

# 法制教育研讨会心得体会 个人校本研修 计划书(通用7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 公司半年工作总结 公司年中工作总结公司半年工作 总结篇一

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

今年上半年，段举办了职工机械操作业务技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。

结合工作中的实际，重点就机械结构、机械保养等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维；组织开展了机械操作技术比武，公司的机械操作人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了机械操作人员的技术水平。在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的高潮。

安全就是企业最大的效益，安全工作是一项常抓不懈的工作，

根据公司有关制度的规定，公司管理人员每月定期组织公司全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，定期到工地项目部对机械设备进行检查，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作，协助公司领导配合段总支大力开展“爱岗敬业、作风整顿”教育活动。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。

通过开“展廉政教育、作风整顿”活动，提高规章制度执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩；实践陈刚毅精神，深入开展“廉政教育，作风整顿”的讨论；积极开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理；把追求人生价值、人生目标落实到本本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现共产党员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

年初，公司领导根据段下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。

加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。

另外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本

降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

下半年的工作打算：我公司继续以扩大产值总量为目标，继续以“拓市场，扩总量、重质量、树形象”为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程己任。总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作任务。

## 公司半年工作总结 公司年中工作总结公司半年工作总结篇二

在这半年的工作中，结识了许多新同事，也学到了许多新知识，因为在不同的单位，面对不同的工作，不同的产品，还是会有许些不同的，虽然说化验工作大同小异，但在方法上还得了解，学习，掌握。

本人在中控岗位工作，最深的一个体会就是熬夜的辛苦，但身在这个岗位，就要把这份工作做好，记得刚开始接触这些样品时，我认真学习相关操作规程，结合实践，不懂的地方向同事虚心请教，虽然一开始在检验过程中操作或许会慢一拍，但是现在我已经能熟练操作中控的检验项目并能准确及时的报告结果。我能够遵守劳动纪律，团结进取，务实求真，乐观上进，乐于助人，勤勤恳恳，任劳任怨，始终保持严谨认真的工作态度。有时面对车间所送检的多个样品，我需要合理安排时间，比如在做快速水分测时是，能同时检验气相，液相，滴定含量，保质保量的工作，在操作过程中，如果遇到问题，那需要首先查找原因，力求解决，如果解决不了，其实是向请教同事，向领导报告情况。

20xx年10月1日就要实行10年版药典，其中的内容和旧版药典会有和有很多的不同之外，例-----，我要好好学习新版药典的内容，凡例尤其重要，然后将其中所学的知识加以应用，对于“模糊”的内容和同事间加以讨论，更深入的学习，学

习gmp条款，在工作中也能遵守gmp规范，把好中间产品控制的质量关。

最近，单位正在扩建污水站，相信不久后将会扩建车间，为了迎合车间的产品，我需要认真学习操作规程，努力提高自己的工作技能和综合素质，增加对各个环节的熟悉程度，从而在开展工作时提高工作效率。

不足之处：1、对20xx年版药典还没加入深入的学习。

2、有问题要多汇报，多请示领导。

3、个别工作做的还不够完美，还有待在今后工作中改进。

对部门的意见：1、为化验中心创造一个良好的工作环境，在劳动过程中使每一名员工都养成勤劳进取的习惯，消除一部分懒惰情绪，提高了员工的个人修养，再就是每星期例会，加强安全生产例会，加强安全生产教育，树立安全意识，为正常生产及个人身心健康打下坚实基础。2、对自己的薪酬不是很满意，因为当初试用期时我拿百分之七十的工资，而转正后我拿百分之八十的工资，同样在做事，我感觉自己各方面也做的不比别人差，就因为我不是这个专业，希望领导能考虑这个问题。

以后的工作中，我将以自己最好的状态展现在工作中，与京新共成长，共进步。

## **公司半年工作总结 公司年中工作总结公司半年工作总结篇三**

### **一、主要业绩指标完成情况**

半年来，赣铁物流全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服人员少、资金紧等困难，广开营销渠

道，严控内外成本，确保利润最大化，上半年，我司实现主营业务销售收入1.66亿元，同比增长174.06%，完成年度经营目标的106%。实现利润188万元，同比增长53.46%，完成年度利润目标的70.6%。上交税金58.5万元，人均利税3.66万元；分摊新办公楼房租与物业管理费共计39.06万元。

（四）上半年营业收入和经营利润完成情况详见下表：

## 二、主要工作开展情况

### （一）大力夯实贸易经营业务

上半年，贸易业务业务得到规模发展。共完成钢材销售

2.8万吨，化工产品产品销售4749.169吨，实现收入1.64亿元，利润352.42万元。

#### 1、积极扩张钢材供应业务规模

的；三是客户队伍实现了从铁路工程领域向其他领域客户转变；四是业务开拓实现了从完全以领导为中心向部分以员工为中心的转变。公司的经营能力，员工的业务能力都得到了空前的提高。

#### 2、化工产品经营业务

化工贸易业务实现销售收入4410.53万元，较去年同期降低，实现利润55.76万元，较去年同期增加了11.6%。同时帐面利润拟向集团分流60万元的经营利润。

### （二）其他经营业务

#### 1、车辆租赁业务

实现毛利润14.8万元，公司现有用于租赁业务的车辆仅四辆，

两辆由征迁办承租，两辆由赣铁投租赁。上述四车均为09年购买的。之后集团公司内部再无车辆租赁要求。

## 2、咨询服务业务

服务实现毛利润70万元，有效降低了企业税赋率。

### （三）多元化产业发展探索

1、成品油经营业务（加油站业务）20xx年，物流公司提出了发展成品油经营业务的思路，一年来，围绕成品油经营业务最主要的环节，加油站土地的取得做了大量的工作。目前，高安市初步落实了两地块，土地价格暂定为45元/亩。其他县市的工作推进阻力大。

高安土地的初步落实一是由于我们集团在高安进行了大量的投资，有力的支持了高安的发展，与陶瓷交流中心项目打包在一起商谈的，这一方式可以限制一部分人来参与竞拍。二是我们采用了自己去解决加油站布点土地规划，再拿地的方式，因此土地布点规划必须我们跑下来的，且不占用当地的加油站布点指标，地方政府才同意以普通商业用地的价格成交。

项目推进阻力主要原因：近年来，由于中石油、中石化为了扩大各自的市场份额，在各县市大力扩张加油站的布点工作，造成加油站供地紧张，价格飙升，从而引来了更多市场力量追逐，又进一步加深了加油站土地价格的攀高，现在各地级市加油站用地的价格高于当地商住用地价格，因此，价高且竞争激烈是当前加油站土地供应市场的现状。

## 2、物流园区项目

20xx年按照领导的部署，物流公司与赣铁投公司共同运

作新余、高安两地的物流用地项目，目前项目用地正在报批之中。高安1200亩土地项目中，其中200亩位于八井镇，为工业仓储用地，高安政府有用地指标，所以不需要报国土资源厅审批，也不需要省方解决用地指标，近期就可以开展该地块的报批和购买。经初步双方协商，该地块价格按5.5万元/亩执行。按我司的初步规划该地块拟依托八井的建陶基地专用线建设集“汽运、货场、仓库、配送”等功能的物流基地。

### 3. 收购银行不良信贷债权项目

按国家政策，四大国有银行在经营中形成的不良贷款都是打包给四大金融资产管理公司处置，如长城、华融，信达等。这些公司会把上述债权进行对外拍卖。因为浙江铁投介绍他们在这块做得较好，所以我们想学习和尝试一下，目前已和长城、华融公司接触了，其他工作有待深论证。

（四）对外投资情况（江西省南方能源发展有限公司） 我公司唯一的对外投资就是投资南方能源公司，现金投资135万元，占45%的股份，是大股东之一。由于物流公司对加油站土地的运作尚在进行之中，因此公司尚未开业经营，经股东商议，公司决定先开展化工产品经营业务，化工产品经营许可证正在办理之中，近期获得批准。今年上半年尚未取得营业收入，开办支出为3.5万元，利润— 2万元。

## 四、融资情况

# 公司半年工作总结 公司年中工作总结公司半年工作总结篇四

### 一、 经济指标完成情况：

上半年公司整体实现收入2,879万元，完成年计划的47.98%，同比增长16.04%。实现利润64万元，完成年计划的32%，同比增长25%。资产总额2,600万元，较去年同期增长15.48%。

## 二、 适应公司发展需求，完善品类管理质量

根据20xx年总体销售及各品类情况，通过分析、捋顺20xx年品类管理政策，制定20xx年新的品类管理政策，并结合各店品类管理政策执行情况及奖励情况，厂家对商品的销售及奖励情况，基础运营管理部制定了品类外奖励政策，结合节日策划了多个优惠回馈活动，促进门店更好的完成销售任务，增加员工收入，提高了员工的积极性；利用公司考核期间基础运营管理部深入到各门店，召集所有店员利用幻灯片形式对品类管理政策进行详细的讲解；培训结束后与门店经理签订《20xx年度品类管理目标责任书》，并联合厂家讲师针对药品知识、销售技巧、联合销售等方面进行系统的培训，进一步提升员工对品类政策的理解，增强了政策的执行力度，为公司完成全年的销售任务提供保障。

## 三、 圆满完成公司、门店gsp认证及证照年检工作

公司及门店gsp认证和证照年检是上半年工作的重中之重，质量部针对认证门店，进行统一安排，按gsp检定标准，到店逐项指导查检，并指导具体整改措施，要求及时整改，做好各项准备工作，兴隆、围场、钢城已于5月份之前完成gsp认证；面对公司配送中心gsp认证，质量部全员参与，积极组织认证材料、修改库区图、建立健全档案、经过员工们的金城合作，于5月底完成公司gsp认证并与市药监局审批科积极沟通取得了新增库区面积的行政审批。

为保障证照年检的顺利进行，办公室于3月份进行积极准备，将公司及各店所有证照统一整理后，通知店内做好办证、换证、增项、年检等证照管理工作，并确立专人跟进相关工作进展，对年检事宜进行检查落实和认真细致的培训。

由于20xx年公司涉及到gsp认证、医疗器械的换证和部分门店的中医诊所证的申报办证等工作，各地执行的办理标准又不



尽相同，给大家的工作制造了很多困难，通过多方的努力配合，终于在六月中旬基本完成了以上工作，保证了各部门正常运营和销售安全。

#### 四、 规范各部门管理职能，夯实企业基础

##### 1、 强化质量管理，增强管控力度

商品质量监管是公司运营发展的至关重要的环节，为确保公司运行平稳，质量部成立质量验收组，从而提高了质量风险评估能力，并从资质审核方面加大力度，建立资质齐全合格的首营企业和首营品种档案。药品、保健食品、医疗器械按月核查资质，对过期或即将过期品种与业务部沟通及时索要，建立完整的质量档案。及时提供门店上报所缺资质。并按20xx版gsp要求进行资质审核存档；从法律法规、专业知识、操作流程、岗位职责等方面对业务人员、对配送中心全体人员进行全方位的培训。规范配送中心按批号发货，督促跟踪到店商品的票货不符问题，基本规范了配送中心按批号发货，加大配送中心到货质量抽查力；增设二级质量管理员，强化中药饮片在店管理，巡查在店中药饮片储存养护情况，对巡查中发现的问题及时给予解决或提出合理化建议，有效的提高了公司规避经验中的风险。

##### 2、 加强培训，夯实财务内部管理

为夯实财务管理，财务部增强了与各相关部门之间的配合，基本能够妥善的解决工作中遇到的问题，保障财务工作顺利进行。同时财务部还组织了各店内勤人员进行了关于“店内日常软件操作及日常维护”的业务培训，并通过培训考试，增强了人员对日常软件操作的熟知性，有效提升个人业务能力。

财务部为了加强针对折扣商品的管理，出台了《折扣商品管理制度》，针对各店折扣商品管理，设定权限，责任到人，

减少不必要的经济损失。

### 3、健全制度，提高后勤保障能力

随着公司的不断发展，人员规模不断的扩大，门店数量不断增加，原有的部分管理制度已经不能满足公司现行的管理需要，为有效提高后勤保障能力，提高资金合理利用率，办公室、行政保卫部联合财务部对公司固定资产进行核对，账目清楚，实现了资金运用基本合理，并陆续出台了新白大衣管理制度、办公用品采购单独核算、固定资产定点购买、车辆加油卡统一管理 etc 制度，制度的不断完善有效的提高了后勤保障能力，良好的控制公司运营成本，为公司的健康发展提供有力的后盾。

### 4、修订考勤制度，促进企业良好发展

人力资源部重新修订了考勤制度。公司全体职工实行指纹录入打卡制度，对相关细节问题进行了更细致化、人性化的规定，同时严格了请假等相关要求，严肃公司纪律。通过对考勤制度的修订，使公司的规章制度更为完善，从而更好的充分利用时间，提高工作效率，促进企业更迅速稳固发展。

## 五、加大人员招牌和培训力度，提高人才质量

20xx年上半年人力资源部通过参加鸿雅人力与承德新闻网共同举办的大型人才招聘会等多种渠道共招聘各类人员总计62名，为各部门的发展创新注入了新鲜的血液，为公司储备了大量的人才力量，夯实了公司的人才基础，有力的提升了企业在市内及周边地区的影响力和号召力；为进一步增强员工专业知识、业务素质、个人能力和思想品德，人力资源部联合业务部、基础运营部共完成35次，组织管理人员和营业员参加北京商业集团公司培训5次，涉及培训人员200余人，覆盖公司及12家门店，经过多角度全方面的培训，职工能力均有所提高，为公司的发展提供了良好的人力资源。

## 六、 专家维护常抓不懈，维护企业品牌形象

专家是承德公司发展壮大最宝贵的资源和财富，是同仁堂中医药文化的传播者，也是公司的发展的重要战略决策。公司现有出诊专家十余位，做好与专家的沟通是维护专家队伍，提升公司品牌形象重要的方法，品牌保护部为进一步稳固专家资源，每周或隔周到店与专家进行交流，协调到各县区的出诊事宜，对于专家反映的问题与相关部门沟通并一一解决，并出诊专家签订《医师聘用合作书》，严格了对专家的管理，积极响应了商业集团的要求，通过近半年与专家的沟通工作，公司能够随时掌握专家的动态，做到了沟通无障碍，保障了专家队伍的良好发展。

## 七、 发挥党组织模范及战斗堡垒作用

一个过硬的队伍必须有一个强有力的支部班子，半年来，公司支部为深入贯彻落实党的精神，坚持把党的建设融入到各项工作之中，为实现企业的经营目标、推动企业和谐发展提供了坚强可靠的政治、思想和组织保证。为进一步体现党组织的模范作用，实行领导干部与一线结成帮扶对子，与一线职工一起为企业的发展奉献出自己的一份力量，各门店在帮扶副总的分管下，充分发挥团队精神，相互激励，积极进取，为合理增加品种员工们绞尽脑汁想办法；为提高业务水平大家充分利用一切载体学习，挤时间参加培训；销售和毛利提升了，员工们还在各店负责人的带领下认真分析数据……点点滴滴，汇集成我们做长、做强、做大同仁堂的理想。

## 八、 充分体现工会职能，增强员工归属感

公司工会从年初下发的春节福利和“三八”的节日慰问品到全员办理山庄年票再到暑期的防暑降温，仅半年发放的福利费用就九万余元，让员工们充分感受到了公司对职工们的关怀和重视；六月初工会和人力资源部共同组织了迎端午避暑山庄游园活动，并通过多种比赛让每个参与者都得到不同等级

的奖励，不但使职工放松了心情，而且增强职工的凝聚力、集体荣誉感和集体观念，拉近了企业和员工间的距离，把企业的温暖带给了每个为同仁堂服务的人，为公司的发展营造一个良好、舒适的氛围。

认真总结20xx年上半年工作情况，我们有发展有进步，但还存有很多不足，由于国家政策、质量监管不到位等多方面原因，导致公司半年销售不理想，面对压力和挑战，我们要捋顺工作内容，提高下半年工作质量，解放思想，克服困难，力争圆满完成20xx年目标责任的各项工作任务。

### 一、 规范资金合理使用

资金是企业经验的血液，是企业赖以生存和发展的基础，资金管理是否合理关系到能否提高企业经济效益和企业的生存、发展。下半年应进一步规范资金的合理使用，树立“节俭光荣”的观念，严格控制费用支出，杜绝不合理开销，各项收支做到账账相符，账实相符。

### 二、 对自有销售品种做好总结，力保商品供应

关注市场动态，分析终端需求，做好自有品种整体销售情况的总结，快速引进适销商品，及时调整库存结构，力保门店商品供应及时，满足顾客需求，促进整体销售提升。

### 三、 各相关部门做好e6软件对接工作

今年年初，商业集体统一更换e6软件，上半年公司已派专人对e6软件进行了系统的学习和研究，下半年公司将全面开始软件的对接工作，各相关部门要积极配合工作，并认真学习软件的使用，保障公司的正常运营。

### 四、 门店加强销售，力争完成全年销售任务

面对当前经济下行压力较大，医药市场竞争激烈，药品价格连续下降以及经营成本继续攀高等多种不利因素，门店要加强人员培训，提高业务知识水平及专业素质，增强自身竞争力，并且发挥同仁堂品牌和强大专家队伍的优势，争取完成商业公司年初下达的任务指标。

## 五、 大店要进一步提升销售力度

较大的门店作为公司发展的重点，应起到整体带头的作用，充分利用20xx年下半年的时间拓宽销售渠道，加大宣传力度，提升人员业务能力，从而有效刺激销售的稳步增加，保证指标的全面落实。

## 六、 大量引进专家，稳固专家队伍

专家资源的扩大无疑是公司实现销售稳步提升的有力保障之一，现有专家队伍已经不能够满足公司发展的需要，大量引进优秀专家是迫切的需要，我们不光要注重引进，同时专家维护也不能松懈，服务好专家，稳固队伍，保障公司的良好运营发展。

## 七、 加强职工建设，增加职能培训

针对不同岗位的人员进行专职培训，加大企业文化、药品知识、销售技巧、服务等培训内容，真正做到“选(选拔人才)”“育(培养人才)”“用(使用人才)”“留(留住人才)”四个方针为指导。通过多种渠道储备人才，在第一时间内满足公司发展对人才的需求。

市场开发部年初按照公司安排进行了新店选址的工作，目标范围定在学城和承德县，经几次测定，商用面积、人流量和入住量等条件均不理想，下半年要综合各方面指标积极寻址，定地后各部门要积极配合，做好新的零售终端开办的筹备工作。

下半年提升销售的举措：

5、进一步优化专家出诊时间，充分发挥同仁堂专家优势，增加门店销售额度，力争完成公司全年任务指标。

20xx年我们要克服各种不利因素的影响，带领广大职工人员开拓思维，团结拼搏，不断夯实基础管理，维护提升品牌，为完成集团公司部署的各项工作不懈努力！

## 公司半年工作总结 公司年中工作总结公司半年工作总结篇五

1、制定完善安全规章制度《有限空间作业安全生产规定》；收集整理《企业安全生产标准基本规范》、《国务院安委会关于深入开展企业安全生产标准化建设指导意见》；下发了《关于开展安全隐患专项整治工作的通知》、《关于加强安全管理工作的通知》等有关文件。

2、5月6日，安委会组织召开安全生产专题会，会议总结了10财年安全生产工作，对10财年发生的事故进行了深刻反省，指出了11财年工作目标和方向，并签定20xx财年安全生产责任书；会上还对10财年安全先进集体和个人进行了表彰。

3、为进一步加强安全生产工作，强化安全防范措施，控制一般事故、遏制重大事故、杜绝特大事故的发生，确保本财年安全生产目标任务的顺利实现，营造全新的安全工作氛围，以良好的安全生产环境迎接公司安全管理工作美好的未来，公司下发了《xx市燃气有限公司二0一一财年安全隐患专项整治工作方案与计划》，决定利用一个财年的时间在全公司范围内开展安全生产隐患排查治理专项活动。目前，隐患上报分类工作已完成，安委会召开专题讨论会，按轻重缓急定责任人、定责任期限进行整改，确保安全运营。

4、为了深入贯彻《国务院关于加强安全生产工

作的通知》精神以及包安委会〔20xx〕8号通知要求，并通过企业标准化建设全面推进公司安全生产管理水平，进一步规范公司安全生产行为，改善安全生产条件，强化安全基础管理，有效规范和坚决遏制重特大事故发生，公司安委会决定从20xx财年8月起，在全公司范围内开展企业安全生产标准化达标创建活动。为真正做好达标工作，公司先期选派两名干部参加了相关培训班，并召开了班组长以上人员参加的专题动员培训会，要求公司全员参与，争取20xx年达到二级标准。

5、为进一步贯彻落实公司安委会安全生产方针，强化生产经营活动中安全工作的领导和管理，尽可能克服一切不安全因素，层层落实安全生产责任制，提高基层一线员工在安全管理工作中的安全防范意识、责任心和使命感，杜绝各类安全事故的发生，消除安全隐患等不安全因素，确保公司安全管理工作上一个新台阶，我公司特为34名一线兼职安全员发放聘任书，并启动专项安全资金为兼职安全员发放特殊岗位津贴。

财年初，公司制定了全年安全工作计划，并分解细化到周，使全年安全工作有条不紊按计划进行。

1、根据国家和总部安全月宣传工作部署，结合公司11财年安全工作安排，积极开展了“安全生产月”各项活动。达到了营造浓厚的学习、探索安全生产管理知识和安全文化氛围的目的，有效地提高了各部门工作人员的素质和技能，强化了广大干部员工的安全生产意识。公司制作了大量横幅、安全旗，发放安全活动宣传资料、学习资料、挂图400余套。6月10日，在公司二楼会议室召开高层管理干部参加的《如何落实企业安全主体责任暨标准化建设》为主体的专项安全管理知识培训班。经过培训，与会人员基本了解了国家安全生产总体形势及未来发展前景、作为企业安全生产主体，如何理解主体责任、根据国家标准和要求，如何做好自身安全生产工作等相关内容。6月28日，公司成功举办了以“安全在我心中”为主题的演讲比赛。来自公司各部门的18名选手在

演讲中，紧扣主题贴近实际，联系生活中、岗位上的所见所闻和切身感受，从不同的角度，不同的侧面，紧紧围绕安全月主题，用生动、精练的语言阐述了安全是企业的生命线、安全责任重于泰山的安全精神。

2、为确保公司所属输配系统正常运营，公司加强对各运营系统的检查，尤其是节日、季度以及专项安全检查，均制定检查计划和安排，有组织、有计划、有步骤的进行，上半财年共进行节日检查2次，专项检查3次，季度检查1次，不定期安全检查、抽查、夜查46余次，并针对安全检查中发现的安全隐患督促整改，跟踪复查，并根据检查情况及时汇总。

3、六月份，公司组织一次室内外燃气泄漏无预案演练活动。此次演练，本着事先无预案、无时间安排、无演练内容随机进行，达到了热线接警、应急程序启动、应急人员到场，应急处置程序操作、工器具使用等演练程序的基本检验，从中发现问题，总结分析，为下半财年有预案应急演练打下基础。

4、上半财年，根据总部工作安排，共办理各类安全员资格证、消防证、上岗证73个，更换到期报废灭火器74具，组织各类安全管理知识、消防知识、安全生产标准化建设等培训380余人次，为加强基层班组消防基础知识和防火能力，公司选送十六名基层班组骨干参加我市举办的全封闭消防知识培训。

5、为加强用户安全宣传。公司于6月19日在万达广场组织了一次以“安全责任、重在落实”为主题的大型公益宣传活动。本次活动的开展是为了响应20xx年国务院提出的“全国安全生产年”文件精神，同时做好20xx年3月1日国家颁发《城镇燃气管理条例》的宣传，普及燃气使用安全常识，降低天然气使用事故发生率等诸项工作。市安监局、建委、公司个部门领导和员工参见了活动，市电视台、日报社等新闻媒体参加并报道此次活动，此次宣传活动辅助于文艺表演，中间穿插了对燃气安全知识的有奖问答，观众踊跃回答问题，现场气氛非常热烈。当天共发放安全宣传资料1000多份，现场解答



问题数百次。上半财年，公司有组织的在老小区用户群开展两次安全宣传进社区活动，分别对乌兰小区、钢11#街坊、迎宾小区老用户进行入户安检、普查、现场维修以及安全宣传活动。在活动中，共普查用户3672户；现场维修475户；发现并处理阶段性居住户主立管漏气2户；发放宣传单2900余份；现场受理业务咨询人数260 余人次。

6、全国中学生运动会于7月16日在我市举行，为确保中运会的顺利召开，避免安全用气无责和有责事故的发生，公司要求客户服务部、生产运营部和稽查大队分别于6月、7月两次对比赛场馆和运动员下榻酒店燃气设施进行安检及宣传工作，此次检查共发现漏气3处，安全隐患4处，及时进行了整改。

1、公司目前发展速度快，经营区域逐年扩大，安全管

理模式也应相应进行转变，作为中燃集团特有的个例，希望集团公司不但在管理模式予以支持，在相关申请报批程序上予以大力支持，并给予一定政策，如：安全资金投入、改造项目批复、安全管理硬件投入等等。

2、根据上半财年室内维修数量来看，用户室内漏气维修数量较大，并多集中在天然气置换前老用户群中，其中设施漏气点多为表前旋塞阀、表后考克、过期服役表、活接垫等，因此，如何改造老用户群室内设施，从根本上解决安全隐患，是我公司面临的安全工作当务之急。

1、按照《开展安全生产标准化达标工作的实施方案》做好前期准备工作，拟定xx燃气公司达标工作考核细则，并进行全员培训。

2、依据《安全隐患专项整治工作方案与计划》开展全面隐患治理工作，并把隐患治理当做长效工作来抓，发现一项解决一项。

3、开展一次有预案应急事件处置联合演练，目前，演练方案、演练地点、联合演练合作单位均已落实到位，时间拟在10月上旬进行。

4、分批次进行全员安全、消防知识培训，并进行考试。总之，我公司将在集团公司的正确领导下，不遗余力的抓好安全管理工作，真正做到警钟长鸣，我们有信心、有能力使公司安全管理工作走进集团公司先进行列。

## 公司半年工作总结 公司年中工作总结公司半年工作总结篇六

20xx年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

### (1) 20xx年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家(包含集团职能部门)，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

### (2) 20xx年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

### (3) 20xx年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20xx年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训□km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

## 2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

## 3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

## 4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(3)、个人荣获集团“知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

数据回顾：

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况□20xx年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工真正认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20xx年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

## 公司半年工作总结 公司年中工作总结公司半年工作总结篇七

一、精密部署，做到管理上与市公司接轨

成为市公司的分公司后，我们分公司按照市公司的统一安排

与工作部署，先后办理了分公司的营业执照、机构代码、税务登记、银行帐户等变更手续，注销了原公司，对原公司车辆、水电暖、房地产等进行转移变更到新公司。对原有人员重新填写员工登记表和签订劳动合同，对事业身份人员选择工资，用户管理全部进入市公司的sms系统。6月9日起我们分公司中层以上管理人员参加了市公司组织的相关业务培训，熟悉和掌握市公司的工作精神和工作要求，为做好今后分公司工作打下坚实基础。与此同时，我们分公司按照市公司的管理制度，重新修订了分公司的各项管理制度和各基层站、部门的考核规定，做到管理上与市公司接轨，确保我们分公司各项工作稳定有序开展，取得良好成绩。

## 二、努力工作，确保完成上半年经济目标任务

根据市公司下达的经济目标任务，我们分公司召开营销工作专题会，要求各基层站、部门刻苦勤奋工作，大力发展模拟和数字用户，做好增效节支、挖潜降耗工作，努力增加分公司经济收入，确保完成市公司下达的利润指标。经过全体干部员工的共同努力，上半年业务经营情况良好，取得了较好成绩。一是模拟、数字电视业务稳步提高，截止6月底，模拟电视用户已发展到x户，同比增长x户；数字电视用户已发展到x户，同比增长x户。二是我们分公司1-6月共完成业务收入x万元，占年度计划的%，同比增加xx万元，增长了%。营业成本支出x万元，占年度计划的%，同比减少xx万元，降低%。上半年费用支出减少的主要原因是20xx年劳务费未结算及压缩成本减少xx万元，加大材料使用的成本控制及防雷措施得当减少xx万元，工程费未结算减少xx万元。三是工资保险增加xx万元□20xx年绩效在每月预发；管理费用与去年同期基本持平，实现利润xx万元，同比增加xx万元，增长%，完成年度计划的%。上半年，我们分公司在经营业务上取得的良好成绩，为全面完成年度经济目标任务奠定了坚实基础。

## 三、强化服务，全面提高用户满意度

我们分公司按照市公司用户服务规范，进一步强化对服务工作的领导，要求各部门、各单位树立服务意识，以用户的需要作为工作的出发点，以用户的满意作为工作的目标，严格执行服务规范、文明用语，积极改进服务作风，完善服务措施，提高服务质量，确保获得用户的满意，提升分公司的社会形象，促进分公司业务发展。通过强化服务，全体员工的思想观念、服务意识都发生了积极变化，服务工作更加优质高效，对受理的故障申报及时处理，无一起延时投诉；对用户日常反映的热点难点问题，不推不拖，认真对待妥然解决，做到事事有回音，件件有着落；在营业服务方面，延长工作时间，提出服务承诺，为广大用户提供更加及时便捷的服务，按时完成各项任务，确保安装、维修方面无客户投诉，在社会上赢得了良好口碑。

#### 四、加强管理，切实提高技术、工程水平

我们分公司加强管理，切实提高技术、工程水平。在技术方面，一是做好机房搬迁工作，原公司机房由电视台代管，现在要搬到分公司，去年底在分公司原南楼三楼进行了机房改造，今年上半年技术部围绕机房搬迁制定了方案，报市公司批准，从6月底开始分期分批割缆搬迁，预计到8月底可以完成，从此分公司开始自己管理机房。二是由于市公司按省公司要求，今后除同轴电缆入户外，还要增加一条五类线，技术要求标准都有提高，我们分公司必须按新标准新要求重新进行网络改造，城内房产建设和乡镇村网络改造都要做出调整。在工程方面，我们分公司正式运营后，市公司要求所有工程项目必须先立项审批后才能施工，我们分公司工程维护部上半年围绕着工程立项审批，边学边改，到市公司学习，请市公司领导到分公司培训。通过努力学习和实践，我们分公司在技术工程方面实现了统一规范化管理，所有项目先立项审批后组织施工，对材料器材进行严格管理。

#### 五、齐头并进，各项工作取得实际成效

我们分公司在抓好主要工作的同时，采取切实措施，做到齐头并进，各项工作取得实际成效。一是狠抓学习培训工作。市公司非常重视员工培训，从6月9日正式开始，采取视频或派人到我们分公司进行三网整合及应对□oa系统和sms系统培训、增值和数字业务培训，我们分公司要求全体干部员工积极参加学习培训，努力提高自身素质，特别要求中层以上人员务必要认真学习，争取8月参加市公司考试，取得优良成绩。

二是积极开展企业文化建设工作。我们分公司加强企业文化建设工作，用社会主义先进文化引导激励全体干部员工，使每个干部员工做到爱党爱国，报效祖国和人民；做到感恩忠诚，为广电网络事业发展殚精竭虑、奋勇奋搏；做到忠于职守、敬业奉献，热爱自己的工作岗位，认认真真、一丝不苟地做好本职工作，促进工作又好又快发展。同时，积极参加省公司组织的文艺书法摄影等活动，按要求报送节目作品，积极组队参加市公司组织的篮球比赛，取得了第三名的好成绩。

## 六、注重安全，确保实现安全生产

我们分公司营造浓厚的安全生产氛围，大力宣传“安全为天”、“安全第一”、“生命高于一切”、“安全责任重于泰山”等安全核心理念，做到“人人讲安全，事事为安全，时时想安全，处处保安全”，消除一切安全隐患，确保安全生产。在注重安全生产宣传教育的同时，强调当前安全生产的重点防范问题，批评不重视安全生产的错误思想与错误做法，有针对性地提高员工的安全生产意识，做到遵守安全生产法规，杜绝违规违章操作，进一步提高安全生产水平。

## 七、存在的不足问题

20xx年上半年，我们分公司各项工作取得了良好成绩，但是与市公司的工作精神和工作要求相比，还是存在一些不足问题，主要是体制改革后的第一年，不适应新的管理，存在工作效率低，管理不到位，数字用户发展缓慢，增值数字业务

没有开展等方面的问题。这些存在的不足问题，我们分公司要高度重视，采取有效措施，在今后的工作中切实加以改进和提高。

## 八、下半年工作打算

20xx年下半年，我们分公司要根据市公司的工作精神与工作部署，围绕全年目标工作任务，着重做好五方面工作：一是大力发展数字用户，准备采用市场运行方式进行宣传发动，给内部员工下达任务，利用业余时间到小区和用户家中发展，争取数字用户有明显增长。二是正式使用市公司sms系统。三是做好学习培训工作，11月份组织分公司员工岗位技能考试，切实提高员工的业务工作技能。四是完成机房搬迁，7月份完成光缆切割，8月份进行机房增设设备安装，9月份正式运营。四是完成各项工程建设。五是做好机房线路设备安全保卫工作，确保党的安全传输。

20xx年上半年过去了，进入20xx年下半年，我们分公司要认真总结上半年工作中取得的成绩和存在的不足问题，继续加强学习，深化管理，按科学发展观的要求，根据市公司的工作精神与工作部署，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，力争取得优异成绩，为促进市公司进一步发展，作出我们应有努力与贡献。

## 公司半年工作总结 公司年中工作总结公司半年工作总结篇八

时间过得真快，回望这半年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

1、随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努



力下，经过3个月的时间，于2020\_\_年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会了很多，学会了基本交工资资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

2、现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。

看到势头不对，我跟办事处领导(宋振旺，宋振辉)汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有办法的办法，希望能理解。

下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

3、对办事处团队的想法：我一直以工作和生活这样的在一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分(尤其是我)，但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢?其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

—

20\_\_ . 6. 27日