

2023年妇幼下半年工作计划 下半年工作计划(优秀9篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

妇幼下半年工作计划 下半年工作计划篇一

一认真做好x年年终决算工作。

全面反映了公司的经营状况债权债务资本结构，为x年度的绩效考核经营责任目标考核工作提供了真实可信详尽的数据信息。财务部将根据公司领导的经营思路，不断累积经验，提供更加详尽的财务数据。

二多方协调及调整，科学编制x年财务经营预算。

环绕公司年度经营目标，制定和下达年度财务预算，持续推进全面预算管理工作。

三认真做好常规性财务工作。

财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，满足了各部门对财务部的工作要求。对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊条理清晰账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化标准化。收集整理装订归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

四认真完成公司日常各项财务核算工作。

严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责，严格按照公司有关规定程序和审批权限办理。每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

五防范经营风险，特殊是防范税务风险。

促进公司稳健经营。建立了良好的银企关系和税企关系；定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速更有效得完成。按时办理纳税申报，及时足额交纳各项税款。

六积极做好汇算清缴工作。

在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

七有效开展成本核算，加强了对各项业务的财务监督管理。

对收入成本费用作专项检查，加强非生产费用和可控费用的操纵执行力度，不能超支的绝不超支，以提高公司经济效益，加强经济活动分析，提供各种数据给领导参考决策，当好领导的参谋，为公司发展出谋献策。

八加强应收账款的管理。

协助客服部做好公司的资金回款，操纵好费用，有效操纵应收账款的增长。

九完善财务部各工作岗位职责。

要求各岗位会计人员根据本岗位的职责要求，进行工作总结，

岗位评述和认定，对各自的工作提出建议作出计划。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流合作与团结。

鉴于工作中存在的问题，在下半年工作中重点放在以下几个方面进行：

一积极参与企业经营管理，搞好公司财产物资的清查与盘点。

随着公司的发展蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务管理参与到企业管理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计税务部门的财务检查。

二不断学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识。

随着各项财务税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税企业所得税个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

三迎接国税稽查的检查。

7 8月份，国税稽查将按计划对公司x年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工作的顺利进行。

四完成x年预算初稿编制工作。

根据集团历年要求，在10 11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，期望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

妇幼下半年工作计划 下半年工作计划篇二

我是x年xx月x号来到xx男装专卖店工作的，在不断的学习和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

- 1，严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。
- 2， 结合个人业绩分解，明确本日工作的内容及重点，调整心情至最佳状态，充满自信的面对每一位顾客。
- 3， 服从店长的安排，休息与外出要以店柜集体利益为重。
- 4， 工作时要积极主动，争取在完成完成销售任务的基础上提高销售业绩。
- 5， 检讨自己今天工作的情况（包括业绩的完成情况、贩售状态、发生的事情处理是否恰当等），并主动提出自己的解决意见，做到今日事今日毕，决不将当天能解决的问题遗留到明天。

我相信在今后的工作中，我将做得更好、更完善！

妇幼下半年工作计划 下半年工作计划篇三

一、抓好农业服务，调整农业结构，农业经济发展态势良好

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

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。

二、支持企业技改，重视安全生产，工业经济平稳发展

上半年预计实现工业产值1.96亿元，比去年同期减少22.8%；销售额2.6亿元，比去年增加8%；利润100万元，扭亏为盈。

(一)抓技改和调研工作，推动节能减排工作

造。

(二)加大宣传力度、定期开展检查，促进企业安全生产

年初，制订20____年度安全生产工作实施意见，下发到各企业，使企业知晓今年安全工作的重点，便于取得支持和配合。制作消防宣传横幅及黑板报，加强安全生产宣传，重点是新修订的消防法和特种设备监察条例。与县政府签订生产、交通、消防安全责任书，并层层落实到企业、车间、班组及员工个人。组织电工复审培训及负责人和安全干部复审培训工作，总人数90人，今年是实施考培分离的第一年，我镇取得了较高的通过率。

妇幼下半年工作计划 下半年工作计划篇四

加强体育课改教研活动，努力施行新课程标准，用新的理念来强化教育教学活动，从学生的兴趣出发，培养学生勤于锻炼的良好习惯，使学生身心得到和谐地发展。

1、认真学习，转变观念，力求创新。

认真学习强化新课程标准，加深对课改工作的认识，在工作中积极实施课改要求，转变观念，用现代教育教学的新理念来指导体育工作，用创新的思维，改革课堂教学的模式，从学生的认知特点和兴趣爱好为出发点，培养学生终身锻炼的好习惯。

2、依照新课程标准，搞好体育课改活动。

要全面开展体育课改活动。在体育课中要有新的理念，要有创新意识，在上好平时课的前提下，体育教师要在体育健康课上，力求有创意，逐步使我校的体育课正规化。在省、市、区级评优课上取得好成绩。同时让学生在体育课中得到锻炼，身心得到和谐地发展。

3、对学生进行正确的课堂评价。

正确评价学生能提高学生对活动的积极性，根据小学生的心理特点，在体育课堂教学中，对学生进行正确的评价。评价还要从学生的自身条件出发，因材施教，提高学生积极参加、主动参与体育活动的兴趣。

4、抓好“两操”“课外体活、大课间、特色体育活动”积极贯彻全民健身活动纲要。

学校“两操”、“课外体活、大课间、特色体育活动”是反映学生整体面貌的形象“工程”，是学校整体推进素质教育的一个窗口，抓好两操和“课外体活、大课间、特色体育活动”也是学校管理工作方面的一项重要内容。抓好“两操”“课外体活、大课间、特色体育活动”更要促进学校的全民健身活动的开展。所以各班要认真抓好广播操和推轱辘训练工作，竹竿舞还要有新的创意，要做到人人参与，师生共练。争创体育特色和大课间活动列全区前茅，培养全面发展的学生。

5、继续抓好业余训练，争取更大成绩：

认真抓好我校业余训练工作。春、冬季是训练的大好时机。为了全面提高我校各运动队的竞技水平，体育组决定对我校各运动队全面选拔和分项强化训练力争在今年的市、区比赛中取得更好的成绩，为校争光。

体育课的安全问题是我们体育教师所必须重视的问题。首先，我们要有强烈的责任心，用满腔的热情去关爱学生，对学生充满爱心。上课前，应认真检查场地器械是否牢固安全；在课堂中，应仔细观察学生的活动情况；在教学中，应加强学生的安全教育，以免发生意想不到的伤害事故。

妇幼下半年工作计划 下半年工作计划篇五

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、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，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

一、日常的行政管理下半年度将从一下几方面努力：

1 加强行政管理部门对员工晤谈力度。分析上半年日常工作中有不少员工辞职的现象，决定在下半年的日常工作中要加大对公司员工晤谈的力度，内容主要放在员工升迁、调动、离职、学习、调薪，工作考核或其他因私因公出现思想波动时进行。平时行政部也要做到有针对性地与员工进行工作晤谈，并对每次晤谈进行文字记录，晤谈掌握的信息必要时及时与员工所在部门经理或负责人进行反馈，以便根据员工思想状况有针对性的做好工作。

2 完善并严格执行考核机制。未经相应部门负责人、行政部签字的请假条一律无效，如需请假必须提前到行政部领取请假条并签字生效放算做请假，否则一律按照矿工处理，如有特殊情况必须事后补假，否则按照矿工处理。行政部将每天

进行核查，做到查无遗漏，执行必果。

妇幼下半年工作计划 下半年工作计划篇六

在20xx接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

1、老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

3、好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

1、周要增加？个以上的新客户，还要有？到？个潜在客户。

2、周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、了今年的销售任务每月我要努力完成？到？万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

妇幼下半年工作计划 下半年工作计划篇七

(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：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。

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的发展目标。

(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。

妇幼下半年工作计划 下半年工作计划篇八

在学校党支部和上级工会的领导下，围绕学校中心工作，切实行使工会维护、参与、教育和建设四大职能，团结广大教职员在开展教学教研，参与学校校务监督、民主管理中，发挥工会组织的桥梁纽带作用，增强学校工会的吸引力和凝聚力，为创建和谐校园作出应有的贡献。

二、主要工作

1、加强学习，提高广大教工的思想素质。切实树立政治意识、大局意识和服务意识。有针对性地学习、《工会法》、《中小学教师职业道德规范》、《教师法》、《教育法》、《未成年人保护法》等有关法律知识，提高教职员依法执教和依法维护自身权益的能力，提高人文素养和开拓创新能力。结合贯彻《公民道德建设实施纲要》，开展争创五好文明家庭、巾帼建功和工会评比等活动，为促进学校精神文明建设

争作贡献。

2、参与学校民主管理，加强教代会自身建设。充分发挥教代会和全体教职工的作用，定期召开教代会，认真落实教代会的各项决议，督促学校行政对教代会提出的提案予以落实和执行。定期组织教代会代表学习，提高教代会代表参政、议政能力。继续深入抓好校务公开监督工作，办好校务公开栏，让全体教职员充分关注学校的重点、难点、热点问题，对学校的各项工作做到心中有数，以进一步畅通教职工和学校行政领导的交流渠道，为学校的稳定做好协调工作。

3、开展劳动竞赛和技能训练，促进教师队伍建设。配合学校开展岗位练兵活动和教学交流研讨活动，积极开展创建学习型组织，争做知识型职工活动，引导教职工争做学习型、知识型、专家型职工，提高教师素质，树立教师形象，提升学校声誉。

4、做好献爱心、送温暖工作，增强工会的凝聚力。继续做好走访慰问工作，深入了解每位教职工家庭情况，及时探望患病的教职工，为他们送去集体的温暖和大家的关爱。继续维护女教职工的特殊利益，关心女教职工的工作、学习和生活。

5、组织丰富多彩的文体活动，促进学校精神文明建设。通过活动，使教师身心得到放松，能以饱满的精神、满腔热忱投身于学校的教育教学活动，同时也促进教职工之间的相互交流与融合。

6、重视工会宣传和工会台帐资料的建立健全工作，完善工会文档资料的管理，把争创优秀教工之家活动落在实处。

三、主要活动安排

__年9月

1、开展师德师风建设宣传教育系列活动。

2、开展庆祝教师节活动。

__年10月

1、开展迎国庆宣传。

2、组织教职工学习《工会法》和新的《劳动合同法》。

__年11月

继续开展每学期一次的趣味运动会活动。

__年12月

1、学校工会工作总结。

2、各类先进评比。

妇幼下半年工作计划 下半年工作计划篇九

上半年市场形势简述：上半年受传统春节的影响，期间工程施工基本处于停滞状态，加之，节后受持续阴雨天气影响，整体市场需求阶段性波动较大，市场需求恢复较为缓慢；为抢夺市场份额，自2月份以来，区域内各水泥厂家纷纷采取降价措施，整体市场处于低价位运行态势；进入二季度，整体市场需求略有增长，但增长低于预期，主要是持续阴雨天气的影响，抑制了需求上升，销售价格一度维持低价运行，5月中旬期间南方水泥在局部区域释放价格上涨信号，但其他企业主导思想难以统一，就南昌区域来看，仍以市场份额抢夺为主导，市场竞争较为激烈。

一销量完成：

南昌上半年销量完成一览表

单位：吨

上半年南昌计划销售水泥xx万吨，完成xx万吨，计划兑现率xx%（同比□xx万吨）上升xx万吨，增幅xx%□

上半年分品种销量完成情况

单位：吨

目前，公司以袋装水泥销售为主导品种，占总销量比重约xx%□散装比重约xx%□袋装比重同比下降约xx个百分点。

上半年未完成销量计划原因：一是持续阴雨天气影响，市场需求增长低于预期，上半年雨雪天气共68天，（去年同期62天）同比增加6天；二是受主要竞争对手抚州红狮、抚州南方低价（最高价差较我公司低xx元/吨）冲击的影响，崇仁群福搅拌站1—2月份未使用我公司水泥，外围区域临川、崇仁市场销量较去年同期有所下降；三是由于在南昌市区域，在供工程地铁1号线施工进入尾声；加之，在4月份主要竞争对手价格下调后，进一步拉大了到位价差，导致部分工程、网点客户转向。

二销价完成：

南昌上半年销价完成一览表

单位：元/吨

上半年综合均价为xx元/吨，较预算低xx元/吨，同比□xx元/吨）下降约x元/吨。

三利润完成情况

南昌1—6月份利润完成一览表

单位：万元

上半年利润完成xx万元，同比增加xx万元，完成年度计划□xx□的xx%□

四银行承兑控制收取比例控制：

上半年银票收取比例为xx%□较预算低xx%□承兑汇票控制较好。

一、鉴定工作信心，下半年，我队重点工作是副井提升人员和矿渣及材料下放任务。主井提升矿石全年生产任务的50%，75万吨，及设备的维护保养，在各项工作开始之前要做好应对各种突发事件的准备，力争全年完成矿石提升150万吨，确保安全上杜绝事故的发生。

二加强劳动纪律的管理，深入开展‘三像’‘俩度’创建活动，狠反三违，加倍考核。确保今后安全上用心，坚持班组责任考核制度，在发现三违人员后实行班组联责考核。

三进一步加强标准化工作，正视日常工作中的问题，确保实现职工现场操作程序化，规范化。

四加强职工学习培训，切实提高职工安全意识，及班组长人员的管理水平，强化责任机制，鼓励职工学技术、用技术，鼓励职工开展合理化建议。

五努力完成全年的各项工作计划和公司下达的各项生产任务，为我矿的发展做出积极贡献。