

区级平台公司半年工作总结 半年公司工作总结(实用7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

区级平台公司半年工作总结 半年公司工作总结篇一

(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。06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05年同期开帐相比完成全年任务比例g网___万增长__万_c网___万下降__万_数据__万增长__万_截止到5月份我经营部总开帐收入__万元，完成全年任务数的__，与去年同期相比增长了__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__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__，业务渗透率占__，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__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。

1)做到每月电话回访或短信拜访一次(根据用户的要求)，回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。

2)话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。

3)生日祝福、节日祝福(针对不同用户，要有实用的东西)。

4)挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。

5)亲情服务。(根据不同用户的需求，为用户提供帮助)

6)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、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。

区级平台公司半年工作总结 半年公司工作总结篇二

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47.98%，同比增长16.04%。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15.48%。

二、 适应公司发展需求，完善品类管理质量

根据20xx年总体销售及各品类情况，通过分析、捋顺20xx年品类管理政策，制定20xx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《20xx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20xx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20xx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

随着公司的不断发展，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 etc 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

20xx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。

认真总结20xx年上半年工作情况，我们有发展有进步，但还存有很多不足，由于国家政策、质量监管不到位等多方面原因，导致公司半年销售不理想，面对压力和挑战，我们要捋顺工作内容，提高下半年工作质量，解放思想，克服困难，力争圆满完成20xx年目标责任的各项工作任务。

一、规范资金合理使用

资金是企业经验的血液，是企业赖以生存和发展的基础，资金管理是否合理关系到能否提高企业经济效益和企业的生存、发展。下半年应进一步规范资金的合理使用，树立“节俭光

荣”的观念，严格控制费用支出，杜绝不合理开销，各项收支做到账账相符，账实相符。

二、对自有销售品种做好总结，力保商品供应

关注市场动态，分析终端需求，做好自有品种整体销售情况的总结，快速引进适销商品，及时调整库存结构，力保门店商品供应及时，满足顾客需求，促进整体销售提升。

三、各相关部门做好e6软件对接工作

今年年初，商业集体统一更换e6软件，上半年公司已派专人对e6软件进行了系统的学习和研究，下半年公司将全面开始软件的对接工作，各相关部门要积极配合工作，并认真学习软件的使用，保障公司的正常运营。

四、门店加强销售，力争完成全年销售任务

面对当前经济下行压力较大，医药市场竞争激烈，药品价格连续下降以及经营成本继续攀高等多种不利因素，门店要加强人员培训，提高业务知识水平及专业素质，增强自身竞争力，并且发挥同仁堂品牌和强大专家队伍的优势，争取完成商业公司年初下达的任务指标。

五、大店要进一步提升销售力度

较大的门店作为公司发展的重点，应起到整体带头的作用，充分利用20xx年下半年的时间拓宽销售渠道，加大宣传力度，提升人员业务能力，从而有效刺激销售的稳步增加，保证指标的全面落实。

六、大量引进专家，稳固专家队伍

专家资源的扩大无疑是公司实现销售稳步提升的有力保障之

一，现有专家队伍已经不能够满足公司发展的需要，大量引进优秀专家是迫切的需要，我们不光要注重引进，同时专家维护也不能松懈，服务好专家，稳固队伍，保障公司的良好运营发展。

七、 加强职工建设，增加职能培训

针对不同岗位的人员进行专职培训，加大企业文化、药品知识、销售技巧、服务等培训内容，真正做到“选(选拔人才)”“育(培养人才)”“用(使用人才)”“留(留住人才)”四个方针为指导。通过多种渠道储备人才，在第一时间内满足公司发展对人才的需求。

八、 做好新零售终端开办的准备工作

市场开发部年初按照公司安排进行了新店选址的工作，目标范围定在学城和承德县，经几次测定，商用面积、人流量和入住量等条件均不理想，下半年要综合各方面指标积极寻址，定地后各部门要积极配合，做好新的零售终端开办的筹备工作。

下半年提升销售的举措：

5、 进一步优化专家出诊时间，充分发挥同仁堂专家优势，增加门店销售额度，力争完成公司全年任务指标。

20xx年我们要克服各种不利因素的影响，带领广大职工人员开拓思维，团结拼搏，不断夯实基础管理，维护提升品牌，为完成集团公司部署的各项工作不懈努力！

区级平台公司半年工作总结 半年公司工作总结篇三

公司综合治理上半年工作总结半年来，在处、分公司和综合治理办公室的指导下，由于分公司的高度重视，我公司始终

把社会治安综合治理工作和维稳工作作为全分公司的一项重要工作来抓，在全分公司干职工的共同努力下，取得了一定的成绩，确保了一方平安。现将主要工作汇报。

1、成立机构，明确职责。根据我处综合治理与维稳工作的要求，按照我分公司的工作职能，分公司党组对综治和维稳工作进行了重点布置，成立了以分公司汪小兵同志为组长的综治和维稳工作领导小组，下设副组长一名，具体分管这项工作，分公司内相关负责人、明确了工作职责，并把综治工作和维稳工作作为一项制度列入年度目标考核内容之一。

2、机构健全，经费有保障。按照综治工作领导小组的要求，我分公司健全了综合治理办事机构，配备了兼职人员，经费上给予保障。对本分公司综治工作中存在的问题，分公司综合治理领导小组进行了认真分析研究，召集各项目部负责人开会，予以通报。通过采取自查自纠，定期部署并检查落实各项工作，工作中存在的问题得到了及时有效的解决。

我分公司始终把监管工作作为一项重要的工作来抓，列入全分公司重要议事日程，分公司领导逢会必讲安全。一是在全分公司干职工会议上强调综治和维稳工作的重要性，让每一位干职工增强责任意识、安全意识；二是领导小组组织安全监督检查，安全隐患得到了及时排除，全年无安全事故，为改革发展创造了一个优良的稳定的社会环境。三、依法行政，及时做好群众来访举报工作，维护一方安定 市场经济的发展，一方面促进了社会的进步，另一方面，由于法律法规的不健全，带来了很多的质量违法等问题。按照县委、政府的要求，我分公司加强了市场经济秩序的整治，规范了市场行为，为经济建设创造了一个良好的外部环境。

通过我分公司干职工的共同努力，半年内没有发生一起群体性上访事件，集中解决了群众关心的市场秩序等方面的热点难点问题，为维护青河县的政治稳定做出了积极的努力。半年来，我分公司没有职工违纪、违法行为，无因单位职工责

任引发的群体性闹事，在社会治安综合治理和维护稳定工作方面取得了较好的成绩，但仍存在不足，今后我分公司继续严格管理，严格要求，为新城建司的经济发展、政治和社会稳定服务。

区级平台公司半年工作总结 半年公司工作总结篇四

今年上半年，公司紧紧围绕镇党委、政府提出的经济发展战略目标和要求，在各相关部门的大力支持帮助下，依靠、发挥公司的团队精神和作用，勤奋、务实、低调地完成了以下工作。

一、加强和完善集体资产的经营管理

(一) 建立和完善集体资产管理台帐

2、将去年收回的原委托企业服务公司管理的资产(4050商务楼、__商务楼、__路商铺、__路商铺、__路商铺、车库等)，建立好正常的资产管理台账并进行动态调整。

(二) 加强集体资产增收、出租、招商工作

7、加强出租资产及商务楼宇的租金收缴工作，对拖欠现象以电话、上门、发函等形式进行催缴，争取全额收缴。

(三) 做好集体资产的维修养护工作

- 1、对世纪联华高压配电间委托电力公司指定单位进行电试；
- 2、就世纪名门监控设备现状及改造方案回复意见；
- 3、配合做好莘西南路158号(原玛兰厂)改造前准备工作。

(四) 其他工作

3、做好镇属老企业的消防及生产安全工作；

4、做好镇属老企业的防汛防台工作。

5、三处涉及历史遗留问题的房产可享受产权转移，需摸底及政府协调后，方可继续办理。

二、加强和规范财务管理及办公室工作

1、规范财务管理，做好财务日常工作

按镇党委、政府要求，制定公司年度预算，并严格按财务审批制度报批每笔业务，严控公司成本及费用支出，尤其控制业务招待费支出；每月按时开具收款凭据，确保租金的及时收缴；完成投资公司、__公司、__公司月度财务核算、报表结算及网上完税工作；完成年初3家单位所得税汇算清缴、当年度所得税征收方式鉴定、工商年检及__公司全国税收调查工作。

2、确保农民长效增收，完成年度红利分配工作

年初，完成__公司__年度红利分配工作，按25%分配率，已分派红利1919.78万元(税前)。__年，按30%分配率，共需分派资金2303.73万元。年底前将做好资金的准备及董事会、股东大会的召开准备工作。

3、加强资金管理，做好资金的统筹及运作工作

1月，公司配合政府完成了光控广域第二期的出资工作，二期出资额1500万元，由政府拨款至投资公司并委托投资公司出资。协助各村做好银行还贷资金的调头寸工作，并办理好相关借款手续，__年上半年向各村出借资金1000万元。配合__商务区发展，做好商务区银行贷款担保工作，并及时提供银行所需一切资料。

4、各方协同配合，妥善处理历史遗留问题

上半年，根据审计整改进度，对债权债务存有争议的几家单位(如__建筑、__房产、__房产、__、证券公司等)进行再次上门账务核实及款项催收。其中，东厦、东鑫公司因相关账务时隔久远，需作延伸调查;莘城房产公司经协商已答应于6月底前支付所有欠款(约200万元);__公司对核实结果已作出书面答复;证券公司部分红利欠款7.5万元已收回。

上半年，已对工业公司长期股权投资和应收账款作了梳理和核实。所涉被投资单位(7家)因关闭多年，当初也未作账务调整，且又缺失相关原始凭证及佐证资料，预计514.01万元将成为投资损失。所涉应收款单位(11家)由于公司的关闭，或已改制，或对方账面未反映，或应收款账龄较长，导致应收款收回难度较大，预计410.77万元将无法(或无需)收回。以上已无法(或无需)收回款项共计924.78万元已向镇集资委作汇报说明，投资公司已准备报镇长办公会议审批。

区级平台公司半年工作总结 半年公司工作总结篇五

本学期，我主要担任初三_班政史教学。在这一学期中，我对初三课程进行了全面系统的复习，按照计划完成了教学任务。并在授课中注重知识的强化训练与巩固，注重调动学生学习的积极性，结合新课标，注重新课改，贯穿新理念，并结合时事教育，做好中考专题复习，并取得了优异成绩。

一、按计划进行教学，认真完成教学任务。

在教学中按照教学大纲，根据教学计划认真教学，做好考前训练。其中模拟考6次，复习好《中考加油站》，并在中考前做好系统全面的复习。

二、注重培优，帮扶后进。

在教学中始终注重德育教育，注重学生能力和素质的培养，尤其注重对尖子生的培养，对班上前15名进行重点辅导，如对他们的书写答题专门提出了要求，并通过尖子生带动中等生前进，同时动员学生帮助后进。在教学中有效发挥表扬和批评的作用，促进整体教学水平的提高。

三、教学效果显著。

在今年的中考中，我所教_班的政史位居第一，其中a等3人□b等10人□c等6人□e1人。考取__中学正取11人。平均分位居5个毕业班之首，成绩优异，效果突出。

四、及时做好反馈。

在每次检测后，我不仅及时讲解，并通过学生答题中所反映出来的问题，即使查漏补缺，并着重讲解，以避免类似问题的发生。

通过本学期的教学，我认为在教学中要读懂新课标，结合新课改，把学生作为主体进行培养，适当点拨，力忌死记硬背僵化记忆，注重理解、能力和素质的培养，因势利导，才能取得优异的成绩。

区级平台公司半年工作总结 半年公司工作总结篇六

20xx年，**公司围绕全年目标，凝心聚力，迎难而上，扎实管理，开拓创新，企业各项工作奋力向前推进。

今年以来，由于没有新开工的项目，我们承建的工程主要是351省东绕城段，共实现工程计量3000万元。

在市局、指挥部的关心支持下，各项目部积极化解各种矛盾，抢抓晴好天气，合理组织施工要素，科学安排，穿插有序，加快推进，全力冲刺。

合作的351三标，桥梁开始吊装，水稳9公里已完成1.7公里，底基层完成50%，主体工程可望9月底完成。

我们始终把质量管理放在突出的位置，以如临深渊、如履薄冰的审慎态度，毫不含糊抓质量，打造优质工程。坚持质量标准，严格执行施工规范。在原材料的把关、施工工艺的要求和工艺流程上，以及问题解决方面，认真把控多个环节。完善内业资料，健全工程档案，坚持以数据说话，以资料说话，以事实说话，保证工程质量处于受控状态，通过了省市各级部门的检查验收。

制订了年度安全生产工作计划，与责任部门签订安全生产责任书，并进行考核奖惩。开展安全生产专项整治检查和安全生产大检查，对中心试验室及沥青拌和厂进行安全技术交底，组织人员参加安全专项培训教育，新报b类6人c类11人。保证安全投入，缴纳工程建设一切险和人身意外伤害险，强化施工现场管理，加强防范保障，上半年安全生产零事故。

坚持年初召开股东会、监事会、职代会，让员工说话有平台、干事有舞台，增强企业的凝聚力和战斗力。认真开展“两学和一做”活动，认真学，严格做，确保活动有效到位。通过召开党政联席会、民主生活会，坚持民主集中制，提高决策的科学性。规范经营行为，维护社会稳定，积极为员工缴纳社会保险，按时足额兑付民工工资。抓好员工业务培训学习，公司现有注册一、二级建造师32人c类专职安全员36人，满足了施工需要。不断创新抓改革，为激发路面施工人员积极性，提高工作效率，提升企业形象，对路面施工人员改革工资分配办法，实行基本保底工资和绩效岗位工资相结合，取得显著效果。

1、工程中标难。虽然我们积极投标，但外面市场地方保护严重难介入，市内市场僧多粥少中标碰运气，农路提档升级的项目零中标，企业面临严峻的生存压力。上半年仅中标了李中镇黄花通村公路二标，中标价近4000万元。

2、项目施工难。地方矛盾难协调，工程进度受制约。有的项目前期抓得严，进度上不来；后期追得紧，拼命抢进度，增大管理协调的难度。加之今年上半年雨水偏多，计划跟不上变化，工程进度受到严重影响。

3、企业融资难。合作的s351工程是bt项目，需要较大资金，资金运转困难，成本不断增加。

下半年，我们要紧紧盯住新开项目，重视做好中标工程，圆满完成在建工程，进一步提振精气神，提升执行力，提高满意度，为**公路建设事业再作新贡献。

区级平台公司半年工作总结 半年公司工作总结篇七

一、关于大厦工程方面的工作

(一) 办公室搬迁及酒店试营业

经过全体工程人员的艰辛努力，1月中旬，大厦办公区域装修和酒店装修相继完成。控股公司周密部署，控股及子公司于1月18日开始陆续搬入大厦开始办公。管理公司与上海锦江充分沟通、通力合作，某某国际商务酒店于1月21日如期开始试营业。

(二) 关于大厦整改工作

随着各单位的进驻和酒店的试营业，大厦在使用中陆续发现了一些细小的问题。大厦指挥部广泛征求包括酒店在内的各单位意见，对发现的问题进行汇总列明。3月5日召集长大、23冶、亚太等15家施工单位召开工程扫尾和问题整改专项会议，明确了各施工单位整改职责和期限(即4月底全部完成整改工作)，要求各相关单位进行自查自纠，确保大厦每一系统交付后能正常运转。到目前为止，餐厅及酒店客房运行良好，取得了很好的经济效益和社会效益。

其后，根据某市市公安消防支队建筑设计防火审核意见书和建筑工程竣工消防验收意见书的要求，公司就增加灭火器材等方面完善了初步灭火系统的安全性。某某大厦等工程(5层和26、27层除外)已通过了公共场所投入使用前的消防验收许可。

(二)两个会所施工

1. 商务会所

(1)建立每周例会制度。每周定期召集以深圳南利为主的各施工单位，通报进度、提出问题、解决困难，起到了很好的效果；明确要求各施工单位项目经理每天到施工现场进行人员调配，对各单位在施工中的问题进行协调沟通。同时要求总承包单位南利公司要克服困难，务必在6月底全部完成会所工程。

(2)严把材料关。由造价工程师会同材料组确定材料的品牌和价格。材料组多次赴深圳、上海、南京、广州等地到厂家实地考察，对品牌质量和价格进行摸底调查，后又具体督促厂家加强生产工艺，加快生产进度和运输期限，保证材料如期运抵施工现场。

(3)积极筹措资金，确保工程进度。财务部经过周密核算向控股提交资金预算，并得到控股的支持；通过各种措施严密审核，确保到位资金专款专用于会所材料的订购等会所建设，防止施工单位挪作它用，保证工程进度。

(4)深入现场，发现问题，及时解决。项目部重新排了值班表，全体工程人员节假日值班，不怕苦、不怕累，坚守工地，督促进度和质量，同时也为施工单位创造一个良好的施工环境。

截至到7月2日，商务会所的大项施工已基本结束，家具、地毯等已经到位，绿化、漆画等细项正在紧锣密鼓地布置安装。7月8日财政厅李友志厅长、某某控股胡军董事长等领导陪同

周强省长莅临商务会所考察指导，会所工程得到了省长的高度赞扬，同时也提出了很好的建议，下一步项目部将加大力度，把会所打造成精品会所。

2. 休闲会所顺利开业

大厦5楼休闲会所由深圳晶宫装饰公司于3月1日开始施工，于4月底完成全部施工，现已交由某某体育公司于6月初开始试营业。

(三) 大厦零星工程情况

从年初开始至5月份，财苑广场和大厦北向广场和大厦南向临时停车场相继完工，有利支持了厅行政楼的办公和酒店、金水湾的正常营业活动。

(四) 大厦分项验收及资料归档工作

从春节前开始到6月底，工程指挥部陆续对深圳晶宫、深圳建艺、广州四装、中建五局的内装饰工程，武汉保全、卫星公司的弱电工程，兴立升公司的直饮水工程，亚太公司的消防工程，二十三冶公司的空调工程，欧朗其士的亮化工程，三鑫公司的幕墙外装饰工程等工程进行了分项验收。(本文章来源于“本站”!)大厦资料进一步整理归档，某某大厦工程顺利评为省优工程并获得“芙蓉奖”，且获得深圳市装饰协会评定的“金鹏奖”。根据控股公司的指示，现正积极配合施工单位争创“鲁班奖”。

二、关于大厦管理方面的工作

(一) 加强消防工作，确保大厦安全

作为高层建筑，防火安全是必须摆在重要位置的一环。首先，与驻大厦各单位签订消防安全责任书，把责任落实到人。其

次，组织消防安全培训，普及消防知识。物业部门联系某市消防支队开展消防专业知识培训，驻大厦的单位的全体工作人员共三百余人参加学习讲座，收到了良好的效果。再次，公司两位物业管理人員参加某市地区消防安全重点岗位职业培训并取得消防a类合格证书，有力提高了大厦的消防安全管理水平。最后，聘请专业人员开展组织灭四害工作。投入使用的半年以来，大厦安全运行，未发生火灾事故或安全隐患。

(二) 出台大厦物业管理规定

4月初，为共同建设和谐某某大厦，创造文明、安全、舒适的工作环境和生活环境，经过充分讨论，在听取驻大厦各单位的意见后，制定《某某大厦文明公约》。5月份物业部制定出某某大厦管理规定汇编。

(三) 提升大厦品位，树立某某形象

经过大家的辛勤努力，大厦的酒店、餐饮、休闲等服务项目经营状况良好，先有泛珠三角经贸论坛广东代表团入住，后相继有省委书记张春贤、省长周强、省委副书记梅克保、云南省省长秦光荣莅临指导，原财政部部长刘仲黎、项怀诚下榻某某大厦，并给与了高度评价。某某大厦凝聚了建设者和管理者的智慧与心血，同时也体现了某某管理人不怕困难、迎难而上的拼搏精神，是某某发展史上新的里程碑，为公司树立了雄厚实力形象。目前，某某大厦已经成为某市又一地标性的建筑，也成为各地消费者向往之地。

三、与酒店衔接方面的工作

(一) 管理权限和职责划分

通过数次开会沟通，我们拟定了控股公司、管理公司、某某酒店的管理权限和职责范围的具体营运方案，该方案已经于5月初上报控股公司审核。

(二)加强人才交流，培养酒店管理团队

管理公司研究决定于4月11日派三名工作人员分别担任酒店的保安部副经理、工程部副经理和采购部副经理，以提高我公司人员的管理水平，为日后托管期限结束后实现酒店的自我管理打下坚实的人才基础。

(三)衔接政府关系，办理酒店手续

为保证酒店的顺利开业，我们按照控股公司领导的指示，尽快与天心区政府、卫生局、公安局、城管局，某市市公安局、市消防支队、市工商局等政府部门加强沟通，办理酒店正常营业所需的各种证照手续。1月底相继将酒店卫生许可证、营业执照、组织机构代码证办理完毕。特种行业许可证等正在积极办理之中。

截至到6月末，酒店实现营业收入763万元，营业利润329万元，客房出租率呈稳步上升趋势，平均达到53.7%，其中6月份达到73%，在同等档次酒店为偏上水平。酒店的总体良好运行是某某控股正确领导的结果，是上海锦江优秀管理的结果，也是管理公司全力配合和大力支持的结果。

一、全部完成大厦的扫尾工作

大厦工程方面现在的有26、27层的商务会所部分尚未完工，会所部分计划于7月20日完工，之后进行小幅度整改交付使用。大厦工程完毕。

二、做好工程结算审计和竣工验收工作

在分项工程验收完毕的基础上尽快完成大厦的整体验收，并督促各施工单位开展竣工结算工作，再由业主聘请独立的会计师事务所进行审计后，递交财政厅评价中心评价，最后进行产权分割。上述工作争取在12月底前完成。7月份起财务部

将对大厦工程从基建开始至今所有帐务着手进行清理工作，在9月初完成。

三、理顺关系，明确定位

积极做好各项准备，争取7月份召开公司董事会和股东会，落实公司发展方向定位和经营范围；加紧与控股公司沟通，争取控股尽快批准管理公司xx年财务预算方案；完善大厦运营方案，明确控股公司、管理公司、酒店三级管理者的管理范围和具体职责，做到统筹管理、权责分明。

四、加强

学习，培养团队

当前的市场竞争，表现为服务质量的竞争、管理水平的竞争、价格的竞争、客源市场的竞争等，但最本质的竞争还是企业管理人员素质的竞争。下半年计划安排对各类各层次员工进行系统的培训，同时密切与上海锦江的联系，学习先进酒店管理经验；通过一定措施鼓励员工加强学习，打造和培养一支高素质、高水平的学习型团队。

五、立足大厦，健全制度

在现有管理制度的平台之上，积极借鉴其他综合性大厦的管理经验，进一步健全大厦管理的相关制度，确保大厦系统稳定运行，科学、规范地管理好大厦。

六、积极拓展其他业务

为合理分散经营风险，积极增加利润，公司要集思广益，在现有业务的基础上，研究开展其他业务，进行多元化经营，努力争取开拓其他利润增长点。初步计划以参股方式投资利润率高、投入资金小、资金周转快的园林绿化项目，待做好

可行性研究报告后报控股公司批准。