

# 最新半年公司工作总结及下半年工作思路 (大全10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？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。

## 半年公司工作总结及下半年工作思路篇一

各位职工代表、股东代表：

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。

## 半年公司工作总结及下半年工作思路篇二

20xx年上半年，我公司在县委、县政府的正确领导下，在建设部门的正确指导下，解放思想，与时俱进，全面围绕“提升经营、施工能力；加速加快公司又好又快发展进程”的工作思路，积极开展工作，并取得了一定的成绩。回顾上半年，我们认真做了如下工作：

一、加强经营工作力度，经营工作有了一定的成效。

经营是龙头，只有全员的经营龙头意识的进一步加强，千方百计地多承接施工任务，加之有效的管理，企业才能有效益，才能从根本上走出困境，半年来，我们加大了经营工作的力度，取得了一定的成效，一是召开了有关人员会议，分析经营形势，将公司下达的经营指标进行分解，明确各类人员的责任和任务。二是调整了经营管理人员，把有经营特长的人员安排到经营部门，充实了经营力量。三是根据市场竞争激烈的现实，加大了经营的投入，人、财、物向经营倾斜。四是千方百计地理顺了与建设行政管理部门的关系，建立了诚

信，为竞标打下了良好的基础。五是采取主动，做到经营策略尽最大能力吸引联营工程，向兄弟单位抢市场，占份额。上半年我公司共参加投标项目45项，中标 35 项，中标总造价5800 万元，建筑面积50000平方米，有效跟踪项目10 项。

## 二、质量安全管理到位，安全生产形势来势较好

质量安全管理工作历来是施工企业的一项重要工作，半年来，按照我们公司的要求，把施工质量、安全当做一项常抓不懈的工作去认真抓好抓实，一是制定了《恒通建筑公司质量安全管理规定》下发到各项目部，同时对上级主管部门和公司有关规定及时复印下发，使项目部及时明确各级的要求，并认真抓落实，二是认真贯彻学习宣传《中华人民共和国安全生产法》，购买《安全和生产法》数本发至项目和各科室、队，并组织了《安全生产法》知识竞赛，提高全员安全生产意识，三是加大了质量安全检查力度，公司领导不定期地对工程项目进行检查，质量安全科每周对项目进行一次常规检查，每月对所有项目进行一次大检查，发现问题及时提出整改意见，并督促项目一一落实，工会组织职工代表对在建项目进行了一次工作检查，通过这些检查，有效地促进了质量安全生产，及时排除了各种隐患。

## 三、发挥党组织的政治核心作用，严格执行党和政府的规定，做好职工的稳定工作。

恒通建筑公司由于行业原因，人员不仅多而且杂，在建工地工人大都是农民工，学历低，人员素质普遍不高，而且是各族民众混在一起。尽管各属领导做了较大的努力，但是各种矛盾仍然很多。于是我公司一方面认真做工地农民工的思想政治工作，加大对农民工的培训，帮助他们了解法律知识，另一方面千方百计保障农民工工资，为此我公司还特地建立了发放农民工工资保障金专户。为农民工工资的发放提供了保障。在其他方面我公司尽力腾出资金，帮助切实困难的职工。防止这些弱势群体因各种实际困难而引发不稳定的情况



发生。

#### 四、提高公司管理素质 齐创新恒通。

提高管理水平是公司不断发展壮大的必然要求，今年上半年公司推出了一系列新的管理措施。五月份换届选举完成以后，新的领导班子对各岗位职责又进行了重新定位并作了补充，不仅职责清晰、而且权责明确，在办公室的组织下，各部室对新的岗位职责进行分析并上墙，各科室严格按照岗位制度执行。其次实行了工作计划管理。凡我公司员工每月必须填写工作计划，这样能够让我们自觉地对工作进行整体的统筹安排，经常对工作进行盘点，能够把我们的工作“化无形为有形”，不但在无形中提高工作效率，还能增加工作的透明度，成为上下级沟通的一种重要手段。第三是尝试与薪酬挂钩的绩效考核。经过一个多月的讨论，各部室确定了各项考核指标。通过五月份的第一次考核，一方面督促了各部室自主开展工作，也查找到公司管理中的不少漏洞。

#### 五、存在的主要问题

在公司正确领导下，在公司各职能部门的指导下，我们虽然取得了一定的成绩，有了一个好的开端，但是，我们仍存在许多问题：

- 1、承接施工任务有很大的差距，到现在为止只完成全年经营指标30%。
- 2、公司的各项新制度还只处在一个尝试阶段，未能真正发挥其特长。

下半年，我们将更进一步努力，团结协作，力争通过我们的努力，全面完成公司预制定的各项指标。

## 半年公司工作总结及下半年工作思路篇三

20xx年上半年，在xxxx工会的正确领导下，在公司行政的大力支持下，以党的十七届五中全会和全总十五大精神为指引，以科学发展观为统领，认真落实我司工会年初工作计划，紧紧围绕企业经营生产为中心，以“两个维护”为基本工作目标，结合实际，积极开展各项有利于构建企业和谐劳动关系、促进企业健康发展工作，现将上半年工作总结如下：

为实现工会厂务公开，会务公开工作的新突破和新进展，我司工会进一步明确了厂务公开工作的指导思想，规范和细化了《xxx工会委员岗位责任制》《xxxx工会会员代表大会制度》《xxxxxx职工代表大会制度》及《xxxxxx厂务公开制度》。上半年期间，工会委员会以会员代表大会、职工代表大会为载体，以工会宣传专栏、多媒体宣传栏、工会扩大会议、工会小组会议等多种平台对企业年度生产经营目标、降低成本目标、工资福利调整、工会工作计划、工会年度预算、工会重大会议内容及决议等进行了全面的公开宣传，自觉接受全体会员的监督，进一步增强了全体会员民主参与、民主管理意识，促进了我司工会会务、公务透明化、公开化、公平化管理。

提高工会工作水平，完善工会组织架构，一直是我司工会不断推进的工作目标。20xx年3月，我司工会认真依照《工会法》、《工会章程》及《基层组织选举条例》等有关政策规定及流程，有序的组织召开了xxxxx第三届会员代表大会，会议通过了第二届工会工作报告、工作财务报告以及工会经审工作报告等四项报告，年度工作总结《公司半年工作总结》。并通过xxx名会员代表以无记名投票产生了第三届工会委员会，完善了我司工会组织架构。

第三届工会成立后，按照xxx市总工会《xxx工会》xxx工会工作要求，积极组织工会干部加强学习，第三届工会主席及工会专职人员于5月通过市总工会专业培训和考试并取得了工会主

席职业资格证书。为了提升工会干部队伍的工作能力，我司工会上半年期间共组织了两次学习培训，并邀请到市总工会基层组织部xxx部长前来我司授课，通过学习培训使我司工会干部增长了新知识，开阔了视野，明确了在新形势下工会应做的工作和应发挥的作用。

20xx年，是十二五规划的起始之年，在社会经济快速发展的背景下，和谐成为了企业发展的重心，在xxxx工会的指导下□20xx年4月，我司工会认真贯彻市总工会、集团工会关于《进一步推进企业工资集体协商工作指导意见》文件精神，落实我司20xx年企业工资集体协商各项筹备工作。在工资协商推进过程中，我司工会严格按照《广州市企业工资集体协商实施办法》、《合同法》、《劳动法》等有关规定程序执行，通过四轮协商会议，双方根据职工提出意见展开讨论，并根据企业经营状况、地区工资水平、物价消费指数等因素达成一致共识。6月24日，工会召开了第三届职工代表大会以投票表决形式通过了□xxxx20xx年工资集体协商协议草案》，6月29日，职工首席代表工会xxx主席和资方首席代表xxx总经理在双方协商代表的见证下签署正式协议并提交至xx区社会劳动保障部门完成备案工作。

“安全高于一切”是我司始终坚持的基本原则，深入开展安全生产活动，加强职工劳动保护措施，大力改善职工工作条件一直是公司和工会齐抓共管的重点。上半年期间，我司工会积极与行政沟通，拓宽员工与公司的交流渠道，上半年收到潜在危险改善提案1005件；改善提案737件；新老员工座谈会2次；领导接待日13人次；构建企业劳资和谐关系促进企业健康发展座谈会1次，通过多种形式听取职工对企业经营生产、技术革新、环境改善及劳动保护设施改善等意见和建议，并按月定期组织工会劳动保护监督委员会成员进行现场环境改善、职工劳动保护检查工作，发现问题及时反馈至行政，并督促尽快落实解决。

通过工会与行政积极沟通，上半年期间，公司出资84156元用于劳动保护用具的购买，并为一线现场购置了大功率空调4台，加装工业风扇7台，增设特殊岗位移动式空调4台，通过这些改善有效的降低了高温岗位温度。另外，根据职工提出的问题，先后对制造一课、制造三课员工休息室进行了环境改善并增加了饮水机，还对制造二课修补区冷风口都得进行了技术改造降低了修补作业区的温度，通过一系列的措施，职工的劳动保护及作业环境到了较明显的改善。

## 半年公司工作总结及下半年工作思路篇四

上半年以来，\*\*区电信公司##分公司为了进一步扩大经营空间，提高市场占有率，面对市场竞争的巨大压力，严格按照集团公司提出的“用户至上，用心服务”的理念，努力改善服务，在用户较集中的县(市)城市全部开展了电信服务进驻社区的工作。通过此项工作的不断深化，使整个分公司的电信业务收入有了明显的增长。尤其，值得一提的是在利通区开展的社区客户经理服务工作，截止6月30日，社区业务收入较之元月增长了近5%，收入比重已占利通区业务收入一半，在很大程度上可以说是一个新的业务增长亮点。目前利通社区管理工作扎扎实实，井井有条，业务发展如火如荼，服务质量明显改善，“亲情服务”、“零”距离服务随处体现。所有这些成绩的取得，都是在区公司和分公司领导的统一部署下，管理到位，措施得力，电信服务进驻社区成效显著的结果。

一、面对竞争，摸清底细，扩大区域，沉着应对长期以来，在利通区范围内电信业务发展较为集中，是各大电信运营商相互竞争最为激烈的区域。##分公司领导极为重视，要求各单位、各部门积极行动，安排布置社区工作，尽快在去年社区工作取得成绩的基础上，全面推进电信服务进驻社区工作，极大的调动了社区经理工作的积极性。这无疑是中国电信面对竞争，改善服务，占领市场、抓住机遇，为发展业务展开的有利举措。

在利通区市区服务区域内，按照社区客户经理服务标准和规范要求，以街道、服务客户数量为基础重新划分并扩充到了7个社区，平均每一个片区3名客户经理，3名维护员，平均负责8000户左右用户的售后服务及各项电信业务的发展工作。首先，经过摸底调查出各个社区所辖住户的数量，建立客户基本信息资料，包括在线用户的数量有多少，分平房住户、楼房住户的数量，未安装电话的居民数量，以及使用电信新业务和数据业务的情况。其次，在搞清楚用户基本情况后，有了针对性的业务发展方向，及时下达各社区的发展计划，同时制订出切实可行的《绩效考核》办法，加大考核力度。

再次，注重社区业务发展、服务方面的新情况，新问题，及时调整思路，解决问题，采取临时性或集中召开经营、服务方面分析会的形式，让社区成绩突出的片区经理介绍经验，多方面听取不同意见和建议，取长补短，达成共识，以及分析其它电信竞争对手的动态，积极采取应对措施。通过以上工作落实，真正做到面对市场，适应变化，思路清晰，达到有效竞争，提高服务质量和企业效益的目的。

## 二、正确引导，更新观念，爱岗敬业，是做好社区工作的基础

社区工作是一项综合性很强的营销服务工作。年初以来，中心严格按照分公司领导的经营指导思想，本着早计划，早安排，早落实的原则，对社区各项工作加大力度，提倡社区工作是一面镜子，一支队伍，要带好管好，对外代表电信公司的形象，对内代表客户的服务利益，要求做一名称职的客户经理代表，时刻为公司的利益着想，为电信业务发展多做贡献。一是提高认识，转变观念。就是平常教育社区客户经理不要老把自己看成是一个电话障碍查修员或是业务员。其实，现在的社区客户经理从事的工作很崇高，责任也很重大。既要有电信市场营销方面的理论知识和工作能力，还要有实际工作方面的基本技术操作技能。二是加强业务学习，提高服务质量。

为了达到目的，社区经理在客户服务中心的精心组织下多次参与分公司举办的业务、礼仪服务学习的同时，自行组织多期学习班，《市场营销》、《电信业务与服务》、《电信礼仪服务》、《装、移、拆机规范》和《adsl宽带安装》学习班等，采取集中学习和自学相结合的原则，提高服务质量赢得广大用户。三是教育社区客户经理在发展电话业务的时候，别忘了多说一句话，问用户电话有没有来电显示功能，办理数据业务了没有，当月的电话费交了没有，以及发现别的用户利用165上网或者使用固化话机、拨号器等问题，要采取给用户做思想工作转网或查处其它违规的现象。四是社区工作很辛苦，很累，几乎没有正常休息天。经常教育广大社区经理来到营销服务这个岗位，要坚定信心，有思想准备，做到吃苦耐劳，乐于奉献，爱岗敬业，始终做电信服务的模范。

### 三、溶于集体，乐于奉献，激发热情，是做好社区工作的动力

做好社区的工作，要让大家为了一个团队、集体的荣誉和目标奋斗，就得有一个好的集体，好的环境，好的管理机制，合格的带头人。能使大家心往一处想，劲往一处使，团结一致，积极向上，拧成一股绳，才是做好社区工作的动力。

今年以来，无论是业务宣传、各种培训班，还是解决业务发展中遇到的实际问题，分公司领导、部、中心主任多次参与社区现场指导工作。元月份，为了把丢失的##仪表厂夺回来，出注意，想尽办法，扩大宣传力度，增强服务意识，使仪表人享受满意服务，在下雪天(当时是星期六)，组织全部社区经理开展清扫仪表厂两个家属院、厂部大门口的活动。为了提高社区的认知度和满意度，几乎有一半的星期天利用时间组织客户经理在居民小区、广场搞业务宣传、演示，开展上门活动。

4、5月份以来adsl业务发展迅猛，社区经理的工作几乎达到了白热化的程度。在做好日常基础经营、维护工作的同时，

积极发展adsl业务，多少次中午、晚上还在用户家里安装，不分昼夜，有时由于用户的电脑配置问题，为了用户宽带安装成功，社区经理几遍往返于用户家中，想尽办法，直到安装成功，使用户满意，自己也感到欣慰。交通不方便是常事，就打的，有的甚至把自己的摩托车都搭上了，还有的为了安装一次顺利，自己掏钱购买了驱动程序是常有的事情。

社区的工作紧张而又脱不开身，就是因为它不同于大客户经理的工作，主要是有具体的电话障碍查修任务，谁也不能保证啥时间到电话障碍来，只能是有障碍查修障碍，没有障碍就发展业务，摸清市场行情，熟悉社区的用户，尽可能的与广大用户多交朋友。在业务工作中，遵循一个原则，本着巩固老用户，发展新用户，中心负责人抽出时间与社区经理随工，溶于发展业务之中；平常注重了解社区经理的情况，关爱他们，还有什么不能解决的困难。从而增强了感召力、向心力和凝聚力，激发了大家工作的热情。

#### 四、强化管理，措施得力，是做好社区工作的前提

拘谨而缺乏工作热情，精神振奋而不散漫，值得好好研究。根据社区的工作实际情况，采取有效的管理激励机制，才是做好社区工作的前提。

具体措施：

一是社区客户经理工作时间实行弹性工作制，随叫随到。

二是根据工作的实际需要，定期汇报工作存在的问题，并填写社区经理工作日志。

三是每周五统计报告一周以来业务发展情况，了解发展进度。

四是紧紧围绕经营工作的思路，建立片区业务发展图片资料，实行动态管理。

五是根据各社区的现有用户使用业务情况，分解下达各社区的的任务指标，按照《绩效考核》办法，按月奖惩，严格兑现。

六是利用幻灯形式，每月召开一次业务发展通报会及服务质量分析会，研究对策。

七是建立健全对社区经理管理检查监督制度。

通过以上的 work 落实，现在利通社区的各项管理工作规范化、制度化，有利地促进了各项业务的长足发展。

总之，社区工作开展以来，紧紧围绕市场变化，客户的需求认真开展服务工作，虽然取得了很大的成绩，但也存在一些问题。今后的工作任务还很多，形势还很严峻，电信公司为了占领市场，开展更有效竞争，应当培养一批爱学习，善营销，懂技术，会经营的专门人才充实到社区客户经理岗位，以适应瞬息万变、无序竞争的需求，提高服务档次，争取更大的发展空间，为振兴##电信事业多做贡献。

## 半年公司工作总结及下半年工作思路篇五

回顾这半年的工作，一物业公司在集团公司各级领导的关怀下，在集团物业总公司领导的指导下，在开发公司、营销中心、会所等公司领导和同事的支持下，全体员工时刻以“五把尺子”精神为动力，以集团“舍得、用心、创新”的企业宗旨为基础，秉承公司优良传统，发扬爱岗敬业，吃苦耐劳精神，先后顺利的完成了各项工作，并多次配合营销中心，会所完成公关、营销活动，取得了较好的成绩，同时也得到小区业主的一致好评。现将半年来的工作总结如下，并对下半年的工作进行进一步的规划。

面对-市物业工作的总体趋势，在上级领导的指导和关心下，全体员工的努力下，我们以饱满的热情来做好了各项工作，



在各方面工作中取得了一定得成绩，下面对上半年的工作总结如下：

## 直接服务部门工作总结(金钥匙服务中心)

—服务中心中心是我们对外服务的窗口，其服务水平远远高于普通管理处。业主入住之后，只需一个电话，星河湾金钥匙服务中心将会为业主提供24小时个性化、零干扰、全方位服务。今年以来，按照部门的服务理念，围绕部门的工作核心，根据部门年度工作计划的工作重点和管理目标，开展各项服务、管理、培训工作，并针对原有存在的不足之处加大培训、考核力度，逐步予以改善。

### 1、费用收缴工作

20—年的工作重点之三是费用的收缴工作。由于工程遗留问题，一部分业主以各种借口推迟或拒交物业管理费和相关的一些费用。金钥匙服务中心耐心地、深入细致地做每一户业主的工作：及时协调各部门解决业主的户内存在问题；经常上门走访业主，了解业主的需求，并及时予以跟进处理，得到业主的赞许与认可，从而提高了费用的收缴率。

### 2、业主(住户)满意度调查及投诉处理

今年上半年—x服务中心，紧紧围绕一期的工程问题和二期的返修工作进行跟进。根据实际情况，我们明确了返修工作完成后，必须先由—x服务中心、工程服务中心、施工单位三方对相关工程进行检查、验收，合格后方可通知业主验收，减少了业主反复验收的情况和投诉。为了了解过去两年—每一户的维修情况—x服务中心对每一户的维修记录逐一进行分类统计，便于日后工作的跟进。

### 3、验收交楼工作

20-年的工作重点之二是二期和一期尾房的交楼工作。在继续做好二期交楼工作的同时，对一期尚未交楼的23套房进行检查，包括户内的工程问题、所缺配件等逐一进行认真细致的检查。对于工程问题，通知施工单位进行维修；对于所缺配件，通知相关部门予以补充。目前，所缺配件主要是德格配件，已发函通知开发公司采购尽快补充。

#### 4、工程返修工作

二期的收楼工作正常进行着，对于一些返修工作已完成的单元，

加大了通知业主进行二期收楼验收的力度，目前已完成二次收楼113户。由于有些施工单位的原因或业主本人的问题，有个别单元的返修工作滞后，造成业主投诉和提出索赔要求，本部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返修工作的同时，也积极地与业主沟通、协调，征得业主的谅解，有些业主放弃了索赔要求，有些业主大幅度降低了索赔的要求，取得较好的效果。在今年三月份开始，重新启动的联合小组工作，对于一期和二期业主索赔要求的协商、确认起到较好的效果。

#### 5、社区活动开展

上半年-x服务中心除了扎扎实实地解决好业主的切身问题，做好业主的服务之外，有否开展适合业主喜欢的社区活动也是一个重要的因素。分别开展了以“欢聚-x共享中国年”的一系列社区活动：春节业主联欢晚会、迎春接福、元宵节猜谜；六一儿童节举办了“美丽-x欢乐儿童节”的社区活动。这些活动都得到广大业主的积极响应，业主反映良好，这样也增加了我们做好社区活动的信心。同时，根据广大老年业主的需求，在业主活动室设施、配置尚未解决的情况下，想方设法地为其安排了培训和活动场地，并安排员工担任英语教员，为老年业主们上英语课，受到老年业主们的好评。

# 半年公司工作总结及下半年工作思路篇六

20xx年上半年，我司在集团公司的高度重视和全力支持下，以“大力夯实贸易业务，全力推进产业多元化”两大发展主题，紧密关注市场动态；积极扩张业务规模；精心寻求新产业突破；不断细化内部管理；有效执行项目绩效奖励制度；切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，公司主营业务呈规模发展，产业多元化探索有收获，超额完成了上半年目标任务。现将20xx上半年工作总结及下半年工作打算报告如下：

## 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

## 半年公司工作总结及下半年工作思路篇七

各位同事、各位战友，各位精英、各位高管：

20\_\_\_\_年在诚惶诚恐中到来，半年时间，国际国内经历了许多自然灾害等大事，我们的祖国依然以她东方的雄姿屹立东方、以她前所未有的魄力斡旋与各强国之间，游刃有余的处理好了周边国家的事务，巧妙的处理好了人民币升值的事情；快速而稳妥的安排了青海玉树地震及洪水等其它灾害的问题；世博更以她特殊的姿态向世人展示祖国的强大。我们公司也平稳的走过了20\_\_\_\_年大半年，其间取得了许多成绩，也得到了许多经验教训，今天在苏州这个美好的地方召开半年工作会议，也是我们公司开始发展的表现，下面我想从几个方面说说。

首先谈公司方面所取的成绩：

### 一、 公司逐渐制度化，由创业阶段向发展阶段扩展

20\_\_\_\_年，公司首先是财务制度上的完善，规范了公司财务开支的程序，减小了因管理造成损失的风险，尽量规避了上半年大量资金投入的紧张；材料部门，制定了采购和月结算制度，合约部门，制定了统一的内部签证、结算表格，劳务合同进行项目交底；员工实行了自我评分与项目、公司综合考评相结合的制度。

二、 新陈代谢、新老更替，公司在人才储备上下大功夫。

20\_\_\_\_年7月止，公司走了一批人，有因犯错误的、有因胜任不了工作的、有吃不了公司节奏及项目要求的、也有带着情绪的，但公司更多的引进一大批新鲜血液，目前情况看，他们有开始闪闪发光的，(无锡蒋工、苏州马工)，大学生的引进是公司上半年来的亮点，这一方面是公司对社会的贡献，另一方面说明人才储备是公司的一个战略，诚然，大学生是零起点，故需要我们公司担当起培养和引导他们的责任。同时公司以后在人才选用上尽量专业负责人选用专业人才，专才专用，人人尽其用。

三、 劳务分包逐渐走专业化。

长风一号楼、无锡古运河项目的劳务改革是成功的，这种成功我们将推广，最求公司利益的最大化。

四、 企业文化开始形成

20\_\_\_\_年公司开始对员工体检、专业培训等活动，这样的活动以后我们将更加丰富更加完善。

再次谈20\_\_\_\_年上半年所存在的`问题：

1、材料部门：

材料是占项目成本的60-70%，深感其重要，但是材料部门在各项目材料采购价格上的透明性、比较性、信息性、采购商信息平台不完善，迫切改善。项目管理上，计划与使用脱节，现场控制力度不够，收料程序需加强监控，劳务合同不明确；部分材料采购不及时，库管制度上急需加强。

2、合约部门：

合同交底要及时及全面，劳务及分包签证及结算不购及时。劳务合同的签订逐步要求项目管理人员参与。

### 3、工程部门：

野蛮施工在有些项目尤为突出，施工时管理人员没有预控性，加之责任心不购，留下很多后患，给公司造成了很多很大的损失，长风项目存在过，龙湖项目出现了，成本意思比较差，重复施工、无用施工现象任然不少。去年的半年会上我讲了其中一点是：端正心态、摆正位置；强化职业道德、追求职业精神，廉洁高效的工作，但是在某些项目还是存在很严重的问题，从上到下没有责任心，工程进度是随机和随便的，没有施工节点、没有跟踪检查、没有上下班制度，在想当然中过和尚日子。根本控制和协调不了劳务和分包，被人牵着鼻子走，这表明除了能力外更能说明的是承担不起责任，没有踏下心来把事情做好，同事们，公司把项目委托给各位，靠的是我们的责任啊，这是重任，但更多的是信任，是其它国企和私企所没有而我们公司所特有的一种一家人的情缘啊。我们没有理由不管好啊，承担起责任来，为自己为公司立住脚，打造更大的空间；如方定，你来自劳务有吃苦耐劳的精神，有经验，但项目把四标段给你，你就要流汗水，表现出来，有些项目还有处处打小算盘，盘算劳务、分包，希望甚而要求他们请吃请送，各位高管，你们是公司的主流，是公司寄托大家共谋发展、共谋进步，这种寄托是不是一月、不是一年、公司更多的是希望大家在这里生根，落脚。公司在为改善我们的生活而努力，同时也在谋划更远的舞台供我们的下辈们选择，我这里又忍不住讲讲合约部的于经理，她的勤劳是大家所公认的，也许大家还不知道他的廉洁，曾经有人轰炸她，是很丰厚的，她拒绝了，她说我要工作得很坦然，各位高管，望你们严以律己，以身作则，用发展的眼光规避眼前的利益，公司尽量让大家潇洒的生活，自尊的工作。

最后谈谈下半年的工作计划：



2、9月份安排其它项目管理人员体检、召开材料部门、合约部门培训会。建立起材料采购信息平台。

3、10月份召开项目负责人及部门高管培训会

各位高管，我以上的讲话，不是针对某个人，我是希望我和各位一起珍惜今天、珍惜我们这个位置、珍惜我们这个舞台、同心同德做好事、做大事、更好的改善生活。谢谢大家。

## 半年公司工作总结及下半年工作思路篇八

20xx年上半年，在市公司的正确领导下，我们分公司以科学发展观为指导，按照年初制定的目标任务，积极组织和带领全体员工以提高经济效益为中心，以强化网络管理服务为主线，一心一意搞经营，同心协力谋发展，在工资成本大幅度增加、器材价格大幅度上涨、农村市场极度萎缩的不利形势下，各项工作仍取得了可喜的成绩，上半年共完成业务收入x万元，比上年同期增长了%;实现净利润x万元，比上年同期增长了%，均达到了历史最好水平。现将我们分公司20xx年上半年工作情况具体总结如下：

### 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和建设工作。我们分公司加强企业文化和建设工作，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。

## 半年公司工作总结及下半年工作思路篇九

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，到期贷款和利息收回率均为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。

## 半年公司工作总结及下半年工作思路篇十

各位同事、各位战友，各位精英、各位高管：

20xx年在诚惶诚恐中到来，半年时间，国际国内经历了许多自然灾害等大事，我们的祖国依然以她东方的雄姿屹立东方、以她前所未有的魄力斡旋与各强国之间，游刃有余的处理好了周边国家的事务，巧妙的处理好了人民币升值的事情；快速而稳妥的安排了青海玉树地震及洪水等其它灾害的问题；世博更以她特殊的姿态向世人展示祖国的强大。我们公司也平稳的走过了20xx年大半年，其间取得了许多成绩，也得到了许多经验教训，今天在苏州这个美好的地方召开半年工作会议，也是我们公司开始发展的表现，下面我想从几个方面说说。

首先谈公司方面所取得的成绩：

20xx年，公司首先是财务制度上的完善，规范了公司财务开支的程序，减小了因管理造成损失的风险，尽量规避了上半年大量资金投入的紧张；材料部门，制定了采购和月结算制度，合约部门，制定了统一的内部签证、结算表格，劳务合同进行项目交底；员工实行了自我评分与项目、公司综合考评相结合的制度。

20xx年7月止，公司走了一批人，有因犯错误的、有因胜任不了工作的、有吃不了公司节奏及项目要求的、也有带着情绪的，但公司更多的引进一大批新鲜血液，目前情况看，他们有开始闪闪发光的，（无锡蒋工、苏州马工），大学生的引进是公司上半年来的亮点，这一方面是公司对社会贡献，



另一方面说明人才储备是公司的一个战略，诚然，大学生是零起点，故需要我们公司担当起培养和引导他们的责任。同时公司以后在人才选用上尽量专业负责人选用专业人才，专才专用，人人尽其用。

长风一号楼、无锡古运河项目的劳务改革是成功的，这种成功我们将推广，最求公司利益的最大化。

20xx年公司开始对员工体检、专业培训等活动，这样的活动以后我们将更加丰富更加完善。

再次谈20xx年上半年所存在的问题：

### 1、材料部门：

材料是占项目成本的60—70%，深感其重要，但是材料部门在各项目材料采购价格上的透明性、比较性、信息性、采购商信息平台不完善，迫切改善。项目管理上，计划与使用脱节，现场控制力度不够，收料程序需加强监控，劳务合同不明确；部分材料采购不及时，库管制度上急需加强。

### 2、合约部门：

合同交底要及时及全面，劳务及分包签证及结算不购及时。劳务合同的签订逐步要求项目管理人员参与。

### 3、工程部门：

野蛮施工在有些项目尤为突出，施工时管理人员没有预控性，加之责任心不购，留下很多后患，给公司造成了很多很大的损失，长风项目存在过，龙湖项目出现了，成本意思比较差，重复施工、无用施工现象任然不少。去年的半年会上我讲了其中一点是：端正心态、摆正位置；强化职业道德、追求职业精神，廉洁高效的工作，但是在某些项目还是存在很严重

的问题，从上到下没有责任心，工程进度是随机和随便的，没有施工节点、没有跟踪检查、没有上下班制度，在想当然中过和尚日子。根本控制和协调不了劳务和分包，被人牵着鼻子走，这表明除了能力外更能说明的是承担不起责任，没有踏下心来把事情做好，同事们，公司把项目委托给各位，靠的是我们的责任啊，这是重任，但更多的是信任，是其它国企和私企所没有而我们公司所特有的一种一家人的情缘啊。我们没有理由不管好啊，承担起责任来，为自己为公司立住脚，打造更大的空间；如方定，你来自劳务有吃苦耐劳的精神，有经验，但项目把四标段给你，你就要流汗水，表现出来，有些项目还有处处打小算盘，盘算劳务、分包，希望甚而要求他们请吃请送，各位高管，你们是公司的主流，是公司寄托大家共谋发展、共谋进步，这种寄托是不是一月、不是一年、公司更多的是希望大家在这里生根，落脚。公司在为改善我们的生活而努力，同时也在谋划更远的舞台供我们的下辈们选择，我这里又忍不住讲讲合约部的于经理，她的勤劳是大家所公认的，也许大家还不知道他的廉洁，曾经有人轰炸她，是很丰厚的，她拒绝了，她说我要工作得很坦然，各位高管，望你们严以律己，以身作则，用发展的眼光规避眼前的利益，公司尽量让大家潇洒的生活，自尊的工作。

最后谈谈下半年的工作计划：

2、9月份安排其它项目管理人员体检、召开材料部门、合约部门培训会。建立起材料采购信息平台。

3、10月份召开项目负责人及部门高管培训会

各位高管，我以上的讲话，不是针对某个人，我是希望我和各位一起珍惜今天、珍惜我们这个位置、珍惜我们这个舞台、同心同德做好事、做大事、更好的改善生活。谢谢大家。