

最新公司半年总结及下半年计划qc 公司 上半年工作总结及下半年工作计划(精 选7篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

公司半年总结及下半年计划qc篇一

转眼间，一年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

（一）、知识管理

20xx年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

□1□□20xx年集团知识管理考核积分卡（截止5月）

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家（包含集团职能部门），黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

□2□□20xx年集团知识管理考核——一个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

□3□□20xx年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20xx年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训□km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会

在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(3)、个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二)、现场管理

数据回顾：

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况□20xx年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工真正认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20xx年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技

巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗（蓝旗）”管理策略，鞭策部门力争先进。

（三）、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。

3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。

按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

（四）e—hr人事信息管理

e—hr人事信息管理为20xx年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。

对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。

主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法深刻的认识和理解。

对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

1、知识管理

(1) 完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2) 总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3) 进一步完善审批流程。

(4) 网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

2、现场管理

(1) 持续开展旺季综合检查。

(2) 部门6s专员培训学习，加强检查的能力。

(3) 编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

3、有效工时管理

(1) 完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

(2) 规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

4□e—hr人事信息管理

(1) 员工照片维护；

(2) 按照集团要求维护培训信息等特殊信息；

(3) 学习薪酬管理模块的操作。

公司半年总结及下半年计划qc篇二

彻落实全省系统工作会议精神和省分公司的各项工作部署，积极应对激烈的市场竞争的挑战，围绕“开门红”、“6.30”任务目标，努力克服内部和外部的各种困难，艰苦奋斗，以崭新的精神风貌和工作姿态大力推动业务发展，取得了积极成效。

一、主要经营指标执行情况

(一)在困境中求发展，业务规模保持行业首位。目前市场寿险主体6家(人保寿险已批设筹建)。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

泰康人寿：人力约470人，保费收入2991.98万元(主要收入来自万能险和投联险)，同比负增长3.6%，市场份额19%。

太平洋人寿：人力约250人，保费收入1901.57万元(主要收入来自投联险和传统寿险、意外险)，同比负增长23.03%，市场份额12%。新华人寿：人力约150人，保费收入1141.16万元(主要收入来传统寿险和银保业务)，同比增长347.13%，市场份额7.3%。中国人寿全市系统：人力734人，较年初增长5%，总保费规模8679.12万元，同比负增长12.05%，占市场份额的55%，业务规模居行业首位。

(二)调整结构，规模效益齐头并进。截止6月30日，全市系统实现首年保费规模3698.56万元，同比负增长37.61%，占总保费的比重为42.61%，与去年同期的比较占比降低了17.46%。实现首年期交保费902.72万元(其中银保渠道168.60万元)，同比下降48.00%，占总保费的比重为10.40%，与去年同期相比下

降了7.08个百分点。实现5~9年期个险首年期交保费和十年期及以上期交保费的规模608.12万元，同比下降45.19%。实现续期保费4262.15万元，续收率57.65%，同比增长43.82%，占比49.11%，与去年同期相比提高了19.08个百分点。

(三)半年目标完成情况。截止6月30日个险渠道实现734.12万元，完成率58.50%。其中3~9年期186.09万元，完成率43.28%；_年期及以上548.03万元，完成率66.43%；实现短险保费443.56万元，完成率68.24%；银保渠道实现保费2957.40万元，完成率70.58%，其中趸交2788.80万元，完成率69.72%，期交168.60万元，完成率38.32%。一季度保险先进村入围17个，完成率40.5%。

(四)人力稳步增长，队伍规模居行业首位。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

件均保费为2447元。我公司银保签约网点数96个，出单率36%，拥有客户经理21人，人均网点数为4.6个，在当地行业中处于领先地位。

(五)赔付率大幅度下降。截止6月30日，我公司的赔付支出为376.46万元，赔付率为84.87%，同比减少247.12万元，同比下降65.64%。赔付率较高的主要是健康险。

(六)费用结余，效益增强。截止6月30日，公司可提费用为690.28万元，可用费用为491.56万元，费用支出为486.54万元，结余5万元。可提佣金为476.33万元，可用佣金为476.33万元，佣金支出为393.76万元，结余80万元。

二、 主要工作措施

(一)统一思想，紧跟落实

及时贯彻省分公司会议精神统一思想、统一步调。为进一步

落实__年度省分公司开门红启动工作，总结分析分公司开门红起步阶段排名全省落后的原因，采取切实可行的解决措施，我们于元月8日召开全市系统“开门红”启动工作落实情况汇报视频会，对开门红工作措施进行督促落实。分公司新班子调整后，2月8~9日，分公司召开了为期一天半的全市系统__年工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。5月12日省分公司视频会议召开后，我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把省分公司视频会议精神和当前我市系统的业务推动工作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实全省系统重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保“6.30”任务目标达成，分公司于5月25日召开了全市系统业务发展工作会议，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在省分公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与省分公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

(二)突出重点，拓展期交

加大个险期交拓展力度，确保经营成果实现。今年以来，我们在抓中介业务上规模、抓团险抢阵地占领市场的同时，突出重点打好个险渠道的“城市保卫战和农村圈地战”，着力推动个险期交业务，最大限度缩短我市系统个险期交业务与发展进度快的州市分公司的差距。

一是细化省分公司各阶段期交业务发展企划。为深入贯彻落实省分公司个险期交业务企划，我们结合实际，出台了“论剑”系列业务推动活动，大力推动个险期交业务发展。特别是4月2日，我们在市委党校隆重召开有市杨副市长参加的高规格的__年一季度精英表彰暨“论剑”高峰会，为公司的发展产生积极的、重要的影响。

二是分类指导，分层经营分类指导。分类指导：分公司在工作督促指导时，重点加大一二类公司的督导力度。即思茅

区(一类)作为中心城市,宁洱、墨江、景东、景谷澜沧为核心(二类),在每一个阶段的发展企划的关键时段派出工作组进行重点督导。分层经营:一二类六大公司全力以赴打好“城市保卫战和农村圈地战”大上期交,提升内涵价值,同时也确保规模业务不落下。镇沅、江城、孟连、西盟四小三类公司,在解决自身核心价值的同时,大力发展期交和意外险业务。

三是强化措施,重点突击。首先是加强组织领导。业务企划下发后,分公司总经理室以下发《督导令》及时跟进,强化执行力。同时_x总经理还通过内网平台,向各县(区)支公司经理、班子成员先后发出了《致各位经理的一封信》、《5.20备忘录》、《6.30动员令》等,不断表明党委、总经理室对完成任务的决心和信心,并对具体工作措施进行指导。与此同时,我们对六大公司适时或派出督导组、或由分管个险的班子成员蹲点督导,加大分公司的督导力度。同时,动态重点突击。为充分利用省分公司3年期业务财务预算政策调整的机会,我们下发了《紧急通知》,要求城乡统筹兼顾,齐头并进。城区团队严格按“一周工作模式”进行运作,城区全员主打“金彩明天、美满一生”的3~5年期业务;农村团队全员以创建保险先进村为发展平台,主打“两康+顺兴卡”。六大公司成立“金彩35”和“美满35”突击队,四小公司可根据公司业务员的意愿来确定成立相应的“突击队员”,要求专人负责,确保实效,达成任务目标。为支持配合基层公司期交业务的冲刺,充分发挥机关的表率作用和生力军作用,确保全市系统半年期交目标的达成,分公司机关成立了金彩明天突击队,全力冲刺3年期交业务,全力支援一线公司。鉴于现有人力有限,达成现在的任务目标非常困难的情况,我们采取内勤人员做大、中单进行突击。同时,盘活无绩效人力和低绩效人力,推动中绩效人力向高绩效人力发展,并规定中绩效人力迅速行动在5月20日前破零;低绩效人力在5月25日前破零;无绩效人力在5月30日前破零。达到全员行动,全员举绩,全员破零,全员奋起突击期交任务。

四是全力推动银邮渠道期交业务的发展。首先，下发了《“跨越顶峰”银邮期交推动方案》，在银邮渠道主推“安享一生”期交业务。加强网点的维护和开拓，在网点以“安享一生”期交为主要推动产品，加快业务转型，全面推动费用率高的产品，创造渠道价值。同时，加大与邮政合作力度，组织召开“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会。在6月13日上午澜沧县邮政局成功召开“牵手邮政、安享一生”客户答谢会的基础上，通过积极准备，分公司与市邮政局定于6月19日举办了高规格的“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会，预约保费118万元。另外，加强自营业务发展，做好美满人生的再包装与炒作，主推鸿富期交和美满人生这样容易上量的险种，强势启动自营期交的发展。

(三) 打开缺口，夺回阵地

今年以来，我们从解决自身生存问题出发，向意外险阵地特别是痛失的“口子”业务，展开强势的公共攻势。在今年的团险渠道，我们不仅提出“不丢老客户，抢抓新客户”的目标，同时也把目标瞄准曾经失去的“口子”业务作为新的业务增长点。我们在个险和县域渠道大力推行卡折式业务、积极拓展法人团体客户业务的同时，把工作的突破点放在交通运输集团上。经过我们多次沟通协调，联络感情，于3月7日与市交通运输集团公司签署了乘意险业务合作协议，在全市全面准入乘意险市场，并在乡镇以下线路作为主体公司进入，夺回了失去多年的乘意险阵地。截止6月30日，全市系统乘意险保费收入42万元。

通过积极的公关协调，与思茅民航站增进了友谊，密切了关系，巩固并占据了航意险市场的主导地位。

积极做好学平险的前期准备工作，与各级政府分管领导及教育局主要领导沟通协调，争取到市场份额的支持。

着力加大与银邮代理单位的合作力度，融洽感情，改善和加

深了合作关系，在巩固原有的代理网点的基础上，新的渠道网点不断增加。

(四) 借势推动，抢占两乡

积极争取政府发文，市县乡村四级联动，大力开展中国人寿“保险先进村”建设活动，打好农村“圈地战”。在分公司取得市政府发文支持开展“保险先进村”的文件后，九县一区支公司也先后争取当地政府发文，支持中国人寿在当地开展“保险先进村”建设，有效地抢占了农村保险市场，取得了可喜成绩。今年以来，我们以市政府表彰15个首批达标的中国人寿“保险先进村”为契机，加大创建工作力度，把创建目标落实到村社。在各级地方党委、政府的大力支持下，我市“保险先进村”建设得到了全面推进。截止6月30日共创建达成17个，达成率为41%，为达成全年创建目标打下了坚实的基础。

(五) 强化培训，增强素质

鉴于分公司队伍基础建设薄弱，整体素质不高，今年以来，我们加大了队伍的培训力度。分公司先后进行了会议培训2次，新人培训班2次，班子和组训培训班1次，周工作模式培训班1次，银保培训班1次，主管培训班1次，参训人数440余人次，队伍整体的素质的得到了提高。个险队伍留存率73%，人力规模734余人，有效人力60%以上，举绩率51%以上。

(六) 强化管理，确保效益

一是加大实施积极财务政策的力度，进行规范化管理。一方面，优化考核机制，发挥财务政策的杠杆作用，促进业务发展和结构调整，引导业务发展，促进首年业务快速增长，确保市场领先地位。另一方面，注重业务结构的平稳优化，大力发展期交业务，特别是__年期及以上期交业务，努力实现公司积极均衡的战略目标。二是完善县级voip系统，降低通

讯成本。今年2月份，根据省公司的相关培训资料，我们制作了形象的voip系统接线图(每县各一份)，并利用远程测控手段，对全市各县逐一进行voip设备在线状况开展查遗补漏工作，通过上下配合，至2月底，全市所有网点的办公电话，均恢复接入到了voip系统，降低了全市系统的通讯成本。

三、存在问题

上半年，我们做了大量艰苦的工作，取得了来之不易的成绩，但也还存在着不容忽视并有待于在今后的工作中加以克服和改进的问题。

一是业务发展滞后。全市系统总保费出现负增长，10个经营单位，只有宁洱、景谷县支公司是正增长，其余的均为负增长，而占全系统业务近三分之一的思茅区支公司，负增长高达29%。

二是队伍的基础建设薄弱，对团队的培训欠账太多，整体素质不高。基础工作不扎实，队伍建设薄弱，教育培训跟进不足，整体素质有待提高。

三是期交业务发展缓慢，低于全省发展水平。一方面反映在“开门红”，部分县支公司没有按照分公司的要求、步骤、方法按时完成；另一方面反映在二季度期交业务的启动、推动上没有及时跟上分公司的步伐，贻误战机，影响进度。

四是执行力不到位，有的支公司对完成任务目标的决心不坚定，态度不积极，甘于落后。

五是人力规模不足，增员难增员的问题始终是困扰着公司一大难题。个险队伍开单人力和举绩人力严重不足，城区队伍规模小、活动量低。

公司半年总结及下半年计划qc篇三

1、在公司领导下，锅炉运行丙值坚持以环保数据合格为工作重点、安全生产为工作基础、以经济效益为工作核心、以强化管理为工作手段，按照公司各项规定，实施精细化管理、进一步完善内部管理系，努力提高节能降耗中心思想，降低可控成本提升锅炉经济效益，较好地完成了上半年各项工作。

2、上半年锅炉运行比较稳定，锅炉机组无重大操作与事故的发生。3#炉的稳定运行，确保了机组正常运行和正常对外供汽。2月16日—2月21日配合地区春节调峰计划，1#机停机!锅炉正常供汽安全稳定运行。在公司领导关注和指导下，5月份锅炉对糠土设备经过不断改造，基本具备烧糠条件，而且效果显著，为节煤工作提供较好条件。5月底对锅炉#2炉电除尘进行改造!圆满完成!6月1~12日响应青岛上合峰会及环保号召，锅炉降低负荷!维持50%运行!

3、虽然#3炉在运行人员认真调控控制下运行较稳定，但受种种影响，锅炉运行中也出现了几次故障，今年上半年化水变出线电缆出现了两次电缆烧坏事故，虽然在处理较快，未对锅炉安全运行造成威胁，但也充分反映出了的对设备没能做到“可控、能控、再控”，造成了工作的严重不足。5月30日受网上故障影响!造成全厂变频器设备跳闸!

4、6月13日，受雷雨天气影响，锅炉一、二次风机跳闸!一次风自动转工频运行!由于锅炉运行处理果断!未出现重大事故!

1、作为锅炉运行生产一线，仍然要以环保工作为重点，全面落实公司制定的节能减排工作，建立健全的节能环保管理体系，严格落实节能减排责任。做好锅炉电除尘、袋除尘、脱硫脱硝设施的运行维护工作，必须全力确保环保项目的持续运行，确保达标排放。做到要运行，环保就一定达标。

2、加强安全管理，切实实现“安全最好”。安全生产无小事，

它事关生命、财产安全，事关企业发展大局。没有安全就没有一切，事故是最大的浪费，运行一线出现安全事故不仅“劳民伤财”，还会影响供热发电，身为锅炉运行生产班组第一责任人，更要认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”为方针，从自我做起，对自身安全工作进行在梳理、再检查、再部署，全力切实安全基础，把“安全最好”落在实处及时消除安全隐患，避免锅炉机组非计划停机，严防各类事故发生，为完成下半年绩效目标提供安全保障。

3、加强班组管理，切实将人员管理工作做到细处，带领全体人员不断提升自身业务能力，和知识水平，加大设备巡视和监控力度，努力做到设备零故障，确保锅炉及机组设备安全运行。

4、坚持做好节能降耗和小指标控制工作。合理调整风煤配比，降低大渣和飞灰含碳量!精细调整，认真操作努力提高锅炉机组效率!

5、加强设备维护，精细设备管理!发现和排除带病设备运行!

公司半年总结及下半年计划qc篇四

中共苍南县公共事业投资集团有限公司党组

关于2022年上半年工作总结和下半年工作思路的报告

中共苍南县委：

2022年，在县委、县政府的正确领导下，县公投集团自觉服务于全县经济社会发展大局，认真履行国有企业社会责任，聚力求突破、攻坚谋发展，实现了投资规模的不断扩大，各项业务稳步推进，在提高经营管理效益、确保项目建设资金保障、提升惠民服务水平、推动集团转型发展等方面取得了

一定成效。

一、上半年工作总结

（一）始终坚持党建引领，助力企业健康发展

围绕全面从严治党主体责任清单，多措并举，持续推进向纵深发展，为集团转型升级和高质量发展提供坚强组织保障和政治保障，签订全面从严治党、党建、意识形态工作责任书，推动工作层层落实，将全面从严治党与学习教育主题教育等活动深入融合、同步推进，举办夜学活动7次，实行“一月一主题”轮值党课，党组理论学习中心组开展集中学习6次；指导党支部开展固定党日日做夜学活动7期，开展“党课开讲啦，人人做主讲”、“清廉工程”、“会前廉政教育”活动，全面开展“国企反腐倡廉全覆盖无盲区零容忍”、“全面对照、全线整改、全域治理”、“七张问题清单整改”等专项行动，落实整改措施，推动问题整改见底见效。

进一步加强党的基层组织建设，严格党员教育和管理，完成集团总支部、行政支部、中投支部的换届选举工作，选举产生了新一届总支部、行政支部、中投支部委员会委员及书记人选，完成1名预备党员发展、确定7名入党积极分子。同时，进一步建立谈心谈话、学习教育等制度建设。

（二）发挥国企平台优势，推动公共民生项目投资建设

1. 作为专债主体，继续参与苍南县医共体（涉及14个乡镇卫生院、三家县级医院）等项目投资建设，截至6月份，赤溪、矾山、岱岭、莒溪、灵溪浦亭、望里、炎亭、宜山、藻溪、沿浦、南宋11所乡镇卫生院处于室内装修、室外附属施工阶段；钱库、桥墩2所卫生院处于主体施工阶段；金乡卫生院处于土地审批阶段；苍南县人民医院二期项目底板施工、苍南县第三人民医院二期项目室内装修、幕墙施工、苍南县妇幼保健院新建项目底板施工，完成固投1.0152亿元，自开工以

来固投累计完成3.0137亿元。

2. 作为出资主体。代表苍南县出资苍泰高速公路项目建设，2022年完成出资1800万元；累计完成瑞平苍高速公路项目1.0144亿元，今年还需出资1亿元；累计完成温州产业转型升级1575万元，今年需出资1125万元。

3. 作为建设主体。根据省市数字化转型改革部署及县政府〔2021〕2号文件精神，做好全县数字化建设的资金和人才支撑。配合县大数据管理中心及各需求部门完成苍南县一体化智能化公共数据平台验收工作，完成投资1000万元，累计投资1700万元。完成智慧城市一期项目申请政府专项债并纳入国家重大项目储备库工作。该项目主要包括苍南县智慧停车等8个子项目，总投资8312万元。

（三）统筹规划资产运营，调整优化经营性资产结构

截至2022年6月，集团总资产109.86亿，负债总额56.45亿元，净资产53.41亿元，负债率51.38%，其中：本级总资产为65亿元，负债约为42亿元，净资产23亿元，负债率为64%；2022年新增对外担保总额21亿元，新增对外担保余额5.7亿元，累计对外担保总额57亿元，担保余额26亿元；融资余额30.26亿元。2022年上半年实现营收449万元，主要是科技孵化器租金、零星资产租赁和资产销售等收入。

1. 2022年上半年，集团公司根据《苍南县国有资产管理条例》的相关要求对公司资产开展相应管理，保障国有资产保值增值。完成资产公开招租2处，共计年租金35.4万元；完成零星资产房租催缴14户，共计金额118.37万元。

2. 为确保资产保值增值，优化集团资产结构，积极开展“江滨一号”“中医院”地块的造地调研工作，与资规局、灵溪镇老城改造指挥部等相关职能部门开展用地规划调整协调工作。目前已获取相关地块的控规、总规资料及老城改建总体

设计等相关材料，结合集团公司保障房专班工作规划，着手谋划上述地块的造地计划。

3. 终止龙港新城创业园15万平方米厂房及配套设施委托租赁，强化租后日常管理；积极落实上级文件精神，大力支持中小微企业克服疫情影响，共度难关，主动为入驻企业减免租金414.78万元。

（四）加速优化布局进程，推动国有企业多元化发展

1. 天然气运行保障稳中有进。通过建立槽车及人员白名单、槽车车辆通行证审批，人车不分离等相关制度，解决因疫情原因的导致卸液、槽车临时调配等诸多问题，保障燃气顺利供应。截至2022年6月，场站共计卸液470余车次，9800余吨液化天然气，完成天然气供应1400余万标方天然气。同时保障了钱库、金乡、矾山、马站、宜山、巴曹等城镇居民用气的安全和稳定，共计报装人数3938户，通气3547户，安装272户，点火300户，勘察400户□lng共拉气13.2万kg□lpg共拉气98万kg□巡查lng□lpg小区管道181次。

2. 市政中压主干管工程持续推进。完成穿越高速、县道评审会，相关对接工作同步进行。完成标段二、标段四敷设5.3公里，其标段二（金乡段）完成施工约3.8公里，标段三（钱库段）完成环城北路（货运路-光华北路）管线施工1.5公里。完成龙港渔港路（世纪大道-启源路）燃气工程建设；疏港大道、海丰路、渔港路等路燃气工程已完成疏港大道约1公里、海丰路约完成800米，迎合市政道路建设进度公司建设工程同步进行。

3. 全县闲置资金调度到位。财融公司通过筹集国有企业暂时闲置资金，调度全县融资资金，顺利周转全县国有企业到期债务，防范了债务到期风险；弥补预算不足短板，有效解决全县重点工程建设资金短缺问题。截至2022年6月，共调出资金5.82亿元，调出8次；调入5.7亿元，调入4次。做到了调入

调出资金基本平衡，缓解国有企业短期资金压力、防范到期债务风险、解决投资项目建设资金短缺。

4. 工业园区和台商小镇平台公司资产优化整合成果渐现。截至2022年6月，合并工作已接近尾声，3月份已取得了新的营业执照，资产优化整合，有利于企业做强做大，进一步增强融资造血功能，全力保障园区基础设施建设资金需求。全面完成了包含小镇客厅范围内直接管辖资产清查、完善登记，总资产已达到30亿元。小镇客厅接待参观台商小镇的领导一共62批次共786人，游客1352人；苍南青年创业园完成竣工验收，完成物业招标，4家企业入驻；水岸风情街项目物产权证正在办理中，由商务局对接招商工作；在推进湿地公园管理房确权登记的同时，积极组织对接、广泛招引。

5. 提升气象服务质量，精密监测能力。气象综合服务站配合县气象局完成在山洪暴雨灾害高发易发区建设10个气象站和升级改造12个气象站任务，目前已完成5个站建设（灵溪镇南龙村、灵溪镇桃湖村、藻溪镇富溪村、赤溪镇半垵村、赤溪镇白湾村）和6个站升级。探索海洋气象服务保障，逐日发布渔港天气预报；建立桥墩水库气象服务平台，为桥墩水库的短时临近预报提供精细化预报基础；专项为三澳核电提供各项气象服务，气象信息及时推送中交四航局228省道龙沙段建设，切实把公共气象服务提升到了一个新的水平。

（五）深度聚焦为民办事，增强企业为民服务能力

1. 着力抓好公租房运行管理，提升民生服务水平。在面对，连续发生“3.3”“4.4”新冠病毒疫情，第一时间安排人员对德润嘉园小区进行封闭，加强人员进出管控，积极开展民生保障服务工作，安排部室员工及党员志愿者为小区居民采购药品、粮油米面、生鲜蔬菜等生活必需品，并且安排专业技术人员定点小区解决租户家中应急维修的问题。

2. 积极响应政策，开展租户的疫情房租减免工作。上半年共

计减租金101.75万元，涉及承租户42户，其中：工业企业减房租60.76万元，涉及承租户27户；个体工商户减免房租40.99万元，涉及承租户15户。

3. 开展志愿服务，为民办实事。志愿者们多次深入金乡镇郊外片区河头村、夏泽汤村、中兴社区等包联村社开展“抗疫情、创文明、保平安”志愿服务活动，扎实推进文明城市建设整改攻坚；疫情防控工作有序进行，在疫情防范关键时期，广泛动员全体党员干部下沉一线，在基层村社、核酸检测点、防控卡点，亮身份、践承诺，争当抗疫志愿先锋。

4. 继续稳固“最多跑一次”改革。进一步完善客户服务承诺书、用气申请表、用气合同等，简化内容，加快报装流程；通过完善浙江省用水用气报装管理系统，提高工商业用户网上报装体验。为保障燃气设备稳定运营，对各小区燃气管道设备维护保养9次，燃气设备维修10次，确保燃气设施无故障运行。抢修电话做到24小时畅通，抢修人员时刻待命，上半年出警7次，有效出警4次，有效避免安全事故的发生。

二、下半年工作思路

2022年下半年，集团将积极调整战略思路，着眼全年、科学布局，进一步通过拓宽融资渠道、保障服务民生、推进项目建设，扎实推进重点基础设施建设投融资工作，保障民生服务，促进企业高质量发展，为全力推动我县经济社会快速发展做出更大的贡献。

（一）落实主体责任，提升党建工作水平

要全面贯彻落实党中央关于加强国有企业党建工作的新部署，首先是推进理论武装常态化。切实抓好日常学习、扎实开展党史教育学习，进一步加强党员思想政治教育、阵地管理监督，激发宗旨观念和担当精神，其次是要推进党建工作向基层延伸。以政治理论学习、主题党日活动为抓手，国企引领

民企及社会组织党建工作，将党建工作、清廉文化引入到其实际工作和生活中。

（二）稳健实意识形态，确保企业平安发展

聚焦“勇变革、强担当、夺首胜”工作目标，扎实推进意识形态工作主体责任落实落地，集团将紧紧围绕全年的工作目标，着力在统一思想、凝聚力量、增强实效上下功夫，努力在理论武装、舆论引导、文明创建和文化发展上取得新的进展，上下联动，领导干部从讲政治的高度做好疫情防控工作，将工作抓实、抓细、抓严，同时要时刻自省，确保疫情防控工作到位，为平安苍南贡献一份力量。

（三）强化绩效考核，增强企业治理能力

通过建立“以岗定薪、以能定级、以绩定奖”的薪酬分配形式，进一步健全绩效考核体系，转变传统思维，将以往的重“工龄、学历、职务”改变为以“岗”为重点，突出岗位价值，建立新的岗位加绩效工资制度，按照岗位特点确定固浮比例，形成差异化工资制度，优化集团公司目前绩效考核指标和考核方式，提高绩效考核比重，考核与薪酬挂钩，真正发挥绩效考核的激励作用，推动集团健康有序发展有着重要的促进作用。目前已完成制度修订，并在集团机关率先执行，下一步再逐步推广至所属公司，保障工资总额管理全面落实，推进企业市场化进程。

（四）拓宽融资渠道，保障项目资金需求

以服务实体经济、助力转型升级为职责使命，根据集团全年资金需求，在努力扩大自身发展规模的同时，充分发挥城投集团2a外部评级优势，综合运用各类融资工具，通过项目融资、发行企业债、流动资金贷款等债贷组合方式进行融资，确保完成融资4亿元，同时提前着手筹备静脉产业园项目发行企业债，并逐步建立依托优质资产，整合资源，建立企业的

中期融资架构，形成资产资金的良性循环，全面提高投融资能力以及金融服务的创新能力。

（五）狠抓项目落实，谋划集团发展空间

1. 抓好公租房、海西清创园、龙港小微园、零星资产等项目的运营管理，进一步理顺项目租赁、出售过程中的管理机制。引入产权管理系统，做到产权管理信息化，强化产权管理风险预警机制。
2. 做好2021年数字化改革项目的进展推进及2022年数字化改革项目的谋划工作。推动苍南县公安局交通警察大队“苍穹警务·智慧交管”指挥作战平台等智慧城市相关项目建设工作。
3. 积极谋划保障性租赁住房项目。根据全省保障性租赁住房重点发展以及“十四五”期间6000套保障性租赁住房建设任务要求，协助县住建局等单位做好项目选址，经前期初步确定县城灵溪镇和沿浦绿能小镇3处地块约109亩土地作为保障性租赁住房建设用地，总投资约11亿元，争取在12月底前完成一处保障性租赁住房项目前期工作。
4. 启动静脉产业园项目。项目占地约400亩，计划总投资约21亿元；正积极配合县住建局等相关部门单位开展项目前期工作，该项目的投资建设运营后，可成为集团重要的收入板块。
5. 有序推进天然气项目。为解决苍龙两地燃气运营存在的体制机制障碍、股权结构缺陷、安全责任落实难诸多问题，启动两地燃气分设经营相关工作计划，目前正征求龙港方意见，力争实现两地国有燃气公司分设；同时抓紧完成道路安评、政策处理等工作，全力推进金乡、钱库、宜山等乡镇38公里中压主干管道和市政管道的施工建设；在中长期形成苍南县燃气网络的“一城一站一张网”，前期已经要求国土空间规划和燃气修编为将来的发展留足发展空间。

中共苍南县公共事业投资集团有限公司党组

中共苍南县公共事业投资集团有限公司党组 2022年7月1日
印发

公司党委工作总结及下一步工作计划范文

公司党委工作计划

公司党委工作计划

公司党委工作总结

公司党委2020年党建工作总结及2021年工作计划

公司半年总结及下半年计划qc篇五

今年以来□xx镇在县委、县政府的坚强领导下，以“热爱灌南、奉献家乡”主题行动为主线，狠抓经济促发展，聚焦富民出实招，埋头苦干求突破，强势推动各项工作高开高走。现总结如下：

(一)经济指标平稳上升。上半年我镇预计实现规模工业总产值8.7亿元，完成68.6%；规模以上工业增加值1.95亿元，完成66.5%；工业应税销售收入完成7.7亿元，完成42.78%；规模工业投资完成4.62亿元，完成57.8%；新增规模企业完成2个。上半年我镇预计完成财政总收入4530万元，同比上升37%，增收1220万元，其中：国税完成3957万元，同比上升56%；地税完成572万元，同比下降24%。从分税种情况来看：完成增值税3460万元，企业所得税497万元，其它地税收入572万元。在税收收入构成比例中，企业税收完成3471万元，占财政总收入的比重达76.6%。至6月份，我镇将完成一般公共预算收入2419万元，比去年同期增加854万元，同口径相比上

升54.6%，完成全年任务的58.24%，达序时进度。

(二)招商引资初见成效。今年上半年xx镇共引项目3个：一是连云港奥恒制衣有限公司，总投资4000万元，注册资本20xx万元，租用园区标准厂房5200平方米，主要生产羊毛衫，用工120人，已投产，预计实现年产值4000万元，税收180万元。二是连云港龙沃纺织品有限公司，由宁波客商投资3600万元新建，注册资本1000万元，租用园区标准厂房5200平方米，公司现有在职员工150名，90%以上为返乡农民工，主要生产针织服装，产品销往欧美，预计实现年产值5000万元，税收200万元。三是灌南国松皮毛制品有限公司，由山东客商投资2600万元新建，注册资本500万元，租用园区标准厂房1300平米，经营皮毛收购销售以及皮毛制品加工，正在进行设备安装，近期将投产。

(三)项目建设有序推进。为推进重点项目的建设，我镇抽调4名班子成员、6名中层干部，到一线参与项目建设。经过镇项目服务办公室及相关村的密切配合，通过深入细致地工作，灌南牧原百万头生猪养殖体系项目涉及4个村、11个村民小组、1616户的2503亩土地流转已全部完成，发改委对三个场批文已办理；近1万米围墙基本完工，正在粉刷扫尾；其它道路、排水、绿化已做好，具备正式开工条件。环评本周交县环保局，等待专家评审；场房建设工程已于7日开标，确定建筑公司，预计10日后进场。江苏飞展能源一期10mw项目于20xx年11月开工建设，目前已打桩基45000米、安装光伏板47500片，办公楼及综合开关站主体完工，项目区周围沟塘疏浚、渠漕建设和绿化工作完成，项目将于6月15日开始并网发电。

(四)农业基础不断加强。上半年，土地确权登记颁证工作完成预期目标，到5月底实现发证13100户，发证率达91%，审核新增低收入农户139户368人，核减低收入户297户739人，新增家庭农场和合作社5个，春季绿化新增成片林1039亩，新栽植苗木4.47万株，疏浚河道沟渠16条，投资1065万元覆盖4个村的农开项目已完工。

(五)镇区整治拉开大幕。针对镇区马路市场、交通拥堵、店牌店招参差不齐、空中线路杂乱密布等现象，镇组织xx街道130多名商户进行座谈，并开展“怎么治，治什么，达到什么效果”大讨论。在广泛征求各方意见的基础上，制定出镇区北环路建设、新建农贸市场、新建市民活动广场、309县道镇区段增设护栏、铺设人行道、电力通讯杆线入地、下水管网改造、架设跨杨百河桥、道路绿化亮化、规范店招店牌等十项整治计划，在争取县各级部门的支持下，决定先行整治十字路口至农电站600米的街道。已与县移动公司、电信公司、供电公司、交运局、规划局等单位沟通，邀请有关人员到镇区现场踏勘、测量，结合镇区实际，编制街道总体规划。目前，雨污水管道、高、低压电路建设已经开始施工。

(六)环境整治扎实开展。美丽乡村建设扎实推进，完成高湖、嵇桥等村际干线和村内循环道路周围环境整治，疏浚沟塘10公里，伐树3000余株，栽植绿化苗木7200余株，群众自愿拆除破旧房屋、厕所和畜禽圈舍80余间，清理“三乱”400多处。经济薄弱村环境整治初见成效，共有经济薄弱村10个，总数全县最多，其中省级5个，市级2个，县级3个，市百日环境整治活动开展以来，全镇10个村，122个组清理垃圾367吨，土堆612吨，石堆506吨，粪堆202吨，草堆365吨。疏浚沟塘41公里。栽植绿化苗木12.7万平方米。改厕870户。拆违出新3323平方米。实现村庄风貌得到明显改观，收益人口3.1万人。顺利通过县、市相关初验收，有4个省级经济薄弱村将于6月上旬接受市最终验收，全县最多。国省干道沿线打造精品。以打造最优的国省干道环境为目标，以“净化、绿化、美化”为着力点，1.2公里326省道xx路段，共清理沟塘11.8万平方米，流转绿化土地140亩，投入资金110万元，栽植红叶石楠、黄金槐等高规格苗木3万株。11.3公里百三线路段，共疏浚河道8.7公里，投入资金60万元栽植榉树、垂柳等绿化苗木1.4万株，形成赏心悦目的视觉效果。

(七)扶贫攻坚精准发力。我镇有5个省定经济薄弱村，2个市定经济薄弱村和5个县定经济薄弱村，通过实施产业项目带动

脱贫、鼓励自主创业推动脱贫、干部结对拉动脱贫和落实优惠政策驱动脱贫，增加经济薄弱村集体收入和低收入农户收入，提高有劳力贫困家庭的创收能力，鼓励低收入农户坚定脱贫信心，确保低收入农户各项优惠政策应享尽享，扶贫政策落实到位。在各方帮扶单位与扶贫队员的大力支持下，总投资151万元占地40亩的高湖水稻育秧基地建设正式投入运营，其中3200平米的高标准钢架大棚建设在4月份就已完工□xx工业集中区5200平米的标准厂房以及嵇桥、高湖、盆窑3个村综合服务中心的新改扩建工程在3月底前全部竣工并投入使用。

(八) 社会大局和谐稳定。落实安全生产责任制，镇政府与各村委会、各部门、各单位、各企业签订了安全生产责任状，开展综治网格化系统建设，实现24个村网络全覆盖。信访工作突出问题化解为核心，加大矛盾调处力度，坚持主要领导周一接访制度，信访月度考核制度，推行一线工作法，结合“双进双促”，开展干部大走访，及时接待化解一批信访问题，促进信访问题早发现，早落实。上半年接待群众120批150人次，调处矛盾96件。发放群众逐级走访权益保障卡10张。实现敏感时期进京零上访。妥善处理小窑卫生院医疗死亡意外事件，镇村干部及时做好死者亲属的情绪安抚工作，促成双方和谐调解。全镇社会大局和谐稳定，群众的安全感和满意度明显提升。

总结成绩的同时，我们感到发展中还存在招商引资质量不高、大项目不多，财政收入增长乏力，工业应税销售收入、一般公共预算收入增幅不快□xx街道路安全隐患多、店外经营现象仍然突出，殡葬管理不规范、公墓建设不到位、耕地良田被占用等问题。下一步，我们将坚持问题导向，突出重点环节，强力推进各项工作上台阶、有进步。

根据当前工作进展和存在的问题，我镇将紧紧围绕年初既定的工作目标，进一步加强领导，明确责任，强化措施，狠抓落实，加大工作力度，加快工作节奏，全力做好各项工作，力争圆满实现今年既定的发展目标。

(一)固本强基攻项目。狠抓在手项目建设，对牧原养殖、飞展能源等重点项目排出工作清单和序时进度，挂图作战，确保牧原项目7月初场房开工建设，飞展能源6月15日前实现并网发电。高举工业强镇大旗，抓好招商引资一号工程，确保年内新引超亿元项目2个、中小企业4个，实现工业集中区厂房利用率100%。多谋划、勤跑动，通过人脉资源积极争取集镇建设、农田治理、农业开发等民生项目，打牢发展惠民基础。

(二)循规有序补短板。加强街道管理，成立镇街道办，配备执法车辆，聘用专职人员，负责街道整治、管理工作；推进镇区街道整治，抽调2名班子成员，负责镇区街道整治工作，为十字路口至农电站600米的街道整治提供良好的施工环境，确保工程如期完成，在杨百河南侧，铺设裕丰商业街至窑百路道路，为镇区交通疏经活血，年内实现镇区街道环境大改善、大提升；切实整治主干道坟墓，发挥好镇公墓办和村计生专干队伍的作用，要求各村两委成员有专人分管村民殡葬事宜，组织人员平迁整治主干道沿线零散坟墓，不断规范丧葬行为、提高镇公墓利用率，大力推进移风易俗，倡导健康文明的丧葬新风。

(三)凝心聚力促增收。一是招引税源性企业促进增收。加大项目包装和推介力度，多渠道、多方式涵养财源；招引税源性企业，按照既定增长目标，建立一企一档，督促企业依法纳税，力促财税增收。二是实施帮扶项目带动增收。实施好投资800万元的扶贫粮库、投资100万元的高湖村标准化育秧等产业项目，投资200万元的南房村产业结构调整项目，与光伏发电等企业签订用工协议，确保低收入农户优先参与企业分红收益。三是激励就业创业实现增收。建好xx工业集中区平台，拿出10万元专项资金，鼓励农民在家门口就业创业、实现增收。

社区上半年工作总结及下半年工作计划

采购上半年工作总结与下半年工作计划

销售半年工作总结及下半年工作计划

农经中心上半年工作总结和下半年工作计划报告

公司半年总结及下半年计划qc篇六

为了更好的开展人力资源部门的各项工作，为各部门做好后勤服务保障，协调各部门的运作及支持公司决策，协助各部门达成20xx年公司目标。在完成上半年工作的基础上，对20xx年下半年工作做出以下计划安排：

一、重点工作

招聘工作及人员调整仍然是下半年工作的重中之重，还需要加大招聘力度。

- 1、每日要确保沟通10位以上候选人，有针对性的预约面试
- 2、开拓探索有效招聘渠道，利用一切可利用的资源，挖掘人才
- 3、加强自身业务学习，提高阅人水平

二、日常工作

- 1、贯彻落实好日常工作管理，合理有效的安排常规工作，做好日常管理与服务，合法并有效合理的减少人工成本。
- 2、根据公司发展需求，适当修改并完善公司管理制度，使规范管理做到有据可依。

三、其他工作

根据需求协助业务部分开展工作，了解业务学习业务的同时，协助各部门达成20xx年公司目标。配合领导更好的完善人力资源中心工作，努力完成领导安排的'工作。

公司半年总结及下半年计划qc篇七

新的一年，我们将按照_局下发的“_x”规划的各项发展要求，结合自身实际，围绕分公司总经理室的具体要求，坚持固强、抓弱、补缺、创新的总体工作思路，在转变思维上做文章，在科学发展上使狠劲，在人才建设上动脑筋，努力完成分公司下达的年度指标，确保支公司的各项建设在原有的良好基础上有新的提升。

一、不断转变思维观念，增强发展信心

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竞争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考试制度，真正把业绩与生存相挂钩，从而限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。在新的一年里，我们将结合_公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对性的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续发展的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

二、不断优化经营结构，实现科学发展

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，

在新的一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种。

一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通赔”的服务优势，力争将续保率维持在_%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上；车队业务及团车业务维持在_%以上；4s店的续保业务维持在_%左右。

二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。

三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划20_年将拓展x个车险渠道。

重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈，_公司的_电网及_投业务，由于_公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少。20_年我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比20_年上涨_%以上。

大力深化人身险业务。从20_年的经营情况分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在20_年促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费来源。

三、不断强化队伍建设，夯实发展根基

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和

分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。根据万总在十月份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良性发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。

今年，我们将继续保持队伍的持续稳定，并把新鲜血液的引进作为一种常态的工作来抓。目前我们正在跟x位优质展业人员进行洽谈沟通，一旦条件成熟我们将立即引进。同时我们将加大业务培训力度，除了参加分公司组织的各项培训，我们还将根据分公司各业务部门的要求，有针对性的进行业务培训，主要是政策宣导，展业技巧等方面，不断提高全体员工对公司发展要求的理解能力和执行能力，使全体员工把公司的发展要求和自身的利益结合在一起。

四、不断规范法规意识，加大风险防范

对保险项目认真审核，保优限劣，回避高风险项目。用细心规避失误。继续做好业务财务数据真实性工作。虽然在这方面我们已经做了大量的工作，数据真实性也经得起考验，但我们不能有所松懈，要继续保持下去。

保险公司工作总结下半年工作计划