

2023年行政部上半年总结下半年计划(优秀8篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

行政部上半年总结下半年计划篇一

上半年，我店全体工作人员团结一致，遵照《药品经营管理规范》的规定，从各方面严格遵守，达到了总店的规定要求，不断提高自己的业务水平，完成了初步的销售任务。当然，在日常工作中，也存在非常大的差距和不足，对照本店的实际情况，在此，把半年来我店工作实施情况总结如下：

在经营方面。在岗人员统一着装，佩带上岗证，从业人员都有合格的健康证明和教育培训档案。。营业场所、仓储条件与设施设备满足药品经营的质量要求。各项制度、台帐资料等内容符合gsp要求。

在提高业务水平方面，咱们根据本店自身实际情况，定期组织内部培训，提高营业员的专业知识和合理推荐药品的技巧，提高营业员的素质和专业水平。把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个顾客买到放心的药品。

同时保证足够的货源和药品供应。对于顾客急需的店内暂时没有的药品咱们可以帮他从总店订购，方便了他们的及时用药。同时咱们做到微笑服务，真心的微笑换来客户的满意，是对咱们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。在上半年里，在咱们公司领导的正确带领下，在全体员工的共同努力下，各部门通力协作，通过全体工作人员的共

同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了某某x下达的销售任务。咱们的员工能在业余时间刻苦学习医药相关知识，结合工作时间对郑配药，提高业务素质和专业水平。

做到依法经营。营业时间内保证有经许可的药学人员在岗。同时做好药品的购进验收记录，出具的销售凭证符合相关要求。3按规定分类储存陈列药品，定期养护并做好养护记录。4处方药与非处方药按规定销售，规范合理调配处方药，已明确规定医生处方销售的药品，一律凭处方销售，并经过驻店药师审核签字，保存处方备查。同时设立非处方药品专柜，贴有明显的区域标识。

做到诚信优质服务。1药品广告与咨询服务方面：遵照执行《药品广告安全审查办法》等规定，不发布任何未经许可审批的各种药品广告。2在药品销售中药师及营业员正确的介绍药品的功能、主治、禁忌及注意事项，并提供咨询服务。不夸大药品疗效，不以非药品按药品向顾客介绍和推荐。服务态度热情，文明用语，礼貌待客，服务承诺与便民措施切合实际并有效开展盒落实。3药品明码标价，不采取欺骗手段促销高价或者高利润的药品。

保证环境秩序优良。店堂整洁明亮，没有与经营无关的物品堆放，没有闲杂人员长时间逗留。没有未经许可的坐堂医生开展诊疗服务。4没有张贴和散发未审批的药械等产品广告和宣传画册。

行政部上半年总结下半年计划篇二

今年以来，区科技局、科协在区委、区政府的正确领导和上级科技、科协部门的指导帮助下，主动适应新常态，坚持创新驱动不动摇，以“一号工程”和“6+2”产业为重点，努力实现自主创新与产业发展的共同跨越。

一季度，科技信息产业实现主营业务收入26.4533亿元，同比

增长19.45%；纳税总额6490万元，同比增长23.03%。

一季度，120家高新技术企业累计实现产品销售收入26.73亿元，比去年同期增长25.67%；实现利税总额7.17亿元，比去年同期增长21.32%。1—5月，高新技术产业实现销售产值44.63亿元，比去年同期增长34.48%；实现利税总额12.77亿元，比去年同期增长44.87%。

1—5月，我区专利申请量887件，同比增长19.38%，专利授权量为540件，其中授权发明专利76件，同比增长61.70%，实现高幅增长。

1—6月，单独引进科技信息产业企业家数2家，完成考核目标的50.00%；全区新引进科技信息产业企业家数72家，完成考核目标的55.38%，科技信息产业资金总量177873万元，完成考核目标的77.34%。

一是修改完善对街道、园区的创新考核。把引进和培育高新技术企业、旭日企业培育等列入重点考核内容，对考核的指标和分值进行调整，加大对科技信息产业主营业务收入和增长率的考核力度，加大对创新型企业培育和众创空间建设的考核力度。二是扩大风险池基金规模。将用于科技型企业风险池基金从原来的600万元增加到3000万元，首期到位1000万元，杭州银行科技支行安排信贷放大到1亿元。出台《拱墅区中小企业贷款风险池基金管理办法（试行）》有效缓解中小企业融资难问题。三是落实创新政策。落实《关于加强科技创新的若干政策意见》（拱政〔20xx〕3号）文件精神，制定《拱墅区企业发明专利产业化奖励实施办法（试行）》。对16家企业的66个研发项目进行了加计扣除领域界定，加计扣除经费共计10099万元。

一是注重“旭日企业”发掘培育。20xx年，共有68家企业申报“旭日计划”企业，主要涉及电子信息、机电一体化、节能环保、生物医药等领域，经技术、财务及投融资专家初评，

新入选35家20xx年“旭日企业”，其中16家将角逐第一、二梯队名额。二是注重高新技术企业引领示范。会同国、地税组织国家重点扶持领域高新技术企业的认定及复审工作，共有18家企业申报杭州市高新技术企业，有20家企业申报和复审国家高企。三是注重研发中心建设立项。依托市科技信息研究院提供的专家库，我区协调进行了省级研发中心评审鉴定。杭州奥默创新医药、灵汇洁净微环境、英普膜处理资源利用等三家省级高新技术研发中心通过了鉴定初审。

一是编印科技企业资质及专利资助申报须知。针对我区实际情况编印了《科技企业资质及专利资助申报须知》，内容包括认定条件、申报所需材料、文件依据以及咨询联系电话，并罗列了省、市、区科技部门的网址以及相关的经费管理文件、验收办法。二是成立中小企业创新服务联盟。与省天使投资专业委员会、搜钱网·好园区等机构共同成立拱墅区中小企业创新服务联盟，编印会员服务手册，上半年联合举办科技经费管理、知识产权、法律、传统企业如何拥抱互联网+行动计划等各类培训8次，参加企业350余家。三是开展科技经费检查辅导。邀请财务专家对20xx—20xx年市级财政资金支持的科技项目的负责人和财务负责人进行涉企科技经费使用监督检查和培训，落实市科委关于科技经费检查整改工作，分两批对67家企业共90个项目进行入户检查。

一是多举措推进《全民科学素质行动计划纲要》实施。围绕《纲要》实施，确定学术研讨、科普教育、技术培训、学社协作等活动项目。截至5月底，共征集科普资助项目72项，其中推荐市科协立项2项，区科协立项30项，项目资助经费达到40多万元。二是院士专家工作站稳步推进。对全区5家企业院士专家工作站进行走访调研与服务，目前，灵汇技术股份公司已完成申报杭州市院士专家工作站材料，托普仪器已做好建站考核各项筹备工作，待市检查组考核验收。三是推进全国科普示范区创建。根据中国科协和省科协关于创建相关文件精神和要求，对照《创建科普示范区标准》，开展创建基础性准备工作，如举办科协干部培训、组织社区与学协会

对接、科普场馆标准化制定等工作。

下半年，区科技局将继续围绕“突出创新驱动，加快转型发展”的总要求，以区委、区政府的重点工作任务为目标，坚持企业为创新主体，强化科技服务职能，充分发挥科技创新对转型升级的重要促进作用。

一是抓好政策落实。按照国家有关文件以及省市科委要求，全面兑现能够落实的政策。加强对企业科技政策方面的引导，完善和强化抓落实的政策保障，从制度上对项目及资金的管理进一步规范化。二是依托创新服务联盟为中小企业服务。以“共建共享共管”为原则，采取“线上对接线下服务”方式，对辖区企业提供全方位服务，对加盟企业提供定制服务和专题服务，实行动态化管理，确保全年推出不少于12次的各类创新服务活动。开展创新服务券推广实施工作，明确细化指标、类别、对接平台，服务企业。

一是深化旭日计划。继续与浙商杂志合作举办拱墅区创新创业大赛暨旭日企业评选总决赛活动，培育一批高成长性科技企业，编撰完成《旭日企业风采》一书，全面展示创新企业团队和领军人物风采。二是夯实高企培育。将进一步推动科技投融资改革，促进科技成果转化产业化，细化高企申报、复审等工作，确保实现保持高企百家以上和科技项目申报百项以上的目标。

一是制定众创空间建设三年行动计划。用三年时间，努力打造30个众创空间，建成5个以上具有专业运营、创业指导、产业明晰、基金助推、服务精准的示范效应带动强的众创空间。二是出台扶持政策。对被新认定为众创空间（含孵化器）的给予一次性奖励并给予房租、宽带等费用补贴；对专业运营商给予引进优质创客、基金投向收益税收优惠等奖励；对成长性较高的创客和企业给予科技项目申报、加速器入园等优厚条件支持。三是坚持问题导向、需求导向。针对我区创客空间缺乏专业化，专题举办风投、基金与街道、园区的对接

活动，为发展较完善、条件较为成熟的众创空间牵线搭桥；针对初创型企业融资难，将20xx年用于科技型企业风险池基金前期到位的1000万元，优先放贷创客空间内的创客企业。

一是推进全国科普示范区创建工作。重点抓好示范创建动员部署，分解落实创建指标任务，全力以赴迎接全国科普示范区创建验收。二是推进科学素质提升行动和“十三五”规划编制。完成年度全民科学素质工作要点；组织相关专家总结科普和全民科学素质提升“十二五规划”，认真做好科学素质和科普工作“十三五”规划调研编制工作。三是推进学术交流和科普宣传工作。重点做好拱墅区学术年会主题报告系列活动，搭建学术交流平台；举办全国科普日暨拱墅区科普宣传周，突显科普惠民，服务发展主题；拓展“运河好奇实验室、工艺v学堂□iq加油站”科普宣传教育平台，提升和发挥品牌活动效应。

行政部上半年总结下半年计划篇三

201x年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32

亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元；累计发生营业支出20xx万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元；上半年营业利润为-338.96万元。

二、主要工作开展情况

(一) 圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于201x年获得监管部门开业的批复，在较短时间内完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

(二) 确立业务经营目标和工作重点

根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出201x年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作；努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变；结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展；坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

(三) 逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业

务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

(四) 稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业；既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司；各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献；开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织 and 带头营销。

(五)初步构建风险与内控管理体系

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

(六)加强基础管理工作，提高合规意识

进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。开好“户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持；充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

(二) 提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主；对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销；控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目；对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

(三) 加大创新力度，努力实现经营方式的转变

定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营

机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性；二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程；优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险；三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度；加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑保付等带动负债业务；通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度；根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据，赚取利差收入；针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情，对……地区实力较强的农村信用社进行同业授信，取得票据贴现额度，提高贴现利息收入。

(四) 进一步完善风险管理体系建设

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度，强化贷款“三查”制度落实，尤其是提高贷款调查的质量；严格评级管理，制定分行评级检查考核办法，进一步规范和约束内部评级工作，提高评级质量；制订并实行“授信客户准入制度”和“授信业务前期调查制度”，提高评级和授信申报质量和效率。

2、做好风险预警工作，加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外，还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围，提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作，制定贷后管理考核办法，不定期组织实施专项或全面信贷检查，风险管理部门参与贷后实地检查，并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

(五)加强基础管理工作，切实防范各类风险

1、加强业务学习和培训，重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试，加大培训力度与深度；加强学习型组织的建设工作，在全行组织开展“业务知识学习月”活动，全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

(六)加强党群工作，促进业务发展

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创先争优”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

农银村镇银行为履行把村镇银行打造成为具有农字特色、机制灵活、竞争力强、可持续发展的农村精品银行的承诺，村镇银行充分发挥地处农村乡镇、直面农民的优势，抓住国家服务三农、扩大内需、提振经济的机遇，不遗余力服务三农。一年来，全行总资产5868万元，各项存款3804万元，各项贷款4150万元，账面利润85万元，贷款收息率和到期贷款回收率均达到100%，圆满实现了存贷双增、质量提升、保本微利、安全经营的目标。

一是找准定位，全力打造村镇银行是农民自己的银行形象。为践行贴近农民需求，贴身服务农民、立足城乡，面向市场，服务三农的经营理念，创建伊始，除采用传统的宣传单、报纸、电视等宣传模式外，该行员工还利用休息时间走村串户，深入村委会、村民小组和种养加大户，宣传村镇银行贴心为农民服务，是农民自己银行的服务宗旨，并通过举办银农、银企联谊会，积极参加当地人行组织的产品推介会等形式，让广大客户了解和认同村镇银行。

二是积极创新，全力探索服务三农新途径。针对农户担保方式单一、抵押物缺失的现状，积极创新担保方式，加强与村委会和农户联动，通过村委会了解农户的生产经营情况，借力控制信贷风险。对没有有效资产可抵押的农户，采取三高(高职、高薪、高知)人员担保的方式放贷，三高人员可担保贷款5万元。是养殖大户，对于要发展生产，又不能提供有效抵押担保的农户，该行与武汉通威担保公司合作发放担保贷款。同时，该行还创新开办动产抵押、林权抵押和农机具抵押贷款，有效缓解了农民贷款难、担保难问题。

三是贴心服务，全力打造农民满意的银行。在服务上突出灵活、优质、高效，积极向当地农户、村委会、镇直部门、中小企业等客户提供存款、贷款、结算三大类金融业务。在服务时间上突出活字，坚持节假日不休，延长营业时间，上门办理业务，为及时满足农户需求，有时还晚上开办业务。在服务效率上体现快字，处处为农户着想，在风险可控和操作

合规的前提下，只要是能一次操作完成的业务，决不让农户跑第二次。由于制度适应性强、管理链条短、审批环节少，办贷时间大大缩短，5天之内甚至最快1天就可将贷款发放到农户手中，深受广大农户好评。在金融产品上突出新字，针对农村、农民和涉农小企业，开发出方便、灵活的金融产品，形成自身独有特色，不断拓宽三农服务领域。一年来，采取自助反复可循环贷款方式，向107户涉农小企业和农户发放贷款2100万元；采取村委会推荐，以农村土地经营权抵押方式，向13户农户发放贷款60万元；采取在职公务员担保、担保公司担保、多户联保等多种方式，向78户农户发放贷款580万元，满足农户生产小额资金需求。为做实服务，该行还在全辖同业率先免费推出短信通业务，客户首次到村镇银行咨询或办理业务时，记下客户的服务需求和联系方式，并以短信形式通知客户什么时间前来办理业务比较方便，并提醒客户办理所需业务应准备哪些要件，需要经过什么程序，有效避免了客户由于业务不熟悉造成的不必要的往返奔波，极大地方便了客户。目前，该行的客户既有当地农户、村民委员会、镇直各部门、种植专业户、养殖专业户、运输专业户、个体工商户，还有一批涉农中小企业，成为农户放心满意的农民自己的银行。一年来，该行服务涉农企业58家，乡镇居民和农户等客户近1160户，一大批农户通过贷款支持实现了增产增收。

四是强化内控，全力防控风险。在大力拓展业务的同时，该行充分发挥自身独特的股权结构、管理体制等优势，结合乡镇实际，借鉴农行服务三农的成熟做法，健全完善了存款、贷款和风险管理等制度体系，积极探索构建适应三农特点的风险防范体系。在对客户采用简易评级授信的基础上，总结出一看二摸三查四访五网的五字调查法，实地查看客户基本情况，全方位了解客户生产经营现状，掌握客户诚信记录，访问客户周边人群，了解客户有无不良嗜好，调查客户提供的信息是否真实，从而有效保证了贷款质量。

一年来，湖北农银村镇银行通过创新金融产品、简化服务流

程、延伸服务触角，全心全意服务三农，不但赢得了广大客户的信赖和支持，也得到了包括各级政府、新闻媒体在内的社会各界的广泛赞誉。中央和省、市级20多家媒体先后报道了该行服务三农、积极支持地方经济发展的成功做法。湖北农银村镇银行成立一年来的成功试点，为全国农村金融体制改革积累了经验，为村镇银行如何更好地立足县域、服务三农提供了可贵的借鉴。

半年来，我司在省市公司的正确领导下、在武冈市委、市政府的关心和支持下，全体干部职工同心协力，严格按照公司年初工作指导思想，以经济效益为中心，以安全生产为基础，以“精益管理年活动”为目标，以改革创新和“三严三实”及“转、守、强”专题教育活动为行动指南，努力调动和发挥全体职工的积极性，全司各项工作进展势态良好，整体工作并举发展，为全面实现年度工作目标奠定了坚实的基础。

一、上半年工作的主要成效

——精益管理再现高潮，创建意识进一步加强。按照市局“精益管理年活动”要求，我们始终把创建一流供电企业作为促进各项工作进步的龙头来抓，围绕“一流的设备、一流的管理、一流的队伍、一流的效益、一流的服务”目标，健全领导机构，制定活动方案，广造声势，深入动员，全方位分解精益管理责任指标，层层签订责任状，增强创一流工作的责任感和紧迫感，通过突出工作重点，落实工作责任，开展自查整改，采取符合实际的工作计划和保证措施，确保了“精益管理年活动”各项创建目标和指标的顺利实现。

——安全生产局面日趋稳定。上半年，全司安全工作坚持以人为本，从严管理，狠抓“三级控制”和反习惯性违章两个重要环节，加强“三种人”培训，通过层层落实安全责任制，开展举一反三的安全教育，严格以责定位的监督机制，营造出浓郁的安全氛围。

——主要经济技术指标完成良好。上半年，面对日益复杂的内外部用电环境，我公司严抓严管，经济技术指标超预定目标。1—5月累计完成购电量20614.04万kwh□同比上升21.42%，完成年度指标41.36%、进度的98.69%；累计完成售电量19410.62万kwh□同比上升22.52%，完成年度指标43.75%、进度104.79%；应收电费14390.4470万元，实收14123.467万元，电费回收率98.14%，除龙江、龙坪两煤矿欠费266.98万元外，其余电费100%收回；售电均价完成741.37元/千千瓦时，同比上年757.29元/千千瓦时降低15.92元/千千瓦时，对比年度指标750.74元/千千瓦时下降9.37元/千千瓦时。其主要原因是杨柳、司马冲两供电所的并入及今年一些煤矿、五小三高企业被政策性关停所致；1—5月累计全口径综合线损5.84%，同比下降0.84%，对比年度指标(12.00%)下降6.16%。

——电力市场整顿和优质服务活动开展有条不紊。电力市场整顿和优质服务是“精益管理年活动”的重要内容，根据省市电力公司的统一要求和部署，公司领导亲自带领员工上街宣传供电服务承诺，回答用户反映的用电问题，在社会上造成了良好的宣传氛围，树立了良好的国企形象。与此同时，我们还积极响应市人大、政协的号召，对人大代表提出的建议提案及时调查并予以答复，今年，我司收到的提案只有两件，均已正式回复了代表。

——各项基础管理工作不断加强。精益管理活动的深入开展，为公司全面提高基础管理水平提供了良好的条件，内部审计工作在搞好财务收支审计的基础上，有效地开展了事前审计、效益审计、基建工程审计、承包审计，为提高资金使用效益起到了监督和服务作用，杜绝和减少了在资金管理上的随意性支出，提高了经济效益。上半年，没有各类刑事治安案件发生，火灾事故继续保持零的记录。

——多经产业健康发展。我们遵照市场经济规律，从调整生产关系，促进生产力发展的实际，大力发展多经产业，上半年，承接签订高低压业扩安装项目合同63份，合同金额1701

万元，主营业各收入达944余万元，其中已竣工投运高压业扩收入22个，收入847万元；低压户表安装48万元，零星维修工程收入49万元；1-6月份累计生产产值达1879万元，预计全年实现收入2400余万元。

——党建工作。文明建设进一步深化，半年来，我们以提高企业整体素质为中心，组织全体党员、干部职工认真搞好“转、守、强”与“三严三实”专题教育活动，着力打造企业精品文化，积极开展思想政治工作，使职工的思想觉悟不断提高，责任心不断加强，服务水平不断提高，企业形象不断优化，保证了全司精神文明建设的有序开展。

——电力体制改革稳步推进。根据省公司的统一部署，我公司于5月初正式启动直管上划，武冈市委市政府成立了专门工作组，统筹电力体制改革的各项工作，人员安置等历史遗留问题正按有关程序进行处置，7月底，直管上划改革有望取得新突破。着手筹备生产营销基地的选址，相关工作正在运作之中，年底有望破土动工。

二、上半年主要工作开展情况

——坚持“安全第一，预防为主”的方针，加大反习惯性违章力度，在制度、措施、管理手段三个方面做文章，保证安全生产局面稳定。一是落实安全制度，强化安全责任。在工作实践中，我们完善了领导包片、部室包点和党政工团齐抓共管的安全生产网络和各岗位、各工种、各级安全生产责任制。年初，公司都与各部门签订了安全生产责任状，实行安全风险抵押制度，在安全生产上，我们把实施“两措”贯穿于安全工作的全过程，增强了全员的安全意识。进行安规考试，使参考率和合格率都达到100%。二是强化安全措施，实现现场管理，年初，我们制发了“安全技术措施计划”和“反事故技术措施计划”，要求各部门认真学习计划，并要求完成率要达到100%。对春季安全大检查中查出的隐患，列出整改计划，要求各单位认真对照计划进行限期自查整改，

同时按期校试了安全工用具，对不合格的安全工用具进行了报废和更换补充。狠抓施工现场的管理，严格按照制定施工方案，落实安全措施、组织措施和技术措施的施工程序落实到每个施工现场，保证了现场施工的安全。三是宣传、监察、查处三管齐下，加大反习惯性违章力度。半年来，我们在全司系统内采取查苗头、抓典型、相互制约的监督措施，采取定期和不定期的形式，到所、班组、施工现场检查安全措施和制度执行情况，及时查处有习惯性违章的人和事，有效地促进了全司的安全生产。

——深入开展“精益管理年活动”，努力开创经营管理新局面。在全司系统内大力开展“精益管理年活动”，各单位、各部门对照活动实施细则的标准，认真将必备条件和考核内容逐项分解，责任到人。我们加大安全管理、文明生产、设备管理等方面的工作，通过每月定期召开安全生产例会和用电工作例会，听取供电营业所在安全生产和用电上的困难和建议，安排部署下月工作，有效地提高了电压合格率和供电可靠性。我们还针对活动工作中的难点和重点，进行专题研究和工作安排，对难点和重点，安排局领导牵头，负责部室全力配合，到基层进行督导和指挥，努力确保各项量化否决性指标达到创一流工作要求。

——精心组织网改施工，整体推进农电体制改革步伐。上半年，全面完成了原赧水公司201x年两个批次980万的电网改造工作任务，争取了201x年4000万电网建设资金共计53个网建工程项目的落地，实现了201x年第一批两个批次工程12个单项工程的全面开工，公司电网建设工作正以十足马力向前奋进，为全面加强地方电力建设和进一步服务好公司主业工作打下了坚实基础。

——加大增供扩销、电费回收力度。突出做好抄表质量管控，营销部用电检查班每月4-9日对抄表质量进行现场检查，对查出的问题进行处罚。1-5月，共出示考核通报17个，处罚205人次，共计处罚金额26756元。制定《武冈电力有限责任公

司201x年抄表质量专项整治方案》，加强对抄表质量的管控，严厉惩治抄核收领域的违纪违规行为。强化台区线损管理。制定《武冈电力有限责任公司201x年高损台区专项整治工作方案》，强化台区线损分析整治。按月开展高(负)损台区跟班稽查，及时进行情况分析、通报、处理，狠抓台区线损数据的真实性，杜绝因管理原因产生高损台区。精简规范业扩报装，进一步简化业扩手续，优化办电流程，完善服务机制，坚持“一口对外，便捷高效、三不指定，办事公开”的原则。供电方案答复期限兑现率100%。业扩报装无超时限现象，客户接电时限兑现率100%。

——合理控制成本，严格计划支出，上半年，我们重点抓了资金的控制使用，优化投向、合理使用。对机关基层的可控费用进行分解下达，并设立台帐，每月进行考核登记，有效地遏制了超计划性的支出。与此同时，加大财务审计监督的力度，减少了资金开支上的损失和浪费。

——强化党建、精神文明建设。上半年，我们公司紧紧围绕省公司党组“三抓一树”的决策部署，贯彻市公司党委“112233”的工作思路和要求，坚持党建“融入中心、服务发展”思路，积极应对新形势、新任务、新要求，扎实开展“三严三实”及“转作风、守法规、强责任”教育实践活动，全面加强“三型”党组织建设、企业文化和队伍建设，提升了党组织的政治引领力、组织战斗力、改革创新力、凝聚保障力，为公司健康、稳定、快速发展提供了强有力的政治保证。精益管理，党建工作务实高效。聚焦“四风”，扎实开展主题教育活动。“三严三实”和“转、守、强”主题教育活动做实规定动作，做优自选动作，做好宣传工作。强基固本，廉政责任制落实有力；同频同振，工青妇工作有声有色。

三、上半年工作存在的问题

20xx年上半年，我司各项工作虽然取得了很大的进步，但也

存在一些不容回避的困难和问题。

1、部分人员思想观念滞后于改革发展和社会变革形势。改革意识，市场观念仍然十分淡薄，对于竞争意识、风险意识、生存意识承受力十分薄弱，仍习惯于大锅饭的陈规陋习。

2、我们机关和有些部门工作程序还没有完全理顺，特别是机关部分同志事不关己，高高挂起，浑浑沌沌，不思进取，自由散漫，工作作风漂浮的问题严重。

3、管理工作中存在薄弱环节，有的技术指标还不稳定，或者以劣充优，或者弄虚作假，或是欺上瞒下。在经营管理上，不平衡用电的问题比较严重，偷漏电问题屡禁不止，赅水公司并入后电费回收难度进一步加大。

4、电网建设仍不能满足人民生活水平需要，电网布局结构不合理的状况至今未得到根本性的改变，农网改造由于资金及体制等原因还有许多遗留问题，农电体制改革步调不一致。农网改造任务重，矛盾大，时间紧，困难多。

6公司直管上划举步维艰，人员安置等历史遗留问题成了公司电力体制改革的“绊脚石”。

四、下半年的工作重点及采取的措施

一、进一步扎实地开展“精益管理年活动”，下半年，我们将针对“精益管理年活动”工作实际，在进一步巩固安全管理、用电管理、文明生产、设备管理、优质服务、节能与技术进步等6个方面工作成果的同时，重点稳固安全生产、线损率、电压合格率、供电可靠率、电费回收等5项量化否决性指标。进一步完善各项规章制度和各级、各环节的责任制度，健全技术，管理和工作等三大标准体系建设。

二、进一步完善和增强安全生产体系，不断强化安全生产基

础。我们将巩固上半年取得的安全成果，进一步深化对“安全第一、预防为主”的认识，正确认识安全与改革，安全与发展，安全与施工，安全与经济的关系，把安全工作的主要任务放在对广大职工的安全思想教育和遵章守纪教育上，狠抓安全责任制的落实，对各级、各类人员、各岗位的安全责任进一步完善、修改、使之更加具体、明确、具有可操作性，从上至下形成逐级管理、全员负责的安全管理体系，继续狠抓反习惯性违章，加大、加重考核和管理力度，严肃查处各类违章的人和事，进一步强化全体职工的安全意识和自我保护意识，狠抓“两措”计划落实，抓好现场管理，加强电力设施的保护，不断提高设备完好率和可靠性，坚持宣传、监察、奖惩三管齐下的方针，逐一落实到位，齐心协力，确保全年安全生产目标的顺利实现。

三、坚持发展、稳定的基本方针，积极稳妥推进改革。下半年，我们将举全司之力实现直管上划，努力完成电力体制改革，为公司发展争取更大空间。大力抓好农管理体制的改革，规范农村供用电管理，把“三公开”、“四到户”、“五统一”等行之有效的管理方式制度化，搞活分配机制，将岗位工资全部浮动纳入绩效考核范围，运用促进发展的竞争激励机制，探索符合我局局情的分配机制改革。

四、深入开展优质服务活动和“双百计”工程。对用户投诉和反映的问题，一经查实坚决曝光，严厉查处，决不手软。对于技术上和管理上的薄弱环节，切实采取改进措施。

五、加大电费的回收力度。电费回收中采取因地制宜，行之有效的管理措施，争取各级政府和有关部门的支持和理解，严格执行有关规定，运用行政的、技术的、经济的等各种手段加大电费回收的力度，做到有理、有节、审时度势，避免矛盾激化，确保电费按期结零。

六、持续强化财务管理工作，要从全面计划性管理的要求出发，进一步加强资金使用和成本控制的管理，加大资金、生

产材料、差旅费，小型基建、科室费用的计划控管力度，坚持财金管理一支笔的审批制度，严格按资金程序办事，加强财务审计监督，加大资金、资产的监督力度。

七、持之以恒地开展“三严三实”与“转、守、强”专题教育活动，全方位推进企业文化建设。坚持以同志“四个全面”重要论述为指针，切实加强干部职工的思想政治工作和精神文明建设，使思想政治工作贯穿于全方位的工作之中，渗透到生产、经营、管理的各个环节，充分发挥工会、共青团等群团组织在改革发展中的积极作用，全心全意依靠广大职工创建一流企业，充分发挥他们的积极性、主动性和创造性。要进一步关心职工生活，大力开展丰富多彩的职工文体活动，引导职工参与健康向上的文体娱乐活动。全面实施“司务公开”，提高企业决策和管理的透明度，让全体职工共同参与决策，共同参与管理，共同关心企业的发展，共同探讨企业管理新的机制与体制。

同志们，下半年，我们要深入落实省市公司年中工作会议精神，客观总结上半年取得的成绩与存在的不足，分析当前形势，明确目标任务，周密部署下半年的工作，扬长避短，攻坚克难，为实现全年目标任务而努力奋斗。为武冈经济社会又好又快发展作出新的更大的贡献。

行政部上半年总结下半年计划篇四

同事们，大家好，下面我将xx年上半年工作情况向各位汇报如下：

半年即将过去，新的挑战又在眼前，深思回顾这半年来的工作，即有成绩，又有不足，现做以下总结。

成绩：工作认真负责，无论在超市哪一个岗位上，都能得以应手。在收银台上，严格按照收银台应知应会，收银员的工

作流程完成，收银员不但要收好钱，还要熟知所有商品的价格，陈列位置，整箱包装数量，既要保障货款的安全，出口的工作安全，还要做好促销工作。促销工作不是多说一句话的事，还要揣摩顾客的心理，看他需要什么，目光经过哪里等等。理货时，做到货物摆放整齐、充足，购物通道畅通无杂物，区域卫生干净整洁。学习企业文化，把六大管理经营目标，八大服务理念运用到日常工作中去，始终想着：我们代表着企业形象，珍惜尊重每一位顾客，践行“3米”见微笑，心里时刻想着顾客就是我们的衣食父母，我们要弘扬正能、发挥才能、创收节能、保障效能。

不足：业务知识掌握的不够扎实，随着商品种类的增多，特别是特产超市、餐吧等，有许多产品的价格、克数、整箱数和保质期等等，不能做到对答如流，香烟价格调整之后，也做不到一口清。不懂得服务创新，墨守成规，对自己没有太大的信心，不愿意接受新生事物，工作中遇到烦恼和突发事件，不能及时、很好地调整情绪。平时与领导和同事之间沟通不及时。

今后的工作打算：

加大业务知识的学习，利用一切业余时间，争取在最短的时间内把业务知识掌握全，如每月学习掌握30个商品的价格、克数和保质期等。始终牢记企业文化于心，营销技巧要多向同事们学习，调整好个人心态，真正把每一位顾客都当成亲人看待。

科室不足：

由于超市人手紧张，餐吧人员在制作上没有经过规范培训，就忽忽上岗制作，干起工作来就有点手忙脚乱，想信以后随着现场制作技能的提高，会做的越来越好。

行政部上半年总结下半年计划篇五

三，个人工作计划如下：

- 1, 以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常
- 2, 对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。
- 3, 在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。
- 4, 加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。
- 5, 多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟进。
- 6, 掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四，对自己工作要求如下：

- 1, 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。
- 2, 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。
- 3, 对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。
- 4, 客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5, 要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6, 要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7, 到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8, 十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

五. 在以后的销售工作中采用：“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

半年来，办公室在公司领导的直接指挥下，在各部门的帮助和支持下，做好统筹及上传下达工作，把工作想在前，做在前，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了公司宣传、人事管理、职工培训、档案管理、后勤服务及公司保卫等多方面的任务。办公室作为公司的综合职能部门，较好的发挥了职能作用，为公司的发展做出了应有的贡献。特别是在上传下达、为领导提供决策依据、加强公司管理以及在公司制度改革方案等方面做了大量、细致的具体工作，并取得了一定的成绩，各项工作都在有序地进行中。现就半年来的工作做一简要总结：

一、加强管理，完善各项管理制度，充分调动人员积极性。

为了加强对人、财、物的管理，我们完善了过去的各种管理制度，突出制度管理，严格照章办事，进一步明确了工作职责，完善了公章使用、纸张使用、电脑使用、请假、值班等各种常规管理，充分体现了对事不对人的管理思想，各项工作井然有序。合理调配人员，充分整合现有工作人员，做到

人尽其才，才尽其用，充分调动人员的工作积极性。最近，公司对工资进行了改革，实行岗位工资+绩效工资。明确了每个人的岗位职责，工作任务，做到分工明确，责任清晰。每个人都能从工作的大局出发，从整体利益出发，互相支持，互相帮助。大大增加了员工的责任意识，充分调动了员工的工作主动性和积极性，有效促进了公司的长远发展。

二、加强学习，提高素质。

做好办公室工作，必须要有较高的理论素质和分析解决问题的能力。办公室工作人员要通过各种途径进行学习，为此各办公室都配备了电脑，利用网上资源学习与工作有关的知识，不断开阔视野，丰富头脑，增强能力，以便跟上形势的发展，适应工作的需要。提高了理论水平、业务素质和工作能力。

三、做好办公室日常管理工作。

1 人事档案管理，记录在厂员工的详细情况，做好新员工的入厂手续及工作情况。

2 办公室对各类文件及时收集、归档，做到了分类存放，条理清楚，便于查阅；

5 制定了公司纯净水领用记录，每月统计，账目清楚，一月一结。

6 考勤、售饭情况 。公司实行考勤、售饭一卡通系统，每月只需把考勤机、售饭机接口接入电脑，上传数据，每个月的考勤情况、售饭明细便一目了然。大大减少了工作时间，同时也为员工提供了方便，员工只需在每月定期充卡，每天便可以使用公司配备的售饭机、考勤机来吃饭、上班。提高了工作效率，体现了公司的规范化管理。

7 进一步加强车辆安全管理，做好车辆的调配、使用以及维

护，及时做好车辆驾驶员的年度审验工作。司机责任心强、从未发生任何安全责任事故。

8 办公室走廊卫生干净、整洁，为大家营造了良好的工作环境。

四、落实安全生产责任制，定期检查。

上半年，公司始终把安全工作作为重中之重，切实抓紧抓好。进一步加强重大活动的安全工作，严格安全工作责任制，严格夜间安全值班制度，定期组织集中安全检查隐患，重点抓制度和组织落实、检查值班情况、抓员工安全培训；及时增设安全设施，做好安全工作；在公司厂区显要位置设立多个警示牌，增加了员工安全防范意识。对存在的安全隐患及时排查限期整改，取得很好的效果，并通过了安全评估小组的检查。

共2页，当前第2页12

行政部上半年总结下半年计划篇六

为了更有效的获得高校课堂教学的第一手资料，做好教师课堂教学的参谋，本学期自己亲自深入课堂上课，担任二年级数学教学工作。亲自研究、探讨、实践高效课堂建设的教学模式、教学方法，培养学生自主学习能力，充分发挥教师的主导作用，最大限度地调动学生参与学习的积极性，引导学生在自主、合作、探究的有意义学习过程中，积极动脑、动口、动手，教会学生学会学习，真正还课堂于学生，和全体教师共同积累教学经验，寻找教学不足，促进课堂教学改革，达到课堂教学的高效性。

一、积极推进综合实践课程的开展，形成特色，营造育人氛围

综合实践课程的开展是教学的需要，是当前教育教学工作的

一部分。开学后校长和我校全体教师经过多方调研，依托丰富的乡土文化资源和学生的现实生活，把《多样粘贴画 巧手扮生活》作为我校的综合实践课程。通过综合实践活动，充分培养学生合作、探究、创新、审美的能力及良好行为习惯，同时培养学生认识大自然、热爱大自然、保护大自然的良好意志品格。在火石营镇综合实践培训会上得到了小学教研室焦阳老师的亲自指导，提出了改进意见和建议。会后协助校长召开专门会议改进综合实践实施方案，并付诸实施。此项工作正按部就班地开张工作。争取把我校的粘贴画打造成学校的一个亮点，形成我校的特色，营造良好的育人环境。

二、安全稳定工作

安全稳定是学校教育教学工作的前提保障，我校教学辐射面较大，学生最远的离学校达4、5里。针对这种情况，协助校长把安全教育工作放在了首位，制定了切实可行的安全工作制度，对学生进行全方位的安全教育，特别是应对突发事件方面，制定了切实可行的工作预案，做到每一件事有专人领导、组织分工明确，使我校的安全工作得到了有力保证。利用“防灾减灾日”进行一系列的教育活动，提高学生的安全防范意识，掌握安全逃生的技能技巧。利用安全教育课，对学生进行系列安全知识的学习。由于安全工作到位，学校至今没有发生一起学生伤害事故，学生的身心健康得到了强有力的保证。

三、加强德育教育，营造良好的育人氛围。

1以“多样粘贴画”为引导，在学校楼道内布置了特色粘贴画展板，让学生的思想在浓郁的育人氛围中得到升华。

2充分利用升旗活动、班队活动，对学生进行思想品德教育，让学生在活动中得到教育，提高学生的道德修养和品质。

3结合“爱祖国，爱家乡”主题活动、“快乐阅读 成就梦

想”系列主题教育活动，对学生进行板报评比、手抄报评比、演讲比赛等教育活动。

4利用“月月学雷锋”活动进行雷锋精神教育，五一举行劳动最光荣教育，十一举行爱国教育等。

一年来，通过全体师生的共同努力，火东中心小学形成了团结和睦积极向上的教师队伍，形成了良好的班风校风，圆满地完成了各项教育教学任务。当然工作中仍有不足之处，今后我将继续努力工作，认真学习教育教学理论，丰富自己的专业知识，更新自己的课改理念，为教育事业保驾护航。

行政部上半年总结下半年计划篇七

农业是经济快速发展的潜力所在。今年，我们继续把农业放在经济工作的首位，制定了相应的措施。及时召开了镇、村、组三级干部大会和群众大会，在春耕备耕中，共出墙报17期，发放直补宣传单11000多份，张贴宣传单200多份，发放粮食直补金共433.5万元。尽管年初遭受了五十年一遇的冰雪冻雨天气，由于镇党委、政府积极开展抗灾救灾工作，积极落实中央的各项支农、惠农政策，国家下拨的粮食直补金，按照“不准截留、不准抵扣”的原则，做到了一分不少地发放到了农民手中，我镇广大农民群众种粮积极性继续保持高涨，耕地抛荒率持续走低，**年上半年我镇粮食种植面积达32403亩。

二、工业经济继续保持良好发展势头

今年1-6月份，全镇完成工业生产总值1.75亿元，占年任务的55.4%，共完成税收1237万元，同比增长37.4%，其中国税1000万元，同比增长36.9%，地税237万元，同比增长39.4%。

为了促进本镇民营经济的快速发展，镇党委、政府把招商引资工作作为发展全镇工业经济的一个突破口来抓，围绕地理

位置、工业基地、矿产资源、亲情乡情抓招商引资，全镇招商引资和民营企业经济发展等工作又跃上新的台阶。1-6月份，我镇共引入项目3个，到位资金5400万元。项目于今年3月份全部建成，共投入资金2700万元，其中固定资产2200万元，流动资金500万元，主要产品是普通沥青混合料和彩色沥青混合料，项目达产达标后，年销售收入可达5000万元，实现利税300万元。于今年元月份引入，目前正在正在进行平整土地等前期基础性工作，预计一期工程在今年12月份建成，计划投资2200万元，一期1200万元。通过优化经济发展环境，及时为企业排忧解难，为企业的发展“保驾护航”。全镇今年新增工商登记的个体工商户28个。

三、新农村建设与政府办公大楼扩建稳步推进

全镇原有20个省市示范点。今年新增8个，所有新农村建设点全部完成测量、规划，在镇村两级建立了新农村建设激励机制，定期对建设情况进行检查考评并给予奖励。充分发挥理事会、普通群众和能人的作用，广泛调动参与建设的积极性。到目前为止，各试点村共拆除旧房205间约6995平方米，新建房屋115间，面积5133平方米，整治水沟500米，共建垃圾坑500多个。

xx镇作为xx区第三大镇，其办公条件却极为狭小，尤其是领导干部都是聚办公、住宿为一室，前半间是办公室，后半间是卧室。为此，我镇年初就申请了政府办公大楼扩建工程，前期拆迁工作基本完成，共拆房屋38间1159平方米。

四、干部作风扎实有效，为民服务意识增强

今年以来，我镇深入扎实地开展了作风整顿年活动，通过活动，进一步树立了新时期我镇机关干部的新形象，作风扎实了，在人民群众心目中人人都是好干部，个个树立起了爱岗敬业、奉献基层的精神。一是思想认识到位。机关作风整顿一开始，我镇就成立了领导小组，认真组织学习，学习中人

人有笔记，而且都写有15000-20xx0字的心得体会。组织中层以上干部轮流讲课，开展大讨论，使干部们自学投入到转变作风建设上来。二是进行自我剖析。每名干部都能对照需要解决的突出问题，通过“自己找、群众提、上级点、互相帮”的方法认真查摆和剖析，提出了整改意见。三是确保干部作风贴民情。建立了“首问责任制”、“办证服务管理制度”、“行政不作为责任追究制”、“公文限时办结制”等10项制度，积极开展“民情日记”、干部结对帮扶等活动，实实在在为群众办实事，增强为民服务的意识。

五、综治工作力度加大，社会治安进一步好转

我镇是一个社会治安状况较为复杂的大镇。今年，我们在抓好法制宣传、治安防范、严打整治等普通性工作的基础上，着力抓好以下几项工作：一是狠抓综治网络建设，落实矛盾纠纷排查机制，二是积极稳妥地处置突发事件，三是千方百计解决沉积多年的“老、大、难”问题，四是狠抓“三村二线一集镇”的重点整治，做到教育与打击并举，五是开展创建和谐平安村镇活动。据统计，今年1—6份全镇共调处非正常死亡纠纷3起，调处民间纠纷12起，同时，全力协助了非煤矿山的整顿，关停了一切非法无序的开采，帮助农民恢复农田耕作。

六、各项社会事业蓬勃发展

行政部上半年总结下半年计划篇八

20xx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20xx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。“两会”前后，开展安全生产大检查，由副镇长带队，分二组对重点企业进行九个方面的检查，共发现安全隐患近30个，均要求企业立即整改。传阅20xx年度安全生产警示片，目前已传阅6个企业，职工收看人数近200人。