

# 派出所半年工作总结及下半年计划 上半年工作总结及下半年计划(优质5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 派出所半年工作总结及下半年计划 上半年工作总结及下半年计划篇一

从二月份升为值班经理以来我所从事的工作和担负的责任也使自己的责任感与使命感日益增强。从一月份开会董事长强调了20xx年是企业文化年，我们谨记董事长每次开会的内容，把企业文化的每一条都用到我们的工作中，付出在行动上。

在这半年中我们成功的举办了技能大赛，又在董事长你好，家人这简单的几个字中感到了与客人之间的亲切感。

一个企业盈利是第一目标，一个部门的工作也要紧紧围绕企业的中心工作来做文章，在工作中配合店长把前台管理好，热情接待，账务清晰，督导收银员的工作，不断加强学习，提高我们的工作能力。

前台是酒店的形象窗口，严格要求仪容仪表，不仅是对客人的尊重也代表酒店的形象，接待服务作为工作重点，认真做好预定，通过合理排房，提高入住率，热情满意的服务，接待好每一位客人，每一个团队，留住到酒店的每一位客人。并能感觉到我们的服务宗旨，入住好如家享受如家的感觉。

接待团队是文化路店的一大特色，团队接待不好会造成很大影响，所以我们对团队接待认真负责，每次根据店长下达的团队接待通知单，提前控制房态，及时告知预定中心近期的

房态情况，合理排房。让团队客人入住满意。

值班经理是承上启下的作用，配合和执行店长交代的其它工作。

加强业务学习，提高前台的接待能力，特别是新员工的培训，在日常工作中我们注意到新员工操作过程中服务规范化还能应付，但灵活性的服务相对缺乏，今年我部门严格按照年培训计划开展培训，并分阶段对新员工进行考核，同时加强岗上实际操作培训，使前台能够学以致用，遇到大型接待任务，我们尽量用最短的时间给客人登记入住，包括整个行之有效的报道流程及与会务组之间的配合，前厅部的所有人员都知道只有不断地充实自己才能脚踏实地的完成各项接待任务，发现问题反馈信息，共同协商及时调整，以达到最佳服务标准，。

身为前台的一名值班经理，我首先致力于自身素质的完善与学习，其中最重要的是性格方面，印度就有一句谚语：“播种性格，收获成功”，也就是说：一个人性格关系到事业的成败。所以我时时严格要求自己，待人正直，公正处事，要求严于律己，宽以待人。同时注重培养自己的观察能力，因为在我看来，做为一名前台人员，必须拥有灵活的头脑和敏锐的洞察力，在工作中能举一反三，由此及彼。另一方面，为丰富自己的业务知识，我经常得用休息的时间，来查找有关于酒店管理方面的资料，给自己不断地充电。对于酒店及部门开展的各项活动都积极参加，通过加强自身学习，让我提高了整体能力。在服务上缺乏灵活性和主动性；营销力度不够，营销意识欠缺；节能降耗有待加强。

下半年的工作有以下主要计划：

- 1、 继续加强培训，提高员工综合素质，提高服务质量
- 2、 稳定员工队伍，减少员工的流动性

- 3、“硬件”不足“软件”补，通过提高服务质量来弥补设备老化的不足
- 4、加强营销宣传
- 5、加大节约能耗，防火防盗等安全防范工作

## 派出所半年工作总结及下半年计划 上半年工作总结及下半年计划篇二

时光如逝，岁月如梭，转眼间半年时间过去了，我于今年3月份经组织调整到现在这个新的岗位上。心理很是不平衡，是不是领导收拾我呢又或者说是领导对我的工作不满意，有或者说是领导想考验我.心里有了这样那样的想法，还有在这个新的工作岗位上我到底能不能胜任，本职工作能不能开展好，自己能不能较快和适应角色转变。

一、政治思想以及理论学习方面：

二、模范表率方面：

在平时的工作中我能够时刻提醒自己是一名士官，自己的一言一行，一举一动都代表着士官的形象。因此，在工作的各个方面我都尽自己最大的努力去做好。政治教育中我认真听讲，从没有在课堂上出现打瞌睡的现象；操课时我严格落实制度，严格要求自己，确保训练时效；体能训练中，我在身体素质不太好的情况下很少请假，坚持落实好每一次的体能训练。工作之余，我能够注意生活小节养成，穿衣戴帽树立形象，用水用电力求节约，平时消费量入为出。

三、遵章守纪方面：

通过几年的工作实践，我深深地体会到部队铁的纪律好比是人生十字路口的红绿灯，是人生道路上的警戒线，遵守纪律

就不会使自己在人生的十字路口上胡乱冲撞，酿成惨祸；遵守纪律就不会使自己错误地走上人生的不归路。因此，我始终严格要求自己，时时提醒自己慎独、慎初，处处拿事故案例的教训提醒自己。半年来，我能够自觉遵守纪律，自律意识比较强，法纪观念树得牢。能够严格按照条令条例的要求落实一日生活制度。

#### 四、完成任务方面：

接到工作任务后，我能够积极愉快地去完成，没有因为不是自己职责范围内的事而发牢骚，我都能够严格要求自己，认真负责，严把安全关。但是完成任务方面存在两点不足：一是创新意识不强，接到任务后，喜欢用老办法、老经验办事，看问题喜欢用老眼光，思路不开阔，不能发挥主观能动性，创造性的开展工作。二是存在着标准不高，工作不细的现象，只满足于把任务完成了就行，不出现安全问题就行，工作粗疏的现象依然存在，工作高标准意识不强。

#### 五、下步的奋斗目标：

##### 一、改进工作作风，扎实干好工作。

在工作中端正态度，及时发现问题和解决问题，属于自己职责范围内的事，立足于自身解决；自己解决不了的问题，也绝不掩盖，不欺上瞒下，及时请求上级给予帮助解决。

##### 二、摆正位置，发挥作用。

把自己看作队管理工作的一名参与者，积极参与队经常性、基础性的管理工作，不当老好人，不当旁观者。积极为队全面建设出谋划策，主动替队首长分忧解难。在干好本职工作的同时愉快接受队安排的工作，不挑三拣四，不发牢骚，不讲怪话。

三、坚持好制度，严格要求自己。

严格落实警卫值勤制度。树立士官、党员的良好形象，从穿衣戴帽做起，从集合站队严起，不做特殊人，不干特殊事。要求自己和其他的战士一样，做到有令必行，有禁必止以上是我20xx年上半年的工作总结报告，下一步，我将努力克服和改进自己在报告中查找出来的不足，以昂扬的精神状态和更加扎实的工作作风投入到以后的工作和训练中去。

## 派出所半年工作总结及下半年计划 上半年工作总结及下半年计划篇三

一、关于大厦工程方面的工作

### (一) 办公室搬迁及酒店试营业

经过全体工程人员的艰辛努力，1月中旬，大厦办公区域装修和酒店装修相继完成。控股公司周密部署，控股及子公司于1月18日开始陆续搬入大厦开始办公。管理公司与上海锦江充分沟通、通力合作，某某国际商务酒店于1月21日如期开始试营业。

### (二) 关于大厦整改工作

随着各单位的进驻和酒店的试营业，大厦在使用中陆续发现了一些细小的问题。大厦指挥部广泛征求包括酒店在内的各单位意见，对发现的问题进行汇总列明。3月5日召集长大、23冶、亚太等15家施工单位召开工程扫尾和问题整改专项会议，明确了各施工单位整改职责和期限(即4月底全部完成整改工作)，要求各相关单位进行自查自纠，确保大厦每一系统交付后能正常运转。到目前为止，餐厅及酒店客房运行良好，取得了很好的经济效益和社会效益。

其后，根据某市市公安消防支队建筑设计防火审核意见书和

建筑工程竣工消防验收意见书的要求，公司就增加灭火器材等方面完善了初步灭火系统的安全性。某某大厦等工程(5层和26、27层除外)已通过了公共场所投入使用前的消防验收许可。

## (二)两个会所施工

### 1. 商务会所

(1)建立每周例会制度。每周定期召集以深圳南利为主的各施工单位，通报进度、提出问题、解决困难，起到了很好的效果；明确要求各施工单位项目经理每天到施工现场进行人员调配，对各单位在施工中的问题进行协调沟通。同时要求总承包单位南利公司要克服困难，务必在6月底全部完成会所工程。

(2)严把材料关。由造价工程师会同材料组确定材料的品牌和价格。材料组多次赴深圳、上海、南京、广州等地到厂家实地考察，对品牌质量和价格进行摸底调查，后又具体督促厂家加强生产工艺，加快生产进度和运输期限，保证材料如期运抵施工现场。

(3)积极筹措资金，确保工程进度。财务部经过周密核算向控股提交资金预算，并得到控股的支持；通过各种措施严密审核，确保到位资金专款专用于会所材料的订购等会所建设，防止施工单位挪作它用，保证工程进度。

(4)深入现场，发现问题，及时解决。项目部重新排了值班表，全体工程人员节假日值班，不怕苦、不怕累，坚守工地，督促进度和质量，同时也为施工单位创造一个良好的施工环境。

截至到7月2日，商务会所的大项施工已基本结束，家具、地毯等已经到位，绿化、漆画等细项正在紧锣密鼓地布置安装。7月8日财政厅李友志厅长、某某控股胡军董事长等领导陪同周强省长莅临商务会所考察指导，会所工程得到了省长的高

度赞扬，同时也提出了很好的建议，下一步项目部将加大力度，把会所打造成精品会所。

## 2. 休闲会所顺利开业

大厦5楼休闲会所由深圳晶宫装饰公司于3月1日开始施工，于4月底完成全部施工，现已交由某某体育公司于6月初开始试营业。

### (三) 大厦零星工程情况

从年初开始至5月份，财苑广场和大厦北向广场和大厦南向临时停车场相继完工，有利支持了厅行政楼的办公和酒店、金水湾的正常营业活动。

### (四) 大厦分项验收及资料归档工作

从春节前开始到6月底，工程指挥部陆续对深圳晶宫、深圳建艺、广州四装、中建五局的内装饰工程，武汉保全、卫星公司的弱电工程，兴立升公司的直饮水工程，亚太公司的消防工程，二十三冶公司的空调工程，欧朗其士的亮化工程，三鑫公司的幕墙外装饰工程等工程进行了分项验收。(本文章来源于“本站”!)大厦资料进一步整理归档，某某大厦工程顺利评为省优工程并获得“芙蓉奖”，且获得深圳市装饰协会评定的“金鹏奖”。根据控股公司的指示，现正积极配合施工单位争创“鲁班奖”。

## 二、关于大厦管理方面的工作

### (一) 加强消防工作，确保大厦安全

作为高层建筑，防火安全是必须摆在重要位置的一环。首先，与驻大厦各单位签订消防安全责任书，把责任落实到人。其次，组织消防安全培训，普及消防知识。物业部门联系某市

市消防支队开展消防专业知识培训，驻大厦的单位的全体工作人员共三百余人参加学习讲座，收到了良好的效果。再次，公司两位物业管理人员参加某市地区消防安全重点岗位职业培训并取得消防a类合格证书，有力提高了大厦的消防安全管理水平。最后，聘请专业人员开展组织灭四害工作。投入使用的半年以来，大厦安全运行，未发生火灾事故或安全隐患。

## (二) 出台大厦物业管理规定

4月初，为共同建设和谐某某大厦，创造文明、安全、舒适的工作环境和生活环境，经过充分讨论，在听取驻大厦各单位的意见后，制定《某某大厦文明公约》。5月份物业部制定出某某大厦管理规定汇编。

## (三) 提升大厦品位，树立某某形象

经过大家的辛勤努力，大厦的酒店、餐饮、休闲等服务项目经营状况良好，先有泛珠三角经贸论坛广东代表团入住，后相继有省委书记张春贤、省长周强、省委副书记梅克保、云南省省长秦光荣莅临指导，原财政部部长刘仲黎、项怀诚下榻某某大厦，并给与了高度评价。某某大厦凝聚了建设者和管理者的智慧与心血，同时也体现了某某管理人不怕困难、迎难而上的拼搏精神，是某某发展史上新的里程碑，为公司树立了雄厚实力形象。目前，某某大厦已经成为某市又一地标性的建筑，也成为各地消费者向往之地。

## 三、与酒店衔接方面的工作

### (一) 管理权限和职责划分

通过数次开会沟通，我们拟定了控股公司、管理公司、某某酒店的管理权限和职责范围的具体营运方案，该方案已经于5月初上报控股公司审核。



(二)加强人才交流，培养酒店管理团队

(三)衔接政府关系，办理酒店手续

为保证酒店的顺利开业，我们按照控股公司领导的指示，尽快与天心区政府、卫生局、公安局、城管局，某市市公安局、市消防支队、市工商局等政府部门加强沟通，办理酒店正常营业所需的各种证照手续。1月底相继将酒店卫生许可证、营业执照、组织机构代码证办理完毕。特种行业许可证等正在积极办理之中。

截至到6月末，酒店实现营业收入763万元，营业利润329万元，客房出租率呈稳步上升趋势，平均达到53.7%，其中6月份达到73%，在同等档次酒店为偏上水平。酒店的总体良好运行是某某控股正确领导的结果，是上海锦江优秀管理的结果，也是管理公司全力配合和大力支持的结果。

一、全部完成大厦的扫尾工作

大厦工程方面现在的有26、27层的商务会所部分尚未完工，会所部分计划于7月20日完工，之后进行小幅度整改交付使用。大厦工程完毕。

二、做好工程结算审计和竣工验收工作

在分项工程验收完毕的基础上尽快完成大厦的整体验收，并督促各施工单位开展竣工结算工作，再由业主聘请独立的会计师事务所进行审计后，递交财政厅评价中心评价，最后进行产权分割。上述工作争取在12月底前完成。7月份起财务部将对大厦工程从基建开始至今所有帐务着手进行清理工作，在9月初完成。

三、理顺关系，明确定位

积极做好各项准备，争取7月份召开公司董事会和股东会，落实公司发展方向定位和经营范围；加紧与控股公司沟通，争取控股尽快批准管理公司xx年财务预算方案；完善大厦运营方案，明确控股公司、管理公司、酒店三级管理者的管理范围和具体职责，做到统筹管理、权责分明。

#### 四、加强学习，培养团队

当前的市场竞争，表现为服务质量的竞争、管理水平的竞争、价格的竞争、客源市场的竞争等，但最本质的竞争还是企业管理人员素质的竞争。下半年计划安排对各类各层次员工进行系统的培训，同时密切与上海锦江的联系，学习先进酒店管理经验；通过一定措施鼓励员工加强学习，打造和培养一支高素质、高水平的学习型团队。

#### 五、立足大厦，健全制度

在现有管理制度的平台之上，积极借鉴其他综合性大厦的管理经验，进一步健全大厦管理的相关制度，确保大厦系统稳定运行，科学、规范地管理好大厦。

#### 六、积极拓展其他业务

为合理分散经营风险，积极增加利润，公司要集思广益，在现有业务的基础上，研究开展其他业务，进行多元化经营，努力争取开拓其他利润增长点。初步计划以参股方式投资利润率高、投入资金小、资金周转快的园林绿化项目，待做好可行性研究报告后报控股公司批准。

## 派出所半年工作总结及下半年计划 上半年工作总结及下半年计划篇四

篇一：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

xx年7月12日

篇二：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让

客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

### (三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如既往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

### 篇三：

在7月1日早调会上，总经理侯留月对义海能源上半年工作做了简要总结，对下半年各项工作进行安排部署。他指出，上半年，义海能源经受了严峻的煤炭形势考验，在全体干部职工的共同努力下，较好的完成了各项任务指标，也得到了各级领导的赞同和认可。希望广大干部员工要认清形势，不骄不躁，凝心聚力，迎难而上，战胜危机，以优异的成绩完成下半年各项任务。

一是要夯实安全基础。安全是各项工作的底线，要以“双基”为抓手，“1+3”管理模式为主线，做到关口前移，消灭重伤及二级以上非伤亡事故。

二是舞好销售龙头，推动工作正常开展。1、销售部门要加大销售力度，合理配煤保煤质，提高经济效益。充分了解市场，不断开拓新用户、新市场，保证煤炭销售不间断。2、生产和销售要无缝对接，以销定产，相辅相成，要有一盘棋思想，形成合力。3、销量和价格要顺应市场形势变化而变化，随行就市，扩大销量，改变价格。要加大清欠力度，及时货款回收，控制在义煤公司规定范围内。4、公司及两矿要各尽所能，发挥各自优势，分工明确，密切配合。分管领导和财务部门要大力支持。5、合理调整销售结构，市场需要什么煤种，就配什么煤种，满足市场质和量的需求，减轻亏损压力。下半年，要稳定价格，达到产销平衡，推动大煤沟矿减亏进度。

三是合理安排生产组织。大煤沟矿要做好采掘面接替工作；木里矿要把前期的亏产补上，在保证安全的前提下争创高产。

四是加强资金管理。要继续控制非生产性支出，节支降耗。对各项工作要全面进行预算管理，有预有算，财务、企审部门要加大审计力度。

五是加强和完善后勤福利工作管理。后勤部门要管好、用好、

维护好各种设备，有计划、有步骤的提前检查，提前检修。有关部门要对后勤工作进行全面检查和督促，保证水、电、暖正常。继续加强“两堂一舍”的管理，保证职工能够及时吃上热饭、洗上热水澡。

六是加强党员干部工作作风建设。按照6月19日河南能源下发的《关于在处级以下党员干部中开展“三严三实”专题教育》的通知，深刻领会，扎实学习，进一步提高广大党员干部的业务和个人素质，提升工作效率。

篇四：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

### (三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

1. 2018财务下半年工作计划
2. 2018企业下半年工作计划
3. 2018公司下半年工作计划
4. 2018人事下半年工作计划
5. 2018幼儿园大班下半年工作计划
6. 2018下半年学生会工作计划
7. 企业2018年下半年工作计划
8. 公司2018年下半年工作计划



# 派出所半年工作总结及下半年计划 上半年工作总结及下半年计划篇五

半年来，我司在省市公司的正确领导下、在黄冈市委、市政府的关心和支持下，全体干部职工同心协力，严格按照公司年初工作指导思想，以经济效益为中心，以安全生产为基础，以“精益管理年活动”为目标，以改革创新和“三严三实”及“转、守、强”专题教育活动为行动指南，努力调动和发挥全体职工的积极性，全司各项工作进展势态良好，整体工作并举发展，为全面实现年度工作目标奠定了坚实的基础。

## 一、上半年工作的主要成效

——精益管理再现高潮，创建意识进一步加强。按照市局“精益管理年活动”要求，我们始终把创建一流供电企业作为促进各项工作进步的龙头来抓，围绕“一流的设备、一流的管理、一流的队伍、一流的效益、一流的服务”目标，健全领导机构，制定活动方案，广造声势，深入动员，全方位分解精益管理责任指标，层层签订责任状，增强创一流工作的责任感和紧迫感，通过突出工作重点，落实工作责任，开展自查整改，采取符合实际的工作计划和保证措施，确保了“精益管理年活动”各项创建目标和指标的顺利实现。

——安全生产局面日趋稳定。上半年，全司安全工作坚持以人为本，从严管理，狠抓“三级控制”和反习惯性违章两个重要环节，加强“三种人”培训，通过层层落实安全责任制，开展举一反三的安全教育，严格以责定位的监督机制，营造出浓郁的安全氛围。

——主要经济技术指标完成良好。上半年，面对日益复杂的内外部用电环境，我公司严抓严管，经济技术指标超预定目标。1—5月累计完成购电量20614.04万kwh□同比上升21.42%，完成年度指标41.36%、进度的98.69%；累计完成售电量19410.62万kwh□同比上升22.52%，完成年度指标43.75%、

进度104.79%;应收电费14390.4470万元，实收14123.467万元，电费回收率98.14%，除龙江、龙坪两煤矿欠费266.98万元外，其余电费100%收回；售电均价完成741.37元/千千瓦时，同比上年757.29元/千千瓦时降低15.92元/千千瓦时，对比年度指标750.74元/千千瓦时下降9.37元/千千瓦时。其主要原因是杨柳、司马冲两供电所的并入及今年一些煤矿、五小三高企业被政策性关停所致；1—5月累计全口径综合线损5.84%，同比下降0.84%，对比年度指标(12.00%)下降6.16%。

——电力市场整顿和优质服务活动开展有条不紊。电力市场整顿和优质服务是“精益管理年活动”的重要内容，根据省市电力公司的统一要求和部署，公司领导亲自带领员工上街宣传供电服务承诺，回答用户反映的用电问题，在社会上造成了良好的宣传氛围，树立了良好的国企形象。与此同时，我们还积极响应市人大、政协的号召，对人大代表提出的建议提案及时调查并予以答复，今年，我司收到的提议案只有两件，均已正式回复了代表。

——各项基础管理工作不断加强。精益管理活动的深入开展，为公司全面提高基础管理水平提供了良好的条件，内部审计工作在搞好财务收支审计的基础上，有效地开展了事前审计、效益审计、建设工程审计、承包审计，为提高资金使用效益起到了监督和服务作用，杜绝和减少了在资金管理上的随意性支出，提高了经济效益。上半年，没有各类刑事治安案件发生，火灾事故继续保持零的记录。

——多经产业健康发展。我们遵照市场经济规律，从调整生产关系，促进生产力发展的实际，大力发展多经产业，上半年，承接签订高低压业扩安装项目合同63份，合同金额1701万元，主营业各收入达944余万元，其中已竣工投运高压业扩收入22个，收入847万元；低压户表安装48万元，零星维修工程收入49万元；1—6月份累计生产产值达1879万元，预计全年实现收入2400余万元。

——党建工作。文明建设进一步深化，半年来，我们以提高企业整体素质为中心，组织全体党员、干部职工认真搞好“转、守、强”与“三严三实”专题教育活动，着力打造企业精品文化，积极开展思想政治工作，使职工的思想觉悟不断提高，责任心不断加强，服务水平不断提高，企业形象不断优化，保证了全司精神文明建设的有序开展。

——电力体制改革稳步推进。根据省公司的统一部署，我公司于5月初正式启动直管上划，黄冈市委市政府成立了专门工作组，统筹电力体制改革的各项工作，人员安置等历史遗留问题正按有关程序进行处置，7月底，直管上划改革有望取得新突破。着手筹备生产营销基地的选址，相关工作正在运作之中，年底有望破土动工。

## 二、上半年主要工作开展情况

——坚持“安全第一，预防为主”的方针，加大反习惯性违章力度，在制度、措施、管理手段三个方面做文章，保证安全生产局面稳定。一是落实安全制度，强化安全责任。在工作实践中，我们完善了领导包片、部室包点和党政工团齐抓共管的安全生产网络和各岗位、各工种、各级安全生产责任制。年初，公司都与各部门签订了安全生产责任状，实行安全风险抵押制度，在安全生产上，我们把实施“两措”贯穿于安全工作的全过程，增强了全员的安全意识。进行安规考试，使参考率和合格率都达到100%。二是强化安全措施，实现现场管理，年初，我们制发了“安全技术措施计划”和“反事故技术措施计划”，要求各部门认真学习计划，并要求完成率要达到100%。对春季安全大检查中查出的隐患，列出整改计划，要求各单位认真对照计划进行限期自查整改，同时按期校试了安全工用具，对不合格的安全工用具进行了报废和更换补充。狠抓施工现场的管理，严格按照制定施工方案，落实安全措施、组织措施和技术措施的施工程序落实到每个施工现场，保证了现场施工的安全。三是宣传、监察、查处三管齐下，加大反习惯性违章力度。半年来，我们在全

司系统内采取查苗头、抓典型、相互制约的监督措施，采取定期和不定期的形式，到所、班组、施工现场检查安全措施和制度执行情况，及时查处有习惯性违章的人和事，有效地促进了全司的安全生产。

——深入开展“精益管理年活动”，努力开创经营管理新局面。在全司系统内大力开展“精益管理年活动”，各单位、各部门对照活动实施细则的标准，认真将必备条件和考核内容逐项分解，责任到人。我们加大安全管理、文明生产、设备管理等方面的工作，通过每月定期召开安全生产例会和用电工作例会，听取供电营业所在安全生产和用电上的困难和建议，安排部署下月工作，有效地提高了电压合格率和供电可靠性。我们还针对活动工作中的难点和重点，进行专题研究和工作安排，对难点和重点，安排局领导牵头，负责部室全力配合，到基层进行督导和指挥，努力确保各项量化否决性指标达到创一流工作要求。

——精心组织网改施工，整体推进农电体制改革步伐。上半年，全面完成了原赧水公司201x年两个批次980万的电网改造工作任务，争取了201x年4000万电网建设资金共计53个网建工程项目的落地，实现了201x年第一批两个批次工程12个单项工程的全面开工，公司电网建设工作正以十足马力向前奋进，为全面加强地方电力建设和进一步服务好公司主业工作打下了坚实基础。

——加大增供扩销、电费回收力度。突出做好抄表质量管控，营销部用电检查班每月4-9日对抄表质量进行现场检查，对查出的问题进行处罚。1-5月，共出示考核通报17个，处罚205人次，共计处罚金额26756元。制定《武冈电力有限责任公司201x年抄表质量专项整治方案》，加强对抄表质量的管控，严厉惩治抄核收领域的违纪违规行为。强化台区线损管理。制定《武冈电力有限责任公司201x年高损台区专项整治工作方案》，强化台区线损分析整治。按月开展高(负)损台区跟

班稽查，及时进行情况分析、通报、处理，狠抓台区线损数据的真实性，杜绝因管理原因产生高损台区。精简规范业扩报装，进一步简化业扩手续，优化办电流程，完善服务机制，坚持“一口对外，便捷高效、三不指定，办事公开”的原则。供电方案答复期限兑现率100%。业扩报装无超时限现象，客户接电时限兑现率100%。

——合理控制成本，严格计划支出，上半年，我们重点抓了资金的控制使用，优化投向、合理使用。对机关基层的可控费用进行分解下达，并设立台帐，每月进行考核登记，有效地遏制了超计划性的支出。与此同时，加大财务审计监督的力度，减少了资金开支上的损失和浪费。

——强化党建、精神文明建设。上半年，我们公司紧紧围绕省公司党组“三抓一树”的决策部署，贯彻市公司党委“112233”的工作思路和要求，坚持党建“融入中心、服务发展”思路，积极应对新形势、新任务、新要求，扎实开展“三严三实”及“转作风、守法规、强责任”教育实践活动，全面加强“三型”党组织建设、企业文化建设和队伍建设，提升了党组织的政治引领力、组织战斗力、改革创新力、凝聚保障力，为公司健康、稳定、快速发展提供了强有力的政治保证。精益管理，党建工作务实高效。聚焦“四风”，扎实开展主题教育活动。“三严三实”和“转、守、强”主题教育活动做实规定动作，做优自选动作，做好宣传工作。强基固本，廉政责任制落实有力；同频同振，工青妇工作有声有色。

### 三、上半年工作存在的问题

20xx年上半年，我司各项工作虽然取得了很大的进步，但也存在一些不容回避的困难和问题。

1、部分人员思想观念滞后于改革发展和社会变革形势。改革意识，市场观念仍然十分淡薄，对于竞争意识、风险意识、

生存意识承受力十分薄弱，仍习惯于大锅饭的陈规陋习。

2、我们机关和有些部门工作程序还没有完全理顺，特别是机关部分同志事不关己，高高挂起，浑浑沌沌，不思进取，自由散漫，工作作风漂浮的问题严重。

3、管理工作中存在薄弱环节，有的技术指标还不稳定，或者以劣充优，或者弄虚作假，或是欺上瞒下。在经营管理上，不平衡用电的问题比较严重，偷漏电问题屡禁不止，赅水公司并入后电费回收难度进一步加大。

4、电网建设仍不能满足人民生活水平需要，电网布局结构不合理的状况至今未得到根本性的改变，农网改造由于资金及体制等原因还有许多遗留问题，农电体制改革步调不一致。农网改造任务重，矛盾大，时间紧，困难多。

6公司直管上划举步维艰，人员安置等历史遗留问题成了公司电力体制改革的“绊脚石”。

#### 四、下半年的工作重点及采取的措施

一、进一步扎实地开展“精益管理年活动”，下半年，我们将针对“精益管理年活动”工作实际，在进一步巩固安全管理、用电管理、文明生产、设备管理、优质服务、节能与技术进步等6个方面工作成果的同时，重点稳固安全生产、线损率、电压合格率、供电可靠率、电费回收等5项量化否决性指标。进一步完善各项规章制度和各级、各环节的责任制度，健全技术，管理和工作等三大标准体系建设。

二、进一步完善和增强安全生产体系，不断强化安全生产基础。我们将巩固上半年取得的安全成果，进一步深化对“安全第一、预防为主”的认识，正确认识安全与改革，安全与发展，安全与施工，安全与经济的关系，把安全工作的主要任务放在对广大职工的安全思想教育和遵章守纪教育上，狠

抓安全责任制的落实，对各级、各类人员、各岗位的安全责任进一步完善、修改、使之更加具体、明确、具有可操作性，从上至下形成逐级管理、全员负责的安全生产管理体系，继续狠抓反习惯性违章，加大、加重考核和管理力度，严肃查处各类违章的人和事，进一步强化全体职工的安全意识和自我保护意识，狠抓“两措”计划落实，抓好现场管理，加强电力设施的保护，不断提高设备完好率和可靠性，坚持宣传、监察、奖惩三管齐下的方针，逐一落实到位，齐心协力，确保全年安全生产目标的顺利实现。

三、坚持发展、稳定的基本方针，积极稳妥推进改革。下半年，我们将举全司之力实现直管上划，努力完成电力体制改革，为公司发展争取更大空间。大力抓好农管理体制的改革，规范农村供用电管理，把“三公开”、“四到户”、“五统一”等行之有效的管理方式制度化，搞活分配机制，将岗位工资全部浮动纳入绩效考核范围，运用促进发展的竞争激励机制，探索符合我局局情的分配机制改革。

四、深入开展优质服务活动和“双百计”工程。对用户投诉和反映的问题，一经查实坚决曝光，严厉查处，决不手软。对于技术上和管理上的薄弱环节，切实采取改进措施。

五、加大电费的回收力度。电费回收中采取因地制宜，行之有效的管理措施，争取各级政府和有关部门的支持和理解，严格执行有关规定，运用行政的、技术的、经济的等各种手段加大电费回收的力度，做到有理、有节、审时度势，避免矛盾激化，确保电费按期结零。

六、持续强化财务管理工作，要从全面计划性管理的要求出发，进一步加强资金使用和成本控制的管理，加大资金、生产材料、差旅费，小型基建、科室费用的计划控管力度，坚持财金管理一支笔的审批制度，严格按资金程序办事，加强财务审计监督，加大资金、资产的监督力度。

七、持之以恒地开展“三严三实”与“转、守、强”专题教育活动，全方位推进企业文化建设。坚持以同志“四个全面”重要论述为指针，切实加强干部职工的思想政治工作和精神文明建设，使思想政治工作贯穿于全方位的工作之中，渗透到生产、经营、管理的各个环节，充分发挥工会、共青团等群团组织在改革发展中的积极作用，全心全意依靠广大职工创建一流企业，充分发挥他们的积极性、主动性和创造性。要进一步关心职工生活，大力开展丰富多彩的职工文体活动，引导职工参与健康向上的文体娱乐活动。全面实施“司务公开”，提高企业决策和管理的透明度，让全体职工共同参与决策，共同参与管理，共同关心企业的发展，共同探讨企业管理新的机制与体制。

同志们，下半年，我们要深入落实省市公司年中工作会议精神，客观总结上半年取得的成绩与存在的不足，分析当前形势，明确目标任务，周密部署下半年的工作，扬长避短，攻坚克难，为实现全年目标任务而努力奋斗。为武冈经济社会又好又快发展作出新的更大的贡献。