

下半年工作计划怎么写 (26 篇)

下半年工作计划怎么写 (26 篇)

下半年工作计划怎么写 篇 1 一、加强制度建设，规范痕迹管理

加强科室核心制度的建设，规范痕迹管理，对原有的公司财务管理制度进行丰富和完善，进一步完善会计法、财经纪律、财务纪律的内容，并定期检查落实，增加收费公示制度、收费查询制度、收费清单制度、费用投诉制度。

二、加强公司成本核算工作

积极探索公司成本核算的路子，向兄弟单位学习，借鉴学习公司成本核算的成功经验，切实做好公司成本核算工作。以全成本核算为基础，以效率指标为前提、质量指标为核心、行为指标为标志、经济指标为杠杆，对各临床专科、医技科室、机关职能部门和后勤组进行全面综合考核，实施院、科二级全成本核算，增收节支、降本增效，使各临床、医技科室通过加强本科室成本管理和提高科室的两个效益，从而优质、高效、低耗地完成公司各项任务。

三、进一步加强收费管理工作

加强对公司收费项目和价格的管理。收费项目和收费价格，必须按照国家物价政策执行并派专人管理，加强物价管理和监督，严格执行国家的物价政策，依法收费。提高对价格收费工作的认识，加强督促检查，定期不定期深入科室了解公司服务收费情况，及时解决收费中出现的问题。对高额费用打出清单，考察其合理性，对不合理收费及时纠正，确保合理收费，降低费用。

四、建立固定资产管理体系

凡是资产都应该为公司带来效益。20xx 年，根据新会计制度要求我们应加强闲置资产、报废资产处置工作，针对公司实际，制定切实可行的固定资产管理制度，和资产报废制度。财务部门与相关部门密切配合，协助设备科建立健全资产管理制度，定期清查，防止设备的闲置，加强设备验收和后续检查工作，确保设备出入库的质和数量真实，完整。建立盘点清查制度，做到账账相符，账卡相符，账实相符，保证资产的安全完整，堵塞漏洞，有效防止公司固定资产的流失。

五、明确责任，从严要求，积极抓好会计从业人员职业

道德素质培训，提高服务水平。切实抓好财务行风建设。继续加强会计从业人员业务培训，使本院财务会计工作再上新台阶，通过集中培训与岗位培训相结合的会计业务培训为主要内容，扎扎实实的把公司的财务工作推上一个新台阶。我们具体从以下几方面入手：

1、对现有财务从业人员进行业务考核，同时选拔引纳相对优秀、有会计基础的人员加入财务队伍，实行优胜劣汰，增强公司财务队伍的实力，为公司的经营稳定打牢基础。

2、加强理论培训，增强财务人员的宏观经济管理意识。使财务人员从仅仅应付日常业务的工作状态得到改变，充分认识财务工作的连续性、复杂性，培养超前意识。

3、加强公司经营财务分析培训。以推行全面预算管理为目标，培养会计从业人员企业经营管理的事前预测、事中和事后基础财务分析工作。

六、做好内部财务预算

建立资金管理体系，通过全面预算，充分考虑货币资金的时间价值，实现对资金流量的严格控制。实现审批一支笔，严控收支两条线，提高公司经济效益，各部门、各渠道的资金收入全部纳入财务预算统一管理，统一调配，统一使用，所有经济实体都要接受财务部门的监督检查，所有资金由财务部门集中收入，调剂使用，以确保、基建，后勤资金的需求。内部财务预算是公司有计划的经济往来实施财务监督的基础和依据，单位内部预算不仅仅是公司财务管理工作的具体表现形式，而且在一定程度上也体现了单位对整体工作的安排。正确编制预算和财务预算管理是公司进行各项财务活动的前提和依据，是公司在年度内所要完成的事业计划工作任务的货币表现，是公司组织收入和控制的依据。

七、正确预测各项收入

及时了解 xx 市场动态，正确预测各项收入。收入是支出的保证“量入为出”是预算的基本原则。要想把预算作得科学、准确、切合实际，就要对 xx 市场行情、动态进行充分的了解、预测。特别是对国家的方针、政策精神要吃透、弄清，正确估计市场形势，除国家方针政策对公司的影响外，市场动态、行情、过去的经验、公司开展的新项目、新技术、设备增加带来的效益等，都要记入财务预测中，进行预测、分析，尽量把各项收入算准、算细。只有可靠稳定的收入来源，才能保证支出的落实，否则，所谓的预算将成为一纸空文，毫无价值，不切实际的预算及预算的失误会影响公司整个经济计划的落实，因此，高质、合理的做好预算，准确预测资金收入，对合理运用、安排有效资金的实施、运用，具有非常重要的意义。

全面了解公司工作，尽可能把预算做到项目上，按照公司年度工作计划对一些大项支出做精心安排，确实无法得到落实的要向领导说明资金的筹措方式或建议不安排。非安排不可的建议减少其他项目开支。预算的制定者要对公司需办的事情做到心中有数。编制预算的目的是控制支出，随着预算指标的下达，各部门必须严格执行预算，改变不顾资金供给情况，随意向财务部门伸手要钱的局面。在编制预算前，各科室要根据年度的工作任务、人员编制的增减、开支标准，以及年度的 xx 部预算工作量，新开展的 xx 项目，根据国家政策调整因素、收费标准以及价格变动的情况，编制收入与支出的概算。最后由财务部门汇总测算，编制总的收入支出预算。并按两个层次划分：

①公司正常运行费用；即人员材料及其他材料费用、水电费、电话费、办公费、差旅费等；

②专用费用：即有关的器械，设备的购置及基础设施等公用经费。对不合理的支出结构要进行调整，实现资源的科学配置，促进公司健康有序的发展。

八、加强和完善公司内控制度

建立完善的内部会计管理体系，界定会计人员的职责、权限，确定会计部门与其他职能部门的关系，财会核算的组织形式等，建立内部牵制制度。根据岗位分工，界定各岗位的职责，利用内部分工而产生相互关系，相互制约，从而形成一个严密的内部控制机制，内部控制机制作为现代化管理的精髓，是公司减少差错、预防舞弊现象的有效手段。财务管理涉及公司经营活动的各个环节，内部控制则应贯穿于每项经济活动之中。通过科学、严密、有效的内部控制制度建设，可大大加强会计人员之间的相互制约和监督。提高会计核算工作的质量，避免和防止会计事务处理中发生差错及舞弊行为，遏制单位内部人员的经济犯罪，对促进公司经济的健康发展，具有十分重要的意义。

下半年工作计划怎么写 篇2 时光飞逝，转瞬间已进入20xx年年7月份，回顾上半年，财务部全体人员对待工作兢兢业业，较为圆满的完成了公司赋予的各项任务。根据上半年工作完成情况，现对20xx年年度下半年的会计工作作出如下计划：

一、增强财务监督职能。

在工作中，严格按照国家相关会计法规及公司财务管理制度的规定，对违法违规的活动进行制止，预防财务风险。在报销方面，加强内部监督，严格遵照相关财务管理制度执行，对不符合规定的单据一律予以退回，努力开源节流，使有限的经费发挥最大的作用。

二、科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率。

1、加强并规范现金管理，做好日常核算，按照财务制度，办理现金收付和银行结算业务，强化资金使用的计划性、效率性和安全性，结合实际，重点加强对房地产项目投资的分析与管理，尽可能地规避因政策变化带来的资金风险。

2、加强与各开户行的合作，搭建安全、快捷的资金结算网络；通过内部管理控制，合理筹措、统筹安排运用资金。库存现金管理方面，除满足集团公司日常开支外，要继续和各开户行协调，解决大额现金支取难的问题，保障各个项目在下半年秋收季节的大量现金需求。

3、加强对公司资金需求及回笼情况的分析，积极与公司生产经营部门进行

信息交流，掌握公司生产经营过程中存在的资金缺口，加大资金筹措力度，提高项目融资贷款能力。为此，下半年的工作中一方面要克服困难，做好老贷款的还旧续新；一方面要与银行方面保持积极沟通，争取更多条件优惠的贷款，降低融资费用。个人贷款方面，要及时支付到期本金及利息，维护公司信用，为进一步融资创造良好的平台。

三、加强会计核算工作。

目前财务部会计核算是在初步实现会计电算化的'基础上进行的,已基本建立电算化为主、手工账为辅,电算化手工账相互印证的核算管理模式,较好的解决了手工核算中的计账不规范和大量重复劳动产生的错记、漏计、错算、重复等错误。下一步将继续加大财务基础工作建设,从票据粘贴、凭证装订、账证登录、报表出具等工作抓起,认真审核原始票据,细化账务处理流程,内控与内审结合,每月进行自查、自检,做到账目清楚,账证、账实、账表、账账相符,使财务基础工作更加规范化。为做好以上工作,要求全体财务人员在工作中认真学习,不断总结经验及教训,把财务核算工作做得更精细化,能够全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息,并要从单一的会计核算向前端的财务筹划、过程中的财务监督、事后的财务分析转移,为公司领导层决策提供可靠依据。

四、加强与银行、税务等有关部门的合作,积极研究税收政策,合法避税增加效益。

在下半年的工作中,全体财务人员应加强税收政策法规的研究,加强与税务部门对各项工作的联系和协调,需特别关注的是省直地税上至局长下至专管员全部履新,税务方面的交流与沟通要重新开展。

五、组织全体人员积极参加各种形式的在岗培训。

财务部既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门,要求能够随时为公司的决策提供准确的参考信息和决策依据。在本职工作方面,全体财务人员兢兢业业,基本满足公司需求,但对比公司快速发展,还存在人员业务素质明显偏低、财务管理意识较为淡薄、执行公司高层决策不力、综合协调能力亟待提高等一系列问题。因此,全面深入的学习财务知识,开拓视野,改进工作方法,增强财务管理意识等对财务全体人员十分必要。综上,下半年将通过每周部门工作例会、平时专题探讨、中财讯会计人员培训等内外结合的方式对财务人员进行在岗培训。进一步完善财务人员知识结构,培养一专多能、德才兼备、富有创新精神和进取意识的复合型财会人才。

六、加强与公司其他部门之间的沟通,资源共享,积极参与公司的各项政策、经营方案的制定,做好参谋工作。

下半年，为完成集团公司本年度目标任务，财务部的工作任重而道远。为此，需要在以下几个方面继续做好工作：

1、做好下半年集团公司及四个子公司营业税、所得税的纳税申报及汇算清缴工作，合理降低各项税务风险。

2、加强公司投标保证金管理，建立投标保证金统计档案，对每一笔投标保证金的收取、支付、退回都详细登记，做到有案可查，变混乱为清晰、变被动为主动。

3、领导带头、全员参与，坚信“办法总比困难多”，通过各种途径加大收集材料发票力度，搞好集团公司成本核算，做好第四季度税务稽查的准备工作。这是财务部下半年的工作重点也是难点。

4、在上半年的对账工作基础上，将继续分施工项目、分负责人、按照日期分别统计公司开具的每一张发票及甲方支付的每一笔款项，遵循“先内部、后甲方”的对账原则，分别与项目经理、建设单位核对工程款往来账项，重点关注甲方代扣代缴、甲供材及实物抵扣工程款等问题，争取每对一次账都有结果形成并存档，切实维护公司及项目经理的经济利益。

最后，我部门全体人员将紧紧跟随公司的发展步伐，坚持过程化控制、准确性核算的工作方法和态度，为公司全面完成下半年的目标任务而努力。

下半年工作计划怎么写 篇3 新的学期新的希望，新的学期新的挑战。和大班的孩子们相处了半年的时间，发现自己越来越爱他们。我相信在我不断努力下我会很快的和我的新孩子们融为一体，相信我们在《纲要》的精神和《园务计划》的引领下，根据本班实际情况以及家长的建议，经过讨论我们拟定了本学期的班级计划，我们将提供多元整合的学习机会，充分利用各种资源，以开放的态度,陪伴幼儿一起经历这有意义的一学期。

本学期本班幼儿

20名;旧生10名;新生10名。经过大班上学期的学习,分析学期末班级幼儿检核情况,总的来看:幼儿在生活自理能力、学习习惯方面都有了较大进步,尤其是在体能、语言表达、社会交往、逻辑思维能力方面表现较为突出。但是班级幼儿因为年龄相差较大,男女比率不均匀,造成了幼儿间能力相差较大、班级常规有待继续培养的局面。鉴于以上不足,本学期,我们把幼儿入学预备工作作为本学期的工作重点,加强幼儿前阅读、前书写的练习,将学前的预备工作与主题探究活动、各学科教学有机结合起来,为幼儿进入小学打好基础。

1、加强幼儿学习与安全方面的知识

(1)在日常活动中培养幼儿正确的读书、写字、握笔姿势,同时,让幼儿懂得保护好自己的眼睛及各种感觉器官。

(2)注重安全方面教育,让幼儿懂得并遵守交通规则,学会看红、绿灯,走人行道;有困难找警察,记住各种急救电话;知道不能玩水、玩火,玩电。

2、培养幼儿独立的生活能力

(1)通过谈话、故事、社会实践培养幼儿的独立意识,增强独立解决问题的能力。让幼儿感知到,即将成为一名小学生了,生活、学习不能完全依靠父母和教师,要学会自己的事自己做,碰到问题和困难自己要想办法解决。

(2)培养幼儿的时间观念,在学习生活中,要学会自我观察、自我体验、自我监督、自我批评、自我评价和自我控制等,让他们懂得什么时候应该做什么事并一定做好;什么时候不该做事并控制自己的愿望和行为。

3、学习方面的预备

(1)培养孩子学习方面的动手操作能力:本学期,结合主题模拟学校要求让幼儿 1

儿学习有关的常规知识:学习整理自己的书包、铅笔盒,爱护并看管好自己的物品,学会使用剪刀、铅笔刀、橡皮、削铅笔和其它学习工具。

(2)培养孩子良好的学习习惯:首先,请家长配合幼儿园,让幼儿养成遵守作息时间的习惯,如:不迟到早退、不随便请假等;其次,在教学活动中让幼儿养成爱想、爱问和认真回答问题、注重倾听的习惯;再有,培养幼儿正确地握笔写字、看书、读书的习惯;还有,通过适当的布置作业培养幼儿的作业意识,游

戏、活动中加强幼儿规则意识的培养。

(3) 知识经验的积累

A 前阅读、前书写的渗透

为幼儿创设一个良好的阅读、书写环境;如:将活动室的物品都注上汉字、活动室环境布置图文结合、以语言区为重点精心设计制作有关读写方面材料供幼儿操作,同时在各区域中进行渗透、同时,让幼儿熟悉汉语拼音,知道拼音是一种正确认读汉字的工具和基础;坚持开展餐前的认读识字活动等。为幼儿阅读、书写提供条件。

B 数学方面的渗透

通过每次的数学活动、数学区工作对幼儿进行分类、统计、简单运算、自编应用题的培养,提高幼儿的逻辑思维能力。在日常活动中引导幼儿学习运用数学经验解决问题,提高幼儿独立思考问题的能力。

班级日常工作:

1) 本学期,我们将继续根据幼儿的意愿进行主题活动,并及时抓住幼儿的爱好点,为下一步的活动提供依据。主题的展示、活动设计、材料调整要适合大班幼儿的特点,更多的体现幼儿的参与性和主体地位,培养幼儿的主动性学习和探究性学习。

2) 配合教研组开展音乐、体育学科的研究。我们将从提高幼儿的音乐素质入手,提高活动组织的艺术性,通过与同事间的互相学习与反思,我们将使这两门学科在原有基础上获得发展。

3) 在活动区组织设置中积极向蒙班学习,做到符合大班幼儿的年龄特征,根据本班幼儿的发展水平及时更换区域工作材料,做到与主题相结合。

4) 在显现班级教育教学特色的同时,做好各项常规工作及大型活动:新学 2 期新操排练与评选;音乐、体育学科的观摩及评选;“三.八妇女节”以年级为单位的亲子活动;组织班级幼儿参与“小博士知识竞赛”;积极预备“庆五一”诗歌、故事展示会;做好庆“六.一”英语周汇演工作;大班毕业典礼。卫生保健工作:

1) 做好卫生消毒工作,防止传染病流行。

2) 对幼儿进行安全教育,把握一些基本的安全常识,避免出现安全事故。

3) 做好日常保健工作,保证幼儿健康成长,加强对个别体弱易病的幼儿的照顾。

家长工作：

1) 开学初召开家长会，向家长介绍班务工作计划，取得家长对班级工作的理解和支持。

2)加强平时电话联系，取得家园教育的一致性。

3)要求家长配合教师，让孩子养成良好的学习习惯、生活习惯。

4、鼓励家长积极参加各种班级活动：“三、八节”爱妈妈活动;与主题相关的亲子活动等。

教师团队合作及专业成长：

通过上学期的合作，我班已初步形成良好的团队学习、合作的氛围，在本学期我们将继续这种好的团队精神，在工作学习中互相学习、及时反思，在专业方面，进一步加强教师的音乐素养，不断创新，努力做到超越自我。

总之，我们希望本学期的工作能给孩子能留下对幼儿园的美好回忆，我们将以积极的心态迎接新的挑战，为先进班级而努力。

下半年工作计划怎么写 篇4 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来源。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。

团委下半年工作计划 学校下半年工作计划 企业下半年工作计划 乡镇下半年工作计划

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与当地媒体报道，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。

下半年工作计划怎么写 篇 5 一、进一步加强员工的成本控制意识

严格控制借支的审批流程，层层把关，当然，这个工作与各个部门的直接分管经理的管理是分不开的；同时，财务部将加强对新职工的成本费用报销和控制的宣传，老职工带新职工，把严格借支，节约费用，7 天冲账的优良作风延续下去；对于项目的请款严格审批制度，经理一支笔制度，对项目的冲账报销严格按照借支明细审批，超出借支范围的请款除个性批准外，财务一律不得核销负责人借支，并按公司规定收回借款或从工资扣除。

二、加强往来款项的催收力度

需要各项目总监极力配合财务的此项工作，对各个项目的正常回款，按照公司财务部制定的佣金结算管理办法严格要求各项目销售秘书按时报交销售报表和佣金结算表，除法定节假日外，财务部每月 5 日左右对各项目所报数据归总，向董事办上报当月资金收付计划。

三、配备财务人员

财务部工作量日渐加强，鉴于目前财务工作在运作尚好，本着为公司节约人力资源成本的原则，财务推荐至少增加一名主管会计，负责日常账务处理及成本费用报销审核把控，出纳除负责日常收支及资金收付计划外，加强往来款项的催要工作，成本会计负责按照公司的绩效考核方案进行公司人力资源成本提成的核算，另协助往来款项的清欠工作。

四、配备升级版财务软件及多端口

至少配备三个财务软件端口，董事办一个端口，主管会计一个端口，出纳一个端口，各负其职，出纳负责现金银行流水账记账核查兼负凭证审核，会计负责收、付、转全盘内、外账务处理，董事办设置查询功能，实时进入账务系统，进行现金银行查询，这样就必须具备一个条件，所有收支发生时，由经手人将手续完备的单据直接传递给会计、出纳同时记账。

这样就均衡了平时的日常工作量，不会出现平时出纳忙，月底会计忙，并且会计出纳同时做了相当一部分重复工作，月底核对账务也很繁琐费时的状况，工作起来更加高效，有序，时效性和监控性更强。由此，财务管理更加规范，流水化，分工明确，并且董事办透过自己的查询端口能够随时了解公司资金状况，便于董事长统筹安排和临时资金调配。

五、日常工作

认真完成每月原始凭证审核、纳税申报，凭证装订和财务档案、代理策划等合同管理，现金银行收支，提成核算发放，账务核对和往来款项催收等日常工作，保证不出差错，做好资金安排，保证公司资金正常运作。

六、其他配合其他部门完成公司交给的其他工作

为了使财务工作更好地为统计事业的发展服务，加强财务管理，完财务制度，做到财务工作长计划、短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。立足基础工作，深化工作细节；提高人员素质，追求工作质量。

总之在新的一年里。继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

下半年工作计划怎么写 篇6 一、办公室工作方面

要始终信守办公室工作无小事，小事不小的观点，真心做到为领导服务、为部门服务、为群众服务。在完成领导交予的任务时要分清轻重缓急，理清思路，不漏办、不误办、不错办，对领导安排的工作一旦接受，即排除一切干扰，全身心地投入，高质量地完成任务，高效率地办好每件事情，做到事事有回音，件件有着落，力求达到领导满意。在工作中时刻强化“细节决定成败”

的意识，要从细小的事抓起，面对每一件大小事情，坚持认真再认真，细致再细致的原则。作为宣传干事，我将从以下方面全力做好宣传工作：

1、多学习，提高写作能力。养成读书的好习惯，系统的学习有关政治理论知识，打好理论底，勤奋的进行资料积累和思想积累，开拓自己的视野，优化知识结构。在日常写作中，要字斟句酌，坚持一丝不苟的写作原则。

2、勤调研，发掘新闻素材。在平时的工作中，要用心观察领导动态，深入群众生活，遇事多思考，培养善于发现和鉴别具有新闻价值的能力。

3、快行动，及时上报信息。新闻和信息具有时效性，在得到新闻和信息素材的，要即时行动，尽早将其报送至电视台或县委、县政府信息科，保证信息的及时上传与发布。

二、管区工作方面

1、加强学习，提高自身综合素质。由于自己参见工作时间比较短，自身经验和处事能力、人际关系方面都需要全面提高。一方面，自己认真努力工作完成工作，并对自己的工作进行检查，自我监督。另一方面，离不开领导的关怀指导和同事的帮助。我会虚心向领导和各位同事请教相关问题。另外，驻村过程本身就是一个学习的过程，还要向农村基层干部学习，向农民学习，不断从基层汲取知识和营养，丰富自己的思想和阅历。

2、开拓思路，完成任务目标。作为一名包村干部，将上级的惠民政策、制度规章传达给基层村组织并且保证其顺利实施为主要工作目标。在驻村工作中，我要坚持各项工作与党委政府的思想保持高度一致，努力将党委政府交予的任务*完成，做到不打折扣，使基层村民切实得到惠民利益，了解新农村建设的各项制度。

3、深入调研，了解农民疾苦。在工作中，除了多与村干部沟通，更要自己走出去，深入到群众中，多与他们谈心，切实了解群众在工作中遇到的困难和不便，在自己力所能及的情况下尽量解决，解决不了的上报上级领导，切实做到真正为农民办事。

4、化解矛盾，维护农村稳定。要时刻维护农村社会稳定为己任，积极排查和调解村民的矛盾纠纷，协助做好信访工作。对各种社会、家庭、邻里矛盾，以法以情以理做耐心深入细致的思想工作，尽量做到小事不出村，大事不出镇。

下半年工作计划怎么写 篇7 尊敬的各位公司领导：

20__年上半年的工作已经接近尾声，回顾半年来的工作情况，200__年上半年是中国联通__分公司平稳快速发展的半年，半年中，__经营部在各级领导关心支持下，于3月份完成了部门调整，重新捋顺了工作关系。在市分公司的正确领导下，结合当地实际情况，因地制宜的开展工作，使移动通信、数据业务及其它方面齐头并进，全面发展，在容城竞争激烈的通讯市场上占有相当大的份额，并取得了一定的成绩。现将具体工作汇报如下：

一，齐抓共管，深入市场

截止到5月份我经营部总开帐收入__万元，完成全年任务数的__%，与去年同期相比增长了__万。

在我县代理市场稳步发展的情况下，我经营部紧密部署，以农村包围县城，更深的拓宽__农村市场。下半年在市公司的领导下我们将继续坚持以g、c两网为中心，数据业务齐头并进，充分发挥公司综合业务的优势，把移动、数据、互联网进行有效的结合，细分市场，因地制宜的开展工作，坚决完成我经营部的各项经营任务。

目前，从我经营部总体市场的运作来看，渠道的建设制约了公司业务的发展，市场占有率低，实际只占到了__%，业务渗透率占__%，同时对现有代理的服务与管理不够完善，有些地方建立起来就消失了，更谈不上管理，只是开发，没有起到真正的意义。

一)、首先，建立好我们的组织，提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案。

此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

二)、代理商的管理和维护，针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。

根据公司__年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

三)、活动落实。

对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

四)、公司发展存在问题解决方案

- 1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。
- 2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。
- 3、选好、选对作好活动的代理
- 4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。
- 5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

齐心协力，争创优质高效服务

随着__经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品。通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。作好离网用户挽留与维系：1、由前台营业人员对来办理退网业务的用户进挽留。2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的挽留。3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；1、普户维：1 定期对用户电话回访或短信拜访；2 节日祝福；2、高端用户、重点用户的维护通过平时的积累将高端用户、重点用户作为维护的重点 1 做到每月电话回访或短信拜访一次，回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。2 话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。3 生日祝福、节日祝福。4 挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。5 亲情服务。6 定期的上门走访。四、活动：公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户，重点用户电话告知。

建立一支高素质的客服队伍是当前工作的重要保证，为此公司在全员范围内开展了技术大练兵活动。我们从“立足岗位、注重实效”出发，依照“干什么、练什么、缺什么、补什么”的要求，针对当前客服现状，明确客服经理的职责，明确分工，强化约束机制，突出考核力度，切实落实首问负责制，全面提高客服人员的素质与工作效率，切实做到“内强素质、外树形象”。结合结对子工作，做好星级制度考核，减少与市分客服口的差距。做好客户经营与维系，加大对客户服务的连续性及延续性以服务在我心征文及星级营业厅申报为契机强化员工整体服务意识，真正做到用心服务。

二、综合方面

1、制定一套适合我经营部自身的内部管理制度，并严格执行。从自身做起，树立公司形象，抛弃过去一些懒散作风，做到责任明确，任务具体，还要协调好各部门之间的联系，加强每个员工的责任心，充份调动大家的积极性和

创造性，使公司形成一个团结协做的集体。

2、在公司内部深入大练兵活动，真正的落实到位，严格按岗位大练兵计划实施。

3、加强公司文件的管理与归档工作，才能在需要的时候有数据可查、有记录可签、有依据可寻、有经验总结、有教训可取。

4、加强内控工作，目前我经营部对内控认识不够，内控流程没有具体到每个流程责任人，更没有认真组织学习过内控流程相关内容，这就使员工防范风险意识不强，对流程风险点，控制措施理解不够，因此，要全员加强内控流程及体系文件的学习，并落实到人，使之认识到内控的重要性。

总之，在全体员工的共同努力下，我经营部的各项工作一定会更加完善，业绩不断提高。在上级领导的领导和大力支持下，充分发挥主观能动性，尽最大努力完成各项任务指标，抓好内部管理工作，使__年的各项业务发展迈向新的辉煌。

下半年工作计划怎么写 篇8 一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1、明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

2、制订部门职员工管理规范，加强职员工自觉约束自己工作散漫等不良行为的意识，促使其培养文明修养，积极爱岗的精神风貌，使其日常上班工作符合公司职业规范和要求

3、各职员工应按时出勤，未经工程部负责人批准，请假将依工厂考勤记录为准作旷工论处；正常上班时间被发现窜岗逗留作风散漫当事人需作警戒和书面检讨；

4、工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5、工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证（客户或技术开发者）。

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。

下半年工作计划怎么写 篇9 XX年，是实施 规划的开局之年，也是实施 普法规划的启动年，结合我县国税工作实际，特制定 xx 普法工作规划。

一、普法指导思想：

在 XX 年里，为进一步提高税收征纳双方的法律素质，全面落实科学发展观，努力践行 聚财为国、执法为民

的国税工作宗旨，继续在全社会普及税收法律知识，深入在国税系统开展法制宣传教育，坚持法制教育与法制实践相结合、法制教育与道德教育相促进，大力推进依法治税进程，加强法治国税建设，为构建社会主义和谐社会、全面建设小康社会提供良好的税收法治环境。

二、普法总体目标：

通过广泛深入的法制宣传教育，扎实有效的法治实践，进一步增强公民法律意识，提高公民法律素质和依法诚信纳税的自觉性；进一步增强税收法治理念，提高依法行政和公正公平执法的能力；进一步增强国税机关依法治税的自觉性，提高依法管理和服务纳税人的水平。

三、普法对象和任务：

全县国税系统开展普法工作，对社会，负有宣传普及税收法律法规和政策知识、加强税法宣传教育的任务；对国税系统内部人员，负有学习宣传各种法律法规以及税法的任务。

（一）面向社会开展法制宣传教育

我局面向全社会开展法制宣传教育工作，要按照市、县普法办的要求，通过深入开展法制宣传进机关、进乡村、进社区、进学校、进企业、进单位的“六进”活动，重点加强对领导干部、青少年、企业经营管理人员和农民的税收法制宣传，深入开展以打击偷税、骗税为重点的法制宣传教育。

（1）要通过举办税法专题讲座、赠送税法知识出版物、依托地方学校开设税法讲堂、呈报专题信息和报告、召开专题联席会议等多种形式，大力宣传税收政策法规，大力宣传发挥税收职能作用，在推动经济社会全面协调可持续发展的进程中做出的重要贡献，使他们了解税收工作，支持国税机关依法治税。

（2）要采取国税公告、国税网站在线咨询、送税法进机关、举办税收与经济社会发展专题展览及讲座等形式，引导他们了解税收在调节经济和调节分配、促进国家经济建设和社会事业发展中的重要作用，了解构建社会诚信体系的重要意义。

（3）要以普及税收法律、法规知识为重点，进一步推动税法宣传教育内容进课堂、进教材、进课外读物、进趣味活动的工作。通过法律知识读本、影视专

题片和小板报、小广播、小活动等教育形式，发挥好课堂教育的主渠道作用。

(4)要大力宣传 依法诚信纳税 和 税收取之于民、用之于民

的内容，加强办税服务和税法咨询，积极展示国税机关推进依法治税的积极成效，积极引导企业自觉遵从税法、依法诚信纳税、依法经营管理。

(5)要通过丰富宣传内容，优化宣传方式，强化分类宣传，帮助纳税人更好地了解税收权利和义务。针对税收常识、办税流程、难点问题、典型案例等内容，制作丰富多样的税法宣传资料。发挥互联网优势，突出面对面税法培训辅导，加强培训辅导宣传。通过税务网站、短信平台等途径，为纳税人提供个性化税法宣传订制服务。针对大、中、小学学生的不同接受能力，采取灵活多样的方式普及税法知识。积极发挥税收管理员、办税服务厅人员和税务稽查人员等直接接触纳税人的优势，有针对性地开展个性化分类宣传。

(二) 国税系统内部开展法制宣传教育

加强各种法律法规及税法的学习宣传。坚持以讲促学、以用查学、以考督学的学法机制，学习宣传与本职工作相关的法律法规，以及新颁布、新修改的法律法规，着力培养 有权必有责、用权受监督、违法要追究 的观念。要进一步完善法律知识的培训、考试、考核制度，切实落实全员学法每年每人不少于学时的要求，并把学法情况和考试考核成绩记入档案，作为考核、任职、定级、晋升的重要依据。要把深入学习、宣传宪法等法律法规作为一项重要工作和长期任务来抓，增强民主法制意识，树立依法治税、规范行政的观念。

四、普法内容和步骤：

(一)学习国家基本法律，努力提高国税人员法律素质。重点学习宪法、行政法、经济法、物权法以及与依法行政相关的法律知识，树立牢固的法制观念，增强国税人员遵纪守法、民主参与、民主监督的意识，注重提高国税各级领导干部依法管理税收的水平和决策能力。

(二)学习经济建设相关法律，服务中心工作。坚持宣传和普及社会主义市场经济的法律、法规;特别是《会计基础知识》、《财务会计》、《财务审计》、《税务稽查知识》等知识，大力宣传整顿规范市场经济秩序和税收秩序相关的法律、法规;为改革、发展、稳定创造良好的税收法制环境。

(三)学习税收专业类法律，大力推进依法治税。认真贯彻落实《中华人民共和国税收征收管理法》，大力宣传《企业所得税法》、《增值税条例》、《消费税条例》、《发票管理办法》等系列税收法律知识，促进纳税人依法纳税，税务机关依法征税。加强税收征收管理，大力组织税收收入，确保应收尽收，切实保障征纳双方的合法权益。

(四)学习行政执法相关法律，努力推进依法行政。深入学习《行政许可法》、《行政复议法》、《行政诉讼法》、《行政处罚法》、《国家赔偿法》等行政法律法规，建立健全税收执法责任制、执法监督制和执法考核制。坚持学法与用法相结合，努力提高税务行政复议、税务行政应诉和税务听证的水平，通过法制培训以案释法活动，促进法治国税建设。

(五)普法从XX年开始实施，到XX年底结束。共分三个阶段：宣传阶段，XX年月前，根据实际制定本单位的五年普法规划，报县普法备案；组织阶段，XX年月至XX年。依据本规划确定的目标、任务和要求，制定法制宣传教育年度工作计划，突出年度工作重点，做到部署合理、措施有效、指导有力、督促及时，整改到位，确保xx普法规划全面贯彻落实；验收阶段，XX年，按照本规划确定的目标、任务和要求对普法工作进行总结，做好资料收集和迎接市局、县普法办检查验收的准备工作，顺利通过上级的验收。

五、普法措施和要求：

(一)加强组织领导，统筹实施。

要高度重视，切实加强对法制宣传教育工作的领导，把普法摆上重要议事日程，纳入工作计划，统一考虑，统一部署。要健全组织，完善工作机制，充实力量。要成立由局长任组长，分管局领导任副组长，有关部门负责人参加的法制宣传教育领导小组，普法办公室设在法规科，具体负责我局的法制宣传教育工作。

(二)加强法制宣传载体建设

要注意发挥宣传作用，推出一批有特色、内容新、形式活的名牌栏目。利用报刊、电视、电台、互联网等，办好税法宣传专栏、专题节目、系列讲座、公益广告，既为社会大众喜闻乐见，又能够增强税法宣传教育的感染力和针对

性。与行风评议、专项培训、支持新农村建设等重点工作相结合，坚持不懈开展宣传教育，实现普法工作的综合效应。

(三)坚持普法宣传与日常宣传相结合

在利用每年 全国税收宣传月 和 全国法制宣传日等有利时机抓好集中宣传的同时，进一步加大日常宣传工作力度，确保税法、政策咨询、办税服务内容的宣传不间断，依法诚信纳税要求的宣传不间断。对社会公众知悉、涉及税收政策或税收管理内容的文件，与新闻宣传稿件同步宣传。要丰富内容、创新形式，以满足纳税人的新期待、新需求为出发点和落脚点，增强法制宣传教育的针对性、实用性，以纳税人喜闻乐见的形式，提高法制宣传教育效果。

(四)坚持普法宣传与法治实践相结合

规范税收执法行为，认真落实 依法征税、应收尽收、坚决不收过头税、坚决防止和制止越权减免税 的组织收入原则。要将普法宣传工作列入基层办税服务厅工作人员和税收管理员的基本工作职责，增强在执法中普法、在服务中普法的意识。要严格税收执法监督，大力推行税收执法责任制，认真开展税收执法检查，加大税收执法过错责任追究力度。要围绕整顿和规范税收秩序，深入开展税收征管法制宣传，树立依法诚信纳税的典型，严厉打击和曝光偷税、骗税、非法减免税等涉税违法行为。

(五)督促检查，推动落实。

每年组织对普法工作实施情况的督导、检查，促进年度普法依法治理工作计划的全面落实。逐步建立普法工作评估考核机制，开展普法规划实施的年度和阶段考核工作，把年度普法依法治理工作的成绩作为评选先进单位和先进个人的一项重要条件之一，分局年度普法开展情况纳入综合绩效考核范。

下半年工作计划怎么写 篇 10 一、紧紧围绕市局 XX 年工作重点，在市教研室的全面指导下，以课程改革为核心，根据学区实际情况，加强学区教研建设，整合校际间的教研资源，全面提高我区教育教学质量。

二、工作重点和目标

通过教研活动的开展，不断改革和创新课堂教学，深入开展大力倡导和运用自主、合作、探究式的学习方式，着力解决教师在教学中遇到的问题和困惑，使教师提升驾驭课堂能力和实施新课程的本领，力争教研工作有特色、有实效，教学工作上层次、升台阶。

1、通过教学研讨活动，力争使学区教学质量有较大幅度提高，在全市教学质量抽测中学生的合格率、优秀率等指数达到较高水平。

2、调动广大教师参与教研的积极性、主动性和创造性，提高教师教育教学的理论水平、教研能力及论文、总结的撰写能力，提高教师的教学业务素质，开创教研工作新局面。

3、探索“生本课堂”模式，打造高效课堂、魅力课堂，给学生创造轻松愉快的学习环境，促进学生幸福成长。

4、学区内各校都争取拥有一到两门优势学科、两名以上教研型，在全市有一定的影响。

三、具体方法与措施

（一）制定计划，完善制度，明确职责

学区制定切实可行的教研工作计划，明确教研员的职责，制定《教研管理实施方案》和《教师队伍分层培养方案》，并将上述计划和方案落到实处，促进教学质量提高。

（二）打造高效课堂，提高教学质量

1、积极开展新课程标准下的有效课堂教学研究，提高课堂40分钟的效率。注重发现典型，总结经验，及时交流。

2、指导学区内教师优化上课环节，充分挖掘各种教学资源，培养学生的创新精神和实践能力，关注个体差异，营造宽松和谐的学习环境，激活学生的思维，使每个学生在每堂课上都有所获。

3、精心设计作业，切实减轻学生负担，根据学生的实际，做到难易适度，减少机械重复的作业，减轻学生负担。

4、重视学困生辅导工作，制定好辅导计划，扎扎实实做好辅导工作，让学困生有实质性的进步。

5、充分利用远程教育资源和现代教育技术设备，发挥其作用，实现教学思想的更新，推动教学内容的变革，促进教育教学质量的提高

（三）加强检查评估，促进教学质量的提高

1、学校领导及教研员要以常规听课、随机听课、跟踪听课等形式对教师的教学进行评价，并及时反馈。组织的听课要及时评课，做好评课议课工作。要求每个教师每学期听课不少于 15 节，校级领导和教研员每学期听课不少于 30 节。

2、根据学科特点开展学区内的教学质量检测工作，认真、客观地进行质量分析，及时向教师反馈检测结果，以改进教学。

3、学区对随时各校进行作业抽检，对作业批改进行进一步规范，发现问题及时指导，相关教师要及时进行整改，提高作业的效度。

（四）开展丰富多彩的教研活动，全面提升教师的教学水平

1、认真组织教师积极参加上级部门举办的教研、培训活动，外出学习的教师应做好学习笔记，回校后在学区内及时汇报交流。

2、组织学区内年青教师每学期上好 1 节研讨课，认真听取同行意见，不断改进教学方法，提高教学水平。

3、每学期上交一篇优秀教学设计，骨干教师每学期上交一个优秀课件。

4、组织骨干教师每学期进行一次专题讲座或观摩教学、研讨课。

5、开展“同课异构”、“赛课”、“说课”“观课议课”等教研活动。

下半年工作计划怎么写 篇 11 xx 年以来，我公司在佳能房地产开发集团有限公司和董事会的正确领导下，经过全体员工的努力，各项工作按部就班的全面的展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在下半年里，公司在确保 20xx 年底方案报批的前提下其工作计划如下：

工程方面

一、以项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

（一）xx 年底前力争方案报批通过

11 月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12 月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

（二）、xx 年度工作安排

1 月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址(规划局)，参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2 月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准(发改委)；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3 月份：办理工程规划许可证工作(报市规划局)，并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

4 月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5 月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至 6 月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9 月份：基础工程完成。

10-12 月份：工程主体完成至底六层封顶。

(三)、报建工作

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，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。

(四)、工程质量

项目是市重点工程，也是品牌的形象工程。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，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将项目建成为优质工程。

(六)、预决算工作

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。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。不得超预算支付工程款，在 20xx 年工程进展的同时做好以下两项工作：

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，最大限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，项目工程估算需用资金亿元左右；其中基础部分需用约亿元；地上商业部分约用亿元；公寓部分约用亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的*年工程启动资金约为*亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

为了使工程建设项目快速回笼资金、扩大现金流，考虑在工程开工同时在公司内部采取认购房号销售计划，比列约为公寓面积的10 - 15%。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司建设工程款总需求是亿元。按所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

招商方面

(一)、全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的是一是塑造”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告种类、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，应于 20xx 年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合规范招商销售政策，拟由招商部负责另行起草《招商政策》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

行政管理方面

”品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依赖于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立现代企业管理体系上下功夫。

(一)、建立完善公司组织结构，不断扩大公司规模

公司目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、人力资源部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着项目进入建设施工阶段，拟增设运营部、企业策划部、预决算等部门共同成为集团公司的基础。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。

公司的设想是在集团公司的统一领导下，公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/147015022132006156>