

# 最新企业半年工作报告 企业半年工作总结 (汇总10篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 企业半年工作报告篇一

上半年，我科遵循医院所提倡的以病人为中心，以提升医疗服务质量主题的服务宗旨，仔细执行本年度护理工作计划，按xx省(市)医院护理服务质量评价水准的基本要求及水准考核细则，完善每一个护理规章制度，改进服务流程，改善住院环境，强化护理质量控制，持护理质量持续改进。现在把xxxx年上半年我科工作总结如下：

- 1、对各级护理人员进行三基培训，每月组织理论考试和技术操作考核。
- 2、每周晨间提问两次，内容为基础理论知识、院内感染知识和专科知识。
- 3、组织全科护士学习了《护理紧急风险预案》并进行了考核。
- 4、组织全科护士学习医院护理核心制度，并进行了考核。
- 5、有x名护士参加了护理自学考试。
- 6、每个护士都能试练掌握心肺复苏急救技术，并进行了考核，合格率xxx%□
- 7、各级护理人员参加科内、医院组织的理论考试、技术操作

考试，参加率xxx%[]并取得优异的成绩。

实行了首迎负责制，规范接待新入院病人服务流程，推行服务过程中的规范用语，为病人提供各种生活上的便利，对出院病人半月内制动询问病人的康复情形并记录访问内容，广泛听取病人及陪护对护理服务的意见，对存在的问题查找原因，提出整改措施，逐渐提升服务质量。半年中病人及家属无投诉，医院组织的服务质量调查满意率xxx%[]科内发放护理服务质量调查表xx份，病人满意率xxx%[]提名表扬服务态度最好的护士xx人次。

每周护士会进行安全意识教育，查找工作中不安全因素提出整改措施，消除差错事故隐患，仔细落实每一个护理规章制度及操作流程，发挥科内质控小组作用，定期和不定期检查每一个护理制度的执行情形，护理差错事故发生率为零。

护理文书书写，力求做到准确、客观及连续护理文书即法律文书，是判定医疗纠纷的客观依据，书写过程中要仔细斟酌的，能客观、真实、准确、适时、完整的放映病人的病情变化，逐渐强化护理文书正规书写的重要意义，使每个护士能端正书写态度，与这与这与与此同时强化监督检查力度，每班检查上一班记录有无纰少，质控小组定期检查，护士长定期和不定期检查及出院病历终末质量检查，发现问题适时纠正，每月进行护理文书质量分析，对存在问题提出整改措施，并继续监控，上半年出院病历，护理文书合格率达到了xxx%[]

病房每日定时通风，保持室内安静、整洁、空气新鲜，对意识障碍病人提供安全有效的防护措施，落实岗位责任制，按分级护理水准护理病人，落实健康教育，强化基础护理及为重病人的个案护理，满足病人及家属的合理需求，上半年护理住院病人、各级别护理病人合格率xxx%[]无护理并发症。

完好率达到xxx%[]急救物品进行四定管理，每周专管人员进

行全面检查一次，护士长每周检查，随时抽查，保证了急救物品始终处于应急状态。

按医院内感染管理水准，重点强化了医疗废物管理，完善了医疗废物管理制度，组织学习医疗废物分类及医疗废物处理流程，并进行了专项考核，使院感监控指标达到治疗水准。

- 1、基础护理不到位，个别班次新入院病人卫生处置不适时，卧位不舒服。
- 2、病房管理有待提升，病人自带物品较多。
- 3、个别护士无菌观念不强，无菌操作时不带口罩，一次性无菌物品用后处理不适时。
- 4、学习风气不够浓郁，无学术论文。
- 5、护理文书书写有少项、少记、内容缺乏连续性等缺陷。
- 6、健康教育不够深入，缺乏动态连续性。

是一种产生感想之后写下的文字，主要作用是用来记录自己的所思所感，是一种读书和学习实践后所写的感受文字。与学习礼记相近；实践体会同经验总结相类。在心得体会当中我们能够记录自己的感想以及在各方面的感悟，对于个人的觉悟和思想提升有着很大的帮助。

## 企业半年工作报告篇二

半年来，我市乡镇企业工作紧紧围绕市委提出的“工业兴市”和实施项目带动战略目标要求，以创业竞赛活动为契机，突出重点，着力抓好“招商引资新上项目、推进工业平台建设、培植龙头企业、加大工业技改力度”等项工作，克服了电短缺、原材料上涨等不利因素影响，乡镇企业工作继续保

持较好的发展势头。全市乡镇企业完成总产值11.396亿元，比增9.1%；工业产值完成6.9942亿元，比增12.8%；出口交货值完成0.6139亿元，比增10.4%；上规模工业企业17个，实现产值1.8129亿元，比增13.56%。从效益上看，完成增加值2.46亿元，比增12.64%；利润3222万元，比增8.96%。

1、招商引资新上项目保持较好的发展势头。1—6月全市乡镇（街道）组织外出招商引资74批208人次，新上项目42项，续建项目12项。新上项目中已投产16项，在建26项。新上项目实际到资50万元以上的12项，占计划20项的60%；100万元以上26项，占计划40项的65%；500万元以上4项，占计划20项的20%。新上项目和续建项目计划总投资45377万元，实际到资15876万元。12个较大的续建项目中已有二个项目建成投产。招商引资新上项目取得较好成绩主要在于：

一是领导重视。无论是市委市政府领导还是乡镇（街道）领导都是非常重视招商引资工作，特别是市委领导多次在会上下部署和强调这项工作。

二是采取项目负责制。各乡镇（街道）对今年乡镇企业新上项目计划任务进行逐个分解落实到领导个人，平时由负责人对项目进展情况进行跟踪、服务，年终对项目的完成落地情况进行考核。

三是积极组织参加各种展销会、推介会、洽谈会、投资贸易会。仅乡镇企业参加上海农副产品展示展销会和福州投资贸易洽谈会的120多人，参展产品80多种，洽谈和引进项目近20项。

2、加大企业技改力度，促进经济稳步增长。上半年共完成技改项目19个，投入技改资金1481万元，占年计划的59.2%，比增15.6%。技改后可新增产值6800万元、税利650万元。如小湖镇的化工橡胶机械厂扩大厂房、购买设备7台套投入资金108万元，到现在产值已达567万元，是上规模工业发展较

好的企业之一。黄坑镇重视私营和个体企业的技改，特别是加大对竹制品加工企业技改的力度，使竹制品的质量和附加值都得到了一定的提高。

3、农副产品加工业带动农村经济的发展。全市各乡镇（街道）按照“工业兴市”发展战略，突出、突破工业，重点扶持、培育了一批“贸工农”农业龙头企业。去年引进的包括铭彩天然香料有限公司、展旺保健饮品有限公司、金鹿畜禽产业开发有限公司等农产品加工龙头企业19家，还有上规模的农副产品加工企业7家。这些农字头的上规模企业和龙头企业可带动农户11000万户，安置农村劳动力1320人，比增10%。

农业产业化龙头企业，不仅发展态势好，而且带动力强，经济社会效益高。如水吉酱菜厂采用“订单农业”方式，拟向5000家农户签订1万亩蔬菜种植合同，带动了一大批农民种植蔬菜致富。总投资8000多万元的水吉、莒口、徐市奶牛场和将口隆圣食品有限公司四家企业上半年产值达1560万元。将口隆圣食品有限公司已迈进我市上规模企业的行列；水吉酱菜厂投入290万元新建厂房建成已投入正常生产，该厂也即将成为上规模企业。

4、工业平台建设稳步推进。乡镇（街道）在工业平台建设中，坚持以项目先导、统一规划、逐步开发原则，稳步推进平台建设，带动了全市工业平台整体推进。如潭城街道充分利用城效优势，大力开发建设白茶布工业平台，力度大，速度快，去年就引进7家企业入园，总投资达5750万元。童游街道工业平台基础设施较完善，在去年入园企业4家后又新增2家企业入园，共引资2200万元。将口镇工业平台面积大，去年镇政府已投入资金200万元启动黄瓜山工业平台第一期基础设施建设，平整土地150亩，今年上半年镇政府又投入20万元新增平整土地120亩，新增引进入园企业1家。

三大工业平台建设已构筑起南武线环保、科技型工业走廊的雏型，将进一步带动南武沿线工业投资热潮。到6月底全市各

乡镇（街道）工业平台基础设施建设总投资5260万元，平整土地面积4280亩，入园企业上百家，入园企业固定资产投资达13130万元。

5、加强安全生产管理，注重环境保护工作。各乡镇（街道）始终以高度的责任感、使命感把安全生产工作摆在首位，进一步完善各项规章制度，落实安全生产责任制。突出重点开展了针对“三合一”厂房、压力容器及易燃易爆企业的专项治理整顿工作，检查督促了生产使用危险化学品企业、矿产企业、竹木加工企业落实安全生产措施。如潭城、水吉经委能结合实际，大力宣传《安全生产法》等法律、法规，要求企业切实落实安全生产措施，对出现事故苗头及时发出整改通知。同时我们还引导、督促企业正确处理好加速发展与环境保护关系。

乡镇企业投入资金1500万元，今年上半年又投入650万元用于粉尘、污水、废气、尾矿等方面环保治理，取得明显的社会效益和经济效益。由于全市安全生产和环境保护工作抓得紧，抓得实，措施得力，有效控制住各种重、特大事故发生。

一是全市乡镇企业发展工作总体上仍不平衡。潭城、童游、将口、麻沙等城郊、国道附近乡镇（街道）工业发展速度较快，偏远乡镇受到地域、交通、资源等因素制约，在工业平台、新上项目等方面仍没有大的进展，乡镇之间的发展速度在逐渐拉开。二是规模以上工业发展仍然缓慢，全市仍有6个乡镇是空白的，占全市的46%，且1—6月规模工业只完成计划的40.1%。三是由于取消乡镇企业管理费，乡镇企业系统工作受到很大影响，有的乡镇经联委工作无法正常开展。四是局创业竞赛、招商引资任务尚未完成。

20xx年下半年，要认真贯彻落实省、市乡镇企业工作会议精神，紧紧围绕全市创业竞赛活动，进一步加大招商引资力度，全力推进乡镇（街道）工业平台建设，主动与市里五大企业簇群的核心企业相衔接，加快引进上规模工业和农副产品龙

头企业，继续实现乡镇企业持续发展，使乡镇企业在有效转移农村劳动力、统筹城乡发展、全面推进小康社会建设中占有重要地位。下半年要突出抓好以下工作：

1、继续抓好招商引资活动。要坚持突出工业，突破工业，必须大力抓好项目开发，要在抓好常年招商引资的同时，扩大山海协作领域，抓住突出工业发展的契机，充分利用我市资源丰富、劳动力成本低等优势，按照“优势互补、互惠互利、长期协作、共同发展”的原则，多层次、多途径地开展山海协作，扩大合作领域，走出一条山海协作的新路子，促进项目的引进。确保全年新上项目80个，其中实际到资50万元以上的项目为20个，100万元以上的项目为40个，500万元以上项目20个，引进市外资金1.5亿元任务的完成。局机关要加大招商力度，力争完成市委、市政府下达的招商引资任务。

2、大力培植龙头企业。加快乡镇企业结构调整。造就一批具有产业优势、行业优势、产品优势、生产要素比较优势能够支撑建阳乡镇企业形象的规模以上企业。上半年规模企业17家，下半年计划新增4家，争取年产值达到45250万元，税利4500万元。要把发展农副产品加工业作为乡镇龙头企业的主攻方向，集中人力、物力、财力重点支持一批农副产品加工龙头企业，特别是粮食、奶业、茶果、蔬菜上。

3、抓好企业的科技进步和技改工作。要把科技进步作为增强乡镇企业整体素质的支撑点。实现乡镇企业发展的新突破，必须紧紧依靠科技进步，推进技术创新，走内涵发展的路子。乡镇要培育一些科技型示范企业，选择一些基础较好的企业进行技术改造和开发。要广泛开展质量振兴活动，进一步推行iso9000质量管理认证工作。要争取3家企业完成iso9000质量管理认证。要加大企业技改的力度，力争投入技改资金达到5000万元。

4、继续抓好乡镇企业工业平台建设。把沿208国道的水吉、回龙、小湖工业小区建成农副产品、绿色食品工业区；把沿

南武路的塔山、将口、徐市、回瑶工业园区建成高科技、旅游观光工业区；把西片的黄坑、麻沙、莒口、书坊工业小区建成环保、传统型工业园区。

5、加快企业信息网络化建设。要建立建阳市乡镇企业信息网，开发乡镇企业基本数据库。要动员企业加大对项目、产品、招商、培训、人才、企业管理、政策法规等网上宣传力度。要督促年产值500万元的规模企业都要购置电脑，建立网络平台，培训专业人才，开展电子商务，加速信息化带动工业化的进程。

6、要加强安全生产工作。要以高度的责任感、使命感把安全生产工作摆在首位，以对人民生命财产高度负责的态度，切实加强领导，落实好安全生产责任制，严格执行各种规章制度，确保乡镇企业不发生特、重大事故。

## 企业半年工作报告篇三

公司注册资本\*万元，总资产\*亿元，设备年生产能力\*万双，企业安全生产工作总结范文。厂区占地面积\*平方米，建筑面积\*平方米，现有员工\*名，\*集团生产的'产品遍布国内上海、广东、重庆等31个省、市、自治区；国外主要销往欧美、澳洲、中东、东南亚等30多个国家和地区，深受国内外客商喜爱。200\*年完成工业总产值\*万元，销售收入达\*万元，出口总额\*万美元，连续多年保持快速发展。

认真抓好安全生产工作是一项至关重要的工作，为了对社会、对企业、对每个职工负责，多年来，公司紧紧围绕安全生产、国泰民安主题，积极贯彻安全第一，预防为主工作方针，大力推进企业安全文化建设。我们清醒地认识到：没有安全就没有效益；安全是企业生存、发展、壮大的重要保证，工作总结《企业安全生产工作总结范文》。现就公司在安全生产上的工作进行以下总结：



一、加强安全生产宣传、教育工作，提高全体职工的安全意识。

宣传、教育工作是首要的任务，为了做好安全生产工作，公司历来很重视安全宣传、教育工作，具体做法是：

1、在公司的每月十二个版面的宣传栏中，规定了每期不少于二个版面宣传刊登消防安全生产管理知识；在订阅的各类书刊中，安全生产、劳动保护的杂志、书刊占30%。

2、针对公司近年来生产发展迅速，新增职工多，特别是外地职工对交通规则的意识淡薄的现象，公司专门组织举办交通安全学习讲座向员工讲课，宣传交通规则。

3、做好员工的安全生产培训

工作。我公司对新进员工首先进行为期二天的安全生产、基本工艺生产流程等等的培训，再根据不同的工种进行为期八天至半个月的跟班学习操作规程，经过考核合格后方可持证上岗。并按专业工作需要，积极派员外出参加各类安全知识培训班，例如：电工、电焊工、机械、电气操作工、消防知识等学习和考试，达到持证上岗。

4、公司安全领导小组专门组织人员编写《员工安全手册》发放给员工，每人一册，以规范员工生产、生活行为，提高自觉性与自律能力。

5、在厂区的公共场所、职工宿舍、生产车间内的墙壁上都设有安全、文明生产、操作规程、安全疏散灯、禁止吸烟的标语和标志。

## 企业半年工作报告篇四

日前，区28户新组建的非公有制企业党组织正式成立，这

是××区以开展“集中组建月”和“双十佳”评选活动，推动全区非公有制企业党建工作的又一创新之举。现将工作总结如下：

### “要让党旗在每一个非公企业飘扬”

××区地处××市中心城区，辖区内共有非公有制企业402家，从业人员6万多名。截至xx年底，这些企业的总产值达到100多亿元，税收近8000万元，占全区财政收入的56%，成为××区经济发展的重要支柱。但由于非公企业行业种类多、人员构成复杂、流动性大的原因，使得非公企业的党建工作成为一个薄弱环节。

小型企业的党员也纳入管理，不让一个党员脱离组织。另外，区委组织部还定期召开非公企业党建工作联席会，让未建立党支部的非公企业主列席会议感受组织氛围。

截止目前，全区共成立非公有制企业党支部81个，其中69户规模以上非公企业已建立党组织57个，11所民办院校党组织的组建率达到100%，全区规模以上非公企业党组织的组建率已由42%提高到83%。仅西兰办辖区非公企业职工中就有32人递交了入党申请书，其中18人被列为入党积极分子，6人已发展为预备党员。

### “企业有了归属感，员工有了依靠”

“即使活还没干完，一到下班时间，员工马上就没了精气神，”义乌商贸城总经理张民政谈起党建工作深有感触地说，“我当时想，如果也能像公有制企业一样，有一个党支部，发挥党组织的作用，激发员工的向上精神该多好！”张民政的这种想法同样也代表了众多非公企业主的心声。据××区委组织部长张兴发介绍，在××区推进非公企业党建工作之前，非公企业党员人数相对较少，组织活动处于松弛或停顿状态，在一些小企业、个体经营户中，甚至还存在

若干不愿透露自己党员身份的“隐性”党员和把组织关系往兜里一揣就不管的“口袋”党员，不但企业的凝聚力不强，而且党员的模范带头作用也根本无法凸现。

了归属感，员工也有了依靠。”××交运汽车服务有限公司在没有建立党组织前，车主办理上户、挂牌、年检等手续时都得自己跑，既花钱又浪费时间□xx年8月，公司成立了党支部。经过深入的调查了解后，党支部自觉地承担起了这些让车主“闹心”的麻烦事，并明确告诉车主，“有困难，找支部！”刚刚跑车回来的经营户王炳军告诉笔者，自己刚开始经营车时，由于不懂程序，东奔西跑不说，手续还老办不下来。公司党支部了解到自己的困难后，主动指派一名党员帮自己跑前跑后，没几天就办好了所有的手续。他说，自己的车能顺利运转，真是多亏了党支部。据了解，该公司党支部成立5年来，共帮助车主解决各种困难1200多个，党支部真正成了增强企业凝聚力的一把“金钥匙”。

在党建工作的影响和感召下，一些企业家的思想认识发生了深刻变化，回报社会，支持公益事业，已成为企业家们的自觉行动□xx年，全区81户建立党组织的非公有制企业，先后为结对共建新农村、扶贫帮困、建校修路等社会公益事业捐款捐物价值330余万元。

“平时看得出，关键时站得出，危难时豁得出！”

“从前觉得企业抓好经营能赚钱就行，现在看来，党支部在促进企业健康快速发展上作用不可小觑！”正大国际家具会展中心党支部书记符炳钦这番话道出了诸多非公企业主的心声。

为了充分发挥党员的先锋模范作用，正大国际家具会展中心党支部根据每个党员的工作岗位，制定了岗位创优目标，并公开公示，接受群众监督，加强绩效考核，从而把党员的先锋模范作用与企业的发展紧密结合起来了，使党建工作有了

实实在在的内容。今年8月8日，××遭遇暴雨袭击，降雨量超过100毫米，正大国际家具会展中心成为泽国。“当时已近深夜12点，”会展中心员工李欣哲说，“支部的16名党员自发来到会展中心投入抢险，等其他员工赶到时，他们已经奋战了很久。”这件事对员工们触动很大：党员的模范带头作用，以前听别人说起过，没想到就出现在我们身边□xx年，正大国际家具会展中心就成立了党支部，订立党员示范岗，组织每周升一次国旗，六年来从未间断，每周一支部书记定期和股东谈心……一系列活动使企业的凝聚力变强，企业的社会影响力扩大，员工要求入党的积极性高涨，该企业董事长袁宝成也于近日递交了入党申请书。

一个个活生生的事例，让××区广大非公企业主从心底里认识到“党建也是生产力”这一不争的事实，也让更多的员工和企业主进一步增强了对党的感情，提高了对党的认识，纷纷积极要求加入党组织。目前，全区136名申请入党的非公有制企业员工中，有企业主23名，占17%。区委书记严维佳说，非公企业党建工作今后的任务之一，就是把党员培养成优秀员工、把优秀员工培养成党员、让优秀党员成为企业骨干。要让非公企业中的优秀党员“平时看得出，关键时站得出，危难时豁得出，真正成为企业发展中的中坚力量！”

## 企业半年工作报告篇五

时间飞逝，转眼间本学期已临近期末。这一学期来，我在学生会组织部这个大家庭中成长着、发展着、探索着，真的是有所进步、有所收获。回顾过去，既是为了更好地汲取经验和教训，更是为今后的工作奠定更好的基础。这一学期组织部所做的工作，总体说来还是比较成功的。从团勤整理到学生干部培训班的圆满成功，我们组织部的所有人，都认真积极地参与了各项工作活动，做到了内部紧密团结，互相帮助，听从学院的工作安排。

### 一、本学期参加的各项活动

## 1、本职工作

组织部的本职工作更多的多功能厅五楼的会场布置工作，因本学期活动比较多，所以布置会场的次数也比较多。经过两个学期的学习和摸索，基本掌握了布置会场的工作能力（包括：打印及粘贴标签、会场场地划分等）；布置会场时干事间配合默契不断提高，提高了工作效率。但会场座位编排能力还有待提高，今后需要多加注意。

## 2、“十佳团员”、“十佳团支部”评比

这也是我们部门的本职工作之一。团员评比分数统计很考验我们工作的是否严谨、细致，因为这不仅关系参评同学的切身利益，更关系到院团委形象、组织部的工作能力问题。本次工作，采取了按学部分组、交叉统计的方法，但评比之前没有对干事进行系统的培训工作，以至于评分时，因工作不够细致严谨、对评分细解读出现偏差，分数落差大。后经四位部长从新认真统计才避免了出现分数错误的严重工作事件。这一工作险情极大的考验了我们的工作能力更是给我们敲响了警钟：今后的工作一定要更加细致严谨，既然身为学生干部，就应该时刻把学生利益牢记于心。

## 3、学生干部培训班

这是我们部门最重要的本职工作。学生干部培训班主要是对学院、学部副部级以上干部进行系统的学生工作讲学。组织部作为干训班的承办单位，主要负责座位安排、考勤、打印学员证及相应的后勤工作。我在本次干训班（四期讲座，一期结业典礼）的工作中主要完成了引导员、考勤员的工作。打印学员证的工作因与个人上课时间冲突，所以就没有能参加。总体而言，虽然在第三期讲座的时候出现了开门不及时的问题，但总的来说本次干训班的工作是十分成功的。

## 4、协助参与其他部门的各项工作

本学期，组织部参与配合其他部门的工作次数比较多，例如“书香校园”、“校园十大歌手晚会”等，都能够以部门严谨的工作作风和过硬的工作技能完成好，工作过程中，积极与其他部门交流合作，有力地促进了部门间的友好关系。

## 二、工作中不足的方面

1、重复性的工作过多，工作能力提高单一，干事普遍没有积极性。譬如“布置会场”工作。可以考虑与其他部门合作，多进行部门间工作的交流学习，既有利于加强部门间交流学习，更有利于我们提高不同方面的工作技能。

2、组织部既然是学生干部培训班的承办者，那就不应该只是工作的主动者、开班后的旁观者！我们干事辛苦完成了开班需要的各项工作，开班时只能在院办候场，等着结束后撕除标签。既然组织部的工作章程上有“负责学生干部考核”一项，那我们就更加需要一同参加干训班的学习。

3、我们干事的工作积极性有待提高，许多工作虽然总体是好的，但却体现出了不够细致、不够严谨，例如在布置会场时，不注意三区对齐；团员评比工作时的统分失误。

4、因为缺乏足够的部门归宿感，包括我自己在内普遍存在着“为了工作而工作”的思想。（因学期前半段个人存在轻度的焦虑症，工作目的十分不明确；学期后半段经心理健康咨询中心老师分享交流了，工作目的开始变得明确，即为了提高个人的工作能力，为今后的就业奠定一定的素养和基础。）

5、与其他部门关系还不够和谐，突出表现在“十大歌手”会场布置工作中，当时我们干事的抵触和不满情绪很严重。个人认为院会部门较多，各部门间除了工作时有互动外，其它时间缺乏足够的交流互动，因此不可避免的出现了这类问题。

- 1、增强时间观念，处理好工作与学习的关系，时刻牢记学习第一的重要性；
- 2、对于掌握的工作技能，要精益求精；未掌握的工作技能，要多学习，培养超前的眼光；
- 3、加深部门同事间的友谊，养团队精神；满怀豪情，以自信积极的态度面对每一项工作。对过去的总结是为了以后更好的发展，我相信在大家的共同下，组织部的明天会更加辉煌！

## 企业半年工作报告篇六

半年来，在公司的正确领导下，本人以积极的心态和饱满的热情坚守在自己的岗位上，埋头苦干，扎实工作，现将xx年上半年的工作做一下简要汇报：

1. 每天做好日常工作，买菜做到精挑细选，做到物有所值，货比三家，踏踏实实的采购，让职工吃上放心、可口的饭菜，每日的账目记得清清楚楚。
2. 做好招待后勤保障工作，公司领导、业主、监理办、指挥部领导来检查工作，做好接待工作，把工作坐到前面。
3. 时常和职工沟通，采纳职工的合理化建议和要求，尽全力让职工满意，做好食堂工作。
5. 做好后勤工作，出入库清楚，账目清晰明了。

在今后的工作中，会更加努力、精心，了解职工的需要，尽心尽力做好自己的本职工作，为职工服务好，以饱满的热情投入到工作中。

## 企业半年工作报告篇七

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、世纪,药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持外抓市场一着不让，内抓管理细致入微的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

5、应收帐款周转天数：目标数00天，上半年实绩00天，比去年同期加速0天；

6、产销率：目标数为00%，上半年实绩00%。

### （一）重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力和与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。



上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：000，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸、000丸、000丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

（二）新产品开发和科技进步成果显著□gmp管理工作进一步加强。

根据二个开发（即市场开发、新品开发）一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100。

（三）降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率屡往低处走、销售量增利减增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在05年降本增效量化考核取得成效的基础上按照四定原则（即：定项目、定目标、定

责任人、定考核办法)制定了00项降本增效量化指标,并修订了相应的考核办法,以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等,挖掘内部潜力,从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

总结上半年的工作,看到我们取得良好业绩的同时,我们也要看到目前存在的问题:国家宏观经济政策没有松动,企业经营风险上升,市场开发难度增大,企业资金紧张,市场竞争激烈。下半年我们工作的总体指导思想是:及时掌握市场信息,全面、正确地分析、把握市场脉搏及发展方向;全力以赴、振作精神、克难攻坚;我们工作的着力点仍然是市场开发、降本增效、技术进步这三项工作,我们的具体措施为:

1、市场开发工作:分析研究市场,跟进有力措施,继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批,倾全公司之力,确保全年指标完成,开创营销工作的新局面。

第一:继续抓好市场网络建设,尤其是重点品种的终端市场网络建设,在巩固现有市场的同时,全面开展第三终端及低端市场的促销工作,结合农村市场由于新农合政策出台而显现的500亿商机,以及社区医疗服务中心构建工作的启动,制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策,充分调动业务人员的工作积极性,力争取得高端、中低端市场双赢。

第二:公司所有工作要继续围绕市场、加强服务,销售工作要巩固原有市场份额,同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况,采取积极灵活的销售策略,对竞争性品种实行产品扩张战略;对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略;对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时,进一步做好新产品的市场开发,进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

2、降本增效工作：按照建设节约型企业的要求，深入开展以目标成本管理、技术进步为核心的降本增效工作，强化质量、安全管理，确保不发生重大质量、安全事故。

第一：在年初制定的定性、定量指标的基础上，利用现有的工作机制总结、确认上半年降本增效的成果经验，加以巩固并以此带动相关指标的控制力度，切实把工作做深做细进而消化外部不利因素。提高产品的竞争力，为市场开发提供有力保障。

## 企业半年工作报告篇八

今年，销售部全体人员在公司的领导下，围绕x年年初设定的目标任务展开一系列工作，为了更好地掌握上半年来的工作经验与不足，便于下年度销售工作的开展，特总结如下。

本年度主要销售指标完成情况如下所示。

主要销售指标完成情况表

指标名称 计划数 完成数 同比增长率

销售额x万元x万元x%

回笼资金x万元x万元x%

在过去一年中各项销售指标虽达成年初预定水平，但仍较同行业偏低，制约销售指标的因素包括以下几种。

1、南方区业务下滑比较严重□x年该区域完成销售额x万元，占公司总销售额的找总结比为x%□而今年由于新领导、新政策的影响，今年南方区又对其经销商进行大力整顿和调整，特别是杭州、上海等几大区域经销商的更换，致使销售额缩水严重。

2、西北区尾款损失严重。我公司去年平均销售回款率为x%□但西北区仅为x%□比平均水平低×个找总结点。西北区虽然在年初也制定了一系列的销售回款措施，但由于销售人员更迭频繁，致使回款措施执行不力，同时也存在扯皮推诿事情的发生。

3、受产品质量与交货时间影响较大。今年前半年，由于市场需求量较大，我公司的协议加工企业为了赶进度，忽视质量的事件时有发生，因此，导致客户抱怨数量上升，影响了销售量。

4、在资金回笼方面，迫于主要竞争对手的压力，客户多采取后付款，而一些大客户又要求延期支付，造成资金回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1、针对个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，在销售淡季进行了两次大规模的集中培训，同时，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作总结制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。

2、加强对经销商库存量的管理，限度减少库存，降低企业风

险。今年，我们加大了对经销商库存量控制的管理，使销售部随时能够掌握经销商的库存量数据，在保证产品供应的前提下，限度地减少了库存，降低了企业风险。

3、通过培训提高业务员的服务质量和业务能力，同时，在平时的日常工作中，我们也要求业务员必须做到以下几点：

(1) 加强与客户的沟通联系，先做朋友，后做生意。

(2) 及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理。

(3) 及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

(4) 集中精力做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大。

(5) 积极参加与新业务的开拓。

(6) 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

1、通过对本年度销售指标的分析，反映出部门的日常管理工作需要进一步加强。

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求。

3、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

4、新业务的开拓不够，业务增长少。

2017企业半年工作总结范文

【精华】企业年终工作总结四篇

【精华】企业年终工作总结六篇

【精华】企业年度工作总结四篇

【精华】企业年度工作总结三篇

【精华】企业年度工作总结六篇

【精华】企业年终工作总结范文九篇

## 企业半年工作报告篇九

本人自进入路桥行业工作以来，一直从事现场施工管理工作，在平时的工作中，积极深入工程一线学习工程施工和管理知识，并虚心向老一辈技术人员学习请教，自己从一个不懂工程实践和工程管理的人，逐渐掌握了这方面的专业实践知识。在公司领导和同事们的关心支持帮助下，经过自己的努力，较好地履行了经理助理的职责，完成了各项工作任务。现将工作内容总结如下：

作为一名现场管理人员，我按照公司及项目部的各项规章制度，按时按质地完成项目部的各项工程管理工作。

1. 技术管理：在过去的二年中，共参加图纸复核2次，并及时将复核内容通知施工人员及经营部。图纸会审后及时编制施工组织设计及技术交底，并按要求将每个分项工程分三级进行技术交底。

2. 现场管理：竣工资料均按照工程的形象进度，及时、准确的收集自检资料、隐蔽工程验收资料、检验批质量验收、分部分项工程质量验收，并且及时找监理工程师签字，从而做到了施工资料各检验批、分项分部、隐蔽验收、材料试验的

日期能够与实际施工日期相吻合，到达竣工资料验收标准，目前已有部分资料已上交业主竣工资料管理小组进行了存档。

3. 工程进度：浏醴十标经过全体项目职工及施工人员的共同努力目前已接近尾声，现场仅剩水温底基层和部分桥面系未完成，其他各分项工程已按验收标准完成。相较其他标段，我标段在整个浏醴项目是名列前茅的。

4、工程变更：由于本项目处于丘陵地带，设计不是很完善，技术变更比较多，经本人参与的工程变更共14份，均已得到业主及监理的审批。具体的工作情况：今年的工程管理、技术管理、资料编制、变更索赔、计量工作主要有以下特点：

1. 工作量大：完成了实体产值任务，进行了二项工程技术创新，完成了土石方工程、涵洞工程、桥梁下部构造的竣工资料编制，并及时提供各工程部位的材料计划、计量资料及变更索赔的技术、基础资料，完成了本年度对公司、业主的各项报表。

2. 工程报表多、工程变更多、业主及监理例会频繁。

3. 防护施工队伍质量意识薄弱，管理困难。

在专业技术上，我始终坚持不放松、不懈怠，刻苦钻研，不断进取，不耻下问，吸取工程实践中的工作经验，获得了书本中所不能学到的知识，并在实践中不断积累施工经验，取长补短，在工作之余认真研究技术上的难点和重点，遇到不能解决的难点，虚心向他人请教。另外订阅相关专业杂志，了解别人的特殊观点和先进技术，为自己充电。

存在不足：专业知识还需较大提高；工作中缺乏细心，报表中经常出现数字错误；事情较多较杂工作中带有急躁情绪等。

尽管我个人还存在很多不足的方面，但在今后的工作中我会

继续努力，再接再厉，严格要求自己，不断求实创新，不断磨炼自己，尽我所能把工作做好，争取为公司为社会做出更大的贡献！

## 2017企业半年工作总结范文

【精华】企业年终工作总结四篇

【精华】企业年终工作总结六篇

【精华】企业年度工作总结四篇

【精华】企业年度工作总结三篇

【精华】企业年度工作总结六篇

【精华】企业年终工作总结范文九篇

## 企业半年工作报告篇十

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。

20xx年崭新的开始，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20xx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。

下半年的目标：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。