抓好领导班子发展指标考核工作，总结工作成效，牵头整理完成支撑材料，较好的完成了年度考核工作。

(五)积极开展招商引资工作。积极开展“走出去、请进来”活动。1-4月份，外出招商1次，在明接待6次。

(六)认真落实精准扶贫工作。制定了5户贫困户脱贫工作计划，每月至少开展1次走访调研，了解扶贫户生产生活情况，政策落实情况，协调解决无劳动能力贫困户纳入最低生活保障，扶贫工作初见成效。

**半年的工作总结简短篇十二**

20--年是公司发展壮大的一年，自去年公司对产品结构进行了战略调整后，在今年上半年就初步显示出了效果，消声排气总成和空气滤清器总成形成了规模化生产。随着汽车市场竞争的日益激烈，对产品质量的要求越来越高，公司的质量工作面临着严峻的挑战：一方面是产量的增大，另一方面是顾客对产品质量和服务质量要求的提高，要适应这种内部和外部的要求，公司必须在管理(特别是基础管理)上狠下功夫。为此，公司上半年在规范管理上作了不少工作，也暴露了许多问题和不足。现对上半年的质量工作情况进行分析、总结，并针对存在的问题，提出下半年质量工作的思路。

一、上半年质量工作情况

1、质量目标方面

公司今年的质量目标是：成品合格率98.5%，零件合格率97.5%，顾客满意率98.5%，外购物资入库合格率100%。根据质量月报表的统计数据，成品和零件的合格率从3月份到6月份每月均有个别产品未达目标;顾客满意率未作调查统计;外购物资在生产中甚至在主机厂出现质量问题的情况时有发生，退货时有发生。所以，公司上半年质量工作没有达到质量目标的要求。

2、质量管理体系方面

公司自去年4月份开始策划建立iso9001：20\_\_质量管理体系以来，经过近一年的贯标和体系的运行，于今年2月份进行了第三方审核，3月份通过了认证，建立了质量管理体系。但是，这个体系的基础是相当薄弱的，上半年的运行情况并不好，在前不久进行的内部审核中，发现了许多问题，表明了我们的质量管理体系有所回潮。

3、产品质量方面

由于质量体系的建立，使基础管理工作得到了一定程度的加强，逐步走向规范，产品结构战略调整的初步实现，使产品形成了规模生产，再加上工艺的改进，使去年因脱漆质量问题而失去市场份额的产品质量大幅度提高，夺回了市场份额。产品质量较去年有所提高，但质量问题仍时有发生。

4、售后服务方面

由于公司的产品与汽车发动机关系密切，而今年主机厂发动机的种类比往年多，数量也比往年大，所以公司加强了售后服务的能力，在主机厂减少库存的情况下，保证了供货的顺利进行。

5、质量管理方面

(1)、4月份开展了以现场文明管理为内容、以提高产品质量、安全生产为目的的“重建管理基础、再造管理流程”的工作，使公司的基础管理工作有所加强，现场管理取得了较大的进步。

(2)、为调动员工(特别是与产品质量关系密切的员工)提高产品质量的积极性，设立了质量专项奖，对为公司产品质量稳定提高作出贡献的部门和个人进行奖励。

(3)、年初出台了《质量标兵评选办法》，对保证产品质量，积极参加质量管理、质量改进的员工进行奖励。

(4)、聘请了在质量管理方面具有丰富经验的教授担任公司的质量顾问，指导公司的质量管理工作。

(5)、恢复了中断两年的质量统计月报，使有关部门能够及时掌握公司质量情况的数据。

二、存在的问题及原因分析

1、公司上下质量意识不够强，大多数干部和员工对质量职能和职责概念模糊不清，不知道自己在质量工作中应该承担什么责任，应该做些什么工作，导致的结果是不愿意甚至害怕与质量沾边，一谈质量就躲得远远的，尽力推卸;有的干部认为公司有质检部、车间有质检员，质量管理是他们的事，这些意识和观念成了阻碍公司质量管理水平提高的障碍。

2、在工作中不能正确把握好质量和数量的关系，在生产经营较紧张的时期，质量问题出现的频率就高。

3、公司未对员工生产产品的一次交验合格率进行考核，导致操作工人不认真进行自检、互检工作。

4、从公司开始运行质量体系以来，就有不少干部和员工对体系有抵触情绪，认为增加了自己的工作量、改变了自己过去的作业习惯，千方百计、想尽办法进行推脱、敷衍，阻碍了体系运行工作的推进。年初的认证工作，是在高压强迫和抽调了大量人力投入的情况下通过的。通过认证以后，许多部门仍然不不按照标准的要求去开展工作，而是推一下动一下，把该做的工作当作麻烦去应付、敷衍，导致了体系运行的不正常。

5、没有一套适应公司实际、行之有效、具有较好的可操作性和可检查性的质量考核制度，以致考核随意性大、没有说服力，无法利用考核这个手段来促进质量管理水平和产品质量的提高。

6、质量工作没有计划性，处于一种走一步看一步的被动局面。

从以上问题及分析可以看出，公司目前的质量管理工作难度相当大，系统性问题和局部性问题都有，使人有无从下手的感觉。面对这些困难，是知难而退、继续维持现状，还是坚定信心、狠下功夫、规范管理、使公司的质量水平上一个新的台阶?“形势逼人，不进则退”，在市场竞争白热化的今天，停步不前，就必然被竞争对手夺去市场份额，就必然要被市场淘汰。时代的发展要求公司不断提高质量管理水平，顾客要求公司不断提高产品质量。公司只有一个选择，那就是强化质量管理、提高质量意识、完善质量管理体系，只有这样，才能与时俱进，在市场经济的浪潮中站稳脚跟。

三、下半年质量工作思路

针对公司目前质量工作存在的主要问题，下半年质量工作的重点应放在强化质量意识、质量职责和狠抓落实上。要抓好质量体系的运行工作，抓好各项制度(特别是基础管理)的落实和检查，从严格和规范考核入手，促进各项工作的落实，促进管理水平的提高，使任何工作有始有终，形成闭环。另外，要通过学习培训，进一步提高员工的素质，转变员工的观念，造就一支质量意识高、工作能力强的员工队伍。具体措施如下：

1、进一步贯彻实施“遵信守约、顾客至上、持续改进、优质高效”的质量方针，以此作为质量工作的指导思想。

2、进一步完善质量管理体系。

从质量体系的内审报告可以看出，公司的质量体系运行情况有回潮现象，在建立体系过程中已经规范了的程序、已经建立起来的制度，在前几个月生产经营紧张的情况下，已经被抛弃、淡忘，许多质量记录中断，原因何在?主要原因是这段时期公司领导把主要精力放在了销售和生产上，疏于对体系要求的工作进行监督和检查，而我们的部分干部和员工，本来就认为做这些基础管理的“小事”是麻烦、是累赘，于是乘此机会以忙为借口推脱。张瑞敏说过：“什么叫不简单?把简单的事情坚持做下去就叫不简单。”公司只有坚持不懈地做好这些“简单”的“小事”，管理的高楼大厦才有坚实的基础。因此，公司四月份开始开展的“重建管理基础、再造管理流程”工作必须坚持开展下去并进一步加大力度和深度，作为下半年质量工作的一项重要任务。

九月份质量认证公司将对我们进行体系的监审，而我们的体系不但没有改进，反而倒退了。为了使质量体系能够更好地发挥作用，公司下半年必须对体系进行完善和改进，在内审中发现的不合格项，各部门必须在规定的时间内不折不扣地完成纠正，并在监审前进行一次自查，找出不合格进行纠正，迎接监审;年内将出台考核制度，对体系运行情况进行考核。

3、强化质量意识，理顺质量职能和职责。

增强全体员工的质量意识，我们已谈了多年，也对此做了一些工作，但主要是教育的方式，收效甚微，今后应该用培训学习、考核等更加强有力的方式对员工的质量意识进行强化，才能在一定时期后转变观念。这项工作首先要从理顺质量职能和职责开始，进行培训学习，让干部员工知道自己在质量管理中应该作些什么事情，承担哪些责任，再用考核的手段进行监督检查，促使大家形成这种意识。

4、以考核促管理。

检查考核是抓落实的一个重要手段。公司多年来一直没有间断过这项工作，从几年前的随意性考核到近年成立考核小组分项考核，确实有一些进步，但总是摆脱不了开会评议这种模式，有许多人为的因素在其中，再加上考核制度系统性不好、考核方法欠妥，导致考核起不到应有的作用。

公司参考先进企业的考核模式，结合自身实际情况，经过几个部门一个多月的反复讨论修改，制定了新的考核制度，在质量工作会上进行宣贯，会后立即实施。要以系统的、有效的考核促进公司的各项管理，使之形成闭环。

5、加强培训学习。

公司近年来一直重视学习培训工作，使干部员工的素质有了较大的提高。公司能有今天的局面，与这方面的工作是分不开的。随着中国加入wto和全球经济一体化的到来，对企业队伍素质的要求越来越高，公司必须更进一步加强培训，在下半年进行一系列的专项培训，包括质量意识的培训、业务知识的培训、管理能力的培训、操纵技能的培训。

**半年的工作总结简短篇十三**

一、日常工作

在20-年上半年，从总体来讲，日常的数据采集依然占据了很大的比重。在数据录入方面，我依然严格要求自己，在保证速度的同时做到准确录入。在上半年，我参与了第一季度数据报告以及5月份月报的撰写，虽然是常规数据报告，我依然不敢松懈，尽力做到一遍通过，不犯低级错误。

另外，在日常工作之余，也向-学习了专刊考核方面的工作。考核工作对我来说并不陌生，因为以前曾经也接触过，考核规则简化之后，上手更加容易。主要是做到耐心细致就不会出错。

那么，本年度除日常工作外，应中心领导要求，每日由广告部渠道组提供当日未到达名单，由-和我轮流在系统中查询最后一次投放本报的时间。广告部渠道组提供名单并不细致，加大了查询工作的难度，希望日后通过有效的交流和沟通，双方可以达成统一，提高工作效率。

二、调研项目

人才招聘行业调研报告：年初，在报社领导的指示下，我和--共同完成了人才招聘行业的专项调研报告。本次报告通过对全国人才招聘行业的仔细研究，包括全国媒体人才招聘广告投放情况与-地区媒体投放对比分析，-地区自身招聘行业的特点以及报纸、网络、人才市场等多个方面的深入分析，在金融危机的影响下，对20-年招聘行业情况做出了有预见性的预测，并验证了领导的想法。通过撰写此次报告，使我的思路更加开阔，学到了很多东西，也掌握了一些撰写专项分析报告的技巧，对我日后撰写某个行业的专项报告有一定的帮助。在这里感谢主任对我和祁-的信任和指导。

-电器调研项目：4月份，在领导的指示下，我们与-电器一起合作了一次关于家电行业的调研活动。本次调研方式为街头拦访。关于问卷，个人认为，由于街头拦访形式比较特殊，被访者是在行走过程中，问卷题目应该尽量短小简单。本次问卷题目一共26道题目，包括单选、多选以及复合题目，a4纸打印需要三张。在访问过程中，感觉有些繁琐冗长。被访者大多觉得题目较多，一张问卷访问下来，大约需要10分钟的时间。虽然调研中有这样和那样的困难，但经过全体项目人员的努力，本次调研项目执行到位，保质保量的完成了任务，达到预期要求。

版面监测调研：4月份，与-市场研究公司合作开展了“-年第一期版面监测调研项目”。针对项目执行过程中的各个环节严格把关，务求使版面调研数据的真实准确。并在6月初召开了报告讲解会。本次报告在原有基础上增加了定性研究与版面的直观对比，对各部们领导解读报告起到一定的作用。

客户满意度调研：6月末，在集团要求下，和--一起完成了《20-年上半年客户满意度调研报告》，为经营工作考核提供了一定的数据依据。

发行调研：在20-年初，发行调研已经全部由市场部独立进行，每月进行一周。虽然人员有限，但市场部人员尽出，保证了发行调研的按期进行。就发行调研本身来说，个人认为，由于选择摊点过少，每期报告不免单调重复，在20-年下半年应当改进调研方式，不再单纯进行要报销报的数量，要在原有基础上有计划的进行较为深入的调研。这样可以使得发行调研更加具有指导意义。

三、活动配合与外出培训

在上半年，市场部配合房产专刊部进行了“购房消费卷”活动，在活动结束之后，为领导撰写了《春暖花开购房消费卷报告》，报告以漫画等幽默的方式展示了华商晨报“购房消费卷活动”，并对其他媒体在房产行业方面的政策以及地产商投放广告心态进行了分析，得到了领导的认可。

另外，在5月末，在中心领导的指示下，深入研究了-活动，在查阅了大量资料，并在部门主任的指导下，撰写了《--》活动策划报告。通过此次报告的撰写，让我自己所从事的工作的认识更加深刻，了解到自己的工作思路要依据数据而不局限于数据。作为市场部的一员，我要更加鞭策自己，拓展自己的思路与眼界，放眼市场放眼全局。

在5月，我有幸赴北京参加了 “市场研究基础知识培训”。本次培训主要是数据基础分析与处理，在介绍了我们日常工作常用软件e-ecl的同时，讲解了专业的数据统计软件的基础操作。这次学习机会对我来说相当珍贵，而这次培训也对我日后的工作有了很大的帮助，希望在接下来慧聪所举办的一系列培训中依然可以去学习参加，提高自己的分析水平，业务能力。

四、展望

从事数据工作已经是第四个年头了，各类调研项目也开展了很多，如何在数据分析与调查研究中更加深造自己，将是我-年下半年的工作重点。

我想，下半年的工作中，除了进行各种调研项目意外，也要在撰写各种常规数据报告的同时适当的进行专一行业的深度分析研究。

**半年的工作总结简短篇十四**

今年以来，我县的扶贫工作在县委、县政府的正确领导下，在上级扶贫部门的重视支持下，深入实践科学发展观，围绕我县第十二次党代会提出的“加速转型跨越、优先富民惠民、建设宜居和谐幸福新沁源”的宏伟蓝图，紧紧围绕增加贫困农民收入，减少贫困人口的总体目标，全力实施扶贫“四大工程”，开创了新阶段扶贫开发工作的新局面，扶贫工作成效显著，并且越来越受到各级领导和全社会的重视。6月26日，省政协副主席李雁红在我县就扶贫开发工作进行调研，他对我县扶贫开发工作给予充分肯定，认为发展思路好、建设标准高，成绩喜人。并对进一步提高扶贫开发的实效性提出了具体要求和殷切希望。

一、全年项目争取和资金到位情况

20xx年，省、市共下达我县项目总数 5个，资金602万元。其中：①移民搬迁项目资金到位460万元;②劳动力转移培训项目到位资金21万元;③科技培训项目到位资金9万元;④教育扶贫项目到位资金8万元;⑤种草养畜项目到位资金104万元。其中;省级55万元，市级39万元。通过项目的实施，全年减少贫困人口3283人。

二、扶贫移民搬迁20xx 年，我县移民搬迁任务涉及3个乡镇、3个行政村、288户、1000口人。其中郭道镇阎家庄村整体搬迁680人，与我县重点工程永和水库修建同步进行，目前选址，土地都已落实，移民工程“三通一平”工作也已完成，移民房屋修建随工程进度推进。中峪村和李家庄村320人的建房工程正在实施，明年5月份主体工程可全部完工。

三、“雨露计划”开展劳动力转移培训我县的劳动力转移培训基地职业中学，今年共培训3期次，受训人数421人。占年计划420人的100%。通过计算机、环卫，庄园经济等专业知识培训，使受训人员掌握了专业技术，学到了致富的本领，走上了就业之路。

四、科技培训年初我们制定了培训计划，分7期次完成科技培训1050人。涉及各种实用技术和干部培训。现已完成6期950人。主要培训科技知识，小杂粮种植，中药材和蔬菜种植项目。另外，我们还借省扶贫办为我县提供价值20万元“那氏778”植物生长诱导剂的契机，组织了乡镇农科员以及种植大户参加了农业实用技术培训班。

五、教育扶贫通过申报考察等严格的程序资助了16名贫困大学生，资金已全额发放到位。解决了贫困家庭的后顾之忧，家长怀着对党和政府的感激把子女送进学校继续深造。

六、种草养畜资金20xx年种草养畜资金省、市下达我县104万元，现在已实施完成通过验收的项目达80%.

二、主要工作措施

1、领导重视，责任明确是搞好扶贫工作的基础。

县委、县政府十分重视扶贫开发工作，把扶贫工作摆在了重要位置，列入议事日程，我们经常主动向领导请示汇报，书记、县长多次召集会议研究工作中存在的问题，分管领导经常深入项目实施地检查指导工作，极大地调动了各项目实施单位和广大干部群众的积极性，为推进扶贫工作提供了强有力的保证。各项目所涉乡镇的领导主动配合，大力支持扶贫开发工作，严格履行项目责任书的要求，保证了项目的顺利进展。扶贫办机关领导率先垂范，身先士卒，不仅是组织者，而且是具体操作者，为项目的实施和百姓的脱贫致富倾注了大量的心血，付出了艰辛努力。方方面面的重视与合力推动了扶贫工作的健康发展。

2、科学规划，群众参与是搞好扶贫开发工作的关键。

现阶段的扶贫开发工作，主要体现在群众参与上，因而，在制定扶贫项目规划时，我们紧紧围绕“两项制度”衔接识别出的贫困村，因地制宜搞规划，群众参与搞规划，确保了规划的可行和将带来的实效。在移民搬迁中，首先规划生存条件恶劣，生活极为困难的山庄窝铺实行整体搬迁，改变环境。从选择项目、实施项目、管理项目、监督项目到资金发放都有项目村的群众全程参与，体现了公开、公平、公正，消除了群众的疑虑，增强了干部的责任，从而出现了干群同心脱贫致富的喜人局面。

3、健全制度，规范管理是搞好扶贫工作的保证。

为了确保每个扶贫项目都取得实实在在的效果，我们对于实施扶贫项目都有一套完善的操作规程，并按照国家和省的有关政策规定，制订出台了《xx县扶贫项目管理办法》、《xx县财政扶贫资金报帐制管理办法》、《扶贫项目实行公告公示办法》等一系列操作性强、实用性强的制度和办法，规范管理。从执行情况看，无论是实施整村推进还是扶贫移民的项目单位都基本做到了资料齐全、程序严密、群众满意、

三、存在的主要问题

1、贫困群众稳定脱贫问题仍未能根本解决。经过多年努力，虽然有些昔日的贫困村和贫困人口已脱离贫困线，但有些过去并不贫困的村却因灾、因病、因教、因家庭变故等原因陷入贫困，而且刚刚越过温饱线的群众一旦遇到疾病和自然灾害也很容易返贫。特别是有煤炭资源的乡镇村农民主要靠煤矿企业劳动获得收入，一旦因为年龄，企业效益等问题不能继续从事井下工作，那么就失去了经济来源陷入贫困。

2、贫困群众的自我发展能力有限，自我管理水平不高。受自然条件、生产条件和生产启动资金的限制，贫困农民普遍缺乏自我发展的内在动力，生产长期处于靠天吃饭的状态，思维单一，缺乏开拓创新精神。没有发展项目观念，不去主动寻求发展机会，即使是争取点扶持资金也是有多少钱办多少事，甚至办不好事，致使有限的资金不能发挥“星星之火”的作用。同时，贫困地区劳动力素质普遍偏低，思想观念较为保守，缺文化、缺技术，缺乏一技之长。

3、扶贫项目资金和其他项目资金难形成合力。为促进农村发展，增加农民收入，国家投入了大量的支农资金，除扶贫资金外，还有水利建设、新农村建设、村村通、农村改厕、村级卫生所建设等资金，但资金管理权分散在各主管部门，资金使用分散，形不成合力。在现行体制下，扶贫资金除扶贫项目外，水利、交通等部门也有部分相类似性质的资金。因管理的部门不同，投资的重点和服务对象也就不同，难以捆绑使用，整体效益就不明显。

**半年的工作总结简短篇十五**

在这新的伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。

现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

一、收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下半年前今天的原盛项目现场：装修收尾、小户型粉刷北塔完成xx次结构完成、准甲粉刷完成%、中心商业主体开始施工、酒店完成至。

而半年后的今天：x月x日顺利交房;小户型x月x日顺利交房;准甲装修收尾;中心商业除x楼外其余外立面形象基本完成;酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除x楼外存在较大滞后外基本达到的预期。

全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在x楼的基础上有长足的进步，在x月份被x市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为xx项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说xx项目20xx年上半年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：

1、x月x日的x办公楼的交付。

2、x月x日的小户型的交付。

这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。

这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别x的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。

其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核。

其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础。

其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。

借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

二、成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把它背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。

我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。

自己的梦想也就是实现的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。

于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年x月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年x月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。

首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了xx办公楼的验收交房;小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收;准甲办公楼的装修、安装及大面积开展;中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工;酒店的主体施工。

这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心;少发点牢骚多干点事实;少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

三、 不足

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别x楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使x楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20xx年上半年整个工期非常之紧，特别x楼x，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了x个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使x楼主体施工工期持续近一年，造成后期20xx年下半年的整个工期非常之紧。

作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在x楼的裙房装修没能从x楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找