

最新半年总结报告(模板10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

半年总结报告篇一

十一月十八日至二十七日我很荣幸地参加了国培计划四川省农村小学语文骨干教师培训。俗话说磨刀不误砍柴工，一个人能够静下心来参加学习培训是非常有必要的。学习要树立为完善自我，超越自我而学习的理念；要把学习作为一种必要责任、一种精神追求、一种思想境界来认识和对待。我非常珍惜能有这样一次学习的机会，因为它不仅是我职业生涯的新的奠基点、人生的又一起跑线，更是我服务学生、服务学校、服务农村教育事业，实现自我价值的前提和条件。对于作为一名农村小学语文教师的我来说，既要有为学生、学校服务的意识，更要有服务的本领，只有通过不断的学习，使自己具备广博的知识理论、高尚的道德情操、良好的个人素质，才能真正成为一名合格的教育工作者。

在整个培训过程中各位专家、学者和我们进行了交流，对我们进行了引领，老师们的讲解内容丰富、旁征博引、深入浅出、生动形象，且观点鲜明、见解独到，使我深刻地感到自己的认识明显存在局限与不足，老师或幽默或儒雅的风采让我为之倾倒，严谨的治学态度让我为之震撼，他们精彩纷呈的理论演绎和彰显个性的理念宣扬让人折服。本次培训，好比面对一桌丰盛的大餐，一盘盘山珍海味让我们目不暇接。

这次培训课程涵盖面广，内容非常广泛，新课改、教学预设、

课题、儿童教育等无不涵盖，既突出了时效性、针对性，又是完美的整体，既体现了党和国家的良苦用心，又说明了教育部对这次国培计划的高度重视，独具匠心。教学内容上的精心编排，课外活动上的周密部署，名师的言传身教，无一不体现出组织上的高度重视和良苦用心。令人耳目一新，在学习期间使我们深深体会到学无止境，让我们在知识的海洋里流连忘返。

不同专家，不同理念，不同视角，不同收获。由于专家教授们从事不同的实践活动，研究领域不同，理论背景不同，正是这样精彩各异的身份才使我们吸纳不同的信息，启发我们多样的思考角度。专家教授能将丰富的实践经验、渊博的。

半年总结报告篇二

这学期来，本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了详细的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

我热爱自己的事业，积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务。

总而言之，现在社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己奉献。

半年总结报告篇三

回首即将结束的这个学期，会有哪些感想呢?以下是小编为大家精心整理的幼儿园教师半年度工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。更多精彩内容请关注。

时光飞逝，岁月如流。回首即将结束的这个学期，有辛勤的汗水，也不乏工作的欢乐。说到总结才猛然感觉到，是啊，我参加工作已经整整半年了，从一个刚从学校毕业的学生到现在已经为人师表的老师。回顾这半年，我付出了多少又收获多少呢?在这短短的几个月时间里，即忙碌又充实，有许多值得总结和反思的地方。

在新学期开始，我就和田老师分到了一个班，我们共同担任中班，我们团结合作，密切配合，发挥自己的强项，每一项工作都做得扎扎实实。业余时间我们加强幼儿的各项锻炼，开设各个区角，丰富幼儿的业余生活。我们认真学习新纲要，用其崭新的教育理论知道自己的工作，不断地完善，充实自己，开拓创新，与时俱进，辛勤的劳动终于换来了硕果累累。

1、与幼儿的情感交流方面

我很重视与幼儿之间情感的交流，热爱并尊重我们班的每一

位幼儿。有了这种心境，师生之间就能有一种和谐的状态，许多问题便迎刃而解。无论活泼，顽皮或胆怯，我都一视同仁。对性格孤僻的幼儿，给以更多的热情和帮助，帮助他们树立自信，走出自我评价的误区。活泼开朗的幼儿，我则提供适合他们的展示空间。人的感觉是相互的，教师的真诚，孩子们能感觉得到。坚持热爱，尊重每一位幼儿，与幼儿平等相处，让幼儿接受了你，就能以主动的态度接受你的教育。对于理解能力较差的幼儿，我会在课余时间与他们进行补习，使他们能跟上教学进度。还利用他们最爱的动漫进入教学中，选一些有教育意义的动漫让幼儿观看，使他们更能懂得学习故事中主角的各种好习惯，改正一些不良的习惯。

2、常规方面

由于我班是新生，他们带着家庭中的不同习惯走到一起。许多孩子原有的生活比较无序，甚至十分的自由化。作为一名教师，深知只要将常规培养好，教学才会有序的进行。如：午餐时介绍各类饭菜所包含的营养价值教育幼儿不要挑食，午饭后进行散步，利用教育儿歌教育幼儿要饭前便后要洗手。培养幼儿去放玩具常规：不争抢，不随意干扰别人等等。到如今，我班幼儿已经形成了良好的生活习惯和学习常规。

3、教学方面

我们开展了主题，领域教学活动，以稳定幼儿情绪为主，提前备课，运用多种教学方法，制作自制玩教具。我们从幼儿的实际出发，注意调动幼儿学习的积极性和创造性思维，培养幼儿的学习兴趣为主要目的。做到主题与环境相结合，让幼儿感受到上幼儿园的乐趣。还设立了语言区、美工区、益智区等区域，并不断丰富材料。

半年总结报告篇四

时光荏苒，__年即将过去，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎。回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。对于我们每一个追求提高的人来说，免不了会在年终岁末对自己进行一番“盘点”，也算是对自我的一种鞭策。

行政人事部是公司的关键部门之一，对内管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、工商、药监、社保等机关的各项检查。行政人事部人员虽然少，但在这一年里任劳任怨，竭尽全力将各项工作顺利完成。经过一年的磨练与洗礼，行政人事部的综合潜力相比__年又迈进了一步。

回顾年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在管理方面尽到了应尽的职责。为了总结经验，继续发扬成绩同时也克服存在的不足，现将__年的工作做如下简要回顾和总结。

年行政人事部工作大体上可分为以下三个方面：

一、人事管理方面

根据部门人员的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，以配备各岗位。

规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

配合采购和财务部门，严格把好促销员的进、出关。

有步骤的完善培训机制，不断的外派员工学习并要求知名公司来培训员工，同时加强内部的培训管理工作。

二、行政工作方面

- 1、办理好各门店的证照并如期进行年审工作。
- 2、和相关职能机关如工商、税务、药监、社保、银行等做好沟通工作，以使公司对外工作更为通畅。
- 3、联系报刊、电视台等媒体做好对外的宣传工作。
- 4、对内做好办公用品的采购，严格审查各部门的办公用品的使用状况，并做好物品领用登记，以节俭降低成本为第一原则，合理地采购办公用品。

三、公司管理运作方面

- 1、顺应市场的发展，依照公司要求，制定相应的管理制度。完善公司现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻。在日常工作中，及时和公司各个部门、门店密切沟通、联系，适时对各部门的工作提出些指导性的意见。
- 2、逐步完善公司监督机制。有一句话说得好：员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情。基于这个原因，本年度加强了对员工的监督管理力度。
- 3、加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作用心性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。
- 4、充分引导员工勇于承担职责。以前公司各职能部门职责不清，现逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担职责。

作为行政人事部负责人，我充分认识到自我既是一个管理者，

更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，以身作则，这样才能保证在人员偏紧的状况下，大家都能够主动承担工作，使公司各项工作正常进行。

半年总结报告篇五

一、加强政治理论业务学习。

坚持四项基本原则拥护国家和农村信用社的改革开放政策。认真学习金融法规和各项规章制度认真执行信用社的规章制度。加强自己的思想政治教育为自己树立正确的职业道德观、人生观和价值观。

二、严格履行岗位职责。

认真执行出纳制度认真准确、及时、真实、完整的办理每一笔现金收付业务合理安排库存留量做好现金的上缴下拨工作提高现金的使用率。掌握残缺币的兑换方法正确办理残缺币的兑换提高流动中人民币的清洁度。将完整、清洁和残币分别按要求墩齐、捆紧、及时上缴。在存取款注意鉴别票币的真假发现假币坚决给予没收并登记在册。同时传授客户如何判别真假币。能够坚持轧帐制度做到帐、簿、款相符。严格执行长、短款发现差错及时汇报、处理。按要求做好库房管理工作保证库房内无潮湿、无虫咬。对于点钞机器设备不定期的进行清理、保养、维护确保设备正常使用。认真学习五防一保有关文件安全保卫应急预案等日常工作上能够做各方面防范措施。对于钥匙按规定严密保管以保护农村信用社财产和自身安全。

三、存在问题

学习不够深入如政治思想上侧重学习本单位的有关文件对许

多法律法规政策的学习不够深入。总认为自己是一名出纳员业务上注重学习出纳业务对其他工作业务学习不够。工作上还不够积极主动有时候只求过得去不愿主动去学去想。内控制度的落实也存在薄弱环节有些制度落实不够全面等。

随着案件专项治理的深入开展今后本人将坚持政治业务学习特别是政治理论学习让自己时刻保持清醒的头脑对有关诈骗、抢劫、盗窃等案件的文件深入分析汲取经验教训进一步提高安全防范意识。认真学习农村信用社工作人员违反规章制度处理实施细则真正把内控制度落到实处。

半年总结报告篇六

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，之后经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作资料有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自我的提高会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最终都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应当具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施；而我们

在实践中又不断的进行总结和思考，为自我的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程，冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自我在工作的各方面都有了明显的提高，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自我又归纳总结，不断的改善自我的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的职责重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自我多方面的本事，以提高自身的素质层次。

我平时也坚持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类提高的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自我的提高和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

半年总结报告篇七

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“__”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着

力“五个推行”。以下是本公司的年度工作计划：

一、切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20__年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按__所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20__年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“__”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，__应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，__应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

__项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定__医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

__的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了__品牌的打造，__集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《__工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20__年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于__的各类人才，并相应建立__专业人才库，以满足__集团公司各岗位的需要。

半年总结报告篇八

在过去的一年里，我在公司领导的正确指引下，认真落实公司管理的各项规定，踏踏实实做好本职工作。完成了对警卫局、乐山、宁夏等地教学系统的投标技术文档工作；配合相关人员对材料申报、用户调研提供技术支持；完成了对公司oa的搭建及试运行工作；乐山售后服务已经全面展开。

二、自身工作的不足及其需要改正的地方

1、沟通不够，工作中同事之间遇到摩擦很正常，问题是如何去处理。对此事自己也做了深刻的反思，我相信人和人交往，最大的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是用真诚和实际行动去打动对方让其接纳。

2、自身要求不够，我对自身要求的必要性认识不足，认为只要把公司安排的各项工作做好，把任务指标完成，确保不出问题就够了，学不学一样能搞好工作。这个想法本身就是错误的，软件行业自身就是一个高速发展的领域，技术更是时刻都在更新、发展。只有更加充实自己，跟上行业技术领先的脚步，才能更好的完成工作。

三、对工作的建议

1、售前工作

我认为应该增加参与前期客户调研和投标现场答辩环节的机会。人们常说只有接触了，才能真正意义上的收获和总结。现在售前主要有两个问题：

第一，就是一个项目下来售前人员不是固定的一个，有些工作是被动的、为了做而去做。已警卫项目为例，造成了很多没必要的被动。

第二，就是售前和销售、技术人员沟通的问题。我觉得有必要在一个项目启动前期、中期、后期定时的开沟通会。

2、售后工作

跟售前一样同样希望增加软件部署，用户培训环节参与的机会。现在售后主要有两个问题：

第一，就是销售和售后人员交接的环节，因为特殊性，具体负责跟客户沟通人员在项目签订合同后，一定要及时的跟售后人员沟通，明确售后人员、地点，及相关系统交接单。作为售后人员也要主动的了解跟进项目的进度。

第二，就是售后与技术人员的沟通上，加强售后人员的培训，使售后成为真正意义上的售后技术人员。

3、项目流程完善，目前整个项目从启动到结束还没有一个完整的流程体系，缺乏透明度，造成很多环节出现问题。

半年总结报告篇九

x年，我县分公司在省、市公司的正确领导下，在县委、县政府的大力支持及有关部门的通力协作下，按照“以市场运作为原则，开拓进取树形象；以确保收入为目标，与时俱进谋发展”的经营方针自我加压，认真贯彻省公司“四个以”的决策，发扬创新求实、发展进步的工作作风，高标准、严要求地做好了各项工作，各项经营指标取得了突破性的进展。全年共实现总收入x万元，占比上年增收15.25万元，增长13.49%，企业取得了快速发展。现将今年的工作总结如下：

一、强化内部管理，提高企业效益。

1、完善了全员目标责任管理。进一步规范内部管理机制，健全激励机制，实施绩效管理。把企业内部经济责任制与目标管理有机结合起来，全面实行量化积分考核奖惩制度。结合实际制定了《xx县分公司20xx年员工岗位责任制及目标考评方案》，定岗定员，责任到人。实施月度考核，季度末根据考核结果发放当季效益工资，有效激发了员工干好工作的积极性。

2、严控费用支出。加强内部财务管理，严格控制费用开支。一是加强材料成本核算，健全材料领、退料制度，大大提高

了材料的利用率和节约率;二是加强对工程成本的控制,按工程进度核拨款,加强工程监管,加强跟踪问效;三是压缩日常费用开支比例,尽量减少不必要支出。

3、加强安全生产管理。抓好安全教育,树立“安全至上”观念,强调“安全也是效益”。增加安全防护投入,为每个员工办理一份“人身意外伤害保险”。增强自我防范意识,在企业形成“时时讲安全、人人关注安全”的氛围,有效避免了安全责任事故的发生。由于安全管理抓得严,我县分公司全年未出现一起安全责任事故。

二、推出有力举措,大力拓展业务范围。

1、稳步发展基本业务。我县分公司采取有力措施发展网络基本业务,年初顺应市场需要,制定了《分公司关于租赁店面经营户安装使用有线电视优惠办法》,既大大拓宽了有线电视的业务范围,增加了收视维护费,又从源头上堵住了私拉乱接有线电视信号的违法行为,进一步规范了市场。经过努力,全年共新增城区用户x户,使我县有线电视用户达到了x户,新增用户率达8.9%。

2、重点发展数字电视业务。一是认真进行市场调查,细分市场,并写出了调查报告,有针对性地对不同用户群采取不同的促销手段;二是加大宣传,精心策划。投入宣传经费3000多元,举行现场咨询演示会,印发宣传单,配送邮政广告10000多份,利用有线电视进行广告宣传,并在收视率极高的自办节目《新闻》前配播“数字电视欢迎您收看《新闻》”的广告,收到了良好效果;三是积极发展集团用户。充分利用省公司的有关优惠政策,由分公司领导亲自出面洽谈,争取到了县地税局、国税局、农发行、发改局等单位集体购买数字电视机顶盒,使用户在短时间内迅速增长;四是做好优质服务。树立用户至上的服务理念,在人员少、时间紧、安装任务集中的情况下,分公司员工加班加点,分工协作,为用户做好数字电视机顶盒的安装,耐心解答用户的咨询,以优质服务

赢得了用户，赢得了市场。从元月份正式推出数字电视业务以来，经过卓有成效的工作，仅在春节前夕数字电视用户就突破了200户，全年共发展数字电视用户达x户。

3、宽带互联网业务有了一定发展。我县分公司首先利用公司办公所在的x大楼原有网络进行布线，发展大楼内单位用户xx户。然后逐步向大楼周边小区和用户延伸。目前共发展互联网收费用户x户，全年累计实现互联网业务收入x元。此外，还为县政府领导办公室接入了广电互联网，受到县领导的高度评价，同时也较好地宣传了广电增值业务，展示了公司的良好形象。

三、抢抓机遇，实现了网络建设的跨越发展。

1、全面完成了城区光缆网改造任务。我县城城区广电网络升级改造自去年11月开始后，我县分公司精心组织，周密安排，努力克服施工难度大、涉及面广等诸多困难，到今年5月实现了工程的顺利竣工，除预留的x个光节点外，已经开通光节点xx个，并为工业区、火车站、财政、地税以及县行政中心等部分小区和用户联接上了光节点信号。据不完全统计，我县城城区网光缆改造共完成地埋管道开挖埋设x公里，杆路架设xx公里，新架墙吊线路x公里，复挂光缆线路x公里，布放管道光缆xx公里，布放架空光缆xx公里。与此同时，做好了资料整理和工程自检自验工作，并顺利通过了上级组织的验收。

2、完成了全部乡镇光缆联网和收编整合工作，实现了“全县一张网”的目标。一是加快了乡镇联网改造步伐。在省、市公司的正确领导下，我县乡镇联网改造前后二期项目均得以批复，将全县xx个乡镇全部纳入了联网范畴。我县分公司抓住机遇，抓紧组织工程施工，截止12月底已完成县至各乡镇光缆联网杆路建设和光缆敷设，以及设备的安装、调试工作。据统计，我县乡镇光缆联网共架设杆路xx公里，新架墙吊线

路x公里，复挂光缆线路xx公里，布放管道光缆x公里，布放架空光缆x公里，开通乡镇光节点x个。经过扎实有效的工作，较快实现了工程竣工，并在12月初迎来了省市公司组织的验收。二是积极争取县委、县政府的支持，以行政手段推动乡镇联网收编整合的顺利实施。我县分公司根据县政府批转的《x县农村广播电视网络收编整合实施方案》，对乡镇广电网络实行全面整合，并于9月2日以县政府的名义召开了全县乡镇联网收编整合会议。经核定，共整合农村有线电视网络x户，整合协议在10月底已签订完毕，资产及网络的移交工作也已在12月全面完成，实现了“全县一张网”的目标。

四、推行优质服务，确保网络优质安全运行。

1、强化服务意识。一是转变员工观念，反复提倡“用户就是上帝，服务就靠质量”、“人人是效益，个个是形象”、“广电是我家，搞好靠大家”等观念；二是设立了服务监督栏，让每位员工面对群众，接受监督；三是在电视台公开服务承诺，推行办事限时制、首问责任制；四是上班时间工作人员一律挂牌上岗，热情接待每位来访者，接听好每一个电话，从细节做起，不断塑造广电人美好形象。

2、加强网络维护。一是建立部门分工合作机制，保持部门间的联系与沟通，使各部门既分工又合作，密切配合，及时处理各种网络故障，全年共上门为用户维护检修3582人次；二是完成了x段光缆线路的正常巡查、维护以及敏感时期的光缆线路巡护任务，有效确保了广播电视信号的畅通，未发生任何责任事故；三是加强了sdh设备及机房前端设备的检修、维护，消除机房用电安全隐患1起，确保了设备安全平稳运转。

3、做好了三线安全整治工作。分公司认真传达贯彻上级整治精神，并成立了由分管副总经理任组长，各部门负责人为成员的专项整治领导小组，统筹安排，责任到人。在整治工作中区别不同情况分项进行。首先，对城区范围内有线电视与

电力、电信线路的交越以及电力、电信搭挂、交越我分公司线路的情况进行了调查统计。然后，根据统计情况，对安全隐患较大、易发生事故线路按照整治的要求先期进行了整治；对隐患较小、不易发生事故的线路作出统一安排，逐步整治；对情况特殊、暂时无法整改的线路与产权单位签定了协议。到目前为止，县城工业大道、等路段线路已整改完毕。

五、强化人本管理，提高企业的凝聚力。

员工的积极性和创造性是完成各项工作任务的根本保证。我们一直坚持“以人为本”的管理理念，收到了较好的效果。

1、进一步理顺了工资分配关系。结合省公司有关工资分配的文件精神，制定分公司员工工资分配办法，执行企业工资标准。按照报酬与效益挂钩、与职责挂钩、与贡献挂钩的原则，增加了外线人员和技术人员的补助，增强了一线人员的工作责任心和敬业精神。

2、扎实开展学习培训工作。一是在年初制定学习、考试制度。要求每个干部职工做好读书笔记，全年达2万字以上；同时，每季度进行1次政治、业务知识考试，聘请县委党校老师进行监考和阅卷，考试成绩与考评工资挂钩，考试成绩公布后严格奖惩。通过每月集中学习，平时分散自学，季度考试的方法，着力提高员工思想政治素质和业务技能水平；二是开展了“三项学习教育”活动，大力倡导良好的职业道德风尚；三是开展学好“两本书”活动。在省公司发出“向全体员工推荐两本书”的倡议后，我县分公司立即联系购买好《没有任何借口》和《细节决定成败》书籍，做到员工人手一册。随后，召开分公司全体员工大会，进行专题学习和动员，制定了专题学习计划，要求大家提高认识，认真研读，做好笔记，得到员工积极响应。四是积极选派技术人员参加省、市公司举办的各类学习培训活动，全年培训人员16人次。通过学习培训，有效推动了员工素质的提高，增强了企业的凝聚力和向心力。

3、抓好了企业文化建设。企业文化是在生产、经营、发展、壮大过程中不断形成的理念，是员工共同的价值观，共同的行为准则。为此，我县分公司把企业文化建设作为企业发展的重中之重来抓，不断增强员工对企业的归属感、自信心和自豪感。首先，做好员工的管理工作和思想工作，时刻关心每位员工的思想动态和精神状态，尊重人的本质，积极为员工自我教育、自我塑造、自我发展创造条件，以民主平等的态度进行对话交流，多点关心，多点人情味，在分公司内部营造了一种和谐、宽松的工作环境。其次，加强宣传力度，制作了“广电精神”、“广电网络企业精神”等牌匾，使员工增强对广电网络企业品牌、企业标识、企业理念、企业精神的理解和认同。第三，积极组织员工撰写论文，参加征文活动，向省、市刊物投稿。分公司总经理撰写的《理顺市县级分公司的人事关系是加快我省广电网络发展的当务之急》一文在省公司举办的征文活动中被评为三等奖，另还有一篇文章获鼓励奖；分公司行政财务部经理撰写的《如何加强县级广电队伍建设》一文在《声屏世界》杂志发表。此外，信息上报工作也有很好成绩。今年共在省公司主办的《广播电视网络工作简报》上刊发信息21篇，列全省各分公司第一。

回顾20xx年的工作，我县分公司取得了可喜的成就和效益，使企业获得了跨越式发展，但在经营过程中也存在着一些问题，如县城分配网改造任务繁重；乡镇联网后，原有网络质量低下，导致管理维护、收费难度加大；机房还未改建，以及机制尚需理顺和完善；工程技术人员业务水平有待进一步提高；队伍建设有待进一步加强等等，这都有待于在今后的工作加以解决。20xx年，我县分公司将把管理摆在最突出位置，进一步规范运营，以实现“网络做大，事业做强，效益提高”的目标。

半年总结报告篇十

20x年的脚步即将结束，这已是本人在财务部工作的第三年。

在这一年的时间里，本人认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上也发挥了相应作用，取得了必须的成绩，总结如下：

一、主要工作

1、反映，是财务工作的基本职能之一。财务工作人员务必对公司发生的每一笔经济业务透过不一样的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、帐簿和报表中，以备随时查阅。我公司财务部已经对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。从原始发票的取得到填制记帐凭证、从会计报表编制到凭证的装订和保存都到达正规化、标准化。做到全面、及时、准确的反映。

2、核算，这也是财务工作的基本职能。核算包括成本核算、工资核算、费用核算等等。在成本核算上能够结合我公司特点，在生产成本上，按实际发出原材料计算成本，按先进先出法进行结转，比较适合本公司的生产产品。在工资核算上，采用计件制，有效的加快了生产率和员工的工作绩效。在费用核算上，采取分部门核算，随时都能够查出每个部门每个月实际发生的费用，加强了费用的管理，节省了开支。

3、监督，是财务工作的另一项基本职能。首先是每个部门每笔经济业务的合法性、和理性进行监督，保证企业不受不必要的经济损失，更不能无意的为一些工作人员创造犯错误的氛围。在这方面，财务部严格按有关制度执行，铁面无私从不放过任何不合理事情；其次是对公司整体资产进行监督，定期进行固定资产盘点、存货盘点、库存现金余额盘点等，以保证公司财产不受侵害。

4、报表，对不一样时期或阶段的经营成果及财务状况进行评价和分析。财务部能够按着月、季和年透过会计报表和财务辅助说明进行分析和评价。

5、管理，是财务工作的一项重要职能。首先是为领导管理和决策带给准确可靠的财务数据，公司财务部能够随时完成公司领导和其他部门要求带给的数据资料；其次是参与公司管理和决策，对公司存在的不合理现象，财务部已经提出合理化推荐，大部分已被采纳。

二、其它工作

- 1、透过20x年度一般纳税人年检和工商年检工作。
- 2、透过20x年度税务汇算清缴工作，无不合理费用列支。
- 3、清理盘点公司资产，对原材料报废进行了合理的处理。