# 有关上半年工作总结及下半年工作计划范文范本(九篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-04-03

*有关上半年工作总结及下半年工作计划范文范本一一、上半年工作结果1、顺利完成上半年各类水利补助资金的下达与各项工程进度款的拨付。上半年水利工程项目完成投资4.17亿元，实际拨付各项工程补助资金为1.66亿元，占到完成投资的39.8%，与上年同...*

**有关上半年工作总结及下半年工作计划范文范本一**

一、上半年工作结果

1、顺利完成上半年各类水利补助资金的下达与各项工程进度款的拨付。上半年水利工程项目完成投资4.17亿元，实际拨付各项工程补助资金为1.66亿元，占到完成投资的39.8%，与上年同期的1.604亿元相比增加了3.5%;

2、认真配合县审计局、县财政局做好书记、县长经济责任审计涉及水利的自查自纠工作。完成20\_\_—20\_\_年各项水利工程具体资料填报，对有关项目建设过程中存在的问题进行梳理，完成自查总结，并落实整改措施。

3、配合县审计组做好本单位20\_\_年度三公经费、公务支出及存量资金专项审计工作根据省委“三公经费”专项审计电视电话会议及全省公务支出公款消费专项审计的要求,我单位作为县重点审计抽查对象，3月份审计组对我局机关、工会、食堂、专项经费中的三公经费、公务支出及存量资金进行了审计检查，我科室积极配合审计组做了相应检查，对审计中发现的问题，我们进行了认真核实，并将书面意见和采纳、纠正情况上报审计局。

4、完成上半年度单位内审工作根据局纪委要求及市水利局内审计划，年初制定了20\_\_年度内审计划，上半年完成20\_\_年度水利设计院、6个中型水库财务考核;完成6个中型水库管理处20\_\_年度业务招待费支出情况及报销是否按规定执行进行了专项审计，审计中发现了存在的一些问题，我们提出了整改意见，俞书记在水库主任会议上进行了通报;

5、配合县财政局完成各项完工项目竣工验收后财务结算工作。上半年完成茅洋管线、鹤浦管线、施娘岙水库、溪沿水库、下新海塘等项目资金决算工作;

6、密切配合县财政局做好农村生活污水处理日常管理经费绩效评价工作;

7、根据纪委、财政要求、对本单位20\_\_年单位财政预算安排资金、单位支出预算、三公经费支出预算进行了网上公开;

8、完成20\_\_年上半年各水利项目财务支出情况分析;

9、完成20\_\_年度物价、银行、住房公积金各类财务年审，年检工作;

10、完成20\_\_年单位干部职工养老、医疗、失业、生育、工伤保险、住房公积金等基数调整;

11、完成对我局系统全部国房产的填报;

12、组织科室财务人员参加各类业务培训，上半年参加县财政局组织的新行政事业单位会计制度培训及县审计局组织的内审培训。

二、工作成效(亮点方面)

1、经过上半年的审计局对本单位三公经费审计及局内审小组对下属单位三公经费的审计，进一步提高了本系统财务规范化管理水平;

2、加强了下属单位的财务预算管理，科学合理的编制了下属单位财务预算收支计划，提高了下属单位财务预算管理工作水平.

三、存在问题

因科室女同志较多，主动要求业务科室人员一起去到项目现场踏看工程进度极少，因此对我们财务审核也带来一定的局限性，工作有时不够主动。

四、下半年工作重点及措施

1、加强与市局计财处联系，确保市级以上水利补助资金及时足额到位;

2、继续加强与各业务科室的沟通与联系，对在建重点水利项目随业务科室到各项目现场进行工程进度了解与查看，对资金拨付慢的重点项目，我们随时督促各科室及时下拨资金;

3、督促各业务科室做好完工项目的竣工验收，我们认真做好项目竣工验收后的财务结算工作;

4、根据内审计划安排，做好下属单位工程项目审查、乡镇水利资金使用检查、村级污水项目资金使用检查工作;

5、认真做好20\_\_年部门预算编制工作，同时做好单位下属单位水利设计院、6个中型水库20\_\_年预算编制工作;

6、根据大禹杯考核的内容，对乡镇水利配套资金投入及水利专项资金按用途是否专款专用进行考核。

**有关上半年工作总结及下半年工作计划范文范本二**

根据全省《打非治违专项行动方案》的通知精神及区安委会要求，现将上半年民爆物品安全管理工作情况汇报如下。

一是春节前在小溪塔城区和各乡镇集镇开展了禁鞭宣传，分局安排14台小车5台两轮摩托车安装宣传喇叭，在全区开展禁鞭宣传，印制下发禁鞭通告5000份。

二是对全区烟花爆竹仓库及销售点进行安全检查，开展烟花爆竹打非治违专项行动。三是对全域禁鞭下发征求意见表，广泛征求意见，90%同意全域禁鞭，同时分别在部分乡镇召开了座谈会以及相关部门、企业专家论证会，争取各方面意见建议，全域禁鞭综合报告已形成，准备报区政府审议。

谢谢年后，针对全区矿山企业停工，各派出所组织开展了民爆物品清理大检查，民爆仓库落实三人两犬值守制度、巡更制度的网上视频巡查。在检查中发现，兴臣爆破公司在翻坝高速施工现场因储存不符合安全标准，责令停业整改，并对民爆队长郑某治安拘留五日。从今年元月一日起，全区已全面实行了钻爆一体的爆破方式，规范了爆破作业管理。\"两会\"期间全体民警放弃休息，加大了对涉爆企业的检查力度，杜绝了各类事故的发生。5月，召开了全区涉爆人员思想动态排查研判工作会议，重点学习了分局下发的《夷陵区涉爆人员思想动态排查研判工作机制》，全面掌握涉爆人员的思想动态，有效防止涉爆案事件发生，创新民爆监管机制，在全市率先拟定出台了排查研判机制，经排查研判，对三名存在问题的涉爆人员清除了民爆队伍。同时下发了民爆物品运输安全监管通知，严格人货同车运输，严格遵守运输途中的各项规定。

严格对中铁、中交及水上爆破项目的现场监管，认真落实全市2月8日至3月2日一律停止重点工程爆破项目涉爆作业的通知要求，在停工期间，严禁工地现场存放民爆物品，严防民爆物品流散社会，矿山企业节后复工一律凭安监部门的复工通知书方可恢复涉爆作业。

分局下发了打非治违检查、整改、查处考核指标，每周进行汇总通报，上半年共检查涉爆企业51家，下达整改通知书13份，责令限期整改问题和隐患37处，同时对非法储存、销售、运输使用危险物品和物质的违法行为人给予治安拘留9人。

**有关上半年工作总结及下半年工作计划范文范本三**

20xx年上半年，医院党委在上级党组织的正确领导下，全体中共党员的共同努力下，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，全面贯彻落实市委“323”工作思路，紧紧围绕“以病人为中心，以提高医疗质量为主题”的医院管理年开展工作。

认真开展社会主义荣辱观教育活动，和治理医药购销领域商业贿赂专项工作，以“敬业务实，求精争先，团结奉献，博爱至诚”为医院精神，以“病人利益第一，服务质量第一，医疗技术第一，社会效益第一” 为办院宗旨，在医疗卫生的改革中，锐意改革，开拓进取，勇于实践，充分发挥了各党支部的战斗堡垒作用和共产党员的先锋模范作用，确保了医院工作的顺利开展，促进了医院三个文明建设的协调发展，取得了可喜的成绩。现将上半年的工作情况和下半年的工作计划汇报

上半年的工作情况

一、加强党的建设，确保医院改革稳步发展

紧紧围绕着医院的中心工作开展党建工作，这是医院党建工作的基本指导思想。只有加强党委和党支部的自身建设，才能大力推进医院的建设，使医院在稳定中求发展求改革，在发展、改革中求稳定。

(一)加强政治教育，提高党员队伍整体素质

1、建立党员活动室和党建宣传园地，为党员学习提供良好的场所。

同时，为确保证党的方针、政策及时准确的得到传达，院党委为每个党支部订阅了《机关党建》、《××党建》、《党风廉政教材》、《广西日报》、《××日报》、《当代广西》《广西卫生系统治理商业贿赂专项工作学习材料》等党刊党报及学习资料，做到学习教育有资料，党员思想素质与时俱进，使他们时刻在政治上、思想上、行动上同党中央保持高度一致。

2、认真开展以“八荣八耻”为主要内容的社会主义荣辱观教育和党章学习。

按卫生部要求建立健全八项制度，拒绝药商、厂商回扣、吃请，不开人情方、大处方;召开社会监督员座谈会、患者(家属)座谈会，广泛听取不同意见，融洽医患关系。

3、加强行风管理，落实责任状。

根据××院长与市卫生局签订的20xx年行风建设责任状要求，我院结合医院实际情况，院长分别与各科室签订了行风建设责任状、严禁拿药品回扣责任状，与各医药公司、药厂、药商签订关于严禁在医院搞任何形式的药品促销活动协议。院党委与卫生局党组签订了20xx年党风廉政建设责任书，各支部与院党委签订了党风廉政建设责任书。开展治理医药购销领域商业贿赂专项工作，将医院管理年活动、卫生部八项行业纪律制作成宣传画近60幅、院务政务公开内容和前十位单病种收费情况分别公布、张贴在医院各显要位置上。

4、开展党员优质服务岗活动。

为了体现新世纪、新阶段党建工作的新特点，进一步增强党组织的创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥共产党员的先锋作用，经医院党委研究决定，坚持以“三个代表”重要思想为指导，以深入开展 星级服务活动、“八荣八耻”、医药购销领域商业贿赂专项工作为契机，在各党支部中开展创建“党员优质服务岗”为主要形式的党员优质服务活动，推进医院“以病人为中心”优质服务，以此带动我院优质服务工作再上一个新台阶，用我们的爱心和良好的工作作风树立起良好的形象，无愧于“白衣战士”的称号。

半年来，一月一次的全院精神文明质量考评结果显示，除了一个科室被扣分外，其余科室都没有被扣分，从3月份开始，有13个科室因为收到病人的锦旗、镜匾、感谢信等而获得加分奖励，其中，神经外二区获得最高奖励分数，达60分;病人满意率达98%以上，实现优质服务，无医疗事故、无差错。为广大市民提供良好的诊疗环境，以白衣战士为伤病员服务的热心、诚心和优质的医疗服务换取广大人民群众的信任。

(三) 加强党的组织建设，壮大党员队伍

院党委有计划地重点培养学科带头人、业务骨干加入党的组织，上半年，发展党员2名，批准转正2人，另外有10名入党积极分子参加了市直工委举办的党员积极分子培训班的培训，党员队伍不断壮大。目前全院有共产党员191人，较好地发挥了先锋模范作用。

(四) 加强廉政建设，充分发挥纪检审计的监督作用

**有关上半年工作总结及下半年工作计划范文范本四**

转眼间，半年已经过去，在这期间担任出纳一职。随着不断的工作和学习，我对本职工作有了更深刻的认识，解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。

出纳的工作主要就是现金及银行两方面。现金方面，我每天都会接触到大量的现金，一部分是公司日常的各项费用支出，以及提取日常的备用金;另一部分是各项目的现金支出，要求在支付现金是要仔细认真，确保正确及时支付。银行方面，主要是各项目款项的收支工作，以及各项银行业务的办理。在使用网银、支票、银行电汇单等方式付款时，要求收款人、金额填制无误。

我的工作内容可以说既简单又繁琐，而且对工作质量要求非常高，可以说不容出一点差错，对每项工作都必须准确、细心、耐心地要求自己及时完成。在过去的半年里，在不断学习不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

1、配合xx部门(项目)人员完成各款项的收支，并正确、及时登记入账，确保资金控制有效。

2、在公司日常业务支出方面，保证手续齐全后付款，如遇到特殊情况，需事先得到公司领导同意后，方可支付，事后及时补签票据，手续齐全的票据及时转交会计做账。

3、在收付款后整理所有票据，及时登记现金及银行存款日记账，做到各账户账目清晰，并编制各银行账户流水电子表格，及时将信息反馈给会计。

4、在公司日常现金报销方面，做到正确支付，并定时盘点现金，出具现金盘点表。

5、日常及时取回各银行账户的回单，确保各银行业务登记正确及时，没有遗漏。

6、保管库存现金及保险柜钥匙、公司财务用人名章、各类支票及银行票据，并做好票据的使用及领取的登记工作。

7、完成领导临时安排的事项。

在日常工作中，出纳工作看似简单，但是非常繁琐，要求自己做到耐心、谨慎、认真的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。并且还要与其他部门相关人员进行沟通，协助办理相关事项。

反思自己在上半年工作中的不足之处：

1、一些细节方面做的还不够好，有一些不必要的错误，导致耽误时间，影响下一步的工作。

2、知识面还不够宽，学习还不够深刻、系统，有的工作不知道该怎么做，还有待继续努力学习，同时工作方法还有待继续学习和改善。

基于这半年来自己工作中存在的不足，现对下半年的工作计划如下：

1、在细节方面严格要求自己，调整好工作心态，不急不燥，认真及时的完成日常基本工作。

2、加强学习，虚心请教领导和同事，不断提高自己各方面的水平，进一步提高工作效率，更好的完成各项工作。

3、增强工作的创造性，根据工作需要，不断调整自己的思维方式，改善工作方法和技巧。

在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，扬长避短，克服不足，找准工作的突破口，更好的完成本职工作。

最后，我非常感谢领导和各位同事在工作和生活中给予我的关心和支持。

**有关上半年工作总结及下半年工作计划范文范本五**

x年上半年,我行在省行领导的正确带领和指导下,坚持以科学发展观为导向,我行各项工作取得了明显的成效，主要做了如下几个方面的工作：

我行在上半年的工作中，各个部门加强协作，紧密配合，共同打造良好的发展环境，全面落实完成各项任务：

(一)、上半年财务完成情况

1-5月份全区累计完成金融业务总收入6863.73万元，完成计划的42.74%，完成率在全省排 名;其中：银行收入2392.36万元，完成计划的39.15%，比序时进度差2.52%，完成率在全省排 名;邮政代理收入4471.38万元，完成计划的44.94%，完成率在全省排 名。

1-5月份全区累计发生营业支出 万元，其中：业务及管理费 万元，营业税金及附加 万元，资产减值准备 万元。

1-5月份全区累计完成利润 万元，目前还未结算邮银双方的关联交易费用，一类网点中非骨干网点改造费用也未入账，预计改造费用约210万元(7个农村网点)。

(二)、我行业务状况良好

上半年，全市实现利差和中间业务收入万元，完成年计划的 %，其中利差收入万元，中间业务收入万元，中间业务收入占比为 %。新增储蓄存款万元，完成年计划的 %，公司存款达到万元，完成年计划的 %;代理保险业务量达到万元(标准保费)，完成年计划的 %;发放绿卡张，完成年计划的 %;商易通布放台，完成年计划的 %;代理基金、国债、理财产品万元，完成年计划的 %。

(三)、以“合规管理年”为契机，相关活动方案得到落实

二月初我行按照总行及省行要求制定了“合规管理年”活动方案并上报省分行风险合规部，于2月27日我行正式下文成立了“合规管理年”活动领导小组，并将活动的内容及具体要求传达至各单位，同时要求各县支行成立相应的活动领导小组。保证了小额贷款业务合规风险评估、法律事务管理、反洗钱、机构合规评价等活动方案的落实。

(四)、以提升网络支撑服务能力为目标，着力加强渠道的建设和管理，渠道与科技工作有序开展

在上半年工作中，我行以加快加快网点改造工作为重点，完成了对洪泽湖路支行的选址、设计、施工等，已于5月29日正式开业，4月份，我们完成了对王官集镇支行营业用房的租赁和设计，目前正在施工，拟于6月10日可完工，王官集镇支行新网点设立了自助区、vip服务区、开放区，配备了客户等待椅，其全新的邮储银行形象必将促进各项金融业务的快速发展。6月份，我们将对大兴镇支行、耿车镇支行、龙河镇支行进行改造，不断提升邮储银行的整体形象。

(五)、以科学发展观为统领，人力资源工作较好的完成了目标任务

人力资源工作坚持以科学发展观为导向，坚持以人来本的原则，加强人事管理工作，加强工资管理，合理使用工资总额。每月逐一统计本行人员的收入发放情况并作完整的收入统计，以便省分行下达工资总额或劳务费费用计划时合理的分配和管理。并且依法规范劳务工使用和管理，认真做好劳动保险、劳动保护工作和教育培训、合规管理工作。

(六)、以案件防控为中心，以现场与非现场检查为抓手，审计工作积极开展

1.以常规稽查、审计为抓手，监督检查内控制度在全辖的执行情况，保证各项内控制度的有效贯彻落实，上半年我部克服人少，工作量大，责任大的压力，共对储汇网点开展常规检查86次，对重点岗位检查16次，查出问题项，努力完成了规定的检查频次要求，有效地保证各项内控制度的有效贯彻落实。

2.加强以电子稽查为主要手段的非现场管理措施，延伸稽查工作效用，提高检查有效性。我部继续加强电子稽查、远程监控系统在实际工作中的应用，分工负责，每人每天对辖内网点的操作现场进行远程检查，及时纠正违规操作，对稽查系统预警及时进行核对，上半年共排查电子稽查预警信息条，稽查工作的有效性显著提高。

3.推进积分管理办法和质量考核办法的应用，提高问题整改力度。积分管理和质量考核双措并举，对问题整改促进作用显而易见，今年以来，我们对于检查出的问题逐一分析和归类，建立专项资料把问题检查、分析、整改、考核、后续检查等全面反映出来。同时对发现的问题一一对照质量考核办法和积分管理办法进行经济考核和积分，由于积分措施相对威慑性更大，给相关责任人的提示作用更明显，上半年，共对人次累计积分。

4.开展专项审计活动，对重要风险环节、部位和经营管理活动进行合规性审计，及时发现风险，规范管理。上半年，我部围绕“深化案件治理、风险排查、整改考核”的中心开展了多项专项审计活动，如年初开展了公司业务和信贷业务专项审计;“春节、五一”期间资金安全突击检查;开展全区性集中稽查活动和“邮政金融资金安全管理回头看”活动等，通过活动的开展，提高了全行内控管理水平、案件防控水平。

5.做好与邮政局的工作协调，推动二类网点内控工作的制度执行力建设，共同做好案件防控工作。通过与邮政按月召开联席会议，相互通报上月检查存在问题，分析、解决问题。每月将稽查检查发现二、三类网点存在问题书面提交邮政局，进行落实责任、考核，并将考核结果反馈到审计部。通过我部的推动，全市各县支行也规范和统一了做法，保证了全辖工作的整体效果。

6.加强审计队伍建设，提升审计人员业务素质，尽快适应新体制下的审计工作，将审计工作对象由负债类业务经营管理逐渐向全业务，全岗位的转型。今年以来，我部不断加大对公司、信贷等新业务的介入程度，及时了解流程、风险点、操作要点及岗位设置等情况，为做好相关业务的审计工作，安排了全市审计人员系统性学习公司、信贷业务，不断深入了解，为新业务的快速发展保驾护航。

(七)、信贷业务稳步提高

在做好原有存单质押贷款、小额贷款业务的基础上，顺利开办商务贷款业务，积极筹备开办二手房抵押贷款业务，今年以来，我行大力发展小额贷款、商务贷款业务，1-5月份，我行累计发放各类贷款笔，金额亿元，截至5月30日，贷款结余笔，金额亿元，比年初增加亿元，增幅为 %。各项贷款业务详细情况如下：小额贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元;商务贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元;存单质押贷款结余笔，金额万元，比年初减少万元。共有各类逾期贷款 2万元，逾期率为 %，不良贷款万元，不良率 %。积极办理同业存款业务。为大力支持地方经济建设，今年以来，我行积极发展同业存款业务。通过主动和各兄弟银行联系，了解他们的资金需求情况，互相加强沟通，及时通报最新价格，到目前为止，已和市农发行成功办理1亿元同业存款业务，和市农行成功办理3亿元同业存款业务，实现我行同业存款业务零的突破。积极筹备开办二手房贷款业务。二手房贷款是客户在购买二手房时以房产作抵押向我行申请的贷款，贷款利率低于国家基准利率。此项业务正在申报中。

进一步加大人事制度改革的力度，针对我分行实际，不断探索适合我行长远发展的新的用人机制，突破选人用人模式，按照建立现代企业制度要求，把人才作为一种战略资源，进一步激发企业发展活力。坚持实事求是，不断探索和实践符合现代金融业制度要求的干部考核新方法，建立更加系统、科学民主的考核体系，打破身份、单位界限选拔人才，将综合能力突出，熟悉银行业市场，善于经营的管理人才不断充实到基层领导岗位上来，切实加强了基层领导班子队伍的能力。

**有关上半年工作总结及下半年工作计划范文范本六**

尊敬的各位领导、各位同事：大家好!

20xx年即将过去一半，在这半年的时间里通过努力的工作，销售额对比去年同期度明显上升。虽然没有达到公司预期的最高销售目标。但是也有了一点小小的收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

上半年，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售总监做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，努力完成下达的销售目标。

1、市场任务完成情况。

我负责xx等局部地区的销售工作，该地区去年销售签约7台，实际发货6台，与去年同期签约持平。开发的新客户销售也基本稳定，对新客户走访量也有所突破。

2、重新捋顺销售客户。

在原有的销售客户的基础上，精耕细作。以各无锡市场为中心，从一个一个市场入手，和每个客户细致沟通，耐心做工作，并配合售后、在相关领导的支持下，逐一解决售后服务等各项问题，让客户重拾产品的信心。

3、设备汇款情况。

做好xx等局部地区各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，有以下客户因为其他原因，导致目前设备款回款比较困难：a、朝旭b、道康c、光驰d、常盛，其他客户回款正常。

1、销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，失去一部分销量。

2、客户售后与设备维护不到位。导致多数客户对我司设备不满、信心下降，特别是鑫燕物质设备，一年多都处于调整阶段，该司本准备有计划上第二台的，另该司的客户群分布也比较广泛，大多都是有一定年限的老客户，并直接影响了该地区销售量的下滑，就已经知道受其影响的达到了6家以上!感谢公司领导的及时支持，目前该情况有所改善，但仍需一段时间，来完善消除此次影响。

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率;配合实施销售展会活动。

2、健全营销网络。

完善老客户回访量、争取从老客户再新增台数，配合售后协调与客户工作、增加新客户拜访量。

3、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争完成公司下达计划销售量，为实现突破目标销售量的目标而奋斗。

**有关上半年工作总结及下半年工作计划范文范本七**

上半年，我支行按照总行和支行工作部署，认真贯彻全行“、”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

今年上半年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心,全体职工共同努力,较好的完成了上半年指标，截至六月末我支行;

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为亿元，较年初新增亿元,增长幅度和实际增长量都排在支行所辖网点前列。对公存款日均增加，列支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款x万元，避免因利率波动产生的风险，并且对进行了。四级不良贷款收回x万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中，x项超过分，5项得到满分。储蓄存款余额亿元,较年初增加x万元，列支行所属网点第3名，代发工资客户新增数;银行卡有效消费额;新增特约商户数;电子银行柜面替代率;个人网银有效新增客户数小。

二、上半年主要工作回顾

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

一是建立支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，支行增加额外奖励;二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

(二)坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。支行拥有对公客户x余户，数量排全区网点第二，公司客户存款更是占了存款总量的77%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法;

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销;

二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在x万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略;

三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员，x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务;

四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

三、上半年工作中的一些问题。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少;大部分理财业务市场竞争力相对较差;大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

四、下半年的工作方法

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

**有关上半年工作总结及下半年工作计划范文范本八**

今年上半年以来，在党支部和所领导的直接领导下，本人不断加强学习，认真做好本职工作，较好地完成了领导交办的各项工作，现将半年来的主要工作情况总结如下：

在思想上始终坚持以高标准严格要求自己。作为一名新党员，我深知自身的不足，因此在努力工作的同时，认真加强党的基本知识、党的路线、方针、政策的学习，积极参加党组织活动，努力提高自已的政治觉悟和思想境界。同时在工作中注重专业知识的补充，参加了市平台组织的设施管理业务培训，了解相关业务流程和规范，充实自己以适应工作要求。

1)在专业技术职务岗位的设置上，以充分发挥我所专业技术人员的作用为目的，根据市、区文件精神和具体要求，完成了专业技术职务岗位的设置工作，设定了合理的岗位系列和职数，制定了岗位设置方案、聘任办法和各系列的岗位职责，做到因事设岗、岗职对应，使专业技术人员既感到工作的压力又看到晋升的空间。

2)积极为职工争取最大的利益。在办理聘干工资兑现中，从员工的角度出发，在政策允许的范围内，多与相关部门沟通，多做一些工作，尽量为员工争取到最大的利益。

与科室其他成员一起认真做好案件的接收、传递、结案等工作。同时，对于需要协调的案件，根据领导的要求积极与指挥中心、监督中心的沟通，力争使案件得到妥善处理。对于网络使用过程中出现的技术故障，及时与信息中心联系，以确保信息传输的畅通。同时还及时做好结案率统计数据的收集工作。

1)上半年完成信息10篇，其中1篇刊登于《南京日报》。

2)完成上半年行政与支部总结。

3)完成鼓楼年鉴文字材料的撰写。

4)完成其他文字材料的撰写。

与科室负责人一起处理今年的人大、政协代表提案。针对提案中所反映的情况，专门到实地察看，与养护公司共同协商解决的办法，对能够解决的问题及时安排处理，对非我所管辖范围的问题，也耐心做好解释工作。科室人员调整后，独自完成剩余几个提案的答复事项，放弃午休时间与代表见面;对一次作不通工作的代表，多次电话沟通，并再次上门解释，以诚意打动代表，最终求得他们的理解。上半年共处理人大、政协代表提案15件，均达到满意或基本满意。

根据上级业务部门的要求，对xx年度档案进行立卷装订，共装订长期案卷53件，短期案卷14件，科技档案2卷，设备档案12卷。同时制定相关档案管理制度及档案分类方案、保管期限表等，编制案卷目录和相关资料，便于查询。

1、科室人员调整后，对新岗位还存在一些不适应，如对全局工作的把握能力、对内对外工作的协调能力、处理突发事件的应急能力等方面还有待进一步提高。

2、科室成员的职责分工不够明确。

3、科室内部管理需进一步加强。

1、加强学习，认真学习党的基本知识、党的路线、方针、政策的学习，积极参加党组织活动;不断充实自己的专业知识。

2、在工作实践中不断总结经验教训，提高工作能力。

3、搞好与科室成员的分工协作，提高科室工作效率。

4、在工作进一步增强服务意识，积极为职工、为企业服务。

5、制订和细化相关规章制度，强化单位内部管理。

**有关上半年工作总结及下半年工作计划范文范本九**

转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这半年来的工作表现与工作态度，自己认为较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，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!

我来公司虽然已将近四年，但其实在公司工作的这几年时间里，自己的主观情绪一直是迷茫与徘徊的，走还是留的问题一直在反复交替的支配着自己，总是找不到一种真正的归属感。我不知道与我有同样感触的人究竟有几个，但我相信我的这番话也是部分人心中的话。虽然大多是同乡，但还是感觉有多堵无形的墙阻碍着大家的交流。总感觉公司工作气氛十分凝重，即使是下班时间，大家在一起说话也是非常注意，似乎总是在堤防什么，大家从来不敢做真实的自己，只是机械般的听从上面的安排做着各自的事情，很少有人能发挥自己的主观能力性为公司创造更大的价值。其实公司确实有些能力很不错的同事，但大都从乐观、积极向上，对工作充满幻想进入公司后慢慢的演变成鸦雀无声的类型了，对于此点，我真的深表惋惜。公司招人也是屡招屡走，屡走屡招，这期间也有很多出色的人，但大都因各种原因离开，我想这与公司制度、公司文化、公司氛围应该有较大关系，这也是一件令人十分痛心的事情，总找不到新的活力元素融入(“两学一做”学习活动总结)到我们的队伍中，队伍不壮大，没有人才加入公司，公司发展也会是非常缓慢的。

去年年终总结的时候，我听着公司领导在会议上对公司\_\_年的规划与展望的时候，倍受鼓舞，所以决定在留在公司干完\_\_年，希望公司能发生质的变化，可以让我们工作的地方更美好，人员更团结，氛围更浓烈，可是在上半年中，还是发现有许多东西都是一尘不变的，公司并没有新的活力元素渗透进来，不觉得让人多少有点失望。我想每一个员工都希望自己的公司越来越好,越来越棒的,这样不仅公司成长了，自己也能随着成长。与公司共同进步的感觉应该是很有成就感的事吧。

今年上半年，已经把供应商资料全部输入澳汀软件，每次询价的时候也会在澳汀里面输入联系记录。但美中不足的是澳汀软件有时候运行非常缓慢，所以有时候也不愿意去打开登陆它，导致有些单子登陆的不完善，以后一定改进。对于供应商报价文档，已建立文档妥善保管，但不是很完善，以后会加强完善。对于公司同事的询价处理，我自认为处理得不错，但还是在部分单子我处理不及时，究其原因也有以下几点：1、有些单子非常规，问过供应商后供应商没及时回复我，之后也没有记得起再次催促供应商。2、有些单子看过后觉得产品竞争没有太大优势，也没有尽全力的去及时的询问供应商。第一点我犯了记忆性错误，没有在脑袋里深刻的记下单子，第二点我犯了主观主义错误，我应该一视同仁的竭尽全力的处理好同事发给我的任何询价单。

上半年已经在我们的期待与向往中暗淡的过去，我希望\_\_年下半年公司能有较大的进步与成就。我会努力完善供应商资料与供应商报价文档，对于同事的询价单会竭尽全力衣时的给予支持与回复，对于工作态度我会调整到最佳状态。其实自从公司领导说我态度不好后，我一直较为注意自己的态度，但似乎还是不能得到大家的认同，有一种很疲惫的感觉。不被人肯定的滋味是不好受的。对于同事的询价单处理，自己一直疏于跟进，虽然已经建档保存，但是还是一直没有进行后期跟进，今年下半年会努力改进。对于工资，自从\_\_年12月份以后，工资就一直停留在那个坎上，没有丝毫增加，不免心中也会是有点失落，打工在外，不为钱财那也是一种太清高的说法。现在物价上涨厉害，经常会有：“什么都涨，唯独工资不涨的”抱怨!希望公司领导能依工作表现、工作能力给予一定的调薪，这样不但能解决同事的生活烦恼，更能调动同事的工作积极性，更好的为公司效力。

对于公司内部人文活动与工作气氛，希望给予一定的改进。公司员工大都是值青春的美好年华，对工作，对未来肯定都是充满期待与幻想的，大家都是有着无限的潜力的，希望公司能想些办法挖掘出同事们的潜力，让大家充满激情的投入到工作中去。公司其实长久以为缺乏一种凝聚力，总是像一盘散沙，这也是一件让员工大为不快的事情。

公司内部工作人员有些思想极度消极与懒散，希望公司给予正确的纠正与引导。僻如前台工作人员，某些人刚进公司的时候那股“倔劲”与执著是很让人佩服的，但似乎好景不长，这份难得的责任心已经不复存在，相信公司领导已经感受到了吧。我想这种好思想好品质的流逝也与公司环境脱离不了关系吧，或许可以说是被内部同事同化了吧。与同事聊天的时候、客户也屡屡反映前台同事服务态度差，前台不整洁之类的话语，希望公司领导给予重视。深切希望公司领导能到发展的眼光看问题，我相信每个人都是有闪光点的，不要因为过去的错误而对一个人存在主观上的偏见。还是建议公司能组织一些素质拓展活动，这样不仅能增进同事间的感情，更能挖掘同事的潜力。

写这篇总结与计划的时候我的思想是激烈挣扎的，因为我总是在犹豫到底自己该不该把这些心理话，或者说大家对公司的心理话借我之手写出去，但最后还是硬着头皮写了，如果有不妥的地方，希望领导见谅，毕竟年少轻狂不懂事，有些地方还是带有自己较强的主观色彩的。我是希望自己工作的地方越来越强的!自己也有许多做得不足的地方，我一直在努力改进，希望大家都能看到我付出的努力与改变。

总之，在美格多这几年的时间里，我也并不是一无所获的，在这里，我学到了以前在工厂里没有学到的很多东西，我想有许多东西都会让我受益一生的吧!虽然我在美格多历经波折与坎坷，虽然我也时常抱怨与不满，但我很庆幸自己终于找回了自己，终于成长了，成熟了，学会理智的看待与处理问题了。我想以后我无论身居何方，身居何职，都不会忘记在美格多成长的这段时光，我永远是心存感激的，它是我永远的母校!

：

20\_\_年是全面深入贯彻落实党的精神的开局之年，是实施“十二五”规划承上启下的关键之年，也是我市交通基础设施建设的推进年。上半年，全市交通运输工作在市委、市政府的正确领导和上级交通运输部门的关心支持下，围绕“幸福江山”建设目标，认真贯彻“工业强市推进年、有效投资攻坚年、作风建设加强年”等“三个年”活动要求，深化推进“项目为王、民生为本、作风为基”的工作理念，深入开展以“三走进”(走进项目、走进矛盾、走进村企)为主题的“践行群众观、实现开门红”集中行动，紧扣中心抓项目，多措并举抓管理，夯实基础抓作风，不断扩大交通有效投资，加快转变交通发展方式，加强和创新行业管理，化解矛盾维护行业稳定，较好地完成市委、市政府和上级交通部门下达的各项工作目标，有力支持了全市经济社会发展。

一、上半年主要工作

(一)深化推进项目为王的理念，紧扣中心抓项目

20\_\_年，我局坚持“项目是交通服务经济第一工程”的战略不动摇，紧紧围绕“有效投资攻坚年”活动要求，以列入专项工作考核的6个“四大百亿”工程、8个重大前期项目、3个一般政府投资项目为重点，抓项目、谋项目、推项目，千方百计扩大交通有效投资，全年交通建设实施项目共计18个大项138个小项，上半年全市交通基础设施建设完成投资21038万元(上报衢州：16034万元)，形象进度60.68%(上报衢州：33.78%)，同比去年同期增长310%(上报衢州：212.55%)。

1、突出重点抓建设。倒排计划，细化举措，进一步完善局领导挂联交通重点项目等工作机制，积极资金缺口大、征迁工作难等困难，抢抓晴好天气，调动各方力量，加快工程进度，全力推动已批未建项目早开工、在建项目快建设。48省道延伸工程，完成投资4000万元(累计完成投资13500万元)，形象进度21%，祝家坂大桥桩基全部完成，高坑坞隧道开挖进洞，蜈蚣山隧道中导洞已贯通。完成土地征收和交付1324亩，进度88%。签订房屋拆迁协议45户，拆除房屋45户，进度39%;坟墓已全部完成迁移。杆线迁移110根，进度43.6%。江广公路，完成投资1935万元(累计完成投资6535万元)，形象进度28.46%。继续配合乡镇开展房屋拆迁、土地交付和拆迁安置地落实等工作，签订房屋拆迁协议50户，拆除房屋30户，进度55%;坟墓已全部完成迁移。杆线迁移24根，进度11.3%。205国道贺村互通立交工程，完成最后3户房屋拆除工作，为工程推进扫清障碍。结合205国道改造示范工程，捆绑实施绿化和安保工程，节省地方配套资金投入。约谈施工单位负责人，督促加大人员和机械投入，累计完成投资7000万元，形象进度96.6 %。礼贤路上跨立交接线工程，完成投资1600万元，形象进度14.5%。路基范围内的土地征收、房屋征迁已全部完成。联通基站迁建政策处理和基础浇筑已完成。双塔供电杆线迁移变更设计和放样已完成，现正进行基座土地征收政策处理。工程于3月份动工建设，已完成清表、便道施工，并已进行路基填筑、土石方开挖、挡墙砌筑等。 205国道改造示范工程，累计完成投资22490万元，形象进度70%。水泥路面“白改黑”工程的沥青下面层摊铺29.6公里，沥青中面层29.6公里，上面层单幅2公里;完成泡沫沥青面层浇筑13.48公里，橡胶沥青面层浇筑11.56公里，水泥砼破板修复7.08万m2。绿化工程完成乔木种植5.1万株、灌木种植6万m2，回填种植土2.07万m3，形象进度71%;完成钢质护栏17公里，形象进度42%;桥隧维修工程完成部分桥梁栏杆的拆除，隧道机电完成开标及开标结果公示;江山服务站完成省国土厅批复用地规划指标及项目前期相关手续报批，完成工程施工招标，并同步开展场地“三通一平”工作。农村联网公路，列入20\_\_年建设计划的有14个项目，建设里程为21.8公里。目前已完工9个项目共计13.4公里，4个项目已开工，1个项目正准备招投标，完成投资977万元，形象进度60.4%。公路大中修工程，全力做好20\_\_年315省道大中修工程招标前期工作及农村公路大中修工程线路调查及计划上报等工作。完成池茶桥、金丰湾桥、木车桥等9座危桥改造工程，形象进度98%。畅达交通投资有限公司业务用房，土建工程已完成形象进度95%，二次装饰工程施工完成形象进度80%，市政及景观配套工程完成形象进度8%。贺村运管站，主体工程已验收。

2、攻坚克难抓前期。强化交通服务园区、服务城区、服务景区、服务民生的功能，有效前期项目要素多、规划制约大等难题，围绕山区科学发展、重大民生工程、跨区域综合交通体系、重点产业集聚区等领域，以江山城北新城、城南新城、贺村小城市，以及“镇园互动、产城共建”等新型城市化、新型工业化平台发展为重点，坚持高起点、高标准、高水平的理念，立足长远抓项目谋划和前期对接，做到“早谋划、早安排、早部署”。江山市淤头至衢州绿色产业集聚区贺村姜家公路工程，完成环评、可研批复和初步设计审查，开展工程勘测定界和详查工作。兰溪至江山公路江山清湖至凤林段公路工程，市领导带队与省发改委、省交通运输厅沟通立项审批工作，并结合江郎山国际文化旅游产业发展集聚区、石门镇集镇规划等发展要素，由市政府组织召开线位方案等相关事项协调会，目前可研已上报省交通运输厅要求组织审查。江山市淤头至衢州绿色产业集聚区延伸工程(清湖大道)，已完成可研编制，并上报省交通运输厅要求组织审查。委托设计单位编制综合客运枢纽工可报告、西山西路线位方案、江山至玉山公路线位方案调整等。继续抓紧对接做好丽江上高速公路、江山江航道、汽车天然气加气站等重大战略性项目。完成“十二五”交通运输发展规划中期评估报告。

3、难题抓要素。不断强化“政府主导、部门联动、社会参与”的工作机制，有效资金筹措难、前期工作难和政策处理难等难题，市领导带队走访交通运输部、省交通运输厅等上级交通部门，亲自对接交通项目规划和前期工作，并多次实地检查工程推进情况，召开专题会议协调解决相关问题。邀请上级交通部门领导来江检查指导工作，帮助解决项目前期存在的问题和困难，有力支持地方交通建设。积极争取前期工作经费保障，加强前期工作部门联动机制。

(二)深化推进民生为本的理念，多措并举抓管理

牢牢把握交通运输的公益属性，坚持不断优化完善以民为本的工作机制，切实保障和改善民生，大力实施和推进交通民生工程。

1、加强公路养护管理。继续推进“四边三化”行动，全面实施“清洁家园”行动，投资775万元完成黄衢南高速江郎山互通、峡口互通、廿八都互通等3条连接线的绿化提升，以及315省道外移段绿化工作，共种植乔灌木7600余株、草皮1.35万m2。大力开展205国道和315、221省道路域环境整治，共完成621处整治内容，拆除残墙14处689m2，清理生活垃圾、建筑垃圾等堆积物136处1351m3，拆除破旧建筑、违章建筑等142处6435 m2，拆除广告牌、清理墙体广告共329处7344 m2，进度30%。深入开展全省“干线公路养护质量年”活动，继续采取定养护线路里程、定养护人员、定养护经费的“三定”措施，强化国省道养护绩效考核。继续推进农村公路“管理养护年”活动，积极开展农村公路养护示范乡镇创建试点工作。继续对路政中队的硬件设施进行完善，做好治超站房建设，以及坛石、峡口等中队标识统一、规范化建设等前期工作。加强超限运输管理，组织开展治超集中行动，查获超限车79辆。

2、加强道路运输监管。充分发挥车载视频监控平台优势，进一步加强长途客运、危化运输车辆及出租车动态监管，以及客运站场源头监管，全面提升行业管理水平。深入基层走访，了解企业生产经营状况，帮助解决实际困难，指导企业完善管理制度，规范经营。加强非法营运危害宣传，加大打击力度，查处“黑车”12辆，配合做好四轮电动三轮车非法营运整治工作，有效维护了客运市场秩序。圆满完成春节、清明、“五一”等假期客运工作，确保旅客走得及时、走得安全。主动对接上级物流信息平台建设，加快同岳物流甩挂运输试点建设。做好“营改增”试点工作对道路运输市场的影响分析，会同财政等相关部门提出应对措施。强化驾培行业管理，更新指纹ic卡驾培学时管理系统设备。

3、加强行业安全稳定。高度重视安全和稳定工作，深入开展“排查整治、强基促稳”专项活动，进一步健全和落实责任体系。制定周密的工作方案，做好春节、全国“两会”等关键时段农民养护工等不稳定因素排查化解工作。积极开展春季安全生产大检查工作，继续推进“安全生产规范年”、“道路客运安全年”等活动。做好安全隐患排查治理工作，认真做好挂牌事故隐患点205国道林场路口整治工作，加大力度整治临水临崖高落差危险路段和病危桥梁、隧道，加快实施农村公路安保提升工程。严厉打击偷盗公路标志标牌行为，确保公路安全畅通。启动应急保畅通预案，妥善应对和处置“1.4”雨雪冰冻天气等突发事件，做好防大汛、救大灾的各项准备，全力保障干线公路、航道畅通和群众生命财产安全，水上交通安全无事故。

(三)深化推进作风为基的理念，夯实基础抓队伍

以“百千万先锋行动”暨“三比三争活动”为契机，以“三走进”活动为抓手，加强干部队伍管理，有效激发干事创业激情，确保交通运输系统干部队伍作风得到显著加强。

1、强化内部管理。认真做好党委班子领导重新分工安排，确保各项工作目标明确、责任到人。积极开展“抓作风、提效能、强队伍”作风效能建设，全面推进“作风建设加强年”活动。认真做好议提案办理，以及对话平台、网络舆情、市长信箱答复工作，组织开展局管干部述职述廉和民主测评、作风建设明查暗访等活动，强化干部队伍思想、工作、生活作风建设，不断提升工作效能。认真抓好或配合协助省文明城市复评、点将招商、“三改一拆”、砂石资源管理集中整治等市委、市政府交办的重点工作。修订完善“三公”管理制度，强化公共机构节能工作，出台《关于进一步严肃纪律严格执行有关制度的通知》。积极开展“进村入企”活动，着力为企业服务、为基层服务，进一步提升服务效能，优化发展环境。大力推进交通科技进步和人才队伍建设，努力打造“善谋划、精专业、会干事、守廉洁”的交通队伍。组织开展“十大项目推进能手”评选、学习毛志浩同志先进事迹、民兵重组点验等活动，营造“立足本职、鼓励创新、团结协作、共创佳绩”的工作氛围，涌现出衢州市“五一”劳动奖章获得者姜金福等先进个人。

2、强化学习教育。完善学习制度，认真实施培训计划，开展全省先进基层党校、衢州市“五四”红旗团委等创建工作。深入学习党的精神，组织开展演讲比赛等活动。加强行政执法人员素质提升，组织开展交通行政执法工作检查，研究制定交通依法行政和法制建设考核标准。加快人才培养和引进，公开招考和选调5名行政事业人员，并联系高等院校招聘5名工程技术人员。

3、强化廉政建设。严格落实《党员领导干部廉洁从政若干准则》和中央“八项规定”、省委“六个严禁”和市委“十个不准”、 “八条禁令”等纪律，强化党风廉政建设“一岗双责”和干部队伍廉洁自律意识。积极采取多种形式，广泛开展警示教育，做到警钟常鸣。做好廉政风险防控“回头看”，深化衢州市廉政风险防控示范点创建工作。进一步完善交通建设市场诚信体系，制订交通工程项目建设招投标工作控制流程图，加大对规范工程招投标的全方位监管。

二、存在的困难问题

(一)工程建设进度不尽人意。一是征迁难题仍然突出，特别是48省道延伸、江广公路、205国道贺村互通立交等重点工程房屋拆迁、安置地落实、杆线迁移等工作量大、进展慢，影响了施工进度。二是205国道改造示范工程路域环境整治时间紧、任务重、难度大，专项经费缺口较大。三是205国道贺村互通立交工程施工企业人员、资金和机械投入不足，施工进度缓慢，与计划工期存在很大距离。四是工程一线技术管理人员严重不足，部分岗位力量薄弱，极大地牵制了主要人员的精力。

(二)项目前期不定因素较多。一是江山市淤头至衢州绿色产业集聚区贺村姜家公路工程建设主体未确定，项目前期经费和建设资金未落实。二是江山市淤头至衢州绿色产业集聚区延伸工程(清湖大道)因涉及土地问题和前期工作周期等，年内争取动工难度大。

(三)行业管理不容乐观。一是安全生产工作形势严峻，安全事故隐患较大。二是四轮电动三轮车等非法营运车辆对客运市场冲击较大，以及私家车增多等因素，城市公交和农村客运经营效益下滑明显，停班、罢运等潜在问题可能随时爆发，行业维稳压力较大。三是农民养护工信访稳控压力大，短期内仍难以平稳处置。

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！