

禁烟控烟工作计划(模板9篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。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。

禁烟控烟工作计划篇一

工作认真负责，热爱学生，平时善于与学生沟通。能积极沟通分析教学中的问题，虚心求教。我的教学成绩一直在班里排在前列，本学科的教学在近几届中考中都取得了不错的成绩。但我不是科研教师，感觉自己的教学理念和教学水平还不能满足新课标的要求，时代发展的需要，不能熟练运用多媒体现代化教学手段进行教学。对于新课标中的三维目标，我只停留在机械的、肤浅的理解上，课程创造能力不足，缺乏创新能力。理论水平不足，科研能力较低，之前也没有接触过课题的研究工作，所以对于如何开展课题的研究还是比较迷茫的。

不敢定太多目标，但希望通过学习在以下三个方面有所提高和收获：

1. 加强学习，提高自身专业素质。通过培训，在八十六中徐老师工作室导师和团队老师的指导下，在同行老师的帮助下，提高自身的教育教学水平和管理水平。
2. 更新教育教学观念，在学习中不断完善自己，从而形成自己独特的教学风格。
3. 提高科研意识，提高科研水平。希望在论文的收集和写作，课题的研究方面有所提高和突破。

1、端正学习态度，虚心求教，克服工作中的阻力，认真完成培训任务。

2. 在平时的教学中严格要求自己，努力向新课标挺进，提高自己的教育教学水平，多请教身边有经验的老师，充分利用这次学习机会，多向同行老师学习，多交流，博采众长，为己所用。

3. 善于思考，善于探索，善于在实践中感受。我们必须坚持用脑工作，努力反思昨天——在反思中发展自己的长处；今天检查-在检查中识别；展望明天-在展望中创新。时刻把工作和思考结合起来，在思考中工作，在工作中思考，创造性地工作。

4. 勤于写作，提高教育科研水平。

(1) 及时积累专题研究的第一手资料。

(2) 尝试分析教学案例，将我的专题研究从实践层面提升到理论层面。

(3) 加强向有经验的教师请教课题研究的相关问题。尤其是这种在职学习的机会非常难得。我们应该向徐老师和他团队中的其他老师学习。徐师中学数学特级教师，全国模范教师，全国支教先进个人。他有先进的教学理念和自己独特的教育风格。本研究要学习徐老师的课堂驾驭能力，学习他的团队老师的课堂教学模式，结合自己的实际，做到学以致用，提高教学能力。同时要虚心求教，掌握研究的方法和套路，多请教老师，经常与导师交流，这样才能按期完成研究，做出实效。

5. 按照相关培训要求完成跟进的所有任务。遵守工作室的一切规章制度和要求，配合导师完成各项组织任务。

6. 第三阶段，回到本单位进行顶岗实习时，要努力排除工作中的一切困难，努力将所学知识运用到平时的教育教学中，与同事分享所学知识，并结合自身实际不断总结和改进教学方法，从而提高自己的教育教学水平。

随着时代的不断进步，我觉得非常有必要认真提升自己，完善自己，抱着与时俱进的想法不断学习。我知道不是每个老师都有这么好的培训机会。我一定会抓住这次骨干教师培训的机会，在导师和工作室老师的指导下，在各位老师的帮助下，努力提高自己的专业素质。我会带着我的激情和规划投入到这种富有挑战性的学习和工作中，在实践中积累经验，进入学生的头脑，通过学习和再学习，在学习中不断超越自己，走一条教师成长、成功、成才之路。

禁烟控烟工作计划篇二

加强对国家有关安全生产法律、法规、条例的宣传和学习，加强对公司、工厂各项安全生产规章制度的宣传和学习，提高员工安全意识和素质，为全年安全生产打下良好的基础。

1、根据厂部安全目标，制定车间全年工亡、重伤及多人中毒事故为“零”；重大设备、操作事故为“零”；重大火灾、交通事故为“零”；重大环境污染事故为“零”；工业水复用率80。并层层分解，最终落实到班组，落实到每位员工。

8、严格“三级”安全教育和转岗安全教育，使其了解现场存在的危险因素，熟知岗位安全操作规程；班前会必须提醒、交待作业安全注意事项；班中严密巡查、监督其作业行为；结合岗位实际，认真开展每周班组安全活动，不断提高全员的安全防范意识。

9、全力以赴，打好年修攻坚战。加强现场安全工作，对现场施工、用电、气瓶、电焊气割、电器等安全使用进行检查，确保安全。坚持“保安全、保质量、保环保、保进度”的原

则，强化年修人员尤其是外协人员的安全环保意识，加强对现场的监督检查。加强对安全生产关键装置、重点部位的管理。针对年度大修和月、定修的项目进行有重点的管理，编制好检修方案，并经审批才能施工。做到准备充分、组织到位、措施得力、责任到人。

10、教育好车间全员做好交通安全和消防工作。加强消防检查；强化交通安全意识。

11、加强动火作业管理，对车间区域内的动火必须实行100动火证制度。

12、加强对充装液氧的管理。充装车辆必须证件齐全，充装时必须做好安全措施，严格按照操作规程进行充装。加强对气瓶充装的管理。运输充装车辆必须证件齐全，充装前必须做好安全措施，严格按照操作规程进行检查和充装。加强对危化品的安全管理。对氧气生产、液氧贮存，液氧、气氧的充装等环节进行安全管理。

14、做好青安岗工作。加强安全隐患的整改工作。按照要求对检查中发现的安全隐患认真进行整改，并做好记录，对无法整改的安全隐患制定出整改计划。

15、加强安全考核工作。严格按照厂部、车间等制度进行考核，以提高各班组的安全责任意识。

[返回目录](#)

禁烟控烟工作计划篇三

20__年是贯彻落实党__届__中全会精神，解放思想，践行科学发展观，进一步推行柘塘经验的关键一年，我村将按照__规划的发展思路，采取强有力的工作措施，强势推进社会主义新农村建设进程。下半年，将着力做好以下几方面

的工作：

一、全面完成新农村建设规划

要按照衡阳市社会主义新农村建设示范村的发展要求，在我们柘塘村的示范带动下，以“青山绿水，美丽乡村”为主题，对我们村完善新农村建设进行总体规划，从而全面完成村级规划工作。要继续扎实推进“生态文明村”、“十文明户”创建活动，开展旧村落改造和农村“三清五改”工作，加强农村生态环境建设，全面美化村容村貌。

二、改善农业生产和农民生活条件

要立足资源优势，优化产业结构，大力发展特色生态农业。要继续发展无公害绿色和有机农产品，提高农产品质量档次和增强市场竞争力。继续积极开展劳动技能培训，组织劳务输出，加快转移农村富余劳力，拓宽农民增收渠道。要加大宣传发动力度，积极动员社会力量参与新农村建设。要着力抓好农村基础设施建设。培养新型农民，走劳务道路。组织群众学习党的有关理论、方针、政策及相关的技术培训，使群众不仅思想认识提高，同时掌握1—2种技能，认识、了解、掌握社会主义市场经济规律，成为有知识、懂技术和会经营的新型农民，结合劳务工作，使群众立足于自身实际，科学合理给自己定发展致富坐标，发挥主观能动性，参与村经济、政治、文化、社会事务，推动村全面发展，使群众过上富裕生活。

三、维护农村社会和谐稳定

要立足柘塘村实际，继续落实好各项惠农、支农政策，着力解决好民计民生问题，确保农村社会和谐稳定。一是要继续解决好农村“一保五难”问题；二是要强化农村土地管理；三是要切实加强农村社会治安综合治理。四是要大力倡导和树立农村新风尚。要大力开展“爱国、守法、明礼、诚信”现

代公民教育活动，掀起学习社会主义荣辱观热潮，净化社会风气，营造和谐文明新风尚。

四、调整村经济结构

1、继续调整养殖业结构，鼓励引导群众利用小额贷款养殖鸡鸭、羊、猪等扩大规模，形成产业链，提升养殖业规格，增加群众收入。

2、宣传科学技术生产力。对于传统种植，与湖南现行新品种相结合，切合村土质，推广玉米、小麦新品种，提高传统种植物的抗旱、抗倒、抗病能力，提高亩产。利用农机补助政策，鼓励群众购获农机，推行新耕种方法（“免耕免种”，“秸秆还田”），提高农业生产力，减少耕、种、收成本，增加群众收入。

3、招商引资。利用资源优势，加大招商引资项目。对于我们柘塘村的优势项目，柘塘凉席大市场进行二期开发。扩大市场的生产规模，以及影响力度，为凉席市场的更快更好的发展奠定坚实的基础。

4、开发荒山、植树造林。开发荒山、荒沟，植树造林，退耕还林，发展林业，鼓励相关养殖产业建设，形成产业链。

五、精神文明建设

1、组建村腰鼓队，在柘塘村委会，闲时娱乐，丰富群众文化生活，同时推进群众关系。

2、优先发展教育，继续解决学校困难，“再穷不穷教育”，还孩子们一个美好童年，从而带动村素质教育的提高。

3、村两委开展各项评比活动，尊老爱幼、邻里和睦，移风易俗，促进村文明建设。

返回目录

禁烟控烟工作计划篇四

为确保各项目目标落到实处，在回顾过去，总结经验，分析形势，展望未来，联系实际的基础上，特制定下半年计划：

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。

[返回目录](#)

禁烟控烟工作计划篇五

光阴似剑，在今年上半年，在全体同事的共同努力下;在公司领导的全面支持、关心下，本着一切以客户服务为宗旨;以提高企业的知名度和最大利益化为宗旨。通过扎扎实实的努力，

圆满地完成了既定的工作。在接下来的半年，我会再接再厉，积极进取，努力打开工作的新局面。

(1)根据店内实际情况营业额结合公司方针，合理配置前厅和厨房人员，节约人员成本，实现一人多岗;一岗多责。

(2)根据历史营业额进行分析，合理预估采购定单，保证菜肴的新鲜，当天采购的蔬菜、豆制品、肉类、海鲜，努力争取做到零库存，节约成本。

(3)加强和培养全体员工节约水、电、煤等安全意的意识;

(1)每天晚上把回收的菜肴做记录，做合理充分的利用。

(2)菜肴的验收、菜肴的加工、制作、半成品、成品、促销，成为一个连接线严格控制每一个环节落实到位。

(3)加强菜肴的培训，菜肴创新，菜肴的促销，菜肴的口味，做到同样的原材料做出多种的烹饪方法。

(4)上菜的量要适中，以保证菜肴的色香味俱全;根据店内的实际客流量及时跟踪，在不同时间段出相应的菜肴，让顾客有多种菜肴的选择机会，便于增加营业额。

(1)每天早晨履行晨会;晨会时间培训礼貌用语及促销技巧。

(2)每周开管理组会议;总结门店经营情况，及培训结果和培训的进展程度，及时地调整培训计划;便于更好的门店经营管理。

(5)每月主持一次员工大会;传达公司的会议精神，及时效的和员工沟通增加员工与管理组的距离。

(1)不定时的抽查，加强值班巡视及时处理问题，把问题消灭在萌芽状态;

(2) 设备的维护：对使用的工具轻拿轻放，不得野蛮操作，用后及时归位，机器的及时清洗与保养，保证正常运营。

(3) 卫生管理：

1》店面卫生：桌椅、玻璃、门窗、死角卫生及时清理保证干净清洁。

2》餐具整洁：用过的餐具及时清洗不能出现有污垢油渍的现象，定期对餐具进行消毒处理。

3》个人卫生：勤剪指甲、勤洗澡、勤换衣服，衣装整洁，不能出现有异味现象。

(4) 服务：加强培训员工礼貌用语、促销用语、服务用语。

(5) 人员管理：执行公司制度、遵守上下班时间，不得串岗，私自离岗。

“革命尚未成功，同志还需努力，”我相信只有不断的学习，不断的发现，不断的改进，通过坚持不懈地努力，在未来的20xx年，一定能在工作中取得更好的成绩。

1、从内部管理入手，提高保安综合素质。建立目标管理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进、鞭策后进的作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。

2、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力，培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。首先、做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和爱店如家的思想。各级管理人员要融入队员中，和队员一起训练，以便发现问题，有针对性地解决问题。其次、增强服务意识，提高为客服务能

力。在工作中要尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须用心服务，注重细节，追求完美。第三，必须注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无端指责，要采取引导和感化的方法，不能和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满意。

3、利用行业优势，加强保安信息工作。首先，根据公安、消防部门的要求，充分发挥保安部的职能作用，严格管理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证饭店的正常秩序。其次，加强与公安、消防部门的沟通，协助饭店把好用人关，进一步净化饭店的治安环境。及时消除各种不安全隐患，有效的遏制各类事故的发生，确保饭店各项消防工作安全顺利。

4、加强各种设施设备的维护保养，提高技防工作效率。首先、完善维保制度，明确维保责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和工作流程，确保设备处处有人管，件件有人护。其次、制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内能得到维护保养。第三、执行正确的维护保养技术标准，以技术参数为核心准确的反映设施设备的运行状态和维护保养的情况，整体提高维护保养的水平。第四、加强消防检查人员的业务素质 and 业务水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

5、做好协调工作，加强业主单位员工的消防安全意识。广泛开展消防安全宣传教育，利用大家喜闻乐见的形式开展消防宣传活动，普及消防知识，对具有典型教育意义的案例，要及时对业主单位进行报道，形成互动，使大家充分认识火灾的危害性，增强做好消防安全工作的自觉性。

禁烟控烟工作计划篇六

1、为患者和医院职工创造健康良好的就诊和工作环境；

3、完善医院控烟制度，建立科学的医院控烟模式，推动医院控烟工作持续开展；

4、为履行《WHO烟草控制框架公约》做准备；

5、总结医院控烟经验，为国家推广控烟政策及在全社会推动控烟工作提供依据。

1、医务人员率先戒烟，创造医院无烟环境，并积极参与社会控烟工作。2020xx年达到《“无烟医院”评估标准》，争创“全国无烟医院”。

1、重点干预对象：全院职工

2、宣传覆盖对象：病人及病人家属

1、成立医院创建无烟医院项目领导小组；

2、制定创建无烟医院实施方案；

3、召开创建“无烟医院”控烟工作动员会，部署创建工作。

4、医院控烟措施

1) 院内工作场所有明显的禁止吸烟标志；

2) 院内所有的室内不摆放烟具、烟灰缸；

3) 医院职工、病人及家属不得在办公室、病房及户内楼道吸烟；

4) 结合“世界无烟日”组织大型宣传教育活动；

5) 利用院内局域网、宣传栏、院报、展板、健康教育视频等载体进行控烟宣传教育；

- 6) 对医务人员进行控烟知识、控烟方法和技巧培训;
- 7) 院内设戒烟门诊或戒烟咨询医生, 提供戒烟指导和服务;
- 8) 院区设立户外吸烟区;
- 9) 不接受烟草商资助和采用任何标明有烟草广告的物品。

禁烟控烟工作计划篇七

从事销售工作多年, 向客户销售产品, 首先保证产品的质量及良好的服务态度才能获得客户长久的合作。转眼____上半年的工作已经结束了, 在做好20____年上半年工作总结的同时, 也做好____年销售下半年工作计划:

(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等, 形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。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。20____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。20____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、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到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。

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。

(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____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。

返回目录

禁烟控烟工作计划篇八

时光飞逝，转瞬间已进入20__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20__年度下半年的工作作出如下计划：

一、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，较好的处理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。

二、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，使有限的经费发挥的作用。

三、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、加强对公司金钱需求及回笼情况的分析，主动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主动沟通，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，为进一步融资创造优良的平台。

四、加强与银行、税务等有关部门的合作，主动研究税收政策，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、组织全体人员主动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、财务管理认识较为淡薄、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，增强财务管理认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法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认识的复合型财会人才。

下半年，为完成集团公司本年度指标任务，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、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。

3、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。

4、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。

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指标任务而努力。

返回目录

br/>

禁烟控烟工作计划篇九

在整个国际国内市场形势不够乐观的环境下，生产制造基地围绕公司“走出生产、定位北京、布局全国、跻身国际”经营战略的工作大局，把对市场的危机感体现到日常的生产工作中去，提高生产掌控能力，提高效率，降低损耗，在生产环节全力保证客户的订单补单能够及时出货。

回顾生产制造基地xx年上半年的工作，主要有以下五个方面的进展：

（一）、生产方面

1、指标完成情况及开展的主要工作：

xx年上半年全厂完成产值x万元，其中生产制造基地完成产值x万元，其中厂内完成产值:x万元，完成预算产值的x%□比xx年同期？万元增加了x万元。完成产量x吨，比xx年同期？吨减少x%□

2、工作中存在的问题及措施

（1）、部分机关部室对生产计划的重视程度不够。如联德针形卸料阀中所用原材料到厂时间过晚，影响生产周期，使该项目不能按时完成生产计划。部分外购件仍不能合理有序的根据生产计划日期要求进厂，致使变压器分厂和电控分厂上半年生产制作不均衡。

（2）、临时生产任务安插、设计更改发生频繁，影响下料、制作进度。增补件、返修件量大且工期往往紧张，需临时安插生产，影响既定生产计划的顺利进行。又兼更改、重复更改频繁，且大部分发生于产品产成之后，返工量大，严重影响工期。

（3）、图纸设计与工艺要求难实施□x炉壳□x炉机等项目产品的特殊产品结构，而引发的各种工艺难点，以及部分常规产品半成品制作困难，更改频繁给生产组织带来困难等问题。技术部与车间工艺组及操作人员未能及时沟通，进行合理的技术交底。

（4）、部分生产设备过于陈旧或已不能满足部分新产品的加工需求，且缺乏保养，备件储备不足，出现故障后修理周期长。车间模具、工具保管不善，出现损坏、丢失现象。

为了完成xx年下半年工作目标我部将积极与技术部、经营部

及人力安装部、工程管理部沟通，有的放矢，力求增强计划的逻辑性；每日与分厂落实生产计划细节，查缺补漏，力保计划可以顺利执行；适时与资源配置中心核对外购件到厂时间，互通有无，力争计划完成。

（二）、过程检方面

1、指标完成情况及开展的主要工作：

上半年质检任务是随着生产任务的完成而逐步执行的，具体检查项目有□x□内蒙xx□内蒙xx□x□x□x□x等新项目；还有xx等备件项目。

（1）厂内检查、制造问题。这是我公司问题发生频率最高，且重复最多的重要环节。发生的原因多数是员工质量意识和责任意识不强，未严格按照技术标准和工艺要求执行；检查员检查不到位，导致不合格零件转入下道工序，最终导致产品质量出现纰漏。

（2）检查员技能问题。技能瘸腿问题严重，有的检查员只会检查半成品，对检验检查设备不了解，操作不熟练，大部分检查员不会检查形位公差。

（3）外协、外委质量问题。外协外委单位加工能力、水平良莠不齐，造成很多不必要的返工、整改等问题。

针对以上问题下半年将开展检查站内自身学习活动，学习国内外标准、操作规程、设备使用。加大对进厂外购件的检查力度，严格控制不合格品入厂，从源头抓起，保证外购件的产品质量，并希望技术部门对外协单位能够及时、有效的做好技术交底和技术指导。

（三）、设备方面

1、目标完成情况

(1) 上半年设备利用率x% □目标值x% □

(2) 上半年设备完好率xx% □目标值 x%□

(3) 上半年设备故障率xx□xx年全年万元产值综合能耗为x□

2、设备采购

(1) 维修人员不足和维修技术落后。厂内设备数量与维修人员数量不成比例。有的分厂维修人员只有两人；数控、数显设备数量增多，出现的控制系统故障无法解决，维修人员未接受过相应的培训，维修技术水平较低。

(2) 备品备件管理及时性问题的，厂内设备多为陈旧设备，生产技术和设备结构与现行设备有一定差异，生产厂家及生产数量有限，备件采购周期较长。

(3) 变电所存在问题，房屋年久失修，有个别地方存在漏雨现象，所内供电设备已经和现在的新式设备存在差异，个别设备所需备件已经很难找到，为维修工作带来困难。