

企业党群工作总结上半年 公司个人工作总结 总结(精选9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

企业党群工作总结上半年 公司个人工作总结篇一

2020暑假，对于我自己来讲是一个不平凡而又平凡的一年。因为这一年，我以大协副会一职在大协工作的最后一年。在这3年时间，每一年都给了我不同经历与经验，而今年却特别的多。

在最后的一年里，工作量比以往的大，打从7月12日放假以来一直在为大协的工作而操心，总想在最后的一年里为大协留下一些东西。而在这短短的假期里，我发现，我的工作还不够成熟，还不够全面，不足以令人信服。或许在旁人眼中，我已经做得很好，但是，自己却对自己的评价还有一段距离，可能我对自己要求太高的缘故，每每做完一件事都会觉得好多不足。虽然这样，但我敢说一句，这个假期，我对我自己的工作一点也没有马虎过。

而这一年，我认为我自己的工作主要是一些内部工作和义教。纵观这一年，从招新到理事会议，到三人篮球赛，到义教，再到最后的拓展活动，我都只是一个参与者，旁人看来，我这个副会没什么多大作用，但是，我问一句，有谁能真正放手给予下一届新人锻炼碰钉子的机会呢？虽然今年，我没有好像柳思那样去策划一个活动，没有像啊竹那样去带队拉赞助，我承认我这两方面的能力不如他们，所以我唯有在这一年做一些力所能及的工作。所以，我这一年，我选择做一个参与者与旁观者，在适当的时候为新人指一指路。这样，我

对这个假期已经无悔了，但愿受过我指引的能很好的为大协今后的发展做出贡献，虽然我教会的的东西不多，教会的人也不多。但是他们能做事已经足够了。

义教，在这一年里，我负责的唯一一个项目。其实我对这个活动又爱又恨。为什么？因为这个活动可以令人很开心，可以令我们感受到作为一名老师的艰辛；但同时又会令我们没有了太多的私人时间，而且今年，义教泛滥，各个分会纷纷开展义教，人员安排十分紧缺，不得不把社会服务部的全员全部出动去做义教这项工作。所以，今年我对义教的评语就是，又爱又恨。而在义教中，令我最愤慨的就是柳思的一句“无聊义教”，为什么要说是无聊？当初的林岳义教，据我所知是她答应人家派人过去，但后来又是你说不要派人过去，你这样说要我和苏洋怎样好，做又不是，不做又不是。但最终，苏洋还是听我，不能推就别推，毕竟我们已经答应人家这个假期派人过去，别理太多了。

而这“无聊义教”4个字，真的令我同苏洋很愤慨。那时候，我不想当众说柳思，是因为，毕竟这个假期一起共事，我不想把关系搞得太难堪。所以，我忍了下去。

其实，这个假期有很多不满，但是避免不必要的争执，我还是不想说得太多，毕竟大协是一个家，一个整体，不想为了我一个人的不满，而把这个家气氛搞得太糟。

在最后的一年里，我想对新一届有意思做部长或会长提一个建议，大协是一个团队，工作是不分家的，但是一些活动你们负责这个活动的负责人说了算，不要因为一些建议而阻碍你的计划。因为太多的计划都是文字而已，不能灵活变通在多的文字只是空话。宁做实事，不做纸上谈兵的人。

企业党群工作总结上半年 公司个人工作总结篇二

20xx年， 在永不停息的渴望中走过沁人心脾的欣慰不能掩盖

我们对工作的渴望，在欣慰中隐藏着深深的渴望，站在成绩上沾沾自喜而不思进取，这不是我们网通人的所作所为，有了成绩，我们不谦虚，但是决不是说我们只会用眼睛盯着这点点的成绩，我们追求的是更大的成绩，用事实说话，是我们对用户的有力的回答。

20xx年，在无所止境的索求中走过，永不停息的渴望要求我们对工作进一步的思考，在渴望中充满着我浓浓的索求，在中国经济快速发展的大好形式下，我索求的是中国网通的一路高歌的前进，但是在市场经济迅猛发展的过程中，我们必须看到我们所面临的严峻的形式，移动通信对我们的冲击我想对在座的各位都不言而喻，移动工具的使用成几何数增长，以固定电话为主的我们怎样才能站稳脚跟呢，这不得不让我们思考，这也必须让我们站在高起点上去思考，怎样使我们的工作的使用增值，怎样使我们的品牌唱的更想，这是一个早已经摆在我们面前的课题，我们大家都知道，电脑的淘汰周期是18个月，也就是短短的500多天就能淘汰一代，我们怎能不感到高度的危机感呢，要知道在买方市场的格局下，如果我们不能在发展中占领制高点，那么面临被淘汰的下一个也许就是我们，这怎么能停下我们无所止境的索求呢。

20xx年，在不能磨灭的执着中走过，在索求中承载着我厚重的执着，作为一个网通人，我充满了太多的感慨，对于这份工作，我充满了深深的热爱，在工作的日日夜夜里，我满心欢喜，因为这里给了我足够的舞台，因为这体现了我的价值，因为这里让我体会到工作的快乐，因为这里值得用我最大的努力去追随，伟人曾经早已说过，世上就怕认真二字，对工作的执着怎能不说是一种内心的认真呢。

20xx年，在催人奋进的压力中走来，在执着中中肩负着进一步的压力，在回首20xx的思索中□20xx已悄然来临□20xx年，我们已经有了了一份满意的答卷□20xx呢，我想在座的各位的

心中已经做好了20xx年的工作进度计划，也能感受到些许的压力，谁说这不是一种催人奋进的动力呢，有压力才能前进，学会把压力转化成动力的你，有谁能否认我们会在20xx年的成绩簿上划上重重的一笔呢！

展望20xx[] 祝福20xx[] 我相信，在咱们老百姓的心中，会有这样的一种声音，中国网通，生活因为有你更精彩，中国网通，沟通因为有你而自由自在。

企业党群工作总结上半年 公司个人工作总结篇三

1、根据贵阳国家高新区党工委关于印发《中共贵阳国家高新区工委2020年首轮巡察工作方案》的通知，完善《高科集团2020年市委第一巡查组巡查反馈问题及近期高新区巡视涉及高科问题整改落实情况》、《高科集团重大事项报告制度》。

2、向各党支部发放“创新国企党建，锻造项目先锋”党员亮身份摆台。

3、根据高新区组织部全面从严治党“群-场-会”调度要求，对接区组织部落实填报精神，分解组织部“群-场-会”责任目标统计表，协调集团相关部门填报调度表，并完成相关指标的佐证资料，及时上报区组织部。

4、根据高新区全面从严治党“群-场-会”（结对帮扶纳雍县工作）调度表，对接区组织与人力资源部（扶贫办）落实调度事项，已汇总上报信息。

5、赴贵州新基石建筑设计开展指导非公党建工作。

6、走访高科一号楼宇中电科大数据研究院，对接楼宇党支部相关事宜。

- 7、配合集团纪检部完成从严治党“群一场一会”调度事项。
- 8、根据高新区组织部检查6月集团各党支部党建工作的要求，督导各党支部完善高新区6月党建工作。
- 9、参与网评，网评信息50余条。
- 10、准备第17次党委会会议资料。
- 11、下发党委文件1份。
- 12、继续督促党员参与贵阳市“两学一做”app答题，对出现统计问题，及时与高新区组织与人力资源部对接解决，答题率100%。

企业党群工作总结上半年 公司个人工作总结篇四

一、认真负责的态度是做好本职工作的首要条件。所谓态度决定一切，从心出发，用心对待，使之成为爱岗敬业的一种主观能动性。出单工作看似简单机械，实则需要很多耐心、细心和必要的专业知识。所以，必须做到一丝不苟、谨小慎微，容不得半点马虎疏忽。在做到准确性的基础上，我们还必须做到及时出单，也就是保证时效性。尤其是遇到加急任务，应当急客户之所急、想外勤之所想，严格履行出单服务承诺。

二、扎实的专业技能是做好本职工作的必备基础。我们出单岗位属于内勤部门的一线业务岗位，所以，除了认真负责的工作态度，过硬的业务水平成为决定我们工作水平的重要指标。我们现在所涉及的责任险、意外险、财产险分别包含多个险种，相较于出单二分中心的车险和另一组货运险，明显更具有复杂性、多样性和多样性。这就需要我们勤于钻研、善于总结，及时更新和扩充自己的专业知识结构。并且结合

平时的录单操作实务，做到融会贯通、掌握要领，争取能实现又快又准。

三、团队合作精神是团队建设的核心要素。我们小组成员包括主管老师，一共有11人。在平时的工作中，既需要独立操作，也需要相互沟通合作，才能将出单系统中的任务圆满地完成。当然，独立操作的过程中，每个人的水平各有差异，导致的结果不尽相同。但是，我们作为一个团队，我们的目标是齐心协力，共同为全辖16家中心城区支公司服务，完成出单任务。因此，我们应当紧密团结，严格按照领导的指示，争取圆满完成任务。“众人拾柴火焰高”，我们平时应当在完成自己本职工作的同时，尽力去帮助身边有需要的同志。也可以相互切磋，取长补短，通过交流经验心得，共同提高专业技能。假如一个团队拧成了一股绳，那么这股合力必定能所向披靡！

四、加强各部门之间的沟通是完善工作的必经之路。我们出单中心虽然是一个独立的部门，但是在实际工作中，我们不可能完全独立于其他部门来完成工作。我们公司是一个整体，需要各部门的通力合作，才能有机地运作。在我们平日的工作中，接触最多的当属各产品线、信息技术部和各基层支公司。实践操作中，难免遇到沟通不畅而导致效率低下。而我们又处于夹缝中两头受气的尴尬境地。所以，为了提高工作效率，我们必须增进和其他相关部门之间的有效沟通，加强协调合作。

回顾2020年，我自身仍有不少有待改进的地方。比如粗心大意的毛病是出单工作的大忌。今年的首届出单技能竞赛令我印象深刻，从中反映出我与其他同志的差距。我必将吸取经验教训，痛定思痛，扬长避短，不断地完善自我，努力向业务骨干看齐，努力向党组织靠拢！

企业党群工作总结上半年 公司个人工作总结篇五

对策一：加强销售队伍的目标管理

- 1、服务流程标准化
- 2、日常工作表格化
- 3、检查工作规律化
- 4、销售指标细分化
- 5、晨会、培训例会化
- 6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据20xx年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我**公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，

确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重团队建设公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20xx年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和

“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

企业党群工作总结上半年 公司个人工作总结篇六

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

一是公司党委坚持把抓好党xx作作为最大的政治责任，健全完善了党xx作领导小组，公司党委与所属各支部签订了《党xx作目标责任书》《书记抓党建第一责任人责任书》《社会治安综合治理责任书》，进一步细化明确了工作职责，确保了各项工作目标的顺利完成。二是公司党委、各党支部坚持将党史学习教育作为重大政治任务，组建了由党委书记任组长、分管领导任副组长、所属公司各党支部书记、部门主要负责人为成员的领导小组，成立了综合协调组、实践活动组、新闻宣传组、巡回指导检查组4个工作组，各小组切实担负责任，为学习教育提供了强有力的组织保障。三是公司修订完善《党xx作责任制度》《民主评议党员制度》《新闻宣传工作管理规定》等工作制度10余个，持续规范了党xx作的开展。根据党史学习教育学习要求，公司制定了《党史学习教育实施方案》《党史学习教育工作推进方案》，结合实际编制了《党史学习教育工作推进一览表》《学习教育清单》细化工作事项30余个，具体措施内容近百个，确保了学习教育的目标明确。

一是公司党委、各党支部坚持抓好全体党员干部和职工的思想教育。以来，按照党史学习教育的安排要求和学习计划清单，公司党委组织中心组学习x次，其中专题学习党史知识专题学习4次，领导专题读书班学习5天，各党支部坚持每周半天学习，并按要求组织四次党史专题学习。开展集中学习45场次，组织交流研讨20次，覆盖职工群众近千人次。二是不断丰富学习载体。公司各党支部充分运用网络平台组织开展“党史故 当前隐藏内容免费查看事我来讲”“诵读红色经

典”等线上学习，截止目前，党员职工讲述党史故事、诵读经典30余个，各党支部组织党员观看学习红色电影5场次，参观红色教育基地7场次，参与党员职工300人次，通过多种形式强化学习成效。

一是加强规范党xx作基础。持续规范完善发展党员、收缴党费、党务公开等工作程序。公司所属各党支部严格执行“三会一课”制度，按时组织召开支委会、党员大会等，认真讨论党xx作，保障支部工作的正常开展、对收缴党费、学习体会心得等公开20次，涉及内容10余项。二是严格执行发展党员工作规范，认真组织吸引各类先进加入党组织。确定入党积极分子10人，确定发展对象7人，接收预备党员4人，收缴党费xxxx元。

一是健全完善人才薪酬工作制度。根据xx集团人才队伍建设相关精神，结合公司实际，完善制定了公司《公司薪酬管理制度》《公司机关绩效考核管理办法》《领导干部能上能下实施办法》等制度办法，并组织召开职工大会进行了审议通过，为规范优化人才队伍提供了制度保障。二是不断加强干部队伍建设。组织开展党建组织工作业务培训学习2场次，参加学习人员30余人次。严格执行干部选任制度，通过明确任职条件、民主推荐、确定考察对象等规范的流程进行选拔。完善干部考核机制，充分掌握干部德能勤绩廉情况，真正把干部育出来、选上来、用起来。选拔考察干部4人，其中外部选拔1人。

一是2020年以来□xxxx公司党委按照xx和xx集团关于宣传与意识形态工作的相关要求，认真落实党支部书记对宣传及意识形态工作主体责任，在《党xx作目标责任书》《书记抓党xx作责任书》中明确分管领导对意识形态工作的直接责任和具体措施近10项，切实指导党支部抓好意识形态工作。二是将宣传与意识形态工作纳入年终考核，统一思想认识，明确工作方向，逐步提升意识形态工作能力，在思想政治工作检查内容

中，细化完善了意识形态工作内容措施20余项，确保各项工作措施得到落实。三是结合十一xx对宣传思想工作的要求部署和宣传任务目标，结合公司实际研究下发了《关于规范新闻稿件刊稿要求及下达2021年新闻宣传报道目标任务的通知》，对稿件的写作要求和刊稿质量、稿件任务作了明确。

一是配备健全学习资料。今年，结合党史学习教育要求部署，为保证基层党组织党员及时学习，公司党为全体党员配发了《中国***简史》《论中国***历史》等学习资料400余册，为方便党员职工群众学习，公司党委搜集整理党史知识，编制印发了《党史知识应知应会口袋书》100余册，为开展学习教育打下了坚实的理论基础。二是通过多种方式强化学习效果。公司党委根据党史学习教育的学习计划安排，组织了专题读书班学习，并按要求开展了党史知识4个专题学习，学习内容近1千余篇次。全体党员按规定学习形式、学习内容开展学习的同时，公司各党支部充分利用“学习强国”“xx党员教育”等网络平台对党史故事、红色经典等内容学习，学习达内容400余篇次。

以来，结合党史学习教育，公司党委、所属党支部先后制作教育宣传展板，横幅标语、电子屏专题等40余个，累计张贴文明用餐、光盘行动、疫情防控等宣传资料500余份。公司积极加大学习的新闻宣传工作力量，各党支部从各个角度做好了新闻宣传，截止6月20日，公司编制□xxxx公司党史学习教育简报》16期，在各类新闻宣传平台刊稿近174篇。进一步营造学习教育的浓厚氛围。为使党史学习教育深入群众、深入基层、深入人心，公司制定了《党史学习教育宣讲工作方案》，组建宣讲团，按照宣讲计划部署，组织开展了组织开展宣讲15场次，听课职工500余人次，组织开展专题党课4场次。

一是健全组织机构□xxxx公司建立新时代文明实践站建设工作组织体系。成立了由公司党委书记组长，班子成员为副组长，

公司所属各党支部书记为各支部文明实践站的具体责任人，具体组织落实文明实践站的建设管理工作。二是组建志愿服务队□xxxx公司建立新时代文明实践志愿服务队5支，分别由工作领导小组主要领导和各公司主要负责人担任队长。按照“围绕生产、服务经营，立足岗位、服务职工”的志愿服务思路，开展政策宣传服务、文明文化引导服务、志愿义务服务。三是建强活动阵地。公司所属各单位融合建成职工文化活动室1个，面积200余平米，配备健身设备20件套；建设文化示范阵地3个、打造红色经典、企业文化、职工风采、廉政教育等文化长廊6个；党员文化活动室5个，面积350余平米、配备书籍刊物2000余册；修建职工文体健身广场1个面积1000余平米，建设职工活动文化亭、配备健身器材10件套，通过融合建强文明实践站的强大平台，大力保障了文化文明活动的组织开展，四是大力组织开展职工文化活动。公司所属各单位以红色文化为引领、以凝聚职工力量为目标，结合党史学习教育，今年以组织开展丰富多彩的职工文化活动近10场次，参加文化活动职工600人次，通过组织开展“学百年党史展xx风采”党史知识竞赛活动，“永远跟党走、铭记党史、薪火相传”职工趣味运动会、“永远跟党走 传承红色精神凝聚xx力量”演讲诗歌朗诵比赛等活动进一步激发了职工的进取意识，凝聚了广大职工群众奋进新征程的精神力量。

一是健全组织机构，调整完善了由公司党委书记任组长、领导班子成员任副组长、各单位主要领导、业务部门负责人为成员的工作领导小组，细化了工作部署要求。加强对工作的组织领导和责任落实。二是加强工作责任落实。根据xx□xxxx集团对维护稳定、平安建设、信访等工作的安排部署和工作要求□xxxx公司高度重视，积极抓好工作安排部署和责任落实。公司及所属各单位召开专题会议近20次，研究部署维护稳定、平安建设、信访等工作，与公司所属各单位签订了《社会治安综合治理（平安建设）责任书》，确保工作责任落到实处。三是健全完善工作制度。根据工作部署安排，结合工作实际，制定下发了□xxxx公司维护稳定、信访等工作安排部署意见□

《xxxx公司全域大排查工作方案》等办法制度10余个，对综治维护稳定、平安建设、信访工作、全域大排查、关爱帮扶、舆论宣传等方面工作进行了具体安排指导，细化工作措施30余项。

一是围绕新疆社会稳定和长治久安的工作总目标，不断加强落实维护稳定和抓好平安建设工作措施。根据上级安排部署和工作要求，公司及所属各单位坚持“看好自己的门、管好自己的人”的原则，抓好各项稳定工作，严格落实24小时领导带班、员工值班制度，公司所属各单位投入维稳值班力量30余人，建立xx应急小分队5支，应急xx30余人，应急储备力量人员40余人，配备警卫、保安30人，配齐了头盔、盾牌、等ww器材，保证了安全稳定工作开展；二是不断加强维护稳定区域化管理。公司加强网格化管理，对所属单位划分为8个网格化管理区域，严格落实各项维稳和平安建设工作措施，公司各单位严格落实人防物防技防犬防等综合措施，确保了各单位的安全稳定；三是持续健全工作力量队伍。以来，公司各单位配备健全了维护稳定工作人员10余人，重点做好了维护稳定工作的工作落实和督导，在各个重点关键时期对各单位重点场所、部位和人员全方位地进行地毯式排查，深入排查不稳定因素，逐一落实责任，明确到人，确保不遗不漏、不留死角，增强应急处突能力，遇突发性和紧急性事件，第一时间逐级上报；四是坚持做好不稳定因素的摸排和了解。公司针对目前的形势，各公司周密安排了矛盾纠纷排查、维护社会稳定、综合治理、关心帮扶、安全生产工作等工作，公司领导带队到工厂站点进行了安全、稳定等工作检查40余次，确保了公司安全稳定和生产经营工作的有序推进。五是切实抓好xx队伍建设，持续加强xx素质训练工作。根据xx和xx集团的安排部署，今年以来公司各级选派6人次参加xxxx备勤和军事训练，不断提升了xx素质水平。

根据xx集团工作部署安排，我公司及所属各单位扎实开展全域大排查，重点围绕信访矛盾、重点要素、安全隐患、拖欠

职工工资、劳动保障、困难帮扶等进行摸底排查，全面摸清各单位存在的矛盾纠纷和不稳定因素，切实掌握突出矛盾纠纷等情况。对排查出的矛盾纠纷和问题，要求迅速落实责任人，责任领导通过走访慰问、暖心安抚、心理疏导等方式妥善化解和处理，本着法理情统一的原则，全力把矛盾纠纷消除在未激化前。截止目前，公司各单位、工厂投入摸排力量近10人，排查摸排职工900余名，摸排单位8个，均未出现矛盾隐患和不稳定因素。

我公司扎实做好职工群众关心关爱工作，公司各单位通过多种方式深入一线、基层走访慰问职工，为职工群众送去了慰问品，各单位领导通过座谈、电话询问等多种方式与各单位干部职工群众交谈，拉近了职工间的距离，详细了解干部职工群众家庭生活情况、思想状况以及存在的困难。近期，通过多种方式、走访慰问职工群众20余次，慰问员工400余人次。结合党史学习教育，扎实组织开展了“我为群众办实事”活动，广泛征求职工意见建议，目前，解决职工各类意见建议和问题12件次。

今年以来，公司所属各单位、工厂、站点组织开展了防电信网络诈骗宣传工作，积极与所在地社区等开展联合宣传教育22批次，发放宣传资料近300余份，受教育职工群众近千人次，通过各种方式的宣传教育，不断强化了职工群众防范电信网络诈骗的意识和辨别诈骗方式的技能，有效保障了企业和职工群众的安全。

通过努力，各项工作取得一定成绩和进步，但对照新时期国企基层党支部建设要求，仍存在一定不足：一是党组织建设工作制度规范坚持执行的还不够深入，工作措施还不够具体细化。二是党组织的示范引领作用发挥的还不够明显，党员的先锋模范作用发挥还不够突出。三是结合实际高质量统筹抓好党建工作，创新党建工作的思路还不够广。四是文化阵地建设措施还不够有力，文化宣传的氛围还不够浓厚。五是在维稳工作中做得还不够细致，有安排、有通知、有跟踪，

但是工作的落实效果与计划存在偏差。

今后，公司各党支部将以《国有企业党组织工作条例》为指导，结合党史学习教育，认真做好党支部“堡垒指数”和党员“先锋指数”星级考核管理工作，聚焦企业高质量发展，聚焦党建工作服务公司安全生产大局，为实现公司年度各项目标提供坚强的政治保证。一是持续抓好党建思想工作。不断强化党支部全体党员的政治理论水平和业务知识学习。围绕党史学习教育的学习要求，教育和带领全体党员立足一线岗位结合实际扎实开展学习。二是继续加强党支部标准化建设。重点围绕xx集团及xxxx党委党建示范阵地建设和新时代文明实践站的建设要求，健全规范党支部示范阵地建设、党员文明示范区建设，持续推进党史学习教育扎实开展，将学习成效转换为工作动力。三是不断突显党支部模范引领作用。通过行之有效的“党员示范岗”“党员示范班组”“党员先锋号”等载体平台，进一步激发生产一线党员干部爱岗敬业、团结协作、立足本职、无私奉献的热情，发挥一线党支部的示范效应和核心引领作用。四是深入抓好各项矛盾纠纷摸排工作，确保职工群众中的问题隐患及时发现解决，全面推进各项工作落到实处。五是不断利用好各类宣传平台，丰富创新宣传形式和载体，根据宣传工作的安排部署要求，持续调动各类宣传资源，加大宣传力度，营造浓厚的企业文化氛围。

企业党群工作总结上半年 公司个人工作总结篇七

1. 费用的规范管理

严格按照集团内部费用的规范管理制度对费用进行控制，如小车费用定补到位，差旅费、业务招待费根据不同的省市进行定额补助，填制费用单据时查看发票是否齐全是否有效以及其他费用是否合理，分门别类的核算到每个部门，为方便下年做财务预算时核定每个部门的各种费用打下基础更能清楚的了解每个部门所发生的每一笔费用。

2. 会计的基础工作

(1) 规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行核查，看账实是否相符。强化会计档案的管理，使每一份合同每一份协议甚至公司内部上传下达的每一份文件都逐一装订成册，以便日后备查等。

(2) 按规定时间及要求编制集团公司所需要的财务报表，以便领导能及时准确的了解公司内部资金、费用、成本、利润等情况。

(3) 每月按时申报各项税金。在集团公司的年中审查中积极配合领导完成了往年公司的税务稽查工作。

(4) 不断加强对公司固定资产的管理，每个办公室添置什么样的固定资产都按领导签字的申购报告及实物发票入账，核实到每个部门，每个责任人，登记成册入档，以便备查。到期的以及出售给其他单位的固定资产经过固定资产管理模块进行报废处理或者清理处理。

(5) 每月按时核算职工的工资及费用，准备无误的统计集团公司及下属各公司的贷款情况，为领导提供最准的公司资金信息。

3. 财务核算与管理工作的

(1) 按领导要求对村宾馆的门市部及餐饮部不定时进行盘点，核算门市部及餐饮部的收入、成本及费用，以便能够及时准确的掌握其经营动态。同时提出了对门市部经营管理的见议，以便日后核算与管理。

(2) 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的申报软件，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 由于公司以往内部往来管理不严产生漏洞的缺陷，倒至账面数额过大，占用了公司的大部分资金流量，在陆续结算工程欠款的同时，加大了对往来账务的核对与清查，对年限过长的客户往来进行了仔细的核对。

(4) 月份根据公司去年的利润将年度的分红款核算并分配到位。支付分红款时严格按照领导交办的事项，将有欠款的扣回后再予以支付。

(5) 积极配合工程部对去年及今年的马绵河公路及其它工程进行验收核算。

4. 努力完成领导交办的临时性工作

作为基层工作者，我充分认识到自己是一个执行者，无论何时何地领导交办的工作从不讨价还价都能及时并努力的去完成，遇到问题努力去询问，争取让领导满意。

5. 工作中存在的问题

- 1)、财务会计知识要学的太多，需要努力学习提高自身的业务素质。
- 2)、努力学习尽快把合并报表的编制原理弄懂，并学之以用。
- 3)、工作中有时会马虎，值得去改进。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力学习业务知识，在公司领导及部门领导的正确指导下更上一层楼。

企业党群工作总结上半年 公司个人工作总结篇八

初到工地，人地生疏，而本人面临着监理任务量大，监理区

域广，监理工作人员少，等客观不利因素，因此在实际监理工作中，确实遇到了一些困难，面对困难本人并未退缩，知难而进，在实际工作中，积极主动接近业主和承包商与他们沟通，协调各种关系，以便尽快地开展监理工作，并抓紧时间熟悉施工图纸及有关设计说明资料，在最短的时间内了解工地状况及施工队伍的情况，很快的进入了工地监理工程师的角色。

在监理实际工作中，本人要求施工单位推行全面质量管理，建立健全质量保证体系，做到开工有报告，施工有措施，技术有交底，定位有复查，材料、设备有试验，隐蔽工程有记录，质量有质检、专检，交工有资料。

在工程质量控制方面，采取主动控制与被动控制相结合，监理工作主动进行，以预防为主，对承包商资质进行审查，重点审查企业注册证明和技术等级，交验有关证件（复印件），了解技术力量简况，主要施工安装经历等，检查砂、石、水泥、钢筋等材料的供应情况及砣、砂浆的配合比。

根据工程特点及影响工程质量的关键部位，审核承包人提交的施工组织设计，并针对其不足之处提出改进意见，核查进厂材料的原始凭证、检测报告等质量证明文件。

进行事前控制，确保工程质量事故不发生或少发生。例如：冬季施工，气温较低，砣浇灌、砌体砌筑、墙壁抹灰等都不易保证质量，因此要求施工单位提供冬季施工方案，提前预防，避免冻害发生。

对重要工程部位及易出现质量问题的分部工程制定质量预检措施，例如：电力工程专业电缆排管埋设工程施工中，人孔井是工程的重点部位，涉及到墙体砌筑、模板、钢筋绑扎、砣浇灌等多道工序，一旦疏忽就可能造成工程质量事故，特别是位于机动车道上的人孔井，一旦出现质量问题后果严重，因此在该部位施工中，加强监控，采取旁站监理措施，严格

监理各部位的施工，并对影响施工质量的因素事前提出，要求施工单位编制预防措施及施工方案，从而保证了人孔井的施工质量。

加强事中控制，在监理轩宇二建施工队的施工过程中，发现该队伍使用的建筑材料红砖有质量问题，虽然承包商有实验室的质检报告，但本着为业主负责的态度，及时对该批红砖采取平行检验手段进行抽检，确信其各项强度指标满足设计要求后方允许施工单位使用。该队伍在浇筑砼、砌体砌筑、墙壁抹灰施工中也存在质量问题，为保证施工质量，本人及时下发监理通知并要求施工单位对质量有缺陷的部位做修补处理，并达到设计、规范要求的质量标准。

在监理工作中，要求施工单位在电缆排管敷设施工中，按照设计内容、设计要求、施工验收规范，按质、按量敷设施工，施工后对覆土要求分层夯实，确保了管沟上面道路的质量。

在各工序施工中，要求施工单位严格执行国家和地方有关施工安装的质量报验制度，对施工单位交验的有关施工质量报表及时检查认定，根据设计文件及承包合同中有关工程量计算的规定，对承包单位申报的已完工程的工程量进行审核、签认。

监理记录是工程监理不可缺少的环节，本人有完整而充分的监理日记，详细的记录了每天施工现场的有关情况，为公平的解决业主与承包商的争端提供可靠的依据。

本人在两工地的监理过程中，积极协调各单位间的关系，使它们相互配合，相互支持，搞好衔接，保证了施工质量和进度。

通过上述工作，本人完成了×××与×××两工地电力工程专业地下电缆排管敷设埋7552米（此数为沟长），地下人孔井制作127座，完成投资额6754万元；有线电视工程地

下upvc管埋设2850米（次数为沟长），地下人孔井制作51座，完成投资额46.7万元。

一年的监理工作收获很大，但也有不足，例如：本人是学土建专业的，对电力工程专业知识了解不多，有些工艺要求不十分熟悉，而监理行业要求监理工程师应具备多学科、多行业丰富的知识，因此本人在各学科专业知识方面，还需继续努力学习，不断提高自己的业务能力和专业水平。

1. 严格执行监理程序

目前工地监理工作并未完全按监理程序进行，例如：设计交底，图纸会审，第一次工地会议，向业主和承包商介绍监理工程师及监理内容，制定监理规划、监理细则等工作未按监理程序进行或仅部分按监理程序进行，造成监理工程师到工地后无人问津和不知监理范围及如何监理等现实问题，为避免此类问题在今后监理工作中再次发生，就必须严格执行工程建设监理程序，使监理工程师明确监理任务和监理依据，做好监理工作。

2. 健全项目监理部组织机构

项目监理机构人员配置应齐全，总监理工程师、专业监理工程师、监理员各岗位职责分工明确，通讯、交通设施齐备，因为市政工程监理路线长、区域广，所以只有具备方便的交通工具，才能保证各施工段的巡视及旁站监理工作，使监理工作不出现纰漏，保证监理工作质量让业主满意。

3. 进行监理人员培训、提高全员素质

加强监理工作人员培训，组织员工认真学习《监理规范》及《市地方工程建设监理规程》，统一监理标准，参加市建委、质量监督站举办的各种学习班，了解掌握新政策、新标准，为做好监理工作打下坚实的基础。

上述为本人一年来从事监理工作的总结，因到公司工作时间较短，有些问题提法可能比较片面，工作之中还存在许多不足之处，敬请公司领导、同事们在今后的工作中多加指正。

社会化媒体是一种给予用户极大介入空间的新型在线媒体。社会化媒体的典型应用是博客、论坛、维基、播客、sns、t/w/i/t/t/e/r等web2.0应用。社会化媒体的成熟与发展，促进了口碑营销的兴起；社会化媒体也成为口碑营销的主要网络营销通路。

博客营销和论坛营销作为组成口碑营销的重要营销渠道，有必要单独讨论一下。究竟作为社会化媒体重要组成部门的博客和论坛，其网络影响力正越来越强盛；而博客和论坛外表殊途同归、实际水火难容，同时博客和论坛也将主导口碑营销未来的发展。

博客和论坛作为ugc(用户创造内容)模式的典型代表，几乎各占了半壁山河。论坛已经存在了n多年，并在中文世界施展到了极致；博客后发先至，这几年异军突起，流量和人气直逼论坛。

论坛是以主题为核心，所有的内容都是按照主题分类，用户首先需要选择一个喜欢的主题，然后发表苏州卷帘门见解展开讨论。

博客是以个人思惟为核心，所有内容都是围绕博主个人思惟而展开的主题和讨论。

可以简朴理解为，博客看到的是一个完整的产品，而且是纯手工制作；而论坛则是流水线式出产，呈现出来的是一条条出产各种零件的产品线。

因此，两者理念不同，吸引着完全不同的两类人群。可以说博客和论坛两者各具特色，目标用户几乎没有重叠，两者之

和几乎占据了社会化媒体的全部用户。根据企业的产品特点、目标用户群特征和营销需求，选择最适合的营销策略和传播媒介，因地制宜，达到最佳的营销效果。

企业党群工作总结上半年 公司个人工作总结篇九

境外期货业务一直在中国期货市场存在，只不过其形式随环境条件有所变化。总的来说，境外期货业务从没有限制代理经营权到限制禁止代理经营权转变，从公开经营到地下经营转变。经历了期货市场的治理整顿，目前国内共有6家期货公司拥有资格代理外盘业务，且由于政策以及外汇管制的诸多限制使得开户的手续及出入金非常繁琐。据不完全统计，仅福建、浙江、江苏三地交易国外黄金期货的资金就超过500亿，而国内期货市场目前的保证金总额才有500多亿，可见，进行外盘交易的资金规模已接近内盘。试想，如果这部分资金能全部转移到国内期货公司身上，将会给期货公司带来多么大的收益及成长空间。

在此我们简单回顾一下外盘期货在我国的发展状况。1992年7月，上海外汇调剂中心建立了我国第一个外汇交易市场，外汇期货率先被引入国内，其后各类期货经纪公司陆续出现，由于没有代理品种的限制，他们纷纷引导客户进行外盘期货交易。1992年到1993年是外盘期货的活跃期，其中交易的期货品种既有商品期货，又有金融期货，包括美国标准普尔指数和香港恒生指数以及各种外汇品种等。从事代理业务的有期货经纪公司，也有银行机构等，其中不少是没有合法资格的港台外汇经纪商。1994年8月，中国证监会等四部委联合发文，全面取缔非法外汇期货交易。自此，外盘期货由公开走向地下，由整体交易走向零星交易，由东南沿海中心城市转移到边远地区。

具有外盘期货经验的投资者对规范运行的品种情有独钟，不少人参与外盘期货在当时而言就是因为外盘期货品种比国内品种成熟规范，外盘期货的这个特点使运用技术面分析的投

投资者找到了用武之地，因为具有外盘期货经验的投资者多擅长或喜欢运用技术面分析指导交易。外盘期货在中国存在既培养了一批经验丰富的市场开发人员，也培养了一批精通技术面分析的投资者，对于丰富中国期货市场投资理念和倡导理性投资具有积极意义。

2、发展境外期货业务的迫切性

当今世界，商品已经实现全球化，国内原材料对外依存度很高。从大宗商品领域来看，我国铜资源自给率不到30%，对外依存度高达70%；我国大豆的对外依存度也高达70%。如此高的对外依存度，使得国内许多品种与外盘的价格关系相当密切，某些品种内盘更是成为了外盘的“影子盘”。

国内期货市场和国际市场的联动性加强，企业有在国际市场定价保值的需求。在商品期货市场暴跌的情形下，境外期货套期保值业务为国内相关企业规避价格风险、锁定成本和利润发挥了重要作用。如果这些获准从事境外期货交易的国有企业，能完全遵循相关规定只做套期保值业务，那么商品市场的暴涨暴跌，对企业影响有限。只要坚持套期保值原则，风险就处于可控范围之内。在套期保值业务中，期货、现货两者有效结合能保证企业正常获取利润。

目前，在内地开展外盘业务的主要是香港和新加坡的公司，其中包括一些欧美金融机构在两地的分支或代理机构。目前国内有30多家国企通过国际投行渠道在境外进行套期保值，在这次金融危机中，许多国际投行出现了问题，导致客户蒙受较大的损失。所以，在国内适时开展境外期货业务已是当务之急。

外盘交易事实上的普遍存在，说明市场上大量存在通过这种交易进行避险和投资的需求，而且，外盘交易特别是套利盘的存在，加强了境内外市场的联动性。因此，在目前环境下，通过国内期货公司在香港设立的分支机构参与国际期货市场，

是较为现实可行的一种方式。但由于国家外汇管制的问题，使得国内6家在港的期货公司仅是一个提供跑道业务的二级代理公司，没有自己的交易平台和研究平台，发展受到局限。因此，应重点探讨境外期货业务可持续发展问题。

建议1：考虑制定“先走出去，再引进来”战略。次贷危机对国际金融中心的纽约华尔街是一次致命打击，世界金融版图可能面临重新调整，应该说这是中国和亚洲的机会，对中国各个产业开拓国际化和全球视野也是一次良机。从6家在港设立分支机构的期货公司经营业绩来看，监管层制定的“走出去”战略是正确的。当前国际主要金融市场成本普遍下降，能否考虑逐步放开内地期货公司在境外增设分支机构的区域性政策，例如纽约、伦敦、新加坡等地。从小规模开始做，即使出了问题，凭国内公司现有实力也完全能够抵御，待熟悉境外市场规则、风险控制和运作模式后，再考虑引进境外机构，到时国内方面就不必过于担心外资对国内市场的影响了。

建议2：允许国内期货公司直接代理境外交易。这可能需要在政策层面更大程度的放开，尽管央行已经取消了实行多年的企业强制结售汇制度，但外汇管理局可能还需要进一步放宽企业在境内外划拨和流转外汇资金的限制。目前国内共有30家国有企业通过境外机构在外盘进行套期保值，但由于人民币汇率双向波动加剧，很多外向型行业内企业需要利用境外市场进行直接对冲保值，因此不仅要允许大型国企，而且要让更多的. 中小型国企和大型民营企业参与境外期货交易，这就需要继续根据实际情况重新设定和调整准入条件。

我国期货市场发展历史较短，缺乏成熟的投资理念，具有典型的“新兴加转轨”特点，投资者对期货投资咨询服务具有强烈的需求。在近年国际大宗商品价格剧烈波动的背景下，我国现货企业和国民经济发展对期货市场风险管理的需求更加迫切，客观上也为期货公司开展风险管理服务、信息服务等期货投资咨询业务提供了广阔的发展空间。因此，鼓励和

发展期货投资咨询业务，并将业务的开展真正转化为期货公司的盈利来源，不仅有利于促进期货公司做优做强，而且有利于提高期货行业服务现货企业等机构投资者的水平。

借鉴券商财务顾问业务的定位，在适当的时候成立独立的风险管理顾问。风险管理顾问模式可以为企业提供规避风险、降低企业运营成本的整套方案。由于近年来国际大宗商品波动剧烈，大型企业的经营负担加大，为了规避企业成本的大幅上升，进行期现套期保值是一种切实可行的办法。随着业务范围的拓展、业务内容的深化与创新，风险管理在期货构成中将会越来越重要，风险管理顾问模式可以成为期货公司未来重要的业务增长点，有可能成为期货公司未来重要的盈利来源之一。

优秀的期货公司必然有一流的信息服务体系。目前，许多期货公司不注重对信息的搜集、整理和传达，严重影响了客户对公司的印象。金融期货推出后，客户面对的市场是瞬息万变的，客户所面临的选择也是多种多样的，如何把商品期货和金融期货两个方面的信息服务都做好，是值得期货公司认真思考的问题。期货公司从现在开始就要注重金融衍生品人才的培养，预先设计金融期货推出后的信息服务体系。市场需求是拉动产品服务创新的首要因素，现代社会需求的个性化和多层特征日益明显，期货公司需根据客户日益增长的多元化需求，创新期货产品与服务。例如，可以开发数量化分析系统，利用公司对各品种的理论、经验研究形成的多个数学模型和数量化分析，总结一套投资市场理性分析工具为客户提供智能化投资组合管理，包括资产配置、风险评估、投资组合优化和套利策略，并通过数据分析进行未来价格预测，利用数量化分析系统为客户提供个性化信息服务。

期货公司必须下大力气加强专业队伍建设，以尽快适应开展投资咨询业务的需要。

从境外市场运作经验来看，机构投资者在金融市场中的作用

已受到全球监管层和投资者的普遍认同。随着创新型衍生产品的不断丰富，以及市场生态链的优化完善，机构投资者的参与程度和主导地位也在日益凸显。尽管期货市场与证券市场同属风险偏好型市场，但前者因杠杆和双向交易机制而更加具备操作难度和高风险特征。此外，由于境外监管机构对个人参与期货交易设置了较为严格的限制，一般投资者通常会选择以申购基金份额的方式获取期货市场敞口，期货投资基金正是受资产管理的强劲需求驱动而得以快速发展的。

期货投资基金，又称管理型期货[managed futures]是一种以期货期权等衍生品为主要投资对象的基金结构，与对冲基金和私募股权[pe]等同属另类投资工具。随着金融市场发展的日益深化，股票、债券等传统类金融资产的风险和收益已经难以满足机构组合配置的需要，另类投资因长期超额回报的特点而受到投资机构的青睐，耶鲁大学基金等机构在这方面的运作就非常成功。总体而言，国外期货投资基金经过数十年的发展，无论在投资结构、运作流程、风险控制和法规监管等方面都已经相当成熟。国内方面，股指期货等新型衍生品的适时推出将推动期货市场的交易规模加速扩大，投资者结构也将进一步完善。因此，在与资本市场不断融合的过程中，发展国内期货投资基金所需的市場容量和制度性基础已经初步具备。