

# 最新银行部门上半年工作总结 银行上半年工作总结及下半年工作计划(汇总6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行部门上半年工作总结篇一

上半年，我行认真贯彻市分行xx年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行xx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。

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为xx万元，较年初新增xx万元，完成市分行人民币存款计划的x%。其中人民币对私存款余额达到xx万元，余额新增xx万元，完成市分行计划的x%。对公存款余额达到xx万元，余额新增xx万元，完成市分行计划的x%。金融机构存款余额xx万元，新增xx万元，完成市分行计划的x%。外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长x万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。x月x日，人民币贷款余额为xx万元，较年初减少xx万元，其中零售贷款减少xx万元；公司贷款较年初减少xx万元；票据贴现余额

减少xx万元。通过大力催收，收回xx有限公司逾期贷款xx万元、零售不良贷款xx万元，我行不良贷款率由年初的x降至x□

（一）坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，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，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

1、改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，解决了年度绩效工资激励滞后的问题。同时改革对网点和机关科室的激励政策，妥善解决了原有分配激励政策中显失公平的矛盾和问题，平衡了柜员与分理处主任、一线与二线之间的关系，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使全行上下各个部门、各个岗位、每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。

（二）加大科技投入，加快网络建设，提高科技应用水平。一是抓好储蓄网点直连省行大机工作，发挥网点、网络优势。至6月底共有72个网点直连省行大机，占网点总数的89%，全辖网络格局基本形成，网络优势逐步显现。二是创造条件，争取上级行支持，于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。三是拓展网络功能，开发代收代付业务操作平台，为代收代付业务的开展提供科技保障，其中代收中联通移动话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗信用卡加入全国自动授权网络的基础上，积极申办金穗借记卡业务。

（三）坚持以市场为导向，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。

1、改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。

年初，支行班子经过认真的分析和审慎的考虑，把业务发展科细分为零售业务科和公司业务科。零售业务科负责对私存款、零售贷款、代收代付等中间业务的营销和网点的管理。公司业务科负责对公存款、公司贷款、票据贴现及中间业务的营销和管理。这一改革，将原来业务科大而全的职责进一步明细化，有效强化了部门负责人的工作责任，为对私、对公业务的良性发展奠定了基础。今年上半年对私、对公存款如此好的来势，业务流程整合功不可没。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。原来员工的思维定势是：存款是一线网点人员的事情，贷款、票据贴现等中间业务是业务科的事情，二线员工完成揽存任务后就万事大吉。对外营销信息零碎，缺乏沟通，以网点和个人为单元走出去营销，势单力薄，缺乏集中火力。对业务科的流程和营销模式整合后，支行从全行各个层面收集信息，最后反馈到零售业务科和公司业务科汇总筛选，确定重点，以支行整体的经济实力为后盾，以零售业务科、公司业务科和网点组成联合营销阵线，多层次、全方位营销，一个个堡垒不断地被攻克。今年我们各项存款节节攀升，与我们全行员工的艰苦努力和营销模式的改革是分不开的。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。

去年，由于授信政策和费用政策的限制，我们一度失去了xx和xx中心等一些核心老客户，一度也使我们各项工作都处于非常不利的境地。但是，我们没有被暂时的困难吓倒，通过

半年来踏踏实实、辛勤努力的营销，深度开发了xx□xx公司□xx等一批优质目标客户，同时还新拓展了xx房产□xx□xx等一帮新客户，不仅弥补了核心老客户流失带来的存款损失，也为我行xx年对私、对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

4、加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

今年我们将票据业务摆在与资产负债业务同等重要的位置，制定专项奖励办法，强力营销，有效地调动了业务人员拓展票据业务的积极性和主动性。同时，为了调动全行员工拓展票据业务的积极性，支行又推出了票据业务专项激励措施。这一系列激励政策的出台，充分调动了全行员工营销票据业务的积极性，认真及时的考核兑现，将激励政策转换成了实实在在的效益，比较好地解决了激励政策和实际效果的良性循环问题。零售科xx同志从xx纸厂一次揽入票据xx多万元。通过上门营销，公司科将xx公司所有承兑汇票业务争揽到我行办理。在与xx公司的交往中了解到其供货的客户所在的xx商业银行暂停办理承兑汇票质押分解业务的信息后，主管行长xx立即率公司业务科客户经理奔赴xx等地。通过与xx等公司的多次交流和接洽，开辟了票据业务的xx市场。至今年六月末□xx□xx等公司在我行办理贴现xx万元，质押拆零银行承兑汇票xx万元，吸收6个月定期保证金存款xx万元。

5、因势利导，多策并举抓清收，确保了资产质量的不断提高。截至6月末，我行不良贷款余额xx万元，比年初减少xx万元，贷款不良率由年初的x降至x□降幅达x%□

首先是明确重点清收目标，实事求是地制定一户一策的催收计划，并明确专人专责抓催收。

其次因势利导，采取得力措施抓催收落实。对于恶意赖帐的

钉子户，通过法律手段“虎口拔牙”xx局职工xx每月有固定的工资收入，恶意拖欠住房按揭贷款本息达五期以上，我们在多次上门催收无果的情况下，将之诉诸法律，法院约谈该客户后，该客户重新认识了恶意拖欠银行贷款的严重后果，一次性归还了以前所欠贷款本息，以后每月均按期归还本息，再没有出现一次逾期。对于有保险担保的逾期零售贷款，在积极催收的同时，积极主动地与保险公司协调沟通，争取保险公司的“垫款”支持，消化不良，降低不良比重。对于xx有限公司因资金周转困难，导致贷款逾期，我行又不能继续给予支持的现实，一方面积极帮助企业想方设法盘活，同时积极协助该厂与xx行联系，促成xx行给予该厂xx万元贷款，置换了我行xx万元不良贷款，有效化解了我行授信资产风险。

（四）加强党建和精神文明建设。一是按照上级行部署，认真开展“三讲”教育回头看活动，严格按照总行明确的四个阶段的方法步骤和五项基本要求，不搞发明创造，不偷工减料，扎扎实实地开展“三讲”教育“回头看”活动。“回头看”过程，分行党委对去年“三讲”教育整改措施落实情况进行了回顾，针对存在问题着重在思想建设、作风建设、推进农业银行发展和加强内控建设四方面进一步落实整改措施。同时，重点抓好“形象工程”和“民心工程”的建设，积极做好营业办公大楼筹建及职工集资建房工作。经过多方努力，分行营业办公大楼于3月30日破土动工，目前正在加紧建设中，职工住房问题也得到圆满的解决。二是加强精神文明建设，发挥工青妇作用，组织开展乒乓球赛、篮球赛、插花比赛等形式多样的文体活动，丰富职工文化生活，开展创建“青年文明号”、“青年岗位能手”、“巾帼建功”活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动农业银行发展的实际行动。

（五）坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

今年是xx银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

上半年，我行虽然取得了一定的成绩，但存在的'一些问题仍应引起我们的重视。一是存款增长出现新的不平衡状态，增势受阻。二是清贷收息工作虽下了不少力气，但不良贷款仍呈上升之势，特别是个别支行潜在的信贷风险应引起重视，到6月底，剔除剥离不良贷款因素，全行新增不良贷款x万元。三是新业务、新产品的开发有待加快。四是内部经营机制和管理机制有待进一步改革完善。

今年上半年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时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，我们要消化撤销xx分理处带来的存款流失，要妥善处理好在股份制改革过程中人力资源改革的突出问题，工作的难度非常大，任务非常艰巨，稍有懈怠，上半年取得的成绩就会化为乌有。

下半年我们的工作重点：

- 1、积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。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。

- 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。

3、积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

4、进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

下半年我们要针对存在的问题，重点抓好以下几方面工作：一是继续抓好资金组织工作，加大业务拓展力度，进一步优化负债结构。二是加大清贷收息力度。要认真分析资产剥离后，不良贷款的变化情况，寻找原因，进一步建立健全清贷收息激励机制，采取有效措施，在全辖掀起一个“清贷收息”的行动高潮，确保清贷收息有一个质的飞跃。

## 银行部门上半年工作总结篇二

20\_年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了\_支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来\_支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在\_支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。

我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，

用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：

一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。

有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。

平凡的一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，

灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

在即将过去的20\_年里，在行领导的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位默默奉献着，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。作为一名储蓄岗位的一线员工，我深深地明白我们更应该加强自己业务技能水平，这样们才能工作得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确服务。以“客户满意、业务发展”；目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都能高兴而来满意而归。

## **银行部门上半年工作总结篇三**

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。

特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习优质客户识别引导流程能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

## 二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不

明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，思想汇报专题以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

### 三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

时间飞逝，转眼xx年年关已到，我到xx公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年□xx见证了我从无到有。从今年三月八号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的

采购职员。面对这一年□xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在xx的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

:

## 银行部门上半年工作总结篇四

进一步提高现金和利率管理水平。提高执行现金和利率政策的正确性，加大检查监督力度。及时发现和纠正现金和利率政策执行过程中出现的问题。

随着粮食市场的进一步放开和深入，今年以来。三农问题和粮食平安问题已日趋突出，农发行的管理职能和业务范围也发生了变化，收购资金封闭管理工作面临新的形势。行资金计划管理工作在市分行党委的正确领导下，紧紧围绕收购资金封闭管理这个中心，适时调整工作思路，以总行的规范化管理考核为工作准则，以努力实现提高信贷资金运用效率和切实防范信贷风险为双重目标，调动资金计划条线在岗人员的工作积极性，充分发挥资金计划工作的职能作用，使我行资金计划工作取得了较好的效果。现将年上半年资金计划管理工作如下：

明确工作目标，

## 一、统一。量化和细化考核评比方法

市分行召开了年工作会议，继全省分、支行长会议之后。把风险管理摆在全行各项工作的首位，明确提出了年度工作的指导而努力方向：以规范化管理为基础，以风险管理为核心，以绩效管理为重点，以改革创新为动力，以凸现机关处室的指导职能和服务职能为宗旨，灵活务实地开展计划信贷管理工作。并且对照省行资金计划处的考核方法，对资金计划工作百分考核内容进行了量化和细化，从处室到基层行都相应建立了计划管理人员岗位责任制，健全了各项管理制度。百分考核方法中，把资金计划工作细分为计划管理、资金管理、财政补贴资金管理、现金及利率管理、统计管理、等级行管理、业务综合管理七大块，做到岗位落实、人员落实、责任落实、工作落实，半年来的工作标明，年初制定的工作意见和考核评比方法方向明确，切合实际，对做好全市资金计划工作具有一定的指导性和针对性。

提高资金使用效益。

## 二、加强资金营运管理。

行进一步加强信贷资金营运管理，今年以来。信贷资金回笼后及时归还系统内借款，贷款回笼和借款下降基本坚持一致。上半年每月信贷资金运用率均保持在99、5%以上，信贷资金坚持较高的营运水平。

严格对资金头寸的管理，1坚持资金头寸限额管理。今年以来我行计划部门进一步提高经营核算意识。省行核定的资金头寸限额内按季核定基层行的资金头寸限额，并要求在保证正常业务开展的前提下，各行根据自身情况在限额内尽量压缩头寸占用，对不合理占用及时调整，保证了各行科学合理占用头寸资金，做到不闲置、不浪费。

市县明确专人负责资金调拨管理工作。请调资金时，2完善资

金调度管理。资金调度环节上。做到资金调拨与信贷计划的衔接，增强了资金与计划双重宏观调控作用，防止了资金供应脱节情况的发生。今年以来电子联行资金请调系统运行正常，行继续坚持小额度、勤调度资金调度原则，尤其是总行调整了资金请调时间以后，更加方便了基层行的资金使用，减少了资金请调时间，减少了资金头寸占用，今年上半年全行共请调资金87笔23350万元。同时我行严格按上级行的要求，规范使用《中国农业发展银行信贷资金调拨通知书》《资金请调单》《资金申请审批情况表》等，建立了《系统内资金往来台帐》按月通过电子联行系统与总行对账，全年账务无差错，保证了资金的平安运行。

## 提高统计资料质量

### 三、加强统计管理工作。

加班加点，一)行各级统计人员克服统计工作量比往年有大幅提增、统计报表上报时间节假日不顺延等实际情况。任劳任怨，保质、保量、按时做好统计工作。准确及时地上报了省分行与人民银行的各类统计报表，统计工作质量有了较大的提高。

按月对辖内支行、部现金收支情况及其特点进行分析，

二)为加强对现金计划执行情况的监测和分析。行建立了现金投放、回笼月度分析演讲制度。并对造成当期现金投放(或回笼)原因予以重点分析。

统计数据完全来源于各支行(部)会计部门的各项报表，

三)行在统计管理上始终坚持依照国家统计法以及人民银行和农发行的有关规定进行。坚持报真情、报真数，不擅自公开发表统计资料和泄露统计机密，按时完成好省分行规定的各项统计资料的同时，认真地做好当地人民银行要求上报的各

类统计报表。

做好监督拨付工作四、加强财补资金管理。

积极向政府、财政、粮食主管部门汇报粮食销售、保管情况，今年以来我行对财政补贴资金管理的重点是加强与财政、粮食部门的联系。补贴资金能否及时拨付到位直接影响到行各项工作顺利开展。

国有粮食购销企业的各项财政补贴已逐步减少，

一)自粮食市场放开后。加上历史遗留问题等因素给粮食企业经营和我行收息率的顺利完成带来了很大的难度，也严重影响到行信贷资产的平安性和效益性。新形势下，行年初对所辖支行、部的财政补贴情况进行了调查摸底，及时掌握各级粮棉油贮藏数量、库存值的增减变化及其原因，对各项补贴的项目、金额、来源、时间要做到心中有数。并对已掌握的各项财政补贴政策 and 财政补贴资金拨补情况，认真实施规范化操作，切实加强财政补贴资金的督促到位和监督拨补等管理工作，按时正确上报各类财政补贴报表及有关情况分析；认真及时登记各类财政补贴台帐，确保台帐间数据准确、衔接。

密切与财政、企业主管部门的联系，

二)积极加强宣传。争取理解和支持，为管理财政补贴资金营造了良好的内外部环境。各支行、部落实配备了财政补贴资金管理的兼职人员，积极主动督促同级财政和企业主管部门及时拨付财政补贴资金，弄清每一笔补贴资金的来龙去脉，及时将补贴资金到位情况反馈财政部门，督促下拨资金，防止了由于职责不清、信息不对称造成补贴资金滞留的情况，并与会计部门积极配合，做好柜面监督，共同做好了财政补贴资金专户和拨付手续的管理。

三)经过我行与当地财政部门、企业主管部门的共同努力。全

市应收各项财政补贴资金6243万元，实收各项财政补贴资金4857万元，财政补贴资金到位率77、8%。

适时调整工作思路

五、监测和分析等级行管理指标。

首先市行要求各支行认真领会等级行管理文件，年度等级行考核与以前年度相比有很大的调整。掌握新的指标精神，并对考核指标提出反馈意见，分析各项指标完成的难易程度，指导全年工作。其次根据各行按月经营指标的完成情况，市行对各行的失分项进行原因和对策分析，通过对经营指标的监测反映，适时调整工作思路，找收工作重点，明确工作方向，为领导的预测决策提供了保证，有效提高了各行的经营管理水平。

做好业务经营分析，

六、加大调查研究深度。发挥业务综合职能

行十分注重提高业务经营分析水平，为了充分发挥资金计划业务部门的综合职能作用。增强业务分析的实用性，做好领导的顾问助手。通过对所辖支行、部和粮食购销企业信贷资金运用、粮油物资运动、信贷资金活动的变化、信贷资产结构变化及存贷款异常变化等收购资金封闭管理动态情况，深入分析影响全行业务活动的各种因素，并且坚持静态分析与动态分态相结合、近期分析与远期分析相结合、银行信贷业务活动分析与企业经营活动分析相结合、微观分析与宏观分析相结合的分析方法，紧紧抓住收购资金封闭管理重点和疑点，揭示规律，找出特点，反映问题，提出对策，增强了全行业务经营分析的前瞻性和指导性。

确保政策正确执行

## 七、加强现金和利率检查。

行依照有关现金管理的文件精神及具体实施方法，

一)今年以来。继续抓好现金管理工作。一是做好现金计划管理，现金计划一经下达，认真组织执行，同时要做好与当地人行现金投放计划的衔接工作。二是做好大额现金支付的内部审批工作，严格依照大额现金支付三级审批制度。三是加强粮棉购销企业现金帐户管理，严格控制粮棉购销企业帐户现金的支取，合理核定企业淡旺季库存现金限额，切实改进金融服务，积极引导企业减少现金使用。各支行(部)信贷监管中强化了现金管理，并不定期地进行现金专项检查。市分行也在利率检查的同时对各支行(部)进行了检查。从检查情况来看，企业现金收支基本能依照管理要求执行。

明确公布人行规定的企业存款利率、正常贷款利率，

二)行利用多种形式向购销企业宣传利率政策。按合同利率计息、按利率调整分段计息以及逾期贷款、挤占挪用贷款加罚息等政策，指导企业计算好利息收支帐；银行内部严格执行各项存贷款利率及收息政策，切实维护利率政策的严肃性，有效地发挥利率的调控、激励和约束作用。严格执行利率政策的同时，行要求各支行(部)每季对利率执行情况进行一次自查，并书面上报市分行。市分行也对各支行(部)全部贷款的利率执行情况进行了全面的检查，从检查情况来看，利率执行情况基本能依照国家有关政策要求。

为经营决策服务。

## 八、认真做好夏季信贷资金需求预测。

保证粮油收购资金的供应，为进一步做好年夏季粮油收购工作。行主动和粮食、农业等部门联系，搜集相关农业经济部门的信息资料，如农业生产结构调整变化情况，粮棉油种植

面积变化、产量变化，粮棉企业改革改制进程等。并深入企业，获取企业的经营信息量，为计划预测服务。通过对今年夏季粮油购销形势的分析，预计前期收购进度较慢，收购时间会拉长，可能会出现收粮困难的现象。随着粮食收购准入条件放开，粮食收购主体呈多元化，收购量势必降低。结合多方面因素考虑，预计全市将收购小麦约6200万公斤、收购油菜籽1945万公斤。

虽然做了大量的工作，回顾年上半年我行资金计划管理工作。但是对照省分行的要求还有一定的差异，还存在一些薄弱环节，主要表示在一是新形势下，全市计划在岗人员的业务理论水平有待进一步空虚，业务综合素质有待进一步提高。二是所辖各支行、部每月(季)财政补贴资金到位情况不甚理想，有待进一步加大与当地财政部门协调力度。

## 九、下半年工作打算

迎接新挑战，年下半年我行资金计划管理工作要积极适应当前新形势。紧紧围绕年初制订的资金计划管理工作意见，积极地开展工作，充分发挥资金计划管理工作的综合职能作用，更好地为全行的各项业务工作服务。

加大资金计划工作考核力度，

一)根据年初确定的工作目标和考核内容。按季向所辖支行、部公布考核指标完成情况，促进全市资金计划管理工作的顺利进行。

编制年、季度粮棉购销计划;根据粮棉市场供需情况和预期购销价格测算，

二)建立适应市场化要求的信贷投放预测机制。依照购得进、销得出、有效益原则预测年、季度企业购销量。依照以效定贷，以销定贷贷款原则预测信贷投放量，编制年、季度贷款

投放计划。同时结合我市实际情况和粮棉市场变化趋势，及时修正年、季度粮棉购销计划和贷款投放计划，以逐步建立适应市场化要求的信贷投放预测机制。

促使地方配套的财补资金按时足额到位，

三)积极主动与当地财政部门沟通和协调。减少各类财补资金滞留专户的时间，努力提高财补资金的到位率，为实现全行经营目标发明有利条件。

[2017年银行半年工作总结]

## 银行部门上半年工作总结篇五

财务部在公司领导的支持和帮助下，在其他部门的有效配合下，以企业效益为中心，围绕部门年度工作目标和重要任务，全体财务人员共同努力，力求做到及时准确完成核算工作，为公司经营发展做好监督服务；真实反映公司财务状况、经营成果，为领导经营决策提供依据。现就上半年度实际工作总结汇报如下：

一、认真做好2015年年终决算工作。全面反映了公司的经营状况、债权债务、资本结构，为2015年度的绩效考核、经营责任目标考核工作提供了真实可信详尽的数据信息。财务部将根据公司领导的经营思路，不断积累经验，提供更加详尽的财务数据。

二、多方协调及调整，科学编制2015年财务经营预算。围绕公司年度经营目标，制定和下达年度财务预算，持续推进全面预算管理工作。

三、认真做好常规性财务工作。财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，

满足了各部门对财务部的工作要求。对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

限办理。每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

五、防范经营风险，特别是防范税务风险，促进公司稳健经营。建立了良好的银企关系和税企关系；定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速、更有效得完成。按时办理纳税申报，及时足额交纳各项税款。

六、积极做好汇算清缴工作。在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

七、有效开展成本核算，加强了对各项业务的财务监督管理。对收入、成本、费用作专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支，以提高公司经济效益，加强经济活动分析，提供各种数据给领导参考决策，当好领导的参谋，为公司发展出谋献策。

八、加强应收账款的管理，协助客服部做好公司的资金回款，控制好费用，有效控制应收账款的增长。

九、完善财务部各工作岗位职责。要求各岗位会计人员根据本岗位的职责要求，进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议、作出计划。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流、

合作与团结。

下半年工作计划：

鉴于工作中存在的问题，在下半年工作中重点放在以下几个方面进行：

一、积极参与企业经营治理，搞好公司财产物资的清查与盘点。

随着公司的发展蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务治理参与到企业治理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计、税务部门的财务检查。

二、不断学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识 随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润最大化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

三、迎接国税稽查的检查。7、8月份，国税稽查将按计划对公司2015年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工作的顺利进行。

四、完成2015年预算初稿编制工作。根据集团历年要求，在10、11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，希望在今后的的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟

人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

2015年6月20日

2016年上半年综合部办公室工作总结及下半年工作计划#e#

2016年上半年，综合部的工作按照强化自身建设，规范内部管理的总体要求，围绕“参谋、组织、协调、服务”的思路开展工作，通过部门员工的共同努力，实现各项工作规范有序运转、工作业绩新突破。

## 一、上半年部门履职情况

2015年上半年，综合部将重心工作主要六在行政管理和人力资源管理方面。

一是建立和完善月报、工作记录管理制度，以点带面，全面提升管理水平，不断建立和完善各种制度文件并推广应用，努力推动管理制度化的进程。

二是完善员工作业控制程序，规范员工工作行为；三是完善培训制度来推动培训体系建设，达到提高培养、开发人才的目的。在教育培训中注重员工的专业技能与综合素质的提升，规范培训程序，建立和完善培训机制，严抓培训质量，提高培训效果。

四是完善人事控制程序来规范人才招聘、人事调整、薪资调整工作；

—1—

五是完善薪酬控制程序，使员工薪资分配更加合理，留住人才，稳定员工队伍；

六是建立了奖惩制度来规范员工管理，激励员工上进，增强员工工作责任心；

七善评优细则来评估优秀的员工与团队，树立公司人才标杆；

八是修订了门卫管理制度、员工食堂管理制度、员工宿舍管理制度、值班制度来规范后勤工作与服务，保证了公司内部的安全与和谐。

九是加强企业文化建设，突出抓重点、抓典型，树立公司正面形象，鼓舞员工士气，激励员工上进，加强分公司与员工的交流与团结，正确引导员工与公司统一思想，统一奋斗目标。

十是精细成本控制，改善分公司基本面貌与员工工作和生活环境，提升公司价值影响力。

## 二、上半年存在的问题

一是活动投入不够，提高活动的效果不明显；

二是后勤建设、改善公司形象方面有待提升；

三是员工娱乐、休闲场地与丰富员工生活的力度不够；四是控制成本开支还有空间；

五是员工安全教育与防范有待加强。

—2—

上述存在的问题需要在下半年解决和改善。

## 三、2015年下半年工作思路

2015年下半年，综合部将按照“工作作风要细、工作本领要

硬、工作效率要高”的总体要求，在抓好日常工作的同时，加强内部管理、信息调研、增强办公室人员全局观念、服务意识、服务水平，有目标、有重点地开展好以下工作：

1. 进一步加快办事节奏，提高办事效率。真正做到特事特办、急事急办、该答复的事及时答复，进一步改善服务态度，提高服务质量。

2. 进一步提升工作价值，当好参谋助手。增强工作策划意识、提高策划能力，对于关系公分公司发展和稳定的重要问题积极思考、大胆进言、主动出谋划策，抓好督查督办工作，抓好落实，发挥好参谋助手作用。

3. 加强沟通协调工作，营造良好的内外部工作环境

综合部是承上启下、联系左右、协调内外、沟通四方的枢纽，综合部工作无小事，事事处处都代表着公司的形象。公司始终把加强综合协调作为发挥综合部职能的关键点来抓，切实加强了“四大沟通协调”工作：

弟单位的先进经验，积极争取、融合各方面有力因素为分公司的发展服务；

四是重点加强与移动公司的沟通协调。

3. 进一步提高以文辅政的能力。不断提高文字综合水平，加强对分公司领导班子意图的了解和掌握，不断提炼、充实、系统归纳，更好的承载领导的管理思想，促使分公司管理理念、管理思路更加明确。

4. 积极推行目标管理。进一步规范、细化管理工作，提高有效性。要逐步实施目标管理，确定赶超目标，采取有效措施，加强对目标制订、实施过程和执行结果的评估考核，将工作成果与个人收益挂钩，不断提高工作标准和管理水平。

6. 强化服务意识，努力做好各项后勤服务工作。

坚持把提高服务水平作为一项经常性的工作来抓，在后勤

保障服务方面坚持做到“两个结合”：

二是对内服务与对外接待相结合。对内服务员工，不断改善服务质量、提高服务水平。

要做好对外接待工作。

要加强对分公司各种物资材料的科学规范管理；

要加大对办公费、差旅费、业务招待费、车辆使用费和其他业务费使用的控制力度，严格使用程序，确保分公司2015年全年财务成本目标的实现。

7. 不断加强自身队伍建设。

8. 树立高度的服务意识，并自觉地落实到各项工作的细节之中。

全综合部人员都能顾全大局、服从大局、服务大局，工作上经常加班加点，任劳任怨，兢兢业业，为做好全公司服务工作奠定了基础。

我们只有在今年的工作中继续戒骄戒躁，发扬团结务实、开拓进取的精神，才能把综合部工作不断推向新水平。

上半年工作总结：

今年上半年以来，经过2011年国家国八条、限购等宏观调控政策，导致了人们对房地产市场观望态度的持续，给原本复杂的房地产市场更是雪上加霜，在这种情况下，营销管理部在公司领导的关心和公司各部支持配合下，营销管理部全体

员工本着“以完成经济任务指标为中心，追求经济效益最大化为第一，以提高服务质量、开拓创新销售渠道和经营模式为主题”的宗旨，齐心协力，为完成公司下达的经济任务作出了不懈的努力；现将主要实际销售收入、主要完成工作及下半年工作打算汇报如下：

## 一、上半年项目营收状况（截止到5月31日）

### 1-5月销售情况：

颐景园：3,389,763.00 面积：303.03平方米

蓝筹公寓：15,027,931.00 面积：2830.93平方米

香山美境：1,244,300元 面积：198.36平方米

小计：19,661,994.00 面积：3332.32平方米

### 1-5月销售现金回款：

颐景园：3,919,658.00

蓝筹公寓：14,186,746.00

香山美境：1,768,859.00元

小计：19,875,263.00

## 二、上半年主要完成工作：

1、5月中下旬已完成《销售管理制度》和《销售管理提成办法》的定稿；

4、5月底已完成由“株洲晚报”和“株洲在线”联合组织的“天元淘房团”的

前期的广告及现场布置工作；

5、在过去的半年针对老客户也加大了回访，特别是对现有客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整理后，每周销售人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时了解客人反馈信息，和客户的'消费动态。

6、为了拓宽销售宣传渠道，我们围绕“高科十年，十分感谢”通过网络平台、短信、派单、夹报等形式展开了一系列的活动，一方面进行公司的宣传，一方面收集潜在客户信息，在宣传的同时拉近了客户之间的关系，同时为接下来的“慧谷阳光”蓄客。

7、加强内部员工的学习及交流和培训工作。

### 三、工作中出现的问题及不足

6、进一步强化置业顾问培训、提高员工素质、业务水平。同时为营造一个和谐、积极的工作团体，多组织一些有意义的部门活动，来提高团队的凝聚力：规范销售人员的工作计划性；培养销售人员的工作独立性。

### 下半年的工作计划和打算

古人云：“兵马未动，粮草先行。”今人云：“思路决定出路”。营销管理部将及时调整营销计划策略，勇于开拓创新，加强学习，团结奋进、敢挑担子；现制定如下工作计划：

1、“高科十年，十分感谢”活动的结束及抽奖。

抽奖结果将会在“株洲在线”、“长株潭报”、“株洲晚报”同时公布，颁奖活动将在株洲高科房地产开发有限公司一楼营销中心举行。

## 2、慧谷阳光的前期营销策划工作及8月份的开盘准备：

- 1) 慧谷阳光前期的推广方案及广告画面安装到位
- 2) 慧谷阳光样板房的装修标准确认及完工
- 3) 慧谷阳光用户户型图准备及印刷
- 4) 慧谷阳光订购协议及销售合同准备
- 5) 财务收款流程及销售合同签约审核流程准备；
- 6) 开盘活动的节目策划

## 3、内部管理

(1) 通过对销售人员实行拜访量的考核及每月有效客户量的考核，促使其加大对老客户的拜访和新客户的拓展，增加客源量。

(2) 通过与老客户带新客户的办法，对老客户和新客户实行促销奖励政策，如送物业管理的办法，从而增加物业的销售。

(3) 加大内部和外部宣传和促销工作。通过置业顾问行销、回访、信函促销，巩固老客户，发展新客户。

(5) 建立客户档案，听取客户意见，并及时做出调整；

(6) 落实下半年销售部目标责任制，结合实际工作情况，分解到人，严抓工作落实及完成标准。

(7) 置业顾问销售项目的分配，将按工作能力及销售任务进行安排，既要保证目前项目的稳定发展，又要确保新开发项目的稳定销售。

## 4、对外管理

(2) 在区域内继续进行详细的市场调研，及时掌握市场动向，深入了解客户群消费心里，结合项目实际情况，整合资源，做好调整措施。

回顾过去的半年，在公司领导的科学决策、正确引领下，综合部紧紧围绕公司的各项工作目标开展工作。在各个部门的紧密协调配合下，坚持实事求是、全面发展，始终以服务公司的发展为己任，充分发挥综合部组织、协调、后勤服务的职能作用，通过齐心协力，共同努力，基本完成了公司交予的各项任务。现将这半年综合部的各项工作总结如下。

1 / 6

管理逐步走上正规，为公司正规化发展奠定了良好的基础。

二、招贤纳士，提供人才保障为企业的持续发展 综合部根据公司各部门发展的需求，通过网络招聘、现场招聘、员工介绍等多种渠道，广纳贤士，吸纳各种专业技术人才。同时，综合部初步建立健全了人员信息电子档案管理，制作了员工岗位责任牌，进一步完善人力资源管理制度，使人才队伍建设逐步趋于正规。

三、厉行节约，创建节约型现代化企业

节约永远是一种传统美德。对于我们这样一个正在发展壮大的企业来说，需要资金的地方太多，现实情况决定了我们必须学会精打细算过日子，所以我们需要从一开始就养成勤俭节约的良好习惯。综合部作为办公大楼日常管理的部门，在这里，强调节约的重要性。今后将严格把关日常办公用品的支领情况。对铺张浪费行为进行督查，对员工的日常伙食进行规范，让员工在吃饱吃好的同时不浪费。

## 2015年上半年存在的问题

- 一、活动投入不够，提高活动的效果不明显；
- 二、后勤建设、改善公司形象方面有待提升；
- 三、员工娱乐、休闲场地与丰富员工生活的力度不够；
- 四、控制成本开支还有空间；
- 五、员工安全教育与防范有待加强。

## 2015年下半年工作计划

### 一、唯才是举，进一步强化人才队伍工作

为适应公司发展需求，满足各岗位的需要，综合部将通过多种渠道招贤纳士，充实公司人才队伍，强化各类专业人才储备。同时，完善人员考核机制，结合公司文件精神、依照相关考核机制、做好对各内勤人员的gs考核，工程队伍的业绩考核，为公司的健康发展提供保障。今后，在人力选用方面，综合部将严把人才质量关，做到唯德、唯才是用，建设一支管理水平高、业务素质强的人才队伍。今后将从个人资料的审核、面试、试用，再到录用，层层把关、严格程序，提高人才录用的质量。计划通过调查走访、不定期交谈、员工生日庆祝、职工文体活动等多种方式，想方设法使人才留得住、用得上。为员工提供良好的工作、生活环境，调动其工作积极性，使之全身心投入到工作中来。

### 二、稳中有进，进一步推动企业文化建设

根据公司发展现状，进一步打造具有本行业、本

企业特色的企业文化，从而形成自己的管理风格和道德规范，从各个环节调动并合理配置有助于企业文化建设的积极因素，依托职工文娱建设，在总经理的引领下，不断提升具有中乙特色的企业文化，譬如定期不定期开展趣味运动会，文艺联欢等体育文化活动。日常行为中，日常工作中，我们要把公司员工手册中的理念、精神及战略构想等渗透到基层员工的内心深处，使之变为企业及员工的精神风貌，成为企业共同的价值观和行为规范。

### 三、改革创新，营造和谐企业文化氛围

拟定增设企业宣传工作，搭建信息平台，及时对公司的发展情况进行报道，宣传公司形象，为建设有自己特色的企业文化、提升企业在本行业本地区的影响力起到积极作用。集思广益，广开言路，收集销售服务一线广大员工的建议、意见，共谋企业发展大计。

四、巩固基础，进一步规范办公室日常管理 明确岗位职责、落实具体责任，要求综合部全体人员做到严谨有序、服务第一。同时，在公司内部发起积极心态、积极工作的热潮，并使之持久地坚持下去。进一步强化服务意识，不断提高员工工作效率和工作的主动性、积极性。

1、做好办公用品的管理。本着“节约开支、防止浪费、保障供给”的原则，抓好日常节俭工作，大力倡导广大员工的节能意识，从日常工作的细节出发，强调对办公用品的重复利用，水电资源的节俭，杜绝铺张浪费现象的发生。

2、落实车辆调配制度。规范车辆管理，提高使用效率，使车辆能够更加合理、及时得到调配，同时保证行车安全；开展科学合理的油耗考核管理；重点加强对司机的培训教育，在不断提高驾驶技能的同时，强化对其职业道德，安全驾驶的培养。

3、搞好饮食住宿环境。进一步加强对餐厅、宿舍的管理。细化食品采购环节，保障用餐安全，不断改善伙食质量，合理调配饮食营养；对宿舍卫生及各项设施进行不定期检查、检修，组织各类娱乐活动，丰富大家业余生活，为员工提供一个良好的饮食条件和舒适的生活环境。

4、加强网络中心建设。根据公司的发展需要，进一步提高公司电子化办公水平。

5、完善员工养老保险福利。公司与员工签订劳动合同，购买养老保险，逐步完善员工福利体系。

6、建立健全工会体制。根据公司发展要求积极筹备开展工会活动。

五、尽心尽职，努力完成领导交办的其他任务 总之，作为公司的窗口部门，综合部将以新变化迎接新的挑战，新气象树立新的形象。在工作之余不断学习，不断提高自身综合素质，努力赶追公司发展步伐。我们坚信，凝聚产生希望，团结诞生力量。综合部工作只有起点、没有终点。我们将始终坚持以服务为宗旨，为公司的飞速发展做好后勤保障，为公司的强势崛起贡献自己的力量。

在下半年里，我们将继续改进和提高，继续与时俱进，我们将以此为起点，在公司领导的引领下，在各部门的相互配合支持下，将2015年综合管理部的管理水平提高一个新的台阶。

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX有限公司

综合管理部

## 银行部门上半年工作总结篇六

为了能下半年的工作中更加的提升技术部的工作能力，确定明确的工作目标，再次对20\_上半年的工作做一个总结。20\_上半年工作总结如下。

### 一、确定技术中心上半年工作重点

确定了阶段工作、细化了月度工作，确定了工作考核方法，并对入司员工上半年工作做了安排和部署，对当前工作和任务进行了详细的分解和安排。

### 二、在人员招聘上

4、通过招聘工作，搭好了班子，充实了队伍，进一步提高了我们的实力，有利于公司可持续发展和工作形势的需要。

### 三、编写周年月度苹果管理技术方案

1、技术中心集思广益，先后按时完成并发布了[]x月份\_果园管理方案》6份，通过技术宣传单散发给基层果农，有力地促进了\_苹果生产水平，进一步提高了\_在\_苹果产区的知名度。

2、为了规范指导技术，本部门还针对\_的苹果生产现状，编写《花果管理方案》、《果园土肥水管理方案》、《果园病虫害防治方案》、《修剪方案》、《春季清园方案》等技术方案的编写工作。

3、为了提高技术中心人员的业务能力，组织学习了《提高套袋苹果果面光洁度的措施和方案》、《苹果育果袋的质量与选择》和《苹果褐斑病防治中应注意的几个问题》等，写出了心得和体会，提出了的工作思路。

4、修订了《\_版\_苹果生产施肥技术方案》和《\_版\_苹果生产

病虫害防治方案》。

四、在四县一区服务区域内，和个总站通力合作，目前已初步建设了60个示范园

1、讨论、修改、完善了《x优质苹果示范园建设方案》，并开始付诸实施。

2、由于相关部门和各总站的高度重视，我们共收集了相关县志五本，有效填写了示范园档案中的相关气象资料和农业资料，保证了复杂资料的真实性和可靠性，为下一步开展工作提供了详实的资料。