

# 分公司上半年工作总结(大全8篇)

8. 生产的结果不仅仅是产品本身，还包括对环境、社会和经济的影响。请大家看看下面这些药师工作总结范文，希望能对大家的写作有所帮助。

## 分公司上半年工作总结篇一

201x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xx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) 卷烟销售质量稳步提升[]201x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。201x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。

(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。

## 分公司上半年工作总结篇二

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。

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。

## 分公司上半年工作总结篇三

20xx年上半年，县联通分公司在市分公司的.直接领导下，通过开放式预算和自主经营体建设工作，有效提高员工工作积极性，细化各项经营工作的有效落地，任务到团队到人，较好的完成了20xx年上半年经营建设任务。围绕“移网、宽带双轮驱动”的经营理念下，坚定不移执行落地，各项业务快速提升，保持了增长势头，现将20xx年上半年工作汇报如下：

20xx年1-6月份，赣县分公司累计完成主营业务收入与去年同期增长率为7%，在网用户数同比增加11%，均创同期历史新高。加强与渠道沟通，强化老用户维系，鼓励渠道多办理转4g及存费送费或送业务活动，做好老用户保有，摆脱20xx年维系保有率倒数局面，在客服部开展的维系竞赛中月月拿到奖励。

本着合作共赢的发展模式，加大合作渠道的拓展，今年新增了县城、五云、白鹭、沙地、江口、王母渡乡镇8个合作渠道，

其中沙地增加一家宽带合作渠道，加快了农村宽带发展，已完成20xx年全年建设数。同时对新建渠道进行帮扶，尽快进入营销正轨。

加强对“三无”用户的监测，严格执行以周为单位进行实名制入网监管和清理，及时发现及纠正非实名制入网，进行渠道进行考核和处罚，从源头上对渠道行为进行防范。

有效的开展了“首季开门红”、“倍增活动”“5.17靓号优惠大放送”以及正在开展的“暑假送流量”等活动，各项活动所取得的业绩在赣州同等规模自主经营体都排名中上。

1、乡镇设点在赣县江口镇进行驻点办公，创造宽松的工作环境，给员工平台，发挥个人能力；团结员工，定期在工作之余开展活动激励员工，放松的过程中进行头脑风暴。

2、定期员工业务及沟通培训，逐步提升员工个人业务水平及沟通能力，统一思想，提高素质，和自主经营体共同进步。

六、

20xx年下半年，我们一是要继续以开放式预算为抓手，建立开放、公平的文化氛围，以目标为导向，鼓励员工不断创新，不断挑战自我，激发团队内生动力，充分调动全体员工积极性，做到能者多得，按照产生效益合理进行考核激励，从而全面完成15年各项任务。二是要继续大力建设合作渠道，深度落实宽带业务，强化融合宽带产品的推广、强化网格营销落地，重点抓好智慧沃家政策,注重基础渠道建设及维护，踏实务实求真做好自主经营体发展每一项基础工作。

## 分公司上半年工作总结篇四

20\_\_年，公司在上级公司的正确领导下，按照公司年初的总体部署和工作要求，以营造温馨，传播文明为理念，以突出

人性化管理的重点，狠抓落实，注重实效，认真履行职责，基本完成20\_\_年的工作任务，取得了一定的成绩，现将20\_\_年工作总结如下：

## 一、学习情况。

我出租汽车公司通过学习，深刻地认识到科学发展观是发展中国特色社会主义必须坚持和贯彻的重大战略思想，是我国经济社会发展必须长期坚持的重要指导方针，是我们党马克思主义中国化的最新理论成果，也是我们做好工作的强大思想武器。

## 二、工作情况。

出租车行业是以驾驶员为主体的运营机制，我们每天面对的是一线的驾驶员，如何提高驾驶员的积极性，如何稳定驾驶员的情绪，这就要求我们在工作中时刻面向公司主体——一线驾驶员，时刻想着驾驶员，积极探索，发挥主观能动性。我们主要做法是：

### (一)实行工作例会制。

公司每周一定期召开全体干部工作例会，总结上周的工作，安排本周工作内容；每月召集全体驾驶员例会一次，对驾驶员进行安会教育，文明服务、语言规范、职业道德、遵章守法等教育，要求驾驶员不拒载、不饶行，不强行拼客。这一工作例会制度，已实行了多年，我们认为非常必要，以后我们要长期坚持下去。

### (二)抓安全培训。

作为出租汽车公司，安全是头等大事，时刻放松不得。除了抓好车辆维修保养工作外，重点是抓好驾驶员的安全培训工作，要求驾驶员严格执行道路交通安全法，做到文明驾驶、

安全驾驶，彻底消除不安全因素。

### (三) 抓好服务质量工作。

要求驾驶员树立服务意识，全心全意为乘客服务，提高服务质量，提高乘客对我公司服务的满意度。

优质的服务是出租行业的“金饭碗”，对于服务，我们一直狠抓不懈。我们一直遵循着驾驶员的事都是大事的原则，处处为驾驶员着想。驾驶员不论是丢证、补证、扣车、车辆年审还是发生车辆事故、乘务纠纷，公司人员随叫随到，及时帮助驾驶员排忧解难，做到让驾驶员省心。在高温季节来临前，公司又专门配备了长水管为汽车空调用水箱加水之用，纯净水供应更是常年不断，酷暑时节还为驾驶员提供绿豆汤等。优质的服务，为公司赢得了良好的声誉。

### 三、存在的不足以及下一步工作思路。

总结20\_\_工作，看到成绩的同时，我们也要看到不足。我们的服务意识还需要再上一个档次；管理的方式、方法还需多样化；针对驾驶员群体的复杂化，我们要改进工作方法等等。这就需要我们在20\_\_年的工作中更加努力的工作。

20\_\_年工作的思路是：以公司改革为突破口，强化发展、严格管理，狠抓行风建设，确保安全，无重大事故发生。

#### (一) 加大学习的力度。

学习与培训是对员工的福利，这是公司发展的基础。同时，到一些好的单位去学习，借鉴先进经验，搞好公司发展。

#### (二) 加强企业管理，提高服务质量。

公司明年要加大管理力度，进一步落实企业内部管理规定，



且继续实施目标责任制，把目标细化、量化，做到有目标，有落实。

(三)强化安全，确保全年无重大事故发生。

安全是维系出租行业的生命线，我们一直都把安全放在重要的环节。20\_\_年我们要认真总结20\_\_年分析事故发生的人数、起数以及事故的赔偿费用，确保20\_\_年尽量少发事故，无重大事故发生。因此，20\_\_年我们要严格对新上车驾驶员要严格考核，要严格执行安全行车责任状签字制度。要及时组织发生事故的人员召开安全分析会，对驾驶员进行安全教育，并加强安全教育方面创新，如在驾驶员室内搞人性化安全警示语。

(四)加强源头建设，促进行风建设的提高。

20\_\_年我们进一步加大对行风建设，树立企业形象。按照惯例每月上线路检查，对车辆卫生、驾驶抽烟、拒载、不主动给发票、发票编号与车号不符、宰客等现象进行检查，一经发现，立即处理。同时，表彰先进，树立楷模，促进行风建设的同时，加大对驾驶员的教育和激励力度。我们还要坚持政务公开，规范企业运行。

总结过去，是为了肯定成绩，找出不足；展望未来，是为了以后进一步的提高。新起点、新希望。站在20\_\_年的起点，我们将满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，把工作做的更加出色。

## 分公司上半年工作总结篇五

201x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：

### 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。

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。

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。

## 分公司上半年工作总结篇六

我已经在xxxx地产xx分公司应经工作了三个多礼拜了，在这过去的三个礼拜时间里，在领导和同事的关心、帮助下，我取得了很大的进步。在这段工作期间，我系统的学习了房地产行业的相关基础知识和现在所营销的中部庐山xxxx大市场项目楼盘的，并且在巩固基础的前提下，将所学的东西（项目信息）运用到电话销售和跑市场去寻找开发潜在意向投资者的工作中。

进入置业顾问这个岗位大约一星期后，我就被公司派到南昌去跑市场直接寻找投资者，开始了同事们认为是最苦的工作中去了。或许是在跟客户进行电话营销的过程中，我出现了许多错误，遇到了许许多多的困难.由于底气不足，我显得很不自信。但是领导发现了我的这个问题后，不断地给予我提点和帮助。也许是领导为了让我得到更多的锻炼，让我成长的更加快一些，才从这批新员工中选择了我，委以重任去南昌寻找潜在投资者。于是，在接下来的南昌跑市场工作中，我认真的观摩领导及同事们是如何跟每一个人陌生人进行沟通交流的，用以借鉴学习。遇到疑难问题，也不在犹豫了，及时的向同事请教学习，慢慢的吸收借鉴，渐渐的，我的基础得到了很大程度的巩固，我变得越来越自信，敢于独自面对客户了。在一次次的尝试和别人的拒接中，我不断地自我成长，逐渐有了独立解决客户客户所提到的一些难题了，市场销售经验也在那时候开始慢慢地积累沉淀。

在工作的第二天上午，我成功的约访到我进入房地产销售的第一个客户。但是，在整个约访的过程中，我依然生涩不够专业，有些细节流程不是很明白，好多东西转不过来，好在，是客户对这个项目实在感兴趣的情况下，我才“顺利”的完成了约访工作。这个事件给我及时的敲响了警钟，我皮毛都还没学好，不可以骄傲，学无止境，不可以因为一点的成绩

就骄傲自大，要谦虚，戒骄戒躁，脚踏实地的扎实工作。在这个事件后，我再一次厚起脸皮不断地想前辈请教学习。我感谢我在工作中出现的每一个错误，因为我的失误，让我发现了很多平时被我忽略的细节问题，吃一堑长一智，在摸索的过程中，偶尔的磕磕碰碰，有助于我的成长。我将继续不断的努力。我相信我可以做好的。

经过在南昌进行市场营销三天的工作中，我们跑过的路程有可能比别人两三个星期走的路还要多，每天工作的时间是常人正常工作量的1.5~2倍，所吃过的苦是我迄今最大的一次。那时候自己甚至在楼道间静静的坐着独自流泪。也许是上天总是会眷恋那些一直对工作兢兢业业，努力付出的人，在我们结束即将我们南昌之行工作的那天晚上，我向上级汇报了我的成绩：总共有四批客户要去项目地进行实地考察。不过那天晚上我们那批在南昌的同事都没有怎么睡好，因为脑海里一直在想着明天真正上车的客户到底会有多少呢，可对于明天将要发生的事情，谁也无法预料，就这样大家半睡半醒地熬到了天亮。在出发回九江的那天上午，看到自己的客户一批接一批的过来，自己脸上才慢慢地露出了笑容，这几天总算是没有白忙活。但是这个成绩远远不是我想要看到的，因为那时候我们每天寻找的意向客户要保证是五批，三天下来至少也要有十五批啊？可是真正上客户的时候才去了四批，那时候心里又有点小失落。就这样带着小兴奋与小失落踏上返回九江的班车，在车上我及时的调整好自己的心态，因为我知道接下来还有一场更加艰巨的任务等着我去完成。

在过去三个礼拜的工作中，我时常出现失误，我感谢所有关心帮助我的领导、同事，及时的帮我纠正改进，我感谢领导对我的信任和栽培，给予我这个工作的机会。在接下来的工作中，我将更加的努力，戒骄戒躁，谦虚学习，脚踏实地的的工作，尽自己最大的努力促成每一个交易完成，争取为公司带来更大的经济效益。

## 分公司上半年工作总结篇七

今年以来，我们\_\_\_电信分公司在市委、省公司党组和分公司党委的正确领导下，认真贯彻中、省、市委关于党建工作的部署和要求，按照党的十六大及市委党建工作精神，紧密结合分公司实际，有效发挥企业党组织的政治核心作用，切实加强和改进企业党的工作。在实现企业党的工作与经济工作紧密结合，服从服务于经济工作，不断提高企业的竞争力和经济效益方面做了一定工作，也取得了一定成绩。

一、党委中心组要坚持不懈地学习理论，解放思想，转变观念，充分发挥思想导向作用。

企业党组织在企业中要实施政治领导，就要通过一定的法定程序，把党的政策和党组织的主张、意图变成企业领导人的意志、决策；党组织的政治核心作用应有机的融合，渗透在企业的决策、监督执行层之中，并以此为支点，围绕企业的发展目标，以经济建设为中心，在企业的规范运转中履行职能，发挥作用，而不是直接干预生产经济工作，包揽生产经营事务，决定生产经营具体问题，因此，我们在今年党建工作中，把解放思想、转变观念，促进发展作为最根本的思想导向。在今年党委中心组、各支部领导班子组织活动中，我们首先有组织有计划的学习了《周德强总经理阐述中国电信克服困难持续发展四条经验》、《中华人民共和国宪法法》、《中华人民共和国宪法修正案》、《中华人民共和国行政许可法》、《企业国有资产监督管理暂行条例》、《关于加强依法治理电信市场的若干规定》以及省公司党组书记周世福、纪检组长李工、省监察厅副厅长纪相忠在全省纪检监察工作会议上的讲话等，十六届四中全会精神统一思想认识，增强党员领导干部政治上的敏锐性和抵制\_\_的能力。二是在总结去年党员领导干部联系点制度实施经验的基础上，今年继续在党员领导干部中开展与联系点挂钩活动，以求真务实的工作作风打赢市场攻坚战。力争圆满完成省公司下达的经营收入任务。三是购买了《中国共产党党员监督条例(试行)》、

《中国共产党纪律处分条例》、《中国共产党党内监督条例(试行)》解读、《中国共产党纪律处分条例》解读、《党支部工作手册》、《发展党员工作手册》等学习辅导资料发至党员领导干部及各党支部，规范支部工作程序，在全体党员中形成学习条例，遵照执行条例的良好氛围。四是在春节来临之前，向全市电信系统下发了《关于20\_\_\_\_年春节期间弘扬艰苦奋斗精神禁止铺张浪费的通知》传真报，倡导健康的人际关系，杜绝铺张浪费。五是编发了《组工通讯》纸制版6期、电子版6期、(组工通讯)特刊电子版4期，用身边人、身边事树典型，扬正气。五是组织党员收看了全国党内法规知识竞赛。通过这一系列活动，进一步增强了党员干部的党纪、政纪和法制观念，提高了党员干部的政治素质和遵纪守法的自觉性。实践使我们认识到：只有把握住学习理论，解放思想这一个总开关，企业党的工作才能实现高层次的结合和导向性的服务。

## 二、建好司令部，努力塑造一支高素质的党员干部队伍。

搞好一个企业，关键在党员干部队伍，尤其是党员领导干部队伍。要把加强领导班子建设，培养和造就一支适应市场经济要求的高素质的干部队伍，作为企业党的工作与经济工作结合，为经济工作服务的最关键环节来抓。今年来，我们始终将班子建设和各级组织建设放在首位，坚持两手抓，两手都要硬的方针，努力建设一支政治坚定、素质过硬、业务精通、干事创业的领导班子和党、团员队伍。首先我们制定和完善了《党内廉政建设责任制实施细则》和《廉政建设责任网络图》，强化从源头治理\_\_，从头抓起，从自身做起，各级领导廉洁自律的自觉性全面提高。其次是强化决策能力。不断提高班子成员的政治理论素质，增强一班人的政治敏锐性和政治坚定性。坚持理论与实践相结合，注意研究新形势、新情况、新问题，注意总结新经验，不断提高一班人的科学决策与驾驭全局的工作能力。三是注重团结协作。进一步健全民主集中制，领导班子内部坦诚相见、畅所欲言、各抒己见的民主气氛。大事讲原则，小事讲风格，不闹无原则纠纷，



增强班子的团结与统一。四是身先士卒当表率。分公司党委要求班子成员切实做到五个带头，即带头廉洁自律、带头勤政务实、带头维护团结、带头执行组织纪律、带头学习，从而形成了一个坚强有力的战斗集体。成为分公司业务发展的领头雁，学习他们走在先，工作他们干在前，遵规守纪他们不含糊。在分公司的物资采购、工程立项、竞聘上岗、人事变更等这些热点，都是按程序和规章制度办事，该招标的招标，该招聘的招聘该公示的公示，确保这些引人注目的工作在公正、公平的环境下进行。在分公司的每次劳动竞赛中，分公司领导都亲自上阵，主动营销，带头超额完成竞赛任务。今年，分公司班子成员中1人被评为集团公司优秀人才，1人被评为省公司优秀人才，1人被市委授予优秀共产党员称号。

### 三、抓好党的基层建设工作，充分发挥党员的先进模范作用。

分公司党委坚持用科学的理论武装人，采取多种形式，加强党员理论教育学习，提高理论水平。今年，首先采用集中辅导和个人自学写笔记等不同形式，聘请陕西省委党校、渭南市委党校、##市检察院等单位的教授或领导进行十六届四中全会精神，根据业务流程重组后，党的组织机构发生较大变化的实际情况，适时对部分基层党支部的构成作了调整，完成了新建支部的选举和缺额委员的补选，保证了党组织工作的一贯性和连续性。三是按照组织工和程序，完成了党员发展及预备党员转正工作，全年共发展党员9名，预备党员转正11名，确定入党积极分子13名。四是把对入党积极分子的培养、教育做为搞好发展党员工作的重要环节，组织入党积极分子观看了中央党校《新编入党培训教材》，使入党积极分子对党的基本知识有了更进一步的了解。五是结合组织实施一年一度的民主评议党员及优秀党员表彰工作，在全体党员中开展向优秀党员、先进生产者学习的活动，通过对照事迹找差距，号召全体党员处处争先，人人学标兵，个个当表率，充分发挥党员的先进模范作用。

### 四、努力做好新形势下党的宣传思想政治工作

宣传思想政治工作是我们党的优良传统和政治优势。高度重视、善于做好广大干部群众的思想政治工作，激励干部群众为实现自己的根本利益而奋斗，是我们党的传统，也是新时期党建工作的重要内容。

分公司今年把宣传思想政治工作同企业改革、发展、服务有机的结合起来，发挥观念更新的先导作用，思想统一的保障作用，以及意识深化的推动作用。

一是春节过后，组织开展了为期一周的管理干部春训班，观看了《海尔经验》、《现代企业规范化管理务实》等专题录相片，举办行政公文写作知识讲座，开展机关作风整顿，举办电信新业务知识讲座等，为完成全年任务奠定了基础。

二是今年元月与5月份与电视台合作打拍摄了《挺立潮头铸辉煌》分公司创新发展纪实《诚信求发展，服务铸辉煌》分公司诚信服务掠记两部形象宣传片，于春节期间、517世界电信日前后在##电视台播放，展示了##电信员工遇难而上的昂扬斗志，甘于奉献社会，不断开拓市场，服务用户，创造的辉煌业绩，提高了员工的士气，有效的宣传了##电信。同时也为分公司向上级部门汇报工作提供了较好的影像资料。

三是充分利用分公司院内的文化长廊，强化日常宣传思想政治工作，全年制作宣传条幅30余条，更换宣传橱窗40多块，先后制作了分公司20\_\_年工作总体思路、指导思想和主要目标任务，使全体员工明确了经营发展目标；制作了企业上市□bpr流程重组重大意义的宣传内容，有力地配合了分公司阶段性的重点工作；制作了企业文化宣传内容，达到了宣传企业文化，促使员工认同的目的；制作了先进个人表彰会、团员去年拓展训练、文体活动剪影等，展示了员工积极进取的精神风貌。通过文化长廊日常宣传工人既营造了宣传思想政治工作的氛围，又使员工受到了实实在在的教育。

四是全年编发纸质版《政工通讯》6期、电子版8期，为员工

了解分公司经营方针、交流经验、启迪思路、展示员工精神风貌提供了窗口，电信新业务介绍、他山之石、经营之道、营销状元谈体会、我身边的共产党员等栏目受到了员工的欢迎。根据不同时期的工作重点，及时推出了学习型企业介绍，企业上市、实业回归□bpr流程重组目的意义，企业文化阐释等宣传内容，强化了阶段性的宣传思想政治工作。

五是组织了315消费者权益日、517世界电信日业务宣传、咨询活动。制作宣传展板18块、横幅15条，印制宣传彩页2万份，向客户展示了企业实力，宣传了电信业务，加强了与用户面对面的沟通，拉近了企业与用户之间的距离。

六是为不断推进##地方特点文化，丰富员工业务文化生活，与市企业工委合作冠名赞助了《电信杯》工业强市主题文艺晚会，并在电视台播放10次，增强了政府与企业的亲合力，提升了##电信含有社会上的知名度及美誉度。

七是与邮政局联合，装饰了一台金榜题名时，电信送真情专递彩车，车身携带宣传电信业务的彩喷画面，为200名优秀考生送去了电信人由衷的祝贺和浓浓之情。

八是为配合bpr业务流程重组，组织开展了bpr流程重组知识竞赛活动。参加知识竞赛面达到100%。

实践证明，以调动职工积极性为重点的各种宣传思想政治工作，可以起到凝聚力量、鼓舞士气、稳定人心的作用，可以促进企业的改革与发展，从而使结合、服务发挥出巨大的企业效益和社会效益。

## 分公司上半年工作总结篇八

xxxx年，我县分公司在省、市公司的正确领导下，在县委、县政府的大力支持及有关部门的通力协作下，按照“以市场运作为原则，开拓进取树形象；以确保收入为目标，与时俱进

谋发展”的经营方针自我加压，认真贯彻省公司“四个以”的决策，发扬创新求实、发展进步的工作作风，高标准、严要求地做好了各项工作，各项经营指标取得了突破性的进展。全年共实现总收入xxx万元，占比上年增收15、25万元，增长13、49%，企业取得了快速发展。现将今年的工作总结如下：

## 一、强化内部管理，提高企业效益。

1、完善了全员目标责任管理。进一步规范内部管理机制健全激励机制，实施绩效管理。把企业内部经济责任制与目标管理有机结合起来，全面实行量化积分考核奖惩制度。结合实际制定了《xx县分公司20xx年员工岗位责任制及目标考评方案》，定岗定员，责任到人。实施月度考核，季度末根据考核结果发放当季效益工资，有效激发了员工干好工作的积极性。

2、严控费用支出。加强内部财务管理，严格控制费用开支。一是加强材料成本核算，健全材料领、退料制度，大大提高了材料的利用率和节约率；二是加强对工程成本的控制，按工程进度核拨款，加强工程监管，加强跟踪问效；三是压缩日常费用开支比例，尽量减少不必要支出。

3、加强安全生产管理。抓好安全教育，树立“安全至上”观念，强调“安全也是效益”。增加安全防护投入，为每个员工办理一份“人身意外伤害保险”。增强自我防范意识，在企业形成“时时讲安全、人人关注安全”的氛围，有效避免了安全责任事故的发生。由于安全管理抓得严，我县分公司全年未出现一起安全责任事故。

## 二、推出有力举措，大力拓展业务范围。

1、稳步发展基本业务。我县分公司采取有力措施发展网络基本业务，年初顺应市场需要，制定了《xx分公司关于租赁店面经营户安装使用有线电视优惠办法》，既大大拓宽了有线电

视的业务范围，增加了收视维护费，又从源头上堵住了私拉乱接有线电视信号的违法行为，进一步规范了市场。经过努力，全年共新增城区用户xxx户，使我县有线电视用户达到了xxxx户，新增用户率达8、9%。

2、重点发展数字电视业务。一是认真进行市场调查，细分市场，并写出了调查报告，有针对性地对不同用户群采取不同的促销手段；二是加大宣传，精心策划。投入宣传经费3000多元，举行现场咨询演示会，印发宣传单，配送邮政广告10000多份，利用有线电视进行广告宣传，并在收视率极高的自办节目《xx新闻》前配播“xx数字电视欢迎您收看《xx新闻》”的广告，收到了良好效果；三是积极发展集团用户。充分利用省公司的有关优惠政策，由分公司领导亲自出面洽谈，争取到了县地税局、国税局、农发行、发改局等单位集体购买数字电视机顶盒，使用户在短时间内迅速增长；四是做好优质服务。树立用户至上的服务理念，在人员少、时间紧、安装任务集中的情况下，分公司员工加班加点，分工协作，为用户做好数字电视机顶盒的安装，耐心解答用户的咨询，以优质服务赢得了用户，赢得了市场。从元月份正式推出数字电视业务以来，经过卓有成效的工作，仅在春节前夕数字电视用户就突破了200户，全年共发展数字电视用户达xxx户。

3、宽带互联网业务有了一定发展。我县分公司首先利用公司办公所在的xxx大楼原有网络进行布线，发展大楼内单位用户xx户。然后逐步向大楼周边小区和用户延伸。目前共发展互联网收费用户xxx户，全年累计实现互联网业务收入xxxx元。此外，还为县政府领导办公室接入了广电互联网，受到县领导的高度评价，同时也较好地宣传了广电增值业务，展示了公司的良好形象。

三、抢抓机遇，实现了网络建设的跨越发展。

1、全面完成了城区光缆网改造任务。我县城城区广电网络升级改造自去年11月开始后，我县分公司精心组织，周密安排，努力克服施工难度大、涉及面广等诸多困难，到今年5月实现了工程的顺利竣工，除预留的x个光节点外，已经开通光节点xx个，并为xx工业区、火车站、财政、地税以及县行政中心等部分小区和用户联接上了光节点信号。据不完全统计，我县城城区网光缆改造共完成地埋管道开挖埋设x公里，杆路架设xx公里，新架墙吊线路x公里，复挂光缆线路x公里，布放管道光缆xx公里，布放架空光缆xx公里。与此同时，做好了资料整理和工程自检自验工作，并顺利通过了上级组织的验收。

2、完成了全部乡镇光缆联网和收编整合工作，实现了“全县一张网”的目标。一是加快了乡镇联网改造步伐。在省、市公司的正确领导下，我县乡镇联网改造前后二期项目均得以批复，将全县xx个乡镇全部纳入了联网范畴。我县分公司抓住机遇，抓紧组织工程施工，截止12月底已完成县至各乡镇光缆联网杆路建设和光缆敷设，以及设备的安装、调试工作。据统计，我县乡镇光缆联网共架设杆路xx公里，新架墙吊线路x公里，复挂光缆线路xx公里，布放管道光缆x公里，布放架空光缆xxx公里，开通乡镇光节点x个。经过扎实有效的工作，较快实现了工程竣工，并在12月初迎来了省市公司组织的验收。二是积极争取县委、县政府的支持，以行政手段推动乡镇联网收编整合的顺利实施。我县分公司根据县政府批转的《xxx县农村广播电视网络收编整合实施方案》，对乡镇广电网络实行全面整合，并于9月2日以县政府的名义召开了全县乡镇联网收编整合会议。经核定，共整合农村有线电视网络xxxx户，整合协议在10月底已签订完毕，资产及网络的移交工作也已在12月全面完成，实现了“全县一张网”的目标。

四、推行优质服务，确保网络优质安全运行。

1、强化服务意识。一是转变员工观念，反复提倡“用户就是上帝，服务就靠质量”、“人人是效益，个个是形象”、“广电是我家，搞好靠大家”等观念；二是设立了服务监督栏，让每位员工面对群众，接受监督；三是在电视台公开服务承诺，推行办事限时制、首问责任制；四是上班时工作人员一律挂牌上岗，热情接待每位来访者，接听好每一个电话，从细节做起，不断塑造广电人美好形象。

2、加强网络维护。一是建立部门分工合作机制，保持部门间的联系与沟通，使各部门既分工又合作，密切配合，及时处理各种网络故障，全年共上门为用户维护检修3582人次；二是完成了xxx段光缆线路的正常巡查、维护以及敏感时期的光缆线路巡护任务，有效确保了广播电视信号的畅通，未发生任何责任事故；三是加强了sdh设备及机房前端设备的检修、维护，消除机房用电安全隐患1起，确保了设备安全平稳运转。

3、做好了三线安全整治工作。分公司认真传达贯彻上级整治精神，并成立了由分管副总经理任组长，各部门负责人为成员的专项整治领导小组，统筹安排，责任到人。在整治工作中区别不同情况分项进行。首先，对城区范围内有线电视与电力、电信线路的交越以及电力、电信搭挂、交越我分公司线路的情况进行了调查统计。然后，根据统计情况，对安全隐患较大、易发生事故线路按照整治的要求先期进行了整治；对隐患较小、不易发生事故的线路作出统一安排，逐步整治；对情况特殊、暂时无法整改的线路与产权单位签定了协议。到目前为止，县城xx工业大道、等路段线路已整改完毕。

五、强化人本管理，提高企业的凝聚力。

员工的积极性和创造性是完成各项工作任务的根本保证。我们一直坚持“以人为本”的管理理念，收到了较好的效果。

1、进一步理顺了工资分配关系。结合省公司有关工资分配的文件精神，制定分公司员工工资分配办法，执行企业工资标

准。按照报酬与效益挂钩、与职责挂钩、与贡献挂钩的原则，增加了外线人员和技术人员的补助，增强了一线人员的工作责任心和敬业精神。

2、扎实开展学习培训工作。一是在年初制定学习、考试制度。要求每个干部职工做好读书笔记，全年达2万字以上；同时，每季度进行1次政治、业务知识考试，聘请县委党校老师进行监考和阅卷，考试成绩与考评工资挂钩，考试成绩公布后严格奖惩。通过每月集中学习，平时分散自学，季度考试的方法，着力提高员工思想政治素质和业务技能水平；二是开展了“三项学习教育”活动，大力倡导良好的职业道德风尚；三是开展学好“两本书”活动。在省公司发出“向全体员工推荐两本书”的倡议后，我县分公司立即联系购买好《没有任何借口》和《细节决定成败》书籍，做到员工人手一册。随后，召开分公司全体员工大会，进行专题学习和动员，制定了专题学习计划，要求大家提高认识，认真研读，做好笔记，得到员工积极响应。四是积极选派技术人员参加省、市公司举办的各类学习培训活动，全年培训人员16人次。通过学习培训，有效推动了员工素质的提高，增强了企业的凝聚力和向心力。

3、抓好了企业文化建设。企业文化是在生产、经营、发展、壮大过程中不断形成的理念，是员工共同的价值观，共同的行为准则。为此，我县分公司把企业文化建设作为企业发展的重中之重来抓，不断增强员工对企业的归属感、自信心和自豪感。首先，做好员工的管理工作和思想工作，时刻关心每位员工的思想动态和精神状态，尊重人的本质，积极为员工自我教育、自我塑造、自我发展创造条件，以民主平等的态度进行对话交流，多点关心，多点人情味，在分公司内部营造了一种和谐、宽松的工作环境。其次，加强宣传力度，制作了“广电精神”、“广电网络企业精神”等牌匾，使员工增强对xx广电网络企业品牌、企业标识、企业理念、企业精神的理解和认同。第三，积极组织员工撰写论文，参加征文活动，向省、市刊物投稿。分公司总经理xxx撰写的《理顺



市县级分公司的人事关系是加快我省广电网络发展的当务之急》一文在省公司举办的征文活动中被评为三等奖，另还有一篇文章获鼓励奖；分公司行政财务部经理撰写的《如何加强县级广电队伍建设》一文在（本文权属文秘之音所有，更多文章请登陆查看）《声屏世界》杂志发表。此外，信息上报工作也有很好成绩。今年共在省公司主办的《xx广播电视网络工作简报》上刊发信息21篇，列全省各分公司第一。

回顾20xx年的工作，我县分公司取得了可喜的成就和效益，使企业获得了跨越式发展，但在经营过程中也存在着一些问题，如县城分配网改造任务繁重；乡镇联网后，原有网络质量低下，导致管理维护、收费难度加大；机房还未改建，以及机制尚需理顺和完善；工程技术人员业务水平有待进一步提高；队伍建设有待进一步加强等等，这都有待于在今后的工作中加以解决。，我县分公司将把管理摆在最突出位置，进一步规范运营，以实现“网络做大，事业做强，效益提高”的目标。