

# 2023年路政部门半年工作总结(优质7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 路政部门半年工作总结篇一

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为万元，较年初新增万元，完成市分行人民币存款计划的。其中人民币对私存款余额达到万元，余额新增万元，完成市分行计划的；对公存款余额达到万元，余额新增万元，完成市分行计划的；金融机构存款余额万元，新增万元，完成市分行计划的。外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。x月xx日，人民币贷款余额为万元，较年初减少万元，其中零售贷款减少万元；公司贷款较年初减少万元；票据贴现余额减少万元。通过大力催收，收回有限公司逾期贷款万元、零售不良贷款万元，我行不良贷款率由年初的降至。

3、票据贴现业务指标再创新高。截至6月末，支行累计办理票据贴现万元，较去年同期增加，超市分行全年任务万元，完成年度计划的，同业市场份额占比高达%，实现贴现收入万元。当期办理转贴现万元，超市分行全年任务万元，完成计划的。

4、中间业务指标超额完成进度计划。代理中间业务交易额万

元，实现各项中间业务收入万元，比去年同期增加万元，完成市分行计划的。信用卡比年初增加张，实现银行卡直销额万元，收益万元，完成市分行计划的。

5、财务指标完成了预期。上半年各货币折人民币实现收入万元，支出万元，实现帐面利润万元，若剔除上半年减少计提贷款损失准备万元，增加计提所得税万元，当期经营利润为万元，超额完成年初财务预算利润计划进度。同口径比较，比去年同期增加利润万元。

(一)坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

今年来，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

1、改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，解决了年度绩效工资激励滞后的问题。同时改革对网点和机关科室的激励政策，妥善解决了原有分配激励政策中显失公平的矛盾和问题，平衡了柜员与分理处主任、一线与二线之间的关系，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使全行上下各个部门、各个岗位、每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。

面对支行特殊的人力资源结构，今年初，支行就如何利用现有人力资源，发挥每一个员工的特长，充分调动每一个员工的积极性，支行班子动了很多脑筋。中层干部的竞聘也好，员工的双向选择也好，自始至终都坚持了一个根本原则，那

就是竞聘上岗、双向选择不脱离现有的人力资源实际，以现有的人力资源为依托，仔细分析每一个员工的优势和不足，每一个岗位的要求和特点，竭尽全力地在每一个员工和每一个职位之间寻求一个相得益彰的平衡点，扬长避短，把每一个员工安排在最能发挥他能量的位置，全面调动了每一个员工的工作积极性。今年初竞聘上任的分理处主任同志，虽然年纪偏大，但她在分理处主任的工作岗位上充分发挥了她老大姐的表率作用，带领全处员工兢兢业业跑营销，抓服务，上半年新增储蓄存款万元，超额完成全年任务，并创造了该网点建所xx年来新增存款历史最好记录。

(二)坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。

1、改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。

年初，支行班子经过认真的分析和审慎的考虑，把业务发展科细分为零售业务科和公司业务科。零售业务科负责对私存款、零售贷款、代收代付等中间业务的营销和网点的管理。公司业务科负责对公存款、公司贷款、票据贴现及中间业务的营销和管理。这一改革，将原来业务科大而全的职责进一步明细化，有效强化了部门负责人的工作责任，为对私、对公业务的良性发展奠定了基础。今年上半年对私、对公存款如此好的来势，业务流程整合功不可没。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。原来员工的思维定势是：存款是一线网点人员的事情，贷款、票据贴现等中间业务是业务科的事情，二线员工完成揽存任务后就万事大吉。对外营销信息零碎，缺乏沟通，以网点和个人为单元走出去营销，势单力薄，缺乏集中火力。对业务科的流程和营销模式整合后，支行从全行各个层面收集信息，最后反馈到零售业务科和公司业务科汇总筛选，确定重点，

以支行整体的经济实力为后盾，以零售业务科、公司业务科和网点组成联合营销阵线，多层次、全方位营销，一个个堡垒不断地被攻克。今年我们各项存款节节攀升，与我们全行员工的艰苦努力和营销模式的改革是分不开的。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。

去年，由于授信政策和费用政策的限制，我们一度失去了和中心等一些核心老客户，一度也使我们各项工作都处于非常不利的境地。但是，我们没有被暂时的困难吓倒，通过半年来踏踏实实、辛勤努力的营销，深度开发了、公司、等一批优质目标客户，同时还新拓展了房产、、等一帮新客户，不仅弥补了核心老客户流失带来的存款损失，也为我行xx年对私、对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

4、加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

今年我们将票据业务摆在与资产负债业务同等重要的位置，制定专项奖励办法，强力营销，有效地调动了业务人员拓展票据业务的积极性和主动性。同时，为了调动全行员工拓展票据业务的积极性，支行又推出了票据业务专项激励措施。这一系列激励政策的出台，充分调动了全行员工营销票据业务的积极性，认真及时的考核兑现，将激励政策转换成了实实在在的效益，比较好地解决了激励政策和实际效果的良性循环问题。零售科同志从纸厂一次揽入票据多万元。通过上门营销，公司科将公司所有承兑汇票业务争揽到我行办理。在与公司的交往中了解到其供货的客户所在的商业银行暂停办理承兑汇票质押分解业务的信息后，主管行长立即率公司业务科客户经理奔赴等地。通过与等公司的多次交流和接洽，开辟了票据业务的市场。至今年六月末，、等公司在我行办理贴现万元，质押拆零银行承兑汇票万元，吸收6个月定期保

证金存款万元。

5、因势利导，多策并举抓清收，确保了资产质量的不断提高。截至6月末，我行不良贷款余额万元，比年初减少万元，贷款不良率由年初的降至，降幅达%。

首先是明确重点清收目标，实事求是地制定一户一策的催收计划，并明确专人专责抓催收。

其次因势利导，采取得力措施抓催收落实。对于恶意赖帐的钉子户，通过法律手段虎口拔牙，局职工，每月有固定的工资收入，恶意拖欠住房按揭贷款本息达五期以上，我们在多次上门催收无果的情况下，将之诉诸法律，法院约谈该客户后，该客户重新认识了恶意拖欠银行贷款的严重后果，一次性归还了以前所欠贷款本息，以后每月均按期归还本息，再没有出现一次逾期。对于有保险担保的逾期零售贷款，在积极催收的同时，积极主动地与保险公司协调沟通，争取保险公司的垫款支持，消化不良，降低不良比重。对于有限公司因资金周转困难，导致贷款逾期，我行又不能继续给予支持的现实，一方面积极帮助企业想方设法盘活，同时积极协助该厂与行联系，促成行给予该厂万元贷款，置换了我行万元不良贷款，有效化解了我行授信资产风险。

(三)坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

今年是银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

今年上半年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营

效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战：今年下半年，我们要消化撤销分理处带来的存款流失，要妥善处理好股份制改革过程中人力资源改革的突出问题，工作的难度非常大，任务非常艰巨，稍有懈怠，上半年取得的成绩就会化为乌有。

下半年我们的工作重点：

- 1、积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。
- 2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。
- 3、积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。
- 4、进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

## 路政部门半年工作总结篇二

一、严格遵守财务管理制度和税收法规，认真履行职责，组织会计核算

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、

会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

## 二、以实施erp软件为契机，规范各项财务基础工作用

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合集团公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：设置“存货调价单”，使油品的销售价格按照即定的流程规范操作；设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程；在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理的基础上，将各项实物资产分为9大类，并在此基础上，完成了erp系统库存管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统，并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

## 三、制订财务成本核算体系，严格控制成本费用

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

## 四、资金调控有序，合理控制集团总体资金规模

由于原材料市场的价格不稳定，销售市场也变化不定，在油品生产与销售方面需要占用大量的资金。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销售货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓；另一方面，根据集团公司经营方针与计划，合理地配合资金部安排融资进度与额度，通过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

## 五、加强财务管理制度建设，提高财务信息质量

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范本集团的财务工作、提高会计信息的质量，财务部比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：财务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。

平时财务部通过开展定期或不定期的交流会，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

为了规范财务行为，配合年终与明年年初的汇算清缴的稽查与审计工作，财务部组织了在本集团公司内的xx年终财务决算的财务自查活动，在年终决算之前清理了关联企业的往来款项，检查在建工程未作处理的项目，对已支付的财务利息费用及时追踪开具了发票等等一系列的财务自查活动。聘请了税务师事务所对xx年的帐务处理做了预审，对审计和自查中发现的问题及时地进行了整改，降低了涉税风险。

## 七、组织财务人员培训，提高团队凝聚力

财务部组织了二批财务人员培训与经验交流会，对整个财务系统做了工作总结和预期的工作计划展望，将财务人员分成会计、出纳和统计、收费两组进行了分组讨论，及时解决实际工作中存的问题。通过南峰会计师事务所对内部控制和税务风险的专题讲座，丰富了财务人员税务知识。邀请了审计部、资金部、资产部和财务人员做了深入的交流。增强了整个财务链各部门工作的协作性，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各岗位的交流、合作与团结。

## 八、提出了全面预算管理方案，建立集团公司全面预算管理模式

根据xx年经营目标和各项成本核算指标的实现情况，财务部提出了全面预算管理的方案，全面预算管理按照企业制定的经营目标、发展目标，层层分解于企业各个经济责任单位，以一系列预算、控制、协调、考核为内容建立起一整套科学完整的指标管理控制系统。在xx年数据和以前年度各项经营数据的基础上制定了xx年度各单位的成本费用预算、销售额预算、人员预算、目标利润预算等一系列预算指标，希望通过“分散权力，集中监督”来有效配置企业资源，提高管理效果，实现企业目标。

1、做好上半年和第一季度的所得税汇算清缴工作，合理地降低各项税务风险。

2、根据全面预算管理制度和预算管理指标跟踪预算的执行情况，监控预算费用的执行和超预算费用的初步审核，按月准确及时地提供预算执行情况的汇总分析，为实现本集团和各单位的预算指标提出可行性措施或建议。

## 路政部门半年工作总结篇三

我局爱国卫生工作领导小组由党委书记任组长、党委副书记任副组长，局党委成员、局机关支部书记、局办公室主任、

三个管理所所长为领导小组成员。领导小组下设办公室，负责创卫活动的日常工作，使创卫工作层层有人管，事事有人办。

我局年初制定了“保持省级卫生先进单位”的规划，对保持省级卫生先进单位工作的组织领导、健全卫生制度、环境卫生的改善、卫生工作的安排、卫生知识的宣传和学习等内容都作了具体的规定和要求。

一是健全制度。局属各单位根据各自工作实际，建立健全了卫生制度，制定了卫生检查评比制度和奖惩办法。

二是落实责任。局属各单位把工作和生活环境划分了卫生区域，确定了卫生区域的负责人，落实了卫生责任。

三是坚持检查和评比。坚持：“一天一小扫，一周一大扫，一月一检查”的卫生工作制度，认真检查和评比，形成了制度化、经常化的卫生工作局面。

四是加大投入、改善环境。对机关和三个管理所的生活和工作环境进行了维修和改造，加强了对卫生死角的整治，环境的美化和绿化有了较大的改观，两个水库管理所的食堂做到了清洁、卫生。

五是积极组织职工参加了xx县城乡环境综合整治活动，共参加了城乡环境综合整治活动次，较好的完成了各项工作任务。

六是开展了“除陋习、树新风”专项行动。按照省直机关工委的要求，开展了城乡环境综合治理“除陋习、树新风”专项行动，大力倡导的“十不”，即：不乱丢垃圾、不随地吐痰、不乱倒污水、不乱贴乱画、不乱停乱放、不损害公共设施、不乱穿马路、不在公共场所吸烟、不说粗话脏话、不酒后驾驶。

充分利用各种会议和学习会，组织职工学习有关卫生法律、法规、四川省卫生先进单位的标准、我局“保持省级卫生先进单位的规划”、学习亚健康讲座等卫生知识，并利用黑板报、标语牌等形式宣传卫生知识。

通过学习和宣传，提高了职工保持省级卫生先进单位的群体意识，形成了人人讲清洁、爱卫生、搞卫生的好风气，有力推动了全局卫生工作的顺利开展。

通过半年的检查评比，卫生工作虽然取得了一定成绩，但也存在以下不足：局机关和3个管理所的卫生设施有待进一步改善；职工的卫生意识有待进一步提高。

为此，我们将在下半年工作中，要进一步加大学习宣传卫生知识的力度，进一步改善卫生设施的建设，经常保持单位卫生的整齐清洁，为保持xx省卫生先进单位而奋斗。

## 路政部门半年工作总结篇四

上半年，面对经济环境形势的严峻挑战和复杂局面，在工委、管委会的正确领导下，我局规划工作以深入学习实践科学发展观活动为契机，以优质服务年的各项措施为抓手，稳步推进城乡规划编制，完善规划信息系统建设，优化市政基础设施规划，着重服务重点建设项目，对内练内功、夯基础，对外抓服务，积极推进落实各项规划创新工作，部门半年度工作总结。

### 一、一个目标，两项活动，推进落实规划创新

深入学习实践科学发展观活动和优质服务年活动是今年管委会的重要活动，两项活动都是在当前经济环境形势下，保增长，促发展的重要举措。为此，我局紧紧围绕践行科学发展观，建设国家创新型科技新区的主题，坚持高标准定位、高质量推进，精心部署设施，将两项活动紧密结合在一起，确

保取得实实在在的规划创新成效。

1、精心部署开展学践活动。自开展学习实践科学发展观活动以来，按照市委和区工委的要求，我局合理制定了各阶段工作计划，有序开展一系列活动。分别开展全区各乡镇街道规划工作调研会8场，赴马涧社区、新灏公司进行双结对座谈活动，组织党员领导参与集中学习十多次，开展了解放思想大讨论，参加了区委组织的征文比赛、知识竞赛和科学发展观大家谈等各项活动，并分别就规划分局工作和局领导班子工作广泛征求意见，并提出整改方向。通过学习，全局规划编制和管理工作均得到全面提升，同时我局对做好下阶段的践行活动和规划工作提出了明确要求：一是进一步解放思想、更新观念，着重从全市角度提升高新区规划定位；二是进一步发挥优势、开拓创新，着重规划工作实效的落实。三是重视规划队伍建设，夯实专业基础，保持团结务实工作作风，提高工作实绩。

2、五措并举推进优质服务。为认真贯彻落实高新区管委会开展优质服务年会议精神，进一步推进我局优质服务和机关作风效能建设，努力实现工作作风明显改进、服务能力明显增强、办事效率明显提高、社会效益明显改善、发展环境明显优化。我局要求工作人员要进一步改进工作作风，提高服务意识，并就落实优质服务年提出五大举措。一是强化服务理念，扎实开展优质服务年活动，制定了优质服务年暨机关作风效能建设实施办法和活动方案，并进行了阶段总结。二是健全规章制度，进一步细化规划管理规定，完成了建设项目规划报建程序和报建材料要求等规定。三是提高办事效率，进一步简化优化审批流程。四是完善信息平台，开展电子报建网上审批系统和地下管线信息系统的建设。五是实行例会制度。在规划方案审查例会的基础上新增局处长例会。

二、稳步开展，成效显著，城乡规划编制继续推进

目前获苏州市政府审批的控规面积超过100平方公里，另外

有25平方公里的科技城控规正在编制过程之中，保证了全区的规划建设用地均有规划可依。城乡一体化规划也取得显著成效，配合区里综合配套改革先导区发展规划，完成前期调研、统计、初步布局等工作。

1、高新区中心城区西北片控规获市政府批准。根据苏州市人民政府苏府复[20xx]25号文批复，我局委托江苏省城市规划设计研究院进行的《苏州高新区中心城区西北片控制性详细规划》已获市政府批准，批复要求认真组织实施《规划》，加强规划监督管理，确保规划的顺利实施。

高新区中心城区西北片控规定位为高效的现代产业区和生态风景游览区，规划布局将形成两轴、双廊、四区的结构。高新区中心城区西北片作为苏州主城城区主要的产业空间，是落实高新区新时期转型发展战略重要的空间载体，该控规的编制将更有效合理引导该片区的产业升级与土地集聚利用，促进经济发展与城市更新建设。

2、白马涧建设控制规划获高新区管委会批准。根据管委会苏高新管[20xx]97号批复，《苏州高新区白马涧周边地区建设控制规划》已获高新区管委会批准，批复要求认真组织实施《白马涧规划》，严格依据该规划实施建设。

白马涧地区定位为苏州市西部重要的风景旅游区和多功能生态度假休闲区，规划形成一心、两轴、五区、山水辉映的总体结构。该规划是指导白马涧周边地区的发展，统筹安排区内各项建设，加强规划管理和建设管理的重要依据。

3、高新区城际站周边地块城市设计完成最终成果。高新区城际站周边地块城市设计进行了公开竞标，香港城市规划顾问有限公司、美国优联加(中国)建筑设计事务所和江苏省城市规划设计院参与况标，经专家论证。省规院以功能定位恰当，土地利用率高，可操作性强等优势中标。

本次城市设计以城际站点为辐射核心，东起青花路、牌楼路，西至京杭运河，南临九曲河、黄花河，北界金桥路、兴贤路、浒莲路。总面积3.86平方公里。本次城市设计主要对片区功能进行整合和协调，实现片区中心体系空间一体化发展，进一步深化研究站区周边交通组织，增加区域北部以交通枢纽为依托的宜居板块。规划布局为两廊三区，活力三角，两廊为运河水廊和轨道绿廊；三区为片区中心核心区、老镇区特色服务街区、现代服务业发展区；活力三角为打造三区功能互补、相互联系、一体化协调发展的片区中心体系。

城际站周边地区城市设计对充分发挥该区优势进行系统规划控制，带动周边开发具有重要作用，以实现科学利用，可持续发展，促进高新区北部整体功能的提升和完善。

#### 4、积极打造城乡一体化规划。

先导区发展规划。我局根据市政府要求，积极配合管委会做好打造城乡一体化综合配套改革先导区发展规划的编制和上报工作，力争将高新区的试点工作先导区形成城乡发展规划、资源配置、产业布局、基础设施、公菜服务、就业社保和社会管理一体化，也为下半年开展城乡协调暨分区规划打下了坚实基础。

向区人大汇报城乡规划法实施情况。区人大就关于贯彻落实《城乡规划法》的情况展开调研。汇报以区规划部门认真贯彻落实《规划法》所采取了一系列有效措施和下阶段工作为重点，主要汇报了组织宣传培训工作、健全规划编制体系、落实规划管理、落实城乡规划创新工作四方面。下一阶段，规划部门将在新法的指导下，在开展城乡协调规划、完成城乡一体化规划、推进控规编制工作、推动老镇改造工作、落实规划创新举、确定农村宅基地的审批办法等工作上做努力，加快我区的城市开发建设。

#### 三、数字平台，科技打造，规划信息系统不断创新

作为规划创新工作的重要内容，地下管线信息系统和数字化规划管理系统是今年两项重要工作。两项工作都是以科学技术为基础和保障的数字化成果，将成为今后规划编制、管理和决策的重要工具，使我局的规划工作更趋于科学化、合理化、高效化。

20xx年初开始的湖滨片区管线探测，面积约45平方公里，探测的管线种类主要有给水、排水、燃气、电力、通信、热力、工业等七大类18种地下专业管线，累计探测管线长1885公里，并建立了地下管线信息管理系统和数据库。

我局于20xx年1月开始建立地下管线信息系统，以科学合理、功能齐全、扩展性强、数据准确得到国家和省测绘专家的高度评价。该系统已形成完整精确的地下管线信息数据库，并与已有规划用地信息系统、建筑审批系统、遥感影像图等紧密结合、无缝对接，为规划管理与城市建设等部门协调办公提供了技术保障。该系统管理的创新举措分片探测、规范制度和动态更新得到省测绘局的高度评价，并建议省内其它地区推广运用。

2、网上建设项目规划审批系统基本完成。为认真贯彻落实高新区管委会开展优质服务年会议精神，我局从年初开始开发网上建设项目规划审批系统，形成网上报建，窗口登记，逐级审批，办文制证，网上公示全过程电子化。目前已基本完成，进行2-3个月的试用后，将正式启用。

新建的建设项目规划审批系统将以数字化地形图为平台，实现建设项目规划选址、规划用地、建设方案、规划许可和规划验收全过程规划审批电子化，并建立相应的审批资料数据库。使规划编制、规划管理、市政管理和档案管理全面实现一张图管理。企业可从网上报建系统填写申请表，附加扫描电子档信息进行项目报建，并可随时网上查询项目审批进度，审批结果。

我局的数字化办公及管理系统是以基础地理信息为平台，开发构建了用地控制系统、地下管线信息系统、规划工程档案管理系统等八大信息系统，新建的建设项目规划审批系统使我局实施规划创新和提升服务品质又迈出一大步，也为领导科学决策和招商引资服务，提供真实详尽的客观依据。

#### 四、优化布局，抢抓实效，市政设施工作顺利推进

进一步优化完善中心区道路规划、供电规划等，全力配合重点市政基础设施的建设，保障全区市政设施工作的顺利推进。

1、完成北环西延工程管线综合迁改方案。为配合市、区重点建设项目，北环西延工程的地下管线和高压线综合迁改方案已于一季度完成，目前正在实施中。有效保证了长江路下穿通道的顺利通车，确保北环西延工程施工未受影响。

2、完成中心区道路改造方案。中心区道路改造规划设计及管线迁改方案于一季度完成，目前塔园路、金山路、马运路、玉山路、运河路都已开工建设。

3、供电规划近一步完善。完成汽车城内的110kv鹿山变电站、科技城110kv变电站及阳山工业园内的110kv变电站的规划选址。完成科技城220kv□110kv及35kv供电线综合迁改的规划设计，目前已开工建设。狮山220kv高压线入地工程完成规划设计，目前已开工建设。

4、通信基站合建进行试点。为节约用地，同时减少对城市景观的影响，我局要求电信、移动、联通等通信单位的基站联合建设，资源共享。目前已完成合建基站规划选址，同时三家通信单位各选择一个基站进行试点，在积累经验的基础上逐步推广。

5、配合做好轨道交通相关工作。配合城际轨道公司完成新区城际站、军用站房、公交首末站及铁路沿线选址工作，穿越

铁路的社会通道及大通路通道已完成规划设计，有效保证城际铁路的建设。配合轻轨公司完成新区范围内车站出入口及配套管线的方案确定。开展轻轨三号线线位研究工作。

## 五、规划构筑，品质保障，服务好全区重点建设项目

规划构筑品质。在全区中心区和城市重要节点区，严格把关建筑方案设计质量，保证方案水平的不断提升。对区内重点亮点项目，抓服务，抓品质，保障项目顺利推进。

1、科技城致远大厦。致远大厦由科技城发展有限公司开发建设，位于科技城太湖大道与龙山路路口，处于城市重要节点上，是高新区的重点工程，用地面积2.9万平方米，建筑面积7万平方米，建筑由20层和24层两栋高层塔楼和裙房组成，方案由德国海茵建筑设计公司完成，整个设计体现了简约、现代、整体的风格。致远大厦的建设将成为科技城太湖大道北部地标性建筑。

2、红星美凯龙家居广场。红星美凯龙家居广场位于横塘建材市场北部，迎宾路西侧。是以国际品牌家居，家具和建材为中心功能结合配套办公等功能的高档综合体。项目整体为13层的长方形建筑，总建筑面积为10.8万平方米。

购物广场建筑立面采用现代简约风格，其主要立面采用的双立面为世界先进技术，即取得良好的感官效果，同时保证了建筑的节能。红星美凯龙购物广场将以其简洁的建筑体形，宜人的购物环境，完善的商业布局，标志性的建筑形象，提升横塘的城市环境艺术和商业文化氛围。

3、苏州生物医学工程技术研究所。苏州生物医学工程技术研究所坐落于苏州科技城，占地约207亩，是高新区的重点工程，方案采用目前国际流行的模块化、可生长理念布局，以行政综合楼作为建筑核心，单元建筑围绕主体建筑，围合形成完整的建筑布局，以满足生物医学技术日新月异，对建筑功能

需求变化快的要求。该布局思路给予建筑单体的灵活性和适应性，充分预留了建筑及规划的可持续发展空间。

4、科技城max未来居住小区□max未来居住小区位于高新区科技城南阳山西侧，临近太湖风景区。占地面积11万平方米，总建筑面积23万平方米。项目方案设计为五大组团，第一组团为公寓，第二，三组团为小高层住宅，第四组团为高层住宅，第五组团为低密度住宅。住宅造型设计以简洁明快为基本运则，在强调平面功能的同时，尽量避免过多的装饰，着重表现里面的简洁明快。方案体现了现代高新技术和信息社会的时代特征，寻求建筑造型艺术上的创新与传统文化内涵及符号的巧妙结合。

5、镇湖锦绣坊南广场。锦绣坊南广场公园是镇湖首个街头公园，位于镇湖绣品街西，刺绣展示中心北，总面积为6448平方米。公园延续了镇湖刺绣的中国传统风格，将苏式园林的设计手法与现代公园完美融合，形成居民散步、休闲、运动的公共活动空间。它在给本地居民提供休闲娱乐的同时，也给游览刺绣展示中心和绣品街的游客提供了休息地。

## 六、完善体系，制度保障，规划管理服务注重实效

应对当前重服务、重实效和抓制度、抓防腐的形势，我局在建筑工程规划管理上进一步完善规划申办和报审制度，建立惩防体系，对外抓服务，对内抓制度，保障规划工作在高效、规范、透明的环境下开展。

1、规范规划申办和报审。自《中华人民共和国城乡规划法》正式实施以来，在规划管理过程中，我局根据省市相关规定，尝试以新法为依据，不断调整审批程序和申报表格，重新规范规划审批。今年出台了建设项目规划报建程序和报建材料要求等规定。同时调整了规划申办和报审表格，其中规划申办包括设定依据、办事程序、申报材料、公示方法等八个方面的说明，使业主对申报材料、程序、内容一目了然。将为

高新区建设单位提供更优质、便捷和高效的服务。

2□20xx年规划建筑设计年册完成编制。为进一步提升高新区规划和建筑设计水平，我局对20xx年的重点规划、重点设计、重点工程方案进行整理，汇编成册。年册分为城市规划、城市设计、建筑设计、市政规划、景观设计和招标方案等六大部分，每个规划或方案均附详细说明、清晰精美图片、设计单位和建设单位，共收集规划、建筑图片约300张。规划汇编年册既是对规划设计工作的总结和学习，也是对高新区规划建设成就的宣传，每年度的汇编年册也将是我局的重要档案材料。

3、惩防体系制度建设。根据区委苏高新委[20xx]84号文精神，我局在认真梳理行政权力目录、梳理权力运行流程的基础上，对照构建高新区惩防体系制度建设目标内容和工作要求，结合工作实际，要求各处室排查岗位廉政风险点，并在此基础上确立了20xx年规划分局惩防体系建设的重点工作项目。今年我局根据新《城乡规划法》和苏州市的实施条例编制了建设项目规划报建程序，年底前还将编制拍卖土地容积率变更工作规程和拍卖土地规划条件变更工作规程，以加强领导，明确责任，加大力度，狠抓落实，确保各项重点工作取得实实在在的成效。

4、完成调整容积率自查工作。根据苏规纪[20xx]2号文件精神，我局对对20xx年1月1日至20xx年3月1日期领取规划许可证的所有房地产项目的规划变更和容积率调整，一个不漏的加以清理，清理内容包括建设项目名称、建设单位、建设规模、规划许可内容及竣工或在建情况等，建立了台帐。6月底前已完成项目清理和自查自纠，并将自查情况及相关统计表书面上报市规划局和区监察局。

5、日常规划管理工作

- (1)核发选址意见书5份，用地面积46.3万平方米；
- (2)核发规划用地许可证33份，用地面积87.8万平方米；
- (3)审查建筑设计方案74份，用地总面积116.9万平方米；
- (4)核发建设工程规划许可证122份，建筑总面积92.7万平方米；
- (5)核发规划验收合格证132份，竣工面积167.3万平方米；
- (6)核发市政管线规划许可证33份，总长度达45.65公里；
- (7)市政日常规划审批185份；
- (8)规划审批办文回复函88份。

## 七、深入推进，狠抓落实，稳步开展下半年规划工作

下半年，要继续推进深入学习实践科学发展观和优质服务年两项重要活动，强调活动的实践意义，确保活动取得实实在在的效果。稳步开展各项规划编制、管理和实施工作，按时完成年初计划。狠抓规划创新工作的落实，创新是基础，落实是根本。

1、开展深入学习实践科学发展观第三阶段活动。按照区工委的统一部署，做好第二阶段的总结工作，在此基础上，稳步开展第三阶段活动，制定整改方案，集中解决突出问题，落实规划创新工作。

2、开展苏州高新区城乡协调发展规划——暨分区规划。以《苏州市总体规划(20xx-20xx)》为依据，在高新区控规及城乡一体化成果的基础上，整合规划，编制高新区城乡协调发展规划——暨分区规划，提出高新区发展目标和规划定位，

为统筹资源，及全区城市化发展提供指导和有力保障。

3、完成科技城控制性详细规划。创新发展，科学规划，完成科技城25平方公里控规编制工作，保障科技城开发建设的顺利推进。

4、开展东渚镇总体规划及镇区控规。以城乡统筹、区域一体化为发展目标，编制东渚镇总体规划，规划范围同时包括镇湖街道。同时，编制镇区控规，指导老镇改造和再开发。

5、稳步开展市政规划管理工作。围绕城际站的开发建设，做好站前广场及周边道路规划设计及配套管线工作。配合湿地公园，做好周边道路及管线的规划工作。优化供电规划，做好20xx年变电站选址工作。配合做好污水规划。启用地下信息系统，做好动态更新工作，保持数据的现势性。

6、更新高新区经营性用地计划。结合高新区经营性用地开发实际和控规的编制情况，对原来的高新区三年经营性用地计划做更新，并将此项工作作为年度任务，固定下来，以后每年更新。

7、服务好下半年重点项目建设。下半年重点项目主要有狮山商务广场、、科技城服务外包产业园、生物医药基地等，在重点项目的方案设计过程中，贯彻规划服务精神，保证项目的顺利推进。

## 路政部门半年工作总结篇五

本学期，办公室在校长的正确领导下，在各部门的帮助下，在老师们的配合下，圆满地完成了上级各部门下达的各项任务，顺利地结束了本期工作。

办公室工作是学校各部门的中心枢纽，直接联系着整个学校工作的正常运转。办公室所做的工作杂事多，比较零碎，具

有一定的特殊性，总结也不好写。现简单地为大家介绍一下自己本学期的工作情况。请大家多多指教!谢谢!

办公室:

每天积极协助各部门做好学校日常工作;完成学校每月的教育大事记记录,并上报区教委;整理、完成学校20xx—20xx学年度上期督导评估资料及迎检工作;每天及时完成上级下发的临时报表和学校安排的临时工作;完成qq“微博传箴言”上报活动,周五短信上报区委宣传部工作;及时做好教师、学生表彰、获奖记载及统计、复印证书和相关资料收集、教师个人归档工作;做好节假日、假期安全值班安排并上报教委;每天早到校,晚离校,随时点击平台,查看内容,做到了办公平台的及时接收、上传、下传文件、通知等资料,及时协调各部门工作,在规定时间内督促各部门完成上交资料;每天做好教师出勤情况登记和公示;每周做好周工作安排记录,并写在黑板上;学校行政、教师会议,认真做好考勤统计、会议记录;协助搞好绩效考核、年度考核工作,做好资料收集、归档;整理完善教师个人档案及各类资料的收集、归档工作;收集、整理教师读书笔记心得体会资料及装订;按时完成各部门要求完成的临时工作;做好期末资料收集、整理,归档。完成20xx年9月至12月□20xx年1月1日至8月31日□20xx年9月1日至12月31日期间的政务图片资料,《巴南教育》约稿等按时上报教委,本期共完成3篇约稿信息。完成学校文化建设实施方案并上报区教育督导室。完成学校开学、期末工作行事历。

继续加大了对外信息宣传工作力度,为学校打造良好信誉奠定了基础:本学年,是我校教育信息丰收的一年,上级采用信息稿件量较大。学校上报各类教育信息共200余篇,每次活动前提前写好学校活动信息,做好活动中的摄影。学校的教育信息在巴南教育网;巴南报、区府、区教委办公平台的“办公室通报”“学校动态”“综合信息”、区委教育工委学习型党组织与创先争优活动简报、区校园安全稳定工作快报、区学校卫生工作简报和李家沱督导片区每月督导简报上都有

我校信息内容刊登，共62篇。及时完善党建平台支部管理中的支部相册、工作动态的内容更新发布及支部的宣传工作，每月负责完成区府宣传部的新闻网评，共写了16篇，每篇网评都在1000字以上，由教委统一登记，确定任务指数，区府统一上挂“新华网论坛”。人民网微博网评任务，共49条。总之，办公室工作全靠时间来堆积，如果不及时下载文件，上传资料等，教委值班室就会发现通报。

电教远教：

认真学习和贯彻《巴南区电教教仪工作方案》，认真做好学校电教教仪工作计划、总结和工作记录，科学安排学校电教教仪工作，做好管理及使用登记工作；做好远教ip资源接收记录，资源应用，教师们积极参加区和学校组织的电化教育实践教学科研、教研和培训活动，积极组织 and 参与教师教育技术能力培训活动；由重庆市教育委员会选拔推荐，于20xx年11月20日至20xx年01月30日参加教育部“国培计划(20xx)——中西部农村骨干教师培训项目”远程培训，共150学时，成绩合格。获北京大学和教育部监制颁发的结业证书。

教师们结合远程教育资源中的健康教育、活动课教育、安全课教育、科学、数学、语文等内容组织学生课堂教学，组织学生适时收看已接收的爱国影片。整理、完成中小学电教教仪普实标准相关资料及上报工作；完成学校电教教仪和农远工程迎检相关资料，获得区现代教育技术中心主管部门好评。加强了对网络平台的安全管理，成立了网络等级保护协调小组；完成并上交了网络等级保护自查报告和相关资料的填写；进行了网络管理、法律法规培训；整理、完成网络管理资料；组织和鼓励全体教师使用多媒体进行讲课；颜洪、胡勇、叶明剑、江永同志的课件作品荣获第十四届多媒体教育软件大奖赛基础教育组“多媒体课件”区级三等奖。

下学年要继续加强办公室管理工作，努力做好校长的助手，为学校的发展尽一份力，使学校各项工作更上一个新台阶。

# 路政部门半年工作总结篇六

转眼20xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

## 一、上半年完成的工作

### 1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\*\*市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

### 2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

### 3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是\*\*大酒店和\*\*大酒店，其中\*\*大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\*\*大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

#### 4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

#### 5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20\_\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

#### 二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

## 1、努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

## 2、进一步拓展销售渠道

\*\*市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

## 3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

## 4、与经销商密切配合，做好销售工

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认

真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

## 路政部门半年工作总结篇七

### 一、上半年工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

#### (一)生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务 万标箱，比去年同期增长 ;件杂货完成 万吨，比去年同期增长 ;装拆箱理货完成 万标箱，比去年同期增长 %。

今年上半年财务收入共计 万元，比去年同期增长 。利润 元，成本利润率 。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

#### (二)主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从xx

年开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传 and 表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。

## 2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的中中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某x[]某某x二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力

和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

### 3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖；进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，

无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、管理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在管理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事管理员某某兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

#### 5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的某某市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给某某定了较高的利润指标，这势必让某某加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。

公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就掌握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将某某x□某某x二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营管理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到某某地中海线；某某的一条内支线和某某线；某某和某某合开的东南亚线；某某的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50%。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了某某物流的一块业务，特殊理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证明了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。6、某某分公司正式开展某某业务。

根据总部的要求，某某分公司的经营管理由厦门分公司负责，去年公司对某某市场进行了调研，并做好相关开业的准备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进某某分公司各项工作的进行。今年上半年某某分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业。某某x作为某某分公司具体负责人，对某某分公司的开业经营作了大量的工作。