

# 最新下半年度工作计划及目标(大全7篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 下半年度工作计划及目标篇一

xxxx年是我们文化传媒公司业务开展的开局之年，做好20xx年文化传媒创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，对于我传媒公司的每一位同志也是具有十分重要的特殊意义。因此，我公司将调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好20xx年的创收工作。通过20xx年下半年各项工作开展情况的总结，我们充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后文化传媒公司创收工作存在的实际问题，现将20xx年工作计划如下：

### 一、20xx年任务目标

20xx年预计实现文化传媒公司收支自负的同时，为集团带来利润15万元。每个季度都制定营业目标，并认真记录落实情况。

二、制定每月、每季度工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度开拓文化传媒公司的市场，为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大的客户，长期稳定的客户源，对有针对性地进行调整工作策略、开发新的领域。

1、第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大公司的知名度，加紧与甘肃电视台下属传媒公司开展业务合作洽谈，积极推广寻找青海至兰州动车冠名、动车视频广告投放合作商

等相关相宜。因为处于双节等特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，文化传媒全体人员会充会利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的合作广告公司，建立初步的合伙人关系。谋求建立传媒联合体。我们通过运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。

2、第二季度，随着天气的逐渐转热，广告市场会迎来一个小小的高峰期，我们将抓紧时间与各业务单位联系，加强与甘肃会展中心相关单位的联系，做好第三季度会展推广工作，积极推进各项业务的开展。

3、第三季度，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，随着前期我公司合作单位的增加，一些长期的客户就可以逐步渗入进来，为年底业务做好充分的准备工作。

4、第四季度，年底各类业务是一年当中的顶峰时期，加之我们之前的业务推广活动，我们相信也将会是我们文化传媒公司最热火朝天的时间。我们将加紧与客户联系，做好年底各类商务演艺、年会、庆典活动、模特表演、会展服务等工作的开展。

我们会充分根据文化传媒公司的实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我们的工作思路，争取把创收工作做到最大化。

三、制定学习计划。学习对于传媒公司全体人员来说至关重要，因为它直接关系到我信与时俱进的步伐和业务方面的生命力。文化传媒公司将会适时的根据需要调整学习方向来补充新的能量。按计划对所有员工进行产品知识、营销知识、媒体运作管理等相关广告的知识培训，并且多渠道了解行业最新资讯和创新，不断提高自身业务能力，不断提升工作效率。不断加强学习，提升整体业务水平。

四、完善文化传媒公司机制。由于文化传媒公司是新成立的公司，面对的是全新的市场。这既是一个难得的机遇，更是一个严峻的挑战。打铁还需自身硬，只有先完善公司自身，才能更有竞争力。在制度上，不断完善分公司各项制度，制定清晰的办公流程、完善业务流程；在工作态度上，不断增强执行力，请示汇报、不打折扣，坚定执行董事长制订的各项制度规定。

1、《项目跟度表》认真填写，及时报送，以备遗弃重要事项，及时跟进项目进度，促使各项工作有条不紊的推进。

2、构建狼性团队。一支优秀的团队是目标得以实现的法宝。公司最大的财富在于人才，在于有执行力的团队。文化传媒公司将不断完善团队的建设，做到沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的狼性团队。我们将认真落实董事长建立一支“狼性团队”的要求不断奋斗。

五、加强老客户维护、积极进取开拓新客户。

1、对客户进行定位分析，区分大客户与一般客户，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场回馈。拜访客户前要做好充分的准备工作，尽量多了解客户的个人爱好、潜在需求，准备对方感兴趣的话题，为客户提供针对性的解决方案，建立完善的客户档案并及时更新。

2、制定每日、每月、每季度的工作计划，合理安排工作量，充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。

3、与客户发展良好的友谊，多为客户着想，把客户当成朋友，达到思想与情感上的交融。与老客户保持密切联系，定期拜访，在时间和条件允许时，送些小礼物或宴请客户，重在沟通，增进彼此之间的感情，从而获取更多的商务信息。

善谋实干，空谈误事，实干兴司。文化传媒公司所有员工激

情满怀，定当一鼓作气，埋头苦干，为实现工作目标不断拼搏。

以上工作计划，妥否，请董事长指示。

甘肃文化传媒公司

二〇xx年二月十八日

## 下半年度工作计划及目标篇二

集团公司从去年九月开始推行全面预算管理工作以来，制订了“经营计划和财务预算控制书编制办法”（以下简称“编制办法”），集团公司和大多数成员企业按照“编制办法”编制了二〇〇六年“经营计划和财务预算控制书”，不同程度地开展了计划和预算执行情况分析工作。经过这十个月的实践，我们既取得了一定的成绩和经验，值得加以推广，也存在不少的问题，需要研究解决。

1、初步建立了经营计划与财务预算密切结合的全面预算管理体系。

过去很长一段时间，我们不清楚经营计划和财务预算的辩证关系，不是把计划当作预算，就是把预算当作计划，有时还出现计划与预算相互矛盾、两张皮的现象。在出台xx年编制办法时，我们反复强调要弄清楚经营计划和财务预算之间的区别与联系，要明白经营计划是对来年各项经营管理工作的事先安排，而预算是为完成各项经营计划工作需要消耗的各种资源和取得的各项经营成果的货币表现，只有先制订周详的经营计划，才能编制科学的财务预算。正是基于这种认识，我们把全面预算管理工作分解为经营计划和财务预算两个有机的组成部分，以年度经营计划和财务预算控制书的形式下达各单位，作为各成员企业年度经营工作的行动指南和奋斗目标。

2、提出了“以历史数据为基础，以市场预测为导向，积极发展，留有余地”的预算编制原则。

公司的发展离不开现有的基础和条件，搜集和整理公司经营的历史数据，从中找出各主要经营指标的发展趋势是我们制订年度预算的基础；与此同时，还要搜集利用市场信息对相关指标进行预测，作为制订年度预算的重要参考；在此基础上，持续发展、不断向上也是我们制订预算的一个基本要求，反映在预算指标上，就是销售收入、经营利润和人均劳动生产率指标要不断增长，不能下降；但是增长也有一定的幅度，不能盲目制订高不可攀的经营指标。xx年，集团公司按照上述原则审批下达了大多数成员企业的年度预算指标，从上半年的执行情况来看，既是实事求是的，也是先进合理的。

3、重新修订了以预算指标完成情况为基础的工效挂钩考核办法。

由于原工效挂钩考核办法以销售收入作为计提各单位工资的基础，当销售收入增加、毛利和利润下降时，计提的工资反而增加，不利于保护公司和股东利益。因此xx年集团公司对原工效挂钩考核办法作了全面修订，将计提工资的基础由销售收入改为边际贡献额，促使各单位从关心自身利益出发千方百计降低直接经营成本，增加经营毛利和利润。同时为了加强经营管理工作，增加了综合管理考核内容，用综合管理系数调整各单位的应发工资总额，使工效挂钩考核办法更趋于完善。

4、预算分析工作制度化，深圳国祯环保公司预算分析深入、细致，很有指导意义。

为了监督检查经营计划和财务预算的执行情况，今年上半年集团公司和各成员企业都不同程度地开展了月度、季度分析工作，在总结成绩和经验的同时，分析存在问题，研究解决办法，取得了一定成效。特别是深圳国祯环保公司，在环保

公司总部的指导下创立了一套详细的经营计划和财务预算分析模式，每个月都对所属各运营厂和深圳国祯总部的生产量、销售收入、市场拓展、经营成本、经营利润、人员变动、制度建设、固定资产更新改造和投融资活动等工作情况进行详细地总结和分析，发现问题及时提出整改措施并限期改正，很好地促进了公司的生产经营活动，提高了经营管理水平，保证了生产经营计划和财务预算的顺利完成。

5、不少成员企业开始重视市场开发工作，阜阳能源公司大胆创新，市场开发工作取得突破性进展；房地产公司可供销售的住房销售率一直维持在90%以上。

市场营销工作是企业一切工作的核心和龙头，决定着企业的生存和发展。今年上半年，大多数成员企业开始重视市场营销工作，销售形势有了可喜的变化。表现较好的有阜阳能源公司和房地产公司。天然气公司从阜阳能源公司分离出去后，阜阳能源公司就剩下一个加油站和液化气经营两项业务，按照以往的经营实际，年销售收入达到6000万元已经很不错了。但能源公司不满足现状，在液化气业务的外购外销上大做文章，想方设法把液化气批发业务做到了六安、淮南、淮北及河南的周口、商丘等地，在经营方法和经营业绩上都有了明显突破，提前4—5个月完成年度经营计划和预算目标已成定局。房地产公司一直把为客户创造价值当作自己的行动指南，在项目规划、设计、建造、销售以及售后服务等各个环节都注意为用户所想，满足用户的需求，突出了“蓝色雅典”小区的自然、园林、舒适、安全、方便、现代等特色，成为阜阳市首屈一指、家喻户晓的高尚住宅小区。特别是及时成立的售后服务中心，为用户解决了很多本应该由物业管理公司解决的问题，在用户中形成了一传十、十传百的良好口碑，为“蓝色雅典”项目创造并保持了90%以上销售率的销售奇迹。

6、集团公司工程预算管理工作成效显著。

近年来，集团在房地产公司和天然气公司工程建设上推

行工程预算管理工作，取得了成功的经验，保证了工程建设质量和工期，降低了工程建设成本。其基本做法是：“优化设计、科学预算、依制招标、规范签证、严格验收、三级决算”。

1、全面预算管理制度不健全，缺乏经营计划和财务预算编制细则。

全面预算管理制度是一个有机的体系，至少应包括全面预算管理纲要、经营计划编制细则、财务预算编制细则、计划和预算分析指南、计划和预算奖惩制度等内容。我们由于缺乏经验，学习得也不够，集团公司至今尚未建立全面预算管理纲要，对于经营计划和财务预算的编制、检查分析、考核兑现等还没有明确具体的要求；去年底出台的“xx年经营计划和财务预算控制书编制办法”还有很多不完善的地方，如对经营计划的编制要求不够具体、全面，预算表格也有不适应管理要求的地方，缺乏切合实际的经营计划和财务预算编制细则等。

2、对全面预算管理仍然存在着认识不够、执行不力的现象。

虽然我们一再强调全面预算管理在加强企业管理、提高企业经营管理水平 and 经济效益中的基础作用，但仍有少部分成员企业对全面预算管理的重要性认识不够、对集团公司关于全面预算管理的要求执行不力。主要表现在如下方面：

(1) 少部分成员企业总经理不关心预算管理工作；

(2) 计划和预算的编制、执行、检查分析仍然局限在公司财务部等个别部门；

(3) 在编制阶段仍然存在着用计划代替预算、或用预算代替计划的现象；

(6) 少数成员企业预算口径与财务口径不一致，形成财务指标与预算指标相脱节的不正常现象，预算考核失去基准；(7) 部分成员企业不能按时上报经营月报，或上报的数据不准确。

3、计划的引导作用和预算的促进作用没有很好发挥。

年度经营计划是我们各项工作的行动指南。但有些成员企业年度经营计划批准之后便束之高阁，忽视计划的存在，不按计划安排工作，对计划执行情况不检查、不分析。有的只看到了预算的控制作用，没看到预算还有促进工作的一面，如片面强调节约支出，而对预算安排的市场推广费、产品促销费、研究开发费也严格控制，该花的不花，看似节约了开支，实质上却限制了市场营销和技术创新工作，不利于企业的发展。

4、预算分析和计划相脱节，缺乏符合实际、行之有效的分析模式。

今年以来，虽然集团公司和各成员企业都不同程度地开展了计划和预算分析工作，但分析的深度和广度不够，一般仅停留在预算数字的分析上，缺少对年度经营计划的检查、分析，在分析活动中，普遍存在着计划与预算相脱节的现象；集团公司和多数成员企业都缺乏符合实际、行之有效的分析模式，不利于各单位及时、全面地编写分析报告，开展分析工作。

5、预算奖惩制度不健全，考核的敏感度不强。

部分成员企业缺乏明确的预算奖惩制度，计划、预算执行的好坏与员工的薪酬待遇没有联系，造成相当一部分人员对公司计划和预算漠不关心；预算考核和奖惩的及时性不够，上半年几乎没有开展考核和奖惩兑现工作，预算完成情况的好坏对员工待遇影响的敏感度不强，员工既不能及时享受到企业经营好时的喜悦，也不能及时感受到企业经营差时的切肤之疼，没有把企业利益与员工利益紧紧地联系在一起。



## 6、集团公司工程预算管理工作未能覆盖所有成员企业。

由于各种原因，集团公司工程预算管理工作未能覆盖所有成员企业，集团公司对工程项目管理上的职能作用未能充分发挥。

1、集团公司经营管理部要充实人员，提高素质，在学习理论、总结经验的基础上尽快制订集团公司全面预算管理纲要、经营计划编制细则、财务预算编制细则、计划和预算分析工作指南等制度，完善全面预算管理制度体系，为科学编制xx年年及以后年度经营计划和财务预算控制书、改进计划和预算管理工作做好制度准备。

2、提高认识，加强执行力度。为此要做好如下工作：

（4）要发动全体员工参与到计划和预算管理中来，预算的分解要与

## 下半年度工作计划及目标篇三

20xx年是公司发展非常重要的一年，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年。为了增强责任意识、服务意识，并充分认识和有条不紊地做好财务工作，特定财务工作计划：

遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，为领导决策提供可靠依据，当好领导的参谋。

随着财务管理职能的日益显现，财务管理应参与到企业管理的各个环节，为总体规划制定提供依据，为落实各项工作进行监督，为准确考核工作提供结果。

3、加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证、签齐全、印章保管等工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。内控与内审结合，每月进行自查、自检工作。做到帐目清楚，帐证、帐实、帐表、帐帐相符，使财务基础工作规范化。

了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容、要点和精髓。全面按新准则的规范要求，进行帐务处理。全面深入的学习财务知识，开拓视野，丰富知识，学好聚财、生财、用财之道，积极实施财务人才工程，进一步完善财会人员知识结构，及早成为一专多能、德才兼备、富有创新精神和进取意识的复合型财会人才，强化财务管理的整体素质。

及时、全面、完整地提供客户需要的各种数据与资料，采取各种措施花样繁多的包装好、宣传好，扩大招商基础。对已接触过的客商，要进一步了解情况，及时传递信息，把握进度，环环相扣，抓准机会，有所突破。

20xx年，继续坚持不怕苦，不怕累的工作干劲，一切以工作为重，严格遵守公司的规章制度，完成财务部目标。

## 下半年度工作计划及目标篇四

针对公司固有弊端，在新的一年的工作计划主要在改善上，建议改善措施：

一、 确实推行 iso体系，已成立iso专案小组，督促各项工作依流程办理，完善公司制度。

二、 在十一月份的管审会议中，针对xx年度各部门品质目标做出相应之讨论，并由董事长制定了较为合理，有效之可量测性质量目标。希望各部门能严格执行，依要求做出相应对统计，对策并持续改善，提升公司效益，降低产品成本。

三、 事先策划是每个部门不可缺少的一部份， 如在生产排产前， 事先确定人、 机、 料、 法、 环是否足够， 能否满足生产所需。 有事前周密的策划， 必能减少相应之停工待料、 生产线劳逸不均等现象的存在。

四、 有了一个良好的策划， 严格依照计划执行， 并协调所发生之异常状况， 依循p-d-c-a过程方法， 对每一项工作的改善起着决定性的作用。

五、 建立合理的常规材料安全存量， 尽量避免人为的制造过多不适宜之材料， 造成公司成本的浪费。

六、 iso中有八大管理原则， 若灵活运用， 对事前预防应该是有非常重要的作用。 每一项工作必是团队的参与， 则需要有效利用以下原则：

a) 以顾客为中心的组织： 满足顾客需求并争取超过顾客的期望。

b) 领导作用： 领导层的目的是保证整个体系的目标能够完全得以实现， 使员工充分参与实现所制订的目标。

c) 全员参与： 整个体系的实施成功十分依赖公司所有员工， 只有大家充分参与才能使全员的才干为公司带来收益。

d) 管理的系统方法： 为实现目标， 有利于提高各部门的有效性和效率。

e) 过程方法： 这是一个循环模式， 任何一项工作， 经需要经过适宜的策划方案， 然后再严格执行， 以确认最终实施的效果是否达到预期所想， 从而做出相应之修正。

f) 持续改进： 目前公司所从事的每一项工作中， 都需要经过努力， 持续不断的纠正之前不适宜之方法， 以寻求更有效之

方法使工作业绩再上一台阶。

g) 基于事实的决策方法：采用数据的方式搜集相对应之信息，并针对数据来源做出分析，对策。

h) 互利的供方关系：公司与供方之间保持互助和互利的关系，可增进双方更好的沟通，品质、交期、价格才能得到更有利的控制。

七、加强5s实施管理，注重5s管理对产品质量、效率、安全、减少浪费和员工士气至关重要，同时还可以提升企业形象。

## 下半年度工作计划及目标篇五

20xx年城建集团工作的指导思想是：全面落实市委经济工作会议精神和政府工作部署，以秉承生态理念、打造特色名城、实现城市有序适度开发为目标，以抓住工程重点、突破征拆难点和创造招商亮点为抓手，创新工作举措，务求工作实效，加强队伍建设，推动企业健康可持续发展，为我市建设省会副中心和\*\*边区域性中心城市贡献力量。

一是构建新城骨架。推进市重点工程道吾山路建设，确保该项目年内竣工通车。启动禧和路建设，拓展市域发展新空间的同时，为今后主城区对接金阳新区奠定基础。二是完善区域路网。拉通翠园路、平水路等城区断头路，推进秋收路、龚家桥路等城市道路建设，提质改造礼花路。三是完成安置工程。全面完成城东等安置保障房源建设。四是完成投资代建项目。实施浏东公路提质改造等新建代建工程项目，保障\*\*河六桥等竣工代建工程资金支付。

一是推进攻坚“清零”。严格执行征拆补偿政策，完成集里路（海威花园）等9个项目清零工作。根据实际情况，启动人民医院、禧和路等11个项目征地拆迁。二是坚持和谐征拆。强化廉政保障，加强对政府投资项目征地拆迁补偿标准落实情况

况和资金使用情况的监督检查。三是推行货币安置。对道吾新城片区等项目率先推行货币安置模式，逐步以点带面、全面铺开。四是加快旧城改造。本着“市场运作、维护稳定”的原则，切实加快教师进修学校、西正社区、黄泥湾等旧城改造项目建设进程。

一是突出项目包装。坚持规划先行，做好道吾新城片区详细规划设计，有序推进开发建设。加快落实公司与人民医院的合作事宜，启动人民医院搬迁项目建设。二是务求招引实效。推进新屋岭片区城市综合体开发建设。千方百计招商引资，力争全年引进1-2家全国知名品牌战略投资者，助推\*\*产业升级、跨越发展。三是确保平稳供地。准确把握资本流向和市场需求，重点推出新屋岭片区、道吾新城片区等10余个项目，确保挂牌成功。

一是优化融资结构。着力推进企业债券融资工作，力争成功发行。积极探寻实践中期票据、非公开发行公司债□ppp融资等直融产品。二是科学调配资金。严格把关融资成本，力争融资成本逐年下降。积极推进债务置换工作，调优债务结构，降低债务成本。三是创新资本运作。发挥控股公司开元公司的资本运营优势，寻找优质项目，采取股权合作等方式参与项目运作。

一是盘活国有资产。天马公司以实现国有资产保值增值为目标，有计划公开处置国有资产，实现收益增值。二是争创经营收入。恒远（花木）等公司围绕做活经营，实现经营收入翻番上升。

## 下半年度工作计划及目标篇六

xxx年上半年，在开发区管委会及总公司的支持和领导下，到目前为止我们已完成营业收入xxx万元□xxx年下半年，我们将继续保持上半年的良好发展势头，响应市政府振兴xx老工业

基地的号召，进一步加大业务投入，争取引进更多的工程项目，重点开拓物业管理业务。同时还要找问题、找差距、找不足，为此，我们制定我公司xxx下半年的工作计划：

1、稳抓环卫，提高道路保洁质量，确保开发区环境卫生在全市领先。

2、发展绿化，确保完成开发区下达的绿化养护及绿化保洁任务。

3、积极拓展其他工程业务，提高经济效益。

4、确保安全生产，加强安全意识，尤其是保证车辆行驶安全及道路保洁工人人身安全。

5、提高全体干部员工的服务意识和服务理念。

6、维护职工的合法权益，提高职工福利待遇，确保职工队伍的稳定。

7、力争完成全年营业收入520万元，创利税xx万元。

8、积极拓展物业管理新业务，拟承接高铁国际商务区一体化物业管理。

1、加强政治学习，统一思想认识，提高全体干部员工为开发区建设和发展服务的意识。将开发区的新形势、新发展、新变化传达给个职工，激发职工的工作热情。

2、加强职工业务技能培训。尤其是物业管理人员，分管理人员、维修人员、秩序维护员(保安)、保洁员等不同部门、不同工种要定期进行物业管理知识、专业技能训练，定期进行消防知识培训；对驾驶员定期进行安全思想教育。

3、继续在各部门推行承包责任制，由部门负责人负责本部门内部的所有事务，部门负责人对公司经理负责。

1) 公司拟正式成立监管科，隶属于公司办公室，向办公室及公司总经理汇报工作。监管科于xxx年初成立试运行以来，对公司的各项工作都有了很大的促进作用，但是监管力度仍然不够大，离公司领导对监管科的期许，还有比较大的差距。公司拟于下半年正式成立监管科，加强对各部门的检查考核，量化考核指标，每天考核两次，不走过场，不搞形式主义，不怕得罪人，如实填写日考核表，月底总结考核情况报办公室，根据考核情况按公司奖惩制度进行奖惩。

2) 对环境卫队酝酿进行重大改革。推行承包责任制，环卫队实行队长负责制，队长签定承包责任合同，全面负责环卫工作。同时计划分路段进行承包，由监管科对各路段进行考核定奖惩；垃圾中转站(车队)实行队长负责制，队长签订承包责任合同，职责范围包括垃圾中转站、车队、安全保卫、渣土办；与驾驶员签订责任状，明确驾驶员的责、权、利，进一步明确发生安全事故后公司和驾驶员各自所承担的责任；对原垃圾站进行改造，新上压缩机组一台；强化服务功能，提高服务水平，加大对企事业单位的服务力度，拟增加封闭式保洁车、吸粪车及洒水车各一辆；拟接管经七路垃圾中转站。

2) 办公室加强内部管理，对公司各部门劳动纪律及业绩的监督考核；负责仓库、汽车等事项的综合管理；组织经理办公会及班组长会议，每月进行工作总结并制定下月工作计划；安排监管科每天考核各部门工作；进一步加强物资采购、仓库管理、用油管理，材料进出必须有领导签字；油票由办公室统一开具经总经理签字后方可加油，并由办公室安排专人随同；汽车维修及购买配件由专人负责，办公室统一安排。

3) 绿化队实行承包责任制，分管经理签订承包责任合同，负责绿化队内部所有事务。在确保完成开发区下达的绿化带养护及保洁任务的同时，积极拓展其他绿化工程业务。

4、开源节流，节约各项经费开支，加强财务审计力度，尤其是工程审计，提高公司的经济效益。

5、加大物业管理房租、水电费收费力度，确保费用及时回收。

6、改革公司工资分配体制。进一步提高临聘人员工资待遇以及改革驾驶员工资制度，宗旨是使多劳者多得、少劳者少得、不劳者不得，尽可能使工资分配趋于合理化。

7、加强安全生产管理，进行安全知识培训，包括保安职责教育、消防知识培训、车辆行驶安全教育等，特别是行车安全管理，通过每周进行一次安全思想教育，强化驾驶员的安全意识。确保xxx年全年无安全责任事故。

8、严格执行奖惩制度，细化奖惩条例。做到奖优罚劣，使人人有压力，人人有动力。

xxx年下半年，我们将以振兴xx老工业基地为契机，参与推进开发区二次创业，以秦常委及各级领导的关心支持为动力，齐心协力，共谋发展，争取超额完成全年经济目标任务。

## 下半年度工作计划及目标篇七

大家好！

受公司董事长委托从今天开始我正式和大家一起工作，主抓工程部工作，非常高兴认识大家，能够和大家一起工作是我们的缘分。我初来乍到有很多事情需要老同志的帮助，希望大家多多支持我的工作，有什么想法、建议都可以讲，我们要常沟通，要互相学习，互相鼓励，发扬公司团队精神，争取干出公司的品牌。通过近几天的初步了解，我谈一下下步工作计划：

1、工程招标要落实。（代理公司是否确定）



- 2、拦标价的确定要深入。要将咨询公司和投标单位的预算都拿来对比以后再核对。前期不能让双方见面。
- 3、图纸是否有技术问题，图纸答疑或会审纪要是否进行。
- 4、监理公司是否进入，一定要充分发挥监理公司作用。
- 5、工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。
- 6、工程部应善于理顺与相关部门关系，不得影响工程进度。
- 7、工程质量。印刷厂项目是公司品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐形成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将印刷厂项目建成为市优工程。
- 8、预决算工作。工程部必须严把成本关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。无正当理由不得超预算支付工程款。这就要求前期拦标价一定准确全面，后期少出变更。

公司遵循的原则是“人尽其才，才尽其用”。最大限度地发挥员工的创新能力，充分肯定员工的务实精神。根据个人情况可以局部调整。

- 1、例会时间。在每星期六的上午进行。
- 2、会议内容。每周工作小结及下周工作布置。存在问题解决办法是责任到人。
- 3、三是建立例会工作布置检查制度，即前次会议布置的工作在规定完成的时段内，落实部门应汇报执行情况，以利总结经验，改进方法，完善提高。

20xx年5月16日