

# 最新上半年工作总结和下半年计划 上半年工作总结及下半年工作计划(实用8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 上半年工作总结和下半年计划篇一

环卫托管费。各镇（街、区）村庄落实“一事一议”筹集托管资金情况，市政府督查办每季度对镇（街、区）进行督察通报，市人大、政协督导组每季度对镇（街、区）进行专项督导。各各镇（街、区）对各行政村落实资金筹集情况，每周进行调度，每月进行通报。

2、不断改进垃圾处理收费方式。为解决镇（街、区）环卫托管资金挪用、迟缴问题，环卫局改变托管费收缴模式，行政村托管费由原来的镇（街、区）经管站代管改变为经经管站监督直接支付给环卫局。各单位的有偿服务费直接向环卫局缴纳。通过完善资金保障机制，规范了资金的收取途径和方式，保证了托管资金的及时到位，保障了环卫托管业务的正常进行。

3、不断扩大垃圾处理设施建设融资渠道。环卫局积极探索融资途径，通过市场化运作，与潍坊金丝达环境工程有限公司合作，采取bt模式融资建设了生活垃圾资源化再利用项目工程，实现了生活垃圾资源化利用目标、达到了处理过程污染零排放的效果。

1、设置垃圾桶，实行集中收集，实现了城乡生活垃圾日产日清。

实践经验让我们认识到：设置露天生活垃圾存放点或建设大门无窗式样垃圾房及垃圾池，无法解决垃圾二次污染，加之清运不及时，特别到夏季臭气熏天，蚊蝇满天飞。虽然以前予以重点治理，效果仍不明显。自去年以来，市环卫局创新思路，采取设置垃圾桶的方法，实行生活垃圾集中收集，在城区26条街道定点设置垃圾桶500个、果皮箱560余个；在城区域内的机关、企事业单位、宾馆、学校、社区、沿街饭店设置垃圾桶2600余个，由保洁人员全日制常态化收集保洁，督查人员对垃圾桶的保洁情况一日多查，一周一通报。在城中村和基础条件好的托管行政村村内按照每15-20户设1个垃圾桶的标准设置垃圾桶10000余个，按每100户设1名保洁员负责对本村生活垃圾的集中收集和日常道路清扫保洁。一招妙棋盘活全局。使用垃圾桶密封式统一收集，既方便又卫生，效果明显。

## 2、增强运力，统一清运，避免了城乡生活垃圾的二次污染。

市环卫局坚持走“科技强环卫，装备就是战斗力”之路，加大资金投入，不断提升垃圾清扫和清运能力。近年来，投资300余万元，购买了大型清扫车8辆、小型清扫21辆，提高了机扫率和工作效率；投资840万建设了7处镇街（区）垃圾中转站；投资近100万购买了侧挂式封闭垃圾清运车20辆、压缩车3辆，统一调度，负责农村生活垃圾的统一清运、压缩、中转，减少了运输成本，避免了城乡生活垃圾的二次污染。另外，投资近20万元为7处环卫所各配备一辆管理用车，用于农村垃圾清运、保洁工作的日常管理和调度，增强了服务功能。在此基础上，对所有车辆和管理人员配置gps卫星定位装置和对讲机，并通过该装置对所有垃圾点的清运处理情况实时监控，确保城乡生活垃圾统一清运、车走路净、全封闭、零污染的目标。

## 上半年工作总结和下半年计划篇二

今年以来，在区委、区政府的正确领导下，我办围绕“干在

实处，务求实效”的新目标，主动确立“争创最简流程、最短时限、最优环境”的服务追求，致力培树“担当至真、服务至优”的品牌服务意识，聚力难点，聚焦痛点，以重大项目审批提速提效服务为突破口，进一步强化政务服务建设，打造优良营商环境，为推进“两聚一高”，建设“强富美高”新海陵提供有力保障。

“网上批、快递送、不见面”审批新模式，逐步解决网上政务服务门户不统一、政务服务数据难共享、服务事项无法通办等问题，让办事企业和群众少跑腿。

2、相对集中行政许可权改革，优化服务环境。为解决审批时间长和盖章多、收费多、中介多、材料多等“一长四多”突出问题，区政务办会同区编办启动了相对集中行政许可权改革前期工作。按照“一窗受理、合并审查、集约审批、一站办结”的审批模式，对改革涉及到的审批部门行政审批事项进行了梳理和分类，提出了设立区行政审批局的初步方案。

3、“两证”办理搭建新平台，焕发市场活力。年初，下发《关于明确处理全区工业企业“两证”不全遗留问题相关事项的通知》，明确了“现场办公、集中会商、分类审核、挂图作战、限期办结”的工作思路。政府办、经信委、政务服务办牵头国土、规划、环保、安监、住建、消防等部门组成工作班子，分期分批对各镇（街道、园区）工业企业“两证”遗留问题进行“会诊”，提出推进方案。目前，全区已有20多家企业顺利办理了产权证。

1、靠前靠实，走进园区前移服务。今年以来，区政务办先后会同市政务办走进海陵工业园区、罡杨镇为重点项目提供现场会办，帮助协调解决审批难题。对项目涉及的土地规划、施工许可、环保验收、工程竣工验收等审批手续逐一对接沟通，对审批所需准备资料进行面对面指导。

2、聚焦难点，精准服务重大项目。根据重大项目代办工作需

要，举全中心之力，全方位、立体式、保姆式跟踪服务重大项目，为项目建设消痛点、疏堵点、排难点，“包办墙外事，帮办墙内事”。上半年，先后为民慧钢铁、海华机械、乐叶光伏、东沪科技等重大项目提供了代办、帮办服务，解决审批难题20多个。

3、政府采购工作规范，凸显公信公正。一是采管分离，相互制约。二是科学操作，严格把关。在采购活动中，严格把握五个关口，即“项目委托关”“采购文件编制关”“信息公告关”“开标评标关”“质疑关”。上半年，中心共组织各类项目进场交易30场次，采购预算近318.53万元，实际采购258.32万元，节约资金60.21万元，节约率18.9%，有效地降低了财政支出，最大限度地发挥了资金使用效益。

4、强化作风建设，保证品牌新发展。通过多种形式，对窗口服务和办事过程实行全程监管。严格执行工作人员和服务窗口的月度考核制度。以“x学x做”、“大走访”为契机，深入开展廉政教育活动，形成务实高效氛围。今年以来，开展一把手上廉政党课2次，观看警示教育片3部，谈心谈话5次、党纪党规知识测试1次，作风效能警示教育大会2次，道德讲堂2次，廉政文化建设月系列活动1次、专项检查5次。

一是配合市、区政府打造纵横全覆盖、服务全渠道的政务服务“一张网”，线上线下融合高效平台。

二是继续做好事项承接清理、流程最优化工作。

三是按照省市部署，积极筹建行政审批局，加快实现“一枚印章管审批”。

不见面”清单内容。二是创新服务理念，聚焦富民、创业短板，优化服务举措，持续开展党员干部走进镇街（园区）服务重大项目活动，畅通“绿色通道”，争创“双快服务”品牌新亮点。三是充分发挥党员干部示范带头作用，扎实开展

志愿服务活动，定期开展“大走访大落实”活动，解决实际问题。

主动服务，明确专人负责“两证”全程办理；加强指导，因企定策，衔接管理归口部门服务；强化联动，结合帮办包办，推进各部门前置服务；紧密合作，相互协调，提高整体办理效率。

## 上半年工作总结和下半年计划篇三

一、以开展和谐企业活动为切入点，通过劳动竞赛、提合理化建议等活动，帮助企业共度难关，达到企业增效、职工增收、互利“双赢”、社会稳定的目的。

二、组织开展丰富多彩的职工文体活动，进一步增强企业的凝聚力。

三、学习贯彻落实全总-大会议精神，提高自身素质，为推动企业发展、促进社会和谐作工献。

四、圆满完成区委办、区府办下达的基层工会组建任务。

五、深入开展企业工会活力“6+1”活动，进一步规范基层企业工会建设。

六、认真组织学习《劳动合同法实施细则》，继续抓好《劳动合同法》的贯彻落实，切实维护职工群众的合法权益。

七、服务、指导、帮助街道工会中层组织建设，规范各中层机构的各项制度和工作程序，提高中层机构的活力。

作为学校的一名骨干教师，在欣喜之余也感到了自己身上多了一份沉甸甸的责任。在这新的一年，我决心更加严格的要求自己，起好骨干教师的带头作用，以课改为中心，以科

研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。

计划一：

### (一) 预期目标

- 1、要不断的提高自己在教育教学方面的能力，积极的参加学校的各种竞赛和教研活动，不断的磨练自己。
- 2、不断的提高自己的科研能力，平时多读一些有关自己学科的最新前沿资料，注意收集，注意积累。用新课标的理念不断的充实自己。
- 3、加强和结对教师的交流和切磋，发挥骨干教师的带头引领作用，注重培养学生各方面的能力。

### (二) 现状分析

在教学方面积累了一些经验，但离要求还有一定的距离。需要不断的加强学习充实自己，使自己的业务水平有更大的提高。

### (三) 具体措施

- 1、在本学期里阅读教育理论的书籍，并写好读后感。
- 2、积极开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。
- 3、平日要多进行互相听课活动，交流思想，相互学习，共同进步。
- 4、在教学中，做到“三反思”：即实践前的反思，实践中的反思，实践后的反思。

5、在课堂中改变传统的教学方式，根据学生实际情况，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生乐学、乐学。

7、采用多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。

8、应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使生产生强烈的学习欲望。

9、继续利用课余时间多读书多学习，不断提高自身教育教学水平及修养。

## 上半年工作总结和下半年计划篇四

1、地区生产总值完成20.05亿元，比上年同期增长33.4%。

2、实际到位外资7240万美元，完成进出口总额1680万美元，其中：出口总额800万美元。

3、新办工业企业32家，新增注册1.3亿元，新办三产企业60家，新增注册资金4.6亿元，新办个体工商户140家。

（二）加快项目推进力度。

（三）大力开展招商引资。

充分依托现有产业基础，分产业建立专门招商组，把招商引资和产业培育有机结合，不断拓展产业链向上下游延伸。加大招商引资工作的督促检查力度，实现一周一例会，一月一通报，一季一汇报，切实把招商引资工作落到实处。

上半年，招商办完成签约项目 6 个（外资项目 2 个，内资项目 4 个）。其中“130”项目 2 个（科捷诺生物科技和天荣生物科技），超亿美金投资项目 1 个（实益达电子）。

（四）进一步夯实科技平台。

科技、技监办利用国家和省、市的有关政策信息，为企业争取资金和项目。半年来多次召集企业开展大型科普宣传和科技项目申报活动，主动沟通区科创中心和“530”办公室获取了大量的科技信息和项目。上半年完成申报江苏省高新技术企业 1 家，完成申报省民营科技企业 2 家，完成申报省工业支撑项目一个，完成申报市工业计划项目 5 项，申报市工程技术中心 2 家，申报市院士工作站 1 个，完成专利申请 405 件，其中发明专利 77 件，专利授权 179 件；申报“530”项目 1 项。围绕企业转型提升，着重服务已上市和拟上市企业，为其做好了上市中涉及新区相关部门的对接，银邦、巨力募投项目的报批和双象超纤上市后相关政策的兑现工作；注重服务机光电园区的威克、通用、模具、华光工锅等企业的设备更新、产品升级，产业链延伸等工作。

（五）努力营造生产环境。

（六）、积极提升发展服务业。

## 上半年工作总结和下半年计划篇五

1、继续针对上半年施工进度进行排查、统计。

2、在下半年，部门人员加强对维修工作技能的学习，虚心求教施工人员，总结工作方法。累计经验、提高工作岗位的职能技术。

3、积极认真工作，巡查大楼存在对于影响开业的问题及遗漏未完成的工作，及时协调施工人员进行处理及维修。



## 上半年工作总结和下半年计划篇六

3. 在班委工作基础之上，树立班级形象、争创院级、校级先进优秀班级。

4. 实行班务公开。设立班务公开日(一月一次)，是班级事务更加公开化、透明化，使班级里的同学人人都可以参与到集体事务中来。同时，广泛采纳同学们对班级事务的意见，集思广益，争取使班级工作更上一层楼。

5. 在已建立班级群的基础上，创建班级校友录或主页，在网络上展现班级的风采。班级校友录或主页也可以作为同学们心与心交流的无限空间，让大家更好地溶入到班级体这个大家庭中。还可以建设成为宣传班级形象的阵地，提高班级影响力，方便今后组织交流及活动通知，并有利于先进班级的评定。还要建立个人档案、个人简介，向来访者展示水政班每位同学的独特魅力。可能的话，还将成为日后用人单位认识本班同学的窗口。

6. 在工作方面，班长、团支书及副班长、副团支书既要分工明确又要相互配合，坚持每周开班委会，针对班内出现的新问题制定新的对策。班委会由班长或团支书主持召开，应积极准备，保证开会效率。另外，对于班会负责人要做好纪录，以便开展工作。

以上是我作为新一任班长在本学期的工作计划。在这个学期，我会好好工作，努力为同学们服务，使同学们更加团结、友爱，使我们的班级更加优秀。

## 上半年工作总结和下半年计划篇七

鉴于物业管理是一个高投入、高成本、低回报的服务业。确保工作正常进行。

必须做好各项费用的归集工作，确保按时足额归集。上半年物业服务费为人民币xx□

私家花园维护费xx元；光纤使用费xx元；预付水费xx元；有线电视安装费xx元；燃气安装费xx元。

## 上半年工作总结和下半年计划篇八

上半年工作回顾：

今年公司继续了20xx年回款紧张，流动资金严重不足的状态，时常出现供应商付款艰难，销售员借款困难的现象，所以有计划的对账开票，积极催收货款成为今年工作的重中之重。在公司领导的有序安排，时时提供详尽的资料，以及大力的监督下，开票回款工作实施较为顺利。

产品种类：

代理产品：标准通用刀具方面的代理，包括korloy□京瓷、三菱□osg等，复杂及相关刀具方面的代理包括dtr滚刀□dathan插齿刀、拉刀、金刚石滚轮等，另外还有比较重要的是整体硬质合金刀具(包括标准与非标的钻头、铣刀、铰刀等)供应商厂家的选择。对于供应商来说，我们是他们的客户，他们也是像我们服务我们的客户一样在服务我们，但是不知道为什么，我们与供应商之间的关系并不是很默契，偶尔会有不付款不发货、不投产、货期不能够提前、提供产品不合格也不处理等不给力的现象发生，不能够像我们销售站在客户角度去考虑问题一样，急我们所急，帮助我们解决困难，这种情况只能说明供应商还不够重视我们，我们的采购量可能也不大，所以希望公司可以重点的培养几个给力的供应商，在我们需要帮助的时候也可以伸出援助之手。

钢制刀体的非标刀具□bt□hsk等接口的非标镗刀体目前市场上

的竞争对手越来越多，目前碰见的有力对手当属廊坊百斯图，其成立于20xx年，短短几年时间，其销售业绩早已超过千万，现已被厦门金鹭收购，专门针对于钢制非标刀具进行开发，其产品质量及价格都非常有竞争优势，几次比较，均以失败告终。

超硬类刀具：我司目前在超硬刀具方面制作较多的是导条刀制作及修理、非标刀杆、铰刀、绉磨头等产品，多为技术含量较高的高难度产品，虽然多数都已成功，但是有一些经过了多轮的实验，公司与客户都付出了很多。总结下来，很多困难的产品不是我们主动要求制作的，或是客户提出的实验要求、或是为了开发一个新客户而寻找的切入点，是被逼出来的绝路逢生，但这并不是公司发展的本意。众所周知，具有可持续消耗性的产品有刀片和铰刀的新品制作，另外就是承接各种超硬刀具的修磨业务。修磨业务我司一直在努力承接，但刀片与铰刀的业务一直不是特别饱满，刀片有标准与非标之分，我司目前只针对于老客户使用量较大的非标刀片进行生产，标准刀片基本不做生产，这将损失一部分市场，所以公司可以适当的将常用的标准刀片的库存建立起来，从而提高竞争优势，不过这又会陷入价格战的漩涡，其中的利弊还需领导做决断。

市场主要方向：

汽车零部件厂家依旧是我公司主要客户，其中动力与传动系统一直是我司主攻方向，也是我们销售员多年主攻的方向，但是一台汽车，上面除了动力与传动系统之外，还有转向和底牌系统是属于机械加工范畴，可以进行业务拓展，包括转向器套筒、转向节(钢制、铸铁、铝)、齿轮齿条、差速器、分动器、半轴、车桥、球头等，部分产品已经成为我们的客户，但由于地域及人员差异，不能够进行资源整合与资源共享，所以就要靠自己拓展视野，学习相关知识，以备不时之需。

另外，航空航天市场潜力依旧巨大，国家对于航空航天事业的投资数以百亿，相比军工行业有之过而无不及，并且航空航天所使用的刀具，大多以超硬刀具为主，这也是我司的优势，虽然同种产品销量与量产的汽车行业不能相比，但是其价格高昂，种类繁多，消耗量也很客观，所以是一个值得拓展的市场。目前我司与xxx航空发动机合作较多，可以先从这里努力，使我司有一天能够进入航空领域的供应商，那么超硬刀具业绩将会有显著的增长。

下半年工作计划：

积极的回款与对账政策，在下半年的工作中，依旧要努力贯彻实施下来，尽全力减少公司的欠款，增加公司的流动资金，从而对公司的正常运营有一个良好的保障。

机械加工所涉及的行业，包括数控机床(备品备件)、工装夹具、切削刀具、冷却液油品和产品工件共五大类，其中数控机床厂家当属龙头老大，他可以包含于其他四个行业，它可以直接与客户谈判，实现整个产品的生产，完成交钥匙工程，不过机床属于非消耗型产品，同一个客户，一笔订单完成后，短期内不会再有业务，而切削刀具、冷却液油品和产品工件这三类属于可消耗型行业，也是我们公司接触较多的三个行业，而目前的销售模式往往都是进口产品国产化，或者逐一替换其他厂家产品的形式，很少有国产厂家可以直接与机床厂家配合进行交钥匙工程。

目前国内较流行的交钥匙工程，可以划分为三个档次，第一是以德国格劳博为代表的欧美生产线，其生产线所使用的产品大约有90%以上均为进口，其价额昂贵，不是一般企业所能承受的。第二是以日本山崎马扎克为代表的日韩生产线，其生产线所使用的产品大约有60%以上均为进口，机床为合资产品，工装夹具为国内制造，但是电、气、液控制单元要采用日本进口，切削刀具大多选择日本三菱与osg冷却液油品也是日本进口，有时产品工件初期也要是日本锻造后发到国内

生产，不过生产线的稳定性还是值得认可的。第三就是以沈阳机床为代表的国产生产线，按照常理来看，其配备的产品应该均为国产才对，但事实却恰恰相反，特别是刀具这一类产品，所配备的刀具大多都是进口产品，最次也是台湾的，所以个人认为，在我们能力允许的情况下，做生产线初期的刀具配套，也会有较大的市场，这样也改变了我们以往的逐一替换的销售模式。

虽然案例有成功也有失败的，但是个人认为，在销售人员及公司的综合能力允许的情况下，可以进行生产的初期陪刀，以改变传统的替换刀具的销售模式，但并不是完全放弃以往的熟悉模式，两者相结合，实现最终的业绩目标。