

最新公司半年工作总结(通用9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

公司半年工作总结篇一

一、上半年工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的xx市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过***式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善治理、***发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强治理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

（一）生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长；件杂货完成万吨，比去年同期增长；装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长。

今年上半年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

（二）主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建***企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建***环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造***的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想熟悉和治理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司员工之间的纽带和桥梁。公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活

动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操，工作总结《公司半年工作总结》。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康***的企业环境。

发挥***宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门xx从04年开始创办企业内刊《xxxx之声》至今已有三人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严厉处理。5月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、治理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在治理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事治理员xx兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强治理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的xx市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给xx定了较高的利润指标，这势必让xx加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就把握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将xxx□xxx二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的.经营治理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到xx地中海线□xx的一条内支线和xx线；xx和xx合开的东南亚线□xx的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了

箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了xx物流的一块业务，非凡理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与xx码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证实了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。

6□xx分公司正式开展xx业务。

根据总部的要求□xx分公司的经营治理由厦门分公司负责，去年公司对xx市场进行了调研，并做好相关开业的预备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进xx分公司各项工作的进行。今年上半年xx分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业□xxx作为xx分公司具体负责人，对xx分公司的开业经营作了大量的工作。

二、存在的不足。

（一）员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

（二）干部的治理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓治理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的要害，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、治理水平和个人修

养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们究竟还年青，无论是工作经验、业务能力、治理治理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

（三）规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在治理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

（四）市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，把握市场的主动权。

公司半年工作总结篇二

（一）综合管理工作

1、以提高服务质量、规范小区物业管理为目标，本着以人为本的宗旨，加强管理，认真执行小区物业管理制度。

2、积极配合公司水电费缴交管理工作，按时按量完成了水电费的收缴工作。

3、公开、公平、合理地完成了对二区25栋拆迁租住户住房的分配工作，积极妥善做好旧租房的腾空工作，保证了分房户的即时入住。

(二)、水电工作

- 1、废除了社区屋顶水箱进出水管道，提高供水质量，减少了泄漏。继续完善水电计量装置。
- 2、完成了二区高压配电装置的调试和二区配电向低压总控制开关的检修。
- 3、加强对供电设施的维护与检修，为保证生活区夏季高峰期的用电做好了充足准备。
- 4、目前重点工作是找准时机更换一区配电室内变压器油及密封垫，以及进一步完善社区内用水计量装置。

(三)、保安保洁工作

- 1、规范小区车辆进入管理。根据实际情况作出了在一区东门岗处禁止车辆进入的规定，实行小区车辆分流管理，保障了小区行车安全。
- 2、对小区内杂草群进行了彻底清理，改善了生活区生活卫生环境。
- 3、继续严格执行建筑装饰垃圾处理管理制度。改变了原来生活区建筑垃圾乱丢乱抛的现象，得到了业主们的广泛配合与支持。
- 4、目前重点工作一是加强小区车辆管理工作。二是继续做好小区卫生死角区及杂草的清理工作，消灭卫生死角。

(四)、绿化工作

- 1、生活区绿化日常维护实行了专人管理。
- 2、生活区内新辟绿化地千余平方米，补栽绿篱四千余株，极

大地改善了一区绿化环境。

3、及时对一些影响电力供应的树枝进行了修剪，保障了电力供应安全。

4、对生活区的危树进行了勘察和统计。

5、对生活区范围内绿化地植物进行了大面积机械喷洒农药除灭病虫害，保持树木良好生长。

5、目前重点工作是积极采取措施，保障已植草皮安全渡过夏天，及时修剪影响电线供电安全树木。

公司半年工作总结篇三

今年以来，我办立足实际情况、挖掘自身优势，积极开展各项工作，重视旅游项目规划提升，加强对外形象的宣传推广。

一、 启动江苏省特色景观旅游名镇的申报工作。

年初起，启动“省旅游特色名镇”的创建工作，整个创建工作分为“创建示范”、“评定”两个步骤，由省住建厅及旅游局组织专家认定。拟今年通过创建示范后，明年正式申报评定。

二、 启动“xx逸谷”景区旅游规划编制工作。

引进水平高、理念新、有丰富实战经验的旅游项目规划设计团队，对整个项目区多次现场踏看、调研，对自然及人文资源反复提炼。最后，通过上海社科院旅游研究中心及浙江恒合规划院两家单位竞标的方式，好中选优、强中择强，确定编制单位。目前，已由上海社科院旅游研究中心完成了《xx逸谷概念性规划》编制，正在进行编制的《xx一线天修建性详细规划》拟在七月底完成。

三、积极筹办和参加各类活动推介xx旅游形象。

一是筹办“百名小记者走进xx”活动。四月底，与宜兴日报共同组织近百名小记者到xx村参观，实际体验采茶、挖笋，看美丽山村，了解制茶工艺，小记者们采写的报道图文并茂，宜兴日报也专版报道了此次活动。二是协同xx茶场举办“中国茶邦走进xx”活动，通过参观竹产业中心、举行联欢晚会等丰富多彩的活动，充分展示了“醉美xx”的风采。三是组织企业参加素博会。我们设计布置了个性化的展位，帮助企业参展及推销产品，展会上xx特产、美食小吃深受广大游客亲睐。四是组织xx楼饭店参加市旅游局举办的“xx菜”大赛。让xx餐饮服务单位走出去，通过参赛进一步开阔眼界，增长见识，提升菜品特色。

四、完善“灵秀xx”微信公众平台建设。

今年起，请宜兴日报全媒体中心共同来参与旅游智慧平台建设。每月初，我们会共同拟定当月推送策划方案，跟据不同的旅游季节，策划不同的主题，利用全媒体中心对文字撰写、图文采集、版面设计、传播渠道等方面的优势，完善的建设，比如为宣传“中国茶邦走进xx”活动，推送“茶人说”系列；为方便五一期间游客出行，推送了xx手绘地图和“真人视频导航”，方便查寻。上半年，共推送微信23期，目前从阅读量和转发量来说，明显优于同类平台。

五、存在问题：民宿、农家乐发展缓慢，存在起点低、动力不足、观望、甚至借机违建等行为。目前乡村旅游发展还存在一定制约因素，需要进一步开拓眼界，分析旅游市场需求，规划更实际可行的乡村旅游发展途径，还需要加强旅游配套设施、体验性项目建设，引进精品民宿管理机构，加强政策扶持和导向等等。

二、下半年工作思路

1. 完成xx景区的相关旅游规划编制工作；
2. 推出乡村旅游扶持政策；
3. 做好秋洽会、陶瓷艺术节的相关工作；
4. 完成星级农家乐创建申报工作；
5. 微信平台的日常维护，进一步丰富内容、完善功能。

公司半年工作总结篇四

一、主要业绩指标完成情况

半年来，赣铁物流全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服人员少、资金紧等困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润最大化，上半年，我司实现主营业务销售收入1.66亿元，同比增长174.06%，完成年度经营目标的106%。实现利润188万元，同比增长53.46%，完成年度利润目标的70.6%。上交税金58.5万元，人均利税3.66万元；分摊新办公楼房租与物业管理费共计39.06万元。

（四）上半年营业收入和经营利润完成情况详见下表：

二、主要工作开展情况

（一）大力夯实贸易经营业务

上半年，贸易业务业务得到规模发展。共完成钢材销售

2.8万吨，化工产品产品销售4749.169吨，实现收入1.64亿元，利润352.42万元。

1、积极扩张钢材供应业务规模

的；三是客户队伍实现了从铁路工程领域向其他领域客户转变；四是业务开拓实现了从完全以领导为中心向部分以员工为中心的转变。公司的经营能力，员工的业务能力都得到了空前的提高。

2、化工产品经营业务

化工贸易业务实现销售收入4410.53万元，较去年同期降低，实现利润55.76万元，较去年同期增加了11.6%。同时帐面利润拟向集团分流60万元的经营利润。

（二）其他经营业务

1、车辆租赁业务

实现毛利润14.8万元，公司现有用于租赁业务的车辆仅四辆，两辆由征迁办承租，两辆由赣铁投租赁。上述四车均为09年购买的。之后集团公司内部再无车辆租赁要求。

2、咨询服务业务

服务实现毛利润70万元，有效降低了企业税赋率。

（三）多元化产业发展探索

1、成品油经营业务（加油站业务）20xx年，物流公司提出了发展成品油经营业务的思路，一年来，围绕成品油经营业务最主要的环节，加油站土地的取得做了大量的工作。目前，高安市初步落实了两地块，土地价格暂定为45元/亩。其他县市的工作推进阻力大。

高安土地的初步落实一是由于我们集团在高安进行了大量的投资，有力的支持了高安的发展，与陶瓷交流中心项目打包在一起商谈的，这一方式可以限制一部分人来参与竞拍。二

是我们采用了自己去解决加油站布点土地规划，再拿地的方式，因此土地布点规划必须我们跑下来的，且不占用当地的加油站布点指标，地方政府才同意以普通商业用地的价格成交。

项目推进阻力主要原因：近年来，由于中石油、中石化为了扩大各自的市场份额，在各县市大力扩张加油站的布点工作，造成加油站供地紧张，价格飙升，从而引来了更多市场力量追逐，又进一步加深了加油站土地价格的攀高，现在各地级市加油站用地的价格高于当地商住用地价格，因此，价高且竞争激烈是当前加油站土地供应市场的现状。

2、物流园区项目

20xx年按照领导的部署，物流公司与赣铁投公司共同运

作新余、高安两地的物流用地项目，目前项目用地正在报批之中。高安1200亩土地项目中，其中200亩位于八井镇，为工业仓储用地，高安政府有用地指标，所以不需要报国土资源厅审批，也不需要省方解决用地指标，近期就可以开展该地块的报批和购买。经初步双方协商，该地块价格按5.5万元/亩执行。按我司的初步规划该地块拟依托八井的建陶基地专用线建设集“汽运、货场、仓库、配送”等功能的物流基地。

3. 收购银行不良信贷债权项目

按国家政策，四大国有银行在经营中形成的不良贷款都是打包给四大金融资产管理公司处置，如长城、华融，信达等。这些公司会把上述债权进行对外拍卖。因为浙江铁投介绍他们在这块做得较好，所以我们想学习和尝试一下，目前已和长城、华融公司接触了，其他工作有待深论证。

（四）对外投资情况（江西省南方能源发展有限公司） 我公司唯一的对外投资就是投资南方能源公司，现金投资135万元，

占45%的股份，是大股东之一。由于物流公司对加油站土地的运作尚在进行之中，因此公司尚未开业经营，经股东商议，公司决定先开展化工产品经营业务，化工产品经营许可证正在办理之中，近期获得批准。今年上半年尚未取得营业收入，开办支出为3.5万元，利润— 2万元。

四、融资情况

公司半年工作总结篇五

一、__年上半年主要工作：

(一)、团队建设：

“和谐才能发展，团结才有力量”，财务部一直非常重视团队建设。一年多来，财务人员共同确认了“保证资金安全、服务公司管理、支持公司发展”的工作目标；逐步培养了“互相尊重、互相体谅、互相学习、互相提醒、互相帮助”及“用工作展示自己，以成绩证明自己”的团队精神。通过考取职称、结合工作需要自学相关知识、参加讲座等多种方式，使财务人员的综合素质和业务能力得到了一定程度的提高。强化服务意识，开展“用心服务”项目，及时满足公司内外对财务工作的需求。同时，在工作中做到了公平公正、自律廉洁，既注重结果又关注细节，友好热情、以礼相待、虚心学接受各方批评监督，在确保公司利益的前提下，形成了较为和谐的业务关系，促进了财务部工作质量和工作效率的提高。

(二)、业务方面：

2、协助办公室完成了正源水务的物价调整申报工作，现正在准备迎接物价部门的成本监审工作。

3、通过市住房公积金管理中心沟通协调，针对公司人员多、

资金紧张的实际情况下，双方达成了缴纳协议，现完成了缴纳的所有手续。

4、完成了市国资委安排的正源水务的业绩考核审计工作。

5、完成了正源水务的营业执照年检的财务审计工作、所得税汇算清缴审计工作、外汇收支审计工作、联合年检的审计及报批等工作。

6、配合香港会计师事务所完成了合资公司的08年财务及09年1-3月份财务两次审计工作。

7、完成了清泉股份历史欠税问题的协调及处理工作。

8、按计划逐项解决了财务上历史遗留问题。

一直在有目标、有计划、有步骤地开展工作，已取得了较好的效果。

10、按时完成了公司安排的其他工作。

二、 存在的问题：

2、财务部对国家税务政策、金融政策变化的敏感性有待提高；

5、在帐务中存在的历史遗留问题仍然较多，处理起来有相当的难度。

三、__年工作计划：

(一)、团队建设：

继续加强团队建设，将团队建设理念和财务部具体情况充分结合，以人为本，不断完善财务部内部管理制度，尽量使财

务人员全体人员的潜能得到最大程度的发挥，为公司的发展作出最大的贡献。

(二)、业务方面：

在全方位做好各部门日常财务工作的前提下，下半年主要完成以下工作：

- 1、按照公司安排，做好财政补贴确认的后续工作；
- 2、配合物价局，做好物价调整工作的成本监审等相关工作；
- 3、协调好住房公积金的缴纳工作；
- 4、做好09年上半年的财务分析和财务评价工作；
- 5、进一步提高财务核算的工作质量，继续由专人处理历史遗留问题；
- 9、继续全面开展财务部管理升级工作。以“保证资金安全，服务公司管理，支持公司发展”为目标，以“财务核算、财务管理、管理会计和谐发展”为措施，针对财务部管理升级中存在的问题，按照统筹兼顾，逐项解决，不断完善的原则持续进行，将财务部管理的不断升级、完善作为我们长期工作开展来开展。
- 10、按时完成公司安排的其他临时性工作。

公司半年工作总结篇六

上半年，公司全体员工紧紧围绕20_年度生产经营目标，发扬“忠诚、勤谨、敬业、创新”的企业精神，坚持以经济效益为中心，有力地组织并做好各项工作，生产经营稳步发展，内部改革成效显著，企业管理规范科学，实现了企业物质文

明、精神文明双提高，较好地完成了上半年各项工作任务。上半年，企业上交税金626万元，同比增长19%，实现销售收入2315万元、实现利润211万元，同比略有增长。

一、克难奋进，强化生产管理，实现稳产高产

上半年，生产部门面对卤水、原煤质量下降、生产用水不足等生产不利因素，克难攻坚，不断探索优质高产低耗新路子，精心组织，合理调度，完成了公司下达的生产任务。六月份，生产原盐11526吨，上半年共生产原盐7.5万吨，同比增长7.1%。

1、狠抓安全管理，强化安全素养。在工作中，认真落实“安全生产，预防第一”的工作方针。新年伊始，公司层层签订了安全生产责任状，确定了安全生产的重要性。积极编制相关安全制度，元月份顺序通过了襄樊市第一批安全质量标准达标企业验收。根据总公司要求，在公司内适时开展了安全生产教育活动，增强全体员工的安全责任意识。坚持每周安全生产调例会制度及周六安全文明卫生检查制度、生产干部值班制度，对查出的问题及时下发整改通知书，限期整改。注重安全设施建设，对采区地质进行了安全监测，封堵了老井，加固了部分盐井，防止了地质灾害的发生。

2、平衡生产，合理调度，确保生产正常进行。上半年卤水质量持续恶化，芒硝含量急剧上升，加之生产周期长等因素，致使卤水供应紧张，能耗居高不下。生产部门针对实际情况，积极组织相关单位协调用电、平衡用水、节约用卤，研究新方法，制定新举措，确保了生产的正常进行。

3、挖潜增效，积极筹划工艺技术改造。今年以来，面对激烈的市场竞争，公司围绕“增收节支，挖潜增效”这一课题，努力降低生产成本，积极创造竞争优势。在公司上下的共同努力下，取得了综合能耗同比下降的成果。为了解决生产中存在的一系列问题，降低生产成本，提高经济效益，公司计

划实施工艺技术改造。生产部门及早部署，多方考察论证、广泛征求意见，拟定了技改方案。本次工艺技术改造将彻底解决当前冷却塔冷却效果差、冷却水量孝末效负压低、排盐温度高、洗盐兑卤量大等一系列问题，实现规模、效益双提高。

二、迎接市场挑战，销售再创新高

上半年，运销部门紧随市场变化，围绕公司下达的销售任务，克难奋进，努力攻克销售难关。通过各种渠道，想尽一切办法，及时回笼货款，确保公司正常有序的生产经营活动。面对激烈的市场竞争，审时度势，对不同销区实行差异化营销。分析客户需求及行业动态，解决客户实际问题，全面提升营销服务质量，树立了良好的企业形象。通过自身努力，发挥集团和区域优势，增强了产品市场占有率。面对两碱工业盐市场不景气，价格逐渐下滑的局面，公司运销部门果断采取措施，及时调整营销策略，稳定老客户；利用良好的信誉及区位优势，积极开拓新销区，寻求新的合作伙伴。在积极开拓主营产品市场的同时，公司加大了掺和料的销售力度，稳定了省内销售市场，使其得到了又好又快发展。上半年共销售原盐7.3万吨，同比增长5.8%，产品销售再创新高。在铁路运输紧张的情况下，公司积极协调铁路部门和两站关系，签订运输协议，提高了发运质量，有效的缓解了运输压力。

公司半年工作总结篇七

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20xx年上半年已经过去，根据省、州公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产说会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“金彩明天”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请**专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费***万元。其中：短期意外险保费***万元，短期健康险保费**万元，团体年金险保费**万元，较之上年增长**万元，占据了****保险市场的2/3强，提前3个月完成了全年任务目标。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，以便获取更多的利益。

公司半年工作总结篇八

1、随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于__年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学到了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

2、现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。

看到势头不对，我跟办事处领导(宋振旺，宋振辉)汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有办法的办法，希望能理解。

下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

3、对办事处团队的想法：我一直以工作和生活这样的团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原

因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分(尤其是我)，但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢?其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

一·销售与回款

阜新市场经过一年的建设，酒店终端渠道基本健全，现有酒店网点536家，其中：阜新市区216家，县城（彰武县，阜蒙县，新丘等）320家。这些网点大多是中低档小店，基本上都是金红顶在送啤酒啤酒时带进去的。消费档次不高，主要销售乳白口子酒，真藏实窖口子酒等。市区高档酒店虽然货都铺进去了，但白酒消费两极分化非常明显，高档消费群集中在茅台五粮液泸州老窖等名酒，低端主要是地产酒三沟和金蒙贞。经过厂商不断努力，口子在阜新取得一部分消费者认可，由于当地经济水平很低，口子窖及口子酒在酒店的整体销量依然不大。

公司半年工作总结篇九

一， 工作收获

1. 首件检验 我严格按照控制计划要求，做到不漏检，不少检。

3异常反馈 在生产中经常会因为设备或员工的原因，出现各种各样的异常，小则损坏单个组件，大则损坏成批的组件，出现异常，我会第一时间通知上级领导，及时的处理问题。

4、原辅料的取样存放工作 我严格按照公司管理要求，做到不漏取，不少取。学习各种原辅料的物理化学性质，合理存放。

5、样品检验 检验工作是一项精细的检验过程。“细节决定

成败”，在试验的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验。目前我已掌握了所有原辅料的检验方法及步骤。这要感谢我的师傅及我的同事们，是你们教会我了这些。

6、数据处理 在记录数据时我本着“务实 求真”的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报。做到无误报、谎报。

二 感想及体会

1、态度决定一切 工作时一定要一丝不苟，仔细认真。不能老是出错，有必要时检测一下自己的工作结果，以确定自己的工作万无一失。工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验。虽然工作中我会犯一些错误，受到领导的批评，但是我并不认为这是一件可耻的事，因为我认为这些错误和批评可以让我在以后的工作中避免类似错误，而且可以让我在工作中更快的成长起来。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。

2、勤于思考 岗位的日常工作比较繁琐，这就需要我们一定要勤于思考，改进工作方法，提高工作效率，减少工作时间。

3、不断学习 要不断的丰富自己的专业知识和专业技能，这会使我的工作更加得心应手。 一个人要在自己的职位上有所作为，就必须要对职位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自己的知识面。我就像一张白纸，刚进公司纸上一个字没有，到现在，纸上工整的写满了字迹。离开学校，单位是我的第二课堂。学无止境，工作是另一种学习方式。经过几个月在化验室的学习，现在我已达到了正式员工的工作水平。

三、自身的不足

己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

20xx年公司质检员年终工作总结

过去的20xx年，我在公司领导的关怀下，业务水平有了进一步提升，工作能力方面有了长足的进步。特别对出现的质量问题的处理，有了明显的进步，有一定的判断分析能力。以下我对一年来的工作情况进行总结：首先，工作时必须做到四个字：认真细心。因为我们所做的保质保量，关系到全公司生产工作的正常运转。如果所做的质量在某个地方出了差错，公司利益会受到影 响，那么必将造成不小的危害。生产车间也会因为质量问题而停止生产；这样到了发货日期不能按时发货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每天工作时都尽量保持清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把工作效率提高到最高点。其次，工作时必须要有坚定不移、不厌其烦的精神。有人说：看看差不多就行了，其实不然，要想成为一个合格的质检员，必须要有耐心、坚持的态度。但要经常到各个岗位查看这些产品是否合格。倘若已经出现质量问题，而其他操作人员没有发现或及时处理的情况下，就一定要督促他们认真负责，并与其保持良好的沟通，以保证生产计划能顺利进行。所以质检是非常重要的。最后，工作时必须要与各部门这间处理好人际关系。一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有心情好，才能在工作中发挥自己最大的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。