# 对于上半年驻村工作汇报和方法

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2023-12-20

*对于上半年驻村工作汇报和方法一一、各项工作任务指标完成情况经过全市上下的共同努力，松原市就业服务局下达的各项指标任务均超额完成。截至目前，城镇新增就业7491人，完成全年任务的87.1%;城镇失业人员再就业1839人，完成全年任务的83.6...*

**对于上半年驻村工作汇报和方法一**

一、各项工作任务指标完成情况

经过全市上下的共同努力，松原市就业服务局下达的各项指标任务均超额完成。截至目前，城镇新增就业7491人，完成全年任务的87.1%;城镇失业人员再就业1839人，完成全年任务的83.6%;就业困难人员就业687人，完成全年任务的85.9%;城镇登记失业率3.06%;解决零就业家庭比率100%，“保持零就业家庭动态为零;全市农村劳动力转移就业190212人，完成全年任务的110%，其中：就地就近转移就业48969人，异地转移就业140421人，境外输出820人。全市劳务经济收入9.5亿元。小额担保贷款发放1175万元，完成全年任务的90%;农村劳动力技能培训2480人，完成全年任务的62%。

二、就业再就业工作开展情况

半年来，积极开展了统筹城乡就业工作。

(一)稳步推进农村就业制度综合改革试点

扶余市做为吉林省人社厅确定的“吉林省第二批农村就业制度综合改革试点县”，从20xx年年初就开始具体运作，稳步推进试点工作。市委、市政府对综合改革试点工作高度重视，根据省人社厅的具体要求，研究制定了《扶余市开展农村就业制度综合改革试点实施方案》，并召集相关部门研究部署各项工作，各部门按照各自职能开展相关工作。

一是建立组织。市、乡镇、村三级建立了农村就业工作机构。三级政府专门成立农村就业工作领导组织，市、乡镇分管领导亲自挂帅;行政村的组织，由村长具体负责。三级工作机构认真完善和制定农村劳动力转移就业长远规划，并确保落实。市就业服务机构设立人力资源市场管理科、农村就业指导科2个从事农村就业工作科室。乡镇社会保障事务所按照规定配足人员，每个保障所配备2名工作人员。

二是新建村级市场。在所有乡镇建立服务功能齐全的人力资源市场基础上，扶余工业集中区、弓棚子工业集中区、陶赖昭工业园区、蔡家沟工业园区、三井子杂粮市场所在地临近的行政村和其他具体条件的60个村建立村级人力资源市场;村级人力资源市场配备2名工作人员。三级人力资源市场均制定了办事指南、工作职责、业务流程及相关制度。劳动力资源及转移就业分布情况上墙公示，制作信息宣传长廊。落实了村级市场内电脑、打印机、电话、办公桌椅、档案柜等相关办公设备。为了畅通信息网络，村级人力资源市场确定一名信息员，并利用个人的网络设备同市、乡镇人力资源市场联网，确保空中信息沟通顺畅，有关信息当日进村入户。

三是完善基础建设。三级人力资源市场的基础数据库、台账、资料基本完善。都建立了人力资源管理数据库，各类基础台帐清晰。《人力资源调查名册》《农村人口进入城区、街道情况调查表》《失地农村劳动力人员统计调查表》《返乡创业情况调查表》《农村劳动力培训人员名册》《域外劳务输出人员名册》《就地就近就业人员名册》《劳务经济人联络名册》《就业人员人员登记卡》均建立完备，如实规范填写，并动态管理。培树各类典型人物，总结典型事迹，及时宣传。

(二)大力促进城镇就业再就业工作

城镇就业再就业工作是我们的一项重点工作，投入的精力也比较大。为了积极开发就业岗位，解决城镇新增就业人员和失业人员及就业困难人员的就业再就业问题，采取了“开展系列活动，落实优惠政策，创建充分就业社区，提升创业市场吸纳能力”等措施，确保了各项工作任务指标的超额完成。

一是开展“就业援助月活动”。活动月期间，市、乡(社区)两级就业服务平台走访就业困难人员和零就业家庭585户，登记认定未就业困难人员521人，其中，残疾就业困难人员38人;帮助486名就业困难人员实现就业，其中，残疾就业困难人员就业16人;帮助89名就业困难人员享受政策，认定零就业家庭123户，帮助零就业家庭至少一人实现就业119户，帮助零就业家庭实现就业119人，辖区内招用就业困难人员并享受扶持政策的企业一户，企业招用的登记认定的困难人员6人。通过企业吸纳、转移就业，帮助零就业家庭至少一人实现就业，保持零就业家庭动态为零。

二是开展“民营企业招聘周活动”。按照省人社厅《通知》要求，就业服务局、教育局、总工会、工商联、多家民营企业参与了本次招聘周活动。招聘周活动期间，共举办办招聘会2场，参加招聘周活动的民营企业56户，提供岗位信息3155个，其中：适合高校毕业生就业岗位268个，签订就业意向性协议1558人，签订职业技能培训意向75人，维权及法律援助8人次。印发就业政策等宣传资料4000份。

三是进一步落实了就业优惠政策。上半年，共受理小额担保贷款235笔，发放小额担保贷款1175万元，其中：为城镇登记失业人员发放贷款940万元;为农民工创业发放贷款235万元。享受小额担保贷款235人，带动705人实现就业再就业。到期小额担保贷款1262万元，回收率100%。市财政到位担保基金100万元;财政贴息47.26万元。为1414人认定身份，发放养老保险补贴325.8万元;为366人认定身份，发放医疗保险补贴7万元。为526人换发了《就业失业登记证》，累计为7509人换发了新证。审核失业金11人。开发公益性岗位39个，安置就业困难人员39人。同时开展了公益性岗位清理整顿工作，使公益性岗位管理工作进一步规范。

四是积极创建高质量充分就业社区。上半年，通过积极开展高质量充分就业社区创建工作，对社区就业工作全面实施网络化管理，城镇街道社区全部达到星级充分就业社区标准。其中，有3个社区建成省级高质量充分就业社区。

五是建立健全实名制并动态管理。城镇就业工作中的实名制，包括：城镇新增就业人员、登记失业人员、就业困难人员、下岗失业再就业人员、灵活就业人员等实名制全部建立健全，并实行动态管理，定期更新。这样既能掌握真实情况，也能督促基层平台积极开展实际工作。

六是积极开展创业成功项目推介宣传。在对创业成功项目全面考察调研的基础上，重点推介10个创业成功项目，上报松原市局，并在网站上大力宣传。

上述实际工作措施，大力促进了城镇就业再就业工作的开展，并取得了一定的成效。

**对于上半年驻村工作汇报和方法二**

时间如流水飞快流逝，自转改士官以来，在工作中没有什么可歌可泣的英雄壮举，但始终在平凡的工作岗位上实践着自己申请入党的誓言，默默无闻，尽职尽责的奉献着。正是平凡的工作岗位锻造了自己吃苦肯干的品格，过硬的素质，严谨的作风。始终跟着组织走，在组织的关怀中、培养中，使我有了更进一步的提高。工作中始终以高度的政治责任感和强烈的事业心对待本职工作，爱连如家，甘愿奉献。现将我一年来的情况汇报

一、半年来完成的主要工作

1、完成了日常后勤保障工作

2、完成了咸宁“心连心”活动临时性勤务后勤保障任务。

3、做好了“夏季预防食物中毒”时期后勤保障工作。

4、搞好了新兵下连、重大节假日时期的伙食保障。

5、完成了部队演习期间的后勤保障工作。

二、主要做法

(一)注重政治理论和业务知识的学习，不断提高自身综合素质。

学习是人生永恒的主题。社会飞速发展，现代知识不断更新，知识平面进一步拓宽，并且相互渗透，互相作用，这就给我们提出了更高的要求，明确了更高的标准，素质亟需得到提高已显得刻不容缓。作为司务长，我深知不但要加强思想政治理论学习，而且还要不断提高业务素质。

在这一点上，我感到很有压力。在学习方面，我首先注重思想改造，不断提高自己的政治理论水平，用与时俱进的态度去对待平时的每一次理论学习，认真领会精神实质，用“科学发展观”的深刻内涵来武装自己的头脑，在参加学习的同时，时刻不忘自己的理论学习，在学习书本知识的同时，注重向实践学，不断总结实践中的经验;在完成任务的同时，不断提高自我适应工作岗位的能力。第二是加强本职业务学习，在本职业务上求突破。作为司务长工作，业务性非常强，范围非常广，任务也非常多。每项工作既很具体，又很实在，如果思想上不重视，应付了事，势必就会出现这样或那样的问题。

平时我能够依据条令标准和有关制度，有针对性的干好每一项工作，不断精通本职所需要的基本知识，掌握相关技能，提高胜任本职的能力。第三是掌握应知应会的内容，我深知，一个好的司务长相当于中队的半个指导员，因此我不但要干好本职工作，还应具备更全面的素质和能力。也只有精通本职的，掌握应会的，熟悉常用的，了解相关的，才能提高自己观察问题、分析问题和解决问题的思维能力。

(二)爱岗敬业，以队为家，牢固树立为兵服务、当好贴心人的思想。

后勤工作是部队建设的重要组成部分，司务长工作的好坏直接影响到部队全面建设的水平。在上半年的工作中，我始终做到把岗位当作事业干，始终坚持业精于勤这个道理，明确自己肩负的重要责任，从不小视自己的工作。并且牢固树立以队为家，为兵服务的思想，对事关官兵利益的事情，我总是思虑再三，想方设法帮助士兵解决生活和工作中的困难。多注重士兵思想动态，尤其是勤杂兵在想什么、干什么、有什么困难，总是主动靠上去做好思想转化和教育鼓动工作，激发他们热爱中队，安心工作，积极向上的热情。在对待有疾病的战士上，我总是想全想细，定期去看望他们，做做病号饭，并主动将饭菜送到他们手中，使他们感受到家的温暖。

(三)当好助手勤持家，坚持原则严治家。

司务长工作是在党支部的领导下进行的，脱离了组织就什么也干不成。在工作中，我总是认真履行职责，加强请示汇报，尽量争取中队主官对后勤工作的支持。积极配合中队长、指导员开展工作。通过辛勤劳动，为官兵服务，我发现在一定条件下，后勤保障所发挥的作用是巨大的。比如，在官兵生病、饥渴、疲劳等情况下，搞好服务保障，更能够融洽、密切内部关系。在服务保障上，我总是注重精打细算，时刻告诉自己要增强节俭办事的观念，真正做到能干的自己干，省下一点是一点;能修的自己修，多用一天是一天，从大处着眼，小处着手，

防止铺张浪费等不良现象发生;在治家上，我总是严而有度，坚持按后勤工作的标准制度办事，坚持原则不当老好人，真正做到敢管、公正、廉洁。

(四)落实制度，增强经费开支透明度。

凡是后勤工作干的好，成绩蒸蒸日上的单位，首当其冲是落实制度。在今年上半年的工作中，我狠抓了后勤各项制度的落实，坚决不让其放松。特别是在落实伙食管理五项制度上，更是下大力气，花真功夫去抓，总是亲自督促、亲自过问、亲自检查。教育后勤人员和其他官兵在落实制度上来不得半点虚假。比如在伙食账目公布制度的落实中，每天督促给养员认真填写，如实公布，在经费的开支上，不搞暗箱操作，每月实行财务公开，每天公布经费开支情况，很好地增强了经费开支的透明度。

(五)围绕中心抓红晕，立足条件搞保障。

后勤工作事关各项工作，其重要性不言而喻。俗话说：“兵马未动，粮草先行”，基层所有工作没有后勤工作，再谈也是一句空话，吃不饱，穿不暖，而要想官兵干好工作那也只是夸夸其谈，更主要的是它还会影响到部队的安全和稳定。因此，在今年上半年的后勤保障工作中，我总是从部队建设出发，精心调剂好伙食，心系官兵衣、食、住、行，每天保证官兵吃到可口的饭菜，真正使官兵有饱满的热情和足够的体力去从事部队工作。当然在工作开展过程中难免会遇到这样或那样的问题，这就给后勤保障提出了考验。比如，部队在外训练期间，由于炉灶经常出现问题，加上后勤人员懂这方面的人少，给保障工作带来了很大的困难，但我没有气馁，总是心平气和地去对待，想方设法解决在工作中遇到的客观困难，尽量保证官兵吃饱吃好，真正做到不影响部队工作。

(六)加强后勤人员管理，强化后勤人员作风建设。

由于后勤人员工作的特殊性，在管理过程中难免会有难度，但只要用心去抓、去管，就不会出现问题。在对后勤人员的管理过程中，我始终做到严而不过火，使他们既安心工作又不会出现任何问题。在培养后勤人员的作风建设上，坚持一切从实际出发，做到教育为先，摸实情，讲实话，不让他们搞形式主义，做表面文章。一是培养他们艰苦奋斗的作风，二是抓好他们求真务实的作风，真正将每项工作做实、做细、做到位。

三、存在问题

上半年的工作即将过去，回顾这段时间的工作，我认为在取得成绩的同时，还存在以下不足：

(一)在对后勤人员的教育管理，了解官兵困难上做的还不够。

(二)后勤人员工作时，秩序还不够正规，总是有迁就的思想作怪。

(三)对发现出来的问题在改进、落实上不坚决，存在等靠思想，没能很好地做到跟踪解决。

(四)在自身学习上，还存在时冷时热的现象，惰性思想有时还较为突出。

四、下一步改进措施

俗话说：“成绩不说跑不了，问题不说不得了”，知道自己存在的问题而不采取改进措施那就更可怕，下半年的工作已全面铺开，如何使下半年工作做得更好、更扎实，我个人订措施如下：

(一)继续抓好自身理论学习，不断提高自身业务素质，始终以上级的指示精神统揽自己后期工作。

(二)抓好后勤人员管理，正规后勤工作秩序，始终保证工作有计划、有秩序地开展。

(三)坚持不懈地落实标准、制度这根生命线，使工作不打“擦边球”。

(四)深入官兵，积极参加中队举行的每一项教育活动。

经过半年来的教育与学习、分析与总结，我个人认为作为一名党员我是合格的，作为一名士官我是称职的。

以上是我对半年来的工作、训练、学习、生活等方面进行的一个小小总结，不足之处望领导、战友们批评指正。

**对于上半年驻村工作汇报和方法三**

上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、世纪,药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持外抓市场一着不让，内抓管理细致入微的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

一、主要经济指标完成情况：

1、实现利润：目标数为000万元，上半年完成000万元，占年计划000%;比去年同期增长000%;2、销售收入：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划0000%;比去年同期增长0000%;3、工业总产值：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划的000%;4、存货周转天数：目标数000天，上半年实绩0000天,比去年同期加速000天; 5、应收帐款周转天数：目标数00天，上半年实绩00天，比去年同期加速0天;6、产销率：目标数为00%，上半年实绩00%。

二、上半年工作的总体评价：

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的.差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：000，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸、000丸、000丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二)新产品开发和科技进步成果显著，gmp管理工作进一步加强。

根据二个开发(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100%。

(三)降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率屡往低处走、销售量增利减增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在--年降本增效量化考核取得成效的基础上按照四定原则(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了00项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

三、存在的问题及下半年工作重点：

总结上半年的工作，看到我们取得良好业绩的同时，我们也要看到目前存在的问题：国家宏观经济政策没有松动，企业经营风险上升，市场开发难度增大，企业资金紧张，市场竞争激烈。下半年我们工作的总体指导思想是：及时掌握市场信息，全面、正确地分析、把握市场脉搏及发展方向;全力以赴、振作精神、克难攻坚;我们工作的着力点仍然是市场开发、降本增效、技术进步这三项工作，我们的具体措施为：

1、市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设,在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场由于新农合政策出台而显现的500亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略;对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略;对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

**对于上半年驻村工作汇报和方法四**

我很幸运今天能和您们在镇领导的主持下，聚会在一起交流一年中半载的工作，我将今年上半年依法行政，为民造福工作述职如下：

1、三月份，在四清四化活动中，我村清理垃圾5吨，粉刷墙面300平米，书写标语10余条。保证了村内环境的干净整洁。

2、四月份，风电在我村建塔，我积极与风电相关领导沟通，协调村内相关事宜，保证了风力发电塔位的顺利建设开工。

3、五月份，我村铺设管道1000余米，与鸡鸣山酒业公司沟通协商，将村委会闲置4年机井配套。

4、启动石家庄建工集团顺利开工推路。

5、6月底在村内安装监控32个，新建医疗室4间，农家书屋一间。

以上就是我上半年工作的简单汇报，当然，在实际工作中，我也会遇到很多的困难，同时也有许多不足，请各位领导和广大群众对我以后的工作给予指导和监督。今年下半年，我村将立足实情，充分发挥我村优势，进一步做好发展规划，我将会一如既往地勤勤恳恳工作，以更饱满的热情和持之以恒的精神与广大干群一起，同心同德，为建设和谐而美好的小七营村而努力奋斗。

谢谢大家!

**对于上半年驻村工作汇报和方法五**

光阴如梭，20xx年已过了半年，在这将近半年里我学到了很多，十分感激公司供给给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的提高，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激，有你们的协助才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮忙，才能令我在公司的发展上一个台阶。下头我将这半来的具体工作情景汇总如下：

一是遵从xx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;二是做好入库理解，保证库存数据的准确，确保库存数据到达实实在在的百分百;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。

严格遵守xx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、不做与工作资料无关的事情。

一些事还无法循规蹈矩的做好，需要增强自我的毅力不够。

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。

1、一路既往抓发货。要理清发货流程，更细化的，更明朗的。要不断总结提高，完善

2、要不断提高修养，树立良好的公司形象，要提高自我的服务意识和办事效率，明确自我的工作重点与工作目标。

3、对xx存在的问题不断提出积极及合理化意见。

例如xx问题和xx问题都是下半年应当好好深思探讨并付诸实际行动的。

上半年的工作还算美满，我对下半年的工作充满信心与期待xx在未来的半年能有一个更崭新的面貌!

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！