

最新大班语言诗歌我的幼儿园教案反思(优秀7篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

半年度工作总结和计划篇一

20__年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是

在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟

我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事____的数据差距很大，她半年的销售额是____万多，回款是____万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的是同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到____万，即每个月要做____万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，

以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

半年度工作总结和计划篇二

20xx年上半年在酒店领导的正确领导和各部门积极配合下，我调入餐饮部带领全体同仁团结一心，克服种种困难取得如下成绩：

彻底打破建店三年多来卫生、纪律检查的被动局面，率先组建餐饮部内部质检小组。质检小组有餐饮部经理任组长，小组成员有副经理和几名主管组成，每天中午11：15对餐饮部各区域进行检查，对查出的问题逐一整改落实，并按制度规定奖罚分明。运行半年来一直得到酒店质检部监督指导，质检成果才得以稳步提高。

结合酒店实际，集思广益组织编写了相关的规章制度。如楼层小例会制度，要求每个楼层岗位除大例会外每天按时召开楼层小会议，总结本楼层的昨日不足，布置补充本楼层工作安排；对部分员工工作散漫，违纪违规，私拿偷吃等遗留的老问题也制订了相应的处理办法，取得了明显的效果；以及餐饮部劳动纪律；周计划卫生制度、最新摆台标准等。

新办法的实施，使餐具破损率比建店以来任何时期都低，有效地控制了前后餐具的破损。

通过我不懈努力，结合有关部门，彻底改写了三酒店餐饮部无背景音乐播放的历史。为客人营造了温馨优雅的用餐氛围。

根据不同楼层、不同区域，不同需求，及时和花卉租赁公司

联系布置、调换各类花木，使用餐环境常变常新。并在各区域实行绿植养护责任制，极大保证了各区域各包厢绿植的存活率。

彻底解决了多年来部门仓库、布草无专人管理的局面，有效控制了布草无谓的流失和布草回收、清洗，物品领取无记录等环节的混乱局面。

培训和落实，两手都要抓，两手都要硬。针对培训内容，逐一进行整改落实，一步一回头，循序渐进。通过一段时间的努力，餐饮部全体员工无论在仪容仪表、礼节礼貌，还是在服务流程、劳动纪律等方面均有质的提高，提高了餐饮服务在客人中的美誉度。

使日常工作得以顺利开展，尤其各类重大接待也均能圆满完成。

半年来，我一贯奉行制度面前人人平等。要求员工做到的，管理人员应首先做到，严格按制度奖惩，奖，大张旗鼓地奖，真正起到奖的效果；罚，罚和思想工作并进，罚得让违规人员心服口服，让其他员工引以为戒。当然，在成绩面前我非常清醒，很多工作离酒店领导的要求仍有很大差距。餐饮工作中仍存在一些不足之处：

- 1、仍有一部分员工服务意识的主观能动性较差，机械性地去工作；部分员工自律性较差，如站位纪律、服务礼貌用语、餐中服务等，管理层在一个样，领导不在又是另一种状态，缺乏一个合格的服务员应有的素质。
- 2、部分员工仍缺乏团结协作的意识。
- 3、个别管理层在执行方面仍需进一步加强。
- 4、个别员工仍缺乏节约意识。

5、极个别员工还存在偷吃私拿等违规现象。

半年度工作总结和计划篇三

今年上半年，在镇党委的直接领导下和区纪委的指导下，我们以党的xx大精神为指导，全面贯彻中纪委二次全会、省纪委三次全会和市、区各级纪委的有关指示精，结合本镇实际，以纪委规范化建设为抓点，扎扎实实开展纪委的各项工作，取得了一些成效，充分发挥了纪检部门的职能作用。

一、做法和成效

(一)扎实抓好乡镇纪委规范化6+3建设，推进纪委工作进入新常态。

1、抓好乡镇纪委规范化硬、软件建设，实现了硬、软件“六有”目标。

在硬件建设方面，今年上半年以来重点是加强了纪检队伍建设，纪检室增加了3名工作人员，设置了镇纪委谈话室，完善了办公设备，保证了纪检办案工作经费等。在软件建设方面，做到有行为规范、有工作职责、有办案规程、有工作制度、有工作台账、有良好形象。

2、抓好农村“三资”监管平台建设，加强了对农村“三资”工作的监督管理。

全面实行村组账镇管，认真监督农村“三资”管理使用。全镇各村、小组按时结算和按时报送财务报表；镇做到及时完成对各村“三资”数据分析、审核把关和上传工作；对“三资”平台发出预警信息、异常情况的调查核实。今年5月下旬，由镇纪委牵头会同镇经济办和镇村账管理有关人员到本镇光明村进行了“三资”管理情况检查，发现问题及时纠正，并提出了整改意见和要求。

3、抓好镇公共资源交易服务中心建设，推进公共资源交易管理规范化。

今年初由于有关领导工作调动，及时调整了镇公共资源交易服务领导小组。现在镇、村所有重大建设工程项目和重大经济项目都按正规程序开展招标和采购，实行了规范化、公开化和民主化管理，有效地预防了暗箱操作和产生腐败现象。

4、抓好镇级便民服务中心和各村(居)便民服务站建设，提高了群众办事的满意度。

按照上级的要求，我镇在平潭社保所内设立了平潭镇便民服务中心。目前已进驻的劳动就业、社会保障、计划生育、社会救助、社会福利、新型农村合作医疗、涉农补贴、规划建设和广播电视站等8个单位，基本能一次办成群众要求办理事项。同时，全镇18个村(居)全部建成了便民服务站，方便了群众办事，提高了群众的满意度。

(二)抓好纪委日常各项工作，充分发挥纪检部门的职能作用。

1、加强廉政教育，不断提高了广大党员干部遵纪守法的自觉性。

一是有针对性地开展纪律教育学习活动。认真组织全镇党员学习了《共产党员领导干部廉洁从政若干准则》、《中国共产党章程》和中央xx大以来的有关规定。二是结合党联系群众实践活动抓好学习教育。镇府领导、干部分工包干到各村，每周三下村开展联系群众活动。通过学习教育，不断提高全镇广大党员干部的党性观念和树立了全心全意为人民服务的宗旨，进一步提高了全镇广大党员干部廉洁自律意识和遵纪守法的自觉性。

2、抓好廉洁自律监督，规范了权力运行。

一是领导班子成员严格按照其职责进行了重新分工，经济开支审批权主要由分管经济的党委委员负责；纪委书记专职负责纪检和审计工作；镇重大经济和工程项目由镇领导班子集体研究决定；镇纪委着力监督基层站所负责人、村（居）党组织班子成员等廉洁履行职责情况；全镇18个村（居）设立了纪检委员，规范了权力运行。二是对新聘任的镇中层干部进行任前谈话，今年来共对新任职的副股以上干部13人进行了廉洁自律，任前谈话。三是实行“四对一”（书记、镇长、纪委书记和组织委员）谈话。今年以来对本镇3个村支部书记和1个部门负责人进行了谈话，并提出了整改要求。三是实行约谈做法。今年6月初约谈了因网络投诉的1名村干部，要求他说明事情经过，指出其所错误做法的危害，并提出整改要求。

3、抓好信访和查办案工作，促进了社会和谐，维护了党的纪律。

今年上半以来，接到和上级交办信访件3宗（其中1宗为跨年度举报），已调处完结2宗，另一宗正在调查取证。做到了件件有落实，有交代。立案1宗，结案1宗，已给当事人党内警告处分。有效地促进了社会和谐，维护了党的纪律。

二、存在问题

回顾半年来的工作，我镇纪委已取得了一定的成绩，同时也存在一些问题，主要是：

1、由于纪检队伍人员调动较多，刚调入的人员业务水平偏低，有待加强和提高。

2、各项规章制度不能完全适应新常态纪委工作的要求，有待完善。

3、执行各项规章制度常态化做得不够，缺乏持久性。

4、对党员干部违法违纪线索了解不够深入，立案数太少。

三、今年下半年的工作计划

1、继续认真贯彻执行党的xx大全会精神和中纪委、省、市、区各级纪委有关反腐倡廉的指示精神，加强党风廉政建设，重点惩治各村(居)，部门党员违纪、违法行为。

2、加强纪检人员的学习教育，不断提高个人的政治素质和业务水平，提高工作效率。

3、加强对各村、部门支部班子成员的教育和培训，提高他们反腐倡廉的意识和防腐反腐能力，逐步形成齐抓共管的新局面。

4、加强公、检、法和其它相关部门联动，争取相关部门对立案和办案工作的协调和支持。

5、按乡镇纪委规范化建设6+3的要求，确保软、硬件“六有”目标和继续抓好“三个平台”常态化的正常运作。

6、继续做好信访和查办案工作，确保圆满完成上级下达的办案任务，维护社会和谐稳定，维护党的纪律。

半年度工作总结和计划篇四

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

(一)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。

半年度工作总结和计划篇五

□

围绕全县经济社会发展目标，及时捕捉各类资金信息，准确把握中央资金投向，努力创新工作方式方法，不断加大工作力度，积极同上级部门沟通，多次上京赴省跑项目、争资金。截止到目前，已落实到位项目个，到位资金万元。同时，密切关注国家、省、市投资方向，深刻领会上级政策，结合我县实际，筛选、论证、包装了一批效益好、实施可行性大、成功率高的项目，积极做好项目前期。上半年，共储备项目个，总投资亿元，计划争取资金亿元。

二是抓形势分析。坚持季度经济形势分析工作制度，紧盯各项发展目标，密切关注全县经济运行走势，加强调查研究和预警预测，提出了《关于安义县20xx5年上半年经济形势分析的汇报》，并针对存在的突出问题及时提出对策和建议，供县委、县政府决策参考。

三是抓协调督办。面临诸多不稳定因素，经济运行呈现稳中趋缓、下行压力逐步加大的态势，及时召开gdp□固投等主要经济指标分析调度会。认真履行乡镇目标考核工作职责，探索进一步完善乡镇目标考核体系，健全考评办法，使各项工作目标得到落实。

一是编制了《关于安义县20xx年国民经济和社会发展规划执行情况与20xx5年国民经济和社会发展规划草案的报告》，在安义县县十五届人大五次会议上审议通过。

二是扎实做好安义县十二五规划评估和十三五规划编制工作。成立县、乡“十三五”规划领导小组及办公室和专家委员会等相关机构，落实规划经费。开展并完成“十三五”规划前期课题研究。调研先期需要纳入国家、省、市总体规划的重要事项和重大项目，报省、市“十三五”规划办。启动对“十二五”规划执行情况的系统评估。对“十三五”《规划纲要》将涉及的重要问题组织深化性专题调研。完成专项规划和行业规划基本思路。组织起草完成规划纲要的《基本思路》。

三是按照投资项目审批（核准）程序，做好项目行政审批。上半年共审批项目个，其中我委审批72个，转报市发改委审批个。其中工业项目8个，服务业项目2个，农业项目4个，投资16个，社会项目42个，能源局项目0个。

一是强化市场价格监测，准确把握价格走势，加强了与群众生活密切相关的粮、油、肉、蛋、菜等20种商品价格的重点监测，及时地掌握了全县的价格动态，确保了价格基本稳定。

三是加强收费管理，取消收费许可证制度，加强事中事后监管。根据国家发改委、省、市物价局的相关文件精神，对全县行政事业性收费单位和经营服务性收费单位实行了收费情况报告制度，上半年取消了征地管理费、绿化费等11项行政事业性收费。对涉及我县的小微企业的企业注册登记费、组织机构代码证书工本费、土地登记费等18项收费实行免征，对企业注册登记费、个体工商户注册登记费等4项收费暂停征收。

四是积极做好价格鉴定工作，上半年共受理价格鉴定36件。

五是加大价格调节基金征收力度，做到应征尽征，认真抓好价格调节基金管理，落实征收计划。

二是做好春季开学收费工作的价格公示及巡检工作，使学校收费透明正规化；

四是坚持“12358”价格举报电话24小时专人值守，随时受理各类价格举报。上半年，共接到群众投诉举报6件，处理回复6件，规定时间内办结率100%，积极化解了价格矛盾，有效维护了广大人民群众合法权益。

召开了安义县产业发展大升级组和安义县域经济发展要素调研组工作协调推进会。成立了一套工作机构，制定了并下发了一套方案，即《安义县关于推动产业发展大升级的工作意

见》、《“安义产业大升级”研究与对策工作实施方案》、《关于安义域经济发展要素的分析的发建议课题调研工作实施方案》。目前，完成了课题调研提问阶段的工作，县发改委根据相关部门提出的问题共梳理汇总了涉及土地、供水、供电、用工、环境、交通、金融、产业八大问题62小项，目前已发送国土、供水、供电、人保、环保、交通、金融等要素管理部门进行解题，提出解决问题的办法和措施。产业大升级研究与对策工作也顺利推进，县委农工部、县工信委、县文广局分别着手起草县《现代农业发展大升级思考与对策》、《新型建材产业集群大升级思考与对策》、《文化旅游产业大升级思考与对策》。