

# 2023年公司半年的工作总结 公司上半年工作总结(实用6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 公司半年的工作总结 公司上半年工作总结篇一

20xx年，\*\*公司围绕全年目标，凝心聚力，迎难而上，扎实管理，开拓创新，企业各项工作奋力向前推进。

今年以来，由于没有新开工的项目，我们承建的工程主要是351省东绕城段，共实现工程计量3000万元。

在市局、指挥部的关心支持下，各项目部积极化解各种矛盾，抢抓晴好天气，合理组织施工要素，科学安排，穿插有序，加快推进，全力冲刺。

合作的351三标，桥梁开始吊装，水稳9公里已完成1.7公里，底基层完成50%，主体工程可望9月底完成。

我们始终把质量管理放在突出的位置，以如临深渊、如履薄冰的审慎态度，毫不含糊抓质量，打造优质工程。坚持质量标准，严格执行施工规范。在原材料的把关、施工工艺的要求和 workflows 上，以及问题解决方面，认真把控多个环节。完善内业资料，健全工程档案，坚持以数据说话，以资料说话，以事实说话，保证工程质量处于受控状态，通过了省市各级部门的检查验收。

制订了年度安全生产工作计划，与责任部门签订安全生产责

任书，并进行考核奖惩。开展安全生产专项整治检查和安全生产大检查，对中心试验室及沥青拌和厂进行安全技术交底，组织人员参加安全专项培训教育，新报b类6人□c类11人。保证安全投入，缴纳工程建设一切险和人身意外伤害险，强化施工现场管理，加强防范保障，上半年安全生产零事故。

坚持年初召开股东会、监事会、职代会，让员工说话有平台、干事有舞台，增强企业的凝聚力和战斗力。认真开展“两学和一做”活动，认真学，严格做，确保活动有效到位。通过召开党政联席会、民主生活会，坚持民主集中制，提高决策的科学性。规范经营行为，维护社会稳定，积极为员工缴纳社会保险，按时足额兑付民工工资。抓好员工业务培训学习，公司现有注册一、二级建造师32人□c类专职安全员36人，满足了施工需要。不断创新抓改革，为激发路面施工人员积极性，提高工作效率，提升企业形象，对路面施工人员改革工资分配办法，实行基本保底工资和绩效岗位工资相结合，取得显著效果。

1、工程中标难。虽然我们积极投标，但外面市场地方保护严重难介入，市内市场僧多粥少中标碰运气，农路提档升级的项目零中标，企业面临严峻的生存压力。上半年仅中标了李中镇黄花通村公路二标，中标价近4000万元。

2、项目施工难。地方矛盾难协调，工程进度受制约。有的项目前期抓得严，进度上不来；后期追得紧，拼命抢进度，增大管理协调的难度。加之今年上半年雨水偏多，计划跟不上变化，工程进度受到严重影响。

3、企业融资难。合作的s351工程是bt项目，需要较大资金，资金运转困难，成本不断增加。

下半年，我们要紧紧盯住新开项目，重视做好中标工程，圆满完成在建工程，进一步提振精气神，提升执行力，提高满意度，为\*\*公路建设事业再作新贡献。

# 公司半年的工作总结 公司上半年工作总结篇二

## 1、全心全意为业主服务，让业主满意是我们责任

我们宾馆与干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校签定了委托管理合同，在委托管理期间，饭店管理公司坚持“让业主满意”的服务宗旨，始终站在业主的立场上，全心全意的为业主作想，“用心极至”为业主服务，提升了干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校的经营理念、管理水平，以及服务质量和品质，获得了业主的充分的肯定和赞扬。

## 2、稳定现有委托项目，提升饭店管理公司的知名度

为了提高饭店管理公司的知名度，稳定现有市场，是我们饭店管理公司的生存和发展的需要。目前，我们饭店管理公司委托项目有：干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校，我们将努力做好现有委托项目，提升现有项目知名度，让我们现有的三个委托项目精益求精，成为我们饭店管理公司的饭店管理标杆，为今后委托项目奠定良好的基础。

## 3、做好项目的后勤保障工作，日争为宾馆多创效率

饭店管理公司现有员工29人（其中办公室2人、代管国际旅行社1人、干部学院12人、梅岭地税培训中心8人、农业发展银行党校6人）xx年上半年，饭店管理公司管理费为：30.96万元，其中干部学院为：19.95万元，梅岭地税培训中心为5.01万元、中国农业发展银行党校为6万元（另外，员工工资一块；因要发给个人，在此就不作说明）。我们还将继续努力，做好后勤保障工作，让前方的同志多为业主服务，为宾馆经济效率添砖加瓦。

## 4、认真做好市场调查研究，努力开拓新的合作项目

xx年上半年，我们饭店管理公司全体人员，为了开拓新的客源市场，加大了自身的宣传力度，以及个人业务素质方面的提高和修练。同时，我们还做了许多的市场调查，详细分析市场的竞争形势，积极寻找了新的合作项目。上半年我们以江西省军区、北京宾馆、知味大酒店、观福大酒楼等几十个单位进行过业务交流和项目洽谈，取得实效。

## 5、做好本职工作，热诚为外派人员服务

饭店管理公司的员工，在认真做好本职工作外，还积极配合宾馆发放外派人员的福利待遇，特别是每逢“三节”发给外派人员的福利用品时，我们能够不厌其烦的一而三，再而三的通知外派人员家属前来领取，做好了为外派人员服务的“勤务员”。如有外派人员的家属工作繁忙或者说家属出差，我们还会亲自送到家属的家中，让他们感受到宾馆和组织上的关心和关怀。

xx年上半年，我们饭店管理公司，当然也存在着不足之处：  
如：

- 1、市场的发展趋势和市场调查不细；
- 2、对业主、外派人员服务还不够细致、完善；
- 3、合作成功的项目效率不高都有待我们在今后的工作中去完善和改正。
- 2、经常外出做市场调查研究和掌握市场动态，为领导提供正确信息资源；
- 3、积极寻找新的合作项目和培训工作，为宾馆经济效率添光争彩；
- 4、建立健全内部的管理制度以及岗位职责，为适应现代化的

饭店管理公司而努力奋斗。

## 公司半年的工作总结 公司上半年工作总结篇三

### 一、主要业绩指标完成情况

半年来，赣铁物流全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服人员少、资金紧等困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润最大化，上半年，我司实现主营业务销售收入1.66亿元，同比增长174.06%，完成年度经营目标的106%。实现利润188万元，同比增长53.46%，完成年度利润目标的70.6%。上交税金58.5万元，人均利税3.66万元；分摊新办公楼房租与物业管理费共计39.06万元。

（四）上半年营业收入和经营利润完成情况详见下表：

### 二、主要工作开展情况

#### （一）大力夯实贸易经营业务

2.8万吨，化工产品产品销售4749.169吨，实现收入1.64亿元，利润352.42万元。

#### 1、积极扩张钢材供应业务规模

的；三是客户队伍实现了从铁路工程领域向其他领域客户转变；四是业务开拓实现了从完全以领导为中心向部分以员工为中心的转变。公司的经营能力，员工的业务能力都得到了空前的提高。

#### 2、化工产品经营业务

化工贸易业务实现销售收入4410.53万元，较去年同期降低，实现利润55.76万元，较去年同期增加了11.6%。同时帐面利

润拟向集团分流60万元的经营利润。

## （二）其他经营业务

### 1、车辆租赁业务

实现毛利润 14.8万元，公司现有用于租赁业务的车辆仅四辆，两辆由征迁办承租，两辆由赣铁投租赁。上述四车均为09年购买的。之后集团公司内部再无车辆租赁要求。

### 2、咨询服务业务

服务实现毛利润70万元，有效降低了企业税赋率。

## （三）多元化产业发展探索

1、成品油经营业务（加油站业务）20xx年，物流公司提出了发展成品油经营业务的思路，一年来，围绕成品油经营业务最主要的环节，加油站土地的取得做了大量的工作。目前，高安市初步落实了两地块，土地价格暂定为45元/亩。其他县市的工作推进阻力大。

高安土地的初步落实一是由于我们集团在高安进行了大量的投资，有力的支持了高安的发展，与陶瓷交流中心项目打包在一起商谈的，这一方式可以限制一部分人来参与竞拍。二是我们采用了自己去解决加油站布点土地规划，再拿地的方式，因此土地布点规划必须我们跑下来的，且不占用当地的加油站布点指标，地方政府才同意以普通商业用地的价格成交。

项目推进阻力主要原因：近年来，由于中石油、中石化为了扩大各自的市场份额，在各县市大力扩张加油站的布点工作，造成加油站供地紧张，价格飙升，从而引来了更多市场力量追逐，又进一步加深了加油站土地价格的攀高，现在各地级

市加油站用地的价格高于当地商住用地价格，因此，价高且竞争激烈是当前加油站土地供应市场的现状。

## 2、物流园区项目

20xx年按照领导的部署，物流公司与赣铁投公司共同运

作新余、高安两地的物流用地项目，目前项目用地正在报批之中。高安1200亩土地项目中，其中200亩位于八井镇，为工业仓储用地，高安政府有用地指标，所以不需要报国土资源厅审批，也不需要省方解决用地指标，近期就可以开展该地块的报批和购买。经初步双方协商，该地块价格按5.5万元/亩执行。按我司的初步规划该地块拟依托八井的建陶基地专用线建设集“汽运、货场、仓库、配送”等功能的物流基地。

## 3. 收购银行不良信贷债权项目

按国家政策，四大国有银行在经营中形成的不良贷款都是打包给四大金融资产管理公司处置，如长城、华融，信达等。这些公司会把上述债权进行对外拍卖。因为浙江铁投介绍他们在这块做得较好，所以我们想学习和尝试一下，目前已和长城、华融公司接触了，其他工作有待深论证。

（四）对外投资情况（江西省南方能源发展有限公司） 我公司唯一的对外投资就是投资南方能源公司，现金投资135万元，占45%的股份，是大股东之一。由于物流公司对加油站土地的运作尚在进行之中，因此公司尚未开业经营，经股东商议，公司决定先开展化工产品经营业务，化工产品经营许可证正在办理之中，近期获得批准。今年上半年尚未取得营业收入，开办支出为3.5万元，利润— 2万元。

## 四、融资情况

# 公司半年的工作总结 公司上半年工作总结篇四

## （一）完成任务指标情况

上半年签订工程合同56项，合同总造价为113,382.86万元，完成年计划的78.72。累计施工面积199,931m<sup>2</sup>平方米，其中20xx年结转工程施工面积98,931m<sup>2</sup>上半年新开工工程36项，造价22783万元；竣工工程32项，面积318,730m<sup>2</sup>验收工程7项，工程验收合格率为100。未发生重大工伤事故。上半年完成产值29080.97万元，完成年计划的56.9，同比增长17.29，其中：工程结算收入19,018.63万元，完成年计划57，同比去年增长17.38；上缴国家税金1288.24万元。物业租金收入558万元，出租率达95。物业管理费收入426.57万元。公司为了改善员工的工资待遇，认真分析了上半年业务主要任务指标的完成情况，在保持上年浮动工资标准的基础上继续增长浮动工资，按照公司20xx年度生产经营计划的指标，即：员工工资总额在上一年度增长10的基础上提高5的目标，今年第一季度员工的月工资收入实际增加了5，第二季度根据公司业务及生产经营情况又决定相应提高3，即达到了在上一年度的基础上增加8的幅度，使员工的工资收入有了明显的提高。公司上半年整体经营收支基本平衡。

## （二）积极开拓生产业务，取得了较好的效果

业务拓展是企业的主线，公司领导高度重视，及时调整充实业务力量。××\*部在××副总经理的直接领导下，在××经理、××、\*副经理的带领下，以蓬勃向上的热情，以无私奉献的精神，不辞辛苦，不分昼夜，经常加班加点，积极开展业务，取得了较好的成效，超额完成了上半年业务指标。特别是拓展沈阳、大连、烟台、石家庄、济南、等周边地区的业务，付出了很多辛勤的汗水和劳动，很不容易，这种态度值得大家学习。上半年开出承接工程及其他业务的资质证书共398份，资格预审文件256份。参加投标475项，其中公司上



网公开投标133项，中标24项，总造价9,019.76万元，中标工程项目总造价占我公司上半年签订合同造价的37.51；邀请投标28项，中标率为零。审核工程预算书164份，合计造价为7,152万元；审核工程结算书264份，合计造价为7,601万元。抓紧拓展拆迁新业务，以边学习、边摸索的方法，初见成效，也取得了拆迁业务零的突破，上半年拆迁任务量完成132000m<sup>2</sup>□扩大了业务范围，增强了信心。

### （三）加强施工生产管理，保持安全生产的平稳态势

施工管理部、总工室在一副总经理直接领导下，在××经理、××××副经理、××主任带领下，公司施工管理逐步提高，其表现为：认真贯彻落实工程建设标准强制性条文和安全生产的各项法律法规，按照iso9001标准，加强施工安全生产管理。一是安全生产比较落实。坚持落实各项安全生产制度和安全生产责任制，明确了各工地安全生产第一责任人和防火责任人，积极开展“安全生产月”活动，促进安全的落实。组织了第一、二季度安全生产大检查，下发检查通报，针对存在的问题，加大了整改的力度，保证了公司生产平稳的推进，跟踪整改效果，消除安全隐患，确保了生产安全。及时派技术人员现场指导，加强施工管理。按照市建委要求，申报了建筑施工企业安全生产许可证，并取得了证书。安排了23人参加建筑施工企业管理人员安全生产考核，提高业务素质。二是抓好工程质量管理。强化对施工技术的管理和指导，审核施工组织设计方案及专项施工方案38份，审核验收资料24份，到工地现场检查技术和安全资料，及时掌握并完善工程资料的整理。指导工程处（队）执行iso标准，规范和提高工程项目现场技术管理水平。根据各单位工程进度需要，给予技术支持和服务，促进施工质量提高。

### （四）以人为本，完善制度，抓好企业内部管理

9001内部审核和管理评审，并通过了北京××中心的复审换证审核，取得了新证书。

二是加强财务管理，管好财，力争增加公司收益。不断完善公司财务管理制度；根据今年政府税务政策的变化，调整管理方法，加强材料发票的管理，提高财务自身管理的能力；向银行申请贷款1300万元，基本满足公司运作及业务拓展需要；已完成公司及属下物业公司20xx年年终结算、财务审计；完成了公司资产评估；完成了公司及物业公司报税、代扣代交税金；按要求分别到济南、烟台、顺义等各工程所在地办理缴交税款、税务转移及注销等有关手续；做好与××建筑公司的分包税务转移；完成了××实业公司财务清算；办理了支付××××\*地块补偿款、收回发票等手续；及时提供工程投标、质量保函，配合招投标。

三是以人为本，做好人力资源管理，改善员工的福利待遇。调整、聘任班组长以上管理人员2人，调整专业技术职务1人，调整岗位3人，充分调动员工的潜能和积极性，提高了效率。6月份根据公司的实际，大幅度地调增了员工的住房公积金缴存工资基数标准，员工受益明显体现。重视员工的健康状况，定期组织体育活动6月份安排了身体全面检查，受到员工的好评。

四是加强后勤保障和安全管理。认真抓好办公区的环境卫生和绿化管理，保持清洁、舒适、美观的环境；严格执行食品卫生制度，不断改善食堂伙食；组织安排防火教育学习，提高安全意识；及时做好车辆维修和保养，抓好安全行车管理，未发生交通事故。积极采取措施，维修、保养办公区空调等电器设备，保证安全用电需要。

五是抓好物业出租管理，提高经济效益。学习物业管理条例，提高管理素质，认真抓好安全，落实消防制度，保证物业的消防安全和良好的治安环境；做好物业区清洁卫生，加强物业的使用和维修，力争提高出租率，空置面积由年初的2800多平方米减少到现在的1324平方米，出租率由年初的80提高到现在的95；了解客户需求，不断改善服务态度，提高服务质量，减少租户的投诉。

六是积极组织员工参加社会公益活动，培养员工良好的公共道德。上半年组织员工区参加××\*民政局扶贫、救灾捐赠活动3次，捐款21175元，捐物298件。

(五)协助董事会完成有关。如：1、配合董事会做好20xx年度董事会；2、给全体股东下发了《公司××\*实施方案》（讨论稿），广泛征求意见；3、想方设法推进××地块问题处理，争取得到政府的支持和理解，协调与××\*公司的关系，取得了一定的成效。

(一)业务开拓方面，大的工程项目较少，需要认真分析情况，经验，加强与工程处（队）的沟通与合作，从而切实提高竞争能力；拆迁业务开展还不够理想。

(二)××地块问题。够，做得经验教训善服务态度，提高服务质量，减少租户的投诉。仍未解决。上半年虽有了明显的成效，但要想彻底解决，还有很多困难，难度挺大。

(三)追收和退付公司的应收应退的工程款项的进展不大。

(四)在文明施工管理上管理力度不够，存在薄弱环节。

(五)公司资质、业绩、\*级项目经理人数不多状况有待加强改进。

### 三、下半年的主要

(一)要继续做好拓展业务，努力完成今年的业务指标。关注和收集××\*区工程投资项目信息，同时积极拓展周边地区的工程招（投）标渠道，加强与工程队的沟通与合作，及时收集业务信息。在稳定现有业务来源的基础上，培养自身的投标竞争力，提高中标率。抓紧了解拆迁业务信息和政策规定，加速推进拆迁业务进展，制定配套的拆迁管理制度。

（二）继续抓紧配合完成××\*建筑企业××设立办事处的审批，力争为公司引进××基础。力争为公司增加园林绿化工程资质，引进必要条件，以便拓展绿化资质和绿化工程业务，提高公司业务竞争能力。

（三）加强专业技术人员的业务学习，掌握新规范标准、新技术，提高业务素质；抓好公司有关人员的一级、二级建造师的考评（培训报考），安排好第三、四季度安全生产大检查，加大力度整治薄弱环节，切实抓好工程质量、安全生产管理、文明施工管理，确保生产安全。

（四）加强财务管理。继续落实债权的追缴和工程款的追收，以便解决公司所欠××\*施工队等款项。

（五）配合公司董事会积极抓紧解决××地块问题。继续争取××的支持，力争减免所欠××××款项。

（六）9-10月份安排在职职工外出参观学习活动中。

（七）配合董事会做好换届选举。

（八）根据实际，进一步完善规章制度。继续做好印章、证照管理，妥善处理有关经济纠纷案件，尽可能减少公司损失。

（九）积极弘扬正气，倡导团结协作和奉献精神，提高员工执行制度的自觉性，年底做好专业技术人员年度考核和员工年终岗位职责考核（评分），奖勤罚懒，调动职工的积极性。

（十）做好经营班子、本部门年终。

下半年经营班子继续加强沟通、团结协作、统一思想、各自抓好分管的点线，在执行公司规章制度等各方面作员工的表率，切实抓好落实各项经营管理的内容、指标，全体员工加强主动性和责任心，振奋精神，艰苦奋斗，确保今年，营班子要

气，倡导团结协作和奉献精神，形文中施工队、区建设局年各项任务指标的完成。

9001内部审核和管理评审，并通过了北京××中心的复审换证审核，取得了新证书。

二是加强财务管理，管好财，力争增加公司收益。不断完善公司财务管理制度；根据今年政府税务政策的变化，调整管理方法，加强材料发票的管理，提高财务自身管理的能力；向银行申请贷款1300万元，基本满足公司运作及业务拓展需要；已完成公司及属下物业公司20xx年年终结算、财务审计；完成了公司资产评估；完成了公司及物业公司报税、代扣代缴税金；按要求分别到济南、烟台、顺义等各工程所在地办理缴交税款、税务转移及注销等有关手续；做好与××建筑公司的分包税务转移；完成了××实业公司财务清算；办理了支付××××\*地块补偿款、收回发票等手续；及时提供工程投标、质量保函，配合招投标。

三是以人为本，做好人力资源管理，改善员工的福利待遇。调整、聘任班组长以上管理人员2人，调整专业技术职务1人，调整岗位3人，充分调动员工的潜能和积极性，提高了效率。6月份根据公司的实际，大幅度地调增了员工的住房公积金缴存工资基数标准，员工受益明显体现。重视员工的健康状况，定期组织体育活动6月份安排了身体全面检查，受到员工的好评。

四是加强后勤保障和安全管理。认真抓好办公区的环境卫生和绿化管理，保持清洁、舒适、美观的环境；严格执行食品卫生制度，不断改善食堂伙食；组织安排防火教育学习，提高安全意识；及时做好车辆维修和保养，抓好安全行车管理，未发生交通事故。积极采取措施，维修、保养办公区空调等电器设备，保证安全用电需要。

五是抓好物业出租管理，提高经济效益。学习物业管理条例，

提高管理素质，认真抓好安全，落实消防制度，保证物业的消防安全和良好的治安环境；做好物业区清洁卫生，加强物业的使用和维修，力争提高出租率，空置面积由年初的2800多平方米减少到现在的1324平方米，出租率由年初的80提高到现在的95；了解客户需求，不断改善服务态度，提高服务质量，减少租户的投诉。

六是积极组织员工参加社会公益活动，培养员工良好的公共道德。上半年组织员工区参加××\*民政局扶贫、救灾捐赠活动3次，捐款21175元，捐物298件。

(五)协助董事会完成有关。如：1、配合董事会做好20xx年度董事会；2、给全体股东下发了《公司××\*实施方案》（讨论稿），广泛征求意见；3、想方设法推进××地块问题处理，争取得到政府的支持和理解，协调与××\*公司的关系，取得了一定的成效。

## 公司半年的工作总结 公司上半年工作总结篇五

本学期，我主要担任初三\_班政史教学。在这一学期中，我对初三课程进行了全面系统的复习，按照计划完成了教学任务。并在授课中注重知识的强化训练与巩固，注重调动学生学习的积极性，结合新课标，注重新课改，贯穿新理念，并结合时事教育，做好中考专题复习，并取得了优异成绩。

一、按计划进行教学，认真完成教学任务。

在教学中按照教学大纲，根据教学计划认真教学，做好考前训练。其中模拟考6次，复习好《中考加油站》，并在中考前做好系统全面的复习。

二、注重培优，帮扶后进。

在教学中始终注重德育教育，注重学生能力和素质的培养，

尤其注重对尖子生的培养，对班上前15名进行重点辅导，如对他们的书写答题专门提出了要求，并通过尖子生带动中等生前进，同时动员学生帮助后进。在教学中有效发挥表扬和批评的作用，促进整体教学水平的提高。

三、教学效果显著。

在今年的中考中，我所教\_班的政史位居第一，其中a等3人□b等10人□c等6人□e1人。考取\_\_中学正取11人。平均分位居5个毕业班之首，成绩优异，效果突出。

四、及时做好反馈。

在每次检测后，我不仅及时讲解，并通过学生答题中所反映出来的问题，即使查漏补缺，并着重讲解，以避免类似问题的发生。

通过本学期的教学，我认为在教学中要读懂新课标，结合新课改，把学生作为主体进行培养，适当点拨，力忌死记硬背僵化记忆，注重理解、能力和素质的培养，因势利导，才能取得优异的成绩。

## 公司半年的工作总结 公司上半年工作总结篇六

x年，物业管理公司在后勤集团的领导下，禀承集团“服务育人”的宗旨，努力工作，求实创新，圆满完成了全年工作任务。

x年，是集团倡导的优质服务年，是集团发展规划蓄势的一年，也是我们工作继往开来的新的一年，除了要一如既往地坚定“服务”的理念外，还要开拓工作思路，准确分析物业管理公司发展面临的机遇、困难和挑战，强化危机意识，提倡实干意识，同心同德，实现集团各项工作全面健康有序地发

展，为全面完成集团发展规划上确立的目标奠定扎实的基础。

今年我公司工作重点主要有以下几个方面：

1. 认真贯彻执行集团倡导的iso9000族贯标工作，做好日常工作，提高公司服务质量。

这对于物业管理公司来说有一定难度，公司管辖范围大，人员多且杂，所以说如果想找到物业公司的不足之处，随时随地都能找到。

尽管如此，我们仍有决心把服务工作做的更好，为学校、为集团争光。

2. 整顿干部队伍。

物业管理公司由原四个中心整合而成，员工很多，公司成立之初，干部上岗时没有进行竞聘，经过将近一年时间的工作，部分干部能够胜任工作，一部分能力还比较欠缺。

经公司领导研究决定，今年会在适当时候进行调整，完善干部队伍，选拔高素质、能力强的员工为基层领导。

3. 合理规划部门。

公司建立之初部门的规划经过一段时间的运作，有不尽完善的地方，特别是不能提高工作效率，提升服务质量。

我们将基于第2点对公司部门进行进一步调整，合理划分部门，现暂确定为五个部门，分别是学生公寓管理部、校园管理部、楼宇管理部、保安部、办公室。

4. 积极推动“拨改付”。



“拨改付”工作对物业管理公司来说是至关重要的，从目前学校的运行状况来看，物业公司的运行举步维艰。

特别是现在物业公司学生公寓、物业楼、校管部均存在责权不明的现象，这种模糊的界定使我们的工作在某些方面不方便开展工作。

方说一个“零修”的问题，“零修”的定义是什么，维修范围多大？界限怎么分？现在还没有明确的说明。

而我们的维修人员按领导指示，所有有能力修好的项目都是尽快修好，不管是否在我公司职权范围内。

这样维修权责不明的状况给我们的工作带来了不小的困难，尤其是资金无法到位，让我们的工作进退两难。

所以，有必要积极推进“拨改付”，做到各负其责、各尽其职，彻底避免推诿现象的发生。

## 5. 进行定编、定岗、减员增效。

考虑到物业管理公司队伍庞大，经费比较紧张，公司准备尽量把年轻有作为的人吸收到工作岗位上来，不允许不敬业不爱岗的人占据重要的工作岗位，以免影响我们的服务质量。

## 6. 有计划、有步骤地进行干部、员工的培训。

在上一个星期之前，我们已经做了5级岗到班组长的培训，为期一个星期。

培训之后，每个班组长都写了1500字左右的心得体会，大家普遍认为很有必要进行这样的培训。

正是因为我们公司的领导看到现在这个现象，即集团，学校，包括公司的任务下达到班组长这一级或者到部门经理的时候，

可能造成停滞。

使得下面的员工不理解上面的精神，上面的精神没有彻底传达到每一位员工。

这样势必影响整个集团的服务质量的提高。

基于这种考虑，我们已经进行了第一轮培训，接下来，我们会有计划、有步骤地将培训普及，使每一位员工都有可能参与其中。

7. 调动全公司员工积极性，多渠道进行创收。

在后勤集团所有公司当中，论创收能力，我们公司恐怕是最低的，因为所有的工作都是围绕“服务”这个主题进行的，创收很难。

但是尽管很难，我们也要想方设法创造收益，“能创收一元钱，就决不创收一毛钱”，尽我们最大努力把创收工作做好。

我们设想的具体办法有：

(1) 开展家政业务。

物业管理公司队伍中，很大一批是保洁员，也有很多干部有这样的实际经验。

在家政这一方面从卫生保洁做起，比较符合我公司目前实际，也是创收的一个切入点。

(2) 办公楼、教学楼、老师办公室的定点、定事、定量清洁。

(3) 花卉租摆和买卖业务。

公司校管部有花房，现只是为会议提供花卉租摆业务。

我们考虑利用有限的资源，在花房现有规模能承受的基础上扩大业务，逢年过节或有喜庆节日的时候把花卉摆放在需要的地方，其一是做好服务，另一方面也能创收。

(4) 承接小型绿化工程。

大型工程我们暂时还没有能力承接，另外是受客观原因的限制，目前我们只能与后勤管理处达成协议，适当的在校内承接力所能及的小型绿化。

(5) 增强、增加为学生进行更多的有偿服务项目。

目前，物业管理公司对学生的有偿服务项目有两项，一个是全自动投币式洗衣机；另一个是在学生公寓安装了纯净水饮水机，提供有偿饮水。

这样，不仅方便学生日常生活，还能为公司创收。

除此之外，我们公司领导班子集思广益，努力在为产品服务方面下功夫，尽量做到社会效益与经济效益两丰收。

以创“一流服务质量、一流管理水平、一流人才队伍、一流工作业绩”为总体目标，以“树金融服务文明形象，展金融服务专业风采”为创建主题，我营业部积极开展东阳市级“青年文明号”创建活动。

现将具体工作总结如下：

#### 1、打造服务品牌，提供一流服务

\*\*年度，我营业部以金翼至尊金融服务终端、金翼“投资堂”版手机证、金翼求金等一系列金翼品牌服务产品为工具，以大型投资报告会、股民学校、理财沙龙等形式为载体，有效的树立了中信金通证券服务品牌，提高了投资者对公司的

认知度、认可度以及忠诚度。

## 2、提升经营意识，实现一流管理

有效的组织架构是创建活动的载体，健全的制度设计是创建成功的重要保证。

为明确创建活动宗旨及工作职责，成立了营业部创建“青年文明号”活动领导小组，制定了《东阳中山路营业部争创“青年文明号”管理办法》。

以创建活动为契机，继续健全完善团支部的工作机制，团支部工作的基础得以有效夯实，团组织的凝聚力、战斗力也实现较好的提升。

## 3、注重素质教育，培养一流人才

以“民主生活会”形式，倾听员工的心声，了解员工的思想动向，以培训交流形式，并结合具有重要意义的日子，加强员工的思想政治教育，强化青年员工的思想作风建设。

如我们在三月份开展了以关爱妇女儿童为主体的三八妇女节拓展活动、四月份以加强爱国主义教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

\*\*年度，营业部继续坚持以人为本的原则，重视人才培养，营造学习氛围。

每天晨会、每周例会、每周培训等形式的学习与培训活动得以坚持与良性发展。

以提高员工业务水平为重点的青年岗位业务能手竞赛活动也取得较好成果，各条业务线涌现出一批业务骨干与专业人才，较好的带动营业部专业知识的全面开花。

#### 4. 加强企业文化建设，营造一流文化

企业文化建设是\*\*年营业部工作的重点。

营业部通过丰富的`文化活动，形式多样的拓展活动以及公益性、灵活性强的服务活动有效的提高员工对公司价值观的认同感，塑造公司的文化力。

首先通过组织参与专业知识、合规知识竞赛、岗位练兵、“读一本好书，写一篇心得体会”的读书月、“积极思考，超越自我”演讲比赛等丰富多彩的文化活动，教育青年员工继承和发扬党的优良传统和作风，活跃了青年员工的文化生活，营造了浓厚的文化氛围。

积极开展形式多样的素质拓展活动。

\*\*年度，营业部先后安排员工分别至横店梦幻谷、舟山、奉化等地参加拓展活动，取得较好效果。

员工普遍感受到营业部集体的温暖，员工之间的亲密度、团队之间的信任度以及对营业部的忠诚度都得到有效提高。

强身健体的理念与行动在营业部得到很好的结合，每天清晨，营业部定时组织早操活动，并举办了广播操比赛。

每周三下午营业部活动日，员工们驰骋于西岷峰、羽毛球馆、篮球场。

西街社区的气排球比赛、职工运动会同样有我们员工的身影。

三是开展了公益性强、灵活性强的服务活动。

\*\*年是多灾多难的年份，西南旱灾，玉树地震牵动着国人同样牵动着营业部员工们的心。

我们以“水城无水”、“大爱无疆”、“关爱社会福利院儿童”等主题发动了青年员工捐献爱心与实物活动，前后筹集的金额总数达数万元。

员工们的爱心得到各方的好评。

5. 注重“三个阵地”（学习阵地、交流阵地、宣传阵地）建设

学习阵地建设：每周一的晨会、每周五的例会、每周四的培训让员工们受益匪浅，而在“读书月”活动的基础上，我们举办青年读书心得交流会及演讲比赛，初步实现员工综合素质的提升。

1.公司半年度工作总结-公司半年度总结

2.公司半年度工作总结

4.公司半年度工作总结ppt

5.公司半年度总结ppt

6.分公司半年度总结

7.公司半年度总结范文

8.服装公司上半年度工作总结