

公司上半年工作总结暨下半年工作计划(实用6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

公司上半年工作总结暨下半年工作计划篇一

20xx年上半年，在县委、县政府的坚强领导下，在各兄弟部门和社会各界的支持和关心下，在县城投公司全体干部职工“在岗、在线、在状态”的团结协作和“在前线、在一线、在火线”辛勤努力下，县城投公司紧紧围绕县委、县政府建设“创新开放、秀美富裕、文明幸福”新泰和的工作部署，牢牢把握“重振雄风、再创辉煌”的奋斗目标，主攻投融资、工程建设和国有资产运营三大重点领域，抓融资、建项目、扩资产，不断坚定信心，激发活力，瘦体健身，提质增效，公司各项工作取得良好有序发展，为实现20xx年度各项任务目标奠定了良好的基础。现将20xx年上半年工作总结和20xx年下半年工作计划综述如下：

(一)全方位、大力度开展项目融资工作□20xx年，随着国家金融信贷政策的调控，融资平台向银行贷款受到限制，形成融资瓶颈，融资工作面临较大困难。为此，县城投公司主动适应新的融资环境，全体干部职工凝心聚力、砥砺前行，克服种种不利因素，抢时间、抓机遇、促融资，及时了解掌握最新金融政策，进一步加大与银行、金融机构的协调对接力度，积极争取银行贷款。

1、县城投公司以泰和县龙江新区整体城镇化（一期）项目，向赣州银行融资7亿元，贷款期限为10年，利率为5.88%。现

正在总行审批过程中。

2、县城投公司以转债模式，向省国开行以易地扶贫搬迁贷款637万元，基金91万元，国债2x05万元，以泰和县污水管网建设贷款7300万元，已签订贷款转贷协议，易地扶贫项目贷款已到224万元，基金32万元，国债2x05万元，并已拨付86万元于财政局用于扶贫。污水管网项目正在申请配套资本金2793万元。

3、江西嘉禾投资开发有限公司以泰和县北郊城镇化（一期）项目，向农业银行融资2亿元，需项目总金额的2x%抵押物，贷款的期限为14年，利率为5.9%。省行现已批准2亿元。

4、江西嘉禾投资开发有限公司以农产品批发市场和西城郊交通枢纽项目，向九江银行贷款4亿元，贷款的期限为5年，利率为5.9%。目前已经放款1亿元。

5、江西嘉禾投资开发有限公司以泰和县工业园区路网建设项目，向建设银行融资3亿元，贷款的期限为15年，利率为5.39%。现已放款500万。

6、江西嘉禾投资开发有限公司以泰和县西城郊交通枢纽工程向北京银行贷款2.4亿元，贷款期限为5年，利率5.5%，目前在北京银行江西分行审批。

7、江西嘉禾投资开发有限公司以泰和县龙江路网（龙潭路）向浦发银行贷款0.9亿元，利率5.9%，年限滚动3年，目前，前期资料已完成。

8、江西西昌房地产开发有限公司以赣江支流改造工程（一期）项目，通过psl贷款方式，向县农发银行融资5.6亿元，贷款期限为2x年，利率为4.445%。目前省行已经批准通过。

上半年总共申请贷款约25.9亿元，已批准贷款约15.6亿元。

其余未落实的贷款县城投公司正在加紧沟通协调，争取尽快落实到位。

（二）高强度、精质量推进项目建设。根据县委、县政府印发《泰和县20xx年重点项目建设攻坚年实施意见》（泰办字〔20xx〕48号）文件精神，县城投公司今年承担的重点工程项目有7个（其中：续建项目1个，新建项目4个，前期项目2个），今年公司的建设任务非常艰巨，项目数量多、投资大、工期紧、人数少、要求高，压力大。公司牢固树立“抓项目就是抓发展”的理念，始终坚持以建设优质工程、精品工程、样板工程为目标，不断创新工作机制，汇集各方力量，弘扬“工匠精神”和“进京赶考精神”，凝聚城市建设的“最大公约数”，激发前行的力量，奋力推进城建项目建设。

一是工程项目协调调度有力。继续坚持实行领导挂点项目制度，形成主要领导亲自抓，分管领导具体抓，项目经理驻点推动落实的良好工作格局；由公司总经理主持召开项目调度会5次，项目洽谈会10次，项目例会28次，为项目建设顺利推进提供了创新思路和有力措施。

二是安全生产工作落实有力。

（1）针对上半年雨季长、雨量大的不利影响，公司及时召开防汛度汛安全专题工作会议，认真研究部署在建项目汛期施工安全生产工作，进一步明确责任，出台相关措施，确保了各项目建设安全度汛。

（2）坚持对在建工程项目进行常态化检查，严格施工、监理单位“五大员”到岗考勤管理，及时发布检查情况通报，对检查考核存在的问题进行督办、落实。通过进一步完善项目质量安全督查机制，健全安全防范措施和应急救援预案，及时发现处理工程建设中出现的质量、安全问题。强化五方责任主体，做到有责任、有考核、有落实、有奖惩。

(3) 明确施工各个环节的安全措施和违反安全制度的处罚规定，严格控制建筑材料质量，无合格证明和专业检查结论的材料不能进场，同时，提出“抓安全、保质量、超进度”的工作口号，真抓实干，奋勇当先，打赢重点项目攻坚战！

三是工程建设质量保障有力。

(2) 成立质量督查小组，每月对项目进行全面检查，对存在的问题及时下发建设工程质量整改通知单。确保工程项目建设“资金安全、质量安全和人员安全”。

(3) 公司着力配齐配强城建力量，用最优的领导、最好的队伍、最强的力量，全天候、全方位、全过程、全身心投入到工程建设大会战中，用心抓工作、用情抓服务 用力抓落实，确保工程按计划建设，规定各重点施工期间，城投公司现场管理人员采取“5+2”、“白+黑”、“晴+雨”、苦干、实干加巧干的工作方法，增强责任感和紧迫感，强化效率意识、质量意识和安全意识，加快施工速度，提高工程质量，精心组织、科学施工、规划运作，坚持高标准、高质量、高要求，做到质量有保证、安全无隐患、工期不推迟，确保工程项目安全高效、井然有序推进，按期、保质、保量完成县委、县政府交办的建设任务。

公司上半年工作总结暨下半年工作计划篇二

一、上半年业务发展综述与全国代办电信业务发展形势相比，我省代办电信业务虽然起步较慢(元月份仅有11xxxx的收入，与去年水平相当)，但发展状况总体良好，业务量、收都保持了快速、平稳的增长。

1、建机构、理关系，专业管理逐步加强。

榆林、西安、安康先后成立了代办电信专业局，专业化管理力度进一步加强；延安、咸阳、渭南、铜川、商洛成立了代

办电信部，代办电信业务的经营管理工作有了具体的落实部门；宝鸡、汉中局代办电信业务实行统一归口相关专业局的经营管理模式。省局也抽调了人员进一步充实代办电信经营管理队伍。今年上半年，各局结合当地实际在明确职能、理顺关系的过程中逐渐形成了目前在市局这一层面较为完善的代办电信业务专业化管理体系。

×××代办电信局是我省成立最早的代办电信专业局，也是全省代办电信专业化管理成效最为显著的代表。上半年，榆林局累计完成代办电信业务收入385.1xxxx元，位列全省收入第二位；代办电信收入在榆林邮政总收入中的占比为1xxxx%高于全省平均水平近xxxx个百分点，名列全省第一位；在县局代办电信业务收入前十位的排行榜上榆林的县局就占了4位，×××局以累计收入67.3xxxx元名列榜首，靖边、清涧、绥德也位居其上。榆林局在全省代办电信业务发展中的带动和借鉴作用越来越明显。

2、强合作、推竞赛，合作双赢显现实效。

一季度“开门红”劳动竞赛普遍增强了各市局对代办电信业务的重视程度和发展力度；二季度各局围绕冲刺“双过半”组织开展了形式多样的各专业竞赛活动。在共同推动竞赛过程中，合作双方进一步加强了联系、加深了了解，合作双赢的良性互动局面逐步显现。

渭南局二季度在全地区开展了旨在实现“增量前移创收入、时间任务双过半”的代办电信业务劳动竞赛。由市局领导班子全体成员和市局经营管理骨干组成竞赛领导小组，市局梁局长亲任领导小组组长，并以市局和市局工会联合下文，提出了明确的竞赛目标、考核奖励办法、要求以及具体的工作措施。渭南局和延安局的劳动竞赛是全省上半年竞赛活动的一个缩影。在竞赛推动下，各局代办电信业务量、收都取得了较好的经营实绩，特别是6月创出当月收入42xxxx的历史新

高。

3、找重点、抓显效，业务发展层次分明。

根据年初省局制定的《代办电信业务发展指导意见》和经营服务工作会议上的相关要求，各局身体力行“长短结合”的发展思路，逐渐形成了我省以缴费卡销售为主、代放号、代收费为重要补充的业务发展模式。上半年，在经营水平、基础条件还不理想的情况下，以缴费卡销售带动收入的业务发展模式有利于发挥现有资源优势、发挥重点业务的量收带动效应、提高全省代办电信业务收入水平。×××局大力实施积分营销，促进代办电信业务的快速发展。6月末，其代办电信完成收入41.0xxxx元，超过×××局本身，成为×××局仅次于储蓄业务的第二大业务；同时，×××局也占据着当地发展用户市场份额第一的位置，成为了当地运营商业务发展不可缺少的合作伙伴。

4、调结构、强能力，持续发展得到保障。

西安局于今年3月成立代办电信专业局后，业务发展气象焕然一新，基础能力建设、业务结构调整的步伐进一步加速。从4月份开始，×××代办电信局即把专厅、专柜、代收费专区的建设作为业务可持续发展的首要工作做得有声有色。首先是从挖掘自身资源做起，自行调配、整合了硬件设备，在市内建起37处代收话费专柜；其次积极探索专厅建设可行之路，在市内规划、并建成了电信营业专厅5处。通过拓宽发展思路、合理布置资源、调整人员配置、提高服务质量等一系列措施，×××局已经为下半年代办电信业务持续、快速发展，充分发挥大局优势做好了充分的准备。

三、存在问题

目前存在于我省代办电信业务发展中的问题归结起来主要有以下三个不到位。

1、认识不到位，地区间发展不均衡，制约了业务的整体发展水平。

部分局在发展代办电信业务中仍然存在认识不清、理解不透、重视不够等问题，没有把代办电信按照省局要求作为邮政的一项重点业务给予足够的关注和支持。领导的漠视，势必会造成这些地区代办电信业务发展滞后的不利局面。

由此带来的地区间业务发展不均衡性问题依然明显存在，西安、榆林、延安三局代办电信业务收入合计973.8xxxx元，占到全省代办电信业务总收入的6xxxx%。截至6月底，全省除榆林局提前完成全年收入计划、延安局实现了收入“硬过半”之外，其余各局收入计划的完成情况都不十分乐观。关中四市还有28xxxx万元的收入欠产要在下半年弥补；商洛、安康、铜川上半年累计业务收入还都不足5xxxx元，这些都严重制约了全省代办电信业务的整体发展水平。

2、措施不到位，缺乏有效的导向政策，影响到经营效果的充分体现。

对于那些还未形成规模效应，尚处在业务拓展期的市(县)局，没有适宜本地区特点的业务发展政策、缺乏开拓市场的有效营销手段可能是导致业务发展不力的最直接原因。在这方面×××局给大家一些有益的启示。

×××局首先能够从清楚认识自身所处的业务发展阶段出发，提出“在任务落实方面，领导重视是根本；在提升管理方面，机构保障是关键；与运营商合作方面，主动沟通是正道；在业务发展方面，突出重点方向”等一整套切合实际的经营发展思路；其次，根据不同的代办电信业务种类分别制定营销积分奖励政策，以“放水养鱼、培育市场”的战略眼光，真正让实惠于广大职工，充分调动职工发展业务和拓展市场的积极性和能动性，业务发展取得了令人瞩目的成绩。

3、协调不到位，没有运营商的支持，坐失市场发展先机。

在与运营商配合方面，全省有很多市(县)局都有一些很好的

经验和典型事例。前面刚刚提到的×××局、×××局、×××局还有×××局等，当地代办电信业务开展的轰轰烈烈，业务量、收实绩名列前茅，他们都是与运营商协作配合的典范。他们共同的特点，都在于注重经常性的主动与运营商进行沟通。沟通可以增进彼此间的了解，提高邮政代办电信业务的认知度；沟通也可以及时掌握运营商的经营动态和通信市场的变化趋势，这些都是对邮政代办电信经营有益的信息。还有安康的岚皋、白河局和渭南的×××局，他们在农村电信市场上的“买断包收”工作试点很成功，这也是与电信运营商加强合作，共同开拓市场的结果。

今年“五一”和“五一七”代办电信“双节”营销活动是对“协作能力”的一次很好的检验。我们有些局“双节”期间营销活动、竞赛活动开展得如火如荼，与通信市场打成一片，取得了“经济效益”和“社会效益”的双丰收。但有些局在此期间无所作为，与节日期间热闹的通信市场形成鲜明的对比，经营没有新举措、发展没有新局面，坐失了业务发展的有利时机。

总的来讲，今年上半年在省局的正确指引下，在全省各级领导对代办电信业务的普遍重视下，通过大家的共同努力，我们取得了代办电信业务发展的阶段性成果，可喜可贺。对于存在的问题，我们将在下半年通过继续加快发展，逐步予以改善和解决。

第二部分：下半年代办电信业务发展展望

一、下半年经营环境分析

影响代办电信业务发展的外部环境主要有：一是通信市场经营重点向以用户服务为中心转变，运营商发展策略从扩市场向保存量转变；二是运营商盈利空间随通信市场供求稳定在逐步缩减；三是通信市场的激烈竞争导致各运营商转向全面竞合，相互间的关系将更加微妙和复杂；四是电信公司全面

上市进程加快，农村电信市场格局将会重新洗牌。

就目前而言，外部形势对邮政代办电信业务发展产生的影响主要有三方面：一是邮政代办电信收益率会普遍下降；二是邮政代办电信经营发展要拓展服务内容；三是邮政全面进入农村电信市场的机会大大增加。

就我省代办电信内部发展形势而言，一是随着统一版本切换、综合服务平台建设将在8月底完成，技术对邮政代办电信业务的支撑水平将达到一个新的层次，这将是下半年代办电信业务发展最大的利好；二是进入下半年后，部分局收入计划完成压力明显增加，冲刺收入的短效举措和非正常经营行为会更为突出；三是网点能力建设在经历了上半年自由发展阶段并取得初步成效后，下半年无论是市局层面还是省局层面都会对代办电信网点建设和基础能力建设投入更大的关注和热情。四是服务“三农”与农村电信市场的结合，将催生出新的邮政代办电信的业务发展形式。

二、下半年工作目标

下半年我省代办电信业务发展首要目标还是继续紧盯年度收入计划的完成，确保300xxxx元计划目标的顺利实现；其次要通过进一步完善机构设置、加强能力建设、规范基础管理等举措力争04年业务发展既定目标的全面完成。

三、发展思路和工作措施

下半年业务发展的思路是“推重点，拉新型、带全盘”。落实这一思路的措施可以概括为：一是紧盯大户不放松，进一步发挥大户明显带动收入大盘的作用；二是狠抓(市局收入)优势业务不手软，加快市局代办电信业务发展步伐；三是依靠榜样带动，充分挖掘各局各类业务的发展潜力。思路的核心是在确保重点业务、重点市(县)局加快发展的基础上，通过树立市(县)局发展中的榜样，形成业务发展中的经验，拉

动其他业务、其他市(县)局全面发展。

四、下半年工作安排

(一)加快发展、扩大规模，确保业务量、收计划的如期完成。

前面的形势分析告诉我们，下半年将是加快代办电信业务发展的有利时机；各局的代办电信专业管理机构也陆续建立起来，通过上半年的实际运营我们也积累了很多发展当地代办电信业务的宝贵经验；“双过半”目标的实现极大的鼓舞了士气、振奋了人心，提高了全省代办电信业务快速发展的人气；应该说我们已经掌握了“天时、地利、人和”，“万事俱备，只欠东风”，我省代办电信业务在下半年要实现大发展就看各局的实际行动了！

在上半年实现“双过半”的过程中，全省涌现出许多优秀的榜样，也产生了许多典型的经验。我省代办电信业务发展中的“陕北现象”和“榆林经验”在下半年全省业务大发展中值得我们很好地总结、分析和推广，要通过榜样的力量推动我省代办电信业务全面健康、快速发展。

(二)规范经营、树立品牌，逐步形成邮政代办整体优势

□

下半年，要通过进一步强化机构职能，提高我们各级代办电信业务管理人员科学、客观认识代办电信业务发展市场和熟练运用各种营销手段的能力；要通过进一步加强基础管理力度、规范经营服务工作，提升全省代办电信机构之间的协作能力和与运营商之间的合作能力；要通过进一步的细分市场、优化业务结构，落实“双重”发展思路，在社会上和运营商中树立邮政代办电信的强势品牌，建立并逐步形成邮政代办的整体经营优势。

(三)加强合作、创新业务，以点带面拓展农村电信市场。

安康的岚皋、白河两局在农村话费“买断包收”成功试点的基础上，在下半年将会有更大的作为；渭×××局同样也是在农村电信市场当中找到了发展空间，并为邮政服务“三农”提供新的手段。

下半年，在稳步推进核心业务的同时，要通过加强与运营商的合作、畅通信息沟通渠道，及时掌握市场动态，寻找业务发展新的增长点。特别是要在农村电信市场发展上多做一些工作，多争取一些空间，为邮政全面进入农村电信市场，发挥邮政服务于“三农”更大的作用奠定坚实的基础。省局在下半年将协同省电信公司逐县联合推动此项工作，力争尽早抓出实效。

(四)有效整合邮政资源，加大能力建设力度。

下半年在综合服务平台投入运行后，网点建设将成为我省代办电信能力建设的首要问题。网点建设将结合各局实际资源优势，在营业专厅、代办专柜、代收专席上分层分步进行实施，并力促下半年代收费业务发展能有更大的突破。省局在下半年将出台一些举措和政策，提供强大的后盾支持，加快全省代办电信网点建设步伐。

(五)突出竞赛推动作用，强化专业指导地位。

下半年，围绕完成全年计划这一中心工作，省局将不断推出与运营商的联合竞赛和专项业务发展劳动竞赛。目前，已确定初步意向的竞赛内容有联通cdma联合发展竞赛、联通缴费卡明信片和代收费劳动竞赛。同时，省局将通过科学计划竞赛方案、严格控制竞赛实效、强化专业指导力度，突出竞赛对业务发展的推动作用。

公司上半年工作总结暨下半年工作计划篇三

策马扬鞭辞旧岁，喜气洋洋迎新年。我们走过了忙碌多彩的20xx年，迎来了充满生机的20xx年。在新春佳节即将来临之际，我谨代表公司向这一年来辛勤工作的全体员工致以节日的问候。祝大家新年快乐!万事如意!你们辛苦啦!

20xx年虽已离我们而去，但回首而望，这一年是公司迎难而上的一年，是公司平稳发展的一年，更是公司面对互联网冲击和金融危机等不利形势下具有挑战性的一年，经财务数据统计20xx年销售收入总额同比20xx年下降x%□毛利率同比下降x%□毛利额同比下降x%□总费用下降x%□净利润下降x%□虽然整体销售及各项指标都不太理想，但销售业绩下滑不代表我们大家没有努力!不代表我们所有店都不好，也有些黑马在20xx年脱颖而出，例如：销售毛利同比20xx年增长较好门店：五一、劳动街、北门除了业务部门外我们后勤服务部门也取得了一定的成绩，通过优化流程大大降低了公司的运营成本，我在这就不逐一列举了。

以上所这些成绩的取得无论是团队还是个人，都离不开公司全体员工的共同努力，我们今天表彰的优秀员工和优秀集体，证明了我们这支工作团队，是一个有凝聚力、执行力，且勇于创新、锐意进取的优秀团队，你们是优秀的，我为公司能够有这样一支团队而感到自豪!

展望20xx年，我们将面临新的机遇和更大的挑战，通过20xx年几组简单的数字，我们大家可以看到压力和挑战还是很大的，这就更需要我们大家团结一致，快速高效的工作作风，扎实认真的工作态度□20xx年国家的改革风向标是去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板，作为企业我们要做的降成本、去库存、补短板，内耗是各中小企业的一大通病，内耗减少对我们的运营成本会大大降低，各部门优化工作流程，减少内耗是20xx年的重点工作，对营运、采购如何加大商品

的周转，促使库存更合理，需要两个部门更加紧密的配合。物流配送部如何快速、准确的将商品送达，加快商品的周转。顾客需求对采购的选品是一大挑战，营运部门的运营管理是非常粗放的，已经不适合现在的企业发展，这些都是我们的短板。20xx年对我们最大的挑战，就是改变自己。20xx对所有企业都是机遇和危机并存的年代，希望我们大家共同努力，开拓创新，以新的姿态、新的自我，谱写新的篇章！只有时代人共同努力，齐心协力不断开拓进取，在全年的各项工作中努力贯彻实施，与公司一起“中流击水”，我相信20xx年的xxx将会百尺竿头更进一步，在激烈的市场竞争中成为业界黑马，赢得美好的未来！

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，不经历风雨，如何见彩虹。而真正支撑我们走到现在的，正是一路走来陪伴公司的管理层和全体员工们。

公司上半年工作总结暨下半年工作计划篇四

2015年上半年以来，我公司认真贯彻落实集团公司有关安全会议及文件精神，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，牢固树立“以人为本、安全为首”的理念，进一步健全制度，夯实基础、强化管理，促进了我公司安全生产形势的持续稳定，杜绝了安全生产事故的发生，现将工作情况总结如下：

一、安全生产形势

今年上半年的安全生产形势总体保持稳定，截止到6月26日，我公司上半年安全事故为零。但安全生产形势依然严峻，仍旧有不少的安全隐患存在，如：我们的安全员结构较为年轻化，人员也较紧张。现在一线的安全员，大部分都是刚毕业不久的学生，缺乏一定的经验积累，工作起来可以说比较费劲。不敢管，盲目管，这都有可能导致事故的发生或扩大。

此外，我公司两个房建项目处于大干阶段，各类重大危险源在施工现场都存在，比如深基坑、外架、塔吊等等，这就需要公司上下加大安全监督力度，做好施工现场全员的培训教育工作，保证在施项目的安全稳定运行。

二、安全管理情况

1. 安全教育及安全宣传

队进行全员三级安全教育，累计对1500人次进行了教育，保证了在施人员的全覆盖。公司组织日常安全教育20余次，累计培训人数为1500人次，用于指导安全生产各项施工工作。通过这些组织教育工作，极大的强化了公司全体员工的安全意识。

2) 积极组织开展安全生产宣传活动，在本年度“安全生产月”的前期，我安全部门召集各项目部专职安全员进行工作部署并提出要求，要求各项目部施工现场醒目位路悬挂大型安全生产口号，加强安全生产月的职工安全教育。公司和项目累计悬挂条幅120余条，大型安全宣传画10余幅。

2. 安全检查情况

1) 上半年，公司共组织了8次安全大检查，从3月份起开始实施安全专项检查活动，共计查出待整改问题90项，均以安全检查通报的形式下发给各项目限期整改。截至目前，已完成整改80余项，仍有10项正在整改。

2) 对重大危险作业项目进行专项检查，高空作业、交叉作业、起重作业、动火作业、脚手架工程、塔吊机械安全、防物体打击、防高处坠落、临时用电情况和安全资料管理重点监督检查，确保施工过程中无安全隐患，有效地防止了违章作业的发生。 3) 通过定期检查和针对性检查，在一定程度上提高了我公司的安全管理水平，有效地防范和遏制了安全事故的

发生。安全部门还要求各项目部对下属施工班组严格要求，严格落实奖惩制度。

三、. 安全活动

1. 根据公司安全活动安排，每月定期对生产人员组织四次安全学习，学习有关安全文件、事故案例分析，观看安全教育视频，确保安全意识深入每个职工心中。
2. 组织开展丰富多样的安全文化活动。开展了以“安全生产月”活动为主题的各种安全活动，主要包括“安全生产月”启动仪式签字活动，安全生产宣誓活动，“安全生产月”安全生产知识抢答竞赛，安全警示周活动、消防知识讲座及灭火演习，防汛、消防应急演练等活动，其他活动仍在稳步进行当中。
3. 组织公司全体员工进行安规考试。上半年共计进行了一次，合格率达到了100%。

四、存在的不足

目前，我公司安全工作主要存在以下几点不足：

1. 安全管理体制还不够健全，安全制度不够完善，监督还未完全到位。部分生产管理人员对安全生产与具体工作的关系未能正确认识，项目部各个管理人员认为只要是牵涉安全的方面都应该由安全员来管，没有按照“管生产必须管安全”的原则明确分工。对安全责任的落实存在思想上的差距，部分员工执行力不强，安全文明生产工作实际情况与高标准要求存在差距。
2. 部分项目执行力欠缺，现场隐患整改拖拉。因为动态安全隐患每天都存在且不断变化，因此安全员对现场隐患整改存在一定惰性，在某些方面只是为了应付公司及上级部门的检

查。

3. 施工基层人员的素质低，思想意识差，不安全因素较多，急需

加强全员的安全技术培训与安全法规培训。

五、下半年工作计划

2015年下半年安全工作安排

1. 提高认识，加强领导，落实安全生产责任。一是全面落实上级关于安全生产工作的部署和精神。进一步完善各项安全生产规章制度，抓好落实。“严”字当头，落实好安全生产责任制，严明纪律，严格管理，对酿成事故的责任人，绝不姑息迁就，必须严肃处理。二是把一岗双责与问责制结合起来。安全生产与现场施工工作密不可分，我们强调一岗双责，就是在各个领导岗位、各项目的各个工作岗位，既要承担生产责任，又要承担相应的安全责任，实现安全生产齐抓共管。要把安全生产责任制与安全生产问责制有机结合起来，对不负责任造成后果的事故责任人，按“四不放过”的原则，不留情面，严肃处理。把安全问责与反对好人主义、官僚主义相结合，杜绝管理人员的松懈行为。

各项管理规定，广泛宣传其他企业安全管理的先进经验和具体措施，营造浓郁的安全文化氛围，使“安全为天、生命至尊”的理念深入人心，以活动保安全，以安全促生产。

2015年以来，在集团公司党委和集团公司的正确领导下，在上级业务部室和各兄弟单位的大力支持下，**公司按照集团四届三次职代会安排部署，紧紧围绕“发展、质量、效益”三大主题，以油田“作风再转变、潜力再认识、对标再分析、办法再创新，打造一流上水平”和“从严管理年”活动为抓手，科学谋划发展思路，务实推进发展举措，较好地完成了

各项生产经营建设任务，保持了安全、稳定、和谐的发展形势，下面对公司2015年上半年各项工作总结汇报如下：

一、上半年各项工作指标完成情况

上半年特别是二季度以来，公司上下统一思想、坚定信心，心往一处想、劲往一块使，发扬**人顾全大局、无私奉献，团结拼搏、敢打必胜的优良作风，大打生产经营建设进攻仗，实现了时间、任务双过半。

——生产指标完成情况：上半年共计完成新井工程**口，老井恢复***口，基建、站类工程运行23项，更换储油罐、加热炉、抽油机等设备**台，预制维修类工程完成126项，焊接管线**米；全年共完成台班**个，累计倒液***万吨；全年注汽锅炉累计完成**口井共计***吨注气任务，完成酸化料配制**口井****立方，现场供料**井次****吨，卤水**井次***方，酸化缓蚀剂**吨、粘土稳定剂****吨、铁离子稳定剂**吨，全年累计完成**口井次的洗井、监测、计量任务；混凝土生产**吨；为蒙古公司出口价值***万元**车次物资；各类成品油销售供应**吨，物探代储加油**吨。

——经营指标完成情况：上半年实现收入*****万元，完成年度预算收入的**%，实现利润***万元（不含德美源油、水成本）。

——安全环保指标完成情况：无重特大事故发生；新、改、扩建工程项目安全“三同时”执行率、单位负责人、安全管理人员和特种作业人员培训取证率、特种设备注册检验率、食品卫生合格率、商品混凝土质量合格率均100%；未发生重特大环境污染、生态破坏事故；外排工业废水达标率大于98%；危险废弃物妥善处理处置率100%；防尘控制率95%，全面完成集团公司和**公司下达的安全环保各项指标。

二、上半年工作回顾

回顾上半年各项工作，主要有以下经验做法：

签订率100%；共监督检查现场206个，共查出问题167项，现已全部督促整改完成，同时针对雨季气候特点，委托胜利油田技术检测中心对公司重点要害部位防雷接地设施770处检测点进行了专业检测。

行业先进经营管理水平，先后逐步建成了一个“自上而下层层展开、自下而上层层保证”的经营目标管理、量化考核的经营管理体系。三是着力突出制度建设实效性，实现量化考核覆盖全过程。全员经营管理，除建立起经营管理目标控制体系，还需要量化到经营管理覆盖的全过程。层层建立规范的成本控制制度，对不利于成本控制的人和事进行约束。从工程预结算、物资采购、质量索赔到成本分析、签字结算程序等制定详细的标准和程序，努力做到控制维护性成本从一人一事做起，从一点一滴做起，坚决杜绝影响成本控制因素的存在。通过建立小改小革、五个节约、修旧利废等成本挖潜管理制度，对潜在的增效措施给予奖励，鼓励员工开展科技创新、挖潜增效，最大限度地挖掘成本控制潜力。四是着力推进岗位量化考核，实现全员岗位职责具体化。有效地控制各项成本必须调动全员参与管理的积极性，直接成本发生在基层员工身上，必须调动基层员工承担起应有的管理意识。实施全方位的经营量化评价考核，建立以绩效评价结果为依据的收入分配竞争机制，使公司经营迸发出了源源不断的活力。今年以来，我们以建立完善员工量化评价体系为切入点，以准确反映主观努力效果和管理水平为目的，细化考核指标，营造公平的竞争环境，充分发挥了每一个责任主体的积极性和创造性，在各单位内部层层建立了科学的量化评价考核体系，使量化排名落后者能够面对现实，找准差距，发奋努力，形成优胜劣汰，争优创先的竞争机制。

管理活动的重要性和迫切性。从严管理不是没有依据的“瞎严”，也不是管理者主观随意的“乱严”，立足实际，**公司制定了切合公司实际的活动方案和运行计划。并通过启动

仪式、领导下基层宣传发动、开展大讨论等形式明确从严管理年活动的重大意义。从严管理落实在**员工队伍建设上就是严格要求、严格教育、严格管理、严格监督。为让活动取得扎实效果，公司要求中层以上管理人员在参加完讨论座谈的基础上提交座谈讨论心得体会，截止目前我们共收集心得体会30余篇。二是聚焦制度建设，克服认识误区，全力整改，争创一流管理制度体系。从严管理，制度体系是基础，落实执行是关键。从严管理首先要加强制度建设，只有建立最为完善的管理制度体系，从严管理才有现实基础。实施科学、有效的管理，就要按照“零容忍”“一票否决”“党政同责、一岗双责、齐抓共管”的要求，实施问责追究。5月份，**公司先后组织业务部门和基层单位，对劳动纪律管理、薪酬工时考核、安全监督检查、设备考核、生活后勤管理及党建等30多项制度，进行梳理、修订。为解决制度上下不衔接、可操作性不强、考核不严、责任不清等问题，我们采取集中讨论修订的办法，强化各项制度的针对性、有效性、可操作性，确保修订后的制度管用、好用、实用，对涉及员工切身利益的制度及时广泛征求各个层面员工意见和建议。同时，我们按照“人人从严、事事从严、处处从严”总体要求，先后组织了劳动纪律、安全环保、设备管理等三个现场检查小组，深入一线班组，查找劳动纪律、安全质量巡检、现场规范、台账资料、设备管理等方面问题37项。对照问题，我们充分研究分析，制定整改措施，不断提升班组基础管理水平。

的群众路线教育实践活动的深入开展，加强基层组织建设，不断将政治优势转化为作风优势，为公司和谐稳定大环境提供了坚强的组织保障和强大的精神动力。一是加强党建工作系统管理。以“从严管理年”活动为契机，完善“三重一大”决策和基层支部会议事制度，推进“三务公开”及“双亮”工作落实，深入开展“党的群众路线教育实践活动”，抓好党员骨干和积极分子培训，基层党组织更加坚强有力，党员先进性更加突出；抓好廉洁风险防范管理和效能监察，稳步推进惩防体系建设，深入开展家庭亲情助廉活动，营造了廉洁从业良好氛围。二是抓实员工思想教育。做实“一人

一事”思想政治工作，推进“心田工程”和职业道德建设，深化《员工守则》宣贯，抓好新闻宣传和舆论引导，深化基层企业文化建设；丰富员工文娱生活，公司坚持推行月度文体娱乐活动，今年已是第四个年头，活动的开展不仅提升了全员的综合身体素质，同时为积极参加集团公司各项文娱活动储备了优秀的人才队伍。三是积极营造和谐稳定环境。抓好大局稳定工作，坚持责任下移、重心下移，强化稳定责任分解落实，进一步形成上下齐抓共管的稳定工作新局面。及时处理解决员工群众矛盾和问题，健全完善信息反馈、矛盾纠纷排查、稳定运行、检查考核等长效机制，加大公司综合治理工作力度，深入抓好“平安**”建设，保持了公司大局持续稳定。

三、目前面临的困难和矛盾

上半年特别是二季度，通过公司上下共同努力，打了一场漂亮的生产经营建设进攻仗。但随着雨季汛期的到来，安全生产将面临诸多困难和挑战，完成全年目标任务压力依然很大。我们必须认清形势、正视困难，采取措施、积极应对，决不能盲目乐观，更不能有丝毫懈怠。

一是雨季安全生产压力大。雨季是生产施工最困难的季节。当前已进入雨季汛期，高温、多雨等天气较多，地面工程、运输、注汽、搬家等作业面临诸多困难，生产组织难度大。另外，随着高温雨季的来临，提速提效节奏的不断加快，各种不安全因素增多，安全生产施工风险也相对增大。三季度又是农作物、养殖业生长旺季，工农关系更加复杂，协调处理难度加大。

二是队伍素质与承担的上产责任要求存在差距。尽管公司通过持续引进、岗位培养、外送培训等形式，培养了一大批技能人才，但还不能完全适应“打造世界一流，实现率先发展”的战略目标要求，队伍整体素质有待于进一步提升。另外，转变发展方式，是公司面临的必然选择。提升质量和效

益，首先要解放思想，更新观念，不仅领导要转，机关部门要转，基层也要转。现在的问题是部分同志的观念还没有转过来，还停留在过去传统的粗放管理和习惯做法之中，无法满足新形势下公司的发展需要。

纵观发展现状，辩证地看待我们存在的问题和矛盾，也正是公司提高水平，加快发展的潜力所在。我们必须坚持用发展来解决公司存在的问题，克服求稳怕乱、守摊子、不进取的思想，什么时候、什么情况下都不能动摇改革和发展的决心。

四、下半年主要工作打算

（一）持续强化生产经营，进一步夯实稳定发展的基础

下半年公司将坚持“安全与效益并重”的理念和“科学规划、精细管理”的思路，超前谋划、科学部署、精细运行，持续提升生产经营水平。

一是在安全环保方面。结合“安全生产月”系列活动，进一步提高全员安全责任意识，规范安全行为，消除苗头隐患，避免事故发生；继续深入推行两级机关干部安全承包连带处罚制度，积极落实qhse管理体系；从抓好安全教育培训入手，深入开展风险识别，严格落实安全禁令，从思想上筑牢安全生产防线；重视职业卫生防护，关注员工身心健康，加大安全技措力度，确保危化物品安全。要通过扎扎实实、卓有成效的工作，最大限度地确保“不让员工受到伤害；不发生原油意外撒漏、污染和着火爆炸、丢失事故；不发生重大生产责任事故”，持续提升安全环保业绩。

二是在生产运行方面。要加强单井倒液、新产品生产、地面工程建设速度，以优质、高效的施工作业水平，切实增强生产保障能力。强化主动服务意识，加强生产预测和施工准备，提高小队施工资料 and 一次交工合格率；强化各类施工工艺交底，严格现场管理，确保施工作业有序运行。

（二）认真组织开展好“从严管理年”各项活动

一是抓好管理者的管理。从严管理，必须靠领导干部以身作则带出来，以好的状态干出来。从严管理，关键是党员干部身先士卒的示范作用，只有把各级管理人员这个关键群体抓住了，抓好了，才能在基层、在群众中有说服力。有的时候，问题出在下面，根子却在上面。“敢抓善管”这句话，说起容易，做好却难，贵在力行，重在履责。只有各级管理人员不辱使命，履职担当，做到敢管、会管、善管、服管，才能真正提升公司管理水平。因此，我们将进一步加大队长以上各级管理人员的考核评价管理工作，狠抓管理层的作风素质和管理能力提升，保持队伍争先创优的干劲，增强员工队伍的凝聚力和战斗力。

二是抓好各类问题的诊断分析和整改。“自我诊断，找准问题”是第二阶段中心任务，也是做好从严管理提升的重要保证。进入6月份，我们采取自下而上的方法，由公司机关部门根据业务范围和各分公司管理现状全面展开诊断活动。我们对照基础管理和专业管理自查内容开展了专项诊断，刨根问题、对标找差距，全面、全方位查找存在的问题，目前共查找出安全生产、质量管理、作风建设、培训管理、劳动纪律等12个方面57项问题。在分类分析中我们注意到，公司层面很多共性的基础管理问题都集中体现在职责不明确、流程不清晰上。因此需要持续进行管理制度的更新、改进，使各项工作管控更科学、操作性更强。执行力不到位是造成管理问题出现的根源，有了健全的管理制度，关键是做好制度的宣贯和执行。制度一旦确立，就要纳入流程化管理，制度面前人人平等，不能因人、因时、因事搞变通打折扣，坚决抵制执行中“松、软、拖”现象。

（三）不断深化内部管理和创新

一是深化内部精细管理实践，不断夯实企业持续发展的根基。按照今年油田上下“调结构、转发展、严管理”的整体工作

思路，我们将对现有规章制度进行梳理完善，适时进行制度创新，保持规章制度的科学性和连续性；继续推行经营承包责任制和单项成本考核机制，科学预测产值，合理核定成本，明确考核指标，优化考核办法，实现月度考核与岗位工资挂钩、年度考核与承包兑现挂钩，调动各单位创收节支的积极性；扎实推行全面预算管理，完善预算管理办法，提高预算指导性与执行力，实现预算、核算、分析、考核一体化管理。

关，加快特色优势体系构建，形成综合实力的新支撑。目前，我们正在修订完善人才队伍管理制度，按照“统一组织、分步实施”的管理模式，加大人才招聘和引进，充实研究力量，保障新产品研发工作的有序开展。今后，**公司更加注重新项目的技术质量和效果，严格论证和效果跟踪分析评价，深化“专业院校结合”，注重创新能力和技术领军人才培养，加大自主研发成果激励力度，提升技术创新能力。继续发挥基层首创精神，以青工创新、“五小”成果、合理化建议活动为载体，组织基层技术创新成果发布推广，提升员工创新创效水平。

（四）做好全方位服务的战略保障

和谐稳定是加快企业发展的前提，不断推进民生民心工程建设是企业精神文明建设的重要保障，根据集团公司发展需要，我们前期建设了矿泉水、花生油两个生产车间和一个蔬菜生产基地，目前，我们进一步制定完善了《**公司油、菜、水配送及结算方案》，逐渐形成油、菜、水生活服务配套网络，为科学系统运行好食品配送各个环节奠定了一定基础，下一步我们将针对配送标准及异常情况处理及操作流程等综合性管理，及如何提高配送效率，及时结算率，进行更为细致的调研和完善，争取尽快将“油、菜、水”整体服务网络建设起来，为**公司广大干部员工提供科学、安全、高效的生活服务保障，使大家在享受福利的同时，能深切感受到企业“共建共享”的管理理念。

当前我们面临的任务仍然十分繁重，三季度是生产建设的黄金季节，我们将继续发扬精益求精、攻坚克难的精神，进一步坚定完成全年各项工作任务的信心和决心，再鼓干劲，积极作为，开拓前进，一如既往地全力抓好以“服务**、科学发展”为中心的各项生产经营建设工作，促进公司持续稳定和谐发展！

一、上半年工作总结

上半年，在公司领导的正确领导下，在各科室的大力配合下，调度室人员本着“在岗一分钟，奉献60秒”的责任意识，尽职尽责，任劳任怨，以饱满的工作热情和奋发向上的精神状态开展各项工作。结合我公司各项生产计划和工作安排认真组织指挥生产调度，紧紧围绕公司今年联合试运转目标开展各项工作。现将调度室上半年的工作总结如下：

（一）调度安全生产管理

1、加强安全管理。每月按公司要求5日、20日参加全矿的安全大检查，共查出隐患85条，并对所查出的隐患跟踪落实督促整改，消除了隐患，保证了安全生产。

2、加大了各环节之间的协调组织力度，增强生产指挥能力。认真组织召开每天的早会和协调会，研究解决安全生产中存在的问题，督促检查任务落实完成情况，及时对各部门进行人力、物力等合理调度，确保生产各环节的理顺与协调。认真审视每天的工作，改进不合理的工作流程，遇到问题及时沟通、解决。全力提高工作效率和工作质量。2015年上半年完成原煤产量36万吨，掘进进尺3500米，进行了15101首个综采工作面带负荷调试工作。完成了井下采区变电所、采区水仓及采区避难硐室的安装和实施了1024轨道巷、1024胶带巷的延伸以及15102风运巷的开口工作，认真组织了15105风运巷及15105高抽巷的掘进施工。

3、完善应急管理体制。编制了2015年度应急预案和处灾计划，

并根据具体情况及时进行了修改，按年初制定的应急演练计划逐项进行了演练，上半年按演练计划演练了“大面积停电、主排水事故、顶板事故”主扇无计划停风、雨季“三防”、水灾事故六项应急演练工作。每次演练活动有方案有措施，均进行了评审和总结，从而大大提高职工的灾防意识和矿井的救灾能力，并下发了《李阳煤业应急救援领导组织机构及职责》，对应急救援工作职责进一步进行了明确。

4、加强变化环节管控。在安全生产过程中加强了变化环节的管理。根据集体公司变化管理指示要求，制定下发了变化管理逐级汇报管理制度、重点工作重点工程管理办法、变化及非正规作业管理规定、变化管理分析考核机制，对单项工程实行了分级管理，对重点变化重点监管，超前预控、动态掌控、程序调控。在上半年共组织协调了7次贯通、3次过地质构造以及多次巷道开口、探陷落柱、大型机电开关设备搬家运输工作，均顺利完成。保证了安全生产。

5、调度装备管理。运行使用了标准、现代的调度台。

6、加强培训学习工作。按时参加上级和煤业公司内部组织的培训，如兼职救护队员培训学习、调度员培训、安全知识电教片培训学习、cad培训学习、煤矿安全事故案例学习等。组织调度室所有人员进行调度业务和煤矿专业知识学习，平时主动学习调度业务、现场管理和质量管理等方面的知识，努力提高调度室整体业务水平。

（二）调度汇报

1. 事故汇报。对发生的各类事故按要求及时上报，采取有力措施，积极组织救援抢险，杜绝隐瞒和迟报各类事故，使得事故在最有效时间内得到了处理，保证了安全，为生产赢得了时间。

化、设备运转、安全隐患处理等情况。

3. 班、日汇报。按规定的时间和内容要求及时向调度室汇报班、日生产、安全等情况，并做好记录，做到数字准确，内容具体，按时印发生产日报。

4. 月度汇报。月度汇报有产、运、销、存、掘进进尺、开拓进尺、采掘重点工作的完成，存在问题及采取的主要措施，内容具体，数字准确，并按规定时间进行了上报。

6. 标准化自检汇报。每月自检一次，并填写好自检表，资料存档，做到了齐全完善。

7. 专题汇报。专题汇报按内容、时间要求等要求记录，并按时间顺序编号存档。

8. 重点工程汇报。对矿井重点工程和重点工作周有汇报，月有总结。

9. 变化汇报。对矿井发生的变化和事故实行零汇报制度，对非正规作业要求编制了专项措施，并根据变化级别安排了不同级别人员进行跟班，确保了安全作业。

二、下半年工作计划

（一）调度安全生产管理

1、继续加大安全管理力度。除每月按公司要求参加5日、20日的全矿安全大检查外，要求调度员每月入井至少8次，填写入井检查记录，并对所查出的隐患跟踪、督促、落实整改，消除安全隐患。

2、继续加大各环节之间的协调组织力度，增强生产指挥能力。2015年生产和安全任务重，尤其是下半年要紧紧围绕联合试

运转和生产衔接工作，加强各科队之间的协作协调力度，完成全年的各项工作任务。

3、提高应急演练的质量。按2015年年初制定的应急演练计划，组织好下半年“火灾事故、瓦斯（煤尘）爆炸事故、辅助运输安全事故、自然灾害及汛期防护事故、重大局扇停风事故、防灭火系统异常专项演练、瓦斯抽采系统事故、反风演习应急演练、主皮带运输事故”9次演练，每次演练要认真组织和对待。每次演练完成后进行评审与总结，继续加大提高职工的灾防意识和矿井的救灾能力。

4、加大变化管控力度

认真落实变化管理，严格非正规作业，加强非正规作业单项工程管理，强化科队领导的跟班管理。对重点变化工程重点监管，超前预控、动态掌控、程序调控。

(二)重点调度管理

1、雨季“三防”管理。进入下半年，随着雨季的来临，组织各部门做好雨季“三防”的准备工作，加强雨季“三防”演练，增强雨季“三防”管理安全意识，加强各部门的值班，要求雨季“三防”办公室加强与气象部门联系，对特别恶劣天气提前预报，采取得力措施，保证全矿的雨季安全。

2、冬季“三防”管理，对冬季“三防”提早准备，提前制定有效措施，明确任务，落实责任，积极为职工营造一个温暖舒适的工作和生活环境，确保矿井冬季井上下安全、正常生产。

3、加强变化环节管理。15101首个综采工作面在带负荷调试期间，组织、协调、集中全矿井力量保证15101综采工作面调试割煤工作。

(三) 抓好事故快速响应机制，组织各类生产事故分析会，督促相关科室组织设备、安全、质量事故分析。

进行考核。

对各类事故要按照“四不放过”的原则分析追查责任人，严格按照生产事故管理制度落实考核。对当天完不成任务的队组，调度室组织相关单位队组分析追查和考核，队组负责人在调度会上要讲评并承诺。

(四) 加强信息的呈报。信息力求及时、准确、全面。我们在信息工作中努力做到“收集信息第一时间、报送信息第一时刻、处理信息第一时段”，确保信息快速呈报。认真落实各级管理部门及公司下发的重大决策、重要工作部署，重要会议、重要文件、重大决定及领导交办的事项等。组织开展督促检查，既要传达领导指示，又要反馈各种信息，做到快捷和实效，保证全矿上下政令畅通，更要加强理论学习，特别是现代化调度业务知识和调度标准化建设方面的知识。以及专业知识，不断提高专业素养，在实践中学习，以学习指导实践，扩展思路，树立超前意识，加强制度建设，做好现场各环节的调度管理工作。在今后的日子里，调度室有信心、有决心，在公司领导、各科室的支持和帮助下，扎扎实实、脚踏实地的干好调度室的本职工作，为公司的和谐、稳步发展恪尽职守、尽职尽责，确保矿井的安全生产，为把我矿建设成为“和谐文明、安全高效”的现代化矿井而拼搏。

调度室

一、上半年工作总结

上半年，在公司领导正确领导下，在各科室的大力配合下，调度室人员本着“在岗一分钟，奉献60秒”的责任意识，尽职尽责，任劳任怨，以饱满的工作热情和奋发向上的精神状态开展各项工作。结合我公司各项生产计划和工作安排认真

组织和指挥生产调度，紧紧围绕公司7月份联合试运转目标开展各项工作。现将调度室上半年的工作总结如下：

（一）调度安全生产管理

1、加强安全管理。每月按公司要求5日、20日参加全矿的安全大检查，共查出隐患85条，并对所查出的隐患跟踪落实督促整改，消除了隐患，保证了安全生产。

2、加大了各环节之间的协调组织力度，增强生产指挥能力。认真组织召开每天的早会和协调会，研究解决安全生产中存在的问题，督促检查任务落实完成情况，及时对各部门进行人力、物力等合理调度，确保生产各环节的理顺与协调。认真审视每天的工作，改进不合理的工作流程，遇到问题及时沟通，解决。全力提高工作效率和工作质量。2015年上半年完成产量10万吨，进尺6200米，开拓进尺4200米，完成了15101首个综采工作面的掘进工作并在5月份初步实施安装计划。协调完成了井下中央变电所的安装和水仓的掘进浇注工作，加快了煤仓的施工进度。顺利完成了由主斜井辅助运输上下人、料到完全由副立井提升上下人、料的调整转变。协调组织了通风系统和胶带运输系统的调整改造工作，并安全顺利运行。

3、完善应急管理体制。编制了2015年度应急预案和处灾计划，并根据具体情况及时进行了修改，按年初制定的应急演练计划逐项进行了演练，上半年按演练计划演练了“副立井提升事故、大面积停电、主排水事故、雨季“三防”、顶板事故”五项应急演练工作。每次演练活动均进行了评审与总结，从而大大提高职工的灾防意识和矿井的救灾能力，并下发了《李阳煤业应急救援领导组织机构及职责》，对应急救援工作职责进一步进行了明确。

4、加强变化环节管理。在安全生产过程中加强了变化环节的管理，制定并下发了非正规作业特别管理规定，对重点变化

重点监管。在上半年共组织协调了9次贯通、3次过地质构造以及多次巷道开口、探陷落柱、大型机电开关设备搬家运输工作，均顺利完成。保证了安全生产。

5、调度装备管理。安装并运行使用了标准、现代的调度台。

6、加强培训学习工作。按时参加上级和煤业公司内部组织的培训，如兼职救护队员培训学习、调度员培训、安全知识电教片培训学习、cad培训学习等。组织调度室所有人员进行调度业务和煤矿专业知识学习，平时主动学习调度业务、现场管理和质量管理等方面的知识，努力提高调度室整体业务水平。

（二）调度汇报

1. 事故汇报。对发生的各类事故按要求及时上报，采取有力措施，积极组织救援抢险，杜绝隐瞒和迟报各类事故，使得事故在最有效时间内得到了处理，保证了安全，为生产赢得了时间。

2. 采掘工作面跟班队干汇报。采掘工作面跟班队干每班坚持在井下现场向矿调度室作三次汇报，内容包括除生产进尺外现场地质变化、设备运转、安全隐患处理等情况。

3. 班、日汇报。按规定的时间和内容要求及时向调度室汇报班、

日生产、安全等情况，并做好记录，做到数字准确，内容具体，按时印发生产日报。

4. 月度汇报。月度汇报有产、运、销、存、掘进进尺、开拓进尺、采掘重点工作的完成，存在问题及采取的主要措施，内容具体，数字准确，并按规定时间进行了上报。

6. 标准化自检汇报。每月自检一次，并填写好自检表，资料存档，做到了齐全完善。

7. 专题汇报。专题汇报按内容、时间要求等要求记录，并按时间顺序编号存档。

8. 重点工程汇报。对矿井重点工程和重点工作周有汇报，月有总结。

9. 变化汇报。对矿井发生的变化和事故实行零汇报制度，对非正规作业要求编制了专项措施，并根据变化级别安排了不同级别人员进行跟班，确保了安全作业。

二、下半年工作计划

（一）调度安全生产管理

1. 继续加大安全管理力度。除每月按公司要求参加5日、20日的全矿安全大检查外，要求调度员每月入井至少8次，填写入井检查记录，并对所查出的隐患跟踪、督促、落实整改，消除安全隐患。

2. 继续加大各环节之间的协调组织力度，增强生产指挥能力。2015年生产和安全任务重，尤其是下半年要紧紧围绕联合试运转工作目标，加强各科队之间的协作协调力度，完成全年的各项工作任务。

故、破坏性地震、辅助运输重大事故”9次演练，每次演练要认真组织和对待。每次演练完成后进行评审与总结，继续加大提高职工的灾防意识和矿井的救灾能力。

（二）重点调度管理

1. “雨季三防”管理。进入下半年，随着雨季的来临，组织

各部门做好雨季“三防”的准备工作，加强雨季“三防”演练，增强雨季“三防”管理安全意识，加强各部门的值班，要求雨季“三防”办公室加强与气象部门联系，对特别恶劣天气提前预报，采取得力措施，保证全矿的雨季安全。

2、冬季“三防”管理，对冬季三防提早准备，提前制定有效措施，明确任务，落实责任，积极为职工营造一个温暖舒适的工作和生活环境，确保矿井冬季井上下安全、正常生产。

3、加强变化环节管理。15101首个综采工作面在下半年安装期间，组织、协调、集中全矿井力量保证在计划工期内安全完成15101综采工作面的安装。

(三)抓好事故快速响应机制，组织各类生产事故分析会，督促相关科室组织设备、安全、质量事故分析。

严格执行生产组织有关制度，从领导抓起，层层落实到事故，责任到人，对没有在现场组织处理的队组队干及其它责任人员按制度严格进行考核。

对各类事故要按照“四不放过”的原则分析追查责任人，严格按照生产事故管理制度落实考核。对当天完不成任务的队组，调度室组织相关单位队组分析追查和考核，队组负责人在调度会上要讲评并承诺。

第一时段”，确保信息快速呈报。认真落实各级管理部门及公司下发的重大决策、重要工作部署，重要会议、重要文件、重大决定及领导交办的事项等，组织开展督促检查，既要传达领导指示，又反馈各种信息，做到快捷和实效，保证全矿上下政令畅通，更要加强理论学习，特别是现代化调度业务知识和调度标准化建设方面的知识。以及专业知识，不断提高专业素养，在实践中学习，以学习指导实践，扩展思路，树立超前意识，加强制度建设，做好现场各环节的调度管理工作。在今后的日子里，调度室有信心、有决心，在公司领

导、各科室的支持和帮助下，扎扎实实、脚踏实地的干好调度室的本职工作，为公司的和谐、稳步发展恪尽职守、尽职尽责，确保矿井的安全生产，为把我矿建设成为“和谐文明、安全高效”的现代化矿井而拼搏。

调度室

【篇一】

周二的会议，的确不尽人意，从我个人的角度来说，对自己这半年的工作总结并不全面，下半年的工作计划也并不清楚。借此机会，再次审视自我，认清自我，同时确立自己明确的工作目标。

从12月底来公司到6月，这段时间的工作总结如下：

1. 刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部优秀的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的“空中抓杠”，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2. 从二月份拿到阿里账号，我工作上了一个新的台阶。这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。

三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线.....正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了。

每周都会打电话询问情况，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy。这个时候，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。当然结果也是这样的。

4. 6月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。可以说，经过半年，我工作进入状态了，老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给采购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户！

上半年的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不理想，主要是因为客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会上我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。下半年总目标是12万美金。很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

就目前客户的跟踪情况，7月份的工作目标和计划如下：

1. 顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少可以完成3万多美金。当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系情况，以及私人关系，目标7月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望7月中旬收到定金。所以给自己7月份的目标是5万美金。

2. 其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化的。希望每月的任务能提前一个月定下来。

3. 还有一个主要的任务，帮助新业务员适应公司，尽早做出业务。目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮助她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我知道，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上面，每一天的计划，都一条条写下来了，每天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

在公司这半年时间，我有不足的地方，希望同事领导给我提出，我会虚心接受，并改正，争取做得更好。每个公司都有自己的制度，以及管理方式，在努力工作的同时，我也会配合公司的各项制度。对于公司，我也有以下建议：

上，尽量做到公平公正，因为这个对每个业务员都很重要！

2. 对待样品。因为前半年，我出的大都是样品，所以对这一点体会比较深刻，如果样品单客户能培养成定期下单的长期客户，那目标是很容易实现，也为公司的长期客户做出贡献。我提出这一点并不是说我的样品出了问题，相反，我出的样品，客户都比较满意，测试也很不错，所以我希望能继续保持下去。因为样品是客户对我们产品的初步审核，是我们取得订单的关键。

3. 对待来访客户。这一点只是细节，但是希望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我知道的一家工厂，他们公司硬件设备及各方面条件并不如我们公司，而对方到访客户的下单率几乎是100%。探其究竟，工厂对待客户细节等都非常注意。客户到访，无论客户是否下单，都非常尊重。我也希望我们对远道而来的客人，表现出东道主的热情，并展示公司良好的企业形象。

这些建议，只是我个人的看法，如果能改进的，希望公司尽力改进，为公司业务，塑造形象而努力。我需要做的就是：为我的目标而努力!!

【篇二】

20xx年上半年已经结束，我也已经来公司四个多月了，回顾这四个多月，我觉得有必要从以下几个方面做以总结：

一、上半年工作回顾：

(一)所作的工作

三月份：

1. 制作了两篇分别针对新患者和非会员的营销信函；
2. 协助x经理创作4月份的援助和赠书广告文案；

4. 营销理论学习方面，研读了一些经典的营销书籍，如周景勤北京大学出版社的《营销策划》、迈克尔.r.所罗门《消费者行为学》等。

四月份：

2. 制作了第一版的非会员调研的调研问卷；

3. 在x经理的指导下尝试创作4月份的广告文案；
4. 研读了科特勒《市场营销学》一书；
5. 协助x经理进行机构册子大纲的编制及初步组稿。

五月份：

2. 协助x经理编制第一版的产品册子大纲，并进行相关文字稿的撰写、组稿工作；
3. 按照朱总的要求，在x经理的指导下，制作了第二版的非会员调研的调研问卷；
4. 与x经理协商制定八周年专题碟片脚本大纲，并举行初步的文字组稿。

六月份：

1. 按照朱总的要求，在x经理的指导下编撰产品册子第二修改版的大纲，并与x经理分工完成册子文字稿的撰写、梳理及校对工作。
2. 在与x经理探讨后，完成第二个版本的八周年专题碟片的脚本文字稿；

(二)工作绩效的自我评估

回顾总结这四个月所作的工作，可以用一句话来进行绩效方面的自我评估，那就是：付出了很大的智力劳动，但最终的成为可以用来量化的成果却少的可怜。而导致这一结果的原因是多方面的，这个我会在接下来的教训总结中加以反思。

二、工作总结

(一) 值得分享的工作经验及心得

思想上

1、在不断的自我发现中，我更加的自信了，以前稍显内向的性格开始变得活跃起来，对生活，对未来充满了希望。在此，我要特别感谢6月份的那次拓展。

2、对于“林欲静而风不止，子欲孝而亲不待”的含义有了更加深刻的理解，深刻地认识到了父母的艰辛和亲情的温暖。如果说这半年来，我确实成长了的话，那么这一方面的转变应该算是一个很重要的方面。感谢公司的家人文化，感谢公司温暖和谐的工作氛围，正是因为有了这些，我才在这一方面有了更快的成长。

3、认识到了“不耻下问”、“三人行必有我师”的学习精神的重要性，我深深的懂得我只是一个才来社会的“毛头小子”，要学的东西太多太多，而公司的每一个人不论管理人员还是销售人员，都是我的前辈，都有我可以学习的地方。比如，从贾总的身上我学到了很多做人、处世的道理，从马总的身上我看到了中国传统文化的博大精神，而他精彩演绎也使我有了种狠补国学的冲动，朱总的在经营和营销上的高瞻远瞩、运筹帷幄及其超强的信息分析和处理能力是我梦寐以求的智慧风采，王副总高超的演讲技巧和对团队强大的掌控力使我艳羡不已。x经理和华经理对于工作的务实和一丝不苟的精神是我要努力学习的，同时像吴晓梅大姐、小左、小徐等家人这种富有朝气，嬉笑人生的乐观生活态度也给我留下了深刻印象。

技能上：

1. 文字功底有了进一步的提高，这是在公司领导如朱总、x经理的鼓励和指导下，我勤加练习的一个结果。

2. 以营销学的视角分析问题、解决问题的能力有所提高。这主要是公司培训和我的日常涉猎的一个结果。

3. 工作上，人际沟通能力有所提高。

经验上：

1. 将读书视为一种工作的常态。我认为在不影响正常工作的前提下，每天坚持读书是非常必要的。学习能力的强弱和学习上的自觉性直接决定着一个团队的生命力的强弱。而打造学习型团队，公司的培训当然必不可少，但给员工营造一个浓厚的学习氛围也同样不可或缺。

2. 将交流作为工作的必须。四个多月的工作经历告诉我，没有进行前期充分的沟通，是导致工作效率低下的一个主要原因，所以为了提高工作效率充分的组织沟通是保障。

三、需要改正和改进的不足和教训

回顾这半年，在工作上我做过的事还是比较多的，但做成的却并不多，如调研问卷的制作(前后共有了5个版本)、营销信函的写作(两封信函每份共3个版本)、协助x经理编著两本册子(版本应该不下5个)、光碟脚本的制作(还未出炉已经改过3次)，同样付出了艰辛的智力劳动但为什么最终没有出结果呢，当然除过一些不可避免的客观原因外，我认为我的原因主要有以下几个方面：

1、思维常常太过于活跃，而这种活跃往往是盲目的，导致很多时候把文案的写作想象成了可以天马行空的东西，缺少了营销方面的考虑，这是文案工作者很不成熟、不专业的表现，必须该之。

2、缺少务实精神，老是凭直觉做出判断，导致很多时候自己的东西带有强烈的个

人色彩，而不被认可。在身经百战、阅历丰富的基础上，有时候直觉是有效的，但对于一个初入行的人来说，凭直觉行事绝对是一件危险的事，以后必须审慎从之。

3、缺少把工作做精致的耐心。这其实是责任心的一种修炼。在前半年的工作中，我不得不承认在一种很可怕的自满心理，当一篇文案得到x经理的赞扬甚或是通过后，我都会产生一种很不该有的自满心理，老是认为自己其实还是很优秀的。“满招损，谦受益”的警言，看来还得常驻于心。

四、下半年的计划

(一)思想上

在思想上我觉得，我仍在热情的接纳、勇敢的面对、果敢的决断等情绪心智上还表现的不尽令人满意，所以在下半年的工作中，我觉得应该从以下几个方面加以改进：

2. 多于一线的家人进行交流，与他们建立友谊，以实现方便工作、丰富生活的目的；

3. 培养自己勇于接受新挑战的胆气和勇气，以使自己更快的成长。

(二)工作上及技能上

3. 涉猎一些经典国学典籍(如儒家经典)和中医药经典如《黄帝内经》，以拓展自己的知识储备、开阔自己的视野，使自己在以后的文案创作上能做到厚积薄发。

五、对公司及部门的建议

(一)对公司的建议：

2. 个人觉得有必要对各部门、各位家人在公司的规章、制度、工作流程方面进行培

训，使各个部门、岗位各司其责、各尽其力，减少不必要的纠纷，切实提高工作效率、融洽工作氛围。

(二)对本部门的建议

以上就是我这四个多月工作的一个回顾和总结，有成绩也有教训，而只有不断的反思才能使这些成绩和教训转化为有益的工作和人生经验。而在接下来的工作中，只有一如既往的坚持好的(如爱学习、爱思考、“不创新毋宁死”的精神等)，义无反顾的摒弃不好的(如不务实、少耐心、有点小自满等)，我才能在这么好的一个历练平台上更快的成长起来，才能使自己的人生更加的多姿多彩!

六、希望得到的工作待遇

1. 环境上：有一个相对安静和自由的工作环境，使自己能够顺畅的思考，以保质保量完成工作。

2. 薪资上：付出和回报成正比。

3. 绩效评估上：不奢望自己的成果都能被认同，但希望自己的付出能被人理解。

4. 团队：希望团队的每一位家人都能更快的成长，争取不要因一个人的问题而拖整个部门的后腿。

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、

公司上半年工作总结暨下半年工作计划篇五

上半年已经过去，总结上半年的工作总结，也为下半年工作作一计划，本文是雪下了小编特地为大家提供的上半年工作总结与下半年计划范文，欢迎大家阅读借鉴。

按照市委、市政府提出的总体工作要求和局党委20xx年度工作部署，今年热力公司将继续优化管网和设备配置，提升供热保障能力，加强供热管理，提高供热服务质量和水平，确保20xx年度城市供热安全、优质、高效、平稳运行。为确保以上目标的实现，热力公司落实责任，强力推进各项工作，实现了时间过半，任务过半，为年度任务目标的顺利完成打

下了坚实的基础。现将热力公司上半年工作情况及下半年工作打算汇报如下：

一、上半年工作情况

1、圆满完成20xx-20xx年度冬季供暖任务

在20xx-20xx年度供热季供热运行工作中，市热力公司坚持以人为本，努力做好供热服务和保障工作，目前，我市集中供热面积达到350万平方米，为保证城市集中供热正常运行，热力公司全体员工始终把用户满意作为工作的出发点和落脚点，从用户的需要出发，创新服务举措，改进工作作风，提高工作效能，进一步健全了社会服务承诺制度，强化24小时全天候服务制度，及时排除用户供热系统出现的供热故障，保障供热管网的安全平稳运行，切实为广大用户办好事，服好务，受到用户的广泛好评。

在20xx-20xx年度供热季，我公司首次采用了主循环泵变频控制技术，使供热管网压力、流量等主要技术参数实现了自动调节和自动控制，大大改善了供热管网的稳定性，提高了供热安全性能，改善了供热质量，减少了供热投诉，整体供热质量大大好于往年，受到领导和社会各界一致的好评。

2、明细本年度任务分工，排查、检修热力管网和设施

为保证本年度采暖季的安全、高效运行，在今年3月17日采暖结束之后，公司随即召开领导班子会议，对上一采暖季中出现的问题进行全面总结，并制定今年工作任务，进行了明确分工；同时，调集力量对全市所有热力设施和管网进行全面摸底、排查，对排查出的问题及时制定维修方案和整改方案，今年计划对红花西街、文化路及两侧分支干线、飞龙街两侧分支干线进行改造升级，重点改造华安小区、塔前小区、市委一宿舍、长安小区(东区、西区)、矿山三处、华夏小区等，目前华安小区、长安小区改造方案和工程预案已经完成，并

在上报上级部门批准后实施，其他小区改造也在有序展开。

3、评审、通过我市城市供热专项规划

5月12日，公司会同省、市热力行业主管部门的有关领导和专家，对我市城市供热专项规划进行了评审，与会领导和专家经过对专项规划的严格审议，一方面基本肯定了我市新一轮城市供热专项规划所确定的各项技术指标，原则通过了我市近、中、长期的供热规划。同时，与会领导和专家也对规划存在的不足之处提出了宝贵的意见和建议，为今后几年我市集中供热事业科学、持续的发展明确了方向。

4、完成了对热源厂锅炉设备的处置

按照市政府指示精神，为减少国有资产的损失，今年5月，完成对热源厂锅炉设备的资产评估和热源厂设备处置的准备工作，报市政府批准，将之冲抵热力公司所欠聚源热电公司债务，降低公司债务总额，并减少因设备折旧而造成的国有资产的损失。目前，热源厂锅炉设备正处于拆装中。

5、制定我市城市供热管理办法实施细则

为进一步加强我市城市供热经营管理和运行管理，明确供用热各方的权力和义务，规范供用热各方的行为，确保城市供热系统的安全高效运行，根据《山东省供热管理办法》并结合兖州的实际，在充分调查研究的基础上，研究制定《兖州市城市供热管理办法实施细则》，以便为今后城市供热管理打下良好的法制基础。目前已完成初稿，正处于完善、修订中，力争在本采暖季开始之前完成法律程序并经市政府批准后得以实施。

6、强化民主管理，完善公司管理制度

为强化民主管理，提高职工参与公司管理的自觉性和积极性，

增强公司的凝聚力和向心力。今年6月2日，公司召开第四届职工大会二次会议，会上认真总结了上一年城市供热工作，分析了当前供热工作新面临的形势和任务，明确了下一步的努力方向。全体职工通过分组讨论，审议并开通过了能够适应新形势下的公司管理制度，为今后的工作打下了坚实的基础。

7、供热服务大厅建设

为进一步推动我市城市集中供热科学、持续、健康发展，提高管理水平，推进窗口服务建设，市热力公司根据我市开展“三亮、三创、三评，擦亮文明窗口”活动的要求，并结合自身实际，在热力公司院内中心换热站原有建筑基础上，进行供热服务大厅改造建设。现已完成工程设计、预算编制和项目评审，目前正处于工程招投标中。在工程招投标结束后，将迅即开展服务大厅的改造、建设，保证在本供暖季前正式投入使用。

二、20xx年下半年的工作重点

20xx年我们立足新起点、实现新跨越，推动我市集中供热事业向更高目标迈进的关键年。下一步，我们将继续在市委市政府和住建局党委的正确领导下，以“三个代表”重要思想和xx大及xx届四中、五中全会精神为指导，坚持贯彻和落实科学发展观，确保年度各项任务目标的顺利完成。

1、太阳纸业电厂至西城区供热主管网工程

上半年完成项目可行性研究、环境影响评估、项目立项、管网施工图设计，力争完成过铁路顶管工程的报批、设计和批复，下半年启动管网施工，完成管网施工3000米，启动并完成供热首站设计，完成供热发电机组的改造，完成供热首站施工图审查，预算评审、施工招标和主要设备采购等工作。

2、城区旧管网改造工程

对城区供热效果不达标的一部分供热分支管网进行改造，对红花西街、文化路及两侧分支干线、飞龙街两侧分支干线进行改造升级，以提高供热管网的技术状况和保障能力，满足周围居民的供热要求。重点改造华安小区、塔前小区、市委一宿舍、长安小区(东区、西区)、矿山三处、华夏小区等。目前，关于华安小区和长安小区(东区、西区)的改造方案及预算已上报市政府批准，其他小区的改造任务也力争于10月底前完成。

3、既有居住建筑分户控制和分户计量改造

加快对单管顺流式供热系统改造步伐，并结合供热分户计量改造同时进行，建议政府出台相应鼓励政策，对20xx年实施室内供热分户计量改造的用户给予一定的优惠和奖励。全年完成既有居住建筑供热分户计量改造20万平方米，力争完成30万平方米改造任务，并按照济宁建委和省住建厅的有关要求随时调整既定目标，确保完成上级下达的既有建筑供热计量改造任务。

4、供热扩面改造工程

全年计划完成供热扩面(包括新建和既有建筑改造)60万平方米，新增供热用户约5500户，并使所有新增用户(新建)达到节能和供热分户计量标准。

5、供热收费计量改革

按照上级要求完成计量收费标准制定，计量收费按计划进度有步骤分步实施，逐步将原有收费方式改革为服务大厅收费制或银行收费，为热用户提供快速便利的交费方式，提高收费效率和收缴率。

6、适度调整供热收费标准

随着煤炭价格的不断上涨，供热成本不断增加，去年的成本已达到19元/o□今年根据供热成本情况，热力公司积极与物价部门协调，适度调整供热收费标准，将目前的16元/o调整至19元/o□以减少因物价增长而带来的供热亏损，使城市供热逐步走上健康发展的良性轨道。

7、对城区供热管网和设施进行全面维护和维修

下半年重点对城区热力管网进行全面检修，尤其是架空管网，对腐蚀严重和外保温脱落严重的管网进行全面统计，并及时制定维修方案，申请和落实专项维护资金，安排专业队伍进行维修，确保在10月底前全面完成维修任务，使城区所有热力管网处于良好的技术状态，防止爆管等运行事故的发生，以确保今冬城区供热安全、高效运行。

20xx年业已过半，热力公司全体干部职工，以科学发展观的精神为指导，牢记责任观念，强化服务意识，为今年工作的全面展开开了一个好头；在下半年的工作中，热力公司将再接再厉，为圆满完成全年工作任务，保障城市建设，更好服务全体用户而努力奋斗。

公司上半年工作总结暨下半年工作计划篇六

一、上半年业务发展综述 与全国代办电信业务发展形势相比，我省代办电信业务虽然起步较慢(元月份仅有11xxxx的收入，与去年水平相当)，但发展状况总体良好，业务量、收都保持了快速、平稳的增长。

1、建机构、理关系，专业管理逐步加强。

榆林、西安、安康先后成立了代办电信专业局，专业化管理

力度进一步加强；延安、咸阳、渭南、铜川、商洛成立了代办电信部，代办电信业务的经营管理工作有了具体的落实部门；宝鸡、汉中局代办电信业务实行统一归口相关专业局的经营管理模式。省局也抽调了人员进一步充实代办电信经营管理队伍。今年上半年，各局结合当地实际在明确职能、理顺关系的过程中逐渐形成了目前在市局这一层面较为完善的代办电信业务专业化管理体系。

×××代办电信局是我省成立最早的代办电信专业局，也是全省代办电信专业化管理成效最为显著的代表。上半年，榆林局累计完成代办电信业务收入385.1xxxx元，位列全省收入第二位；代办电信收入在榆林邮政总收入中的占比为1xxxx%高于全省平均水平近xxxx个百分点，名列全省第一位；在县局代办电信业务收入前十位的排行榜上榆林的县局就占了4位，×××局以累计收入67.3xxxx元名列榜首，靖边、清涧、绥德也位居其上。榆林局在全省代办电信业务发展中的带动和借鉴作用越来越明显。

2、强合作、推竞赛，合作双赢显现实效。

一季度“开门红”劳动竞赛普遍增强了各市局对代办电信业务的重视程度和发展力度；二季度各局围绕冲刺“双过半”组织开展了形式多样的各专业竞赛活动。在共同推动竞赛过程中，合作双方进一步加强了联系、加深了了解，合作双赢的良性互动局面逐步显现。

渭南局二季度在全地区开展了旨在实现“增量前移创收入、时间任务双过半”的代办电信业务劳动竞赛。由市局领导班子全体成员和市局经营管理骨干组成竞赛领导小组，市局梁局长亲任领导小组组长，并以市局和市局工会联合下文，提出了明确的竞赛目标、考核奖励办法、要求以及具体的工作措施。渭南局和延安局的劳动竞赛是全省上半年竞赛活动的一个缩影。在竞赛推动下，各局代办电信业务量、收都取得了较好的经营实绩，特别是6月创出当月收入42xxxx的历史新

高。

3、找重点、抓显效，业务发展层次分明。

根据年初省局制定的《代办电信业务发展指导意见》和经营服务工作会议上的相关要求，各局身体力行“长短结合”的发展思路，逐渐形成了我省以缴费卡销售为主、代放号、代收费为重要补充的业务发展模式。上半年，在经营水平、基础条件还不理想的情况下，以缴费卡销售带动收入的业务发展模式有利于发挥现有资源优势、发挥重点业务的量收带动效应、提高全省代办电信业务收入水平。×××局大力实施积分营销，促进代办电信业务的快速发展。6月末，其代办电信完成收入41.0xxxx元，超过×××局本身，成为×××局仅次于储蓄业务的第二大业务；同时，×××局也占据着当地发展用户市场份额第一的位置，成为了当地运营商业务发展不可缺少的合作伙伴。

4、调结构、强能力，持续发展得到保障。

西安局于今年3月成立代办电信专业局后，业务发展气象焕然一新，基础能力建设、业务结构调整的步伐进一步加速。从4月份开始，×××代办电信局即把专厅、专柜、代收费专区的建设作为业务可持续发展的首要工作做得有声有色。首先是从挖掘自身资源做起，自行调配、整合了硬件设备，在市内建起37处代收话费专柜；其次积极探索专厅建设可行之路，在市内规划、并建成了电信营业专厅5处。通过拓宽发展思路、合理布置资源、调整人员配置、提高服务质量等一系列措施，×××局已经为下半年代办电信业务持续、快速发展，充分发挥大局优势做好了充分的准备。

三、存在问题

目前存在于我省代办电信业务发展中的问题归结起来主要有以下三个不到位。

1、认识不到位，地区间发展不均衡，制约了业务的整体发展水平。

部分局在发展代办电信业务中仍然存在认识不清、理解不透、重视不够等问题，没有把代办电信按照省局要求作为邮政的一项重点业务给予足够的关注和支持。领导的漠视，势必会造成这些地区代办电信业务发展滞后的不利局面。

由此带来的地区间业务发展不均衡性问题依然明显存在，西安、榆林、延安三局代办电信业务收入合计973.8xxxx元，占到全省代办电信业务总收入的6xxxx%。截至6月底，全省除榆林局提前完成全年收入计划、延安局实现了收入“硬过半”之外，其余各局收入计划的完成情况都不十分乐观。关中四市还有28xxxx万元的收入欠产要在下半年弥补；商洛、安康、铜川上半年累计业务收入还都不足5xxxx元，这些都严重制约了全省代办电信业务的整体发展水平。

2、措施不到位，缺乏有效的导向政策，影响到经营效果的充分体现。

对于那些还未形成规模效应，尚处在业务拓展期的市(县)局，没有适宜本地区特点的业务发展政策、缺乏开拓市场的有效营销手段可能是导致业务发展不力的最直接原因。在这方面×××局给大家一些有益的启示。

×××局首先能够从清楚认识自身所处的业务发展阶段出发，提出“在任务落实方面，领导重视是根本；在提升管理方面，机构保障是关键；与运营商合作方面，主动沟通是正道；在业务发展方面，突出重点是方向”等一整套切合实际的经营发展思路；其次，根据不同的代办电信业务种类分别制定营销积分奖励政策，以“放水养鱼、培育市场”的战略眼光，真正让实惠于广大职工，充分调动职工发展业务和拓展市场的积极性和能动性，业务发展取得了令人瞩目的成绩。

3、协调不到位，没有运营商的支持，坐失市场发展先机。

在与运营商配合方面，全省有很多市(县)局都有一些很好的

经验和典型事例。前面刚刚提到的×××局、×××局、×××局还有×××局等，当地代办电信业务开展的轰轰烈烈，业务量、收实绩名列前茅，他们都是与运营商协作配合的典范。他们共同的特点，都在于注重经常性的主动与运营商进行沟通。沟通可以增进彼此间的了解，提高邮政代办电信业务的认知度；沟通也可以及时掌握运营商的经营动态和通信市场的变化趋势，这些都是对邮政代办电信经营有益的信息。还有安康的岚皋、白河局和渭南的×××局，他们在农村电信市场上的“买断包收”工作试点很成功，这也是与电信运营商加强合作，共同开拓市场的结果。

今年“五一”和“五一七”代办电信“双节”营销活动是对“协作能力”的一次很好的检验。我们有些局“双节”期间营销活动、竞赛活动开展得如火如荼，与通信市场打成一片，取得了“经济效益”和“社会效益”的双丰收。但有些局在此期间无所作为，与节日期间热闹的通信市场形成鲜明的对比，经营没有新举措、发展没有新局面，坐失了业务发展的有利时机。

总的来讲，今年上半年在省局的正确指引下，在全省各级领导对代办电信业务的普遍重视下，通过大家的共同努力，我们取得了代办电信业务发展的阶段性成果，可喜可贺。对于存在的问题，我们将在下半年通过继续加快发展，逐步予以改善和解决。

第二部分：下半年代办电信业务发展展望

一、下半年经营环境分析

影响代办电信业务发展的外部环境主要有：一是通信市场经营重点向以用户服务为中心转变，运营商发展策略从扩市场向保存量转变；二是运营商盈利空间随通信市场供求稳定在逐步缩减；三是通信市场的激烈竞争导致各运营商转向全面竞合，相互间的关系将更加微妙和复杂；四是电信公司全面

上市进程加快，农村电信市场格局将会重新洗牌。

就目前而言，外部形势对邮政代办电信业务发展产生的影响主要有三方面：一是邮政代办电信收益率会普遍下降；二是邮政代办电信经营发展要拓展服务内容；三是邮政全面进入农村电信市场的机会大大增加。

就我省代办电信内部发展形势而言，一是随着统一版本切换、综合服务平台建设将在8月底完成，技术对邮政代办电信业务的支撑水平将达到一个新的层次，这将是下半年代办电信业务发展最大的利好；二是进入下半年后，部分局收入计划完成压力明显增加，冲刺收入的短效举措和非正常经营行为会更为突出；三是网点能力建设在经历了上半年自由发展阶段并取得初步成效后，下半年无论是市局层面还是省局层面都会对代办电信网点建设和基础能力建设投入更大的关注和热情。四是服务“三农”与农村电信市场的结合，将催生出新的邮政代办电信的业务发展形式。

二、下半年工作目标

下半年我省代办电信业务发展首要目标还是继续紧盯年度收入计划的完成，确保300xxxx元计划目标的顺利实现；其次要通过进一步完善机构设置、加强能力建设、规范基础管理等举措力争04年业务发展既定目标的全面完成。

三、发展思路和工作措施

下半年业务发展的思路是“推重点，拉新型、带全盘”。落实这一思路的措施可以概括为：一是紧盯大户不放松，进一步发挥大户明显带动收入大盘的作用；二是狠抓(市局收入)优势业务不手软，加快市局代办电信业务发展步伐；三是依靠榜样带动，充分挖掘各局各类业务的发展潜力。思路的核心是在确保重点业务、重点市(县)局加快发展的基础上，通过树立市(县)局发展中的榜样，形成业务发展中的经验，拉

动其他业务、其他市(县)局全面发展。

四、 下半年工作安排

(一) 加快发展、扩大规模，确保业务量、收计划的如期完成。

前面的形势分析告诉我们，下半年将是加快代办电信业务发展的有利时机；各局的代办电信专业管理机构也陆续建立起来，通过上半年的实际运营我们也积累了很多发展当地代办电信业务的宝贵经验；“双过半”目标的实现极大的鼓舞了士气、振奋了人心，提高了全省代办电信业务快速发展的人气；应该说我们已经掌握了“天时、地利、人和”，“万事俱备，只欠东风”，我省代办电信业务在下半年要实现大发展就看各局的实际行动了！

在上半年实现“双过半”的过程中，全省涌现出许多优秀的榜样，也产生了许多典型的经验。我省代办电信业务发展中的“陕北现象”和“榆林经验”在下半年全省业务大发展中值得我们很好地总结、分析和推广，要通过榜样的力量推动我省代办电信业务全面健康、快速发展。

(二) 规范经营、树立品牌，逐步形成邮政代办整体优势

□

下半年，要通过进一步强化机构职能，提高我们各级代办电信业务管理人员科学、客观认识代办电信业务发展市场和熟练运用各种营销手段的能力；要通过进一步加强基础管理力度、规范经营服务工作，提升全省代办电信机构之间的协作能力和与运营商之间的合作能力；要通过进一步的细分市场、优化业务结构，落实“双重”发展思路，在社会上和运营商中树立邮政代办电信的强势品牌，建立并逐步形成邮政代办的整体经营优势。

(三) 加强合作、创新业务，以点带面拓展农村电信市场。

安康的岚皋、白河两局在农村话费“买断包收”成功试点的基础上，在下半年将会有更大的作为；渭×××局同样也是在农村电信市场当中找到了发展空间，并为邮政服务“三农”提供新的手段。

下半年，在稳步推进核心业务的同时，要通过加强与运营商的合作、畅通信息沟通渠道，及时掌握市场动态，寻找业务发展新的增长点。特别是要在农村电信市场发展上多做一些工作，多争取一些空间，为邮政全面进入农村电信市场，发挥邮政服务于“三农”更大的作用奠定坚实的基础。省局在下半年将协同省电信公司逐县联合推动此项工作，力争尽早抓出实效。

(四) 有效整合邮政资源，加大能力建设力度。

下半年在综合服务平台投入运行后，网点建设将成为我省代办电信能力建设的首要问题。网点建设将结合各局实际资源优势，在营业专厅、代办专柜、代收专席上分层分步进行实施，并力促下半年代收费业务发展能有更大的突破。省局在下半年将出台一些举措和政策，提供强大的后盾支持，加快全省代办电信网点建设步伐。

(五) 突出竞赛推动作用，强化专业指导地位。

下半年，围绕完成全年计划这一中心工作，省局将不断推出与运营商的联合竞赛和专项业务发展劳动竞赛。目前，已确定初步意向的竞赛内容有联通cdma联合发展竞赛、联通缴费卡明信片和代收费劳动竞赛。同时，省局将通过科学计划竞赛方案、严格控制竞赛实效、强化专业指导力度，突出竞赛对业务发展的推动作用。