

最新工作总结上半年经营情况汇报(精选5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

工作总结上半年经营情况汇报篇一

我是开发区财政总预算会计，明白自己岗位的重要，明白自己的工作跟开发区的'整体工作紧密相关。为此，我严格按照开发区管委会的工作精神和工作要求，认真努力做好各项会计工作，为开发区健康、持续、快速发展作贡献。

1、认真细致编制20x年开发区财政收支预算草案。按照《预算法》规定，结合开发区20x年总体工作思路，根据市委、市政府对20x年预算编制的总体要求，我认真细致编制了20x年开发区财政收支预算草案。在财政收支预算草案编制过程中，我按照“量入为出，保障重点，统筹兼顾，留有余地”的财政预算编制原则，做到财政预算编制合理有效，压缩行政消耗性开支，堵塞管理上的漏洞，实现年度收支综合平衡，保障开发区经济社会建设发展的需要，该财政预算编制经市政府批准后在开发区执行。

2、协助领导抓好各项财政工作。我协助领导抓好财政收入管理，加强与各征收部门的配合，共同完成20x年组织收入任务。将开发区财政收入向市财政局申请拨回，为开发区正常运转和企业基础配套资金返还带给资金保障。同时，每月将开发区经济运行状况和财政收入状况以书面分析的形式报送主管

领导。我协助领导与国、地税、土地等部门协调，认真完成20x年税收征管和基金收入工作，每月召开财税分析会，研究收入执行状况，每月3号之前集中汇总各征收部门的收入状况，掌握各征收部门征收动态，确保全年财政收入实现稳步增长。

3、努力完成非税收入、城市配套费收缴等相关工作。我每月与开发区征收单位、金库、市财政局国库科进行对帐，保证非税资金帐帐相符，并将预算内资金及时足额缴入国库，做好非税票据的领销、登记、对帐工作。20x年全年收入土地出让金x亿元，城市配套费x万元，行政性收费x万元，一并上交国库。与此同时，我用心做好以往年度企业欠缴土地出让金、城市配套费的清缴工作。20x年共清理欠缴城市配套费x家共计x万元；清理欠缴土地出让金x家共计x万元，清理欠款x笔共计x万元。我认真扎实做好企业享受财政补贴优惠政策兑现工作。20x年共计执行税收返还金额x万元，对企业土地出让金收缴和政策返还实行限时办结的全流程服务。20x年返还x家企业土地出让金共计x万元。

4、认真做好相关财政工作。一是按照契税及交通运输业征收管理办法要求，增设契税及交通运输业征收点，配备标准化办公设备和征收开票人员，提高开发区财政收入。二是用心为开发区和企业争取各类专项资金支持，全年获得贷款贴息资金2280、06万元，州财源建设专项资金500万元，新型工业化产业示范基地1000万元，有力促进了开发区基础设施建设。三是配合奎屯市审计局做好每年的例行审计，全面带给开发区财政财务相关资料，认真答复审计相关问题，协助自治区审计组完成延伸审计工作，认真应对市财政会计诚信检查，完成全部工作。四是按照自治区总工会的要求及时结转工会经费，与金库对账，确认集中户调出数据，补充并审核各个基层工会单位的资料，为工会工作发展带给经费保障。

5、大力强化会计基础工作。我着力抓好各项会计法规、准则

制度的贯彻落实，营造崇尚诚实守信、规范会计核算、强化内部管理的会计文化，按照财政部《会计基础工作规范》的要求，进一步健全单位内部会计管理制度，全面提高会计信息质量。我按照总预算会计制度进行会计核算，审核和控制财政收支，登记有关收入、支出帐簿，办理相关业务，按期编制开发区财政收支月报表，每月3号前完成财政资金的执行分析及预算分析状况，并报送管委会领导。我按照会计档案管理的要求及时进行会计档案的整理、归档工作，确保会计档案全面、完整，便于以后日常查阅和利用。

工作总结上半年经营情况汇报篇二

20xx年，xxx经营部在市局(公司)和区局(分公司)的正确领导下，在公司各科室和兄弟经营部的帮助支持下，以邓xx理论□xx“三个代表”重要思想为指导，以“国家利益至上，消费者利益至上”的行业共同价值观为出发点和落脚点，认真落实十q大精神，深入贯彻落实科学发展观，围绕“严格规范，富有效率，充满活力”烟草行业建设目标以及浙江烟草“对您负责、让您满意”的服务宗旨，进一步解放思想，积极探索，狠抓规范管理，深化突出服务，注重创新发展，确保了各项工作朝着健康稳定的方向发展。

20xx年经济指标运行状况□20xx年1—7月份，余杭经营部完成卷烟销量10110.64箱，完成年度销售任务的93.47%，实现销售毛利6650.98万元，完成年度毛利指标的90.61%，其中低档烟销量1398.42箱，完成年度指标的101.33%，预计可以顺利完成全年工作指标，单箱销售额从去年同期 2.32万元/箱上升到2.58万元/箱；单箱毛利从去年的5675元/箱上升到6578元/箱；省外一二类烟销售1548箱，对比去年同期1125箱增加37.6%，省外一二类烟占一二类烟销售比例从去年的32.18%增长到36.02%，同比增长3.84%，各项经济指标和管理指标都取得了突出的成绩，这些成绩的取得，来自于经营部广大干部职工的共同努力，呈现了可持续发展的良好态势，为明年

进一步开展卷烟销售和客户服务工作打下了坚实的基础。

20xx年的各项工作在xx年进行改革攻坚、提升的基础之上，以地区营销、配送一体化为契机，加强卷烟服务营销，充实服务内容，强化工商协同，大力推进“两个跨越”，规范零售终端，夯实网络基础，注重经营安全，实现和谐发展；同时，加强对浙烟“精实”文化和杭烟“品·质”文化的理解，加强自身素质提升，不断提升基层部门的执行力和创新力，逐步向全面发展、创新发展、可持续发展的目标前进。

(一) 规范化零售终端建设深入推进。

xx年，公司进行了规范化零售终端建设，在卷烟陈列形象、明码标价和明码实价、店面环境整治、促进零售户规范经营等上面展开大量的工作。20xx年的终端建设工作是在xx年取得良好成效的基础上，进行深化和推广。

1、店容店貌进一步美化，卷烟陈列更加规范。继续提升规范化终端建设水平。规范化零售终端建设，作为我们余杭烟草的创新工作，经营部全体同志在思想上高度重视，以高度的责任感和使命感参与这项工作。加强和零售客户的沟通联系，争取使零售户理解并支持标准化零售终端建设的开展，在前期宣传的基础上，加快对经营环境的整改，共整改零售户300余家，示范街效应逐步扩大到各条营销线路，并得到零售户的好评。

2、明码标价实现客户从被动使用到主动使用的过程。随着明码标价工作的进一步展开，从示范街的对明码标价的应用到普及推广，逐步为广大零售户和消费者所接受，标价签陈列是否到位，成为零售客户能否稳定和提升经营业绩的重要手段。在辖区内，一些原来不愿意配合明码标价的客户，在明码标价逐步普及的大环境下，感受到自身经营受到威胁，经历了从拒绝陈列到主动要求的过程，标价签陈列规范度进一步提高，一烟一签、一一对应工作开展顺利。在使用小型明

码标价签以后，缓解了标价签缺少、遗失、破旧的现象，终端维护的工作效率有所提高。

3□vi形象标识系统的推广。随着规范化零售终端建设的深入，公司计划在余杭经营部推广vi形象标识系统，在前期临平经营部、塘栖经营部取得经验的基础上，经过让零售客户观看《终端之门》专题片，该项工作普遍得到了零售客户的拥护，目前已经确定31家零售户为第一批vi形象标识客户，门面尺寸的量取□vi标识门头和vi标识柜台制作等相关工作已经在紧锣密鼓的开展□vi形象标识系统的推广应用，为进一步提升规范化终端建设水平、提升卷烟销售网络竞争力、提升卷烟零售客户盈利等各个方面提供了良好的契机。

(二) 推进工商协同，加强品牌培育。

1、充分挖掘市场潜力。一是配合规范化零售终端建设，结合《卷烟陈列标准》促进零售客户对省外一二类烟和低档烟销售的重视，一二类烟和低档烟销售有一个快捷、便利的环境，二是加强库存监测工作，通过对客户前期、同期的低档烟销售对比，了解市场销售走势以及消费者需求状况，把握消费特征，合理安排货源供应与供应定量，确保省外一二类烟和低档烟的可持续增长，为推进建立二十多个重点骨干品牌和十多个视同骨干品牌的销售结构打好坚实基础。

2、强化市场销售管理。以《零售客户积分制考核》加强零售客户对销售低档烟的积极性。在零售客户积分制考核中，增加省外一二类烟与低档烟分值比例，促使零售客户转变销售结构，利用客户分类中的定量，提高零售客户销售省外一二类烟和低档烟的积极性，引导市场消费积极向重点骨干品牌转移。

3、加强重点品牌销售进度管理。结合分公司二级考核和经营部三级考核，将重点品牌销售进度作为一项重要经济运行考核指标，按月下达重点品牌培育任务，从上柜率和销量两个

方面进行当月培育品牌的考核工作，促使客户经理在日常市场走访中加强对重点品牌的培育，进一步了解市场需求和消费趋势，通过客户经理对客户的沟通和交流，掌握区域市场销售特征与零售客户销售需求，为公司合理下达销售指标提供依据。

(三) 配合推进地区营销、配送一体化运作。

20xx年11月份开始，杭州地区实行卷烟营销、卷烟配送一体化运行，余杭经营部在充分重视的基础上，从9月底开始就展开了预备工作，针对地区营销配送一体化运行与原来运行方式的不同，展开了一系列的营销线路和配送线路的组合，按照《营销一体化方案》对客户类别做了相关的方案调整，顺利实现了到卷烟营销、物流的一体化运行。

1、整合配送线路与营销线路。因为订货线路与营销线路的关联性极强，在经过市场调查和听取送货员、客户经理、卷烟零售户多方意见的基础上，对营销一组、二组、三组、四组的零售户进行了重新分片，将原有六条配送线路整合到三条，一方面便于订货工作的顺利开展，另外一方面也便于客户经理和送货员的市场走访和送货线路顺畅，并对各组上下午分别订货的情况做了相关调整。在调整之前，加强对零售客户的宣传工作，发放《告全市烟草零售客户书》，对每个零售客户的订货时间、送货时间向零售客户通知到位，通过送货员和客户经理之间的配合，对客户经理新辖客户、送货员新送货客户提前熟悉，确保了地区营销配送一体化的顺利进行和开展。

2、新的客户分类办法以及限量。地区营销配送一体化实行的同时，按照地区营销一体化运行方案的要求，将原来七类客户分类的方法扩展到46个小类。因为新的客户分类办法没有将积分制管理的因素考虑在内，原来的客户配合度因素被忽略，营销一体化运行以后，在货源的供应上与原来有一定的差别，其中一些客户能够得到的有效货源比原来更多，同时

也有一批客户得到的货源相对比原来少。导致了一部分客户的不满情绪，在这样的情况下，一方面由客户经理向零售客户展开了解释工作，另一方面，积极向上级部门建议继续开展积分制管理，同时，积分制管理工作仍旧按原计划进行。

(四) 提高服务品质，提升客户满意度。

1、信息沟通。除客户经理市场走访、配送员配合发放各类宣传资料等当面沟通之外，加强“百事通”音讯信息发布平台的使用，确保信息交流及时到位，拓宽沟通内容，增强沟通深度。对卷烟经营信息、卷烟新品牌推介、卷烟价格调整、卷烟到货、断货信息、卷烟退市信息、临时性通知等各类重要的内容保证和零售客户沟通到位，加强卷烟防盗、防调包、防霉等安全、储存方面知识的宣传，做到信息宣传无盲点。

2、经营指导和盈利指导。围绕规范化零售终端建设，夯实卷烟销售网络基础，通过有效的经营指导，提升卷烟零售客户盈利能力和对市场的分析能力。一是加强《客户服务记事本》的使用，使客户服务记事本中的各项相关内容得到零售客户的重视，对卷烟要货计划、当月培育品牌等重要内容进行互动。针对零售客户在经营中出现的问题和遭遇的难题，例如今年下半年以来，长嘴利群系列、以及三元四元档卷烟紧缺的问题，客户经理从现实的角度出发，根据当前的货源情况以及零售户所在片区的销售特点，鼓励零售客户拓展经营思路，扩大陈列宽度，以达到缓解主销卷烟货源压力、提升辅助品牌市场占有率的目的。同时注重对零售客户的个性化服务，针对零售户的个性、商圈类型、消费特征等不同情况，有针对性地对客户开展指导，努力帮助零售客户提升经营能力。结合《客户经营指导手册》的应用，每月对库存监测客户做出相关的经营分析，对于客户在经营中的优点、缺点、机会、不足等在“经营指导书”中进行指出，分析客户每月的盈利情况，为客户更好地提升经营业绩献计献策。

工作总结上半年经营情况汇报篇三

（一）服务部门工作总结

1、物业公司服务中心是公司对外服务的窗口，今年上半年，服务中心紧紧围绕一期的工程问题和二期部分工程交工的工作进行跟进，根据实际情况，在工程交工或返修工作完成后，由物业公司服务中心、工程部、施工单位三方对相关工程进行检查，验收合格后方可交工。在业主交房验收时，必须由管理人员一名和维修部人员一名与业主配合验房交房，以确保业主问题的及时解决，减少业主反复验房和投诉的情况。

2、费用收缴工作是物业工作的重点之一。由于公司还在发展中，各种制度不是很完善，收费人员需要耐心地、深入细致地做每一户业主的工作，清楚明确地告知业主各种费用收缴的原因。

3、维修工作在物业工作中是非常重要的，公司在尽力协调相关施工单位尽快按交楼标准和业主要求做好维修工作的同时，也积极与业主沟通、协调，征得业主的谅解，大幅度降低了业主的投诉情况。我们也对公司维修人员进行培训与考核，以确保小区各设备设施、水、电气的正常运行。

4、安全工作在小区是最基本的，是必不可少的，公司保安队主要负责治安管理、交通管理、消费管理的“三管”工作，在今年上半年，保安队解放思想，实事求是，使得小区内未发生盗窃、火险、及刑事等事件。

5、环境的绿化和清洁在公司半年中的工作是最显著的。我们在精心养护一期园区的同时，对二期园区更换种植各类苗木约14700多棵，种草皮3亩多，确保了小区的绿化环境。为了配合三期和五期的销售，我们加班加点，根据周边实际地形以及苗木的生长习性进行分类种植，并在养护工作中施肥、打药、浇水，都是对症下药。关于清洁工作，首先对员工进

行培训，并派巡查员每日督促和跟进，发现问题及时解决，提高清洁人员的水平及服务意识。

（二）存在的问题

目前我公司现有的服务与业主实际需求还存在着不相匹配的情况，特别是因办返修工程量大，施工或备料时间长，施工延期重复返修等情况，造成业主投诉和索赔问题。

1、强化服务意识，进一步提升工作质量，以业主满意为检验工作质量的最终标准。要急业主所急，想业主所想，切实解决业主工程问题、电梯故障、噪音及车辆安全等问题。

2、我们要继续加强管理意识，做好绩效考核工作，在检查各队制度执行情况的基础上对各队进行年终考评，有效激发各队团队精神，从而保证各项工作有序的进行。

3、我们要对绿化队、清洁队的操作规程和安全作业方面加强培训，让员工了解安全意识的重要意义，熟练掌握消防器材的使用方法。主要做好已种植园林的养护工作，使成活率达到100%。

4、就“敬老基金管理委员会”的资金管理和发放程序做详细的规定和计划，所有捐款都要张榜公布，要逐笔登记，捐助资金实行专户储存，专人转账管理，严格按照国家有关规定管理资金账务，确保专款专用。让有限的资金帮助到更多的老人，让敬老、爱老的优良传统发扬光大。

以上是物业公司上半年的工作总结与下半年的工作计划，请领导审阅。

工作总结上半年经营情况汇报篇四

上半年主要实施和完成了以下工作：

（一）完成任务指标情况

上半年签订工程合同56项，合同总造价为113,382.86万元，完成年计划的78.72%。累计施工面积199,931m²平方米，其中2004年结转工程施工面积98,931m²上半年新开工工程36项，造价22783万元；竣工工程32项，面积318,730m²验收工程7项，工程验收合格率为100%。未发生重大工伤事故。上半年完成产值29080.97万元，完成年计划的56.9%，同比增长17.29%，其中：工程结算收入19,018.63万元，完成年计划57%，同比去年增长17.38%；上缴国家税金1288.24万元。物业租金收入558万元，出租率达95%。物业管理费收入426.57万元。公司为了改善员工的工资待遇，认真分析了上半年业务主要任务指标的完成情况，在保持上年浮动工资标准的基础上继续增长浮动工资，按照公司2005年度生产经营计划的指标，即：员工工资总额在上一年度增长10%的基础上提高5%的目标，今年第一季度员工的月工资收入实际增加了5%，第二季度根据公司业务及生产经营情况又决定相应提高3%，即达到了在上一年度的基础上增加8%的幅度，使员工的工资收入有了明显的提高。公司上半年整体经营收支基本平衡。

（二）积极开拓生产业务，取得了较好的效果

业务拓展是企业的主线，公司领导高度重视，及时调整充实业务力量。××*部在××副总经理的直接领导下，在××经理、××、*副经理的带领下，以蓬勃向上的工作热情，以无私奉献的工作精神，不辞辛苦，不分昼夜，经常加班加点，积极开展业务工作，取得了较好的工作成效，超额完成了上半年业务指标。特别是拓展沈阳、大连、烟台、石家庄、济南、等周边地区的业务，付出了很多辛勤的汗水和劳动，很不容易，这种工作态度值得大家学习。上半年开出承接工程及其他业务的资质证书共398份，资格预审文件256份。参加

投标475项，其中公司上网公开招标133项，中标24项，总造价9,019.76万元，中标工程项目总造价占我公司上半年签订合同造价的37.51%；邀请投标28项，中标率为零。审核工程预算书164份，合计造价为7,152万元；审核工程结算书264份，合计造价为7,601万元。抓紧拓展拆迁新业务，以边学习、边摸索的方法，初见成效，也取得了拆迁业务零的突破，上半年拆迁任务量完成132000m²□扩大了业务范围，增强了工作信心。

（三）加强施工生产管理，保持安全生产的平稳态势

施工管理部、总工室在一副总经理直接领导下，在××经理、×××××副经理、××主任带领下，公司施工管理逐步提高，其表现为：认真贯彻落实工程建设标准强制性条文和安全生产的各项法律法规，按照iso9001标准，加强施工安全生产管理。一是安全生产工作比较落实。坚持落实各项安全生产制度和安全生产工作责任制，明确了各工地安全生产第一责任人和防火责任人，积极开展“安全生产月”活动，促进安全工作的落实。组织了第一、二季度安全生产大检查，下发检查通报，针对存在的问题，加大了整改的力度，保证了公司生产平稳的推进，跟踪整改效果，消除安全隐患，确保了生产安全。及时派技术人员现场指导，加强施工管理。按照市建委要求，申报了建筑施工企业安全生产许可证，并取得了证书。安排了23人参加建筑施工企业管理人员安全生产考核，提高业务素质。二是抓好工程质量管理。强化对施工技术的管理和指导工作，审核施工组织设计方案及专项施工方案38份，审核验收资料24份，到工地现场检查技术和安全资料，及时掌握并完善工程资料的整理。指导工程处（队）执行iso标准，规范和提高工程项目现场技术管理水平。根据各单位工程进度需要，给予技术支持和服务，促进施工质量提高。

（四）以人为本，完善制度，抓好企业内部管理

一是加强印章、证照管理，完善制度，守法经营，保护公司

合法权益。严格执行印章审批制度，形成了较规范的工作秩序；及时办理了营业执照延期、变更注册地址审批手续；4-6月几个部门联合摸查了解2000年转制以来各工程处（队）的工程量和工程处印章使用情况，并针对发现的问题及时采取处理措施；抓紧处理××实业公司遗留的经济纠纷问题，已办理工商注销手续；落实iso体系管理制度，3-4月完成iso9001内部审核和管理评审工作，并通过了北京××中心的复审换证审核，取得了新证书。

二是加强财务管理，管好财，力争增加公司收益。不断完善公司财务管理制度；根据今年税务政策的变化，调整管理方法，加强材料发票的管理，提高财务自身管理的能力；向银行申请借贷1300万元，基本满足公司运作及业务拓展需要；已完成公司及属下物业公司2004年年终结算、财务审计工作；完成了公司资产评估工作；完成了公司及物业公司报税、代扣代交税金工作；按要求分别到济南、烟台、顺义等各工程所在地办理缴交税款、税务转移及注销等有关手续；做好与××建筑公司的分包税务转移工作；完成了××实业公司财务清算工作；办理了支付××××*地块补偿款、收回发票等手续；及时提供工程投标、质量保函，配合招投标工作。

三是以人为本，做好人力资源管理，改善员工的福利待遇。调整、聘任班组长以上管理人员2人，调整专业技术职务1人，调整工作岗位3人，充分调动员工的潜能和工作积极性，提高了工作效率。6月份根据公司的实际，大幅度地调增了员工的住房公积金缴存工资基数标准，员工受益明显体现。重视员工的健康状况，定期组织体育活动6月份安排了身体全面检查，受到员工的好评。

四是加强后勤保障和安全管理。认真抓好办公区的环境卫生和绿化管理，保持清洁、舒适、美观的工作环境；严格执行食品卫生制度，不断改善食堂伙食；组织安排防火教育学习，提高安全意识；及时做好车辆维修和保养工作，抓好安全行车管理，未发生交通事故。积极采取措施，维修、保养办公

区空调等电器设备，保证安全用电需要。

五是抓好物业出租管理，提高经济效益。学习物业管理条例，提高管理素质，认真抓好安全工作，落实消防工作制度，保证物业的消防安全和良好的治安环境；做好物业区清洁卫生工作，加强物业的使用和维修，力争提高出租率，空置面积由年初的2800多平方米减少到现在的1324平方米，出租率由年初的80%提高到现在的95%；了解客户需求，不断改善服务态度，提高服务质量，减少租户的投诉。

六是积极组织员工参加社会公益活动，培养员工良好的公共道德。上半年组织员工区参加××*民政局扶贫、救灾捐赠活动3次，捐款21175元，捐物298件。

(五)协助董事会完成有关工作。如：1、配合董事会做好2004年度董事会工作总结；2、给全体股东下发了《公司××*实施方案》（讨论稿），广泛征求意见；3、想方设法推进××地块问题处理，争取得到国家的支持和理解，协调与××*公司的关系，取得了一定的成效。

（一）业务开拓方面，大的工程项目较少，需要认真分析情况，总结经验，加强与工程处（队）的沟通与合作，从而切实提高竞争能力；拆迁业务工作开展还不够理想。

（二）××地块问题。够，做得总结经验教训善服务态度，提高服务质量，减少租户的投诉。仍未解决。上半年虽有了明显的成效，但要想彻底解决，还有很多困难，难度挺大。

（三）追收和退付公司的应收应退的工程款项的工作进展不大。

（四）在文明施工管理上管理力度不够，存在薄弱环节。

（五）公司资质、业绩、*级项目经理人数不多状况有待加强

改进。

（一）要继续做好拓展业务工作，努力完成今年的业务指标。关注和收集××*区工程投资项目信息，同时积极拓展周边地区的工程招（投）标渠道，加强与工程队的沟通与合作，及时收集业务信息。在稳定现有业务来源的基础上，培养自身的投标竞争力，提高中标率。抓紧了解拆迁业务信息和政策规定，加速推进拆迁业务进展，制定配套的拆迁管理制度。

（二）继续抓紧配合完成××*建筑企业××设立办事处的审批工作，力争为公司引进××基础。力争为公司增加园林绿化工程资质，引进必要条件，以便拓展绿化资质和绿化工程业务，提高公司业务竞争能力。

（三）加强专业技术人员的业务学习，掌握新规范标准、新技术，提高业务素质；抓好公司有关人员的一级、二级建造师的考评（培训报考工作），安排好第三、四季度安全生产大检查，加大力度整治薄弱环节，切实抓好工程质量、安全生产管理、文明施工管理，确保生产安全。

（四）加强财务管理工作。继续落实债权的追缴和工程款的追收工作，以便解决公司所欠××*施工队等款项。

（五）配合公司董事会积极抓紧解决××地块问题。继续争取××的支持，力争减免所欠××××款项。

（六）9-10月份安排在职职工外出参观学习活动中。

（七）配合董事会做好换届选举工作。

（八）根据实际，进一步完善规章制度。继续做好印章、证照管理，妥善处理有关经济纠纷案件，尽可能减少公司损失。

（九）积极弘扬正气，倡导团结协作和工作奉献精神，提高

员工执行制度的自觉性，年底做好专业技术人员年度考核和员工年终岗位职责考核（评分）工作，奖勤罚懒，调动职工的工作积极性。

下半年经营班子继续加强沟通、团结协作、统一思想、各自抓好分管的点线，在执行公司规章制度等各方面作员工的表率，切实抓好落实各项经营管理工作的内容、指标，全体员工加强工作主动性和责任心，振奋精神，艰苦奋斗，确保今年经营班子要气，倡导团结协作和工作奉献精神，形文中施工队、区建设局年各项工作任务指标的完成。

工作总结上半年经营情况汇报篇五

虽然，我镇各小学的信息技术教师都不是专职的信息技术教师，但每位教师都能做到期初有计划，有教学进度，使教学工作能有条不紊地顺利进行下去。他们认真钻研教材，备好每一节课，准备好每节课需要的内容，使每节课内容充实，根据各年级学生的特点和教材要求，确定各年级的工作重点、核心。四年级主抓学生的基本功——打字、绘画和计算机的基本操作；五年级加强学生的打字速度和抓好学生的文字处理、搜集利用资源的能力；六年级主抓学生动画制作和创新意识；使学生的知识和操作能力得到不断提高。大多数教师都能针对小学生的特点，课堂教学以实际操作为主，尽量少讲理论，让学生多练习、多摸索，注重学生的实际操作能力的提高。

作为兼职的信息技术教师，大家的工作热情还是比较高的，校本教研也不缺。经常探讨一些新的教法、学法，讨论一些教学中碰到的问题，互相促进，同时也争取到外面听课学习的机会。

4月中旬，我镇组织部分信息技术老师到东莞东城小学参加了东莞市“校讯通”杯小学信息技术教师课堂教学邀请赛现场

听课活动，通过听课、评课，促进了我镇信息技术教师的发展。

为促进我市小学计算机程序设计知识的普及，提高我市小学信息技术教师程序设计辅导水平，规范小学生程序设计的辅导，挖掘我市小学生计算机程序设计的潜能，提高信息学（计算机）奥林匹克竞赛水平，为我市培养更多高质量的软件开发后备力量，推动我市信息技术教育质量的提高。市教研室举办了小学生程序设计辅导教师专题培训，我镇积极响应，组织部分教师参加了这次培训活动。

教师要搞好教学，也要搞好教研，从教学向教研转变，反过来，教研又服务于教学。这方面我镇起步较迟，鼓励教师多向其他镇学习，组织教师参加了黄江课题立项经验介绍会。

xxxx年5月份我市举行了小学生计算机程序设计活动，为了挖掘和培养我镇小学生计算机程序设计的苗子，我镇安排教师，从2月份就开始辅导学生，并在5月初进行了镇的选拔赛。由于选拔结果，与市的差距较大，所以没有选送学生参加市的比赛。

南洲小学的孙老师认真辅导学生，在电脑绘画和文档排版方面给予指导，送作品参加市电脑制作比赛。

今年我市第一次进行了初三学生信息技术毕业会考，我镇四所中学都参加了此次会考，情况如下□xxxx中学302人参加考试，226人合格，合格率为74.83%□xxxx一中参考人数682人，合格人数616人，合格率为90.32%；漳澎中学合格率为57%；川槎中学98人参加考试，16人合格，合格率为16%。

xxxx中学高二学生参加高中阶段信息技术等级考试必修模块考试，391人参加考试，第一次261人通过，第二次95人通过，合计合格率为86.96%。

电脑室的管理工作主要分为财产的保管、卫生工作、设备维护等。有的学生喜欢偷偷的带零食进入电脑室，教育学生不带零食、饮料进入电脑室，是一项常抓不懈的事情。小学生比较好动，也经常要提醒学生不在电脑室追逐玩耍。多数学校的电脑室使用已有一定年头了，很多计算机在不同程度上存在老化现象或其他故障，老师们花了很多时间和精力，才使得电脑正常运转，确保了电脑室的正常使用。

我镇信息技术方面存在很多不足，和市的差距非常大，以后我们将努力缩小和市区以及其他镇的距离。