

# 最新上半年工作报告全文 上半年工作报告 (通用8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 上半年工作报告全文 上半年工作报告篇一

1、完善采购制度，降低成本：根据物资采购计划，按时按需采购公司主要产品和辅助材料。采购材料时，应及时向相关技术部门提供材料的价格信息，为产品设计和材料选择提供图纸和成本估算。提高买方自身的知识和业务水平，保证货比三家，高质量低价采购物资，降低工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2、与供应商建立并保持良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每一个来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适供应商的数据不丢失，同时有利于采购掌握供应商信息，从而进一步拓展市场信息空间。建立合格供应商名单，对供应商进行评估和划分，只有合格的才具有供应商资格。

3、在工作中团结同事，正确处理与领导同事的关系，保持良好的沟通，充分发挥工作职责，认真完成各项任务，协助相关部门的工作需要，根据技术部的要求及时与供应商沟通协调，尽一切努力按照我们的标准供应产品。

4、上半年工程订单要求的所有设备都能按时交付，未能及时到货的设备将及时上报上级，并做出相应处理。供应商在供应货物时也需要提供必要的信息。

1、按照采购制度和程序公开透明地处理事务。采购前、采购

中和采购后的所有环节都由财务等部门积极监督。任何问题都会第一时间反馈给上级领导。

2、注重成本控制，采购性价比高的产品等。买家在充分了解市场信息的基础上进行询价和比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理和协调。在合作过程中，买家一定要公平、严格，最后为公司选择有战略合作伙伴的供应商。

4、逐步加强设备材料价格信息管理，提高部门采购员的责任心。下半年，采购部将特别关注采购人员的工作分配，确保采购设备和材料信息的有效跟踪。在专业知识提高的同时，专业素质和责任心很重要。做一个有责任心的买家，保证公司的进口。

关于各部门的请购，希望采购部给采购部一定的采购时间，在采购物料时制定请购计划，尽量避免当天或第二天马上要货。因此，买方的工作计划会被打乱，急需的材料可能会导致价格或运费过高，不利于成本控制。请各部门制定采购材料的计划。

1、对于新安装设备的s11-250kva临时变压器项目，由于在采购和施工过程中未能及时发现和提供相关证书和报告，在项目验收和通电过程中出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极其恶劣的影响和巨大的损失。这样的低级错误完全可以避免，但由于采购部的疏忽，给公司带来了不必要的影响和麻烦，公司愿意承担任何处罚。通过这一课，未来采购部的工作要求更加完善。设备进厂前，所有相关资料必须到位，如有变更必须补充供应商设备。并了解市场的变化，要求每个购买者充分了解设备，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系不完善，重要材料/设备没有健全的数据库。工作的计划性不强，对市场情况没有充分了解，对东莞变压

器的变化没有很好的把握。部门之间的沟通也没有达到预期的效果。

以上都是采购部存在的问题。我们会一一克服我们知道的问题。如有不妥或不到位之处，也希望各部门领导和同事提出您宝贵的意见和建议。你们都是我们身边的好老师好朋友。有你的支持，我们才能进步得更快。

1、完善供应商体系，要求2-3家重要材料/设备供应商，确保材料/设备的及时供应。随时关注市场变化，尽量多渠道降低成本，控制质量。稳定现有供应商，开发潜在供应商，持续优化供应商体系，持续改进工作方法，积累成本方面的经验。

2、在市场因素的影响下，各种原材料的价格都在不同程度的上涨或下跌。买家要做好比价、比价、议价工作，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由要求公司加价。

3、继续配合项目部完成项目所需设备及辅助材料的采购、设备的进场、项目所需设备的各种质量信息。

4、对采购物资进行分类，制定分类物资采购制度。比如工程设备和设备零部件的采购不能在短时间内完成，所以在采购过程中要制定采购计划；如文具等日常所需的常用材料，保持相应的库存。如果采购量大，可以降低成本。

5、配合仓库，掌握仓库库存，了解销售情况，

## 上半年工作报告全文 上半年工作报告篇二

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

## 二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个

市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

在这近半年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是去年11月份到公司工作的，初来公司我是一个没有工程机械行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的热情，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。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，现在对市场有了一个大体的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信

任。所以经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度。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，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。对于一个业务可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。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。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

下半年工作计划及个人要求：

个人要求：

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；
5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

下半年销售目标：

下半年的销售目标最基本的是做到部门经理下达的三台任务量。根据经理下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的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。

相关建议：

建议公司代理的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对竞争品牌产品的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍自己产品的各种的优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力。

以上是我对20x年下半年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 上半年工作报告全文 上半年工作报告篇三

1、招商引资新上项目保持较好的发展势头。1—6月全市乡镇(街道)组织外出招商引资74批20\_\_次，新上项目42项，续建项目12项。新上项目中已投产16项，在建26项。新上项目实际到资5\_\_元以上的12项，占计划20项的6\_\_；10\_\_元以上26项，占计划40项的6\_\_；50\_\_元以上4项，占计划20项的2\_\_。新上项目和续建项目计划总投资4537\_\_元，实际到资1587\_\_元。1\_\_较大的续建项目中已有二个项目建成投产。招商引资新上项目取得较好成绩主要在于：一是领导重视。无论是市委市政府领导还是乡镇(街道)领导都是非常重视招商引资工作，特别是市委领导多次在会上部署和强调这项工作。二是采取项目负责制。各乡镇(街道)对今年乡镇企业新上项目计划任务进行逐个分解落实到领导个人，平时由负责人对项目进展情况进行跟踪、服务，年终对项目的完成落地情况进行考核。三是积极组织参加各种展销会、推介会、洽谈会、投资贸易会。仅乡镇企业参加上海农副产品展示展销会和福州投资贸易洽谈会的12\_\_人，参展产品8\_\_种，洽谈和引进项目近20项。

2、加大企业技改力度，促进经济稳步增长。上半年共完成技改项目1\_\_，投入技改资金148\_\_元，占年计划的59. \_\_，比增15. \_\_。技改后可新增产值680\_\_元、税利65\_\_元。如小湖

镇的化工橡胶机械厂扩大厂房、购买设备7台套投入资金10\_\_元，到现在产值已达56\_\_元，是上规模工业发展较好的企业之一。黄坑镇重视私营和个体企业的技改，特别是加大对竹制品加工企业技改的力度，使竹制品的质量和附加值都得到了一定的提高。

3、农副产品加工业带动农村经济的发展。全市各乡镇(街道)按照“工业兴市”发展战略，突出、突破工业，重点扶持、培育了一批“贸工农”农业龙头企业。去年引进的包括铭彩天然香料有限公司、展旺保健饮品有限公司、金鹿畜禽产业开发有限公司等农产品加工龙头企业1\_\_，还有上规模的农副产品加工企业\_\_。这些农字头的上规模企业和龙头企业可带动农户1100\_\_户，安置农村劳动力132\_\_，比增10 %。农业产业化龙头企业，不仅发展态势好，而且带动力强，经济社会效益高。如水吉酱菜厂采用“订单农业”方式，拟向500\_\_农户签订\_\_亩蔬菜种植合同，带动了一大批农民种植蔬菜致富。总投资800\_\_万元的水吉、莒口、徐市奶牛场和将口隆圣食品有限公司四家企业上半年产值达156\_\_元。将口隆圣食品有限公司已迈进我市上规模企业的行列；水吉酱菜厂投入29\_\_元新建厂房建成已投入正常生产，该厂也即将成为上规模企业。

4、工业平台建设稳步推进。乡镇(街道)在工业平台建设中，坚持以项目先导、统一规划、逐步开发原则，稳步推进平台建设，带动了全市工业平台整体推进。如潭城街道充分利用城效优势，大力开发建设白茶布工业平台，力度大，速度快，去年就引进\_\_企业入园，总投资达575\_\_元。童游街道工业平台基础设施较完善，在去年入园企业\_\_后又新增\_\_企业入园，共引资220\_\_元。将口镇工业平台面积大，去年镇政府已投入资金20\_\_元启动黄瓜山工业平台第一期基础设施建设，平整土地15\_\_，今年上半年镇政府又投入2\_\_元新增平整土地12\_\_，新增引进入园企业\_\_。这三大工业平台建设已构筑起南武线环保、科技型工业走廊的雏型，将进一步带动南武沿线工业投资热潮。到6月底全市各乡镇(街道)工业平台基础设施建设总投资526\_\_元，平整土地面积428\_\_，入园企业上百家，入

园企业固定资产总投资达1313\_\_元。

5、加强安全生产管理，注重环境保护工作。各乡镇(街道)始终以高度的责任感、使命感把安全生产工作摆在首位，进一步完善各项规章制度，落实安全生产责任制。突出重点开展了针对“三合一”厂房、压力容器及易燃易爆企业的专项治理整顿工作，检查督促了生产使用危险化学品企业、矿产企业、竹木加工企业落实安全生产措施。如潭城、水吉经委能结合实际，大力宣传《安全生产法》等法律、法规，要求企业切实落实安全生产措施，对出现事故苗头及时发出整改通知。同时我们还引导、督促企业正确处理好加速发展与环境保护关系。去年乡镇企业投入资金150\_\_元，今年上半年又投入65\_\_元用于粉尘、污水、废气、尾矿等方面环保治理，取得明显的社会和经济效益。由于全市安全生产和环境保护工作抓得紧，抓得实，措施得力，有效控制住各种重、特重大事故发生。

## 二、存在主要问题

一是全市乡镇企业发展工作总体上仍不平衡。潭城、童游、将口、麻沙等城郊、国道附近乡镇(街道)工业发展速度较快，偏远乡镇受到地域、交通、资源等因素制约，在工业平台、新上项目等方面仍没有大的进展，乡镇之间的发展速度在逐渐拉开。二是规模以上工业发展仍然缓慢，全市仍有\_\_乡镇是空白的，占全市的4\_\_，且1—6月规模工业只完成计划的40. \_\_。三是由于取消乡镇企业管理费，乡镇企业系统工作受到很大影响，有的乡镇经联委工作无法正常开展。四是局创业竞赛、招商引资任务尚未完成。

## 三、\_\_年下半年乡镇企业工作意见

1、继续抓好招商引资活动。要坚持突出工业，突破工业，必须大力抓好项目开发，要在抓好常年招商引资的同时，扩大山海协作领域，抓住突出工业发展的契机，充分利用我市资

源丰富、劳动力成本低等优势，按照“优势互补、互惠互利、长期协作、共同发展”的原则，多层次、多途径地开展山海协作，扩大合作领域，走出一条山海协作的新路子，促进项目的引进。确保全年新上项目8\_\_，其中实际到资5\_\_元以上的项目为2\_\_，10\_\_元以上的项目为4\_\_，50\_\_元以上项目2\_\_，引进市外资金1.5亿元任务的完成。局机关要加大招商力度，力争完成市委、市政府下达的招商引资任务。

2、大力培植龙头企业。加快乡镇企业结构调整。造就一批具有产业优势、行业优势、产品优势、生产要素比较优势能够支撑建阳乡镇企业形象的规模以上企业。上半年规模企业1\_\_，下半年计划新增\_\_，争取年产值达到4525\_\_元，税利450\_\_元。要把发展农副产品加工业作为乡镇龙头企业的主攻方向，集中人力、物力、财力重点支持一批农副产品加工龙头企业，特别是粮食、奶业、茶果、蔬菜上。

3、抓好企业的科技进步和技改工作。要把科技进步作为增强乡镇企业整体素质的支撑点。实现乡镇企业发展的新突破，必须紧紧依靠科技进步，推进技术创新，走内涵发展的路子。乡镇要培育一些科技型示范企业，选择一些基础较好的企业进行技术改造和开发。要广泛开展质量振兴活动，进一步推行iso9000质量管理认证工作。要争取\_\_企业完成iso9000质量管理认证。要加大企业技改的力度，力争投入技改资金达到500\_\_元。

4、继续抓好乡镇企业工业平台建设。把沿205国道的水吉、回龙、小湖工业小区建成农副产品、绿色食品工业区；把沿南武路的塔山、将口、徐市、回瑶工业园区建成高科技、旅游观光工业区；把西片的黄坑、麻沙、莒口、书坊工业小区建成环保、传统型工业园区。

5、加快企业信息化网络化建设。要建立\_\_×乡镇企业信息网，开发乡镇企业基本数据库。要动员企业加大对项目、产品、招商、培训、人才、企业管理、政策法规等网上宣传力度。要督促年产值50\_\_元的规模企业都要购置电脑，建立网络平

台，培训专业人才，开展电子商务，加速信息化带动工业化的进程。

6、要加强安全生产工作。要以高度的责任感、使命感把安全生产工作摆在首位，以对人民生命财产高度负责的态度，落实“三个代表”重要思想，切实加强领导，落实好安全生产责任制，严格执行各种规章制度，确保乡镇企业不发生特、重大事故。

## 上半年工作报告全文 上半年工作报告篇四

今年以来，在市委市政府的正确领导下，我局认真贯彻落实全国、省、市“两会”会议精神，坚持以科学发展为主题，以加快转变经济发展方式为主线，以“加快转型升级，升华惠民之州，努力让xxx人民过得更加幸福”为核心目标，围绕年度考核目标和重点工作任务，制定措施，扎实推进，狠抓落实，顺利完成了上半年各项工作任务，确保了全市工业商贸和信息化稳健发展。

### 一、主要工作成效和做法

#### (一)积极采取针对性措施，确保工业经济稳定增长。

一是加强开展针对性调研。针对重点园区、重点企业和一些成长型企业发展问题研究，多次组织调研组到大亚湾、仲恺等地和tcl德赛、华阳等重点企业深入了解情况，研究增速及投资下降的原因和应对措施。二是抓好重点企业发展。对我市45家省直通车服务企业生产经营情况集中开展了问卷调查，认真分析情况，针对存在问题加强协调解决。三是抓好重点项目协调服务工作。加强对在建和建成项目的协调服务，加快推进重点工业商贸流通项目建设。上半年，促成伊利集团乳饮料等项目在我市投资建设，全市最大的购物中心华贸中心顺利开业。四是加强内资招商引资。以举办xxx产品

展销会、承办全国电子信息百强企业发布会等大型活动为契机，进行招商推介，促进项目对接。上半年，引进深圳雅图数字视频技术有限公司、中国汇锋投资集团、深圳市中兴新通讯设备有限公司等一批企业项目签约落户我市。

## (二) 全力推进产业转型升级，促进经济发展方式转变。

一是加快发展战略性新兴产业。制定出台《关于加快培育和发展战略性新兴产业的若干意见》，同时，加快推进《xxx市战略性新兴产业发展“十二五”规划》编制工作，目前已公示完毕，着手行文上报市政府审定。组织高端新型电子信息产业重大项目申报省专项扶持资金，我市5个项目列入省第一批战略性新兴产业发展专项资金项目计划，共获得省财政5000万元支持，将拉动企业投资4.04亿元。我市7家企业入选xxx省第一批战略性新兴产业骨干(培育)企业。二是推进优势传统产业转型升级。1-6月，我市优势传统产业，规模以上工业实现增加值49.77亿元，增长25.3%。三是加快创新体系建设。完成首批12家市级企业技术中心认定工作。组织推荐仲恺高新区高端电子信息产业集群向省申报产业集群升级示范区。四是抓好淘汰落后产能工作。顺利完成国家、省对我市20xx年度淘汰落后产能工作的考核。

## (三) 继续实施扩大内需战略，增强拉动经济增长动力。

一是继续大力推进“惠货全国行”。按照全省实施扩大内需战略的总部署，5月和7月，在xxx重庆成功举办了xxxxxx产品展销会，合计共签订销售合同533宗，总金额375.96亿元，现场销售1.8亿元。同时，积极组织企业参加了第十五届西洽会、第十四届渝洽会等经贸活动，签约交易金额19.25亿元，为企业开拓市场发挥了积极作用。二是打造网上展销会平台。与阿里巴巴合作，建立并开通启用xxx产品网上展销会电子商务平台，使线上、线下展销会形成联动，截至6月，平台吸纳企业6.3万家上线交易，预计今年可实现20亿元的网上交易额。

三是大力拉动农村消费。深入推进“万村千乡”市场工程，优化提升国家级配送中心2个，分别建成镇、村级农家店19家和71家。继续实施家电、摩托车下乡和家电以旧换新政策，1-6月，销售家电下乡和以旧换新产品13.32万台、销售总额4.31亿元。四是扩大城市消费。加快发展家政服务业，积极培育大型家政龙头企业，推进家政服务网络中心平台建设，上半年我市列入家政服务业国家试点城市。1-6月，全市规模以上工业销售产值2124.5亿元，增长22.9%。其中，内销产值1375.4亿元，增长36.4%，内外销结构为64.7：35.3，差距进一步拉大至近三成。

#### (四) 扎实推进产业转移工作，探索创新园区合作共建机制。

一是完善产业转移工作政策措施。起草并提请市委市政府审定出台《关于大力推进产业转移工作后来居上的实施意见》、《关于加快产业转移园基础设施建设方案》和《关于加快产业转移园招商选资取得突破性进展的实施方案》，同时，提请市政府与产业转移园区所在的惠东、龙门县政府签订责任书，进一步落实推进产业转移园的有关工作措施和任务目标。二是全力以赴实现省考核我市20xx年产业转移工作“脱帽”的目标，考核成绩达标，名列15个转入地市的第8位，比去年上升6位，成功实现“脱帽”目标。三是探索创新合作共建机制。目前，我市与xxx市共建“园中园”框架协议已基本确定。四是强化园区招商引资。与xxx市联合举办了产业转移招商推介会2次。成功引入国家电力集团分布式能源站项目□xxx鑫龙跃公司塑胶和管材项目等一批项目落户莞惠产业转移园。

#### (五) 加快推进信息产业发展，促进信息化建设水平提升。

一是加快电子信息产业发展。推动电子信息产业向新型高端产业方向发展，做大做强国家电子信息产业基地。成功与省经信委携手承办20xx年(第25届)全国电子信息百强企业发布会，我市tcl□德赛、华阳、侨兴、光弘电子5家企业入选全国

电子百强企业。制定出台《关于加快xxx高端新型电子信息产业发展的实施意见》，组织编制《xxx市建设国家级电子信息产业基地规划》，目前已完成初稿编制工作，正在征求相关部门意见。组织企业申报国家核高基项目和国家电子发展基金项目并获国家电子发展基金2500万元支持。二是大力推进“两化融合”工程。积极推进软件和信息服务业与传统产业融合。促成我市与阿里巴巴公司签订共建xxx(全国)电子商务服务基地框架协议，推进共建xxx电子商务培训基地建设进程。华阳多媒体等6家企业成为全省两化融合“4个100”示范工程和标杆企业。1-5月，统计在内企业实现软件业务收入约7.3亿元，xxx软件科学园实现销售额4487.42万元。进一步加快云计算产业发展，指导企业开展“企业it架构整合与云计算”研讨会，与仲恺高新区联合举办“云时代智慧升级”高峰论坛，正式启动“慧云计划”。三是加强信息化发展规划引导。组织编制《xxx市国民经济和社会信息化“十二五”规划》，目前已顺利通过了专家论证。促成与深莞签署《深圳市xxx市xxx市信息化合作框架协议》，引导形成全面网络化、高度信息化的深莞惠一体化发展新格局。与xxx电信签订“十二五”信息化合作框架协议，正式启动xxx“幸福农村”信息化工程建设，“十二五”期间xxx电信计划在我市投入信息化建设资金26.4亿元，打造“宽带xxx光网城市”。四是推进全市电子政务建设。组织了30个电子政务项目的技术评估和审核工作，为财政节省金额150万元，并成功申请电子政务项目第三方测评资金25万元。启动了数字化城市管理系统、平安校园视频监控、党务信息公开等政务民心工程建设。组织修订“市民卡”项目方案，目前已经完成xxx公共支付平台及应用信息交换平台建设。五是大力推进“无线城市”建设，促进三网融合，截止5月底，全市建成3g基站2729个，wlan热点1849个，无线城市宽带网络覆盖率达65.95%。

(六)着力提升服务企业能力，推动民营经济发展上水平。

一是加强对重点民营企业运行监测工作。推荐了九惠制药等10家重点民营企业作为全国民营企业运行监测企业，建立运行监测、预警分析和责任考核机制。上半年，全市民营经济实现增加值约331亿元，增长13.6%，占全市gdp比重36%。共上缴税收92.92亿元，增长43.7%。二是加强融资服务体系建设。建立“xxx中小企业融资服务平台”。开通当日，10家银行和3家担保公司现场为27家中小企业提供融资贷款3.39亿元。积极搭建银企合作平台，5月，与省中小企业局联合举办20xx年xxx省中小企业服务推广日(xxx)投融资专场活动，组织了新美锐等6家有融资需求的企业进行“股权投资项目路演”，吸引了粤港澳近20家风险投资公司和私募资金的关注。三是全力做好民企招商工作。认真做好参与xxx与全国知名民营企业合作发展共促转型升级大会的筹备工作，收集汇总了我市招商项目97个(全省排名第2)，落实重点签约项目42个，总签约金额达505.46亿元。四是实施中小企业培训计划。组织全市重点骨干民营企业代表参加与省中小企业局和培训机构联合举办的多场论坛活动，并邀请人力资源管理专家曹子祥先生、凤凰卫视评论员齐石平教授、著名投资银行家翟山鹰就热点焦点话题作主题演讲。五是推进中小企业与农村转移劳动力对接。成功与521家中小企业对接农村转移劳动力8610人。

#### (七)突出抓好节能措施实施，推动能耗水平实现下降。

一是及早安排部署全年及“十二五”节能工作。年初召开全市节能工作会议，对20xx年节能工作作出全面部署。出台《xxx市20xx年节能和循环经济工作要点》《20xx年xxx市节能减排工作计划》。针对未来几年我市节能严峻形势，研究分析撰写了《关于我市“十二五”节能工作有关情况的专题报告》，提交市委常委会议研究部署。组织编制《xxx市“十二五”节能规划》，目前已形成初稿，正在补充完善。二是做好节能考核工作。一方面，会同市直有关部门对各县(区)政府和市监管重点用能单位20xx年度节能目标完成情况和节能

措施落实情况进行现场核查，并将考核结果上报市委市政府落实问责制。另一方面，做好迎接省政府对我市20xx年度节能考核的准备工作，目前，已完成《xxx市20xx年度节能自查报告及辅证材料(共四册)》编制工作并上报省经信委。三是抓好重点领域节能。对20xx年度用电量前300名工业企业采取措施控制用电。加强对工业、商贸领域重点用能单位的节能监察，共出动执法车辆45辆次，执法人员200多人次，共检查82家企业，印发节能整改意见书22份，考核意见书54份。四是推进企业开展自愿性清洁生产审核，现场审核验收14家企业。五是推进循环经济和资源综合利用《xxx奥美特集团等2家企业获批第二批“xxx省循环经济试点单位”；xxx市再生资源产业基地获批“xxx省省市共建循环经济产业基地”；大亚湾石化循环经济工业园获批第一批“xxx省循环经济工业园”；xxx奥美特集团和亚洲创建(xxx)木业有限公司获批第一批“xxx省资源综合利用龙头企业”。六是加强节能宣传。举办以“节能我行动，低碳新生活”为主题的节能宣传月活动，参加首届国际(xxx)节能展活动，开展绿色出行日、能源紧缺体验日等活动，举办建材行业重点用能单位座谈会，进一步营造全民参与节能降耗的社会氛围。据初步测算，今年一季度全市单位gdp能耗为0.85吨标准煤/万元，同比下降约2%。

#### (八)全面加强经济运行调控，稳定能源和市场物资供应。

一是进一步加强电力运行调控。将高耗能工业企业纳入紧急避峰用电方案，优先保障科锐光电等45家战略性新兴产业龙头企业、纳税大户、高工业增加值企业的用电。协调推进电网建设，帮助解决项目施工过程中的受阻问题。二是加强成品油和煤炭行业管理。对全市成品油和煤炭经营企业20xx年度经营状况开展年审。三是加强对重点流通监测样本企业及生活必需品的储备和市场销售情况的监测，保障生活必需品和节日市场供应。加强市场供应应急管理，成功应对3月17日全市性食盐抢购风波。四是抓好商务综合行政执法，及时妥善处理群众举报投诉案件9宗。深入开展打击侵犯知识产权和

制售假冒伪劣商品专项行动。五是加强民爆生产、销售企业安全生产监管，帮助和指导企业排查隐患。六是狠抓食品安全。扎实开展酒类专项整治工作，截止6月，全市共出动酒类行政执法人员2568人次，检查酒类经营企业3320家，查获涉案违法经营酒类760支，货值30.2万元，立案查处酒类违法案件38宗。进一步加强生猪屠宰管理，召开全市严厉打击私屠乱宰专项工作会议，特别是针对上半年国内出现的“双汇瘦肉精猪肉”事件，指导企业守法生产经营。按照国家和省关于乳品行业审核清理工作的要求，组织对南昆山乳业、多牧多乳业等2家乳制品企业进行清理整治，目前两家企业已申领了新的乳制品生产许可证。

(九) 不断加强党建和队伍建设，提高经信工作效率和水平。

按照全市统一部署，扎实开展“三个年”活动，进一步细化工作方案和目标任务，抓好落实。顺利完成了20xx年市直部门正职(领导班子)责任考核及“科学发展好班子”考评工作，按时完成人大政协建议提案办理工作，组织开展建设行政执法责任制示范市工作。认真组织20xx年经信局党组中心组暨党员干部理论学习，积极开展党风廉政建设、行风评议和依法行政工作。成功举办了“市经信局德赛杯羽毛球赛”和承办了“全省经信系统庆祝建党90周年羽毛球赛(XXX赛区)初赛”。认真贯彻落实“规划到户责任到人”扶贫开发工作，推进扶贫工作取得明显成效。

存在的一些主要问题：

一是工业投资呈低开低走态势，影响后期工业的持续发展。今年以来，我市工业投资形势不理想。1-2月份，全市工业投资下降19.1%；1-5月工业投资下降5.1个百分点，降幅收窄14个百分点，但仍处于负增长区间；二是错峰用电波及企业生产。根据省对今年电力供应形势判断，预计全省全年电力供应持续紧张。我市分配的用电指标将有所减少，对企业生产造成一定影响，预计最大电力缺口约20-30万千瓦；三是节能降耗

工作将面临较大压力。随着平海电厂投产以及炼油配套石化项目达产，将拉动能源消费量大幅上升，工业节能降耗面临严峻形势。四是cpi持续攀升。5月，市区居民消费价格指数(cpi)同比上涨5.5%，累计上涨5.1%，物价总水平不断提高。同时，近期自然灾害导致的物价上升，也将拉低居民消费水平。五是产业转移园建设有待进一步加强。由于龙门和惠东两个产业转移园在区位、基础、投资等方面的不足，推进产业转移园建设面临资金、土地因素制约问题，等等。

## 上半年工作报告全文 上半年工作报告篇五

20\_\_\_\_年12月28日集团在常州飞龙生活区获取土地后，华东区域公司迅速组建了常州公司团队。面对本土资源及人脉相对薄弱，公司品牌知名度还未深入建立的情况下，常州公司管理团队和各部门、各岗位和各员工在陈总和区域公司领导的指导下，迅速并圆满度过磨合期，克服时间紧、任务重的项目开发计划，常州公司团队发扬“用心做事，诚信为人”和“使命必达”的金地人精神，在短短三个月的时间内即完成了项目经营分析、项目策划、公司组建、人员招聘等系列动作，此后又继续发扬“连轴转”的工作作风，超常规地开展工程施工、项目设计和前期报建等工作，在短短10个月零11天的时间内取得了预售许可，超前完成项目一级开发计划的总目标。

1、克服困难，取得了突破规划3米层高且不计容的成绩，同时创造了常州市建筑面宽超60米的规范。

2、克服新老日照规范交替期的困难，取得突破项目规划条件并按新老规划中有利于项目实施的日照分析进行设计的成绩。

3、在新员工数达到90%的情况下，顺利度过磨合期，并积极开展各种业余文体活动，提升员工满意度，为项目运营打下良好的人力资源基础。

4、在2个项目并列运行的情况下，前期、工程、设计、成本等部门通力合作，高效运转，保证项目开发环节的稳步进行。

5、在实际开发周期只有8个月的情况下，克服周边和政策重重压力和干扰，全体员工通宵达旦精诚合作，保证了售楼处按时对外开放，并提前15天获取预售许可证，创设了华东区域最快开发周期的典范。

6、在房地产市场不景气的情况下，逆市开盘，体现了作为优秀开发企业的实力和决心，也为公司品牌建设打下了基础，增加了常州人民对公司及项目的认知和认可，为集团公司在三线城市布局的战略打下了坚实的基础。

我们将带着这份热情与动力，继续致力于公司及项目的发展，为金地公司做出更大的贡献，在常州打造出只属于金地的精品豪宅，让更多的常州市民认知金地，认可金地！

## 上半年工作报告全文 上半年工作报告篇六

地理学科属于自然和社会双重学科，课堂上需要不断的探索求源才能突破每一个知识点，所以我努力提高自身修养以平等、宽容的态度来激发学生的探究热情，课堂上不仅保证师生平等还平等对待每一位学生，创建无拘无束的课堂气氛，大家尽情发挥自己的聪明才智，使每个同学都敢于开口回答问题，如在讲到巴西的能源开发时我设计了与同学们做猜一猜的游戏，虽然没有太多教育意义，但在学生很难找到答案的题目上，开个小玩笑放松紧张情绪将疑问一再往下延伸最后老师抛出答案，同学们眼前一亮，知识得到了巩固，师生的距离也缩小了。

### 二、加强书本知识与生活世界的相互联系

拥有博大的胸怀和博大的知识系统不仅仅是对地理教师的要

求也是我们培养学生的目标，一个教师有什么样的教学思想或教学理念，会直接体现在一切教学活动中，通过不断的学习，阅读一些有关教育思想或教育理论的书籍，不断接受新观念，充实完善自己的教学思想，例如，通过阅读《中学地理教学参考》、《素质教育论丛》、《中国教育报》等，树立了素质教育、终身教育、创新教育、社会化教育、未来教育等教育教学思想，并充分运用课堂教学的主渠道，灵活地运用多种教学方法，使素质教育、终身教育等落到实处。另外，充分利用我校的现代化设施，浏览学习已经有的一些教学课件，同时，收集大量的制作多媒体的素材，采用电子备课方式。

在工作之余，努力钻研教材，分析每堂课成功在哪里，哪里存在不足，不断总结经验，充实自己的教学水平和班级管理水水平。

联系人们生活的实际与地理环境的关系，尽量使地理教学活动生活化，生动话。“人地关系”是学习地理知识的主要线索，因此列举的问题和地理事物尽可能启发学生运用身边的“人地关系”材料，使学生实实在在认识掌握地理知识的重要性。

### 三、尝试创新，积极优化教学方法.

1、课前讲地理。在教学形式上创新，今年特别增加了有学生“课前讲地理”的教学形式。学生的积极性非常高，从各种渠道收集大量的地理课外资料来筛选并充分准备，演讲的同学都做好充分的准备，大多是脱稿来讲解，有些还会用启发式的问题讲解，有些还会配有板书。使学生既会学，又易学，且将来还想学，真正教给学生一辈子受用的东西。学生在自主、创新中培养了兴趣，养成了习惯，提高了能力，获得了方法。

2、讲练结合法。在教学过程中，指导学生阅读课文，分析归

纳出“看书、听讲、用图、动手、动脑”等方法和要求，并可利用“地理学习”图向学生介绍地理学习的形式。并经常督促检查，养成学生很好的学习习惯。

3、现代化教学法。教学手段上坚持常规手段和现代化手段相结合，既使课堂生动活泼，大大提高了学生的学习兴趣，又使教学内容呈现方式多样化，大大提高了教学效率和课堂容量。从而提高了教学效果。认真备好教案设计，主要突破以下常规工作：(1)钻研教材，明确教学目标，以形成教学的指导思想，高屋建瓴，胸怀全局。首先是吃透教学大纲，分析教材的结构，理清教材内容的层次。认真处理好教材中的重点、难点和关键三者的关系。(2)设计教学方法，准备教学设备。牢记教师的职责是“要设法打开学生智力的窗户，交给学生一把知识宝库的钥匙，”传统的启发式，“导”为主，“读议讲练”讲解、谈话、类比、观察、综合分析等积极借鉴他人的成功经验。(3)合理安排教学过程，注重学生的智力发展。特别注重在教学过程中始终想到，“教学的效果不在于教师教了什么，关键是学生学了什么”，“少而精，学到手”，特别注意培养学生的自学能力和创造性思维能力，强调自学，发展智力是重要的出发点。在教案的设计中注意培养学生联系生活实际，学会在已有知识的基础上，探索未知的能力，发展创造性思维，鼓励学生敢于突破传统的习惯势力所形成的思维定势，允许并鼓励学生提出和教师思路不一致的新见解。用发散思维的方法，从多方面，多种角度去分析问题。时刻注意培养学生学习的主观能动性。

三、以博客为平台，在网络教室努力提高自己

人教论坛是我理想的网络教研室，在不断的学习和讨论中自身得到了很大的提高。

## 上半年工作报告全文 上半年工作报告篇七

一、关于生产实施管理

## 1、整车生产实施

## 2、内部派工方面：

### 二、关于生产计划管理与运筹

生产计划是实现既定目标对未来一定时期内的工作作出安排的活动，对于组织拥有的人力、物力、财力进行合理的配置来实现组织的最终目标。

生产部的主要职能是多、快、好、省、安全的完成公司下达的各项工作任务，而具有较高可行性的生产计划则是各项生产工作完成的前提条件。

20\_\_年生产部继续推进生产计划的管理工作，要求在生产实施之前进行本部门产能负荷分析，结合当前存在的物料、人员、设备、工装，根据订单的产量及交付周期制定相应的部门生产滚动计划，继而成为组织整个生产实施的指导性文件。

本年度我部门加强班组建设，强化班组长及班组的生产和人事管理职能，同时将生产计划推行至班组管理之中，由班组长作为一线生产的管理者将部门、车间的生产计划进行分解至日滚动计划甚至工时计划，进而推进生产目标的可实施性，做到生产一线员工人人了解生产计划、人人遵守生产计划、人人执行生产计划，将生产周期、生产目标、生产效率贯彻到生产现场的每一位员工，加强了生产的指示性、明确性和有效性，提高了生产效率及生产执行力。

### 三、关于生产现场管理

企业生产过程可简单概括为半成品原材料的输入及产品的输出，而输入与输出中间环节则是产生产品价值的过程，即生产现场。我部门的生产现场为下属的各车间场所，如何提高生产现场管理效率，产生最大化的收益一直是生产部门孜孜

追求的目标。

1、从现场环境、物料整理的5s着手，进行物料、工位、工具、设备的整理、整顿、清扫、清洁开始，结合工艺生产路线进行工序的进一步优化配置，组织人员学习相应的工艺路线、操作规程、作业指导书等指导性文件，对车间进行全面优化布置。

2、产品质量是现代企业在市场竞争中的焦点之一，提高产品的质量是建立企业竞争优势，增强企业竞争能力的重要途径。生产部各车间一直将产品质量作为生产现场管理的重点加以管控，同时强化车间品质管理，认真学习质量管理文件，加强工艺文件学习及工艺卡片的落实，对全面质量管理的人、机、料、法、环五要素进行有效实施、控制并确保产品质量，同时上半年生产部配合公司职能部门进行iso9000质量管理体系的内审及修正工作。

3、成本控制是影响产品利润的关键，加强成本管理控制至关重要。上半年生产部组织各车间深化二级库管理，细化专人专管，进行物料的领用、配送，杜绝生产过程中的八大浪费及物料丢失。同时各车间与工艺组密切配合进行物料出库工作，从领料、审核环节严控产品成本。

4、产品交期是影响客户满意度的重要条件。当订单下达后，生产部根据产品交期制定相应的生产计划，同时车间根据总计划进行逐步分析、分解，针对薄弱环节进行人员、设备、工装重新布置，提高整体生产环节的均衡性，从细小环节开始逐步压缩整体的生产周期，保证订单车辆按时交付，满足客户要求。

## 上半年工作报告全文 上半年工作报告篇八

对一段时间的工作进行总结是为了肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作。

以下是我为大家准备的销售 20xx[]希望对大家有帮助。

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清风集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己!今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了!

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰;
- 2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定;
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容面对。

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。