

2023年村长上半年工作总结(实用8篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

村长上半年工作总结篇一

大家好！

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了新的一年，回顾过去一年的工作历程，在各位领导和同事们的指导和帮助下，使我在政治思想、业务知识、工作技能、思想修养等方面，都有一定的进步，比较圆满的完成自己应负担的各项工作。现将我的述职汇报如下，请各位领导和同事们审议。

一、加强政治理论的学习，提高思想道德素质

作为一名中层干部，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。为此在履行日常财务核算及监督职能的同时，不断地进行政治理论、时政要闻的学习，认真领会中央精神及中央经济工作会议精神。通过一年来的学习，极大的提高了我的政治思想理论水平，增强了分析问题、把握问题、解决问题的能力，充分发挥了党员的先锋模范带头作用。

二、以身作则，廉政勤政

作为一名财务工作者，深知廉洁自律的重要。为此，平时一方面工作，一方面严格遵守《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《关于严格禁止利用职务上的便利谋取不正当利益的若干规定》及集团公司和公司有关廉洁自律规定，认真

学习党的各项方针、政策，牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，使我在思想认识上不断提高，与时俱进，增强了拒腐防变的意识。另一方面，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”为此，我严格遵守公司的各项制度和规定，切实保持艰苦奋斗和谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风。

三、年度主要工作、履行岗位职责及执行公司各项制度的情况

- 1、在公司领导大力支持下，工作重点是成本控制，服务于各生产单位，为此严格执行公司下达的基建、生产财务计划，正确履行财务职能。20__年各单位责任成本严格控制在计划之内。
- 2、积极推进了核算、定额管理及科目负责制，与各单位一道制定了班组考核及科目负责制管理办法，定期会同各部门对公司所属单位进行全面考核。
- 3、按月召开经济活动分析会，对主要指标进行深层次的细化分析。总结成本控制方面的经验，查找生产经营环节中存在的问题，提出下一步控制成本的具体措施。
- 4、响应公司“双增双节”活动，在做好本部门的双增双节的同时，按部就班地落实公司百条项目任务的完成。
- 5、推动了公司固定资产管理的科学化、信息化，做好日常固定资产检查工作。加强对在用低值易耗品的管理，保证在用低值易耗品账、卡、物相符。
- 6、加强存货购入的监管，扩大存货招标采购的范围，在保证存货质量的情况下，尽可能的降低存货的采购成本。按照规定不定期会同物资部对存货结存情况进行全面盘点。加强对各单位废旧料的管理，特别是加强对公司报废物资的管理，

进行拍卖。

一是实现财务账表一体化；

二是继续完善和推行班组材料成本核算系统；

三是开发资金预算编制软件。

村长上半年工作总结篇二

为了加强落实xx年工作报告的精神，完成全年工作的总指标，也是为了更好完成下一季度的销售任务，特在东莞召开xx年一季度销售总结会议。

1、要狠抓销售工作，完成公司的年销售指标

2、树立销售信心

销售部在一季度有一定的成绩，这就体现了我们的

产品有市场和竞争力。对此，大家要看到主流，增强发展信心。当前，我们的企业正处于“成熟过渡”的关键阶段。公司也在积极转变生产基地环境，调整产品结构，虽然现在出现这些那些的问题，我们相信只是暂时的，公司会给你们一个好的平台。

3、要加强业务实力。

现在我们有一些外贸单，可是就象是大姑娘上轿头一回，搞得是焦头烂额，而且在客户面前的印象大打折扣，所以我们既然有这个机会，就要想到我们弱势，要加强这方面的人才和知识。

4、经常分享成功的经验，总结失败的教训。

以市场目前的销售、回款实际案例，要求大家每人提出建议和行动方案，起到了学习和参考方法，并分享了销售、回款成功案例，分析了成功的原因；对一些失败的案例要进行讨论和交流，找出真正的原因。为下一季度更好完成销售任务打好基础。

5、按公司的销售制度和管理条例进行销售，内部制度

化管理，严格按照业务流程来做，外部以客户为中心，满足客户的合理要求。特别是外办销售点，以前总是公司哄得多，督得少，所以我们以后要拿事实说话，对一些没有业绩的外办销售点强化管理起来，不行就要换人或撤销。

村长上半年工作总结篇三

根据穗商银发字[20xx]27号文件，关于《中国人民银行关于金融机构严格执行反洗钱规定、防范洗钱风险》的通知，我支行经常利用晨课时间向全体体员工灌输反洗钱思想精神，力求使每位员工都能够深刻地领会反洗钱的精神和意义，牢固树立反洗钱法律责任和依法合规经营的思想，因此我们制定“一个规定、两个办法”来规范和加强对大额和可疑支付交易的监测，以构建更加完善的金融机构管体系，从而更好地发挥人民银行的监管职能，维护金融机构的合法、稳健运作。

在本季度我支行能坚持做到：

一、在单位开立结算账户时，严格把关，认真审查六证(营业执照、法人身份证、企业代码证、国税、地税、开户许可证)及经办人身份证的真实性、完整性、合法性，并详细询问了解客户有关情况，根据其经营范围开立相对应的科目账户；在为单位客户办理存款、结算等业务，均按中国人民银行有关规定要求其提供有效证明文件和资料，进行核对并登记。

二、对于开立个人账户，严格按实名制的有关规定审查开户资料，要求客户出示本人(或连同代办人)的有效身份证件进行核对，并登记其身份证件的姓名和号码进行开户操作，对于未能依法提供相关证明材料的个人账户一概不予办理开户手续。

三、对现有的账户进行全面清理，按《人民币大额和可疑支付交易报告管理办法》规定建立存款人信息资料库，对不符合要求的存款账户(如营业执照过期或被注销的)，已通知客户尽快提供新的营业执照或办理销户手续。

四、提取现金方面，严格执行逐级审批的制度，对明显套现的账户不给予现金支付。我支行坚持每天对每笔超过20万元(含)的现金收付业务进行查询和实时监控，并要求个人或单位需提前一天预约提现金额;单位结算账户100万元以上的单笔转账交易和个人结算账户20万元以上的大额支付交易和单位结算账户发生与个人结算账户之间(含他代本)单笔20万元以上的大额转账交易都设立了手工登记本，并把数据转换成excel格式保存。

五、严格监管和控制公款私存现象。我支行成立专项小组专门对有意要套现或公款私存的帐户实施严格监控，狠抓狠管杜绝类似这样的帐户发生，以确保我行结算帐户帐户都能合规性地运各单位结算账户和个人结算账户的大额现金收支和大额转账收付等现象，经过我支行员工的深入了解和观察，都是属于正常结算业务范围，没有违反反洗钱相关规定。

在本季，我支行没有出现短期内资金分散转入、集中转出或集中转入、分散转出的账户;没有资金收付频率及金额与企业经营规模明显不符的账户;没有资金收付流向与企业经营范围明显不符的账户;没有企业日常收付与企业经营特点明显不符的账户;没有出现存取现金的数额、频率及用途与其正常现金收付明显不符的现象等可疑支付交易。

今后我支行将继续把反洗钱工作作为一项长期的重要工作来抓，严格执行大额和可疑交易报告制度，加大反洗钱培训的力度，确保全员树立应有的反洗钱意识，掌握必要的反洗钱技能，增强反洗钱工作的紧迫感、主动性；严格履行反洗钱义务，切实预防洗钱风险。

村长上半年工作总结篇四

今天的会议，感谢各位领导以及物业公司代表、业主代表的参与，这是业委会成立三个月来首次最大规模的会议，会议的主要议题是业委会向政府和社区领导汇报业委会成立三个月以来的工作开展情况，听取名冠物业公司名人苑物业管理团队的工作报告，认真剖析业委会内部和小区管理过程中存在的突出问题，听取各位领导、物业公司和业主代表的意见和建议，共同决策小区管理的下一步工作。下面，我代表业主委员会就前期工作向大家作一简要的工作汇报。

一、前段工作的简要回顾

名人苑业主委员会是在政府和社区领导大力支持下，于20xx年12月底正式成立的，其主要成员都是热心小区公益事业，经自我推荐后由全体业主民主选举产生的。业委会成立以后，十名委员、四名候补委员遵守承诺，为小区管理献言献策，积极参与和协助物业公司的各项管理工作，使小区环境和面貌得到改善，治安秩序和生活秩序得到好转，小区业委会和物业公司所做的工作，也受到大多数业主的认同和肯定。

1、选择并撤换名人苑小区物业管理队伍，完善小区物业管理工作。

业委会成立后，大家认为首要问题就是要解决小区物业管理问题，于是我们多次与开发商沟通协商，争取支持，选聘符合条件的物业管理团队进驻小区进行物业管理。名人苑小区业主入住多年，近年来由于多种原因，致使物业管理工作不

尽如人意，存在问题很多，广大业主意见很大。业委会成立后，认真倾听广大业主呼声，决定尊重绝大多数业主意见，因势利导，撤换原有物业管理公司或人员。在经历多次约见开发商和前期物业公司负责人无果、双方对立情绪很大无法沟通、谈判多次陷入僵局的情况下，业委会主要成员锲而不舍，消除沟通障碍，缩小利益差距，终于取得开发商和前期物业管理公司的理解和支持，一致同意名人苑小区仍然由名冠物业服务公司继续承担对名人苑物业管理工作的责任，由业委会和名冠物业公司共同选聘项目投资人和负责人（商谈过三拨人选），具体负责对本小区物业的各项管理工作，三方并就前期应收未收的物业费收取问题及应修未修的公用设施维修等事项达成了初步协议。随后，业委会代表业主与名冠物业服务公司签订了物业服务合同，与新的物业管理团队签订了三方责任书，对小区物业管理服务工作提出了具体要求。之后，业委会又积极协调双方物业管理工作的移交和对接，化解矛盾，排除阻力，确保新的物业管理团队在商定的时间能正常工作。新的物业管理团队接手后，面对一个“烂摊子”，在一些人的撺掇下，一时有畏难情绪，甚至想违约甩手不干，业委会又积极与其沟通和磋商，主动承担相关责任，打消其顾虑，尽力协助其工作，为新的物业管理团队积极打开小区工作局面奠定了思想基础。

2. 着力改变小区环境，支持和协助新的物业管理团队极力改变小区环境和面貌。

今年春节前几天，新的物业管理团队及时接手物业管理工作。业委会为了让广大业主在一个较好的环境中度过新春佳节，让广大业主感受到小区的变化，积极与物业沟通，首先解决了公共道路、偏僻角落的卫生和垃圾清理问题，基本上解决了小区夜间亮化问题和小区安保值班和巡查问题；其次就是由于小区地下管道年久失修，很多地方堵塞和塌陷，小区居民生活排污和自然排水困难，业委会及时跟物业联系处理，物业聘请专业管道疏通人员进行疏通，直至挖开管道进行修复，初步解决了排水排污的突出问题；然后就是根据业主的申报，

及时处理屋面、外墙等公共部位的漏水渗水问题。现在业委会又促使和配合物业投入数十万元，对小区门禁系统进行更换和重新设置，选定并申报合适场地进行电瓶车充电桩的设置和安排，修复北区地下停车场，整治绿化带、消防通道停车和其他乱停乱放行为。

3、积极发挥群众自治组织的纠纷调解职能，多次调处业主之间的物业使用纠纷和违建处理纠纷。

业委会成立后，调处了大量物业纠纷。最具代表性的是名人苑南区一号楼住户之间因渗水引起的纠纷。该纠纷长达四年□20xx年八楼住户就向当时的物业公司反映九楼可能存在水管渗漏问题，导致其家庭室内几面墙体、卫生间都渗水、滴水，之后逐年严重，不断向下渗透，致使七楼、六楼室内墙体、天花板、和卫生间都出现不同程度的渗漏现象。在此过程中当时的物业曾经派人到九楼住户破拆地板砖做过检查，但是没有查出渗漏原因，事后也没有帮人家还原被破坏的装修，致使九楼之后数年间都有理由不配合检修□20xx年初，该楼业主看到小区张贴了成立业委会的公示，就电话联系了业委会主任，业委会指派周中发副主任前往调处。周主任多次上门与业主沟通，终于说服九楼同意配合检修，与陈华昀委员一起带仪器仔细检测，寻找渗漏点，又找来专业水电工拆除九楼部分装饰检查，终于找到九楼水管井进水管处的一处渗漏，维修好了之后，六、七、八楼业主自愿分担了所需修复费用5400元；不久，业主们又发现楼上还有别的渗漏，周主任又带人拆除九楼卫生间装修，找到渗漏处进行了处理，九楼业主对业委会的工作很是感动，要求自行承担了维修费用3500元。此后，原来见面经常为漏水问题吵架的邻居们，现在都能见面客客气气、和睦相处了。

20xx年12月底，南区九号楼业主反映有两个饮食店的油烟机被安置在小区居民窗外不远处，油烟和噪音让人不堪忍受，且其中一个店主还私自向小区内打开了一道后门，并在小区内建造水池洗刷，还安放了多个泡沫箱种菜。业委会接到投

诉后，指派九楼的候补委员陈华昀与业主代表一起跟店主多次磋商，两个店主非常重视，表示不能因自己小店的营业影响邻居们的生活，重新购置、安装了符合环保要求的油烟机，自行拆除了水池和菜箱，封闭了后门。

20xx年3月初，有业主反映北区g6号楼有物业使用人擅自在外墙开窗，业委会几个委员立即配合物业公司进行劝阻，但是没有效果，自开窗户从一个开到五个，店主以开发商同意开窗为由拒不停止违建。业委会立即召开临时主任会议，决定克服困难，排除阻力，依照法律所规定的程序进行处理。业委会办公室檀忠主任与物业的曹经理一起，及时向县房地产管理报告情况，房产局领导经查阅规划，认定该店主涉嫌违建，于是向望江县城市管理综合执法局出具书面告知函，要求其依照相关规定进行查处。县城管局介入后，向店主发出限期整改的通知。之后，业委会汪松庆副主任等人和物业不断跟进，直至该店主自行封闭了其擅自破开的五扇窗户。

4、加强学习，自练内功，制定业委会组织纪律，着力打造一支敢战善战的专业化队伍。

业委会成立后，组织召开了3次全体委员和候补委员会议，学习贯彻《业主大会和业主委员会指导规则》，树立依法依规开展各项工作的管理理念，理清工作思路，每次会议都是对前段时间工作的总结，又是对下一步工作的计划安排，使业委会工作逐步规范化、程序化。

我们业委会成员各自的工作或许也是各行业的佼佼者，但是对于物业管理工作还几乎都是生手。为熟悉业委会工作，吸取他人管理经验，我们周中发主任、檀忠主任自费到龙湖花园社区，向曾担任业委会主任8年的朱小华老师取经学习，又与负责宏利步行街小区物业管理工作的名臣物业管理公司经理沈何明联系，初步了解业委会工作和物业管理规程和标准，为引进和选聘新的物业管理团队做了一定的知识储备。

由于业委会成员层次参差不齐，为加强领导，统一行动，形成战斗力，业委会与2021年1月16日研究制定了《名人苑业主委员会工作纪律》，并人手一份，要求大家自觉学习和遵守。现在大多数业委会成员都能自觉遵守工作纪律，工作热情持续高涨。

各位领导和业主代表们，名人苑小区是一个拥有1900多户的大型居民小区，成立业委会之后，我们小区管理取得了一定的成效，期间也得到了开发建设单位给予的支持，也凝聚着物业服务公司和全体业主朋友们的. 辛勤劳动和无私奉献。虽然百废待兴，物业问题层出不穷，但是有目共睹的是，小区面貌正在日新月异，各项问题正在逐渐解决，业主们的幸福感进一步增强。在此，我谨代表业委会全体成员，向关心、支持我们工作的各位领导表示真诚的谢意，向默默奉献、为小区服务尽职尽责的新物业管理团队及其工作人员致以崇高的敬意，向无私支持我们工作的业主代表和全体业主朋友们表示由衷的感谢！

二、当前业委会工作和小区管理中存在的突出问题

1、小区道路破损、绿化若有若无、下水道这里修好那里堵塞、消防系统瘫痪、屋面和外墙渗漏等等问题严重，积重难返，修复责任单位不明，全部维修好，初步估算需要资金五、六百万元，物业根本无力承受也不愿意承受如此巨额的费用。但是这些问题不解决，将使小区持续存在巨大安全隐患，新的物业将面临巨额罚款，业委会和物业都要面临广大业主的质疑，给下一步物业费的收取工作将带来巨大阻力。

2、业委会由于成立时间短，大家工作磨合还不顺，成员内部存在不讲组织原则现象，有人人前人后态度不一，会上不说，会后乱说，业委会形成决议时没有发表任何不同意见，但在别人艰苦执行决议时，却有人背后唱反调；未受主任委托指派，私自召开会议，说一些与其身份不符的话，做一些与其身份不符的事，给业委会工作带来较大阻力，在业主中给业

委会声誉带来负面影响。

3、物业管理团队也还需要改进工作，要解决物业管理队伍年龄结构老化、员工主观能动性和责任心不强、物业管理计划和工作宣传不到位、不透明等问题。物业管理团队投资的一百万元启动资金，在几个大项目投资之后就所剩无几，后续维修资金和运行资金问题更急需得到解决。

三、下一步工作打算和要求

1、我们将尽力团结业委会成员，心往一处想，劲往一处使，要求大家摒弃偏见，排除阻力，增强凝聚力，将名人苑业委会建成为一个团结的整体，一个有战斗力的整体。我们要坚决执行业委会工作纪律，对于下一步的工作要分工明确，责任到人，能者上庸者下，我们不是靠喊几句口号来博取眼球，我们要做好每一件事关业主切身利益的实事才对得起自己当初的诺言。小区业主来自四面八方，想法不一，素质不一，但业主代表是经全体业主选举产生、深受业主朋友信任的，我们在小区管理上要统一思想认识，多做宣传和鼓动工作，让全体业主统一到小区管理决策中来，形成合力，减少小区管理难度。作为业委会成员，首先是我们作为业主代表要以身作则，做好表率，自觉遵守小区业主管理规约，以自身行动教育人、影响人、感染人；其次是我们发挥好宣传员和传声筒的作用，向身边亲朋好友和熟悉的业主宣传小区管理的大政方针，引导他们做文明人，说文明话，做文明事，努力提升小区业主素质，提升小区档次。

2、研究落实小区物业更新维修的责任主体，依法应由开发商、建筑商承担的维修责任，我们要协商落实；依法应由前物业管理公司承担的维护责任，我们可以通过按比例追收陈欠的物业费予以处理，不足部分争取政府拨付公维基金予以解决；依法应由现任物业管理团队承担的维修维护责任，则监督现任团队予以执行。以上任何责任主体，在多次协商不成后，业委会均可代表广大业主向人民法院起诉，由司法机关依法

依规解决名人苑小区的维修维护责任问题。

各位领导，业主代表，名人苑小区是望江县最大的居民小区，是望江的名片，建设文明、整洁、安全的小区、给业主提供一个良好的宜居环境是我们共同的愿望。我们认识到，小区要修复好、管理好还需要一个长期复杂的过程，这个过程需要我们业委会全体成员和广大业主的共同努力和无私奉献，我们一定会树立信心，振奋精神，排除妨碍，为打造我们和谐幸福的家园而不懈努力！

谢谢大家！

村长上半年工作总结篇五

一是年初制定了党支部工作安排，认真按照支部及工作安排进行落实，明确领导班子成员责任分工，坚持做到活动有记录，内容丰富，及时收集党建工作资料，做到资料齐全、整理规范。

二是创新工作方法，理清工作思路，夯实党建工作基础，积极开展“创先争优”活动，开展了党员创先争优民主评议会议，会上党员认真总结了自己在20xx年“创先争优”活动中的不足，明确了20xx年“创先争优”活动中的努力方向，并接受了广大职工的评议。

环境”“六比六看演讲比赛”等活动，落实风清气正活动精神，确立了“学习日”、“环境生日”将活动开展常期坚持。四是加大“五好党支部”的创建力度，通过签订党员承诺书等方式，组织党员积极践行“党员五带头”，开展党员岗位“星级”评比活动。加强对入党积极分子的驾驭培养和考察，建立了入党积极分子档案，严格落实发展党员工作预审制、公示制、票决制。一季度有3名职工提交了入党申请书。

三、加强对党员的教育管理

一是严格执行“三会一课”制度，以学习“三个代表”重要思想、xx大精神、《党章》等政治理论知识为重点，共同把我站党支站工作切实开展好，通过“三会一课”制度，即支部生活会、党员大会、民主生活会和党课的学习，充实党员的思想阵地，为建设一只高素质的党员队伍，提供思想保证。

二是年初开展了民主评议党员活动，党员通过民主评议总结经验寻找不足，接受检阅，认真批评与自我批评，一季度党员讲党课，以党课竞赛的方式，两名党员以风清气正活动及六比六看活动为党课内容，与全站党员进行了讲解、交流，增强了党员的先进性。

四、加强党风廉政建设及党风党纪教育

一是年初与局签订了《党风廉政建设责任书》，把党风廉政建设的责任落实到每一位党员。二是建立监督机制，设立了举报箱、公布了举报电话。三是加强党员和干部的作风建设，自觉做到八个坚持、八个反对，以行风评议为载体，狠抓行风建设，树立窗口形象。四是划分了党员责任区，真真发挥党员的先锋模范作用。对党员进行注册登记，按照新的党费收缴标准，及时收缴党费，做到党费缴纳及时，账目清楚。

五、抓好精神文明创建根据局党委部署，我站狠抓精神文明建设，主要是开展“学树创”、“文明树品牌、服务树形象”等活动。在深入开展各项活动中，我站积极扎实的开展了各项活动，即有实施方案和计划，有学习安排和总结，第一季度干部、职工按照学习安排完成学习笔记，板黑办报4期，横幅四条，每人撰写心得5篇。宣传展板16块，加强团支部和工会工作，利用收费员轮休时间及各节假日，以党支部为主，开展各种文化活动，使职工在轻松的活动中，自我放松调节，以减缓繁忙工作带来的压力。

总之，汝西收费站党建工作取得初步成效，各项工作逐步规范，但存在问题也很多，需要积极改进。我们会找出差距，

近一步树立目标和信心。今后我们要在局党委的领导下，围绕中心工作，加强党建和精神文明建设，抓好思想政治工作和党风廉政建设，提高认识、解放思想、求真务实、真抓实干，推进支部建设和各项工作再上新台阶。

第二季度我站党支部着重抓好以下几项工作：

一、加强队伍建设，狠抓思想教育工作，促进我站各项工作再上新台阶。

坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的xx大精神为主，深入实践科学发展观，结合公民道德规范、党章，组织职工加强学习，促进职工思想稳定。牢固树立科学发展观的重要思想在各项工作中的指导地位。切实从学习内容和学习方法上下功夫，进一步丰富学习内容，努力提高学习成效。

二、以支部建设为重点，提高党建工作。

必须抓紧党组织建设，努力提高党建工作的整体水平。一是根据党员的基本情况，调整组织的设置。二是党支部书记切实重视加强支部建设。注重提高党建工作水平，以健全制度、规范程序、完善载体、发挥作用为重点，使支部真正成为组织群众、教育群众、发动群众、关心群众的政治核心和战斗堡垒；三是完善“三会一课”制度，组织生活制度，不断创新活动形式和内容；四是做好组织发展工作，不断壮大党员队伍，切实做好经常的发展党员工作，使发展工作制度化、经常化；严格党员标准和发展程序，严格履行入党审批手续，保证党员质量，不断壮大党员队伍；五是不断完善党建工作的各项制度和工作规范，努力提高党建工作。三、加大反腐倡廉工作力度，抓好党风廉政建设。

重点抓好三项工作，一是抓好领导干部廉洁自律，抓好案件查处，抓好纠纷工作；二是健全和落实各项制度；三是切实抓好党风廉政责任制的落实，进一步加强监督检查。

村长上半年工作总结篇六

一、完成工作方面：

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供应商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我司的标准供应产品。

4、上半年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

二、采购工作的几点体会：

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动接受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择最优且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感，下半年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

三三、采购工作上的小要求：

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

四、工作上的缺点和不足：

1、关于凤岗深联设备新装s11-250kva临时变压器工程，由于采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

村长上半年工作总结篇七

各位领导、同事大家好！

我自20__年3月份到公司上班，这期间在公司各位同仁的大力支持下，在其他相关人员的积极配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。

下面我将近1个月来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要汇报：

一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志。

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班；同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也不向公司提出不合理的要求；对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

二、尽职尽责履行好自己的工作职责

1、严格控制物业现金支出。严格按公司发布的备用金管理办法相关规定进行备用金控制，对于不符合要求的发票、超出费用报销范围的费用或相关手续不完善的报销凭证坚决不予报销，将物业发生的费用控制在预算范围内。保证现金的正常周转。

2、认真审核需支付费用。费用结算严格，对所支付金额过大的费用认真审核，询问相关人员原因，对不符合要求的发票要求重新开据或者拒绝报销。

3、按时与出纳进行核对账目，确保账目的准确性。

4、正确计算工资薪酬。根据公司规模严格按照考勤记录及加

班情况正确计算员工工资，耐心准确地解释员工对自己当月工资的各项疑问，对因我个人原因造成个别员工工资计算错误的情况，及时向总经理反应，保证员工正当利益不受损。

5、及时向总部报送财务分析及经营分析。及时准确的填财务月份报表，监督该月各项经营收入与经营支出有无异常因素。及时处理财务状况及存在的问题。

6、及时完成总部的其他要求。

三、存在的问题

自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对部分公司规定还没有吃透，另外公司正处于逐步走向制度完善的境况，相关业务流程对工作效率有一定影响，对这些问题，我将在今后的工作中认真加以学习，不断提高自我，为公司发展竭尽所能。

最后，还想说三点：

1、我的述职报告还不全面，有的具体的工作没有谈到，就今天我所谈的，希望大家多提宝贵意见。

2、我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢集团开发二区会计和集团总公司会计的大力支持，她们对我的工作给予许多帮助。同时，我还要感谢公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们今天的工作成绩。

3、希望大家在20__年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

述职人□_x

20__年__月__日

村长上半年工作总结篇八

xx年的第二季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年xx月份到公司工作的□xx月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。