# 2025年运输队半年工作总结报告(5篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-07-04

*运输队半年工作总结报告一因公司工作调整，我任公司财务部出纳。在没有做出纳之前，总听人说出纳工作是财务工作中最脏最累最差的活，回顾总结这大半年的工作，我不这样认为。我对财务的出纳工作有了新的了解与理解。出纳是一份心细的工作，不能出差错，多一分...*

**运输队半年工作总结报告一**

因公司工作调整，我任公司财务部出纳。在没有做出纳之前，总听人说出纳工作是财务工作中最脏最累最差的活，回顾总结这大半年的工作，我不这样认为。我对财务的出纳工作有了新的了解与理解。

出纳是一份心细的工作，不能出差错，多一分少一分都不可以。所以，我努力做好现金盘点工作，每月末做好与会计的银行帐、现金帐的对帐工作，做好发票汇兑与监控回传工作。尽量做到不出差错。

现金报销更是需要细心谨慎，这直接关系到每个人的利益，因此在每次报销现金的时候，每笔钱我都会算两遍点两遍。每天都认真做好与银行的业务来往及相关工作。

今年，在财务部经理的领导下，办理了公司网上银行，逐步利用网上银行进行业务划账、部分劳务费发放、各类有价证券的转换等工作。利用这一新工具，提高了财务的效率。避免了现金发放的出错，安全高效。

出纳岗位是财务工作的窗口，和公司各个部门接触机会多。同时，财务工作又是一个比较专业的工作，有人不明白的时候，我都会认真耐心向他解释，努力做好服务，方便大家的报账。通过近一年的工作实践，我处理了近千条oa网上财务部事项处理，各项发起事项两百多。，我深深地感到要做好出纳工作绝不可用“轻松”来形容，出纳工作更不是可有可无的一个无足轻重的岗位，出纳工作是会计工作中不可缺少的一个部分，它是经济工作的第一线。因此，作为一个合格的出纳，必须学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的政策水平。

作为专职的出纳员，不但要具备处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平。做好出纳工作首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据，要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

出纳人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为本单位中心工作，为单位的总体利益、为全体职工服务，牢固的树立为人民服务的思想。上班之余，我还努力学习财务知识，参加了会计考试，努力储备财务知识，为自己更好的履行职责做好准备。

这一年中，我积极参加公司组织的各项活动，深入学习实践科学发展观活动，学习航空发动机专家吴大观光辉的一生、自学廉政教育学习等。我觉得应该学习革命先辈们那种艰苦奋斗的精神，自勉自励。

在明年的工作中，我会继续踏踏实实，努力认真地做好自己的本职工作，协助部门领导推进财务的创新工作。继续不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放失;向其他财务人员管学习好的经验，提高自身的综合能力;同时也为日后的工作积累经验。

**运输队半年工作总结报告二**

本人自今年20\_\_年上半年\_月\_日入职担任物业部清洁工。

工作职责为负责园区a、b、d日常清洁、定期消杀、垃圾清运工作，及和物业办公区和年底接收的e、f、g组团开荒和日常卫生清洁服务监管管理。

一、开荒工作

工作伊始，面临的工作重点是abd组团的公共区域开荒，由于时间紧，维修工作多，这给开荒工作带来了很大的困难，基本上整段时间内是开荒工作和大规模维修工作同步进行，这就造成了完成的开荒区域存在着二次污染和重复清洁的问题。

中水系统截止到业主集中办理入伙前仍没有开通，这对开荒工作来时无疑也是影响巨大的，但在物业部王经理的协调下，经过多方沟通，联系总包方尽量将大块施工垃圾清走，剩余部分少量施工垃圾由我安排开荒人员清理，另外经过协调暂时借用了消防水用做开荒使用。

在业主办理入伙手续前每日现场监督检查、整改返工、逐项进行，保证了开荒工作的顺利完成。同样在年底接管的efg组团时，天寒地冻，大部分时间无法用水的情景下，克服重重困难完成了开荒工作。

二、日常清洁工作管理

外判公司清洁作为基层工作者普遍存在着年纪偏大，文化水平低，人员流动性大等问题。因本项目为别墅项目，工作环境仅有园区和车库，条件比较恶劣，且每人所辖区域也很大任务重。物业公司除定期进行公司背景、管理制度、公司领导等深入的企业文化培训，同清洁公司自身工作制度的培训交叉、循环培训。

并进行清洁公司内部的清洁工具实操，清洁技巧知识等培训，定期组织逐个口头考核，优胜劣汰，确保每个人都能尽快的有所提高。同样在清洁员工的日常工作期间，对于他们的休息、吃饭问题等多加关心，联系工程部在车库内修建清洁休息室，在夏天高温期间发放防暑降温药品，使大家能够安心工作。

在十月起，因施工方户内清洁撤场，我物业部在人员紧张的情景下，抽调人员在两个月的时间内累计入户清洁施工后垃圾、入户内打扫达\_次，清理维修期间公区乱堆施工垃圾超过\_次，保证了施工结束后，业主入住前户内及公共区域的卫生要求。

同时配合实际工作的细则我在日常工作中去总结和不断修正各项清洁类规章制度。先后更新了公司的《清洁作业指导书》先后制定、修改了一系列管理规定细则和具体措施，使各项管理分工明确、职责到人。并根据现场情景拟定了清洁员工岗位区域划分、工作流程、职责、安全操作规范、应急预案等资料。同样为随时检查员工的工作情景，由外判公司主管填写《工作日报表》和我每日填写的《清洁巡视检查表》双重巡视检查。

我将每日员工工作表现，发现问题及整改，与其他部门的沟通配合及工作日志合并在一张纸上，减少了我很大的文案工作，也经过与保安主任、主管及绿化主管的沟通，相互监督通报，用以弥补清洁部门仅有我一个人巡视检查的现状。

经过记录和检查表来了解他们的工作和质量情景，做到心中有数，有据可查，并将其整理存档备查。同客服部密切配合，上门处理两起清洁问题投诉，并及时做好相应的处理措施，举一反三，避免再次出现同样问题。

同售楼处及会所工作人员交流配合，顺利完成各次上级领导的参观检查接待任务。

三、定期消杀工作

世上的工作原没有贵贱之分，区别在于你肯不肯用心去做。俗话说的好，行行出状元。清洁工作在很多人眼里虽不值得一提，而自从我干这一工作以来我才真正了解这项工作如同清洁工一样受人尊敬的。如今每每看到经我打扫的办公楼干干净净，一尘不染，看到干部职工在这样的环境里上班，听到他们不时地称赞，心中的满足与自豪由然而生。

清洁工作看似简单，其实并不简单，平时根本不注意的地方，对于清洁员来说，绝对不能马虎，墙角、拐角，窗内窗外，犄角旮旯，都是自检的重点。本人自从从事这项工作以来，一向本着以人为本的工作理念，怀揣一颗真诚服务的心，全心全意做好本职工作。工作从摸索到熟悉，从茫然到自信，每前进一步，都离不开领导的关心和同事们的热情相助与支持。个人的力量是有限的，我们是一个团结的团体，个人所取得的小小成绩，应归功于我们这支高素质的队伍，归功于我们这群有热情、肯奉献的员工。

自从干上这项工作，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自我的准则，工作中严谨、细致、脚踏实地、埋头苦干;严格遵守州直办公楼服务部的各项规章制度，尊重领导，服从领导，团结同志，谦虚谨慎，不断改善工作作风。我会以此为契机认真总结工作中的得失，好的继续坚持，不足之处切实得到改正，以更好地胜任这项工作。

**运输队半年工作总结报告三**

身为销售工作人员，又到了该写总结报告的季度了，下文是销售工作半年总结报告，望对你有所帮助。

转眼xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\*\*市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。

按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。

在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。

新开发的1家商超是成县规模最大的\*\*购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是\*\*大酒店和\*\*大酒店，其中\*\*大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\*\*大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。

新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\*\*酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。

对xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。

在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。

鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

\*\*市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。

下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。

在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。

了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。

等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。

遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的.的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

一、上半年个人成绩总结

在这半年多的时间里，我通过努力工作得到了一些收获。

今年，我一边学习产品知识，一边摸索市场，通过不断地收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了较深刻的认识和了解，能条理清晰、快速地应对和处理客户提出的各种问题，较准确地把握客户的需要，良好地与客户沟通，取得了多数客户的信任。

经过半年多的努力，获得了一些成功案例，一些优质潜在客户也逐渐积累到了一定程度。

在此过程中，我的业务能力比以前又有所提升，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件，对于一项业务可以全程的操作下来。

今年上半年主要完成了以下业绩：

1、

2、

3、

4、

二、存在的缺点

1、在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

自我感觉业务能力和应变能力尚且存在较大提升空间。

2、

3、

4、

三、下半年工作措施

1、对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户，使我们的产品销售得更为广泛。

3、加强多方面知识学习，开拓视野、增长见识，采取多种途径提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

4、

5、

四、下半年销售目标

下半年的销售目标最基本的是做到 下达的 任务量。

根据销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周 、每日。

将销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

五、相关建议

1、

2、

以上是我对今年上半年销售工作的总结，以及对今后工作的一些不成熟的建议和看法，恳请领导斧正。

今年，销售部全体人员在公司的领导下，围绕××年年初设定的目标任务展开一系列工作，为了更好地掌握一年来的工作经验与不足，便于下年度销售工作的开展，特总结如下。

一、总体目标完成情况

本年度主要销售指标完成情况如下表所示。

主要销售指标完成情况表

指标名称计划数完成数同比增长率

销售额××万元××万元××%

回笼资金××万元××万元××%

二、影响销售指标的因素

在过去一年中各项销售指标虽达成年初预定水平，但仍较同行业偏低，制约销售指标的因素包括以下几种。

1.南方区业务下滑比较严重。

××年该区域完成销售额××万元，占公司总销售额的百分比为××%，而今年由于新领导、新政策的影响，今年南方区又对其经销商进行大力整顿和调整，特别是杭州、上海等几大区域经销商的更换，致使销售额缩水严重。

2.西北区尾款损失严重。

我公司去年平均销售回款率为××%，但西北区仅为××%，比平均水平低×个百分点。

西北区虽然在年初也制定了一系列的销售回款措施，但由于销售人员更迭频繁，致使回款措施执行不力，同时也存在扯皮推诿事情的发生。

3.受产品质量与交货时间影响较大。

今年前半年，由于市场需求量较大，我公司的协议加工企业为了赶进度，忽视质量的事件时有发生，因此，导致客户抱怨数量上升，影响了销售量。

4.在资金回笼方面，迫于主要竞争对手的压力，客户多采取后付款，而一些大客户又要求延期支付，造成资金回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三、主要工作回顾和职业道德素质。

针对个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，在销售淡季进行了两次大规模的集中培训，同时，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。

完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。

2.加强对经销商库存量的管理，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们加大了对经销商库存量控制的管理，使销售部随时能够掌握经销商的库存量数据，在保证产品供应的前提下，最大限度地减少了库存，降低了企业风险。

(1)加强与客户的沟通联系，先做朋友，后做生意;

(5)积极参加与新业务的开拓。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

四、存在问题

1.通过对本年度销售指标的分析，反映出部门的日常管理工作需要进一步加强。

2.整体的资金回笼不理想，未达到预期要求。

3.个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

4.新业务的开拓不够，业务增长少。

2.半年度销售总结报告

3.销售半年度总结报告范文

4.个人工作半年总结报告

5.半年总结报告

6.销售工作总结报告

7.销售半年工作总结

8.上半年工作总结报告

**运输队半年工作总结报告四**

一年来，在支队党委的正确领导和业务部门的有力指导下，我们中队始终以“”重要思想和江主席武警部队建设论述为指针，以政治合格、军事过硬、作风优良、纪律严明、保障有力“五句话”总要求为统揽，以《军队基层建设纲要》和总队、支队两级党委扩大会议精神为依据，本着“依据条例抓管理，按照《纲要》抓建设，以管促训，以训促勤，固强补弱，与时俱进创先进”的工作思路以狠抓“三项经常性工作”为出发点，以治理“五个重点问题”和贯彻落实“执勤三项纪律”、“六个严禁”为突破口，在部队全面建设上下功夫，取得了一定成效，也得到上下一致好评。

一、主要工作

一加强支部建设，发挥战斗堡垒作用

党支部是中队统一领导和团结核心，充分发挥党支部的战斗堡垒作用，是加强部队全面建设的根本保证。一年来，我们通过加强建设“一个班子”、“两支队伍”、“两个助手”，带动中队各方面工作的顺利开展。

1.建设坚强的支部委员会。常言道“不是金钢钻，不揽瓷器活”、“打铁要凭自身硬”，党支部要真正成为中队统一领导和团结的核心，就必须不断加强自身的建设。基于这个认识我们一班人结合班子调整，严格组织生活制度，不断强化班子成员的自律意识、敬业精神、表率作用。支部一班人生活上互相关心、学习上互相帮助、工作上互相支持、思想上互相提醒。党支部坚持民主集中制，按照“十六字”方针讨论决定重大问题，公道正派地处理和解决热点敏感问题，严格执行上级命令指示，支部“三个能力”不断增强，形成了较强的凝聚力和战斗力。

2.干部、党员队伍整体素质不断提高。半年来，我们坚持党管干部、党管党员，结合党课教育在党员中开展了以“学习践行‘’重要思想，在推进中国特色军事变革中发挥先锋模范作用”为主题的保持共产党员先进性教育，不断提高“两只队伍”的“四个素质一个能力”，全体党员事业心、责任感强，以队为家思想树得牢，工作作风扎实;团结协作好，互相关心、互相帮助、互相支持、互相补台，在党员队伍中形成了一种“有关怀、有友谊、有快乐、有情趣、有希望、有干头”的良好氛围。党员先锋模范作用明显。

3.注重发挥群众组织的桥梁和助手作用。中队团支部把开展团员青年思想道德教育作为一项重要工作，教育引导青年官兵树立正确的人生观、价值观，端正服役态度，打牢为部队建设做贡献的思想基础，积极引导团员青年在政治上要求上进，上半年向中队党支部推荐1名团员加入党组织。团支部积极组织团员青年开展学雷锋活动，大力开展各种文体活动，不断丰富警营文化生活，陶冶官兵情操。以武警委员会为平台，积极推动队务公开。武警委员会经常发动官兵出主意、想办法、提建议，号召人人都参与到中队建设中来，不断加强和改进工作，加强对中队伙食、财务的民主监督，提升骨干培训、考学、入党等敏感事务的透明度，推动了队务公开，增强了官兵团结，促进了部队建设。

二注重政治教育，筑牢思想政治基础

一半年，我们重点进行了“积极适应中国特色军事变革，努力争做党和人民忠诚卫士”专题教育，在党员中进行了保持先进性教育，穿插进行了密切内部关系教育、法纪教育、保持健康心理教育、执勤教育、时事政策教育等。通过一系列的思想政治教育，官兵思想政治基础不断牢固，更加坚定了马克思列宁主义信仰，坚持党的绝对领导，全体官兵能够安心基层，积极工作，认真履行职责。

一是政治教育落实较好。我们把理论学习和政治教育始终放在政治工作的重要位置，注重教育前进行认真调查摸底，掌握官兵的思想实际，对各项教育都进行了科学周密的计划安排，编写了教育授课教案，并组织课后讨论，加深对教育内容的理解和深化，教育中我们在教育形式的多样性和灵活性上下功夫，改变了过去“你讲我听，你讲我做”的灌输式单一模式，大力开展群众性自我教育，拓宽教育渠道，保证了教育时间、人员、内容、效果的落实。二是运用各种有效载体，开展经常性思想工作。我们建立了以党员、士官、班长为主体的思想工作骨干队伍，大力开展群众性的谈心活动，充分发挥“三互”小组在经常性思想工作中的作用，对官兵在工作、学习、生活中产生的现实思想问题经常进行分析，在官兵中开展了“双四一”、“三好六不”、“三互”等活动，坚持贯彻疏导方针，以理服人、以情感人，官兵中出现思想问题能够及时发现，准确掌握，正确处理。我们成立了预防工作领导小组，积极开展安全保卫和预防犯罪工作，充分发挥保卫委员、安全员、法律咨询员、心理咨询员的作用，坚持预防为主，综合治理方针，有科学的理论武装官兵头脑，有效杜绝了腐朽思想的侵侵蚀，实现了“三无”。

三是加大文化工作力度，丰富警营文化生活。我们围绕中心工作，本着讲求实效、俭朴节约、自娱自乐，有组织、有计划地开展多项文体娱乐活动，经常组织官兵开展球类、棋类、卡拉ok演唱活动和比赛。坚持“三个半小时”制度的落实。加大对图书阅览室的建设和管理，不断充实图书和报刊杂志，大大方便了官兵的学习。

三贯彻三项纪律，促进执勤秩序正规

1.以严格贯彻落实执勤三项纪律为突破，确保固定勤务的圆满完成。总部执勤三项纪律命令颁布后，在总队、支队的统一安排部署下，我们用时成立了组织，制定了实施方案，并进行了层层动员，利用墙报、板报、宣讲等形式进行了广泛宣传教育，在营区醒目位置设置了“三项纪律”警示牌，时刻提醒官兵牢记使命，认真履行职责。结合哨位子弹安全箱的安装使用，教育引导官兵深刻认真“三项纪律”的重要性，并对“三区一线”标识进行刷新，进一步明确哨兵的责任区域。我们采取饭前提问、上哨前背职责、周末小考核等形式，积极开展执勤业务知识学习活动。我们严格落实勤务制度，形成了哨兵互控、监控员监控、干部查控的良好机制，有效地杜绝了执勤中的“常见脖、“多发脖。通过中队全体官兵的共同努力，确保了执勤工作安全无事故。

2.积极开展“三共”活动，执勤设施逐步得以改善。根据支队部署，我们通过积极开展“三共”活动，加强了队所间联系和协调，签订了执勤目标安全责任书，为各哨位和勤务值班室安装了公安内部专网电话，使勤务指挥通讯更加便利，长期以来监墙无电网的问题也有望在两年内得以解决。

3.临时性勤务安全顺利。2月11日，中队10名官兵在中队长侯兴华的带领下，积极参加了县国税局家属楼失火的抢险救灾战斗，挽回经济损失2万元。3月19日，县气象站附近山林发生火灾，中队15名官兵在中队长侯兴华的带领下，闻灾而动，赶赴火场，在血与火的考验面前，参战官兵英勇顽强，不怕困难，冲锋在前，经过近4个小时的奋战，将山火扑灭，保证了气象站的正常动作。我们还参与了3月份县“两会”期间的安全保卫任务，5月23日至25日“##省文艺界采风团”赴##采风、慰问的安全保卫任务，6月7日8日全国统一高考##一中考点的安全保卫任务，参战官兵良好的警容警姿、精神风貌为驻地群众留下了美好的映象，也得到各级领导的好评。

四狠抓军事训练，提高部队战斗能力

军事训练是提高部队战斗力的根本途径，也是圆满完成执勤任务的根本保证。我们严格按照军事训练与考核大纲，围绕提高执勤能力，突出抓了专勤专训、哨兵反袭击、警用防暴器材训练和应急小分队训练，以体能训练为重点，积极开展“五小练兵”活动，穿插进行骨干培训。中队党支部对训练工作非常重视，定期分析训练形势，认真研究和解决训练中的倾向性问题，大力加强训练中的思想政治工作，开展多种形式的比武、会操、竞赛活动，有效地调动了官兵的训练热情，训练效果比较明显。

**运输队半年工作总结报告五**

20xx年上半年，我局坚持以精神为指导，突出学习型、创新型、服务型机关党组织建设，围绕市直机关党建工作要点和局党组中心工作，以支部建设为基础、以思想作风建设为重点，更加注重机关党员干部的思想引领，更加注重机关党组织的合力凝聚，更加注重机关党建服务大局的效能发挥，为城乡规划工作提供坚强的组织保证。

一、加强思想政治教育，不断推进学习型党组织建设

1.抓学习教育，促进党员干部政治理论水平不断提升。

我局按照上级党组织提出的学习宣传要求，密切联系本系统的工作实际，认真安排和落实学习计划，采取自学、集中学、请专家讲课等形式，做到形式多样，内容生动。

一是坚持和完善理论学习制度，进一步完善业务学习和廉政学习制度。开展机关干部读书工程，广泛组织干部进行读书交流，定期开展党组织生活，组织全体党员学习党的方针政策，学习城乡规划法等法律知识和各种业务知识。通过学习教育，在全局形成了良好的学习氛围，提高了我局党员干部的政治理论水平，为各项工作的开展奠定了坚实的思想基础和理论水平。

二是认真部署落实“三严三实”专题教育，深入贯彻系列重要讲话精神。紧紧围绕协调推进“四个全面”战略布局，对照“严以修身、严以用权、严以律己，谋事要实、创业要实、做人要实”的要求，采取集中研讨、专家辅导、座谈交流等形式组织党组中心组学习和机关全体党员集中学习，用“三严三实”标准要求党员干部，不断巩固和拓展党的群众路线教育实践活动成果，积极营造良好政治生态，把思想认识统一到加快转型发展、开启率先基本实现现代化新征程的目标任务上来。

三是紧扣城乡规划工作发展大局和队伍建设一专多能的要求，紧密联系工作实际。以干部在线教育为抓手，本着“干什么学什么、缺什么补什么”的要求，广泛学习与本职岗位工作有关的方针政策、法律法规、专业知识，组织党员干部学习《城乡规划法》、《省城乡规划条例》、《行政许可法》等与规划工作密切相关的法律法规，并深入执法现场以案析法，深刻理解精神实质，准确、规范执行具体标准和工作要求进一步提高依法行政的能力。

2.抓思想政治工作，促进党组织凝聚力不断提升。

我局始终把党组织凝聚力工程建设作为党的思想建设的重要工作抓实抓好。

一是以开展党员谈心活动为重点，抓好思想政治工作。全面加强党员干部思想政治建设、能力素质建设，努力打造眼界宽、思路宽、胸襟宽，有信念、有本领、有担当、有正气的“三宽四有”型的干部队伍。建立实施党员思想状况分析制度、交心谈心制度和警示教育制度等，建立完善“书记谈心”、“支部走访”等良性沟通机制，加强党员之间思想情感交流，实施人文关怀，增强机关党员的归属感。

二是不断探索思想政治教育的新途径、新方法。结合我局的发展现状和机关干部的思想实际，不断探索思想政治教育的新途径、新方法，加强对党员进行党性教育，增强思想政治工作的针对性、时效性和主动性。6月底，我局积极响应“诵读学传”活动号召，在建党94周年之际，开展以“铭记历史、展望未来”为主题的党史国史知识竞赛活动，进一步提高全局干部职工人文素养，坚定理想信念，激发爱国热情。

三是以思想道德和社会诚信建设两大体系建设为重点，把经常性的思想道德教育渗透到党员干部队伍的日常工作和生活中去，弘扬以德为本、以诚立身的良好风气。以落实《廉政准则》为重点，不断深化反腐倡廉教育，通过开展廉政讲座、定期组织看警示教育片、参观警示教育基地等形式，教育引导党员干部进一步增强宗旨意识、权力意识和责任意识，讲党性、讲操守、重品行、戒贪欲，克己慎行，防微杜渐，作表率。

二、加强基础工作和党员管理，不断推进全局党的组织建设

在组织上保证党的团结和统一，发展和壮大党的队伍，维护党的先进性和纯洁性是基层党组织建设的主要任务。

1.加强党务干部队伍建设。

一是加大教育培训力度。制定党员教育培训计划，积极参与市委、市政府组织的各类党务干部培训班以及城镇建设与管理专题培训班，提升写作、讲话、协调等各方面能力，创造条件，加强历练，努力打造一支能力突出、业务精良、素质过硬的干部队伍。

二是加强和谐机关建设。贴近机关党员干部的精神文化需求，根据职工的文化需求、兴趣爱好，开展羽毛球赛、篮球赛等各项活动。注重人文关怀和心理疏导，帮助机关干部缓解工作压力、培养志趣爱好、促进身心健康，进一步凝聚人心，促进和谐，营造健康向上的机关作风。

三是推行党员干部任前谈话、考核反馈、测评推优等制度机制，推动党员干部履职尽责。全面贯彻执行干部队伍“四化”方针和德才兼备的原则，大胆提拔任用工作能力强、群众反映好的优秀干部。

2.创新完善组织建设。

一是及时开展党组织生活。认真落实市级机关工委制定的《党建工作目标责任书》各项内容，并根据规划工作实际，找准党建工作和规划工作的结合点，以专题民主生活会、专题组织生活会、集体座谈会等形式，加强党组织对党员干部的教育、监督、管理，不断增强党组织的工作活力，提高机关党组织服务发展、解决问题的能力。

二是深入开展党员义工进校园、进社区活动。向学生、群众展示城市地标规划模型、开展“城市未来提前看”专题规划讲座，为在校学生和社区群众“送规划”，让更多的人了解规划、支持规划、参与规划。

三是加强局工会组织、团组织、妇女组织建设。上半年，我局积极参与第二xx届“创新创业科技惠民”科普宣传活动，普及城乡规划知识，提高市民的规划意识和法治意识。

3.完善党员日常管理。

一是认真做好党费收缴工作。按照组织规定，我局以高度负责的精神做好党员日常管理工作，做到每季度规范、足额地完成党费收缴工作。

二是认真贯彻“坚持标准，保证质量，改善结构，慎重发展”的方针和党章有关规定，全面掌握入党积极分子的培养、考察、培训基本情况，严格把好审核关，对拟吸收发展为中共预备党员的同志进行严格考察，有效地确保新发展党员的质量。上半年我局有一名同志被发展为预备党员。

三是认真办理其他党务工作，上半年我局及时做好流动党员的统计工作，确保党员信息准确。

三、创新规划管理体制，不断推进“阳光规划”品牌建设。

1.全面深化服务品牌建设。

为继续深化机关服务品牌建设，进一步推进“阳光规划”优质服务品牌，使规划管理工作更好地体现民意，我局在创新服务中提出“服务基层常态化”，开展“进村镇、进社区、进服务单位”零距离服务，落实“主动对接、超前服务、高效审批、强力推进”的项目服务原则，变被动管理为主动服务，加强和服务对象的沟通联系，提前介入项目策划、方案设计、施工图审查，开通绿色通道，主动为服务单位提供全程服务，加快项目落地实施。

2.发挥规划职能参与专项工作。

实施“规划管理一张图”，推进数字化工作，建设完善全市统一地理信息数字库体系。上半年，我局积极推进基于基础地理信息共享服务的规划管理信息平台建设，建立以规划业务审批、规划编制项目管理为重点，涵盖规划信息资源管理、档案管理等内容的规划管理信息系统，目前规管系统已进入调试阶段。“规划管理一张图”的建设工作，将完善用地管理及辅助决策系统，实现对规划业务全过程信息化管理。

3.进一步推进党务政务公开。

一是坚持党务政务公开。通过规划局网站，公开机构领导、工作职责、办事程序、承诺期限及收费标准，设立谏言献策、局长信箱等栏目，为市民咨询政策、参与决策提供平台。坚持重大建设项目公示制度，在重大建设项目施工现场设置规划公示牌，对所建项目的规划图、效果图、楼盘的用地面积、建筑面积、容积率等各项经济指标进行公示。

二是完善信访接待制度。每周二，我局都安排一名工作人员到市信访局窗口值班;局领导也每周安排一天在局里接待群众上访;同时还充分利用信件、电话、网络等渠道多途径接受群众来访。及时进行工作梳理，排找矛盾焦点，对可能引发群访事件的问题早知道、早动员、早处理，及时掌握动态，及时上报信息、妥善处理事件。

三是发挥好市民规划师协会的作用。自去年成立市民规划是协会以来，多次组织市民规划师参加城市总体规划论证、专项规划评审、公交站台方案讨论和建筑外墙色彩的确定等活动。今年上半年，我局组织市民规划师参与城镇建设与管理专题培训，参与规划方案听证等，积极搭建规划部门与群众之间的桥梁和纽带。

4.构建防违工作新机制。

加强规划队伍监管，进一步理顺规划执法体制，完善批后监管工作标准、流程和监督考核等配套机制，加强考核，规范执法行为，提高依法行政的水平。加强违法建设防控，明确规定对在建项目实施跟踪监察，将违法建设消除在萌芽状态。推动城镇违法建设防治工作联席会议制度，实行部门联动、权责明晰。加强制度建设，对拆除存量违法建设等具有工作成效的实行奖励，对发现新增违法建设处理不力造成恶劣影响和严重后果的进行问责，建立违法建设举报制度和快速查处联动机制。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找