

2023年公司半年度工作总结(通用7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

公司半年度工作总结篇一

上半年，公司各级工会以“三个代表”重要思想为指导，坚持和谐社会的科学发展观，围绕企业中心工作，突出重点，创新思路，努力构建“学习型企业、知识型职工”，为公司上半年生产经营改革发展任务作出了积极的贡献。

上半年，面对能源、原材料紧张的不利因素，公司工会组织和发动全公司职工开展“节水节电”为主要内容的劳动竞赛，并做好指导工作。各级工会结合企业实际，围绕“节水节电”主题，在职工中广泛开展节能降耗竞赛，广大职工爱厂如家，积极投身到节能降耗活动中，大到生产工艺的改进，小到节约一滴水，一度电，致力做好节约文章。据统计，上半年全公司主要生产单位同比节水2253万m³节电2.62亿kw/h巨化报》开辟专栏，及时宣传节水节电先进经验。

上半年，公司安全生产形势非常严峻，连续发生多起职工死亡事故，两次发生大面积失电事故，给企业安全生产和职工生命安全带来严重威胁。为了遏制事故高发势头，确保职工人身安全，确保企业的安全稳定长周期生产，公司工会认真抓好“安康杯”竞赛，积极参与各类事故的调查处理，专门下发了“开展劳动保护监督检查的紧急通知”，各单位工会及时发动职工开展事故隐患监督检查活动，共查出事故隐患300余项，督促行政整改。在抢救两起失电事故中，职工中涌现出来的先进事迹，公司工会为股份公司电化厂pvc车间聚合四班等三个集体立一等功；为严桂花等三位同志立个人一

等功；7个集体立二等功；10位同志立二等功。

公司工会积极做好全国劳模推荐工作，认真报送厉德宝同志的先进事迹，经过多层次筛选，厉德宝同志荣获全国劳模荣誉称号，并光荣赴京授奖，为我公司争得荣誉。在厉德宝赴京前后，公司工会举行了隆重的仪式，宣传劳模事迹，弘扬劳模精神。对其他劳模组织了休养，特别是组织了离退休多年的老劳模50多人到武义休养，并进行了身体检查，体现了组织的关怀。为了提高公司职业技能带头人的素质，开阔他们的视眼，公司工会与人力资源部一起组织他们前往川化学习考察。

和谐劳动关系是和谐社会的重要组成部分，也是企业发展的基础和保证。上半年，公司各级工会在构建和谐劳动关系中做了大量的工作。随着公司产业结构调整进入攻坚阶段，铝厂、塑胶公司、化工矿业公司等单位部分职工将分流安置，公司工会按照公司统一布署，协助行政做好相关工作。多次深入这些单位了解情况，针对部分职工就分流安置问题进行的群体性上访，热情接待，耐心解释，职工的合理要求及时反映，有效地化解了职工的疑虑和矛盾，并监督好分流安置中的公正、公平。有关单位工会积极配合做好接受分流职工的工作，上半年共接收分流职工210名，目前这一工作平稳实施。

按照《巨化集团公司第四轮集体合同》的规定，新联公司、建化公司等单位签订了集体合同。

公司各级工会认真做好各类劳动争议的调解处理。严格依法办事，对侵害职工权益的行为督促行政予以纠正。近日，按照省总工会和省劳动和社会保障厅的要求，公司工会会同人力资源部一起上街举办了“劳动者权益保护宣传咨询”活动。近年来，由于我公司在维护职工合法权益，和谐企业劳动关系方面工作成效明显，最近，被省总工会推荐为“全国先进劳动争议调解组织”。

在企业产权多元化中，部分单位进行了职工投资入股。为了全面掌握情况，规范运作，减少风险，公司工会进行了调研。现股份公司及所属单位、电石公司以及热电厂采取的是职工信托持股形式；锦纶厂、建化公司、巨圣公司采取的是还本付息形式；汽运公司采取的是职工交纳风险金形式。在职工投资入股中，相关工会做了大量工作，进行了有益的尝试，这一全新的工作，是企业今后发展的趋势，对工会是个挑战和锻炼。在条件成熟时，公司工会将出台相关管理制度。另外，公司各级工会还做好了金信信托利息支付工作。

在企业民主管理方面，年初召开了公司职代会，进行了厂务公开。根据省国资委要求，公司领导在职代会上进行了述职、述廉，接受职工代表评议，整个评议工作认真规范，受到省国资委领导的好评。各单位民主评议工作也严格按照要求进行。

上半年，针对职工中出现的困难，各级工会用职工救助基金，春节期间为34户特困职工送去了慰问金，同时慰问了离退休和住院职工，全公司慰问金达上百万元。平时，只要职工发生天灾人祸，生老病死都能得到各级工会的及时救助。

公司各级工会女职工委员会组织和发动广大女工围绕“建功立业”主题开展活动，为企业的两个文明建设作出应有的贡献。“三八”期间，表彰了一批先进集体和先进女工，举办了大型“三八”庆祝活动。

巨化作为老企业要快速发展，焕发青春，必须创建学习型企业。公司工会根据全国总工会等9部委的要求，会同公司人力资源部、生产部、宣传部、培训中心、团委等6部门联合下发了《关于深入开展“创建学习型组织，争做知识型职工”活动的实施意见》，系统全面地对我公司创建学习型组织、争做知识型职工活动提出了要求，各单位工会结合实际制订了相应的实施意见。目前，一个“全员学习，提高素质”的活动正在广大职工中展开。

为了寓教于乐，丰富职工的文化生活，公司各级工会开展了丰富多彩的文体活动。公司工会组织举办了元旦春节庆祝活动、“三八”大型女工文艺汇演、广场文艺演出，协助团委搞好青年歌手大赛。

组队参加了衢州市第二届运动会的9个项目比赛，目前，金牌数名列第一。在6月份的全民健身月中，举行了千人健步走暨全民健身月开月仪式和“锦纶杯”嗒嗒球比赛。举办了大众广播操培训班。游泳池严格管理，有序开放，较好地丰富了职工的文化生活，工人文化宫在被评为市体育先进单位的基础上，被推荐为全国职工体育示范基地。

工会宣传工作进一步加强。公司工会专门召开了工会宣传报道工作会议，落实了全年工会宣传报道工作。继续与《巨化报》合办（工会园地）征文，《巨化报》重点宣传了模范职工之家的先进事迹。工会网页信息量增大，各单位踊跃来稿，有的单位工会主席亲自写稿，工会网页已成为宣传工会工作的主要工具，现在工会网页的点击率越来越高。

上半年，公司各级工会工作抓重点、求创新。公司工会年初就把今年确定为工会工作创新年，下发了工会工作创新意见。各级工会按照要求，大胆实践，在创建学习型企业、构建和谐劳动关系、节水节电竞赛、职工投资入股等方面的创新上取得明显成效。

公司半年度工作总结篇二

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。

公司半年度工作总结篇三

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、离岗股东的交流沟通工作。

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。

公司半年度工作总结篇四

今年上半年在公司综合管理部从事行政后勤工作，半年来，根据总公司行政管理的工作要求，结合分公司的实际，我认真完成了本职岗位的各项工 作，现对上半年的整体工作总结如下：

指导、协助下属三、四级机构更换新职场各项材料的准备工作；根据实际工作需要，向总公司申请增加分公司本部财务单。及时与机构对装修问题进行沟通，并审核机构职场装修预算。机构制作广告牌、指路牌费用的审核工作。根据各部门职能的调整，人员的'调配，对部分办公室进行调整并重新布局，合理利用空间；组织学习消防知识，提高员工的安全防火意识；更换职场窗帘、租赁绿色植物，美化办公环境；职场的安全保卫、清洁卫生等方面的管理。

在行政费用支出过程中，本着费用从紧、实际工作需要等原则，严格把控上半年的分公司本部和各机构的行政费用支出，尤其严格把控固定成本投入，透过以需申购、调配利用闲置设备等措施节约费用开支。根据总公司预算编制的各项要求，结合分公司的实际，及时地完成了职场费用、固定资产支出等预算的编制工作。

根据各部门及同城门店的需求，及时供应办公耗材、五金耗材、清洁用品，并适量进行管控，每月或季度定期结算，保障各部门及同城门店办公设备的正常运作。审核分公司本部物业管理、水电、停车等费用，按时办理费用结算，及时与物业管理公司沟通，处理各项物业管理问题。每月按时上报电话、耗材、招待等各类行政费用公示表。

完成了本部固定资产和低值易耗品包括申购、购置、入库登记、调拨、维修、报废、盘点等日常管理工作。根据各机构提出的申请及时审核配置及实际需要，并在分公司审批完毕后跟踪、落实和反馈总公司批复结果；按程序办理分公司与

分公司、分公司与各机构、各机构之间的资产调拨手续。根据总公司对门店闲置资产的处理意见，以内部调配为主要原则，根据各部门及机构实际需求，合理调配处置闲置资产。

对机构行政管理工作的管控力度不够，部分机构对总分公司要求上报材料、物资管控等工作执行力有待加强。审核职场装修方面预算经验不足。由于岗位的性质，工作面广、杂、琐碎，导致部分工作邂逅，未能及时办理。

加强与总公司各相关岗位的联系，力争得到总公司更多的指导和支持，更有利于本部和机构的工作。加强与机构的交流和管控，更有力地执行总分公司的相关制度，更好地为机构服务。加强自身职场装修方面知识的学习，吸取更多他人的经验，提高工作效率。

公司半年度工作总结篇五

弹指一挥间，时间匆匆流逝□xx年已经过去了一半。刚才听了各部门主管对公司几大版块工作的总结汇报。从报告中看得出，这半年，是我们xx不锈钢持续发展的半年，是我们齐心协力不断求索的半年。

在此，对大家取得的成绩表示热烈祝贺，对大家的辛勤付出表示真挚地感谢。

现在我对上半年集团公司总结工作如下：

第一部分：在惯性中发展。

数数我们上半年的亮点有哪些；我们的销售量仍旧大踏步增长：上半年实际销售量11.75万吨，比去年同期增长了44%。在全球经济下滑的大环境下，我们能取得这样的增长，实属不易！近12万吨的钢板经xx人之手到大江南北，天涯海角，我们销售的网络在不断延伸，我们的终端客户数量继续增加。

上半年，我们紧跟时代发展步伐，引进了新型的营销模式——电子商务。电商部成立以来，月销售量平均增长率达到38%，在人员少、时间短的情况下，我们电商部通过东方商城这一平台成功销售不锈钢产品900t□这是个新的良好开端，也是我们会继续加强的营销方式。

随着公司日益发展壮大，我们xx的品牌日益响亮，上半年，在各种大型商务活动中，屡屡出现我们的身影□xx在行业中的影响越来越大。

与此同时，我们继续保持着与各大钢厂的良好关系，目前我们仍然是东方特钢的第一大户，华东地区唯一一个核心代理商；通过不断的交流改善，与张浦的联络更加密切；最近青山、宝钢也慕名前来联络洽谈。

我们的各条战线的管理工作也都在改进和提高，都在满负荷运转，保障了经营的顺利进行，保证我们在不锈钢行业中稳坐前列！

但是，我深刻认识到，这只是在我们有了多年的实力积淀的基础上的惯性发展。事实上，我们仍有很多工作没有做好：如销售量没有达到目标；经营利润方面相差甚远；经营管理方面没有创新和进步□6s管理不进反退……一切一切，令人揪心！

成绩和不足都是过去，重要的是对于未来发展的思考。现在我与大家分享第二部分：在思考中前行。

这半年来，我舍不得出差，每天面临处理不完的锁事。一进办公室就坐下，一直坐到晚上八九点，躺在床上还睡不着，睡到两三点就醒了，满脑子是问题，是不断出现的事故。我记得《华为的冬天》中任正非说的一句话：“十年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见，也没有什么荣誉感、自豪感，而是危机感”——我也一样□xx的冬天让我们懂得，要

时刻警醒，未雨绸缪。面对现实，正视自我，我除了思索还是思索。

公司半年度工作总结篇六

截至20xx年6月底，我行对公一般性存款时点余额15.58亿元，较年初新增3.48亿元，对公存款日均12.76亿元，较年初日均存款新增0.37亿元。对公贷款余额18.96亿元，比年初增长6.43亿元。

对公客户数326户，较年初新增74户，排名全行第一；对公基础户110户，新增24户，排名全行第一；有效户新增12户，全行第三。

公司业务逆市上涨，在邵阳同业公司存款普遍下滑的情况下，我行公司存款逆流而上，新增存款3.5亿元。主要成果如下：

一是狠抓机构客户打基础。上半年，我行紧盯土储、棚改两大财政资金来源，落地邵阳市土储专项债资金5000万元。

二是打通直贴——再贴业务。截至6月末，我行贴现余额达8.82亿元，贴现额较年初增长7.03亿元，增量排全行第一，贴现余额排全行第一。上半年我行实现再贴现2.34亿元，落地金额占本年度人行再贴现额度的93.6%，大大领先其他同业。

三是普惠金融异军突起。上半年贷款投放金额2.46亿元，新增商票贷客户31户，投放额及客户新增排名全行第二和第一。

业务方面，较为依赖财政资金以及政府类平台融资，业务成果受政策波动变化较大，稳定性和可持续性不强，没有可对我行规模形成较大支撑的大项目及大客户落地。机构业务基础较弱，发展乏力，存款呈下降态势。深度经营客户能力较弱，存款冲刺能力差。因此需要拓宽客户渠道，丰富业务模式，走可持续发展之路成为必然选择。

主要目标是：一是日均存款规模增长2.5亿，时点存款规模增长2.5亿，稳定增长至18亿；二是继续保持公司客户数稳定增长，确保下半年新增100户公司客户。三是新增代发企业24户，代发人数20xx人以上。

深度经营机构业务。成立机构客户深度营销小组，紧盯邵阳市棚改及土储资金到位情况，加大我行与政府合作粘度。加快落地物业维修资金的线上自缴系统，扩大我行占比份额；深度营销公共资源交易中心，加深合作粘度，扩大业务合作模式，抢占业务合作先机；持续营销建设局，开立相关专户，吸纳建设资本金；医疗卫生板块市区内已营销邵阳学院附属第一医院及邵阳市中西医结合医院，加快项目落地，确保我行在医卫板块取得重大突破，并适当寻求市区内其它医疗机构客户的接触与业务开展；持续推动县域医疗机构业务深耕细作，落实新宁县人民医院及武冈市中医院的合作模式；填补教育板块与环境保护板块的机构业务空白，努力寻求合作机会。

深度经营类平台业务。一是要加强与邵阳城投合作，灵活运用我行产品，使我行授信规模效益最大化。二是要积极寻求周边市级类平台业务合作，并串联重点项目协同发展业务。

深度经营大项目大客户。加快落地邵阳城投8亿元北京所债券融资计划。此外积极寻找信托、租赁、基金等非银行金融机构融资渠道，牵线搭桥，撮合业务。

深度经营普惠金融业务。继续拓宽我行普惠金融业务合作范围，加强普惠客户联系营销，确保我行合作收益。

公司半年度工作总结篇七

今年上半年，我们市场商务部在公司的正确领导下，在兄弟单位的紧密配合下，认真贯彻“以港兴企，以港兴市”的战略方针，深入分析当前国际国内海运市场的新特点和周边港

口竞争日趋激烈的严峻形势，按照公司年初部署，结合港口实际，进一步统一思想，团结一心，加快发展，抢抓机遇，创新思路，狠抓突破，迎难而上。总体工作取得了长足的进步，为全年各项工作指标的圆满实现奠定了良好的基础。××年上半年，我们市场商务部三条航线共完成箱量。

现将半年来的工作总结如下。

做强做活港口经营，促进港口经济跨越发展的工作目标。在航线市场开发方面上半年在保持三条国际海运航线正常运营的基础上，重点开发内贸和外贸集装箱航线，通过内贸及外贸内支线来拉动外贸航线。在货源市场开发方面立足荣成扩展到整个半岛地区，进一步延伸到青岛及整个内陆地区，抓好重点货源的开发。随着公司领导班子的重新调整，为进一步完善组织机构，加强管理，充实力量，理顺部门内部事务，拓展外部业务，夯实工作基础，开创市场开发新局面。我们市场商务部设立了三个中心，七处办事处。进一步细分责任，落实到人，做到人人都管事，事事有人管，有效地推动了各项工作的开展。

我港起步较晚，相比周边港口国际航线不具有明显的竞争优势。

针对这种情况，我们市场商务部按照公司计划，结合区域经济特点，充分发挥港口与船公司双重功能，将开发内贸线和外贸内支线作为新的突破点和增长极。月份，开辟了石岛泉州线，在短短的几个月的时间内航线经营由初期亏舱进入爆仓，并由十天班单开，加密到五天班对开，外贸内支线也将逐步实行周双班运营。目前，我们市场商务部正在筹备石岛上海线、石岛泉州、广州线、石岛温州、宁波线的开通事宜。预计月底外贸内支线整班运营，内贸线五天班运营。内贸及内贸内支线的陆续开通，将使我港的联通网络遍布华东、华南地区，进一步增强了对腹地的辐射力、影响力和竞争力。

充足的货源是航线经营的根本。为深入开发货源市场，促进各条

航线的稳步开发和成熟。我们市场商务部始终将货源市场的开发作为工作的重中之重来抓。××年上半年，在开发内贸线和内贸内支线过程中，我们市场商务部充分利用各地办事处的力量，首先对腹地货源市场及行情进行了地毯式调查走访，根据区域资源特点、季节性、运输方式等，抢抓机遇，重点开发水产品集散基地、橡胶轮胎内外贸生产集散基地、再生资源进出口集散基础，农副产品集散基地等。在轮胎、纯碱、废纸、大米等已有货种的基础上，先后开发了玻璃、海带、鱼粉、虾糠、苹果、玉米、大纸、废塑料、鱼油、鱿鱼膏等新货种。在进一步加强与成山橡胶集团、威海三角轮胎集团、恒大化工集团、好当家集团合作的基础上，先后与威海蓝星玻璃有限公司、文登铃兰味精集团、石岛华鹏玻璃有限公司、俚岛水产集团等一些区域的龙头企业以及乳山华美纸业、文登各果品冷风库、气调库、荣成各鱼粉生产加工厂、水产品冷藏厂等中小企业建立了友好合作关系。同时充分利用中海、海兴等各大货代的力量，进一步扩大联营范围，拓宽市场开发渠道，加大揽货力度。货源网点日趋密集，货源腹地不断扩大。

我们市场商务部成立的时间较短，部门现有人员从事港口专业工作的时间都不是很长，有的还是实习的学生。业务不成熟，经验不足。经过一年多的学习、锻炼、充实和完善，我们在经营管理、业务。