

最新餐饮业上半年工作总结 上半年工作报告(实用9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

餐饮业上半年工作总结 上半年工作报告篇一

截至6月底，全国代办电信实现业务收入5.67亿元，月均增幅超过57%，业务收入占邮政总收入的2.14%，占比较年初提高了0.47个百分点；1到6月份，全国共完成代放号448.06万户，代售卡3862.13万张，两项业务月均增幅分别为55.22和57.5。今年上半年全国代办电信业务发展迅猛，业务量、收都实现了较大的增长幅度。

与全国代办电信业务发展形势相比，我省代办电信业务虽然起步较慢（元月份仅有111万的收入，与去年水平相当），但发展状况总体良好，业务量、收都保持了快速、平稳的增长。

国家局6月份业务统计数据显示，陕西代办电信业务收入实绩排名全国第15位，收入增幅排名第9位，比年初（元月份）分别提高了4个位次和8个位次。在国家局代办电信业务奖励考核的同组8个省（区、市）当中，陕西代办电信业务平稳发展的特点十分明显，收入实绩和综合指标排名都能基本稳定在第4位；6月份上升至第三位，位列重庆、贵州之后。

截至6月底，全省代办电信实现业务收入（财务数字）1408万元，同比增长32.33%，完成年度收入计划46.93%，基本达到了“双过半”要求。1至6月份，我省代办电信业务收入月均增幅为66.21%，高于全国增幅水平16.62个百分点。

从收入构成情况看，移动和联通是我省代办电信的主要合作运营商；截至6月底，与移动、联通、电信、网通等主要通信运营商的业务收入占比分别为43.51、46、10.16和0.33，与年初相比联通、移动的收入占比分别提高了1.5和7，电信的收入占比下降了9。代售缴费卡依然是我省代办电信收入的主要来源，收入占比达到65，其次是代放号业务，占比23.64，代收费及公话/话吧业务收入占比分别为6.4和4.9，这四类主要业务的收入占比情况与年初相比变化不大。县局代办电信业务收入继续保持超过多半的份额，6月底为61.42，与年初相比县局收入占比下降了2.54个百分点。

在我省邮政各专业当中，代办业务发展增幅从二季度开始遥遥领先，其收入对全省邮政收入增长的贡献也在逐月增大。从年初（元月份）排位各专业第七，贡献率仅有0.76，到6月底排位储蓄专业之后位居第二，贡献率提高到6.88，贡献率翻了三番。代办电信业务收入占全省邮政总收入之比由年初的1.04，提升到6月底的1.94，增幅超过86。

截至6月底我省代放号和代售卡业务实绩完成5.59万户和245.83万张（数据来源国家局代办电信业务量统计），分别占到全国业务总量的1.23和6.37，两项指标较年初分别提升了0.48和2.59个百分点。其中代销联通缴费卡9.08万张，占比12.01，位居全国第二位；代销移动缴费卡138.28万张，占比5.9，位居全国第五位；代销电信缴费卡16.65万张，占比4.1，位居全国第六位。今年前6个月，代放号、代售卡业务量月均增幅分别达到63.71和60.4，高于全国平均增幅15.71和10.98个百分点。

1、建机构、理关系，专业管理逐步加强。

榆林、西安、安康先后成立了代办电信专业局，专业化管理力度进一步加强；延安、咸阳、渭南、铜川、商洛成立了代办电信部，代办电信业务的经营管理工作有了具体的落实部门；宝鸡、汉中局代办电信业务实行统一归口相关专业局的

经营管理模式。省局也抽调了人员进一步充实代办电信经营管理队伍。今年上半年，各局结合当地实际在明确职能、理顺关系的过程中逐渐形成了目前在市局这一层面较为完善的代办电信业务专业化管理体系。

榆林市代办电信局是我省成立最早的代办电信专业局，也是全省代办电信专业化管理成效最为显著的代表。上半年，榆林局累计完成代办电信业务收入385.19万元，位列全省收入第二位；代办电信收入在榆林邮政总收入中的占比为10，高于全省平均水平近8个百分点，名列全省第一位；在县局代办电信业务收入前十位的排行榜上榆林的县局就占了4位，神木县局以累计收入67.34万元名列榜首，靖边、清涧、绥德也位居其上。榆林局在全省代办电信业务发展中的带动和借鉴作用越来越明显。

2、强合作、推竞赛，合作双赢显现实效。

一季度“开门红”劳动竞赛普遍增强了各市局对代办电信业务的重视程度和发展力度；二季度各局围绕冲刺“双过半”组织开展了形式多样的各专业竞赛活动。在共同推动竞赛过程中，合作双方进一步加强了联系、加深了了解，合作双赢的良性互动局面逐步显现。

渭南局二季度在全地区开展了旨在实现“增量前移创收入、时间任务双过半”的代办电信业务劳动竞赛。由市局领导班子全体成员和市局经营管理骨干组成竞赛领导小组，市局梁局长亲任领导小组组长，并以市局和市局工会联合下文，提出了明确的竞赛目标、考核奖励办法、要求以及具体的工作措施。

延安局与延安移动公司在年初即共同开展了20xx年劳动竞赛，实行按月考核，邮政完成计划进度，移动公司给予分档奖励的灵活政策；延安局则通过广泛利用社会销售渠道，大力发展放号业务，业务量、收稳居全省首位。截至6月底，延安共

代办移动公司放号1.5万户，占全省移动放号量的55，实现收入54.03万元，占全省代办移动放号收入的57。安塞县局则充分利用“社会营销员”力量，借助全地区开展劳动竞赛的有利时机重点发展放号业务。到6月底，安塞代办放号累计6212户，实现收入32.39万元，分别占全地区代放号总量和收入的26和30。

渭南局和延安局的劳动竞赛是全省上半年竞赛活动的一个缩影。在竞赛推动下，各局代办电信业务量、收都取得了较好的经营实绩，特别是6月创出当月收入420万的历史新高。

3、找重点、抓显效，业务发展层次分明。

根据年初省局制定的《代办电信业务发展指导意见》和经营服务工作会议上的相关要求，各局身体力行“长短结合”的发展思路，逐渐形成了我省以缴费卡销售为主、代放号、代收费为重要补充的业务发展模式。上半年，在经营水平、基础条件还不理想的情况下，以缴费卡销售带动收入的业务发展模式有利于发挥现有资源优势、发挥重点业务的量收带动效应、提高全省代办电信业务收入水平。

西安局为加快代收费业务发展，在全省率先提出了代收费与缴费卡销售等量互抵考核的新思路，在配合代收费网点建设过程中，充分发挥一线职工积极性，为推动代收费业务发展积累了积极的经验。截至6月底，西安局代售缴费卡接近1.4亿元，占全省缴费卡销量的55.37，缴费卡销售收入256.40万元；代收费业务在二季度发展速度也明显见快，到6月末，代收费总额为1544万元，实现收入12万元。

安塞县局大力实施积分营销，促进代办电信业务的快速发展。6月末，其代办电信完成收入41.03万元，超过延安市局本身，成为安塞县局仅次于储蓄业务的第二大业务；同时，安塞县局也占据着当地发展用户市场份额第一的位置，成为了当地运营商业务发展不可缺少的合作伙伴。

宝鸡局接收了本地电信公司的12个营业网点，由邮政全面代办业务；同时在所有的邮政储蓄和电子汇兑窗口都开通了代收移动、联通话费业务，积极发挥窗口代收话费的主渠道作用。截至6月底，宝鸡代收话费业务量达到3563万元，占全省话费代收总量一半还多，实现代收话费收入近22万元。

4、调结构、强能力，持续发展得到保障。

上半年，以调整业务结构、推动代收费业务发展为主要目标的网点能力建设工作也已经在包括西安、榆林、渭南等局在内的大部分市局广泛开展起来。据统计，截至6月底我省开办了代办电信业务的邮政局所（含营销网点）共有1252处，占全部邮政局所数量的67.60；开办了代办电信业务的邮政储蓄网点有884处，占全部储蓄网点的82.31；代办电信业务专厅（含专区）41处，代办电信业务专柜88处。我省代办电信业务能力建设取得了阶段性的成效。

西安局于今年3月成立代办电信专业局后，业务发展气象焕然一新，基础能力建设、业务结构调整的步伐进一步加速。从4月份开始，西安市代办电信局即把专厅、专柜、代收费专区的建设作为业务可持续发展的首要工作做得有声有色。首先是从挖掘自身资源做起，自行调配、整合了硬件设备，在市内建起37处代收话费专柜；其次积极探索专厅建设可行之路，在市内规划、并建成了电信营业专厅5处。通过拓宽发展思路、合理布置资源、调整人员配置、提高服务质量等一系列措施，西安市局已经为下半年代办电信业务持续、快速发展，充分发挥大局优势做好了充分的准备。

目前存在于我省代办电信业务发展中的问题归结起来主要有以下三个不到位。

1、认识不到位，地区间发展不均衡，制约了业务的整体发展水平。

部分局在发展代办电信业务中仍然存在认识不清、理解不透、重视不够等问题，没有把代办电信按照省局要求作为邮政的一项重点业务给予足够的关注和支持。领导的漠视，势必会造成这些地区代办电信业务发展滞后的不利局面。

由此带来的地区间业务发展不均衡性问题依然明显存在，西安、榆林、延安三局代办电信业务收入合计973.88万元，占到全省代办电信业务总收入的69%。截至6月底，全省除榆林局提前完成全年收入计划、延安局实现了收入“硬过半”之外，其余各局收入计划的完成情况都不十分乐观。关中四市还有280多万元的收入欠产要在下半年弥补；商洛、安康、铜川上半年累计业务收入还都不足50万元，这些都严重制约了全省代办电信业务的整体发展水平。

2、措施不到位，缺乏有效的导向政策，影响到经营效果的充分体现。

对于那些还未形成规模效应，尚处在业务拓展期的市（县）局，没有适宜本地区特点的业务发展政策、缺乏开拓市场的有效营销手段可能是导致业务发展不力的最直接原因。在这方面神木县局给大家一些有益的启示。

神木县局首先能够从清楚认识自身所处的业务发展阶段出发，提出“在任务落实方面，领导重视是根本；在提升管理方面，机构保障是关键；与运营商合作方面，主动沟通是正道；在业务发展方面，突出重点是方向”等一整套切合实际的经营发展思路；其次，根据不同的代办电信业务种类分别制定营销积分奖励政策，以“放水养鱼、培育市场”的战略眼光，真正让实惠于广大职工，充分调动职工发展业务和拓展市场的积极性和能动性，业务发展取得了令人瞩目的成绩。

3、协调不到位，没有运营商的支持，坐失市场发展先机。

在与运营商配合方面，全省有很多市（县）局都有一些很好

的经验和典型事例。前面刚刚提到的榆林市局、安塞县局、神木县局还有宝鸡市局等，当地代办电信业务开展的轰轰烈烈，业务量、收实绩名列前茅，他们都是与运营商协作配合的典范。他们共同的特点，都在于注重经常性的主动与运营商进行沟通。沟通可以增进彼此间的了解，提高邮政代办电信业务的认知度；沟通也可以及时掌握运营商的经营动态和通信市场的变化趋势，这些都是对邮政代办电信经营有益的信息。还有安康的岚皋、白河局和渭南的华县局，他们在农村电信市场上的“买断包收”工作试点很成功，这也是与电信运营商加强合作，共同开拓市场的结果。

今年“五一”和“五一七”代办电信“双节”营销活动是对“协作能力”的一次很好的检验。我们有些局“双节”期间营销活动、竞赛活动开展得如火如荼，与通信市场打成一片，取得了“经济效益”和“社会效益”的双丰收。但有些局在此期间无所作为，与节日期间热闹的通信市场形成鲜明的对比，经营没有新举措、发展没有新局面，坐失了业务发展的有利时机。

总的来讲，今年上半年在省局的正确指引下，在全省各级领导对代办电信业务的普遍重视下，通过大家的共同努力，我们取得了代办电信业务发展的阶段性成果，可喜可贺。对于存在的问题，我们将在下半年通过继续加快发展，逐步予以改善和解决。

影响代办电信业务发展的外部环境主要有：一是通信市场经营重点向以用户服务为中心转变，运营商发展策略从扩市场向保存量转变；二是运营商盈利空间随通信市场供求稳定在逐步缩减；三是通信市场的激烈竞争导致各运营商转向全面竞合，相互间的关系将更加微妙和复杂；四是电信公司全面上市进程加快，农村电信市场格局将会重新洗牌。

就目前而言，外部形势对邮政代办电信业务发展产生的影响主要有三方面：一是邮政代办电信收益率会普遍下降；二是

邮政代办电信经营发展要拓展服务内容；三是邮政全面进入农村电信市场的机会大大增加。

就我省代办电信内部发展形势而言，

三是网点能力建设在经历了上半年自由发展阶段并取得初步成效后，下半年无论是市局层面还是省局层面都会对代办电信网点建设和基础能力建设投入更大的关注和热情。四是服务“三农”与农村电信市场的结合，将催生出新的邮政代办电信的业务发展形式。

下半年我省代办电信业务发展首要目标还是继续紧盯年度收入计划的完成，确保3000万元计划目标的顺利实现；其次要通过进一步完善机构设置、加强能力建设、规范基础管理等举措力争xx年业务发展既定目标的全面完成。

下半年业务发展的思路是“推重点，拉新型、带全盘”。落实这一思路的措施可以概括为：一是紧盯大户不放松，进一步发挥大户明显带动收入大盘的作用；二是狠抓（市局收入）优势业务不手软，加快市局代办电信业务发展步伐；三是依靠榜样带动，充分挖掘各局各类业务的发展潜力。思路的核心是在确保重点业务、重点市（县）局加快发展的基础上，通过树立市（县）局发展中的榜样，形成业务发展中的经验，拉动其他业务、其他市（县）局全面发展。

（一）加快发展、扩大规模，确保业务量、收计划的如期完成。

前面的形势分析告诉我们，下半年将是加快代办电信业务发展的有利时机；各局的代办电信专业管理机构也陆续建立起来，通过上半年的实际运营我们也积累了很多发展当地代办电信业务的宝贵经验；“双过半”目标的实现极大的鼓舞了士气、振奋了人心，提高了全省代办电信业务快速发展的人气；应该说我们已经掌握了“天时、地利、人和”，“万事

俱备，只欠东风”，我省代办电信业务在下半年要实现大发展就看各局的实际行动了！

在上半年实现“双过半”的过程中，全省涌现出许多优秀的榜样，也产生了许多典型的经验。我省代办电信业务发展中的“陕北现象”和“榆林经验”在下半年全省业务大发展中值得我们很好地总结、分析和推广，要通过榜样的力量推动我省代办电信业务全面健康、快速发展。

（二）规范经营、树立品牌，逐步形成邮政代办整体优势。

下半年，要通过进一步强化机构职能，提高我们各级代办电信业务管理人员科学、客观认识代办电信业务发展市场和熟练运用各种营销手段的能力；要通过进一步加强基础管理力度、规范经营服务工作，提升全省代办电信机构之间的协作能力和与运营商之间的合作能力；要通过进一步的细分市场、优化业务结构，落实“双重”发展思路，在社会上和运营商中树立邮政代办电信的强势品牌，建立并逐步形成邮政代办的整体经营优势。

（三）加强合作、创新业务，以点带面拓展农村电信市场。

安康的岚皋、白河两局在农村话费“买断包收”成功试点的基础上，在下半年将会有更大的作为；渭南华县局同样也是在农村电信市场当中找到了发展空间，并为邮政服务“三农”提供新的手段。

下半年，在稳步推进核心业务的同时，要通过加强与运营商的合作、畅通信息沟通渠道，及时掌握市场动态，寻找业务发展新的增长点。特别是要在农村电信市场发展上多做一些工作，多争取一些空间，为邮政全面进入农村电信市场，发挥邮政服务于“三农”更大的作用奠定坚实的基础。省局在下半年将协同省电信公司逐县联合推动此项工作，力争尽早抓出实效。

（四）有效整合邮政资源，加大能力建设力度。

下半年在综合服务平台投入运行后，网点建设将成为我省代办电信能力建设的首要问题。网点建设将结合各局实际资源优势，在营业专厅、代办专柜、代收专席上分层分步进行实施，并力促下半年代收业务收费业务发展能有更大的突破。省局在下半年将出台一些举措和政策，提供强大的后盾支持，加快全省代办电信网点建设步伐。

（五）突出竞赛推动作用，强化专业指导地位。

下半年，围绕完成全年计划这一中心工作，省局将不断推出与运营商的联合竞赛和专项业务发展劳动竞赛。目前，已确定初步意向的竞赛内容有联通cdma联合发展竞赛、联通缴费卡明信片和代收费劳动竞赛。同时，省局将通过科学计划竞赛方案、严格控制竞赛实效、强化专业指导力度，突出竞赛对业务发展的推动作用。

餐饮业上半年工作总结 上半年工作报告篇二

第二支部

今年上半年，在新冠疫情席卷全球背景下，又恰逢公司转型冲千亿营收的关键之年，把握正确的思想政治方向，巩固全体党员群众的意识形态工作突显地尤为重要。“人心齐泰山移”，在部党委的统一部署下，二支部在增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”的指导下，扎实推进意识形态工作，坚持“党建+培训”这一支部品牌建设，为确保疫情防控期间的降库接单保产、销售品种增效、特定攻关指标等顺利完成提供了精神动力与思想保证。

一、工作情况：

1、严格执行上级组织对意识形态与党建工作的要求，把好意识形态关。一是根据部党委的工作要求，深入研判当前全球疫情蔓延的特殊时期，国内与国际的重大事件、重要舆论问题，正确地理解舆论导向，科学分析事件背后的实质。对疫情防控期间，在做到科学防范的同时，积极宣传国家与地方的疫情防控措施，避免出现以讹传讹、发起话题、制造恐慌。二是组织全员学习《构建“三个三”新钢党建工作体系》，深刻领会文件精神，并紧密结合自身实际，要求党员工作积极“围绕三个基本，紧扣三个要点，发挥三个作用”，发挥党员先锋模范作用，全面提升公司党建工作质效水平。三是组织参加上半年新钢公司形势宣讲活动，科学分析疫情影响下的行业形势与工作重点，有效疏导特殊时期员工的思想情绪，提升员工工作激情、找准工作方向。

2、持续深化“党建+培训”支部品牌建设，夯实意识形态阵地。上半年，二支部持续加强“党建+培训”工作，累计组织培训活动5次，培训重要旨在以重点业务与风险防范为支撑点，实现党建与业务的同频共振，内容包括党的文件、党性党风党纪和形势任务教育，也涵盖科室之间业务交流、管理文件学习以及实际案例分析。

3、坚持对“学习强国”平台的学习和应用，把它作为提升党员同志的政治素养和理论水平的基础平台，是抓好意识形态工作的重要举措，全体党员干部坚持常态化学习，学以致用，把学习成果切实转化为推动与创新销售工作。

4、疫情期间，积极做好疫情防护宣传工作，对员工上下班两点一线的监督，并积极鼓励党员参加志愿者进入社区服务，党员志愿者积极向社区居民宣传疫情相关知识，安抚大家情绪，鼓励大家理性对待，引导群众增强防控意识，积极参与公司及社区的疫情防控工作，竖立了良好的党员形象。

二、存在的问题：

2、意识形态工作出现错位与缺位，工作处于被动，宣传力度尚显不够，意识形态主流阵地还需要巩固。

3、支委班子身兼数职，业务能力参差不齐，在重大舆论引导上发挥作用不大。

三、下一步工作打算：

1、对照《关于推进基层党组织标准化实施方案》，进一步完善支部的组织建设、组织生活会、活动阵地等各项工作，将意识形态融入“三会一课”、“主题党日”中，不断加强党员思想建设工作力度，提升党员的政治素质，树立正确的世界观、人生观、价值观。

2、利用“党建+培训”这个支部党建特色，在今后的培训课程中，有意识地将意识形态纳入学习内容，建立意识形态工作责任制，增强支部抓好意识形态工作的自觉性与坚定性。

3、利用公司构建“三个三”新钢党建工作体系的契机，针对业务工作中难点、痛点与急点，组建党员责任区与突击队，强化党员干部的担当意识与战斗意识，通过党员的一言一行，影响带动身边的群众，真正体现出党员的先锋模范作用。

意识形态工作报告

街道意识形态工作报告

审计局意识形态工作报告

年意识形态工作报告范文

乡镇意识形态工作报告

餐饮业上半年工作总结 上半年工作报告篇三

一、以服务经济、关注民生为重点，抓好城市规划建设

去年以来，城建规划建设审批权下放，为镇域经济注入活力，但工作压力加大。一方面要求分管部门严格审批，建立联席会议审批制度，另一方面，提高办事效率，压缩流转时间，为发展经济尽职尽责，上半年，共审批各种事项50余起。尤其__经济园，投资建设再现活力，迎来第二次发展高峰。__社区服务中心□__x小学，做为办事处两大民生工程，现进展顺利，即将完工。其中，__社区服务中心室内工程全部结束，中央空调安装完成，电子监控方案确定，室外工程正在加紧施工。小学，室内工程结束，餐厅和阶梯教室正在施工，室外设计已完成，内部设施正在配备，力争新学期正式启用。

二、以建管并举，管重于建为原则，强化国土资源与城市管理。

土地管理继续保持了良好发展势头，工作经验被主管部门予以认可。除日常加强管控外，对违法占地一直保持高压态势。在今年的土地卫片检查中，我处对四宗违法占地，率先整改，最早完成任务。受今年社区建设、合村并居等因素影响，城管工作经受了严峻考验，违章建筑明显增多。城管中队与市执法局紧密联系，加大巡查力度，努力做到早发现、早整改、早拆除。到目前为止，违章建筑均在规定时限内拆除，未发生被市通报案例。

三、以打造幸福zh□宜居之城为目标，搞好环境综合整治

继续抓好环境综合整治工作。打造__x文化广场、__经济园两个重点片区，搞好__路、__路路域整治，培植__x□__x两个先进村，在市环境整治检查中，取得较好成绩。坚持不懈的抓好西部农业村环境整治，加强环境卫生、公路养护专业队伍建设，保持较高的管理水平。加强绿化工程、健身场所管理，

及时督促检查，克服重建轻管现象。制定考核奖惩政策，并及时检查兑现，调动了各村居工作积极性。

四、配合市重大项目推进，开城路、中石油管线工程进展顺利

__路建设是市委市政府确定重点工程。我处按照进度要求，及时清点赔偿地面附着物，协调施工便道、线杆迁移、占用土场等矛盾纠纷，进展顺利，得到市指挥部好评。中石油天然气管线，途径我处六个村庄，全长5.8公里，情况复杂，在建设局协调指导下，国土、镇村等工作人员，认真排查问题，科学制定赔付办法，按照先易后难的原则，加班加点，攻坚克难，进度快，质量高，基本完成施工任务。

五、积极参与，履行职责，努力提升精神文明整体水平

作为城区街办，我处是文明城市创建的重点单位。按照文明城市要求，重点整治了交通干道、公共场所、居民楼院等环境卫生，努力提升辖区居民整体素质，较好地完成文明城市创建任务。计划生育是我处重点难点工作任务之一。面对违法生育居高不下，社会抚养费征收难等现状，配合主管领导，积极争取上级主管部门支持，认真研究工作措施和考核办法，调动处村干部工作积极性，顺利通过__、__两级半年检查验收。今年是我市环保模范市复检验收年，我处领导高度重视，各部门配合协作，在环保部检查验收中，取得较好成绩。市通报检查结果，我处无任何纰漏。另外，按分工要求，本人还积极参与宣传统战、文化体育等工作，发挥政协联络组长作用，组织政协委员参加各项会议、培训、视察活动。

六、深入基层，求真务实，大力加强王家楼社区建设

__x社区是今年分工的新任务之一。社区村庄多，信访量大，环境基础较差。本人和社区工作人员一道，克服畏难发愁情绪，突出重点，解决难点，努力学赶先进。通过例会制度、

巡回检查等手段促进工作，村容村貌、村庄稳定有了一定进步。认真谋划社区未来发展，规划建设社区中心、幼儿园、健身广场，并组织实施了征地拆迁等前期工作。配合相关部门做好辖区内招商引资工作，为项目实施搞好服务。

七、严格自律，廉洁勤政，努力做好纪检监察工作

严格自律是本人一贯要求。能力有大小，态度更重要。一直以来，学习上，结合业务分工，认真钻研业务知识、规章制度，坚持学以致用；工作中，求真务实，扎实深入，坚持不搞形式，不走过场；作风上，发扬民主，集思广益，坚持群策群力解难题，努力做一名合格的基层干部。在自我约束的基础上，积极做好纪检监察工作。一方面加强处村干部教育，抓好“三资”管理，另一方面，严格处理违纪党员，努力促进机关作风、干部作风的根本好转。

回顾半年工作，还存在不少问题。城建工作，重建轻管现象依然存在，环境整治，任重道远；计划生育，违法生育和社会抚养费征收两大难题，短时间内难以克服；社区工作，在抓班子，带队伍，发展集体经济，维护村庄稳定等方面还存在较大差距。这些问题，在今后工作中，必当扬长补短，努力改进。

餐饮业上半年工作总结 上半年工作报告篇四

调整充实了由局长同志任组长，副局长、同志任副组长，各股室负责人为成员的人民调解工作领导小组，建立健全了各项规章制度。牢固树立“稳定压倒一切”的思想，充分发挥人民调解工作第一道防线，坚持“调放结合、以防为主、多种手段、协调作战”的工作方针，全面推进人民调解工作制度化，科学化，网络化，规范化建设。

我局把普法知识的宣传当做一项长期的工作来抓，充分利用宣传车、led显示屏滚动播放宣传标语、发放宣传资料等各种

形式，结合典型案例进行现场说法，宣传国家法律法规，切实提升了市民的法律意识、文明意识，使调委会真正做到了依法调解。

我局坚持以调解为基础，以预防为重点，实行小纠纷不过夜，大纠纷及时处理的人民调解工作的方针，把矛盾化解在萌芽状态。在调解矛盾纠纷中，我们做到情、理、法相结合，严格遵守调解程序，注意选择调解方式，在查明事实，分清责任的基础上进行调解，对于不能调解的矛盾纠纷，及时做好当事人的思想工作，积极协调相关部门协调解决。对已经处理的矛盾纠纷建立回访制度等防范措施，做到抓早抓小，堵塞漏洞，并完善制度，落实责任，及时有效的消除在城市管理工作中的不稳定因素，逐步使调解工作走上了法制化、规范化的轨道。我局实行每月召开一次竞争办公会，总结当月排查调处工作情况，研究调处急、大、难矛盾纠纷的措施，这些机制的建立和规范运作，确保了各类不稳定因素早发现、早处理，从源头上防范和减少各类影响稳定事件的发生。截至目前，我局共计调解纠纷2起，无因调解不力而导致的重大案件发生。

虽然我们在集中开展矛盾纠纷排查调处工作中取得了一定的成绩，但还存在着一些问题和不足，在今后的工作中，我们将在区委、区政府的领导下，在广大市民的大力支持下，严格按照年初工作计划，一项一项抓落实，争取该项工作取得更大的成绩。

餐饮业上半年工作总结 上半年工作报告篇五

2019年的上半年已经悄然过去了，你个人的工作报告写好了吗？下面是整理的关于2019年个人上半年工作报告范文，欢迎借鉴！

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作

中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

20xx年上半年马上过去了，在公司领导以及同事们的支持帮助下，在思想上，学习上，工作上都取得了很大的进步，成长了不上。

对待每一个问题我们都会尽心尽力的去完成，在和同事相比之下我不是最优秀的，但是我有一颗好学的心，我会学习其他同事的优点。比如：张文华对旅客耐心的解答，周浩对业务知识了如指掌，庞云龙的从容淡定，刘洋的豁达开朗。每个同事身上有太多值得学习的地方，我想在她们的影响下，我会不断进步。

很多人认为客服只是个咨询车次的地方，但我们心里都清楚还担负着一个重要的任务——那就是售后服务。说起售后服务大家都不陌生，是企业把产品销售给消费者后，为消费者提供的一系列服务，这里的售后服务同样也是在旅客乘车以后所反映的问题。

在客运市场竞争激烈的今天，旅客维权意识的提高，在选择车辆出行时，不仅选择车型、服务、而且还选择有保障性的服务，作为客服是旅客反映问题的主要途径，面对旅客反映的问题，我们都会认真记录，小心应对，真正维护旅客的权益，为总站赢得良好的口碑，做好车站第一张名片的角色，增强市场的竞争力，为总站在客运发展的道路上锦上添花。

保持乐观的心态，是我干好工作的重要条件。我时刻提醒自己保持积极向上，爱岗敬业的良好心态，把自己放在一个学习者的位置努力工作，努力学习。每一位同事都是我的指导老师，他们丰富的经验就是一笔宝贵的财富，就是我学习的源泉。“事无巨细，必尽全力”无论大事小事必然会学到一些知识，必然会积累经验。因为每天我们都会跟个体站那边竞争喊客，经常会发生口角的争吵，有时候听到她们骂我们，没必要去生气，保持好自己的心态，记得金庸先生说过一句话“不生气，就赢了”无论是遭到旅客的谩骂还是遇到不顺心的事坦然面对，不要生气。

其次在竞争比较激烈，尤其现在火车降价，私家车增多，带走了我们一大批的客源，我们只有用服务说话，多抓回头旅客，做到细节服务，真正去体会旅客所需的。

2、按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。

4、工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。

5、加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。但也清醒的认识到自己存在的问题，做事情不够细心，考虑问题不全面，要想做精做好必须得深入业务中去，要体会旅客的心理灵活处理问题。

6、多提一些有用的合理化建议

7、提高自己的主动服务意识

以上这些正是我在工作中缺少的。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。客服工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。因为对旅客来说，服务台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象非常重要，所以服务台在一定程度上代表了公司的形象。同时，总站对旅客的服务，从服务台的服务开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。所以在今后的日子里我一定会更加努力的工作。

又到了总结工作之际，回顾这几个月来的工作，不禁令人感叹，时间过的真快，从严寒的冬天似乎一下子就来到了炎烈的夏天，我们又工作了半年了。

半年来，工作取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足。首先高速分站工作对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边学习边摸索边干。以致工作起来不能游刃有余，工作效

率有待进一步提高;其次,有些工作做得还不细,和同事们之间的工作协调的不是十分到位,相互之间的沟通不够及时。

在今后的工作中,我会多学习,努力克服以上不足之处,认真提高工作效率,熟练掌握票价,站点及客运车辆运营等各种业务知识,做到心中有数。

总之,感谢所有领导和同事对我的信任,支持帮助,我会更加严格要求自己,吸取过去的经验和教训,更好的干好今后的工作,为总站及三科的发展奉献自己的一份力量。

餐饮业上半年工作总结 上半年工作报告篇六

担任班主任工作,可谓已经尝尽了这份工作中的酸甜与苦辣。而从高二开始,我担任了美术班的班主任工作。这副担子对于我来说,无疑是个极大的挑战。因为之前几届美术班的学生在平日里创造的那些“功绩”,可谓是“如雷贯耳”,而我自问班主任工作经验尚浅,似乎无法驾驭,有心而力不足。所以,虽说是接下了这副担子,但我是却还是怀着一种忐忑不安、万分矛盾的心情,走进的高二(8)班的教室。

如今在这个岗位上,我已经呆了两年,看着两年前稍显青涩的毛头小伙小姑娘现在即将踏进大学的殿堂,又着实替他们感到高兴。如今再回想这过去的两年,真是感慨颇多。韩愈在《师说》中说:“师者,所以传道受业解惑也。”而我也一直认为教师的功用不仅是传授学生知识,还要大力培养学生的人格。每位教师可能都会希望能教到听话的学生。而听话是从尊重人开始的。不尊重人的学生肯定不服从老师的管理。我这人教书有点自私,不尊重我的学生再有出息不如不教,就如同不爱国的人中国也没必要培养一样。老师的尊严一定要有,我常给学生讲,我是你老师,也是师父,先师后父,你尊重我要超过你父亲。如果连老师都不懂得尊重,那你凭什么想得到老师的尊重。

我不会放过任何培养学生尊重人的机会，当然老师也应该尊重学生，我常大胆的向全班同学表示我爱你们大家，我们在一起能有三年的时光，那是一种难得的缘分。学生也没理由不爱我，在路上，有学生喊我，我定大声回应，若没听见，我会回头再应。久而久之，学生懂得了要尊重老师，跟老师顶嘴、对着干这些不良现象在我们班里从来没出现过。在家长会上，我也强调这个观点，孩子不听话就是不知道尊重人。在我看来，所有学生最开始都是想和老师交朋友的，学生对老师满意不满意基本上是看这个老师好不好，对学生是否关心、公平，有时知识反倒其次了。

培养学生开阔的心胸也是我做班主任期间一项非常重要的任务。虽然注重表扬学生，但作为班级管理，批评还是多于表扬。学生心胸开阔的程度，决定了批评的质量和效果，心胸不开阔的学生不能正确对待批评，你算是白批评了的。而美术班的学生因为家庭条件较好，家长宠溺，长期以来过的都是“养尊处优”的生活，比较虚荣，往往不能接受批评。但是，这样的性格如果以后要在社会上出人头地，做出一番自己的事业，无疑是很困难的。一个人可以不具备高深的学历，但不可以不具备宽阔的胸怀，狭隘之人容易为小事斤斤计较，喜欢争名夺利，容易被人抛弃。像当年学校里的很多后进生能在社会上做生意、创事业，有部分原因就是后进生具备开阔的胸怀，在读书时就对各种批评有了抵抗力。所以，对于这一点，要在对学生不间断的教育中让他们潜移默化，逐步得到转变。

在这几年当班主任长期和学生的交往中，我最大的感触就是：学生对班主任的要求其实不高，只要你多一点责任心，多一分关怀，多一份爱心就行。班主任能力和水平可以不高，但只要你有勇气坦诚面对学生就行。总的来说，随着时代的变化，班级的“人性化”管理越来越重要，在管理上，民主比专制更符合时代精神。专制简单见效快，但这样的班主任越当越累，累，也不快乐着。民主的执行比专制要复杂得多，但可以收到长期而稳定的实效，这样的班主任会越当越轻松，

班级建设会越来越好。

以上这些就是我与美术班这帮孩子相处两年来的一点小小的感触，与各位同仁共勉！用一句话总结，就是：我累，我很累，但我快乐着！！

餐饮业上半年工作总结 上半年工作报告篇七

xx上半年，系统上下以深入开展党的群众路线教育实践活动为契机，围绕“改革创新”主题和省局“一三三三六”总体要求，按照**市局年初确定的“便捷登记、公正监管、联动维权、专业执法、敬业守责”20字工作要点和16项重点工作安排，结合全市“重大项目推进年”工作部署，以“改革统领全局，转型推动发展”为主线，以富民惠民利民为根本，切实履行职能，强化执法监管，着力营造宽松平等的准入环境、公平公正的竞争环境、安全放心的消费环境，为全市经济社会又好又快发展作出了一定的贡献。年初，首次获得市“十佳服务地方发展先进单位”第一名和**工商系统综合得分第一名表彰。

1、工商登记制度改革推进有序，市场主体总量进一步增加。认真贯彻落实工商登记制度改革措施，加强新修订的法律法规的学习和宣传，按照注册资本登记制度改革方案，进一步创新工作思路，优化窗口环境，提升服务水平，释放改革红利。大垛分局创新推出“网络服务”模式，通过qq号、电子邮箱等网络联系方式，向群众发送申办业务所需电子资料。大邹分局按照“一址多照”政策，成功为11家无固定经营场所的疏浚工程公司办理执照，解决“无根挂靠企业”监管盲点。通过加强政策宣传，创新服务举措□xx上半年，全市新发展私营企业642户，个体工商户2400户，同比分别增长29.18%和1.01%；新设农民专业合作社672户，新办家庭农场86户，同比分别增长373.24%和307%。5月份，**市政府在兴化成功召开“个转企”现场推进会，我局“分类四办工作法”得到**市

政府孔德平副市长的充分肯定。

2、群众路线教育实践活动有序推进，工作作风进一步好转。按照“四听四问”、“四查四治”要求，党委中心组集中开展“三进一征询”等活动，主动问计于民，先后召开各类征求意见座谈会21场次，发放征求意见表500余份，征求各类意见建议10个方面300多条。各分局支部也广泛开展了走访服务对象、群众代表、乡镇党政领导等活动，了解群众所需所盼，为改进作风、优化服务打下良好基础。对群众反映较多的内部管理问题，出台财务管理、公车使用、考勤考绩等制度讨论稿。我局在教育实践活动中领导带头抓学习，深入群众听意见，聚焦“四风”找问题，即知即改转作风的做法得到兴化市委活动办领导肯定，并在全省工商系统教育实践活动培训班上受到王元慧局长唯一点名表扬。

3、创卫工作持续深入推进，市场升级改造一次性全面完成。经过系统上下的共同努力，城区8家设施老化、配置不足、管理弱化的农贸市场，通过翻新棚顶、重排水电、修整地面、出新摊位、增加设备、健全制度等，圆满完成升级改造和专项整治任务，卫生秩序明显改观，场容场貌焕然一新。xx上半年，顺利通过了国家级卫生城市创建暗访组的检查验收，为完善城市功能和提升城市形象作出了应有贡献，得到各级领导的高度评价和赞扬。此外，以生态乡镇建设为契机，提请市委市政府设立乡镇农贸市场新建和改造以奖代补专项奖励资金，着力解决乡镇农贸市场管理不规范、设施不完善、环境卫生差、未配备农药残留检测仪器等问题。目前，多数乡镇已按照标准新建和改造了农贸市场，顺利接受了省级检查组的检查验收。针对h7n9流感复发和央视曝光注水肉事件，先后在全市范围内组织开展流感防控、猪肉专项整治，保障畜禽农产品安全。

4、商标品牌战略扎实推进，企业创牌意识氛围进一步增强。将商标品牌建设工作作为工商部门服务地方经济发展和推进企业转型升级重要抓手，在此前多个乡镇出台商标品牌奖励

政策的基础上□20xx年又提请市政府和昭阳、临城、垛田、大邹等乡镇出台商标品牌奖励办法，提升商标品牌奖励标准，并首次将奖励范围扩大到驰名商标、地理标志商标和境外注册商标。4月份起，在全市开展了“注册商标清零”活动，引导园区企业及时开展商标注册，消除商标注册盲区□xx上半年，新增“锁龙”中国驰名商标1件，新申报著名商标5件，引导注册涉外商标18件。同时，针对新《商标法》中驰名商标不得用于广告宣传规定，对全市6家已获得驰名商标认定企业加强指导，发放《驰名商标使用建议书》，引导企业尽快处理相关不合规定印刷品、广告用语等，最大限度地降低新《商标法》实施后对企业的影响。

5、行政执法工作有效加强，房地产专项执法行动成效显著。在元旦春节期间，先后对全市烟花爆竹、娱乐场所、网吧、化学危险物品等经营单位开展集中检查，检查各类市场主体1771户，排查隐患16处，发放限期改正通知书55份。开展了烟酒礼品回收专项整治活动，检查没收违规广告牌、店门招牌16块。开展了清理整顿人力资源市场秩序专项行动，查处超范围经营对外劳务中介企业1家，取缔无照经营3户，责令停止发布虚假广告2件。

餐饮业上半年工作总结 上半年工作报告篇八

以来，我公司严格贯彻落实县委、县政府关于加强信访稳定的工作部署，采取有效措施，切实加强本单位信访稳定工作，圆满完成了全国“两会”、“春节”、“五一”、“国庆节”等重要活动、节假日期间的信访稳定任务，确保了和谐稳定发展的良好局面。

一、健全组织 提高认识

我公司高度重视信访稳定工作，公司领导、相关部室能够经常深入基层站所，细致排查，做到“抓早、抓小、抓源头”。公司主要负责人总负责、亲自抓，积极行动，及时召开了党

组会议，并成立以公司党委书记__为组长的信访稳定工作领导小组，下设信访稳定办公室。多次组织干部职工学习相关信访稳定条例法规，强化思想认识，掌握调解矛盾的方法，切实将信访工作抓紧、抓实、抓出成效。

二、创新形式 确保效果

为了更广泛地了解职工的愿望及需求，更好地服务职工生产生活，实现企业和谐稳定发展，我公司不断把畅通职工意见表达和沟通渠道工作推向深入，成立群众工作室，规范了接待处理职工群众反映问题的工作程序及流程，严格限定各办理环节的时限，实行三卡一志，包括来信来访处理卡、督办卡、反馈卡以及工作日志，保证每一条职工意见都能按照流程规范处理。我公司制定了信访联络员制度，在各基层单位组织1-2名信访稳定联络员，负责本单位信访稳定工作。通过该项制度，能够将信访工作向前延伸一步，向基层延伸一步，变被动等待信访案件为主动搜寻信访苗头信息，变“两眼一抹黑”为拥有“千里眼”“顺风耳”，目的就是要把信访苗头发现在初始，化解在萌芽，解决在基层，做到早发现，早处理，早稳控，防止信访事态扩大，处理难度膨胀，进而把信访案件控制在基层，处理在基层，解决在基层，不使信访变上访。

定期召开维稳工作例会。每月初定期召开维稳工作例会，统一汇总一月来的各类信息，深入剖析存在的问题，共同寻求解决问题的方法，及时将问题隐患消失于萌芽状态。

三、多措并举 确保稳定

下一步，我公司将继续把信访稳定工作当作一项重要的政治任务，认真梳理信访工作薄弱环节，主动作为、细化措施，一是实行领导包案制，建立不稳定因素常态排查机制，及时化解苗头隐患；二是组织各基层单位信访稳定联络员，认真排查本单位信访稳定隐患，特别是农电工思想动态；三是在政府

的大力支持下，建立与信访部门的协调联动机制，及时掌握社会上的供电方面的信访苗头，确保公司继续保持和谐稳定的良好局面。

餐饮业上半年工作总结 上半年工作报告篇九

安全责任重于泰山，亿洲公司高度重视安全生产工作，把安全工作摆在各项工作的首位。为了切实做好安全工作，我公司结合实际，与每个施工作业队伍签订了《安全生产管理协议》，与公司每一名员工签订了《安全生产责任状》，形成了各施工队一把手负责，各部门负责人对本部门负责，各部门密切配合，相互协作，将具体责任落实到每个施工队、部门及个人。由于亿洲公司是新成立的公司，公司各项安全规章制度还不健全，在5月份起草了《亿洲公司安全、消防、环保、职业卫生汇编制度》，形成了较为完整、规范的规章制度体系，实现了用制度管理。有力的安全监督检查是落实安全规章制度的保障，我公司始终坚持违章必究的原则，采取定期和不定期的安全检查，把一切不安全生产因素消除在萌芽状态。上半年针对各类违章现象，对员工进行了安全教育，并进行了经济处罚，提高了员工的安全意识。对新入厂的员工实行三级安全教育，通过安全教育，提高员工的安全责任感和自觉性，增强了安全意识，掌握了安全技术及自我防护的能力。另对公司的安全专篇初步设计和消防设计进行备案，使公司一步步走上规范化。

1、思想认识不到位。认识不到位是安全工作不到位最为深层次的根源。个别施工队的负责人还没有认识到安全生产工作的极端重要性，重生产、抢进度、轻安全生产的现象依然存在，安全意识和安全生产法规观念仍然比较淡薄，对安全生产工作态度消极或被动应付。

2、公司安全管理制度并未健全。安全设备部对公司制定了有关安全方面的制度，但有些工作和制度要求的还有些出入，

这说明制度规定的相关条款可能和实际工作不吻合，或者是执行者对于制度的理解还不够透彻。

3、对安全隐患整改的力度不够。公司每天对现场的安全生产情况进行检查，对发现了安全隐患要求各施工队立即进行整改。但个别施工队对于安全隐患抱有侥幸心理，认为没出事就不需要整改。

1、加强安全生产检查。安全生产检查能及时发现并消除生产过程中由于设备、工作环境、人员操作等存在的可能发生事故的隐患，防止事故发生的作用。认真做好检查结果的处理，给隐患单位发整改指令书，明确整改内容、期限、责任人和整改结果的验收。

2、健全安全生产规章制度、落实安全责任制。建立健全自我约束、安全目标责任、考核、管理监督的安全生产责任制体系。将安全生产责任制分解，建立职工、部门和各施工队的安全生产责任制(到岗、到人)。在责任制的层面上分析和把握安全生产的存在问题，并对安全生产活动进行严格的检查、考核。

3、加强安全生产的宣传教育。加强企业安全生产的宣传教育以改善员工的安全行为，通过讲座或其他方式进行对施工队的负责人、安全管理人员、特种作业人员和其他员工(新入职人员、换岗人员、重新上岗人员)进行安全生产的宣传教育，了解安全生产的意义和任务，掌握必要的安全生产知识，辨识危险、危害因素及其预防措施，熟悉岗位职责以及安全生产规章制度、操作规程、劳动纪律等。

针对工作中的不足和改进措施，下半年的主要工作计划如下：

1、完成安全专篇初步设计的备案工作。

2、进一步建立健全安全生产管理规章制度、明确安全生产责

任。

3、加大安全生产法律法规的宣传力度，强化员工的安全意识。

4、加大安全监督检查的力度，严厉打击“三违”，消除事故隐患。