

2023年市光荣院上半年工作报告 上半年 工作报告(大全8篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

市光荣院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。

市光荣院上半年工作报告篇二

行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订餐、送水、收发快件、订阅报刊杂志、办理车证、办公设备维护，大到申请办公用品及其领用情况进行备案、文件整理与保管、租房、与外界沟通协调事务、装修洁净间，每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，面对繁杂琐碎的工作，在时间上，我尽量做到最快，在完成质量上，我尽量做到，争取用最小的成本获得的效益。因此，也只有永不倦怠地提高自己，才能胜任看似简单的行政事务工作。

在未进入_之前，我从未做过库房管理工作，所以库房的物品出入和登记帐页对于我来说都是陌生的。幸好有公司同事和领导的帮助，让我很快的熟悉了这一系列的流程，从最初的盘库、物品出入填写领料单和入库单、到登记帐页，这些看似简单的工作，却分外重要。首先我要保证库存量：需及时

的通知采购购买待加工物品，不能让它处于零库存的状态，否则会导致机加工没有物品加工，然后影响生产，这是最严重的问题；其二，出入库物品时，要保证数目准确，并能够及时登记帐页，不能让账目出现混乱的状态。所以总的来说，库房的管理工作是举足轻重的，足够的库存量是生产正常进行的先决条件，不能有一点懈怠。这半年的时间里，我在库房管理工作方面，虽然出现过一些小的问题，但我很庆幸，没有出现过重大影响生产的情况，所以以后的工作我会再接再厉，争取杜绝一系列小问题的产生。

由于机加工和生产不在一个办公地点，所以机加工加工的物品，就必须及时的送到生产部检验。刚开始送检物品时，我真是一点怨言都没有，觉得很新鲜，所以很乐意去干，可是由于天气逐渐变冷，我的思想上产生了一些波动，我觉得自己来公司工作不是来跑腿的，所以产生了抵制情绪，不愿意跑来跑去为他们送东西。就是因为我这样的想法，导致出现过一次差点影响生产的事件，经过领导的教育与批评，我已经深刻认识到自己的错误，也让自己的情绪很快的调整过来，现在只要有送检的物品，都能保证及时的送交质检科，不会耽误生产。

总结这半年期间的工作情况，本人能敬业爱岗、全力以赴地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足。工作中，我一直虚心求教，恪尽职守，努力做好本职工作，不过自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！另外有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位，在以后的工作中，我会努力提高自己的协调能力和处理问题能力。在下半年里，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手工作；第三，不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

最后，感谢各位领导能够提供给我这份工作，使我有机会和大家共同提高、共同进步；感谢每位同事在这半年来对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多一份理解、多一份沟通，加上自己的不懈努力，相信裕恒佳明天会更好！

市光荣院上半年工作报告篇三

一、端正态度，热爱本职工作

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。

二、培养团队意识，端正合作态度

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。

三、存在不足

(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

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。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

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！

市光荣院上半年工作报告篇四

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，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。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。

市光荣院上半年工作报告篇五

半年来，我努力地提高自己的理论用正确的理论指导自己的工作实践，指导自己树立坚定的共产主义信念，通过学习…思考…看新闻写日记提高自己的思想素质、道德品质和工作

能力得到了明显进步。

- 1、在工作中缺乏主动性，不系统、不深入。
- 2、不能够严格要求自己，在上班期间工作不认真，经常玩手机，偶尔去喝茶。
- 3、性情急躁，思想波动比较大，思想消极。
- 4、缺乏爱岗敬业精神，不能做到干一行爱一行。

(1) 自身学习不够、思想素质、理论教养、认识水平不高。

(2) 自我要求不严格，无论是思想意识还是工作上，有时思考问题和处理问题不够灵活。

- 1、认真学习理论知识，不断提高自身的文化知识
- 2、加强纪律观念，服从领导，团结同志
- 3充分发挥党员的模范作用

以上是本人xx至xx的半年工作总结和自查自纠。在今后的工作以实际行动证明自己，发扬好的作风，改掉自身存在的不足。

第一、在常规工作方面，首先我们能够圆满完成老师和院团委学生会布置的工作任务，并且每次的工作量都完全达标！虽然我们这半年一共只有3个人，但这半年我们在工作中可以说是尽心尽力，始终坚持以服务他人超越自我为宗旨。

第二，开展活动方面，由于我们部门以服务为主的特殊性，本部门基本没有时间开展自己的活动。第四批入党积极分子的“学两会知两会”座谈会，学风建设月及就业指导课等活动

我们都圆满的完成了任务。

第三，部门内部管理方面，首先严格按团委学生会管理条例执行，同时采取了一些有效的措施吸收一些好的建议。

总体而言，我们部门这半年的工作是比较成功的，有大胆的创新尝试，有一步一个脚印的塌实认真与负责。相信我们文学社将越来越好，我们一直在努力，在思考；我们相信有一份耕耘有一份收获。

上半年的工作即将结束，在这一年的时间里，我们每个人都收获到了很多东西，取得着各自的进步。每个人的付出与收获，换来了我们管理学院学生工作的新发展。我在文学社的岗位上已有一年的时间了，我很幸运在管理学院文学社的位子上为学院的各项工作的建设出一份力。可以这么说：这一年是累的一年，忙的一年，快乐的一年，收获的一年。难忘的一年。下半年也许管院09高职团委学生会将不再有我们的身影，但我们将继续牢记我们曾是管院09高职团委学生会的一员，我们为我们曾经的工作感到自豪和欣慰，同时希望下届团委学生会的同学们在工作和学习中能够更上一层楼。

市光荣院上半年工作报告篇六

一、牢固树立后勤就是服务的思想

保持好良好的心态，做好后勤服务的工作，履行后勤保障职能，努力为员工创造良好的生活环境。保障各种会议招待和就餐工作。

1、进一步完善后勤管理制度、工作流程和岗位说明书等，并积极实施。黄处以来就很重视，经过多次调研，一起讨论，本着：为了跟规范的完成公司招待任务，各种会议任务，提高公司的对外形象及更好的服务职工就餐和生活。用细化工作流程，岗位说明书及各种制度来指导员工的工作，明确的

告诉员工在工作岗位上应该做些什么、应该怎么做和在什么样的情况下履行职责，在编制时，我们注意文字简单明了，并使用浅显易懂的文字填写；内容具体详细。使员工一看就明白，就知道如何做，做到什么程度。现在我们正在抓落实，下半年希望有更大成效。

一是岗前培训和在岗培训相结合，对新队员进行上岗前的培训和在岗培训。

二是以会代训和个别教育相结合，坚持每周对本部门员工进行一次安全教育，每月进行一次规章制度的学习和业务知识的学习，根据形势需要不定期的进行消防知识学习和安全教育，对个别自身业务素质较弱的，有针对性的进行帮助提高。

三是室内学习和室外训练相结合，定期学习岗位职责，始终坚持每周三次早操、两次训练，从而提高自身业务素质和处置问题的能力。

3、强化宾馆食堂管理，提高效率降低成本。再好的制度不落实都没用，废纸一张，围绕我们制定的制度，针对职工的人员素质参差不齐，服务意识不强，这半年我们狠抓了各工种不同人员的培训，通过例会及谈话等方式，和职工讲明白严格执行制度的重要性，如何保持良好的心态，执行了制度，心态不行，也不是好的服务，让人体会不到温暖、贴心。这对我们的工作不利，对公司的影响也很大。积极一起学习先进酒店的服务经验，并坚持实行。

4、员工饭菜质量关，提高员工满意度。搞好员工食堂一直是后勤工作中的难点之一，如何让大多数员工在公司就餐放心满意是后勤处反复研究的课题。20__年上半年，食堂进一步在菜品质花样上下功夫，保证每天菜式有更换，员工基本满意，确保员工可吃到相对喜欢的班中餐；同时，食堂还多渠道收集员工对于就餐满意度的信息，根据员工满意情况适时调整菜品出品，尽可能确保餐品符合大多数员工的口味。

5、住房和公寓。好多套公租房投入使用，添置房间设施，完善住房管理制度。

二、存在的不足

1、某些员工对自己工作的重要性认识不够，工作主动性不强，工作职责不清，工作落实不彻底，导致工作细节出现纰漏。表现在工作跟进仍然不够，员工接受工作和领导安排工作不清晰；工作范围有遗漏。虽然部内的要求传达下去了，但在抽查过程中仍然能发现问题，这直接影响到公司全面建设的质量。

2、是某些员工工作效率低，落实工作不及时。员工工作落实还依赖上级的检查和监督，导致不应出现的问题出现。如：业务水平、管理能力还跟不上后勤建设的要求。爱岗敬业、乐于奉献的精神不强。

3、某些员工吃苦精神不强，工作标准不高。

4、某些员工参加早锻炼积极性不高，因为有些新员工体能不行、有些新员工加班，另外有些员工抱怨早会应该计入工时算加班费，不然就应该举行全厂民主投票来决定早会制度的存废。

5、某些员工组织管理能力偏弱，文化程度偏低，不愿意主动学习科学文化知识，理论水平偏低，管理经验不足，导致工作组织没有章法，内部还存在管理混乱或水平偏低的情况，对技术理论掌握不够好，单独执行能力不强，职业正规化意识还不够强，标准质量不够高，队列意识不够强，交接不够正规。

6、某些员工服务能力欠缺，存在想服务但缺乏服务技巧和服务手段的情况，没有养成良好的服务习惯，对其他部门的工作时间不了解也是后勤服务针对性不强的主要原因。

7、某些员工与其他部门还不能做到无缝沟通，存在上边热，下边冷的情况，出现问题员工基本不沟通或沟通不力，导致工作执行的不协调，不能正确对待批评与自我批评，受到批评不能及时调整心态，有把负面情绪带入工作中的现象。

三、展望下半年

- 1、要坚持灵活处理的同时也要坚持以规章制度办事。
- 2、要加强教育，让员工都认识都岗位的重要性。因为后勤工作，涉及到公司建设的. 方方面面，关系到公司的荣辱。
- 3、食堂采购方面要计划加强对供应商的现场管理，以后将逐步实现对供应商的质量考核。
- 4、福利发放多了，要严格管好。

市光荣院上半年工作报告篇七

一、上半年工作完成情况、

- 1、积极对上争取资金。在我们的积极沟通和大力协调下，截止目前，对上争取资金已达__万元。
- 2、劳务职业介绍工作。我们通过__、__、__等地的用人单位联系，收集了大量用工信息，并通过电视、社区及乡镇劳动保障服务平台及时发布用工信息，截止目前，职业介绍成功人数已达到__人。
- 3、大力开发公益性岗位，对就业困难人员实施就业援助。我们通过保洁、保绿、保安、托老服务等公益性岗位安置了__名就业困难人员就业。
- 4、大力开展职业技能培训。针对亚麻企业的用工需求，我们

加大了对亚麻编织工的培训力度，积极与各乡镇进行协调沟通，将培训课堂开设到了村屯。截止目前，共培训学员__人。同时，还开办了x期创业培训班，培训学员__人。

5、全面落实就业政策。在积极做好今年小额担保贷款发放准备工作的同时，积极回收到期的小额担保贷款，截止目前，已回收贷款__多万元。同时，我们还为__人发放了新的《就业失业登记证》。

6、加大失业保险收缴力度。为了确保按时完成收缴任务，我们主动与地税进行协调，互相配合，共同协作，上半年共收缴失业金__万元。

二、下半年工作安排

1、积极开展创业培训，推动全民创业再上新台阶。我们要聘请优秀的创业培训教师，对有创业愿望的人员进行培训，提高创业者素质，增强创业人员自主能力。

2、开展社区就业援助活动。要充分发挥社区劳动保障平台和乡镇公共服务中心的职能作用，定期走访就业困难人员，跟踪了解其就业再就业情况，及时为就业困难人员提供职业指导和职业介绍服务，组织推荐其参加就业和创业培训。

3、加大小额担保贷款发放工作力度。要按政策规定，为符合条件的城镇失业人员、高校毕业生、残疾人及军队退役人员办理小额担保贷款发放手续。同时要把小额担保贷款发放工作与创业培训工作有机地结合起来，为有意创业的人员提供资金和技术方面的支持，力争全年发放小额担保贷款__万元。

市光荣院上半年工作报告篇八

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。