

最新半年企业工作总结 企业半年工作总结 (优秀6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？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

半年企业工作总结 企业半年工作总结篇一

2. 配合职能部门开展好过程式控制制和其他有关品质活动；

有许多多需要我们思考的问题，如何有效规范生产中各种细小环节是我们当前的基本任务，需要我们首先将所预料的各种环节进行规范和部署，以便员工们有章可循，大家做到心中有数；使员工们的危机感进一步增强，进一步提高各方面知识已成为车间员工的当务之急。我班在当前的形式和任务面前，必须选择一套较为符合新线的运行模式，来适应我班的经营活动，以便提高班组的各项工作。我们几个班长经过几个月的不断探索和实践，总结出一套较为适合我班的运行模式。

首先要让员工有一个“省”的观念. 建议推行八大浪费

1. 不良、修理的浪费
2. 加工的浪费，
3. 动作的浪费，
4. 搬运的浪费，

5. 库存的浪费
6. 制造过多. 过早的浪费,
7. 等待的浪费,
8. 管理的浪费 .

其次“产品品质的体现在现场”，我们车间一向注重车间形象，现在我们车间设备在明年又有增加，搞好现场管理和设备保养是新线管理工作的重要组成部分，也是产品品质得以保证的前提和基础。所以如何搞好设备维修和保养是下半年工作的重点。班组根据实际情况制定了一套维护现场管理和设备保养的规章制度来规范现场管理，设备的保养细化到个人。

严格执行生产调度指令，认真组织生产，一个企业的生产是否能够正常进行，取决于生产调度的合理调度，我们生产班坚决服从生产调度指令，为全面完成全年的生产任务打下基础。首先，在实际生产过程中班组能够很好的协调各方面的工作，能从培养员工素质和提高工作效率两方面著手开展各项工作，并且能有效运用人力资源进行合理安排，认真组织生产；其次，班组为提高班组员工的综合素质，逐步将员工岗位进行轮换，让他们有机会接触和掌握各岗位的操作技能，班组为他们提供岗位轮换机会，使员工们的综合素质得到进一步提高。

强化班组管理，搞好班组和谐建设，提升班组凝聚力。今年因为各项还需努力规范，加上“订单和人员”因素的影响，没有过多的时间来搞班组的凝聚力活动，但我们知道班组凝聚力是一个团体能否发挥好整体作战能力的关键，同时作为班长也会主动去问员工挤压的相关知识瞭解了多少，这样是使大家感觉到一种自重感，和成就感，对以后的工作有很大帮助。其次，班组从以前的管理方式逐步向人性化进行过渡，

班组将很多工作让班员来完成，让班员们既感到压力又感到他们对于班组的重要性，使他们主动为班组出谋划策。通过这一年的磨合，班组已经成为一个完整的整体，大家处于这个整体之中，相互配合、相互理解，为将来的工作打下了基础。

半年企业工作总结 企业半年工作总结篇二

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。

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。

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。

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。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”。

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员参加某市地区消防安全重点岗位职业培训并取得消费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。

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。

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。

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。

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企业xx上半年工作总结范文企业xx上半年工作总结范文。

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。

首先，组织学习活动，加强理论学习。党支部先后组织5次党员会议或扩大会议，学习“两会”精神、控股党委xx年工作要点、胡董在升旗仪式上的讲话精神等，用先进的理论武装头脑。其次，组织一系列活动，加强教育工作。4月中下旬组织党员同志和员工开展“红色之旅”活动，赴陕西延安等地学习我党“自力更生、艰苦奋斗”的创业精神，学习老一辈无产阶级革命家在艰苦条件下的勤俭作风；5月中旬组织参观某市监狱进行警示教育，提高反腐拒变能力。通过一系列的教育活动，公司同志增强了大局意识和岗位责任意识，综合素质有了新的提高，精神面貌有了新的变化，同时带动和促进了公司的整体建设；公司党的廉政建设进一步加强，大厦建设过程中未发现贪污受贿等腐败行为，真正做到了“楼要立起来，人不倒下去”。

经过认真考察，从员工中吸纳两名工作积极、表现优秀的员工为预备党员，在日常工作中起到了模范带头作用。

总之，半年以来管理公司在以上几个主要方面的工作中取得了一定成绩，这是公司全体同志共同努力、勤奋工作的结果，也是与财政厅和控股公司领导关心、理解和支持分不开的。在总结成绩的同时，我们清醒的认识到，我们的工作离领导的要求还有一定差距，特别是在督促工程进度、提高服务质量和工作效率等方面亟待进一步加强，在今后的工作中要引起高度重视，采取得力措施，认真加以解决。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

半年企业工作总结 企业半年工作总结篇三

根据学校的统一安排，我们财经系大部分专业教师下企业进行锻炼，根据安排，我被分配到苏州吴中集团制药集团进行锻炼。一共工作一个月，其间感触颇多，受益匪浅。现将这一个月来的所见所闻、所思所想，身临其境体验吴中的体会汇成文字，作一次总结。

赴上海大众挂职锻炼，对我们青年教师来讲，是一个难得的机遇，更是一次终身难忘的经历，通过锻炼，不仅能拓宽视野，解放思想，更能宣传？，在这一个多月里，我一直坚守在挂职岗位上，严格遵守吴中集团的作息规则，做到尊重领导，团结同志，认真调研，刻苦学习，深入细致地开展各项工作，并取得了一定的成效。

我所在的吴中（集团）股份有限公司是知名的大型企业，总资产已突破60亿元大关，净资产收益率连年保持在10%以上。吴中集团下属10个公司，分别涉及房产、汽车、服装、制药等多个行业。整个集团从教学起家，经历了从弱到强，从盲目到有序的转变，整个发展来之不易，既有艰难的徘徊，又有激情的飞跃；既有失败的苦涩，又有成功的喜悦。它各阶段的发展均具有一定代表性，研究它对我们的教学甚至苏州市经济的发展都具有借鉴作用。为此，我通过参观、座谈会和个别请教等形式，重点对企业会计岗位的分设，经济业务主要处理程序等方面作了调研，尤其对公司如何定岗，如何培训员工，如何招聘等问题，进行了比较深入的分析。

发展是第一要务，这个观念已深入到我们的思想中，无论什么工作都需要围绕发展，下企业锻炼也不例外。因此，从一开始，我就把学习听取作为我此次下企业锻炼的目的之一，并根据自身实际情况确定计划。在工作中认真听取老师傅的意见，吸取经验，在教学中运用进去。

在参加实践工作的同时，我时刻不忘加强现代管理理念和理

论知识的学习。刚到吴中不久，我们就荣幸地聆听了吴中（集团）股份有限公司高层领导专家的精彩授课，主要领会了四个创新理念，即机制创新、体制创新、管理创新和服务创新。并且参观了吴中集团服装企业的制衣车间。通过学习，拓宽了视野，更新了观念，理清了自己的发展思路。

随着8月15日欢送会的结束，我们30天的下企业锻炼也落下了帷幕，但通过这短短30天的学习，我的收获很大。我学会了着眼全局思考问题的思维方式，学会了全盘考虑处理事情的工作方法；提高了办公自动化的应用能力，提高了处理复杂问题的综合能力。同时，领导和同事们对工作认真负责、一丝不苟、勤勤恳恳、无私奉献、爱岗敬业的精神也深深影响着我；领导和同事对我的关心、支持、帮助时时感动着我。一个月工作，我拜了老师，交了朋友，开阔了视野，增长了知识，提高了才干，这些丰富的资源将滋养着我，受用终生。在今后的工作中，我将尽心尽力做好本职工作，为学校事业的发展做出自己应有的贡献。

到吴中企业锻炼，感受吴中经济和文化信息，必将使我终生受益匪浅！

半年企业工作总结 企业半年工作总结篇四

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、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，，全国公务员共同的天地这给我们企业的生产经营带来了诸多不利。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，企业生产经营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。

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、高压力的及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。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，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。

半年企业工作总结 企业半年工作总结篇五

一、指导思想

以市委十二届五次全会精神为指导，按照“保增长、促发展、达小康”的总体要求，充分挖掘科级干部创新创业潜能，发挥其服务经济发展的表率作用，在全局形成干部带头创业、服务创业、支持创业的浓烈氛围，为全市经济平稳较快增长作出新贡献。

二、目标任务

局有目标任务的科级干部每人年内必须在镇内帮扶新上1个年入库税收3万元以上的民营企业。

三、主要措施

1、广泛搜集项目信息全局科级干部都要充分发挥机关干部接触面广、联系面宽、信息量大的优势，广泛搜集信息，精心选择项目，抽出一定的时间和精力，做好项目信息的跟踪落实工作。我局科级干部必须高度重视帮扶民营企业工作，在帮扶新上项目的过程中，要从人、财、物等多方面给予必要的支持。

2、加大引导帮扶力度各位科级干部要切实加大组织、宣传、引导力度，让全民创业和机关干部支持、服务创业成为民营经济发展的新潮流。全局科级干部在做好本职工作的同时，要做推动全民创业的指导员，要进镇入村到户，积极帮助有意向创办民营企业的人员摸信息、选项目、办手续、筹资金、引人才、学技术、搞销售，促进他们尽快上项目，尽早出效益。

3、积极优化发展环境各位科级干部要全力以赴提供优质服务，保证民营企业上得快、发展好，见效早。要为新上民营企业在办理手续、融通资金、招工用工、技术培训、调处矛盾等多方面提供优质服务，努力为他们解决实际困难。在帮扶创办民营企业过程中，要增强服务观念，改进服务手段，提高服务实效。

四、工作要求

1、落实工作责任各位科级干部要将帮扶工作列入年度工作计划，拟定出工作的措施和办法，确保全面完成任务。局招商办作为帮扶工作的具体业务部门，要建立健全基础台帐，定期做好汇总上报，促进帮扶责任落实到位。

2、实施月报业绩各位科级干部每月25日前对帮扶新上民营企业情况进行汇总，填写《201x年科级干部及村主要干部帮扶新上民营企业进展情况月报表》(另行下发)，报送局招商办。局招商办每月汇总分析一次工作情况，交市招商引资、项目推进指挥部督查办，对工作进行总结并提出新的要求。

3、定期交流情况每两个月召开一次科级干部会议，集中交流汇报帮扶情况，研究推进措施和办法。

五、实绩考核

帮扶民营企业每半年一考核，主要核实工商登记和税金入库等情况，个人考核结果列入干部实绩库，作为干部年终考核评价的重要内容，与考勤奖、年度奖挂钩。个人考核结果低于全市平均数的不得参与年终评先评优。

以上意见，希认真贯彻执行。

半年企业工作总结 企业半年工作总结篇六

1、规范细节工作，夯实基础环节。为使加油站的各项管理工作在基础管理年得到有效提升，针对目前加油站管理在细节上的不足，结合“双整双改”活动，我们把基础台帐的填制和各项制度的落实作为督查的首要内容。具体表现在：在台帐的填制方面，起草并下发了《关于各种台帐填写的要求》，规范、统一了各种台帐的填写模式；在库存管理方面，严格按照《河北石油分公司零售环节库存损耗（溢余）管理规定》和标准体积考核办法进行督促检查；在日常管理方面，按照考评细则和二十五不准的要求进行考核评分，为工资考核提供可靠依据。

2、树立样板站，以点带面。督查队根据平时督查情况，将各片区内在台帐填写、帐表管理的其它各项管理中相对比较好的站推荐给片区me□经me认可后确立为样板站，目的是通过

一般站与样板站之间、样板站与样板站之间的沟通学习，共同提高，促进全区加油站基础管理工作水平的提升。

3、补充完善督查基础档案，建立规范督查台帐。基础档案涵盖了每月督查计划、督查通报、督查记录、情况反馈和调查报告以及收文和发文记录等方面的内容，为查找资料和各级检查做好充分准备。

4、强化自身素质，完善队员知识文章版权归文秘资源网作者所有！层次。为配合销售公司技能鉴定和技术比武活动，先后派出3人次参加了销售公司和省公司组织的培训，并取得了考评员资格证和师资结业证。

5、充分发挥培训作用，提高管理人员和专业人员的整体素质，达到以培训促管理、以管理促经营、以经营促效益的目的。半年来共组织7期培训班，内容涉及加油站日常管理、帐表单填制流程、库存管理和标准体积考核、职业技能鉴定、竞赛比武等方面，培训人员达725人次。

半年来，共整理图片资料432张，视频资料2份，写出督查通报6期，调查报告8份，情况反馈14份，提出合理化建议13条，请示需各相关部门具体落实的问题20个。通过这些形式，我们将督查情况全面、准确地向领导、有关部门和加油站进行反馈。让领导随时了解基层工作情况，同时让基层明白企业的管理要求和各阶段工作目标及工作重点，以促进各项工作的顺利开展。

一是年初督促落实各片区乙醇汽油的推广工作。

二是按照省公司要求和零管部领导的安排，春节期间对加油站进行慰问检查。我们利用初一到初三三天的时间对16座国道站进行了慰问，除督促各站搞好春节期间的值班工作外，还重点检查了罐区和加油区等部位，提醒在岗员工务必提高警惕，严防安全和数质量事故的发生。

四是检查优质服务月的开展情况；

五是加大督查库存管理和资金管理力度，利用3—5月三个月的时间完成对全区在营加油站的库存盘点，并对128座站的库存管理按盘点当期的损溢率和损溢量进行综合排名；对资金存在问题的加油站提出了警告，并将具体情况反馈给有关领导，为保定公司半年盘存工作打下了一定的基础。

保定公司所处的地理位置决定了所属加油站是各级领导和部门检查的重点。特别是今年省公司制定联系点制度以来，更是加大了加油站检查力度。半年来，督查队配合完成了省公司青年文明号的检查、考核、评比工作，省公司督查队对5个片区、25座加油站的抽查工作，达标创星验收组对参加达标站、星级站审批的20座加油站进行的检查、审批工作，河北石油分公司审计委员会审计组第一审计分部对全区27座加油站的现场审计工作和省公司安全检查等各项检查工作任务。针对在各级各次检查中发现的问题，我们及时督促片区落实整改，并及时将整改材料汇总、上报。

1、协助完成3月26日—29日的全区加油站站长竞聘工作。

2、为迎接省公司和销售公司对保定市县一体化改革的验收，零管部由薛进福副总经理和四位主管领导带领相关人员组成五个检查组，对16个片区的36座加油站进行自查、督导，督查队参与工作组对8项检查内容进行了摸底，并将目前在零售管理中存在的共性及个性问题进行了汇总。

3、根据主管经理和零管部主任的指示，调查了小站改革情况、2月份个别片区和加油站销量下降的原因、基层现状、南市区永保站资金情况、定兴片区0#柴油销售异常销售情况、涞水的已提未售情况、北市区片区大北郊的资金情况、曲阳片区域东站自用油情况及库存情况、顺平片区域西站遗留问题等系列情况。

随着市县一体化改革的逐步深化，各项工作进一步细化，新的标准和新的考核办法陆续出台，督查队成员也需不断学习提高、不断积累经验、不断加强自身素质，以尽快适应和胜任新体制下的督查工作。

在以后的工作中，一定要继续发扬我们的优点，逐步的完善不好的方面，努力、团结，让我们的能力得到完全的提升，让公司在我们的团结努力下更加壮大！