# 最新上半年工作总结和下半年工作计划(十七篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-07-01

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。上半年工作总结和下半年工作计划篇一一、领导重视，建立保障机制为加强对...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇一**

一、领导重视，建立保障机制

为加强对社会教育工作的领导与监督，形成街道、社区、学校三方联合的社会教育网络，组成学校、社会、家庭“三结合”的关爱网络。为保障中小学生社会教育工作长期坚持、有效开展，实行定期会议、计划总结、表彰奖励制度。

二、整合资源，构建社会教育平台

一是充分发挥“五老”队伍对中小学生社会教育的强大力量。二是整合社会物质资源，充分利用各种场所开展活动，开展中小学生社会教育及各种校外活动。-年拟申请在阳光社区凭借“未年成活动中心”这个平台，再建立一个留守儿童之家。

三、加大投入，建立健全激励机制

街道党政领导实行“定点联校”制度，对定点联系学校经常联系，定期走访，指导学校的德育工作，参加学校的一些重大活动。加大对教育工作经费的投入，主要用于教育工作的宣传报道，校园周边环境整治，街道、社区工作人员学习培训，协调区域内的企事业单位帮助对口学校解决一些实际困难。

四、多渠道、多方式开展社会教育工作

(一)加强未成年人思想道德建设。开展以社会公德、职业道德、家庭美德、个人品德为主要内容的道德实践活动。

(二)净化未成年人的成长环境。依据有关法律法规，与相关部门联系，对营业性网吧、营业性歌舞娱乐场所、电子游戏厅、录像厅等社会文化场所进行监督检查，严防文化垃圾毒害未成年人。

(三)关爱特殊群体未成年人的健康成长。对弱势群体开展助学、助困、助残、助孤活动，对特殊群体有针对性地开展不同的关爱活动。

(四)加强法制宣传教育，维护未成年人合法权益。与司法部门及学校联系，对未成人宣传法律常识，依法维护未成年人合法权益。

(五)建立中小学生参加社会实践的有效机制。开展适合中小学生的社会实践活动和富有趣味的校外活动。

(六)加强家长教育，正确开展家庭教育。结合文明公民建设进行家长教育，通过开展“小手拉大手”活动引导大家争做合格家长;把家庭教育经常化、规范化，培养合格公民。

(七)开展老少共建社会主义精神文明活动。教育中小学生尊老助老;动员老年人关心未成年人，参加关心下一代的各项工作。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇二**

一、注重增强了业务知识学习，进一步晋升了科室人员综合素质

上半年以来，全科人员可以或许积极参加局党组和支部组织开展的学习、教导、会议、参不雅学习等各项运动，共同市局以干代训运动，同时，应用工作和业余光阴全面、系统、认真地学习有关平安生产方面的司法、律例和规范标准，通过学习，自身的政治和业务素质获得了明显的进步，为做好平安生产执法监察工作打下了优越的根基。

二、严格平安生产执法法度模范，认真履行平安生产监管职责

平安生产执法工作是一项综合性、系统性、专业性、政策性对照强的工作，工作的开展环境将直接影响到安监部门的切身利益和自身形象。今年以来，严格依照年初订定的执法反省计划，按计划、有步骤地组织开展了执法反省工作;上半年以来，依照年初订定企业执法监察计划及共同各项大反省运动，共计反省企业107家，此中完成执法计划12家，职业卫生专项反省2家，平安生产大反省90家，共同全市异地执法组反省企业3家。共计下达执法文书21份，查处隐患156条，此中存案处罚12家，下达处罚抉择书金额为30.5万元，此中28.5万已完成缴纳，2万元正在催缴中。指导分管镇办的执法业务工作8次，对其执法历程和文书制作中遇到的问题进行赞助。联合镇办对企业进行平安生产执法反省7次，并帮忙其制作执法卷宗及追缴罚款。

三、完善卷宗整理工作，增强证据链闭环意识

进一步增强卷宗整理学习，认真学习研究《山东省平安生产行政执法文书使用手册》，在制作卷宗历程中严格依照《手册》要求，依据市局要求积极进行修正完善，同时积极共同监督审理科及镇办进行卷宗评审工作，在评审历程中继承进步和提高。上半年共计完成20--年文书归档9份，为省巡视组反省整理20\_\_/17年文书80余份，共同市局文书稽核制作文书4次，行政执法网文书上传22份。

四、进一步进步办事意识，为企业的成长创造优越的情况

日常执法反省工作中，在严格执法的同时，积极主动的为企业做好办事工作，对企业在平安治理方面存在的缺陷、现场存在的平安隐患及治理方法、措施等方面的问题进行了交流和探讨，对企业在治理方面提出的疑难和不解等问题实时给于解答和赞助，在交流和探讨中潜移默化的引导企业由曩昔的家庭式、粗放型治理模式向精细化、规范化、标准化治理方法改变，真正形成以人为本、协调共处、平安成长的优越情况和善氛，对实现持续、康健、稳定地成长起到了必然的作用。

五、完成了局领导交办的其它工作

共同工商贸科进行春节期间完成烟花爆仗平安反省，完成正月十五玉黛湖花灯会值班任务，在左局率领下对13家区直部门进行20\_\_年平安工作稽核，到火趁魅站南广场进行拆迁工作，督导镇办对全省巡查工作迎检资料进行筹备，共同平安专员对全戋戋直部门进行平安督导，共同平安生产月鼓吹运动及安保工作，共同付家镇进行鲁中装饰资料城专项整治运动，完成灯塔在线、大好人好事上报等老例工作。

六、下半年的工作计算

1、进一步增强学习，尽力晋升平安生产执法质量和执法程度

2、进一步加大执法监察的力度，确保平安生产形势的稳定。

3、共同好国家、省市区举办的各项运动，如异地互查，平安生产大反省等。

4、确保完成20--年年度下半年平安执法监察计划。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇三**

上半年，我局在县委县、政府的正确领导下，在上级部门的悉心指导下，紧紧围绕中心工作，始终坚持“廉洁、服务、高效”原则，积极推进机关事务改革，全面履行管理、保障和服务职能，不断强化管理方式、创新服务模式，提升服务水平，通过全局干部职工的共同努力，较好地完成了上半年各项工作任务。现报告如下：

一、201x年上半年工作总结

(一)以开展群众路线教育实践活动为引领，深化机关干部队伍自身建设。我局教育实践活动自正式启动以来，积极投身教育实践活动，通过抓学习交流、抓意见征集、抓边整边改、抓破解难题，有力推动了各项工作的有序开展。一是周密部署，扎实推进。结合后勤机关实际，制定了全局《深入开展党的群众路线教育实践活动实施方案》，对教育实践活动进行了安排部署，并召开全局党员干部大会，正式启动了我局党的群众路线教育实践活动。二是深入学习，注重效果。紧紧围绕规定学习篇目和重点学习内容，累计集中学习时间达8天11个专题，撰写学习体会19篇，组织5场专题学习讨论，增强了全局党员干部做好教育实践活动的自觉性和主动性。三是突出重点，领导带头。领导班子和班子成员高度重视，以身作则，认真按照带头在政治上、工作上、作风上、廉洁自律上、社会日常生活中“五个坚持”的要求。为全局开展教育实践活动作出了表率。四是紧扣重点，开门纳谏。紧扣“四风”重点，通过开展“三走进”活动拉近距离、提升服务水平。走进基层群众解难。帮助指导结对单位解决困难问题，对群众提出“微心愿”进行认领解决。走进服务对象问计。采取多种途径了解会务服务、用餐服务、接待服务、用车服务、大院管理等意见和建议30多条。走进服务点巡查。不定期开展巡查，把发现的问题分解落实到相关责任科室，由分管领导亲自带头领衔破解难题，以实实在在行动解决实际困难。五是边学边改，抓好落实。紧密结合当前工作重点，坚持边学边改、边查边改，认真做好办公用房清理、视频会议室改造、机关食堂变压器改造等服务工作，有力推动了各项工作的落实。六是从严抓好干部正风肃纪工作。以反面典型为素材，加强对干部队伍作风建设的责任感、紧迫感，促使干部职工严格遵守各项规章制度和工作纪律，筑牢思想防线。引导干部职工树立正确的人生观、世界观、价值观，脚踏实地做好本职工作。

(二)强化服务保障能力，着力提升机关后勤服务水平。一是厉行节约，做好公务接待工作。上半年，总计接待内宾70批共864人次。公务接待接待批次、人数、接待费较去年分别减少了60%、72%、77%，其中食堂接待次数占总接待次数近50%。圆满完成省“扶残助残爱心城市”、省园林城市创建等后勤接待任务。加强对公务接待各个环节的监督管理力度，严格控制接待支出。二是高度负责，加强机关大院后勤保障。进一步深化“平安大院”创建。严格落实门岗身份登记，加强外来人员车辆进出的管理，组织相关人员开展专业知识学习，努力提升预防处置能力。进一步加强对大院安保基础设施建设，安装更换新伸缩门、治安岗亭、灭火器、监控摄像头等硬件设施，投入资金近5.3万元。进一步提升会务服务保障能力。组织物业管理人员开展业务学习和实地考察培训，提高重要会议、重大活动的服务保障能力。截止6月底，共完成会务服务676场，服务参会对象达14000余人次。三是健全物业管理服务标准体系。着力抓好大院内公共区域卫生保洁和水、电、消防等设备的定期检查和维护工作。确保夏季用电高峰及汛期期间机关大院用电安全。三是提升服务，树立机关食堂品牌形象。加强机关食堂内部管理，提升机关食堂人员的整体素质和业务水平，严把食品采购质量关口，严格落实食品安全责任制度，努力改善菜品搭配，提高菜品质量。积极创建市“文明餐桌”行动示范食堂，大力倡导“节约粮食、浪费可耻”的文明就餐理念。上半年，累计提供就餐服务约5万人次，未出食品安全事故。四是注重安全，优化公务用车服务管理。严格落实公车使用制度和车辆管理制度，确保公务用车的正常运转。上半年，公务用车服务中心共为47个单位提供339次用车服务，安全行驶71797公里。为中高考的学生提供爱心专用车接送考生20余次。

(三)履行机关事务管理职能，提升科学管理能力。一是紧跟进度，推进办公用房清理及修缮工作。围绕全面停止新建楼堂馆所、严格控制办公用房维修改造、全面清理办公用房面积超标、严格规范办公用房管理等四个方面开展专项清理整治。共清理腾退超标准面积 5725㎡。按照“老城控、新城建”的思路，科学编制全县行政事业单位办公用房整合方案，实现全县办公用房优化配置、提升城市综合功能，加速新城二期开发建设进程。按期完成县政府第三会议室视频改造工程、县机关大院3号楼外墙提升工程。启动县机关食堂变压器改造工程，加快启动新城区配套食堂建设，确保便民中心进驻前期工作全面铺开。二是高效规范，推进公共机构节能工作。积极开展“节能知识进校园”、“节能产品进广场”、“绿色低碳进单位”等为载体的节能宣传周活动，通过节能知识讲座、征文比赛、节能产品推介、发放节能倡议书和宣传手册，大力倡导低碳生活理念，普及节能知识，增强全社会节能意识。认真做好能耗监测平台建设和全县机关单位的能耗统计工作，确保全县机关单位节能降耗工作得到落实。完成洞一中市级节约型示范单位创建验收，启动县图书馆创建省级节约型示范单位创建工作。

二、下半年工作思路

(一)深化群众路线教育实践活动。一是做好“四风”问题查摆工作。围绕党员领导干部“四风”方面存在的问题和征求到的意见开展“六查”。二是开展谈心交心活动，把问题谈开、思想谈通、意见谈好，努力消除隔阂、化解矛盾、加深了解、增进互信。要做到“四必谈”。交心谈心时，要带着问题谈，做到见人见事见思想。谈心交心情况要在专题民主生活会和组织生活会上作出说明。三是撰写对照材料。按要求对遵守党的政治纪律情况和两项情况作出说明，重点写清“四风”突出问题，列举具体表现和典型事例，对群众提出的意见和上级党组织、督导组点明的问题要明确作出回应。深入剖析产生问题的原因，明确今后的努力方向和改进措施。四是开好民主生活会。通过召开专题民主生活会和支部组织生活会，切实解决好思想认识问题，明确整改落实的努力方向和工作要求。五是继续开展正风肃纪行动。加强教育引导，集中整改问题，强化制度建设，推进作风转变，着力营造“干部清正、政府清廉、政治清明”的良好环境。

(二)不断提升后勤服务保障水平。一是确保公务接待服务工作提质提效。加强对公务接待工作环节的监督管理，严控接待支出，减少公务接待成本。二是着力提升机关大院后勤服务水平。加强机关安全保安人员的教育、管理与培训，提升大院安保队伍的管理能力和工作形象。做好敏感时期机关大院安全保卫工作。三是继续深化机关食堂品牌创建。加强对食堂卫生环境的常态化管理，提升食堂从业人员素质，着力改善机关食堂服务环境。以温州市文明餐桌示范食堂创建为抓手，广泛开展“文明餐桌”主题活动宣传，提升机关干部职工的文明就餐意识。四是科学规范公务用车服务管理。加强对公务用车的维修、保养，规范公务用车使用情况登记制度，加强对各部门公务用车使用情况的跟踪管理，杜绝公车私用现象。

(三)深化推进机关事务管理工作。一是加强机关办公用房清理督查工作。建立健全集中统一、权责明确的管理机制，进一步细化资源共享、资产处置、设施维修等方面的标准规范，依法依规对机关办公用房及其配套设施使用情况开展监督管理。二是加强对公务车辆的管理。强化对驾驶员尤其是临时驾驶员的责任意识、安全意识和服务意识的教育培训，抓好车辆安全管理和安全防范工作，确保公务车辆安全运行。三是推进公共机构节能工作。继续广泛开展节能宣传活动，充分发挥机关单位在节能工作中的示范带头作用。做好能耗消费半年报和年报统计和全县节能监督检查工作，完成省级示范单位创建验收和市对县节能考核工作。

(四)加强党风廉政和作风建设。认真落实党风廉政建设和惩防体系建设责任制，加强廉政风险防控能力建设。认真落实中央和省、市、县廉洁自律、厉行节约相关规定得到有效落实，建立长效机制，进一步做好厉行节约工作，加强对工程建设、维修改造、物品采购、节能技改等监管力度，努力从源头上和过程上制止各种铺张浪费行为的发生，提高公用经费的使用效率，形成坚持厉行节约、反对铺张浪费的良好风尚。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇四**

一、对于销售工作的认识

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，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份额。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8.努力保持同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇五**

今年以来，党政办公室紧贴街道党委、办事处的工作重心，围绕中心，服务全局，以“学习型、服务型、创新型、效率型”办公室为目标，充分发挥协调服务、办会办文、后勤保障等职能作用，不事张扬，埋头苦干，开拓创新，扎实工作，进一步提高办公室工作的制度化和规范化水平，有效地保障了机关正常有序运转。从而保障了党委、办事处各项工作的顺利开展和机关的协调高效运转。

一、树立奉献精神，强化服务意识，努力做好协调服务工作

党政办公室的工作就是服务，服务就意味着奉献，没有奉献精神，没有吃苦耐劳的作风，服务就没有积极性、主动性和创造性，就难 以胜任这项工作。因此，在日常工作上，我们将爱岗敬业，强化责任意识，扎实做好值班等本职工作，作为每一个办公室人员的起码要求，及时上传下达、准确传递各类信息，确保各类紧急性和突发性事件得到妥善处理。在协调服务上，不管事情多繁杂，都努力做到奉献而不索取，耐得住工作清苦，变压力为动力，把心思用在工作上，正确处理名与利、苦与乐、得与失、个人利益和集体利益的关系，努力在平凡的岗位上做出不平凡的业绩，在工作中展现自己的人生价值。

党政办公室工作是一项系统工程，仅仅依靠某个人的力量是远远不够的。在工作中始终坚持树立“一盘棋”的思想，对领导交办的任务及时协调，随叫随办;对多项活动综合权衡、通盘考虑、统一安排，用足内力、巧用外力、形成合力，不断建立健全与各部门有机结合的工作组织体系，逐步形成覆盖广泛、协作配合、高效运作的统筹联动机制;注重摸实情、讲真话，获取第一手材料，增强感性认识，提升理性认识，及时准确地反映机关干部的要求和呼声，把基层干部和广大群众的创造性成果汇总综合，努力做到“服务无遗漏、管理无缝隙”，来客接待服务水平不断提高。

二、严格制度，规范办公室日常工作

今年以来，党政办公室共收文1600余份，发文500多份，筹备各类会议66场次，接待来客80余次，接待来访群众40余人次。在办文、办会、办事等方面，办公室均严格按制度办事，按程序办事，按规定办事，保证了办公室正常、有序、高效运转。办文办会方面：严格遵守有关规定，规范办理程序，提高文稿质量，提高工作效率，并规定了专人负责印信管理和传真收发工作。会务安排、会议材料准备、会场布置等都基本上做到了严谨有序，周密细致。接待来客基本做到了热情周到、有礼、有节;接待群众来访时，做到了有问必答，件件有登记，事事有回音。在后勤管理上，通过采取细化责任、建章立制等措施，努力抓好机关卫生、车辆管理和机关后勤等工作。合理调配车辆，严格遵照公务用车规定安排使用公车，要求司机加强自律和车辆的日常保养、维修管理，保证车辆正常运转;制定措施，对保洁人员严格要求，保证机关卫生、干净、整洁。活动安排方面：办公室制作了请示报告单、公文处理单、会议通知单、活动安排表等一系列活动安排表格，各部门安排的活动、会议必须先向办公室申报。综合协调方面：进一步加强与市直有关单位的联系沟通，加强与周边镇街党政办公室的联系沟通，不断学习先进经验。同时，加强了部门之间的联系沟通，促使各项工作保持步调一致。

三、勤修内功，促进整体素质的提高

今年，办公室狠抓内部建设，勤修内功，不断提高全体人员的整体素质。一是加强学习。学理论、学业务，充分利用各种资料书籍，组织全体人员学习政治理论、业务知识，不断提高全体人员的理论水平和专业知识水平。二是加强实践锻炼。要求全体人员多下社区、居委，多搞调查研究，多写各类文章，使之在工作中学习，在实践中进步。三是加强作风建设。开展了“强素质，树形象”活动，加强了宗旨意识教育，强化求真务实意识，甘于奉献意识，增强了办公室的凝聚力和战斗力。

下步，党政办公室将紧紧围绕街道的各项工作安排和工作目标，团结协作、扎实工作，为确保年度任务的圆满完成，将重点做好以下工作：

(一)进一步提高办文办会水平

进一步提高办文办会质量，确保下半年办文办会从细、从严、周密、高效，严格发文标准，提高发文质量，做到文件的及时收发、传阅、送阅。明确印鉴管理程序，完善使用登记制度，禁止无登记、无审批用印现象。完善各项规章制度，严格按照制度办事，做到收文有规范、办会有制度、办事有纪律，各项工作有章可循、有据可依。

(二)全心全意做好接待工作

要不断加强个人修养，自觉提高接待标准，学习兄弟镇街在接待工作上的先进工作方法，努力适应新形势下接待工作的需要，树立办公室的良好形象。

(三)任劳任怨做好服务保障工作

一如既往地抓好机关的后勤保障工作，为党委、办事处解除后顾之忧，为领导、同事提供良好的工作环境。

下半年，党政办公室将以求真务实、开拓进取的作风，扎实工作、奋发有为，争取更大的进步，为北辛街道经济社会的全面发展作出新的更大贡献。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇六**

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx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等，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。20xx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。20xx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xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四)抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养xx部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五)强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇七**

上半年，公司在地方政府、各级职能部门的大力支持和关怀下，在全体员工兢兢业业的努力下，积极采取措施，调整思路，统一思想，以饱满的热情扎实工作，以务实的作风谋求发展，各部门工作均取得较好业绩，超额完成了公司经营目标。共生产化学农药和中间体实物量吨，比去年同期上升%，其中加工产品共生产吨，比同期上升%，合成产品吨，比同期上升%。实现含税销售收入万元，同比上升%，其中加工产品实现销售万元，同比上升%，合成产品实现销售万元，同比%。实现利税万元，同比上升%。

一、上半年各部门工作取得的成绩

(—)抓技术创新，向科技要效益。我们在稳产的基础上，对生产工艺和生产系统以及废水处理系统工艺、设备进行改造升级，提高生产和废水处理环节科技含量，减少生产时间，达到工艺目的，提高收率和效率。

1.乙基氯化物。对回厂原材料五硫化二磷进行小试，有针对性的对工艺进行了微调，五峰的五硫化二磷通过工艺改进，用其生产的氯化物质量完全可以满足红太阳公司的需求;与葛化工程师合作，5月初进行通氯连续化中试，增加了对氯化反应进一步的理解，对工艺改进起了促进作用;5月份进行了高温通氯中试，同时进行小试及分析跟踪，其对质量和收率均无影响，收率从小试看优于原工艺。通过大生产验证，高温通氯使日生产能力从48批提高到51批。节约氯气15公斤/批，提高了装置生产能力，同时降低冷冻要求，冷冻盐水平均温度由-18℃提高到-13℃，从而有效地降低能耗。

2.醚醛生产工序全面改造升级，生产效率大幅度提高。一道4月份大生产调整配比，间溴主含量基本达到了88%，优于原来的85%，提高了约3个百分点，有效地提高了收率;二道5月份进行中试，与生产相比，提高收率2个百分点;三道3月份起工艺改变，反应时间缩短2-3小时，间溴残余小于1%以上占三分之二，原工艺小于1%以上占二分之一。

3.制剂。通过配方优化小试，除氧乐果外乳油分解率控制在2%以内，乳化稳定性达到国家标准;调整可湿性粉剂配方，提高可湿性粉剂扩散性、悬浮性和润湿性;悬浮剂在生产中发现问题，解决问题;阿维菌素稠状乳油市场销售中减量50%，通过攻关，减量达到2%以内，在计量误差范围之内。

4.污水处理。通过技术攻关调整出水ph值，新增粗滤池，新增压滤机，改进处理路线，有效解决了自化学预处理系统至微电解系统全线堵塞情况;对硫化氢气味问题，改一级吸收为两级吸收，有效改善出水夹带硫化氢气味问题;微电解工序通过设备优化和工艺改进，使之能适应我公司废水出水cod达5000mg/l，达到生化处理进水标准。

与此同时，积极做好项目申报和办证工作。因公司改制要求，将公司所有有效期内“三证”及时办理更名手续，新的湖北蕲农化工有限公司农药三证已全部到位。

二、抓市场开拓，向市场要效益。在销售市场上，一改往年一个销售模式来操作市场。处处贯彻的风险意识，通过半年的运作证实我们改变操作模式是值得探索的。今年通过与“河北济泰农业服务有限公司”采取模拟公司运作，费用共担、利润共享的运作方式扩大了我们在华北和内蒙客户市场。特别今年安徽市场采取“责任承包、上缴承包费”模式促进业务人员的积极性。在市场机遇、气候同等的情况下安徽片区刘雁青同志销售已突破500万元，预计今年可达到600万元。成为近20xx年来首个独立省级片区销售过500万的片区。广东市场利用该区域优质客户资源，强强联合使我公司优质在广东市场寻求最大的网路覆盖率。公司目前克百威系列产品在广东省县市级实现85%的覆盖，为下一年度销售提供了很好的舞台。江西九江、景德镇、上饶市场按照湖北操作模式归并湖北管理，目前在这一区域销售达到95万元。而且80%以上是克百威颗粒剂系列产品。

三、抓内部管理管理，向管理要效益。一是抓人事管理。根据各单位人员的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，配备到各岗位，较好完成各单位人员的入职、转正、离职、调岗等人事管理等工作。目前，已招聘员工共计13余人，已转正员工23人，并确定了员工劳动合同签定及社保办理事宜。同时，规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

二是抓公司管理。狠抓员工行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工工作纪律、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。逐步完善公司监督机制，加强了对员工的监督管理力度。配备专职管理员抓erp规范运行。erp在实施运行中暴露的一些问题在逐步改进，各岗位操作人员的操作通过明确整改要求逐步趋于规范化操作。

三是抓生产管理。以“制度规范化、工作计划性、实施细致化、考核严肃化”为准则，用明晰的工作思路，服务式的职能管理方式组织生产，调动了职能管理人员积极性，增强了工作主动性。完善安全、环保、消防、公用工程管理体系，明确职责范围，分级、分块负责，与各生产单位签订年度责任状。加强日常安全检查，开展专项安全检查，环保每日检查。对检查出的安全隐患需要整改项必须落实具体人和具体时间，使检查取得实效，对查出的不安全状态、不安全行为及时进行进行处理;对不能及时整改的制定了相应的监控措施并逐条进行了分析。根据危化品安全生产需要，上半年下达安全隐患整改8次，完成率88%。并纳入考核。确保上半年公司无重大人员伤亡事故、无重大设施事故、无重大火灾事故、无重大爆炸事故。积极开展“提质降耗，节能减排”活动，练内功，增强产品生命力。紧跟市场，灵活调度组织生产，确保企业经济效益。

四是抓财务管理。积极协调社会职能部门关系，加深税企联系，积极争取税收优惠政策，合理避税。积极筹资融资，灵活调度使用，确保生产经营持续良性运转。结合企业发展需要，确保企业顺利转轨。适应生产经营新形式，及时制定相关规定，做到业务操作规范化、程序化，财务管理方面得到较大的加强。

二、各部门工作中存在的问题及跟进解决的措施

一是在技术创新方面。对氯化物废气问题目前为止没有彻底解决;对五峰五硫化二磷使用工作滞后;公司更名办证进度达不到公司要求，办证力度与进度与公司要求有差距。

二是在生产经营方面。环保管理远没有达到我们预期的目标，化学处理和催化微电解处理有长足进步，但没能彻底解决气味问题;氯化物的生产和硫磺后处理气味严重;工作职责及工作完成情况考核力度还不大，干部和员工工作积极性没有最大限度发挥;水排放和水回用的方案还在进一步的推敲和落实。

三是在市场营销方面。客户群构建不合理，市场客户存在两极分化现象，网络开发形成了恶性循环，导致部分市场区域销量不均衡;产品在部分区域上存在小而全，没有突出产品优势做好产品的扩张销售;颗粒产品的包装还是原始人工操作，不利于提升包装质量，降低包装成本。

四是在内部管理方面。对各部门工作情况、人员纪律的检查力度还不够;在对各部门的管理、特别是在协调方面还有很多的欠缺;缺乏对公司企业文化及工作氛围的建设;员工培训和激励机制有待完善和加强;人事工作还处于传统的劳动人事管理，没有从传统的劳动人事管理向现代人力资源管理过渡;erp系统还存在一些问题没有解决，特别是在财务方面，影响了实施的效果。

五是在财务管理方面。有关制度和规定执行力度有待改进;财务人员综合素质和业务水平不一,有待整体提高;财务软件未能升级，效率不是最高;财务部的管理职能有待加强;erp软件操作有待规范。

三、下半年重点工作计划

一是进一步加快科技创新。氯化物继续完善高温通氯工艺，使之做到正常化、规范化;同时冷冻盐水问题提升至-10℃的探索;就连续化通氯与水解连续化联动工艺探讨工作继续与葛化工程师联系;硫磺处理岗位废气、脱溶岗位废气综合治理;降低硫化工序硫化碱吸收碱用量，硫磺处理工序中和碱改液碱为石灰水;醚醛库存的34t间氯使用问题;针对间溴蒸馏塔易腐蚀，增加一道工序，新增2台间溴预蒸系统;下半年开车对二道工序的优化和醚醛装置的进一步利用问题;解决氧乐果分解问题，对剂型进行调整，对水乳剂、微乳剂展开攻关;进一步解决化学预处理工序废气问题，对生化处理工序力争达到设计能力5000mg/l废水日处理150吨。

二是进一步加强经营管理。规划好20xx年市场产品销售方案，落实好产品药效试验策划好20xx年销售;积极做好蕲春“统防统治”工作，总结经验为20xx年这项工作做好铺垫;加大促销力度消化库存产品与客户做好结账和往来帐核对工作;生产方面积极组织人员参加公司的安全培训;搞好各线的设备大修和维护保养工作。

三是进一步加强内部管理。继续完善公司制度建设。特别是在日常行政管理和劳动人事管理方面加大制度建设的力度，修订和完善奖惩规定、激励机制等制度;加强培训力度，完善培训机制;加强劳动人事管理工作，推进erp实施，利用公司erp平台，提高公司办公效率水平，逐步向无纸化办公目标迈进;组织员工活动，加强企业文化建设工作，让员工对企业有良好的认同感和归属感。弘扬优秀的企业文化和企业传统，用优秀的文化感染人。

四是进一步加强财务管理。制定学习目标，对基层工作人员的电脑及电算化培训，提升财务部的整体工作素质;以实施erp软件为契机，规范各项财务基础工作;在条件允许的情况下，进行会计软件系统升级，更好地开展核算和管理。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇八**

一、以开展和谐企业活动为切入点，通过劳动竞赛、提合理化建议等活动，帮助企业共度难关，达到企业增效、职工增收、互利“双赢”、社会稳定的目的。

二、组织开展丰富多彩的职工文休活动，进一步增强企业的凝聚力。

三、学习贯彻落实全总-大会议精神，提高自身素质，为推动企业发展、促进社会和谐作工献。

四、圆满完成区委办、区府办下达的基层工会组建任务。

五、深入开展企业工会活力“6+1”活动，进一步规范基层企业工会建设。

六、认真组织学习《劳动合同法实施细则》，继续抓好《劳动合同法》的贯彻落实，切实维护职工群众的合法权益。

七、服务、指导、帮助街道工会中层组织建设，规范各中层机构的各项制度和工作程序，提高中层机构的活力。

篇5：20\_\_年个人工作计划

作为学校的 一名骨干教师，在欣喜之余也感到了自己身上多了一份沉甸甸的责任。在这新的一年里，我决心更加严格的要求自己，起好骨干教师的带头作用，以课改为中心，以科研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。

计划一：

(一)预期目标

1、要不断的提高自己在教育教学方面的能力，积极的参加学校的各种竞赛和教研活动，不断的磨练自己。

2、不断的提高自己的科研能力，平时多读一些有关自己学科的最新前沿资料，注意收集，注意积累。用新课标的理念不断的充实自己。

3、加强和结对教师的交流和切磋，发挥骨干教师的带头引领作用，注重培养学生各方面的能力。

(二)现状分析

在教学方面积累了一些经验，但离要求还有一定的距离。需要不断的加强学习充实自己，使自己的业务水平有更大的提高。

(三)具体措施

1、在本学期里阅读教育理论的书籍，并写好读后感。

2、积极开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。

3、平日要多进行互相听课活动，交流思想，相互学习，共同进步。

4、在教学中，做到“三反思”：即实践前的反思，实践中的反思，实践后的反思。

5、在课堂中改变传统的教学方式，根据学生实际情况，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生会学、乐学。

6、扎实落实备课组内各项具体工作，协调备课组与学校间各项工作，团结组内成员，加强备课组教育教学

7、采用多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。

8、应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使生产生强烈的学习欲望。

9、继续利用课余时间多读书多学习，不断提高自身教育教学水平及修养。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇九**

20\_\_年上半年，我行在省市分行党委的正确领导下，在县委县政府的大力支持下，遵照党中央、国务院一系列重要会议、文件精神，以及省市分行年初行长会议精神为指导，深入贯彻科学发展观，认真落实国家宏观调控和“三农”工作的政策措施，积极支持新农村建设、粮棉油购销和加工、水利建设和农村基础设施建设等，不断加强基础管理工作和合规文化建设，积极倡导和宣传以严斌为代表的爱岗敬业、无私奉献的精神，着力提升全行经营管理水平，在支持\_\_县县域经济发展中发挥越来越重要的作用，我行各项工作取得了明显的成效并出色地完成了半年任务。

一、全行经营管理基本情况

1、深入开展党风廉政教育，扎实推进合规管理。

2、上半年实现安全运营，无任何责任事故发生。

3、加强咨询服务业务，中间业务超额完成。完成中间业务收入\_.78万元，占半年计划1\_.24%。

4、积极拓展财政性存款，存款工作进一步加强。日均存款13\_6万元，同比增加1196万元，增幅达\_.34%。

5、多方协调沟通，尽可能清收不良贷款。通过与法院、企业等有关方面的沟通，申请强制执行，实现清收不良贷款\_万元。

6、增收节支，赢利水平居历史高位。各项财务收入3\_6.38万元，各项支出1\_7.51万元，实现账面赢利1\_\_8.87万元，占全年计划的\_%。

7、精神文明和企业文化建设取得新进展，涌现以严斌为代表的爱岗敬业标兵。严斌事迹被总行和人民日报刊登，严斌精神在农发行系统和湖北省广为传颂。

8、加大收息工作力度，综合收息率创历史新高。本年应计利息32\_万元，实际收息32\_1万元，帐面贷款利息综合收回率高达1\_.99%，考虑中央财政补贴未到位因素，利息综合收回率进一步达1\_.05%。

9、加大信贷投放力度，业务实现又好又快发展。上半年累计投放各类贷款2\_14.50万元，同比增加2\_14.50万元，达历史新高，各项贷款余额9\_.65万元。其中，拓展银行承兑汇票贴现业务\_万元，推进了信贷产品多元化。

10、及时收回各类贷款，确保按时清场。上半年累计收回各类贷款47330.50元，同比增加343\_0.50万元，其中粮食政策性财务挂账贷款16\_万元，准政策性贷款2\_6.50万元，产业化龙头企业短期贷款70\_万元，县域城镇建设贷款1\_万元，农业小企业中长期贷款\_万元。

二、主要工作措施

(一)积极拓展农业农村中长期信贷业务，大力支持新农村建设和农村基础设施建设，促进县域经济发展

今年我行将新农村建设、水利建设和农业综合开发等中长期信贷业务作为我行业务发展的新增长点，着力加强项目营销，积极支持我县以旧城区改造为核心的新农村建设项目和围绕大别山红色旅游开发的农业综合开发项目，充分发挥农业政策性金融的信贷杠杆作用，促使土地出让收益延伸带动水利等涉农基础设施建设项目和盘活城镇建设，推动现代农业农村经济形态的形成，带动边远的乡镇和农村经济发展。根据项目的情况和建设及运营单位的实力，我们择优支持在建、续建项目，合理地满足其规模资金需要。今年，我行大力营销的\_\_县旧城改造3亿元贷款项目已由省分行批复，根据目前项目进度，已经投放一二期建设资金共\_万元。同时，我行营销的大别山红色旅游\_万元农业综合开发项目已经进入贷款申报审议程序。

(二)紧盯市场行情，合理引导企业销售，确保按计划收回贷款

一是密切关注棉花期现货市场行情，引导和督促棉花企业利用有利时机适时销售，积极倡导现款现货，防止不当赊销所带来的风险。20\_\_年棉花价格波动巨大，三级棉从最高的3\_0元/吨一直跌到前期\_00元/吨，我行始终关注棉花市场行情，并根据形势于2月份、4月份、5月份三次邀请棉花企业开座谈会，督促企业利用有利时机加快库存销售，减轻了企业市场价格下跌的损失，并进一步制定市场风险防范措施以保障贷款本息安全。二是多次与企业进行沟通，严格执行清场计划，切实做好上年度油菜籽收购贷款的清场工作，及时收回了全部贷款本息，为20\_\_年油菜籽收购打下了坚实的基础。三是认真执行粮食购销政策，加强收购资金回笼工作，确保约期收贷。截止6月底，我行收回贷款\_.50万元，清收准政策性不良贷款\_万元，实现准政策清场2\_6.50万元，其中粮食收购贷款收回\_万元，收回率达\_.86%;油菜籽收购贷款收回3\_万元，收回率达1\_%;棉花收购贷款收回\_万元，收回率\_.61%。

(三)将传统业务摆在更加突出的位置，始终如一地做好粮棉油收购信贷资金供应与管理，促进农民增收

我行始终把支持粮棉油购销业务作为重中之重，坚决落实总行和省分行制定的各相政策和措施，全力做好收购资金供应与管理。一是严格执行各项购销政策，切实做好20\_\_年度秋季粮棉油收购扫尾工作，及时足额供应政策性收购资金，确保粮棉油储备的增储、轮换和粮棉临时收储计划的顺利实施，确保国家粮油购销政策有效落实。上半年，发放地方储备粮贷款59.50万元，准政策性粮食收购贷款2400万元。二是根据市场行情和企业收购进度，合理把握收购贷款投放节奏，确保了不出现因收购资金断档而出现“卖难”，同时防止收购资金大量入市而哄抬粮棉油收购价的现象。三是加强市场行情分析，深入油脂企业调查和核实企业的经营能力、经营计划和实际资金需求，及时足额拨付收购资金，确保了收购工作平稳有序开展。上半年，发放了油脂收购贷款3000万元。四是强化了库存检查、企业经营情况分析等贷后监管措施，准政策性贷款每月查库不少于4次，政策性库存和商业性库存不少于2次。

(四)择优支持和加强维护并举，大力支持中小型企业，活跃地方经济

对于农业产业化企业，我行坚持区别对待、有保有压、择优扶持、严控风险的原则，实施差异化的信贷策略，审慎发展新客户，坚决退出劣质客户，积极维护好现有优质客户，为优质客户提供更换贷款品种、合理增加贷款额度、提供银行承兑汇票业务等更多元化的金融支持，促使农业产业化经营业务理性发展。在支持传统产业化企业发展方面，湖北力达纺织公司就是一个典型例子。我行根据企业的情况，主动上门服务，积极营销\_万元产业化龙头企业循环贷款，切实为企业解决了资金需求，合理地满足了企业对资金需求时限的要求。在支持非粮棉油产业化龙头企业发展方面，湖北五瑞生物工程有限公司也是一个典型。该企业更是在我行的大力支持下一步步发展壮大起来，上半年获得了4\_万元产业化龙头企业畜牧业短期贷款，为企业进一步发展壮大插上了腾飞的翅膀。

我行严格按照“稳健发展、择优扶持、差别管理、严控风险”的原则，合理支持农业小企业发展，积极培育农业小企业做大做强。今年，我行围绕现代乳业有限公司扩大养殖规模的项目，积极开展前期营销工作，并与省市分行进行了多次沟通。

(五)警钟长鸣，狠抓廉政建设和安保工作，确保安全经营

腐败是关系党永续发展的一大问题，事关民心向背，要做到警钟长鸣、毫不松懈，坚决反对各类腐败行为，牢筑反腐败战线。上半年，我行一是通过视频讲座、个别辅导等形式在全行深入开展党性党风党纪教育，加强对党员干部和职工的理想信念教育和廉洁从政教育，以系统内发生的大要案为典型案例，有针对性地开展示范教育、警示教育、岗位廉政教育，用身边的事教育身边的人。二是建立了银企廉政共建机制，与所有贷款客户签订了廉政共建协议书，加强相互监督和制约，推进廉洁办贷管贷，防范违纪违法案件发生。

安全无小事。我行从廉政建设、案防和保卫等方面强化安全意识，建立了案件防控机制。一是提高全行员工安全认识。把安全运营作为全行基础管理的一个重要内容来抓，形成全员参与、齐抓共管的工作格局。二是锁定重点。结合实际，确定了三个方面的检查重点，即财会内控管理、计算机及网络管理、安全防范。三是密集检查。对安全防范部位坚持每月至少随机检查一次，一个季度普查一次。

(六)突出红色旋律，着重抓思想政治工作，组织开展好建党92周年各项活动

今年是个喜庆年，是建党92周年大庆，也是辛亥革命102周年。我行结合92周年庆典，着力做好思想政治工作，进一步突出红色主旋律对员工的教育和激励作用。目前，我行改革发展中新老矛盾相互交织，员工思想活跃，且社会影响、其他金融机构对我行的影响不容忽视，加强思想政治工作尤为重要。我行坚持把思想政治工作作为经常性工作来抓，坚持教育引导、意愿诉求、适时谈心、心理减压、思想隐患排查相结合，不断提高思想政治工作的感召力和渗透力。把思想政治工作与解决实际问题结合起来，重视员工的合理建议，及时研究解决存在的问题，一时解决不了的耐心做好说服解释工作，营造和谐的企业氛围。

围绕建党92周年庆典，积极组织开展各项文体教育活动，为党旗添彩，为祖国喝彩，为黄冈加油。一是行领导主动带头，积极组织全行员工排练红歌大合唱;二是深入发动干部及家属，认真排练紧扣时代主旋律的大型歌舞《春天的故事》、\_\_戏舞蹈《山山水水唱发行》等相关节目。通过全行上下及职工家属的共同努力，我行参加市分行庆“7·1”演出活动取得了比较好的成绩。

(七)双管齐下，加强存款营销和中间业务工作，提高经营效益

由于去年存款工作未完成计划，对我行考核排名起了较大的影响。这激发了全行上下的工作积极性。我行在年初职工大会中明确了，将今年的存款工作作为重中之重贯彻始终，并从两点着手：一是严格落实企业销售归行制度，并考核到每个客户经理，保证企业一般存款全部归行;二是利用“银政对接会”召开有利之机，大力营销财政存款。经过半年的努力，取得了一定的成效。6月末全行各项日均存款139\_万元,比去年同期增加\_万元。6月末存款余额1\_.85万元，比年初增加2\_9.85万元。

在中间业务工作上，落实省分行《投融资顾问业务管理实施细则》，将评估费收入、保险收入、信用等级评定收入纳入企业投融资顾问费统一计算，逐企业地做好了解释工作，并与企业签订《公司投融资顾问协议》。经过半年的努力，中间业务任务完成情况较好。元至六月，全行实现中间业务收入\_.78万元，完成半年计划1\_.24%，其中咨询顾问费收入\_.04万元;专业协作服务收入\_.58万元;人民结算收入\_.72万元;代理保险费\_.2万元;银行承兑汇票承兑收入\_.15万元;其他中间业务收入\_.09万元。

(八)夯实基础，切实加强信贷基础管理和合规文化建设，促进业务规范化建设

认真组织开展合规教育，培育合规文化氛围。上半年，通过“合规管理月”活动，利用板报、警言和事例教育等形式，大力宣传“尽职免责、失职追责”等文化理念，使之深入了员工内心。

在信贷基础管理上，认真抓落实规章制度和严格操作流程管理，确保信贷投放合规合法。在贷款营销环节，严格贷款准入条件，合规营销项目和企业，对在社会上有劣迹、在金融机构有不良信用记录的企业，一律不予支持;对于实力较强、信用较好、有发展潜力的企业，则纳入项目库进行跟踪培育。在调评估查环节，倡导廉洁调查和科学调查，对客户经营管理状况、财务报表数据、担保资产、风险情况等重要信息，逐项进行现场与非现场的调查评估活动，确保调查评估所形成的结论有根有据、科学合理。在贷款审议环节，坚持和完善贷前决策会议记录制度，严格按照准入条件和贷款要求进行认真审议，并对不同企业不同信贷品种采取差异化的支持，对商业性贷款不留风险敞口，做到风险全覆盖。在贷后管理环节，加大对物资流和资现金流的检查力度，加强对贷款企业库存实物、应收应付账款、各类现金流变化情况等的调查和分析，确保信贷资金安全，并落实了全程操作尽职记录。

(九)勤俭办行，进一步加强财务会计管理，提升服务水平

一是坚持艰苦奋斗、勤俭办行思想，严格财务收支管理，控制成本费用，优化支出结构，确保每一分钱都用到实处。二是加强收支管理。在收入管理上，我行一方面将收息工作作为重点，深入挖掘收息潜力，多收息、早收息;另一方面，大力发展存款业务和中间业务，降低经营成本。在费用管理上，制定各项费用指标开支执行实施细则，进一步明确开支标准和列支范围，严格费用标准，控制费用支出，特别是严格控制非业务经营性支出，杜绝铺张浪费;加强固定资产管理，合理利用指标，将指标用于确实需要之处。三是加强窗口服务，为企业提供网银业务，方便了企业办理各项业务，企业满意度上升。四是实现“零差错”。上半年，我行会计结算工作做到了账务核算无差错、系统运行无中断、业务变更无滞后、运行管理无事故。五是实现了稳健盈利。我行有效贷款规模不断扩大，存款和中间业务不断拓展，综合盈利水平有所提高，上半年各项费用支出控制在上级行核定的指标范围内，实现了稳健盈利。元至6月，全行实现各项财务收入3\_.38万元，其中贷款利息收入3\_.31万元，金融机构往来收入\_.07万元，中间业务收入\_.78万元，其他营业收入\_.22万元;各项财务支出1\_.51万元，其中借款利息支出1\_.83万元，营业税金及附加\_9.04万元，业务管理费1\_.39万元，存款利息支出\_.38万元，其他营业支出\_.07万元，营业外支出\_.80万元。收支相抵实现账面赢利\_.87万元。

(十)树立榜样，着力宣传严斌事迹，提升我行形象

榜样的力量是无穷的。严斌生前是我行客户部门的一名员工，他的先进事迹感人肺腑。我行深入发掘严斌先进事迹，从先进事迹中提炼出丰富深刻的严斌精神，严斌精神不仅是\_\_县农发行的精神财富，也是整个农发行系统精神文明和企业文化建设的一个缩影。我行以宣传严斌先进事迹为契机，大力弘扬严斌精神，组织开展了“认真学习严斌精神，争做爱岗敬业标兵”座谈会、报告会等多种学习活动，开办了学习严斌事迹专栏和学习园地，制作了严斌先进事迹活动展板，每个行员都撰写了心得体会，并向省市主要媒体进行投稿宣传，人民日报也对严斌先进事迹进行了专版报道，通过宣传和教育活动，不仅提高员工综合素质，而且提升了我行的社会形象。上半年，我行员工在市分行组织的“弘扬严斌精神，争做知识型员工”财会比赛中，获得一个一等奖、二个三等奖的好成绩;在省市分行举办以学习严斌精神为主题的“红心向党、青春激扬”演讲比赛中，我行选手均获得第一名的好成绩。所取得的这些成绩，无疑是学习严斌精神所结的硕果。

在总行、省分行和市分行三级行的指导和帮助下，我行严斌先进事迹报告团先后在黄冈市分行、湖北省分行、总行、\_\_县、黄冈市银行业界作了5次报告，影响较大，反响强烈，严斌的先进事迹和严斌精神在农发行系统和湖北省广为传颂。我行还积极向\_\_县党政领导进行宣传和沟通，积极配合\_\_县戏剧院以严斌事迹为基础，创作了大型现代\_\_戏《赤子情》，即将上演。这将是\_\_戏的发祥地以\_\_戏传颂当代农发行企业文化典型的创举，将对宣传严斌先进事迹和精神起着不同寻常的作用。

三、存在的不足

经过全行上下的努力，半年工作取得了一定成绩，但是与先进的兄弟行比较，与省市分行的期望，还是存在差距，存在一些不足之处，主要表现在存款工作未能完成任务、贷款清收进展缓慢、综合盈利能力有待进一步提高等，究其原因：

1、从我行内部方面来看：一是人员素质有待提高。我行员工平均年龄大，结构不均衡，综合素质有待提高，已经不能完全适应业务发展的要求，迫切需要提高业务操作持能，急需组织大规模的培训，提高干部职工素质。二是一些员工存在消极懈怠、过份注重个人得失、小团体主义等不良情绪和行为。三是管理上存在一些薄弱环节，还不够精细化、人本化。

2、从外在环境来看：一是市场形势变化加剧，导致企业经营困难，加大了我行经营管理的难度。二是已批复项目未达到放贷要求或正在落实贷前条件，一些好项目不够成熟，影响了业务的有效发展。三是县域经济环境有待改善，政府支持力度有待加强。

下半年，全行将在上级行的指导下，查找薄弱环节和不足，寻求经营管理良策，团结奋进，确保全年计划圆满完成，并为下一年工作打下扎实的基础。

四、下半年打算

1、扎实做好上年度贷款清场和到期贷款收回工作。要严格落实清场计划，进一步加强对粮棉企业销售的指导和督促工作，加大查库频次，加强资金监管和销售回笼工作，努力实现销货款及时归行，确保实现清场计划和按时约期收贷。

2、鼓励员工自学，加大员工培训力度。一是加大培训力度，提高员工业务素质和技能，促使员工适应业务发展和管理创新的新形势。二是要鼓励员工自学，调动员工学习积极性，认真落实省市分行有关自学成材的各项鼓励和奖励措施。

3、进一步加强企业文化建设，提高文明办行水平。一是进一步发掘严斌先进事迹，充实严斌精神内涵，引导员工学习和实践严斌精神，推动企业文化建设深入发展。二是加强人本管理，倡导关心员工、爱护员工、培养员工，坚决反对拉帮结派、搞小团体、挑起员工矛盾等各类有违道德和法纪的行为。三是加强制度建设，形成完善的制度体系，形成用制度管人、按制度办事的机制。

4、坚持查库巡库和风险排查制度，尽早发现和化解各类风险点。一是不断加大查库力度，提高查库的频次，确保账、表、实物与银行台账一致。二是进一步加强各项应收应付款项的核查工作，防止企业各类虚挂和做假行为。三是加强风险排查，在粮棉油贷款清场前后和秋季粮棉油贷款前进行两次全面的风险排查，防止各类风险向下一年度转移或隐瞒。四是公历年前和农历年前开展一次全面的清仓查库，确保贷款形成的库存物资、账簿、贷款、银行台账相符。

5、加强会计核算和财务管理，确保全年零差错运营和盈利计划完成。一是加强“窗口”服务功能，改善服务，为企业提供便捷的结算等服务。二是加强财务核算和费用管理，合理利用固定资产指标和修理费等为员工提供更好的办公条件，尽力节约会议费，争取并合理使用招待费，办公节约化。三是积极做好收息工作，提前做好盈利测算工作。四是加强日常业务操作管理，落实各项操作规程和安全制度，及时准确报送各类报表和数据，确保安全无事故和“零差错”运营。

6、积极做好项目和企业的营销和维护工作，扎实促进业务有效发展。一是以新农村建设、水利建设、农村基础设施建设为新的贷款增长点，切实加强项目营销，不断完善项目库管理，对项目实行入库、培育和出库全程全方位动态管理。积极关注\_\_县招商引资大项目进展情况，争取营销1至2个有影响的项目。二是实行服务和管理并举，着力做好老客户的维护工作。三是对达到放贷条件的项目和企业，要进一步加强贷中衔接工作，加快实施进度，实现早投放、早见效;对未达到放贷条件的已批复未实施项目，要积极引导企业落实贷款条件，搞好客户服务工作。

7、倡导合规管理，做好党风廉政建设和安全保卫工作。一是在全行要宣传“合规创造价值”、“合规也是生产力”、“尽职免责、失职追责”的观点，引导员工严格按照业务操作流程办理业务，坚决杜绝任意违反或逆程序操作。二是坚持预防为主、防治结合的方针，持之以恒地抓好党纪、政纪、法纪教育，加强内控管理和案件防控，杜绝各类事故案件发生。三是进一步加大行务公开力度，实行民主管理行务。四是继续开展“四无”创建活动，以促进我行依法合规、平安和谐、持续健康的发展。五是安全保卫工作常抓不懈，不能有丝毫的放松，确保全年安全无事故。

8、多措并举加强银政对接、咨询服务和存款工作，促进业务全面发展。一是加大银政对接后续工作协调力度，积极引导和督促政府落实融资平台改造、财政补贴、财政性存款等承诺事项。二是通过项目营销和企业续贷带动我行中间业务、其它业务和存款业务的全面发展。如项目投资咨询和抵质押评估带动咨询业务、项目资本金带动存款业务等。三是大力支持符合承兑汇票业务准入要求的企业开办银行承兑汇票有关业务，适当减化办贷手续，加快办理进度，为企业提供多样化金融服务。四是排除人际因素，加大货款回笼力度，将存放在农行和工行的货款及早全额归行，增加日均存款。

9、全力以赴做好秋季粮棉油收购工作。对粮棉油购销等主体业务，不能懈怠，要始终摆在第一位，不断加强和深化管理。一是要做好秋季粮棉油产量预测，根据企业经营能力、网点布局、仓容和经营计划，合理确定企业的资金需求;二是严格贷款准入和贷款条件，实行有差别的信贷政策，加大对优质的购销加工企业和产业化龙头企业的信贷支持力度，加大力度逐步退出对小米厂、小油厂、小扎花厂的信贷支持;三是加强全程管理，严格落实“五项关口”、“八个环节”、“十条底线”等信贷管理制度和措施，不断提高贷款物资保证率，着力加强贷后管理，合理引导和规范企业经营管理行为，加强销售货款回笼管理，确保“放得出、收得回，有效益”。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇十**

去年下半年以来，省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的措施和要求，涉及管理体制、人员思想、队伍建设等方方面面。通过这些措施和要求，文秘部落省分行党委希望真正把我分行的发展纳入到一个规范的轨道上来。全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。我们再也经不起类似以往案件大量发生、不良资产不断增长的磨难，再那样折腾，就无可救药了。所以我们必须要解决好管理和风险防范问题。今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不经得起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1.风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作;8月份进入体系试运行阶段;年内完成工程推广。风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。五是严格新增不良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2.做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施;各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、群体性事件的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。一是做好业务测试;二是重视网点员工培训;三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对 “集团”和“股份”之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

九、做好跨年度的战略性工作安排。这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题!战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇十一**

上半年，ⅹⅹ银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕“巩固、完善、改革、发展”的工作方针，以“双五”战略为目标，结合东北老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以“诚实守信、创新务实”为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

截止六月末，我行各项存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。其中,储蓄存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长;对公存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。各项贷款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。存贷比。按“一逾两呆”口径划分，不良贷款余额万元，比年初增加万元，增长，比去年同期万元减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降了个百分点;按“五级分类”口径划分，不良贷款余额万元，比年初万元增加万元，增长，不良贷款占比，比年初下降了个百分点。各项收入万元，各项支出万元，经营体现亏损万元。

一、上半年工作总结上半年，ⅹⅹ银行经营工作总的特点是：存款规模增幅不大，不良贷款盘活工作有一定成效，经营体现亏损。

(一)克服不利因素，努力吸收存款，开创吸储工作新局面由于历史遗留因素和客观因素的影响，20xx年初我行吸储工作开展得不很顺利，行领导立即组织中层召开吸储工作会议，并制定吸储方案。

1、员工转变观念，吸收存款由被动变为主动近年来，我行一直将吸储完成情况与员工工资相挂钩，但成效不大。今年上半年，行领导更注重让员工从思想上认识到“存款是立行之本”，随着“存款立行”观念教育的深入人心以及“我为我家”吸储竞赛活动的竞相开展，员工的思想观念发生较大的转变，由过去的“被动吸储”逐渐转变为主动通过亲属、同学、朋友等各种关系千方百计吸收存款，仅第一季度三个月的时间，员工就吸收存款余万元，储蓄存款余额较年初增长万元，超额完成第一季度储蓄存款计划，为全年的吸储工作打开新局面。

2、以积极的营销措施开拓对公存款市场，对公存款有所增加上半年，我行卓有成效地开展各种营销活动，积极印制各种新业务的宣传单，一方面既提高我行的知名度，另一方面也向广大新老客户宣传我行的新业务。在稳定老客户的同时，也积极运用各种手段和措施挖掘新客户;全行上下共同寻找大额存款信息，对于一些特殊客户，由行领导亲自进行攻关和疏导，在全行的共同努力之下，不仅遏制了存款下降的趋势，还比年初增加万元，比去年同期也有所增长。

(二)以信用卡和市场开发为依托，大力拓展中间业务截止六月末，我行新发卡张，卡余额万元;pos机消费额元;新增代发工资户数户，沉淀金额万元;代理财产保险元，代理千嬉红保险份，金额元，代理鸿泰寿险份，金额1万元;代收移动、联通手机话费笔，金额万元;代售充值卡万元，实现中间业务收入元，较好地完成了中间业务的各项指标

1、加大中间业务市场开发力度，充实中间业务小组成员三月份，我行进行了全员岗位竞聘，人员有所调整。为加大中间业务的市场开发力度，我行将具有市场营销特长的人员充实到中间业务小组。

2、中间业务指标层层分解我行个人业务部将一年的全部指标分解到月，分解到人，并责成中间业务小组组长在每月月末进行专题汇报。通过这种方式，较好地完成总部下达的中间业务指标。

3、做好传统业务，大力开发新业务、新品种六月中旬，我行在继续做好“代收手机费”、“代售充值卡”、“代发工资”等传统中间业务的基础上，新开办“代收小灵通话费”和“代收网通固定电话费”的业务。上半年，我行新开立工资转存户户，新开卡张。

(三)积极办理信贷业务新品种，增强社会效应1、开办承兑业务截止六月末，我行共办理承兑汇票业务两笔，金额总计万元，手续费收入元。20xx年初，我行公司业务部组织员工学习承兑汇票管理办法。为加大我行社会知名度，扩大社会效应，20xx年3月，我行开始进行对外宣传。20xx年3月31日，我行办理了第一笔承兑汇票，金额为万元。承兑汇票业务为我行带来的收入并不多，但是通过该项业务的办理，既可以让更多客户了解我行，在服务过程中，又可以增近与客户之间的感情、增强良好的社会效应，同时，也可以增加我行对公存款。

2、开办下岗失业小额担保贷款截止六月末，我行办理下岗失业小额担保贷款笔，金额万元。为增加收入来源，在行领导的积极运作下，我行成为市财政局指定办理下岗失业人员小额担保贷款的金融机构。为保证每笔贷款的及时发放，我行公司业务部员工予以积极、主动地配合，使该项业务得以顺利开展，真正体现了ⅹⅹ银行“家乡银行服务家乡市民”的宗旨。

(四)积极催收贷款，努力压缩不良贷款1、做好贷后调查，积极催收贷款截止六月末，我行收回贷款笔，金额万元，为防止新的不良贷款的产生，减少信贷资产的损失，我行积极做好贷后检查工作。上半年，公司业务部对我行正常贷款户逐一走访，了解企业经营情况，发现问题及时与行长沟通，同时做好贷后检查报告。对于即将到期的贷款，提前一个月向借款户下发收款通知，并进入企业调查，对于经营效益良好、还款信誉较好的黄金客户办理借新还旧。对于涉及政府行为的贷款，我行提前两个月开始进行催收，例如自来水公司与市场服务中心贷款，我行信贷员分别走访了ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ，及时为这两笔贷款办理了借新还旧。同时，将ⅹⅹ所欠的万元利息全部催收完毕。

2、努力压缩不良贷款，提高信贷资产质量截止六月末，按一逾两呆口径划分，我行不良资产万元，比去年年初增加万元，比去年同期减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降个百分点。不良贷款一直是我行多年来亟待解决的问题，由于一些历史原因和国家宏观政策的影响，使一些已停业或解体的借款户的沉欠贷款无法偿还。上半年，我行加大清收力度，通过处理抵贷物的形式收回部分贷款，此外，通过各种法律手段，盘活部分不良资产，从相对指标上完成了总部下达的任务。

(五)积极开展党建工作，发挥战斗堡垒作用我行多次召开支部会议，首先选举ⅹⅹ同志了为我行党支部书记。在新任书记的领导下，党支部定期召开支部会议，认真学习党建工作要点以及各种党的理论知识，并结合实际认真分析我行当前所面临的严峻形势，研究措施和对策，较好地发挥了党支部在经营工作中的战斗堡垒作用。上半年，在党支部的培养和帮助之下，通过总部党委的严格审查和组织谈话，使我行两名党外积极分子成为中共预备党员，并使一名预备党员成为正式党员。此外，党支部随时掌握员工的思想动态，教育员工用发展的和辩证的方法思考和解决问题，坚持“三会一课”制度及组织召开民主生活会，加强党风廉洁、自律和反腐败斗争的自觉性。特别是党的“xx大”召开以后，党支部经常组织员工学习“xx大”报告和新党章，提高员工的政治理论水平。

(六)加强“四防一保”，确保资金安全运营办公室按照总部的要求和相关规章制度，加大力度对保安人员进行定期教育和长期管理，制定了保安人员管理档案，不断提高其综合素质;定期检查两所一柜的安全情况和设施设备的完整性，对火源、灭火器摆放位置、性能进行经常性检查，按期更换灭火器的二氧化碳及泡沫粉，发现隐患、问题，及时、彻底整改;积极配合总部进行各项检查，同时做好自查和总结，将有关材料及时上报。

上半年，我行工作虽然取得了一定的成绩，但较总部的各项指标还有很大差距，虽然存款、贷款规模均有所增扩大，但是增幅较小，较总部下达的任务还有一定差距;员工的综合素质较现代化ⅹⅹ银行员工的要求还有很大的差距。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇十二**

20xx年上半年，我行在省市分行党委的正确领导下，在县委县政府的大力支持下，遵照党中央、国务院一系列重要会议、文件精神，以及省市分行年初行长会议精神为指导，深入贯彻科学发展观，认真落实国家宏观调控和“三农”工作的政策措施，积极支持新农村建设、粮棉油购销和加工、水利建设和农村基础设施建设等，不断加强基础管理工作和合规文化建设，积极倡导和宣传以严斌为代表的爱岗敬业、无私奉献的精神，着力提升全行经营管理水平，在支持xx县县域经济发展中发挥越来越重要的作用，我行各项工作取得了明显的成效并出色地完成了半年任务。

一、全行经营管理基本情况

1、深入开展党风廉政教育，扎实推进合规管理。

2、上半年实现安全运营，无任何责任事故发生。

3、加强咨询服务业务，中间业务超额完成。完成中间业务收入x.78万元，占半年计划1x.24%。

4、积极拓展财政性存款，存款工作进一步加强。日均存款13x6万元，同比增加1196万元，增幅达x.34%。

5、多方协调沟通，尽可能清收不良贷款。通过与法院、企业等有关方面的沟通，申请强制执行，实现清收不良贷款x万元。

6、增收节支，赢利水平居历史高位。各项财务收入3x6.38万元，各项支出1x7.51万元，实现账面赢利1xx8.87万元，占全年计划的x%。

7、精神文明和企业文化建设取得新进展，涌现以严斌为代表的爱岗敬业标兵。严斌事迹被总行和人民日报刊登，严斌精神在农发行系统和湖北省广为传颂。

8、加大收息工作力度，综合收息率创历史新高。本年应计利息32x万元，实际收息32x1万元，帐面贷款利息综合收回率高达1x.99%，考虑中央财政补贴未到位因素，利息综合收回率进一步达1x.05%。

9、加大信贷投放力度，业务实现又好又快发展。上半年累计投放各类贷款2x14.50万元，同比增加2x14.50万元，达历史新高，各项贷款余额9x.65万元。其中，拓展银行承兑汇票贴现业务x万元，推进了信贷产品多元化。

10、及时收回各类贷款，确保按时清场。上半年累计收回各类贷款47330.50元，同比增加343x0.50万元，其中粮食政策性财务挂账贷款16x万元，准政策性贷款2x6.50万元，产业化龙头企业短期贷款70x万元，县域城镇建设贷款1x万元，农业小企业中长期贷款x万元。

二、主要工作措施

(一)积极拓展农业农村中长期信贷业务，大力支持新农村建设和农村基础设施建设，促进县域经济发展

今年我行将新农村建设、水利建设和农业综合开发等中长期信贷业务作为我行业务发展的新增长点，着力加强项目营销，积极支持我县以旧城区改造为核心的新农村建设项目和围绕大别山红色旅游开发的农业综合开发项目，充分发挥农业政策性金融的信贷杠杆作用，促使土地出让收益延伸带动水利等涉农基础设施建设项目和盘活城镇建设，推动现代农业农村经济形态的形成，带动边远的乡镇和农村经济发展。根据项目的情况和建设及运营单位的实力，我们择优支持在建、续建项目，合理地满足其规模资金需要。今年，我行大力营销的xx县旧城改造3亿元贷款项目已由省分行批复，根据目前项目进度，已经投放一二期建设资金共x万元。同时，我行营销的大别山红色旅游x万元农业综合开发项目已经进入贷款申报审议程序。

(二)紧盯市场行情，合理引导企业销售，确保按计划收回贷款

一是密切关注棉花期现货市场行情，引导和督促棉花企业利用有利时机适时销售，积极倡导现款现货，防止不当赊销所带来的风险。20xx年棉花价格波动巨大，三级棉从最高的3x0元/吨一直跌到前期x00元/吨，我行始终关注棉花市场行情，并根据形势于2月份、4月份、5月份三次邀请棉花企业开座谈会，督促企业利用有利时机加快库存销售，减轻了企业市场价格下跌的损失，并进一步制定市场风险防范措施以保障贷款本息安全。二是多次与企业进行沟通，严格执行清场计划，切实做好上年度油菜籽收购贷款的清场工作，及时收回了全部贷款本息，为20xx年油菜籽收购打下了坚实的基础。三是认真执行粮食购销政策，加强收购资金回笼工作，确保约期收贷。截止6月底，我行收回贷款x.50万元，清收准政策性不良贷款x万元，实现准政策清场2x6.50万元，其中粮食收购贷款收回x万元，收回率达x.86%;油菜籽收购贷款收回3x万元，收回率达1x%;棉花收购贷款收回x万元，收回率x.61%。

(三)将传统业务摆在更加突出的位置，始终如一地做好粮棉油收购信贷资金供应与管理，促进农民增收

我行始终把支持粮棉油购销业务作为重中之重，坚决落实总行和省分行制定的各相政策和措施，全力做好收购资金供应与管理。一是严格执行各项购销政策，切实做好20xx年度秋季粮棉油收购扫尾工作，及时足额供应政策性收购资金，确保粮棉油储备的增储、轮换和粮棉临时收储计划的顺利实施，确保国家粮油购销政策有效落实。上半年，发放地方储备粮贷款59.50万元，准政策性粮食收购贷款2400万元。二是根据市场行情和企业收购进度，合理把握收购贷款投放节奏，确保了不出现因收购资金断档而出现“卖难”，同时防止收购资金大量入市而哄抬粮棉油收购价的现象。三是加强市场行情分析，深入油脂企业调查和核实企业的经营能力、经营计划和实际资金需求，及时足额拨付收购资金，确保了收购工作平稳有序开展。上半年，发放了油脂收购贷款3000万元。四是强化了库存检查、企业经营情况分析等贷后监管措施，准政策性贷款每月查库不少于4次，政策性库存和商业性库存不少于2次。

(四)择优支持和加强维护并举，大力支持中小型企业，活跃地方经济

对于农业产业化企业，我行坚持区别对待、有保有压、择优扶持、严控风险的原则，实施差异化的信贷策略，审慎发展新客户，坚决退出劣质客户，积极维护好现有优质客户，为优质客户提供更换贷款品种、合理增加贷款额度、提供银行承兑汇票业务等更多元化的金融支持，促使农业产业化经营业务理性发展。在支持传统产业化企业发展方面，湖北力达纺织公司就是一个典型例子。我行根据企业的情况，主动上门服务，积极营销x万元产业化龙头企业循环贷款，切实为企业解决了资金需求，合理地满足了企业对资金需求时限的要求。在支持非粮棉油产业化龙头企业发展方面，湖北五瑞生物工程有限公司也是一个典型。该企业更是在我行的大力支持下一步步发展壮大起来，上半年获得了4x万元产业化龙头企业畜牧业短期贷款，为企业进一步发展壮大插上了腾飞的翅膀。

我行严格按照“稳健发展、择优扶持、差别管理、严控风险”的原则，合理支持农业小企业发展，积极培育农业小企业做大做强。今年，我行围绕现代乳业有限公司扩大养殖规模的项目，积极开展前期营销工作，并与省市分行进行了多次沟通。

(五)警钟长鸣，狠抓廉政建设和安保工作，确保安全经营

腐败是关系党永续发展的一大问题，事关民心向背，要做到警钟长鸣、毫不松懈，坚决反对各类腐败行为，牢筑反腐败战线。上半年，我行一是通过视频讲座、个别辅导等形式在全行深入开展党性党风党纪教育，加强对党员干部和职工的理想信念教育和廉洁从政教育，以系统内发生的大要案为典型案例，有针对性地开展示范教育、警示教育、岗位廉政教育，用身边的事教育身边的人。二是建立了银企廉政共建机制，与所有贷款客户签订了廉政共建协议书，加强相互监督和制约，推进廉洁办贷管贷，防范违纪违法案件发生。

安全无小事。我行从廉政建设、案防和保卫等方面强化安全意识，建立了案件防控机制。一是提高全行员工安全认识。把安全运营作为全行基础管理的一个重要内容来抓，形成全员参与、齐抓共管的工作格局。二是锁定重点。结合实际，确定了三个方面的检查重点，即财会内控管理、计算机及网络管理、安全防范。三是密集检查。对安全防范部位坚持每月至少随机检查一次，一个季度普查一次。

(六)突出红色旋律，着重抓思想政治工作，组织开展好建党92周年各项活动

今年是个喜庆年，是建党92周年大庆，也是辛亥革命102周年。我行结合92周年庆典，着力做好思想政治工作，进一步突出红色主旋律对员工的教育和激励作用。目前，我行改革发展中新老矛盾相互交织，员工思想活跃，且社会影响、其他金融机构对我行的影响不容忽视，加强思想政治工作尤为重要。我行坚持把思想政治工作作为经常性工作来抓，坚持教育引导、意愿诉求、适时谈心、心理减压、思想隐患排查相结合，不断提高思想政治工作的感召力和渗透力。把思想政治工作与解决实际问题结合起来，重视员工的合理建议，及时研究解决存在的问题，一时解决不了的耐心做好说服解释工作，营造和谐的企业氛围。

围绕建党92周年庆典，积极组织开展各项文体教育活动，为党旗添彩，为祖国喝彩，为黄冈加油。一是行领导主动带头，积极组织全行员工排练红歌大合唱;二是深入发动干部及家属，认真排练紧扣时代主旋律的大型歌舞《春天的故事》、戏舞蹈《山山水水唱发行》等相关节目。通过全行上下及职工家属的共同努力，我行参加市分行庆“7·1”演出活动取得了比较好的成绩。

(七)双管齐下，加强存款营销和中间业务工作，提高经营效益

由于去年存款工作未完成计划，对我行考核排名起了较大的影响。这激发了全行上下的工作积极性。我行在年初职工大会中明确了，将今年的存款工作作为重中之重贯彻始终，并从两点着手：一是严格落实企业销售归行制度，并考核到每个客户经理，保证企业一般存款全部归行;二是利用“银政对接会”召开有利之机，大力营销财政存款。经过半年的努力，取得了一定的成效。6月末全行各项日均存款139x万元,比去年同期增加x万元。6月末存款余额1x.85万元，比年初增加2x9.85万元。

在中间业务工作上，落实省分行《投融资顾问业务管理实施细则》，将评估费收入、保险收入、信用等级评定收入纳入企业投融资顾问费统一计算，逐企业地做好了解释工作，并与企业签订《公司投融资顾问协议》。经过半年的努力，中间业务任务完成情况较好。元至六月，全行实现中间业务收入x.78万元，完成半年计划1x.24%，其中咨询顾问费收入x.04万元;专业协作服务收入x.58万元;人民结算收入x.72万元;代理保险费x.2万元;银行承兑汇票承兑收入x.15万元;其他中间业务收入x.09万元。

(八)夯实基础，切实加强信贷基础管理和合规文化建设，促进业务规范化建设

认真组织开展合规教育，培育合规文化氛围。上半年，通过“合规管理月”活动，利用板报、警言和事例教育等形式，大力宣传“尽职免责、失职追责”等文化理念，使之深入了员工内心。

在信贷基础管理上，认真抓落实规章制度和严格操作流程管理，确保信贷投放合规合法。在贷款营销环节，严格贷款准入条件，合规营销项目和企业，对在社会上有劣迹、在金融机构有不良信用记录的企业，一律不予支持;对于实力较强、信用较好、有发展潜力的企业，则纳入项目库进行跟踪培育。在调评估查环节，倡导廉洁调查和科学调查，对客户经营管理状况、财务报表数据、担保资产、风险情况等重要信息，逐项进行现场与非现场的调查评估活动，确保调查评估所形成的结论有根有据、科学合理。在贷款审议环节，坚持和完善贷前决策会议记录制度，严格按照准入条件和贷款要求进行认真审议，并对不同企业不同信贷品种采取差异化的支持，对商业性贷款不留风险敞口，做到风险全覆盖。在贷后管理环节，加大对物资流和资现金流的检查力度，加强对贷款企业库存实物、应收应付账款、各类现金流变化情况等的调查和分析，确保信贷资金安全，并落实了全程操作尽职记录。

(九)勤俭办行，进一步加强财务会计管理，提升服务水平

一是坚持艰苦奋斗、勤俭办行思想，严格财务收支管理，控制成本费用，优化支出结构，确保每一分钱都用到实处。二是加强收支管理。在收入管理上，我行一方面将收息工作作为重点，深入挖掘收息潜力，多收息、早收息;另一方面，大力发展存款业务和中间业务，降低经营成本。在费用管理上，制定各项费用指标开支执行实施细则，进一步明确开支标准和列支范围，严格费用标准，控制费用支出，特别是严格控制非业务经营性支出，杜绝铺张浪费;加强固定资产管理，合理利用指标，将指标用于确实需要之处。三是加强窗口服务，为企业提供网银业务，方便了企业办理各项业务，企业满意度上升。四是实现“零差错”。上半年，我行会计结算工作做到了账务核算无差错、系统运行无中断、业务变更无滞后、运行管理无事故。五是实现了稳健盈利。我行有效贷款规模不断扩大，存款和中间业务不断拓展，综合盈利水平有所提高，上半年各项费用支出控制在上级行核定的指标范围内，实现了稳健盈利。元至6月，全行实现各项财务收入3x.38万元，其中贷款利息收入3x.31万元，金融机构往来收入x.07万元，中间业务收入x.78万元，其他营业收入x.22万元;各项财务支出1x.51万元，其中借款利息支出1x.83万元，营业税金及附加x9.04万元，业务管理费1x.39万元，存款利息支出x.38万元，其他营业支出x.07万元，营业外支出x.80万元。收支相抵实现账面赢利x.87万元。

(十)树立榜样，着力宣传严斌事迹，提升我行形象

榜样的力量是无穷的。严斌生前是我行客户部门的一名员工，他的先进事迹感人肺腑。我行深入发掘严斌先进事迹，从先进事迹中提炼出丰富深刻的严斌精神，严斌精神不仅是xx县农发行的精神财富，也是整个农发行系统精神文明和企业文化建设的一个缩影。我行以宣传严斌先进事迹为契机，大力弘扬严斌精神，组织开展了“认真学习严斌精神，争做爱岗敬业标兵”座谈会、报告会等多种学习活动，开办了学习严斌事迹专栏和学习园地，制作了严斌先进事迹活动展板，每个行员都撰写了心得体会，并向省市主要媒体进行投稿宣传，人民日报也对严斌先进事迹进行了专版报道，通过宣传和教育活动，不仅提高员工综合素质，而且提升了我行的社会形象。上半年，我行员工在市分行组织的“弘扬严斌精神，争做知识型员工”财会比赛中，获得一个一等奖、二个三等奖的好成绩;在省市分行举办以学习严斌精神为主题的“红心向党、青春激扬”演讲比赛中，我行选手均获得第一名的好成绩。所取得的这些成绩，无疑是学习严斌精神所结的硕果。

在总行、省分行和市分行三级行的指导和帮助下，我行严斌先进事迹报告团先后在黄冈市分行、湖北省分行、总行、xx县、黄冈市银行业界作了5次报告，影响较大，反响强烈，严斌的先进事迹和严斌精神在农发行系统和湖北省广为传颂。我行还积极向xx县党政领导进行宣传和沟通，积极配合xx县戏剧院以严斌事迹为基础，创作了大型现代戏《赤子情》，即将上演。这将是戏的发祥地以戏传颂当代农发行企业文化典型的创举，将对宣传严斌先进事迹和精神起着不同寻常的作用。

三、存在的不足

经过全行上下的努力，半年工作取得了一定成绩，但是与先进的兄弟行比较，与省市分行的期望，还是存在差距，存在一些不足之处，主要表现在存款工作未能完成任务、贷款清收进展缓慢、综合盈利能力有待进一步提高等，究其原因：

1、从我行内部方面来看：一是人员素质有待提高。我行员工平均年龄大，结构不均衡，综合素质有待提高，已经不能完全适应业务发展的要求，迫切需要提高业务操作持能，急需组织大规模的培训，提高干部职工素质。二是一些员工存在消极懈怠、过份注重个人得失、小团体主义等不良情绪和行为。三是管理上存在一些薄弱环节，还不够精细化、人本化。

2、从外在环境来看：一是市场形势变化加剧，导致企业经营困难，加大了我行经营管理的难度。二是已批复项目未达到放贷要求或正在落实贷前条件，一些好项目不够成熟，影响了业务的有效发展。三是县域经济环境有待改善，政府支持力度有待加强。

下半年，全行将在上级行的指导下，查找薄弱环节和不足，寻求经营管理良策，团结奋进，确保全年计划圆满完成，并为下一年工作打下扎实的基础。

四、下半年打算

1、扎实做好上年度贷款清场和到期贷款收回工作。要严格落实清场计划，进一步加强对粮棉企业销售的指导和督促工作，加大查库频次，加强资金监管和销售回笼工作，努力实现销货款及时归行，确保实现清场计划和按时约期收贷。

2、鼓励员工自学，加大员工培训力度。一是加大培训力度，提高员工业务素质和技能，促使员工适应业务发展和管理创新的新形势。二是要鼓励员工自学，调动员工学习积极性，认真落实省市分行有关自学成材的各项鼓励和奖励措施。

3、进一步加强企业文化建设，提高文明办行水平。一是进一步发掘严斌先进事迹，充实严斌精神内涵，引导员工学习和实践严斌精神，推动企业文化建设深入发展。二是加强人本管理，倡导关心员工、爱护员工、培养员工，坚决反对拉帮结派、搞小团体、挑起员工矛盾等各类有违道德和法纪的行为。三是加强制度建设，形成完善的制度体系，形成用制度管人、按制度办事的机制。

4、坚持查库巡库和风险排查制度，尽早发现和化解各类风险点。一是不断加大查库力度，提高查库的频次，确保账、表、实物与银行台账一致。二是进一步加强各项应收应付款项的核查工作，防止企业各类虚挂和做假行为。三是加强风险排查，在粮棉油贷款清场前后和秋季粮棉油贷款前进行两次全面的风险排查，防止各类风险向下一年度转移或隐瞒。四是公历年前和农历年前开展一次全面的清仓查库，确保贷款形成的库存物资、账簿、贷款、银行台账相符。

5、加强会计核算和财务管理，确保全年零差错运营和盈利计划完成。一是加强“窗口”服务功能，改善服务，为企业提供便捷的结算等服务。二是加强财务核算和费用管理，合理利用固定资产指标和修理费等为员工提供更好的办公条件，尽力节约会议费，争取并合理使用招待费，办公节约化。三是积极做好收息工作，提前做好盈利测算工作。四是加强日常业务操作管理，落实各项操作规程和安全制度，及时准确报送各类报表和数据，确保安全无事故和“零差错”运营。

6、积极做好项目和企业的营销和维护工作，扎实促进业务有效发展。一是以新农村建设、水利建设、农村基础设施建设为新的贷款增长点，切实加强项目营销，不断完善项目库管理，对项目实行入库、培育和出库全程全方位动态管理。积极关注xx县招商引资大项目进展情况，争取营销1至2个有影响的项目。二是实行服务和管理并举，着力做好老客户的维护工作。三是对达到放贷条件的项目和企业，要进一步加强贷中衔接工作，加快实施进度，实现早投放、早见效;对未达到放贷条件的已批复未实施项目，要积极引导企业落实贷款条件，搞好客户服务工作。

7、倡导合规管理，做好党风廉政建设和安全保卫工作。一是在全行要宣传“合规创造价值”、“合规也是生产力”、“尽职免责、失职追责”的观点，引导员工严格按照业务操作流程办理业务，坚决杜绝任意违反或逆程序操作。二是坚持预防为主、防治结合的方针，持之以恒地抓好党纪、政纪、法纪教育，加强内控管理和案件防控，杜绝各类事故案件发生。三是进一步加大行务公开力度，实行民主管理行务。四是继续开展“四无”创建活动，以促进我行依法合规、平安和谐、持续健康的发展。五是安全保卫工作常抓不懈，不能有丝毫的放松，确保全年安全无事故。

8、多措并举加强银政对接、咨询服务和存款工作，促进业务全面发展。一是加大银政对接后续工作协调力度，积极引导和督促政府落实融资平台改造、财政补贴、财政性存款等承诺事项。二是通过项目营销和企业续贷带动我行中间业务、其它业务和存款业务的全面发展。如项目投资咨询和抵质押评估带动咨询业务、项目资本金带动存款业务等。三是大力支持符合承兑汇票业务准入要求的企业开办银行承兑汇票有关业务，适当减化办贷手续，加快办理进度，为企业提供多样化金融服务。四是排除人际因素，加大货款回笼力度，将存放在农行和工行的货款及早全额归行，增加日均存款。

9、全力以赴做好秋季粮棉油收购工作。对粮棉油购销等主体业务，不能懈怠，要始终摆在第一位，不断加强和深化管理。一是要做好秋季粮棉油产量预测，根据企业经营能力、网点布局、仓容和经营计划，合理确定企业的资金需求;二是严格贷款准入和贷款条件，实行有差别的信贷政策，加大对优质的购销加工企业和产业化龙头企业的信贷支持力度，加大力度逐步退出对小米厂、小油厂、小扎花厂的信贷支持;三是加强全程管理，严格落实“五项关口”、“八个环节”、“十条底线”等信贷管理制度和措施，不断提高贷款物资保证率，着力加强贷后管理，合理引导和规范企业经营管理行为，加强销售货款回笼管理，确保“放得出、收得回，有效益”。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇十三**

在过去的第一记得里，4s点销售部在集团公司的正确战略部署下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，与各公司各部门团结协作圆满完成了销售任务。

一、销售目标完成情况

在公司领导层的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。车辆总计销售1690台、精品销售额496.4万、保险销售额484.5万、车贷手续费及返利43.1万、临时牌销售19.85万。

二、目前存在的问题

经过以及吨的磨合，销售部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍。团队有分工，有合作。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在较多问题，也是要迫切需要改进的。

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，自觉性不强。

2、对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。手中的意向客户平均只有40个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动销售不佳。

3、销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，内勤，主管的互动沟通不及时，不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4、销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇十四**

一、完成情况

1、本周主要以“法制宣传活动”为侧重点，借鉴“12.4活动”相关经验，与社区、街道办等单位强强联合，周密筹划、积极准备、妥善安排，力争开创平山区社工站新年新局面。

2、继续了对于“每周一文”、“自学活动”、“创新争优”等活动的深入开展，保证了社工在工作上的责任感、紧迫感、使命感。延续了社工专业素质的先进性、服务工作的自觉性以及帮扶工作的科学性。为社工站发展不断注入新动力，将其推向新高度。

二、任务分工

会议记录（赵琦）

网络信息的健全、维护（站文斌）

本周总（李家何）

内部文本整理、专业学习、每周一文（全员）

三、下周计划

（01月10日——01月16）值班：站

**上半年工作总结和下半年工作计划篇十五**

一、x月总结

x月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从\_\_月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的.

总结开来\_\_月销售方面有以下几点：

\_\_月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

二、x月工作计划

对于下个月我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1.先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2.加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3.通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4.做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5.做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6.做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下个月我们有更好的业绩，公司有更好的结果。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇十六**

一、综合办公室行政管理工作：

1、认真做好综合办公室的文件整理工作

xx年1月至11月，按照公司要求拟定综合性文件、报告96份；整理对外发文167份；整理外部收文125份，综合办公室已认真做好相关文件的收、发、登记、分发、文件和督办工作，以及对文件资料的整理存档工作。

2、协助公司领导，完善公司制度

根据公司运行工作实际，协助公司领导相继完善了《规章制度汇编》、《员工手册》等规章制度。通过这些制度，规范了公司员工的行为，增加了员工的责任心。

3、完成公司资产变更、年审工商登记、组织机构代码证、资质证书等工作

由于公司发展需要，资产变更故需进行变更工商登记。于xx年6月5日顺利完成工商登记和组织机构代码证变更工作，为公司顺利经营打下基础。于xx年9月完成资质证书变更工作，为公司顺利发展打下基础。

4、顺利完成各项会议、接待工作

对在公司召开的会议，会前做好签到本、茶水、椅子、会议通知、车辆接送等各项准备工作，保证会议按时召开。会后完成记录报总经理室。对在公司外召开的会议及接待，及时按照通知要求做好酒店、车辆等预定工作，并做好相关费用的结算工作。

5、组织安排各项活动

xx年综合办公室组织安排了各种形式的活动，得到了各部门、项目部的支持。元月份组织各部门、项目部员工参加抗雪救灾活动；4月份在指挥部领导下组织了公司团员参加了植物认养活动；5月份起组织全体员工向地震灾区捐款的活动，三次募捐共筹得善款一万三千余元，物资若干；6月份组织员工参加迎奥运火炬方队，为奥运圣火在合肥的顺利传递贡献了自己的力量，同期，组织各项目员工开展“从细节入手，提高服务质量”大讨论活动。

二、综合办公室人事管理工作

1、根据需要，及时做好人员招聘及现有人员潜力开发工作

人员招聘是综合办公室人事管理工作中的重点，xx年随着政务区各项配套设施的建成，物业基层人员处于一人难求的局面，为打破僵局，综合办公室采用多元化招聘手段，与劳务公司签订基层员工用工协议；与周边街道办事处联系输送街道辖区内适龄人员。2月份，公司顺利接管天鹅湖畔小区，综合办公室迎难而上，高效、及时的完成了小区基本人员配置。截止11月份，公司目前在岗人员941人。

人力资源的招聘与配置，不单纯是开几场招聘会如此简单。要按照既定组织架构和各部门各职位工作分析来招聘人才满足公司运营需求。也就是说，尽可能地节约人力成本，尽可能地使人尽其才，并保证组织高效运转是人力资源的配置原则。所以，在达成目标过程中，今后将对各部门的人力需求进行必要的分析与控制。力争使人事招聘与配置工作做到三点：满足需求、保证储备、谨慎招聘。

2、提高员工综合素质，积极展开各项培训

为了提高员工的服务意识、竞争意识、创新意识，综合办公室积极开展员工培训工作。5月份邀请皖建培训学校对天鹅湖畔新入职人员进行物业知识培训，同时向相关学习人员发放了物业上岗证。9月份邀请上海浦江物业公司的总工程师江群、10份月邀请市消防支队的谢科长对公司相关人员进行消防监控方面的知识培训。另，多次组织相关员工参加跟自身业务知识有关的培训，促进了公司员工理论知识的提高，自身素质得到一定程度的改善。

3、加强档案、考勤管理，确保劳资无误发放

xx年下半年，在外借一人的配合下，对公司相关的员工档案、考勤卡等进行了整理，目前档案管理工作基本能达到领导的要求。在劳资管理方面，综合办公室人事管理人员一丝不苟，对公司各部门、项目部送交上来的考勤表、加班表反复核对，发现疑问及时汇报，不造含糊不清的帐表，按时将工资表送交财务。

4、做到合法用工，完善劳动合同签订和社会保险入户、转出工作

xx年1月1日新的劳动合同法实施，这就要求，对每位新入职员工都须签订劳动合同。改变了以往一贯试用期后签订合同的做法，新的规定在无形中加大了劳动合同签订和社保办理的工作量，综合办公室人事管理人员在日常工作仔细核对每位员工的信息，以保证在劳动合同签订和社保办理中不出错。

由于物业公司一线员工众多，自我保护意识欠缺，在日常工作中经常会出现一些意外伤害，xx年申报工伤20余起。另，公司于5月份顺得通过公司员工的各项保险基数核定工作。

5、加强绩效考核，制定了合理的办法

为充分调动员工的积极性，改变做好做坏工资一样的状况。于4月份和5月份分别在公司各项目内保洁部、客服部内开展绩效考核制度。制度执行后，大大提高了员工的工作积极性。

三、综合办公室采购管理工作

1、公开公共透明，实现公开招标

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总经理室、财务部、律师办、采购全参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作

xx年度综合办公室采购围绕“控制成本、采购性价比的产品”的工作目标，在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在合同价位的基础上下浮5－8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。

3、进一步加强对供应商的管理协调

xx年综合办公室采购进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格

4、缩减采购时间，力争项目所需特别及时到位

综合办公室采购在总经理室的大力支持下，缩减采购时间，及时无误的将天鹅湖畔小区所需物品采购到位；完成政务综合楼、体育中心外墙清洗工作、绿怡、汇林小高层电梯维保工作以及各部门、项目部所需物品的的采购工作。

四、成绩的取得离不开总公司领导的正确领导，也离不开各部门的大力协助配合和支持，我们在充分肯定成绩的同时，也看到了本部门存在的问题：

1、由于综合办公室工作较琐碎，工作上常常事无巨细，每项工作主观上都希望能完成得，但由于能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

**上半年工作总结和下半年工作计划篇十七**

20xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了寿光广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

20xx年上半年，我们共完成商品销售。亿元，较去年同期增长，回顾上半年，我们主要做了以下工作：

⒈上半年20xx20xx除根据20xx总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合寿光当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和理想的销售;

⒉在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

⒊完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，20xx一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

⒈经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

⒉完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

⒊月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在20xx年下半年当中，20xx将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

⒈在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

⒉继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

⒊通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

⒋做好公司的安全工作。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找