

# 最新公司的半年总结报告(汇总6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 公司的半年总结报告篇一

下面是小编为大家整理的，供大家参考。

总结，就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，分析成绩、不足、经验等。以下是小编整理的公司半年工作总结2022，希望可以帮助给大家进行参考和借鉴。

### 公司半年工作总结2022(一)

20\_\_年以来，\_\_烟草分公司在市公司及县分公司党组的正确领导下，认真贯彻落实全市烟草工作会议精神，根据市公司下达的工作重点和责任目标，结合我县分公司工作实际，以科学发展观和十八大精神为指导，以行业内部改革为动力，解放思想、更新观念，拉高标杆、真抓实干，不断提高经济运行的质量和效益，实现了卷烟销售收入、利润稳定增长的同时，卷烟营销市场化运作模式和品牌培育等各项工作也取得了明显成效，现将上半年目标完成情况及重点工作开展情况总结如下：

#### 一、经营目标完成情况及营销服务情况

(一)卷烟销售质量稳步提升。20\_\_年，我县分公司始终把确保卷烟销量、提升销售结构放在卷烟销售工作的第一位，积极应对市场变化，加强市场分析研究，准确把握投放节奏，积极推荐替代品牌，实现了销量平稳增长和销售结构的提升。

截至今年6月21日，我县分公司累计共销售卷烟\_箱，占年度目标\_箱的\_0%;累计销售省内卷烟\_箱，占销量比重\_%，省外卷烟\_箱，占销量比重\_%;累计销售一二类卷烟\_箱，销售比重为\_%。

(二) 卷烟营销市场化运作模式运行良好。6月份卷烟营销市场化运作模式在台前运行以来，我县局分公司党组高度重视，精心组织，认真部署，制定了《\_烟草专卖局(分公司)卷烟营销市场化运作模式试运行阶段实施方案》，成立了卷烟营销市场化运作模式工作领导小组，科学划分客户档位，优化紧俏卷烟投放策略，认真组织客户及客户经理进行卷烟营销市场化运作模式培训，扎实开展商定总量工作，狠抓销售进度，坚持边运行边总结边整改的工作机制，确保卷烟营销市场化运作模式良好运行。

(三) 品牌培育态势良好。围绕“两上两深化”工作要求，坚持以品牌培育促进结构提升，将二类卷烟培育与卷烟营销市场化运作模式相结合，制定《省产二类卷烟品牌培育考核办法》，科学量化重点品牌培育目标，大力促进品牌培育工作上水平。20\_\_年上半年，预计销售省产一二类卷烟\_箱，省产百元价位预计销售\_箱。

(四) 持续提升网络运行水平和质量。大力推广电子商务，强化提升电子结算率和资金在线划拨率。截至6月18日，台前烟草分公司电子结算率为100%，在线划拨率及电子结算成功率均达到\_%。

(五) 持续加强规范经营管理。认真落实省、市公司对规范经营的各项工作要求，不断增强规范经营的自觉性，从要我规范变成我要规范，切实维护了卷烟市场秩序。

(六) 加强信息采集工作。制定信息采集考核办法，加强对每天上报的信息采集表的监管，确保信息采集工作的扎实开展。

(七)持续加大“天价烟”市场的管理。做到条包有标签、标签有标价。同时要求客户经理在日常实地拜访中，向客户宣传国家局卷烟价格管理相关规定，指导零售客户按照统一零售指导价销售卷烟，不断规范卷烟零售户诚信销售行为，切实做到明码实价销售。

## 二、下一步工作打算

(一)加强卷烟销售，完成全年销售目标。

(二)深入推行卷烟营销市场化运作模式，坚持边运行边整改，确保新模式的良好运行。

(三)以省产二类烟为主，强力推进品牌培育工程，着力构建科学优化的品牌极为体系，促进卷烟结构的稳步提升。

(四)保持电子结算率在100%，在线划拨率及电子结算成功率持续在99%以上。

(五)做好信息采集工作，确保市场信息采集系统平稳运行。

(六)严格规范经营，规范货源供应政策，不断增强货源供应的公平公正性，提高客户对货源供应的满意度。

## 公司半年工作总结2022(二)

上半年，公司全体员工紧紧围绕20\_年度生产经营目标，发扬“忠诚、勤谨、敬业、创新”的企业精神，坚持以经济效益为中心，有力地组织并做好各项工作，生产经营稳步发展，内部改革成效显著，企业管理规范科学，实现了企业物质文明、精神文明双提高，较好地完成了上半年各项工作任务。上半年，企业上交税金626万元，同比增长19%，实现销售收入2315万元、实现利润211万元，同比略有增长。

## 一、克难奋进，强化生产管理，实现稳产高产

上半年，生产部门面对卤水、原煤质量下降、生产用水不足等生产不利因素，克难攻坚，不断探索优质高产低耗新路子，精心组织，合理调度，完成了公司下达的生产任务。六月份，生产原盐11526吨，上半年共生产原盐7.5万吨，同比增长7.1%。

1、狠抓安全管理，强化安全素养。在工作中，认真落实“安全生产，预防第一”的工作方针。新年伊始，公司层层签订了安全生产责任状，确定了安全生产的重要性。积极编制相关安全制度，元月份顺序通过了襄樊市第一批安全质量标准达标企业验收。根据总公司要求，在公司内适时开展了安全生产教育活动，增强全体员工的安全责任意识。坚持每周安全生产调例会制度及周六安全文明卫生检查制度、生产干部值班制度，对查出的问题及时下发整改通知书，限期整改。注重安全设施建设，对采区地质进行了安全监测，封堵了老井，加固了部分盐井，防止了地质灾害的发生。

2、平衡生产，合理调度，确保生产正常进行。上半年卤水质量持续恶化，芒硝含量急剧上升，加之生产周期长等因素，致使卤水供应紧张，能耗居高不下。生产部门针对实际情况，积极组织相关单位协调用电、平衡用水、节约用卤，研究新方法，制定新举措，确保了生产的正常进行。

3、挖潜增效，积极筹划工艺技术改造。今年以来，面对激烈的市场竞争，公司围绕“增收节支，挖潜增效”这一课题，努力降低生产成本，积极创造竞争优势。在公司上下的共同努力下，取得了综合能耗同比下降的成果。为了解决生产中存在的一系列问题，降低生产成本，提高经济效益，公司计划实施工艺技术改造。生产部门及早部署，多方考察论证、广泛征求意见，拟定了技改方案。本次工艺技术改造将彻底解决当前冷却塔冷却效果差、冷却水量孝末效负压低、排盐温度高、洗盐兑卤量大等一系列问题，实现规模、效益双提

高。

## 二、迎接市场挑战，销售再创新高

上半年，运销部门紧随市场变化，围绕公司下达的销售任务，克难奋进，努力攻克销售难关。通过各种渠道，想尽一切办法，及时回笼货款，确保公司正常有序的生产经营活动。面对激烈的市场竞争，审时度势，对不同销区实行差异化营销。分析客户需求及行业动态，解决客户实际问题，全面提升营销服务质量，树立了良好的企业形象。通过自身努力，发挥集团和区域优势，增强了产品市场占有率。面对两碱工业盐市场不景气，价格逐渐下滑的局面，公司运销部门果断采取措施，及时调整营销策略，稳定老客户；利用良好的信誉及区位优势，积极开拓新销区，寻求新的合作伙伴。在积极开拓主营产品市场的同时，公司加大了掺和料的销售力度，稳定了省内销售市场，使其得到了又好又快发展。上半年共销售原盐7.3万吨，同比增长5.8%，产品销售再创新高。在铁路运输紧张的情况下，公司积极协调铁路部门和两站关系，签订运输协议，提高了发运质量，有效的缓解了运输压力。

### 公司半年工作总结2022(三)

半年来的工作已经结束了，作为\_\_的一员我也一直都在不断的提高自身各方面的成绩，我也应该要去思考在这样的环境下面自己应该要朝着什么方向努力，虽然半年的时间不长，但是我觉得自己还是经历了很多，收获了很多，回想这段时间的工作经历，我也需要总结一番。

这段时间以来的工作当中，我也确实是感触良多，在平时的工作当中我对自己各方面业务还哈斯比较熟悉的，我也希望能够在这样的环境下面学习到知识，这对我而言也是很有意义的，这半年的时间我也一直都在强调自己的工作，我会不断的提高自己工作能力，作为一名\_\_的员工我也希望可以为公司创造更多的价值，这对我来讲是一个非常大的挑战，我

也相信用这样的方式可以在很大程度上面，让自己得到提高，这是我愿意去坚持做好的，遇到自己不懂的知识我也会虚心的请教周围的同事，我也愿意用这种方式去积累工作经验，以后我也一定会努力去维持做好的。

半年的工作当中，确实也是用自己的方式得到了很多的成长，我不会辜负了周围老师的期望，我也会用自己的方式去证明自己可以做的更好，在\_\_这里的这段时间我也认识到了自己的问题，这对我而言也是一个非常不错的提高，半年来的点点滴滴我确实是收获了很多，在日常的工作方面也积累了非常多的经验，我感激周围同事对我的认可，在业务水平上面，确实也是得到了非常多的进步，我一定会去积累更多的知识，对此我还是很有信心的，我希望能够不断的成长，不断的进步，让自己得到足够多的成长，这才是有意义的事情。

当然我也有一些做的不足的地方，我一定会用这样的方式去积累更多的经验，这是接下来应该要去坚持做好的，我会继续去积累工作经验，也会用实际行动去证明自己，在这一点上面我愿意去坚持做好分内的事情，只有努力去做好自己的本职工作，这样才能够去增长更多的知识，这也是我应该要坚持去做好的，对于不足的地方我会继续改正，我也始终坚信，我可以坚定自己的方向，下半年的工作当中我一定会好好坚持做好自己的工作，为公司创造更多的价值，成为一名优秀的员工，也能够坚持去让自己接触更多的知识，我也一定不会辜负了公司领导期望。

#### 公司半年工作总结2022(四)

这半年来的学习经历让我感觉非常的充实，现在我也在一点点的积累，这个过程让我无比的感慨，不管是在什么时候这些都是细节，我也清楚的知道上半年是对我的一个考验，也是提高自己的最直接的方式，在上半年的工作当中，我也从来都不会对自己抱有非常大的渴望，做好这这半年来的工作是我非常原因去落实好的，我也需要好好的总结一番。

首先是在自身能力当中，我知道有些事情是应该保持下去的，对于自身能力我清楚了解到了这一点，现在我也在一点点的尝试做好这一阶段的工作，我知道有些事情是应该做好的，在工作能力上面，我也一直在持续努力做好这份工作，半年来我磨砺了自己很多，这些细节都是非常的明显的，在这一点上面是毋庸置疑的，我清楚的认识到了现在我还有很多事情要做好，半年当中的点点滴滴，有些事情尽管是比较复杂的，但是我也希望自己是是可以做的更好的，这一点不管是在什么时候都是如此。

在工作当中周围的同事都是我学习积累的对象，这些是非常明确的，我也会让自己一点点的积累，因为每一个人都是对我帮助很多，这份工作也是我对自己的认可，展示自己能力，半年来其实有很多地方是我应该做好的，我也清楚的认识到了这其中的细节，这份工作让我学会了很多，是我应该保持下去的，上半年是一个持续稳定发展的过程，我清楚的意识到了这个过程当中，我还是有很多要保持的优点，过去的工作经历都是值得我去积累的，我其实学习了很多，因为我知道在这一点上面不能够犹豫，还是有很多我应该去掌握的知识，不管是在什么时候都要清楚这些。

上半年的工作我也积累了很多知识，我并不是做的的，其实我还有很多不足之处，现在我真的非常珍惜这些，我是需要提高自己的工作经验，我也知道有些事情可以学习，从周围一些优秀的同事们身上我能够积累很多知识，这半年确实让我体会到了很多不一样的东西，现在这种感觉也是越来越明显，这也是我的机会，我愿意去积累这些知识，对我是有很多的帮助，来到\_\_公司有几年了，我现在需要进一步的提高自己，这绝对是需要持续做好的，我也清楚的感觉到了这一点，现在我也对自己非常有信心，这一点毋庸置疑，我会把工作做的更好。

公司半年工作总结2022(五)

上半年已经过去，回顾这段时间，我在村领导和各位同事的支持与帮助下，较好的完成了自己的本职工作。通过半年来的工作和学习，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大转变，工作心态也逐渐成熟起来。与此同时，在工作中也注意发现自己的不足，并努力去弥补，不断追求自我完善。

现将上半年的工作情况总结如下：

### (一) 日常的助理工作

作为一个书记助理我认真做好书记交给我的每一件事情，做好上传下达。向上，听取相关政策精神、汇报工作完成的进度、反映本村实际情况、实际工作中的困难；向下，积极传达上级的惠农政策、发布涉农信息、发放涉农资金。

### (二) 分管工作

今年年初村两委班子分配工作任务的时候我被分配到分管：共青团、民兵工作、社区工会工作；同时协助本村计生委员处理本村计划生育工作。

随着社会的发展，本村青年人大量出外务工，农村中现存的年轻人不多，村级团组织建设基本停滞，自从我担任本村团支部书记以来，积极联系本村留守的年轻人，组建了新的团支部班子，积极联系本村团员，开展了一系列的团建活动。比较典型的有：在共青团市委、共青团区委的大力支持下，本村团员组建了“少先队员辅导队”对汪家冲中心小学的少先队员进行正确的引导，使部分所谓的“落后分子”在学习上有了很大的提高，生活上有了很大的转变。二零零九年，我被共青团黄冈市委、黄冈市教育局授予“优秀少先队志愿辅导员”的荣誉称号，被共青团黄州区委评为“优秀团干部”。

作为本村的民兵连长，在配合街道人武部积极做好征兵工作

的同时，积极了解本村军属在实际生活中遇到的困难，今年年初我代表本村两委班子给他们送去了慰问。本村军属遇到的困难我积极向本村两委班子反映，在本村能力范围内为本村军属解决问题十余件。

作为本村的工会主席，在做好上级领导安排的工作的同时积极了解本辖区内企业员工的，工资问题、工资发放情况、工作时间问题；积极与辖区内的企业联系，了解生产情况、询问销售情况。从员工的角度、企业发展的角度了解员工和企业间的矛盾，积极的化解存在的矛盾。在今年上半年通过工会的联系，及时的向企业反映员工的想法，解决了辖区内劳资纠纷四件。

### (三) 其他事务

在工作中完成了本职工作的前提下，积极协助其他两委成员做好工作。三月，协助计生委员处理计划外生育一件；四月，协助财经委员上报全村收入情况到街道财政所；六月，协助分管组织的副书记完成了预备党员材料的汇总、处理、上报。

二零\_\_年的下半年，在做好本职工作的同时，我将从以下几个方面来提升自己的个人能力：

(2) 工作中，向书本学习，向周围的领导学习，向同事学习，不断积累工作经验；

(3) 利用业余时间学习与行政管理相关的知识；

(4) 注重与领导、同事之间的交流，同大家一起创造融洽、积极向上的工作氛围。

### 公司半年工作总结2022(六)

进入今年以来，我分公司在公司党委的正确领导下，取得了

一定成绩，各项收入指标稳步进展，各项管理制度进一步健全完善，职工团结积极向上，总体稳定，争取年底超额完成公司下达的各项任务，现将今年上半年具体工作情况汇报如下：

## 一、20\_年工作情况

### (一)收入效益方面

公司下达的全年站务生产任务收入为512.064万元，上半年收入134.3047万元，已完成计划任务的26.2%。基数计划任务全年为126.1584万元，上半年实际完成63.0792万元，已完成计划基数任务的50%。

### (二)加强班子建设，优化各项管理制度

我分公司领导班子团结、稳定，在决策方面，多召开班子会与管理会进行表决，遇问题多研究、多反思，使工作得以顺利开展。在管理制度上，也进行反复巩固改善，积极寻求大家的共识点，使制度的约束力得以加强，带动了生产一线工作热潮，从而产生较好的生产效益。

### (三)年初顺利通过安全生产标准化评审工作

今年三月份，在公司的正确领导下，我分公司及车站顺利通过了安全生产二级达标评审，这标志着两单位从此进入了安全生产标准运行管理模式，使安全与生产同步进行，促使企业走上健康平稳的发展之路。

### (四)强化安全管理，全力遏制事故率

对于安全管理工作，形势一年比一年严峻，各口安全管理责任制，发生事故将逐级倒查，一追到底，严肃处理。就我分公司总体来看，安全工作开展还算基于平稳，但安全并不来

自于侥幸，而是来自密不透风的管理制度，从生产大局来，我说安全工作就是全面工作的重中之重，没有安全的工作环境一切等于空谈。

在车站的安全工作方面，例检例保能做到一车一检，同时，还要做好门检工作，查三品、查超员、查漏检等现象，决不能让一辆有问题的车辆上路营运，在各项安检工作中，一定将工作做到家，把自身的责任排除在外。

其次是分公司安全科，为了更好地搞好安全工作，对各营运班车实行了包干管理制，经常督导车辆安全营运，熟知车辆动态。安全工作是一项非常繁琐而且尤为重要的工作，必须坚持做到：第一，健全各种台帐及记录，做到上级检查应付自如；第二，按时召开安全例会；第三，勤上路检查，及时纠正车证不符、无证驾车等现象，还有车辆应配备的消防器材完备情况检查；第四，加大保险管理力度，及时续保、足保，绝不能发生一辆车有漏保现象，谁出问题谁负责；第五，加强24小时gps监控工作，发现问题及时纠正，消除一切不安全因素；第六，加强对例检的监督管理力度，杜绝例检搞形式化，工作浮飘现象，如发现不例检只盖章，先追究安全负责人的责任，然后逐级处理。

\_\_年以来，我分公司未发生一起安全事故，但我们还要居安思危，认真学习上级下达的各项文件精神，积极参与安全活动，深入反思交通事故案例，举一反三，总结工作经验，让分公司安全工作稳步发展。

#### (五)分公司运力结构情况

目前，我分公司整体运力结构情况较差，几年没有发展一条新线路，老线路客源逐渐减少，许多客车因收入低造成上交基数一拖再拖，收缴基数已成为分公司的最大难题。各班车为了更好的立足市场，纷纷延伸下乡发车，车站始发车成了过路车，最为典型的是山西三班线停的停，唯独太原班线也

不经常营运，现于5月份到更新期限，车辆下线不再更新。某些冷线路个人承包不经营原线路，只用于包车，基数低，安全管理难度加大，但因安全等缘故线路不对外承包公司又取不到利润，所以，我们还是要发展有客源的新线路，线路多了公司增收了，车站也随之繁华了，职工工资待遇问题更能容易解决了，这一点，公司领导要着重予以重视。

## 二、即将开展的工作

### (一) 开拓新补票点，努力增加站务收入

目前我们车站的状况客流少，车也少，但公司下达的生产任务却大幅增长，所以我们要在今后走出去，多开辟新补票点，提高服务质量，全力增加收入。去年，经公司批准与县交通部门联营的李马桥车站运营较好，由于地方改造，该站点依附的交管站被拆除，因此站务人员已全部撤回。但今后，我们还要在这方面努力，争取客运收入最大限度发挥。特别是近期范县新区城区改造，原交通局的新区汽车站也被拆除，并规划了汽车站新址，这也是一次我分公司汽车站进驻新区的唯一机遇，抓不住这次机会，再打算在新区建我们自己的汽车站就十分遥远了。

### (二) 在公司的指示下继续积极规划老城汽车站。

(三) 努力争取发展新线路，严格整顿现有线路客车不能流失，及时收缴各种费用，避免出现有问题车、失控车。

(四) 加强安全达标建设，进一步提高整体安全生产水平，使企业又快又稳地发展。

以上是我分公司上半年的工作总结，请领导审议，如有不妥，敬请批评指正。

公司半年工作总结2022(七)

20\_\_年上半年，机电安装公司在总公司的正确领导和大力支持下，经过全体员工的共同努力，使我公司的安全生产形势有了持续好转，现将我公司上半年安全工作总结以及下半年的安全工作计划和措施总结如下：

## 一、上半年安全工作总结

### 1、夯实安全管理基础，建立健全了各项安全管理规章制度

切实做好安全基础管理工作，不断建立健全各项安全管理制度。一是制定了机电安装公司各项安全生产管理制度，并下发到各个项目部、班组，并认真抓好了各项制度的贯彻落实。二是根据总公司的有关要求和现场安全管理工作的实际，制订了《机电安装工程安全环境准入评定表》，在每个工程开工前都真正做到了一工程一评定，有效的促进了安全生产工作。

### 2、突出安全监管重点、加大安全检查力度

一是在郭屯煤矿综采设备拆除、安装、山西朔州工程和鲁南装备工业园等重点工程中派驻了安全包保领导小组，明确了包保组的各项管理职责，有效的促进了重点工程的安全、质量的提升。

二是加大了安全检查力度。针对我公司井上、井下专业较多；施工点多面广的安全不利实际，加大了安全检查力度，采取了动态加静态相结合的安全检查方式，上半年共查出各类安全隐患121条，实现安全罚款26300元。全部下达安全整改通知单，对查出的安全隐患全部落实到具体整改人，并及时组织复查，经复查整改率达到100%，保证了我公司的安全生产。

### 3、健全安监机构，加大考核力度

年初对各项目部的安全生产管理机构和安监人员全部下发文

件做了进一步明确，健全了安全监察网络。

针对各项目部在安全管理工作中发展不平衡的实际，采取了对各项目部安监绩效考核工作，并邀请总公司安监处的有关同志参加，现场让每个项目部共同学习，共同提高。

#### 4、进一步加强基层安全生产信息工作

为了进一步加强和完善公司安全生产信息网络体系，确保公司安全生产信息畅通，使公司领导和有关部门及时了解各单位安全生产情况，掌握工作进度，检验工作成效，公司制定了《关于进一步加强安全生产调度统计工作的通知》，公司根据各单位的生产情况，对薄弱环节、薄弱地点进行安全检查，以确保安全生产。

#### 5、进一步加强基层安全生产日常资料工作

为进一步加强各基层单位安全生产日常资料管理工作，确保安全生产日常资料逐步健全、完善，公司制定了《关于安全生产日常资料检查的通知》。每季度末对各单位安全生产日常资料管理情况开展专项检查，公司有关人员对各单位的安全生产日常资料进行考核评比，通过座谈、查阅资料等方式对各基层单位进行统一组织检查(除外部施工外)。通过检查，进一步加强各基层单位安全生产日常资料管理工作，确保安全生产日常资料逐步健全、完善。

#### 6、认真做好安全培训工作

严格按照总公司劳资和安监部门下达的安全培训计划，选派从事该工种的人员及时参加培训，上半年共培训56人，为公司的安全生产奠定了坚实的基础。

#### 7、扎实开展六月安全生产月工作

根据总公司六月“安全生产月”活动的通知精神和要求，结合我公司实际情况，围绕“安全责任、重在落实”活动主题，于6月5日在常庄工业园开展了安全生产月集中活动日活动，通过全员安全宣誓；女工协管员代表宣读致全公司员工平安信，安监员代表宣读安全月承诺书，组织与会人员安全生产月条幅签名，参观安全生产月牌板和事故案例展，安全谜语有奖竞猜等各项安全活动。使公司的“安全生产月”活动开展得有声有色，深受广大职工喜爱，使广大职工从中得到了安全教育。

## 二、下半年工作计划

下半年机电安装公司将继续在总公司的正确领导下，加大安全监管工作，重点做好以下几个方面：

- 1、实现安全生产各项目标。
- 2、加大对在外部施工项目部的安全管控工作，适时组织有关人员到各赴外施工的项目部安全巡查。
- 3、认真做好雨季“五防”和冬季“六防”工作。
- 4、加大对各项目部的安全检查力度，创新安全检查方式：采取组织项目经理互查，机关人员大检查的安全检查方式，相互学习，共同抓好安全管理工作。
- 5、做好对各项目部的安监绩效考核工作。

## 三、下半年安全工作的主要措施

- 1、以“安全生产月”活动为契机，规划开展一系列宣教活动，不断增强机电安装公司上下全体员工的安全素质和责任意识，为安全生产提供思想保证和舆论支持。

2、认真吸取近期有关事故的教训，严格现场检查，对查出的隐患抓好整改落实并严格处罚。

3、加大安全隐患排查力度，超前治理各类安全隐患，真正做到不安全不生产。

4、严格执行领导干部值班、带班制度；重点加强班组建设，尤其是加大对班长的安全培训力度，确保最基层管理人员的安全素质不断提高。

5、加大安全包保力度，确保每项重点工程都有一名副总以上领导任组长的安全包保领导小组。

；

## 公司的半年总结报告篇二

上半年物业管理分公司全体员工在公司领导班子的指导帮助下，在全体员工的共同努力下，紧紧围绕公司年初确定的业绩目标，团结一心，真抓实干，积极参与采气一厂的各项物业服务工作，物业管理分公司上半年总收入达到7578419、05元。完成了全年业务指标的51%。（其中餐饮业收入完成893149、04元；物业服务收入完成6812592、11元。洗涤中心收入完成72677、9元，实现了时间过半、任务过半。

### 二、生产经营状况与分析

#### 1、营业收入情况

今年上半年营业总收入达到7578419、05元。完成了全年业务指标的51%。（其中餐饮业收入完成893149、04元；物业服务收入完成6612592、11元。洗涤中心收入完成72677、9元，实现了年初制定的收入预算指标。

## （一）物业服务收入

1—6月份，物业服务主营业务收入完成6612592、11元，较上年同期增长29%（其中一净物业队收入1450724、4元，较上年同期增长34%；北区物业队收入2189028、55元，较上年同期增长38%；南区物业队收入920187、59元，较上年同期增长41、2%；小区物业队收入2052651、57元，较上年同期增长5%；）。

今年一季度收入完成2415596、86元，二季度收入完成4196995、25元，二季度比一季度收入增加1781398、39元，增长率为73、7%。（其中小区物业队一季度收入986768、30元，二季度收入1065883、27元，二季度比一季度增长22、05%。一净物业队一季度收入477084、32元，二季度收入973640、08元，二季度同比一季度收入增长51%。南区物业队一季度收入269873、11元，二季度收入650314、48元，二季度比一季度收入增加58、5%。北区物业队一季度收入681871、13元，二季度收入1507157、42元，二季度比一季度收入增加54、8%。）

## （二）餐饮服务收入

1—6月份，餐饮服务业务收入完成893149、04元。较上年同期增长16%。（其中基地餐饮部收入440613、41元。一净餐饮部收入97296、82元，较上年同期收入减少79234、33元，减少率为81、4%；南区餐饮部收入145061、18元，较上年同期收入减少94273、06元，减少率为64、9%；北区餐饮部收入210177、63元，较上年同期收入减少122064、97元，减少率为58%。今年增加了基地餐饮部，收入平均同比上年增加145077、85元，增长率为16%。）

今年一季度餐饮收入完成38xx□66元，二季度收入完成511147、38元，二季度比一季度增长129145、72元，增长率为25、3%。（其中基地餐饮部一季度收入完成161145、13元，二季度收入完成279468、28元，二季度比一季度收入增

加118323、15元，增长率为42、3%。一净餐饮部一季度收入完成44812、54元，二季度收入完成52484、28元，二季度比一季度收入增加7671、74元，增长率为14、6%。南区餐饮部一季度收入完成70763、39元，二季度收入完成74297、79元，二季度比一季度增加3534、40元，增长率为4、8%。北区餐饮部一季度收入完成105280、6元，二季度收入完成104897、03元，二季度比一季度收减少383、57元，减少率为0、37%。）

### （三）洗涤中心收入

上半年洗涤中心收入完成72677、9元，同比去年上半年收入下降59544、7元，下降率为45%基地餐饮部收入比年初预算少收入10万元左右，主要的原因一是第一个月餐饮部未经营，二是一季度伙食成本（菜价、副料）过高，饭菜价格不变；三是春节三天提供免费就餐；这是导致收入比预算下降的主要原因。

## 2、营业支出情况

今年上半年总支出达到3919126、17元。较上年同期相比支出增加2371612、10元，增长率为61%。比年初预算指标下降969626、17元，下降率为25%（其中餐饮业服务支出1086452、37元；物业服务支出2824688、68元。洗涤中心支出7985、12元）。

### （一）物业服务支出

1-6月份物业服务实际支出2824688、68元，较上年同期相比支出增加71%。（其中北区物业实际支出602621、42元，较上年同期相比支出增加82、5%；南区物业队实际支出270771、36元，较上年同期相比支出增加48、15%；一净物业实际支出462863、39元，较上年同期相比支出增加88、2%；小区物业队实际支出1426、939、96元，较上年同期相比支出增加76%。综合办公室实际支出61492、55元，较上年同期相

比支出下降68%)

一季度物业服务支出877989、11元（含综合办公室），二季度支出1946689、59元，二季度比一季度支出增加1068700、48元，增长率为55%。（其中综合办公室一季度实际支出30463、13元，二季度支出31029、42元，二季度比一季度支出增加1、8%；小区物业队一季度支出395170、61元，二季度支出1031769、37元，二季度比一季度支出增加61、7%；一净物业队一季度支出185683、73元，二季度支出277179、66元，二季度比一季度支出增长33%；南区物业队一季度支出79206、51元，二季度支出191564、85元，二季度比一季度支出增加58、65%；北区物业队一季度支出187465、13元，二季度支出415156、29元，二季度比一季度支出增加54、84%）

## （二）餐饮服务支出

餐饮服务支出1086452、37元，较上年同期相比支出增加429910、86元，增长率为65%。（其中基地餐饮服务支出552675、8元。一净餐饮服务支出114376、4元，较上年同期相比支出减少71、7%；南区餐饮服务支出168216、64元，较上年同期相比支出减少24、8%；北区餐饮服务支出251183、53元，较上年同期相比支出增加0、38%。）

一季度餐饮服务支出498135、03元，二季度支出586458、34元，二季度比一季度支出增加88323、31元，增长率为0、18%（其中基地餐饮部一季度支出230388、92元，二季度支出320777、88元，二季度比一季度支出增加39%。一净餐饮部一季度支出52198、54元，二季度支出62177、86元，二季度比一季度支出增加16%。南区餐饮部一季度支出84502、75元，二季度支出83713、89元，二季度比一季度支出下降0、94%。北区餐饮部一季度支出131094、82元，二季度支出119728、71元，二季度比一季度支出下降9、44%。）

### （三）洗涤中心支出

上半年总支出7985、12元，同比上年支出增加647、8元，增长率为0、1%。

### 3、营业利润

上半年总营业利润完成了3659292、88元，较上年同期相比下降了491874、66元，下降率为11、8%。（其中物业服务营业利润完成3787903、43元，较上年同期下降了204572、67下降率为5%。洗涤中心营业利润64692、78元，较上年同期相比营业利润下降了2432、18元，下降率为3、6%。餐饮营业利润亏损191444、33较上年同期相比亏损增加284869、81元，亏损率为311%。综合办公室上半年支出61492、55元，没有营业收入。）

### 4、存在的问题：

- 1) 采购成本高，主要是对市场行情掌握不够，调查不详细。
- 2) 在管理上下的功夫不够，导致经营成本增加。
- 3) 员工的教育培训还不够，浪费现象还比较突出，源头没有抓好。

5、为确保下半年经营预算指标的顺利完成，必须做好以下几方面的工作。

- 1) 加强劳动力方面的管理与教育：紧紧围绕“以人为本”的原则按照公司管理方面的规定，政策，一是要做好员工岗位培训与调整，让每个员工都能施展才华；二是加强对员工的教育力度，要在员工中提倡勤俭节约，爱护公物的良好氛围，从源头抓起；三是动员员工多学习，多掌握一些知识来提升自身素质。四是对一些上班度日子，得过且过的员工进行谈

心，掌握思想动态，转变不好好上班的恶习；要从人员着手提高工作效率，用最少的劳动力创造高效率的工作来提升经营收入。

2) 加强工序操作管理，降低经营成本：一是下半年物业分公司要突出抓好生产中操作规程的规范与管理，减少因人员操作不当，不会操作等原因导致的设备损坏、物品浪费等经营成本增加。二是要在细化、量化上下功夫，在每一个工序操作中着重加强过程管理，避免出现返工或重复现象，导致成本增加。三是加强员工技能操作培训与考核竞赛，以提高员工工作出错率来降低成本。

3) 加强机电设备的管理：在下半年加强日常检查、维修、保养力度，对因人操作不当，管理不力和维护不到位出现的问题要进行严格处理，从机电管理上下功夫来降低成本。

4) 加强采购管理：在下半年着手从采购物资和食料方面下功夫，在采购过程中突出市场调查，多方询价，相互比较，在没有确定最低价格时不采购。要实现用最低价格采购质量好的物品。我们相信，通过我们求真务实的不断努力，一定能够实现下半年的经营目标。

### 三、上半年主要工作

#### 1、加强制度建设，规范管理体系。

20xx年上半年，物业服务分公司以规范服务行为和改善服务水平为中心，边修改完善《物业服务管理手册》，边组织员工进行学习，并监督检查落实情况，利用物业手册规范了员工的行为、秩序、服务和工作流程。另外物业管理分公司编写了各类《安全事故应急预案》、《食料采购验收管理办法》等内部管理制度，完善了承诺制、违诺追究制、岗位责任制，使物业管理分公司大部分工作做到了有制度可依，有规章可循。

## 2、绿化保洁全面彻底

(2) 小区卫生干净整洁。每天各物业队长对服务区域的保洁质量进行督促，坚持按照服务保洁操作程序检查服务保洁人员工作的具体落实情况，定期对服务区域内外各个角落进行清扫和维护，对发现的问题及时处理，以保证服务区域的环境卫生干净整洁。

3、加强餐饮管理，规范经营秩序。为给全体就餐员工营造一个良好的就餐环境，在分公司的领导和各餐饮部负责人的配合下，突出抓了经营秩序的管理，努力做好餐饮服务工作，树立餐饮部的新形象。一方面推广各餐饮部的管理、服务经验，另一方面对各餐饮部出现的违规问题进行了整顿。

4、房屋管理深入细致。上半年来，物业管理分公司严格按照公司的要求，深入细致地对小区房屋实施经常化、制度化、规范化的管理。

(一) 严格交房手续。在办理交房手续的同时对住户验房时发现的问题及家具质量问题进行妥善整改维修。

(二) 管理维护及时到位。各物业队队长及保安人员每天对小区进行巡检维护，确保房屋外观整齐，外墙及梯间墙面基本无污迹，卫生干净整洁；定期对房屋内的暖气、上下水及燃气等管网进行检查，发现问题及时整改。

(三) 日常设施养护良好。上半年以来各物业队定期对各种设施、设备进行保养维护，使其完好正常，保障了物业服务工作的正常运行。

## 四、员工队伍建设

1、着眼创建学习型企业：一是动员员工自学，利用书本，电视，网络等。二是向其他单位学习好的管理方法与管理经验，

寻找自身存在的问题及解决的办法，开发创新潜能，不断完善物业服务人员的管理方法，循序渐进地加强物业服务的服务水平与发展能力。

### 3、做好员工的思想教育工作。

通过简单、朴素道理的教育员工，是厂里、公司需要我们提供各种物业服务，大家才到这里工作，要使员工认识到自己工作的重要性，对一些上班度日子，得过且过的员工进行谈心教育，要掌握思想动态，帮助转变不好好上班的恶习。

## 五、安全生产状况

以落实安全责任制与防范预案为基础，加强厂区的安全管理。物业服务分公司牢固树立“以人为本、安全第一”的思想，始终把安全工作放在各项工作的首位，并把安全工作纳入到日常工作中去，常抓不懈。层层落实了安全目标责任，建立健全了安全责任体系。强化了安全责任意识。各物业队、餐厅针对各自特点编写了安全事故应急预案，并组织了学习与演练。上半年，物业分公司组织全体员工进行了安全风险辨识，并组织了一次安全大检查，针对检查中出现的问题予以及时整改，尽一切可能消除各种安全隐患。另外加强了对小区内的保安全管理监督力度，保证小区内安全稳定。

## 六、工作中存在的问题

- 1、部分员工自我放松，责任感、危机感下降，动力不足，思想老套、僵化，很难适应物业服务现状和日后的发展。
- 2、个别部门没有树立主动服务的观念，服务意识有所欠缺，服务质量与服务水平尚待提高。
- 3、员工的安全生产意识淡薄，在工作中还存在违规操作等，还需进一步加强教育。

4、《物业员工操作手册》还有很多不足之处，内容不完善，工作标准不准确，工作程序不切合实际等，特别是餐饮部分过于简单等，还需进一步的修订与完善。

## 七、好的做法及建议

1、经常组织开展各种员工喜爱的、普及性强的文体活动。

2、坚持长期的、不间断的、滚动式服务技能学习与培训，如请进来、走出去以及购买音像资料组织学习。

3、适当提高厨师工资、拉开工资档次。

4、奖金发放采取考核制。

5、经常和基层员工谈心，了解员工思想动态、给大家说话的机会，尽量把各项工作做的公平、公正、公开。

## 八、下半年工作计划

1、完善《物业员工操作手册》的《物业分册》

2、编写《物业员工操作手册》的《餐饮分册》

3、加强员工的安全生产意识教育、经常组织风险辩识和应急演练活动

4、完善和落实食料管理及油库管理的各项规章制度

5、坚持滚动式服务技能学习与培训，主要从员工服务礼仪，行为规范等着手培训，要让员工学会微笑服务。提高物业服务形象。

6、加强餐饮卫生管理，确保不发生一起食物中毒事件物业分公司全体员工团结一心、再接再厉努力完成全年各项工作任务

务！

## 公司的半年总结报告篇三

现将半年来有关工作情况总结如下：

我的工作内容大致分为机电组工作和设备科科室工作。

机电组工作：

- 1、组织班组成员做好车间设备的巡检、维护和维修工作；
- 2、参与巡检和重点维护、维修工作；
- 3、负责机电组和变配电室的现场规范和管理；

科室工作：

- 1、安全工作：填写安全检查记录、安全整改记录、安全月报表、安全季报表；
- 3、完成领导安排的其他工作；
- 1、在机电组规范了个人用品的摆放，如：茶杯、工作鞋等；
- 2、公用工具、备品备件和资料等实行专人分管整理；
- 5、参与能源组设备的部分维修，保证了能源设备的运行；
- 7、参与前加工段均质冷却水系统改造的电气部分安装工作；
- 8、参与cip中心站系统改造的电气和气动部件的安装和调试工作；
- 9、完成车间设备巡检表的更改，加大了设备巡检力度；

10、做好安全工作的各种记录、报表；

### 1、塌实刻苦提高专业技能

作为一名技术人员，专业技术水平是根本。搞技术是学无止境的，还要发扬吃苦耐劳的精神。不光要学习书本上的理论知识，还要联系实际，在实际中不断摸索、不断积累。同时，也要虚心求教，掌握各种相关专业知识。

### 2、努力钻研提高管理能力

对于刚从事机电组管理工作的我来说，面对的一切都是崭新而富有挑战的。就需要充实自己，我经常用业余时间，看些与管理相关的书籍，或者上网查一些管理方面的资料及前辈们的管理心得。而运用这些管理知识到工作中才是最重要的，否则就是“纸上谈兵”了，我在这方面还做得够，还需加大力度。

重视思考，有时遇到同一个问题，有的人处理得恰当，而有些人就处理得草率。作为一名管理者，就要养成勤思考的习惯，那就是平时碰到问题，要勤于思考，以至带领班组以的方案处理问题。

同时还要经常性的与班组成员进行沟通，鼓励成员提出一些自己的看法，及部门存在的问题。以便及时改善！

### 3、注重细节逐步成长

在工作中，任何细微环节的差错都可能导致整个工作的失败。所以要重视每一个环节，一丝不苟的做好。学会记录每一件事和每一个重要环节，为今后学习和回顾提供材料和依据。

#### 1、工作中有时有点粗心、不够细致；

2、在专业技术上钻研不够；

3、组织管理力度不够；

针对上述问题，在今后的工作中要克服粗心、加强专业技术、技能的学习力争更大的进步，同时还要加强将所学到的管理知识运用到工作中去，发挥班组团队的力量，把工作做得更上一个台阶。

总之，半年的工作，有成绩也有不足，有欢乐也有苦涩，但收获却是主题。虽没做惊天动地的大事，却在一件件小事中体现出了工作的意义和人生的价值。为了锻炼自我、成长成材。在今后的工作中，我会更加勤奋工作，不断完善自己，提高自己！

正是荆条开花的季节，我们结束了上半年的工作，这半年我们遇到了很多新问题，正是由于这些问题的出现，促使公司不断的改进，对各部门管理工作都提出了更高的要求。这半年来，财务部在公司领导的支持和帮助下，在其他部门的有效配合下，以企业效益为中心，围绕部门年度工作目标和重要任务，全体财务人员共同努力，力求做到及时准确完成核算工作，为公司经营发展做好监督服务；真实反映公司财务状况、经营成果，为领导经营决策提供依据。现就上半年度实际工作总结汇报如下：

一、财务部一直人手较少，但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天离不开资金的收付与财务报账、记账工作。这是财务部zui平常zui繁重的工作，半年来我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部门的财务要求。公司资金流量一直很大，尤其是在春节期间，资金流量巨大而且繁琐，我部门本着认真、仔细、严谨的工作作风，各项自己收付安全、准确、及时，没有出现任何差错。企业的各项经济活动zui终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位

财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己的努力。

二、认真完成公司日常各项财务核算工作，严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责，严格按照公司有关规定程序和审批权限办理。每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

三、防范经营风险，特别是防范税务风险，促进公司稳健经营。建立了良好的银企关系和税企关系；定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速、更有效得完成。按时办理纳税申报。

四、积极做好汇算清缴工作。在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

五、认真做好常规性财务工作。对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了规范化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

六、不断学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识。

随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题

的能力。

## 公司的半年总结报告篇四

在写总结的概要时，一定要将目标对象不知道的关键信息放在概要里;将自己渴望得到对方的反馈的关键信息放在概要里。怎样写公司工作总结?下面小编给大家带来,公司工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

x年作为\_\_的一名内业员，我的主要工作就是做桥梁和涵洞的内业资料，负责资料的收集、整理与归档工作。我本着“在工作中提高自己、为公司创造价值”这样一个目标，通过自己的刻苦钻研，向领导请教、向同事学习，不断开拓创新，圆满的完成了本职工作。对这个行业有了一些，专业技能和工作能力都取得了很大进步。

### 1. 工作体会

根据半年的工作经验，我认识到，衡量一个工程的好坏，除了通过工程实体反映外，资料也是一个极其重要的环节。通过资料能反映出工程所使用材料的优劣、工序之间的衔接是否符合要求，工程是否按图等等。所以内业员在工程建设中有着举足轻重的作用。此外，我彻底摒弃了“工作经验比学历更重要”的想法，因为二者本是相辅相成的，我认为“视野决定思路、思路决定出路”。理论功底扎实在处理问题时就会有广阔的思路，而工作经验在处理问题时能提供一个重要的参考。因此，作为公司的资料员，我严格要求自己，从中积累经验，加强学习，做好资料的收集、整理与归档工作，为公司的发展做出应有的贡献。

### 2. 专业技能

通过x年的踏实工作，我将理论与实际紧密结合起来，迅速掌

握了桥梁和涵洞施工的工艺流程以及相关的规范要求。从最开始的学习研究图纸，到现在能发现图纸中的，我在专业技能方面取得了不小的进步。我深刻体会到了“实践出真知”这一至理的涵义。目前，我正在利用业余时间学习隧道和路基的图纸和施工工法，抓紧时间全面的了解土木工程施工行业，用专业知识武装自己的大脑，为今后的工作打下坚实的基础。

### 3. 工作能力

从一名刚刚走出校门的生到一名熟练的资料员，我经历了一个由最初的手忙脚乱到现在的游刃有余的过程。我坚持今日事今日毕，宁可加班加点，也要保证资料及时归档。工作中，我充分发挥主观能动性，摸索出了一套提高工作效率的方法。众所周知资料整理工作比较繁琐，全凭大脑很容易丢三落四，所以我准备了“工作任务表”，把想到的工作任务随时记录下来，保证每天工作有条不紊的进行；为了使归档资料条理清晰，一目了然，我编制了“资料归档明细表”，用以记录已归档的资料，汇报工作时，由于资料分类恰当、真实准确，电子版资料保存完整，得到了领导的赞许。

### 4. 职业

资料员是土木行业中最基础、面的工作。我觉得作为一名刚入行的新员工，资料员这一岗位，是一个良好的全面学习的平台。资料员接触的面非常广，土木行业里有关、质量、技术以及现场全面管理的东西都有，法律法规、施工质量规范、技术标准、安全标准规定等等，都可以接触的到。有人说“做资料员有两个结果：一个是永远重复性的机械作业，用通俗的话说就是没有前途；一个就是努力工作，通过资料员工作全面了解、掌握将来准备从事的工作。”

所以，在做资料员这一阶段，我着重我的职业目标进行学习，为自己以后的发展方向奠定一个坚实的基础，逐渐展示自己

在这一领域的才能。与此同时，我利用业余时间密切关注国家政策和行业动态，积极了解信息，准备x年参加一级注册结构基础课考试，争取早日在建筑行业有所建树，成为一名土木工程专业工程师。虽然我在工作上取得了一点成绩，但我依然清醒的意识到我的工作中一定还存在很多的不足之处。在新的一年里，我会更加严格的要求自己，努力的钻研业务，不断更新和补充新的专业知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成资料整理工作。我告诉自己□x年我的工作目标是做一名资料员，但我的职业目标绝不仅仅是一名资料员。我会用实际行动，我有能力担任技术性和专业性更强工作！

光阴荏苒，时光流逝，20\_\_年转瞬间过去了。全体员工，在公司各级的领导下，上下一心，团结协作，顺利地完成了全年各项工作任务。回顾20\_\_年，我们虽没有十分骄人的成绩，但平安、顺利是我们最大的收获。展望20\_\_年，相信公司会有更大的发展前景。为了更好地开展工作，认真吸取经验教训，找出工作中存在的问题，现将20\_\_年度工作总结如下：

## 一、20\_\_年主要工作回顾：

### (一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，

互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

## (二) 团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20\_\_年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1、加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2、加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20\_\_年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3、加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4、加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。

尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砵任务。

20\_\_年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789.3米，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

### (三) 狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面

安全是企业企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成重大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。20\_\_年公司

在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

#### (四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

20\_\_年，我公司在市建管局和各有关单位的领导支持、关心下，生产工作得到良好的开展，生产管理正逐步走向健康有序的发展道路。公司经营班子继续团结和带领全体员工，以“增创优势，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题工作目标，全体员工发扬开拓、务实、创新、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风，使总公司业务、经营、效益稳步上升，圆满地实现了全年工作目标，保持了公司持续、稳定的发展态势。

#### 一、主要完成指标

今年，我公司共承建有11个工程项目，总造价约2.5亿元。实现产值：9仟万元，比去年同期增长12.5%，超额完20\_\_年全年计划指标。

二、工作业绩：主要体现在业务拓展、施工管理、内部管理和精神文明建设四方面

(一)以业务为龙头，稳拓业务，稳增效益，稳步推进在公司领导的带领下，业务发展部人员顶着竞争激烈的压力，迎着招投标工作难度加大的困难，继续加大业务工作力度，主动

出击，积极沟通客户，及时把握市场变化的脉搏，注意分析、积累和总结经验，积极参加省、市招标交易中心公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，使公司争取到更多的中标工程业务。据统计，20\_\_年参加公开招标和邀请招标的工程项目15项(不含50万元以下工程)。全年共签订工程合同11份，预计产值2.5亿元。

(二)以项目施工管理为重点，加大力度，提高整体素质和管理水平。严抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产和施工创优。在工程施工管理中，质安部紧紧围绕公司的管理思路，在保证创优工作的同时，时刻紧紧把住“质量安全生命线”，积极开展安全生产周和百日安全无事故活动，抓好部门和项目例会制度、监理每周档案制度、监理员日志制度、业务培训制度、监理员资金监控制度的有效落实，毫不松懈地抓好项目施工管理工作。为保证工程质量，质安技术部先后组织了春节大检查、节后大检查、防非典卫生大检查、安全生产活动月等各类专项安全大检查，接受各级主管部门的质安检查十多次，毫不松懈地抓好项目施工管理工作，在“创优、质量、安全、文明施工、工期、资金”六大任务的管理工作中成绩喜人。为切实贯彻执行国家颁发的验收规范，总公司安排组织专业技术骨干编写了《企业施工执行标准》，保证了司属各项目部施工操作过程有章可循，使质安技术部的施工管理工作有据可依。

(三)以内部管理为中心，理顺关系，稳健管理

1、进一步完善、健全公司内部的各项管理制度今年上半年，针对公司的管理工作，拟订了《外出参观学习》、《印章管理规定》、《项目经理使用规定》、《请销假、外勤规定》、《工作证管理规定》、《资料留底规定》《计算机文件共享规定》、《摄像摄影规定》、《仪容语态规范》、《流动人员管理规定》、《总公司员工集体宿舍管理规定》等，进一步完善、健全公司内部的各项管理制度，以制度管人，按制度办事，使企业管理进一步走向规范化。

2、加强学习，提高素质为有效提高员工技能，塑造多才干、复合型的员工，公司加强企业培训工作的策划性和针对性，组织员工进行业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训。举办了《一体化管理知识讲座□□□iso版标准实施要点讲座》，进行计算机基本操作培训，组织办理试验员岗位培训、预算员岗位培训、统计员上岗证培训、安全主任培训、项目经理安全轮训等培训，进一步提高了员工队伍的综合素质。为便于员工在工作与实践中不断学习，不断思索，创出新意，保持企业的竞争优势，8月，行政人事部摘录了有关部门的政策导向、建筑企业的实务问题、建筑市场的现象等研讨文章，汇编出版了《学习与思索》，员工人手一本，通过阅读，从中学到一些有用的知识，在实际工作中得到运用。或通过些文章，启迪思维，开拓思路，立足本职，结合企业实际，为企业管理、为企业的发展多出几个好主意，多想几个好方法、好思路。

3、以人为本，加强人力资源管理行政人事部进一步健全人力资源库管理办法，搜集人才资源信息，为项目部用人提供人才资源信息储备。办理了总公司员工人事代理和完成专业技术人员继续教育证书年度验证和复验工作。进一步健全劳动合同工作流程，完善签约、解约等工作，完成新一轮劳动合同签约的准备，做好年度考核考评。发放《沟通问卷》，实现员工和公司的有效沟通协调，共同营造愉悦的工作氛围。

4、财务部加大财税信息沟通工作力度，及时掌握国家税收政策，充分发挥了部门的职能作用。通过多方努力，进一步加大力度，清理了历史遗留的建筑材料公司的税务登记证注销手续。

20\_\_年，是我公司在建设公司领导下不畏困难，大刀阔斧进行人事改革的一年，也是我公司全面总结以往的经验，不断探索发展新路，努力寻求新的发展的一年，更是我公司在面对金融危机下不断萎缩的市场在寒冬中不懈地打基础、练内功、强管理、谋发展，为尽快实现脱困走上发展之路的关键

性一年。

一年来，我公司紧跟建设公司的发展步伐，按照年初职代会暨生产工作会议的精神，扎扎实实地开展各项工作，使我公司的人事改革、经营管理、质量安全、党的建设以及队伍稳定等各项工作都有了良好的开端。

## 一、各项指标完成情况

全年减员42人：其中：解除劳动合同22人；办理退休15人；调出公司：5人；分流输送到其他单位或项目部57人。

全年工亡率为0；工伤重伤率亿元产值0.4；工伤伤亡率2；全年无新增职业病人；机械事故率为0；交通事故为0；特种人员体检覆盖率未达标；环境污染事故为0；各项环保指标全部达标。

## 二、认真贯彻职代会精神，全面落实各项工作要求

公司年初召开的职代会暨生产工作会议，对今年的工作进行了详细部署和安排，提出了“围绕一个目标、抓好两个建设、解决三个问题、推动四个提升”的20\_\_年工作思路。

一年来，我们围绕“建立高效、精干的员工队伍，重塑土建王牌军形象，全面完成全年施工生产任务”的目标，不断加强公司两级领导班子建设，切实利用人事改革的契机，抓好人才队伍的建设。

三是解决了合同及资料的管理不够细致的问题，针对过去合同管理上存在的不足，不断加强对合同的监督和落实，使合同管理贯穿于从草拟到签订、履行的全过程，保证合同目标的实现，防范合同的风险。并且，公司还整合了资料室，提要求、明目标，文书档案和生产技术档案并为资料室实现一体化管理。

### 三、努力干好在手项目，不断拓展生存空间

1、瑞丽工程处：在市场竞争激烈远离公司的情况下，工程处不等不靠、积极主动四处找活，凭借着良好的信誉和踏实的作风先后承担了瑞丽畹町木薯淀粉厂土建及钢构工程，完成工作量\_\_x余万元，建筑面积约4000平米；腾冲雷华宾馆改造工程土建及钢构工程，完成工作量约\_\_万元；海关犬基地食堂改造装饰及水电工程，完成工作量\_\_万元；\_\_\_仓库土建及钢构工程，完成工作量37.5万元；\_\_\_市场三层改建工程，完成工作量25万，建筑面积约1100平米等项目工程。

20\_\_年，瑞丽工程处完成产值约\_\_x万元，实现利润约\_\_万元，上缴国家各项税收15万余元，支付职工工资□x元，人均x元。支付上缴公司各项社保费用：61992.21元，其中建筑公司分摊社保费用□x元，支付上缴公司住房公积金□x元。

2、成都工程处：20\_\_年，成都工程处在全体员工的共同努力下，共完成\_\_\_万元的产值。其中：广东\_\_喷煤系统约1500万元；江西\_\_钢绞线扩产工程约1600万元；德阳\_\_电炉工程约600万元。

一年来，\_\_保险\_\_公司在总公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在总公司突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了总公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，总结这一年来的成绩与不足。

#### 一、工作思想

积极贯彻总公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，

公司保持了较好的发展态势，为\_\_保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

## 二、业务管理

根据总公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

## 三、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，

突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

## 公司的半年总结报告篇五

20\_\_年上半年是值得\_保险人难忘和考验的半年，正式开业以来，在总经理室的正确领导下，在\_的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至\_月中旬累计完成签单保费\_万元，全面完成了\_公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的“特别能吃苦，特别能战斗”的公司精神。现将20\_\_年上半年所做工作总结如下：

### 一、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司提出的20\_\_年业务发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，\_公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，努力构建多渠道，全方位的保险产品的销售网络，通过积极努力，我司在较短的时间内就与\_银行、\_银行、\_银行、\_银行、\_银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

### 二、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来\_支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了市委、市政府的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于\_月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

### 三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发展齐头并进

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证\_公司开业后，各项工作能够有条不紊地开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度。并按上级公司“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程。公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解\_保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。20\_\_年，我们共举办各类业务培训\_次，参加人数达\_人/次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队

伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，共核保、签发各类保单\_份，实现签单保费\_万元，接受各类报案\_起，代查勘案件\_起，已决案件\_起，占已决案件的\_%。

#### 四、在竞争中求生存，在服务中促发展

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以\_在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以\_保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。20\_\_年，在\_公司的正确领导下和全体员工的共同努力下，我司做了一些工作也取得了一些成绩，但离总、\_公司的要求还有很大差距，20\_\_年，\_将认真贯彻省会议精神，按照\_公司“20\_\_年总体工作思路”要求，实现速度、规模、效益同步快速发展。

回顾过去的上半年，我们对加盟公司无怨无悔；展望未来，前程将更加坎坷艰辛，但我们坚信：有省公司的正确领导和有力支持，\_将开拓思路，勇于拼搏，用我们辛勤的汗水和智慧的力量去铸造更加辉煌的业绩，为做大做强公司保险事业而努力奋斗！

## 公司的半年总结报告篇六

今年上半年，在支行党委正确领导下，我认真学习贯彻十六届六中全会精神，积极落实支行党委各项工作部署，思想上转变观念，工作中紧紧围绕股份制改造和双贯标工作要求，加强管理，开拓创新，认真推行规范化服务。

经过对支行党委各项工作部署的共同学习后，我部的负责同志统一了思想认识，明确了营业部20xx年的工作重点和工作

计划。全部人员对于人员分工，岗位设置，工作目标，工作计划有了全面的了解，全体人员达成共识：营业部是支行重要的经营部门，作为营业部的一员，要把完成部门经营目标，提高服务层次作为今年的主要任务。

修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服务体系和业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。

在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

1、近半年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、总结，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。

为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息；业务主管负责定期走访；定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。通过以上工作，四季度效果非常显著：开发了\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*等优质客户，稳定了\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*等，盘活了\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*存量客户。

2、注重创新，善于捕捉分析信息，充分利用我行的金融产品，为企业出谋划策，今年4月份，积极与\*\*\*\*\*联系，根据

其资金紧张的实际情况下，为其制定了融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托贷款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增1100万元并为我行带来每年22万元的中间业务收入。

3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

营业部作为一个30多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬\*\*\*，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、工作计划提出自己的意见。

在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

20 xx年，营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现303万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入600万元，贷款新增1.3亿元，为支行全面完成各项工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的绩效工资也位居支行经营部门的前列。