

2023年幼儿园小班科学教案传声筒(大全5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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

公证处半年工作总结 销售上半年工作总结报告篇一

不知不觉中20xx年已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面；学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的

耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧；在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会

对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来[]20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也全会以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

(一)、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。、做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力销售年终工作总结5篇。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!!!

公证处半年工作总结 销售上半年工作总结报告篇二

1、__支行员工总人数__人。其中，在职职工__人，具有大专以上文化程度__人，党员__人，平均年龄__岁;代办员__人，临时工__人，离退休职工__人，内退职工__人。

2、机构设置办公室、个人金融业务中心、金堆分理处、__分理处、__分理处。支行个人金融业务中心下设个人金融业务客户服务部及个人金融业务客户营销部，__分理处下设__储蓄所及__营业网点，除个人金融业务客户营销部外均为综合性营业网点。

二、资产负债情况:

截至六月末，各项贷款余额____万元，其中：公司贷款____万元，不良占比为__%，个人综合消费贷款__万元，住房贷款__万元。各项存款余额____万元，其中，储蓄存款_____

万元，较年初增加____万元，对公存款____万元，较年初下降____万元，同业存款____万元。

三、各项指标完成情况：

1、至六月末，储蓄存款净增____万元，完成年度计划任务的____%，较上年同期减少____万元；对公存款下降____万元，完成年度计划任务的____%，较上年同期减少____万元，至6月10日，公司和机构存款较年初下降____万元，较上年同期减少____万元。

2、新增个人综合消费贷款____万元，完成年度任务的____%。

4、新增牡丹信用卡 480张(含换卡87张)，完成年度计划任务的129.7 %，超额完成分行下达的年度任务。

5、新增企业网上银行证书客户3户，企业网上银行普通客户14户，个人网银证书客户26户，个人网银普通客户749户，个人电话银行350户，手机银行30户。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的48.8%。

7、实现中间业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间业务收入任务的67.8%。(若计算上半年第二、三期国债手续费，中间业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。

四、经营工作中存在的问题

1、贷款营销举步维艰。

法人客户贷款3500万元，为____股份有限公司以借新还旧的

方式在我行贷款，贷款形态为次级类贷款，企业在生产经营过程中受生产设备老化、技术落后、管理水平以及煤炭价格的上涨等因素影响，企业生产成本较高，不具备贷款准入条件。

____公司受国际钼产品价格的上调，企业效益逐年好转，20__年在归还完银行所有贷款后(在所有金融机构无贷款)，将经营收益主要投资于购买国债、职工福利、扩大再生产等，仅去年购买国债一项达__亿元，上半年已在我行购买4亿元，已完成全年10亿元购买计划，企业无融资需求。目前，有需求贷款的法人客户大多为我行已剥离贷款的企业，中小企业贷款受四类行准入条件限制无法办理。

个人综合消费贷款营销成绩尚差，截至五月底共办理综合消费贷款__万元。根据__县综合市场调查情况来看，按照县政府的县城南迁规划，县级政府部门将陆续南迁__大街，但由于单位在征址过程中无法取得合法土地手续，使得住房按揭贷款的营销往往落空，加之一些客户有意愿以现房办理抵押贷款时大都存在房产或土地权属不明晰情况，导致贷款营销操作困难。

2、对公存款起伏较大，1月31日较年初增加7888万元，2月末较年初下降了7324万元，四月末较年初下降了13644万元，至6月底较年初负增长14986万元，我行对公存款长期依赖于____公司，在20__年对公存款增加17000万的基础上，20__年再增加对公存款11775万元。

上半年，公司进行了战略性投资转移，改善投资渠道，实现多元化投资，一是全年计划购买国债10亿元，二是以参股、合营等方式对外扩大经营规模，三是继续扩大长安区产业园规模，导致公司的银行间存款资金量急速下降，对我行对公存款的增长带来了一定的难度，对公存款主要依赖于____公司的局面短时间内难以改变。

3、中间业务收入可持续发展后劲不足，上半年，我行中间业务的收入还主要依靠为____公司购买国债上，预计可为公司购买国债4亿元左右，仅此一项中间业务收入可实现260万元。剔除购买国债业务收入，我行中间业务收入的来源主要为业务结算收入、灵通卡业务收入、代理保险业务收入和电子银行业务收入四大块上。可实现收入的渠道较窄，制约了我行的中间业务的可持续发展。

4、人员年龄结构偏大、流动性不强。目前，从我行现有的在职员工来看，平均年龄__岁，员工知识接受能力差，加上多年来再未充实新员工，机构网点员工长期无法流动，(如：____分理处有的员工在山上七、八年工作，最长的达28年之久)，一定程度上影响了员工的工作积极性。

五、目标、措施

继续贯彻落实年初制定的业务营销方案，全力实施以项目工程营销带动业务发展，扩大中间业务、银行卡、网上银行的营销成果，挖掘市场，大力发展个人综合消费贷款业务，6月末确保完成各项序时任务，为完成全年目标任务打下良好基础。

(一)对公存款方面

1、继续巩固和发展同____公司的银企关系，实行三级公关营销，即行长对公司经理、主管行长对财务处长、客户经理对经办人员营销的营销机制，特别是加强同企业高层人员的联系和沟通，增进感情，尽快扭转我行对公存款持续下滑的局面。

2、在抓好优质客户的同时，积极捕捉信息，寻找新的客户资源。加大对县级机构客户和民营中小企业的营销，营销重点主要是__县财政局、县社保局、__县华乾面粉厂、__制药厂等目标客。

(二) 中间业务方面

1、加强人民币结算业务收入，加大对汇款直通车、代收大专院校学杂费业务的宣传，进一步提高柜面优质服务，不断提高人民币结算业务的收入。

2、拓宽代理业务，特别是代理保险、基金和本外币理财产品业务，加大代理业务的考核力度，落实奖励措施，实行全员营销机制，及时兑现奖励，努力提高各项代理业务收入占比。

3、发挥客户经理的营销作用，积极营销金堆城铝业公司的委托贷款业务以及企业年金业务，向企业宣传我行的现代化管理水平和先进的技术平台，推销先进的理财产品，密切关注公司年金运作进程，积极制定年金营销方案，及时介入，跟上企业战略转移的重点，不折不扣地做好优质客户的维护工作。

4、积极向客户推广牡丹灵通卡、牡丹信用卡，牡丹中油卡等产品，加大消费pos机的营销，不断改善银行卡使用环境，同时，借助电子银行示范区的推广，积极向客户营销电子银行产品，有效的分流柜面压力，不断促进中间业务收入健康持续的发展。

(三) 个人金融业务方面

1、继续以代发工资业务为重点，全面带动个人金融业务的发展。

一是加强对原代发工资单位的维护，定期走访客户，了解客户对产品的需求及服务工作意见，稳定客户。二是挖掘新的代发工资客户，营销重点主要是___监狱、___结构配件厂、___县电信局等单位。三是积极开展本外币理财产品业务和电子银行业务的宣传和营销，扩大我行优质客户数量，不断打造我行个人金融特色业务。

2、挖潜市场，积极营销个人综合消费贷款业务。

一是抓政府部门机构南迁，对符合我行贷款政策、手续齐全的客户，积极开办个人住房贷款业务。二是加大对城区内有门面房且资金紧缺的客户营销，在防范贷款风险的基础上，营销一户，办理一户，稳妥地开办个人房产抵押贷款。

(四)加快“专业化经营、系统化管理”的改革实施。一是发挥机制机能，有效利用个人金融营业部营销和服务职能，明确职责，差异服务，对大客户的营销由营销部专职客户经理负责，对一般客户由客户服务部柜面负责营销。二是进一步加强风险操作管理，充分发挥总会计事中控制、事后监督、账检员和内控专管员“三位一体”的监督作用，有效的防范操作性风险，杜绝案件的发生。

六、建议：

我行综合办公楼建于1990年，砖混结构，建筑面积900多平方米，多年来一直未修缮，造成墙体大面积的脱落，门窗变形，暖气管道堵塞，照明线路老化，办公设施陈旧，急需要进行全面的维修改造。去年支行曾以____报(20__)__号文专题上报，预算费用38.2万元，建议分行给以考虑解决。

看了“支行上半年工作总结”的人还看了

1. 银行支行半年工作总结
2. 银行支行半年工作总结
4. 银行支行下半年工作总结
5. 银行支行上半年总结报告

公证处半年工作总结 销售上半年工作总结报告篇三

一、主要指标完成情况。

1、固定费用——1-9月份累计完成##.5____，完成进度计划的117.2____，同比增长27.4____，增加支出2312627.8____。

2、三项费用——1-9月份累计完成##.5____，完成进度计划的136.3____，同比降低10.5____，减少支出171939.2____。

3、内部利润——1-9月份完成-##.1____元，较计划进度-828.4____元增亏252.7____元。

二、以资金治理为契机，不断增强全员的预算治理意识。

近年来，随着企业精细化治理水平的不断强化，对财务治理也提出了更高的要求。我们以此为契机，根据财务治理的特点以及财务治理的需要，及时出台了支公司《固定费用治理办法》、《资金预算治理办法》等一系列相关制度，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。在费用控制方面，一是采取定额包干的方式，将手机费、电话费、班站所办公费、车辆油料费、维修费、线路巡视费等定额控制，节约归己、超支自负，培养了职工的节约意识。二是采取预算审批的方式，对定额以外的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，中国电力资料网从而提高了现金预算意识。在职工借款还款方面，规定了借款必须于发生当月还款，确实起到了降低借款数额，减少资金占用，避免呆帐发生的积极作用。通过预算治理这一有效的治理手段，职工的规范意识进一步增强，从而有力地带动了财务其他各项工作的开展。

三、以培训为动力，不断提高财会人员的业务水平。

随着我国经济建设的不断发展，财务会计工作的侧重点和基本点也在改变，因此财务会计工作不能停留在简单的算账、报账等会计核算上，应不断更新知识，不断提高理论水平。结合本行业财务工作的特点，认真进行工作总结，吸取经验、查找不足，保证财务基础工作的准确、及时、完整，为领导及时、准确、完整的提供财务信息。

四、以考核为手段，促进财务基础治理水平的提高。

随着企业治理的进一步深入，财务的治理职能逐渐增强。今年，支公司为加大责任制考核力度，保证责任制的贯彻落实，制定了双文明考核办法，细化了各项指标和日常工作的考核。在此基础上，我们也加大了财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证、签字齐全、印章保管等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。按照分公司有关通知精神，我们又成立了资金风险安全检查领导小组，具体制定了《资金治理办法》、《货币资金治理办法》、《工资资金治理办法》、《工程资金治理办法》等，将内控与内审相结合，每月都进行自查、自检工作，逐步完善了支公司的财务治理体系。

在今年的财务治理工作中，最重要的一点就是借助支公司的考核体系，采取了工作质量与方针目标的考核机制，将治理的要求与重点，纳入工作质量与方针目标考核。将费用预算通过月份考核与工资挂钩，全面提高了财务核算质量，实事求是的体现财务经营成果，做诚信纳税单位。并顺利通过每年一次的所得税汇算检查以及国家税务总局今年开展了电力专项检查。

五、积极参与企业经营治理，搞好公司财产物资的清查与盘点。

随着财务治理职能的日益显现，财务治理参与到企业治理的方方面面，这其中包括材料物资的采购和废旧物资的处理等。

为加强对基层站所各项财产物资的治理，通过现场清查和新领用登记，各班站所建立了固定资产、低值易耗品以及安全工器具登记台帐。今年5月份，财务科材料治理人员加班加点对库存物资情况进行了核查，规范了材料治理基础工作，确保了库存物资的帐帐、帐实相符，提高了材料物资的利用效能，顺利通过了公司供给站的检查。下一步，随着新库房的整合投运，以及对二级库房的清理，我们还将进一步加大对材料物资的监督治理，以求全面提升财务治理水平。

六、加强资金治理，减少资金占用，提高资金利用率。

近年来，为加强对资金的统一归口治理，规范运作，强化资金使用的计划性、预算性、效率性和安全性，尽可能地规避资金风险，通过银行账户的清理归并，建立了与国网公司相适应的银行帐户治理体制。今年为进一步减少资金占用，提高资金利用率，今年重点对现金流量、未达帐项、应收应付款项、流动资产周转率等一些项目加大了考核力度，并且通过一年的运行发现现金流量明显提高，资金周转率显著加快。三是建立了统一的财务预算治理制度。通过建立覆盖支公司所有层次以及业务范围内的资金预算，确保了资金的使用合理、规范、安全、有效。四是严格执行现金治理制度，实行财务制约制度。以上制度的建立和实施更加有效地减少了资金的占用，降低了财务费用，提高了企业经济效益。

七、__年财务工作计划。

(一)根据上级公司下达的预算指导意见，进一步搞好预算治理工作。预算治理作为财务治理中的重要一环，与全面做好财务工作息息相关。在明年的工作当中，要进一步加强加强对科室、站所的费用预算指导与预算治理，认真做好预算的分析、分解与落实工作，使全面预算治理真正成为全员预算治理，让预算真正发挥其应有的作用。

(二)结合新会计准则的实施，当好领导的参谋，确保完成上

级下达的各项指标。随着公司逐步走上良性发展轨道，经营质量不断提高，企业资产得到进一步净化与整合。结合绩效考核治理，本着“严、深、细、实”的原则，全面强化责任制的制定与落实，在售电收入增收的基础上，千方百计研究节支，力争完成各项任务指标。同时，围绕盘活资产，对现有闲置的资产进行盘点；加大电费回收力度，保证每月电费回收真正结零；减少资金占用率，提高企业资产周转速度。

根据上级公司物资采购的要求，进一步健全物资比价采购制度。

(三)继续开展会计从业人员的培训活动，进一步搞好财会基础工作，提高治理水平。企业越发展进步，财务治理的作用就越突出。随着企业的不断发展壮大，对财务治理的要求也越来越高。为了适应这一要求，就必须继续开展会计从业人员的培训，提高中国电力资料网会计从业人员的水平。在提高会计人员水平的基础上，进一步加强检查督促与指导，搞好会计的基础治理工作，为更好的参与企业的经营治理工作打下坚实的基础。

总之，今年财务科的工作在各位领导的支持与帮助下，在各科室和基层站所的配合下，按照支公司的总体部署和安排，认真组织落实，取得了较好的成绩。但是，来年的任务会更重，压力会更大，我们财务科全体成员将变压力为动力，做好__年工作计划，积极进取，开拓创新，充分发挥财务治理在企业治理中的核心作用，为企业的发展壮大做出新的更大的贡献！

转光转瞬即逝，一眨眼的功夫，大半年的时间就从指缝间溜走了。对于财务工作者而言，写上半年工作总结的时间又到了。那么，财务上半年工作总结怎么写呢？以下有一篇财务上半年工作总结范文，仅供参考。

一、制定财务部各人员的工作岗位责任制，明确部门各人员

岗位的职责权限、工作分工和纪律要求，强化了各岗位人员的责任感，加强了内部核算监督，同时促进了__单位财务各岗位的交流、合作与团结。

二、作为非盈利部门，财务部在合理控制成本(费用)，有效地发挥__单位内部监督的职能上起到了积极、正面的作用。

三、严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责。财务部的主要职责是做好会计核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、《__地方财务管理暂行规定》，认真履行财务部的工作职责。从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表;从各项税费的计提到纳税申报、上缴;从资金计划的安排，到结算__单位的统一调拨、支付等等，每位部门人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行__单位会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

1、加强财务人员的业务知识、会计制度和国家有关财务法规的学习，逐步提高会计人员的专业知识、技能和职业判断能力。

2、做好年终财务总结的各项前期准备工作，做好__年下半年工作计划，工作中遇到不能解决的问题，及时反映，以求得到及时解决。并注重与区的核算__单位和财政局等有关部门的沟通，更好地提高财务服务质量。

3、继续制定和完善各项财务管理制度和内部控制制度，加强财务系统的规范性。

公证处半年工作总结 销售上半年工作总结报告篇四

一、加强领导，认真学习，完善网络，强化监督

自政务公开条例实施以来，局领导班子带头认真学习中央、

省市关于政务公开的各项要求规定，对政务公开的各种文件认真研究，领会其精神实质。通过学习，大家进一步提高对政务公开工作重大意义的认识，增强贯彻执行《政务信息公开条例》的自觉性和责任感。一致感到，政务公开工作是加强政府机关廉政建设，促进依法行政的重大举措。通过政务公开可以进一步改进政府机关的领导方式、施政方式和工作作风，增强政府工作的透明度，切实加强对行政权利的监督制约，提高依法行政水平和办事效率。为此，年初根据岗位的变化及时研究和调整了领导班子，组成了以局长饶树声同志为组长的政务公开领导小组，充实了和安排具体人员负责此项工作，形成了一把手负总责，分管领导具体抓，单位成员分工协作的工作体制。制定了政务公开年度工作要点和具体细则，将政务公开工作内容纳入责任制与其他工作，统筹安排，统一部署，一并考核。同时，除从局机关、各乡镇、各村委会落实了公开工作人员构建立体网络外，还从相关部门聘请了6名政务公开监督员，定期开展督查，设立举报电话和投诉信箱，重视群众意见的反馈，吸收合理意见，努力改进工作，把内部监督与外部监督有机结合，使政务公开工作开展更加深入，更具有广泛的群众基础和社会影响力。

二、务实高效，扎实推进

（一）严格程序，规范运行。为方便群众办事和监督，改进工作作风，结合我局实际情况，按照要求，实现了“一栏、两有、三挂、四上墙”。将革命伤残人员抚恤补助标准、“三属”和红军失散人员补助标准、在老复员军人和带病回乡退伍军人补助标准、农村义务兵家属优待金标准、婚姻登记事项等在公开栏长期为民政对象公开；在一楼楼梯口设置了群众意见箱；公开民政局内设机构和下属单位职责、民政工作职能、办事程序，城乡最低生活保障标准、保障金计算办法和申请程序、全县依法登记的社会团体、民政收费项目和收费标准、民政局工作人员办事纪律、监督台和监督电话以及《婚姻法》、《婚姻登记条例》等；公开工作人员的姓名、职务、职责，接受群众监督。同时在单位坚持每季

度公开一次干部廉洁自律、机关内部财务收支、干部人事管理、干部职工收入分配、福利待遇等情况。

（二）突出特点，实现了公开多样化。一是救灾款分配拨付以民政局财政局联合正规文件形式公开，救助资金全部实行“一卡通”社会化形式发放，网上公示，拨款文件在发给各乡镇政府的同时，还报送市民政局、政府有关领导和部门，接受上级领导和业务主管部门的监督检查；二是局机关财务、资产管理情况、阶段性工作进展情况等先在局务会议上公开，后在全体职工会议上公开。三是各种优抚、救济、低保等民政对象家庭基本情况及资金补助标准、发放到位情况全部以电子台帐的形式实行网上公示公开。四是医疗救助实行了网络透明化管理。为了有效解决“住院半个月，报销跑半年”的尴尬局面，我们创造性地开发了《县优抚对象医疗保障信息系统》和《县民政综合信息管理系统》实行了救助对象医疗救助“一站式”服务，改变了传统的服务模式，提高了便民公开透明化程度，将各类民政对象的基本信息、就医信息与各项医疗保障政策、工作环节相对接，实现同一平台运作，针对不同服务对象设置相应参数，数据系统自动生成，过去，由于医疗报销手续繁杂、结算周期长，信息资源共享程度不高，导致公开度、透明度不够，不同程度地出现“政策隐身、人情救助、报销复杂”等一些问题，让群众惠而不“实”、惠而“不公”。为此出现服务对象上访要政策的情况，带来了一些不稳定因素。信息平台开发运用，实现了全程“阳光作业”，做到了对象患者医疗资料及时更新录入，医疗结束及时办结，凭据现场打印，信息资源网络共享，查阅方便快捷，“一杆尺子”量到底，极大地增加了政策和操作的透明度，让服务对象心服口服，有效地减少了上访，维护了稳定。

（三）延伸范围，组织开展了乡镇民政政务公开。乡镇民政办是民政工作的窗口单位，直接面对着农村群众和各种民政对象，搞好政务公开尤为重要，为此我们要求乡镇民政办必须实行政务公开，对救灾款发放对象和数量、各种优抚对象

抚恤补助标准、农村低保对象及保障金数量在乡镇政府政务公开栏定期公开，接受群众监督；《婚姻法》、《婚姻登记条例》、《村委会组织法》等民政法律法规和婚姻登记程序及办理登记所需证件等事项在乡镇民政办上墙张贴，为群众办事和学习了解相关法律、应用法律维护自己的民主政治权利提供方便。

公开民主管理工作的深入开展，要求各村主要公开土地管理使用、宅基地申报、计划生育、“一事一议”征缴管理使用、村级财务规范化管理、救灾救济等方面的内容。

三、存在的不足

由于政务公开涉及面广、政策性强，在公开的时间上很难达到一致，同时由于各股室工作性质要求不同，在公开的格式上不能完全统一，公开的形式单一，上述问题有待于今后的工作中进行协调，并加以改进。

四、工作措施

公证处半年工作总结 销售上半年工作总结报告篇五

今年以来，在区委、区政府的正确领导下，在上级民政部门的具体指导下，我区的民政工作以科学发展观为统领，紧紧围绕年初既定的工作目标，坚持“以人为本，为民解困，为民服务”的工作宗旨，求真务实，开拓进取，实现了时间过半、完成任务过半，多项工作取得了新突破。

一、上半年民政工作任务完成情况

(一)以保障低收入群众的基本生活为出发点，进一步完善了社会救助体系。

了《五保集中供养协议》，根据五保对象的个人具体情况，对自愿入住敬老院且符合集中供养条件的及时办理入院供养，对不愿入住但需要有人照顾的，由村委会协调人员给予生活照料。采取入院进院自由，由五保对象自行选择供养方式，灵活解决五保户的生活照料问题。三是认真做好五保户医疗救助工作。今年因病住院的五保户有15名，一方面安排陪护人员，同时将其参合报销后的医疗费用予以全额解决，截至目前已支出医疗救助金6.4万元。

4、城乡医疗救助工作在缓解困难群众看病难问题上起到了积极作用。上半年，我区城市医疗共救助1173人次，发放医疗救助金81.38万元。其中门诊救助937人次，支出34.1万元。

5、城乡居民临时救助工作充分发挥了“及时雨”作用。20__年春节前，按照社区(村、组)评议、街道审核上报，区民政局审批的程序，为1100户城乡低保边缘困难家庭按每户300元标准发放一次性救助金，共支出33万元，上半年对54户因重病、突发事件等原因的困难家庭实施了临时救助，共发放救助金6.15万元。

(二)以加强村务公开及民主管理工作为着力点，扎实推进了基层民主政治建设。

改善福彩销售环境，逐步提高发行量。上半年，不断改善福彩销售环境，我区福彩销售量得到了不断提高，截止5月底，我区电脑福利彩票共销售20___.7万元，完成全年任务的49.19%，即开型彩票608.65万元，完成全年任务的57.97%。

(五)以社会养老服务作为重心，加快社会化养老服务体系建设

届十六次常务会上，区长贡笑冬主持召开关于建设“灞桥区中心敬老院”有关事项的协调会，对于加快社会养老机构的建设步伐起了重要的推动作用，目前，灞桥区中心敬老院的

前期资金已经到位，近期便可开工建设，灞桥区神会福利中心已完成土地、规划、环保等预审手续，前期准备工作基本就绪。

2、居家养老工作按照预期目标稳步向前推进。按照以居家养老为基础，社区照料为依托，机构养老为补充的总体思路，今年上半年，我们在建设服务站的基础上，新建延河、二炮、朝阳社区居家养老服务站。目前，延河社区居家养老服务站和朝阳社区居家养老服务站的建设即将竣工。随着我区居家养老服务站的不断充实和完善，我区将逐步建立以社区、家庭等小型服务机构为基础的老年服务网络体系。5月17日，省政协一行对我区居家养老服务站进行了调研，充分肯定了我区探索并实行的居家养老新模式。

二、下半年(四)大力开展新形势下的双拥优抚安置工作。

“八一”前夕对驻区部队官兵和重点优抚对象开展一次慰问活动，召开好拥军座谈会；加强军民共建，不断丰富双拥活动新内涵；加强国防和双拥宣传教育，共同营造“军爱民、民拥军，军民团结一家亲”的良好社会氛围；与教育、人社等部门协调，妥善解决驻区部队军人家属就业问题；采取政府指令性安置和自谋职业相结合的办法，进一步做好退伍军人安置工作。采取有效办法，抓好涉军维稳工作，维护社会稳定。

(五)努力提升民政公共事务管理服务水平。

一是认真开展婚姻登记和收养登记工作，通过开展形式多样的婚姻法律法规宣传，提高群众对《婚姻法》、《婚姻登记条例》的认知程度，为我区营造良好的婚姻法律法规执法环境。发挥民政部门的职能优势，配合计生、卫生部门做好免费婚检的宣传工作，提高新人优生优育意识。依法办理收养登记。

二是抓好各项殡葬服务工作。

一是全力抓好全区的骨灰堂建设工作，切实做到高标准，严要求，确保骨灰堂建设的顺利进行。

二是做好殡葬服务工作。早动手，早准备，做好寒衣节及平时丧属祭祀活动的各项服务工作，为丧属提供优质、高效的服务。

三是加大安全防火检查力度，及时排除

存在隐患，确保墓区财产和人员的人身安全，为墓区各项工作的正常开展创造良好的外部环境。

三是加大对城市街巷街牌路标的管理和维护，不断规范全区道路门牌设置；四是切实做好城市生活无着落的流浪乞讨人员救助管理工作，维护我区社会稳定。五是加大福彩管理站规范化管理力度和专营化检查力度，提升管理水平，确保完成我区福利彩票全年任务。六是加大对福利企业的管理和扶持力度。

(六) 不断加强民政部门自身建设。

一是大力推进社会工作人才队伍建设，提高民政工作专业化水平，为民政工作顺利开展提供组织保障。二是加强队伍的廉政建设，着力培养团结务实的领导班子。三是进一步加强民政资金管理，坚持专款专用、专户储存、专账管理；加强监督检查，努力打造民政为民、务实清廉的社会形象。四是大力加强干部队伍作风建设。不断提高民政系统创先争优意识，提高干部职工队伍的整体素质，促进全区民政工作的协调发展和全面进步。