

2023年司法半年工作总结(模板7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

司法半年工作总结篇一

xxx年下半年，保安部的工作目标是：紧紧围绕公司中心工作，全面落实公司基层建设方案与各项安全防范措施，加强军事与业务培训，加强自身学习，加强与公司各部室、管理处的协调，推行人性化与制度化管管理，确保所辖小区（大厦）不发生重大安全事故，努力为保安队员创造良好的发展平台，打造一支规范化、专业化、有凝聚力、有战斗力、形象好的保安队伍，为公司的持续健康发展，提供强有力的安全保障。

下半年要完成的八项主要工作任务

第一项工作全力配合公司实行《保安队员绩效挂钩实施方案》，真正提高队员的工作积极性。

- 1、修改完善《保安队员绩效挂钩实施方案》。
- 2、与管理处一起做好绩效方案的宣传、动员、准备工作。
- 3、认真履行绩效管理的检查、监督职责，公正、公平处理问题，决不姑息违规队员，努力在保安队营造人人遵守公司制度的正气。

第二项工作强化对正、副队长的培训，全面提高正、副队长的综合素质。

- 1、制定正、副队长培训方案

- 2、从x月份开始每个星期二天，一共进行为期十天的正、副队长强化培训。

- 3、在x月中旬就培训内容分别进行业务与军事考核。

第三项工作加强对保安队员的日常培训，提高队员工作水平。

- 1、制定下半年保安队员的培训计划。

- 2、认真落实培训计划，半年集中搞一次军事训练比赛，条件成熟考虑搞一次安全知识竞赛。

- 3、摸索培训经验，形成一种长效机制。

第四项工作规范对新聘保安队员的培训，使新队员尽快熟悉工作。

- 1、制定新聘队员培训方案。

- 2、结合公司实际情况，由保安部对新队员进行三天的业务培训后，由保安队长对新队员进行实际工作辅导与军事、消防训练一个星期，八天后由保安部考核，考核合格后纳入常规训练。

- 3、在今后的工作中，对每个新聘队员依此进行规范培训。

第五项工作加强业务学习，提高自身业务素质。

- 1、贯彻公司的学习制度，每月至少组织二次学习。

- 2、二次学习中至少一次扩大到队长层面。

第六项工作做好本职工作，加强对各保安队的检查监督，积

极与管理处沟通，共同做好保安工作。

- 1、对照部门职责与岗位职责，做好日常工作。
- 2、加强巡查岗亭，特别是管理处下班以后的时段。
- 3、就了解到的情况、问题与管理处共同分析研究，认真解决。

第七项工作多方位了解保安队员，认真做好保安队后备干部的培养工作。

- 1、实事求是地对所有队员进行能力评估。
- 2、建立后备保安干部名册。
- 3、将后备保安干部人选按照对正、副队长的要求进行培训。

第八项工作认真完成公司领导交给的其它任务。

司法半年工作总结篇二

xx年对于小企业条线而言是极不平凡的一年，而对于xx分行小企业更是时间紧、任务重、机遇与挑战并存的一年。截止xx年年末，分行小企业条线总体业务指标全部达标，各项工作扎实推进，开局之年稳健发展。而在继xx年3月总行小企业金融部呼和浩特条线会议之后，分行小企业金融部在总行小企业金融部和分行领导的悉心指导和大力支持以及全条线人员的不断努力下，经过一个季度的梳理和转变，在稳步发展的同时也在“管理好、培训好、业绩好”的三项基本原则下取得了一定的成绩，基本实现了分行小企业金融部年初的工作预期，也为小企业金融业务的进一步稳健发展，更好地完成总行小企业、分行领导交给我们的任务夯实了基础。现就xx年上半年具本工作及完成情况汇报如下：

(一)总体业务发展迅速并呈上升趋势。

分行小企业金融条线坚持有效发展与风险控制并重的原则，努力开拓市场空间，突出抓好小企业信贷投放，资产规模不断壮大，盈利能力逐步增强。截止xx年5月31日□xx年上半年累计发放贷款467笔，累计金额12.26亿元，贷款余额960笔，达到18.37亿元，较年初增加153笔，2.98亿元。签发银行承兑票618笔，11.65亿元，吸收保证金存款7.7亿元。

(二)大力开展培训，努力提升分行小企业主军综合素质。根据总行小企业条线会的工作思想，在人员培训方面，我们坚持运用集中培训、实战培训，以会代训、以查代训等多种方式，按照“五步培训法”，针对条线建设初期，新晋员工数量快速增长的现状，针对性地进行培训。在去年一年的工作中，我们对客户经理进行了形式多样、内容丰富的培训□xx分行小企业一方面承担着总行小企业培训基地，先后为固阳惠农村镇银行、兴安盟分行、北京分行、锡盟分行以及乌兰察布分行等各分支机构小企业金融部委培了近30人，为总行减轻了不少的压力；另一方面，进入xx年后□xx分行小企业金融部培训体系也已经建立并相对成熟，相对应的培训计划也相应制定，从而分层次、全方位的综合培训模式，提高客户经理的综合素质，加强专业技能培训，并为客户经理做职业生涯规划指导。例如，每周二是新晋员工培训，每周四为初级客户经理培训，相同的培训主题针对成长阶段不成的客户经理设定的难易度及强度不一，起到分层次培训的效果。上半年共组织新晋员工及初级客户经理基础知识系列培训各8期，见习客户经理封闭式培训1次，针对后台工作的职责、工作流程及风险防范培训2次、新系统流程及操作办法2次。近半年的培训活动不仅给客户经理及时补充了营养，也在一定程度上扎实了条线员工的基础，提高分行小企业金融部员工的综合素质。

(三)人员招聘工作效果明显，条线人员队伍迅速壮大，为分行小企业的后续发展奠定初步的人员基础□xx年初，小企业

金融部首先注入23名员工壮大我们的队伍，4月中旬，分行小企业部在总、分行人力资源部的组织下进行现场招聘，新纳入小企业条线55人，先后分两5月中旬及6月中旬两个批次入行。截至5月底，分行小企业共有员工211人，其中正式员工133人，业务覆盖20家团队，同时按照客户经理培训的完成情况基本可以一并覆盖我们拟定设立的10家新团队。与此同时，分行小企业率先在各支行对本年度招聘的新人进行为期三个月的柜面业务学习，三个月期间业务培训完全依照柜面要求进行，包括基础的前台知识及三项基本技能。这样的招聘及培养方式在加快我行小企业员工队伍建设步伐的同时打破了直接上手做业务而对于前台业务知识相对匮乏的缺陷的传统模式，进一步优化人员的素质。

根据总行小企业年初工作会对xx分行小企业提出的工作要求及6月1日xx分行小企业与常行长座谈会，分行小企业亟待解决的问题主要体现在以下几个方面：一是xx地区客户储备不足，异地业务占比较大；二是整体发展情况较好，小的“指标”不够完善。这就要求我们在规模做大的)同时，把小的指标提高(如客户经理的“单产”；三是，产品品种单一。在这个问题上，我们一方面灵活使用还款方式，把小企业客户做活，另一方面积极探索信贷工厂，如“循环贷”等模式，实现企业资金的循环可用。同时，在银行承兑汇票业务上，也尽可能的挖掘客户经理的潜能，即使无绩效无奖励也要尽全力深挖客户，为客户提供优质服务，提升小企业员工的综合贡献度。

根据xx年度总、分行两级会议的会议精神中对xx分行小企业发展的基本要求及指引，围绕xx年度小企业表彰会议的召开，结合去年工作和今年的实际情况[]xx分行小企业金融部从“三化两转变两提升”开展xx年的工作。“三化”为管理精细化、业务标准化、客户优质化“两转变”为转变贷后管理意识、转变业务推进原则“两提升”提升团队负责人(中心负责人)管控能力，提升内控经理履职能力。

(一)管理精细化管理精细化□xx年一年的管理工作重点放在了机构搭建、制度试行、人员布局等方面，今年的工作重点则转向各项制度的梳理、明确，各岗位人员的履职能力的提升，尤其是团队负责人和中心负责人的管控能力的提升。管理能力的提升是部门整体管理精细化的重中之重，无论是团队负责人还是中心负责人都是信息传递的途径、上传下达的枢纽、管理半径的延伸，因而在管理上必须思路宽，眼界广，找准定位，找对方法，找清，有的放矢的开展管理工作，例如一个团队负责人，首先应该抓管理，强培训、控风险、带队伍，每一部分都要合理安排，使之相互之间融会贯通，各项工作有条不紊，张弛有度。同时沟通能力、协调能力、培训能力、掌控能力以及应变能力都要有一个量的积累和质的飞跃。我们希望通过管理精细化的打造，培养出符合小企业各项发展要求的区域执行经理。

(二)业务流程标准化小企业成立伊始，都在尝试摸索着适合小企业发展，尤其是xx小企业发展的方法，总行也在鼓励我们先试先行，由此我们的业务流程、分析技术等方面存在着标准不尽一致的现象，今年我们要趁着ipc专家的东风，依仗培训能力的打造来实现业务流程标准化。在这方面重点强调，后台也就是内控经理的责任重大，前期内控的书写为我们的内控建设起到了一定的作用，这项工作我们要作为一项工作内容长期进行下去，因此我们的内控经理必须明确岗位职责，切实做到监督有效、执行有力。

(三)客户优质化在去年金融形式比较复杂，我们蹒跚起步之时，由于各种原因没有做到对市场的细分，对优质客户的界定，今年我们将着力进行优质客户的筛选工作，这里就需要我们的客户经理加速提高综合业务素质，不仅仅是调查分析的能力，还包括对客户的选择问题、对客户的把控能力、和客户的议价能力等等。因此，客户的优质化工作最终是要落在客户经理素质提高这一环节上。因而我们的客户经理要通过培训和自身经验的积累，逐步具备自己的分析、判断能力，

对从客户那里获取信息有一个很好的甄别，并可以把握调查节奏，把握调查的主动权，确保调查真实有效。

(四)转变贷后管理意识一方面加强对逾期贷款，特别是5天以内的刚露头的逾期贷款的处理力度，这里要求我们的客户经理一方面必须严格按照总行及分行的贷后管理办法及相关操作实施细则中的相关要求开展工作，保证及时、有效。另一方面，贷后管理中心要强力推动日常贷后管理工作，去年我们在贷后管理工作中要求客户经理转变重放轻管的观念，并培养贷后管理工作的意识和习惯，而今年我们将加大对日常贷后管理力度，一但发现不按要求认真做贷后，或将贷后流于形式，应付检查的客户经理，将取消受理业务的资格，对存在这样情况的团队和支行，取消受理和审批业务的权限。

(五)转变业务推进原则坚持“立足本市、一圈两链，深挖客户”的营销及业务推进原则，我们需要进行这样一个转变，不要一营销业务，就直奔鄂尔多斯等地域，虽然这样见效快、议价能力强，但我们忽视了对xx本地市场的挖掘和培育。在截至去年年底的存量中□xx分行小企业有近50%的客户为异地客户，所以今年，我们必须逐步转变这种业务推进模式，大力的去营销和调查xx地区的客户，同时也牢牢抓住现有xx地区存量客户的上下游客户，在xx市场占较大份额的基础上，有更多的能力和精力再在去辐射周边地区。

以上是我代表xx分行小企业部对xx年上半年工作的一个简要汇报，以及对我部下半年工作的设想，请领导指正。

司法半年工作总结篇三

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。

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。

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。

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。

- 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。

（二）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。

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。

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。

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。

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。

司法半年工作总结篇四

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xx男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现制定工作计划如下：

- 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！

司法半年工作总结篇五

在这近半年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较

大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个业务可以全程的操作下来。

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

个人要求：

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
3. 发掘南岸区域目前还没有接触过的新客户，使我们的产品销售得更为广泛；
5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

下半年的销售目标最基本的是做到部门经理下达的三台任务量。根据经理下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

司法半年工作总结篇六

一、围绕大队安全平稳生产，认真落实领导部署，扎实开展本职工作，严格自我要求，积极发挥带动作用，大家共同努力实现一组指标，争得两项荣誉，达到三个提高。实现一组指标，即：加强调度基础工作，达到记录报表准确率100%，

重大事项传达及时、准确率达100%。外输原油含水合格率在98%以上。加强大队国有资产管理，实现大队设备综合完好率在97%以上，红旗设备占有率为15%，设备重大事故发生率为0。设备修理费用不超标，大队国有资产实现保值增值。

争得两项荣誉，即：夺回“油田公司设备资产管理工作先进单位”称号。争取年底获得油田公司先进调度室称号。达到三个提高，即：进一步提高设备管理人员对设备的了解程度，把设备维护保养规程落到实处。进一步提高调度人员业务水平，增强对突发事件的处理能力。进一步提高生产组的协调、监督水平，帮助基层把各项生产任务落到实处。

二、重点工作 为实现上述目标，重点做好以下五项工作：首先，做好资产清查工作，摸清家底。清查盘点是国有资产管理的重要环节。每季度开展1次盘点工作，保证自查面达100%，通过清查盘点最终达到大队固定资产帐帐相符、帐实相符，固定资产管理卡片同分公司数据库一致。及时完善数据库中的各项原始资料，保证资料准确齐全，使固定资产折旧提取更加合理。同时，做好新体系应用和管理系统升级准备工作。在大队全面应用股份公司新修订的资产分类与代码体系，升级中油资产(设备)管理系统软件到v6.0版本。

第二、强化设备日常维修、维护。知其然，知其所以然才能更好地开展工作。很多员工明确设备保养规程，但并不了解设备为什么需要这样保养。为了提高员工对设备内部的了解程度，今年计划利用7月份输油泵三保修理的机会，采取带领岗位员工和小队管理人员观摩设备解剖现场、观看设备内部录像和技术人员讲解的方式，共同熟悉设备内部构造，加深对设备内部结构、工作原理和保养关键点的了解，自觉遵守维护保养规程，正确处理故障，把设备维护保养规程落到实处。

第三、加强司机及机动车辆管理工作。

一是“公平派车，严格考核”。先计算公里数，再签发路单派车，月底按照大队机动车辆及司机奖金考核办法，核对路单根考核，保证公平合理。

二是严格执行修理费用单台核算，每季度清查修理费使用状况和车辆运行状况，不必要的维修项目坚决不修，不合理的修理费用坚决不付，保证修理费使用合理。第四、积极发挥调度作用。

抓好以下两项工作，发挥好调度的协调服务、组织指挥、监督控制职能：

一是加强调度资料的管理。调度管理原始记录的准确性、完整性直接影响着调度的有效性。从加强调度值班记录、交接班记录、领导生产值班等12本记录的检查入手，每月开展一次工作讲评，重点考核调度记录情况，提高记录标准，保证数据齐全准确，字迹工整，记录完整连续。

二是加强业务知识学习，提高调度管理水平。由于调度工作范围较广，内容较多，日常涉及到很多岗位和专业，因此要求调度员有过硬的分析判断能力和表达能力。我们的调度员具有较好的业务素质，但个别时候还存在处理事件依赖性强的不足，“严、细、准、狠、快”的工作作风需要进一步加强。今年4月开始，我们在调度室设立练兵台，制定50道练兵题，把出现突发情况如何处理、执行各项工作任务的程序、常用关键电话号码等内容做成题签放在调度室，调度长每天到岗位随机抽签与调度员现场问答，通过反复强化，争取8月1使4名调度员对50道练兵题对答如流，业务水平进一步提高。

第五，加强生产组长的组织协调作用。

一是对领导交办的问题，做到事事有着落，件件有交待，条条有回音，急事不过夜，工作不拖拉，起到积极的带动作用。

二是增强工作主动性。注意了解和掌握当前及近期工作重点，在工作中做到早考虑、早准备，主动为领导收集信息、自觉实施工作方案，记录工作结果。三是严于律己、诚心助人，倡导团结协作，促进生产组各路人员形成合力。按照大队领导要求，3月份起，组织生产组全体人员每月开展两次检查，每月15日前，各路可以单独对岗位进行检查，对检查出的问题当场指出，限期督促整改，检查结果不列入考核。每月25日到下月5日之间，组织生产组集体进行第二次检查，检查出现的问题汇报主管领导列入当月考核。

三、一点建议 检查考核是催进管理水平提高的有力手段，能够保证制度落实，消除隐患和低标准。但考核必将引起基层员工的一些不适应。以前已经出现过小队宣布考核结果后，岗位员工直接来质问机关管理人员的不愉快场面。生产组人员能够耐心接待、明确说明考核依据。但是来质问的次数多了，必将影响生产组人员的管理积极性。对此，我建议设立检查复核制度，针对基层员工质问、上访情况，由大队领导在生产会上进行复核评议。如果是生产组人员考核不公平、不合理，大队对生产组人员进行通报考核；如果是小队管理人员落实不到位，大队对有直接责任的小队管理人员进行考核。复核评议能有效维护考核的公平性，减少岗位员工上访情况，维护小队管理人员和生产组人员的管理积极性。以上工作规划，请各位领导、同志们批评指正。

司法半年工作总结篇七

20__年上半年，我镇坚决贯彻落实县委十届七次全会精神，注重讲实话、办实事、高效率，着眼于关注民生冷暖，促进经济平稳较快发展，加快基础设施建设进程，推动社会和谐稳定发展。上半年全镇增加值预计为1.96亿元，同比增长9.2%，其中农业增加17%，工业减少19.4%，第三产业增加26.9%。财政收入预计为2850万元，比去年同期增加50万元。现将半年来的工作总结如下：

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。