

最新公司半年工作总结汇报 公司年中工作总结公司半年工作总结(精选8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

公司半年工作总结汇报 公司年中工作总结公司半年工作总结篇一

一是科学谋划，精心安排，做好工程项目立项设计工作。三月份组织各生产单位对电网现状进行了仔细梳理，分析薄弱环节，各自拟订了改造项目计划，我部从全局出发，通盘考虑，认真分析高中低压电网现状，结合《公司十一五电网建设规划》，分期分批确定了电网建设改造项目，先后完成了第三期第一批县城网改造工程项目初步设计工作，第二批县城网改造工程立项工作。编制了《农村电网完善工程可行性研究报告》，制订了农村户户通工程实施方案。

做到实施一批项目，筹备一批项目，规划一批项目。共完成了资金规模496万元的工程初步设计，资金规模213万元的工程立项，资金规模3100万元的农村电网完善工程工程可研报告。

二是求真务实，追求质量，加强工程管理。从工程设计抓起，认真审查了35kv八都变、白水变改造工程设计。对10kv及以下工程先由运行单位进行现场设计，避免闭门造车，规避施工单位追求工程量随意放样的现象。加强了物资采购管理，严格招标采购程序，严把技术协议关，严把物资入库验收关。

由生技、安教、审计、物质公司、修试公司、纪检专职等机

关部门人员成立验收小组，对照国家有关规定及订货协议，对入库设备进行相关项目的检验，形成验收报告，做到没有验收报告不付款。

加强了工程验收管理，建立了运行单位验收，公司部门抽验的验收管理模式，做到验收单位不签字不结算。加强了工程结算管理，做到完成一项结算一项。施工队必须按时提交工程量、材料清单、施工记录、图纸给结算组，结算后，交审计部门现场核对审计。

一是进一步强化了设备线路整治力度。线路运行状况逐步好转，结合春季安全大检查整改工作，上半年共消缺35kv线路设备缺陷 处□10kv及以下线路设备缺陷 处，完成了35kv枫江线城北新区改线工作□35kv白水变预试和防腐工作，完成了35kv八都变预试工作，更换了35kv电流互感器 组，开展了线路拉线整治工作。消除了35kv对地距离不足缺陷 起，继续开展了线路清障工作，多数供电所线路10kv通道状况好转。启动了台区接地电阻改造工作。

二是坚持了电网运行分析制度，公司每月定期进行了电网运行分析，以电网故障跳闸率分析入手，找出薄弱环节，制订整改措施。三是继续加强“捆绑式”停电管理，每月初制订停电检修计划安排，严格停电审批制度，尽可能将业扩工程、各单位消缺工作捆绑一起。四是结合同业对标创一流工作，规范生产技术基础资料管理。

配合企管部，根据公司单位机构的调整，重新修订了所站生产运行管理基础台帐、记录目录，建立了对标体系。变电、线路专职配合企管部每月对供电所、变电站指导检查评比，认真分析各指标变化情况，分析差距，制订提高措施。

成立迎峰度夏工作组织机构，下发了《关于做好迎峰度夏工作的通知》，制订应急预案，组成了抢修队伍。现正组织实

施迎峰度夏保电工程。

在设备选型时，严禁选用技术落后产品，大胆使用先进的新设备。针对县城网台区配电箱安全隐患多、台区负荷难监测的现状，结合农改工程，引进了集过流、漏电等保护功能的智能负荷开关，引进了台区配电自动化监测装置，引进了台区无功自动三相、分相共补技术。

该项改造工程既提高了设备、人身安全系数，又将为台区降损起到直接和间接的作用，效果将十分明显。另外，根据农村线路无功负荷需求量变化较大的特点，防止无功欠补和过补，以及无功手工投退工作繁琐，经济效益不明显等因素，引进了10kv无功自动分组补偿装置，以上技术应用正在实施中。

(1) 电网运行管理亟待加强。部分员工业务技能不高，责任心不强。少数供电所巡视工作不到位，配网线路瓷瓶等材料设备质量问题仍不断暴露，配网线路抗恶劣气候能力差。

(2) 本部门人员业务素质和管理水平有待进一步提高，工作重心偏离，农网改造和各种统计报表工作花费不少精力，深入一线工作时间非常少。

下半年工作打算

(1) 从繁杂琐事中脱离出来，充分发挥专职的职能，以深入一线检查为主，加大供电所、变电站同业对标创一流的指导力度。

(2) 做好电网运行维护管理工作，加大设备整治力度，确保电网安全稳定运行。

(3) 继续做好电网改造工作，全面完成第三期农改工程。

(4) 扎实开展“线损管理年”活动，落实好线损管理技术措施，认真分析总结降损措施效果，使各项工作达到实效。

公司半年工作总结汇报 公司年中工作总结公司半年工作总结篇二

（一）服务部门工作总结

1、物业公司服务中心是公司对外服务的窗口，今年上半年，服务中心紧紧围绕一期的工程问题和二期部分工程交工的工作进行跟进，根据实际情况，在工程交工或返修工作完成后，由物业公司服务中心、工程部、施工单位三方对相关工程进行检查，验收合格后方可交工。在业主交房验收时，必须由管理人员一名和维修部人员一名与业主配合验房交房，以确保业主问题的及时解决，减少业主反复验房和投诉的情况。

2、费用收缴工作是物业工作的重点之一。由于公司还在发展中，各种制度不是很完善，收费人员需要耐心地、深入细致地做每一户业主的工作，清楚明确地告知业主各种费用收缴的原因。

3、维修工作在物业工作中是非常重要的，公司在尽力协调相关施工单位尽快按交楼标准和业主要求做好维修工作的同时，也积极与业主沟通、协调，征得业主的谅解，大幅度降低了业主的投诉情况。我们也对公司维修人员进行培训与考核，以确保小区各设备设施、水、电气的正常运行。

4、安全工作在小区是最基本的，是必不可少的，公司保安队主要负责治安、交通管理、消费管理的“三管”工作，在今年上半年，保安队解放思想，实事求是，使得小区内未发生盗窃、火险、及刑事等事件。

5、环境的绿化和清洁在公司半年中的工作是最显著的。我们在精心养护一期园区的同时，对二期园区更换种植各类苗木

约14700多棵，种草皮3亩多，确保了小区的绿化环境。为了配合三期和五期的销售，我们加班加点，根据周边实际地形以及苗木的生长习性进行分类种植，并在养护工作中施肥、打药、浇水，都是对症下药。关于清洁工作，首先对员工进行培训，并派巡查员每日督促和跟进，发现问题及时解决，提高清洁人员的水平及服务意识。

（二）存在的问题

目前我公司现有的服务与业主实际需求还存在着不相匹配的情况，特别是因办返修工程量大，施工或备料时间长，施工延期重复返修等情况，造成业主投诉和索赔问题。

1、强化服务意识，进一步提升工作质量，以业主满意为检验工作质量的最终标准。要急业主所急，想业主所想，切实解决业主工程问题、电梯故障、噪音及车辆安全等问题。

2、我们要继续加强管理意识，做好绩效考核工作，在检查各队制度执行情况的基础上对各队进行年终考评，有效激发各队团队精神，从而保证各项工作有序的进行。

3、我们要对绿化队、清洁队的操作规程和安全作业方面加强培训，让员工了解安全意识的重要意义，熟练掌握消防器材的使用方法。主要做好已种植园林的养护工作，使成活率达到100%。

4、就“敬老基金管理委员会”的资金管理和发放程序做详细的规定和计划，所有捐款都要张榜公布，要逐笔登记，捐助资金实行专户储存，专人转账管理，严格按照国家有关规定管理资金账务，确保专款专用。让有限的资金帮助到更多的老人，让敬老、爱老的优良传统发扬光大。

公司半年工作总结汇报 公司年中工作总结公司半年工作总结篇三

时间流逝，如白驹过隙，转眼间已经来到20xx年，一年多时间了，期间先后在两个项目工作、学习，现阶段正在海南液氢项目，在项目部工作的这段时间里，我学到了很多，也收获很多，天天虽然忙碌但是感觉很充实，现在工作经验还是很欠缺，学习的地方还很多，我一定努力学习，踏实工作。

作为一名技术员，首先能严格要求自己，不断提高自身的思想觉悟。与此同时，我一直严格要求自己，认真对待自己的工作，自身很好的为自己定位。争取以高标准要求自己。积极主动的学习各种有关质检方面的规定性文件和要求，并经常请教同行业的前辈和同事。工作中我时刻牢记要在工作中不断地学习，将理论与实际的工作很好的结合在一起。在工作中不断地改变自我，适时地对自己提出不同的要求，在工作中不断总结经验，提升自身工作能力的同时，不断提高自己的专业技术水平。

1、认真熟悉施工图纸，了解工程概况，有备而战；

要做好每项工作，都必须在工作之前对这项工作进行全面了解，这样才利于更好地开展工作；对于土建施工，也要做好施工前的准备，熟悉图纸，了解工程概况。所谓知己知彼，百战百胜。不了解工程情况，盲目工作，等于赤手空拳去打仗。要顺利开展工作，必须有备而战。

施工前的准备：熟悉施工图纸---相关技术规范---操作规程---设计要求及细部、节点做法---相关技术资料---工程质量要求等。

其次要熟悉施工组织设计及施工顺序、施工方法、技术措施，弄清完成施工任务中的薄弱环节和关键部位；最后对施工现场进行深入了解，熟悉施工图纸，只是对工程的纸上了解，

要清楚、全面了解工程，掌握工程概况，必须亲自到现场进行了解。认真了解工程的基本情况，有利于更好地实施管理，落实施工方法，更好地完善工作。

2、实行可行性的施工工法，面面俱到
土建施工员工作总结
实行可行性的施工工法是施工技术的一项关键的工作。做好施工准备，向施工工人交代清楚施工任务要求和施工方法，是为完成施工任务创造良好的施工条件。最最重要的是在施工全过程中按照施工有关技术的要求，围绕着质量、工期等制定可行的施工工法，在每个阶段、每个工序、每项施工任务中积极组织平衡，保持最好的结合。

其次关键部位要组织有关人员加强检查，预防返工现象的发生，要随时纠正现场施工各种违章、违反施工操作规程及现场施工规定的倾向性问题。

还有，如遇设计修改或施工条件变化，应随时进行补充交底，同时办理工程增量或减量记录，并办理相应手续，要在图纸上表示修改的内容，要便于施工的顺利进行。不但要做好以上工作，还要严格质量自检、互检、交接检的制度。

3、建立良好的人际关系

在施工现场，要确保一个工程能够保质、保量地完成，不但要有一定的技术之长，还须与下面的施工工人能打成一片；工作中，与工人们相互交流、相互尊重，赢得工人们的信任，这样才能使各项施工指令贯彻落实下去。

还要与甲方现场代表、监理建立良好的工作关系，在施工技术方面积极与甲方，监理沟通，听取他们可行性的施工工法，争取现场施工状况得到甲方及监理的满意与认可。

作为xx大家庭的一分子不仅要为企业着想，更应该为xx建设做出自己的贡献。所以我严格要求自己、有责任心、上进心。

我希望通过我的不断学习和辛勤的努力学到更多的知识，不断完善自己，实现自我的价值，为xx六建之崛起而努力。当然我还有很多不足，比如在工作经验上还是有缺欠的，责任心还是不够严谨，这都是我去改善的问题。

在这里我也希望领导对我工作的肯定，更希望领导能对我提出宝贵的意见，我一定会虚心接受，尽快改正，使自己尽快把最好的一面投入到工作当中，最后祝愿xx六建越做越大，效益越来越好！

公司半年工作总结汇报 公司年中工作总结公司半年工作总结篇四

4680000元，实现贷款利息收入186807.6元，。上缴各项税费10204.11元，各项成本费用支出358400.39元，年末实现净利润—181796.9元。截至年末贷款余额3250000万元，到期贷款和利息回收率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益初露苗头。

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全管理规定》、《印章使用管理规定》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能

短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识和从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。半年来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。

五、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按照规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去的一年，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定；内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，在做到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在的诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高；当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。

二〇一四年主要工作思路

一、继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。经过开业以来一段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。一是进行业务理论与实践操作相结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平；二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神面貌。

公司的客户结构达到一定要求。

三、加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。有效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于小额贷款公司经营资金来源渠道单一，可用资金额度受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模最大化，确保经营效益的稳定实现。

四、合理控制费用支出，降低经营成本。在保证业务正常运营和员工待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，以提高股本回报的最大化。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20xx年度目标任务而努力奋斗。

公司半年工作总结汇报 公司年中工作总结公司半年工作总结篇五

时间过得真快，转瞬之间半年已经过去。现在我代表总部把半年来公司的经营情况向大会作以汇报，请审议！

半年来，公司全体员工，按照年初制定的方针目标，积极主动地努力工作，使公司的各项工作有了长足地进步和提高，各部门、车间主动积极地探索和实施管理，使整个公司发生了质的变化，新的管理理念和模式正在得到认同、研究和应用，并且显现出巨大的潜能，一个全员参与管理，人人争当先进的局面已经初步形成。产品开发、技术革新、小改小革收获巨大。

1—6月份，生产肥料2.8万吨，销售了2.6万吨，比去年同期的1.1万吨增加了1.7万吨。半年共实现销售收入2.82亿元，比去年同期增长了22.6%，实现利润575万元。

年初制定的工作重点，正在得到展开和落实。以技术引进和技术合作为依托，在开创公司开发高技术含量产品的新局面方面，取得了预期的效果。与山推合资筹建的某某股份有限公司进展顺利，设备、工装、厂房正在加工制作和购进，产品经过样机生产、小批生产验证，质量和性能达到设计要求，现已批量生产并正式实现销售，市场反馈的信息很好，今年200台的生产计划将会顺利实现。无箱造型铸造线的先期调研、设备考察工作已经完成，目前已经进入设备定购、设计阶段。新的清砂设备已经安装完毕，正在准备试车。涂装线正选购，预计年底可以建成。新建的职工宿舍楼已经进入粉刷阶段，预计七月底可交付使用。

企业管理方面今年是公司变化和进步最大的一年，在继去年全公司推行5s的基础上，我们又学习和推行了精益生产方式，使5s管理工作与精益生产方式紧密结合，相得益彰。通过精

精益生产方式的学习和教育，使我们对精益生产有了初步地认识，对照我们的现状，使我们看到了管理上的差距，也看到了我们的潜力是非常巨大的，对照精益生产，使我们看到了我们产品质量之所以长期以来没有大的提高和根本上的改变，最主要的是我们没有找到一条能够改变质量现状的路和方法，我们每道工序没有确保合格的能力，我们每个职工没有确保每件产品或者零件合格的意识，所以产品质量没有大的改观和进展。质量问题，特别是小问题经常反复出现，甚至是习以为常。我们习惯上认为浪费是跑、冒、滴、漏。通过学习精益生产方式，使我们对浪费有了更加深刻地认识，停滞就是最大的浪费！不论是人流、物流、资金流还是信息流，只要停滞不动，就造成浪费。过去我们通过成批大量的库存来保证交货期，而事实是造成了大量积压和浪费，真正需要按期交货的却不能保证，原因是我们不论是从生产能力的配备上，还是计划落实上就没有按期交货的概念。所以我们的现状是用五亿多的资产实现的收入只有四亿多，一块钱没能产出一块钱的收入。原材料、零部件、半成品、产成品、发出商品、逾期贷款大量积压，资金周转的慢。同时带来了诸如产品改型难，每次改型都要有很大的报废。效率低下，没有时间观念，造成了成本居高不下，很难适应市场竞争的需要。规模大的优势无从谈起，面对个体企业的低价竞争显得难以招架。通过学习精益生产方式，使我们找到了症结所在，感到找到了适宜我们的管理模式。通过手扶拖拉机厂的试行和摸索，效果非常显著。两个总装车间通过初步地工作，在保证正常生产的同时，减少了四五十人。

以工艺装备为突破口，通过工装的制作，工艺的改进，使工作效率和质量保证能力均有较大的提高。如动四车间通过对总装线的改进，节省了大量人力、时间，提高了工效，效果非常显著。装载机公司焊接工序通过自制翻转工装，大大提高了焊接效率，节省了大量资金。他们技术人员、车间主任、操作者齐动手，有时加班搞工装到凌晨四点，精神非常感人。正是由于他们这种精神和干劲，使装载机焊接工作在短时间内满足了生产需要，质量也有了很大的提高。

通过五月份的全公司质量、成本管理月活动，使公司全员质量意识有了较大的提高，装载机、压路机一度出现的质量问题，在短时间内得到了扼制和有效的治理，并找到了真正的原因，在清洁度方面做了大量的工作，使长时间困扰我们的问题得到了解决。质量成本月活动中，各厂、车间利用不同的形式，组织职工学习精益生产方式，灌输并探索和实施100%向下道工序提供合格产品的理念和做法。筑一车间、装载机的焊接车间，每天下班后以班为单位，职工自觉地围在一起，交流产品质量方面的体会和心得，情景非常感人！一个人人注重质量的局面正在我公司形成。本月全国机械工业质量管理协会理事会议在我公司召开，会上英总代表公司做了典型发言，协会领导和与会的同志们对我们公司质量管理及各方面的工作给予了很高的评价。张理事长总结常林有三个特点：一是机制转换非常成功；二是企业文化非常丰富，非常贴体。并从中总结了一个结论：人管人累死人，制度管人糊涂人，以文化人凝聚人。三是产品结构调整非常成功。会上我们也向许多老大哥厂家学到了许多宝贵的经验，像天津的奥的斯、郑州的日产、许继等，我们最近准备组织到这些单位学习。

职工教育有了非常大的进步，今年先后进行了各种形式的培训多达1200多人次，同时对销售人员的第一期全封闭式培训正在进行，效果非常明显。更可喜的是各厂、各车间和部门自觉自行进行的培训，已经全面展开，李学军同志编撰的安全管理手册，具有较强的教育、培训和可操作性及实用性。我们既有内部教师教材的培训，也有外聘教师、专家的讲授，象销售公司针对挖掘机知识的培训，效果非常地好。培训的重要性的必要性得到了广泛的认可，一句：“培训是最大的福利”道出了全体员工对学习重要性的认知，一个学习型的企业正在形成。

从以上情况可以看出，我们公司在发生着巨大的变化，一个促使企业发生更大变化的潜在力量已经形成，一个全员要求企业提高管理水平的共识正在形成，一个改变过去，寻求未

来的中坚力量已经崛起！他们将用自己的努力学习和身体力行，探索、开创着我们管理的先河，这正是我们公司的希望所在！

在充分肯定成绩的同时，我们更应该清醒地认识到我们面临的形势和我们存在的问题。自去年以来原材物料、外协配套件的大幅度涨价，使公司的主导产品出现亏损。虽然最近原料价格有所回落，但仍然高出涨价前的价格。今年的经营计划受到国家大政策的影响，进展并不顺利，同行业厂家有些已经限产或停产。产品销售除手扶拖拉机、柴油机斟酌按计划进行外，其他均有很大差距，原因是多方面的，应该认真总结。大装、小装一度出现了批量问题，虽然很快进行了整改，有了根本性的好转，但也很大程度上影响了销售。成本管理方面没有突破性进展，浪费现象没有从根本上进行治理，效率低下，人浮于事、损害公司利益的人和事仍然时有发生。个别厂亏损现象继续发生，照样发高工资。

企业管理仍然没有突破性进展，薪酬体系、目标管理计划、考核、激励机制仍然没有建立起来。如果我们不能尽快解决这些问题，公司就难以取得生存和发展。

销售工作做的如何是关系到公司生存和发展的大事，销售工作不单是销售总公司的大事，而是全公司的大事，是全体员工的大事。

销售总公司要坚定完成全年任务的信心和决心，制定积极的可靠措施，认真分析、总结上半年的经验和教训，对每一个区域、每一个销售人员的能力、对待工作的态度和实际业绩做一个全面的鉴定和考核。对能力不能胜任的要尽快调离销售岗位，对工作态度不端正，品德不好的，要坚决予以开除。对业绩太差，又无近期改进可能的要予以调整，对表现突出或潜在能力较强的人员，要在培训的基础上予以重用。同时要积极引进人才，强化培训，坚定不移地规范销售管理工作。

全体员工必须深入了解和支持矩阵式销售模式，销售公司的副总对自己所在厂的销售、经营、质量及任务的完成负有责任，要定期召开会议，通报销售过程中遇到的问题，有权要求按期改进。各厂也要及时了解市场情况，积极采取措施，不断提高产品质量，降低成本，适应市场需要。

销售管理工作要有利润观念，每个区域、每一个销售人员都要考核其利润完成情况，压缩费用，使其利润完成情况与提成紧密挂起钩来。

销售总公司领导的工资、资金及费用，要与本人分管的工作挂钩，也要与分管厂的任务及盈亏挂钩。

各厂和公司分管领导的工资、奖金，各厂工资总额都要与销售、全年任务完成、盈亏情况挂钩。亏损企业的人均工资必须低于公司平均工资20%以上。

各厂生产的产品，质量必须是在国内处于同行业先进水平，出厂的产品必须是经过认真严格检验，必须是承诺没有任何问题，必须承诺如果出现问题实施召回，并负责赔偿。必须承诺赔偿是在工资中承担，并落实到人。必须对因不负责任出现不该出现问题、给公司造成损失或损害的人实行开除。确保不因产品质量问题而影响销售。

所有产品价格必须随行就市，实施倒逼成本，采取一切可能采取的措施，把成本降低。以此确保销售，确保全年任务完成。对于无法保证价格竞争优势和质量优势的产品，坚决放弃，对亏损企业坚决关闭。

为保证挖掘机尽快形成生产能力，凡是涉及到该项目的投资，财务部门必须千方百计确保，不能有任何的耽误。

新上无箱造型线要抓紧造型、设计和施工，技改处和财务处要积极争取政府借贷项目，早日落实资金到位。

压缩一切可能压缩的费用开支，下半年不再新增建设项目，所有添置设备必须是生产急需，无法替代并且是已经安排三班生产而解决不了的。严格控制出差人员，严格控制车辆使用，严格控制非生产性开支，严格控制办公用品的添置。集中资金确保新上项目按期施工。

下半年要集中精力，开发全液压振动式压路机，并形成批量生产能力。要开发国产液压件压路机，并投放市场。完善小装的工艺水平，提高可靠性，加大生产力度，满足市场需要，同时要开发出替代产品，要求性能稳定可靠，性能价格比具有很强的竞争力。

插秧机的合作项目要尽快签定，并争取今年拿出样机。新开发手扶拖拉机一定要有性能、可靠性、外观和人格优势。能够具备较强的竞争优势。配套农机具的开发也要抓紧进行，满足市场需要。

七月份必须确定管理咨询公司，并实施管理咨询，本次咨询

公司半年工作总结必须是能够达到我们全面提升公司管理水平的要求，寻找具备水平和实力的咨询公司，组织公司具备管理能力或潜力的管理中坚，在参与咨询的同时学习和实施管理。本次管理咨询，要求咨询公司不单要做出管理立案，还要保证一年的跟踪实职全过程参与实施，确保管理咨询工作达到要求和目的。

下半年公司全面实行精益生产方式，尽量聘请专家或咨询公司指导帮助实施，即使请不到专家或咨询公司，我们也要自己组织专人，进行研究，以指导公司全面启动精益生产方式。因此从现在起，各厂、车间、部门要认真组织学习结合自己的实际，研究方法，制定措施，采取行动，在学中干，干中完善，干中提高。

公司设立管理创新奖，对组织实施好的，创造出经验的单位

和个人要实行重奖。

公司半年工作总结汇报 公司年中工作总结公司半年工作总结篇六

一、各部门工作汇报

1、客服中心：

(1)认真落实部门各班的日常管理工作;热情接待来访业主和往来单位;认真、耐心地办理业主的入伙手续67户和装修手续40户;配合业主入住，对房屋进行严格的验房，发现问题及时电话及书面报给开发商进行整改并不断地追踪。

(2)严抓水电、公共配套设施设备的日常检查和月度检查;一期水泵房因变压器调试有问题，导致二次供水不能正常供应。客服中心及时制定紧急方案，一边解决业主二次供水问题，一边督促和协助外来单位调试水泵房变压器，电工班员工连续加班协助调试并学习相关技能;在大家的共同努力下，小区二次供水得以正常运行。

(3)公司提供的便民服务与日常小修服务为许多业主，特别是老人和妇女解决了生活中的难题，深得业主的好评。

(4)坚持每日严抓装修管理，保安部上门勤检查，保洁班监督，发现违规装修及时反馈、沟通并提出整改意见。

(5)认真做好住户的投诉登记工作，并派人进行调查、核实、处理、回访，至今未有一件重大有效投诉。

(6)监督绿化承包员对小区的花草树木及时进行养护(浇水、锄草、修剪、施肥、补苗等)，现小区整体绿化效果有很大的改观。

(7) 安排保洁每周对小区重点部位进行灭鼠、杀虫和消毒;整体卫生搞得不错,得到大部分业主的一致好评。保洁班各员工一向厉行节约,在保证服务质量的前提下,节约了大量的各种日耗品,如垃圾袋、洗衣粉、抹布、拖把等等,为公司节约成本。

(8) 客服中心每月制定催款计划,采取“一电话、二电话、三书面、四上门”的催款方式催收拖欠费用的业主。因前期遗留问题不断出现,有相当一部份业主因各种原因拒交物管费,例如,因开发商漏水等工程质量问题拒交的有8户,因前康美物业纠纷而拒交的有2户,无其他正当理由拒交的有3户,以办入伙但一直空置并未交费的有16户。多次与业主委员会协商交涉,共同努力解决欠款催交工作。

(9) 不断督促新天地开发商逐步解决遗留问题(如房屋和外墙漏水、烟道串烟等),虽有些许成效,但遗留的问题还得继续追踪。

(10) 努力抓好围墙广告位的出租和管理,与9家公司签订广告位协议,为公司创造收入。

(11) 将相关资料输入物业软件中,便于管理和存档,同时缓解人员困境,提高办公效率,实现办公自动化。

(12) 与业主委员会联手成立小区各社团部:太极拳队、乒乓球队,篮球队等,并多次举行篮球友谊赛和集体晨练太极拳,丰富了业主的业余生活。

(13) 组织好全体员工为时3个月的物业基础知识培训工作,并根据培训情况对所有员工进行考核,全面提高了员工的物业理论知识和综合服务素质,使我公司的整体服务质量实质性地提高了一个台阶。

(14) 不时地与华菱开发商就一期房屋接管验收工作进行沟通

和协商，并制定出详细、周密、具有可行性操作的方案。同时与其他家装公司合作，避免我公司人员不足和开发商不积极交房等造成的工作困难。

(15) 积极配合各部其他日常工作，加强部门员工的节能降耗意识、团队协作意识、服务意识、“主人翁”意识。

2、保安部：

(1) 每日抓好保安员形象，主要是坐姿、站姿、礼貌礼节、言行举止等方面，从而提高了物业公司的形象。

(2) 抓好安全、消防、车辆日常管理工作，发现问题及时采取有效措施进行处理。并两次抓获小区小偷。

(3) 坚持做好保安的队列训练，并保证训练质量。积极参加公司组织的培训工作，提升自己的专业水平。

(4) 将消防设施设备作为巡查内容，发现问题及时采取有效措施进行处理。

(5) 华菱交房期间，安排保安人员加班，全力配合公司交房时的安全保卫和其他临时工作，为华菱业主交房提供了安全有序的保证。

(6) 严格抓好了小区的车辆管理工作，做到了指挥车辆进出、停放有序，保证了小区的日常交通秩序。

(7) 做好了公司用车和日日常采购工作，积极配合各部各项工作。

(8) 加强节能降耗意识和团队协作意识、安全意识、服务意识、“主人翁”意识。

公司半年工作总结汇报 公司年中工作总结公司半年工作总结篇七

金科公司年终总结报告尊敬的董事长、何董及各位同仁：20xx年是丰泰金科投资公司精耕细作、持续发展的一年，也是集团公司重要项目——紫金城三、四期开发建设的关键一年。在集团公司正确领导和英明决策下，公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。

一、20xx年工作中的闪光点

(一)20xx年是丰泰集团“紫金城”后续项目全面开发的关键一年。经历了一期、二期波折坎坷的开发历程，在20xx年上半年工作中，努力消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目开发的合力，在集团公司加快推进项目开发的总要求下，金科公司明确了各阶段重点工作，在合同约定的期限内达成了交房条件。

(二)紫金城二期交房期间，在各经营公司大力协助、支持下，在金科公司精心准备、组织下，按照交房预案，有条不紊、从容不迫的完成了交房工作，并得到了业主的普遍认同。

(三)20xx年年底，切实贯彻董事长工作部署，金科公司克服困难、化解矛盾，在开盘前两天取得了紫金城四期预售许可证，成功实现了预售开盘工作，并以此为契机成功举办了千人坝坝宴，提高了紫金城项目的知名度、美誉度。

(一)项目前期数据、资料不全造成后续工作推动进度乏力，未达成行政审批流程条件。

(二)需加强员工队伍的企业文化品牌意识培训；以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进

公司的全面工作。

三、20xx年工作计划(一)以经济效益为中心的指导思想，通过认真研究产品、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

(二)目标计划1、紫金城三、四期全年计划实现住宅销售100%，回笼资金2亿元以上。计划在20xx年10月商业实现试营业，新的售房部完成装修及投入使用。2、其他事项完成紫金城前期开发楼盘竣工备案证的办理，完成瑞茂、浩通(一批次)、中通(二批次)土地变性工作。

(三)工作措施

1、进一步完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广方案，加大销售工作力度，强力推进紫金城三、四期项目建设和销售工作。

3、加快项目建设进度，加强项目施工过程中各个环节的建设管理，强化与设计单位、施工单位、监理单位及政府各部门的沟通力度，在确保施工质量和安全前提采取各种有效措施强力推进建设进度。

总之□20xx年工作时间紧，任务重，但我们相信只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

公司半年工作总结汇报 公司年中工作总结公司半年

工作总结篇八

上半年，我们按照总公司的工作部署和公司年初确定的工作目标，坚持以效益为中心，全面加强经营管理，努力提高管理水平，较好地完成了各项经营任务，在五个方面取得了良好成绩。

（一）经营指标创历史最好水平。克服市场竞争激烈、原材料大幅度涨价等困难，一方面大力开拓市场增收，一方面努力挖潜节支，主要生产经营指标同比有了较大幅度地增长。全公司完成生产经营总值**万元，完成年度预算指标的**%，同比多完成***万元，增长***%。其中，母公司完成生产经营总值***万元，完成年度预算指标的***%，同比多完成***万元，增长***%；子公司完成生产经营总值***万元，完成年度预算指标的***%，同比多完成***万元，增长***%。全公司实现收入***万元，完成年度预算指标的***%，同比多完成***万元，增长***%。其中，母公司实现收入***万元，完成年度预算指标的***%，同比多完成***万元，增长***%；子公司实现收入***万元，完成年度预算指标的***%，同比多完成***万元，增长0.5%。全公司实现利润***万元。其中，母公司实现利润***万元，同比增加***万元，增长***%。子公司实现利润***万元，同比少完成***万元。

（二）预算管理做到了以收定支，量入为出。围绕年度经营目标，进一步强化预算管理，加大预算执行力度，将各项经营指标层层分解落实到各基层单位，明确责任人员，并细化量化到每个月。坚持每月召开一次财务例会，总结月度预算执行情况，对下一个月预算收支做出安排，做到了以年度预算控制月度预算，以月度预算确保年度预算的实现。与此同时，根据月度预算安排，严格资金的收支管理，做到了以收定支，量入为出。

（三）各项成本费用得到有效控制和降低。针对今年原材料、能源涨价等成本上升情况，积极采取应对措施，加强经营管

理，控制费用支出。一是加大了生产成本控制力度。强化生产组织，优化资源配置，提高了生产效率，人均产值达到***万元，同比增长16%；强化了人工成本控制，将后勤15名富余人员调整充实到生产一线；严格了采购成本控制，不断规范招标采购程序，上半年招标采购金额达到***余万元，节约资金***万元。二是通过开展“挖潜增效”活动降低各项费用支出。将全年挖潜***万元的指标层层分解落实到各单位，制订了9项16条挖潜增效的具体措施，并对水、电、油、煤等自用资源分别确定了定额使用标准。活动中，各单位不仅坚持从改进产品设计、更新配方、改造技术、优化流程等大的方面着眼进行深入挖潜，而且还从节约一滴水、一度电、一斤钢等细节入手节约降耗，取得了明显成效。截止6月底，公司每万元产值耗用电、油、煤与去年同期相比分别下降了26%、11%和34%。上半年通过挖潜，减少各项费用支出***万元。三是实行了经营考核预警制度。坚持每月对各单位经营情况进行严考核，硬兑现，对8个亏损单位实行预警，在费用支出上进行严格控制。与此同时，帮助亏损单位分析亏损原因，制定扭亏措施，有效地遏制了亏损额扩大的势头。

（四）资金管理和清欠工作力度不断加大。在继续严格执行货币资金月度收支计划审批、费用报销两级审核等规章制度的基础上，为减少各单位资金占用，实行了流动资金定额管理制度，对超定额占用资金的单位，按银行同期利率收取资金占用费，并限制其资金的使用，促进了各单位加强流动资金管理，减少了资金占用额度。与此同时，狠抓货款回笼和清欠工作，印发了《关于清理回收长期应收款项的通知》，制定了5项清欠办法和激励措施，坚持每月对发出商品和到期应收账款进行分析、清理，落实专人负责清欠，取得了较好成绩。上半年回收货款***万元，应收账款比年初数下降了***万元，降幅达到***%。

（五）市场开发继续保持良好的增长势头。面对复杂的市场竞争形势，及时收集市场信息，针对不同市场特点，采取灵活有效的攻关策略，巩固和扩大市场份额。上半年累计承揽

工作量***亿元，同比多承揽工作量***多万元，增长***%。其中，***等机械类产品销量实现较快增长，承揽工作量达到***多万元，同比增长***%。与***公司达成了***项目协议，总金额***多万元。***产品销量实现较快增长，上半年承揽工作量达到***多万元，已经提前完成了全年销售任务。新研制开发的***系统，开辟了新的市场空间。目前，已经签订了***作合同，总金额*万元。这些工作量的揽取为完成生产经营任务打下了良好的基础。

二、面临的形势和存在的问题

一是成本控制不深入，经济效益不理想。今年在原材料、能源等价格不断上涨，成本压力增大的情况下，各单位没有紧张起来，成本控制意识不强，措施不够具体、完善，工作不够主动、深入，特别是在生产环节成本控制方面力度还不够大，导致公司整体经济效益不太理想。

二是资金管理存在薄弱环节。部分单位对资金管理不够重视，只管支不管收，没有考虑资金使用、占用的情况，导致部分单位占用资金数额过大。同时，公司职能部门在对发出商品的管理和到期贷款催收上还不够主动，强调客观因素多，缺少主观能动性，进而造成发出商品不能及时挂帐，到期应收账款得不到及时回收，长期欠款无人主动催要。

三是基础工作有待进一步加强。在产成品、原材料、库存物资管理上，还没有建立起有效运行的模式，在执行制度上还有不到位的地方，基础管理有待进一步完善和加强。对于存在的问题，我们必须正确看待与理解，采取有效措施加以解决，变不利因素为有利因素，确保全年各项生产经营任务的完成。

三、下半年经营管理工作安排