

最新工作总结及下半年计划(优秀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。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

工作总结及下半年计划篇一

行政工作涉及到公司各部门各人员的各个方面，日常工作中比较繁琐，有许多不可预见的工作任务。我作为一名行政专员，主要工作职责是协助行政相关领导完成公司行政事务工作及部门内部日常事务工作；协助上级制定公司行政管理制度和规定并跟踪其执行情况；组织与管理日常行政工作，为其他部门提供及时有效的行政服务等。

行政工作对我而言虽然并不是很陌生，但是实际操作中还需要更多的学习、实践和沟通。作为行政专员，我自己清醒地认识到，行政工作正是一个公司承上启下、沟通内外、协调左右、联系四方的枢纽，是推动各项工作朝既定目标前进的中心。细数行政的工作，可说是千头万绪，面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我必须努力强化自我工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静处理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

现在我结合自身现状对接下来几个月试用期的行政工作做如下几个阶段计划安排：

第一阶段：熟悉岗位工作内容、部门情况以及公司人员熟悉了解

(3) 了解并掌握公司办公司主要领导总体职责和人员分工；

第二阶段：学习具体的工作业务流程，加强部门间的交流沟通

(1) 对上级交接的具体工作业务办理流程通过面对面交流以及自主学习、网上查阅等途径进行全方面的了解，对正在着手的代办事项一方面通过理论按部就班进行操作，另一方面通过实践摸索解决的方法和途径，不断在实践中提升学习能力，做到“教你一次以后，下一次就要会自己独立完成”。

(2) 爱岗敬业，严格要求自己，摆正工作位置。以“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度开展每项工作，认真地履行自己的岗位职责。充分了解近期的工作重点，准确理解公司领导意图，做好上情下达，下情上传的工作。以主动谦虚的态度与其他部门人员充分沟通，尽可能及时了解各项工作的进展情况，并将信息及时整理反馈给部门负责人，有效地协助上级推进工作。在日常的工作中，注意与其它部门和同事的协作，协调与各部门之间的关系，建立服务意识。

下一页更多精彩“2017年工作计划”

工作总结及下半年计划篇二

服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的. 错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及xx百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的□xx百盛早已是xx同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、

企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以20xx年第四季度——20xx年一季度在xx率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们xx百盛一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平。展示公司的服务水平，（内容包括□xx百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等）

加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并为之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

就20xx年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训（原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训），重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

坚决执行董事长在四季度会议中提出的保持总店稳健发展。带动分店全面提升的指导思想，加强部门间的沟通，消除管理中存在的误区。现场检查不单纯是发现问题，而是针对出现的问题提出改进措施和方法，及时给部门以指导。第四季度服务办的内部培训内容为商品知识（毛织，保暖为主）、消法知识及卖场信息熟知度等方面的基础知识培训。培训手段采讨论的形式，使培训趣味化，生动化，将讨论出的结果，以书面形式下发分店部门，组织相关人员学习，达到三店同步提升的目的，公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理，其中人员管理的各项规定比较详尽，但其余四项管理的具体标准还比较空洞，所以在第四季度，我部结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理标准进行完善。

全力协助集团监管会在日常的工作中，对一线中层管理干部日常行为规范进行跟进，以公司服务为宗旨，以管理规范为目标，工作中坚持创新，现场管理工作中，发现问题及时上报主管领导。部门决不护短，严格执法、努力进取、以身作则、按章办事、团结协作、按时完成上级下达的各项工作任务。在xxxx年9月份下旬，本人在工作中情绪化，不能严格要求自己。在经过领导和同事的大力帮助下，及时调整了工作心态，改观目前不良现状，全心投入日常工作。用正确的态度对待工作。态度决定一切，真诚创造卓越。我和我的同事们将不断努力，打造xx百盛“特色化服务”，以真情铸就服务！

工作总结及下半年计划篇三

半年以来，我思想相对来说比较稳定，能够认真的干好自己的本职工作。对理论学习的态度一直比较端正，我在学习的过程中深深地认识到：理论知识是我成长进步的力量源泉，提高自我的过程，理论知识水平的提高是士官的综合能力素质提高的重要体现。通过学习，使我对本职岗位有了新的认

识，对如何开展警卫值勤有了底数，收效比较明显。使我正确的树立了自己的人生观，价值观以及世界观。

工作总结及下半年计划篇四

在这次的下半年工作会议计划里，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。下面是爱汇网小编为大家收集整理下半年工作计划总结范例文，欢迎大家阅读。

1、放平心态，充实自身的知识。

在学校的象牙塔里待了十几年，真正走入社会，走进工作岗位后，我发现在学校和书本上所学得东西是远远不够的。无论是与工作相关的管理和销售方面还是人际交往能力，都要求我放平心态，从零开始，一点点累积，一点点充实自身所缺乏的知识！

人常道：一个好的开始是成功的一半；不敢说我第一份正式工作的开始有多么的成功，但回想起经历过的这三个月，我做到了问心无愧；一个人心态也许会决定很多东西，所以接下来我会继续怀着一个良好的心态干起了我人生的第一份正式工作，而且始终如一的保持着这种良好的心态，每天努力的去做好工作，每天尽量过的充实，让自己能多学习一些知识。

2、虚心求教，与领导同事融洽相处。

在下半年的工作中，会遇到的问题各种各样，不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好，除了要有良好的学习能力，还要虚心求教，通过向前辈、带教老师以及同事学习，从而掌握相应技术来解决工作中遇到的每一个问题。同时，在学习交流中，与领导同事建立良好的合作关系，只

有团队合作才可达到成功!

因为刚入职不久，工作上肯定还会遇到很多问题和困难，回忆在百货实习这段期间，老员工都会热心、认真的来帮助和指导，所以甚是感激。相信在这样的环境和氛围中，作为新员工，我会得到了很大的进步和成长，希望我可以很快掌握每日工作流程，可以独立当班，还可以独立的去处理一些突发事件和突发问题。但作为新员工缺乏工作经验是一个比较致命的弱点，但我相信，有了那份对工作的热情和激情，完全可以弥补工作经验的不足。所以在以后的工作中我会始终保持这种对于工作认真、积极、努力的心态，做好在雄风的每一天。

路在脚下——脚踏实地，走好每一步。

古人云：千里之行，始于足下。不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。再伟大的豪言壮语，没有行动，等于废话一堆。没有比人更高的山，没有比脚更长的路。让行动为思想插上翅膀，飞跃千山万水吧！

1、谨言慎行，忠于自己的本职工作。

正所谓三人成虎，在未来的工作中一定要注意自己的言行，不要多管闲事，管好自己该管的，忠于本职工作。多做事少说话，有利于自己高效完成领导交代的各项任务，更利于自己学习各方面的知识，在自己的岗位上做到游刃有余。

2、注重细节，善于从细微处着手。

有一句话，叫做细节决定成败，也有一句话，叫做失之毫厘，谬以千里，这些格言警句都在阐述着一个重要的理论，即细节的极其重要性。在雄风百货，我学到了微笑待客，学到了关心营业员，学会了说“您好，欢迎光临”、“欢迎下次光临”。这些看似不经意的举动却在销售中发挥了意想不到的

作用。在楼层管理中要发现存在的问题需要的也是细心，从细微处着手，从而解决问题。

3、持之以恒，敢于面对困难挫折。

初入职场的我，不论是遭遇怎样的挫折，我都要敢于面对，持之以恒，以积极的态度去克服困难。跌倒了要学会自己爬起来，受伤了要学会自己疗伤！如果感到此时的自己很辛苦，那告诉自己：容易走的都是下坡路！坚持住，因为你正在走上坡路，走过去，你就一定会有进步！坚持，才是人生的态度！

相信在下半年里，会有开心也有难过，也会有难忘的事情，也会有碰到困难问题的时候，这一切我都将努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。2007年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。2007年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中

要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

6月30日**公司开业至今，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

一、生产管理方面

〈1〉保证生产正常化 从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗

位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

〈2〉设备尽快完善到位 由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

二、内部管理方面

〈1〉降低生产成本，提高企业竞争力 降本节支这也是企业增效的一种手段，**公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关 强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

完善各项制度，明确工作职责范围

“无规矩不成方圆”，任何组织的建立都离不开制度的约束，同样刚组建的润浦型钢，在制度的建立方面也须不断的完善。公司成立至今，各项规章制度、职责范围都在逐步的建立之中，但肯定有许多制度、职责，还不够完善、不够明确，这就需要在以后的工作中不断摸索，不断改进、不断完善。

工作总结及下半年计划篇五

上半年粮食总产量(麦子、油菜、蚕豆)5211吨，实现农业产值788.22万元，同比增长42.2%，主要原因是种植面积比去年同期扩大了3801亩。

(一) 抓农业备耕、备种、春管工作

小麦、水稻等种子实行统一供种。其中麦种杨麦158统供29万市斤，金丰福种10万市斤，“秀优5号”1500多市斤，“秀水128”统供1.8万市斤；玉米种子“登海3622”供应5200市斤；早黄豆种子供应5000市斤；另为农户供应蔬菜种子、农膜、地膜等农业生产资料。

重视春季二麦、油菜培管工作，重点抓好三补，即补沟、补肥、补药。大力推广水稻机插秧技术，将宣传发动与工作考核相结合，把任务分解到村，使机播工作落到实处，播种后对农户进行培训、化除、肥水管理指导。水稻科技入户工作方面，调查科技入户对象，调整对象及示范户年龄，以合作社为主体，抓好水产和种植业专业农民培训，使机插秧与合作社配合起来，在示范户中首先推广“四新技术”，从而以点带面，扩大辐射。

(二) 抓好农产品安全监管工作

农业服务中心门市部充分发挥窗口作用，向群众宣传和供应高效、低毒、低残留的生物农药。根据县检测中心要求，做好全

年蔬菜样品3000份检测工作。与蔬菜种植户签订蔬菜生产安全使用农药承诺书300份。积极推广商品有机肥及bb肥。组织春季农田灭鼠工作，确保春播作物的安全，防止流行性鼠疫疾病的发生。抓动物防疫工作，重点做好3月份禽流感的普防及白化消毒工作，防疫率达100%，并且记好台帐。

（三）抓农业结构调整，发展特色经济

积极发展多种经营和特色经济，调整农业结构，提高资源利用率、土地产出率、劳动生产率，充分发挥向化传统的优势农业，向区域化、规模化、标准化方向努力。抓好三豆(毛豆、扁豆、缸豆)、三瓜(甜瓜、冬瓜、地瓜)、三菜(花菜、牛心菜、小蔬菜)及青茄子的生产。调整养殖业结构和养殖模式，发展扣蟹和虾子等多种水产经营，稻蟹进行混合种养殖，达到防风险、增效益的目的，大力发展白山羊、生态鸡等禽畜养殖。加强对农产品的监管，提升农产品品质，采取多渠道方式帮助农民解决生产中的后顾之忧，努力出特色、创品牌。积极发展林下产业经济，目前林下经济面积1500多亩，着力提高林地产出效益，促进农民增收。

工作总结及下半年计划篇六

（一）全力推进重大项目建设进度

自治区层面统筹推进的重大项目□20xx年我区列入自治区层面统筹推进的重大项目共7个，其中新开工项目3个，竣工投产或部分竣工投产项目2个，续建项目2个，年度投资任务34.8亿元。上半年共完成投资24.17亿元，占全年投资任务的69.46%。实现新开工项目2个，未开工项目1个。

市级层面重大项目56个□xx区“项目建设效益年”项目178个均有序推进。乡村振兴产业发展基础设施公共服务能力提升三年行动计划20xx年实施计划。我区共有16个项目纳入自治区乡村振兴产业发展基础设施公共服务能力提升三年行动计

划20xx年实施计划，共获得乡村振兴发展补助资金4380万元。

(二)积极争取中央预算内投资项目□20xx年我区共获得中央预算内投资项目10个，中央预算内资金8665万元。已开工项目6个，未开工项目4个，开工率60%。

(三)全面推进企事业单位公务用车制度改革。区车改办迅速成立xx区企事业单位公务用车制度改革工作领导小组，按照我区实际制定了□xx区事业单位公务用车制度改革实施方案□□xx区国有企业公务用车制度改革实施方案》，于20xx年5月31日前封存、停使取消的公务用车□20xx年6月1日起执行企事业单位公务用车制度改革有关规定。

(四)聚焦放管服改革，全面优化营商环境。我区于3月1日下发了《关于成立xx区优化营商环境工作领导小组的通知》及补充通知，成立了“1+9”工作小组(一办九个工作小组)，由各小组牵头做好我区优化营商环境工作。并于6月1日和6月2日先后召开了xx区优化营商环境工作推进会、党委扩大会议，全面传达学习了自治区“全区深化改革优化营商环境大会”会议精神并对我区下一步优化营商环境工作作出相关部署。区营商办制定了具有xx特色的优化营商环境三年行动计划，各工作小组牵头单位根据区三年行动计划要求起草了本小组优化营商环境三年行动计划以及自治区配套14个文件。

(五)做好县域经济发展分类考核工作。根据区委、区政府的部署，我局会同区绩效办、六年办以及各有关部门，认真收集县域经济发展各项指标的佐证材料，经自治区考核我区2017年县域经济发展分类考核得分为80.385分，位列28个重点开发区的第9名，比2016年的67.91分提高了12.475分，进步了11个名次，获得2017年度“广西科学发展进步县”称号。

(六)全面做好我区价格认定工作。

(一) 围绕广西县域经济发展分类考核开展工作

抓好补短板工作。2017年，广西县域经济发展考核中，我区暴露出了不少短板的问题：一是旅游业处在起步阶段，没有4a级以上的景区，没有3a级以上的酒店等等；二是市政基础设施落后，没有公园，污水处理率偏低，建成区绿地率偏低等等；三是没有特色小镇；四是园区基础设施不完善。今年我区针对存在的短板做了大量工作，比如申报4a级景区，通过招商引资建设4a级酒店，积极申报自治区的特色小镇，加快推进甘化园区和林业生态循环经济核心示范区的路网工作和污水处理厂的的项目项目进度以及前期工作进度。继续做好补强工作。2017年完成得较好的指标，比如gdp、财政收入、农业及示范区、工业产值等。要百尺竿头更进一步。

(二) 围绕自治区和市绩效考核开展工作

一是抓好自治区层面统筹推进的重大项目进度，既要实现盛唐纳米碳酸钙项目于10月份开工，又要全面完成各项目的年度投资任务的目标。二是抓好市层面重大项目进度，既要实现新开工项目数的任务，又要完成年度投资的任务。三是抓好中央财政预算内投资项目的进度。要实现项目100%开工、投资完成率95%以上、资金支付率75%以上的目标。因此，请区水利局、糖业局、市政局、教育局、樟木镇、蒙公镇、石卡镇等要切实加快项目建设进度。

(三) 积极组织项目申报20xx年中央财政预算内投资项目和自治区乡村振兴计划项目补助。协调区教育局、卫生、文体、市政、建设、产业园、建投、旅投等部门及时完成各类项目可研和初步设计，为项目申报工作创造条件。

(四) 积极组织项目申报自治区层面推进的重大项目。今年还有一次增补申报机会，协调区产业园、建投、旅投等抓紧时间谋划项目并完成项目前期工作。

(五)持续做好我区优化营商环境工作。出台具有xx特色的优化营商环境三年行动计划，紧紧围绕三年行动计划开展工作。一是针对政务服务效率不高、企业办事难耗时多问题，优化政务环境；二是针对企业建设经营用地、用电、用水、用气、物流等要素成本过高问题，优化企业建设经营环境；三是针对企业融资难融资贵问题，优化融资环境；四是针对企业税费负担重问题，优化税费服务环境；五是针对企业用工难、创新人才吸引力不强问题，优化人力资源环境。推动我区营商环境的不断优化发展。

(六)全面完成企事业单位公务用车制度改革工作

(七)组织编制xx区乡村振兴战略

计划委托第三方编制xx区乡村振兴战略，为我区乡村振兴做好规划，为我区组织实施乡村振兴战略提供支撑。