# 上半年个人总结报告(实用17篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-05-30

*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。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。上半年个人总结报告篇一一、深入学习实践科学发展观，认真学习政治理论知...*

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。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**上半年个人总结报告篇一**

一、深入学习实践科学发展观，认真学习政治理论知识，参加有益的政治活动，不断提高自身思想修养和政治理论水平。\_\_\_\_\_\_，本人积极响应自治区劳教局、所部两级提出的打造一支“学习型劳教机关”队伍的号召。在学习的过程中能做好记录、积极讨论、用心体会、写出心得。同时积极参与到“文明执法树形象”、“向任长霞同志学习”等政治活动以及“爱岗敬业”演讲比赛、“两个条例”知识竞赛活动中，在参加活动的时候，明确目标、树立榜样、锻炼胆识、提高认识。通过进行政治理论学习和参加政治活动及各种竞赛，同时使得政治思想素质和执法水平得到了极大的提高，加强了廉洁自律、拒腐防变的能力，增强了执法和服务意识，为做好财务工作奠定了思想基础。

二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据财务科的工作安排，本人从原来的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全科同志一起做好财务审核和监督工作。

2、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务报账工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销;对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续齐备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，由于场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾科里的内勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成报账任务的同时，兼顾内勤，做好预算，管理劳教存款，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销;对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，获得了民警职工的好评。

三、遵纪守法、廉洁自律，树立起劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。本人作为劳教系统的一名财务工作者，具有双重身份。因此，在平时的工作中，既以一名劳教工作人民的标准来要求自己，学习和掌握与劳动教养相关的法律法规知识，做到知法依法、知章偱章。又以一名财会人员的标准要求自己，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，做到秉公执法、清正廉洁。在实际工作中，将劳教工作与财务工作相结合，把好执法和财务关口，实践“严格执法，热情服务”的宗旨，全心全意为民警职工服务，树立了劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。

四、努力学习，增强业务知识，做好\_\_\_\_年下半年工作计划，提高工作能力。为了能够适应建设现代化文明劳教所和实现我所会计电算化的目标，\_\_\_\_年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力;通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

一、完成\_\_\_\_年全系统会计决算的编制工作。

年初，我处召开全系统财务决算布置会议，针对全系统\_\_\_\_年会计决算的有关具体要求进行布置和培训。组织各级预算单位核对经费指标、清理有关帐务。指导基层财务人员编制会计决算报表，组织财务人员会审汇编，准确及时地完成了行政事业单位会计决算、基本建设单位会计决算工作。

二、认真执行\_\_\_\_年部门预算。

一是根据省财政厅下达的我系统\_\_\_\_年部门预算，一一进行分解，批复下达全系统各级预算单位。

二是积极与财政部门协商争取，将被省财政部门冻结的上年预算指标结余申请回来，及时下达给基层各单位继续使用。

三是组织执行\_\_\_\_年预算，按月审核全系统各级预算单位用款计划。

三、开展落实党政机关厉行节约十项要求专项工作。

根据中共中央、国务院办公厅《关于党政机关厉行节约若干问题的通知》精神以及省委、省政府的有关部署，我局在全系统范围内认真开展落实厉行节约专项工作。省局专门成立了全系统厉行节约专项工作领导小组，办公室设在我处。5月15日至25日为动员部署阶段，5月26日至6月15日为摸底统计阶段，对\_\_\_\_年至\_\_\_\_年因公出国经费、车辆购置及运行费用支出、公务接待支出以及用水用电用油等情况进行全面统计摸底。在此基础上省财政厅提出相关经费压减计划。6月16日至10月底为落实检查阶段。通过全系统的统计摸底，省财政厅核定我局共压减经费预算1258万元，其中车辆购置及运行费用149万元，公务接待25万元，用电用水等日常公用经费157万元，项目经费833万元，事业单位公用经费94万元。

四、全面开展“小金库”专项治理工作。

为贯彻落实《中共中央办公厅、国务院办公厅印发关于深入开展“小金库”治理工作的意见的通知》精神，按照省委、省政府的统一部署，我局成立了全系统专项治理领导小组，认真组织全系统开展“小金库”专项治理工作。领导小组的日常工作机构设在我处，研究和制定全系统治理“小金库”的专项工作实施方案，组织和指导全系统各级单位认真开展“小金库”专项治理工作。

6月9日在常州召开全省食品药品监督管理系统治理“小金库”专项工作会议。会议传达了中央和省委、省政府有关会议和文件精神，研究和具体部署全系统治理“小金库”专项工作。要求全系统各级单位以高度的政治责任感切实做好治理“小金库”工作，认真开展自查自纠，要以这次治理“小金库”为契机，进一步提高全系统财务管理和内部审计工作水平。专门设立并公布了举报电话和举报邮箱，指定专人负责，确保件件有交待、事事有落实。切实保护举报人的合法权益，对举报有功的单位和个人给予一定的奖励。经过全系统的认真自查，绝大多数没有发现“小金库”的现象。只有个别单位发现“小金库”现象，涉及金额六万多元，主要是有关业务部门将会议培训的结余存放在宾馆以及零星租金收入未纳入单位财务管理。经过本次自查自纠，已立即整改，全部收归单位财务管理。

五、切实加强国有资产管理。

一是按照省财政厅的有关文件，向各单位下达资产清查结果批复，全系统资产处置累计金额1550万元。同时明确要求各单位对资产清查中经批准处置的固定资产，必须统一移交至产权交易机构进行公开处置，不得自行变卖。二是组织进行固定资产信息管理系统培训班，在全系统推广固定资产计算机管理软件，逐步实现资产管理的信息化、网络化、程序化。三是严格固定资产特别是房产的处置，办理淮安市局和淮安药品检验所现有办公业务用房转让的立项申报、评估备案、交易委托等事宜。目前，上述房产正按照省财政厅的要求，在省产权交易中心及淮安市产权交易中心进行公开转让。四是办理了省局购置华阳大厦负一楼和六楼的契税减免工作，节约经费约220万元。

六、加强基本建设项目管理。

一是严把基本建设工程立项关。对申请立项的基本建设项目，实地调研，反复测算，多方比较，明确意见后提交党组决策，并办理了徐州医药学校新建教学楼项目的立项批复。二是继续严格在建工程管理。对淮安、徐州、江都、泗阳等单位的基建项目进行实地检查，明确要求各建设单位严格执行基本建设招投标和政府采购的有关规定，加强施工监管，确保工程质量。三是严格基本建设资金管理。在充分保证基本建设所需建设资金的同时，切实加强基本建设资金管理，严格执行大额资金审批制度，严把工程资金支付关，不断提高基本建设资金使用效益。四是严格基本建设审计。继续对淮安市局、徐州市局的在建项目进行跟踪审计，对宿豫、宜兴、无锡药检所等单位的建设项目进行竣工决算审计，共节约工程造价约150万元。

七、继续做好非税收入和罚没收入管理工作。

一是加强票据日常管理，完成财政票据年度检验工作。上半年，根据《省财政厅关于开展省级和驻宁中央单位\_\_\_\_年财政票据年检工作的通知》文件要求，对\_\_\_\_年度全系统所使用的非税收入一般缴款书、行政事业性收费收据、行政事业单位结算凭证、社会团体会费统一收据等票据集中进行了缴验，按时上报了相关表格。

二是完成了省直单位收费年检工作，同时和省物价局多次磋商《药品生产企业许可证》和《药品经营企业许可证》收费事项，并达成了初步意见。

三是完成罚没收入管理情况调查。根据省财政厅要求，上半年对\_\_\_\_年以来全系统罚没收入管理情况进行调查，按时报送了相关调查表，对近年来罚没收入的规模、收缴模式以及罚没物资管理等情况进行了汇总分析，提出了目前罚没收入管理中存在的问题及原因。

八、做好政府采购工作。

一是严格按照政府采购的有关要求进行政府采购，协助各单位进行日常政府采购工作，解答各单位政府采购工作中遇到的难题，并及时与省财政厅政府采购管理处、省政府采购中心、省级机关采购中心沟通协调，解决各单位采购中遇到的一些难题，有效地提高了采购效率、缩短了采购时间、节约了采购资金，确保各单位的采购工作顺利进行。

二是参加省财政厅举办的gpa培训，认真研究gpa相关政策，收集相关资料，为完成《省级部门gpa主要研究课题及任务分工》所涉及的任务做好准备。

下半年，我们将重点抓好以下两项工作：

一、继续认真编制好\_\_\_\_年部门预算。

\_\_\_\_年的部门预算编制工作从8月份起又即将开始启动，我们将继续一如继往地作为头等大事来抓，竭尽全力、努力争取经费总盘子。组织各级财务人员认真、科学地编制好明年部门预算。同时，针对体制变化的新情况，认真做好研究和应对，从长计议，精心安排。

二、组织开展治理“小金库”重点检查。

在专项治理“小金库”自查自纠的基础上，下半年，我处将组织开展重点检查。重点检查的内容主要包括规范津补贴、单位经营性资产管理、节约和控制行政成本支出、银行帐户管理、行政事业票据的使用和管理等方面。针对治理工作中发现的问题，制定和落实整改措施，做到资金资产处理到位、违纪责任人员处理到位。同时，深入剖析产生问题的原因，完善制度，强化源头治理，建立和完善防治“小金库”的长效机制。

**上半年个人总结报告篇二**

时光飞逝，转眼间20xx年上半年已经过去。现将本人具体工作情况汇报如下：

我于20xx年xx月正式到xxxx工作，现已工作三个月，当时xxxx餐饮部厨房的工作局面一切都是空白，设备如何添置、原材料如何采够、把关、市场宣传和产品如何定位、及各种日用单据的制定等。针对以上种种问题，我依据以往经验制定初步计划，一方面查找资料，涉入市场一线，夺取第一手材料，制定采购计划;另一方面根据市场情况及小厨地理位置初步确定菜品的定位，制定菜谱。争取定位准确，能为下一步的经营奠定基础。xxxx在倍受领导的关注与关怀下开始了试营业，餐饮部厨房在努力完成上级下达的各项任务的同时，在菜品上随着客人的要求不断改进，以求菜品能更加适应市场。

自营业以来，营收达xxxx万余元。营业中，厨部的工作也出现了如：菜品的定位不准确，菜品设计没根据客人的\'要求而定，等一些问题。带着种种问题和努力改变提升产品形象的决心迎来了下半年。

一、在菜品定位上，依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来小厨消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。使产品在发展变化中树立自己的品牌。

三、在人员方面，进行专业技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和专业素养。在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种。

四、在菜肴的出品把关上，采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问题，都有退回的权力。否则都得承担相应的责任。

五、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把最大的利益让给顾客。

六、在食品卫生安全、消防安全方面严格执行《食品卫生法》。抓好厨房卫生安全工作，对厨房环境、卫生、设备进行安全维护，同时对成本及费用加以控制。严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到，警钟长鸣!

七、在沟通方面，管己、管人、管队伍。

在下半年里，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

**上半年个人总结报告篇三**

自进公司的半年以来，我就以积极的工作态度完成上级交付的各项工作任务。在前两个月期间是我开始接触与学习公司内部事物的阶段，从最初的仓库人事调查到现在的主要负责事项我都以最高的执行力去完成着。其主要推进工作如下：

一、对仓库流程运作与各部门岗位的调查掌握与统计。

刚到公司对各部门运作流程岗位编制等情况的不熟悉，从而深入到公司一线仓库对此岗位流程、人员工作态度、员工分配、工作时间安排、岗位职责的情况进行摸底，从中掌握了员工配制情况，在对今后的招聘及岗位编制、人员安排做统筹管理启着至关重要的作用。

二、公司整体的招聘接手。

从\_月份进公司以来，正值在旺季期间，又逢部门内部整合编制新增，出现各岗位缺编现象，一般图书事业部的销售岗位、网络信息部的网络维护岗位等由为难招、特别是仓储部更为紧缺的司机与临时工种，因此针对此现象展开了各项招聘计划。由于规划完善，渠道选取正确，在旺季期间能如期完成了正常编制岗位与临时工种的招聘工作。现时又逢年未，用人情况一度紧急，各部门都出现不同程度的离职缺编缺岗，对此申请了两场现场招聘会以及对各种不同招聘渠道发布，虽未能达到最好的招聘效果，但也相对于解决了部分的岗位缺编达到了居职平衡。

三、年度优秀员工评比。

由于未经手过上年度评优相关，对此次的评优只做了一定的协助工作，虽未起到关键性作用但对此项工作也起到了一定的推进做用，给我对下年度的评优做了良好的引导。

四、年度定薪方案。

在\_月份期间，公司推出新的年度定薪方案，做为助理从旁协助将此方案推进实施，在实施的过程中的操作上有所欠缺，公司员工对此定薪方案的一些内容理解出现偏差。如：对全勤奖的理解归纳、定薪流程不明确的现象时有出现。做为助理，便做到了耐心解答纠正了相关错误理解，使此定薪方案得到更好的顺利实施。

五、日常员工关系。

做为人资部门，员工关系的情况时有出现，但部门人力资源有限，各种员工关系与通知方面的拟定都应时有兼顾，以保证公司事务工作都能正常开展工作。

六、考勤相关。

正值\_月份期间，公司新员工手册颁布，各制度都要不断完善规划。为更好更快的推进此项工作，我负责拟定招聘、考勤等相关手册制度，对考勤制度与考勤机使用的重点工程做主要负责。考勤机的使用是取代以往的手工考勤的一项重要措施，培训员工如何使用考勤机，对考勤机的维护与数据管理，操作事项、内部设定将对其全权负责。而为配合考勤机的使用特制定相关的考勤制度，以便对此项工程做出更好的规范化、标准化。在公司首次改变以往的考勤状态同，实施以考勤机做为日常上班考核期间，难免出现了一些失误现象，但对此也都相应做出了不同程度的完善与改进。

七、制定各部门绩效考核kpi评估。

自本年度推出新的定薪方案后，建立部门绩效考核便是下一步的推进工作，绩效体系的建设关乎员工工作激励。在绩效体系建设过程中，各部门经理及本部门同事的全力支持下，为我提供着较好的相关资料，让绩效体系的建设得以顺利进行，但也有个别部门由于资料不太完整导致进度达不到预期的时间完成。在绩效体系预计\_月份实施过程中，各部门经理与员工对此考核的好处未能很好的理解与其它客观原因，因此此项考核未能具体实施，但也因此使我们走出了这比较重要的一步。

八、员工培训的推进与建设。

员工培训是公司每位员工都享有的福利，培训体系的建设推进都过于缓慢。现公司开展的新员工培训已能缓步上轨，但也也需在不断的去完善。在新员工培训中不只要给新进员工介绍公司的发展历程，员工的心态培训也要有所加入，让新员工了解到来公司不只是为了工作，也是为了自己的职业化心态在冲刺。而新进员工在进到公司时也在迫切想知道公司岗位工作是怎样的一个工作流程，所以这些内容也应有所加入。为更好的建立培训体系，各部门内部之间应建立起自己内部的技能培训，内部讨论改进现有技能水平，最终可把本部门的技能成果与公司其它部门进行分享，可做相应的技能跨部门培训。

**上半年个人总结报告篇四**

时光飞逝，转眼间20\_\_年上半年已经过去。现将本人具体工作情况汇报如下：

我于20\_\_年\_月正式到\_\_工作，现已工作三个月，当时\_\_餐饮部厨房的工作局面一切都是空白，设备如何添置、原材料如何采够、把关、市场宣传和产品如何定位、及各种日用单据的制定等。针对以上种种问题，我依据以往经验制定初步计划，一方面查找资料，涉入市场一线，夺取第一手材料，制定采购计划;另一方面根据市场情况及小厨地理位置初步确定菜品的定位，制定菜谱。争取定位准确，能为下一步的经营奠定基础。\_\_在倍受领导的关注与关怀下开始了试营业，餐饮部厨房在努力完成上级下达的各项任务的同时，在菜品上随着客人的要求不断改进，以求菜品能更加适应市场。

自营业以来，营收达\_\_万余元。营业中，厨部的工作也出现了如：菜品的定位不准确，菜品设计没根据客人的要求而定，等一些问题。带着种种问题和努力改变提升产品形象的决心迎来了下半年。

一、在菜品定位上，依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来小厨消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。使产品在发展变化中树立自己的品牌。

三、在人员方面，进行专业技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和专业素养。在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种。

四、在菜肴的出品把关上，采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问题，都有退回的权力。否则都得承担相应的责任。

五、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把最大的利益让给顾客。

六、在食品卫生安全、消防安全方面严格执行《食品卫生法》。抓好厨房卫生安全工作，对厨房环境、卫生、设备进行安全维护，同时对成本及费用加以控制。严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到，警钟长鸣!

七、在沟通方面，管己、管人、管队伍。

在下半年里，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

光阴如梭，20\_\_年已过了半年，在这将近半年里我学到了很多，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的半年当中，公司陪伴我走过很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶。下面我将这半来的具体工作情况总结汇总如下：

一、认认真真，做好本职工作。

一是遵从仓库岗位职责，坚持做好出货工作，保证发货的准确无误，尽量完善工作以保证零投诉;二是做好入库接受，保证库存数据的准确，确保库存数据达到实实在在的百分百;三是完成二位领班临时安排的工作与积极参与整理工作，深化工作安全意识，提出各项合理化意见。及时与业务和生产部沟通联系，保证物流系统正常有序的进行。

二、严于律已，自觉遵守各项制度。

严格遵守仓库的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的仔细检查，日常工作要记录并及时上报;待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容;严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作内容无关的事情。

三、存在的不足。

一是一些事还无法循规蹈矩的做好，需要增强自己的毅力不够。

二是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

光阴荏苒，转眼间半年又过去了。刚刚过去的半年里，在领导的正确领导下，在其他同事的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。回顾起来，主要做好了以下几方面的工作：

一、潜心学习，自觉锤炼。

工作中，我能够认真学习汽车理论和建筑装饰行业知识，使自己的思想观念紧跟时代的步伐，加深了对本质工作的正确认识，从思想上，行动上，与公司要求保持一致。

二、爱岗敬业，尽职尽责。

做司机非常辛苦，做个好司机就更为不易。“做就做好”是我做人的原则。当开车累的腰酸背痛深夜回家时，深感开车之苦;当看到领导信任和同事们的赞许，看到公司工作发展的累累硕果时，又享受到开车之甜。我始终做到爱岗敬业，以单位为家，尽职尽责做好本职工作。经常加班加点，不分班上班下，没有星期天和节假日，始终做到出车时随叫随到。

三、勤于修检，保障安全。

作为一名司机，时刻牢记自己肩负的重任，以确保领导和同志们乘车安全为己任，在驾驶中保持高度集中，并严格按照操作规程和道路交通规则，做到万无一失。稍有空闲，便潜心学习。平时将各种交通路线熟记在心，行车中少走弯路，少走坏路，节时省油。在车辆维修和保养中，对车辆勤检修、勤保养、勤清洗，熟练掌握各种车辆技术性能，有故障及时排除，使车辆始终处于良好状态。

在上半年的工作中，虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。

通过这些年的学习与实践，使自己有了很大提高，但是与领导和同事们的要求相比，还存在一定的差距，在今后的工作中，我会谦虚谨慎，努力学习，以此来实现自己的价值，争取为公司的发展贡献更多的力量。

上半年以来，在单位领导的指导关心下、在单位同事的支持帮助下，我严格要求自己，勤奋学习，积极进取，努力提高自己的理论和实践水平，较好的完成了各项工作任务。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

一、增强政治理论学习，不断提高自身素养。

作为一名事业单位工作人员，通过加强政治理论学习，从而不断提高自身素质是极其重要的。我始终坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。上半年以来，充分利用杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习，在不断的学习中，逐步提高政治理论水平。

二、深化业务知识学习，不断提升工作水平。

俗话说：“活到老，学到老”。对于一名新进的工作人员而言，工作日变日新，时时需要学习，处处存在挑战。只有通过加强学习，才能迅速适应新的岗位、新的工作、新的职责。今年来，在单位领导的指导下和同事的帮助下，我始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，多看、多问、多想，主动向领导、向同事请教问题，利用好机关学习会、各种工作会议来增长工作见识、提升业务水平，利用空闲时间学习新知识、新业务，不断进行积累。

在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己的不足之处，有针对性地进行学习，不断提升自己的业务工作水平。同时，学习工作相关的法律法规知识和文件。不仅要从书本上学，从实践中学，还要从身边的同事学，学习他们的工作经验，学习他们的工作方法，做到理论联系实际，学以致用。

三、明确各项工作要求，按质按量完成任务。

事业单位工作具有其特有的性质宗旨，要想开展好工作、完成好任务，就要明确好工作要求。只有牢记工作准则和要求，才能做好工作。我的工作主要有两大块，一是质监站工作，一是办公室工作。通过学习结合实践，逐步掌握建筑工程质量监督和管理必备的基础理论知识，具有从事该项工作的岗位能力和技能;在参与检查工作时，认真观察、仔细聆听、虚心请教领导指出的不足和整改意见，在完成任务中不断进步;面对质量投诉，细心听取业主诉求，指导填写质量投诉书，会同查看质量问题所在，耐心做好调解工作，监督责任方做好处理。

办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问、耐心清楚，使群众能满意，树立好单位形象;做好单位各类会议及政治、业务学习的文字记录工作，主动、及时、准确地收集整理好工作资料，提供领导工作参考。

总之，半年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少的差距：主要是对政治理论和法律的学习抓得还不够紧，学习的系统性和深度还不够，工作创新意识不够强。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作!

半年时间过去了在这半年中工作中获得了非常不错的收获，对这半年时间工作进行总结，我的这半年工作总结如下。

一、良好的工作态度。

在工作的时候心态是非常重要的，在上半年中我的工作态度也发生过一些微妙的变化，来到公司半年时间了，从原本的新员工到现在已经走过了半年时间，从一开始我的工作心态是小心翼翼的，也有淡淡的排斥感，但随着时间的不断流失我的工作心态也从排斥变成了接受，一开始工作并不积极，到后来工作努力奋斗，积极进取，在工作中始终保持一颗乐观开朗的心，始终保持这这样的心态去工作让我的工作变得轻松，没有了羁绊，没有了忧愁，更没有了疲劳，用为我从工作中体会到了快乐，轻松的工作是工作的良好基础，如果不能够及时的调整这及的心态，就会让自己被工作所束缚，被工作所压垮，心态是工作的关键，是我们能够做好的重要因素之一，我们要做到有一个好的工作态度，这样对我们的工作有很大的帮助作用，成功的人都是能够快速调整自己工作心态的人，因此工作态度是挺重要的。

二、虚心学习。

来到工作岗位，只是开始，需要学的东西反而变得更多了，因为工作不单单是重复一件事情共需要运用很多的知识，想要在工作岗位上站稳脚跟也需要好好学习，向那些人学习呢?当人是向优秀的人学习，从和自己相同职位的人学习，也可以向其他部门的的人学习，学习经验，学习技巧，学习他们的长处，通过不断的虚心学习获取自己所需要的知识，在学习的时候不要因为害怕而不敢请教，不要因为不认识而无作为，只要敢迈出第一步就能成功，只要愿意去做就一定能够学到知识，作为新人学习是成长的关键，是进步必须的条件，学习就如同给碗里注入水，只有不断的注入足够的水才能够达到工作岗位的要求。

三、不畏挑战。

挑战无处不在，既然存在挑战就要敢于面对挑战，对于这些挑战不要退缩也不要还不怕，因为工作只有去面对了才会得到，我们会遇到苦难，这些困难会影响到我们的工作，只有去勇敢的面对，把困难踩在脚下，迈过去，才能够成长，工作需要激情，需要永不服输的毅力，再打的难题只要敢于挑战都能够解决，知识时间长短的问题，不要怀疑自己也不要沮丧，挑战遇到失败是再正常不过的，只要能够在一次次失败中成长，一次次站起来不畏惧就总能够有所成就。

四、不足的地方。

在工作中我同样存在着这样那样的问题，我的经验不足是因为我的工作时间短暂，我不会与人相处，在工作中总是默默工作，只知道埋头苦干，这也是我的不足，么有足够的自信么有强大的勇气，这也是我的不足之处。

面对这些我，会通过学习补足自己的不足，通过一次次工作来提升自己的自信，学习他人的长处，舍弃自己的不足。

**上半年个人总结报告篇五**

xx年上半年财务工作充分发挥财务的监督职能，调控各项费用的合理支出，为领导提供决策依据。现将这半年以来的工作情况做如下汇报。

一、半年的收入情况。

xx年全年计划为万元，上半年完成万元。完成计划的%。其中：固话万元，数据万元，小灵通万元。这半年以来，由于移动和联通公司的相互竞争降低资费，对我公司的固话和小灵通收入都造成了不同程度的影响。但在我公司的全体职工努力下，积极开拓市场，发展新的收入增长点，来弥补由此造成的影响。

二、积极控制成本费用。

今年是网通公司上市第一年，增加利润是全公司从上到下的第一要务。在激烈市场竞争环境当中，大幅度增加收入已几乎不可能，所以要想增加利润最直接的办法就是控制、压缩成本。今年市公司下达的可控成本计划是万元，这比去年计划减少了%。我公司上半年完成万元。在这种情况下，我们结合市公司的要求和我公司实际情况，出台了一系列成本费用管理方案、发票管理核销办法。上市之后，省市公司对内控制度进行了完善，加强了凭证传票管理。我公司对此加强财务监督，严格执行省市财务制度、财务纪律和会计基础工作规范的要求进行财务报帐。在审核原始凭证时，对不真实、不合格的原始发票坚绝退回，保证了会计凭证手续齐备、规范合法，充分发挥了财务核销和监督作用。从而达到了增收节支的目的，确保了成本费用在计划内使用。

三、营业款的管理。

上半年，市公司帐务中心对我公司营业款管理进行了两次的检查，在检查中发现了一些问题，如缴款不及时等。对此我们认真对待，逐个问题认真研究，仔细解决。\*县合乡并镇后，有七个乡镇当地没有银行机构，最远的支局有50多公里，但为了确保营业款的安全，我们克服困难，当营缴款达到5000以上时，派人对这几个支局进行上门取款。对其他的支局也要求把当日的存款单传真到我公司帐务中心，然后由专职营业款稽核人员进行每日清算，做到当日缴款送存银行并同核对。从而确保了营业款的及时、准确地上缴到市公司。

四、业务发展及日常工作。

今年全公司上下都感觉到业务发展的紧迫，除了日常工作外，业务发展也同等的重要。虽然财务工作杂乱繁重，但我们坚持发展是硬道理的原则，抓紧一切时间，利用八小时之外的时间发展业务。联系一切可以联系的亲戚朋友，向他们介绍我公司的主打产品和新业务，把他们发展为我公司的客户，为公司发展做出贡献。

统计工作和固定资产管理在相关人员的积极努力下，按时完成了上级部门的报表工作，每月都能保证数据的准确、及时地上报到统计科和资产科。并得到了上级部门的一致好评。

集团上市后，为了和国际接轨，按照国际惯例对财务实行erp管理模式。erp是现代化的管理模式，它能给决策者最全、最新的企业信息，符合上市公司的要求。上半年是试运行阶段，也是熟悉和熟练的过程。在这期间财务帐套新逸和erp并行，也就是说，以前做一遍的工作现在需要做两次，而且两套帐还要相符核对无误。从下半年开始，erp就要正式上线独立运行，经过多次的培训和对帐工作，我们有能力保证erp在我公司的应用能够做到准确无误，不出现任何差错。

五、下步工作思路。

1、加强财务知识的学习，使我们的财务管理水平进一步提高。

2、规范成本费用支出管理和库存材料的管理，并制定相应的管理办法。

3、加强营业款的稽核，确保分毫不差地及时上缴到市公司。

4、对各项基础工作进一步加强，如：统计、固定资产、日常报帐。确保不出现任何失误。

以上是财务部门的xx年上半年工作总结，财务工作比较杂，这里不可能详尽列举。总之我们相信在分公司领导班子的正确领导下，在上级主管部门的指导和帮助下，以及各部办的大力支持和全体财务人员的共同努力下，能及时地完成分公司交给我们的各项工作任务，为单位当好管家，管理好每一分钱、算好每一笔帐。

**上半年个人总结报告篇六**

半年来，在行领导的正确领导下，在其它部室的密切配合和会计出纳部全体员工的辛勤努力下，我行的会计、出纳、财务工作已全面完成了上级行下达的各项指标及我行年初制定的各项工作任务，并取得了一定的工作业绩，为了总结经验，克服不足，使今后更好的开展工作，现将半年来我行会计出纳工作作简要汇报：

随着总行对会计监督和规范化管理制度的不断加强和完善，对会计出纳岗位的工作要求也越来越高，为保持省分行授予会计出纳部规范化管理达标一级单位的荣誉，巩固会计监督和规范化管理的成果，几年来，我们全面贯彻落实上级行各项规章制度，严格按照会计监督和规范化管理工作的要求认真执行，对各会计岗位监督职责进行了补充和完善，制定了各岗位每一天的具体工作内容，设立了操作员岗位责任牌，坐班主任负责监督员工当日对各项制度指行情况，工作效率、服务态度情况以及会计核算情况，及时的发现问题，及时的解决问题。会计主管不定期的对员工的工作进行检查和考核，对检查和考核中发现的问题除及时纠正外，还要按考核的内容和标准进行处罚，从而减少工作中的疏漏，通过多年来的运用，这种方法还是行之有效的，在市行的会计督导检查中得到了上级行的好评。

二、加强财务管理，增收节支，较好的上半全年各项财务指标。

1、协助行领导加强财务管理，减少不必要的费用支出。

年初，按照市行下达的费用指标，根据行长工作会议要过紧日子的要求，首先根据我行的实际情况，制定了业务管理费用支付预测表，对一些刚性费用支出做到预测细致、准确，合理的压缩一些弹性开支，及时的向行领导汇报费用的支出情况，严肃财经纪律，严格审批制度，为行领导把好关，守住口。

2、准确的为上级行提供各种报表和财务测算。

会计报表反映着一个单位、一个部门的经济状况和经营成果，及时准确的向上级行提供可靠的会计报表和预测是基层会计工作的基本职责，为此，在报表过程中我们严格要求有关人员要严肃认真，一丝不苟，特别是在上报一些测算表时，对一些不确定因素我们都仔细斟酌，谨慎考虑，当事人报完后由坐班主任审核，然后由会计主管，主管行长审查无误后方可报出，由于我们对报表工作的严格要求，使我行会计报表工作没有出现过差错，为上级行的各项决策提供了真实、准确的数据。

3、狠抓收息工作，上半年年实现利润\_\_\_\_\_\_万元。

收息工作是全行工作的重中之重，收息任务完成得好坏，关系到全行各项指标的顺利实现，为此，我们年初按照行领导的总体部署，配合有关部门制定了收息计划，做到领导心中有数，职工工作目标明确，并根据财政补贴情况及时调整收息计划，及时向有关部门及行领导汇报损益情况，对利息补贴做到应收尽收，对企业销售回笼款及时提供资金分割单，及时收回分割利息，我们配合有关部积极收息，\_\_\_\_\_\_上半年我行贷款应计利息\_\_\_\_\_\_万元，实际收回利息\_\_\_\_\_\_万元，实现利润\_\_\_\_\_\_万元，贷款收息率达到\_\_\_\_%，超额完成了上全年的利润计划。相关专题：上半年工作总结财务上半年工作总结财务会计部工作总结财务会计部上半年工作总结仅供范文写作参考，切勿完全照抄!

三、加强职工队伍建设，努力提高会计出纳人员整体素质，业务技能竞赛取得好成绩。

营业部是发行的\"窗口\"，直接面向客户，工作琐碎而繁杂，这就要求一线的每一位员工不但要有扎实的业务理论基础，同时还要有准确无误的办事效率，从而提高客户对农发行的信任度，这就需要营业部全体员工齐心协力，做好各方面工作。

1、加强政治、业务理论学习。

营业部始终保持着每周五下午学习政治及业务理论的良好习惯，一是积极参加今年总、省行开展的远程教育\"知识讲座\"活动;二是组织职工每个月进行两次业务理论学习，我们先后学习了\"\_\_\_\_\_\_银行会计员工手册\"、\"\_\_\_\_\_\_银行财务管理制度\"、\"粮改及银行信贷政策制度选编\"、\"人民银行小额支付系统汇编\"等内容。通过学习，使大家对国家的路线、方针、政策有了一定的了解，对当前粮食体制改革有了进一步的认识，学习过程中大家都很认真，不应敷了事，并记录了大量的学习笔记，我们还对全体员工进行了一次业务考核和反洗钱知识考试，使全体职工整体素质有了显著提高。

开展多层次、多渠道的业务培训。在财务会计部门职工中开展岗位练兵、岗位培训、技能考试等活动，积极倡导终身学习的风气，增强职工的危机意识、竞争意识、大局意识，提高职工队伍的整体素质。\_\_\_\_年\_\_月初，市分行为响应省行\"关于在全省范围内举行财会人员业务比赛\"的通知，决定在全市范围内举行会计人员业务知识比赛，接到市分行邮件后，会计部全体成员一同为业务选手营造宽松的学习环境，先后多次组织业务选手人员进行模拟练习，大家放弃了节日休息时间积极备战，终以平均分255分的好成绩为我行夺取了团体第\_\_\_\_名的奖牌。事后，市分行以文件形式对密山行进行了表杨。

四、结合本行实际情况，制定了五项规章制度，把关守口、充分发挥监督职能。

1、从落实制度入手，强化督导检查。会计检查是各项制度落到实处的一个重要保证，因此完善会计检查体系非常重要。一是依据上级行文件要求，结合本行实际情况，制定了《\_\_\_\_\_\_支行电子验印管理制度》《\_\_\_\_会计规范化考核指引补充规定》《\_\_\_\_\_\_》二是开展会计部门内部检查监督。会计部门是各项会计业务活动的自身检查监督的承担者，其监督检查能有效保证各项规章制度的正确贯彻实施。包括会计复核员对每一笔业务的检查，主管会计或坐班主任对重要业务事项的审查，以及对每天业务的事后检查，各基层单位会计部门负责人对每月的会计出纳业务进行全面、系统的检查等。三是重点抽查和现场观摩相结合，督促各项制度的落实。会计部门的负责人，应经常对重要岗位、重要环节进行重点抽查。并经常深入业务一线，现场观摩临柜人员操作，发现问题及时纠正，消除重要环节风险隐患。确保会计业务办理的真实性、合规性、合法性以及各项制度办法执行的经常性和有效性。

2、从内控建设入手，强化监督机制。健全的内控机制，要求各项业务工作以法律法规、规章制度为依据，做到一环扣一环，每一环实现双人、双职、双责的配置，使内控链条运转流畅。因此一是全面落实岗位责任制。以岗定责，把每个岗位的职责落实到人，使每个员工各司其责，行为规范，相互监督，防范风险于未然。二是严格执行岗位轮换和强制休假制度。对重要岗位，要严格执行岗位轮换或强制休假，以防范重要岗位隐藏的风险。三是严格授权管理制度，严禁越权操作和相互交叉操作。从而建立一道\"铁的\"防线，防御风险的发生。

3、从考核兑现入手，强化监督效果。一是建立以岗位责任制为主的考核制度，每月对各岗位职责履行情况进行量化考核，与岗位工资挂勾兑现。二是对违规违纪行为，做到违章必纠，及时进行处罚和纠正，造成经营风险甚至资金损失的，应按照有关的处罚办法从严查处。三是年终要计算全年各岗位考核综合得分，作为干部提拔任用、评先、评优的条件。只有这样才能形成一种自律机制，保证人人自觉遵守各项制度2加强服务监督系统，设投诉举报电话，意见簿。制定办理各项业务的时间标准，减少客户等侯时间。

**上半年个人总结报告篇七**

总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以促使我们思考，快快来写一份总结吧。总结怎么写才不会千篇一律呢？以下是小编精心整理的上半年个人工作总结报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

学校后勤工作是学校工作的重要组成部分，为学校顺利开展教育教学活动提供有力的保障，坚持“后勤工作必须服务于教学工作、服务于师生”的原则是不能改变的。上半年以来，后勤组在学校的直接领导下，按照学期初制定的工作计划和总体要求，团结广大师生员工，尽心尽力做好后勤服务工作。现将这个学期的主要工作总结如下：

我们奉行“师生就是上帝、质量就是学校生存的保证”的人本理念，在第一次后勤组工作会议上，组长就宣布了本期的工作计划，让组员进一步明确各自职责，强化思想素质，牢固树立服务意识，确保服务形象，努力提高后勤人员思想道德水平，以高度的责任感和主人翁意识投入到后勤工作中，极大限度地调动后勤员工的工作积极性。

根据学校和本组工作的需要，积极组织本组员工加强学习，总结经验，听取组员的意见和建议，促进后勤工作的开展。成功地出了一期黑板报。

1、认真组织财会人员学习财务规章制度，规范收费行为。财务人员做到帐目清楚，程序合法。为加强收费的透明化管理，严格按照上级主管部门的要求，设立“价格服务进校园”收费公示制，按章收费，禁止乱收费，实行财务公开，使学校的收费工作置于学生、家长、社会的监督之下。

2、根据教职工的需求，及时为教职工查询住房公积金，解答工资信息。

3、开源节流，为学校当家理财，做学校的主人。本着花钱办实事办好事之目的，一方面为学校算经济帐、真正做到当家理财;另一方面，千方百计解决教师、学生的工作、学习及生活所需。

1、开学初，确保教学第一线的教学用品及时发放到位，并安排教师运书、分书、发书，保证教学工作正常开展。召开班主任会议，做好报名缴费的周密工作。

2、严格购物制度，教学办公物资的的采购工作，本着“既满足需要又注重节俭”的原则，“基本实行专人统一采购，统一供应，统一管理”的三统一制度，保证教学正常需求。

3、关爱师生，后勤服务有保障。学校及时对教室内的玻璃、门窗，水电等进行维修，发现问题及时解决，凡是与教学、生活有关的用品，学校投入必要的资金，积极采购，保证师生正常工作和学习。

6、积极开展“爱我校园、美化环境”的卫生运动。抓住我县创省级卫生城市运动的契机，展开校园卫生整治，卫生检查管理员对卫生检查情况天天公布，为美化校园尽职尽责。

7、强化班级财产管理，使财产管理逐步走上规范化，明细化，严格班级财产考核制度，做到奖优罚劣，损坏赔偿。培养学生的公共财产爱护意识。

总之，上半年的后勤工作由于全校师生的重视和大力配合以及学校领导的直接指导，后勤人员的齐心协力，各项措施落实有序，圆满地完成了本学期的后勤工作。

让我们以人为本，勤奋工作，为学校在教育教学质量稳步提高、打造全县一流初级中学名校做出应有的贡献。

**上半年个人总结报告篇八**

1—6月，我局在县委、县政府高度重视和正确领导下，以“努力将莲花打造成赣西生态旅游重点县”为工作目标，立足县情，从“重打花牌，大力推出花色品牌；夯实基础，大力推出生态建设；发掘资源，大力开发优势景点；积极引资，大力加快旅游开发步伐”四个方面开展工作。开办了首届油菜花节，旅游人数７万余人次，旅游收入达2400余万元，提高了莲花知名度，推进了莲花旅游经济发展；莲花一枝枪、井冈缘、海潭生态园等景区、景点投入已达1000余万元；石廊洞、高天崖等景点开发如火如荼，取得的成绩比较明显。现将上半年个人工作总结报告如下：

3月14日—21日我局参与了由县委、县政府举办，以“红色莲花唱红歌、绿色莲花观美景、魅力莲花看巨变、和谐莲花绘蓝图”为四大主题的“莲花县首届油菜花文化旅游节”，活动中，我局全力以赴，大力开展：１、实地考察、多方论证、结合实情，精心制订了切实可行的实施工作方案，并得到了领导的肯定；２、抽调全部工作人员参与整个活动的筹备、策划工作；３、独立承办了高洲分会场的登山观光活动，受到游客好评；４、积极参与节庆活动的总结编写工作，对本次油菜花进行了认真分析，提取了成功经验，摆出了存在问题，提出了改进措施，总结了工作经验。此次油菜花节举办十分成功，成效十分明显：１、旅游人数达７万余人次，极大地提高了莲花知名度；２、旅游收入2400余万元，大力促进了莲花旅游经济快速发展；３、活动的`成功举办，为莲花今后举办重大节庆活动奠定了良好基础。为能进一步以“花”为媒，积极做活做好“花”的文章，努力将莲花打造成湘赣花卉游重点县，我们在油菜花、莲花、杜鹃花、梨花等花卉上大力做了文章，已开展的工作有：１、通过旅行社向广大萍乡游客推介高洲乡高天崖和荷塘乡白竺村的杜鹃花以及海潭的梨花，力争在20xx年开办首届杜鹃花节。２、根据县委、县政府的要求，积极配合有关乡镇做好莲花种植的扩面工作，种植面积达已到１000余亩。３、积极做好油菜花节筹备工作，准备以二年为一期以办好第二、第三届。

依托六市海潭、高洲黄沙、坊楼江山、荷塘白竺等生态资源，大力发展农家乐休闲游。1、积极促进和指导六市海潭、高洲黄沙等农家乐发展；大力促进江山农家乐基础设施投入，目前已完成的项目有：（１）两公里河堤、（２）河堤两岸的绿化、（３）将军水库的基础设施；２、抓好海潭生态园、海潭茶园休闲度假山庄、井冈缘生态园、神泉湖景区等项目的开发建设，打造一批旅游精品景区。井冈缘生态园第一季度总投入资金300万元，已完成的工程有：（１）全面完成了三个人工湖引水工程的前期工程；（２）修通了入口处附近上山道路近千米；（３）栽种了红枫、石榴等名贵树种，面积达600余亩；海潭茶园休闲度假山庄第一季度总投入资金100万元，完成的工程有：（１）在山庄内栽种了桂花、杉树等树种；（２）扩种了茶园林；（３）完成了引水工程前期工程。３、进一步加快玉壶山风景名胜建设，已投入200余万元改建县城至玉壶山入山口旅游公路；4、加大红色游旅游基础设施建设，已投入100万元对花塘官厅进行修复。

1、依托我县丰富的民俗文化和馆藏资源，把良坊民俗陈列馆创建为国家２ａ级景区：（1）、已由良坊民俗陈列馆提出申报申请，并上报市旅游局；（2）、市旅游局分管领导已进入该馆进行核查，并提出了相关改进建议；（3）、市旅游局已初步同意将该馆申为国家２ａ级景区。2、高天崖景区开发工作已全面启动，修通了入山公路，已在集资投建庙宇、凉亭等景点，并已立项申请国家扶持资金。3、闪石石城洞初步规划工作已完成，由民间融资进行前期开发。

霄山脉农业生态观光项目》、《莲花红色旅游开发建设》等项目至商务局外出进行招商。2、已将神泉湖、玉壶山、荷塘白竺、高天崖等项目制成项目册，在萍乡、长沙、南昌等地进行宣传推介。3、协助路口、闪石等乡镇对路口古民居、闪石石城洞进行大力招商开发。4、大力争资，已上报将军园、瑶口湖、棋盘山三年游击战争旧址等六个项目，由县发改委组织进行统一上报争取。

上半年中，虽然我们的工作取得了一定成绩，但与县委、县政府的要求还有一定差距，下半年我们的工作打算是：

1、以“花”为媒，大力在油菜花、莲花、杜鹃花、梨花等花卉上做文章，努力将莲花打造成湘赣花卉游重点县。今年3月14日——21日已举办“莲花县首届油菜花文化旅游节”，邀请了省电视台金牌主持、红歌会获奖演员和莲花籍世界名模参加开幕式文艺演（本文由（）大学生个人简历网提供）出，效果十分看好，我们准备以二年为一期，积极办好第二、第三届油菜花节，进一步将油菜花观光旅游推向高潮。同时，通过顺达等旅行社向广大萍乡游客推介高洲乡高天崖和荷塘乡白竺村的杜鹃花以及海潭的梨花，进一步协助农业局、琴亭镇等相关单位将莲花种植基地做大做强，努力将莲花建成湘赣花卉游重点县。

2、以生态园区大开发为总抓手，努力将莲花打造成赣西生态游重点县。依托江西恒茂集团雄厚的实力和杨

枧

村优越的生态资源，融入玉壶山风景区、莲花一枝枪、花塘官厅、莲花县革命烈士纪念馆、引兵井冈决策地——宾兴馆等景区及红色景点，将井冈缘·杜鹃红生态园建成一个集观光、度假休闲、会议、商务、康体疗养等于一体的国家4a级生态园区；依托海潭、六市林地优势，汇入六市5000亩曼地亚红豆杉种植基地和海潭万亩瓜果、茶叶种植基地，将海潭生态园建成一个集休闲、摘采游玩、农家乐、山地游于一体的国家3a级生态园；依托神泉湖水面宽阔、交通便利的地理条件优势，纳入棋盘山三年游击战争根据地红色景区及界化垅湘赣边境贸易地，将神泉湖风景区建成一个集水上游乐、农家乐游、生态观光等于一体的国家3a级景区。充分利用万盛果业、多盛果业等规模较大的万亩果业基地，以生态为重心，形成罗霄山脉生态游高潮。进一步加大招商引资力度，高起点开发玉壶山省级风景区、高天崖省级自然保护区、寒山省级森林公园，做强做大莲花生态游；进一步加大融资、民间集资力度，高品位开发荷塘白竹、高洲黄沙等农家乐示范点，充实莲花生态游内涵。

**上半年个人总结报告篇九**

今年以来，在省局党组的正确领导下，我市行业以党的xx大精神为指导，以科学发展观和行业共同价值观为统领，紧紧围绕“上水平、保增长、促发展”的主要目标任务，认真贯彻省局、市局（公司）工作会议精神，在抓市场、抓产品、抓创新、抓管理、抓队伍上下功夫，在全面打牢市场基础和夯实工作基础上作文章，卷烟结构不断优化、效益较快增长，卷烟打假破网工作深入开展、取得实效，用工分配制度改革工作顺利推进、全面完成，现代物流建设加快进度、保证质量，较好地完成了既定的工作目标，实现了烟草行业的持续平稳较快发展。

一、今年上半年主要工作情况。

今年以来，我市烟草行业经济运行继续保持良好态势，经济效益持续增长。1-6月份，全市行业共购进卷烟539319万支，同比提高8、88%；销售卷烟545740万支，完成年计划的55、13%，同比提高9、52%；一、二、三类烟销售173908万支，占总销量的31、87%；百牌号卷烟累计销售538665万支，同比提高9、30%；低档烟累计销售236267万支，完成年销售计划的52、48%；实现利税20548万元，同比提高23、89%，主要经营指标实现了时间过半、任务过半，经济运行态势良好。为确保今年经营管理目标完成，重点抓好以下几项工作：

（一）经济运行质量持续提高。

今年以来，我们认真分析当前宏观经济走势和市场变化趋势，以满足市场需求、提高经济效益为中心，不断加大宏观调控和计划调控力度，有效防范和化解了经济运行中的不稳定因素，使全市行业经济运行保持了良好的发展态势。

一是全面加强营销管理调控。面对错综复杂的经济形势，宏观调控的有效性、及时性、针对性至关重要。工作中，我们建立健全营销调控机制，采取经理办公会、经济运行调度会、情况通报、个别调度等有效调控措施，及时对宏观经济形势和经济运行情况进行跟踪分析和指导调度，切实解决好营销工作中的重点、难点问题和薄弱环节，防止经营出现大起大落。按照省局（公司）销售工作会议精神，我们深入分析当前经济形势给行业带来的影响，对09年春节前后及09年第一季度经济运行工作进行了认真部署安排，加强了对卷烟调入、投放和一、二类烟存销比调控力度，实现了首月、首季开门红。

二是切实做好需求预测和货源组织工作。进一步加大市场调研力度，密切关注本地市场动态和消费走势，尤其加大对社会库存的监控力度，不断提高对市场形势的预见力和判断力，进一步完善信息采集体系和拓宽信息采集渠道，切实将零售层面的销售价格、存销比、断货率等信息作为需求预测重要参考，努力提高预测结果科学性和预测整体准确率，为按订单组织货源提供真实参考数据。在此基础上，我们积极与工业企业进行沟通联系，并按照国家局有关存销比考核的工作要求，在货源组织上，突出向大企业、大品牌靠拢，积极组织适销对路和贡献度较高的货源保证市场供应。在货源投放上，按照稍紧平衡的原则，正确处理总量、存销比、库存和结构关系，科学控制投放节奏，达到预测量、投放量、实际销量的基本一致，避免零售库存的积压，保证市场的价格稳定、秩序规范。

三是不断调整卷烟品牌结构。按照国家局“保牌、稳价、规范、增效”的总体要求，我们把培育全国重点骨干品牌、调整卷烟品牌结构作为营销工作的重中之重。制定出台了《20xx-20xx年卷烟品牌发展战略》和《20xx年品牌培育实施方案》，进一步完善品牌引入退出机制，压缩牌号、精简规格，促进重点骨干品牌规模不断扩大，使重点骨干品牌在市场竞争中保持强势态势，居于主导地位。全面加强工商协同培育品牌能力，积极推进营销内容和营销手段创新，切实做好品牌培育的有机对接，不断提高品牌培育的针对性。积极做好市场引导消费工作，切实发挥客户经理在品牌培育促销、货源分配、需求预测方面的作用，积极做好品牌宣传和消费引导工作，并落实行之有效的考核办法，落实责任，量化指标，努力提高重点骨干品牌的市场覆盖率。充分挖掘和利用零售终端资源，注重发挥重点联系客户在营销政策宣传、信息反馈、品牌促销、消费引导等方面的影响和带动作用，实现重点骨干品牌扩销、上量、增效。

四是制定和完善了经济指标考核措施。为确保全面完成省局下达的各项经营管理考核指标，市局（公司）制定了《xx市烟草系统20xx年经营管理责任目标考核办法》，将经营运行业绩、重点工作开展和规范经营等工作层层分解，进一步明确了各单位目标任务。同时，制定了《xx市烟草系统20xx年县级局（营销部）月工资发放办法》，对一季度工作实行季度考核，确保实现了首月、首季开门红。为保证全年经济的高开稳走，从四月份开始实施月度考核，将经营指标和管理指标进一步细化，充分调动了广大干部职工工作积极性，确保上水平、保增长、促发展目标圆满完成。

五是全面提升网络运质量。首先快速推进卷烟物流建设。按照全省行业物流项目建设现场会的精神，加大对物流项目建设的调度力度，建立了每周调度的例会制度，每周一召开由相关科室人员参加的物流建设调度会，针对工期、资金拨付、设备安装等具体问题进行调度、协调，确保物流项目建设顺利推进。目前，物流项目建设基建工程已基本竣工完成，现已进入设备安装调试阶段。同时，积极做好新物流体系运行前的各项准备工作，经过充分调研论证，完成了卷烟配送线路优化整合的前期准备工作。并按照精细化、标准化、程序化、制度化的要求，进一步规范完善了新物流运行的管理体制、运行机制、操作流程、岗位职责、管理制度、绩效考核等。认真组织人员学习秦皇岛在安装、调试、运行过程中的先进经验，积极推进大物流运行。其次规范经营运作，提高网络运行质量。充分利用年初启用的crfm管理系统，按照“优质化服务、规范化经营、专业化分工、信息化管理”的质量要求，不断规范订单供货工作流程。截止目前我市持证零售户入网率达到100%；电话访销率达到100%；访销成功率达到95、06%。第三完善合理定量，增强市场调控能力。按照省局《关于调整科学定量归档规则、审批管理等事项的通知》要求，及时制定下发了《xx市烟草公司科学定量管理办法》，调整了科学定量和客户类别的划分，提升了我市卷烟货源供应的规范性、科学性、合理性。第四积极做好电子结算工作。为进一步拓宽农村电子结算发展渠道，确定同xx市邮政储蓄银行进行合作，制定了推广实施方案，明确了目标任务、责任分工和推广实施步骤，今年前6个月全市行业共发展电子结算户737户。第五进一步完善客户服务投诉机制。切实发挥省、市局投诉中心联动作用，做到了投诉受理诚恳，咨询解答耐心，信息记录完整，处理反馈及时。上半年，市局投诉中心共接听电话3869个，其中咨询电话3847个，占接听电话数的99、43%，投诉22起，其中省局投诉中心批转投诉8例，全部按要求处理，处理满意度达到100%。

（二）专卖管理工作切实加强。

今年以来，我们始终把“端窝点、断源头、破网络、抓主犯”作为专卖管理工作的重点来抓，切实加大打假破网力度，强化内部专卖管理监督，加强专卖队伍建设，在提高市场控制力上取得了新突破。1-6月，全市共查获各种案件270起，其中假烟案件46起，符合国家标准的网络案件2起，出动打假3000余人次，端掉各种窝点26个，查获非法卷烟290、97件，其中假烟100件，真烟190、97件，刑拘3人，判刑1人，有力地打击了涉烟违法行为。

一是加大打假破网力度。首先，继续保持打击制售假网高压态势。制定了《20xx年打击制售假烟网络案件奖惩规定》（讨论稿），并加大案件统一调度力度，积极借助公安、通信、技监、电力、高速等部门力量，切实形成“打网”合力，加大从源头上有效遏制和打击假冒卷烟分销运输力度。同时，充分发挥“华北五省市”和八省市“两端一线”打假联合机制的作用，加强与兄弟省市之间的沟通和协调，积极探索案件共享、线索移交、案件查力、联合打击等方面的新办法、新举措，取得了突出成效。20xx年2月20日，经市局和开封市局共同商定，鉴于我市“4、15”案、河南开封1、18案两案具有交叉情节，决定并案侦查，成立冀豫“2、20”联合专案组，大大加强了案件侦查力度，加快了案件侦破速度。该案案值约400万元，现已批捕4人，判刑1人，达到了国家局网络案件标准，为下步打假破网工作的深入开展积累了工作经验。其次，根据“守土有则，寸土必争”的原则，加大市场日常监管力度。制定了《20xx年市场净化率考核办法》和《市场监管考核制度》，继续整合利用现有的专卖力量，采取分组联合、集中稽查的方式，进一步加强对市场监管力度，重点对全市货运站、货物中转站、物流配货站等场所和从事非法经营卷烟的“名烟名酒店”进行了摸排和整治。加强许可证管理，3月底前全部完成19838户零售户的零售许可证换发工作，并按照“谁发证、谁监管、谁负责”的原则，切实加强许可证的后续管理和行政许可档案管理。同时制定了《查处取缔无证经营工作实施方案》，积极开展清理无证户行动。第三，继续在全市推进“12313”烟草专卖品市场监管举报电话的普及和使用，切实发挥“12313”举报电话的信息采集作用，同时完善并落实对举报人奖励措施，限度的调动群众监督举报积极性。大力营造打击制售假烟的氛围，利用“3、15”消费者权益日，发放烟草专卖法律法规等宣传资料3000余份。

二是深化专卖内管工作。加强内管长效机制建设，完善了《xx市烟草专卖局内部专卖监管工作规范》，建立健全了同级监管、教育培训、案件查处和责任追究等内部专卖管理监督制度，进一步规范了监管程序，细化了监管措施，优化了监管流程。切实加大对卷烟经营环节日常监督检查力度，建立了专销联席会议制度，实现了专卖和营销有机互动和对接，并充分利用信息监管模块对卷烟经营情况进行实时在线监管，杜绝各类不规范问题发生。同时，认真开展了对08年全年和今年以来经营工作的自查和检查，对存在的客户信息不一致、送货小票代签等问题进行了及时彻底的整改。

三是加强专卖队伍建设。不断加大对专卖人员教育培训力度，先后组织开展了零售许可证换证操作培训班和专卖证件管理系统升级培训班。同时，以“四定”工作为契机，进一步明确了专卖人员岗位职责，细化了考核措施，增强了专卖管理人员大局意识、责任意识和创新意识。切实加强县级局建设，进一步强化县级局的基层执法主体地位，完善了组织机构，明确了职能定位，使县级局职能作用得到充分发挥。

（三）企业管理水平不断提升。

今年以来，我们以强化财务资产管理和审计监督为重点，提高全员安全意识，加大创新工作力度，提升企业管理水平，夯实行业平稳较快发展的基础。

一是不断提高财务资产管理水平。首先，认真开展内部管理监督工作，制定下发了《20xx年整顿和规范工作要点》，积极开展“三项检查”回头看工作，切实加强内管监督长效机制建设；对行业现有规章制度进行了全面清理，形成了依法制定、全面覆盖、严格约束、实施顺畅的制度体系。其次，抓好全面预算管理，提高预算编制工作质量，增强预算执行刚性，采取了预算指标执行与资金拨付捆绑管理、日常预算调整摸底登记、预算指标执行跟踪问效等方法，确保了预算管理工作的科学性、严肃性。第三，进一步明确了现金使用范围，启用了县局（营销部）备用金管理系统，规范了网上资金拨付流程，并将会计核算“回头看”拓展为财务管理“回头看”，提高财务管理水平。同时，认真开展了“小金库”专项自查检查工作，同各单位、部门负责人签订了“小金库”专项治理承诺书。第四，充分发挥审计监督职能，本着“有离必审”的原则，完成了对宁晋、南和县局（营销部）原负责人的离任审计工作；进一步加大了对物流建设项目的跟踪审计监督力度，认真开展了对大宗物资采购及广告促销活动的专项检查工作。第五，在资产管理方面，较好地完成了资产清查、购进、调配和处置工作，上半年结合工作实际，共对38台计算机、6台电视机、20件办公桌椅进行了有效、合理的调配，既满足了各单位工作需要，又提高了资产使用效率；同时，积极谨慎的做好资产确权、处置工作，完成了对南宫、临城土地及房产的确权及对5处房产、3处土地的处置审批、评估、公开拍卖工作。第六，努力降低费用及能耗，切实提高管理效能。今年以来，我市行业各级领导干部带头树立过紧日子的思想，把降低费用及能耗作为“上水平、保增长、促发展”的重要举措，大力开展节能减排活动，努力形成勤俭节约的良好风气。

二是强化行业安全管理工作。今年以来，进一步健全完善了安全管理制度和突发公共事件应急预案，明确了各级安全工作责任主体，重点抓好安全责任制的落实，与各县局（营销部）和机关重点部门签订《安全管理责任书》19份、《特殊岗位安全目标责任书》312份，做到了职责明确、责任明确、奖罚明确，达到了齐抓共管的目的。进一步加大安全检查工作力度，积极做好重点部位的安全防范工作，开展了货款现金管理、仓库防火防盗管理等专项检查活动；严格执行车辆管理“二证一章”、“三交一封”、出车前检查等制度，并组织驾驶员进行了交通安全知识培训；抓好值班制度和夜查执勤制度的落实。加强了安全基础设施建设，更新了部分安防设备，重点做好了卷烟配送中心建设项目的安全管理和安全设施建设工作。同时，大力开展安全知识教育培训工作，上半年共安排各单位开展安全教育6次，受教育人员达2597人次；积极开展了安全文化建设工作，制定了《安全文化实施方案》和《安全文化实施细则》，并在隆尧、内邱设立了安全文化建设试点，逐步建立和弘扬企业安全文化，全面提高全员安全责任意识。

三是全面完成用工分配制度改革工作。上半年来，我们结合本地实际，统筹谋划，稳妥推进，圆满完成了行业用工分配制度改革工作。首先，高度重视，充分准备。认真组织学习国家局204号文件精神和省局实施意见，统一思想、提高认识，在内部网站开辟专栏宣传用工分配制度改革的重要性、必要性和紧迫性。其次，健全机构，强化领导。成立了用工分配制度改革工作领导小组，从企管、专卖、人劳、政工等科室抽调12名工作骨干集中统一办公，做到了分工明确、职责到人。第三，制定方案，严密组织。严格按照“分类管理、科学设岗、明确职责、严格考核、落实报酬”的总体要求，紧密结合我市行业实际，形成了市局（公司）《用工分配制度改革整体实施方案》及《岗位竞聘实施方案》等15项配套制度，并与河北大学精益企业研究所共同研究制订了《绩效管理实施方案》，顺利通过全市行业职工代表大会的审议。第四，严格程序，稳妥实施。本着积极稳妥、竞争择优、分类实施的原则，采取竞争上岗和双向选择相结合的方式，实施全员竞聘上岗，实现了干部的正常晋升及岗位人员的稳定、合理、有序流动。同时，按照自愿选择的原则，组织部分提前离岗休息人员重新进行了返岗，将部分超编人员补充到缺编严重的县局（营销部）进行工作，并委托双维劳务公司公开招聘了部分劳务用工到一线开展工作。通过改革工作的有序开展，有力地缓解了当前人员紧缺带来的压力，进一步明确了行业用工形式及各岗位工作职责，建立了科学、民主、竞争、择优的选人用人机制和分级分类管理、更加注重公平的薪酬分配制度，建立健全了科学合理的绩效考核机制和方法，使员工上岗靠竞争、晋升靠贡献、收入凭能力，通过奖优罚劣、奖勤罚懒，有效调动广大干部职工工作的积极性和争优创先意识。第五，结合劳动用工分配制度的开展，本着工作第一、优势互补、兼顾利益的原则，对部分县级局（营销部）领导班子进行了交流调整，改任非领导职务4人，提拔正职领导干部1人，副职领导干部1人，进一步配齐配强了县局领导班子；顺利完成了20名高校毕业生招聘工作和19名复退军人接收工作。结合当前工作重点，制定了09年教育培训计划，积极做好驾驶员、营销、专卖的技能鉴定工作，提高了干部职工队伍的整体素质。

四是进一步加大创新工作力度。今年以来，我们高度重视科技与创新工作的开展，召开了20xx年科技与创新工作动员会，对科技创新工作进行了动员和部署，营造全员创新氛围，下发了《关于开展科技创新工作的通知》，并逐级成立创新工作领导小组，设立工作机构，结合各单位、部门工作实际，充分发挥干部职工科技创新的主体作用，以信息技术创新为重点，全面开展技术创新、管理创新、营销创新和服务创新，制定了《科技与创新项目实施细则》和《创新工作指南》，并进行了科技创新相关知识培训，提高了全员自主创新意识。同时，将科技创新工作纳入到对县级局（营销部）的经营管理责任目标考核，加大对科技创新工作的考核力度，充分调动基层单位开展科技创新的主动性和积极性。上半年，我市行业共申报创新项目16项，其中6项被省局初步列为科技创新项目。

（四）政治工作扎实有效开展。

今年以来，我们以深入学习实践科学发展观为重点，紧紧围绕行业中心工作，有序地开展党建工作和工会工作，狠抓党风廉政建设，全面推进企业文化建设和行风建设，为行业平稳较快发展提供强有力的政治保证。

一是深入开展学习实践科学发展观活动。根据省局、市委关于学习实践科学发展观活动的总体部署和阶段安排，在市委指导检查组的指导下，我局（公司）顺利完成了学习实践科学发展观活动一、二阶段的规定动作。在第一阶段中，成立了活动领导小组，召开了学习实践活动动员大会，精心组织学习培训，深入开展了基层调查研究，广泛征求了意见建议，并紧密结合“严格规范、富有效率、充满活力”的行业发展目标、企业文化建设工作和“干部作风建设年”活动开展学习实践活动，共征集到意见建议6类41条，形成了6份有情况、有问题、有分析、有对策议的调研报告，利用专栏、简报等形式，加大宣传力度，确保学习实践活动取得实效。在转入第二阶段后，严格按照市委学习实践科学发展观“四贴近四聚焦”要求，对汇总梳理出来的意见建议进行归纳筛选，提炼出了影响和制约我局（公司）科学发展的6个方面的矛盾问题，形成了《聚焦提炼问题报告》，并召开党组班子专题民主生活会，总结学习实践收获、认真查找存在不足、深入剖析形成原因、落实措施进行整改，明确工作重点和努力方向，进一步推动了我局（公司）学习实践活动不断走向深入。

二是认真做好党建及工会工作。首先，以学习贯彻党的xx大和xx届三中全会精神为主线，抓好党组中心组学习制度的落实，提高领导班子决策水平和解决实际问题的能力；抓好党员日常学习教育，增强党性修养和服务意识。其次，在建党88周年之际，以创先评优活动为平台，开展民主评议党员活动，并对先进党组织、个人进行了表彰，引导广大干部职工向优秀党员进行学习。第三，加强基层党组织建设，扎实做好党员日常管理工作，不断壮大党员队伍，组织入党积极分子参加了入党教育培训。第四，切实加强和做好新时期工会工作，召开了第一届二次职工代表大会，审议通过了《xx市烟草行业用工分配制度改革实施方案》等11项改革方案及配套制度，推进改革工作的顺利进行。坚持局务、司务公开，对各项招标采购项目进行了公示，切实发挥民主监督机制作用。同时，积极开展文体活动，丰富职工文化生活。组织开展了09年迎春茶话会和“迎五一文化拓展活动”，有力促进了我市行业“敬”文化的传播。

三是加大党风廉政建设工作力度。首先，认真制定了《20xx年度党风廉政教育计划》，并以党员领导干部的廉政教育为重点，大力开展党纪政纪、党章、理想信念、廉洁自律和警示教育等活动，进一步提高党员领导干部拒腐防变能力。其次，进一步加大监督工作力度。制定了《建立健全惩治和预防腐败体系20xx－20xx年实施办法》，修定完善了《党风廉政建设责任制》等规章制度；进一步明确了领导干部“一岗双责”制，坚持每季度召开内部管理监督联席会议，切实发挥以五项监督为主要内容的内部监督体系作用，形成整体工作合力；加强对《党组议事规则》、《局长（经理）办公会制度》制度落实的监督，促进了党组议事制度和议事程序的贯彻落实；加强对市县两级用工分配制度改革工作重要环节、实施程序的监督，确保了改革工作的公开、公平、公正进行；加大了对工程建设、物资采购活动监督力度，同相关部门负责人及工程管理人员签订了《物流和经营设施工程建设廉洁自律承诺书》，进一步规范了招标、采购活动程序，确保招标、采购活动阳光操作、规范实施。第三，扎实开展“干部作风建设年”活动。召开了“干部作风建设年”活动动员大会召，制定了《“干部作风建设年”活动实施方案》，按照“提高思想认识、查找突出问题、集中进行整改、巩固活动成果”四个环节认真开展“干部作风建设年”活动，召开了民主恳谈会，面向各单位、各部门及零售客户，广泛开展征求意见建议和“我为作风献一策”活动。

四是扎实做好文化建设及行风建设工作。上半年，我们结合行业工作实际，进一步完善工作方案、细化工作举措，面向全员开展了征集“敬”文化核心理念主题词活动。通过互动交流、文化拓展、文艺汇演、公益活动等形式，借助《邢烟文化》专刊、办公自动化平台、板报墙报等媒体和渠道，有计划、有步骤、分层次做好企业文化宣传贯彻工作，营造全员参与的浓厚氛围，使企业文化内化到员工思想中去，增强企业的凝聚力、号召力和向心力。同时，进一步加强行风建设。制定印发了《20xx年度行风建设实施方案》，编发《行风简报》15期，发放行风宣传资料近万份；市县两级共聘请行风监督员280名，通过召开行风民主评议座谈会，广泛听取零售户代表的意见和建议，并在全市范围内开展了征求意见活动，共发放《征求意见表》1800份，满意度达到了96%以上，行业社会形象得到进一步提升。

二、工作中存在的不足。

在总结取得成绩的同时，我们也清醒的认识到，当前工作中还存在着一些问题和不足，主要表现在：市场预测准确率不高，工商协同培育品牌能力需进一步加强；网络从业人员尤其是客户经理素质能力亟待提高；市场监管力度还需进一步加大，破案效率和案件质量还有待于进一步提高；干部职工队伍素质与当前行业的改革发展形势不相匹配，员工整体素质亟待提高；全市行业干部职工的执行力和工作效率有待于进一步加强；干部职工创新发展的意识和能力还有所欠缺；制度建设尤其是长效机制建设还不够完善。对于这些问题，我们必须予以高度重视，并在下步工作中落实措施，认真加以解决。

**上半年个人总结报告篇十**

1)公司组织架构的完善及人员编制的确定。人力资源部在公司成立的第一年就划分、明确了各部门的组织架构，分析并制定了各部门的岗位设置及人员编制，从而初步确定了公司的定员定编，并且不断依据实际情况和工作重点，有针对性地对各部门的定员定编进行适当的调整，以期使公司的人员与岗位设置情况达到的配置，可能地发挥每一个职能部门和员工的作用。

2)公司管理制度体系的建立。我们深知严谨规范的管理对一个公司的生存和发展具有极其重要的意义，所以人力资源部一直致力于建立完善的公司内部管理体系。具体而言，规划组织编制了三套内部基础管理的规范性文件——《公司岗位职责》、《公司人力资源管理制度》、《公司绩效考核制度》。

3)人事管理体系的确立。人力资源部在致力于建立完善公司基础管理体系的同时，也不忘人力资源部自身规范管理体系的建立工作。制定了新的薪酬制度体系，并且为了系统配合公司新的薪酬制度，制定了公司绩效考评制度草案，并不断进行调整和完善。

2.职工人数的确定。

三年的经营中，我深深感到确定职工人数是人力资源部重中之重的工作。人力资源部，是一个“管人”的部门，只有确切知道公司公司的职工数量信息，接下来计算工资、个人所得税、福利费等其他工作才能顺利进行。假如职工人数有误，那接下来所作的都将会是无用功，而且还会为公司带来灾难性得损失。而公司在每年都会跟随市场变化而不断调整生产计划，生产线、直接工人、管理人员等都在变动，因此职工人数的确定的工作显得相当繁重。

3.公司人员招聘工作。

第一年是公司高速发展的一年，是公司人员流动较为频繁的一年，也是公司人员招聘工作任务繁重的一年。在这一年里，公司的空缺岗位多，人员需求多，要求员工到岗时间紧迫，故人力资源部在招聘工作中花费了较多的时间和精力。

4.培训工作。

职工培训主要体现在培训费的提取。因为产品的合格率、iso都与培训有直接关系，所以职工培训与生产休戚相关。为了能申请到iso9000，公司生产产品合格率必须达到90%以上，因此每年都得投入培训费来保持90%的合格率。然而，培训会提升职工级别，经过一年培训，原本公司要求级别的工人级别提升，就会出现职工级别过高的情况，给公司带来没必要的工资支出。这时，裁减高级别的职工，再聘请低级别的工人会是的选择。因此，在进行培训费用提取时，还应做好来年裁减多余高级工人的赔偿金。

5.日常人事管理工作。

我部门在完成上述工作的同时，充分发挥了本部门的基础职能作用，在规范管理、工资核算、办理员工保险、组织各项活动等方面起到了应有的作用。

总之，在公司市场运作的三年中，人力资源部在人力不足的情况下坚持一切以公司利益为重的原则，在各部门中起到了较好的引导模范作用。

当然，在三年的工作中，我部门也存在一些不足。主要体现在：

1)在管理制度体系的建立方面，光有好的想法，而没有加大推进力度，导致有些工作没能按时完成。

2)各部门的工作协调力度方面，还有待加强。

3)各部门的分工还不够明确，有待跟进。

4)在员工的培训上未能投入更大的精力，导致培训工作没能系统地组织展开。

综上所述，三年来人力资源部的工作是较有成效的，作为公司运作的重要组成成员发挥了应有的作用，我们决心不断发扬自身的优点和经验，改进自身的不足，为公司的进一步发展发挥更大的作用和效能。

**上半年个人总结报告篇十一**

下面我对北京公司财务部门的工作进行总结。我的总结分为二个部分：第一部分财务部门上半年工作总结;第二部分财务部门下半年的工作重点，暨财务部门二线为一线服务的6条承诺。

1、各种财务报表的编制和审核。财务部门每月制作和上报的报表加起来有近百个，包括每日上报的资金日报表，核对每日的收支明细;营业收入核对表，检查各门店每日的营业款是否在次日存入银行，以及存款是否与营业现金收入相符。每周要上报代金券回收情况，也就是我们门店上报的券是否按要求回收，与收银系统是否相符;每周还要上报证照发票办理情况。每月1日前要上报北京公司各店营业收入明细表、现金盘点表和银行余额调节表，每月5日前要上报上月各店发票盘点表、毛利率表和水电煤表，每月7日前要上报资产负债表、利润表、部门损益表、门店损益表和物流报表。每月8日前要上报资金预算表。每月10日前要上报财务分析报告、现金流量表和管理费用明细表。

2、综合纳税申报。按照税法的要求，每月在15日前缴纳各店上个月的税款，每季度15日前上报各店的所得税分配表，每年5月底之前上报所得税汇算清缴表。

3、新店开业的银行、税务工作。20\_年12月24日和25日分别开了唐山万达店和天津大悦城店，1月13日开了天津万达店，每开一家新店要办理银行刷卡pos机、税控机、发票、大众点评pos机、商通卡pos机，\_市区外的门店，比如河北和天津的新开门店的还需新开银行账户、三方协议、以及与税务专管员的衔接。

4、配合会计师事务所、税务师事务所完成了20\_年度的报表审计和税务审计工作。

5、审核报销费用。对于每一张报销的单据，都要审核发票是否符合要求，包括抬头是否是我公司的全称，是否是真发票，金额是否与报销金额一致，以及该项费用是否是合理支出等。特别是审核费用是否是合理支出，需要我们各部门各门店控制好本部门本店面的费用，财务部门在报销时也加强各种费用的控制。可以不花的钱不要支出，平时注重节约，节约用纸，一些文档可以双面打印;节约用电，人走关灯等。在不影响顾客和员工感受的情况下，倡导节约、低碳环保。

6、日常账务处理。按照会计法和会计准则的要求，认真将每一笔收入、成本和费用制作成凭证，及时将每月的会计凭证打印出来，整理归档。

第二部分，下半年的工作重点。

下半年北京公司财务部门在保证做好财务工作，财务、税务、统计工作不出差错的同时，要着重加强二线为一线的服务意识。以下是北京公司财务部门的6条服务承诺。

1、门店的报销方面。自财务部门收到单据起若无特殊事情当日付款，最迟不超过2日内付款。

2、门店的发票方面。每月月初财务部门根据各店的营业需要购买当月发票，若门店当月的发票用完，提前5天向财务部门申请可继续购买。一般情况下，请各店根据本店的营业需要预估本月的发票，根据上月剩下的发票，可适当多估20%，但不要估太多，因为估太多了，税务所与上个月该店的发票使用量比较，申购太多不卖。我们各店的税控卡上都记录有这个店上个月的发票开具明细。

3、门店的水电煤费请购方面。财务部门在收到水电煤请购的oa后，当天写单据，当天发oa报审批，在工作流审批同意后，当天付款申请总公司授权放款。因为包括北京公司和总公司的领导有时不在办公室，无法签字或审批授权等情况，因此，需提前一周(即5个工作日)申请。

4、工资的发放方面。根据行政人事部的工资表，每月15日以前(含15日)按时发放自发人员的工资，每月25日以前(含25日)按时发放离职人员工资。

5、\_市内的七家门店的电话费在15日前缴纳。保证门店不因电话欠费影响门店营运。因为\_市的银行无法缴纳\_市以外省市的电话费，对于外地的四家门店，还是由该店长在当地的银行或营业厅自行缴纳。如果外地的门店的电话费，还是我们单独去一趟河北或天津缴纳，需要一个人一天的时间，我们财务部门人员不多，成本也太高了。

5、实行微笑服务。因为财务部门是一个与数字打交道的部门，平时工作表情严肃，但我希望我们做到门店或其它部门的同事到财务部门办事时，能给对方一个笑容，要优先将门店或其它部门人员的事情先办，自己的事情后办，减少门店或其它部门人员在财务部门等待的时间，如果门店或其他部门人员要求的事情目前办不到，要解释不能办到的原因，以及我们办理的时间或对方该如何做才能办理。

**上半年个人总结报告篇十二**

\_\_年我怀着无比激动进入\_\_公司，至今已经3个月有余。在这3个多月的时间里，我在\_\_学到了很多专业知识以及做人的道理，为此我做一下\_\_的工作总结和\_\_年的计划。

一、关于工作方面。

在进入\_\_之前我从没有接触过行政方面的工作，对我来说这份工作十分陌生，一切都要从头做起。在一个陌生的环境从事一份陌生的职业让我十分恐惧，庆幸的是我进入的是\_\_这样一个互帮互助的团结的集体。特别感谢各位领导及同事对我工作的指导和支持。

1、工作表现和收获。

在工作的过程中，我努力学习，尽心尽力的把所有的工作力求做到最好，但是仍然有诸多的不足和缺陷。

2、工作不足。

(3)工作不够细心。

3、工作计划。

针对\_\_年我工作上出现的失误，在\_\_年我会从以下几个方面把工作做到更好。

(1)加强与各部门沟通，学习掌握沟通方法，提高自身的工作效率外也提升工作对各部门的服务质量。

(2)对每件事都要进行事后跟进，避免出现虎头蛇尾的现象。

(3)对于公司部分规章制度透明、清晰化，避免因制度不明造成的不便与失误。

(4)多向其他部门学习，多多了解与接触，进一步充实自己。

二、对于企业的认知。

自\_\_年9月22日至今短短3个月的时间，在这三个月里我对\_\_有了进一步的认识。

\_\_是一个文化气息浓郁的企业，在\_\_我看到各部门通力合作，员工之间友好相处，主管之间以礼相待，员工与主管之间既有工作上的相互帮助、默契配合，也有生活上的打闹嬉戏。企业“信任、责任、成长、感恩”的价值观，教我们工作的同时也在教会我们做人的道理。还记得在年会上的时候，当我们在为颁奖忙的筋疲力尽的时候，田姐悄悄的把吴z叫到饭桌前给了她两个夹肉的饼，让我们赶紧先吃点，餐会结束后，田姐又让不忘关心我们让我们吃点东西，当时真的特别感动，有种想哭的冲动，谢谢田姐对我们的关心，好像家人一样。不仅这些，还有杜总在年会上的讲话，以及对那些因工作而忽略家庭的员工的奖励。所有的这些无一不在证明\_\_是一个团结和睦的大家庭，我也越来越坚信进入\_\_是一个正确的决定!

总体来说，到\_\_的这一段时间里，我尽心尽力，努力工作，力求把工作做到最好，在这份工作中虽然存在很多不足，但是特别感谢各位领导对我的包容，也特别感谢部门同事对我的指导与帮助，更感谢其它部门同事对我的支持。在\_\_年我会更加努力，也希望大家能够一如既往的支持我的工作。我相信，在各位主管的领导下，各位同事的努力下，我们\_\_的明天会更加美好!谢谢大家!

**上半年个人总结报告篇十三**

：公司党支部在上级党组织的领导下，认真贯彻党的xx大精神，积极实践“三个代表”，坚持“抓教育、强素质，抓党建、促供水”的原则，坚持以科技兴企为己任，切实加强党的建设，全力推进安全优质供水，使党组织的凝聚力和战斗力进一步增强，党员干部职工的作风有了明显转变，有力地促进了企业两个文明建设的发展。201x年，被区委区政府评为文明单位，党支部连续两年被区直工委和局评为“先进基层党支部”。

一、抓好班子自身建设，当好企业的“火车头”。

党支部始终把抓好自身建设放在首位，使党员队伍成为企业改革的先锋队。支委一班人认真学习党的xx大精神和“三个代表”重要思想，提高了班子成员的决策水平和政治业务素质。认真执行民主集中制，充分发挥集体领导作用。坚持勤政廉政，以领导成员的良好形象影响党员队伍，使党员队伍成为企业改革的先锋队，以此带动全体员工。“争先进，讲奉献”已成为公司广大干部职工的自觉行动。

组织方面，做到机构健全、队伍安定、制度落实，有计划发展新党员。我们在吸收新党员时严格质量关，吸收培养政治上合格，业务上优秀的员工入党，如今年新吸收的党员蔡仲铭、蔡伟雄两人，他们都是在各自岗位上认认真真，脚踏实地，刻苦钻研业务，做出了一定成绩，德、能、勤、绩等方面表现突出的同志。

制度建设。公司支部修订有《支委会工作责任制》、《支部书记工作责任制》、《党风廉政建设责任制》，支委会、支部大会、党小组会的学习活动制度等。同时还有支委会与经理会的联席会议制度、党政班子民主生活会制度以及厂务公开制度等。

二、狠抓思想政治教育，提高全员素质。

为建设一支作风正、业务精的职工队伍，公司党支部着力抓好队伍的素质建设。一方面，针对去年公司发生的职工违法违纪事例，以法纪教育为重点，用身边事教育身边人。坚持“警钟长鸣，教育优先，主动出击，防范在前”的原则，从源头抓起，从思想上解决问题，有计划、有步骤、分层次抓好全体干部职工的思想教育。并开展经常性的职业道德教育、法制教育和廉政教育，倡导遵纪守法、爱岗敬业精神。举办形式多样的学习教育活动，如开展“加强教育、强化监管”主题教育活动等。另一方面，开展岗位培训及岗位技能比武，提高职工的业务技能。支部鼓励广大职工学技术、练本领，不断提高技术水平，增强企业凝聚力。结合各部门的工作特点，开展一系列丰富多彩的竞赛活动，如供水总厂开展以“夯实基础，提高素质”为主题的班组创先活动以及开展以献计献策为载体的“主体使用、局部改造、逐步完善”的设施、设备技术改造升级为主题的竞赛活动。又如技术科组织员工参加省水协举办的化验员培训班，提高水质检测能力。

三、抓好文明服务，树立公司新形象。

供水工作是服务性很强的行业，能否求得企业较好的经济效益和社会效益，必须突出在服务上下工夫。今年，公司广大党员和干部职工在学习xx大精神和“三个代表”重要思想中，带着如何搞好供水服务工作问题，理论联系实际，用实际行动实践“三个代表”。

一是兑现服务承诺，近年来，公司对外服务窗口，如报装、安装、维修、抄表、收费等，都制订出具体的服务承诺制度和措施，对这些承诺，我们严格管理，认真实施，并时刻接受社会监督。

二是改变服务作风。每年，我们都召开了供水服务工作座谈会，虚心听取供水义务监督员和社会各方意见，针对一些职工存在的作风不正、服务不周的问题，以及个别有刁难用户的倾向进行了严肃的整顿，有效地改变了服务作风不正问题。一是纠正了“以水谋私”、“吃、拿、卡、要”的行业不良风气;二是改变了“脸难看，话难说”作风，如一些服务人员对用户的提问表示不耐烦的态度;三是转变了对工作不甚负责，马虎应付的态度，如个别抄表员抄表不准确等。

三是办实事，做奉献。我们通过学习“三个代表”，为群众办好事办实事，服务意识不断提高，主要做了几件事连续几年为驻澄演习部队安装供水管道，使广大官兵饮上清洁自来水，此项投入资金约x元。今年党支部还组织党员到上华镇太蛟村，慰问困难党员和困难户，为他们送去慰问金及慰问品等。在预防“禽流感”时期，党支部带领全体党员积极投身防“禽流感”工作，在开展的防治“禽流感”活动中，领导带头，全体党员干部对饮水保护区进行严密监控，增大巡视范围，同时加强净水管理，确保市民饮用水安全。

四、加强对工青妇的领导和指导，发挥群众组织的“桥梁纽带”作用。

1、工会工作。今年公司工会在上级工会和党支部的领导下，继续深化职工之家建设，为公司发展凝心聚力。几年来，始终抓了四个结合：(1)建家同班组建设相结合;(2)新观念、新情况同单位实际相结合;(3)改善工作环境同文明生产相结合;(4)典型引路同个别指导相结合，有力地促进了建家工作的全面开展。结合“五一”节纪念活动，开展军事射击比赛、组织职工外出学习参观，开阔视野，充实内涵，使干部职工的积极性、创造性得到了调动。今年来，工会通过民主参与，向公司提出了很多宝贵的意见，多数已被公司采纳。组织职工进行身体健康检查，并举办健康知识讲座，针对体检情况，为部分职工注射乙肝疫苗，提高防病抗病能力，受到广大职工的欢迎。

2、共青团工作。今年团支部在党支部的领导下，紧密围绕公司的中心任务开展工作，发挥团员的模范作用，根据青年特点，生动活泼、扎实有效地开展活动。今年结合纪念五四运动八十五周年，举办网上爱国主义知识竞赛以及组织团员进行联谊活动等。继续在班组中开展创“青年文明号”活动。同时还结合区“创卫”工作，配合行政部门组织青年团员参加创卫义务劳动，受到公司的表扬。

3、妇女工作。公司历来把妇女工作做为精神文明建设的一项重要内容来抓，妇委会经常组织女工开展适合自身特点的活动，结合“三八节”、“母亲节”开展纪念活动，发挥妇女“半边天”的作用，举办供水知识有奖问答和妇女卫生讲座，发动广大妇女献爱心助残活动，同时妇委会还配合公司做好计划生育工作，组织完成每季度育龄对象的查环查孕任务。收费大厅在去年被省妇联授予“巾帼文明示范岗”的基础上，继续深入开展“诚信优质为用户，团结拼搏创一流”活动，把“诚信优质”作为规范服务的灵魂，着重强调知与行的一致性，促进企业的物质文明和精神文明建设再上新台阶。

4、配合公司抓好安全和防“禽流感”工作。坚持“安全第一、预防为主”的方针，结合供水安全生产管理的实际，制订了《公司年度安全生产工作意见》等安全生产工作制度，推动各项安全生产责任制的落实，做到安全优质高效供水。针对全国各地安全事故、水质污染、投毒、爆炸事件频繁发生的严峻形势，及时制订相应的岗位责任制和安全操作规程，认真落实《安全生产防范措施》、《安全保卫值班制度》并切实做好防范工作，在二厂各车间及围墙安装闭路监控和一厂围墙及取水头部安装了红外线报警和闭路监控系统。加强水源保护，防止水源污染。定期组织对水源保护区进行巡查，对保护区内河道堤段的垃圾、灌木、杂物进行清理;对二座水厂的取水头部进行全面检修、加固，并加装了防油污隔离带，在水源一级保护区范围内堤段架设铁丝网，有效地加强了水源的保护力度。针对防治“禽流感”的严峻形势，公司及早采取防范措施：第一，加强组织领导和宣传，使防范的各项措施人人知道，层层落实。第二，严格巡检制度，加强水质监测。对原水、出厂水、管网水增加巡检、监测频率，确保出厂水、管网水达到国家饮用水标准。第三，关心和了解职工的健康状况，不断解决工作场所和职工食堂的消毒通风、卫生问题。第四通过防突出事件逐步建立供水企业的突发事件应急机制。此外在节日期间，注意做好水厂安全保卫工作，严禁一切外来人员进入水厂。

一年来，公司党支部虽然做了大量的工作，并取得一定成绩，但还存在不少问题，主要表现在：

1、职工素质有待提高，

2、对企业改革认识滞后，

3、责任制度还不够健全，出现违法违纪事件，反映了支部的教育工作不过硬、不到位。

今后工作打算。

1、继续加强党支部的建设，探索新形势下党建工作新路子，

2、把提高职工的素质作为今年教育工作的重点。

**上半年个人总结报告篇十四**

上半年，在县委、县政府的高度重视和省、市信息产业主管部门的大力支持下，我局以开展学习实践活动和“狠抓工作落实年”活动为契机，认真履行职能，扎实抓好信息化、信息产业、无线电管理等各项工作，切实加强党组织建设和队伍建设，取得了一定成效。

一、加强信息化建设管理和应用，信息化水平明显提高。

我局按照“政府主导、市场运作、统筹规划、资源整合、应用为先”的原则，继续抓好信息化建设、管理和应用工作，全县信息化水平有了明显提高。

(一)政府信息化建设得到明显加强。我们主要做了8件事:。

一是抓好两个重点项目建设，即电子政务系统、“惠民在线·网络问政”论坛。电子政务系统经过半年多时间的筹建，已于6月中旬建成使用，自此我县机关办公自动化水平将会有明显提高。率先在全市各县区开通“惠民在线·网络问政”论坛，3月开播以来共办了四期节目，县委、县政府主要领导带头与网民在线交流，收效明显。《南方》第二期以《网络问政·问计于民》为题，报道了我县的做法。

二是抓好三大政务服务平台的应用，即电子公文系统、行政审批电子监察系统和“政务快讯”平台。仅上半年，电子公文系统的应用单位就有149个，收发各类文件、通知、资料8685份;行政审批电子监察系统已有首批24个行政审批部门的311项行政审批和一般业务管理事项纳入在线监察和实时管理，二期项目建设方案正在送审中;“政务快讯”平台已有21个单位使用，发出政务短信56348条。随着工作量的增加和政府工作规范化进程的加快，我县各级各部门越来越重视利用各种政务信息平台提高办事效率、节约行政成本，政务信息平台的应用率明显提高。

三是印发了关于建设公共信息服务平台、规范电子政务项目建设管理、开展政府信息系统安全检查、建立政府信息主动公开工作制度、加强网站建设管理推进政务信息公开等五个政府文件或政府办通知。为整合政府信息资源、规范电子政务工程项目建设管理、提高政府信息系统安全保障能力、推进政务信息公开奠定了良好基础。

四是充分发挥县政府网站的作用，加大五个专题网上宣传力度。投入大量人力、物力、财力，对县政府网站的内设功能进行了细化和优化，“百件实事网上办”、“网上信访”、“惠民在线”等特色民生栏目进一步完善。同时，还利用政府网开设了“学习实践活动专刊”、“贯彻落实《纲要》宣传专刊”、“文明伴我行”公益宣传专栏、“我为惠东科学发展建一言”、“鹅城八景”·“惠州十大名胜”评选活动等五个专栏，加大了网上宣传力度。县政府网站的知名度和影响力越来越大，每月浏览量近30万人。外地许多投资商和旅游者上网了解到我县的各方面情况后，纷纷来电来函咨询相关情况，扩大了我县对外形象。

五是积极配合各镇、各单位加强网站建设管理，协助县监察局抓好行政审批电子监察系统一期工程项目验收工作。

六是积极会同县有关部门先后于6月中、下旬组织开展e城惠民信息站安全专项检查和政府信息系统安全检查。

七是抓好中心机房管理维护。设在我局的信息化中心机房除按标准配置了不间断电源、消防、防雷、空调、照明等设备外，还托管了电子公文、电子政务、电子监察、惠民在线、山区信息网等16台服务器、3台防火墙和52套防病毒软件。为确保这些设备安全运行，我局安排专人负责，加强日常监测和维护，做到随时发现故障、随时排查处理。

八是抓好政府信息化培训工作。上半年，我局在本局信息化培训中心先后举办了四期各类信息化培训班，受训人数达200多人。通过培训，进一步提高了受训人员对各类信息平台的实际操作水平，推动了信息化的应用。

(二)农村信息化建设有了明显进步。为了巩固全省山区信息化试点县的建设成果，我局坚持以应用促发展的工作思路，继续推进农村信息化建设，促进了信息化在农村基层事务管理、农业技术的推广普及、农产品销售、农业招商引资、农民生产生活等方面的应用。主要做了6项工作:。

一是积极向省申报“信息兴农”(二期)项目。日前，该项目已获省信息产业厅专家评审通过，省专项扶持资金可于近期下拨。项目建成后，将为我县特色农产品提供专业技术服务。

二是积极开展信息化镇(村)创建活动。为了提高全县镇(村)信息化水平，让先进的信息技术惠及广大农村和农民群众，4月初我局向各镇发出了关于创建信息化镇(村)的通知，提出了创建目标和任务。同时，及时向市信息产业局提交申报材料，争取市对我县验收达标的镇(村)给予物资奖励。

三是积极参与乡镇财政管理信息化的开发和建设工作。为尽快实现县、镇、村三级财政联网，3月底开始，我局按照县纪委的要求，积极会同县财政等部门开展各项筹备工作。目前，该平台即将建成使用。

四是积极与电信、移动运营商合作共建农村信息化。2月初，我局与电信、移动公司达成了今年合作共建农村信息化的共识，并于2月中旬与电信公司在平海镇联合举办了推进产业信息化、构建和谐新农村——“情系农民”送189手机助推农业信息化活动启动仪式。目前，又着手与移动公司合作开展农村中青年信息能力第二、三阶段的培训工作。

五是充分发挥县、镇、村三级信息服务体系和农村党员干部现代远程教育系统的作用。为了把县信息服务中心、信息化培训中心和14镇级信息服务站、43个村级信息服务点和284个村级现代远程教育点利用好、发挥好，我局积极会同县有关部门抓好管理、强化应用，使之更好地服务基层、服务“三农”。

六是加大对农信通、农业视频点播系统和九华农贸、四季鲜等公共技术服务平台以及农业网、山区网、草莓网等推广应用力度。上半年，我县“农信通”用户达14982户，发布信息上万条;“农业视频点播”人数达3万多人;各类农业信息平台发布信息1.3万条。5月上旬，市政协副主席谢仕强率调研组到我县进行专题考察后认为，我县农业信息化建设措施有力、成效明显，主要体现在有特色、有创新、有示范性、效果好等“三有一好”上。

(三)企业信息化建设有了明显推进。我局根据上级的部署，分别深入到各类企业做好宣传推广工作，从企业信息化平台建设、应用等方面，力所能及地支持企业应对国际金融危机、确保企业平稳发展。一是利用广东省专业镇鞋业技术网向广大制鞋商提供各类信息服务。指定专人负责，定期从其他网站收集有关鞋业技术研发、鞋产品销售、各类展会等信息链接到该网，同时还发动鞋业制造商上网发布本地鞋产品销售信息和招聘信息，扩展对外知名度。二是深入企业开展信息化应用的宣传推广工作。结合本县制鞋业多、商贸流通发达、旅游资源丰富等实际，利用多种形式，引导各类企业加强信息化建设，用信息化和信息技术改造和提升传统产业，促进信息化在企业生产、经营、销售、管理等各个领域的应用。三是积极加强与运营商合作，推进电子商务、“鞋业通”、“企信通”等在企业产品销售中的应用。

(四)社会服务信息化建设取得明显效果。我局从服务社区、服务百姓的高度，通过规范管理、完善服务平台、扩展服务范围，切实抓好社会服务信息化建设。主要做了3项工作：一是规范e城惠民信息站管理。为把e城惠民信息站建成便民利政的公共信息平台，我局按照市、县的要求，积极会同县有关部门加强安全检查和日常管理。对不按规定要求限期整改的站(点)，协调电信等运营商停止网络信号供应;对消防设备不完善、未装网监、违规接收未成年人上网、播放黄色信息的站(点)，依照有关规定作出限期整改的处理。二是利用各类大型电子荧屏为公众提供信息服务。我局积极会同计生、建设、公安、公用事业、国土等部门，加大电子荧屏公共信息资源的整合力度，及时更新发布社会公众关注的各类公共信息。三是打造惠民信息服务平台。我局充分利用县政府门户网站，不断充实和完善“网上信访”、“百件实事网上办”、“惠民邮箱”、“惠民在线·网络问政”等惠民信息平台。同时，还积极协调各窗口部门上网发布更多公共信息，方便市民随时随地了解各类办事指南、办事程序。

二、加强信息产业的服务工作，全县信息产业健康发展。

我局坚持从实际出发，按照有所为、有所不为的原则，力所能及地为信息产业企业提供政策宣传、产业投向指引等服务。主要做了3件事：一是在本局网完善信息产业栏目。注重收集发布国家和省市有关鼓励信息产业尤其是现代信息服务的各类扶持政策，引导企业投资发展电子信息产业和现代信息服务业。二是积极向省市申报现代信息服务业扶持项目。根据省市有关通知精神，我局深入有关企业，积极发动他们按通知要求向省市申报相关项目，争取省、市财政资金的支持。三是加强统计分析和情况交流。我局按季度收集统计全县电子信息产业的发展数据，综合分析发展中碰到的各类共性问题，提出应对国际金融危机的对策建议，并形成季度分析材料上报市信息产业局。同时，积极加强与县有关部门的信息沟通，共同探讨做大我县电子信息产业。

三、加大执法监测力度，无线电管理逐步规范。

我局充分发挥执法职能，切实加强无线电执法工作，使无线电管理逐步纳入规范化、制度化轨道。主要做了4项工作：一是加强通信运营商新建基站站址确认、检测和验收工作。上半年，电信、移动公司新建的42个基站已通过现场全部确认和验收。二是加强无线电日常监测工作。共完成无线电监测报告书6份，对36个专用无线电业务频段进行监测。三是加强无线电在高、中考和各类考试中的技术保障工作。四是加强对讲机使用管理。办理了一批电台执照和对讲机使用单位的用频用机申请，做好对讲机用户的年审工作。

四、扎实抓好学习实践活动，推动各项事业科学发展。

我局根据县委学习实践工作领导小组的要求，高度重视和精心组织开展学习实践活动，扎实抓好各个阶段各个环节的工作，做到规定动作不走样、自选动作有创新，取得了明显成效。

(一)围绕党员干部受教育的目标，着力加强学习培训。我局把理论学习贯穿整个活动的始终，通过召开学习座谈会、专题辅导课、学习交流会和开设网上课堂等形式，不断抓好党员干部的理论学习，并把学习科学发展观与学习《纲要》结合起来、与学习业务知识结合起来、与工作实际和思想实际结合起来，真正做到真学、真知、真懂、真用。通过学习培训，使党员干部进一步加深了对科学发展观历史定位和精神实质的理解，明确了开展学习实践活动的指导思想、目的意义、方法步骤和任务要求，参与学习实践活动的热情越来越高涨，运用科学发展观的新思维、新理念指导实践的自觉性明显增强。

(二)围绕科学发展上水平的目标，着力加强调查研究。我局在发动党员干部查找制约和影响本局科学发展问题、集思广益提出科学发展对策的基础上，针对本局在推动科学发展方面存在的突出问题，认真抓好信息化建设、现代信息服务业、无线电管理、新农村建设、制度创新等五个专项调研，并形成调研材料。我们充分利用调研成果，进一步充实和完善本局“四抓”即抓规划、抓建设、抓整合、抓应用的工作思路。按照这一工作思路，我们切实转变工作作风，抓好工作落实，推动了我局各项事业的科学发展。

(三)围绕人民群众得实惠的目标，着力加强作风转变。我局通过召开征求意见会、向各镇和部门发放《征求意见表》、走访通信运营商、深入挂钩村和农业种植基地、召开专题民主生活会和组织生活会、组织群众对局领导班子分析检查材料进行评议等形式，广泛征求各方面的意见建议，认真查找本局领导班子及其成员在推动发展、促进和谐、解放思想、改革创新、为民务实、体制机制、政策措施、清正廉洁等方面存在的突出问题，深刻剖析问题产生的根源。同时，坚持以开展“千名党员惠民先锋行”等活动为载体，引导全局党员干部积极参与“六项信息惠民服务”活动：即丰富县政府网站信息惠民服务平台、创建信息化镇(村)、送电脑下乡、向省申报“信息兴农”项目、开展信息到镇进村入户服务、抓好农村中青年信息能力培训，让先进的信息技术惠及千家万户。

五、重视抓好党支部建设，以良好的党风促进机关作风的转变。

上半年，我局以开展学习实践活动为契机，不断加强党支部的思想、组织、作风和制度建设。在建设“科学发展好班子”方面，局党支部按照“五个好”的目标要求，坚持民主集中制的原则，实行民主决策、科学决策，积极开展批评与自我批评，进一步加强了班子的团结，增强了整体合力。在党员队伍建设方面，认真组织开展党员理论学习和中心组理论学习，重视培养和发展新党员。在作风建设方面，局领导班子带头深入基层调查研究、带头艰苦奋斗勤俭节约、带头抓工作落实。在制度建设方面，完善党内民主生活会制度、党员“三会一课”制度、党风廉政建设制度，用制度规范管理各项党务工作。通过抓好党支部建设，党员的先锋模范作用得到了进一步发挥，讲党性、顾大局、讲奉献、树正气的良好风气进一步形成。

良好的党风带动了队伍建设和机关作风的转变。上半年，我们从抓教育培养、实践锻炼、制度管理入手，继续抓好干部职工队伍建设，做到“内强素质、外树形象”。对工作能力强、群众公认的年轻干部，积极向县委推荐提拔使用，促使一些年轻干部尽快成长成才。同时，坚持严格上班纪律、严格工作要求、严格职责分工、严格做好服务，切实抓好机关作风建设，较好地树立了我局对外的良好形象。

总结上半年的工作，有成绩，也有问题，主要表现在如下几方面：部分镇和单位对信息化建设还不够重视;信息化建设的硬件投入不足，信息化维护经费缺口较大;信息化的应用水平有待提高;信息资源整合和开发难度较大;政务信息化行政管理有待规范;高素质的信息化人才比较缺乏;信息产业规模有待发展壮大;无线电执法管理有待完善。

**上半年个人总结报告篇十五**

20--年上半年即将过去，物资公司作为服务管理双重性的职能部门，认真贯彻落实局、公司--年经济工作会议精神，结合年度物资工作重点，坚持“优质服务，高效节支”的工作方针，加强物资管理，保证物资供应，控制成本开支，较好地完成了公司下达的各项任务。现将上半年来各方面工作情况总结如下：

一、各类指标完成情况。

1、---月份累计入库----万元，同比增加----万元，增幅---%;。

2、---月份累计出库-----万元，同比增加----万元，增幅---%;。

3、截止-月底，库存为----万元，同比增加----万元，增幅---%;。

4、---月份，累计燃料费用----万元，同比增加----万元，增幅---%。

5、---月份累计专项消耗----万元。同比增加-----万元，增幅为----%;其中篷垫、封车绳和捆勾绳----万元，增加-----万元，增幅---%;大中修改造等项目----万元，增加---万元，增幅---%。

二、各项工作开展情况。

(一)物资供应工作。

1、计划执行情况。--年---月份，各单位上报物资采购计划----份，共----项，临时计划约---项，计划兑现率---%以上，没有因采购不及时而延误生产或购入伪劣产品给生产造成损失、出现事故等现象，确保了生产经营的顺利进行。

2.合同管理情况。签订物资采购合同不仅能够明确供需双方的权利和义务，而且有利于增强与供货商相互之间的信誉，切实维护企业的利益，以法律的形式有效的发挥融资作用。为此，今年组织采购人员学习了《合同法》的有关规定，不断提高采购人员的法律意识。全年，共签订采购合同--份，总标的额----万元，完全履行了合同-份，总金额为-----万元，合同兑现率---%。月平均融资为----万元，没有发生经济合同纠纷。

3、比质比价工作情况。为了建设节约型港口，加强采购管理，我们在严格执行“货比三家”比质比价采购原则的基础上，用《物资询价表》的书面形式来规范比质比价采购的监督力度和透明度，整顿进货渠道，加大直购比例(今年资金状况较好，直购比例有所增大，但是因金额较大的采购使用承兑，对直购和价格也有一定的制约作用)。全年共列出物资采购询价表---份，总金额----万元。其中进口配件询价表--份，金额----万元;国产配件询价表---份，金额----万元;电缆、钢丝绳、润滑油等询价表--份，金额----万元，进口配件的采购基本都采取了询价表的形式。询价表由使用单位签上意见或提出要求，经技术部和有关领导审批后执行。以此加大比质比价采购监督力度，增加采购的透明度。例如：-月份，采购门机用的电缆-----米，--市船用电缆厂报价----元/米，----电缆公司报价----元/米，报价高与低相差-----元;采购---装载机起重泵等-项，--重工报价----元，--川崎报价----元，---报价-----元，报价高与低相差----万元。由于有针对性的开展比质比价工作，取得了明显成效，全年约节约采购资金52.34万元。

4、做好重点物资的预控和供应工作。今年，在日常物资供应管理工作中，重点做好对装卸生产有影响的物资进行预控，制定出最低库存储备量。

(1)作好重点装卸机械的配件供应。今年公司吞吐量创历史新高，突破----万吨，确保---装载机、扒机、门机、挖掘机、灌包机等重点装卸机械的完好率，尤为重要，提前作好配件的储备工作，这是保证装卸生产的关键，因为这些机械维修的零部件大多属外地采购，尤其进口配件，进货周期较长，所以我们根据各单位所提报的计划，及时作好提前订货，采用最快捷的联络方式和运输方式，保证配件的供应工作。

(2)燃油是装卸机械的正常运行的“血液”，如果燃润料供应不及时或出现问题，对装卸生产会造成极大的影响。所以确保燃油供应是物资供应工作中的重中之重。今年-月下旬开始，燃油市场供应紧张，燃油价格持续攀升，供货方利润降低，采购燃油必须使用现金付款，不收承兑汇票，给我们燃油采购工作造成了很大的困难。在公司领导协调下，我们多次登门协商沟通，终于解决了燃油采购方面的款项问题，使供应方同意收取五大银行的部分承兑汇票，并且每月可以欠--万元的油款，与供应方达成长期供需协议，为公司生产用油提供了有利保证。在公司领导的帮助下我们从边防购进---吨柴油，平均每吨省---元，这样可节约--万元。

(二)物资管理工作。

1、物资采购工作。一年来，物资公司认真贯彻局《设备采购管理办法》和公司《比质比价采购规定》，以制度约束采购行为，按规定程序管理物资的流通过程，采取多种措施进行有效的监督和制约。进一步实施“阳光采购”工程，物资采购实行上网公示，做到了信息公开、透明，方便使用单位查询，有利于上下部门及单位的监督，加强了物资采购质量，避免了三无产品和伪劣假冒产品的流入，保证了安全生产的顺利进行。

2、最大限度压缩采购成本。--年以来，全国性的原材料涨价，尤其是钢材、化工及燃润料涨价，直接带动了与我们生产密切相关的钢丝绳、配件、化工、橡胶和五金等物资价格的上涨，增加了公司的生产成本的支出。在这种情况下，我们密切关注国际和国内政治经济形式，积极挖掘内部潜力，千方百计降低成本，我们采取提高业务员自身素质、掌握市场信息、抓源头采购、修旧利废等六项措施，尽可能节能降耗。为了降低材料费用公司采取以旧电瓶换新电瓶的办法，机械公司以旧电瓶换新电瓶，今年以---块旧电瓶换新电瓶--块，价值-----元，节约成本开支。

4、为了避免和降低各种风险，提高经营管理效率，利用清产核资之时申报撤消港湾物资公司和特种油经销处有效的保证了经营管理和财务管理的有效性和安全性。

(三)、仓储管理工作。

1、认真组织职工学习贯彻执行《安全生产法》和《--省安全监督管理规定》，并且结合公司“安全月”活动的要求，组织职工进行了相关安全法律法规的培训和考试，结合加油站和仓库等安全重点部位的特点，进行综合自查，对查出的问题，提出整改措施，将结果予以通报，并纳入考核。先后清理了一号油库和三角地油罐区的杂草，对三个油库的避雷设施和储油罐的透气孔、电力配电箱接地线和仓库的漏雨情况进行了检查和整治，更换了到期的消防器材，为公司安全生产提供了可靠保证。

2、坚持每月仓储例行检查制度，通过对仓储基础工作的检查，增强仓储人员的管理意识，促进了库容、库貌及物资管理水平的不断提高。年初，我们将原来属于2#仓库负责的轮胎和钢丝绳划归1#仓库负责，以利于更好的管理(机械公司维修站小库及人员也划归1#仓库管理)。为了盘活库存物资，对仓库的冗余物资进行了清理和清点，将库存物资分类建帐，列出明细，以便基层单位查询使用。今年-月小车班领取了冲洗机-台。铁路公司领用注油机-台，大型砂轮机-台，12#槽钢62m。门机大队领用了两台---的电动液压推杆制动器，cbf-140e齿轮泵-台，以及调剂使用了部分承，总价值约--万元。

3、压缩库存，减少资金占用。一是按局布署，继续搞好核留物资库存工作。全年使用核留库存物资---万元，核留库存由--年-月的---万元减少到目前的---万元。二是加大对帐外物资和积压物资的调剂使用，结合局开展的核留库存工作，做到先利用库存，再采购，在汇总平衡物资计划时严格控制，对库存查实，能利用冗余和帐外物资的，坚决不准采购，加强内部材料互相调配，做到物尽其用。---月调剂使用帐外物资---万元。三是做好对部分帐内已无使用价值的物资的报废工作，已减少资金的占用，-月初，借今年清产核资之即，将挑选出的---万元配件和物资申请作报废处理。

4、做好仓储管理，盘活库存资金。今年上半年对燃料站从20--年-月—20--年-月期间的柴油进行盘点，共盘盈燃油--吨，金额-----元。经公司批准已作帐处理，防止出现纰漏。

原特种油经销处库存的润滑油----万元，经申批报废处理，20--年对外出售--公斤，金额达----元;公司内部领用---公斤，价值----元，盘活和节省了资金。

(四)、清欠工作。

我们继续做好原特油和燃料站外欠款的清欠工作，20--年---月清回---万元现金，累计清欠----万元。

三、存在的问题。

(一)在物资管理创新、制度创新、方法创新等方面的力度不够。

(二)对国家宏观调控政策缺乏前瞻性，因此对市场价格的波动规律不能提前掌握。

(三)对重点装卸机械设备配件及重要物资的供应保障有待进一步健全和完善。

(四)库存物资数额较大，库存结构不合理。冗余物资占用库存比例较大，不利于库存资金的周转。

(五)服务标准有待进一步提高，要不断完善服务标准，把物资管理和供应工作做细做好。

(一)提高认识，加强管理，完善机制。

加强物资管理，深入挖掘物资流通环节的潜力，降低生产成本，提高经济效益，努力完成--年公司的创业目标、规划和任务。我们要加强对物资的管理工作，进一步完善内部管理机制、完善制定物资管理的规章制度和工作质量标准及岗位业绩考核标准，做到程序流畅，责任明确。确保每个员工有章可循，尽职尽责，有效的提高物资管理工作质量。同时，要不失时机的加强业务人员的政治、业务知识的学习培训，进一步提高业务人员的综合素质。

(二)加强市场调研，增强对物资价格波动趋势的前瞻性。

我们要以年度综合计划为依据，深入、全面、系统地及时掌握、了解市场信息，充分考虑港口生产和发展需求，市场价格，资金等因素，及时编制月度大宗或批量物资采购计划，及时掌握国家宏观政策调控所引起的市场经济变化，分析物资价格波动的趋势，要有预见性，最大限度的防止不法商贩的乱涨价，压缩价格，降低成本，节约费用开支。例如，在燃油涨价前，我们足量储备，就会节约支出。

**上半年个人总结报告篇十六**

20\_\_年，在各级领导的关怀支持和全体员工的共同努力下，客服中心紧紧围绕“移动金融年”的工作主题，员工队伍不断壮大、运营管理水平不断提高、业务量不断攀升、服务质量及客户满意度不断提升。现将20\_\_年工作总结如下：

年初，依据上级领导要求，结合客服中心实际情况，对各类业务发展进行了安排部署，在全体员工的辛勤努力下，圆满地完成了各项工作任务。

一、业务流程的梳理与优化。

为全面提升客户体验，提高工作效率，加强客服中心业务规范化管理，防范操作风险，安排布置客服中心全体员工，结合新业务上线及业务变更重新梳理、制定客服中心各类业务受理流程。本人担任总行客户投诉管理流程优化项目总监，积极协调项目成员部门有序推进项目实施工作，配合服务转型办公室客户流程优化项目进行了客户投诉、客户联动业务流程梳理，重新修订了《\_\_\_\_银行客户投诉管理办法》、《\_\_\_\_客户服务联动管理办法》，并全面推行试点工作。

二、客服中心队伍建设。

为完善客服中心组织架构，解决管理人员不足问题，满足我行各项业务需求，提高客服中心电话接通率，提升客户满意度，在行领导及人力资源部的大力支持下，客服中心于今年5月份启动了内部、外部人员的招聘工作。结合实际工作需要，客服中心制定了详细的岗前培训计划，为保证新聘座席人员业务的全面性及专业性，客服中心积极与总行人力、哈分事业保障部协调沟通，增设了特色业务经办行岗位实践学习环节，为提高客服中心整体业务水平打下了坚实基础。

持续加强座席人员业务培训，邀请总行各条线业务专家对新业务知识进行强化培训，上半年全员业务培训10余次，组织全员业务考试6次，座席人员业务能力大幅提高。

三、推进新一代客服中心项目。

今年初，客服中心制定了拓宽服务渠道，探索建立电话银行远程柜员团队，打造集交易、服务和营销为一体的多元服务模式计划。在移动金融部领导的大力支持和全体员工的共同努力下，6月初顺利进行了在线客服、报表系统等上线测试工作，并结合测试反映的问题向科技部门提出了优化需求。客服中心报表系统上线，运营管理类报表可实现实时监测客服中心业务量、接通率、座席工作状态等数据信息，考勤报表、绩效考核报表为派遣制员工日常管理、绩效考核提供有效依据等。

四、码号年报与延期。

依照国家工信部要求，客服中心于3月初进行955\_\_码号及短消息服务接入代码的网上年报工作并顺利通过审核。因955\_\_码号及短消息服务使用期限将于7月末到期，为保证我行客服热线的正常使用，客服中心按工信部相关要求积极组织延期材料，进行网上提交审核申请，赴京提交书面资料，最终成功获批。

五、其他工作。

1.合理安排客服中心各岗位人员，明确职责，密切配合，日常运营工作有条不紊。节日期间遇突发事件迅速响应，与行领导、相关部门及各支行反馈协调，确保节日期间业务的畅通。

2.推进与省联通公司合作协议签订事宜。为保证客服中心办公场地使用，积极与省联通公司协调沟通，对20\_\_年合作协议部分条款进行修订，顺利完成了合同的正式签订工作。

在金融竞争日趋激烈的形势下，竞争的范围迅速扩大，竞争的程度空前加剧。人才的竞争也愈演愈烈，高素质的人才流动也越来越快。\_银行的经营重点是使营业收入增加，提高工作效率，保持合理的风险控制。而\_银行竞争能力的强弱、经济效益的高低又取决于人力资源管理策略，取决于全行干部员工的积极性、创造性和责任心。因此，作为人力资源管理的重点绩效考核评价体系的建立显得越来越重要。\_银行海南省分行引入绩效激励是从工资改革开始，实行绩效工资，即工资总额=岗位工资+绩效工资。但是，对绩效工资的考核评价至今没有一套完整的方法。如何建立和完善绩效工资考核评价体系，是一项目前迫切需要解决的问题。本人就自己的看法和见解，提出几点意见，以求抛砖引玉。

一、建立绩效考核评价体系的要求。

绩效管理是现代人力资源管理的重要组成部分，而绩效考核评价又是绩效管理的最重要一环，这一点已形成共识。绩效考核评价是企业经营管理者改进工作的一个关键环节，是决定企业员工提升、奖酬的基础。正确的绩效考核评价，能激起员工努力工作的积极性，同是也为\_银行吸引和留住优秀人才提供了保证。而在进行绩效考核评价时，要慎重地选取恰当方法，正确把握关键考核指标，对每位员工进行合理的考核评价，使得人尽其才、才尽其用。建立切实可行的绩效考核评价体系主要应做好以下几个方面的工作：

1、加强宣传。\_银行引入了绩效管理计划，是一项用途广泛的激励方案，是基于\_银行的发展战略，通过员工与其上级主管持续、动态的沟通，明确员工的工作任务及绩效目标，并确定对员工工作结果的衡量办法，在绩效管理过程中影响员工的行为，从而实现企业的目标，并使员工得到发展。通过宣传，使全体员工了解什么是绩效管理，消除和澄清全体员工对绩效考核的错误及模糊认识。目的是通过表彰员工为\_银行发展所做出的贡献，并引导金融服务业的发展。不是管理者对员工挥舞的“大棒”，而是通过考核发现员工工作的长处、短处，使员工的职业能力有所改进、提高。尤其要提升担当考核者的主管们的现代经理人意识和素质能力，真正使他们在企业管理的各个层次发挥牵引力。绩效管理强调员工对\_银行战略业务计划所做出的努力，并实实在在地奖励员工的贡献，这种贡献还应考虑个人及团队的努力。

2、制定岗位标准。要制定一套科学有效的考核标准，必须通过广泛的调查研究，可以通过调查问卷、访谈等方式，加强与各主管和员工之间对各个岗位工作范围、任务和业绩标准的沟通与理解，进行有效的岗位分析，编制岗位说明书，制定切实可行的考核标准，确认每个岗位的绩效考核指标。制定员工的岗位说明书，让员工对自己工作的流程与职责有十分明确的认识。同时，管理者要与员工保持及时、真诚的沟通，持续不断地辅导员工业绩的提升。绩效目标往往略高于员工的实际能力，所以难免在实现的过程中出现困难，出现障碍和挫折;同时由于金融环境的变化，\_银行的经营方针、策略会出现不可预料的调整，随之员工的绩效目标也会作适当的调整。这就需要\_银行的管理者发挥自己的作用和影响力，帮助员工排除障碍，提供帮助，与员工做好沟通，不断辅导员工改进和提高业绩。沟通包括正面和负面的沟通，沟通是贯穿于绩效管理的整个始终，需要持续不断地进行。

3、做好绩效考核工作。首先，认真做好员工平时行为的观察和记录。绩效管理的一个很重要原则就是“没有意外”，即管理者与员工不应该对一些问题的看法和判断出现意外，管理者与员工对绩效考核的结果的看法应该是一致的。为了避免“意外”，要认真记录员工绩效表现的细节，形成绩效管理的文档，作为年终考核的依据，确保绩效考核有理有据，公平公正。其次，绩效考核是一段时间(通常是一年)绩效管理的一个总结，总结绩效管理中员工的表现，好的方面，需要改进的地方，管理者需要综合各个方面给员工的绩效表现做出评价。同时，绩效考核也是\_银行薪酬管理、培训发展的一个重要依据。

4、不断总结和沟通。在绩效考评结束之后，管理者需要对过去一段时间的绩效管理进行有效的分析，全面审视企业绩效管理的政策、方法、手段及其他的细节，找出绩效管理中存在的问题和不足，提出改进的办法，不断改进和提高\_银行的绩效管理水平。绩效管理的关键是要在管理中形成管理回路，形成\_银行成长的正向反馈机制。价值评价作用的有效性，必须要解决好价值分配杠杆作用的发挥。要加强工作本身的激励，要不断创造有挑战性的工作岗位并将之赋予有创造、进取的高绩效员工，给他们创造更大的个人发展空间。考核评价要真正成为\_银行内部成员价值分配的客观、合理依据。同时，让绩效考核评价体系发挥牵引和激发作用，并与人力资源管理的其他环节(如培训开发、管理沟通、岗位轮换晋升等等)相互联结、相互促进。

二、绩效考核评价体系的内容。

绩效考核评价方案应有两个主要的组成部分：\_银行的整体绩效计划由与个人年度业务计划相关的业绩及与同行比较的业绩而定;个人的绩效报酬等级由决定业务单价为关键指标相对应的个人业绩决定。

1、整体绩效计划的业绩：由年度业务相比较的业绩和与竞争对手比较的业绩组成。年度业务相比较的业绩是质量绩效计划模型的基石。每个财政年度开始时，\_银行为资产回报率及营业收入增长两个指标确定目标，资产回报率和营业收入增长这两个指标加在一起得出与计划相比较的业绩。即：与计划相对应的业绩(100%)=股权回报业绩(50%)+营业收入增长业绩(50%)。

与竞争对手比较的业绩：若\_银行要取得成功，就必须密切关注金融同业的情况。考核某支行的业务经营业绩，必须与当地的其他金融机构的经营业绩相联系，如市场占有份额、利息收回率等指标进行比较，确定\_银行的市场定位。当顾客\_银行打交道时，他们通常根据从其他地方得来的经验，有自己对服务质量的预期值。他们不只会与本地方的其他银行作比较，他们还会与在市场上所能找到的高标准作比较。顾客比较\_银行及其竞争对手，因此\_银行必须作同样的比较。这些指标分成三大类：财务指标、顾客满意度指标及员工责任感指标。(a)财务指标：与其他银行相比较，在资产回报率与营业收人增长方面的业绩。(b)顾客满意度。(c)员工责任感。这三项指标的考核结果，分别由上一级行对下一级行进行考核评价后给出。

把相对于业务计划和相对于竞争对手的绩效作全盘考虑后，就可以计算出\_银行的整体绩效计划的业绩。下面的公式表明：若以\_银行某支行满足业务计划及在三项竞争指标中，绩效计划就会上升，这样\_银行的业绩计划将达125%。即：某支行的业绩(125%)=股权回报业绩(50%)+营业收入增长业绩(50%)+竞争性业绩(25%)。

2、员工个人的绩效计划报酬。

员工个人的绩效计划报酬取决于员工所属支行业绩、员工的报酬级别及个人的当期表现。具体可以用以下公式来表示：s=a\_b\_c。s表示员工个人绩效计划报酬;a表示员工所属支行业绩——由财务竞争业绩决定，若员工所属支行达到计划，该数值就是100%，竞争业绩良好可另加25%;b表示员工的报酬级别(绩效计划目标)——若支行完成计划，员工完成工作后达到的绩效计划目标;c表示个人的当期表现(个人业绩)——其数值从0到200%之间，100%表示业绩合格，支行应该按季公布考核评价员工的绩效数。绩效计划报酬金额直接与个人是否完成年初设定的目标有关。员工将清楚地知道所能得到的绩效计划报酬。支行每个季度审核过去一个季度的业绩，通过在这个公式中插入合适的数值，员工在每年的任何时候均能计算出他们的绩效计划报酬。原来的方案各支行的员工根本不知道自己究竟能拿到多少绩效报酬，这个方案与原来的方案相比提高不少，因为现在员工可以直观地知道其个人业绩在绩效计划条件下所应获取的报酬。比如说，一个客户经理的个人业绩是130%，绩效计划报酬计算公式如下：绩效计划目标(70%)\_员工所属支行业绩(100%)\_个人业绩(130%)=绩效计划报酬(91%)。

3、在养老金中加入绩效计划报酬。目前，各支行还存在着两个工资：一个是档案工资，另一个是改革后的工资，即岗位工资+绩效工资，以下称“改革工资”。随着绩效工资越来越成为总报酬中重要的组成部分，有必要把绩效工资计算到员工养老金中去。由于存在两个工资，而现在员工领取的是改革工资，但养老金又是按照档案工资计缴，因此把绩效工资纳入计缴养老金总额，使员工加入绩效工资计划就能从中获益，这也是报酬制度的创新。

综上所述，绩效考核评价体系要体现科学、合理、可操作性，才能真实地反映员工的工作实绩，应能起到改进、保持、发展的目的。绩效考核评价也要同员工的个人发展规划、\_银行的培训计划有机地结合起来，而不仅仅局限于员工的薪资、奖金、升免。同时，\_银行还可以将“双星工程”纳入绩效考核评价体系，不同网点、柜员采取区别的奖励激励计划，使绩效考核评价体系更加丰富。\_银行的发展是动态的，绩效考核评价的标准与刻度也应作相应地调整。因此，绩效管理没有结束，只有不断地超越和发展，只有持续地改进和提高。惟有如此，绩效管理才能真正发挥其作用，才能持续不断地推动企业的管理向高水平、高效率方向发展。

20\_\_年,在分行党委、行长室的正确领导下，\_\_支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。

截止到20\_年12月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

中间业务：国际结算量累计\_\_万美元，比去年同期增加\_\_万美元，增幅达\_\_%;结售汇合计为\_\_万美元，比去年同期增加\_\_万美元，增幅达\_\_%。

负债业务：本外币存款余额为\_\_\_\_万元，其中：人民币存款余额为\_\_\_万元，比年初新增\_\_\_万元，完成年度计划的\_\_%。增量结构为：储蓄存款新增\_\_万元，完成年度计划\_\_%;企业存款新增\_\_万元，完成年度计划\_\_%。外币存款余额为\_\_万美元，比年初新增\_\_万元，完成年度计划的\_\_%。

资产业务：本外币各项贷款余额为\_\_万元，比年初增加\_\_万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增\_\_万元，同期增幅为\_\_%，完成年度计划\_\_%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

一、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化。

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门20\_年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改;二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定\_\_\_员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

二、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展。

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先位置，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

三、做大做强中间业务，拓展赢利新空间。

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外,支行积极拓展分行新业务，制定\_\_\_竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动\_\_\_新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及\_\_分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加;对于另一结算大户—\_\_公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，\_\_公司国际结算量达\_\_亿美元，\_\_结算量达\_\_万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合\_\_宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增\_\_\_万元，较同期增幅为\_\_\_%。

四、充分认识优势及压力，树立营销新理念。

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源;柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销;业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

五、深层发掘区域资源，确保业务源远流长：

1、提高员工素质，加强企业文化建设。

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目\_\_个，注册资金合计达\_\_万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固;欧美项目争揽踏步前进，如\_\_等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例;尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪;再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

本周我积极参加分行和支行组织的、业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，尊敬领导，团结同事，明确锻炼目的，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把大学所学的理论知识运用到实际工作当中来。虽然在该岗位的学习时间只有短短的四个月，但是我却从中受益非浅，感慨良深，主要的收获体会如下：

树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践，进一步地认识了建行“以客户为中心”的重要性。在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了专柜后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，尤其是在这个金融业竞争空前激烈的时代，唯有牢牢树立“以客户为中心”的观念，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

在业务上，我也取得了巨大的收获，在学校的时候，对银行并不陌生，但那时的了解都是停留在经济理论上，宏观层面上的，对银行的具体业务不是非常的了解。来到专柜后，才发现银行并不是以前认识的那样只经办单纯的存取钱业务，还有许多的业务是我所不知道的，要学习的还有很多。

在同事的帮助下，现在我基本上熟悉了储蓄专柜的运行流程，对个人金融业务的dcc操作系统达到了较为熟练的操作，能够作为一名现金柜员独立的上岗操作，承担相应的责任和义务，接受绩效管理的综合评估和相应的激励约束办法。我还利用空闲时间认真学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间。凭借自己对文学的爱好，和平日的多加练习，具备了一定的文字总结、调查统计分析能力，能够及时对客户服务中发现的市场需求、产品和渠道等方面存在的问题以及客户建议等形成分析，以争取用最好的办法来解决问题和困难。

总之，在本次的实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的知识，还更加确定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度，考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的工作决心。同时，在与建行人的接触中，“团队、敬业、创新、奉献”的建行精神地鼓舞了我，“诚信亲和，严谨规范，求真务实，拼搏进取”的建行作风也深深地留在我的脑海中。这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步，为以后学习会计和客户经理岗位打下良好的基础。好的开始是成功的一半，相信在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。

通过与银行合作经验总结出银行主要存在两大问题：激励约束机制不完善和审计人员素质不高。

审计人员素质不高的表现：

3.在审计中检查不力，对该发现的问题未发现，引起严重后果的审计风险;。

4.内部审计人员缺乏工作责任感和职业道德，审计时为了不得罪人，对相识的人审计走过场，自我防范能力差，自我保护意识差，风险意识淡薄，这样审计出的内部审计质量肯定不高，使审计缺乏客观、权威性。

由此，北京时代新威在银行内部工作总结中提出一些看法：

(1)强化风险防范意识。

(2)提高银行内部审计的独立性。

(3)合理配备审计人员，提高审计人员素质。

(4)创新银行内部审计理念，开拓审计人员视野。

(5)完善激励约束机制。

每一个审计项目、审计事项都或隐藏着风险隐患，在审计时要时刻注意风险防范，克服麻痹大意，避免可能出现的风险，要强化员工的风险防范意识培育，加强审计人员规避审计风险的能力，银行内部审计部门服务于基层，要加强与基层的沟通和交流。

开拓创新，拓展内部审计的范围和内容，大胆尝试开展新领域的审计。平时在工作中要善于总经经验，发现问题要及时查找，及时解决，并做好审计成果的提炼工作。

建立健全审计责任制，提高审计人员的职业操守和诚信意识，进一步强化责任意识。实行亲属回避制度，实行异地审计人员交流工作，通过交流、沟通和协作，学习他人审计长处，提升审计人员知识面，促进审计成果共享，提高内部审计质量。

最后，我们通过时代新威在银行内部审计工作总结里的指导总结出：提高银行内部审计质量管理有利于提高银行的生命力，银行要充分发挥审计“免疫系统”作用，为银行的健康稳健运行“保驾护航”。

今年以来，我行积极落实从严治行的方针，做好安全保卫工作，完善内控程度，强化内部管理，切实防范金融风险，杜绝案件事故的发生，取得了较好的成效，保证了我行安全稳健高效经营。

一是做好日常安全保卫基础工作。首先是积极组织全行员工认真学习《中国工商银行员工行为守则》(以下简称《守则》)、《中国工商银行关于对违反规章制度人员处理暂行规定》、《中国工商银行内部控制暂行规定》、《安全保卫责任书》等，加强全行员工法制教育，提高全行员工安全保卫意识。其次是加强经警队伍建设。今年多次组织全行保卫、经警、交接人员的制度学习和培训，规范保卫工作操作。特别是强化了经警军事业务训练、防爆枪训练及经警人员的考核工作，对经警进行技能考核，优留劣汰，进一步提高了保卫队伍的整体素质。同时做好员工动态管理工作，积极掌握员工工作和业余生活情况，对怀疑有不良行为的或经商行为的员工进行重点监控，并对广大员工进行防抢预案演习，熟练掌握有关安全保卫设施操作要领，明确报警电话。还拔出大量保卫专项资金，及时更新一部分已老化的技防设备。总之，在技防、物防、人防上进行大投入，把好人防、技防、物防关，及时消除案件事故隐患，防患于未然。

20\_\_年是农村商业银行历史上极为重要的一年。乘着20\_\_年在香港成功上市的春风，农商行得到了巨大的发展!回首20\_\_年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自已应做的工作，完成了自已应尽的工作义务，现将一年来主要的工作情况作工作总结：

一、认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自已思想关，合规敬业。

二、工作认真严谨，该自已做的从不推诿，高质量的完成本职工作。

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责!从参加工作至今，我是这样要求自已的，也是努力这样做的;我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的;我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自已的良心!正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自已的工作!

三、对于服务的意识增强，重新理解了从服务要效益的含义。

重庆农商行上市之后，特别今年以来，整个银行进入了一个大发展的时期，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项措施。通过学习，我举得收获最大的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个农商行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换回的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识。

四、努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备。

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识;从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到待人接物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索。作为一名老员工，一方面是对新员工进行“传、帮、带”，用我的经验弥补他们工作上的不足;另一方面，我要加强新知识、新技术的学习，要跟得上发展的需要，这也是在20\_\_年需要加强的方面。

20\_\_年就这么过去了，20\_\_年正大步向我们走来!对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的农村商业银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律已，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为农村商业银行事业的发展尽绵薄之力。

一、以客户为中心，做好结算服务工作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我将继续执行，并做到工作中能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、以银行为课堂，举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

4、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、以人为本提高自己的全面素质。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

3、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

4、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将员工培训工作计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

三月份上柜以来，摸索中前进，受益匪浅。综合柜员强调一个柜员的综合能力，所以在业务上熟练，不容有错，然而在营销与服务上也要面面俱到。很荣幸来到这个具有挑战性的网点，让我业务知识与营销能力不断提高。三月份开始上柜，虽然刚接触，但是上岗了就没有新人与熟手之分，只有做的规范与不规范之分，对与错很简单，第一次整改、第一次抹账……告诉我会计方面是严谨的，不容有失。三月份熟悉基本存取的业务知识、五月份管理大额现金，开始接触复杂的业务、十月份办理外币业务……业务量与业务种类在增加，风险也在增加，但是我没能很好的控制风险，这点要深刻的检讨。业务知识的学习不是一朝一夕，要长期的积累与学习。

在这一年的工作中，我有以下三点深刻的体会：一是服务：任何工作都强调一个服务，诚信待人，从心底的微笑，才是真正的服务。很开心能在这个网点，大家团结友爱、互相帮助，大家每天微笑待客，也微笑对待身边的同事!很重要的一点，就是任何心情都不能带到工作当中。二是业务知识，全球经济变化很快，同样银行的业务标准也在日新月异，每天都要关注改革更新，不仅要巩固以前的知识，也要适应变化，跟紧银行业务的发展。要把每个知识落到实处，不能凭自己想象或者道听途说，任何事情都要讲求一个根据，办事也要做到细心。三是营销，随着上市，我们要紧跟行业的转型，紧跟银行发展方向的变化，单单的做好服务与业务是不够的，要大力的营销，为银行服务!这就需要学习营销技巧，与产品的学习。同时也要兼顾业务与服务，如果一味的营销，而不顾业务规范与办事效率，是不可取的，所以综合柜员就是要学会服务、业务、营销这三方面的融洽的结合。不能顾此失彼，必须做到融会贯通，才能做好这份工作。

经过一年的工作，我知道了我的不足之处。花多一分钟去学习，就少错一笔业务、提高一倍效率;多张一个心眼，就多一个属于我们网点的客户。勤奋与努力，不能单单的放在心里，要付出行动;放在腿上，放在嘴上，用脑子做事，而不是用手。在下一年里，我会认真学习有关金融法律、法规、学习业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时学习上级有关文件精神。投身网点任务的浪潮，为网点出一份微薄的力量。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他柜员同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

日历一页页撕落得只剩下最后几页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准严格的要求自己立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，事业发出一份光，一份热，用每一次真诚的服务，绘出一份愉悦，一份执着，一份收获，用这平平淡淡每一笔勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

自进入建行起，我一直在营业室工作，在建设银行的“百年之交，相融相通”理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在储蓄和对公柜台上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。三年多来，在银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

我深知每一位客户都是同事们辛辛苦苦开拓来的，这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了建设银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声”、微笑服务。耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的急躁，巧妙应对，不伤和气;而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握操作流程，只有整体的素质提高了，支行的服务业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在支行温暖的大家庭里快乐的工作。

在帮助新同事的同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。看着建设银行不断开拓创新，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余，我还积极参加各种学习，取得了《会计从业人员资格证书》、《反假货币上岗资格证书》，为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

虽然各方面取得了进步，但我仍然存在着不足，如点钞等技能虽将将达标，但是还需要继续努力，不断提高。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守建设银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热忱、对同事关心友爱、和同事关系融洽，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断提高工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相关考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在20\_\_年的工作中再接再厉，与建设银行共同成长。

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班———一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多东西，比如如何审查企业报表。

如何做好贷前的审查(包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等)贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。

“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。

其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。

服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现;但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分?机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度;培养团队精神、创新精神;合理安排时间，树立良好的时间观念;重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这14天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用14天的时间就学习掌握了可以称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理。

我担任大堂经理工作已经一年了，回顾过去，感慨颇多。其中一点就是对大堂经理的深刻认识。客户来到我们营业大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。

大堂经理是我们中行对公众服务的一张名片、是我行营业网点的形象大使，大堂经理不仅应有良好的个人形象、文明的言谈举止作支撑，而且在与客户交往中表现出的交际风度，直接代表着中行的形象，所以我着重在这方面下功夫。

因为我是全行第一个接触客户的人，也是第一个知道客户需要什么服务的人，同时也是能够在第一时间帮助客户解决问题的人。所以当我行推出新业务时、当客户有需求时，我就和柜面人员积极协调，为客户着想，合理引导客户办理业务。由于我行担负着医保、退休养老金的发放工作，因此到我行办理这项业务的客户较多，占用了我行窗口资源。再加上我行是外汇专业银行，到我们这里办理国外汇款、购汇、结汇等业务的客户也不少，这些业务办理起来时间也不短，窗口时常会出现排队现象，我们的柜员从早忙到晚，工作压力可想而知。而我所要做的`就是帮助他们缓解部分压力，使整个团队的运作程序不混乱。

说句实话，我刚开始在大堂工作，很不适应，觉得大堂经理工作很累、很繁琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，当我从大堂经理这个角度看时，我开始明白这就是我今后要努力做的工作：那就是更好的加强团队协作，为客户答疑解惑，提供优质服务。

目的明确了，工作目标和重点也有了，接下来对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。而现在我已经能很好地融入到这个工作中，我的心态也有了很大的转变，比如说：当客户坐到我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用亲切的微笑来从容面对，因为我已经熟悉我的工作和客户需求了，在工作中我不断的熟悉所有业务，不会的就问，你像开办对公帐户都需要哪些资料、个人网上银行怎样使用、密码忘记如何找回、挂失补办、销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金等业务，我都进行详细的了解并从中总结出一些要点，向客户解说，再例如，在银行办卡的好处：atm跨行取款收取多少手续费、储蓄卡有没有年费、以及年费多少和小额管理费如何收取等等，当我这样向客户作出解释和说明的时候，相信他们都对我们的业务有了一个大体的了解，客户们都能与我进行良好的沟通，并且愿意在我行办理业务，而在解答问题的过程中，我的业务知识也得到了丰富，而且也起到了分担柜员压力的重要作用。每当这个时候我都觉得很有成就感。如今客户的咨询我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。

在这段非常时期里我和同事们相互协作、积极配合，从细节入手，认真、努力做好服务工作。经过这次的历练，我感觉自身在为人处事方面经历了深刻的转型。这也使我的各项工作有了进一步提升。

同时，在实践中我也悟出了银行业竞争的法宝，那就是服务+细节+高效率=成功。排队等候时间长，必然会挤走部分优质客户，那就从疏导开始做起，并且瞅准机会，向一些优质客户推荐办理我行的贵宾理财卡，疏导他们到贵宾窗口办理业务;对还贷客户推介使用存取一体机办理存款业务;个人汇款较多的客户推荐办理个人网银等等，这些都对减轻前台压力起到了一定作用。在其他工作方面，当自动存、取款机发生故障或款箱无款时，及时联系有关人员进行检修和维护。巡视大厅内的卫生状况，保持大堂整洁卫生。

另外，在企业对帐工作中，自己能够积极联系企业会计，进行对帐单的催收工作，同时向其宣传银企对帐工作的重要性，让企业认识到它控制、防范风险的作用，加深企业对银企对帐工作的重视。在柜员维护工作中，自己能够根据人员变动情况，及时对柜员角色、级别进行修改，保证了工作的正常运行。在回单柜新、旧系统切换的过程中，自己能够认真学习如何使用新对帐系统，并及时联系维护人员，对回单柜系统进行更新，同时向使用回单柜的企业会计，介绍新系统的操作方式，及时开通客户的回单柜使用功能，保证客户回单能够及时的装投，确保了新系统的正常使用和运行。客户来我行打印税票时、以及客户遇到困难时，我都能及时帮助他们解决好。

**上半年个人总结报告篇十七**

光阴如梭，半年的工作转瞬又将成为历史，回首这半年来，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。一份耕坛一份收获，下面是我半年来的工作总结。

一、职能发展和管理。

过去的半年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。

1、建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。

2、对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。

3、修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。

4、设置了资金预算管理表式及办法，为我合作社进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基础。

二、完成上半年度财务决算工作。

上半年度财务决算与以往相比变化较大，且时间紧，任务重，为保证财务决算的内容涵盖单位的全部收支，数据真实，内容完整，我们克服了重重困难，及时、圆满地完成了这项工作。

三、注重统一规范，强化核算实效，完善监督职能。

1、核算工作是本部门大量的基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能有序进行、按时完成。

2、会计审核是把好我社经济利益的关键，严格按有关规定执行，决不应个人面子而放松政策。

3、完善工资的统发工作。强化“工资直达”，防止各种变向的钱款滥发，达到加强工资及其福利性支出管理、控制和降低我合作社经费支出。

4、统一固定资产账务管理，配合财政局资产清查，对盘盈盘亏的固定资产，做好相应的账务调整工作。

四、强化一支勤政、廉洁、高效、务实、作风过硬的高素质会计队伍。

1、在我社主任领导下能够以身作则，严守财经法规制度，扎实工作，带动整个中心廉洁勤劳好风气，无任何信访举报、失职、渎职等行政过错行为。

2、按照我市开展的“干部作风建设年”活动的要求，拟定活动方案，认真学习。

3、严格要求。以格式化、规范化、量化考核等方式，严格责任考核，建立和明确了“一人一岗一关口”的目标责任体系，身体力行。

决核算单位的实际问题，争取到核算单位的理解和支持。

5、强化会计核算培训，力求打造一支业务精干的会计核算队伍。

五、资金管理。

认真做好资金结算的日清月结工作，及时反映资金的流向和存量情况，根据我社的资金需求量做好资金筹措工作。

以上是我半年来的工作，其中还存在不少问题，在下半年的工作中我将即使改正，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找