# 上半年工作总结及下半年工作计划优质6篇

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-05-14

*有一个有条理的工作计划可以帮助我们更好地应对紧急情况和变化，工作计划可以帮助我们预测和解决潜在的问题和挑战，下面是小编为您分享的上半年工作总结及下半年工作计划优质6篇，感谢您的参阅。今年以来，区科技局、科协在区委、区政府的正确领导和上级科技...*

有一个有条理的工作计划可以帮助我们更好地应对紧急情况和变化，工作计划可以帮助我们预测和解决潜在的问题和挑战，下面是小编为您分享的上半年工作总结及下半年工作计划优质6篇，感谢您的参阅。

今年以来，区科技局、科协在区委、区政府的正确领导和上级科技、科协部门的指导帮助下，主动适应新常态，坚持创新驱动不动摇，以“一号工程”和“6+2”产业为重点，努力实现自主创新与产业发展的共同跨越。

一、基本情况

一季度，科技信息产业实现主营业务收入26.4533亿元，同比增长19.45%；纳税总额6490万元，同比增长23.03%。

一季度，120家高新技术企业累计实现产品销售收入26.73亿元，比去年同期增长25.67%；实现利税总额7。17亿元，比去年同期增长21.32%。1—5月，高新技术产业实现销售产值44。63亿元，比去年同期增长34。48%；实现利税总额12.77亿元， 比去年同期增长44.87%。

1—5月，我区专利申请量887件，同比增长19.38%，专利授权量为540件，其中授权发明专利76件，同比增长61.70%，实现高幅增长。

1—6月，单独引进科技信息产业企业家数2家，完成考核目标的50.00%；全区新引进科技信息产业企业家数72家，完成考核目标的55.38% ，科技信息产业资金总量177873万元，完成考核目标的77.34% 。

二、主要工作

（一）科技创新环境进一步优化

一是修改完善对街道、园区的创新发展考核。把引进和培育高新技术企业、旭日企业培育等列入重点考核内容，对考核的指标和分值进行调整，加大对科技信息产业主营业务收入和增长率的考核力度，加大对创新型企业培育和众创空间建设的考核力度。二是扩大风险池基金规模。将用于科技型企业风险池基金从原来的600万元增加到3000万元，首期到位1000万元，杭州银行科技支行安排信贷放大到1亿元。出台《拱墅区中小企业贷款风险池基金管理办法（试行）》有效缓解中小企业融资难问题。三是落实创新政策。落实《关于加强科技创新的若干政策意见》（拱政〔20xx〕3号）文件精神，制定《拱墅区企业发明专利产业化奖励实施办法（试行）》。对16家企业的66个研发项目进行了加计扣除领域界定，加计扣除经费共计10099万元。

（二）科技创新主体进一步壮大

一是注重\"旭日企业\"发掘培育。20xx年，共有68家企业申报“旭日计划”企业，主要涉及电子信息、机电一体化、节能环保、生物医药等领域，经技术、财务及投融资专家初评，新入选35家20xx年“旭日企业”，其中16家将角逐第一、二梯队名额。二是注重高新技术企业引领示范。汇同国、地税组织国家重点扶持领域高新技术企业的新认定及复审工作，共有18家企业申报杭州市高新技术企业，有20家企业申报和复审国家高企。三是注重研发中心建设立项。依托市科技信息研究院提供的专家库，我区协调进行了省级研发中心评审鉴定。杭州奥默创新医药、灵汇洁净微环境、英普膜处理资源利用等三家省级高新技术研发中心通过了鉴定初审。

（三）科技创新服务进一步完善

一是编印科技企业资质及专利资助申报须知。针对我区实际情况编印了《科技企业资质及专利资助申报须知》，内容包括认定条件、申报所需材料、文件依据以及咨询联系电话，并罗列了省、市、区科技部门的网址以及相关的经费管理文件、验收办法。二是成立中小企业创新服务联盟。与省天使投资专业委员会、搜钱网·好园区等机构共同成立拱墅区中小企业创新服务联盟，编印会员服务手册，上半年联合举办科技经费管理、知识产权、法律、传统企业如何拥抱互联网+行动计划等各类培训8次，参加企业350余家。三是开展科技经费检查辅导。邀请财务专家对20xx—20xx年市级财政资金支持的科技项目的负责人和财务负责人进行涉企科技经费使用监督检查和培训，落实市科委关于科技经费检查整改工作，分两批对67家企业共90个项目进行入户检查。

（四）科学普及宣传进一步加强

一是多举措推进《全民科学素质行动计划纲要》实施。围绕《纲要》实施，确定学术研讨、科普教育、技术培训、学社协作等活动项目。截至5月底，共征集科普资助项目72项，其中推荐市科协立项2项，区科协立项30项，项目资助经费达到40多万元。二是院士专家工作站稳步推进。对全区5家企业院士专家工作站进行走访调研与服务，目前，灵汇技术股份公司已完成申报杭州市院士专家工作站材料，托普仪器已做好建站考核各项筹备工作，待市检查组考核验收。三是推进全国科普示范区创建。根据中国科协和省科协关于创建相关文件精神和要求，对照《创建科普示范区标准》，开展创建基础性准备工作，如举办科协干部培训、组织社区与学协会对接、科普场馆标准化制定等工作。

三、下步思路

下半年，区科技局将继续围绕“突出创新驱动，加快转型发展”的总要求，以区委、区政府的重点工作任务为目标，坚持企业为创新主体，强化科技服务职能，充分发挥科技创新对转型升级的重要促进作用。

（一）着力完善服务体系，优化科技创新环境

一是抓好政策落实。按照国家有关文件以及省市科委要求，全面兑现能够落实的政策。加强对企业科技政策方面的引导，完善和强化抓落实的政策保障，从制度上对项目及资金的管理进一步规范化。二是依托创新服务联盟为中小企业服务。以“共建共享共管”为原则，采取“线上对接线下服务”方式，对辖区企业提供全方位服务，对加盟企业提供定制服务和专题服务，实行动态化管理，确保全年推出不少于12次的各类创新服务活动。开展创新服务券推广实施工作，明确细化指标、类别、对接平台，服务企业。

（二）着力推进项目建设，促进科技成果转化

一是深化旭日计划。继续与浙商杂志合作举办拱墅区创业创新大赛暨旭日企业评选总决赛活动，培育一批高成长性科技企业，编撰完成《旭日企业风采》一书，全面展示创新企业团队和领军人物风采。二是夯实高企培育。将进一步推动科技投融资改革，促进科技成果转化产业化，细化高企申报、复审等工作，确保实现保持高企百家以上和科技项目申报百项以上的目标。

（三）着力打造众创空间，多措并举推进创业

一是制定众创空间建设三年行动计划。用三年时间，努力打造30个众创空间，建成5个以上具有专业运营、创业指导、产业明晰、基金助推、服务精准的示范效应带动强的众创空间。二是出台扶持政策。对被新认定为众创空间（含孵化器）的给予一次性奖励并给予房租、宽带等费用补贴；对专业运营商给予引进优质创客、基金投向收益税收优惠等奖励；对成长性较高的创客和企业给予科技项目申报、加速器入园等优厚条件支持。三是坚持问题导向、需求导向。针对我区创客空间缺乏专业化，专题举办风投、基金与街道、园区的对接活动，为发展较完善、条件较为成熟的众创空间牵线搭桥；针对初创型企业融资难，将20xx年用于科技型企业风险池基金前期到位的1000万元，优先放贷创客空间内的创客企业。

（四）着力做好科普工作，提升全民科学素质

一是推进全国科普示范区创建工作。重点抓好示范创建动员部署，分解落实创建指标任务，全力以赴迎接全国科普示范区创建验收。二是推进科学素质提升行动和“十三五”规划编制。完成年度全民科学素质工作要点；组织相关专家总结科普和全民科学素质提升“十二五规划”，认真做好科学素质和科普工作“十三五”规划调研编制工作。三是推进学术交流和科普宣传工作。重点做好拱墅区学术年会主题报告系列活动，搭建学术交流平台；举办全国科普日暨拱墅区科普宣传周，突显科普惠民，服务发展主题；拓展“运河好奇实验室、工艺v学堂、iq加油站”科普宣传教育平台，提升和发挥品牌活动效应。

今年上半年，在王社平董事长“全力挺进世界五百强”宏伟目标激励下，在董传彤董事长“发展、创新、做实”工作方针指引下，煤炭销售分公司以开展“夺三杯”主题竞赛活动、“解放思想”大讨论和“挺进世界五百强”主题教育活动为契机，围绕张矿集团上半年工作目标，不断完善措施，加大工作力度，公司各项工作开展的如火如荼，通过不断解放思想、创新管理、顽强拼搏、攻坚克难，务实高效，圆满地完成了上半年的工作目标，提前实现“双过半”。

主要经营指标预计完成情况：

销量：上半年计划140万吨，1—5月份完成137.96万吨，上半年预计完成160万吨，超计划20万吨；

销售收入：上半年计划15亿元，1---5月份完成17.1亿元，上半年预计完成19亿元，超计划4亿元；

考核利润：上半年计划500万元，1---5月份完成438.5万元，上半年预计实现520万元，超计划20万元；

一、今年以来，通过采取灵活多变的营销策略，一手开拓市场、一手挖掘煤源，依托大集团的社会影响力和公司产品品牌优势，积极开拓、创新思路、敢于突破，使公司上半年的各项工作呈现出蓬勃向上、飞速发展的喜人景象，成绩喜人，亮点突出：

---路销、地销并驾齐驱，增量、增收、增效齐头并进，销量、销售收入、利润各项指标均创公司历史新纪录；

销量：1—5月完成137万吨，超集团公司目标20.5万吨，同比增长0.08%；

销售收入：1—5月份完成17.1亿元，超集团公司目标4.6亿元，同比增长54.33%；

利润：1—5月份实现438.5万元，超集团公司目标21.8 万元，同比增长60倍，1—5月份实现利润，超出去年全年利润185万元；;

---周密计划、精心组织，克服车皮批复难、异型车多等困难，路运量迭创新高，1—5月完成144万吨，完成年度路运互保协议49.66% ，同比增量82万吨，同比增幅232 %，在元月份、二月份创出77列、79列发运的公司历史新纪录的基础上，4、5月份又分别创出106列、112列的路运历史新纪录；在冀中营销分公司1—5月份增量总份额中占80%，路运量增量、增幅在各子公司排名第一；

---创新思维、转变观念，继路运、地销后，经过艰苦努力，成功开拓秦皇岛港口市场，实现水路销售，上半年成功实现水路发运23万吨，为公司开发出新的经济增长点，拓宽了公司物流发展空间；

---解放思想，转变经济增长方式，煤炭及非煤物流实现快速发展，上半年其他物流贸易收入预计实现9.6亿元，创历史新纪录，为集团公司战略目标的实现做出突出贡献。

二、今年上半年，由于北京铁路局为保山西铁路排空，造成张家口地区批配车异常困难，特别是由于宣化钢厂排空车较少，异型车占据了主要位置，给下游用户接车带来了异常困难，也给我们的请批车带来前所未有的困难，为扭转发运的不利局面，我们及时调整调运策略，安排公司主管领导负责，责成主管部门加大与北京路局及宣化和下花园车站沟通力度，同时及时与下游用户协商沟通，克服重重困难，力争下游客户多接车，从而保证了上半年铁路路运目标的顺利实现，1—5月份发运450 列（含新保安站），同比增加1.2885万车，同比增量82.3万吨，再创铁路发运历史新纪录。

三、上半年，为消除国家为控制通胀预期所采取的紧缩银根政策的影响，我们在认真落实“西引东联、南上北下、强强联合”营销战略的同时，及时根据市场瞬息变化，采取灵活多变的营销策略，开拓市场、挖掘煤源齐头并进。在认真抓好重点客户和重点合同的落实的同时，加大煤源组织和市场及用户的开发力度，充分发挥铁路运力优势和大集团国有企业的品牌优势，积极加大和河北钢铁集团密切沟通联系，进一步强化合作力度。采取有效措施，千方百计抓住一切有利时机，确保冶金煤和动力煤的发运。与此同时，继续加大对山西、河南、内蒙、秦皇岛、京唐港等集散地的开发力度，加强和兄弟单位的合作力度，努力开发能够增加经营利润的物流贸易品种，实现非煤产品实物贸易的稳步增长，不断寻求新的经济增长点，确保上半年销售目标的顺利实现。

四、采取有效措施，加大对货款回收的清欠力度，在强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任考核的同时，继续加强货款回收目标任务考核兑现，鞭策和激励了销售业务人员的货款清欠积极性;对重点用户明确公司业务主管领导加大沟通和清欠力度，继续对非重点用户采取及时结算，不得拖欠、重点用户设置警戒线的制度，确保应收帐款在受控状态下的稳健运营，有效降低和规避资金运营风险，确保经营资金的运营安全，加速资金周转。

五、严格落实《安全健康管控体系实施办法》，牢固树立“预防为主、安全第一”思想，加大安全隐患排查力度，坚持“三级隐患”的排查和落实，常抓不懈。认真抓好周五安全日活动，不断强化职工的安全意识。上半年公司安全工作小组对两个装运区及煤质科共组织隐患排查8次，共查处一般安全隐患29项，各单位要求均按时组织了整改验收，及时消除了安全隐患，保证了上半年安全目标的顺利实现。

1、销量：140万吨，全年预计实现300万吨；

2、销售收人：15亿元，全年预计实现35亿元；

3、利润：480万元，全年预计实现1000万元；

党政工团将进一步紧密配合，围绕下半年工作目标和任务，广泛利用各种宣传媒体和手段，进一步加大宣传、发动力度，进一步彰显解放思想、不畏艰难、勇于创新、顽强拼搏、永争第一的豪迈精神，全面提振广大干部职工完成全年工作目标的信心和斗志，明确重点，制定和落实措施、目标层层分解，指标层层落实，细化分解，责任到人，聚精会神谋发展，力争全面实现全年工作目标。

继续认真贯彻落实董传彤董事长在集团公司转变经济发展方式推进会的重要讲话精神，积极探索开发多品种经营，扩大经营品种的途径，进一步加大物流贸易的品种和用户开发力度，增加物流实物贸易量，是我们下半年年物流贸易发展工作的重点，也是我们实现全年销售收入目标的重要环节，更是我们今后抵御市场风险、实现企业跨越式发展、增强市场竞争能力的必由之路。我们将认真总结和借鉴兄弟单位经验，完善物流贸易流程，规范物流贸易考核体系，强化目标责任考核，在巩固现有市场和资源的同时，积极培育和开发好新的外部市场和外部资源，逐步加大和扩大实物贸易合作力度，特别是要积极探索非煤产品实物贸易增长和突破地域空间局限的途径和办法，通过加快租赁煤场、租赁货位、宣运货位改造的实施，为公司增收、增效寻找出新的增长点，确保公司全年销售收入和利润目标的顺利实现，为集团公司实现物流大发展、落实新目标、实现新跨越打下基础。要解放思想，转变观念，实现经营创新，整合、优化社会资源配置，努力实现由物流运营商向物流集成商的发展，做大、做强、做实物流产业，实现物流贸易大发展，实现公司发展新跨越。

由于国内经济恢复速度的持续放缓，再加上国家对房地产打压政策效力的逐渐显现，使钢铁行业出口和国内需求持续出现疲态，进而严重影响了钢铁行业的整体复苏，给冶金煤销售市场带来不利影响，特别是由于通货膨胀的预期这些都给我们下半年销售工作带来了许多不确定性。围绕全年的工作目标，我们要进一步加大市场和煤源的开发力度。继续落实“西引东联、南上北下，强强联合”的工作思路和措施，稳步实施两条线发展、两条腿走路的经营战略，加强煤质煤量管理，实施精煤发展战略，敏锐捕捉市场信息，根据市场变化，及时调整产品销售结构，做好主焦、1/3焦和动力煤等品种销售的衔接转换，做好煤源和请批车及煤量的适量库存等组织环节控制，规避市场风险，抓住市场有利时机，实现增量、增效目标。一手开发新市场，一手开发新货源。做到超前谋划，先人一步，抢先占领市场制高点，不断探寻新的经济增长点。要采取积极的、灵活的销售策略，适时调整产品销售结构，在保证重点用户的基础上，积极开发量大、信誉好、价格高、社会关系广、相对稳定的客户，确保全年280万吨销量目标的顺利实现。

我们将继续贯彻“以路运保销量”的指导思想，在加大煤源组织力度的同时，继续加强和北京路局的沟通和联系，特别是密切和宣化、下花园车站领导和相关人员的沟通，加强信息反馈，及时根据变化，调整调运策略，重点抓好和宣化站的发运，力争减少异型车的发运。通过明确值班人员责任，进一步强化货源、周转、运输、场地堆放、存放时间、装车质量和效率等各个细节组织管理，及时了解和掌握铁路路况信息，继续强化效益优先、重点客户优先的报请批车原则落实，优化铁路报批客户，组织协调好报请批车顺序，提高车皮报批兑现率，确保全年路运目标的圆满实现。

应收账款的`及时回收不仅关系到公司经营风险的控制和管理，更关系到我们公司的今后发展速度。随着公司物流业务做强做大，货款的及时回收将成为我们今年经营工作的重中之重。我们要继续强化货款回收责任管理，加大货款清欠力度，通过不断完善货款回收制度，进一步规范销售人员经营行为，增强销售人员的责任意识和风险意识，有效缓解因货款不能及时回收周转给我们带来的经营困难和压力。要继续认真落实公司《货款回收暂行考核管理办法》，继续强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任管理考核，切实落实奖惩制度。严格明确对非重点用户和重点用户的划分，采取对非重点用户不得拖欠，重点用户设置警戒线的办法，严格加以控制，确保应收货款在受控状态下的正常稳健运营控制，保证经营资金的运营安全，有效降低和规避市场资金运营风险，加速资金周转的速度，提高资金的使用效率，为公司实现跨越式发展创造充分必要条件。

通过规范运行“安全健康管控体系”的落实，全面贯彻落实“安全第一”方针。认真做好“雨季三防”，在两个装运区认真组织好安全生产无事故活动，进一步加强日常安全隐患排查力度，杜绝“三违”行为发生，充分利用班前班后会，加强职工安全教育，落实好周五安全活动日活动。公司安全工作小组加大对各生产单位的安全隐患排查检查力度和频次，有效消除安全隐患，确保全年安全目标的顺利实现。

由于做非煤业务，导致正常税负偏低，现已引起张家口市、宣化县税务部门关注。为了顺利完成张矿集团20xx年的销售收入指标，我们建议：

1、由集团公司出面协调市、县两级税务部门，使非煤贸易业务顺利运作下去；

2、由集团公司统一协调，将张矿集团内部所有煤炭生产单位的销售业务由我公司集中统一结算，各生产单位出让一定的价差，来弥补我公司因做钢材业务，而导致税负降低的现象；

3、由集团公司注入资金，解决我公司因无资金，导致煤炭经销业务利差低的问题；

4、为避免税务部门关注，请集团公司将下半年的非煤业务从我公司转由物贸公司运作。

20\_\_年上半年，开发区经贸发展部在区党工委、管委会的正确领导下，紧紧围绕区党工委、管委会总体工作部署，主动适应经济发展新常态，积极抓好经济运行、发改、科技等各项工作，进一步强化服务力度，确保各项工业经济和外资外贸工作稳步开局，各项工作取得了一定成效。现将20\_\_年上半年工作总结及下半年工作计划汇报如下：

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法缺少深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

（1）严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

（2）坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

（3）提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

（1）存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

（2）积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

（3）勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。

一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

（1）学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

（2）创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

（3）工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

（一）耐心细致地做好财务工作。自接手\_\_管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。二是搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是及时收缴服务费。结合\_\_的实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照鸿亚公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收，\_\_年全年的服务费已全额到账。四是合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

（二）积极主动地搞好文案管理。半年来，我主要从事办公室的工作，\_\_的文案管理上手比较快，主要做好了以下\_个方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作需要，制作表格文档，草拟报表等。二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。

（三）认真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是10月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

今年以来，招商引资、重点项目办公室围绕街道党委、办事处年初制定的工作目标，根据分线作战的工作部署，坚定不移地把招商引资、项目建设作为加快发展的关键和支撑，突出服务业主导产业优势，着力强化工作措施，以优质的服务推进项目建设，确保经济与社会各项事业发展量质并举、齐头并进。1—5月份，实际利用市外资金9.37亿元，完成年度目标的55.1%，全市第二；进出口总额308万美元，完成年度目标的18.7%。今年上半年，项目建设投资计划完成30.53亿元，14个市级重点项目完成投资18.32亿元。

积极开展全方位、多层次、多渠道的招商引资活动，发挥服务业主导产业优势，实施品牌化招商举措，实现了招商引资新突破。今年以来，实现招商引资新引进落地项目6个。其中，已建成运营的有巴厘岛风情咖啡、西北人家等项目；正在紧张装饰装修的有小城印象酒店、艾美主题酒店、新村休闲部落等项目；顺利启动建设的有德意君瑞国际广场、滕州国际冷链物流产业园等知名品牌项目。目前正在积极洽谈或即将启动建设的项目9个。其中，沃尔玛物流配送中心已将规划建设方案及相关材料上报沃尔玛（中国）投资有限公司审批，5月份，沃尔玛集团中国区总部将来滕考察，力争取得突破性进展；鲁南万佳农资市场项目由市旅服局、市农业局等相关单位论证项目定位、规模、功能、占地面积等，及时督促项目投资方尽快完善可研、环评等手续，提报规划设计方案。

国家级食品安全检测中心及专供市场项目，占地191亩，一期工程投资6.26亿元，占地36亩，主要建设一座主体20层、建筑面积3.6㎡的国家级食品检测大厦，并配套市场展厅4万㎡。二期工程投资5.24亿元，占地155亩，主要建设安全检测的配套工程。一期工程于20xx年11月开工建设，目前已全部竣工，今年上半年将正式开业运营，检测大厦于x年2月启用；二期工程30亩土地5月份挂牌出让，取得土地后开工建设。

德意君瑞国际广场项目，占地197亩，总建筑面积50万㎡，其中，商业部分20万㎡，住宅20万㎡，地下10万㎡（包括地下超市、车库、仓储等，地下商业2万㎡）。目前，区间路南部土方、基坑支护、桩基工程完成，桩间土清理完成50%，售楼处装修及门口景观工程、围挡工程完成，总包临时设施完成，30亩土地摘牌成功，已供土地82亩，还有115亩。

红星美凯龙爱琴海购物中心项目，占地60亩，建筑面积19万㎡（裙楼12万㎡、2栋24层写字楼及1栋公寓7万㎡），建设11万㎡的大型高档shoppingmall、6万㎡的商业步行街及2万㎡的大型地下停车场。目前，商业4层裙楼主体完工，局部建至地上5层；立项、环评、土地、规划等手续已办理完毕，年底前26层主体封顶。

大同中路区域棚户区改造项目（大同国际），一期工程4栋20层7.6万㎡高层住宅，部分建至2层，年底前主体封顶；大同路跨小清河桥梁工程中沥青铺装、人行道广场砖镶贴、通车；年底前，道路工程中竣工清理、完成标示、标线等并通车，4栋高层住宅部分主体完工。

滕州国际冷链物流产业园建设项目，占地480余亩，总投资12.5亿元，建筑面积25万㎡，主要建设12万吨的冷冻冷藏库，3万㎡的保税仓库、10万㎡的恒温仓库以及电子商务管理系统配套、城乡客运换乘中心等。分两期建设，一期投资6.5亿元，占地240亩，近期开工建设，上半年建设4万㎡，年底前完成8万㎡仓库施工，x年1月竣工投入使用。二期工程投资6亿元，占地240亩，自取得土地使用权后30个月内建成使用。项目于4月25日奠基开工，正在勘探。

下步工作中，我们将立足街道发展三产定位，大力实施品牌引进战略、打造特色街区的工作亮点，加快喜来登大酒店、滕州国际冷链物流产业园、沃尔玛商业广场、沃尔玛物流配送中心等项目建设及落地进程，督促酒店家居用品市场等项目加快各项手续办理，加快项目建设步伐，积极筹备好市委董书记调研的准备工作，全面展示街道经济发展成果，同时，积极对接各项经济社会指标的完成情况，为街道取得优异成绩打好基础。

20xx年工作总结

20xx年成为尘封的一页已被翻过去了。在过去的一年里，销售部在集团公司的正确战略部署下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，与各公司各部门团结协作圆满完成了全年下达的销售任务。

1、销售目标完成情况：

公司在这一年中经历了高层领导人员小波动后，在公司领导层的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。车辆总计销售1690台、精品销售额496.4万、保险销售额484.5万、车贷手续费及返利43.1万、临时牌销售19.85万。

2、目前存在的问题：

经过大半年的磨合，销售部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍。团队有分工，有合作。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在较多问题，也是要迫切需要改进的。

1)销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，自觉性不强。

2)对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。手中的意向客户平均只有40个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动销售不佳。

3)销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，内勤，主管的互动沟通不及时，不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4)销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的`传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

5)内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，智者胜，智者相遇，人格胜。

转眼间，半年已经过去，在这期间担任出纳一职。随着不断的工作和学习，我对本职工作有了更深刻的认识，解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。

出纳的\'工作主要就是现金及银行两方面。现金方面，我每天都会接触到大量的现金，一部分是公司日常的各项费用支出，以及提取日常的备用金;另一部分是各项目的现金支出，要求在支付现金是要仔细认真，确保正确及时支付。银行方面，主要是各项目款项的收支工作，以及各项银行业务的办理。在使用网银、支票、银行电汇单等方式付款时，要求收款人、金额填制无误。

我的工作内容可以说既简单又繁琐，而且对工作质量要求非常高，可以说不容出一点差错，对每项工作都必须准确、细心、耐心地要求自己及时完成。在过去的半年里，在不断学习不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、日常工作

1.配合x部门(项目)人员完成各款项的收支，并正确、及时登记入账，确保资金控制有效。

2.在公司日常业务支出方面，保证手续齐全后付款，如遇到特殊情况，需事先得到公司领导同意后，方可支付，事后及时补签票据，手续齐全的票据及时转交会计做账。

3.在收付款后整理所有票据，及时登记现金及银行存款日记账，做到各账户账目清晰，并编制各银行账户流水电子表格，及时将信息反馈给会计。

4.在公司日常现金报销方面，做到正确支付，并定时盘点现金，出具现金盘点表。

5.日常及时取回各银行账户的回单，确保各银行业务登记正确及时，没有遗漏。

6.保管库存现金及保险柜钥匙、公司财务用人名章、各类支票及银行票据，并做好票据的使用及领取的登记工作。

7.完成领导临时安排的事项。

在日常工作中，出纳工作看似简单，但是非常繁琐，要求自己做到耐心、谨慎、认真的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。并且还要与其他部门相关人员进行沟通，协助办理相关事项。

二、反思不足

1.一些细节方面做的还不够好，有一些不必要的错误，导致耽误时间，影响下一步的工作。

2.知识面还不够宽，学习还不够深刻、系统，有的工作不知道该怎么做，还有待继续努力学习，同时工作方法还有待继续学习和改善。

三、下半年的计划

1.在细节方面严格要求自己，调整好工作心态，不急不燥，认真及时的完成日常基本工作。

2.加强学习，虚心请教领导和同事，不断提高自己各方面的水平，进一步提高工作效率，更好的完成各项工作。

3.增强工作的创造性，根据工作需要，不断调整自己的思维方式，改善工作方法和技巧。

在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，扬长避短，克服不足，找准工作的突破口，更好的完成本职工作。

最后，我非常感谢领导和各位同事在工作和生活中给予我的关心和支持。

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！