

最新企业半年总结及下半年安排 企业下半年工作总结(优质9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

企业半年总结及下半年安排篇一

一个人静静的站在窗边，看着路上一辆辆行驶的车辆，不由的想起了以前。转瞬间来到红牛已经一年多了，有过开心与欢乐，悲伤与泪水，还有坎坷。

崭新的一年，而现在已经过去了半年，在这半年里我又学到了很多知识。在这半年的工作中我学到了很多平时学不到的岗位知识，尤其这几次停机时跟着设备维修人员一起检修设备时又让我对设备的工作原理有了更深了解，从而使我提高了岗位操作技能，更重要的是，在处理故障的同时，我能够熟练的将学到的新知识与操作技能相结合，减少了处理故障的时间，提高了处理故障的能力。同时也还存在着许多的不足与缺点。

学到了什么：

1现在对所在岗位的设备工作原理有了更进一步的了解，从而提高了处理故障的能力与技巧，减少了处理故障的时间。

2对整条生产线也有了更多的了解，在其他岗位出现故障时自己也能过去帮上忙。

3现在和相邻岗位的伙伴配合的更加默契了，在彼此的岗位出现故障时只要对方一个手势就会明白自己该做些什么。

4在开班后会时通过主管描述生产线场的情况和岗位点评时悟出了什么情况重要。什么情况紧急，在同时出现多个突发事件时怎样能有条不紊的处理好每件事。5在观看“xx年度《感动中国》人物”颁奖典礼之后我感受到我们每个人都很平凡，但在平凡的人生中，也可以做出不平凡的事情，我们每个人都可以通过自己的努力实践，也可以从他们的身上吸取力量，不断前进。

存在的不足与缺点：1在岗位出现较大的故障时有些手足无措心里还有些急躁，如果长时间没处理好的话心里还来气。2缺乏较好的工作方法，同样的一件事看别人做起来时觉得挺轻松，当轮到自己做的时候不但没做太好而且还累的满头大汗。3口语表达能力较差，在岗位之间的沟通或者是和伙伴们聊天的时候自己心里想的意思总是不能用理想的语句表达出来。

在今后的日子里，争取把自己不足的地方弥补回来，多加学习以提高自己的综合能力，上班时调整好自己的心态，多加认真，争取以零失误来回报公司对我的培养。

最后，中心的祝愿公司的明天会更加的灿烂辉煌。

企业半年总结及下半年安排篇二

上半年即将告一段落，在公司领导的指导下，在各领导及各同事的共同努力下，我们认真完成了公司的各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

一、完成工作方面：

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并

把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，下半年进一步加强
对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供应商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽努力按照我司的标准供应产品。

4、上半年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

二、采购工作的几点体会：

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动接受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面工作进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感，下半年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

三、采购工作上的小要求：

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

四、工作上的缺点和不足：

1、关于凤岗深联设备新装s11-250kva临时变压器工程，由于采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也希望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

五、下半年的工作计划：

1、完善供应商体系，对重要材料/设备的供应商要求达到2-3家，确保材料/设备能够及时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本、控制质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，采购员要做好价格的比对，做好比价、议价，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

3、继续配合项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

4、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度，如工程设备和设备零部件的采购无法在短期内完成，所以在采购的过程中要做好采购计划；如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则可以降低成本。

5、配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的情况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

6、采购员的产品知识及业务素质通过培训和相互学习，使专业知识及业务水平得到提高，同时培养新进人员，使之尽快熟悉工作。

在下半年的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自

身素质、管理水平及专业的产品知识，增强责任意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

企业上半年工作总结及下半年工作计划

企业半年总结及下半年安排篇三

一、总体目标：

落实日常安全生产工作，狠抓安全文明建设，有效防止各类安全事故的发生，特别是严防重特大事故的发生；结合安全生产目标责任制，加强队伍安全文明建设，着实提升安全生产管理水平。

二、总体工作：

- 1、注重预防为主，健全教育宣传、知识普及体系和重点领域以及班组、岗位的隐患排查网络体系，丰富各类安全生产应急预案，完善举报监督体系。
- 2、注重加强监管，重点抓住收费岗亭、财务、宿舍等易发生安全事故的地方，经常性地开展隐患排查整改。
- 3、注重落实责任，把安全生产责任落实到部门、落实到每一个员工。
- 4、强化基础，加强队伍建设和服务创新，加快安全监管装备建设、安全生产信息体系建设。
- 5、强化机制，加强协调配合，形成上下联动、左右协调的运转机制，安全检查小组成员既要分工负责、更要形成合力，

限度地遏制安全事故的发生。

三、每季/每月的安全工作重点：

第一季度：开展安全生产大检查、与各责任人签订安全责任书、加强重点部位的检查及安全宣传教育培训等。

1、一月份春节前安全生产大检查：加强职工队伍的管理，做好防火防盗，加强危险区等重点部位的管理和检查。

2、二月份督促各科室所有职工做好节前后安全生产工作。

3、三月份进行多种安全演练及安全宣传教育培训。

第二季度：根据应急预案加强安全演练及安全业务培训，做好安全生产宣传月活动等。

1、4月份“5.1”节前安全生产大检查。

2、5月份安全演练及安全业务培训；做好安全宣传活动的前期准备工作。

3、6月份做好安全生产月活动，同时做好安全业务学习与考试。

第三季度：做好防汛工作，总结上半年安全工作。

1、7月份总结上半年工作；配合管理处的安全生产目标责任制年中考核；安全宣传活动，准备下半年安全工作；部署防汛工作。

2、8月份防汛工作检查；对突出问题重点检查，组织职工学习。

3、9月份“10.1”节前安全大检查。

第四季度：做好年内安全工作总结，制定下年度安全工作计划，安全生产大检查。

1、10月份总结年内安全工作，加强安全工作的交流和促进，对合理化建议所涉及的问题、安全隐患提出解决措施。

2、11月份拟定下年度安全工作计划；防火防盗及消防演练；配合管理处安全生产目标责任制年终考核；表彰安全生产工作先进者。

3、月份做好今冬明春安全生产工作的安排及节前安全生产大检查。

“隐患险于明火，防范胜于救灾，责任重于泰山”，因此，必须树立预防为主的思想，把功夫下在平时，坚决改变“重事后查处、轻事前防范”的错误倾向。在去年开展安全生产工作的基础上，收费站继续持之以恒地，加大隐患排查治理力度，及时公布各部门的隐患排查与整改情况，将安全隐患排查整改工作贯穿始终，遏制设备事故的发生，确保无火灾、无爆炸、无事故，杜绝严重非伤亡事故，确保安全生产平稳顺利进行，努力创建“安全型收费单位”。

企业下半年工作计划表

企业半年总结及下半年安排篇四

企业文化是公司文化，是老板的文化。是企业中长期形成的共同理想，基本价值观，作风，生活习惯和行为规范的总称、是企业经营管理过程中创造的精神财富的总和。对企业成员有感召力和凝聚力，能把众多人的兴趣，目的，需要以及由此产生的行为统一起来。它包含价值观，目标，行为准则、管理制度、道德风尚等内容。它以全体员工为工作对象，通过宣传，教育，培训和文化娱乐，交心联谊等方式，以限度地统一员工意志，规范员工行为，凝聚员工力量、为公司总

的战略目标服务。

企业文化内容如下：

1、公司简介。

2、公司训导、企业精神、企业使命、企业目标、企业愿景、企业发展战略、企业发展愿景、价值观念、企业道德、经营理念、服务理念、行为准则、企业作风、企业人才。

3、企业文化辅助：开展篮球比赛、乒乓球比赛、拔河比赛、演唱比赛、野外拓展训练、书法等活动。

4、开展技术标兵评比，员工技术比武等活动。

二、优化后勤保障

没有后勤的保障，就保证不了生产稳定正常的进行。要保证公司稳定正常的生产经营必须要有一个坚强的后勤做后盾。势必首先制定相关制度，优化对食堂，宿舍，水，电，办公用品的监管。优化零星修缮，部分固定资产的申报监管，优化卫生，环境，车辆等监管(按程序)。

1、加强行政岗位责任制、完善行政岗位制度。

2、加强行政后勤岗位责任制、完善行政后勤岗位制度。

3、加强行政总务岗位责任制、完善行政总务岗位制度。

4、加强保卫(保安)岗位责任制、完善保安岗位制度。

5、加强财产管理及零星修缮、完善财产管理及管理制度。

6、加强食堂、宿舍、水、电及办公用品领取等监督管理措施，完善管理制度

- 7、加强车辆的停放工作。
- 8、加强环境卫生的监督管理
- 9、做好与公司各部门的协调配合工作。

三、强化安全保卫

评比一个企业的强大，好坏，盈利，亏损，就在于这个企业势必是具备有一个安全感。所以要安全就得强化公司员工的安全意识、提高保安人员的思想素质和业务水平，加强“四防”工作，落实保安管理制度，培训提升保安队长的管理水平。加强对人员进出，公务访客，车辆物品出入，消防安全。做好防火、防盗、防灾，防破坏、防职业安全事故等管理。同时对员工进行安全教育，贯彻落实：“安全第一，预防为主”的指导思想。创造一个安宁祥和的工作，生活环境，保证公司财产和公司员工的人身及合法财产的安全。

- 1、建立健全安全保卫管理制度，落实安全生产经营责任制。
- 2、建立健全消防安全制度，强化消防安全管理，管理到位、层层落实到人，层层签订责任书。开展消防灭火演练。

四、开展员工思想教育培训工作。

- 1、公司形象教育培训。
- 2、员工行为礼仪教育培训。
- 3、办公职场的教育培训。
- 4、安全教育培训。

企业下半年的工作计划

企业半年总结及下半年安排篇五

(一)在加强经济宏观管理上有新贡献。

切实加强经济运行分析，研究破解热点、难点问题，并提出对策措施，努力做到科学监测，强化分析，适时提出宏观调控政策建议，当好领导的参谋助手，并认真撰写季度经济分析报告2篇。今年上半年，全县经济主要指标运行良好，1-6月份，预计全县实现地区生产总值51亿元，同比增长10.5%；1-5月份，全县完成财政总收入7.02亿元，同比增长16%；其中公共财政预算收入完成6.01亿元，同比增长19.7%；固定资产投资完成34.07亿元，同比增长23.89%；完成规模以上工业增加值20.8亿元，同比增长10.8%；1-6月份，预计城镇居民可支配收入和农民人均可支配收入实现120xx元和4970元，分别增长12.25%和13.5%。

(二)在规划编制水平上有新提高。

一是全面启动了“十三五”规划编制工作，成立了“十三五”规划编制工作领导小组，下发了“十三五”规划编制工作方案，提出上报了“xx县争取纳入国家和省十三五规划重大产业、重大事项和重大项目的建议”，起草了“十三五”规划基本思路。二是完成我县千亿斤粮食增产工程项目201x年度建设任务的上报工作及实施方案和资金申请报告的编制和江西省高标准农田建设规划(xx县规划)修编工作。三是正式启动生态文明先行示范区建设工作。成立了xx县生态文明先行示范区建设工作领导小组，草拟编制了《xx县生态文明先行示范区建设工作方案》，并下发各部门各单位征求意见。

(三)在项目建设工作上有新成效。

始终坚持把抓投资、上项目作为促进经济社会发展的重中之重。1-5月份全县完成固定资产投资34.1亿元，增长24.1%，

增速位居全市第四。争取省重点项目方面，我县成功争取旭腾高科项目、中广群发项目、成琚药业项目、上万高速项目等4个项目列入201x年第一批省重点项目计划，占全市的1/4，占县级单位的2/5，并均已按照承诺进度稳步推进，旭腾高科技项目列入省49次调度会，解决用地计划300亩。康泰机械线切割床生产项目、汇丰玻璃制品生产项目等18个项目已投产或基本完工。争取资金方面，截止目前，全县争取到位各类资金6.6亿元，完成年度计划(10亿元)的66%，其中争取到位竞争性资金7336.6万元，完成年度计划的(2亿元)的36.68%。

(四)在改革发展事业上有新进展。

一是作为经济体制和生态文明体制改革专项小组联络员单位，制定了《经济体制和生态文明体制改革专项小组201x年工作计划》、《经济体制和生态文明体制改革专项小组201x年工作要点》、《经济体制和生态文明体制改革专项小组201x-202x年工作规划》，并做好了专项台账。二是牵头推进了公车改革工作，成立了xx县公务用车制度改革领导小组，认真采集了我县行政单位和参公事业单位公务用车信息，并汇总核定了我县公车改革摸底及经费测算情况。三是认真开展现代服务业申报和日常工作。完成申报服务业集聚区厂房建设6家，申报建设面积75810平方米，成功争取到我县纳入上饶市现代服务业集聚区。引进赶街网农村电商平台、一亩田农村电商平台、城南故事电子商务有限公司等3家电子商务公司，完成了我县规上服务业的摸底调查，掌握了我县服务业的基本现状和发展势头。

(五)在重大战略实施上有新亮点。一是积极参与南昌、上饶两市就鄱、余、万三县加快融入南昌核心增长极的战略协作框架协议签订工作，并梳理出6类13个对接20xx年度融入南昌核心增长极重点项目。二是充分利用“鄱阳湖生态经济区建设省直部门联席会议”，积极上报了香港壹天高新科技聚酯薄膜生产、江南糖果产业园和成琚药业三个主要项目，并通

过省直联席会议解决了香港壹天高新科技聚酯薄膜生产项目一期用地指标300亩，其他两个项目难题也正在同步进行解决中。三是继续抓住全省县域经济发展先行先试县的重大机遇，进一步深入推进了“一中心三基地”建设(全国稻作文化展示中心、知名生态旅游基地、特色新型产业基地和鄱阳湖优质农产品基地)。

(六)在中心职能工作上有新突破。

(七)在干部队伍建设上有新举措。

一是深入开展“为官不为”问题专项整治行动。根据县委以及县纪委十二届五次全会精神和工作要求，科学制定了《县发改委关于开展“为官不为”问题专项整治实施方案》，全面开展以整治“慢作为”、“庸作为”、“懒作为”专项整治行动，切实解决“不想为”、“不会为”、“不敢为”、“慢作为”等突出问题，坚决纠正“为官不为”的不良作风。二是持续推进党风廉政建设。制定了党风廉政建设责任制，签订了党风廉政建设责任书，认真落实了由我委牵头反腐败工作任务，并分解落实到各分管领导和经办股室。三是扎实做好201x年党风廉政建设社会评价群众满意度工作。科学制定《县发改委201x年党风廉政建设社会评价群众满意度工作实施方案》，深入陈营镇珠山村认真宣传做好党风廉政建设社会评价工作，发放《201x年党风廉政建设社会评价宣传提纲》等资料400多份，收集群众反映意见建议10条，帮助当地群众解决实际困难6件。四是坚持机关效能建设常抓不懈。我委始终坚持把建立健全高效制度体系作为效能建设工作的首要任务，在上下班考勤、财务管理、为企业服务工作流程、绩效考核等方面注重制度建设，抓实抓好适用、管用的机关效能管理制度体系。

二、存在的问题和不足

上半年的各项工作虽然取得了一些成绩，工作效能不断提升，

作风越来越扎实，但仍然存在诸多问题和不足之处，主要表现在以下方面：一是受国际国内经济下行压力影响，部分重要经济指标全市排名靠后，从1-5月份数据看，固定资产投资总量全市第九，其中工业固定资产投资增长全市倒数第二，接待旅游人数和旅游总收入总量和增幅全市都靠后。二是投资增长的压力不断加大。重大项目开工不足，年初安排的未来科技城、惠达运营中心、好多鱼鱼饲料生产项目等13个项目推进缓慢；因项目前期工作滞后、投资主体资金紧张，一些已开工的项目，进展缓慢，不能按计划进度进行建设；部分项目，到目前资金无法落实，不能按计划开工建设。三是工作思路、工作方法和知识结构还不能很好地适应新形势、新任务、新要求，研究重大问题、党员干部进取意识、机遇意识、责任意识亟需增强等。对此，我们将在今后的工作中认真研究，积极探索，不断改进。

三、201x年下半年工作打算

上半年，我委工作虽然取得了一定成绩，但离县委、县政府的要求还有一定差距，下步工作中我们将查找差距、增添措施、落实责任，扎实做好各项工作，确保圆满完成全年目标任务。

(一)围绕中心抓谋划。

一是科学编制“十三五”规划。准确把握宏观政策和经济走势，高起点、高质量、高水平编制全县“十三五”发展规划，力求规划与国家产业政策和投资重点相衔接，与全省区域发展战略相衔接，与全市、全县发展定位相衔接。紧紧围绕国家投资导向和市场资金流向，精心谋划一批重大项目，力争皖赣铁路宣城至贵溪段扩能改造及昌景黄高铁途径并设立站、通用机场等进入国家和省市“十三五”规划盘子。二是全力做好经济监测。及时制定201x年国民经济和社会发展规划，提出经济工作建议，确定主要经济指标年度目标。准确把握宏观经济走势，认真分析发展的阶段性特征，积极开展经济

形势分析和预警预测工作。三是继续抓好调研分析，着力在提升课题质量上下功夫，提高课题研究的前瞻性、应用性、针对性。广泛开展调查研究，拓宽调研思路、创新调研手段，提高调研质量，更好地为县委县政府决策服务。

(二) 紧贴发展抓项目。

要把项目建设作为转型发展第一抓手，提升经济发展后劲。一要创新推进机制。按照“五个一”责任制要求，实行一周一通报，一月一调度、半年一小结，一年一总结制度，加大对重点项目的督查力度，加快项目建设进度。把考核作为推进项目建设的重要手段，奖优罚劣，形成科学有效的奖惩激励机制。二要强化要素保障。着力引进和培养规划、建设、管理、资本运作等方面专业人才。用好用活土地政策，提高土地投资强度，确保用地需求。学会用市场经济的手段推动发展，重点是要在破解资金难题上下功夫，继续做大平台，推进平台融资，积极争取债券发行和利用ppp模式，进一步释放民间投资潜力，保障项目建设的资金需求。三要充实项目储备。根据国家的产业政策和投资方向，及时清理全县重点项目库，调整和补充一批投资规模大、带动能力强的大项目、好项目，抓紧做好项目前期工作，争取上级更多的项目和资金支持。完善争资立项考核奖励机制，年内争取上级资金10亿元以上。

(三) 强化职能抓管理。

全面启动生态文明建设。按照《xx县生态文明先行示范区建设工作方案》，严格落实分工任务，建立健全生态文明先行示范区建设领导和组织协调机构，科学制定出台专项规划和配套政策，使全县上下形成推进生态文明建设的共识与合力。大力抓好节能减排。严格节能减排目标责任制，加强节能降耗预警调控，深入开展节能目标责任评价考核，确保完成上级下达的年度节能减排目标。落实投资项目节能评估和审查制度，突出抓好工业、建筑、交通、公共机构、商业等领域

节能，实施节能改造、合同能源管理推广等重点工程。认真做好改革攻坚。一是制定出台我县贯彻落实《国务院关于创新重点领域投融资机制鼓励社会投资的指导意见》和省、市实施意见的具体方案。二是根据国家意见和省、市里相关办法，研究制定我县政府投资管理办法、政府核准和备案投资项目管理办法。三是研究提出我县贯彻落实《长江中游城市群一体化发展规划》的实施方案。多谋思变招商引资。高度重视招商引资工作，创新招商引资方式方法，着力提高招商引资的实效，积极推进中广核集团、正泰集团、晶科电力农光互补发电站项目，壹天新能源科技有限公司10.8mw分布式光伏电站项目，华电集团、龙源电力集团风力发电项目招商和协调工作。

(四)提升服务抓建设。

一是坚持学习教育，强化干部职工的政治业务素质，努力提高行政能力和服务水平。二是坚持调查研究，将理论知识与实际情况更好地结合，综合分析，更好地服务于发展改革的中心工作。三是抓实领导班子建设和干部队伍建设，强化服务至上和群众利益无小事的理念，增强为群众办好事、办成事的能力。要有针对性地建立健全规章制度，从源头上预防和治理工作效能和作风存在的问题，进一步加强党风廉政建设，不断提高干部拒腐防变的能力。四是加强作风效能建设，扎实推进“阳光发改”活动，严格依法行政，提高依法办事能力和效率。五是推进党风廉政建设。加强对领导干部行使权力的监督，进一步落实述职述廉、谈话和诫勉、询问和质询等党内监督各项制度，强化日常监督，加强行政监察，加大问责力度，追究失职渎职行为。

企业半年总结及下半年安排篇六

一、加强基础管理，创造良好工作环境为领导和员工创造一个良好的工作环境是行政部重要工作内容之一。

一年来，行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

如：做到了员工人事档案、培训档案、合同档案、公章管理等工作的清晰明确，严格规范；做到了收、发文件的准确及时，并对领导批示的公文做到了及时处理，从不拖拉；做到了办公耗材管控及办公设备维护、保养、日常行政业务结算和报销等工作的正常有序。成功组织了室外文化拓展、羽毛球比赛、读书征文、管理学、市场营销学培训课、员工健康体检等活动，做到了活动之前有准备，活动过程有指导，活动之后有成果，受到一致好评；行政部在接人待物、人事管理、优化办公环境、保证办公秩序等方面做到了尽职尽责，为公司树立了良好形象，起到了窗口作用。

二、加强服务，树立良好风气

行政部工作的核心就是搞好“三个服务”，即为领导服务、为员工服务、为广场商户服务。一年来，我们围绕中心工作，在服务工作方面做到了以下三点：

1. 变被动为主动。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。特别是行政部分管的食堂、仓库、采购、车辆、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了积极主动。日常工作及领导交办的临时性事物基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了积极热情不越位。
2. 在工作计划中，每月都突出1—2个“重点”工作。做到工作有重点有创新，改变行政部工作等待领导来安排的习惯。
3. 在创新与工作作风上有所突破。在工作思路、工作方法等

方面不断改进和创新，适应公司发展的需要，做到工作有新举措，推动行政部工作不断上水平、上台阶。切实转变行政部服务作风，提高办事效率，增强服务意识和奉献精神。

三、加强学习，形成良好的学习氛围

行政部人员要具备很强的工作能力和保持行政部高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充各等方面的知识和深入钻研行政部业务知识。一年来，我部从加强自身学习入手，认真学习了公司业务流程、集团制度等业务内容，切实加强了理论、业务学习的自觉性，形成了良好的学习氛围。

企业半年总结及下半年安排篇七

首先是在日常的工作当中，需要让自己去积累足够多的经验，调整好心态，认真的去思考各方面成绩，半年的时间我也是从中学习到了非常多的知识，在这方面我也是感觉很有意义的，在平时的工作当中我能够虚心的去学习一些新的知识，在这一点上面我更加是充满了动力，作为一名__的学生我也是比较注重对自己个人能力的提高，这些都是一些基本的东西，这让我也是认识到了自己很多方面的提高，这给我的感觉确实也是很不错的锻炼。

回顾近期的工作我还是有很多进步的，我也一直认为这能够让我得到更多的进步，当然接下来我也一定会继续保持下去，平时会更加的注重，对自身各方面的提高，这是我应该要去调整好的，下半年的工作中，我需要合理分配自己的时间，这是对工作能力的调整，我也是非常在意个人能力的提高，我会虚心的去学习一些新的知识，让自己得到的更多的进步，下半年还是要严格要求自己，通过这样的方式，让自己认真维持好的状态。

作为一名__的员工，我还是感觉非常有动力的，也觉得很自豪，我也能够清楚的认识到了自己各方面的进步，这是我应该要去做好的，下半年的工作当中我也是应该要对自己有更多的进步，我应该要合理的去安排好相关的本职工作，在这一点上面我没有丝毫的质疑，半年的工作是紧张的，这方面我也是认识到了这些重要的东西，时间是比较快的，我也会利用好日常的工作时间，去积累更多的经验，这是我接下来应该要有的态度，在往后的工作当中，我也会认真去思考自己应该要努力的方向，也是接下来应该要去认真维持下去的。

下半年的任务依然很多，我一定好好的做好自己的工作，完成公司的要求，实现对个人能力的提高，做出好的成绩来，接下来的半年工作是会比较忙的，我一定会合理的去安排好自己的工作的。

企业半年总结及下半年安排篇八

20_年上半年，县联通分公司在市分公司的直接领导下，通过开放式预算和自主经营体建设工作，有效提高员工工作积极性，细化各项经营工作的有效落地，任务到团队到人，较好的完成了20_年上半年经营建设任务。围绕“移网、宽带双轮驱动”的经营理念下，坚定不移执行落地，各项业务快速提升，保持了增长势头，现将20_年上半年工作情况总结汇报如下：

一、稳抓稳打，做好业务收入增长、扎实基础，做好老用户维系工作。

20_年1-6月份，赣县分公司累计完成主营业务收入与去年同期增长率为7%，在网用户数同比增加11%，均创同期历史新高。加强与渠道沟通，强化老用户维系，鼓励渠道多办理转4g及存费送费或送业务活动，做好老用户保有，摆脱20_年维系保有率倒数局面，在客服部开展的维系竞赛中月月拿到奖励。

二、加强渠道建设，帮扶新建渠道。

本着合作共赢的发展模式，加大合作渠道的拓展，今年新增了县城、五云、白鹭、沙地、江口、王母渡乡镇8个合作渠道，其中沙地增加一家宽带合作渠道，加快了农村宽带发展，已完成20__年全年建设数。同时对新建渠道进行帮扶，尽快进入营销正轨。

三、落实实名制入网制度，规范入网流程。

加强对“三无”用户的监测，严格执行以周为单位进行实名制入网监管和清理，及时发现及纠正非实名制入网，进行渠道进行考核和处罚，从源头上对渠道行为进行防范。

四、活动不断，有效落实市分公司各项专项营销活动。

有效的开展了“首季开门红”、“倍增活动”“5.17靓号优惠大放送”以及正在开展的“暑假送流量”等活动，各项活动所取得的业绩在赣州同等规模自主经营体都排名中上。

企业年中工作总结及下半年工作计划

企业半年总结及下半年安排篇九

在20__年6月之前，我们在选择客户的问题上走了不少的弯路，那是因为我们对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以下半年不要在选一些只看产品的价格，对产品的质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

20__年下半年的计划如下：.

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户

关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。20__年上半年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20__年上半年这半年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，20__年上半年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

一、组织实施“阳光采购策略”——公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

20__年下半年年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20__年下半年年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天__区比__区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20__年下半年采供部继续围绕“控制成本、采采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长

期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序,增加了采购复核环节,采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核,再由采供部经理进一步复核,实行了“采购部的两级价格复核机制”,然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本,为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

三、进一步加强对供应商的管理协调

20__年下半年采供部进一步加强了对供应商管理,本着对每一位来访的供应商负责的态度,制定了《采购供应部供方信息表》,对每一位来访的供应商进行分类登记,确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握,从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录,在进行邀标报价之前,对商家进行评价和分析,合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维,公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来,甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度,供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业,供应商圈子相对独立,比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策,又能更好的为公司营造良好的外部合作环境,使供应商能真正全心全意的为东和服务,抛弃双方的短期利益,谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如:达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的

制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。