

2023年集团上半年工作总结和下半年工作计划(模板7篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

集团上半年工作总结和下半年工作计划篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

2022年，公司在×集团正确领导下，全面落实×集团年会工作部署，坚持以×为种核心主业，以×为支撑的发展思路，围绕年度工作目标，强管理、抓改革、谋发展，加强疫情防控，全面推进重点工程建设和重点工作。2022年上半年，×公司主要经营指标实现“时间过半，任务过半”目标。

一、上半年工作情况

（一）主要指标实现增长

预计今年1至6月，×公司营业收入×万元，同比增加×万元，增长×%；

预计1至6月营业利润×万元，为年度预算的×%，同比增加×万元，增长×%。实现利润总额×万元，较上年同期增加×万元。净资产收益率为×%，经营性现金流出×万元。

（二）体制改革稳步推进

根据×集团年会工作部署和公司“十四五”发展规划，一方面按“经营操作型”要求，完成公司本部机构设置、岗位盘点、职能梳理，拟定《×公司机构及编制优化调整方案》。另一方面进一步优化组织架构，设立×分公司，按照×方式，重塑×经营模式；优化调整×业务，设立×分公司，初步建立专业化管理、市场化运营×经营模式。

（三）重点项目建设紧锣密鼓

一是加紧做好×竣工验收工作。×整体工程通过竣工验收；×工程部分通过竣工验收并投入使用。二是积极拓展×。根据国家部委批复意见和×集团工作要求，按照“内外并行、先易后难、统筹推进”的原则，开展×项目立项与投资审批等前期工作，同步推进×功能调整，与×签订合作意向协议。×全力做好×资质办理及运营工作，成功拓展×业务，在实践×运营模式上实现了积极探索。三是推进“×”建设。先后制订《×》等管理规范，被×作为执法参照标准。今年上半年，新造×投入运营。

（四）主要业务实现拓展

今年上半年，×公司成功开发×项目和×业务，×采购合同总金额近×万元。×累计开展×作业×次；×公司深化与重点客户合作，将×业务逐步向×等领域延伸，同时积极探索“×”商业模式，获得市场高度认可。×公司开展×服务，与×开展共建服务。×公司通过全媒体大力宣传×品牌，建立线上营销渠道；与×等知名企业达成合作意向，签约大型经营合同×项。×公司圆满完成×任务，参与×；完成×项目，挤进×市场，×取得重要突破。×公司1-5月完成×次，培训×人次，派遣×2人。×公司开发×产品等跨界项目，1-5月营业收入同比增长×%。

（五）基础管理持续加强

1. 优化员工队伍。上半年，公司相继制订《×》等办法；组织召开×座谈会，关注其工作、思想状态；举办“×培训班”，加大复合型年轻人才培养力度。

2. 规范财务管理。开展财务基础工作、税务工作、产权工作及资金管理专项自查，全面提升财务基础管理；争取新建固定留抵退税×万元，缓解了公司资金紧张现状；协调项目建设投资，有效推进×项目贷款及股东担保事宜；加强应收账款催收及跟踪预警工作，应收账款周转率同比增加×%；认真开展“严肃财经纪律，依法合规经营”综合治理专项行动。

3. 建设合规体系。开展×等业务的风险识别和内控监督评价，健全完善×业务内控流程建设；开展中央企业“合规管理强化年”活动，推进企业合规与法治建设；启动合规风险排查相关工作，形成×公司2022年合规风险库（共×项）。

（六）数字化转型实现突破

打造×大数据平台，与×签订战略合作协议，公司数字化转型迈出实质性步伐；实现×管理数字化、运行数据化上线，×基本建成；完成×系统设计方案，×方案已通过专家评审。

（七）安全局面持续稳定

围绕年度安全环保重点工作任务，着力强化全员履责、风险管控和隐患治理，组织开展燃气安全排查治理，建立《×清单》，逐项落实管控措施；

加强安全监督检查，对×开展专项监督检查×次，指导排查整治安全隐患×余项；

对公司所属船舶、服务区等重点基层单位开展安全生产隐患大排查大整治，排查治理安全隐患×件；

开展建筑安全专项排查整治，排查建筑×栋，建筑结构安全鉴定×栋，排查各类问题隐患×件。上半年，×公司未发生生产安全责任事故。

（八）全面从严治党持续深入

1. 强化党建责任严考核。制订《2022年党建工作暨全面从严治党工作清单计划》，坚持党建工作与生产经营同布置、同检查、同考核。制订公司2022年度党建工作暨党风廉政建设和反腐败工作关键业绩指标，并对公司所属各单位试行“一企一策”考核。把党建重点工作任务融入公司年度重点工作任务大纲。

2. 突出“三基建设”抓基础。制定年度党员发展工作计划，抓好党员发展工作，上半年预备党员转正×人，组织×名党员发展对象开展集中培训。指导基层党组织与合作单位开展“党建共建”。指导×公司建立×联合党小组，创新×党建工作，创新×教育管理新模式，加强×党员管理。

3. 强化责任监督促落实。推动所属基层党组织落实全面从严治党主体责任、纪检委员监督工作清单化管理，完善“清单导引、发现问题、推动整改、提高效能”监督链条，实现监督工作具体化、规范化。落实监督协同例会制度，发挥职能监督作用，“三不”堤坝持续加固。

4. 排查化解矛盾纠纷保稳定。开展“社企”共建、“警企”共建，启动重大节日和敏感时间节点信访信息“零报告”，落实《信访工作条例》，依法合规处理信访事项，不稳定因素得到管控。上半年共排查×等各类不稳定因素×项，有效化解×项，重点跟踪×项。

二、存在的不足

一是盈利能力不足。×业务成本上涨、利润空间收窄；资产使用效益偏低，×等闲置资产有待盘活；新产业处于投资建设和培育期，×工程还需加快推进，商业模式仍需优化，实现盈利还需要一定时间。

二是随着企业转型发展，员工适应岗位变化的能力有待提升。

三是所属单位“关键少数”抓党建工作有效融入生产经营责任意识有待加强。

三、下半年工作计划

2022年下半年，×公司紧盯党的二十大召开等敏感时间节点，严格落实疫情防控工作措施，确保不发生聚集性和输入性疫情。坚持“稳字当头，安全发展；质效提升，健康发展；创新协同，转型发展”工作思路，聚焦主业，以业务领先战略要求和专业化发展原则为指引，紧扣×主业，优化业务体系、产业布局和资源配置，创新商业模式，深化改革激发内生动力，建设“×”的公司，对内承载助推×集团主业升级，对外服务×发展。因此，下半年将重点做好以下工作：

（一）狠抓落实，推进重点项目

1. 全力推进×拓展。争取年底开工，分步推进×建设，同步协调推进×等相关工作。借鉴×运营经验，积极争取主管部门支持，×尽早开展×。加快推进×课题研究，力争取得×经营业务。
2. 全力推进×建设。完成×等工作，明确任务清单，规划工作路线图，倒排时间节点，确保年底开工建设。

3. 全力推进×工作。加快×，做好×资产评估，加强与政府部门沟通与协调，落实×方案。

（二）增收创效，确保年度目标

1. 提升×市场竞争能力。全面梳理经营业务流程、管理流程，形成标准业务、管理流程手册。以业务标准化为基础，优化管控模式，构建×管理体系；

巩固×市场地位，积极推进×业务开发，扩大×市场占有率；提高×整合能力，积极拓展×市场。

2. 提升×业务增收创效能力。推行“运维+销售”商业模式，做优做强×业务，继续拓展×销售及运维，紧盯×项目；积极拓展×业务。按照“五统一”经营思路，充分利用×等现有经营资源禀赋，建立区域化营销网络，积极开发内外两个市场，完成×计划。

3. 打造×品牌。×加快拓展×业务，扩大×业务，深度跟进×等项目，积极开发×新项目。加强与×联动，提升“×”业务量。下半年力争实现×业务×万元以上、签订×业务×万元以上的目标。

4. 提升×服务经营质量。发挥×集团内部资源优势，巩固×业务，加强与×单位深度合作，同时利用×合资公司平台，进一步加强业务拓展。积极开发×业务，拓展×等领域新业务。跟进×公司新增×业务，巩固现有×市场，积极开拓×业务。

5. 推动×产品开发。推进与×等传媒企业合作经营，加快开发×广告；加大×营销推广，扩大×社会影响力，开发一批国家级、省级大型×项目，实现收入×万元、利润总额×万元的年度经营目标。

（三）质效提升，强化管控能力

1. 数字赋能。按照“×”建设构架，搭建“×”业务框架，加快推进数字化转型，完成×试点，完成×上线。构建“×”，推广×，形成×一体化解决方案。
2. 精细管理。一是建立完善经营统计和分析标准模型，确保财务、运营、人力资源等数据匹配。定期分析各业务线的市场、客户、经营、收入、成本等，重点开展行业对标分析，拓展分析深度和广度，提高分析颗粒度。二是突出“经营财务”功能，落实经营操作型财务工作指引，切实做好业财融合、财务共享、财务模型和财务监管等方面工作。建立新型财务管理体系和服务模式，推进全流程“业财一体化”。三是进一步加强风险管理。完善×等业务风险识别；持续更新规章制度，确保内控缺陷整改率100%；加大×等历史遗留案件处理力度，减少经济损失。四是进一步加强安全管理。牢固树立安全发展观，强化安全红线意识，确保安全稳定局面。
3. 深化改革。一是按×要求，精简组织机构、优化人员配置。二是梳理公司战略和业务规划，按照公司管控和业务发展相匹配的原则，设置机构、划分职责、调整编制，着力解决人员老化问题。三是优化经营模式，在×公司试点新的激励机制，激发企业活力。四是加快清理退出不具备竞争优势、缺乏发展潜力、长期亏损的非主营业务和低效无效资产。
4. 确保安全。一是健全安全责任体系，完善全员岗位安全责任清单，层层压实安全责任；二是持续加大安全隐患整改，确保安全隐患整改率100%；三是加强重点项目安全管理，建立×标准体系，完善安全风险辨识，建立安全管理预案，确保安全稳定局面。
5. 党建引领。一是营造迎接党的二十大胜利召开浓厚氛围，组织公司全员深入学习党的二十大会议精神。贯彻落实国家

相关指示精神和要求，结合实际开展学习研讨。二是党建融合求实效。组织开展“标准化示范党支部”评选；组织开展“七一”系列活动。三是管党治党强责任。加强对“一把手”和领导班子的监督，组织开展廉洁风险排查、评估工作；深化廉洁教育、警示教育和廉洁文化建设；认真贯彻落实中央八项规定精神，坚决纠治“四风”。四是创新机制建队伍。建立人才培养、选人用人新机制，建设不少于×人的“领军型”“复合型”优秀年轻人才库，继续开展员工岗位交流。五是排查化解保稳定。强化维稳工作责任，落实维稳工作预案，为党的二十大胜利召开营造和谐稳定氛围。

;

集团上半年工作总结和下半年工作计划篇二

20xx年上半年，我局紧紧围绕县委、县政府的总体部署和工作目标，认真贯彻落实省、市统计工作会议精神，以深入贯彻创先争优活动为契机，狠抓统计改革，强化统计基层基础建设，努力提高统计数据质量，为全县经济社会实现又好又快发展提供统计优质服务，较好地完成了各项工作，现将上半年工作开展情况总结如下：

一、全面完成各项常规统计工作。

1、提升统计服务水平，积极开展各项专项调查。我局强化对经济运行态势的分析和预测，积极开展各项专项调查，努力提高统计服务水平，上半年，紧紧围绕县委、政府对经济工作的总体要求，充分运用统计调查的权威性和统计资料的权威性，对经济发展敏感指标进行专题调查研究和分析，同时积极参加政府下达的临时性调查，上半年主要配合市统计局与组织部开展了“县级领导班子和领导干部群众公信度”的专项调查，推动公信度调查工作的顺利进行。

2、积极开展统计优质服务。紧紧围绕着县委、县政府的中心工作和社会生活中的热点难点，积极开展统计调研，经常主动向县委、政府领导请示和汇报，及时、多角度、全方位收集统计信息，提出合理化的意见和建议，充分发挥“咨询台”作用，大力提高统计服务的时效性、敏锐性，提升统计服务水平。上半年，及时发布了《××县20xx年国民经济和社会发展统计公报》，精心组织编印了20xx年度《××县领导干部经济工作手册》及编印每月1期《××县国民经济主要指标》，撰写各类统计分析资料、统计信息，为领导决策和引导部门抓好落实提供较好的统计服务。

3、切实搞好教育工作督导评估工作。根据《××县人民政府办公室关于对各乡镇及县直相关部门履行教育法定职责情况进行督导评估的通知》（永政办发电〔20xx〕52号文件要求），我局高度重视教育工作督导评估：一是派出劳资人员、核算及综合人员适时到教育局帮助指导关于教育部门劳动工资报表相关凝点的解释，对县教育报表中教育核算的划分等进行统计规范。二积极向教育部门提供所需的（在县统计局可索取得的范围内或通过协调可取得的）经济和社会发展的有关数据信息。上半年已向教育局提供20xx年的《××县领导干部经济工作手册》3册套，为全县教育工作督导评估提供了优质服务。

集团上半年工作总结和下半年工作计划篇三

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

2022年，公司在×集团正确领导下，全面落实×集团年会工作部署，坚持以×为种核心主业，以×为支撑的发展思路，

围绕年度工作目标，强管理、抓改革、谋发展，加强疫情防控，全面推进重点工程建设和重点工作。2022年上半年，×公司主要经营指标实现“时间过半，任务过半”目标。

一、上半年工作情况

（一）主要指标实现增长

预计今年1至6月，×公司营业收入×万元，同比增加×万元，增长×%；

预计1至6月营业利润×万元，为年度预算的×%，同比增加×万元，增长×%。实现利润总额×万元，较上年同期增加×万元。净资产收益率为×%，经营性现金流出×万元。

（二）体制改革稳步推进

根据×集团年会工作部署和公司“十四五”发展规划，一方面按“经营操作型”要求，完成公司本部机构设置、岗位盘点、职能梳理，拟定《×公司机构及编制优化调整方案》。另一方面进一步优化组织架构，设立×分公司，按照×方式，重塑×经营模式；

优化调整×业务，设立×分公司，初步建立专业化管理、市场化运营×经营模式。

（三）重点项目建设紧锣密鼓

一是加紧做好×竣工验收工作。×整体工程通过竣工验收；×工程部分通过竣工验收并投入使用。二是积极拓展×。根据国家部委批复意见和×集团工作要求，按照“内外并行、先易后难、统筹推进”的原则，开展×项目立项与投资审批等前期工作，同步推进×功能调整，与×签订合作意向协议。×全力做好×资质办理及运营工作，成功拓展×业务，在实践×运营模式上实现了积极探索。三是推进“×”建设。先后制订《×》等管理规范，被×作为执法参照标准。今年上

半年，新造×投入运营。

（四）主要业务实现拓展

今年上半年，×公司成功开发×项目和×业务，×采购合同总金额近×万元。×累计开展×作业×次；
×公司深化与重点客户合作，将×业务逐步向×等领域延伸，同时积极探索“×”商业模式，获得市场高度认可。×公司开展×服务，与×开展共建服务。×公司通过全媒体大力宣传×品牌，建立线上营销渠道；
与×等知名企业达成合作意向，签约大型经营合同×项。×公司圆满完成×任务，参与×；
完成×项目，挤进×市场，×取得重要突破。×公司1-5月完成×次，培训×人次，派遣×2人。×公司开发×产品等跨界项目，1-5月营业收入同比增长×%。

（五）基础管理持续加强

1. 优化员工队伍。上半年，公司相继制订《×》等办法；组织召开×座谈会，关注其工作、思想状态；举办“×培训班”，加大复合型年轻人才培养力度。
2. 规范财务管理。开展财务基础工作、税务工作、产权工作及资金管理工作专项自查，全面提升财务基础管理；争取新建固定留抵退税×万元，缓解了公司资金紧张现状；协调项目建设投资，有效推进×项目贷款及股东担保事宜；加强应收账款催收及跟踪预警工作，应收账款周转率同比增加×%；认真开展“严肃财经纪律，依法合规经营”综合治理专项行动。
3. 建设合规体系。开展×等业务的风险识别和内控监督评价，健全完善×业务内控流程建设；开展中央企业“合规管理强化年”活动，推进企业合规与法

治建设；

启动合规风险排查相关工作，形成×公司2022年合规风险库（共×项）。

（六）数字化转型实现突破

打造×大数据平台，与×签订战略合作协议，公司数字化转型迈出实质性步伐；

实现×管理数字化、运行数据化上线，×基本建成；

完成×系统设计方案，×方案已通过专家评审。

（七）安全局面持续稳定

围绕年度安全环保重点工作任务，着力强化全员履责、风险管控和隐患治理，组织开展燃气安全排查治理，建立《×清单》，逐项落实管控措施；

加强安全监督检查，对×开展专项监督检查×次，指导排查整治安全隐患×余项；

对公司所属船舶、服务区等重点基层单位开展安全生产隐患大排查大整治，排查治理安全隐患×件；

开展建筑安全专项排查整治，排查建筑×栋，建筑结构安全鉴定×栋，排查各类问题隐患×件。上半年，×公司未发生生产安全责任事故。

（八）全面从严治党持续深入

1. 强化党建责任严考核。制订《2022年党建工作暨全面从严治党工作清单计划》，坚持党建工作与生产经营同布置、同检查、同考核。制订公司2022年度党建工作暨党风廉政建设和反腐败工作关键业绩指标，并对公司所属各单位试行“一企一策”考核。把党建重点工作任务融入公司年度重点工作任务大纲。

2. 突出“三基建设”抓基础。制定年度党员发展工作计划，

抓好党员发展工作，上半年预备党员转正×人，组织×名党员发展对象开展集中培训。指导基层党组织与合作单位开展“党建共建”。指导×公司建立×联合党小组，创新×党建工作，创新×教育管理新模式，加强×党员管理。

3. 强化责任监督促落实。推动所属基层党组织落实全面从严治党主体责任、纪检委员监督工作清单化管理，完善“清单导引、发现问题、推动整改、提高效能”监督链条，实现监督工作具体化、规范化。落实监督协同例会制度，发挥职能监督作用，“三不”堤坝持续加固。

4. 排查化解矛盾纠纷保稳定。开展“社企”共建、“警企”共建，启动重大节日和敏感时间节点信访信息“零报告”，落实《信访工作条例》，依法合规处理信访事项，不稳定因素得到管控。上半年共排查×等各类不稳定因素×项，有效化解×项，重点跟踪×项。

二、存在的不足

一是盈利能力不足。×业务成本上涨、利润空间收窄；资产使用效益偏低，×等闲置资产有待盘活；新产业处于投资建设和培育期，×工程还需加快推进，商业模式仍需优化，实现盈利还需要一定时间。

二是随着企业转型发展，员工适应岗位变化的能力有待提升。

三是所属单位“关键少数”抓党建工作有效融入生产经营责任意识有待加强。

三、下半年工作计划

2022年下半年，×公司紧盯党的二十大召开等敏感时间节点，严格落实疫情防控工作措施，确保不发生聚集性和输入性疫情。坚持“稳字当头，安全发展；

质效提升，健康发展；
创新协同，转型发展”工作思路，聚焦主业，以业务领先战略要求和专业化发展原则为指引，紧扣×主业，优化业务体系、产业布局和资源配置，创新商业模式，深化改革激发内生动力，建设“×”的公司，对内承载助推×集团主业升级，对外服务×发展。因此，下半年将重点做好以下工作：

（一）狠抓落实，推进重点项目

1. 全力推进×拓展。争取年底开工，分步推进×建设，同步协调推进×等相关工作。借鉴×运营经验，积极争取主管部门支持，×尽早开展×。加快推进×课题研究，力争取得×经营业务。
2. 全力推进×建设。完成×等工作，明确任务清单，规划工作路线图，倒排时间节点，确保年底开工建设。
3. 全力推进×工作。加快×，做好×资产评估，加强与政府部门沟通与协调，落实×方案。

（二）增收创效，确保年度目标

1. 提升×市场竞争能力。全面梳理经营业务流程、管理流程，形成标准业务、管理流程手册。以业务标准化为基础，优化管控模式，构建×管理体系；
巩固×市场地位，积极推进×业务开发，扩大×市场占有率；提高×整合能力，积极拓展×市场。
2. 提升×业务增收创效能力。推行“运维+销售”商业模式，做优做强×业务，继续拓展×销售及运维，紧盯×项目；积极拓展×业务。按照“五统一”经营思路，充分利用×等现有经营资源禀赋，建立区域化营销网络，积极开发内外两个市场，完成×计划。

3. 打造×品牌。×加快拓展×业务，扩大×业务，深度跟进×等项目，积极开发×新项目。加强与×联动，提升“×”业务量。下半年力争实现×业务×万元以上、签订×业务×万元以上的目标。

4. 提升×服务经营质量。发挥×集团内部资源优势，巩固×业务，加强与×单位深度合作，同时利用×合资公司平台，进一步加强业务拓展。积极开发×业务，拓展×等领域新业务。跟进×公司新增×业务，巩固现有×市场，积极开拓×业务。

5. 推动×产品开发。推进与×等传媒企业合作经营，加快开发×广告；

加大×营销推广，扩大×社会影响力，开发一批国家级、省级大型×项目，实现收入×万元、利润总额×万元的年度经营目标。

（三）质效提升，强化管控能力

1. 数字赋能。按照“×”建设构架，搭建“×”业务框架，加快推进数字化转型，完成×试点，完成×上线。构建“×”，推广×，形成×一体化解决方案。

2. 精细管理。一是建立完善经营统计和分析标准模型，确保财务、运营、人力资源等数据匹配。定期分析各业务线的市场、客户、经营、收入、成本等，重点开展行业对标分析，拓展分析深度和广度，提高分析颗粒度。二是突出“经营财务”功能，落实经营操作型财务工作指引，切实做好业财融合、财务共享、财务模型和财务监管等方面工作。建立新型财务管理体系和服务模式，推进全流程“业财一体化”。三是进一步加强风险管理。完善×等业务风险识别；持续更新规章制度，确保内控缺陷整改率100%；加大×等历史遗留案件处理力度，减少经济损失。四是进一步加强安全管理。牢固树立安全发展观，强化安全红线意识，

确保安全稳定局面。

3. 深化改革。一是按×要求，精简组织机构、优化人员配置。二是梳理公司战略和业务规划，按照公司管控和业务发展相匹配的原则，设置机构、划分职责、调整编制，着力解决人员老化问题。三是优化经营模式，在×公司试点新的激励机制，激发企业活力。四是加快清理退出不具备竞争优势、缺乏发展潜力、长期亏损的非主营业务和低效无效资产。

4. 确保安全。一是健全安全责任体系，完善全员岗位安全责任清单，层层压实安全责任；二是持续加大安全隐患整改，确保安全隐患整改率100%；三是加强重点项目安全管理，建立×标准体系，完善安全风险辨识，建立安全管理预案，确保安全稳定局面。

5. 党建引领。一是营造迎接党的二十大胜利召开浓厚氛围，组织公司全员深入学习党的二十大会议精神。贯彻落实国家相关指示精神和要求，结合实际开展学习研讨。二是党建融合求实效。组织开展“标准化示范党支部”评选；组织开展“七一”系列活动。三是管党治党强责任。加强对“一把手”和领导班子的监督，组织开展廉洁风险排查、评估工作；深化廉洁教育、警示教育和廉洁文化建设；认真贯彻落实中央八项规定精神，坚决纠治“四风”。四是创新机制建队伍。建立人才培养、选人用人新机制，建设不少于×人的“领军型”“复合型”优秀年轻人才库，继续开展员工岗位交流。五是排查化解保稳定。强化维稳工作责任，落实维稳工作预案，为党的二十大胜利召开营造和谐稳定氛围。

集团上半年工作总结和下半年工作计划篇四

201x年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元；累计发生营业支出20xx万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元；上半年营业利润为-338.96万元。

二、主要工作开展情况

(一) 圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于201x年获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监

管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

(二) 确立业务经营目标和工作重点

根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出201x年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作；努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变；结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展；坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

(三) 逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

(四) 稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业；既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市

公司;各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献；开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织 and 带头营销。

(五)初步构建风险与内控管理体系

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、

重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

(六)加强基础管理工作，提高合规意识

进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持；充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

(二)提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主；对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销；控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目；对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风

险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

(三) 加大创新力度，努力实现经营方式的转变

定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性；二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程；优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险；三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度；加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提

升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑保付等带动负债业务；通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度；根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据，赚取利差收入；针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情，对……地区实力较强的农村信用社进行同业授信，取得票据贴现额度，提高贴现利息收入。

(四) 进一步完善风险管理体系建设

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度，强化贷款“三查”制度落实，尤其是提高贷款调查的质量；严格评级管理，制定分行评级检查考核办法，进一步规范和约束内部评级工作，提高评级质量；制订并实行“授信客户准入制度”和“授信业务前期调查制度”，提高评级和授信申报质量和效率。

2、做好风险预警工作，加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外，还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围，提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作，制定贷后管理考核办法，不定期组织实施专项或全面信贷检查，风险管理部门参与贷后实地检查，并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

(五) 加强基础管理工作，切实防范各类风险

1、加强业务学习和培训，重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试，加大培训力度与深度；加强学习型组织的建设工作，在全行组织开展“业务知识学习月”活动，全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

(六)加强党群工作，促进业务发展

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创先争优”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

农银村镇银行为履行把村镇银行打造成为具有农字特色、机制灵活、竞争力强、可持续发展的农村精品银行的承诺，村镇银行充分发挥地处农村乡镇、直面农民的优势，抓住国家服务三农、扩大内需、提振经济的机遇，不遗余力服务三农。一年来，全行总资产5868万元，各项存款3804万元，各项贷款4150万-元，账面利润85万元，贷款收息率和到期贷款回收率均达到100%，圆满实现了存贷双增、质量提升、保本微利、安全经营的目标。

一是找准定位，全力打造村镇银行是农民自己的银行形象。为践行贴近农民需求，贴身服务农民、立足城乡，面向市场，服务三农的经营理念，创建伊始，除采用传统的宣传单、报纸、电视等宣传模式外，该行员工还利用休息时间走村串户，深入村委会、村民小组和种养加大户，宣传村镇银行贴心为农民服务，是农民自己银行的服务宗旨，并通过举办银农、银企联谊会，积极参加当地人行组织的产品推介会等形式，让广大客户了解和认同村镇银行。

二是积极创新，全力探索服务三农新途径。针对农户担保方式单一、抵押物缺失的现状，积极创新担保方式，加强与村委会和农户联动，通过村委会了解农户的生产经营情况，借力控制信贷风险。对没有有效资产可抵押的农户，采取三高(高职、高薪、高知)人员担保的方式放贷，三高人员可担保贷款5万元。是养殖大市，对于要发展生产，又不能提供有效抵押担保的农户，该行与武汉通威担保公司合作发放担保贷款。同时，该行还创新开办动产抵押、林权抵押和农机具抵押贷款，有效缓解了农民贷款难、担保难问题。

三是贴心服务，全力打造农民满意的银行。在服务上突出灵活、优质、高效，积极向当地农户、村委会、镇直部门、中小企业等客户提供存款、贷款、结算三大类金融业务。在服务时间上突出活字，坚持节假日不休，延长营业时间，上门办理业务，为及时满足农户需求，有时还晚上开办业务。在服务效率上体现快字，处处为农户着想，在风险可控和操作合规的前提下，只要是能一次操作完成的业务，决不让农户跑第二次。由于制度适应性强、管理链条短、审批环节少，办贷时间大大缩短，5天之内甚至最快1天就可将贷款发放到农户手中，深受广大农户好评。在金融产品上突出新字，针对农村、农民和涉农小企业，开发出方便、灵活的金融产品，形成自身独有特色，不断拓宽三农服务领域。一年来，采取自助反复可循环贷款方式，向107户涉农小企业和农户发放贷款2100万元；采取村委会推荐，以农村土地经营权抵押方式，向13户农户发放贷款60万元；采取在职公务员担保、担保公司担保、多户联保等多种方式，向78户农户发放贷款580万元，满足农户生产小额资金需求。为做实服务，该行还在全辖同业率先免费推出短信通业务，客户首次到村镇银行咨询或办理业务时，记下客户的服务需求和联系方式，并以短信形式通知客户什么时间前来办理业务比较方便，并提醒客户办理所需业务应准备哪些要件，需要经过什么程序，有效避免了客户由于业务不熟悉造成的不必要的往返奔波，极大地方便了客户。目前，该行的客户既有当地农户、村民委员会、镇直各部门、种植专业户、养殖专业户、运输专业户、个体工

商户，还有一批涉农中小企业，成为农户放心满意的农民自己的银行。一年来，该行服务涉农企业58家，乡镇居民和农户等客户近1160户，一大批农户通过贷款支持实现了增产增收。

四是强化内控，全力防控风险。在大力拓展业务的同时，该行充分发挥自身独特的股权结构、管理体制等优势，结合乡镇实际，借鉴农行服务三农的成熟做法，健全完善了存款、贷款和风险管理等制度体系，积极探索构建适应三农特点的风险防范体系。在对客户采用简易评级授信的基础上，总结出一看二摸三查四访五网的五字调查法，实地查看客户基本情况，全方位了解客户生产经营现状，掌握客户诚信记录，访问客户周边人群，了解客户有无不良嗜好，调查客户提供的信息是否真实，从而有效保证了贷款质量。

一年来，湖北农银村镇银行通过创新金融产品、简化服务流程、延伸服务触角，全心全意服务三农，不但赢得了广大客户的信赖和支持，也得到了包括各级政府、新闻媒体在内的社会各界的广泛赞誉。中央和省、市级20多家媒体先后报道了该行服务三农、积极支持地方经济发展的成功做法。湖北农银村镇银行成立一年来的成功试点，为全国农村金融体制改革积累了经验，为村镇银行如何更好地立足县域、服务三农提供了可贵的借鉴。

半年来，我司在省市公司的正确领导下、在武冈市委、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，经济技术指标超预期目标。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、基建工程审计、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，武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扎实基础。

——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。

集团上半年工作总结和下半年工作计划篇五

今年上半年，乡党委、政府高度关注民生，牢固树立“群众利益无小事”的意识，切实解决人民群众的切身利益问题，维护了我乡社会的和谐稳定，促进了农村经济的发展，增加了农民收入，在解决民生，推动“三农”发展我乡主要做了如下工作：

1. 加大水利工程建设力度，提高防洪抗旱能力，提高农业产出。今年上半年，我乡赤板村投入9万多元，修建900米水浚，灌溉农田100亩，受益群众700多人。
2. 各项惠农政策全面落实。全乡人民安居乐业，农村富余劳动力基本输出；农村一保五难问题得到全面解决。
3. 继续做好扶贫工作。我乡按照上级的统一部署，对11个村贫困人口进行深度扶贫，其中兰家和潭泥村为扶贫村。
4. 认真做好高寒山区特色产业发展。今年我乡继续扩大高山延季蔬菜种植面积，现已做好宣传和动员种植工作。

集团上半年工作总结和下半年工作计划篇六

安庆市社科联工作以迎接党的十八大召开、宣传党的十八大精神为主题，紧密联系省第九次党代会提出的“走出‘六条新路’、打造‘三个强省’”实际，贯彻落实全市宣传工作会议关于“开展社科理论下基层”的要求，全面推进我市社科工作。

一、深入开展社科理论下基层活动。

社科理论下基层要紧紧围绕迎接党的十八大召开和宣传党的十八大精神，向公众普及中国特色社会主义理论体系和社会主义核心价值观，宣传紧密联系“六条新路”、“三个强省”实际的优秀科研成果。十八大召开后，以集中宣传党的十八大精神为主。社科理论下基层活动要与正常的社科知识普及工作相结合，以科普讲座、电视专题、报刊专栏、科普读物等为载体，深入扎实地把社科理论普及到基层。已与皖江文化研究会、皖源集团合作，打造了各项社科高峰论坛。

二、继续搞好社科研究工作。

市社科联周毅承担的省级立项课题《皖江文化与淮河文化比较之异同》已发表在合工大出版社出版的《文化创新与皖江率先崛起》一书中。同时，今年第16期《安庆广播电视报》予以摘要发表。

三、学会活动继续深入。

安庆由于人文底蕴深厚，学会活动历来在全国处于领先地位。今年新增“皖江企业发展研究会”、“周易研究会”、“陈氏家谱研究会”等。学会各项活动开展广泛，影响深远，较好的促进了社会发展。对于构建和谐社会，扩进人文信息卓有成效。

一、推动安徽人文讲坛向基层延伸。

xx人文讲坛是我省普及社科知识与公共文化服务的重要形式之一，今年将以安徽人文讲坛作为社科理论下基层的重要载体，推动社科理论知识进机关、进社区、进企业、进学校。

二、继续深入开展社科研究工作。

社科联周毅承担的省级立项课题《皖江文化与淮河文化比较之异同》目前已经专家评阅论证，力争下半年圆满完成结项工作。并争取课题论文进入安徽最高学术论坛及学术年会。

三、进一步拓宽地域文化研究渠道和视野，在文化产业建设中，创新手段，不断注入地域文化元素。

随着皖江文化企业发展促进会等学会的成立，社科研究工作将逐步深入企业，做好对接工作是一项重要工作。

四、创新学会活动手段。

xx文化研究会今年推出“抵制地沟油，坚决不吃地沟油食品”、“一、三、五、七下午在市体育馆包场打羽毛球活动”收效明显，影响广泛，吸引了很多会外成员参加。下半年拟结合安庆实际，开展更多的与健身和生活有关的实际活动。

集团上半年工作总结和下半年工作计划篇七

20xx年上半年，我在乡党委、政府的正确领导下，在上级业务主管部门的关心支持下，以及各有关部门的密切配合下，在同志们热情帮助下，比较顺利地完成了上级交办的各项工作，我在工作中有得有失，为发扬成绩，克服不足，改进工作方法，把我上半年来的工作做一下总结。

1、三月份，按照上级的要求，迎接河北省文化厅领导到xx乡调研工作。

2、加强文化书屋建设。5月份县文化馆为文化站新添置图书300册，全部免费借阅。我们乡全面普级“农家书屋”建设根据制定的工作方案，定期为图书管理员开会培训，以其达到图书的管理、借阅效果，确保图书的有效性。

3、重视文艺队伍的建设。我们乡文艺队伍逐年增加，参加人员越来越多，逢年过节进行排练、演出。乡文化站通过各种方法，途径与县文广新局、文化馆、群艺馆的专业人员取得联系，亲自到xx乡进行技能指导，提供技术信息。加强文艺活动的多样性，丰富性、趣味性。

4、3月份，组织2名文化骨干参加县文广新局组织的业务培训学习，并加强文化交流，学习业务知识，更新舞蹈技巧。人们的积极性很强，参与意识很高。此项活动深入人心，深得群众的欢迎与热爱。从而更加充实了全乡文艺队伍的建设，提高了业务水平，增强了业务素质，为全乡文化队伍的建设增添了新的活力。

刘吉三个村广场舞队员到催尔庄镇参加片赛区比赛，前街、刘吉获得优秀表演奖□xx村获得第二名，在5月上旬选取**村的文艺队伍参加县体育局、县文广新局、县电视台组织的“纪晓岚杯”广场舞比赛□xx村文艺队获得全县广场舞比赛优胜奖的好成绩。此项活动得到乡领导的大力支持，同时也受到全乡各村民的热烈欢迎。积发了村民的学习兴趣，活跃了乡村氛围，为老百姓带来了精神食粮，极大地丰富了人们的精神文化生活，开阔了视野，增加了友谊。

6月19日到县财政局文行股报xx乡文体资金使用情况及20xx年使用方案，分配额度测算表，预计上级拨付资金7.2万元，用于xx乡文化项目。6-7月到县体育局办理体育项目资金1.6万元，用于xx□赵庄子两个村体健身器材设施。

1、继续加大文化宣传，加强各村文艺队伍建设，丰富农村文化生活水品，努力提高演出质量。

2、加强农村文化广场的规范管理，多方争取上级文化主管单位的帮助扶持。

3、加强各村“农家书屋”的管理工作，对各村的图书管理员

加强培训，争取图书的有效作用。