

# 六一儿童节工会活动总结 六一儿童节活动方案(大全10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。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！

## 热力公司半年工作总结篇一

### 20xx年工作总结

20xx年，\*\*县盐业公司在\*\*盐业分公司和当地县委、政府的领导下，全面贯彻落实省集团公司、分公司20xx年度盐业工作会议精神，认真贯彻集团公司“品牌建设年”主题及分公司品牌建设实施要求，开展品牌宣传；积极落实分公司食盐终端网络建设和销售渠道再造工作，稳定食盐终端市场；探索非盐经营，扩大非盐业务收益。面对盐改舆论带来的不利影响，积极应对，努力工作，持续开展盐业市场管理及食盐配送，探索非盐营销，全面落实目标责任管理。现将具体情况总结汇报如下：

#### 一、企业经济指标完成情况

##### （一）主要业务指标完成情况

1、商品购进□20xx年完成盐产品购进\*\*吨，其中食用盐购进\*\*吨，同比\*\*吨减少\*\*吨，同比减幅\*\*%。

2、商品销售：全年完成盐品销售\*\*吨，同比\*\*吨减少\*吨，减幅为\*%，占年计划\*吨的\*%，其中食用盐销售完成\*吨，同比\*吨减少\*吨，减幅为\*%，占分公司下达指标\*吨的\*%；食用盐中小袋盐销售\*吨，同比\*吨减少\*吨，减幅为\*%，占年度计

划\*吨的\*%；大袋盐销售中畜牧盐销售\*\*吨，工业盐销售\*吨。

## （二）主要财务指标完成情况

1、营业收入：全年实现营业收入\*\*万元，其中商品销售收入\*\*万元。

2、毛利额：主营业务实现毛利总额\*\*万元；

3、费用：全年支付费用总额\*\*万元。

4、利润：全年实现利润总额\*\*万元。

## 二、所做的主要工作

### （一）制定工作方案，统筹安排年度工作

建设工作安排》、《品牌建设实施方案》等，统筹安排全年各项工作。

### （二）加强终端网络建设，开展\*\*品牌宣传

加强了食盐终端网络的建设和销售渠道再造工作，一是实行食盐销售一站式配送；二是采取“三位一体”（即食盐配送、市场管理、非盐销售）模式，将辖区\*个乡镇划分为南北两个片区，实行片区包干责任制，由公司主要领导担任片区责任人。三是建立健全终端客户资料，通过前期市场摸底，建立了\*家详实的客户档案，根据客户购销情况，对客户实行a□b□c三级归类管理，根据客户类别确定配送周期。对终端客户实行周期性配送的实行，既稳定了食盐终端客户及市场，又有效降低了配送成本，节约了费用。

根据\*\*品牌建设实施方案，在注重配送人员及市场管理人员的口口宣讲的基础上，通过制作车身广告\*平米、给社会车辆

粘贴车贴\*平米、在采样点张贴户外广告\*平米、散发围裙\*个及手提袋\*个等宣传物品的方式，多方式、多渠道开展了\*\*品牌宣传，提高\*\*品牌知晓率。

### （三）依托草畜转化产业，扩大畜牧盐销售

继续依托当地县委、政府开展草畜转化、发展畜牧业大县

畜牧盐人畜共用现象的发生，有效扩大了畜牧盐市场份额，全年年销售\*\*吨，同比\*\*吨净增\*吨，增幅\*%。

### （四）拓宽非盐业务空间，推进非盐业务扩销增效

（1）适应市场需求，灵活经营方式。一是对市场萎缩的\*\*\*实时调整，退出经营；二是日化类商品的销售，一改以往零星销售模式，开展多规格系列配套列组销售，每组进行让利搭赠，调动了经销户积极性，扩大了销售；全年年共销售日化类商品\*件，实行收益\*万元。

（2）严格按照分公司压缩酒类库存要求，将分公司下达我公司的白酒销售任务，在困难重重的情况下，本着坚决按期完成酒类压库任务，实现酒类压库清零总体盈利不损失的原则。实现酒类压库\*件，压库收入\*万元，按集团公司和分公司要求全面完成了酒类压库清零工作，并实现毛利\*万元。

### （五）精益管理，降本增效，降低一切费用开支

### （六）群众路线教育实践活动及双联活动有序开展

结合分公司党委印发的《\*\*\*分公司党的群众路线教育实践活动实施方案》的通知精神，及时组织召开会议，贯彻落实群众路线教育实践活动为民务实清廉要求，在分公司党委第三督导组的指导下，认真查摆“四风”方面存在的问题，召开民主生活会，开展批评与自我批评，撰写对照检查材料，制订整

改方案，在转变工作作风，开展厉行节约等方面取得了一定实效。

根据\*县委“联村联户、为民富民”领导小组的统一安排部署，深入开展“联村联户”活动，充分发挥党员干部在“推动科学发展，促进社会和谐，服务人民群众”中的先锋模范作用。先后\*次奔赴联系村进行入户及双联帮扶活动，给联系村订阅了价值\*元的党报党刊，给联系的特困户送去了科技书籍及农资等价值\*余元的帮扶物资。

## 热力公司半年工作总结篇二

我于xx日进入xx□担任电仪技术员一职。作为一个只有石油化工工作经验，而没有纸厂工作经验的我，对公司的工作程序实在有点困惑，但是公司融洽的工作氛围，团结务实的文化，严谨安全的工作程序，尤其是公司领导的关心和同事们的热情帮助，让我很快完成了工作角色的转变。

半年来，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望尽早独当一面，为公司做出更大贡献。来到中烟摩迪这里工作，我最大的收获就是公司的企业文化——安全□5s□一点课程，合理化建议!下面总结一下公司的企业文化：

1)其中安全是重中之重，在任何工作的过程安全始终都是排在第一位，不管进行哪项维护工作，在维护设备和能源不但做到上锁确保人身和设备安全，而且必须要做足够安全措施确保万无一失情况下才能进行工作，足以证明公司对任何员工的安全是多么的注重！

2)5s的管理好处：可以证明出员工日常的素质□5s的管理是给我们的工作带来很大的帮助，比如：我们在维护设备过程中需要备件，只要一到备件房一看就可以马上找到备件，因为

日常我们把备件房的5s坚持每天做!

3) 一点课程：每个人都可以把自己特有的和学到的专业或非专业其他知识写出来与大家同事分享，可以增加大家对专业或非专业知识认识!

4) 合理化建议：可以帮公司提出一些很合理的建议去改造设备，安全，技术和生产议案，可以给公司的一些技术和设备或安全都有很大的帮助。在试用期间，每次停机检修，紧张而严谨的检修使我深感我在这个电仪技术员的岗位上责任重大，特别是进入纸机工作，一定要十分注意人身和设备安全，在检修过程中，不能有小件的零件掉到传动部位，否则就会造成整块网和其他传动部位报废，还要注意机械伤害到自己，该进行安全保护自己，做好安全防护措施。

所以我感觉到在中烟摩迪工作不但要有过硬的专业技术水平，而且还要有很强的责任心。每天要时刻认真检查设备的隐患存在，不能让设备带故障运行，以确保公司的生产顺畅。在这里无论在敬业精神，思想，安全，工作能力都得到了很多大的进步与提高，激励着我在工作中不断前进与完善。

希望在以后的日期里继续锻炼自己，实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为中烟摩迪创造价值，展望美好未来!

## 热力公司半年工作总结篇三

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，人员统筹安排的用人机制，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，客户对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。

## 热力公司半年工作总结篇四

20xx年上半年结束了，下面我对这半年做一份餐饮服务员工半

年工作总结，进而阐述一下我对餐饮的工作总结。

### 1、服务员为客人点菜时未听清，上错了菜应怎样处理

一旦出现这种情况时，服务员应该向客人道歉，表示自己的态度，然后可以用试探的口吻向客人推销出此菜。如果这人要了，要表示感谢。如客人不愿意要，也不可以勉强客人，即撤下此菜，同时，应该让客人点出客人要的菜肴，并马上通知厨房快速做好客人要的菜肴。预防此情况发生的做法是客人点完菜后，服务员向客人重述一遍，就可以避免这样的错误了。

### 2、客人在进餐中反映菜肴不熟，服务员应怎样处理

反映菜肴不熟，其原因一般有两种：有可能是厨房生产过程中火候不够，也有可能是用餐的客人不很了解菜肴的风味特点。其处理的方法应该是：若菜肴确实火候不够，餐厅服务员首先应向客人表示歉意，立即将菜退回厨房，并向厨师反映，由其做出处理决定。

最好是重做一份菜，如有可能，将送回的菜肴重新上火加工，再上桌也是可以的，这应根据具体情况而定。假如是客人不很了解某种菜肴的风味特点，餐厅服务员也应该先向客人表示歉意，然后要婉转而有礼貌地向客人介绍其特点和食用方法。因我国南方的有些菜肴是讲究鲜嫩清脆的，可能表面上看好像不熟。

但餐厅服务员在解释时，语气要婉转客气，决不让客人感到自己露怯，要照顾到用餐客人的自尊心。如客人不同意你的解释，也只好送回厨房再次加工，直到让客人满意。

### 3、客人在进餐中要求退菜时，服务员应怎样处理

客人要求退菜大致有几种情况：

一是说菜肴质量有问题。如：菜有异味、欠火候或过火等。经过检查，如确实如此，即是属于企业自身的问题，服务员应无条件地退菜，并诚恳地向客人表示歉意。

二是说没时间等了。这时服务员应马上与厨房联系，如可能就先做，否则也应退菜。

三是客人订餐人数多，实到人数少。这可经过协商酌情退菜。

四是送上客人自己点的菜时，客人又要求退。这种情况如确实不属质量问题，不应同意退菜，但可尽力帮助转卖给别的客人。如实在无人要，只好耐心的讲清道理，劝客人不要退了。吃不了可帮他打包带走。

#### 4、客人用餐时突然被食物噎住，服务员怎样处理

客人在用餐时由于高兴、讲话、吃得过快等原因，也可能发生被食物噎住的情况，一般的反应是脸色铁青，停止讲话，用手指捏咽喉。餐厅服务员在服务中如遇到此种情况，应该立刻上前帮助客人。要富有同情心，决不可以讥笑或袖手旁观。如若食物哽噎较轻，可立即送一杯水请客人喝下；若食物哽噎较重，餐厅服务员站在客人后面，双臂把住客人腰部，用拳头拇指背面靠在客人肚脐靠上一点，另一只手握拳，迅速向上挤压，振动客人肚子，为此反复几次，即可排除食物，然后送一杯水供客人喝下。

#### 5、客人在餐厅醉酒，服务员应怎样处理

客人醉酒后的表现各不相同，我们应该以照顾客人的身体健康为原则，尽力地帮助他们，与此同时，应避免由于他们醉酒后的失态影响我们餐厅正常的营业。如果客人醉酒较重，已经影响到其他客人的用餐和餐厅的服务工作，餐厅服务员应该将客人请到一个比较安静的、相对能够隔离的空间里，请客人先醒醒酒，同时为客人送上热茶和小毛巾。如客人发

生吐酒时，餐厅服务员应立即将污物清扫干净。

此时，客人正处在不清醒状态下，在态度和语言上我们不应该过多的计较，但要防止客人过强烈的举动，要注意我们个人的人身安全，最好请保安人员同时在场。如果客人醉酒不很严重，餐厅服务员应该运用服务技巧，使其停止饮酒，请客人用饮料代替酒，用低度酒代替高度酒。

一定要注意服务用语，决不能有不尊重客人的言行。此时的客人特别挑剔，如不小心对待，会引起很大麻烦。也有的客人醉酒后，借机打架，打砸餐厅家具、餐具、作为餐厅服务员应立即与保安部门联系，请求协助，尽快平息事态。要记下被损餐具、家具的数量，查清金额，事后要求肇事者照价赔偿，决不姑息迁就。

上述餐饮服务半年工作总结中的几点突发情况供广大餐饮服务人员参考，对于未来的半年，我将继续努力，为了自己、公司、客户更加努力！

## 热力公司半年工作总结篇五

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。

质量安全管理工作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。

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。

## 热力公司半年工作总结篇六

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20xx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门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，安排职能部门领导担任检查组长，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《20xx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。

## 热力公司半年工作总结篇七

会议地点:技术部会议室

会议主题:生产部上半年工作总结

参加人员:xxx

7月11日下午三点半，生产部全体人员在车间技术部会议室召开生产部上半年工作总结会；首先是生产经理向大家宣传、贯彻这次会议的主题以及会议的精神，会议的主要内容及精神是要全体员工，从思想上充分认识到上半年工作总结的重要性；通过召开这次工作总结会，要求全体员工对上半年工作做一个整体回顾、找出上半年具体工作中存在的一些问题、难题、原因，在总结会上罗列出来，大家进行讨论、分析，确定出一些有针对性的措施和可行有效的方法，将工作中存在的一系列问题圆满解决。

接下来是全体员工热烈积极的讨论发言，都是针对生产部生产线生产过程中出现的一系列问题进行探讨、分析；生产线员工们也提出了一些产品生产的实际问题：晴朗天窗的上框存在一定的质量问题，导致天窗开启时玻璃有的刮密封胶条，究其原因、生产车间来料检验处缺乏精度高的上框检验工装。灵动天窗出现的玻璃关闭后而两个梳子没完全到位现象，也跟灵动天窗的上框质量有的批次不合格有很大关系；另外一个主要原因是灵动天窗的滑道总成的内嵌轨道条存在一定的质量问题，要解决问题必须让技术部门与供应商进行沟通，让供应商提供的零、部件能满足、达到我公司的技术要求。冰岛天窗的一些零部件，公司已进行过更新、改进，但供应商现在提供的一些零件仍然没有达到改进后的技术要求；导致生产中有很多的返修工作，这种状况会造成生产部产能、质量都很难提高。

最后员工们谈到生产员工培训方面的问题，培训工作上半年生产部做得确实不够；在下半年工作计划中加强、做好生产部员工培训工作，让他们熟悉生产作业指导书，熟悉现场6s管理制度。

1. 晴朗天窗产品质量问题急待解决，尽快协调、沟通确定可行方案彻底解决。
2. 灵动天窗存在的质量问题急需解决，生产、技术、质量部

门紧密配合，分析、研究，找出关键问题尽快圆满解决。

3. 冰岛天窗一些零件急需技术部、采购部与供应商详细沟通；确保供应商提供的零件完全达到新状态的技术要求，从而避免生产前的大量返修工作。

4. 生产部员工的培训工作在下半年的工作计划中落实、执行。

1. 在制三个品牌的天窗产品质量问题，生产部要积极与质量部、技术部紧密配合沟通、协调，找出关键问题积极处理、圆满解决，确保正常生产、发货。

2. 天窗产品的一些零件，生产部执行一边进行返修、生产，一边加紧与技术部、采购部沟通、确认；确保供应商下次提供的零件完全达到我公司的技术要求，避免大量返修。

3. 根据生产、检验实际需要，合理添置一些精度高的工装器具。

4. 生产部员工的培训工作在下半年的工作计划中抓紧、落实、执行。

## 热力公司半年工作总结篇八

根据公司“十四五规划”、部门考核方案及个人经营管理目标责任书相关内容，我主要围绕部门的投融资、董秘及股东办、法务、拆迁等其事项开展工作□20xx上半年度各项工作基本完成，现汇报如下：

1、银行授信工作。上半年到期的中国银行顺利完成续授信审批，担保方式为信用，授信额度为5000万（4000万流贷+1000万银票），中信银行完成续授信审批，担保方式为信用，授信额度为5000万（1000万流贷+4000万保函），宁波银行新增3000万授信，为公司做好了充足的银行授信储备。同时，

在确保授信规模满足公司经营发展前提下，公司向银行借款从年初的11030万元降到了目前7000万元的贷款规模，一定程度上控制了财务费用的支出。保函业务上半年共开立了16笔，金额约3000万，时间基本控制在2天，为公司项目做好了充分的服务保障工作。

2、董秘及股东办工作。上半年全面对接会计事务所、律师事务所、券商等机构，顺利完成20xx年报的编制准备和信息披露工作。顺利召开召开20xx年度行政工作会议暨20xx年度股东大会，履行好股东办职责，做好与现任、离岗股东的沟通交流工作。

3、法务工作。遵循369原则，做好资金清欠台账工作；按照7号文做好纠纷处置工作，建立好台账；严格按照三个保证执行结算支付工作；根据项目竣工情况，及时做好封账台账。

4、拆迁工作。认真做好基地拆迁工作，积极与拆迁办及中介对接，协商应对事宜，同时，并做好新基地的备选方案和调研报告，以及各分子公司资产保值增值监管工作，确保公司各项产业的顺畅发展。

下半年的工作计划如下：

1、银行授信工作。上海银行和建设银行的授信即将到期，我会做好与银行的对接和沟通工作，顺利将续授信审批通过，并争取更优惠的贷款利率。同时，我还将继续与其他银行接触，为公司争取更多的授信储备。

2、董秘及股东办工作。完成股转各类公告的编辑，做好20xx下半年度的信息披露工作，确保公告格式正确，符合新三板挂牌要求。根据券商要求，完成各类调查。

3、法务工作。履行好岗位职责，针对法律维权和资金清欠风险，深入熟悉并主动配合其他部门共同完成年度工作目标。

按照33313工作方针，做好资金支付保障工作。继续了解项目竣工情况，严格关注竣工后的封帐情况。

4、拆迁工作。准备下半年拆迁办评估测绘小组入场工作，协助公司领导做好拆迁前期的准备、谈判工作，争取年底完成拆迁任务。同时，协助领导做好新基地的调研工作。

以上工作，我们部门还有许多不足之处，比如法律纠纷、资金清欠、资金支付、项目封帐都和其他部门有关，我要积极的与相关部门主动沟通，才能更详细的了解情况，做好督导工作。联系业主掌握项目资金情况、多渠道沟通。董秘工作也需要多加学习，减少工作中的粗心，提高自身的主动性。

以上报告，请领导审阅。

投融资部

20xx—6—27