

2023年防汛上半年工作总结和下半年计划情况 上半年工作总结及下半年计划(大全5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

防汛上半年工作总结和下半年计划情况篇一

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、园区的创新发展考核。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。

防汛上半年工作总结和下半年计划情况篇二

年上半年，我店全体工作人员团结一致，遵照《药品经营规范》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。

防汛上半年工作总结和下半年计划情况篇三

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。

防汛上半年工作总结和下半年计划情况篇四

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 Analyze 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

防汛上半年工作总结和下半年计划情况篇五

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。