

最新项目公司半年度工作总结(优秀7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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

项目公司半年度工作总结篇一

20xx年xxx项目部在公司领导和有关部门的支持下和大力协作下，经过与设计院、监理公司、施工单位密切配合，工程部努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，顺利的完成了xx年上半年的工作任务，并取得了一定的成绩。现对工程部上半年的工作有重点的总结如下：

1、项目推进情况

1.1、由新xxxx承建的xxxx工程今年上半年完成了1#楼、2#楼、楼主体工程、内墙抹灰工程都以顺利完成；装饰工程也在有序进行当中。

1.2、由其他班组施工的消防、塑钢、景观、人防工程都以顺利完成。

1.3、会所等项目都在有序进行当中。

1.4、相关的验收工作也在紧密进行中。

2、各阶段的控制管理

2.1、投资控制：对投资控制的主要内容是审核施工工程洽商、

处理现场变更和签证。在施工过程中答复施工单位提出的问题，主动协调好各方面关系，预想可能发生的问题，提出相应对策，防止各种纠纷和事故发生。在工程施工前和施工过程中去挖掘各种能够节省成本的地方。工程部认真对图纸进行研究，对于能降低项目成本的地方绝不放过一点。

2.2、进度控制：为工程进度的正常进行提供一切有利保障，工程部与各相关部门认真协调。为了整个工程按计划、有序进行，认真审定施工单位编制的施工进度计划，明确了工作内容、持续时间。并要求施工单位严格按照施工计划实施。在实际施工进度偏离计划时，及时找到施工单位、监理单位进行协调。遇到技术问题马上结合相关规范及实际进行处理，决不在技术角度影响整体的施工进度。

2.3、质量控制；在施工过程中，检查各种措施的落实情况，发现问题及时提出并要求整改，并要求监理单位充分发挥监理的管理职能，按照监理合同上明确的权利与义务，监督基层监理人员按照监理规划要求进行质量管理。过程验收阶段，要求施工单位按正规流程进行质量控制，适时组织监理单位、施工单位对各个工程进行全面的检查，发现问题要求施工单位及时进行整改，对工程的质量情况全面掌握和控制。

1、认真学习腾阳公司的规章制度和行业规范，领会企业精神，融入企业文化，做到与企业同心同德是保证工作成绩的重要保障。

2、房地产的新理念、新工艺、新技术日新月异。而工程部是一个技术管理部门，在这半年里我们充分利用各种资源，充实自己的头脑，不断提高自己的业务素质 and 行业经验。

3、团结一致、分工明确、重点突出、密切协作。今年xx工程在xxxx正确的领导下，在对外协作中，我们明确分工，密切合作，发挥每个人的优势，对施工项目实施过程中遇到的问题，积极进行协商进行解决。

4、到公司后我积极参与公司组织的各种活动，从活动中增强我的集体荣誉感、自豪感。

1、为了有效的控制成本，我们与公司预算人员密切配合，对施工过程中所发生的费用共同进行审核、测算，并根据预算进行研究、调整工程施工中的方案，绝不多花一分钱。

2、同时积极配合公司营销策划工作，协助营销人员认真了解楼盘的具体情况，及工程项目周边环境情况、以及本项目相关的配套设施。并积极配合营销人员，为销售工作提供一切有利保障。

经过近半年的施工，通过平时不定期检查，发现各方面有成功的经验，也有失败的教训，并进行总结，在下半年的各项工作中加以改进；对于管理过程中出现问题的应对性不够强，要提高自己的敏感性，尽量作到少出问题或不出问题，当问题出现后也能有条不紊的处理。

项目公司半年度工作总结篇二

屈指算来□20xx年xx有到公司已近半年的时间，经过本单位的领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了从一个学生到企业职工的转变，现在已基本融入了公司这个大家庭，同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告；平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理；向公司提交有关的报表；做好分包结算，项目竣工结算工作；负责投标算量、报价、成本分析等工作。

其次，我对半年来的工作做了一个工作总结。

可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。因为造价不是我的专业，刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名其妙的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情，心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到公司的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢；投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会；过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足；工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对公司现行管理制度也有自己的看法。公司应注重

提高员工工作效率，我认为无止尽的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现公司关爱员工的人性化管理。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。以上为本人半年来粗略的工作小结，请领导审阅，如有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

项目公司半年度工作总结篇三

20xx过去啦，回首20xx充满希望的一年，是充满挑战的一年，是艰苦奋斗的一年，是总结和收获的一年□20xx年2月21日正式调到xx化工有限公司项目部，此时办公楼和生产车间建筑主体基本完工，部份设备到达现场。公司要求提前介入设备安装，熟悉工艺流程，参与办公楼电气工作，审核电气图纸，合理安排施工等；同时对生产装置进行系统了解，待电气及仪表图纸到达后参与审图和招投标工作；配合各相关部门完成项目进展中的相关工作。由此拉开了20xx年的工作序幕。

一年里，我在公司各级领导和部门的积极支持和配合下，在公司同事的关心和大力帮助下，在自己的全心全力、加班加点的努力下，完成了公司交办的各项工作任务，具体主要有如下几个方面。

在到达工地后，以最快的时间熟悉了现场，配合项目部完成了对办公楼电气的图纸审核工作，对其中的问题进行了修定，为办公楼电气安装做好准备工作。配合项目部完成了阀门招标方案、设备安装招标方案、编写电气、仪表□dcs等相关材

料表、技术规格书、低压开关柜招标方案、电气电缆招标方案、防爆电器及桥架招标方案、仪表招标方案、dcs招标方案和电气仪表安装调试招标方案等多项招标方案。

1、在进入工地初期，设备图纸不符、建筑图纸与设备图纸不符、电气仪表图纸不符，本身自己也没有从事过这类项目，对工艺条件不是很清楚，工作中的难度非常之大，但本着一条信念：办法总比困难多，一个问题一个问题的克服，不断的改进，完善，终于问题都成了过去！在图纸未到达工地时，就在前期对所有的电气设备、仪表点数进行统计，编写规格书，材料表，图纸到达后进行审图，对图纸中存在的问题一一与项目组、电气总工程师和设计院的工程师们进行探讨、修订，不轻易放过一个细节，保证了电气、仪表和dcs图纸合理化，符合安装实际情况和生产要求。

2、招标过程中积极与各投标单位确认疑问，保证招标内容清楚，做到公平投标，同时对后期中标单位供应的产品严把质量关，确保工程质量达到标准要求。

3、安装过程中严格要求施工单位按照规范要求施工，达到相关国家标准和行业标准，对安装过程中发现的问题及时与施工单位沟通，合理改进，达到生产要求和设计要求。

4、目前电气仪表安装工作已基本结束，高、低压供电系统已全部通过送电调试。电气电缆和仪表电缆的敷设已基本结束，生产装置内大部份电器设备单机调试完成。癸二胺生产装置和尼龙生产装置照明全部完成。路灯照明因不具备条件未完、dcs系统因控制室尚未达到安装调试条件暂未完成。

通过一年的工作学习，充分的总结了以前的专业知识，同时学到了很多新知识，对电气专业方面进一步加深，对相关技术规范也有了更深的理解。仪表和dcs方面在这个项目上也得到充分的发挥，从编写规格书、招标文件、考察应标单位和产品验收以及最后的安装调试，把以往的技术在这里得到了

全面的升华□acad制图得到了进一步提高，尤其是电气专业，通过这个项目自己画了很多专业性的. 图纸，也掌握了一些专业软件的使用方法。

通过这一年的努力和学习，充分的信识了自己的能力，树立了强有力的自信心，这是以前没有的□xx这一目标实现。为人处事还是有些不足，脾气还是挺大的，有些大事把握的不够好，小事上也不够谦让，以后还要改啊。

1、专业技术方面技术还是不足，虽然很努力，但在编写相关资料，审图和安装过程中明显感觉到自己的专业技术知识还有很大差距，也是今年工作难度大的原因之一。

2、安装工作经验欠缺，工作中有时为了抢自己负责项目的工期而忽略了工程的整体进度，造成工作中出现不少反工现场，以后要以大局着想，给公司总体进度造成影响。

3、管理能力还要进一步学习，人不可能总在一个位置，要不断的前进，所以更要努力学习，自己是可以打造自己的，就看怎么看待自己。

六、xx计划和目标

1、在新的一年里，要进一步完善和学习专业技术知识，因为不学习就会落后的，科技是在不断发展的。

2、完成dcs调试等工作，进一步完善相关电气设备，保证生产联机调试和生产的正常运行。

3、积极配合各相关部门和同事把工作做得更好，发挥自己的经验和技術特长，把技术努力传下去。

好了，今年的总结就先写到这吧，回首二零一一，感觉还是很充实的，学到了很多技术知识，也总结了很多自己的经验。

把过去装进背包，努力去实现明天的理想，把计划落到实处。加油，向前进.....

项目公司半年度工作总结篇四

工作总结是为了总结经验，更好地做好今后的工作。以下是美文网小编为大家精心整理的公司半年度工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。更多精彩内容请关注美文网。

从20nn年上半年开始，公司以扎实加强基础硬件建设为切入点，以理顺运行机制为着力点，以提升班组成员素质为结合点，以执行三大体系pdca循环为创新点，以推进装卸承包工班组建设为新亮点，注重围绕经营中心，服务生产大局，突出重点难点，强化组织管理，有效地提高班组的管理水平，主要工作小结如下：

一是开展调研，掌握情况。公司从2月份进行了班组建设工作调研。调研组先后深入到机一队、机二队、推扒机队、机修厂等单位，与各单位党政领导及部分班组长进行座谈与交流，掌握班组硬件建设存在的情况。二是结合实际，加大投入。上半年，公司对机修厂班组工作进行了重新规划和装修，配备了崭新的办公桌椅；给散机队的前场工班修建了洗澡房，更换了一批桌椅板凳；给推扒机队和机二队配置了被褥铁柜和工具柜，此外还有给多个基层单位制作了板报和制度牌上墙，据不完全统计，今年上半年累计投入资金达20万元。通过加大对现场班组硬件设施的投入，改善了现场员工的候工、休息环境，创造条件为班组建好“小家”，确保员工在紧张工作之余，能充分享受“家”的温馨与和谐，提高员工的凝聚力。

一是下发《领导挂点联系班组建设工作的通知》，公司领导和有关职能部室领导挂点主要作业单位，促使领导干部转变作风，深入基层，了解情况，帮助提高；二是执行班组建设工作例会制度，每季度召集班组建设领导小组成员召开工作

会议，分析现状，掌握情况，解决问题；三是在今年班组建设季度检查中，安排职能部室领导担任检查组长，落实班组建设工作职责，强化齐抓共管，有效提高管理力。

上半年，公司进一步加强班组培训工作，做到专项培训和日常培训相结合，理论知识和实操技能相结合，举办了装卸船、火车卡的技能培训班，台帐记录及安全知识培训班以及每周进行的机械工种理论知识培训班，共计培训了1500多人次。此外，公司还举办了第五届员工职业技能竞赛，在5月份进行了内燃机械修理工和装卸机械电器修理工两个工种的竞赛，促进了员工学知识，练技能的氛围，有效提高团队战斗力。

将三大体系pdca循环和班组建设工作相结合，做到计划、实施、检查、整改。具体一是拟订和下发了xx年的班组建设工作计划，明确四个季度的工作，确立任务和要求；二是在一年当中贯穿硬件和软件建设，结合实际，适度投入，夯实基础，提高水平；三是日常巡视与季度检查相结合，加强指导，帮助提高，四是发现问题，督促整改，明确要求，强化管理。

一是成立机构，明确职责，健全网络。根据装卸队出现的安全事故，公司成立了安全协管小组，指定专人协助装卸队开展工作；进一步健全班组建设工作网络。二是健全制度，明确依据，促进建设。年中拟订下发了《装卸承包工班组建设实施办法》，确保了装卸承包工班组建设的各项工作有据可依；三是制定计划，有的放矢，促进建设。下发了《20nn年装卸承包工班组建设工作计划》，根据计划来落实每季度的安排，确保各项工作有条不紊持续开展。四是推进装卸承包工的硬件设施改造，对理货楼进行重新布局和修缮，设置装卸队队长办公室和装卸承包工培训室，安装空调、购置一批新办公桌椅、制作板报和制度牌上墙，构建“小家”氛围。给装卸队兴建了车库，安排专人看管，解决了困扰多时的装卸队车辆保安难题。在装卸队宿舍楼制作了安全及卫生知识板报上墙，促进承包工提高安全意识，摒弃不良卫生习惯。在装卸队宿舍楼进行改造和装修，设置装卸承包工阅览室，

推动学习氛围的形成。五是加强培训力度，组织了全司装卸承包工参加了集团举办的装卸火车卡和船舶作业的安全教育培训，举办了台帐记录及安全知识培训班、危险源识别座谈会，进一步提高了装卸承包工安全意识。

项目公司半年度工作总结篇五

时光荏苒，转眼间20xx年已经过去一大半，我于今年x月x日进入xxx指挥部工程二处以来，也将近6个月的时间了，回顾近半年来的工作，在指挥部领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、工作能力等各方面都取得了一定的进步，现将上半年的个人工作总结如下：

作为刚来指挥部不久的项目管理员，我注重控制工程的施工质量、与监理单位的协调以及相关单位协调完成各项管理工作。我来指挥部后参与的第一个项目是新都路串场河桥，新都路串场河桥及两侧引道工程，全长520米，其中串场河桥总长108m□为3跨变截面箱梁桥，本工程桥梁采用钻孔灌注桩基础，上部结构边跨箱梁采用支架现浇，中跨箱梁采用挂篮悬浇；桥梁设计风格为欧式…该桥建成后将是城南新区的又一道靓丽风景线。很荣幸能加入这个项目，让我从事了现场项目管理工作。这是一个重视现场管理和沟通协调的工作。

在分管领导花工、刘工的带领和帮助下，我的工作也慢慢顺利开展起来。由于本人毕业以后一直在路桥施工单位从事施工技术工作，角色的突然转换，一开始觉得不是太适应，深知以前作为一名施工技术人员在项目管理能力上的不足，于是在工作中我不断的加强自身学习并向分管领导请教，凭着工程人特有的务实干劲和钻研精神使我在较短的磨合后很快熟悉了现场项目管理工作。

首先，跟以前作为一名技术员不同的是，不再局限于工程的某一环节、某一测绘或者施工技术，项目管理员必须要有相当的全局把握能力和思维，对整个项目的驾驭能力，很多工

作都是相关的，而这是建立在积极的工作态度和长时间的工作经验积累基础上的，对控制工程进度和成本很有效，新都路桥拆迁工作矛盾较大，河西3#台北幅钻孔灌注桩一直无法施工，为此，我们要求施工单位加强力量突击施工中幅、南幅桥墩的施工，推进桥头接线引道的施工，同时认真协助拆迁部门工作，确保总工期不被延误。

此外，作为建设单位现场管理员，尤其重要的一点，要有责任心，从责任心方面讲，一个人无论做任何事，从事任何职业，其实都是在做人，所从事的任何工作都体现了自己的个人素养。

在工作中要有敬业精神，尽量多发现问题，解决问题。工程上遇到的问题必须认真落实处理，对外围联系的工作，应主动及时的处理。

工程质量终身制，质量是工程的灵魂，有强烈的责任心，使得我在平时的工作中，特别注重对施工单位作业过程的质量控制，具体到钻孔灌注桩的钻孔过程、钢筋制作、沉渣厚度、混凝土灌注、大体积混凝土浇筑、模板安装等工艺的每一个关键工序、薄弱环节的监督巡查。平时要求监理单位对隐蔽工程、关键部位进行全过程旁站，确保工程质量得到很好的控制。

当前我所在的盐渎路改造工程项目施工任务繁重，工期紧迫。我会在指挥部局领导的支持和帮助下完成工程的质量、投资、特别是进度方面的控制，协调各单位关系，同时不断的加强学习，努力成为一名合格的项目管理人员，为城南新区的建设贡献自己的力量。

项目公司半年度工作总结篇六

20xx年上半年□xxxx公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神 and 具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍

建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将20xx年上半年工作作如下汇报：

公司经过三年多的打拼开拓，已经在xxxx的xxxx市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

(一)生产经营情况

今年1-6月份完成集装箱理货业务xx万标箱，比去年同期增长xx%。件杂货完成xx万吨，比去年同期增长xx%。装拆箱理货完成xx万标箱，比去年同期增长xx%。

今年上半年财务收入共计xx万元，比去年同期增长xx%。利润xx万元，成本利润率xx%。现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

(二)主要完成的工作

1. 以人为本、搭建平台、构建和谐企业

以人为本是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持以人为本的经营理念，按照年初提出的以人为

本、构建和谐环境，促进公司可持续发展的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如新年文艺汇演、第一届友谊杯篮球比赛、万人献爱心活动等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

2. 加强队伍建设，提升公司竞争力

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得

到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐xxxx□xxxx二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有盼头而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

3. 完善规章制度，严抓贯彻落实

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖；进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视

为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

4. 开源节流，创造效益

根据总公司年初的工作会议精神和要求，xxxx分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、管理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在管理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事管理员xxxx兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5. 大力加强市场营销工作

今年随着国家相关政策的出台和xxxx的自身情况□xxxx的xxxx市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而xxxx集团给xxxx定了较高的利润指标，这势必让xxxx加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对相持阶段。在这相持阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就掌握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将xxxx□xxxx二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营管理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与xxxx码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证明了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。

分公司正式开展xxxx业务。

根据总部的要求□xxxx分公司的经营管理工作由xxxx分公司负责，

去年公司对xxxx市场进行了调研，并做好相关开业的准备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进xxxx分公司各项工作的进行。今年上半年xxxx分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业□xxxx作为xxxx分公司具体负责人，对xxxx分公司的开业经营作了大量的工作。

(一) 员工的思想水平和综合素质有待提高

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

(二) 干部的管理水平和业务技能有待加强

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

(三) 规章制度的落实还不够全面到位

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

(四) 市场营销手段还要进一步创新

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场

营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。

项目公司半年度工作总结篇七

今年是公司新的领导班子就位以来实施三年发展目标纲要的第一年，是打基础，练内功为实现母子腾飞的关键性一年。

* * 公司、* * 建筑施工有限责任公司紧跟公司改革的步伐，按照稳定提速的要求，根据职代会暨经济工作会议的精神，扎扎实实地开展各项工作，使本单位的机构改革、经营工作、质量生产、劳务输出以及稳定工作有了良好的开端。

公司职代会暨经济工作会议的召开，对今年的工作进行了详细部署和安排，出台了一系列的规章制度。* * 公司根据自身的实际，认真抓了职代会精神的贯彻落实。一是多次召开了班子成员会议详细研究了各项经济指标落实的措施。二是按照公司的要求调整机构设置，因事设岗，顺利地完成了“四科”、“一办”、“二队”人员的就位。三是根据公司关于分公司和施工公司实行两块牌子，一套人马合署办公的规定，为使施工公司早日运作，克服了时间紧，工作多的困难，施工有限责任公司于元月24日正式挂牌成立，为工作的有效开展争取了时间。四是适时地召开了科室、队以上负责人及项目经理参加的经济工作会议，制定了适合* * 实际的各科规定和管理办法，使全体人员明确目标和任务，并对各项工作提出了具体要求。五是克服了资金紧张的困难，千方百计挤出资金5万元，对办公楼办公室进行了装修装饰，改善了工作环境，树立了公司的形象，同时顺利地完成了办公室的整体搬迁。

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。上半年共参加投标项目11项，中标6项，中标总造价3000万元，建筑面积12087平方米，有效跟踪项目5项。

质量安全管理历来是施工企业的一项重要工作，半年来，按照我们创一流品牌的要求，把施工质量、安全当做一项党抓不懈的工作去认真抓好抓实，一是制定了《* * 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》30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，分公司领导不定期地对工程项目进行检查，工程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，工会于五月份组织职工代表对在建设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。

公楼项目部、公司自建双新村2#综合楼被评为* * 市文明现场工地，其中* * 制药厂制剂车间项目部和* * 市变电管理所办公楼项目部已同意推荐为省文明现场工地。上半年，完成施工生产产值1580万元，工伤事故为零。竣工项目6个，均已申报市优，预计优良率可达80%以上，已申报省优质工程的* * 市人寿保险公司综合楼、* * 县法院综合楼已基本评定。

* * * 公司现有职工1722人，到去年底上岗人数只有310多人，绝大多数职工下岗待业，给职工的生活带来较大的困难，给公司造成较大的压力，* * 建筑有限责任公司的挂牌成立，

标志着一个有独立法人的劳务公司诞生。* *公司和* *建筑施工公司大胆运做，充分利用这一资质，为职工上岗组织劳务输出做了大量的工作。一是在职工中广泛开展了解放思想，转换观念的思想教育工作，使全体职工甩掉固定职工有优越性的包袱，打破职工民工界限，二是积极筹建一批身体好、技术高、能吃苦耐劳的班组，做为劳务输出的骨干，重新组建了5个泥工班，3个木工班，2个砼班，2个钢筋班，2个机械工班，2个架子班、1个塔吊小组等17个班组，配备了政治思想好、技术过硬、年富力强的同志担任班组长，为劳务输出组织了基本力量。三是主管劳务的副经理带领施工队管理人员对所属项目用工进行了认真清理，对不符合用工规定的人员予以退场，千方百计安排自有职工上岗，在去年底的基础上多安排职工上岗50多人。四是大胆进行了劳务输出的偿试，* *公司前几年由于各种原因，劳务输出几乎没有起步，四财公司挂牌后，于元月份和2月份两批向* *市国税局工地劳务输96人，虽然输出时间较短，但对转变职工的思想观念，增长职工的见识有着深远的影响，为下一步劳务输出打下了基础。

* *公司由于各方面的原因，尽管各属领导做了较大的努力，但是各种矛盾仍然很多。我们一方面认真做好下岗职工和困难职工的思想政治工作，帮助他们面对现实，积极参与各种渠道的就业，另一方面千方百计腾出资金，宁愿上班人员不发工资，优先给癌症病病人，急于手术的重病人解决部分住院治疗费用。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。

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、施工公司的运作还只处在一个尝试阶段，未能真正发挥其特长，下岗人员的上岗率有提高，但比率太低，远远达不到公司的要求。

3、资金问题仍是制约 * * 公司发展的主要原因，现有施工任务和效益难以维持 * * 公司正常运转。

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，全面完成公司下达的各项经济技术指标。