

最新保安公司上半年工作总结下半年工作计划 公司上半年工作总结及下半年工作计划(实用6篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

保安公司上半年工作总结下半年工作计划篇一

（一）、知识管理

20xx年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

□1□□20xx年集团知识管理考核积分卡（截止5月）

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家（包含集团职能部门），黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

□2□□20xx年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

□3□□20xx年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20xx年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训□km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给

力。

(3)、个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二)、现场管理

数据回顾：

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况□20xx年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工真正认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20xx年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现

场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗（蓝旗）”管理策略，鞭策部门力争先进。

（三）、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。

3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。

按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

（四）e—hr人事信息管理

e—hr人事信息管理为20xx年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。

对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。

主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法深刻的认识和理解。

对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

1、知识管理

(1) 完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2) 总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3) 进一步完善审批流程。

(4) 网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

2、现场管理

(1) 持续开展旺季综合检查。

(2) 部门6s专员培训学习，加强检查的能力。

(3) 编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

3、有效工时管理

(1) 完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

(2) 规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

4、e—hr人事信息管理

(1) 员工照片维护；

(2) 按照集团要求维护培训信息等特殊信息；

(3) 学习薪酬管理模块的操作。

保安公司上半年工作总结下半年工作计划篇二

移动通信市场—c网前期增长减缓，后期有所增长；g网稳定增长。以下是我经营部1—5月份各项任务的完成情况。

x年1—5月份任务完成情况

截止到5月份我经营部总开帐收入x万元，完成全年任务数的x%□与去年同期相比增长了x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x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x%□业务渗透率占x%□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x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。

随着x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、普通用户维：1)定期对用户电话回访或短信拜访；2)节日祝福(短信)；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(根据用户的要求)，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(针对不同用户，要有实用的东西)。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。(根据不同用户的需求，为用户提供帮助)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。

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x年的各项业务发展迈向新的辉煌。

保安公司上半年工作总结下半年工作计划篇三

(一)在加强经济宏观管理上有新贡献。

切实加强经济运行分析，研究破解热点、难点问题，并提出对策措施，努力做到科学监测，强化分析，适时提出宏观调控政策建议，当好领导的参谋助手，并认真撰写季度经济分析报告2篇。今年上半年，全县经济主要指标运行良好，1-6月份，预计全县实现地区生产总值51亿元，同比增长10.5%;1-5月份，全县完成财政总收入7.02亿元，同比增长16%;其中公共财政预算收入完成6.01亿元，同比增长19.7%;固定资产投资完成34.07亿元，同比增长23.89%;完成规模以上工业增加值20.8亿元，同比增长10.8%;1-6月份，预计城镇居民可支配收入和农民人均可支配收入实现120xx元和4970元，分别增长12.25%和13.5%。

(二)在规划编制水平上有新提高。

一是全面启动了“十三五”规划编制工作，成立了“十三五”规划编制工作领导小组，下发了“十三五”规划编制工作方案，提出上报了“xx县争取纳入国家和省十三五规划重大产业、重大事项和重大项目的建议”，起草了“十三五”规划基本思路。二是完成我县千亿斤粮食增产工程项目201x年度建设任务的上报工作及实施方案和资金申请报告的编制和江西省高标准农田建设规划(xx县规划)修编工作。三是正式启动生态文明先行示范区建设工作。成立了xx县生态文明先行示范区建设工作领导小组，草拟编制了《xx县生态文明先行示范区建设工作方案》，并下发各部门各单位征求意见。

(三)在项目建设工作上取得新成效。

始终坚持把抓投资、上项目作为促进经济社会发展的重中之重。1-5月份全县完成固定资产投资34.1亿元，增长24.1%，增速位居全市第四。争取省重点项目方面，我县成功争取旭腾高科项目、中广群发项目、成琚药业项目、上万高速项目等4个项目列入201x年第一批省重点项目计划，占全市的1/4，占县级单位的2/5，并均已按照承诺进度稳步推进，旭腾高科技项目列入省49次调度会，解决用地计划300亩。康泰机械线切割床生产项目、汇丰玻璃制品生产项目等18个项目已投产或基本完工。争取资金方面，截止目前，全县争取到位各类资金6.6亿元，完成年度计划(10亿元)的66%，其中争取到位竞争性资金7336.6万元，完成年度计划的(2亿元)的36.68%。

(四)在改革发展事业上有新进展。

一是作为经济体制和生态文明体制改革专项小组联络员单位，制定了《经济体制和生态文明体制改革专项小组201x年工作计划》、《经济体制和生态文明体制改革专项小组201x年工作要点》、《经济体制和生态文明体制改革专项小组201x-202x年工作规划》，并做好了专项台账。二是牵头推进了公车改革工作，成立了xx县公务用车制度改革领导小组，

认真采集了我县行政单位和参公事业单位公务用车信息，并汇总核定了我县公车改革摸底及经费测算情况。三是认真开展现代服务业申报和日常工作。完成申报服务业集聚区厂房建设6家，申报建设面积75810平方米，成功争取到我县纳入上饶市现代服务业集聚区。引进赶街网农村电商平台、一亩田农村电商平台、城南故事电子商务有限公司等3家电子商务公司，完成了我县规上服务业的摸底调查，掌握了我县服务业的基本现状和发展势头。

(五)在重大战略实施上有新亮点。一是积极参与南昌、上饶两市就鄱、余、万三县加快融入南昌核心增长极的战略协作框架协议签订工作，并梳理出6类13个对接20xx年度融入南昌核心增长极重点项目。二是充分利用“鄱阳湖生态经济区建设省直部门联席会议”，积极上报了香港壹天高新科技聚酯薄膜生产、江南糖果产业园和成璐药业三个主要项目，并通过省直联席会议解决了香港壹天高新科技聚酯薄膜生产项目一期用地指标300亩，其他两个项目难题也正在同步进行解决中。三是继续抓住全省县域经济发展先行先试县的重大机遇，进一步深入推进了“一中心三基地”建设(全国稻作文化展示中心、知名生态旅游基地、特色新型产业基地和鄱阳湖优质农产品基地)。

(六)在中心职能工作上有新突破。

(七)在干部队伍建设上有新举措。

一是深入开展“为官不为”问题专项整治行动。根据县委以及县纪委十二届五次全会精神和工作要求，科学制定了《县委改委关于开展“为官不为”问题专项整治实施方案》，全面开展以整治“慢作为”、“庸作为”、“懒作为”专项整治行动，切实解决“不想为”、“不会为”、“不敢为”、“慢作为”等突出问题，坚决纠正“为官不为”的不良作风。二是持续推进党风廉政建设。制定了党风廉政建设责任制，签订了党风廉政建设责任书，认真落实了由我委牵

头反腐败工作任务，并分解落实到各分管领导和经办股室。三是扎实做好201x年党风廉政建设社会评价群众满意度工作。科学制定《县发改委201x年党风廉政建设社会评价群众满意度工作实施方案》，深入陈营镇珠山村认真宣传做好党风廉政建设社会评价工作，发放《201x年党风廉政建设社会评价宣传提纲》等资料400多份，收集群众反映意见建议10条，帮助当地群众解决实际困难6件。四是坚持机关效能建设常抓不懈。我委始终坚持把建立健全高效制度体系作为效能建设工作的首要任务，在上下班考勤、财务管理、为企业服务工作流程、绩效考核等方面注重制度建设，抓实抓好适用、管用的机关效能管理制度体系。

二、存在的问题和不足

上半年的各项工作虽然取得了一些成绩，工作效能不断提升，作风越来越扎实，但仍然存在诸多问题和不足之处，主要表现在以下方面：一是受国际国内经济下行压力影响，部分重要经济指标全市排名靠后，从1-5月份数据看，固定资产投资总量全市第九，其中工业固定资产投资增长全市倒数第二，接待旅游人数和旅游总收入总量和增幅全市都靠后。二是投资增长的压力不断加大。重大项目开工不足，年初安排的未来科技城、惠达运营中心、好多鱼饲料生产项目等13个项目推进缓慢；因项目前期工作滞后、投资主体资金紧张，一些已开工的项目，进展缓慢，不能按计划进度进行建设；部分项目，到目前资金无法落实，不能按计划开工建设。三是工作思路、工作方法和知识结构还不能很好地适应新形势、新任务、新要求，研究重大问题、党员干部进取意识、机遇意识、责任意识亟需增强等。对此，我们将在今后的工作中认真研究，积极探索，不断改进。

三、201x年下半年工作打算

上半年，我委工作虽然取得了一定成绩，但离县委、县政府的要求还有一定差距，下步工作中我们将查找差距、增添措

施、落实责任，扎实做好各项工作，确保圆满完成全年目标任务。

(一) 围绕中心抓谋划。

一是科学编制“十三五”规划。准确把握宏观政策和经济走势，高起点、高质量、高水平编制全县“十三五”发展规划，力求规划与国家产业政策和投资重点相衔接，与全省区域发展战略相衔接，与全市、全县发展定位相衔接。紧紧围绕国家投资导向和市场资金流向，精心谋划一批重大项目，力争皖赣铁路宣城至贵溪段扩能改造及昌景黄高铁途径并设立站、通用机场等进入国家和省市“十三五”规划盘子。二是全力做好经济监测。及时制定201x年国民经济和社会发展计划，提出经济工作建议，确定主要经济指标年度目标。准确把握宏观经济走势，认真分析发展的阶段性特征，积极开展经济形势分析和预警预测工作。三是继续抓好调研分析，着力在提升课题质量上下功夫，提高课题研究的前瞻性、应用性、针对性。广泛开展调查研究，拓宽调研思路、创新调研手段，提高调研质量，更好地为县委县政府决策服务。

(二) 紧贴发展抓项目。

要把项目建设作为转型发展第一抓手，提升经济发展后劲。一要创新推进机制。按照“五个一”责任制要求，实行一周一通报，一月一调度、半年一小结，一年一总结制度，加大对重点项目的督查力度，加快项目建设进度。把考核作为推进项目建设的重要手段，奖优罚劣，形成科学有效的奖惩激励机制。二要强化要素保障。着力引进和培养规划、建设、管理、资本运作等方面专业人才。用好用活土地政策，提高土地投资强度，确保用地需求。学会用市场经济的手段推动发展，重点是要在破解资金难题上下功夫，继续做大平台，推进平台融资，积极争取债券发行和利用ppp模式，进一步释放民间投资潜力，保障项目建设的资金需求。三要充实项目储备。根据国家的产业政策和投资方向，及时清理全县重点

项目库，调整和补充一批投资规模大、带动能力强的大项目、好项目，抓紧做好项目前期工作，争取上级更多的项目和资金支持。完善争资立项考核奖励机制，年内争取上级资金10亿元以上。

(三) 强化职能抓管理。

全面启动生态文明建设。按照《xx县生态文明先行示范区建设工作方案》，严格落实分工任务，建立健全生态文明先行示范区建设领导和组织协调机构，科学制定出台专项规划和配套政策，使全县上下形成推进生态文明建设的共识与合力。大力抓好节能减排。严格节能减排目标责任制，加强节能降耗预警调控，深入开展节能目标责任评价考核，确保完成上级下达的年度节能减排目标。落实投资项目节能评估和审查制度，突出抓好工业、建筑、交通、公共机构、商业等领域节能，实施节能改造、合同能源管理推广等重点工程。认真做好改革攻坚。一是制定出台我县贯彻落实《国务院关于创新重点领域投融资机制鼓励社会投资的指导意见》和省、市实施意见的具体方案。二是根据国家意见和省、市里相关办法，研究制定我县政府投资管理办法、政府核准和备案投资项目管理办法。三是研究提出我县贯彻落实《长江中游城市群一体化发展规划》的实施方案。多谋思变招商引资。高度重视招商引资工作，创新招商引资方式方法，着力提高招商引资的实效，积极推进中广核集团、正泰集团、晶科电力农光互补发电站项目，壹天新能源科技有限公司10.8mw分布式光伏电站项目，华电集团、龙源电力集团风力发电项目招商和协调工作。

(四) 提升服务抓建设。

一是坚持学习教育，强化干部职工的政治业务素质，努力提高行政能力和服务水平。二是坚持调查研究，将理论知识与实际相结合，综合分析，更好地服务于发展改革的中心工作。三是抓实领导班子建设和干部队伍建设，强化服

务至上和群众利益无小事的理念，增强为群众办好事、办成事的能力。要有针对性地建立健全规章制度，从源头上预防和治理工作效能和作风存在的问题，进一步加强党风廉政建设，不断提高干部拒腐防变的能力。四是加强作风效能建设，扎实推进“阳光发改”活动，严格依法行政，提高依法办事能力和效率。五是推进党风廉政建设。加强对领导干部行使权力的监督，进一步落实述职述廉、谈话和诫勉、询问和质询等党内监督各项制度，强化日常监督，加强行政监察，加大问责力度，追究失职渎职行为。

保安公司上半年工作总结下半年工作计划篇四

一、20__年上半年工作情况

1、完成了餐厅的全面开业。

20__年初在管理中心和有关领导的不懈努力下，餐厅结束了试营业。餐厅全面对外开放，餐厅内增设了超市、零点，特色炒菜。满足了消费者的需求。在管理中心的关心和支持下，莱芜服务区餐厅及厨房合并，配套设施及人员、制度全面跟上，圆满了完成了领导交代的任务。

2、南北超市的开业

20__年四月二十二号，在领导的关心和支持下南北超市开业。我们本着更好的满足驾乘人员需求的心态，认真总结忠诚超市的经验及不足。以他无我有，他有我优的经营思路及张经理要求的每天至少巡逻六次，做到缺货必补，有货必新的管理理念为标准。加大对超市的管理及考核力度，尽力对满足客户的服务需求。

3、第三产业的开展.

20__年三月份，在公司领导的关心及帮助下，莱芜服务区以

葛经理带头，以不浪费土地资源及合理开发土地的心态。开展了第三产业。相继种植了多种蔬菜并垒起了猪圈，为服务区新增设了一道亮丽的风景线。

二、存在的问题及不足

1、工作纪律散漫，自我约束能力差。

在来到服务区我多次违反公司8：30准时上岗的规章制度经常10点以前还在宿舍睡觉，严重破坏了山东高速管理人员的形象、破坏了制度面前人人平等，人人遵守制度的良好风气。给周围的同事带来了极坏的负面影响。有负领导对我的关心及信任。在此我非常悔恨，并向信任和关心我的领导道歉。没有工作纪律，就没有工作效率。在今后的工作中，我将时时刻刻把纪律放在第一位，严格约束自我，痛改前非，时刻绷紧纪律第一，制度面前人人平等，人人遵守制度的这条弦。

2、细节管理及节约意识有待提高

超市及餐厅工作开展后我多次到餐厅超市巡视工作，却没有发现什么不合理的问题。直到张化峰经理来视察工作时，提出了餐厅超市在不影响照明的前提下摘除多余灯管、北区超市热水器更换位电水壶及货架物品摆放不丰满等多个要求。使我认识到了管理工作微小的细节和节约意识都需要增强。

三、下半年工作计划

20__年下半年，是服务区各种工作开展以后的过渡期。还会有各种没有见过没有想到的困难及问题等待面对。我将紧紧围绕公司的发展主题，坚持‘以人为本’、‘持续改进’和‘不断完善’的发展思路继续发扬人人奉献，不怕苦、不怕困难的工作作风。努力学习业务知识、理论知识及专业技术。争取把自己的专业知识和工作经验落实到实践，通过个人提高队员，提高自我。

保安公司上半年工作总结下半年工作计划篇五

xx年，区域建开发公司全面贯彻落实十八届四中全会及省、市、区全会精神，在区委、区政府的正确领导下，紧紧围绕年度工作目标，在公司组建同时，进一步团结一致、坚定信心、拉高标杆、加速推动。

一、上半年工作完成情况

（一）基本完成新公司组建

根据《xx区区级建设单位实体化运作试点工作方案》精神，开发公司围绕公司实体化运作各项要求，搭建专门工作小组，开展各项新公司组建工作。

一是完成开发公司三定方案编制，拟定公司控制人数60人，设“六部一办”7个部门，即综合部、计财部、前期部、工程部、动迁部、资产管理部和总师办，现方案已上报区编委办审核中。二是对原开发办借调、事业编制、长病假人员进行分流，3名借调人员已完成工作交接，调回原单位工作；事业编制人员已明确保留事业身份的，由区人社局和区编委办牵头落实接收单位；长病假人员已多方咨询政策，并与当事人沟通协商。三是完成公司类型和法人变更，明确开发公司企业类型为国有独资公司。四是完成开发公司薪酬体系标准初稿拟定和职工意见征求，报区人社局审核备案。五是配合区审计局完成公司资产清算。六是完成人员招聘，因征迁“双清”工作需要，经与区编委办、人社局沟通，并报区领导同意，先行招聘征迁现场工作人员2名。七是开展房产过户手续办理，着手对新划转的37处房产进行核查登记，并开展房产过户产权办理。

（二）深入开展各区块开发建设

1 xx区块

加快区块征迁扫尾“清零”和重点地块出让，安置房建设有序推进，骨干路网基本成型。

(1) 开展重点地块拆迁“清零”。一是抓农户清零，继续坚持“一户一策”、“多管齐下”工作思路，上半年完成兴隆社区2户农户司法强迁，剩余10户逐户进入司法强制程序，为依法依规实施强制执行工作打好基础。二是抓企业清零，充分发挥“四级联动”机制，成立专门谈判小组，对涉及兴建路、安置房及出让地块等重点地块上的剩余企业，加大谈判和综合施策力度，完成2家企业签约，实现9家已签企业腾空、拆除。启动侨力大酒店等国有企业征迁。三是抓过渡房清零，在建华、红五月社区回迁安置的基础上，加紧催促腾空506套过渡用房，计划6月底前腾空。

(2) 重点抓好地块出让。今年计划出让5宗用地共213亩。为确保地块顺利出让，实现区块有序开发、资金滚动平衡，开发公司将地块出让工作作为年度重点工作来抓。一是明确重点地块，深入分析现有地块土地整理、周边配套建设情况，与招商局、彭埠街道对接，明确今年出让重点地块及出让时序。二是加快地块前期手续办理，其中普福c2—01地块□xxc6/c2—01和r21—18地块已具备出让条件，完成招商后即可出让□r21—05地块□c2—07地块已完成立项及选址报告，相关职能部门审核中。三是围绕重点实施地块清零□r21—05地块农户已全面完成，剩余2家企业（兴隆村委会、装饰市场）已签未腾□c2—07地块剩余建华村委会未签约。300亩商业核心区已签企业正在加快腾空拆除中。四是加大招商力度，在招商局大力支持下，主动对接意向公司，与实力国企就300亩商业核心区合作开发进行多次对接，目前已达成初步合作意向。

(3) 有序推进安置房建设进度。一是加快在建安置房项目进度，目前，建华r21—13安置房已进行室外景观施工，年前完成竣工验收。兴隆r21—01安置房已实现主体结顶，年前完成

主体竣工验收。二是加快其他安置房项目前期，红五月r21—22□23安置房完成施工图编制，正在图审阶段，计划年底实现开工建设。兴隆r21—02安置房已完成施工图编制。

（4）加快基础设施建设。强化基础设施建设，促框架成型。今年计划实施道路项目7个，目前，三官塘路、同协路、园区路、兴建路西段、五号港路已基本完成技术前期，进入施工招标，其中园区路完成招标，实现开工建设。计划实施河道建设项目4个，其中六号港实现开工建设，进行场地土方清运及苗木迁移；五号港、七号港、白石港正办理技术前期，明年开工。同时加强与市区相关部门协调，及时跟踪协调沪杭甬高速抬升涉及各塘路改线，区块内兴建路、同协路衔接事宜。

（6）启动储气站迁建选址。随着xx新城整体开发建设的全面铺开，地块内燃气集团所属的液化气分公司搬迁问题已严重影响到区块的开发进度，新燃气储气站的选址搬迁工作迫在眉睫。根据区领导工作要求，在相关单位的配合下，我公司前期与燃气集团进行了多次对接，并踏勘了多处现场，着手编制了选址方案，共拟定了6处用地进行利弊分析和比选，初步选定了迁移地址。

（7）探索现场有效管理模式□xx区块已进入征迁清零扫尾及工程全面开展建设阶段，区块内遗留的建筑垃圾和偷倒土方较多，影响区块整体形象。根据xx市创建文明城市的有关规定及精神，对区块周围搭设管理围墙并进行墙体美化。对遗留的大量建筑垃圾清运及今后长效管理，多次与彭埠街道、社区、辖区派出所等协商，积极探索有效管理方式。

2、普福区块

加快配套建设、加快回迁安置、加快建管移交。

（1）加快安置房提升改造。完成安置房提升改造工程招标，

优质高效实施样板房、阳台封闭、雨棚加装等工程，精心组织施工单位、街道、社区共同开展一房三验等工作，确保房源质量。

（2）实施基础设施建设。着重加快安置小区周边在建道路项目的扫尾和验收整改工作，确保安置小区的交通、环境和排水排污需求，力争验收移交工作能够与回迁安置同步完成。同时，加快实施临时排污泵站建设，启动永久性泵站选址。

（3）完善配套公建建设。2所幼儿园、1所小学已建成并投入使用，配套邻里中心已完成扩初编制，计划年底开工建设□20xx年普福区块所有配套项目全面投入使用。

（4）着手回迁安置前期工作。回迁安置工作涉及面广、环节多、程序复杂，问题多样，涉及老百姓的切身利益，作为项目建设主体，为确保工作顺利开展，公司将提前谋划、主动对接，充分听取街道、社区意见，加强与部门的配合、形成合力，保障工作顺利推进。

3、九堡区块

道路工程扫尾，查漏补缺，涉及10条道路和2条河道尽快移交管理。

（1）道路移交管理方面。一是关于道路移交前空档期管理。涉及路面日常养护及应急抢修委托区市政养护所实施，涉及交通秩序整治与管理、局部道路垃圾清运、沿线未使用土地围墙施工等管理工作，委托九堡镇实施。二是加快道路整治提升，目前已完成道路整治施工招标，6月中旬进场施工。三是关于交警智能深化方案因市交警部门审批权下放，由区交警部门审批中。

（2）关于九乔路延伸段、横四港延伸段建设。目前已完成施工招投标，进行施工许可证办理，计划6月份实现开工建设。

4□xx广场区块

等待启动定海社区拆迁，加快支路和停车楼项目手续办理。

(1) 关于停车楼拆迁问题。目前，已启动地块出让可研方案编制，因定海社区拆迁安置事宜涉及钱江新城，正在对接中。

(2) 关于西子百大周边两条道路建设问题。配合西子百大项目竣工验收需要，计划年底前完成两条支路手续办理。

5、两个代建项目

(1) 配合文广新局做好九堡东城文体中心代建服务□xx年1月份完成项目设计—采购—施工总承包（以下简称“epc总承包”）招标。

(2) 加快检察院“两房”项目专项验收□xx年1月底，区检察院已正式搬入新大楼。目前，剩余规划、人防2项专项验收存在问题，进度缓慢，目前正配合检察院督促总包单位进行整改落实。

下半年，我公司将根据6月3日滕勇区长专题调研工作会议精神，围绕年初工作计划，认真做好区块开发顶层设计，集中精力实现重点突破。全力以赴抓好下半年重点工作，突出抓好xx区块征迁“清零”、地块出让和普福区块回迁安置。实施安置房、道路、配套设施建设，抓好已建道路移交管理。

1、围绕重点项目抓好征迁扫尾“清零”

一是成立专门工作小组。我公司将根据问题分类成立若干征迁“清零”工作组，集体企业工作组以街道、开发公司、国土局、社区四位一体组成，国有企业工作组以街道、开发公司、动迁公司、社区四位一体组成。

二是建立一户一档、一企一案。对剩余10户农户做好相应方案，在专门谈判小组上门不断约谈的同时，做好两手准备，根据地块许可证性质分三批走行政裁决和司法强迁程序，计划20xx年上半年全面完成。进一步调查摸底未签约企业，了解情况，讨论、分析、研究解决方案，对重大问题通过征迁指挥部会议集体商议决策。

2、围绕地块出让加大招商力度

一是抓招商促出让。面对土地市场严峻形势现状，会同区招商局，利用各种招商平台，加大xx区块出让用地推荐力度，主动上门对接原合作开发商，招揽意向单位，进一步与万科、远洋、中铁、方兴等企业洽谈协商，力争年前完成普福c2—01地块□xxc2/c6—02地块□c2—07地块招商与挂牌出让工作。

二是抓拆迁扫尾促出让。会同彭埠镇及相关社区推动r21—05地块□c2—07地块、300亩核心地块剩余企业征迁及遗留问题扫尾工作，力争10月底前完成地块签约拆除工作，为下半年地块出让创造条件。

三是抓宣传促出让。为确保完成今年我公司的出让计划，将加大宣传推荐力度，计划在xx区块四周，特别是艮山东路沿线围墙上设置墙体广告，宣传区块优势、定位及未来发展蓝图，同时，在出让地块上设置大型广告牌，表明出让地块性质及各种技术指标，让意向单位一目了然。

3、围绕进度品质抓好安置房建设。

一是完成普福安置房整改提升。公司将充分借助行政审批权力下放的有利东风，早报建、早开工，早建设，树立精品意识，强化项目管理，与属地联动，精心建设品质农居。对于已具备回迁安置条件的普福安置房项目，公司充分听取民意，加快房源提升方面，7月底前完成样板房、阳台封闭、雨棚加

装等提升改造工作。

二是加快在建安置房建设进度。建华农居三期计划6月份综合管线进场施工，年前实现主体竣工，兴隆r21—01地块计划8月份实施外架拆除，年底主体竣工。

三是做好新开工安置房项目准备。红五月安置房二、三期已完成扩初批复和施工图图审，正在进行代建招投标，待彭埠二小、蔬菜公司拆除后，实现开工建设。兴隆r21—02□03地块完成施工图编制，地块内剩余农户及企业将在年内完成签约、拆除，为明年项目开工创造条件。

4、围绕区块成熟完善基础设施、配套设施建设

一是推进基础设施建设。基本建成道路4条□xx园区路、五号港路、五号港弄、九乔路延伸段计划6月底完成招投标，8月份进场施工，年底基本建成。开工建设3条，三官塘路北段计划8月份完成招投标，年内实现开工建设，同协路、兴建路西段计划9月份开工建设，年前完成雨污水管铺设。完成技术前期2条□xx广场2条支路年前完成技术前期。六号港年底前建成。

二是加快配套设施建设。配套设施建设总目标：普福“一幼一中心”全面建设□xx“一小一幼”全面建成，九堡文体中心开工建设。即：普福幼儿园计划6月份底完成竣工验收，普福邻里中心年底前完成技术前期，实现开工建设□xxr22—14小学计划7月份完成主体结构，9月份市政景观进场施工，年底竣工□r22—13幼儿园计划8月份完成中间结构验收，12月份完成主体竣工验收。九堡东城文体中心计划7月底实现开工建设，年底完成桩基及土方开挖。

5、围绕回迁安置抓缺口问题解决

一是科学制定方案。细化工作目标，倒排工作计划，落实主体责任，明确部门分工，合力推进。

三是灵活解决安置缺口问题。为确保8月底完成普福583户农户回迁安置，近期公司将围绕普福安置房缺口问题，继续加大与区农居建管中心、彭埠街道和普福社区工作对接，运用政策，突破常规房源安置思维，针对普福社区具体安置问题，大胆创新，积极探索安置方式的多样化，灵活运用实物安置、货币安置、指标回购和期房返租等形式，增强可操作性。

6、围绕核心地块出让实施规划调整

加大谈判协商力度，形成与有实力国企合作开发xx区块300亩核心区块可操作性初步框架，并及时上报区政府主要领导。如上述合作模式达成，规划技术可行，根据目前工作安排，我司初步拟定了商业核心区开发时序。在6月15日前完成核心区规划设计方案编制。6月30日前完成区各职能部分意见征询，并对规划设计方案予以完善。7月15日前完成经区主要领导确认的规划设计方案最终稿。7月底前签订框架协议，同时上报市规划局办理控规局部调整及选址论证报告。10月份上报市政府。11月份完成商业核心区内所有拆迁（兴隆安乐堂待12月22日冬至日后完成）。12月份完成场地平整及完成围墙搭建□20xx年1月份完成规划调整及规划条件批复。

7、围绕选址迁建做好沟通协调

加快xx储气站迁建工作，我公司将以拟选址地块为主攻方向，开展下步深化工作，初步计划安排为：6月中旬前完成初步方案编制，论证明确项目选址可行性；7月中旬前完成选址论证报告；7月底前启动规划调整程序，并上报市规划局审查；10月中旬前完成选址论证报告批复；10月底前启动基本建设程序□20xx年2月底前力争完成农转用上报手续，同时编制初步设计方案□20xx年9月底前完成初步设计批复□20xx年年底前完成征迁工作□20xx年6月底前完成施工许可证办理，实现开工。

保安公司上半年工作总结下半年工作计划篇六

与全国代办电信业务发展形势相比，我省代办电信业务虽然起步较慢(元月份仅有11xxxx的收入，与去年水平相当)，但发展状况总体良好，业务量、收都保持了快速、平稳的增长。

1、 建机构、理关系，专业管理逐步加强。

榆林、西安、安康先后成立了代办电信专业局，专业化管理力度进一步加强；延安、咸阳、渭南、铜川、商洛成立了代办电信部，代办电信业务的经营管理工作有了具体的落实部门；宝鸡、汉中局代办电信业务实行统一归口相关专业局的经营管理模式。省局也抽调了人员进一步充实代办电信经营管理队伍。今年上半年，各局结合当地实际在明确职能、理顺关系的过程中逐渐形成了目前在市局这一层面较为完善的代办电信业务专业化管理体系。

×××代办电信局是我省成立最早的代办电信专业局，也是全省代办电信专业化管理成效最为显著的代表。上半年，榆林局累计完成代办电信业务收入385.1xxxx元，位列全省收入第二位；代办电信收入在榆林邮政总收入中的占比为1xxxx□高于全省平均水平近xxxx百分点，名列全省第一位；在县局代办电信业务收入前十位的排行榜上榆林的县局就占了4位，×××局以累计收入67.3xxxx元名列榜首，靖边、清涧、绥德也位居其上。榆林局在全省代办电信业务发展中的带动和借鉴作用越来越明显。

2、 强合作、推竞赛，合作双赢显现实效。

一季度“开门红”劳动竞赛普遍增强了各市局对代办电信业务的重视程度和发展力度；二季度各局围绕冲刺“双过半”组织开展了形式多样的各专业竞赛活动。在共同推动竞赛过程中，合作双方进一步加强了联系、加深了了解，合作双赢

的良性互动局面逐步显现。

渭南局二季度在全地区开展了旨在实现“增量前移创收入、时间任务双过半”的代办电信业务劳动竞赛。由市局领导班子全体成员和市局经营管理骨干组成竞赛领导小组，市局梁局长亲任领导小组组长，并以市局和市局工会联合下文，提出了明确的竞赛目标、考核奖励办法、要求以及具体的工作措施。渭南局和延安局的劳动竞赛是全省上半年竞赛活动的一个缩影。在竞赛推动下，各局代办电信业务量、收都取得了较好的经营实绩，特别是6月创出当月收入42xxxx的历史新高。

3、找重点、抓显效，业务发展层次分明。

根据年初省局制定的《代办电信业务发展指导意见》和经营服务工作会议上的相关要求，各局身体力行“长短结合”的发展思路，逐渐形成了我省以缴费卡销售为主、代放号、代收费为重要补充的业务发展模式。上半年，在经营水平、基础条件还不理想的情况下，以缴费卡销售带动收入的业务发展模式有利于发挥现有资源优势、发挥重点业务的量收带动效应、提高全省代办电信业务收入水平。×××局大力实施积分营销，促进代办电信业务的快速发展。6月末，其代办电信完成收入41.0xxxx元，超过×××局本身，成为×××局仅次于储蓄业务的第二大业务；同时，×××局也占据着当地发展用户市场份额第一的位置，成为了当地运营商业务发展不可缺少的合作伙伴。

4、调结构、强能力，持续发展得到保障。

西安局于今年3月成立代办电信专业局后，业务发展气象焕然一新，基础能力建设、业务结构调整的步伐进一步加速。从4月份开始，×××代办电信局即把专厅、专柜、代收费专区的建设作为业务可持续发展的首要工作做得有声有色。首先是从挖掘自身资源做起，自行调配、整合了硬件设备，在市内建起37处代收话费专柜；其次积极探索专厅建设可行之路，在市内规划、并建成了电信营业专厅5处。通过拓宽发展思路、合理布置资源、调整人员配置、提高服务质

量等一系列措施，×××局已经为下半年代办电信业务持续、快速发展，充分发挥大局优势做好了充分的准备。

目前存在于我省代办电信业务发展中的问题归结起来主要有以下三个不到位。

1、认识不到位，地区间发展不均衡，制约了业务的整体发展水平。

部分局在发展代办电信业务中仍然存在认识不清、理解不透、重视不够等问题，没有把代办电信按照省局要求作为邮政的一项重点业务给予足够的关注和支持。领导的漠视，势必会造成这些地区代办电信业务发展滞后的不利局面。

由此带来的地区间业务发展不均衡性问题依然明显存在，西安、榆林、延安三局代办电信业务收入合计973.8xxxx元，占到全省代办电信业务总收入的6xxxx%截至6月底，全省除榆林局提前完成全年收入计划、延安局实现了收入“硬过半”之外，其余各局收入计划的完成情况都不十分乐观。关中四市还有28xxxx万元的收入欠产要在下半年弥补；商洛、安康、铜川上半年累计业务收入还都不足5xxxx元，这些都严重制约了全省代办电信业务的整体发展水平。

2、措施不到位，缺乏有效的导向政策，影响到经营效果的充分体现。

对于那些还未形成规模效应，尚处在业务拓展期的市(县)局，没有适宜本地区特点的业务发展政策、缺乏开拓市场的有效营销手段可能是导致业务发展不力的最直接原因。在这方面×××局给大家一些有益的启示。

×××局首先能够从清楚认识自身所处的业务发展阶段出发，提出“在任务落实方面，领导重视是根本；在提升管理方面，机构保障是关键；与运营商合作方方面，主动沟通是正道；

在业务发展方面，突出重点“是方向”等一整套切合实际的经营发展思路；其次，根据不同的代办电信业务种类分别制定营销积分奖励政策，以“放水养鱼、培育市场”的战略眼光，真正让实惠于广大职工，充分调动职工发展业务和拓展市场的积极性和能动性，业务发展取得了令人瞩目的成绩。

3、协调不到位，没有运营商的支持，坐失市场发展先机。

在与运营商配合方面，全省有很多市(县)局都有一些很好的经验和典型事例。前面刚刚提到的×××局、×××局、×××局还有×××局等，当地代办电信业务开展的轰轰烈烈，业务量、收实绩名列前茅，他们都是与运营商协作配合的典范。他们共同的特点，都在于注重经常性的主动与运营商进行沟通。沟通可以增进彼此间的了解，提高邮政代办电信业务的认知度；沟通也可以及时掌握运营商的经营动态和通信市场的变化趋势，这些都是对邮政代办电信经营有益的信息。还有安康的岚皋、白河局和渭南的×××局，他们在农村电信市场上的“买断包收”工作试点很成功，这也是与电信运营商加强合作，共同开拓市场的结果。

今年“五一”和“五一七”代办电信“双节”营销活动是对“协作能力”的一次很好的检验。我们有些局“双节”期间营销活动、竞赛活动开展得如火如荼，与通信市场打成一片，取得了“经济效益”和“社会效益”的双丰收。但有些局在此期间无所作为，与节日期间热闹的通信市场形成鲜明的对比，经营没有新举措、发展没有新局面，坐失了业务发展的有利时机。

总的来讲，今年上半年在省局的正确指引下，在全省各级领导对代办电信业务的普遍重视下，通过大家的共同努力，我们取得了代办电信业务发展的阶段性成果，可喜可贺。对于存在的问题，我们将在下半年通过继续加快发展，逐步予以改善和解决。

影响代办电信业务发展的外部环境主要有：一是通信市场经营重点向以用户服务为中心转变，运营商发展策略从扩市场向保存量转变；二是运营商盈利空间随通信市场供求稳定在逐步缩减；三是通信市场的激烈竞争导致各运营商转向全面竞合，相互间的关系将更加微妙和复杂；四是电信公司全面上市进程加快，农村电信市场格局将会重新洗牌。

就目前而言，外部形势对邮政代办电信业务发展产生的影响主要有三方面：一是邮政代办电信收益率会普遍下降；二是邮政代办电信经营发展要拓展服务内容；三是邮政全面进入农村电信市场的机会大大增加。

就我省代办电信内部发展形势而言，一是随着统一版本切换、综合服务平台建设将在8月底完成，技术对邮政代办电信业务的支撑水平将达到一个新的层次，这将是下半年代办电信业务发展最大的利好；二是进入下半年后，部分局收入计划完成压力明显增加，冲刺收入的短效举措和非正常经营行为会更为突出；三是网点能力建设在经历了上半年自由发展阶段并取得初步成效后，下半年无论是市局层面还是省局层面都会对代办电信网点建设和基础能力建设投入更大的关注和热情。四是服务“三农”与农村电信市场的结合，将催生出新的邮政代办电信的业务发展形式。

下半年我省代办电信业务发展首要目标还是继续紧盯年度收入计划的完成，确保300xxxx元计划目标的顺利实现；其次要通过进一步完善机构设置、加强能力建设、规范基础管理等举措力争04年业务发展既定目标的全面完成。

下半年业务发展的思路是“推重点，拉新型、带全盘”。落实这一思路的措施可以概括为：一是紧盯大户不放松，进一步发挥大户明显带动收入大盘的作用；二是狠抓(市局收入)优势业务不手软，加快市局代办电信业务发展步伐；三是依靠榜样带动，充分挖掘各局各类业务的发展潜力。思路的核心是在确保重点业务、重点市(县)局加快发展的基础上，通

过树立市(县)局发展中的榜样，形成业务发展中的经验，拉动其他业务、其他市(县)局全面发展。

(一) 加快发展、扩大规模，确保业务量、收计划的如期完成。

前面的形势分析告诉我们，下半年将是加快代办电信业务发展的有利时机；各局的代办电信专业管理机构也陆续建立起来，通过上半年的实际运营我们也积累了很多发展当地代办电信业务的宝贵经验；“双过半”目标的实现极大的鼓舞了士气、振奋了人心，提高了全省代办电信业务快速发展的人气；应该说我们已经掌握了“天时、地利、人和”，“万事俱备，只欠东风”，我省代办电信业务在下半年要实现大发展就看各局的实际行动了！

在上半年实现“双过半”的过程中，全省涌现出许多优秀的榜样，也产生了许多典型的经验。我省代办电信业务发展中的“陕北现象”和“榆林经验”在下半年全省业务大发展中值得我们很好地总结、分析和推广，要通过榜样的力量推动我省代办电信业务全面健康、快速发展。

(二) 规范经营、树立品牌，逐步形成邮政代办整体优势。

下半年，要通过进一步强化机构职能，提高我们各级代办电信业务管理人员科学、客观认识代办电信业务发展市场和熟练运用各种营销手段的能力；要通过进一步加强基础管理力度、规范经营服务工作，提升全省代办电信机构之间的协作能力和与运营商之间的合作能力；要通过进一步的细分市场、优化业务结构，落实“双重”发展思路，在社会上和运营商中树立邮政代办电信的强势品牌，建立并逐步形成邮政代办的整体经营优势。

(三) 加强合作、创新业务，以点带面拓展农村电信市场。

安康的岚皋、白河两局在农村话费“买断包收”成功试点的

基础上，在下半年将会有更大的作为；渭×××局同样也是在农村电信市场当中找到了发展空间，并为邮政服务“三农”提供新的手段。

下半年，在稳步推进核心业务的同时，要通过加强与运营商的合作、畅通信息沟通渠道，及时掌握市场动态，寻找业务发展新的增长点。特别是要在农村电信市场发展上多做一些工作，多争取一些空间，为邮政全面进入农村电信市场，发挥邮政服务于“三农”更大的作用奠定坚实的基础。省局在下半年将协同省电信公司逐县联合推动此项工作，力争尽早抓出实效。

(四) 有效整合邮政资源，加大能力建设力度。

下半年在综合服务平台投入运行后，网点建设将成为我省代办电信能力建设的首要问题。网点建设将结合各局实际资源优势，在营业专厅、代办专柜、代收专席上分层分步进行实施，并力促下半年代收业务能有更大的突破。省局在下半年将出台一些举措和政策，提供强大的后盾支持，加快全省代办电信网点建设步伐。

(五) 突出竞赛推动作用，强化专业指导地位。

下半年，围绕完成全年计划这一中心工作，省局将不断推出与运营商的联合竞赛和专项业务发展劳动竞赛。目前，已确定初步意向的竞赛内容有联通cdma联合发展竞赛、联通缴费卡明信片和代收费劳动竞赛。同时，省局将通过科学计划竞赛方案、严格控制竞赛实效、强化专业指导力度，突出竞赛对业务发展的推动作用。