

部队半年总结报告(精选5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

部队半年总结报告篇一

上半年，办公室在院党组的正确领导下，在兄弟庭室的大力支持和协助下，坚持“三个至上”的指导思想，紧紧围绕我院审判工作重点，统一思想，团结协作，锐意进取，努力创新，为我院各项工作的全面推进提供高效优质的后勤服务。

今年以来，办公室结合本部门实际，认真学习了《法院干警思想政治建设读本》，积极开展“优化投资环境保障科学发展”学习实践活动及“深入学习实践科学发展观”活动，活动中每人书写读书笔记二万余字，新得体会4篇。通过学习增强了干警的党性修养，强化干警敬业意识、服务意识。

工作中，紧紧围绕院党组的决策服务，树立全局意识和大局观念，服务好党组，服务好各庭室，服务好全院干警。工作积极主动，服务一丝不苟，凡事想在前，做在前，服务在前。对内顾全大局，团结协作，对外积极理顺和处理好各种工作关系；努力克服任务重、人员少的困难，通过提高办公水平、办公质量和办事效率，充分发挥办公室的综合作用，来确保审判工作及其他各项工作的顺利开展。

充分发挥上传下达的桥梁作用。认真做好文件的收发、登记、传阅、归档及通知工作；打字复印，及时有效，做到了无延误，无差错。保证了信息的畅通，使上级法院、区委区政府有关文件指示精神迅速传达贯彻，没有因为文件处理不当延误工

作。

认真搞好会务及接待工作，会务及接待工作做得如何，是对办公室服务水平的一个总体检验。半年来，成功的筹备组织和协助完成大小会议21次，接待了省、市、区等有关部门的各种检查，在接待过程中，坚持按原则办事，控制接待范围，厉行勤俭节约。并做到了热情有度，安排有序，没有出现失误。

档案工作仍然稳步前进。管理人员工作责任心强，诉讼、执行案件卷宗、归档管理和使用规范，查阅档案井然有序，没有出现工作的疏漏。依法办理借、查阅档案，没有发生任何泄密和失密事件。

财务管理严格执行收支两条线的规定，及时将收取的诉讼费和罚金上交财政局国库科，并积极协调，保证所缴款项及时返还。

装备建设方面，新添置了3辆新车，使交通工具紧张的局面有所缓解；配发了16台电脑，为局域网开通奠定了基础。添置了复印机、传真打字复印一体机、照相机。

除了以上日长工作外，上半年还做了以下几项工作

- 1、维修了执行局办公楼下水管道执行局办公楼下水管道漏水，致使污水流满管道井，臭气熏天。而且水表被淹，自来水公司无法抄对水表数。长期不修理会导致办公楼下陷、下水管道蚀锈。3月中旬，组织人力进行了检查维修，并将流出的粪便进行了清理。对长期存在的一层卫生间气味难闻的问题进行了整治，将原一层卫生间改造为办公用房，分配给法警队使用，即解决了环境问题同时解决了办公用房紧张问题。

- 2、对全院固定资产进行了登记针对院内固定资产登记不详的状况，办公室组织人力用两周时间，对全院价值再200元以上

的资产进行了详细的登记，并制作了管理卡，做到了固定登记准确、详细、清楚，方便了管理及利用。

3、为全干警更新了通讯工具多次与移动公司联系，为我我院干警解决了通讯工具问题。

4、积极与省院联系，在五一前为全院干警换上新式夏装。并为部分法官定做了法官袍，__年以来，我院有十名同志通过司法考试，其中三人已任助理审判员，七名同志即将任命。以上述几位同志无法官袍，无法进行审判工作。为了解决此问题，3月办公室与相关单位联系为上述同志定做了法官袍，即将发放。

廉政建设方面，认真学习并执行廉政建设的相关规定，牢固树立廉洁自律意识，认真对照五个严禁，六个不准办事，奉公守法，恪尽职守，不贪便宜，不沾好处，半年来无违法违纪现象发生。

二、存在的问题及不足及下一季度工作打算

上半年的工作，虽取得一定成绩，但是距离院党组的要求还存在一定的差距，主要表现在工作主动性不够，领导过问紧了动一下，不过问了停一下，从而导致部分了工作滞后。这一点在我身上存在，其他干警也不同程度的存在。另外，工作信息调研工作力度不够，没有完成目标任务，影响了全院整体工作。下半年工作中，加强管理，转变作风，落实责任，明确目标，努力完成各项工作任务。下半年主要工作：

1、完成网络建设

2、实现档案微机管理管理

3、完成陈杨寨法庭建设

4、推进审判法庭综合楼建设

部队半年总结报告篇二

上半年，在部的领导下，我办紧紧围绕部中心任务，有计划、有步骤地开展各项工作，取得了较好的成效。现总结如下：

一、上半年主要工作

(一) 统筹做好重点稽查执法工作

会同各司局制定了《住房和城乡建设部xx年重点稽查执法工作方案》，统筹协调保障性安居工程、房地产市场调控、城乡规划建设管理、建筑节能与城镇减排、住房公积金、建筑市场和工程质量安全等方面的监督检查，指导各地抓好重点稽查执法工作。上半年，我办参与了保障性安居工程质量等方面的监督检查工作，配合城建司制定了国家级风景名胜区保护管理执法检查 and 城市生活垃圾处理专项检查方案。

(二) 扎实开展住房公积金督察工作

一是组织住房公积金督察员对29个利用住房公积金贷款支持保障性住房建设试点城市开展季度巡查，并对试点工作进展缓慢的城市进行了专项督导，帮助解决试点工作中遇到的困难。二是积极参与住房公积金涉险资金清收工作。三是开展第二批住房公积金督察员的推荐和遴选工作。四是参与《住房公积金条例》调研等相关工作。

(三) 深入推进城乡规划督察工作

一是根据姜伟新部长在《第六批部派城乡规划督察员上任情况报告》上关于召开督察员会议的批示精神，2月组织召开了“xx年度城乡规划督察员座谈会”。姜伟新部长会见了督察员，仇保兴副部长做工作报告。会议总结了城乡规划督察工

作开展以来取得的成绩，部署了下一阶段工作，推动了城乡规划督察工作深入开展。二是组织开展第七批部派城乡规划督察员遴选工作，积极拓宽遴选渠道。三是认真履行规划督察职责。上半年，共向派驻城市政府发出督察意见书1份，督察建议书54份，并制止侵占公共绿地、破坏历史文化街区和风景名胜区等违法违规苗头百余起。四是高度关注涉及城乡规划的社会热点问题，调查核实了媒体反映的有关事件，并督促地方整改存在的问题。五是积极推进利用卫星遥感技术辅助城乡规划督察工作。在已有71个利用卫星遥感技术辅助城乡规划督察工作城市的基础上，新增了唐山等18个城市。对存在违法建设问题的变化图斑进行核查。研究起草了《卫星遥感辅助城乡规划督察工作规程(试行)》初稿。

(四) 稳步推进治理商业贿赂工作

一是起草了我部在中央第九次治理商业贿赂工作会议上的发言稿。二是根据部领导批示，会同有关司制定了我部加强规范中资企业境外经营行为的具体措施，上报中央治贿办。三是研究制定《住房和城乡建设系统近期治理商业贿赂工作要点》，明确了住房城乡建设系统下一步治贿工作的重点，并作出具体部署。四是加强宣传与交流。上半年编印简报8期，宣传各地在市场诚信体系建设和防止商业贿赂长效机制建设等方面的先进经验，指导各地进一步做好治理商业贿赂工作。

(五) 积极做好党务及其他工作

二、下半年工作安排

下半年，我办仍将按照《住房和城乡建设部稽查办公室xx年工作要点》的安排，继续有重点、有步骤地推进各项工作，履行好稽查职责。

(一) 继续做好保障性安居工程巡查工作

进一步统筹做好对11个省(自治区、直辖市和新疆生产建设兵团)的保障安居工程巡查工作，督促地方按计划完成项目的开工、竣工任务，做好信息公开，落实质量责任，确保按要求完成保障性安居工程巡查任务。

(二) 进一步强化稽查执法工作

一是加大案件查处力度，筛选一批典型案件，报部领导同意后，进行直接稽查或现场督办。二是按照《住房和城乡建设部xx年重点稽查执法工作方案》，继续协同有关司局做好下半年的专项检查工作。三是完成对省级住房城乡建设稽查执法工作的评价(试行)，适时通报评价结果。四是继续做好5个课题的研究。五是扩大“住房城乡建设领域违法违规举报信息系统”在地方的应用范围。

(三) 继续推进住房公积金督察工作

一是继续组织公积金督察员对利用住房公积金贷款支持保障性住房建设试点城市开展定期巡查。二是完成第二批住房公积金督察员聘用工作。三是配合做好第二批利用住房公积金支持保障房试点城市的调研工作。四是修订完善住房公积金督察员管理制度。

部队半年总结报告篇三

20xx年上半年已过去了，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我来讲是印象深刻的半年，我来采购部整整半年，一切都是从零开始的。总结自己在这半年的工作情况，总的来说20xx年上半年是我成长的半年，学习的半年。压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，心理素质也越来越好。同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作

才如此顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

现简单回顾一年我的主要工作情况：

开始初步介入采购工作。在领导和同事的帮助下对工作有了基本的掌握和了解。在熟悉工作流程后，和供应商做好必要的沟通和联系。采购部是一个公司很关键的部门，它牵涉到公司的盈利问题。所以基于工作的本身职责，在每时每刻我都很谨慎的工作，一是在了解原材料的市场价后选择对我司最有益的一家公司采购，在原材料订料之后，跟踪原材料的到货情况，做到客户的交货期不因为原材料的到货情况而受到影响。其次负责公司员工的社保缴纳的工作。

x月份，公司现任经理上任，随着公司订单的逐步增加，工作量也随之加大，负责采购的同时，安排车间的工作计划。刚开始很不适应，经过两个多月的磨合之后，工作才有了一定的进展。x月份将公司为员工缴纳社保的工作移交给xx负责。

x月初，由于各方面的原因，经过领导更周密的考虑，我的工作任务定为原材料的采购和生产计划资料的更新。这样更有利于车间生产协调安排。

这一年我一直对自己严格要求，始终坚持脚踏实地工作。谦虚谨慎，主动接受领导和车间工作人员的意见，不断改进工作中存在的问题。积极配合同事之间的工作，力求把工作做到最好！这一年来虽然工作进步很大，但是不足的地方仍有很多。比如：一些棘手的单子，料订下去之后，即使在客户答应了交货期的情况下，仍要不断跟踪，防止有万一发生。又，在订料的过程中一定要谨慎谨慎再谨慎，绝对不能马虎，不能有任何的差池，那样公司需要为一个人的粗心而付出可能大的代价。所以在工作的漫漫长路中，不管何时何地都不能有一点点的怠慢。工作时间长了，可能每个人都有了一套固定的模式来做事，但是一定不能恪守陈规，要不断创新和

改进，使工作效率有更大的提高。我的工作还是存在瑕疵，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的，所以我不会过多的苛求自己。不过我相信，只要我在这个岗位上一天，我就会严格按照公司规定的岗位职责办事，我就会做出自己最大的努力，相信自己一定能够做的更好！

部队半年总结报告篇四

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅半年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx年这上半年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。

坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在x总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下。20xx年上半年共完成甲供材料设备采购计划x份，新签合同x份，完成乙供材料计划核批价格x份，共计完成材料设备采购计划x份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

20xx年上半年们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事

20xx年上半年过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在x家以上，有的多达x余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格xx比xx都便宜了[x区比x区价格降低了x-x%]为公司节约了xx多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐朽。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

20xx年上半年供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在xx和xx的原价位的基础上下浮x-x百分点（当然针

对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。

同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

20xx年上半年供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。

建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据企业管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。

因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。

房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如□xx等战略合作伙伴单位。

从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程

房地产企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

2、制定采购预算与估计成本

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。

有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

3、改进供应商的选择

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。

4、建立重要货物供应商信息的数据库

以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

5、建立同一类货物的价格目录

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

6、采购员根据图纸提前介入询价

设计图纸出来后，采供部提前介入，争取赢得时间，降低采购成本。

在20xx年上半年工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。

要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

部队半年总结报告篇五

自5月4日开始上班以后，不知不觉中已经过去三个月，在这三个月中总体感觉有些没有方向、没有真正的开始做销售工作，所做一些不知所措的事情，下面就分月份简单的回顾一下这三个月的工作：

5自上班开始，直到月底，上班八小时所做的事情，几乎没有一件是和我的销售工作有关，几乎所有的时间都是在为郑、伏、马她们三个整理、修改技术方案，我清楚的记得，整整

一个5月我就打了六个电话出去，还有四个被拒的，五月份我寄出去的样本基本上全是通过朋友关系联系到的客户，样本是寄出去了，可是白天客户上班的时候，我也没有时间去和客户勾通，只能放在那里等死了，没有勾通过的关系，那不叫关系，只能说是大家相互有了一个联系方式的陌生人，这样的关系，即使客户那边儿有需求，他们也不会想起我的。认识人的方式有很多种，关键是看你给对方留的印象怎么样，是否能让对方“有事”的时候主动想起你。想起你，这才是关键。

在五月里，整理前任留下来的客户资料时，发现没有什么有用的东西，那些客户没有几家是有科研能力与试验中心的，它们只是一些代加工的企业，曾经照着那些资料打过几个电话，都没有这方面的需求，后来马燕丽也用这些资料打过电话，得出同样的结论。

从五月份的第二个周末开始，着手对伏、郑、马、岳四人开始培训，主要是一些基础理论知识的培训，按先后顺序依次讲了以下内容：1、单级制冷系统的工作原理2、技术方案的制作与修改3、箱体结构及外箱尺寸的计算方式4、复叠制冷系统的工作原理、深冷试验箱的成本计算、报价等5、快速温箱箱的工作原理，制冷系统的配置6、冲击箱的原理，其与快速温变箱的区别，并带着他们去车间实地介绍给他们看7、盐雾箱的工作原理及其结构等8、进行一次摸底考试，并进行讲评整个培训在七月中旬结束，我认识该告诉他们的，已经全部告诉他们了，不该讲的也已经讲了一部分，至于他们能记住并理解多少，那就要看他们的领悟能力与用工程度了。

七月份的工作：前第一周就接到无锡的一个招标书，用了一周半的时间才完成四个技术方案，这中间还去了无锡质检所三次，四个技术方案分别是：3.6立方米的快速温变箱、7.5立方米的快速温变箱□800l的防爆箱、24立方米的步入式试验箱。其中两台快速温变箱和防爆箱为光伏质检中心使用，步入式试验室是轴承中心使用。

7、签订采购合同：在中标结果公布后，招标公司会通知中标厂家在规定的时间内到规定的地点签定采购合同，超过双规的可能会被取消此次的中标资格。在双方签订采购合同的时候双方还要具体的商谈一些细节问题在这七步里面，我感觉最重要是第二步中的操作，这期间不单要和客户进行技术勾通，更重要的是公关的作用，如果公关工作做得到位，就会对中标的结果形成不可估计的影响。虽然公关工作会产生一些费用，但这笔费用和中标金额相比，是相当小的，而其产生的影响可是不能忽视的，甚至会直接影响到结果。

在6月中旬和7月下旬，先后两次出差山东，全是为了海尔的一个网上招标项目，第一次是为了和采购部门的人、使用部六的人认识，而第二次去是完全为了公关，结果是第一次成功了，而第二次只能算是无功而返呀，只约到了使用部门的人，而采购部门的人却是一直避而不见，这中间可能有一些不信任的成分，也有可能是公司内部斗争太激烈而让相关人员产生胆怯。还有一点儿让人为很不舒服的是海尔的工作效率是如此的慢，这一采购计划已经实施了近三月了，还没有公布什么时候可以看到结果，什么时候开始竞价，只是一味的让人慢慢的等下去，渐渐的消磨供应商的积极性。

第一次去青岛，不但见到了现在正在进行的招标项目的负责人与使用方的人员，而且还得知了九月份的一个招标信息，这样我们就可以提前去做一些工作，把相应的关系都理一理，疏通一下，好为我们下次投标做好公关准备对于5月、6月、7月三个月的工作，我认为自己没有把握好工作的重心在什么地方，什么时候做什么事儿，用什么方式来处理什么样的事情，整体上处在一种思想的转变阶段，一直没有真正进入状态。7月份后半月渐渐进入工作状态。

具体的工作做得不到位，比如：周工作报表不详细，周工作报告几乎没有做，虽然自己有一些月工作计划，但大多时候都被其他事情被打乱，使自己的工作很被动，计划被迫推迟到下个月，结果就形成了一次又一次的推后再推后。

比如：在五月下旬已经和安顺460厂的人取得了联系，原本安排在六月下旬拜访的，结果从山东回来被南京的招标给打乱了，整个七月份的行程又安排满了，所以只在推到八月份了。