# 某单位2024年上半年工作总结及下半年工作计划

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-08-30

*面对下半年的工作，我们要扬长避短，攻坚破难，为实现全年目标任务而努力奋斗下面是本站为大家带来的某单位2024年上半年工作总结及下半年工作计划,希望能帮助到大家!　　某单位2024年上半年工作总结及下半年工作计划>　　一、2024年上半年工作...*

面对下半年的工作，我们要扬长避短，攻坚破难，为实现全年目标任务而努力奋斗下面是本站为大家带来的某单位2024年上半年工作总结及下半年工作计划,希望能帮助到大家![\_TAG\_h2]　　某单位2024年上半年工作总结及下半年工作计划

>　　一、2024年上半年工作开展情况

　　(一)疫情防控工作常态推进

　　一是第一时间成立新冠肺炎疫情防控领导小组、疫情防控指挥部，下设Ⅹ个工作小组，建立ⅩⅩ街道疫情防控线上平台、“一院一档”及防控责任体系，设置Ⅹ个登记点，确保防控工作顺利、有效开展。二是严格落实属地责任，对小区进出人员实行“ⅩⅩ健康码”亮码通行。截止Ⅹ月ⅩⅩ日，累计排查返乡人员ⅩⅩ人;疫情较重地区来团人员ⅩⅩ人;外籍来团人员ⅩⅩ人，境外旅居返人员ⅩⅩ人;累计办理外出务工ⅩⅩ人。同时，做好生活物资保供工作。三是出动宣传车ⅩⅩ辆，张贴温馨提示ⅩⅩ余份、公告ⅩⅩ余份、宣传海报ⅩⅩ余张，悬挂宣传横幅ⅩⅩ余条，通过自创曲艺节目，加强防控宣传。四是以街道老卫生院为基础，利用ⅩⅩ天时间完成ⅩⅩ街道临时隔离救治点筹备工作，完成发热隔离房间ⅩⅩ间，及各类日常必备生活物资储备。

　　(二)经济质量稳步提升

　　2024年上半年完成固定资产投资ⅩⅩ万元，其中三产ⅩⅩ万元;完成规上工业总产值ⅩⅩ万元;完成规上服务业营业收入ⅩⅩ千元，同比增幅ⅩⅩ%，其中其它盈利性服务业营业收入ⅩⅩ千元，同比增幅ⅩⅩ%;完成限上商贸销售营业额ⅩⅩ千元，其中参与社消零核算部分销售额ⅩⅩ千元。ⅩⅩ年上半年完成税收ⅩⅩ万元，同比增幅ⅩⅩ%。在继续做好疫情防控的基础上指导ⅩⅩ家企业复工复产，推进三产服务业复工复产，建立复工手续“一企一档”;跟踪ⅩⅩ家固定资产项目情况，指导入库资料准备。

　　(三)项目建设扎实推进

　　一是认真落实ⅩⅩ关于ⅩⅩ拆迁超期过渡安置问题批示精神，永定安置点一期项目已进场施工，同时继续做好ⅩⅩ户超期过渡人员解释及安抚工作。二是ⅩⅩ园二期·ⅩⅩ项目已完成设计及工程施工图，等待区住建局出具审查意见，预计本年度投产ⅩⅩ万元，于ⅩⅩ年ⅩⅩ月进场施工。三是ⅩⅩ项目第一、二批供地(ⅩⅩ亩)方案正在优化调整中，预计2024年Ⅹ月提交设计方案报区规自局审查;四是ⅩⅩ集团ⅩⅩ综合体项目已通过乡村振兴项目初审会，待完善资料后提交区对外开放领导小组会议，正在完善村庄规划，优化拆迁安置方案。

　　(四)生态环境持续提升

　　1.专项整治强力开展。一是制定《ⅩⅩ街道“散乱污”企业(作坊)巡查整治工作方案》、《ⅩⅩ街道2024年企业服务专员制度》，整治“散乱污”企业Ⅹ家，对关闭点位进行“回头看”;指导企业落实并抓好环保主体责任，确保环保设施设备正常运转;处理信访投诉Ⅹ件。二是开展“户外广告、店招牌”专项整治工作，拆除户外广告Ⅹ处，规范设置店招牌Ⅹ处。三是开展“三轮车非法营运”专项整治，暂扣非法营运三轮车Ⅹ辆。

　　2.人居环境得到提升。一是推进“污水革命”。完成河道清淤Ⅹ公里，清除渠道淤积物Ⅹ万余m3，完成目标任务Ⅹ%。于Ⅹ月Ⅹ日启动东南片区水环境治理工作。一季度巡河Ⅹ余次，发现并及时处理问题Ⅹ个，完成总河长办督查问题Ⅹ件。二是推进“厕所革命”。将专项资金全部拨付到各村(社区)，并做好改造工作台账。三是对群众多次反映的“Ⅹ”狗市环境污染、噪音扰民等问题进行专项整治，并形成长效监管机制，切实改善环境。四是联合区Ⅹ执法大队等多部门对非法活禽宰杀、冷冻、贩售点位进行集中整治，取缔非法宰杀点Ⅹ处。

　　(五)城乡建设协调发展

　　一是Ⅹ路改造工程已基本实现双向通车，正在进行人行道、路灯等配套设施建设，预计2024年Ⅹ月完工;广场路北延线新建工程正在对建设工程设计方案进行优化，办理立项手续。二是ⅩⅩ老卫生院信访调解中心改造项目已完成设计，预计2024年Ⅹ月进场施工。三是完成Ⅹ村、Ⅹ村、Ⅹ村、Ⅹ村、Ⅹ村、Ⅹ村等Ⅹ处渠道维修工程点位施工;推进Ⅹ个自备水源小区自来水报装工作;协助自来水公司核查处理完成水源切换遗留问题Ⅹ件。

　　(六)自身建设持续强化

　　一是按照区委办、区政府办《关于印发的通知》，完成ⅩⅩ街道内部机构设置及人员调整，制定《ⅩⅩ街道机关事业单位工作人员管理考核办法(试行)》、《ⅩⅩ街道编外人员使用管理办法(试行)》，通过“换位子”方式，明确每一位干部职能职责，完善绩效考核工作机制，将日常工作实绩同年终考核紧密挂钩，激发干部工作积极性。二是制定《ⅩⅩ街道出租房屋登记管理方案(试行)》，加强和改进流动人口、出租房屋管理服务工作，做到“情况清、底数明”，力求精细化、科学化开展社区治理工作，提升为民服务水平。

　　同时按时按需做好了民政、残联、计生卫生、劳动保障、教育及社区治理、安全等常规性工作。

>　　二、存在的问题

　　一是城市基础设施较为滞后，城乡环境综合治理难度大，整体环境状况不容乐观;民生保障与基本公共服务均等化、普惠化、便捷化的要求还不适应。二是环境保护欠账较多，“散乱污”企业整治尚需加力，“两断三清”不够彻底，反弹现象较多。三是各类历史遗留问题仍比较突出，彻底解决的难度较大。四是自身建设还需进一步加强，工作干劲仍需进一步提升。

　>　三、2024年下半年工作计划

　　(一)提升党建上再见真效。一是抓支部建设。以《党支部工作条例》为准则，深化“三会一课”、创新“主题党日”活动，让活动更有仪式感，让党员更有获得感。加强软弱涣散党支部整治，改进基层党建工作短板，努力打造特色支部。二是抓党员管理。深化党员积分管理，提升党员服务意识，鼓励党员服务进小区，推动党员志愿服务制度化、常态化，突出党建引领，提升小区治理水平。三是抓队伍建设。继续加强对村(社区)后备力量的培养储备和择优使用，提前谋划，为明年村(社区)换届打好基础，为村(社区)发展注入新鲜血液。

　　(二)在项目保障上再下真功。一是进一步抓实重点项目建设。全力推进太和老街棚户区改造拆迁工作，加快推进ⅩⅩ、ⅩⅩ等重点项目建设进度，加快ⅩⅩ、ⅩⅩ等项目推进力度，同时强化项目跟踪服务，确保形象进度跟上任务目标。二是进一步拓宽招商引资思路。梳理完成街道现有地块资源，形成招商引资需求清单，吸引更多企业入驻，努力打造一批支撑经济持续发展的中坚项目。

　　(三)在统筹城乡上再有真为。一是力争启动广场路北延线新建工程，分流过境重车，缓解交通拥堵问题;二是力争尽早启动X绿道建设，实现周边环境提档升级;三是配合做好东南片区水环境综合整治工作，完成涉及区域拆迁及青苗补偿工作，加强已整治排口管护，严防反弹。

　　(四)在环境整治、城市管理上再动真格。一是全力攻坚污染防治。继续加强“散乱污”工业企业的清理整治及监管力度，长期保持高压态势。持续做好“大气、土壤、水”污染防治工作，及时处置环境突出问题和信访投诉。二是全力攻坚人居环境“三大革命”，加强河渠污染治理和各村(社区)下河排口整治工作，加强非法活禽宰杀、冷冻、贩售点位整治，持续改善镇域环境。三是持续提升城乡环境综合治理水平，强化“店招店牌”“非法营运三轮车”等各类专项整治，实施精细化城乡管理，强化城镇秩序长效管理，彻底整治“脏、乱、差、堵”现象。加强土地管控，加大巡查力度，坚决遏制违法用地、违法建设行为。

　　(五)在社会治理上再用真情。一是完善“一核多元、共治共享”机制，充分发挥党员带头作用，加快推进业主自治、院落自治、社团自治。二是继续推行出租房屋登记管理制度，加强对流动人口、出租房屋的登记管理，切实做到人、房、物、业底数清情况明，为精细化管理打好基础。三是继续从严从实从细抓好疫情防控各项工作，巩固持续向好的防控形势。四是深化“大联动·微治理”，履行安全生产“一岗双责”，坚决防范遏制重特大安全生产事故发生。五是做好二季度防汛工作，确保安全度汛。六是大力推进“救急难”困难群众帮扶救助工作。七是采取切实有效措施，逐步解决历史遗留问题，化解社会矛盾，维护社会和谐稳定。

**某单位2024年上半年工作总结及下半年工作计划**

　　201x年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化建设和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

>　　一、主要经营指标完成情况

　　截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

　　截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

　　上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元;累计发生营业支出2024万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元;上半年营业利润为-338.96万元。

　>　二、主要工作开展情况

　　(一)圆满完成了分行开业前后的相关工作

　　经过紧张筹备，于201x年获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

　　为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

　　(二)确立业务经营目标和工作重点

　　根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出201x年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作;努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变;结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展;坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

　　根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

　　(三)逐步建立和完善业务营销机制

　　一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

　　二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

　　三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

　　(四)稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

　　在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

　　一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省财政厅、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有苏

　　宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业;既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司;各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

　　二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

　　三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

　　四是同业合作初显成效。分行把握SHIBOR利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献;开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

　　五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织和带头营销。

　　(五)初步构建风险与内控管理体系

　　一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

　　二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

　　三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

　　(六)加强基础管理工作，提高合规意识

　　一是加强业务培训。分行在各条线开展形式多样的教育培训工作。4月上旬邀请人行专业人员来行进行了点钞、货币防假技能培训，提高柜面人员业务技能，柜面人员全部通过了人行人民币反假上岗资格考试。运营部和营业部定期安排学习活动，有步骤对一线临柜人员进行临柜业务操作流程的培训，定期开展业务差错分析，对发生在其他银行的案件进行剖析。零售部会同营业部积极开展零售业务能力的培训，开展理财基本知识讲座，学习理解总行……服务的真正内涵。分行还组织对公司业务条线的业务人员进行贷款新规的培训，对授信业务流程中调查、审查、合规和审批等环节要点

　　进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

　　2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持;充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

　　3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

　　4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

　　5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

　　(二)提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

　　1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主;对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销;控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目;对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益化。

　　2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

　　3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

　　(三)加大创新力度，努力实现经营方式的转变

　　1、适时开展小企业专营机制的建设工作。根据市场竞争状况和分行实际，分行将继续坚持以小企业为中心的市场

　　定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性;二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程;优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险;三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

　　2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度;加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

　　3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑保付等带动负债业务;通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度;根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据，赚取利差收入;针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情，对……地区实力较强的农村信用社进行同业授信，取得票据贴现额度，提高贴现利息收入。

　　(四)进一步完善风险管理体系建设

　　1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度，强化贷款“三查”制度落实，尤其是提高贷款调查的质量;严格评级管理，制定分行评级检查考核办法，进一步规范和约束内部评级工作，提高评级质量;制订并实行“授信客户准入制度”和“授信业务前期调查制度”，提高评级和授信申报质量和效率。

　　2、做好风险预警工作，加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外，还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围，提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作，制定贷后管理考核办法，不定期组织实施专项或全面信贷检查，风险管理部门参与贷后实地检查，并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

　　(五)加强基础管理工作，切实防范各类风险

　　1、加强业务学习和培训，重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试，加大培训力度与深度;加强学习型组织的建设工作,在全行组织开展“业务知识学习月”活动，全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

　　2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

　　3、强化公司业务基础管理。虽然总行未将分行列入201x年度公司业务基础管理工作的考核范围，但分行仍将根据总行办法制定实施细则，三季度将各业务发展部门列为辅导管理并模拟考核范围，四季度进行正式考核;三季度辅导期间，在各业务发展部门和客户经理开展自查自纠基础上，分行组织验收;组织开展银行承兑汇票开立专项检查工作;进一步规范信贷档案的收集、流转、归档工作

　　(六)加强党群工作，促进业务发展

　　以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创优争先”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

　　农银村镇银行为履行把村镇银行打造成为具有农字特色、机制灵活、竞争力强、可持续发展的农村精品银行的承诺，村镇银行充分发挥地处农村乡镇、直面农民的优势，抓住国家服务三农、扩大内需、提振经济的机遇，不遗余力服务三农。一年来，全行总资产5868万元，各项存款3804万元，各项贷款4150万-元，账面利润85万元，贷款收息率和到期贷款收回率均达到100%，圆满实现了存贷双增、质量提升、保本微利、安全经营的目标。

　　一是找准定位，全力打造村镇银行是农民自己的银行形象。为践行贴近农民需求，贴身服务农民、立足城乡，面向市场，服务三农的经营理念，创建伊始，除采用传统的宣传单、报纸、电视等宣传模式外，该行员工还利用休息时间走村串户，深入村委会、村民小组和种养加大户，宣传村镇银行贴心为农民服务，是农民自己银行的服务宗旨，并通过举办银农、银企联谊会，积极参加当地人行组织的产品推介会等形式，让广大客户了解和认同村镇银行。

　　二是积极创新，全力探索服务三农新途径。针对农户担保方式单一、抵押物缺失的现状，积极创新担保方式，加强与村委会和农户联动，通过村委会了解农户的生产经营情况，借力控制信贷风险。对没有有效资产可抵押的农户，采取三高(高职、高薪、高知)人员担保的方式放贷，三高人员可担保贷款5万元。是养殖大市，对于要发展生产，又不能提供有效抵押担保的农户，该行与武汉通威担保公司合作发放担保贷款。同时，该行还创新开办动产抵押、林权抵押和农机具抵押贷款，有效缓解了农民贷款难、担保难问题。

　　三是贴心服务，全力打造农民满意的银行。在服务上突出灵活、优质、高效，积极向当地农户、村委会、镇直部门、中小企业等客户提供存款、贷款、结算三大类金融业务。在服务时间上突出活字，坚持节假日不休，延长营业时间，上门办理业务，为及时满足农户需求，有时还晚上开办业务。在服务效率上体现快字，处处为农户着想，在风险可控和操作合规的前提下，只要是能一次操作完成的业务，决不让农户跑第二次。由于制度适应性强、管理链条短、审批环节少，办贷时间大大缩短，5天之内甚至最快1天就可将贷款发放到农户手中，深受广大农户好评。在金融产品上突出新字，针对农村、农民和涉农小企业，开发出方便、灵活的金融产品，形成自身独有特色，不断拓宽三农服务领域。一年来，采取自助反复可循环贷款方式，向107户涉农小企业和农户发放贷款2100万元;采取村委会推荐，以农村土地经营权抵押方式，向13户农户发放贷款60万元;采取在职公务员担保、担保公司担保、多户联保等多种方式，向78户农户发放贷款580万元，满足农户生产小额资金需求。为做实服务，该行还在全辖同业率先免费推出短信通业务，客户首次到村镇银行咨询或办理业务时，记下客户的服务需求和联系方式，并以短信形式通知客户什么时间前来办理业务比较方便，并提醒客户办理所需业务应准备哪些要件，需要经过什么程序，有效避免了客户由于业务不熟悉造成的不必要的往返奔波，极大地方便了客户。目前，该行的客户既有当地农户、村民委员会、镇直各部门、种植专业户、养殖专业户、运输专业户、个体工商户，还有一批涉农中小企业，成为农户放心满意的农民自己的银行。一年来，该行服务涉农企业58家，乡镇居民和农户等客户近1160户，一大批农户通过贷款支持实现了增产增收。

　　四是强化内控，全力防控风险。在大力拓展业务的同时，该行充分发挥自身独特的股权结构、管理体制等优势，结合乡镇实际，借鉴农行服务三农的成熟做法，健全完善了存款、贷款和风险管理等制度体系，积极探索构建适应三农特点的风险防范体系。在对客户采用简易评级授信的基础上，总结出一看二摸三查四访五网的五字调查法，实地查看客户基本情况，全方位了解客户生产经营现状，掌握客户诚信记录，访问客户周边人群，了解客户有无不良嗜好，调查客户提供的信息是否真实，从而有效保证了贷款质量。

　　一年来，湖北农银村镇银行通过创新金融产品、简化服务流程、延伸服务触角，全心全意服务三农，不但赢得了广大客户的信赖和支持，也得到了包括各级政府、新闻媒体在内的社会各界的广泛赞誉。中央和省、市级20多家媒体先后报道了该行服务三农、积极支持地方经济发展的成功做法。湖北农银村镇银行成立一年来的成功试点，为全国农村金融体制改革积累了经验，为村镇银行如何更好地立足县域、服务三农提供了可贵的借鉴。

**某单位2024年上半年工作总结及下半年工作计划**

　　转眼以到了七月，在这半年来的时间里，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求的同时,安时完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，虽然取得了一些成绩，但也存在疏忽不足之处。现将半年来的工作情况总结如下：

　　>一、工作情况：

　　1、能遵守公司规章，认真工作的同时及时完成上级领导交办的各项任务。

　　2、能充分发挥个人的专业特长，做一名合格的员工。充分发挥自己所学、所想，踏踏实实工作。

　　3、能认真对待工作，工作作风比较严谨，团结同事，互帮互学。

　　4、能不断拓展自己的知识面，在实践中不断积累更多的经验，立足全面发展。

　　5、能保持良好的心态，做到泰然自若地处理问题。冷静分析问题的原因，从而对症下药，客观地找到解决问题的方法。

　　6、工作作风踏实，有时经常加班完成公司安排的工作。

　　>二、工作问题

　　GIS系统其实需要细心细心更细心，耐心耐心更耐心，其实，我是属于不太细心的人，但是我会用我的耐心去做好它，尽量避免一些粗心所犯的一些手误或一些小错，但做好GIS系统资料的同时也需要下面工程队和项目组的配合，同时也需要下面工程队和项目组更准备的提供草图纸和资料，能却保准确率，以避免文本做了又做，错了又错，改了又改的情况，把第一手资料做到准确化，明确化，清淅化，不至于为了一张草图出现N个不明确问题，图纸要准确，资料也要准确，以避免资料室为了一张草图一个不明白花去一天或甚至几天的时间，资料室本来人手就少，在这样浪费时间，那么，一个文本需要几天呢?因为草图不够准确和清淅化，CAD很难做到一笔到位，于此同时工作量和材料也是算了又算，到了GIS系统更是漏洞百出，什么版面和系统对不起来，什么杆路与系统不符，什么和什么又是错误百出，这样一来，GIS系统无法正确录入，时间浪费，资料严重出现偏差这样的问题不是一次二次而是经常，所以，这样更需要下面工程队和项目的准确配合，以达到精确，安时的完成各项任务，在此也需要各领导的支持和配合为下半年打下更好的基础而努力!

　>　三、不断改进

　　在这半年的时间里对GIS系统也有了一定的了解和掌握,但同时,却出现了一系列弱智的错误,如在求速的同时却把仔细认真放在了背后,以至于出些了一些不该出现的小问题甚至小错误,在此甚感内疚,所以,我想下半年,在做好本职工作的同时,更要细心仔细的去完成,各项任务,以达到求速的同时保质保量的完成.同时也要在时间允许的情况下对工作量及一些预算的学习。

　　人并不是完全十全十美的，我在工作中也存在工作纪律要求不是太严格，例如偶尔会在枯燥的工作来点Music。

　　对以上几点自身所存在的问题，我将认真总结，实实在在分析原因，找出存在的问题，从中吸取经验和教训，并在以后的工作中不断改进。力争做到一名全面合格的员工而努力.

　　以上为个人x上半年度工作总结，对公司的合理化建议本人暂时还没有。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！