# 公司前半年的工作总结(热门46篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-04-10

*公司前半年的工作总结1回顾公司上半年来的工作，在我委及领导的关心帮助下，国资物业租赁公司领导班子和全体员工经过不懈的努力，实现了年初预定的上半年的工作目标，并使得工作任务有条不紊的进行。上半年我公司有效的完善了各项工作的规章制度，并积极配合...*

**公司前半年的工作总结1**

回顾公司上半年来的工作，在我委及领导的关心帮助下，国资物业租赁公司领导班子和全体员工经过不懈的努力，实现了年初预定的上半年的工作目标，并使得工作任务有条不紊的进行。

上半年我公司有效的完善了各项工作的规章制度，并积极配合完成了我委所提出的各项学习性的工作，再此基础上我公司组织的.物业管理培训工作一并完成了培训考试，其次我公司的重点工作则为尚都世贸大厦的建设，经上半年的工程建设，尚都世贸大厦已完成防雷装置设计的评估，建筑垃圾、工程渣土处置证的办理以及桩基施工许可证的办理工作，施工合同完成备案手续，主体招标工作也于3月26日完成，6月16日，主体安监备案工作完成。现质量备案、消防备案及主体施工开工证等相关手续正在办理当中。尚都世贸大厦工程项目于2月9日正式入场施工，现支护桩，深搅桩已施工完毕，东西两侧边坡加固完成，高压旋喷桩施工完毕。第一道锚杆施工张拉完毕，第二层锚杆施工也已初步完成。第一步、第二步开槽工作已完成，6月20日支护桩桩头剔除完毕，冠梁钢筋于6月30日安装完毕，挡阻墙垒砌、降水井施工及第三步开槽等工作已完成。

依据我公司的实际情况，我公司下半年的工作重点依旧放在尚都世贸大厦的建设，后续工程建设将进行CFG桩施工及主体工程施工建设工作。在以后施工过程中，我们将通过优化方案，尽量实现多个作业面交叉作业，以期实现尽量抢回工期的目标。

**公司前半年的工作总结2**

XX总公司的日常工作，在段总支及总公司领导的正确领导下，在各相关部门的通力配合协助下、在公司全体职工的共同努力下，公司业务顺利展开，稳步发展，现就公司上半年的工作情况小结：

>一、规范管理，完善公司各项规章制度。

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

>二、加强业务技能培训，提高职工素质。

今年上半年，段举办了职工机械操作业务技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。结合工作中的实际，重点就机械结构、机械保养等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维；组织开展了机械操作技术比武，公司的机械操作人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了机械操作人员的技术水平。在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的高潮。

>三、加强安全管理，杜绝安全隐患，提高员工安全意识。

安全就是企业最大的效益，安全工作是一项常抓不懈的工作，根据公司有关制度的规定，公司管理人员每月定期组织公司全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，定期到工地项目部对机械设备进行检查，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

>四、对职工进行爱岗敬业的思想教育。

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的.思想政治工作和思想转化工作，协助公司领导配合段总支大力开展“爱岗敬业、作风整顿”教育活动。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。通过开“展廉政教育、作风整顿”活动，提高规章制度执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩；实践陈刚毅精神，深入开展“廉政教育，作风整顿”的讨论；积极组织开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理；把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现\_员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

>五、加大市场开拓力度，加大企业管理力度。

年初，公司领导根据段下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。

另外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证了正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

下半年的工作打算：我公司继续以扩大产值总量为目标，继续以“拓市场，扩总量、重质量、树形象”为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程己任。总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作目标任务。

**公司前半年的工作总结3**

我是今年年初调入财务科，至今任职半年多时间，负责出纳工作。以下是我任职半年来的工作总结。

>一、思想政治素质和理论水平方面

一年来，本人不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，坚持理论联系实际的学习方法，进一步加深了对学习内容的理解，在实际工作中认真加以贯彻。在工作中，有较强的法制意识和政策观念，严格依照法律程序做好每件工作，能牢记全心全意为人民服务的宗旨。

>二、必须具有高度的责任心

出纳工作繁杂、琐碎，整天与数字打交道，容不得半点马虎，细心是最基本的要求，高度的责任感和事业心，一丝不苟的作风是做好这项工作的前提。只有认真履行职责，才能在工作中发现问题。

>三、出纳岗位职责

出纳负责现金收付、银行结算、货币资金的核算和现金及各种有价证券的保管等重要任务。出纳工作责任重大，而且有不少学问和政策技术问题，需要好好学习才能掌握。因此，工作的效率很一般，对工作形成了难度，如何办理货币资金和各种票据的收入，保证自己经手的货币资金和票据的安全与完整，如何填制和审核许多原始凭证，以及如何进行帐务处理等问题，通过实践，业务技能得到了很快的提升和锻炼，工作水平得以迅速的提高。

经过半年紧张的工作实践和总结，出纳工作是会计工作不可缺少的一个部分，它是经济工作的第一线，因此，它要求出纳员要有全面精通的政策水平，熟练高超的业务技能，严谨细致的工作作风。

作为一个合格的出纳，必须学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的政策水平。出纳工作需要很强的操作技巧。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。作为专职的出纳员，不但要具备处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数字运算能力。

做好出纳工作首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。出纳人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为本单位中心工作，为单位的总体利益、为全体职工服务，牢固的树立为人民服务的思想。

以上是我半年工作以来的一些总结，也是我不断在工作中将理论转化为实践的一个过程。在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作。

**公司前半年的工作总结4**

今年上半年来，在公司领导的正确指导下，行政部紧紧围绕管理、服务、学习等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。现将上半年的工作情况总结如下：

>一、加强基础管理，创造良好的工作环境

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。行政部在接人待物、优化办公环境、保证文字质量等方面做到了尽职尽责，树立了良好房产人形象，起到了窗口作用。

>二、加强学习，形成良好的学习氛围

公司能否持续发展、行政部工作能否高效运转，关键在人。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，不断补充政治、经济、管理、法律等方面的知识和深入钻研行政部业务知识。我们从加强自身学习入手，制订学习计划，先后参加了各类培训，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。

>三、认真履行职责

为了能切实提高员工素质，以更好地适应市场竞争，我公司一直把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合，并做为公司可持续发展的重要举措。大力开展“员工素质提升年”活动，把培训工作的规划纳入企业整体的发展规划之中，加强对员工政治理论和专业技能等方面的培训。

起草完善了公司行政管理制度、员工手则、绩效考评细则、开发奖励细则等各项规章制度；完成了公司人事档案信息库的建立；协助营销部完成人员招聘工作；完成了公司员工劳动报酬的监督发放工作；完成了公司人员调进调出的人事管理工作；按时完成了劳资月度、年度报表的上报工作。

>四、工作不足

尽管我们取得了一定成绩，但仍存在着很多不足之处，由于行政部人少事多，工作上常常事无巨细，每项工作主观上都希望能完成得最好，但由于人手少，能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，下基层检查不多，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。公司宣传力度有待加强。对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决。

我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入调研，掌握实情；加强管理，改进服务；大胆探索行政部工作新思路、新方法，促使行政部工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献！

**公司前半年的工作总结5**

20xx年公司安全生产技术部在公司党、政、工的正确领导下，始终坚定不移地贯彻“安全第一，预防为主”的方针，把确保电网安全运行放在首位,按照部门负责人与领导签订的20xx年度安全生产责任书及各项责任目标，不断加强和夯实安全生产基础管理工作，保证了我公司电网的稳定运行，主要做了以下工作；

一、20xx年思茅供电局下达我公司农网站大修项目，截止11月份完成思茅供电局下达任务。具体实施情况如下：

（一）线路大修方面：

35kV江加线路、宝藏T接线路、桥整线路的检修（线路运行通道砍伐，地锚土填充，拉线检查、校紧，杆体、铁附件、金具检查，杆基加固，损坏绝缘子更换）等。

（二）、变电站大修方面：

（1）35kV加禾变电站、整董变电站、宝藏变电站大修，分别对变压器、电压互感器、电流互感器、真空断路器、跌落保险架；10kV母线架、35kV母线架及隔离开关操作机构调整加注润滑油和防腐处理，绝缘瓷瓶检查、清洗。

（2）20xx年3-4月，安全生产技术部配合思茅供电局、变电部对江城变电站、加禾变电站、整董变电站、宝藏变电站、一次设备检修，二次设备定检。

（3）城网台变及各乡镇部份台变的绝缘试验和接地电阻测试工作。

（三）、“两措”计划实施情况

公司严格执行“安全第一、预防为主”的方针，为确保我公司人员人身伤亡事故和设备事故为零目标，公司制定安全技术措施及反事故措施，并监督实施。

一、安全技术措施

（1）人人签定安全目标责任书，使每位员工的思想安全意识不断提高，牢记在工作中不伤害自己、不伤害他人、不被他人伤害的原则。

（2）根据上级部门有关要求，抓好“春秋”季安全大检查工作，并制定计划下发各部门，监督各部门认真进行整改，使公司各类隐患消除在萌芽状态。

（3）对公司人员进行了培训和考试，通过学习，提高了人员的业务素质，明白了安全技术措施和组织措施的重要性，在工作中严格执行“两票、三制”制度，消除麻痹思想，杜绝各类事故的发生。

（4）年初做好上年度的安全工作总结，并提出本年度的安全生产目标和安全工作计划。

（5）年初对工作票签发人、工作负责人、工作许可人进行审核,并书面公布有资格担任工作票签发人、工作负责人、工作许可人名单。

（6）根据实际情况，不定期对管理干部、安全员、班组长进行安全培训。做好全公司的安全教育工作（包括临用工、外包工程人员的安全教育工作）。

（7）组织每月一次的公司安全生产分析会议；监督检查各部门安全分析例会、班组“两会一活动（即：班组班前、班后会，班组安全活动）等安全工作的开展情况，并对部门、班组的安全工作进行指导。

（8）每月初编写出上月公司安全情况简报，并于5日前将各部门上月安全情况的奖惩意见提交综合管理部。

（9）组织好每年一度的迎峰度夏的检查工作。根据实际情况，结合季节特点和事故规律，监督各部门做好防火、防暑、防汛等安全检查工作，监督有关部门做好安全工器具、电动工具、起重机具等的检查试验工作。

二、反事故措施方面：20xx年，按照思茅供电局20xx年对春秋检工作的部署，在春秋检查过程中，认真查找缺陷，及时上报各类缺陷，及时消除各类缺陷，努力做好人身、电网、设备的各项安全工作。公司结合生产任务，认真查找身边的不安全隐患和作业不安全行为，严防习惯性违章行为，彻底纠正各类习惯性违章行为，保障作业过程的人身安全，及时消除发现的设备隐患，以班组和个人的安全行为确保实现公司安全生产目标。

（四）、安全生产情况分析

1、安全生产工作开展情况

（1）20xx年重点抓了“两票三制”。我公司由于职工文化素质普遍偏低、年龄偏大、执行“两票三制”，很多老职工对“两票三制”的重要性难以理解，公司根据实际情况制定了相适应的规章制度和考核制度。对于“两票三制”的落实情况，我公司严格要求各部门认真执行“两票三制”，公司不定时进行抽查；每月对部门发生的“两票”，首先由部门认真审核盖上相应的印章交到公司，由公司安全专责进行复审，不合格或不规范的提交考评委进行当月考核。

（2）不断规范调度术语，遵守调度纪律，公司４月底组织全体员工进行《安规》、《十二项生产标准》考试，６月组织“安全知识竞赛”活动为契机开展全体员工“学安全、讲安全”活动。进行了对群众安全用电常识和突发安全事故处理方法的宣传、教育和指导工作，全员安全意识得到进一步提高。

2、安全生产存在问题

虽然公司的\_势保持了相对平稳，但我们始终清醒地看到确保电网安全稳定运行面临严峻挑战，安全工作离上级的要求还有较大差距。

（1）员工对两票执行中存在的问题加以总结、分析、讨论不够深，同一问题重复发生；在填票时责任心不强、不到位、不细心，110kV线路施工，电网停电较多，暴露出员工对《调度管理》、《安规》和《十二项生产标准》不够熟悉，“习惯性违章、思想麻痹、不负责任”的行为不能有效杜绝；“两票三制”执行中审票不严，监督不到位，成为公司存在安全隐患的.主要问题。要解决这些问题，必需加强各部门领导的安全意识，部门领导必须从细节上把好关，把“两票三制”落实到自己部门每个岗位。

（2）各部门对安全目标考核的理解和认识还要进一步提高；安全管理工作粗放、不细、不实、不深的情况还存在，抓落实远远不够；安全意识不高，自我保护意识不强，职责不清，员工安全业务素质需要不断提高；安全监督管理网络建设需进一步加强。20xx年安全生产工作安排

在认真贯彻落实20xx年南方电网公司、云南电网公司安全生产工作会议和我公司工作会议精神，全面落实科学发展观，深入贯彻大政方针，用心落实“五个概念”，按照“强本、创新、领先”的战略发展思路，继续坚持“完善、规范、巩固、提高”的总体要求，在“提高”上下功夫。

一、安全生产目标：

不发生人身重伤及以上伤亡事故；不发生生产性人身死亡事故；不发生重大电网、设备事故；不发生重大火灾事故；不发生有责任的一般电网事故；不发生恶性误操作事故；不发生一般电气误操作事故；不发生负同等及以上责任的生产性重大交通事故；不发生违反调度纪律事件；不发生造成恶劣影响的供电事件；年内实现安全生产3个百日。

二、安全生产工作重点及安排

（一）牢固树立安全生产“零事故”目标。

认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，巩固安全生产“生命线”地位，努力实践“一切事故都可以预防”的理念，继续深入贯彻“1号令”。继续倡导在安全生产上追求管理“零违章”、设备“零缺陷”、安全“零事故”的目标。从人身、电网、设备三方面积极探索新的管理模式，加大安全教育培训工作，加强内部检查、考核力度。认真实施安规考试100分上岗制度。

（二）坚持安全目标管理与过程管理并重

公司制定年度安全生产目标计划，指导并督促各部门认真搞好安全生产工作，明确年度内各部门须做好的各项任务，实行安全生产承诺制度，切实落实各级人员的安全责任制，明确各级、各岗位人员的安全职责，明确详细处罚办法。结合安全生产目标，改进过程管理的措施及手段，完善安全生产责任制管理考核办法，进一步完善过程与目标管理并重、约束与奖励并举的安全管理格局。

（三）全面强化安全生产基础管理

（1）、20xx年根据上级签订的安全生产责任书，以“安全第一，预防为主”的方针，不断提高公司安全管理水平，保证员工在生产活动中人身安全不受危害，保证变电设备安全，保证可靠供电，不使公司资产遭受损失，实现安全生产目标。

（2）、加强安全用电宣传和教育，对具备条件的老化线路逐步进行改造，对暂时不具备条件的，采取严格的安全措施，确保安全供电；

（3）、突出以人为本的思想，加强员工安全生产教育和职业技能培训，提高驾驭电网和判断事故指挥处理的能力。

（4）、安全生产任重道远，公司将坚定不移地贯彻“安全第一，预防为主”的方针，倡导“关注安全、关爱生命”的理念，坚决与“违章、麻痹、不负责任”三大安全敌人作斗争。

今年是完善西部地区农村电网改造工程建设的关键时期，公司将积极协

调好政府、交通、土地、企业和广大人民群众及施工、调度等方方面面，精心组织，严格管理，保证工程安全、顺利完工。同时加强对外包工程队伍的安全管理和教育培训工作，特别是做好施工合同的管理工作，规划部与每个施工队都必须签订施工合同、安全协议。每项工程开工前都要进行安全教育，安全技术交底和现场安全交底。

**公司前半年的工作总结6**

上半年，在市委、市政府和公司董事会的领导下，在市直各部门和“三区”的支持下，市城投公司围绕服务区域性中心城市建设省级战略，认真落实“提质、提速、提效”工作要求，以融资为中心，以经营为核心，以管理为手段，坚持“三保、两支持”(保项目、保民生、保政府信用，支持基础设施建设、支持重点产业)，进一步解放思想、抢抓机遇、开拓创新，融资、土地收储经营、项目投资管理等方面工作取得了一定成效。现将上半年工作总结如下：

一、上半年工作情况

1、解放思想，创新和拓宽融资渠道。

一是成功发行“12城投债”。我们组建专班，多次向国家发改委、中国人民银行、中国证监会申报争取，今年3月31日国家发改委在中国人民银行、中国证监会共同审核的基础上行文批准我公司首期12亿元城投债券，4月20日进行发行公告，4月27日成功募集债券资金12亿元。发行债券开辟了城投公司直接向资本市场融资的新渠道，给市政重点建设项目和山地整理项目提供了资金保障，也为今后拓展城市空间和经济发展奠定了基础，同时也促进了公司资产结构的改善和体制机制的创新。

二是认真做好银行间接融资工作。为缓解春节前资金压力，完成了城区信用社保理贷款8000万元，支持茅箭区和张湾区土地整理项目;为解决公司土地收储经营资金问题，我们及时与农业发展银行沟通，公司自身经营土地储备贷款3亿元已经省农发行贷前审批，可望近期贷款到位，将为公司土地收储经营工作打下坚实基础;为支持第三水厂建设，我们积极与中行、建行等金融机构沟通衔接，目前正在全力推进;为改善间接融资结构，我们会同发改委、财政部门积极向上争取，有望争取1亿美元亚行外汇贷款。

三是继续开展了bt融资工作。按照市政府要求，为有效控制造价，提高工程质量，对东风动力系统b园二期山地整理和基础设施建设项目与东风设计院有限公司经过多轮艰苦的谈判，于6月底达成一致意见，总投资额亿元，加快了服务东风公司“61行动计划”工作步伐，有力地服务了经济发展。

四是积极探索新的金融产品与拓展融资渠道。结合中期票据发行市场化、募集资金用途自主化、发行机制灵活化和管理自律化等特点，为节约融资时间、降低融资成本，进一步改善融资结构，我们正积极开展中期票据利用的工作;为进一步加快项目建设步伐和降低成本，我们积极探索bot等融资方式，与相关企业和投资主体沟通，对第三水厂建设进行新的融资渠道的探索。

2、多方沟通，推动政府信用建设。

一是加强资金归集与调度，按时足额还本付息，切实维护政府信用。今年以来，我们依据贷款合同约定做到了按期足额偿还银行到期贷款本息和支付bt项目回购资金，其中累计偿还银行贷款本息39625万元(本金30435万元，利息9190万元)，支付bt项目回购款5067万元(支付回购本金500万元，回购利息4567万元)。

二是加强银企合作，积极推进银行间接融资工作。为密切银企关系，推介项目，我们积极与多家金融机构沟通，参加了省政府举办的“金融早春行”活动，并于会后组织了金融机构与城投公司对接会，推介了我市今年需融资的重点项目，并共同研究、探索了支持跨越式发展的新思路和新形势下新的融资模式，收到了较好效果。

三是继续开展了“\_\_”融资规划修编工作。为更好完成“\_\_”融资规划编制工作，指导融资平台的良性发展，我们专班运作，与国开行、武汉大学共同对我市“\_\_”期间融资和项目合作进行了进一步的分析与研究，目前，融资规划方案正在编制中。

3、集中力量，加强土地收储经营工作力度。

为切实加强土地收储经营力度，今年以来，我们坚持“一、二、三”工作法，对重点收储项目采取一事一议的工作机制，积极推进土地收储经营工作。

一是认真做好土地开发整理工作。东环路周家沟1053亩山地整理项目已顺利完工，目前，该项目土地报批前期工作已经完成，土地利用总体规划调整、林地手续办理到位、区政府已审批征地方案，征地协议已签定。同时，完成了东环路马湖沟千亩山地整理项目规划和立项审批、场平施工设施等工作，土地、林地使用手续已上报审批，该项目已成立协调指挥部，拆迁调查工作已经启动，林地手续正在办理之中。计划开发整理的凯旋大道艾家院片区山地整理项目，已开展了前期拆迁调查工作。

二是积极推进土地出让经营工作。在国家房地产宏观调控和土地市场需求低迷等不利因素下，公司上下克难奋进，积极开展拟出让土地前期各项准备工作，通过与市国土部门沟通对接，对今年计划公开出让的亩土地开展了征转用手续办理和招商工作，另外亩分块地块已进入土地出让前期准备阶段，等待时机开展土地出让工作。

三是全面推进土地收储工作。土地收储是融资的基础，半年来，我们以土地收储工作为重点，通过努力争取,上年度计划收储的三个批次共计358亩用地已获得省政府批准用地，其中凯旋大道沿线73亩土地已进入公开出让前期工作阶段，丹江路沿线285亩土地已进入受让办证阶段，目前正在进行征地、拆迁安置补偿工作;周家沟千亩山地整理项目征地手续已办理到位，待国土部门落实用地指标后报省国土厅审批;今年计划收储的土地有2960亩已分7个批次上报，目前所有批次用地手续都已进入测绘阶段，待签订征地补偿协议、完善林地手续和收集齐备相关资料后即可报省审批。

四是认真做好资产经营和监管工作。为加大公司土地收储监控力度，确保土地资产不流失，为融资还贷提供支撑，我们委托市城市管理综合执法局对纳入城投公司融资还贷支撑的15825亩土地进行全面监管;委托市消费者委员会对周家沟片区千亩山地整理项目场地进行管理;同时，对出租房屋、户外广告等零星资产建立了台账进行统一管理。

4、规范管理制度，进一步提升管理水平。

**公司前半年的工作总结7**

20\_\_年是公司团结拼搏、锐意进取，努力克服宏观经济下行和医药市场环境错综复杂的不利影响，不断夯实基础管理，维护提升品牌，推进“集团化”进程的一年。上半年，在集团公司党委、董事会的正确领导下，承德公司全面落实“专业化、规模化、集团化”工作部署，深入推进商业集团“十二五”规划的落实，创新思路，开拓市场，积极进取，提升四个质量，落实文化工程，努力开拓各项工作的新局面。现将上半年主要工作总结如下：

一、 经济指标完成情况：

上半年公司整体实现收入2,879万元，完成年计划的，同比增长。实现利润64万元，完成年计划的32%，同比增长25%。资产总额2,600万元，较去年同期增长。

二、 适应公司发展需求，完善品类管理质量

根据20\_\_年总体销售及各品类情况，通过分析、捋顺20\_\_年品类管理政策，制定20\_\_年新的品类管理政策，并结合各店品类管理政策执行情况及奖励情况，厂家对商品的销售及奖励情况，基础运营管理部制定了品类外奖励政策，结合节日策划了多个优惠回馈活动，促进门店更好的完成销售任务，增加员工收入，提高了员工的积极性;利用公司考核期间基础运营管理部深入到各门店，召集所有店员利用幻灯片形式对品类管理政策进行详细的讲解;培训结束后与门店经理签订《20\_\_年度品类管理目标责任书》，并联合厂家讲师针对药品知识、销售技巧、联合销售等方面进行系统的培训，进一步提升员工对品类政策的理解，增强了政策的执行力度，为公司完成全年的销售任务提供保障。

三、 圆满完成公司、门店GSP认证及证照年检工作

公司及门店GSP认证和证照年检是上半年工作的重中之重，质量部针对认证门店，进行统一安排，按GSP检定标准，到店逐项指导查检，并指导具体整改措施，要求及时整改，做好各项准备工作，兴隆、围场、钢城已于5月份之前完成GSP认证;面对公司配送中心GSP认证，质量部全员参与，积极组织认证材料、修改库区图、建立健全档案、经过员工们的金城合作，于5月底完成公司GSP认证并与市药监局审批科积极沟通取得了新增库区面积的行政审批。

为保障证照年检的顺利进行，办公室于3月份进行积极准备，将公司及各店所有证照统一整理后，通知店内做好办证、换证、增项、年检等证照管理工作，并确立专人跟进相关工作进展，对年检事宜进行检查落实和认真细致的培训。

由于20\_\_年公司涉及到GSP认证、医疗器械的换证和部分门店的中医诊所证的申报办证等工作，各地执行的办理标准又不尽相同，给大家的工作制造了很多困难，通过多方的努力配合，终于在六月中旬基本完成了以上工作，保证了各部门正常运营和销售安全。

四、 规范各部门管理职能，夯实企业基础

1、 强化质量管理，增强管控力度

商品质量监管是公司运营发展的至关重要的环节，为确保公司运行平稳，质量部成立质量验收组，从而提高了质量风险评估能力，并从资质审核方面加大力度，建立资质齐全合格的首营企业和首营品种档案。药品、保健食品、医疗器械按月核查资质，对过期或即将过期品种与业务部沟通及时索要，建立完整的质量档案。及时提供门店上报所缺资质。并按20\_\_版GSP要求进行资质审核存档;从法律法规、专业知识、操作流程、岗位职责等方面对业务人员、对配送中心全体人员进行全方位的培训。规范配送中心按批号发货，督促跟踪到店商品的票货不符问题，基本规范了配送中心按批号发货，加大配送中心到货质量抽查力;增设二级质量管理员，强化中药饮片在店管理，巡查在店中药饮片储存养护情况，对巡查中发现的问题及时给予解决或提出合理化建议，有效的提高了公司规避经验中的风险。

2、加强培训，夯实财务内部管理

为夯实财务管理，财务部增强了与各相关部门之间的配合，基本能够妥善的解决工作中遇到的问题，保障财务工作顺利进行。同时财务部还组织了各店内勤人员进行了关于“店内日常软件操作及日常维护”的业务培训，并通过培训考试，增强了人员对日常软件操作的熟知性，有效提升个人业务能力。

财务部为了加强针对折扣商品的管理，出台了《折扣商品管理制度》，针对各店折扣商品管理，设定权限，责任到人，减少不必要的经济损失。

3、健全制度，提高后勤保障能力

随着公司的不段发展，人员规模不断的扩大，门店数量不断增加，原有的部分管理制度已经不能满足公司现行的管理需要，为有效提高后勤保障能力，提高资金合理利用率，办公室、行政保卫部联合财务部对公司固定资产进行核对，账目清楚，实现了资金运用基本合理，并陆续出台了新白大衣管理制度、办公用品采购单独核算、固定资产定点购买、车辆加油卡统一管理等制度，制度的不断完善有效的提高了后勤保障能力，良好的控制公司运营成本，为公司的健康发展提供有力的后盾。

4、修订考勤制度，促进企业良好发展

人力资源部重新修订了考勤制度。公司全体职工实行指纹录入打卡制度，对相关细节问题进行了更细致化、人性化的规定，同时严格了请假等相关要求，严肃公司纪律。通过对考勤制度的修订，使公司的规章制度更为完善，从而更好的充分利用时间，提高工作效率，促进企业更迅速稳固发展。

五、 加大人员招牌和培训力度，提高人才质量

20\_\_年上半年人力资源部通过参加鸿雅人力与承德新闻网共同举办的大型人才招聘会等多种渠道共招聘各类人员总计62名，为各部门的发展创新注入了新鲜的血液，为公司储备了大量的人才力量，夯实了公司的人才基础，有力的提升了企业在市内及周边地区的影响力和号召力;为进一步增强员工专业知识、业务素质、个人能力和思想品德，人力资源部联合业务部、基础运营部共完成35次，组织管理人员和营业员参加北京商业集团公司培训5次，涉及培训人员200余人，覆盖公司及12家门店，经过多角度全方面的培训，职工能力均有所提高，为公司的发展提供了良好的人力资源。

六、 专家维护常抓不懈，维护企业品牌形象

专家是承德公司发展壮大最宝贵的资源和财富，是同仁堂中医药文化的传播者，也是公司的发展的重要战略决策。公司现有出诊专家十余位，做好与专家的沟通是维护专家队伍，提升公司品牌形象重要的方法，品牌保护部为进一步稳固专家资源，每周或隔周到店与专家进行交流，协调到各县区的出诊事宜，对于专家反映的问题与相关部门沟通并一一解决，并出诊专家签订《医师聘用合作书》，严格了对专家的管理，积极响应了商业集团的要求，通过近半年与专家的沟通工作，公司能够随时掌握专家的动态，做到了沟通无障碍，保障了专家队伍的良好发展。

七、 发挥党组织模范及战斗堡垒作用

一个过硬的队伍必须有一个强有力的支部班子，半年来，公司支部为深入贯彻落实党的十八大精神，坚持把党的建设融入到各项工作之中，为实现企业的经营目标、推动企业和谐发展提供了坚强可靠的政治、思想和组织保证。为进一步体现党组织的模范作用，实行领导干部与一线结成帮扶对子，与一线职工一起为企业的发展奉献出自己的一份力量，各门店在帮扶副总的分管下，充分发挥团队精神，相互激励，积极进取，为合理增加品种员工们绞尽脑汁想办法;为提高业务水平大家充分利用一切载体学习，挤时间参加培训;销售和毛利提升了，员工们还在各店负责人的带领下认真分析数据……点点滴滴，汇集成我们做长、做强、做大同仁堂的理想。

八、 充分体现工会职能，增强员工归属感

公司工会从年初下发的春节福利和“三八”的节日慰问品到全员办理山庄年票再到暑期的防暑降温，仅半年发放的福利费用就九万余元，让员工们充分感受到了公司对职工们的关怀和重视;六月初工会和人力资源部共同组织了迎端午避暑山庄游园活动，并通过多种比赛让每个参与者都得到不同等级的奖励，不但使职工放松了心情，而且增强职工的凝聚力、集体荣誉感和集体观念，拉近了企业和员工间的距离，把企业的温暖带给了每个为同仁堂服务的人，为公司的发展营造一个良好、舒适的氛围。

**公司前半年的工作总结8**

20xx年x月x日，我物业公司进驻xx小区，这一年来，我全体员工团结一心，艰苦奋斗，勇于拼搏，不断创新，进一步完善和改进了公司的管理和服务质量，取得了可喜的成绩：组建了一支优秀的物业管理团队，创建了一种科学的管理模式和先进的管理理念、管理方法，以及严格的质量标准和工作程序；形成了服务与管理相结合的专业分工体系。一年以来，我们紧紧围绕战略规划、品牌建设、内部管理、信息沟通、服务绩效来展开一系列的工作。

xx物业公司自成立以来，管理理念经历了从“管理型”到“服务型”的深刻转变，抛弃了过去以管理者自居的姿态，倡导了“服务育人，业主至上”的全新服务理念。我物业公司在发展过程中即使遭遇到了内外环境的严重挑战，但为业主、使用人服务的理念也一直在沿伸，同时也得到了广泛的好评。但公司管理层并没有满足可喜成绩的取得，而是以积极的态度正视在服务过程中存在的服务专业性不强，服务内涵不深，员工待遇过低以及成本过高等问题。今年开始，公司便审时度势，着手狠抓安全防范、环境卫生和维修事宜，劲拼品牌建设，提高公司的运作效率和竞争力。

品牌以高质量为坚实的基础，本公司把如何提高物业管理服务的质量作为公司经营的首选目标：

>一、贯彻按xx体系的有效动作

公司成立之初便做好了质量的策划，明确公司的质量目标、要求，以及所想达到的目标，以最合适的服务质量去满足业主及使用人的需要。一年来，公司始终把通过xxx和xxx的审核为奋斗目标，同时也进一步向业主及使用人展示了公司相关方面优质服务的形象。

>二、形成以客户满意为中心的质量体系

自公司进驻开始，一直把“客户满意，业主至上”作为工作的中心，进一步确定了公司以业主为中心的经营服务理念，今后公司将继续贯彻实施和改进服务质量，提高服务绩效。

>三、建立xx物业零缺陷的目标

公司成立之后，经过反复讨论和研讨，认为要想做的独特，就须把工作做到零缺陷：服务零缺陷；操作零缺陷；设备零故障；安全零隐患的四零缺陷。明确了业主不总是对的，但永远是最重要的客户需求，充分做好达到需求的各种准备，积极预防可能发生的问题。

**公司前半年的工作总结9**

尊敬的各位公司领导：

20xx年上半年的工作已经接近尾声，回顾半年来的工作情况，20xx年上半年是中国联通xx分公司平稳快速发展的半年，半年中，xx经营部在各级领导关心支持下，于3月份完成了部门调整，重新捋顺了工作关系。在市分公司的正确领导下，结合当地实际情况，因地制宜的开展工作，使移动通信、数据业务及其它方面齐头并进，全面发展，在容城竞争激烈的通讯市场上占有相当大的份额，并取得了一定的成绩。

>现将具体工作汇报如下：

（一）齐抓共管，深入市场移动通信市场—C网前期增长减缓，后期有所增长；G网稳定增长。以下是我经营部1—5月份各项任务的完成情况。xx年1—5月份任务完成情况发展用户数开帐用户数开帐金额与xx年同期开帐相比完成全年任务比例G网xx万增长xx万xx%C网xxxx万下降xx万xx%数据xx万增长xx万xx%截止到5月份我经营部总开帐收入xx万元，完成全年任务数的xx%，与去年同期相比增长了xx万。在我县代理市场稳步发展的情况下，我经营部紧密部署，以农村包围县城，更深的拓宽xx农村市场。下半年在市公司的领导下我们将继续坚持以G、C两网为中心，数据业务齐头并进，充分发挥公司综合业务的优势，把移动、数据、互联网进行有效的结合，细分市场，因地制宜的开展工作，坚决完成我经营部的各项经营任务。目前，从我经营部总体市场的运作来看，渠道的建设制约了公司业务的发展，市场占有率低，实际只占到了xx%，业务渗透率占xx%，同时对现有代理的服务与管理不够完善，有些地方建立起来就消失了，更谈不上管理，只是开发，没有起到真正的意义。

一、首先，建立好我们的组织，提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案。此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

二、代理商的管理和维护，针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司xx年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

三、活动落实，对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

四、公司发展存在问题解决方案

1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。

2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。

3、选好、选对作好活动的代理。

4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。

5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

（二）齐心协力，争创优质高效服务随着xx经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品。通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。

>作好离网用户挽留与维系：

1、由前台营业人员对来办理退网业务的用户进挽留。

2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的挽留。

3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；

1）定期对用户电话回访或短信拜访。

2）节日祝福（短信）。

3）话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。

4）生日祝福、节日祝福（针对不同用户，要有实用的东西）。

5）挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。

6）亲情服务。（根据不同用户的`需求，为用户提供帮助）

7）定期的上门走访。

四、活动：公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户，重点用户电话告知。建立一支高素质的客服队伍是当前工作的重要保证，为此公司在全员范围内开展了技术大练兵活动。我们从“立足岗位、注重实效”出发，依照“干什么、练什么、缺什么、补什么”的要求，针对当前客服现状，明确客服经理的职责，明确分工，强化约束机制，突出考核力度，切实落实首问负责制，全面提高客服人员的素质与工作效率，切实做到“内强素质、外树形象”。结合结对子工作，做好星级制度考核，减少与市分客服口的差距。做好客户经营与维系，加大对客户服务的连续性及延续性以服务在我心征文及星级营业厅申报为契机强化员工整体服务意识，真正做到用心服务。

二、综合方面

1、制定一套适合我经营部自身的内部管理制度，并严格执行。从自身做起，树立公司形象，抛弃过去一些懒散作风，做到责任明确，任务具体，还要协调好各部门之间的联系，加强每个员工的责任心，充份调动大家的积极性和创造性，使公司形成一个团结协做的集体。

2、在公司内部深入大练兵活动，真正的落实到位，严格按岗位大练兵计划实施。

3、加强公司文件的管理与归档工作，才能在需要的时候有数据可查、有记录可签、有依据可寻、有经验总结、有教训可取。

4、加强内控工作，目前我经营部对内控认识不够，内控流程没有具体到每个流程责任人，更没有认真组织学习过内控流程相关内容，这就使员工防范风险意识不强，对流程风险点，控制措施理解不够，因此，要全员加强内控流程及体系文件的学习，并落实到人，使之认识到内控的重要性。总之，在全体员工的共同努力下，我经营部的各项工作一定会更加完善，业绩不断提高。在上级领导的领导和大力支持下，充分发挥主观能动性，尽最大努力完成各项任务指标，抓好内部管理工作，使20xx年的各项业务发展迈向新的辉煌。

**公司前半年的工作总结10**

上半年，海旅投资公司在区委、区政府及各局、委、办和股东的大力支持下，围绕公司年度经营预算目标做好做实企业经营管理工作，积极努力完成了区政府各代建项目。上半年完成旅游前期规划项目2个，参与政府代建项目7个，完成代建投资1800万元，企业经营工作实现“双过半”。上半年实现经营收入2125万元，实现利润190万元，分别完成年度预算目标任务的％和％。下面就上半年工作情况总结如下：

>上半年主要工作

上半年海旅投资公司确立了加快旅游产业发展、做实企业经营管理的工作思路，调整了公司领导分工和人员结构，强化了企业规划设计人员队伍，加快了旅游开发项目前期工作的进度和步伐。

>一、旅游开发项目建设

1、天竺山森林公园旅游景区

xx年2月2日，该项目正式通过区发该局立项审核，3月22日通过专家评审会。现已委托专业公司对景区范围内的地热资源进行了初步勘探，正在进行景区内的防火防汛道路、旅游步行道、封山育林等基本硬件建设。

2、蔡尖尾山闽台文化大观园

该项目于去年9月委托同济大学建筑城市规划学院风景科学研究所设计，现已完成项目建议书的编制、项目的立项、规划方案的设计，并于6月6日通过了专家评审及规划审批。把文化大观园的整体规划与蔡尖尾山的林相改造有机结合，完成了对裸露山体的绿化覆盖，正在对开发用地的成本进行测算，并对土地权属问题进行调研。

3、火烧屿、大兔屿等岛屿群景区项目

该项目将串连小博鳌、海上乐园、明星小岛等开发主题，进一步完善布局、内容、形态的构思调整，待理顺土地产权关系后会抓紧各项工作的开展。三帆酒店规划设计方案和模型制作获得了上级领导的认可和好评，现已成功申请商标、酒店形态及名称注册的保护。

4、鲤鱼城项目

已完成项目设计方案，并根据用地的调整对原设计方案进行了相应细化调整。

5、文圃山陵园项目

上半年完成了项目公司的注册及董事会成员的调整变更，完成了设计方案及经济分析的初稿，并已就项目储备用地进行各项申请。

>二、代建工程项目建设

1、滩涂整治试验段

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米宽的红树林带米，投入麻袋16万条、土工布13000平方米，抛砂及回填淤泥立方米。后由于前期手续问题停工至今。

2、厦足训练基地

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。

3、过芸溪流域整治

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。

4、天竺山防汛防火道路

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。

>三、园林工程经营管理

1、工程施工

完成经营收入1920万元，占年度目标的60％；实现利润347万元，占年度目标的％。

承接了海沧行政中心、未来海岸碧海湾、厦足训练基地等13个工程项目，合计造价1900万元。其中投标中标项目2个，中标金额505万元，占％，呈稳步上升趋势。

行政中心景观绿化工程景观面积达万平方米，造价达1200万元。通过精心组织和统筹安排以及全体员工的日夜赶工终于使工程于落成大典前顺利完成，并获得了政府领导和业界的一致好评。

未来海岸浪琴湾景观配套工程万平方米、工程造价850万元已顺利完成，并根据甲方要求完成了整改工作。

已累计完成的浪琴湾、行政中心、未来之星幼儿园、林相改造灌溉工程等4项工程景观面积达万平方米，预算造价达2242万元。

2、工程清理与验收

上半年完成了新阳中学一期、新阳8＃路、出口加工区4＃路、海沧大道等6个项目的验收任务，报送决算价1847万元。

清理历史遗留工程32项，其中送审30项，合同金额155万元。

>四、苗木花卉经营

完成经营收入131万元，占年度目标的％；实现利润万元，占年度目标的％。（由于林相改造项目尚未进行决算，收入无法确认，因此经营收入和利润未能实现年度任务双过半。）

1、林相改造工程

林相改造工程时间紧、任务重、难度大，通过我司精心组织、统筹安排，上半年完成挖穴万个、客土3000吨、种植苗木11万株，完成造林工程量235万元。现正在进行海沧景观林相改造工程。

2、苗圃基地建设

东孚苗圃基地已累计完成租地198亩，种植各类乔灌木53万株，种植面积达800亩。日月谷完成围网2300米，建设袋苗基地40亩，种植草皮35亩。

3、苗木花卉销售

上半年完成工程供苗191万元，外销苗木37万元、花卉销售21万元，花木租摆24万。

>五、景观设计业务

上半年完成景观设计经营收入70万元，占年度目标的％；实现利润万元。

完成了厦足训练基地室外场地设计、海沧三帆酒店建筑方案设计、新阳西区间道路绿化设计、海沧生活区区间道路绿化设计等13个项目，承接了海沧新阳科创中心、新阳中学二期、湖里佳丽花园等5个设计项目。

>六、内部管理与企业文化建设

1、建立并完善了绩效考核体系。一季度在各部门及子公司进行试行，并根据具体情况作了进一步的细化整合。

2、加强了子公司的管理控制。特别是在工程质量、技术规程、费用报销程序规范等方面加强了监管。

3、加强了人力资源的优化整合。对各部门及子公司的用人进行统计和清理，对新进人员及老员工有针对性地进行专业培训，并特邀了彭心安教授进行“争创厦门在海峡西岸经济区的领先优势”专题讲座。

4、加强了企业文化和党工团建设。主办《海旅之窗》等各种专栏，创建活动室和企务公开栏，组织举办或参与企业精神感悟征文活动、“我与海旅共成长”演讲比赛、谷文昌学习感悟活动、海沧企业文化节活动、“万人献爱心”活动、福建突发水灾一日捐活动等。

5、加强了安全生产教育宣传活动。邀请了厦门市质检站的工程师来我司进行安全知识讲座，撰写出台了《海旅平安单位建设实施方案》等一系列方案和制度，并受到了区综治办的通报表扬。上半年我司无安全责任事故发生。

>当前工作中的问题和困难

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xx，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“”前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。

**公司前半年的工作总结11**

在开发区管委会的正确领导下，我按照开发区管委会的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，树立服务意识，以党的精神为指导，刻苦勤奋、兢兢业业、认真努力做好各项会计工作，圆满地完成了工作任务，取得良好成绩。现将20xx年个人工作情况具体总结如下：

一、认真努力学习，提高自身综合素质与业务技能

20xx年，我认真学习党的精神，认真学习自治区党委、市委和开发区管委会工作精神，认真学习国家财务法律法规，提高自身综合素质与业务技能，在思想上、工作上、行动上与开发区管委会保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于开发区管委会，把开发区管委会利益放在各项工作的首位，时刻维护开发区管委会的利益，促进开发区管委会整体工作发展。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和开拓创新、求真务实的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效，努力获得开发区管委会领导和人民群众的满意。

二、尽心尽职工作，努力完成各项会计工作任务

我是开发区财政总预算会计，知道自己岗位的重要，知道自己的工作跟开发区的整体工作紧密相关。为此，我严格按照开发区管委会的工作精神和工作要求，认真努力做好各项会计工作，为开发区健康、持续、快速发展作贡献。

1、认真细致编制20xx年开发区财政收支预算草案。按照《预算法》规定，结合开发区20xx年总体工作思路，根据市委、市政府对20xx年预算编制的总体要求，我认真细致编制了20xx年开发区财政收支预算草案。在财政收支预算草案编制过程中，我按照“量入为出，保障重点，统筹兼顾，留有余地”的财政预算编制原则，做到财政预算编制合理有效，压缩行政消耗性开支，堵塞管理上的漏洞，实现年度收支综合平衡，保障开发区经济社会建设发展的需要，该财政预算编制经市政府批准后在开发区执行。

2、协助领导抓好各项财政工作。我协助领导抓好财政收入管理，加强与各征收部门的配合，共同完成20xx年组织收入任务。将开发区财政收入向市财政局申请拨回，为开发区正常运转和企业基础配套资金返还提供资金保障。同时，每月将开发区经济运行状况和财政收入情况以书面分析的形式报送主管领导。我协助领导与国、地税、土地等部门协调，认真完成20xx年税收征管和基金收入工作，每月召开财税分析会，研究收入执行情况，每月3号之前集中汇总各征收部门的收入情况，掌握各征收部门征收动态，确保全年财政收入实现稳步增长。

3、努力完成非税收入、城市配套费收缴等相关工作。我每月与开发区征收单位、金库、市财政局国库科进行对帐，保证非税资金帐帐相符，并将预算内资金及时足额缴入国库，做好非税票据的领销、登记、对帐工作，20xx年全年收入土地出让金亿元，城市配套费XX万元，行政性收费XX万元，一并上交国库。与此同时，我积极做好以往年度企业欠缴土地出让金、城市配套费的清缴工作，20xx年共清理欠缴城市配套费X家共计XX万元;清理欠缴土地出让金X家共计XX万元，清理欠款X笔共计XX万元。我认真扎实做好企业享受财政补贴优惠政策兑现工作，20xx年共计执行税收返还金额XX万元，对企业土地出让金收缴和政策返还实行限时办结的全流程服务，20xx年返还X家企业土地出让金共计XX万元。

4、认真做好相关财政工作。一是按照契税及交通运输业征收管理办法要求，增设契税及交通运输业征收点，配备标准化办公设备和征收开票人员，提高开发区财政收入。二是积极为开发区和企业争取各类专项资金支持，全年获得贷款贴息资金万元，州财源建设专项资金500万元，新型工业化产业示范基地1000万元，有力促进了开发区基础设施建设。三是配合奎屯市审计局做好每年的例行审计，全面提供开发区财政财务相关资料，认真答复审计相关问题，协助自治区审计组完成延伸审计工作，认真应对市财政会计诚信检查，完成全部工作。四是按照自治区总工会的要求及时结转工会经费，与金库对账，确认集中户调出数据，补充并审核各个基层工会单位的资料，为工会工作发展提供经费保障。

5、大力强化会计基础工作。我着力抓好各项会计法规、准则制度的贯彻落实，营造崇尚诚实守信、规范会计核算、强化内部管理的会计文化，按照财政部《会计基础工作规范》的要求，进一步健全单位内部会计管理制度，全面提高会计信息质量。我按照总预算会计制度进行会计核算，审核和控制财政收支，登记有关收入、支出帐簿，办理相关业务，按期编制开发区财政收支月报表，每月3号前完成财政资金的执行分析工作及预算分析情况，并报送管委会领导。我按照会计档案管理的要求及时进行会计档案的整理、归档工作，确保会计档案全面、完整，便于以后日常查阅和利用。

三、积极参加活动，活跃开发区文化建设

我积极组织参加管委会迎新春文艺表演、开发区财政润盛公司“爱与奉献”徒步走园区等文体活动，获得了良好的成绩，既为单位争得集体荣誉，又活跃了开发区文化建设，促进开发区社会主义精神文明发展。我积极推进非公党组织建设，成功与华盛热力结对共建，激发争创活力，促进公党组织健康、深入发展。

四、存在的不足问题和今后努力方向

20xx年，我刻苦勤奋、认真努力工作，虽然完成了各项工作任务，取得了良好成绩，但还是存在一定的不足问题，一是学习还不够抓紧，用学习指导实践不够，致使工作发展还不够快。二是工作还不够认真细致，有些工作没有完全做到位，与规范化、精细化的要求存在一定差距。三是工作还不够严谨，工作干劲还不够大，在一定程度上影响了工作效率和工作质量。今后，我要认真对待存在的不足问题，加强自身学习，不断提高综合素质，加强工作的规范化和精细化，努力做好各项工作，力争取得更大成绩，促进开发区科学发展和快速发展。

20xx年，我们开发区将进入开拓创新，创造辉煌的新时期，我要把自己的工作岗位作为挥洒激情，成就梦想的广阔舞台，牢记自己的庄严使命，承担自己的神圣职责，振奋精神，鼓足干劲，以全新的面貌、全新的姿态，全新的步伐，投入到各项工作中，在平凡的工作岗位上干出不平凡的业绩，为助推开发区又好又快发展，奔向光辉灿烂的明天，作更大的贡献。

**公司前半年的工作总结12**

顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

>一、客户服务部日常工作。

1、理顺关系，创建部门工作流程。部门成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，这半年的时间里，达到了部门熟、人际关系较融洽的目的，积极为日后协调充分发挥各部门能力解决工作难题而做出准备。

2、及时了解准备交付的房屋情况，为领导决策提供依据。作为一个房地产开发业内知名企业，房屋交付是重中之重。公司成立房屋交付工作小组。我作为小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到案场和施工现场积极与有关人员交流、沟通，及时将所了解的房屋信息、工作进度、问题反馈到领导及总经理室，使公司领导在最短时间内掌握了房屋交付工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、受理客户投诉并及时协调相关部门妥善处理，积极响应集团员工五种精神的号召。充分发挥自身部门优势，在工作态度上一是急，高度的客户意识，把客户的事当自己的.事，高度负责高度敏感。二是逼，强大的资源整合能力，，强大的推动能力，推动整个公司的资源倾斜于客户，来解决客户的问题。对业主行为和诉求进行预测，充分考虑成本和营销并进行适当的引导和控制。最大限度的降低其不合理的期望值，提高了客户满意度。

4、认真做好公司的文字工作，草拟文件和报告等文字工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作；部门文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作，做好客户资料管理工作。

>二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和足，主要表现在：第一，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

在下半年的工作中，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；提高自身业务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**公司前半年的工作总结13**

尊敬的各位领导、亲爱各位同事、志诚的合作伙伴、一起见证企业成长的客户朋友们：

大家好！

随着6月30日24点钟声的敲响，我们愉快的结束了度半年度的全面工作。时间过得飞快，在上半年工作中我们经受了各种市场考验（国五条、银行政策吃紧、经济发展放缓等）但我们xx置业人没有半点的埋怨，没有虚度，这半年成就显著。总结年年搞，今年不一般。置业发展越来越快，工作亮点越来越多，今天只做简单讲评。

>一、1-6月主要工作成绩

（一）超额完成1-6月份工作任务

全国经济危机重重，市场变化莫测，企业发展如履薄冰。xx置业在集团的正确领导下，在以各机构负责人为首执行层和全体员工的努力下，依然取得了优秀的成绩。

1-6月份实现收入xxx万元，去年同期xx万元，净增长xx% 在整体市场调整持续不断，中国经济明显放缓的情况下，收入依然保持快速的的增长，非常难能可贵。通过我们坚强的努力，我们正在成为全国经纪行业的最具有成长性的企业，从企业发展、企业资产、人才积淀、收入、净利润等几个核心指标看，xx置业已当之无愧成为本地最有竞争力的房地产营销企业。

经纪机构收入xx万元，完成计划的xx%，同比增长。经纪机构作为置业的基础核心机构，创造了石家庄房地产经纪行业的多个传奇，已经成为本地经纪行业领军企业，月销售量突破500套，市场占有率平均22%，石家庄存量房其中成交4套就有一套是我们xx服务成交。新开店面11家，整体店面xx家，营业部xx家，员工xx人，实现了石家庄整体的战略布局，经纪机构正在以不可挡之势迅猛发展。

商品房代理机构

商品房代理机构收入333万元，完成计划的38%。商品房代理机构是置业的重要机构是置业的核心利润发展中心，1-6月份重点调整了战略发展方向，整体和行业优秀资源，注重发挥代理机构的核心作用，以前期顾问为重点，以策划、推广、销售执行为体系打造完整地产服务营销链条，正在形成强势的崭新的营销新模式，为年度战略发展迈出了坚实的一步。

金融公司、物业公司、商业管理公司在各机构负责人的带领下出色的完成了半年度工作任务，在这不一一介绍.

置业新招聘员工1086人，主要是应届大学毕业生；置业员工总数1440人，其中高管13人。培训30次，参训1150人次。xx商学院培训管理人员40人次，累计8人/天，超额完成半年度训练计划；教学效果评分分，这是学员每堂课无计名打分得出的`平均值，比较客观，说明学院教学搞得不错。

运营中心研发软件系统2个（内网建设，电商平台研发），目前正在积极研发阶段。

**公司前半年的工作总结14**

告别xx业界风云;战鼓催发，迎来更富挑战的xx。站在新一年的起点，xxxx证券继往开来，正确把握券业发展大势，振奋精神、周密运筹，以必胜的信心和有效的准备积极应对挑战，拉开了抢占券业新的战略制高点、以资源深度整合为突破口、以发展缔造新希望的序幕。回首xx年，xxxx证券面对券业严峻的市场形势，面对重大政策变化和券商大规模分化、重组、兼并等因素带来的历史性发展机遇，审时度势，认定“非固实之基无以铸广厦千尺，非坚韧之躯无以搏沧海巨澜”的道理，按照“规范发展，做精做强”工作指导思想和年初股东会、董事会提出的工作任务目标积极推进各项工作，以增收节支、业务转型、强化风险控制等管理工作、加强人力资源建设为侧重点，公司全体干部员工同舟共济、坚定信心、迎难而上、一些业务和工作取得了较大进展。

过去的一年，xxxx证券投行在严峻的证券市场环境下克服重重困难，勇于探索与创新，摸索出一条“以重点行业形成特色经营、做优质项目打造公司品牌”的经营思路。经过不懈的努力，xxxx证券投行实现了股票承销、债券承销、收购兼并三大业务的.协同发展，并逐步培育了在基础行业特色与品牌。xx年xxxx投行业务又上一新台阶，1-12月主承销家数排名第三,ipo主承销家数排名第二，总承销金额在行业排名第十二，取得了历史最优成绩。其中，我们承销的开滦精煤项目筹资金额达到亿元，这标志着我司在承揽大型投行项目上实现历史性跨越。

经纪业务扭亏为盈，市场份额逐步上升，从交易所公布的xx年1至11月股票基金交易量同业排名统计数据看，我公司股票基金总交易量的排名为21位，比xx年提高了3位。同时，业务转型取得一定进展，仅今年前11各月，基金销售就比去年同期增长近倍，8月份基金代销资格的取得，使我司基金业务的竞争力得到进一步提升;作为拓展市场、抢占客户资源、实现经纪业务转型的另一项工作，经纪业务今年大力推广了以银证通为主的非现场业务，并初见成效，xx年在银证通客户开户量、交易量上都有大幅增长，银证通交易在营业部交易中的比例比xx年提高了一倍。

内部管理进一步加强，信息技术平台建设进一步推进。按照业务归属，公司精简管理机构与管理岗位，整合资源，充实一线业务部门，提高了公司工作效率。风险控制以审计部牵头，成立了公司风险控制委员会，建立了从立项、决策到 执行、反馈的科学流程与一体化风险控制体系，使风险控制覆盖各项业务的事前、事中、事后各个环节，在实际工作中收到一定成效。公司加大it平台建设投入，启动了集中交易、crm、广域网升级、办公自动化、公司升级等大型项目，投资规模是公司成立以来最大的一次，对公司实现可持续发展以及开展创新业务具有重要意义。

告别xx年，回首载浮载沉、激荡变换的业界风云，我们可以毫无愧色地说，xxxx证券广大干部员工风雨与共、顷尽全力奋斗过，众志成城、满怀喜悦收获过。尽管有些工作还不尽如人意，尽管前程还颇多艰险，但路是一步步走出来的，过去留下的缺憾正是我们今后攻坚的着力点。

展望xx，xxxx证券必定会开创更具希望、更富前景的明天。为什么如此断言?这是由外围环境和内在因素综合决定的——券业市场、资本市场乃至宏观经济形势给我们以挑战的同时，也为我们提供了大好的机遇;而xxxx证券初步具备了抓住机遇的素质，充分具备抓住机会的智慧和魄力。

在券业资源整合的关键时刻，公司又显示出抢抓机遇的智慧和魄力。xx年末，公司组织力量编制了xxxx证券未来十年发展战略的实施意见;在不同部门、不同层次召开座谈会，针对券业发展趋势深入探讨解决公司资源整合、业务转型等事关未来生存发展的深层次问题，为xx年的发展绘就了攻坚图。可以预见，新的一年，公司将实施一系列在xxxx证券发展史上具有深远影响的变革和创新，新一年的新希望，在年初便已现出曙光。

新起点、新希望。站在xx年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发!

**公司前半年的工作总结15**

转眼间上半年已过去了，回顾这半年，在领导的关心指导和同事的支持与帮助下，我顺利的完成了上半年度的工作。作为公司的行政专员，半年来，在公司各部门领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了上半年度的本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，现将这半年的学习、工作情况总结如下：

一、踏实的工作态度

半年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

行政专员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。每天我都认真做好各项服务工作，以保障各部门工作的正常开展。日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。为了按时完成各项工作，坚持每日建立备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

二、尽心尽责，做好行政人事工作

认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

做好公司日常必备的物资采购，根据部门领用情况，进行领用登记。每月月初统计公司员工考勤、加班值班表、按时完成员工社保缴费基数的变更，及每月五险一金缴纳及核定工作。车辆的使用、办公用品和印章的管理，做到细致和仔细。办理了公司营业执照年检和组织机构代码证年检。协助部门经理做好公司活动的组织和安排工作，以及搞好公司企业文化的宣传活动。

三、学习到的知识

作为房地产公司的一名员工，我深深地感觉到了学习的紧迫性。所谓学海无涯，而现有的知识水平是远远不够的，随着企业不断深入的发展，只有不断学习、不断积累，才能满足企业发展的需求。为此，我利用业余时间报名了国家人力资源师二级培训，通过学习，加强了本岗位专业知识，同时提高了自身专业素质。

面临着项目已接近尾声，在下半年工作中，我将积极协助部门经理组织各项验收手续办理的准备工作，按时完成资质证书的年检工作，确保各部门工作正常开展，认真做好员工考勤及社保缴纳核定工作。以端正的心态，踏踏实实、任劳任怨的完成上级交派的各项工作任务。为企业明天的壮大发展贡献自己的一份力量。

**公司前半年的工作总结16**

三个月的实习转眼就要过去了，目前我在xx货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。现在已经成功转正，以下是我的工作总结：

>一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，xx货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

>二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作

到xx货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。在工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅有着过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

>三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能

而期间遇到很多困难，只有x家购买标书，抽取评委时，在xx限定的次数内未抽到足够的评委，向xx申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在xx的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了xx工作人员后，及时与xx沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这三个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为xx公司的发展做出自己的一份贡献。

**公司前半年的工作总结17**

20\_\_年已经接近过半，在公司领导和各部门同事的相互协助下，本部门的各项工作顺利进行。为了更好的完成下半年的工作，现将上半年工作情况汇报如下：

一、概况

20\_\_年对于整个吉林省地区储粮食行业已接近尾声，面对这种情况我公司招投标是最艰苦的一年，但我部在总经理的领导下改变应对策略已完成上半年的两次招投标并且中标\_\_套，采购方面积极配合生产，按时、保质、保量完成各项工作，在采购原材料的过程中严格按照公司领导的要求及比价程序，把握市场价格，处处精打细算，千方百计节约资金，有效的降低了采购成本。

二、进步情况：

在总经理的领导下我部经过几年的招投标磨练现已可以独立完成所有招投标工作，采购方面对于业务熟练上可能不及老人经验丰富，但是经过这几年的锻炼，也日渐成熟，由于干劲十足，接受能力强，很快的掌握了采购各方面的业务和知识。

1、采购部严格按照公司的采购管理制度进行采购，极力控制采购成本，按时完成采购的任务。在控制成本上，采购部自感有很大的进步，无论是主材(扁钢、方管、网子、标准件)还是辅助材料(低值易耗品)在采购前都遵循采购流程，对材料进行多家的询价和对比，务求做到以低廉的价格购买到质量更好的产品，材料成本有所降低。

2、努力的成果

1)\_月份我公司从钢厂订购\_\_吨热轧宽带钢，在总经理的指导下采购部于通钢沟通协商最终通钢给出优惠\_\_元/吨，这是在公司成立以来第一次享受通钢的优惠政策;

2)\_月份的时候钢材市场非常不稳定，市场价格低于通钢的当月结算价格，在征求总经理的同意下采购部果断的采购市场的热轧宽带钢降低了公司的采购成本;

3)公司的纵剪费之前是\_元/吨钢厂到我公司的运费是\_元/吨，年中在总经理的帮助下采购部与两家供应商谈判最终纵剪费降至\_元/吨、运费\_元/吨有效的节约了公司资金。

4)\_月份公司在x\_地区粮食项目中标，此次任务对于采购部绝对是一次空前的挑战，所有x\_粮仓的材料都需要采购部重新开发市场，工期如此的短且采购部都是新人对供应商及市场信息的掌握还不够完善，在总经理的带领下采购部顶着空前的压力，在最短的时间购进生产x\_粮仓的机器设备，原材料方面也是以优质、优量、按时的购进以保证车间的生产顺利进行，虽然出现过小问题但在采购部全体人员的努力下圆满的完成了领导交代的任务与公司共同战斗一场无硝烟的胜利之仗，在这场战争后采购部全体人员都成熟了很多，也积累了不少专业上的知识以及掌握了很多供应商和市场的信息，对以后的工作有很大的帮助。

3、 采购速度、质量有所提高，与之前相比，这一年的采购速度要比之前相对迅速，没有因为采购不及时而耽误生产或遭到生产部的投诉。

4、主动开发材料供应商，储备供应商资料等信息，为公司的后续采购工作打基础。

三、存在不足

1、经验不足：由于经验不足，有时生产提报的原材料、设备零件、模具，不能很快的联系到厂商，这说明供应商的信息不是完全的掌握，所以在日后的工作中还要加强信息的积累。在工作中还要多跑厂家、多对比，边学习边积累，不断提高采购业务水平。

2、加强采购流程：在日后的采购过程中，更要加强采购流程的控制，在未接到生产提报的采购计划单，只是口头接到生产提报的物资，尽量避免先买后报的情况。

3、 加强沟通：在日后的工作中还要加强与各部门的沟通、做到随时跟踪库存，确保库存量。

四、努力方向

1、加强部门的业务学习，不断提升业务技能，征询产品信息，加强与客户沟

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！