

# 燃气企业上半年工作总结 公司上半年工作总结报告(优质5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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 燃气企业上半年工作总结篇一

一、公司资本金不足，难以满足大规模旅游投资项目的资金需求。到目前为止，公司实际到位注册资本金2990万元，企业融资能力受到限制。

二、公司流动资金不足，工程垫资捉襟见肘。商业银行的800万元短期流动资金贷款因财政未能提供承诺保证被搁置。

三、滩涂整治试验段工程因手续问题停工，需区政府大力协调，赶在台风来临前办妥复工手续。

四、各子公司所从事的项目基本上是海旅投资公司通过努力争取获得的政府代建项目或是各股东辅助支持的项目，其对外市场承揽的项目较少，市场开拓能力有待加强。

五、各子公司的成本控制和工作计划性有待进一步加强，工程质量控制、预算审核有待深入整改与规范，成本控制意识有待加强。

### 下半年工作思路和工作重点

围绕我司年度经营目标，抓大促小，以点带面，保障海旅的持续、强劲、协调发展。

一、重点推进天竺山综合开发和蔡尖尾山闽台文化大观园旅游开发项目。

充分利用天竺山交通便利、生态优美、资源丰富的条件，以南亚风情作为主题，突出其玛瑙、温泉、辣木等特色，结合生态旅游、农业观光和科技示范，尽快启动天竺山乡根俱乐部项目。

抓住闽台两岸的“五缘”“六求”，作大与台对接的旅游开发、文化交流、农业经贸文章，尽快启动蔡尖尾山闽台文化大观园项目。

二、重点保障厦足训练基地、过芸溪流域整治、滩涂整治试验段、天竺山防火防汛道路等重点代建工程项目。

今年10月份厦足训练基地必须竣工并迎接中国足协的验收，任务重，工期短；过芸溪流域整治工程项目要按市计委、市水利局的要求，因地制宜，结合景观、生态、旅游综合功能，抓紧资金落实、立项、征地、设计、招标等工作；在总结滩涂整治试验段工程经验的基础上，积极尝试结合旅游规划实现整个滩涂整治工程的吹填工作；今年“9.8”前2.5公里防汛道路要全面建成并投入使用，7公里长的防火道路今年要动工建设。

三、经营管理方面，在对外积极拓展市场，对内加强管理控制，要使市场招投标业务在公司的经营收入中所占的比重逐渐提升。要使各子公司加强成本核算、质量控制、费用审批，要加强工程施工、花木培育、景观设计等方面的原创技术研发力度，增强企业的核心竞争力。

## 燃气企业上半年工作总结篇二

很荣幸，我于\_年进入\_房地产公司销售部门从事房产销售工作。

现在，就过去的`工作做下总结：

### 一、存在的问题：

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；
- 2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容面对。

### 二、新的一年工作计划：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

#### 2、内部环境分析。

企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

#### 3、自身现状分析。

自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势

与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。

从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。

认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。

成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。

在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。

战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。

否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；

2、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

3、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

我坚信，通过我们团队每位成员的努力，在新的一年里，我们的销售行业将会不断壮大，超额的完成年度工作任务。

## 燃气企业上半年工作总结篇三

20是\*\*\*\*分公司组建以来初步实现产业结构调整、并向二次创业奋斗目标迈进的关键一年。一年以来，在\*\*\*\*公司的正确领导下，党政班子带领广大干部职工团结奋斗、努力拼搏，实现了新项目开发“零”的突破，企业管理迈上了一个新的台阶，全年主营业务收入9206万元，其他业务收入536万元，在扣除三项费用补贴100万元的前提下，全面完成了\*\*\*\*下达的“零”效益目标。特别是新的食品级防湿耐油纸用乳液项目的建成投产，实现了当年立项、当年建设、当年投产、当年出合格产品，其产品已得到用户的初步认可，标志着分公司今后的发展空间将更加广阔，为生存开辟了一条新径；它不仅填补了自企业重组以来没有独立知识产权和定型产品的空白，也给企业带来了无限生机与活力，给职工带来了希望，极大提升了人气，鼓舞了广大职工的斗志，下一步如果新产品开发市场前景看好，我们将积极筹备二期建设，届时必将迎来分公司的第二个春天。回顾去年的工作，我们主要做了以下几个方面：

### （一）新项目开发实现“零”突破，产业结构调整初见雏形

年是\*\*\*\*分公司走过的不平凡的一年，面对困难和挑战，我们经过不懈努力，千方百计寻找合作伙伴，最终根据反复论证和市场调研，与浙江大学达成共识，联合研发具有一定市场竞争力和发展前景的乳液项目，这一新产品的技术在国内市场具有领先地位。乳液项目的建设和投产是分公司去年最重要的工作之一，是分公司的“希望工程”，广大干部职工紧紧围绕“要在新项目开发上实现零突破”这一主旋律认真开展工作，并通过浙江大学的积极配合与全体参战人员的日夜奋斗，终于在11月上旬建成了总投资1800万元、年生产能力1000吨的乳液生产装置。多种经营部全面熟悉乳液市场并制定销售策略，目前已有3家厂商对我们的产品性能表示认可，为成功打开市场做了充分的准备。新装置的建成投产，从根本上改变了分公司单一的服务型企业性质，从而实现向生产

型企业的转轨过渡，随之产业结构也发生了质的变化。可以说，乳液装置的胜利开工是\*\*\*\*分公司生存与发展道路上一个重要的里程碑，它凝聚着党政班子的集体智慧和广大干部职工的辛勤汗水。该套装置的顺利投产使分公司产业结构调整已见雏形，为今后企业生产经营注入新的生机并打下坚实的基础。

## （二）深化企业内部改革，确保各项工作达标

1、完善hse管理体系，确保安全生产安全生产工作从来都是企业完成生产经营任务的基本保障条件。去年，分公司始终坚持“安全第一”、“安全就是效益”的原则，精心组织生产经营，强化安全管理，加强交接班制、岗位责任制、巡回检查制的管理和考核力度，持续推进hse管理体系的完善工作；并通过层层落实安全生产责任制，开展多种形式的安全检查，全年共整改各类隐患40项，避免了事故的发生，安全生产得到了保证，全年企业内部实现了人身、设备事故为零的目标。

2、顺利完成装置停产检修及日常维护任务，为生产保驾护航由于停工时间长等原因，2004年是建厂以来装置检修时间最短、要求最高的一年。机修、附企等检修单位在分公司统一领导下，强化施工管理，严格质量标准，科学制定安全检修方案，圆满完成了公司下达的各项检维修任务。其中，机修车间共完成230台安全阀检修、近千台阀门打压、日常抢修维护536项、机加工460项等工作，全年创产值130万元；附企公司共承担大修及追加计划397项，他们有重点、抓难点、严格按照施工网络进行。同时，分公司各相关部门做到了指挥协调到现场、安全、防火、保卫到现场和物资供应到现场的优质服务，尤其是物供公司，克服了大量困难，保证了物资供应及时到货，赢得了主业领导的好评。通过检修单位的辛勤努力和相关部门的周到服务，去年分公司顺利完成装置停产检修和日常维护等任务，起到了为安全生产保驾护航的作用。

3、严格控制各项考核指标，节能降耗、挖潜增效成绩显著去年，面对液化气销量同比有所减少、人工成本大幅增加等不利因素，为实现\*\*\*\*下达的零效益目标，确保全年不亏损，分公司坚持向管理要效益，实施低成本战略，加大节能降耗、挖潜增效力度。年初，分公司下达了各项费用控制指标文件，将费用指标细分、量化到具体部门，并严格考核、动态跟踪，全年累计考核55人次，有效保证了各项费用指标的控制，使管理费用比上年降低了8%。

## 燃气企业上半年工作总结篇四

由于该实验段为一期整治工程中地势最低、距离航道最近、围堰深度最深、海水冲力较大的地段，在施工中公司严格遵照“以泥治泥，清淤疏浚、因地制宜、环保节约”的原则，不断调查完善施工方案，创新施工组织，严格把关各项开支费用。现已完成围堰419米及内域吹填的格栅防护，并种植25米宽的红树林带2000米，投入麻袋16万条、土工布13000平方米，抛砂及回填淤泥7.2立方米。后由于前期手续问题停工至今。

完成了该项目的用地立项、选址意见书、用地规划许可证、方案设计、预征地、室外工程施工图、室外工程施工招标、市计委工程咨询中心概算审核、工程投资分析、周边配套规划设计等，并完成了沙石回填、道路施工、围网制作安装等，进入土质基础施工和草种培育阶段，能够按照中国足协的质量和进度要求如期竣工交付使用。

完成了项目可行性研究报告、项目建议书的编制、项目建议书的评审、项目的立项审批，并正在办理成立工程指挥部的有关事宜。

完成了防汛道路的立项、施工图设计及施工图审查；完成了防火道路的立项、设计委托、现状测量及设计方案。

# 燃气企业上半年工作总结篇五

中国证券市场经过二十多年的发展,其市场机制日益完善,证券公司作为市场上重要的中介机构,发挥着极其重要的作用。今天本站小编给大家整理了证券公司员工上半年度工作总结,希望对大家有所帮助。

进入安信证券已有半年了,这段时间自身在各个方面都有所提高,主要体现在:

## 1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来,从熟悉这个行业到通过资格考试,对证券这个行业有了初步的了解,而驻点银行,通过渠道营销,对证券业务又有了较深的理解,工作中能解决各种基本问题。

## 2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中,与客户的交谈和遇到的不同问题,提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访,为其提供全方位、多角度的服务,使安信服务真正的深入人心。

## 3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务,都认真对待,尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦,办事效率力求最快、最好。

在业务营销中,同样也发现了一些问题和自己的不足:

1、证券知识还须加深了解,需不断学习。

2、在与客户关系维护中,沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

### 1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

### 2、有效利用银行资源

在银行驻点已有半年了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

### 3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须不断的不断学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切切办法，尽自己最大努力来做。

我来齐鲁证券工作已经有两个月了，在这两个月里，无论是股票专业知识还是营销方面我都有了一定的进步。

在这两个月里，我开发的客户差不多10户，资产量也达到了上千万。当然，与公司其他的员工相比，我还是比较逊色的，但我会继续努力的。

6月份，经团队长的安排，把我派到了中国银行驻点，因为手头上有很多事情要处理，所以总体来说也没去中国银行驻点几天，但给我的启发却很多：

1. 因为驻点的券商很多，加上保险公司的一共有11家，有些券商驻点人员一来就两三人，有时在大堂的驻点人员比来银行办理业务的客户还要多，这让我不光觉得竞争压力之大，还让我觉得这种驻点方式应该改进。

2. 经过我跟一个理财经理的沟通，从中了解到了，这间中行跟广发证券已经有合作了，残酷的讲就是在这里驻点的券商只能得到一些小虾米，或者只是个陪衬。

3. 因为最近股市行情不太乐观，所以那些去中行办理业务的客户都是谈股色变，他们更倾向于银行的理财项目。

也许是我的营销功力还很浅，所以在银行驻点方面我还是有些无从下手，但经队长的指点，让我有了新的想法。天天去那里驻点不一定有效果，所以我就直接跟理财经理打交道，不过还好，之前总听别人说那个理财经理很难接触，可这点对我来说还不是件难事，只是让我担心的是，他们私下与广发证券的合作，这真的很难让我把这个渠道打开。

我最近一直在测试用微博来服务我手下的客户，可能刚开始，还没有什么突出的效果，但我觉得这也是很重要的客户追踪服务，一个好的客户经理，不光要不断开发新客户，还有一点就是服务好现有客户。我从朋友那里听到，因为他们对客户很好的服务，让客户有了一个不错的收益，所以他们的客户都是客户介绍过来的，这样形成了一个良性循环，使得他们不光有新的客户量增加，资产也得到了很大的提升。所以

即便是低迷的股市行情，他们的客户也不会谈股色变。

这就是我这两个月的工作总结，很多方面我还是比较稚嫩，还要不断的磨练和学习，我会在##证券这个不错的平台上很好的提升自己。

首先，我必须要感谢公司为我提供了良好的学习环境，让我对证券市场有了更加深刻而清晰的认识。其次，我还要感谢各位在工作中给予帮助的同事，在今年的工作中，我们不仅仅是理念上有了长足的进步，在客户服务质量和营业部柜台形象方面，半年来也有了很大的提升。现将半年来的工作情况总结如下：

### 一，完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且对存量客户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部有了更好的认识和信任。

### 二，交易所应急演练和柜面业务系统恒生2.0的测试

上半年我们公司参加了两次交易所下达的应急演练测试，这项工作都是在周六进行的，当出现信号中断时如何在最短时间内切换至灾备机房服务器，如何进行风控报备，如何进行现场客户的安抚和解说工作等，都进行了很好的测试和学习，让营业部交易系统正常运作，防范于未然。

上半年我们公司组织了几次恒生2.0账户系统的升级测试工作，

主要包括联合开户、创业板业务、电子凭证扫描业务的升级改造，现基本可以用2.0系统实现所有业务。在测试期间，我们利用了下班和周末加班的形式进行了测试工作，由于系统一个控件联系到多个菜单，所以每次测试都是要每项业务菜单都测试一遍，包括个人、机构账户，发现问题及时记录，对于一些新增内容重点学习，比如新增了客户的证件签发机关、联络方式和联络频率，修改了客户反洗钱风险等级设定，最终配合总部完成了每次测试工作。

### 三，客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《关于加强证券公司账户规范日常监管的通知》和中国证券登记结算有限公司《关于进一步加强证券账户日常管理的通知》的精神，落实“证券公司应当定期对其柜面系统以及登记结算系统登记的投资者账户信息进行全面核对更新，我们花了两个月时间，加班加点对三万多个客户进行了留存资料的核对和制作电子文档工作，对客户进行标识，如无反面、缺身份证、身份证过期、缺职业学历等，并最终完成了所有客户的资料核对，制作成表，将13000多个人客户提供给客服人员电话通知前来补充更新资料。对于xx年12月31日之前的机构客户也进行了集中核对，记录客户的留存证件复印件年检情况、询证函和各项业务单据的留存情况，并制作成表，提供给客服人员进行沟通。

### 四，运营条线员工星级晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工星级晋级评定工作，我参加了今年第一次的星级评定考试，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务，协助司法执行，基金，创业板qib业务，反洗钱，新老三板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧复习平时不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通过了本次晋级二星级员

工的申请。在今后的星级晋级评定中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并积极拓展自己的才干，争取能再上升至三星级员工。

在即将过去的xx年里，面临上半年股市行情低迷、账户资料集中核对工作量大、基金营销遇阻等诸多困难，我们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意3号的营销任务，希望在下半年中，紧跟公司发展步伐，继续完善日常工作，提升客户服务质量，树立良好口碑，让管理和服务上一个新台阶。