

校车公司工作半年工作总结(实用6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

校车公司工作半年工作总结篇一

一、2017年度经营情况

(一) 生产经营概况

截止12月25日，公司实现主营业务收入6510.32万元，完成年度计划指标的95.74%，实现净利润700万元，回款2148.31万元，回款率达33%。其中园林工程收入5800万元，完成计划指标的96.67%；苗木销售收入570万元，完成计划指标的71.25%。公司业务规模持续增长，盈利能力不断提升，营业利润不断增大。

(二) 经营管理工作开展情况

1、工程建设

2017年，公司实现**工程建设收入5800万元，完成年度计划指标的96.67%，收回工程款1572.95万元，回款率达27.11%。先后完成**景区主入口北片区提升改造景观工程bt项

目、***二期会所主干道及样板房绿化工程、***室外景观工程、***两侧绿化工程**大道与**路平交口小广场工程等一批具有较大影响力的园林工程施工建设，并圆满完成**厂绿地养护项目，得到广大客户和社会各界的一致认可，有力扩大了公司品牌知名度和美誉度。

2、苗木经营

截止12月25日，公司实现苗木销售收入570万元，完成年度计划指标

的71.25%，回款509.10万元，回款率达89.31%，另完成工程调拨结算127.90万元，对外业务赠送用苗24.57万元。年内新开发客户18家，新老客户累计发展到82家，其中年度合作金额10万元以上的客户达32家，建立了****（集团）、****房地产等优质客户。

全年完成苗木采购1284.47万元，其中用于工程项目的苗木采购361.14万元，占采购总额的28.03%；用于基地建设的苗木采购906.87万元，占采购总额的70.60%，支付苗木采购款1283.61万元。所有苗木产品验收平均合格率达90%以上，建立了省内外一批知名优质供应商，有力保障了在建工程项目和基地建设的顺利进行。

3、生产建设

2017年，公司各基地新增苗木栽植620806株（袋），截止12月25日，公司基地库存苗木数量达1297745株（袋），其中乔木279514株，球体26957个，灌木8859株，地被977163袋，盆景5252盆。

完成**基地开发建设500亩，完成蓄水池建设、土地平整、道路铺设、水网铺设、电网安装、喷灌安装等基础设施建设，完成新增苗木栽植35619株，其中乔木24288株，球体11331株。

建设**观赏苗木交易中心钢架温室大棚，已完成基础建设投入242万元，于10月份完成钢架大棚主体建设，目前处于临街外立面及内部办公区建设施工阶段，预计2017年3月完工并投入运营。

4、综合管理

乡土树种绿化苗木培育基地建设项目，获得***联合会专项补助资金30万元，完成了省林业产业龙头企业复审答辩，组织完成第八批农业产业化经营与农产品加工省级重点龙头企业申报工作，目前已通过网上公示。

在人力资源管理方面，较为圆满地完成了人员入职离职管理、薪资发放、社会保障、工伤事故处理（2012年遗留）等各项工作，重点开展了各项培训教育工作，先后组织员工55人次进行专业技术职称评审、安全员培训取证、项目负责人培训取证、城建行业从业人员上岗资格培训取证各项工作；邀请四川国光公司、用友公司等合作机构就企业信息化、苗木病虫害防治等方面做专业培训指导，并组织对营销部、生产部、技术部的管理人员和业务人员进行业务能力的考核测评，取得预期效果。

5、安全生产

2017年，公司全力加强安全生产管理，安全防范工作得到各级领导的重视，员工安全生产意识显著增强，公司安委会认真抓好各部门、各时期安全生产的监督、检查和落实，今年公司未发生一起重大安全事故。

二、存在问题和不足

1、计划指标和既定任务未能全面完成

截止12月25日，公司收入指标、利润指标、回款指标均未完成董事会下达的年度计划指标，主要是市场拓展能力不足，参与市场竞争能力不强；专业技术和管理团队匮乏，项目运营能力较差；年内建设项目以市政工程项目为主，行业特点导致回款周期长，回款困难大。

苗木交易中心建设项目、**基地建设项目、**基地苗木产品结构调整等既定任务未能如期完成，一方面董事会决策部署

有变动调整，一方面经营管理层及经办部门和人员对工作指令的理解认识和执行力不够，畏难情绪明显，这些问题值得公司经营管理层深刻反省检查，并在2017年工作中认真研究解决。

2、勤勉尽责不够，管理水平不高

经营管理层勤勉尽责、敬业奉献程度不够，工作中存在畏难情绪，执行力不够坚决，对各项工作的监督、检查和考核不到位，由于决策不够审慎，导致**基地新；中层管理人员普遍缺乏忧患意识、风险意识、大局意识、成本意识和服务意识、在施工组织、质量管理、成本控制、安全生产、团队建设等方面缺乏有效的. 措施和手段。

3、综合实力弱，竞争力不强

公司现阶段自身运营能力和造血能力薄弱，业务运转尚离不开集团在资金、项目上的支撑；高学历且具备中高级技术职务及工程类执业资格的专业技术和管理人才匮乏，目前仅具备园林施工贰级资质，缺乏安全生产许可、风景园林设计专项资质及市政资质，在承揽园林工程业务的规模和范围方面均受到限制，项目评估分析能力、工程投标能力、设计实力、施工能力仍很薄弱。

基地建设和管理尚处于初级水平，苗木产品结构亟待调整，土地综合利用率有待提高；产品规划缺乏商品生产目标、生产周期、经营成本和效益目标的分析、核算和确定；苗木产品规模化、标准化、精品化程度低，与市场接轨不足，产品市场竞争力弱，苗木经营仍处于被动局面，缺乏稳定、优质的大客户资源。

三、2017年度经营计划

益的基础上，确保经营计划和预算目标全面完成，实现公司

可持续发展。

（一）抓组织领导，建立经营目标责任制

严格按照集团公司董事会的决策部署和下达的经营指标，公司经营层认真研究产业形势，明确市场范围和客户资源，为切实有效地推进工作，将经营目标责任落实细化到相关职能部门，与部门负责人签订经营目标责任书，将重要经营指标和工作任务列入部门考核事项，做到有布置、有检查、有落实，从而形成上下联动、各方协调，全面推动各项业务稳步健康快速发展的工作格局。

（二）抓改革创新，努力建立现代企业管理制度

切实推进erp的应用、全面预算管理和经营目标责任制，完善改进公司经营战略、管理模式、组织结构、业务流程和管理机制，努力实现公司管理水平和生产力水平的跨越式发展，提高市场竞争力。

（三）抓结构调整，加快发展主营业务

按照“稳健、提质、增效”的原则和搞好规划、突出重点、形成品牌的要求，坚持走规模化生产、市场化引导、集约化经营、标准化管理的路子，全力抓好工程建设、苗木经营、绿地养护三大业务的结构调整和优化。一是在稳定现有工程业务基础上，着力落实**小区、***家园、**小区二期、**交易中心、**路绿化、***地产绿化等工程项目的项目承揽和施工建设，力争2017年实现工程收入9500万元。二是加快调整产品结构，打造拳头产品和特色产品，立足**，辐射**，稳步扩大苗木经营业务，力争2017年实现苗木销售300万元。三是围绕***厂绿地养护项目，逐步拓展绿地养护业务，力争2017年实现养护收入250万元。

（四）抓生产建设，着力保障业务需求

校车公司工作半年工作总结篇二

公司现有党员13人，其中今年发展新党员1名，分布在公司组织架构的每个部门。今年的党建工作，公司创造性地提出要“围绕经营抓党建，抓好党建促发展”，具体从三个方面开展工作，即利用采购、技术、行政负责人党员身份，积极参与企业经营决策；利用生产经理、生产班长党员身份，积极开展岗位争先活动；利用党员已分布“七部一室”的优势，积极推进企业文化建设。通过努力，公司党组织在员工中的影响力和凝聚力不断提升，对生产经营快速平稳地发展起了推动作用。公司的做法得到xx市非公组织的认可，获得“基层党组织先进单位”。

在市区两级政府的关心和支持下，今年符合公司的专题项目纷至沓来，办公室组织编写各种材料xx余万字，收到了丰硕的成果：“以草鱼为主的混养鱼膨化饲料的研究与应用”项目通过省级成果鉴定，并荣获xx市科技进步二等奖；“节能减排”和“重点新产品新工艺”项目得到省政府批准，分别享受项目扶持资金xx万元和xx万元；获得湖北省工商局“守合同重信用”单位称号；获得湖北省□xx市政府“满意产品”、“满意服务”企业称号；“围绕经营抓党建，抓好党建促发展”党建材料被区委组织部推荐转发；“应用科技谋转型，特色定位促发展”发言材料得到工商联与会代表一致肯定；“扶贫贴息”和“大别山发展基金”项目仍在待批之中。

还有高新技术企业材料和湖北省回乡创业杰出人才专题材料。通过这些工作□xx在社会各界的知名度不断提高。

公司创立时曾投资xx万元进行绿化建设，厂内有山有水，有花有草，甚至不乏名贵树木，环境基础很好。但是，两年之后也有为数不少的树木未能存活。今年春天，我们精打细算花费两万万余元，及时补栽了70多棵松树、樟树及桂花树，现已基本存活。还利用搬运工冬天工余时间，对10余棵超大死

树进行了挖掘、截枝、清运处理，并配套挖好了新的树坑，为明年植树做准备。其间，清理了下水道，补充了沟盖板，新建了排水沟，重描了交通线，更新了指示牌，公司环境已越来越美。

由于公司生产存在超大夜班以及冬季长期歇工的特殊性，一线员工很不稳定，流失率达20%，致使生产车间多次出现用工难。为了解决这一问题，办公室一面到劳动力市场进行常规招聘，一面主动赴xx□河南等地大中专院校，宣传公司的招工政策和福利待遇，得到了高校的支持。一年来直接从高校招收正式工、暑假工8人，这些人已在岗位上发挥出重要作用。搬运工则采取定向招聘，先后从四川、云南等地招收12名，经过试用考核，目前确定录用其中6人，基本满足了生产的需要。

为抓好食堂管理，办公室从食堂班子入手，坚决调换了食堂管理员，炊事人员也由原来的4人增至5人。新班子接任后一度因业务不熟，品种、质量方面差强人意，导致员工牢骚满腹，甚至出现了倒饭、骂人等极端行为。办公室及时对此进行疏导，发放民意调查表20份，认真听取员工的意见，并将结果张榜公布，存在问题一目了然，谁好谁差毫不隐瞒，给食堂工作人员以莫大的鞭策。同时组织食堂专题会议5次，对采购标准及质量、服务态度、环境卫生、岗位分工等方面进行研究，对食堂存在的问题进行整改，提出炊食人员要有“学好技能，优质服务，无私奉献”的意识，并要求切实落到实处，收到了一定的效果。

五是企业文化流于表面，奉献精神亟待加强，员工对个人利益的欲望远远高于对企业发展的追求。

确切地说，这些问题不是今年才有的，是公司创建以来慢慢积累下来的。这些问题不仅是办公室部门层面的，也是下阶段保证公司发展必须解决的共性问题。

总的来说□20xx年上半年的工作当中，我们抓住了机遇，迎接了挑战，各项工作指标均能圆满完成，但是工作中也暴露出了许多新问题，在下半年的工作的开展过程中，我们会根据上半年的工作经验，改进不足，改进工作，争取更加圆满的完成下半年的工作指标。

校车公司工作半年工作总结篇三

20xx年已经过去了，进公司也有四个月了。回想过去，写下了这份20xx年公司工作总结。其实可以把这个工作总结分为两个部分来总结，一个就是“红卫村监控系统项目工程的工作总结”，另外一个“广西九州通弱电系统项目工程的工作总结”。

（一）红卫村监控系统项目工程的工作总结

20xx年9月5号进公司。刚进公司，公司就叫我负责“红卫村监控项目工程”执行管理的工作，这也是我头一次做政府工程。在这个工程中我也是执行管理员之一，然而为了能和甲方负责人有个良好沟通的便利，所以我才向林叔（这个工程业务的第一承包人）要甲方负责人冯经理的电话号码。然而遭到林叔拒绝。回应了我一句：“别人在上班，不要老是打电话给他，不要找这些麻烦，只要做好就行了，有什么打我电话。要什么电话号码呢！”其实呢，那时候我也一时想不通，我也是觉得有个联系电话号码，沟通也方便很多。在我的理解里，虽然麻烦是少不了，但是我觉得沟通还是少不了的呀，怎么不给我电话号码。也许林叔他也有自己的道理的。最后反复想想，既然林叔不想给客户麻烦，我想那以一些很好的建议向甲方提出，这样一来实现了很好的沟通，而且这样也有利于项目的顺利进行，也利于业主实现项目所具备的功能要求。所以在一个项目中，一定要和“甲方”沟通好。

就在这个红卫村监控工程进度才做到一半的时候，正缺人手。

其中约了尤工（尤国强）去看现场，看怎样去承包或者一起合作。从和他的聊天中，我渐渐有了个这认识，“如果在帮一个政府单位做项目，要是那个政府单位内部负责人起矛盾，也许对于工程验收或者项目文件签字方面有或多或少的阻碍和不顺利。”其实说真的对于从事政府单位弱电工程的管理或者执行和操作方面，也特别是项目工程管理经验，我个人经验不是很足，有待提高。也希望在以后工作中，配合公司或者公司帮忙引导一下这方面的工作，让工作更顺利！

然后，在红卫村监控项目工程没有完工的时候，我就被调去南宁“广西九州通”出差去了。后来听赵工介绍，“红卫村监控工程进行得很顺利。而且收款很容易。线路管道走得很好，就是有一段线管没有加底盒（其实加了个底盒是为了以后增加线揽使用的）。业主对工程质量和监控高清效果很满意”听了这句话，我感到很高兴。在做一个项目工程中，就应该做得规范点，做出一个样板来，做出质量来，这对于一个工程的质量和满意度的评估中真的很重要。其实在做工程中，无形中都会使自己按这些要求做。“质量，规范，效率”也许就是“项目”本身所具有的自然而然的要求。

（二）广西九州通弱电系统项目工程总结

9月中旬至1月份，出差于南宁广西九州通。然而现在广西九州通验收完工了。回想过去，也有做得好的和做得不好的地方。

就在温工和小刘都出差回广州的时候。我没有及时把刘亦联的出勤汇报给公司。搞得燕姐被公司批评。这就是我工作不到位的地方。以后我在公司的职务或者工作，一定要及时安排和完成，把效率提高上去。

然而也就是在温工和小刘出差回去后，一个人长期负责在广西九州通项目。在这期间我坚持了一段时间，但是也有很多的消极情绪。我想我不应该把消极情绪带到工作上。即使是

工作不满，我想也应该说出来，不应该把这种情绪带到工作上。这个事情，应该自己反省一下。

还有在综合楼3楼至5楼的监控移位时，在搞坏天花板的事情上，我想应该好好检讨一下。这就像赵工说的：“合理的利用外部资源。”，在这件事情上我也许就是缺少这种做事方式。作为一个项目的管理，我想我也应该把握一下。其实说到项目管理呢，有很多的经验要自己去学习。希望在以后的项目上，把“项目管理”这个角色做得更出色。

也就在广西九州通工程验收期间，写一些竣工资料或者其他工作配合。期中自己有很多漏洞，也许是自己不够用心。在这好好检讨。

现在呢？从南宁已经回来。在公司做配合工作，并配合门市工作。虽然有时忙碌，毕竟是工作吧。希望在门市，慢慢的去了解市场。因为工程也做了，有机会在门市做销售。偶尔与工程商接触，也许更能发挥一些个人潜能。不过也说真的，既然做了几年的技术和工程，也应该寻找一些突破点，也应该做一些成绩出来。如果还是默默的不见成效，我想自己愿意，家人也不愿意，经济上也耗不起。

回想20xx年，得出的总结。觉得自己在这个行业里面，只是一个起步。有很多项目工程管理上的专业知识要学习，还有就是技术提升，对整个行业市场要进一步深入认识。最后总结一句话，把技术学好，把行业市场了解透彻点，做一些销售，而且最重要的是把工作做好，一定要赚到钱，要不然养不活自己了，很难在行业生存。

校车公司工作半年工作总结篇四

时光飞逝，转眼间我在成长中度过了一年。回首这一年，很高兴能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学习了不少知识。回顾今年的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配

合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度 and 最好的状态进入自己的工作状态。一年来，我心中最大的感受是：做一名合格的出纳简单，但做一名优秀的出纳就不简单了。我认为一名好的出纳不仅要为人正直、谦和，对工作认真、兢兢业业，且在思想政治上、工作业务能力上更要钻研。需要学习的东西很多。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

(1) 严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

(2) 及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

(3) 根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

(4) 坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

(1) 对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

(2) 完成领导交付的其他工作。

作为一名出纳员要想完成工作的责任，首先必须具备出纳员的素质，树立正确的人生观、价值观。在这一年中，我认真参加各种学习和活动。有句老话儿说只要功夫深，铁棒磨成针。是的，作为一名出纳员，我在工作中无意中会考虑不周，显得毛毛躁躁，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝，而是以更高的'要求来要求自己，努力告诫自己，换个角度尽心、仔细想想，如何能更好一些。

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须

通过相关专业知识的学习，虚心请教领导、师傅以及同事们，增强分析问题、解决问题的能力。增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，做到一丝不苟，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

学习方面，素质的提升。在实践中，人人都是我的师长。空余时间会阅读《如何做一名优秀的出纳》等相关出纳岗的书籍，提高自身的职业素养。

工作内容方面，自身做到认真仔细，一丝不苟的处理工作问题。并在领导和同事们的大力鼓励和支持下，将工作做到更好。

总而言之，做一行，爱一行。作为出纳，我明白身上的责任。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。在今年的工作中，我用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，付出过努力，也得到过回报，我很幸运的学到不少东西，业务上也努力做了不少成绩，对出纳这个岗位的工作有了比较深刻的理解，但这还远远不够，只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。我将在20xx年多学、多思考、多努力，扬长避短，更好的完成本职工作。

校车公司工作半年工作总结篇五

本学期担任20xx级中职机电班、电子班的班主任，9月2号带领班内学生从东校区安全有序的搬迁至滨海新校区，并在最快的时间内引导学生调整好心态，积极进行宿舍、教室等的环境卫生清扫，教育他们尽快适应新环境，最终做到安稳入住新校区。

学生稳定入住后，我结合学生的表现对合并后的班级进行了班干部调整，不定期的召开班会和班干部会议，通过充分调动学生干部的积极性和主动性，了解班级情况及学生动向，

及时避免和处理苗头性的矛盾。

10月18号，学生入驻潍坊歌尔公司进行为期三个月的职场体验，从入职之日起到现在，我每周至少一次到歌尔厂区看望职场体验的学生们，了解他们的工作生活情况，为他们加油鼓劲，并结合歌尔公司员工关系的反馈，有针对性的与学生进行沟通交流，尤其个别出勤不稳定的同学，我会联合家长、歌尔员工关系一块做其思想工作，鼓励他认真工作、坚持到底。

作为驻滨海的辅导员，认真履行值班职责，值班期间尤其晚上调动学生会全面检查学生晚自习出勤、纪律情况以及自习后的就寝安全等，并将存在的问题作好记录及时反馈。

本学期共教授学生《机械制造基础》、《数控加工工艺与编程》两门课程，周学时为18节/周，每节课做到充分备课，认真授课。

本学期共招到八区外中职学生四名，均较快适应了学校学习生活，综合表现良好。

本学期与刘凤、赵坤明一同辅导中职数控技术专业的学生，指导他们参加潍坊市职业院校技能大赛“数控车加工”项目的比赛，获得二等奖。

协助徐刚主任进行16号实训车间文化建设方面的工作，主要负责文化建设文本内容的检查校对，对于出现的每句话、每个字符都做到认真核查，不当之处及时进行修改反馈。

下学期除认真做好辅导员班主任的本职工作以外，重点在论文写作及如何立项做课题方面努力做到有所突破，另外，在20xx年中职“数控车加工”项目的技能大赛方面自己会早做准备，向高手请教学习，积累经验，并在暑假之前选拔好学生进行培训。

校车公司工作半年工作总结篇六

今天20xx年即将进入了尾声，温故而知新！在此就过去的两个月的工作进行一下回顾和总结。在这里我们回顾一下刚刚过去的两个月里精彩难忘事迹。襄阳分部珠宝部银泰周大生珠宝专柜12月份销售突破万。这些都是值得可喜可贺的事情，是全公司都值得学习和总结的。

开创了全新的市场营销模式。在公司全体员工的努力下，在公司各个部门的通力配合下，公司首届新品展销会暨精英店长培训会取得了圆满成功。这次展销会的成功，开创了公司市场营销的新模式，是对公司原有的营销模式进行的一次大胆的创新！

公司通力合作谱写新篇章。公司物流部全体员工在时间紧，任务重的情况下，无怨无悔，兢兢业业的投入到展销会的货品包装和分发中，公司各个部门发扬了通力合作的精神，全体员工奋力投入到了这次艰巨的任务中，谱写了一曲大合作，大团结的壮丽凯歌。为公司的企业文化注入了强大的精神力量！

圣诞促销全员参与引爆销售热点，无惧风雪铿锵玫瑰写新篇！

平安夜圣诞节，雪花寒风，你们无畏无惧，坚守工作岗位，红颜娇美承受雨打风吹，拔剑扬眉豪情快慰，风雨彩虹铿锵玫瑰，芳心似水，激情如火，梦想鼎沸！董姗，刘晓芳，江添，赵娅，蔡琳，金映红，张金燕，惠熊齐，魏丽，张欣，肖双红，徐艳琴等等，你们用你们的热诚为圣诞节的促销，为20xx年划上了完美的句号。

公司团购取得新进展！机遇总是青睐有准备的人！在公司六渡桥店全体员工和店长陈玲的努力下，抢抓一切机会，顺利促成今年冬天的第一笔团购业务，完成二次销售，取得了销售110根银条的良好成绩！因为是今年的第一笔团购业务，

所以意义重大！值得表彰！

积极引进风险投资，为公司的发展作出了打基础，管长远的工作，龚总不遗余力，不顾身体生病，为引进风投不辞辛苦，作出了有益的尝试和探索！这是一件具有重大战略意义的大事情！引进风投，必将为公司的发展打下坚实的基础，推动公司的各项工作朝着百年品牌，千店连锁的发展愿景向前一大步。

公司的知名度得到了极大的提升！正是因为有公司全体员工兢兢业业的努力工作，正是因为有一大批员工多年来的忘我付出，才铸就了熊银匠今日的市场地位，我们的努力得到了社会的肯定，得到了社会的认可！近期我公司荣获了20xx年最具成长力50强的荣誉，这是对我们几年来的工作的肯定和鼓舞！使得我们公司能够有机会和九州通这样的行业巨头同台的获奖的荣誉！

荣誉属于过去，未来等待我们开拓！新年新起点！新年新希望！

现在我就20xx年的工作进行一下布置：

1. 年会准备各项工作要扎扎实实的落实，分解到各个部门，每一个人，大家的年会大家办！希望全体员工积极参与。
2. 抓好年终工作总结，店长以上人员要在明年1月10日前完成
3. 继续全力支持配合 正在进行的品牌提升工作。
4. 全力支持配合公司启动的人力资源项目工作。
5. 提前做好春节和情人节销售筹备各项工作。做好春节值班人员安排各项工作。

总结过去是为了更好的面向未来！让我们全体团结起来，向着更加美好的未来前进！