

# 公司半年度工作总结(优秀9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 公司半年度工作总结篇一

一、认真履行职责，为谋求企业发展努力做出贡献

我在运输公司主要分管计算机管理□iso\_\_与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在\_\_月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理，\_\_年肆虐于网络的“熊猫烧香”“灰鸽子”“威金”等网络病毒，在我的预防和及时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素质，\_\_年我还多次组织管理人员进行计算机和iso\_\_知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导；针对iso\_\_管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平。

在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界。\_\_年我写有宣传稿件\_\_篇，并被集团公司评为“宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

## 二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用

作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策；同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行角度看，在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位，因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守的助理。在工作中尽职尽责，把“位置”认准，把“政”字搞清，及时的把自己想法与领导进行沟通，虽然自己主要分管计算机工作，但是，我还积极参与其他管理与协调工作，无论是在生产经营计划的制定，年终审计，还是在各种文件的起草，各项活动的组织，我都积极协助经理做好落实，尽管在实际的工作中难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也力争作到对主动催办和协调，做好承上启下，沟通左右，协调各方的作用，因此一年来的工作相对比较顺

利。

### 三、加强自身学习，提高服务企业能力。

\_\_年\_\_月感恩于领导对我的关怀，把我放到了经理助理这个位置上加以锻炼，我深刻的认识到，新的岗位已经对自己提出了新的要求，而自己的学识、能力和阅历与这个职务要求，还是具有一定的距离，所以不敢掉以轻心，因此，我时刻不忘学习，虚心的向周围的领导学习，向同事们学习，先后两次自费学习计算机网络管理与网页制作。通过学习、不断积累工作经验。通过近一年来的努力，感觉自己还是有了一定的成长进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼也都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。并针对自己车辆专业知识比较薄弱环节，重点进行了加强学习，努力提高自身各项业务素质，使自己以更高的标准对待各项工作任务，提高了工作效率和工作质量。

### 四、存在的问题和今后努力方向

一年来，本人虽然能够爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一、需要进一步提高工作效率；第二，缺乏管理经验，协调工作还不是十分到位；第三、职能作用有待于进一步提高。

新的一年已经来临，自己有决心，也有信心，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，充分发挥“参谋、协调、服务”三大职能作用，争取为集团公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

## 公司半年度工作总结篇二

各位领导、同志们：

大家好！非常荣幸参加本次会议。

转眼之间，\_\_年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为\_\_事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就\_\_事业部市场经营情况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

本人承蒙\_\_及各位领导厚爱，从\_\_年7月担任\_\_事业部营销副总，进入\_\_事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清理的过程中，却发现成立不到半年的事业部经营状况如此混乱，发出商品遗留\_\_万元（基本上无法收回），应收款遗留\_\_万元，在这种情况下，我应该立即去做的就是带动营销人员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行大力的催讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了\_\_、\_\_、\_\_应收款共计\_\_万元。并就\_\_公司要求的质量索赔事宜同\_\_高层进行沟通交涉，经过深入的交谈，站在客户的角度解决问题，在\_\_的理解、支持、配合下，至\_\_年8月底，将索赔标准1赔6降低为1赔3，直接给企业降低损失\_\_万元。我们也深深的知道，客户是企业生存的生命线，我们也意识到根据目前的经营形式，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应该积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在\_\_新开发的客户中，成功地处理好了同\_\_的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的非常愉快，订单也有所增加。另外，在同\_\_分部方面的合作，在经过我们的积极的拜访和通力合作下，努力满足客户的各种需求，目前也获得了他们的认可，取得了令人欣慰的成绩；在和\_\_公司的合作

也有了实质性的进展，提高了客户的满意度。根据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣传我们的产品，调查市场需求，目前客户询价不断，为提高我们未来的市场占有率打下了很好的基础。

另外，在新老班子领导的交替过程中，我忠实的履行了集团公司对\_\_\_\_事业部的指示，为\_\_\_\_事业部经营领导班子的更替工作做出了一定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营业绩方面也取得了可喜的成绩，今年1-6月份产品销售额同比去年同期增长了145.2%。总而言之，这离不开集团的领导，特别是\_\_\_\_兼任事业部总经理后的英明决策。在担任\_\_\_\_事业部营销副总以后，我坚持以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着踏踏实实做人的原则来处理各种关系。在稳固老用户的基础上，努力拓展新用户市场。在各个部门的配合下，老用户\_\_\_\_公司产品、法国\_\_\_\_产品、\_\_\_\_产品都非常稳定，\_\_\_\_系列产品已经全面投产，订单也增加了。而\_\_\_\_的产品实现了系列化，\_\_\_\_产品也已经全面投产。

下半年，遵照\_\_总“努力拓展新客户，新市场”的要求，已着手对罩极电机市场、串激电机市场（外资厂的电动工具）、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有意向的\_\_\_\_、\_\_\_\_及正在联络的\_\_\_\_及\_\_\_\_几个外资吸尘器电动工具的工业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为\_\_年\_\_\_\_事业部的发展奠定坚实基础。

## 公司半年度工作总结篇三

会议地点:技术部会议室

会议主题:生产部上半年工作总结

参加人员:\_\_

## 一、会议记录

7月11日下午三点半，生产部全体人员在车间技术部会议室召开生产部上半年工作总结会；首先是生产经理向大家宣传、贯彻这次会议的主题以及会议的精神，会议的主要内容及精神是要全体员工，从思想上充分认识到上半年工作总结的重要性；通过召开这次工作总结会，要求全体员工对上半年工作做一个整体回顾、找出上半年具体工作中存在的一些问题、难题、原因，在总结会上罗列出来，大家进行讨论、分析，确定出一些有针对性的措施和可行有效的方法，将工作中存在的一系列问题圆满解决。

接下来是全体员工热烈积极的讨论发言，都是针对生产部生产线生产过程中出现的一系列问题进行探讨、分析；生产线员工们也提出了一些产品生产的实际问题：晴朗天窗的上框存在一定质量问题，导致天窗开启时玻璃有的刮密封胶条，究其原因、生产车间来料检验处缺乏精度高的上框检验工装。灵动天窗出现的玻璃关闭后而两个梳子没完全到位现象，也跟灵动天窗的上框质量有的批次不合格有很大关系；另外一个主要原因是灵动天窗的滑道总成的内嵌轨道条存在一定质量问题，要解决问题必须让技术部门与供应商进行沟通，让供应商提供的零、部件能满足、达到我公司的技术要求。冰岛天窗的一些零部件，公司已进行过更新、改进，但供应商现在提供的一些零件仍然没有达到改进后的技术要求；导致生产中有很多的返修工作，这种状况会造成生产部产能、质量都很难提高。

最后员工们谈到生产员工培训方面的问题，培训工作上半年生产部做得确实不够；在下半年工作计划中加强、做好生产部员工培训工作，让他们熟悉生产作业指导书，熟悉现场6s管理制度。

## 二、讨论主题结果

1. 晴朗天窗产品质量问题急待解决，尽快协调、沟通确定可行方案彻底解决。
2. 灵动天窗存在的质量问题急需解决，生产、技术、质量部门紧密配合，分析、研究，找出关键问题尽快圆满解决。
3. 冰岛天窗一些零件急需技术部、采购部与供应商详细沟通；确保供应商提供的零件完全达到新状态的技术要求，从而避免生产前的大量返修工作。
4. 生产部员工的培训工作在下半年的工作计划中落实、执行。

### 三、部门简要总结

1. 在制三个品牌的天窗产品质量问题，生产部要积极与质量部、技术部紧密配合沟通、协调，找出关键问题积极处理、圆满解决，确保正常生产、发货。
2. 天窗产品的一些零件，生产部执行一边进行返修、生产，一边加紧与技术部、采购部沟通、确认；确保供应商下次提供的零件完全达到我公司的技术要求，避免大量返修。
3. 根据生产、检验实际需要，合理添置一些精度高的工装器具。
4. 生产部员工的培训工作在下半年的工作计划中抓紧、落实、执行。

## 公司半年度工作总结篇四

20\_\_上半年，\_\_公司深入贯彻落实\_\_公司年度工作会议精神，以经济效益为中心，以安全生产为保证，以创新管理为手段，牢固树立精细化的管理理念，在加强基础管理、提高经营能

力、保障安全生产、创新营销方式等方面狠下功夫。

## 一、基本情况

(一)生产经营完成情况。20\_\_年上半年，\_\_公司生产经营情况良好。粉煤灰深加工产业发展形势利好，建材产品产销两旺；液氧、液氮生产销售工作正常有序，设备运行良好，产品质量稳定，市场需求旺盛，所有指标可控在控。截止到5月底，公司实现经营总收入\_\_万元，完成\_\_公司下达年计划\_\_万元的%。

(二)项目发展有新亮点。作为公司20\_\_年项目建设的重点□4500nm<sup>3</sup>/h全液体空分二期项目从前期设备采购、土建施工、设备安装到最后单体调试和连锁试车，均严格按照国家有关规定、程序和流程进行。20\_\_年x月x日时□4500nm<sup>3</sup>/h全液体空分二期项目实现一次性提前投产成功，目前已步入正常运行轨道。

分析市场、争取市场、驾驭市场的能力，逐步建立起了完善的市场营销系统。20\_\_年春季公司三次举行建材品牌推介会，促进与本地区经销商的交流互信，取得良好效果。在电站服务方面，\_\_公司全力配合主业公司做好各项辅助型工作，当好乙方。

(四)管理水平稳步提升。一是强化基础管理工作，以实现管理工作的制度化、科学化、规范化、标准化为目标，进一步完善和建立各项规章制度和工作标准。二是按照精细化管理的要求，将年度经营目标任务层层细化分解，强化过程分析与控制。三是进一步理顺各项工作流程，初步构建起运行顺畅、衔接紧密、简约高效的工作模式。四是创新用工薪酬管理模式，激发广大职工工作热情。

(五)安全工作持续推进。公司认真贯彻落实\_\_公司及\_\_公司安委会精神，完善党政同责，一岗双责，齐抓共管的责任体



系，进一步明确各级领导的安全生产责任，结合日常二五巡查制度，深入开展春季安全大检查和安全生产月活动，采取有力措施进行隐患排查和治理整改，保证了安全稳定的生产经营局面。

(六)党群工作注重实效。党群工作以开展党的群众路线教育实践活动为主线，着力构建大党建工作格局，重点推动标准化党支部和基层班组建设，实现党、工、团齐抓共管；党风廉政工作注重实效，认真落实党风廉政建设责任制，积极开展效能监察，持续推进惩防体系建设。20\_\_年公司组织开展了职工轻排球比赛、三八节趣味运动会等活动，并积极参加\_\_公司辩论赛，进一步凝聚了人心，振奋了精神。在文化建设方面，开展成长讲堂创新职工培训方式，锻造\_\_公司精神和核心价值观。

## 二、目前存在的主要困难和问题

应当看到，\_\_公司经过五年的发展，在取得成绩的同时，影响和制约公司发展的潜在问题仍然存在，甚至部分问题的解决已经迫在眉睫。

限制，设备改造工作量较大，目前与国家节能环保要求还有一定的差距。

## 三、下一步工作思路和具体措施

针对公司发展实际和暴露出的问题，20\_\_年下半年要突出做好以下五方面工作：

### (一)创新思路提升竞争能力。

一是加大市场营销力度，转变经营理念，创新经营方式，继续推进品牌建设，加强市场调研，强化市场分析预判，采取灵活多变的销售策略打开产品销路。当前要做好空气液化二

期项目投产后的营销准备工作，确保质量效益双丰收。二是深入挖潜增效，压缩管理成本，充分发挥预算的导向作用，实事求是地分析预算执行情况，查找差异原因，抓住重点问题和主要矛盾，落实解决措施。三是增强抵御风险能力，持续推进风险管理及内部控制体系建设，增强干部职工的风险防范意识；要及时开展效能监察和专项审计工作，加大对审计成果的应用，壮大监审队伍力量，从严把关维护正常生产经营秩序。

## (二) 多措并举实现管理升级。

握，学习先进单位管理经验和环保经验，提高水平缩短差距。四是推进绩效考核体系建设，建立科学的绩效考评体系，完善各项激励奖惩机制，及时进行兑现，提升经营活力。

## (三) 夯实基础确保安全局面。

安全工作需要常抓不懈，公司将时刻绷紧安全管理这根弦。20\_\_年下半年，公司将继续贯彻落实\_\_公司及\_\_公司安委会精神，以深入开展安全生产月活动为抓手，结合安健环工作体系要求，进一步推进安全责任体系建设，加强日常巡查，实现安全监察关口前移，同时加大安全考核和职工安全教育活动力度；对在各项大检查中发现的安全隐患，下大力气进行整改，实事求是提高安全管理水平，堵塞安全漏洞，确保安全局面。

## (四) 狠下决心抓好队伍建设。

中层干部既是企业领导进行决策的辅助者，又是管理者和具体的执行者，在企业中起着中流砥柱的作用。当前，随着发展速度的加快，\_\_公司部分中层干部跟不上公司发展的步伐，综合素质亟待提升。为此，20\_\_年下半年，公司要将强化干部队伍建设作为工作重点，狠下决心抓好干部队伍建设。一是坚持正确的用人导向，坚持以德才素质和工作实绩用人，选

聘德才兼备的中层干部。二是狠抓作风建设，结合中央八项规定要求，下大力气整改存在干部队伍中的四风问题，肃清干部队伍风气，当好广大职工表率。

## 公司半年度工作总结篇五

公司半年总结如下：

### 一、以人为本，狠抓队伍建设

1、内强素质，领导作表率。公司不断提高干部职工队伍素质是做好供水工作的根本保证，公司牢牢抓住队伍建设不放松，始终把提高干部职工的素质教育放在首位。公司党总支部把“抓好班子、带好队伍”作为党建工作的重中之重，高度重视班子自身建设，在狠抓党风廉政建设的同时，带动公司工、青、妇并结合“规范党支部”创建活动，进一步完善了原有的规章制度，并提出“凡是要求职工做到的，领导班子成员和党员干部要首先做到”，领导班子成员和党员干部必须在三个文明建设中起表率作用。

2、深入开展党风廉政，反腐倡廉建设。坚持抓教育、不断提高党员及各层管理人员反腐倡廉的自觉性。公司的大小会议也经常重温“四大纪律”“八项要求”，常敲警钟，防微杜渐。坚持抓民主管理和科学决策。对公司的经营方针发展规划、资本运作、管理人员的选拔、大额资金的使用等进行反复研究、论证，按照民主议事的原则，实行班子集体讨论决定。

3、营造宽松的学习环境，建立激励员工学习的长效机制。征订了各类报刊杂志、学习刊物\_\_种供广大员工学习阅读。

4、本月底，公司女工到市计生站进行妇检，妇检率达\_\_。

## 二、深入学习，不断提高供水服务理念

- 1、今年来，在各级党委、政府和上级部门的部署下，开展了学习活动，通过组织学习讨论，写心得体会，广大员工对城市供水服务理念有了更高的认识，增强了服务意识和责任感。
- 2、不断完善管理制度，降损增效，一方面加强输差管理、降低供水成本和水损；另一方面，加强抄表收费；再者，加强对机关、个体的稽查，特别对洗浴、餐饮、洗车、旅业等用水户的检查。
- 3、加强内控机制，提高服务质量。一是不断健全完善管理制度；二是成立了供水监察队。采取定期和不定期的形式、对各个岗位的学习、工作情况进行了\_\_多次的督查，使供水企业的服务质量不断提升。

## 三、常抓安全生产，防止安全事故发生

长期以来，公司就非常重视安全生产工作，成立了安全生产工作领导小组，全面落实安全生产的各项工作措施。特别是最近的强降雨天气频发，公司各领导高度重视，高度警惕，切实加强领导，全面防范安全事故发生。

加强教育，增强安全意识。公司对安全生产的宣传教育，常抓不懈，定期或不定期组织学习安全生产的有关政策规定，岗位操作规程、安全生产事故教训和季节性宣传教育等，帮助广大员工牢固树立“安全第一”的观念。

## 四、生产经营情况

- 1、安装工程□x-x月新增管网\_\_米，新增用水户\_\_户。
- 2、城区给水工程配水管网已完成安装。

## 五、积极响应号召，配合市委、政府工作

- 1、派出下乡指导员x人；
- 2、在植树节活动中捐款\_\_元；
- 3、在抗旱救灾活动中捐款\_\_元。

## 公司半年度工作总结篇六

路通总公司的日常工作，在段总支及总公司领导的正确领导下，在各相关部门的通力配合协助下、在公司全体职工的共同努力下，公司业务顺利展开，稳步发展，现就公司上半年的工作情况小结：

规范管理，完善公司各项规章制度。

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

加强业务技能培训，提高职工素质。

今年上半年，段举办了职工机械操作业务技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。

结合工作中的实际，重点就机械结构、机械保养等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了

思维;组织开展了机械操作技术比武,公司的机械操作人员积极参加并取得了优异成绩,通过这次培训,提高了机械操作人员的技术水平。

在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围,以先进为榜样,立足本职,干好本职,敬业爱岗,掀起学业技、强技能的高潮。

加强安全管理,杜绝安全隐患,提高员工安全意识。

安全就是企业最大的效益,安全工作是一项常抓不懈的工作,根据公司有关制度的规定,公司管理人员每月定期组织公司全体职工进行安全知识的学习,召开安全会议,定期到工地项目部对机械设备进行检查,对存在的隐患进行现场纠正,并督促整顿落实。

对职工进行爱岗敬业的思想教育。

加强思想、形势、任务教育,积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作,协助公司领导配合段总支大力开展 爱岗敬业、作风整顿 教育活动。

活动以效益为中心,以发展为主线,以管理为保障,以服务为目标,把握形势,学习先进,查找不足,增强工作责任心。

通过开展廉政教育、作风整顿 活动,提高规章制度执行力,纠正工作作风,讲奉献,比业绩;实践陈刚毅精神,深入开展廉政教育,作风整顿 的讨论;积极开展职工提合理化建议,发挥职工聪明才智,引导职工参与企业经营管理;把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上,在具体的工作和实际行动之中体现共产党员先进性,争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

加大市场开拓力度,加大企业管理力度。

年初，公司领导根据段下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。

不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。

加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。

今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。

另外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。

坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证了正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

下半年的工作打算：我公司继续以扩大产值总量为目标，继续以拓市场，扩总量、重质量、树形象为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程已任。

总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作目标任务。

20xx年弹指间已过半年。

总结我这半年来的工作，只能说是忙碌而充实。

半年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这半年的工作总结如下：

## 一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。

既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

## 二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。

培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。

工作才能更顺利的进行。

仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

## 三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。

主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。



(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。

我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

## 公司半年度工作总结篇七

截至20xx年6月底，我行对公一般性存款时点余额15.58亿元，较年初新增3.48亿元，对公存款日均12.76亿元，较年初日均存款新增0.37亿元。对公贷款余额18.96亿元，比年初增长6.43亿元。

对公客户数326户，较年初新增74户，排名全行第一；对公基础户110户，新增24户，排名全行第一；有效户新增12户，全行第三。

公司业务逆市上涨，在邵阳同业公司存款普遍下滑的情况下，

我行公司存款逆流而上，新增存款3.5亿元。主要成果如下：

一是狠抓机构客户打基础。上半年，我行紧盯土储、棚改两大财政资金来源，落地邵阳市土储专项债资金5000万元。

二是打通直贴——再贴业务。截至6月末，我行贴现余额达8.82亿元，贴现额较年初增长7.03亿元，增量排全行第一，贴现余额排全行第一。上半年我行实现再贴现2.34亿元，落地金额占本年度人行再贴现额度的93.6%，大大领先其他同业。

三是普惠金融异军突起。上半年贷款投放金额2.46亿元，新增商票贷客户31户，投放额及客户新增排名全行第二和第一。

业务方面，较为依赖财政资金以及政府类平台融资，业务成果受政策波动变化较大，稳定性和可持续性不强，没有可对我行规模形成较大支撑的大项目及大客户落地。机构业务基础较弱，发展乏力，存款呈下降态势。深度经营客户能力较弱，存款冲刺能力差。因此需要拓宽客户渠道，丰富业务模式，走可持续发展之路成为必然选择。

主要目标是：一是日均存款规模增长2.5亿，时点存款规模增长2.5亿，稳定增长至18亿；二是继续保持公司客户数稳定增长，确保下半年新增100户公司客户。三是新增代发企业24户，代发人数20xx人以上。

深度经营机构业务。成立机构客户深度营销小组，紧盯邵阳市棚改及土储资金到位情况，加大我行与政府合作粘度。加快落地物业维修资金的线上自缴系统，扩大我行占比份额；深度营销公共资源交易中心，加深合作粘度，扩大业务合作模式，抢占业务合作先机；持续营销建设局，开立相关专户，吸纳建设资本金；医疗卫生板块市区内已营销邵阳学院附属第一医院及邵阳市中西医结合医院，加快项目落地，确保我行在医卫板块取得重大突破，并适当寻求市区内其它医疗机构客户的接触与业务开展；持续推动县域医疗机构业务深耕细

作，落实新宁县人民医院及武冈市中医院的合作模式；填补教育板块与环境保护板块的机构业务空白，努力寻求合作机会。

深度经营类平台业务。一是要加强与邵阳城投合作，灵活运用我行产品，使我行授信规模效益最大化。二是要积极寻求周边市级类平台业务合作，并串联重点项目协同发展业务。

深度经营大项目大客户。加快落地邵阳城投8亿元北京所债券融资计划。此外积极寻找信托、租赁、基金等非银行金融机构融资渠道，牵线搭桥，撮合业务。

深度经营普惠金融业务。继续拓宽我行普惠金融业务合作范围，加强普惠客户联系营销，确保我行合作收益。

## 公司半年度工作总结篇八

20xx年，供应科围绕矿安全生产经营实际，按照“成本、投入精当、管理精细、效益”的思路，着重加强物资流程中的“控制、监督、落实、奖罚”的管理，从节能降耗、节支增收、深挖内潜入手，按照矿要求，扎实有效服务安全生产，做好物资保障工作，以矿安全生产为重点，较好地完成了各项工作任务，现将上半年来主要工作汇报如下：

供应科坚持政治学习不放松，以政治为先导，教育广大党员、干部、职工树立正确思想观念，认真组织学习集团公司党委工作会议精神、集团公司工作会议精神、我矿工作会议精神，让广大党员干部职工明确奋斗目标，使大家都能为我矿发展建设做贡献。通过对形势任务教育读本、姜智敏《当前我国煤炭经济形势》、矿工报“理性看形势，积极迎挑战”专题报告及“三讲三保”相关内容的学习，做好形势任务宣传工作，树立过紧日子的思想准备。充分认识到形势的严峻性，坚定信心，立足岗位做贡献，振奋精神，同心同德克时艰，危中求机、稳中求进，开创新局面，实现新发展。结合矿上

形势，使大家明白了企业只有发展才是硬道理。

1、为保障矿生产需要，供应科克服吨煤下调困难，积极想办法□1xx10月份共采购材料5082万元。今年以来，质量标准化工程采购材料303万元，其中步砖8413平方，漆2800公斤，涂料14700公斤，道轨244吨，无缝管、镀锌钢管、焊管53吨。有效保障了矿井的安全生产，上半年来，没有因缺料而影响生产的事件发生。并积极做好各项报表的上报及沟通工作，保证督查考核不扣分或少扣分。

2、转变工作态度，发挥服务、管理职能，安排计划员每周最少一次到区队落实情况，了解一线生产需求，服务好一线生产。对不按规定使用支护材料现象进行督导，对违反管理办法的区队进行处罚。

3、大力开展修旧利废活动，制定办法，严格落实验收、发放制度，扩大修旧范围□1xx10月份修旧利废金额1940万元。其中工字钢552万元□u型钢635万元，卡缆11360付96万元，其它钢丝绳、皮带、中部槽、过渡槽、矿车、漆包线等。

4、积极开展木厂环境治理工作，除完成矿人均节约一百元活动安排的劳动外，供应科还内部组织义务劳动23次，对油库油罐进行除锈刷漆，对木厂场地进行废品库整理、清理。规范物资的摆放，完善物资验收入库、发放制度、账目管理制度等。

5、区队小仓库管理工作进一步提升。目前区队小仓库的环境卫生、物品摆放都进行加强管理，供应科和相关部门将执行月检查月考核、评比，并制定小仓库管理办法，定期清理小仓库，加强对小仓库的管理，并调剂小仓库物资的使用，降低储备资金。

1、依据生产科验收工程量、供应科下井落实的工程量、内行依据生产科所报工程量三者核算出的材料费出入较大。原因

是三单位统计的工程量不相符。往往是内行计算依据的工程量生产科月底验收的工程量供应科下井落实的工程量。

2、生产科月初下达生产任务与区队当月实际完成工程项目大多不相符，能按月初计划完成工程量的单位更少。由于生产计划的准确率偏低，大计划占用材料计划，对材料的合理分配造成很大被动。

4、集团公司每月下达的质量标准化、支护改革专项材料费不能满足我矿实际需要，导致专项工程用料全部进材料成本，使材料成本压力加大。

1、供应科计划和生产科等科室做好沟通，对于井下区队的工程量做联合验收，以便使材料费核算依据的工程量趋于一致。与内行协商达成材料费划拨制度，供应科细化材料种类核算明细，防止区队串领材料。结合当前的形势教育活动，积极探索材料管理的新办法，新制度。完善物资的计划申报、物资领取、交旧领新制度，做好材料使用的闭合管理，杜绝浪费、丢失现象的出现。

2、深入开展节支降耗、修旧利废工作，延伸修旧利废广度。针对当前修旧工作中存在的不足，完善管理制度，做到修旧工作月初有计划，月末有落实、有考核、有奖罚，切实调动各单位开展修旧利废的积极性，切实为降低成本做出贡献。

3、组织对计划员、保管员的岗位培训工作，提高业务素质，提高服务水平。开展廉政教育，防止出现违规违纪现象。

4、做好与业务科室的沟通，充分发挥各业务科室的专业能力，共同做好我矿的材料管理工作。

在20xx年工作中，供应科班子有决心、有信心把总体工作做得更好，坚决在矿党政统一领导下，认真、扎实、有效地抓好供应科全面工作，为我矿的安全生产打下坚实的物资基础。

## 公司半年度工作总结篇九

今年是公司新的领导班子就位以来实施三年发展目标纲要的第一年，是打基础，练内功为实现xxx腾飞的关键性一年。xx公司xx建筑施工有限责任公司紧跟公司改革的步伐，按照稳定提速的要求，根据职代会暨经济工作会议的精神，扎扎实实地开展各项工作，使本单位的机构改革、经营工作、质量生产、劳务输出以及稳定工作有了良好的开端。

公司职代会暨经济工作会议的召开，对今年的工作进行了详细部署和安排，出台了一系列的规章制度。xx公司根据自身的实际，认真抓了职代会精神的贯彻落实。一是多次召开了班子成员会议详细研究了各项经济指标落实的措施。二是按照公司的要求调整机构设置，因事设岗，顺利地完成了“四科”、“一办”、“二队”人员的就位。三是根据公司关于分公司和施工公司实行两块牌子，一套人马合署办公的规定，为使施工公司早日运作，克服了时间紧，工作多的困难，施工有限责任公司于元月24日正式挂牌成立，为工作的有效开展争取了时间。四是适时地召开了科室、队以上负责人及项目经理参加的经济工作会议，制定了适合xx实际的各科规定和管理办法，使全体人员明确目标和任务，并对各项工作提出了具体要求。五是克服了资金紧张的困难，千方百计挤出资金5万元，对办公楼办公室进行了装修装饰，改善了工作环境，树立了公司的形象，同时顺利地完成了办公室的整体搬迁。

经营是龙头，只有全员的经营龙头意识的进一步加强，千方百计地多承接施工任务，加之有效的管理，企业才能有效益，才能从根本上走出困境，半年来，我们加大了经营工作的力度，取得了一定的成效，一是召开了有关人员会议，分析经营形势，将公司下达的经营指标进行分解，明确各类人员的责任和任务。二是调整了经营管理人员，把有经营特长的人员安排到经营部门，充实了经营力量。三是根据市场竞争激

烈的现实，加大了经营的投入，人、财、物向经营倾斜。四是千方百计地理顺了与建设行政管理部门的关系，建立了诚信，为竞标打下了良好的基础。五是采取主动，做到经营策略尽最大能力吸引联营工程，向兄弟单位抢市场，占份额。上半年共参加投标项目11项，中标6项，中标总造价3000万元，建筑面积12047平方米，有效跟踪项目5项。

质量安全工作历来是施工企业的一项重要工作，半年来，按照我们创一流品牌的要求，把施工质量、安全当做一项党抓不懈的工作去认真抓好抓实，一是制定了《xx公司质量安全管理规定》下发到各项目部，同时对上级主管部门和公司有关规定及时复印下发，使项目部及时明确各级的要求，并认真抓落实，二是认真贯彻学习宣传《中华人民共和国安全生产法》，购买《安全和生产法》30本发至项目和各科室、队，并组织了《安全生产法》知识竞赛，提高全员安全生产意识，三是加大了质量安全检查力度，分公司领导不定期地对工程项目进行检查，工程科每周对项目进行一次常规检查，每月对所有项目进行一次大检查，发现问题及时提出整改意见，并督促项目一一落实，工会于五月份组织职工代表对在建项目进行了一次工作检查，通过这些检查，有效地促进了质量安全生产，及时排除了各种隐患。

通过以上措施，全公司质量、安全、生产形势来势较好，现有在建项目11个，已完成主体项目7个，主体中检全部优良，5月份xx市建设局组织的检查评比中xx制药厂制剂车间项目部xx市变电管理所办公楼、市城东变管所办公楼项目部、公司自建双新村2#综合楼被评为xx市文明现场工地，其中xx制药厂制剂车间项目部和xx市变电管理所办公楼项目部已同意推荐为省文明现场工地。上半年，完成施工生产产值1580万元，工伤事故为零。竣工项目6个，均已申报市优，预计优良率可达80%以上，已申报省优质工程的xx市人寿保险公司综合楼xx县法院综合楼已基本评定。

xxx公司现有职工1722人，到去年底上岗人数只有310多人，绝大多数职工下岗待业，给职工的生活带来较大的困难，给公司造成较大的压力。xx建筑有限责任公司的挂牌成立，标志着有一个有独立法人的劳务公司诞生。xx公司和xx建筑施工公司大胆运做，充分利用这一资质，为职工上岗组织劳务输出做了大量的工作。一是在职工中广泛开展了解放思想，转换观念的思想教育工作，使全体职工甩掉固定职工有优越性的包袱，打破职工民工界限，二是积极筹建一批身体好、技术高、能吃苦耐劳的班组，做为劳务输出的骨干，重新组建了5个泥工班，3个木工班，2个砼班，2个钢筋班，2个机械工班，2个架子班、1个塔吊小组等17个班组，配备了政治思想好、技术过硬、年富力强的同志担任班组长，为劳务输出组织了基本力量。三是主管劳务的副经理带领施工队管理人员对所属项目用工进行了认真清理，对不符合用工规定的人员予以退场，千方百计安排自有职工上岗，在去年底的基础上多安排职工上岗50多人。四是大胆进行了劳务输出的尝试。xx公司前几年由于各种原因，劳务输出几乎没有起步，四财公司挂牌后，于元月份和2月份两批向xx市国税局工地劳务输96人，虽然输出时间较短，但对转变职工的思想观念，增长职工的知识有着深远的影响，为下一步劳务输出打下了基础。

xx公司由于各方面的原因，尽管各属领导做了较大的努力，但是各种矛盾仍然很多。我们一方面认真做好下岗职工和困难职工的思想政治工作，帮助他们面对现实，积极参与各种渠道的就业，另一方面千方百计腾出资金，宁愿上班人员不发工资，优先给癌症病病人，急于手术的重病人解决部分住院治疗费用。防止这些弱势群体因各种实际困难而引发不稳定的情况发生。

在公司正确领导下，在公司各职能部门的指导下，我们虽然取得了一定的成绩，有了一个好的开端，但是，我们仍存在许多问题：



1、承接施工任务有很大的差距，到现在为止只完成全年经营指标30%。

2、施工公司的运作还只处在一个尝试阶段，未能真正发挥其特长，下岗人员的上岗率有提高，但比率太低，远远达不到公司的要求。

3、资金问题仍是制约xx公司发展的主要原因，现有施工任务和效益难以维持xx公司正常运转。

下半年，我们将更进一步努力，团结协作，力争通过我们的努力，全面完成公司下达的各项经济技术指标。