

2023年工程合同管理选择题(实用5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划,我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务,并设定合理的限制。这样,我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

工程部上半年工作总结及下半年工作计划篇一

一、各项改革任务进展情况

(一) 第14点：推进食品药品安全监管体制改革（责任单位）

该项改革已完成。根据市政府的安排部署，xx市工商行政管理局于20xx年3月31日，正式将“流通环节食品安全监管职责”移交给xx市食品药品监督管理局，同时将1951份《食品流通许可证》档案资料移交，20xx年5月20日，将6套18件食品安全检测箱、农药残留快速检测仪、仪器专用附件箱等设备移交。至此，xx市工商局完成了食品安全监管“职责、档案、设备”的移交，确保了移交时期全市流通领域食品安全的平稳过渡。

(二) 第15点：推进工商、质监机构改革（责任单位）

该项改革正在进行中。目前取得的进展有：

1.20xx年12月31日，xx市市场监督管理局主要职责内设机构和人员编制规定》即xx市市场监督管理局“三定方案”印发，将市工商行政管理局和质量技术监督局由省级以下垂直管理体制调整为xx市政府分级管理，两局的职责整合划入市市场监督管理局，“三定方案”明确了市市场监督管理局主要职责、内设机构和人员编制。

3.20xx年4月20日，市委组织部宣布市市场监督管理局领导班子人员名单，新的领导班子正式组建。

（三）第16点：推进工商登记制度改革（牵头单位）

该项改革已全面实施。具体内容有：

1.20xx年3月1日，实施《广东省商事登记制度改革方案》，取消有限责任公司最低注册资本的限制，取消首次出资比例和缴足出资期限的限制；除少部分法律、法规另有规定的外，绝大部分企业的注册资本由实缴登记制改为认缴登记制，市场准入门槛大幅降低。

2.20xx年5月26日，实行《广东省工商登记前置审批事项目录》和《广东省工商登记前置改后置审批事项目录》（简称“两个目录”），进一步放宽市场准入，统一执行工商登记由“先证后照”转变为“先照后证”。

3.20xx年10月1日，实行国务院《企业信息公示暂行条例》及国家工商总局《企业公示信息抽查暂行办法》、《企业经营异常名录管理暂行办法》、《个体工商户年度报告暂行办法》、《农民专业合作社年度报告公示暂行办法》、《工商行政管理行政处罚信息公示暂行规定》等5部规章。一年一度的企业年检制度正式取消，改为企业年报制度。企业可自主通过网络平台进行年报公示。

（四）第29点：推进市场监管体系和社会信用体系建设（牵头单位）

该项改革正在进行中。

20xx年10月1日，国务院《企业信息公示暂行条例》及国家工商总局《企业公示信息抽查暂行办法》《企业经营异常名录管理暂行办法》《个体工商户年度报告暂行办法》《农民专

业合作社年度报告公示暂行办法》《工商行政管理行政处罚信息公示暂行规定》等5部规章正式实施。全国企业信用信息公示平台正式上线运行，各企业可自主登录该平台进行年报公示。存在违法违规行为或经抽查未及时年报的企业，将被列入“经营异常名录”。该名录向全社会公开，列入名录的企业将在政府采购、工程招投标、国有土地出让、授予荣誉称号等工作中依法予以限制或者禁入。

二、取得的成效及主要做法

（一）取得的成效

自各项改革措施实施以来，为切实将改革工作落到实处，进一步加快推进改革进程，xx市工商局按照高度重视、全面覆盖、突出重点、分类实施、分级负责的原则，全面深化改革，进一步强化宣传引导，优化办事流程，提高服务质量和工作效率，全面推进“大众创业、万众创新”，最大程度激发市场活力。20xx年1-7月，全市新发展内资企业12户，注册资金0.26亿元；新发展私营企业134户，注册资金3.39亿元，同比分别增长18.58%和9.68%；新发展个体工商户1140户，注册资金0.87亿元，同比分别增长29.25%和24.78%；新发展农民专业合作社28户，注册资金0.23亿元。办理股权出质登记业务15宗，帮助企业融资1.08亿元；引导8户个体户转型升级为企业。目前，全市共有内资企业630户，注册资金16亿元；私营企业1361户，注册资金40亿元；个体工商户17251户，资金数额达7.9亿元；农民专业合作社487户，成员出资总额5.2亿元。全市企业20xx、20xx年度年报报送公示率分别为85.37%和85.63%。

（二）主要做法

1. 突出改革的必要性，树立大局意识主动作为。组织动员全局干部职工学习相关会议精神，充分了解党和政府推进各项改革的必要性和紧迫性，增强干部职工的大局意识和责任意

识，同时通过座谈会等形式组织交流实施改革中遇到的问题，讨论应对方法，积极迎接并认真落实各项改革措施，确保改革时期全局干部职工人心不散、队伍不乱、工作不断。

2. 突出改革的全面性，严格推进行政审批改革。严格执行注册资本实缴改认缴的“宽进”措施，进一步放松准入管制，放宽登记条件、降低创业成本，实现市场主体申请登记“零障碍”。简化企业住所（经营场所）登记手续，允许“一照多址”，全面落实前置改后置审批项目，确保改革持续深入。

3. 突出改革的重点性，建立信用约束管理体系。经过企业年报的登记，对企业相关数据进行整合，建立企业经营异常名录数据库，适当简化市场主体退出机制，依托商事登记制度改革利用网络市场监管平台进行监管，推进各部门监管数据互联互通，使市场主体“一处守信，处处方便；一处失信，处处受限”，通过强化信用约束管理，推动企业诚信自律。

4. 突出改革的便利性，促进创业热情持续释放。建立小微企业申办快速通道，依托市级市场主体信用信息公示系统，建立完善小微企业网上登记系统，推进申请、受理、审核、公示等全程电子化网上登记管理。加大中小微企业发展先进经验和成功案例的宣传报道力度，着力营造中小微企业发展社会氛围和舆论环境。以“一窗接件、内部流转、限时办结”，提升服务质量和办事效率。

5. 突出改革的有序性，确保各项改革顺利推进。将注册资本认缴、“先照后证”、后续监管等改革内容在全社会进行广泛的宣传，同时按照省政府确定的“先照后证”的市场准入原则和“谁负责审批，谁负责监管”与行业监管有机结合的市场监管原则，加强与政府各职能部门的沟通协调，借助市政府办公平台，定期将全市新增市场主体名单函告各行政许可审批部门，推进部门间的信息互通共享，推动各部门加大行业监管力度，落实监管责任，确保改革过程中部门之间无缝衔接，避免出现管理“真空期”。

三、存在的问题和建议

部门间的沟通协调力度还需进一步加强。例如在推进工商登记制度改革中的一项重要内容“前置改后置”时，各前置审批部门的重视程度和工作进展不一。建议由政府牵头加强协调力度。

四、下一步工作计划

（一）加强沟通，进一步推进各项改革的全面实施，再创乐昌营商新环境。

（二）扎实工作，进一步推进工商、质监机构改革，切实维护队伍稳定。

（三）大胆创新，进一步推行登记注册制度的改革，在巩固委托工商所核发个体营业执照成果的基础上，在法律许可的范围内，逐步下放权限，委托部分工商所核发不具备法人资格的营业执照，进一步方便群众办事。

（四）积极筹划，为迎接“三证合一”等改革新举措的实施做好充分准备。

工程部上半年工作总结及下半年工作计划篇二

20xx年上半年工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。我们一直在学习，在摸索。在寻找符合酒店自身条件的营销模式。

一、营销部主要完成工作

1、会议接待方面

20xx年上半年主要接待了，陕西省媒体代表团、陕西商会、省外办、八中分校、华中科技大学等活动，在4月份，酒店领导将酒店接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，制定了销售任务。

为此市场销售部力求重点突破，全力以赴以确保经营目标的完成。市场销售部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限等诸多困难，在5月份圆满完成制定的30万的经营目标。这一成绩的取得除了市场销售部人员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。

2、 客户的开发与维护

a□ 客户开发□20xx年市场销售部新开发个人和商务公司协议客户30个。新签订5家网络订房公司携程网、艺龙网、联通114、同程网等(网络订房这一块，主要的客源还是来自携程、艺龙、114)。

b□ 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。

通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点于就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是觉得酒店发票问题而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年市场销售部在这一方面加强联系。四月份开始酒店陆续开始与中青旅、北京中旅、和平国旅加强合作意向。由于我酒店没有涉外接待的条件，致使很多做国际团的旅行社不能合作，现正加强

国内团高端团的合作。

除旅行社外，市场销售部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如西北工业大学、北京城市建设档案馆、山西盛通源科技有限公司、北京明一文化研究院、华中科技大学等先后入住我酒店，对我酒店表示认可。

二、 市场销售部在工作中存在的不足

1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

市场销售部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉商务会议市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。

这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

三、20xx年下半年工作计划

1、 努力使散客的入住率上一个台阶

20xx年下半年，市场销售部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。以及酒店配套设施不完善等，我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

2、加强与各大旅行社间联系

下半年市场销售部拟定在旅游社市场加强国内高端团及会议团的合作，争取与各大国内团旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

3、加强主题、价格、渠道营销策略的应用

下半年市场销售部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的网络营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、加强部门间的沟通协作

5、具体的目标明确

a□加强会议市场

b□加强国内旅行社高端团队市场

c□争取市场销售部每月收入突破30万

在下半年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望市场销售部在下半年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不

错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动

的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商

场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

工程部上半年工作总结及下半年工作计划篇三

x年已经过半，在公司领导的正确带领下，以及各部门同事的积极配合下，上半年的工作有序展开，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。回首半年的工作，有成果，有喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。可以说，今年是公司推进改革、拓展市场、持续发展的关键年。为了更好的建设设计部，为公司的长远发展服务，现对上半年的工作进行总结，为公司下一步的更好发展提供思路。

x年已经过半，在公司领导的正确带领下，以及各部门同事的积极配合下，上半年的工作有序展开，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。回首半年的工作，有成果，有喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。可以说，今年是公司推进改革、拓展市场、持续发展的关键年。为了更好的建设设计部，为公司的长远发展服务，现对上半年的工作进行总结，为公司下一步的更好发展提供思路。

1、1—6月份完成的具体工作如下：

略

1、在过去的半年工作时间内，被安排的工作可以及时有效的完成，但是当遇到团体合作与他人沟通交流的时候，就会出现言不达意，沟通不好的现象。这直接导致了在团队合作中不能与他人很好的完成共同部分，影响了工作进度。

2、自身设计能力还需提高。虽然已经工作两年，但是在专业技术方面仍然存在不足之处。方案设计考虑的欠缺，设计形式缺乏新鲜感、艺术性，设计能力的短板仍然阻碍了自己在工作中所承担的角色。

3、团队工作缺乏一个统一的标准。标准包括方案标准，制图标准，工作流程规范等。每个人的审美观与工作方式不同，由于各种原因，现阶段还没有一个统一的规范标准，有时导致同一项目中，每个人成果风格迥异，直接影响工作进度。

通过工作实践，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这期间熟悉各类规范图集，阅读大量优秀设计项目，逐步提高完善自己的专业技能，领会设计工作的核心，这样下来才会有进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

针对下半年的工作，继续保持高度认真的态度与学习的精神，努力将份内的工作高效，高质量的完成。下半年的首要工作是完成方案设计，完成对上级领导的汇报，确定最终的方案成果。并根据方案设计与工作进度完成施工图设计。

设计工作无论是方案设计还是施工图设计，现实中很少是一人独立完成，因此加强团结协作是设计工作者的一门必修课。个人和集体只有依靠团结的力量，才能把个人的愿望和团队的目标结合起来，超越个体的局限，发挥集体的协作作用产生1+1>2的效果。其次，针对上述公司存在的问题，团队工作缺乏一个统一的标准。在后续的工作中，积极配合部门同事完善公司设计守则与设计部质量管理手册，形成统一的设计标准，提高工作效率。

在以后的工作中要保持着良好的心态，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，提高自身设计水平，为下半年的工作做好准备。工作当中的继续发扬不怕苦不怕累的精神，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作，争取做出更大的

成绩来，为公司带来更大的效益！

工程部上半年工作总结及下半年工作计划篇四

目录

- 一：上半年工作回顾
- 二：上半年主要推进的工作
- 三：上半年工作不足之处
- 四：下半年工作计划

2013年上半年，酒店经营所面临的形势非常严峻。地理位置较偏加上四星级酒店的光环，老百姓望而却步。国家又出台八项规定之后，政务接待骤减，酒店经营受到重创，经过酒店管理层的再三研究决定，我们必须走出一条特色发展之路，制定缜密发展战略，才能在激烈的市场竞争中求得生存和发展。

一、上半年度主要工作：

(一)加大宣传营销力度，拓展客源渠道。

及功能齐全的大小会议室7间等)。

2、完善客史档案，做好商务会议及旅游团队的服务跟踪。营销部除了拜访客户以外，把完善客史档案及做好接待过程中的协调跟踪作为一项重要工作来抓，完善客史档案主要是为定期分析客源消费情况，制定不同的营销政策打好基础。客户的消费跟踪更是稳定客源、提高口碑的一条重要途径。

为此，从宋总到销售部的每一位人员都高度重视，一旦有团

队或会议接待任务，均早起晚睡，无私奉献，及时沟通客户的需求信息，协调各营业部门的接待环节，认真落实并尽量满足客户的要求，让客人高兴而来、满意而归。

半年来，酒店没有发生投诉事件。我们制作了标准的婚宴菜牌，根据本地市场合理搭配菜品，成立了婚宴、寿宴接待管家组，谁接待谁负责，另有16项优惠政策(如赠婚房、满月酒享受八折等)，根据不同的消费标准享受不同的优惠政策。受到婚宴客户好评连连。现有婚宴订单39份。

3、利用优势，做好关联产品的促销工作。蛟河市当地有很多绿色、优质农副产品。酒店在商场设置了绿色农副产品专柜，积极向客户促销，一方面增加了酒店收入，另一方面也满足了客人购买携带方便等。为此，酒店还隆重推出“品山野菜嫩，尝开江鱼鲜”美食节。

4、努力提高酒店知名度。宣传方式：在蛟河市《鸿业信息报》刊登宣传广告并在市中心人民广场大型led显示屏做酒店的整体宣传长达两个月。

走入拉法镇、新站镇等各个乡镇的政府，挨家挨户去做婚宴和酒店整体的宣传。

以开发及合作的形式到吉林市的各大、小旅行社洽谈和签署合作协议。

升学宴的宣传活动。“地毯式”走进校区、走进小区宣传“升学宴”。

5、凡到酒店接送客人的出租车，每次回馈现金五元，当场兑现。

6、虽然没有达到理想的经营效果，但是客房平均每天入住率达到70%，与春节前对比，翻一倍以上。

7、洗浴部月营业额在32万元以上，照春节前增加一倍以上。

8、提前进行酒店开业一周年庆典活动的策划方案。

(二)、细化服务措施，提高宾客满意度。服务质量的好坏，直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了“服务要向细化、优化方向发展”，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。利用业余时间进行各部门之间的岗位练兵，相互切磋和交流。通过比武，提高员工的综合素质，打造一支政治思想好、业务能力强的专业队伍，使每一位员工的行为都能自觉与酒店利益结合起来，“质量是酒店产品的生命线”，唯有确保菜品质量、服务质量，酒店才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

各部门服务口号：

财务部服务口号：当好家、理好财；人事部服务口号：选好人、用好人、激励人、求发展；工程部服务口号：有求必应、做好后勤；安保部服务口号：坚守岗位、提高警惕、严阵以待、确保安全；采购部服务口号：尽职尽责、服务大家，保障供应；培训部服务口号：精于知，简于用。

前台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨；以特有的甜美微笑，问候、接待每一位客人；以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服务，赢得“回头客”。

门岗保安在日常服务中从点点滴滴做起，开展“微笑服务在前沿”，全天候服务，疏导车辆、指路、叫出租车、提行李箱、雨天为客人撑伞、搀扶腿脚不方便的客人等等，让客人倍感温馨。酒店上下人人“从我做起，从身边小事做起”，

完善服务，尽职尽责，让客人“高兴而来，满意而归”。

3、为推动个性化服务工作的开展。各部门利用早会时间，相互沟通“我为客人做了什么?有何收获和体会?”等业务交流，使员工之间取长补短，共同提高，不断的拓展个性化服务的新思路。

4、为提高顾客满意度，酒店顾问特从吉林市调来四名专业人员和设备到酒店做为期四天的大理石地面洁净和地毯清洗，使酒店焕然一新。（三）、规范管理，促进酒店健康有序发展。

酒店的发展离不开经济的支撑。

1、我们根据酒店的实际情况，修订完善了财务管理制度，加强了对财务的监督和控制在原有规定的基础上作了进一步的规范。

固定资产登记造册(不包括房屋在内)基本完成。能查到实价的，按实价登记。查不到的按实物和存放位置附带图片登记。

建立二级库帐目。以前二级库物品无人管理，物品丢失、破损严重。物品的整体价格无处可查。现在由于帐目的建立，做到了物品的来源与出处清晰明了，发现问题及时处理，并做了不定期的，随机盘点二级库。

加强稽核的力度。改变了以前给各部门给什么核什么的被动核算方式，现在对比供应链与结帐小票来核算成本，最大限度的控制了跑单与漏单的现象。

采购实行无现金支付，由财务部定期统一结算。设询价员、质检员、审核员共同认证商品。 2、充分利用内部信息管理系统，建立客史档案。通过客史档案，对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，挖掘客人消费潜力，提高销售额和

销售利润，为管理层提供有利的决策依据。

3、为弘扬酒店文化，酒店开展如：新春文艺联欢会、五一慰问敬老院、母亲节包饺子比赛、每两月举办员工生日宴会、每月评选优秀员工等活动。通过这些活动，实现员工的自身价值，创造酒店良好的社会口碑。

4、为实现酒店利润最大化，我们把节能降耗作为一项重要工作来抓。通过倡导全体员工提合理化建议，树立“节能降耗，人人有责”的意识，根据各部门特点，做好成本控制。

a.建立内部局域网。将酒店的有关事项、文件、通知、以及当天质检情况及整改要求等，通过内部共享，使各部门互阅。既实现无纸化办公，提高了工作效率，又节约了大量办公费用。

b.对采购物品采取多个部门询价，比价格、比质量，有效地降低进货原料价格。

c.注重对客房设备的保养，及时回收客房可利用消耗品进行内部二次使用，有效控制消耗品和清洁剂的用量。

d.水、电、煤每天都有明确消耗记录。电费较去年每月节省

4.5万元左右；煤每天使用数量准确，每月核实煤量准确无误。

5、车辆管理。为了加强和规范管理制度，减少用车费用和降低运行成本，本着安全、节约、有序、高效的原则，各部门出行前后，须详细填写《派车登记表》，车辆因违章产生的罚款和停放、保管不妥当导致车辆被划、被盗、损毁而造成的损失，由当时的驾驶人员承担。

通过一系列的有效措施，使酒店的各项费用有了较大幅度下降。 6、安全经营是酒店工作重中之重。酒店与各部门经理

签订了《安全责任书》，建立了“分级管理，按级负责，权责一致，各负其责”的治安、消防、安全生产责任体系，促使安全、检查、宣传、教育工作职责更加明确。防消结合，警钟长鸣。

根据政府令和矿业公司下发《关于进一步做好安全工作的紧急通知》要求，对锅炉、电梯进行维护、维修、保养，以确保安全生产无事故。

7、酒店由2012年开业初期192人精简至现有全员160人；工资总额由原先57万元控制到现在每月46万以内。

8、食堂开业之初每月要花销6万元，现每月花销2.5万元，约每月节省3.5万元，且员工反应很好。

9、酒店整体制定各项应急预案，如：消防应急预案、停水停电预案和防食物中毒预案等等。

二：上半年主要推进的工作

1、科学化管理体系：

充分研究先进的管理方法，结合我们酒店经营实践，制定出一整套科学有效的管理体系，并严格按照既定体系处理酒店经营的各类问题。

制度化：一切事物制度化，做到酒店及员工“有规可依”。
程序化：明确的办公流程及运行程序，保证酒店顺利有序运行。
规范化：控制标准，使得酒店的每一岗位，每一活动，每一资产，每一时刻，都处于受控之中。

标准化：所有经营环节标准化，确保酒店服务质量。

量化：时量、数量和质量三者科学统一，加速酒店发展。

流程优化：取消、合并、调整、重排、简化。

2、会议法则：

以会议促进工作精细化，沟通明朗化，解决问题快捷化。我们酒店的事业版图是由三大板块(客房、餐饮、洗浴)组合而成，会议在我们酒店的经营管理过程中就显得尤为重要。

年初会议制定酒店的“年度规划——半年工作目标——季度目标——月度目标”，甚至将基层工作规划到“日”，倡导“日清制度”，开展“月销售经营分析会”完善销售体系，“财务经营成本分析会”，工程部对设备维护、操作标准等，层层推进，件件落实，以目标明确、内容生动的会议促进工作精细化。

3、透明法则：

制度透明，组织透明，沟通透明，意见透明。

都是个体目标的组合，每一项任务都是沟通协调后的指令，领导的门永远都是敞开的。

4、每月市场开发重点及营销举措：

一月份：

(1)政府机关、各大企事业单位年终总结会做为市场开发重点。结合会议规模给予免费客房、洗浴门票等优惠政策，吸引客源。

(2)酒店推出年货大礼包售卖，增加收益。

(3)选取酒店大客户春节前赠送礼品以拉近彼此间距离。

(4)走访市场，提前做好“春节”年夜饭的预订工作。

二、三月份：

(1)酒店进入经营淡季。客房加大促销力度：

a□采取同时入住3间客房即免费1间或单间房连续入住3晚即免费1晚，退房时间可延迟至次日16：00不加收半日房费的客房优惠举措。

b□每日推出特价房。

c□推进酒店长包房的销售：给予房价、餐饮、洗浴优惠政策吸引长包房客人，以提升酒店客房的出租与收益。

d□采取客房与洗浴联动的方式，住店客人免费洗浴门票，促进住店客人的洗浴消费。

(2)时值春节，餐饮部推出不同品种与价位的年夜饭，预订年夜饭赠送酒店客房或洗浴门票。

(3)2月14日情人节，客房8折优惠，当日入住酒店客人赠送玫瑰花与巧克力，次日可延迟退房至16：00不加收半日房费；西餐厅布置浪漫温馨氛围，推出情人节套餐。

(4)3月份酒店推出“开江鱼、山野菜”美食节。通过以上举措增加酒店卖点，提升酒店知名度与整体收益。

(5)拜访本市各大企事业单位，做好“三、八”节酒店联欢活动促销。

(6)对蛟河市外围商务散客、旅行社的开发。

(7)做好“五、一”期间婚宴的促销。

四月份：

(1) 继续推出“开江鱼、山野菜”美食节。

(2) 与本市“康辉、红叶、交通”等知名旅行社及周边县、市，吉林市、长春市知名旅行社沟通，做好“五、一”小长假期间酒店旅游团队客源的开发。

(3) 完成“五、一”期间酒店促销方案。

(1) 重点利用“五、一”节小长假为契机，吸引旅行社散客及旅游团队，推出带有地方特色的团队餐，提升酒店客房的整体收益。

(2) 落实“五、一”期间酒店促销方案：散客销售采取“客房、餐饮、洗浴”组合方式，进行产品销售；团队推出不同品种与价位的团队餐，吸引团队入住。

(3) 推出以“母亲节”为主题的酒店系列促销活动。

a□设置“感恩墙”。在酒店门前放置“感恩墙”母亲与孩子采取留言的方式抒发“母子情深”。

b□酒店大堂进行“包饺子”比赛，由数对母子参加，宾客代表及酒店管理层做为裁判，评选出一、二、三等奖，给予适当奖励(以酒店产品为主)。

c□酒店门前led配合文字宣传。

d□邀请当地媒体参加。

(5) 提前拜访客户进行“粽子礼盒”销售。

(6) 5月6日酒店与名扬庆典和爱之城婚纱影楼联合制作一场大型演艺活动，主要是对婚礼方面的宣传。

六月份：

(1) 做好“六、一”儿童节期间酒店产品销售：餐饮部推出适

合一家三口套餐。

(2) 以邀请孤儿院孤儿来店过“儿童节”为主题进行宣传。

(3) 做好旺季期间的婚宴销售，结合免费送蜜月套房等优惠方式吸引婚宴，还与华生电器联合做婚宴与升学宴的宣传活动。

(4) 重点做好“端午节粽子及礼盒”销售：酒店大堂设置粽子礼盒展示。

(5) “父亲节”推出“感恩父亲”为主题的有奖征文活动，在酒店大堂进行展示，评选出一、二、三等奖，进行奖励，配合感恩活动宣传酒店。

同业对比：

客房：

洗浴：

三：上半年工作不足之处

(一)经营情况忙闲不均，缺少稳定的客源渠道，客源市场还需继续开拓。

(二)管理人员的综合管理水平和员工的服务技能水平需要进一步提高，存在着硬件超标、软件不够的现象。

(三)规章制度的落实不全面，监督检查力度不够。

(四) 工程改造维修任务艰巨，日常的维护保养工作有所延滞。

(五) 员工专业基础知识水平较低，受过高等旅游专业知识的人员招聘难度较大。

(六) 各级培训实际成效较低，需加强回炉培训。

(七) 目前的酒店只是局限于提供住宿、餐饮、洗浴等常规服务项目，在满足宾客的个性化服务需求方面存在着大量空白地带，服务内涵有待拓展，服务项目急需丰富，在进一步提升酒店宾客人居舒适度方面还有很多工作要做。

(一) 增强酒店营销力量，继续开展客源市场拓展工作并做好稳定老客户工作。加强同行合作，定期推出旅游新产品吸引外地客源。

(二) 稳定提高餐饮菜肴的出品质量，在做好会议团队用餐

的同时做好本地及周边散客接待，争取回头客，开辟餐饮经营的社会化、大众化道路战略，以物有所值的产品，合理的价格，才能真正吸引大众消费，但必须要保证菜肴的质量，不断提高酒店餐饮的知名度，大力开发特色菜，积极培养招牌菜战略，特色菜品是我们在蛟河市市场竞争中战胜对手的有力武器；注重餐饮经营的社会效益战略，日常生活中要不断制造新闻，有目的策划推出大型活动，在电视台搞菜品表演讲解，养生之道等重大举措，活动宣传出去，以扩大我们酒店在蛟河市的影响。

(三) 继续完善各项规章制度，规范落实各项措施，提高管理水平和水平。

(四) 开展安全生产标准化达标活动，继续加强安全生产管理工作，落实各项整改工作。

(五)加强质检工作力度，落实奖惩制度，奖优罚劣，提高部门质检的自觉性。

(六)采取多形式的培训，加强部门的技能培训工作的检查督导，开展考核考评工作，提高整体服务技能水平。

(七)提升酒店硬件水平，做好设备设施的改造维修工作。

(八)定期丰富员工的业余生活，增强团队凝聚力，稳定员工队伍。

(九)想办法联系旅游专业院校，招聘专业知识水平较高的员工，提高员工队伍素质水平。

(十一)通过大力开展“四个意识”的教育活动，全面转变员工的思想观念，逐步形成一种星级酒店、星级经营、星级标准、星级服务的氛围。

七、八月份：

(1) 做好“七夕”中国情人节期间的酒店产品促销，设特惠房，入住客人赠送玫瑰花，次日可延迟至16:00退房。住店客人赠送洗浴门票。同时酒店推出特色情人节套餐，增加卖点。

(2) “八、一”建军节酒店以此为契机，慰问当地驻军，邀请当地媒体参加，树立酒店在社会上的良好形象，以达到宣传目的。

(3) 提前走访教育局及各大学校，吸引“升学宴”和“教师节联欢活动”。

(4) 七月份要地毯式宣传“升学宴”走进校区走进小区还要走进考生的家里做宣传。

(5) 提前进行酒店开业一周年庆典活动的策划方案：

a□ 推出酒店各项产品优惠；发行酒店开业周年纪念储值卡；

b□ 市场销售部提前拜访大客户，邀请参加酒店开业周年庆典，扩大市场影响力。

c□ 看望敬老院孤寡老人，邀请当地媒体宣传，体现酒店社会责任同时达到宣传目的。

(6) 落实酒店开业一周年庆典各项活动细节。

九月份：

(1) 持续性推进做好教师节期间的接待工作。

(2) 与相关旅行社沟通，提前做好“十、一”及“红叶节”期间酒店各项产品的推广。

十月份：

(1) 与本市“康辉、红叶”等知名旅行社及周边县、市，吉林市、长春市知名旅行社沟通，做好“十、一”黄金周及“红叶节”期间酒店各项产品的销售工作，实现酒店收益的最大化。

(2) 提前做好中秋“月饼”及“礼包”的销售：酒店大堂设置“月饼礼盒”展示台。

(3) 店内举办鑫进蛟龙大酒店“农博会”进行农副产品展示，表达酒店根植于蛟河这片沃土的信心与决心。

十一月份：

(1)根据本年度市场销售情况，提前整理商务协议内容，与客户沟通，做好明年商务协议的续签工作。

(2)提前走访市场，做好圣诞晚会的推广工作。

(3)提前做好圣诞晚会策划。

十二月份：

(1)重点做好圣诞门票的销售工作。

(2)圣诞感恩活动，符合圣诞“博爱”主题。酒店慰问当地孤儿院，邀请当地媒体参加达到宣传酒店目的。

(3)政府机关、各大企事业单位年终总结会做为市场开发重点。

(4)做好元旦套餐的促销。

总结报告格式范文

总结报告结尾

总结报告模板

总结报告开头

安全生产月活动总结范文

社区安全生产月活动总结

幼儿园安全生产月活动总结

安监局安全生产月活动总结

1.上半年工作总结及下半年工作计划范文

- 2.个人上半年工作总结及下半年工作计划
- 3.销售上半年工作总结及下半年工作计划
- 4.公司上半年工作总结及下半年工作计划
- 5.财务上半年工作总结及下半年工作计划
- 6.银行上半年工作总结及下半年工作计划
- 8.上半年工作总结及下半年工作计划ppt

工程部上半年工作总结及下半年工作计划篇五

xx年，在局党组的正确领导下，在信息中心全体同志的团结协作下，信息中心工作有序运行，我区“金财工程”建设稳步推进，为财政各项业务顺利推进提供了有力保障。

(一)推动全区“金财工程”大平台和全省账务资金运行管理系统稳定、安全、高效运行。专门设立一台电脑用于现场应急处理，及时解释和处理相关单位和个人的问题。

(二)定期更新网络杀毒软件，对全局计算机做好杀毒计划，避免网络病毒对财政业务工作的影响。

(三)对机房机柜的线路进行理线、贴标管理，确保整体效果的简洁、就近、实用。

(四)加强对局各科室及乡镇财政所、工业分局计算机及附属设备报废处理，管理完善计算机台账和国有资产的处理。

(一)做好财政各业务系统维护、备份工作。各业务系统要做到本地服务器每日备份，异地服务器再进行定期备份。

(二)对财政系统计算机及附属设备的采购进行监督管理，保证设备购买的必要性、合理性、科学性、经济性。

(三)全力保障全省国库集中支付电子化系统上线工作的进行。

工程部上半年工作总结及下半年工作计划篇六

今天我就围绕公司总经理室20xx年的工作目标及工程部20xx年工作计划，整体计划工作基本完成，下面我将20xx上半年工程部的工作总结及20xx下半年的工作计划向公司总经理室汇报。

20xx年度工程部工作重点之一就是望湖城“桂香居”丹桂苑、姚公新苑、水岸星城的`交房、设备设施的实体与资料移交、设备台帐制作、工程质量瑕疵整改推进工作。在公司总经理室的正确指导下、部门及各客服中心的支持下[]20xx年上半年计划内工作基本完成。在原有软件基础上，完善各项管理制度、工程服务手册、突发事件应急预案;在原有硬件基础上与行政人事部共同携手进行工程技术人员的引进、招聘、储备，保障新项目拓展后物业工程服务的正常开展，鼓励员工到专业培训机构参加各类工程技术的培训，组织员工参加其他专业知识的内部培训，不断提高员工整体素质。

在南方的汛期事件发生后，我们认识到血的教训，总结别人在防台防汛应急预案中的不足与经验，在安徽汛期到来之前，结合各项目实际，修正防台防汛应急预案，提前配备防台防汛物质，主动与各服务中心配合现场指导防台防汛工作，保障了今年汛期安徽外滩所管理的所有辖区安全度汛，体现出公司部门的指导与服务能力。

在冬季到来之前，工程部全面提升部门服务意识，主动为各服务中心制订设施设备防寒、防冻应急预案并组织实施，保证寒冷冬季设备设施正常运转;主动为员工申购夜间值班大衣，

确保员工值班时个人的防寒保暖，让员工感受到公司的温暖。

为加快推进物业工程服务规范化管理进程，工程与装修员工采取责任分包到人原则，分工不分家模式进行工程服务管理。工程部经理、副经理每周最少两次到各服务中心现场指导检查工程服务工作(异地项目每月不低于两次)，重点检查隐蔽工程是否存在安全隐患，设备是否运行正常，上周安排的工作能否落实，检查员工的操作是否规范，设备运行记录是否完善。

根据望湖城项目的交房时的进度，工程部全力协助望湖城各服务中心对已经移交接管的辖区进行全面监管，从给排水、变配电、暖通、消防、监控安防等系统入手，按照工程部制订的管理制度、操作规程等系统文件，实质性地处理好业主对房屋质量投诉，做好存在质量瑕疵的设备设施整改跟进、装修巡查管理及设备设施定期巡检维护工作，保障设备运行正常，延长设备的使用寿命，维护全体业主的安全与经济利益。通过望湖城“桂香居”的交房经历，总结交房过程中的经验与教训，细致分析用心学习，为后期交房、验房、装修管理、设备维护等工作提供经验，更好的为业主提供服务。

望湖城各苑区采用单路供电方式提供动力及照明用电，工程部严格按照工程类突发事件应急预案，下基层进行反复培训演练并实地检查各苑区电梯巡检状态，督促电梯维护单位维护巡检，完善各项电梯管理规章制度，保障电梯运行正常，如遇电梯困人事件，被困人员可以短时间得到解救，全力保障业主生命安全。另外工程部积极配合各客服中心完成公共用水、用电分摊测算、节能方案的编制与实施、耗材的申购审批、工程类合同的洽谈审阅等工作，保障物业收支平衡。

皖投·全椒水岸星城项目是安徽外滩管理的第一个异地项目，在公司总经理室的全盘考虑下，工程部积极配合水岸星城客服中心组建工程服务团队，协助行政人事部先后从合肥安排多名工程技术人员赴水岸星城项目参与房屋承接查验、工程

质量瑕疵的整改跟进以及后期交房工作，把住房屋、设备、设施质量关，为后期物业常态化管理奠定基础。虽然水岸星城远在异地，公司工程部依靠科技信息通道，随时关注项目运行情况，多次亲临现场进行督导与服务、多次为项目进行物业服务专业知识进行培训，不断提升当地员工整体素质，为全椒分公司的未来发展引入正规之路。

天下锦城项目刚刚开工建设，为吸取望湖城“桂香居”项目工程设计、施工缺陷的教训，公司工程部参与天下锦城项目设计规划讨论，站在业主使用功能角度考虑，提出了多条合理化建议。认真维护保养置业公司办公场所设备设施，提供满意物业工程服务，为置业公司领导办公提供舒适环境。

姚公新苑属于回迁楼，为了顺利开发承建天下锦城楼盘，回迁楼的分房工作为20xx年上半年物业公司的首要任务之一，在置业公司领导的安排下、在公司总经理室的指导下、在各项目的支持与配合下，公司工程部多方协调从各项目抽调多名工程技术人员赴姚公新苑项目参与房屋承接查验、工程质量瑕疵的整改跟进以及交房工作，把住房屋、设备、设施质量关，为后期物业常态化管理奠定基础。

根据公司发展战略，望湖城项目即将实行区域化管理，公司工程部将严格执行公司总经理室提出的区域化管理方案，提前做好各项工作准备，顺利、稳妥完成工程人员集中管理，做好工程维修工具、耗材的统一管理，剔除不称职的工程人员，引进储备各项技术及整体素质比较好的人才，为公司发展献言献策，维护公司整体利益，保障企业良性发展。望湖城“桂香居”原置业公司项目部善后服务即将结束，为确保后期物业服务工作的顺利开展，减小业主对房屋质量的投诉，按照置业公司领导的指示，成立维修整改小组，处理一般物业工程维修人员不能处理的相关维修整改工作。维修整改工作结束后，小组成员后期纳入物业公司工程部突击维修小组，服务与安徽外滩物业各管理辖区，做好设备设施集中保养、工程类突发事件、工程遗留问题的整改工作。

20xx年下半年没有新的交房任务，公司工程部依据公司总经理室的发展思路，对已经初步走向正轨的园区，进行规范化常态管理，逐步实现物业管理规范化。20xx年置业公司发展迅速，楼盘日益增多，异地项目进一步拓展，物业公司随之拥有新的机遇，管理的项目逐渐增多，下半年工程部将逐步介入望湖城商业街的前期跟进，做好项目承接查验与交付工作，做好湖东景园项目及水岸星城的前期工程介入跟进工作。

为体现物业工程管理规范化，体现职能部门的真正作用，精简工作人员，减少部门开支，提升工作效率，认真落实工程部erp工作计划，顺利完成下半年计划工作。工程部通过各种途径，依靠置业公司沟通平台资源，协调好相关公共事业单位，为物业未来发展打好基础。

20xx年下半年应巩固20xx上半年度取得的各项成果，继续加快推进物业工程服务规范化进程，争取在20xx年底前，安徽外滩物业所管理的物业项目，工程服务礼仪、服务标准、操作规范、技术能力可以与安徽地区品牌物业公司基本对等。在实际推进中，需注重员工的服务理念、意识、技能上的培训与考核，逐步提高员工整体素质。在培训中，我们依靠鼓励员工参加正规培训机构的培训，依靠置业公司项目组力量组织相关供应商、安装单位对所有工程人员进行各类技术培训，公司工程部自行组织与物业工程服务有关的培训，员工与员工之间的交叉互动学习及交流培训，真正意义上实现培训有效果，培训有进步。20xx年下半年公司工程部将结合实际更新完善各项设备设施操作流程、工程类突发事件应急预案、作业指导书、岗位职责、技术员工服务标准，使得遇事先得知，事中有预案，处理有经验。

提前做好安徽外滩物业管理的所有辖区公共能耗的统计及分析，从细节着手，从实际出发，制订详细的节能方案并组织实施，加大力度控制公共能耗(包括用水、用电、用汽等能耗)的消耗，为物业公司节约运行成本，为广大业主节省公共

能耗费用的分摊。争取20xx年全年度皖投家园项目的节能比攀升至10%，望湖城项目的节能比控制在7%。在望湖城项目暖气使用过程中，我们将积累数据，找出设备操作及节能控制中的不足，做好分析，研究好对策，为冬季供暖工作奠定基础。

在设备设施维护工作中，工程部将督促各客服中心做好20xx下半年度的设备设施维护计划，工程部将按照上报的预定计划监督指导设备设施维护保养工作，严查运行及日常工作记录。对设备设施的维护所需的耗材，要求各客服中心提前做好计划，储备少量的易耗材，严格控制维修所需耗材的使用，做到依旧换新制度，做到能不换则不换制度，在节约物业运行成本的同时，保障设备设施的正常运行。

“工程设备设施服务管理是外滩物业的核心竞争力，是公司品牌建设的核心”，工程服务管理的规范化是重要内容之一。在规范化服务的基础上，工程部会主动服务于各客服中心，做实事做好事，提升部门主动服务意识，让员工及各服务中心感觉到工程部是在为他们服务，关心他们，支持他们的工作，这样才能真正团结一致搞好物业服务，提升安徽外滩物业品牌。“服务要有意识，指导要有能力”，工程部会把这句话熟记在心，用心的去做好各项服务。依靠置业公司这棵大树，新项目会不断拓展，公司工程部需要做的工作仍然很多，不足之处也有体现，我们部门将一如既往的按照公司的发展战略，总经理室的指导方针，在原有服务能力的基础上不断学习，不断提升，更好的为安徽外滩各客服中心提供服务与指导，让物业公司整体服务水平走上新的台阶，让业主得到最满意的物业服务。

工程部上半年工作总结及下半年工作计划篇七

（一）突出可持续发展理念，街道经济在困境中求发展

今年，街道面对辖区土地资源匮乏、房地产业尾势收缩的严

峻形势，创新工作思路，有意识的调整优化辖区产业结构，走“依托楼宇经济，大力发展现代服务业”的路子，千方百计促进经济可持续发展。一是成立xx街道招商投资服务中心，打造了一支专业招商队伍，努力招大引强。二是完成辖区闲置资源调查工作，并围绕辖区产业定位，请专业公司制作《xx区xx街道办事处招商引资宣传册》，对辖区商务楼宇资源和项目进行精心策划和包装。三是树立“不求所在、但求所有”的招商理念，积极依托金牛高科技产业园区发展工业总部经济。

(二)突出管建并重，推动城市管理再上新台阶

高标准严格依法管理，进一步提高城管工作质量。紧紧围绕城乡环境综合整治工作目标，始终坚持“三个一样”的城管工作原则（即城市管理要做到检查与不检查一个样，上班时间与下班时间一个样，节假日和平时一个样），依照相关法律法规严格市容市貌管理。上半年，积极配合“全国城市社区文化建设现场交流会”和“第二届中国成都国际非物质文化遗产节”抓好环境综合整治，拆除违章搭建1007m²，完成年度目标任务的56%。切实利民惠民，促进城市建设焕发新面貌。上半年先后投入200余万元，用于金沙公园东社区综合文化活动中心内外环境整治、同友路及同育街绿化整治，并专门聘请10名环卫工人对非物管小区院落进行专项管护，清理辖区3条河道垃圾8.5吨，修剪河道两侧绿化带2850m²，全力为辖区群众打造优美整洁的工作和居家环境，得到了辖区群众的好评。

(三)突出服务群众，推动社会事业全面进步

1、全辖区各项社会事务进展顺利。上半年，民政、社保、计生、就业和劳动保障等各项工作全部实现“时间过半、任务过半”。其中，社区居务公开率达100%；辖区群众全面实现应保尽保，上半年上调低保金共计16人，发放低保金12.6万元，为辖区112名低保户、24名残疾人购买了基本医疗保险，

为22户低保户的儿童、1户计划生育“三结合”帮扶户的儿童购买了少儿互助金，为辖区45名90岁以上老人每人每月发放100元生活补贴，共计发放2.64万元。城镇新增就业人数220人，下岗失业人员再就业91人，就业实体安置81人，提供免费职介登记384人，为下岗失业人员提供岗位1177个，创业培训完成9人，发放社区金融小额贷款10万元，发放就业培训卷105张，完成农民工培训140人。

2、强化为民服务意识，着力解决群众最关心、最直接的问题。截止目前，全年5项民生工程任务已完成4项。即：完成为辖区50户困难家庭的灭火器免费配备工作、社区文化活动中心的改造整治工作、同友路道路平面及绿化整治工作、计生早教站建设等4项民生工程。此外，蜀绣基地已为辖区6名就业困难人员提供了就业岗位，完成目标任务的60%。

(四) 突出实效创新，全面加强基层党建工作

一是进一步完善社区干部考核评价机制。制发了《社区党总支（支部）民主评议党员制度》、《社区工作者考核奖惩试行办法》等制度。二是全力保障社区党建经费。上半年共划拨给3个社区党组织划拨45000元党建专项工作经费和8100元社区党员活动经费，有力保障了社区党建工作有效开展。三是创新开展“主题型”开放式党组织生活。上半年各社区党组织共开展开放式组织生活9次，议事园活动12次，化解群众纠纷6起，为群众办实事30余件次。四是加强党员教育管理，举办党课及各项培训8次，培训党员共计近千人次。五是扎实推进非公企业“建党”及“党建”工作。上半年，街道对辖区所属的230家企业名单进行了逐一走访，为下一步建党覆盖率达40%目标任务的完成做好基础准备。

回顾半年以来的工作，虽然街道全体干部职工齐心协力、努力拼搏，但与区委、区政府的要求还有一定差距，我们也清醒地看到存在的问题。一是辖区可供利用资源相对较少，经济总量不突出。二是不稳定因素依然存在，维稳形势不容乐

观等等。

会公共服务上，努力实现经济建设提高速度，城市管理提高水平，服务群众提高本领，开创xx街道经济社会工作新局面。

（一）围绕税源核心，建设“效益xx”

下半年，街道将围绕财税、固投和外资引进等重点工作，以现有资源为依托，以招商选资为突破口，服务壮大现有优势产业，全力推进“效益xx”建设。一是抓税源。按照“壮大现有税源，培育后续税源”的工作思路，对上半年辖区税源结构和重点企业纳税情况做好分析，预测下半年税源前景，针对缺口采取切实有力措施，力保全年目标完成。二是抓固定资产投资。加强对成都地铁、瑞发实业、星河建材等重点企业的衔接，做好协调服务。三是抓招商。着力在招大引强上下功夫，加强对重大项目的跟踪促进力度，力争早日落户。同时加强对现有闲置楼宇、土地等资源的包装推介力度，致力引进符合产业规划、见效快、税源好的企业。

（二）围绕城乡综合环境整治，建设“宜居xx”

一是以城乡综合环境整治工作为契机，结合特色街道打造工作，继续优化辖区的基础设施建设，提升辖区人居环境。二是加强城管队伍建设。不断提升城管执法队伍，特别是协管人员的素质，树立文明执法典型。三是加大对环卫公司及建设工地的监管力度，确保辖区环境的清洁卫生，真正把xx街道打造成为生活的乐园，发展的沃土。力争全区城市管理工作中排名第一，勇夺“五连冠”。

（三）围绕综治维稳，建设“平安xx”

一是继续加大辖区“严打”力度，加大对重点部位的整治，充分发挥“天网工程”作用，力保辖区内刑事案件和治安事件发案率降到最低。二是积极预防和有效化解社会矛盾纠纷，

重点做好农迁房安置和物业纠纷调解工作，真正把矛盾解决在社区，把稳定落实在社区，把和谐构建在社区。三是继续做好安全生产管理工作，整治安全隐患，完善应急预案，确保辖区生产生活安全。五是继续抓好法制宣传教育工作，将普法和依法治街工作提高到一个新的水平。

（四）围绕服务民生，建设“和谐xx”

一是进一步推进民生工程，切实解决老百姓所反映的各类困难。二是抓好民主建设，进一步健全健全社区民主机制。三是多渠道、多途径了解民情，继续抓好“沟通日”活动，主动及时地了解群众的困难和问题，千方百计为群众排忧解难。四是依托社区公共服务站，进一步做好低保、双拥、优扶、扶贫、救助、残联、劳动、就业、保险等社会事务工作，努力为辖区群众提供快速优质的服务，确保辖区困难群众得到及时救助，残疾人生活质量得到不断提高，下岗失业人员及时得到就业岗位。

（五）围绕党的建设，建设“活力xx”