# 202\_年上半年工作总结简报

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-02-04

*20\_年上半年工作总结简报最新10篇我们对于自己的工作是否敬业决定了上半年工作总结是否有东西可以写！20\_年上半年工作总结简报怎么写？下面是小编为大家整理的20\_年上半年工作总结简报，欢迎大家分享收藏！20\_年上半年工作总结简报（精选篇1）...*

20\_年上半年工作总结简报最新10篇

我们对于自己的工作是否敬业决定了上半年工作总结是否有东西可以写！20\_年上半年工作总结简报怎么写？下面是小编为大家整理的20\_年上半年工作总结简报，欢迎大家分享收藏！

**20\_年上半年工作总结简报（精选篇1）**

上半年即将告一段落，在公司领导的指导下，在各领导及各同事的共同努力下，我们认真完成了公司的各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

一、完成工作方面：

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。为降低成本，通过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方。

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我司的标准供应产品。

4、上半年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

二、采购工作的几点体会：

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动按受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择最优且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感觉，下半年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

三、采购工作上的小要求：

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

四、工作上的缺点和不足：

1、关于凤岗深联设备新装s11-250kva临时变压器工程，由于采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也希望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

五、下半年的工作计划：

1、完善供应商体系，对重要材料/设备的供应商要求达到2-3家，确保材料/设备能够了及时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本、控制质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，采购员要做好价格的比对，做好比价、议价，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

3、继续配合项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

4、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度，如工程设备和设备零部件的采购无法在短期内完成，所以在采购的过程中要做好采购计划；如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则可以降低成本。

5、配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的情况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

6、采购员的产品知识及业务素质通过培训和相互学习，使专业知识及业务水平得到提高，同时培养新进人员，使之尽快熟悉工作。

在下半年的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素质、管理水平及专业的产品知识，增强责任意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

**20\_年上半年工作总结简报（精选篇2）**

今年上半年很快就过去了，我在企业的工作也过了半年，对自己上半年的工作，我觉得做得还不够好。因此接下来就是我对上半年的工作总结。

作为企业一员，我是个普通的工作者，我属于办公室的员工，我做的工作就是对领导下发的文件进行通知传达，以及对其他部门的文件进行整理归类，把各部门的事情做一个记录，做成一个总表，然后发给各个部门去，让大家清楚自己所做的工作，都是一目了然的。这工作对我不是很难，但是也需要认真去做，不然出了问题就是自己的责任，这是不敢马虎的。

上半年我在办公室将近处理了上千份的文件，做了\_\_份表格，都是针对各个部门的事情做的，目的就是希望通过我的整理，让大家了解自己这半年的工作情况，为此在下一次处理工作的时候有一个方向。我在半年内整理的有些文件比较重要的，还要亲自送到领导那去，并且进行一个简单的解说，帮助大家理解其中的意思。我经常要去其他的部门去收集文件，把重要的分出来，不重要的就做其他用处。重要文件我都要标上标签，把它们放到专门的存放文件的地方，以便于领导和同事拿。企业要增添和置办的东西，我这边要登记和记账，然后在总体拿到财务处。

当然，上半年的工作也是有不满意的地方。比如在处理一些不重要的文件时，我会偷点懒，把这些文件放置在一边，不做处理，导致有时还有用的时候，就不能及时被找到发挥作用。再有就是领导要的重要文件，我平时保存的不够严密，就很容易泄露机密，因此这两方面我都要着重的改正，不然后果是很难去想象的，也会不好解决。

经过上半年的工作，我知道自己有哪些方面做得不够好，所以在下半年，我有如下计划：

1、把文件细致分类，以免寻找有难处;

2、很重要的文件以及信息，加密保存放置，做好措施以防泄露;

3、与领导和其他部门的人做好更紧密的联系，把各项工作都做完整;

4、各类报表做完备份一份，以免丢失。

以上是我上半年来的工作的总结，我对今后的工作有了更细致的计划，只愿能为企业做出更好的业绩出来，帮助企业事业有更好的发展形势。

**20\_年上半年工作总结简报（精选篇3）**

20\_\_年上半年是值得x保险人难忘和考验的半年，正式开业以来，在总经理室的正确领导下，在x的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至x月中旬累计完成签单保费x万元，全面完成了x公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的“特别能吃苦，特别能战斗”的公司精神。现将20\_\_年上半年所做工作总结如下：

一、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司提出的20\_\_年业务发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，x公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，努力构建多渠道，全方位的保险产品的销售网络，通过积极努力，我司在较短的时间内就与x银行、x银行、x银行、x银行、x银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

二、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来x支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了市委、市政府的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于x月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发展齐头并进

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证x公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度。并按上级公司“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程。公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解x保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。20\_\_年，我们共举办各类业务培训x次，参加人数达x人/次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，共核保、签发各类保单x份，实现签单保费x万元，接受各类报案x起，代查勘案件x起，已决案件x起，占已决案件的x%。

四、在竞争中求生存，在服务中促发展

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以x在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以x保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。20\_\_年，在x公司的正确领导下和全体员工的共同努力下，我司做了一些工作也取得了一些成绩，但离总、x公司的要求还有很大差距，20\_\_年，x将认真贯彻省会议精神，按照x公司“20\_\_年总体工作思路”要求，实现速度、规模、效益同步快速发展。

回顾过去的上半年，我们对加盟公司无怨无悔；展望未来，前程将更加坎坷艰辛，但我们坚信：有省公司的正确领导和有力支持，将开拓思路，勇于拼搏，用我们辛勤的汗水和智慧的力量去铸造更加辉煌的业绩，为做大做强公司保险事业而努力奋斗！

**20\_年上半年工作总结简报（精选篇4）**

上半年来，我在院领导及分管院长的领导下，在各科的密切配合支持下，在护士长的团结协作努力完成护理工作任务，现将工作总结如下。

一、政治思想方面

积极开展医疗质量管理效益年活动，坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应卫生改革，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务人民奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为人民服务。

二、增强法律意识

两次参加学习班，并积极参于医院组织的医疗事故修理条例培训授课工作，多次组织护士长及护理人员学习，让护理人员意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，因而丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，依法减少医疗事故的发生。

三、规范护理工作制度

深化卫生改革，执行新的医疗事故处理条例。我院推行综合目标管理责任制，开展医疗质量管理效益年活动等新的形势，对护理工作提出了更高的要求，因而护理部认真组织学习新条例，学习护士管理办法，严格执行非注册护士执业，结合我院实际，重新完善修定护理工作制度，使护理工作有章可循、有法可依，逐步使护理工作制度化、标准化、规范化、科学化管理。

四、做好护士个人工作计划

加强护士职业道德教育和文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到每一个护理岗位，工作时间仪表端庄、着装整洁、态度和蔼、语言规范。加强爱岗敬业教育，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了整体护士素质及应急能力。加强业务学习，护理部每月组织业务讲座，护士长积极认真授课，获得了满意的效果，科室坚持每月一次业务学习，每周一题晨会提问，坚持危重病人护理查房，加强护理人员三基训练，组织2次技术操作考试，均取得优异的成绩。

五、加强护理质量管理，提高护理优质高效服务

从护理人员的比例、工作性质、人员分布等各方面充分说明了护理工作是医院工作的重要组成部分，是保证医疗安全优质服务的另一个车轮，因而护理质量的优劣，与医疗纠纷的升、降息息相关，加强护理质量管理，提高护理质量特别重要。充分发挥了护士、病人、领导间的桥梁作用，为保证医院护理工作的高效优质服务，做出了很大的贡献。

**20\_年上半年工作总结简报（精选篇5）**

20\_\_上半年，\_\_公司深入贯彻落实x公司年度工作会议精神，以经济效益为中心，以安全生产为保证，以创新管理为手段，牢固树立精细化的管理理念，在加强基础管理、提高经营能力、保障安全生产、创新营销方式等方面狠下功夫。

一、基本情况

(一)生产经营完成情况。20\_\_年上半年，x公司生产经营情况良好。粉煤灰深加工产业发展形势利好，建材产品产销两旺；液氧、液氮生产销售工作正常有序，设备运行良好，产品质量稳定，市场需求旺盛，所有指标可控在控。截止到5月底，公司实现经营总收入x万元，完成x公司下达年计划x万元的x%。

(二)项目发展有新亮点。作为公司20\_\_年项目建设的重点，4500Nm3/h全液体空分二期项目从前期设备采购、土建施工、设备安装到最后单体调试和连锁试车，均严格按照国家有关规定、程序和流程进行。20\_\_年X月X日x时，4500Nm3/h全液体空分二期项目实现一次性提前投产成功，目前已步入正常运行轨道。

(三)经营能力得到增强。20\_\_年公司以加强品牌建设为着力点，创新营销方式，随时掌握市场动向，进一步提高分析市场、争取市场、驾驭市场的能力，逐步建立起了完善的市场营销系统。20\_\_年春季公司三次举行x建材品牌推介会，促进与本地区经销商的交流互信，取得良好效果。在电站服务方面，x公司全力配合主业公司做好各项辅助型工作，当好乙方。

(四)管理水平稳步提升。

一是强化基础管理工作，以实现管理工作的制度化、科学化、规范化、标准化为目标，进一步完善和建立各项规章制度和工作标准。

二是按照精细化管理的要求，将年度经营目标任务层层细化分解，强化过程分析与控制。

三是进一步理顺各项工作流程，初步构建起运行顺畅、衔接紧密、简约高效的工作模式。四是创新用工薪酬管理模式，激发广大职工工作热情。

(五)安全工作持续推进。公司认真贯彻落实x公司及x公司安委会精神，完善“党政同责，一岗双责，齐抓共管”的责任体系，进一步明确各级领导的安全生产责任，结合日常“二五”巡查制度，深入开展“春季安全大检查”和“安全生产月”活动，采取有力措施进行隐患排查和治理整改，保证了安全稳定的生产经营局面。

(六)党群工作注重实效。党群工作以开展党的群众路线教育实践活动为主线，着力构建“大党建”工作格局，重点推动标准化党支部和基层班组建设，实现党、工、团齐抓共管；党风廉政工作注重实效，认真落实党风廉政建设责任制，积极开展效能监察，持续推进惩防体系建设。20\_\_年公司组织开展了职工轻排球比赛、“三八”节趣味运动会等活动，并积极参加x公司辩论赛，进一步凝聚了人心，振奋了精神。在文化建设方面，开展“成长讲堂”创新职工培训方式，锻造“x公司精神”和核心价值观。

二、目前存在的主要困难和问题

应当看到，x公司经过五年的发展，在取得成绩的同时，影响和制约公司发展的潜在问题仍然存在，甚至部分问题的解决已经迫在眉睫。

一是在生产经营方面，受季节因素及建材行业民营企业、区域液体空分产量的逐渐增多影响，特别是空气液化二期项目投产以后，公司销售压力进一步增大，完成年度核心目标任务任重道远。

二是在管理模式仍偏粗放。x公司由于辅业单位性质，所面对的市场形势复杂多变，竞争对手多为个体户，具有较大的不确定性，因此在风险内控管理方面存在一定的难度，不免出现一些漏洞。

三是在队伍建设方面，部分中层干部的能力、素质同公司的快速发展要求还存在一定差距，甚至个别中层干部立场不坚定，综合素质不过关，应当引起高度重视。

四是在人才结构方面，随着砖厂、搅拌站、空气液化等新建产业的逐步投产，公司技术类人员缺口较大，部分技术人员的专业水平有待提升，部分管理人员也出现力不从心的现象。

五是在宏观政策方面，国家对建材行业的环保投入要求越来越高，公司受历史、资金等方面因素限制，设备改造工作量较大，目前与国家节能环保要求还有一定的差距。

三、下一步工作思路和具体措施

针对公司发展实际和暴露出的问题，20\_\_年下半年要突出做好以下五方面工作：

(一)创新思路提升竞争能力。

一是加大市场营销力度，转变经营理念，创新经营方式，继续推进品牌建设，加强市场调研，强化市场分析预判，采取灵活多变的销售策略打开产品销路。当前要做好空气液化二期项目投产后的营销准备工作，确保质量效益双丰收。

二是深入挖潜增效，压缩管理成本，充分发挥预算的导向作用，实事求是地分析预算执行情况，查找差异原因，抓住重点问题和主要矛盾，落实解决措施。

三是增强抵御风险能力，持续推进风险管理及内部控制体系建设，增强干部职工的风险防范意识；要及时开展效能监察和专项审计工作，加大对审计成果的应用，壮大监审队伍力量，从严把关维护正常生产经营秩序。

(二)多措并举实现管理升级。

一是持续推进基础管理，对现有规章制度、流程、标准进行梳理，健全各项规章制度。

二是加大精细化管理力度，严格按照年初提出的“五项要求”，将精细化管理的理念、方法、措施等融入到各项工作中，堵塞管理漏洞。

三是深入开展对标管理，进一步加强对市场情况和同行业信息的把握，学习先进单位管理经验和环保经验，提高水平缩短差距。

四是推进绩效考核体系建设，建立科学的绩效考评体系，完善各项激励奖惩机制，及时进行兑现，提升经营活力。

(三)夯实基础确保安全局面。

安全工作需要常抓不懈，公司将时刻绷紧安全管理这根弦。20\_\_年下半年，公司将继续贯彻落实x公司及x公司安委会精神，以深入开展“安全生产月”活动为抓手，结合“安健环”工作体系要求，进一步推进安全责任体系建设，加强日常巡查，实现安全监察关口前移，同时加大安全考核和职工安全教育活动力度；对在各项大检查中发现的安全隐患，下大力气进行整改，实事求是提高安全管理水平，堵塞安全漏洞，确保安全局面。

(四)狠下决心抓好队伍建设。

中层干部既是企业领导进行决策的辅助者，又是管理者和具体的执行者，在企业中起着中流砥柱的作用。当前，随着发展速度的加快，x公司部分中层干部跟不上公司发展的步伐，综合素质亟待提升。为此，20x下半年，公司要将强化干部队伍建设作为工作重点，狠下决心抓好干部队伍建设。

一是坚持正确的用人导向，坚持以德才素质和工作实绩用人，选聘德才兼备的中层干部。

二是狠抓作风建设，结合中央“八项规定”要求，下大力气整改存在干部队伍中的“四风”问题，肃清干部队伍风气，当好广大职工表率。

**20\_年上半年工作总结简报（精选篇6）**

20\_\_年在各级领导和同志们的关心帮忙下，始终坚守在销售第一线，不怕苦不怕累，不怕繁琐，牢记使命，始终以销售任务为工作的中心、重心和核心，进取贯彻公司的文件精神，同时参加业务学习，做到熟悉各种新产品的性能，努力克服新形势下的各种不适应，把各项基础工作做到常态化，不空喊口号，不让各项制度落空，实打实的抓好自我分担的工作，现将一年的工作汇报如下：

一、作为销售主管，认真学习理论，联系实际学以致用

及时深入学习公司的最新文件精神，联系自我的工作实际，创造性的开展工作，向领导提出合理化提议和意见，严于律己，提高思想觉悟，做到忠诚、敬业、严明、廉洁。严格遵守公司的各种禁令和约法三章，认真学习领会上级文件的精神，贯彻执行上级的决策和部署，不敷衍了事，不作表面文章。

二、踏实工作，认真完成各项工作任务

销售工作，繁多、琐碎、重复性较高，很容易使人产生麻痹懈怠厌战的情绪，在销售一线我时时为自我敲响警钟，牢固树立“销售无小事”的观念。

对所分包的片严格落实微笑服务，不拘于形式，侃侃而谈，并有针对性做好追记，对手下经常性谈话教育，力争把各种隐患消除于萌芽状态。

合理激发员工自我约束本事，对销售排行靠前的员工进取向总公司提议加薪，调动进取性。对没完成销售任务的帮忙他分析原因，是服务态度不好，还是对产品性能掌握不好，还是能干好不干好，或者就是嘴笨手慢，针对能干好不干好的员工深入分析原因，着重解决思想问题，缓解其思想压力，解决其实际困难。对于嘴笨手慢的员工向总公司提议调到其他能发挥特长的岗位工作。经过一系列的举措，使各小组销售量都上升了一个水平，员工人人以完成任务为荣，使小组内部构成了浓厚的氛围。多次提前保质保量完成了公司下达的销售任务。

三、存在的问题和不足

1.办事冲劲儿有余，铺陈铺垫不足对工作开展中所面临的实际困难估计不足，致使有些工作虎头蛇尾。

2.工作中有时急于求成，反而欲速则不达。

在未来的一年里，我必须总结成功的经验，汲取失败的教训，紧密团结在公司领导周围，继续在各级领导和同志们的关心帮忙下，争取把工作成绩推上一个新台阶。

**20\_年上半年工作总结简报（精选篇7）**

本学期，财务科在\_\_和主管领导的具体指导下，牢固树立服务意识保障意识，始终以服务教学为中心。不断加强财务管理，提高服务质量。在我科全体同志的共同努力下，圆满完成了年初制定的工作任务。现把主要工作总结如下：

一、进一步建立健全财务报销制度，维护好财经纪律。

1、开学初，财务科按规定进行了现金出纳、收费员岗位轮换，重新分工，实行岗位责任制管理。会计人员分工明确，做到事事有人管，人人有专职，人人有责任。

2、继续严格执行学院财务管理暂行规定，严格财务报销审批程序，坚持实行“统一领导，集中管理”的财务管理体制。严格实行“一只笔”财务审批制度。对一切开支严格按财务制度办理，确保每笔支出的合理合法性。保证了教学工作的顺利开展，极大地提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

3、对学校预算的执行过程进行认真控制和监督。根据财政部们批复的预算及时报送用款计划。各项收支严格按预算核定的支出方式分别支出，切实维护预算的严肃性。

二、加强学院预算外资金管理，坚持收支两条线管理制度。

1、按财政局规定领取、核销和使用行政事业性收费专用票据。依法组织收入，严格执行物价政策，按标准收费。

2、严格实行收支两条线管理，各种事业性收费及时足额上缴财政专户。上半年共完成事业性收费\_\_万元，全部足额上缴财政专户。

3、按照市政府非税收入“收支两条线”专项检查的要求，对\_\_、\_\_年两年各项收入进行自查，及时上报了《市直部门和单位非税收入“收支两条线”自查情况表》。

三、制定出台了《\_\_技师学院固定资产管理实施办法》

继\_\_年对学院固定资产进行了全面细致的清查之后，为便于学院固定资产的日常管理，有效使用，保证资产的安全和完整，防止国有资产流失，制定了本办法。规范了学院固定资产管理。

四、积极做好学费收缴工作

1、\_\_春季生春节期间已有陆续到校交费者，科里同志在学院没有安排值班的情况下，能够做到随叫随到，保证了收费工作的正常进行。截止到x月\_\_日，新生交费人数为\_\_人，无一人欠费。

2、紧紧依靠学生科、各专业、班主任，对\_\_、\_\_级春季欠费学生进行催缴，收缴率达到\_\_%以上，完成了学院下达的收缴任务。

五、认真做好学院对外出租门面房的管理工作

x月初，经报请领导批准，财务科对所有租赁户下发了租赁合同续签通知和部分门面房提高租金的通知。并根据学院实际情况制定出了新的房屋租赁合同。历时x个月，于x月中旬于各租赁户续签结束。新合同的签订，加强了学院对外租房的管理，增加了房租收入，保证了房租和水电费及时足额收缴。

六、认真做好教职工医疗保险和住房公积金管理服务工作

及时办理退休教师和个别老师的住房公积金的领取支付工作，医疗保险的查询、挂失等服务工作。

七、做好国家助学金发放工作

x月初，在这学期国家助学金没有到帐的情况下，财务科积极筹措资金为在外实习回来的x个班级，\_\_人发放了\_\_年第一学期学生国家助学金\_\_元。

八、配备会计软件实行财会电算化

与财政局会计科，财会学校联系，安装了会计软件，x月份开始试用。做好了会计电算化的前期准备工作。

九、完成了学生实习就业离校手续的办理

及时完成两批x个班学生实习离校第二年学费的收缴，超用书款、路费等收取工作。办理了\_\_机x、\_\_机x班就业离校手续。

十、存在的主要问题

1、个别职工因公借款不能及时报销，有拖欠现象。

2、有极个别学生欠费现象。

3、服务意识有待于进一步加强。

4、原始发票有不规范现象。

十一、今后努力方向

1、继续严格执行学院预算管理制度，强化预算约束，严格现金和银行结算制度。按规定办理各项支出，科学合理安排学院资金，努力提高资金使用效益。

2、争取下学期摆脱手工记账，使用财会电算化，提高工作效率。

3、继续树立管理就是服务的理念，进一步增强服务意识，不断提高服务质量，寓管理于各项服务中去。将我们实实在在的服务真正落实到各项工作中去。

**20\_年上半年工作总结简报（精选篇8）**

渣土工作是一项艰巨的工作，为规范我辖区渣土管理，我大队根据局里和办里的统一安排和部署，切实履行渣土管理职责，有效推进渣土管理工作，上半年我大队考评总分465.6分，排名第三。现将上半年工作作如下汇报：

一、宣传工作

我大队多次到工地进行现场宣传，同时，加强日常宣传力度，一方面出动现有的工作车辆到工地宣传《怀化市城市建筑垃圾管理方法》、《怀化市城区渣土砂砾石专业运输企业管理方法》和《关于对城区从事砂砾石运输车辆实行密闭化改装的通知》；另一方面，出动执法人员前往辖区渣土工地、在建工地落实工地做到四有一无，冲洗设备及平台建立、宣传工作。

二、整治工作

按照办里对渣土工作的要求，我大队对辖区内渣土地、在建工作进行了摸底，二人一班定岗定责，做到发现一起处理一起，上半年共下达渣土违章告知书18份，整改通知书15份，催办手续函4起，落实工地建立冲洗平台6个，立案3起，清理片区建筑垃圾乱倒200m3，查处无证运输渣土车辆20台。通过以上措施，使辖区内渣土污染路面得到了明显改变，上半年的路面冲洗次数得到了明显下降。

三、收费和处罚工作

上半年，大队一直没有新的在建工地开工，六月份，芷江路锦绣家园工地手续在办理中，建立了冲洗平台，防污措施比较到位，没有污染路面，原有的新天地和鹤城区棚户区改造工地，比较重视渣土管理且比较配合工作，加之防污措施到位，轮胎冲洗比较干净，无收费工地和处罚对象。

四、下阶段工作

1、继续加大宣传、巡查力度，强化渣土管理意识。

2、对便道路口的突发污染事件，做到早发现、早制止、早清洗。

3、加强宣传、处罚力度。

4、抓好工地专营公司密闭式车辆运输，将其落实到位。

**20\_年上半年工作总结简报（精选篇9）**

时间过得真快，转眼间3013年已经过了近一半的时间。20\_\_年上半年的工作紧紧围绕公司年度规划，充分发挥部门职能，以饱满的工作热情和严谨的工作态度，不断完善人力资源管理工作。现将上半年工作总结如下：

一、劳动用工方面

人力资源部将保障员工基本权益作为企业管理的基本原则，积极贯彻执行国家劳动法律法规，结合公司员工劳动关系实际情况，20\_\_年上半年共办理新签订劳动合同3人、续签59人、解除2人。对原有劳动合同进行整理、核对，有序组织员工进行签订、续签，确保劳动合同的实效性。今年5月份顺利完成了20\_\_年度劳动监察部门对我公司的检查。

二、职工保险方面

每月按时做好五险一金的人员增减工作，按时准确的缴纳社会保险、医疗保险、生育保险及住房公积金，及时向财务部按月报送《缴费明细表》，并与财务紧密配合。20\_\_年上半年人员趋于稳定，共增加保险缴纳人数4人、转移保险人数2人。完成冯美、李爱立2人的医疗、生育的报销，为个人报销生育医疗资金3万余元。并与6月份完成医疗、生育单位部分的缴费基数申报核对工作。为公司员工提供周到优质的保障服务。

三、薪酬福利方面

时光飞逝，转眼之间接手工资已经有半年之久了，在紧张忙碌而又充实的工作中，在领导和同事的帮助和指导下，我的工作由熟悉到熟练，可独立完成本职工作。

员工体检是公司员工健康保障与健康支持体质的一项重要工作。今年第二季度人力资源部领导通过考察、洽谈、成本控制等方面进行有效的把控，圆满完成了20\_\_年的员工体检工作。

四、培训报名方面

今年年初以来，已经陆续完成了一些资质的报名、考试，而且如二建、经济、审计、一建人员报名比较踊跃，只二建就报名二十人。

今年5月份，有幸得到公司的批准去参见市人才组织的人事档案培训工作，通过这次培训学到了很多知识，这个培训正好和我的工作相符，可以更好的了解档案材料，给员工的人事档案更好的服务。

今年6月份公司逐步对公司的全体人员的证书、资格证书进行统计存档这样一来，不但方便了统计一部分上报的报表和需要的材料，而且可以对公司现有的人员能力进行掌握，方便了根据工作的需要进行相关的培训和岗位的调整调整等。

五、公章公文的管理方面

从今年年初以来，随着工作的日益完善，公司的公章制度更加规范、身为一个保管公章的管理员深刻知道公章的重要性，严格按照公司的公章制度对公章的使用进行审批、登记、存档等。

切实做好公章的安全保护工作、严格、固定的放置公章。并在下班是锁好、钥匙统一放置，做到既方便工作，有确保安全。

以上是我对20\_\_年上半年工作的总结，在下半年的工作中我会总结上半年的工作经验和教训，争取下半年在领导的带领下再创新成绩，再上新台阶。

**20\_年上半年工作总结简报（精选篇10）**

一、重打“花”牌，大力推出“花”色旅游。

二、做好个人工作计划，夯实基础，大力推出生态建设。

三、发掘资源，大力开发优势景点。

四、积极引资，大力加快旅游开发步伐。

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：

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；进一步加大中小企业融资、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。

3、以红色资源大挖掘为重点，努力将莲花打造成湘赣红色游中转站。依托莲花一枝枪，挖掘历史，大力宣传，将莲花一枝枪纪念馆建成国家4A级景点，进一步推出引兵井冈决策地——宾兴馆，加大莲花在秋收起义中的份量；依托棋盘山，重现赣西南三年游击战革命历史，将棋盘山三年游击战革命根据地建成3A级国家景区；依托农民将军甘祖昌，打出将军牌，推出将军史，将玉壶山风景区将军园建成国家级爱国主义教育基地；依托莲花三千余名革命烈士，深度挖掘，使莲花第一任县委书记刘仁堪等革命烈士的光辉事迹能展示于世人，教育于后代。

4、大力保护和开发古色资源，借靠武功山鼎盛的人气，事半功倍地开发路口古民居。安福境内的武功山开发已在如火如荼地进行，游人人气十分鼎盛，而路口古居在武功山的西面山脚下，我们准备直接从闪石乡开通上武功山的旅游公路，将路口古民居与武功山串联在一起。同时，进一步加强对罗汉山古墓的开发和保护。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！