

2023年公交公司工作总结 公司上半年工作总结(实用8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

公交公司工作总结 公司上半年工作总结篇一

一、上半年基建经费收支基本情况

截止x月x日，上级历年累计共拨入基建经费xx万元，其中：银行存款xx万元，现金xx万元，前期工作费xx万元，征地补偿费xx万元，建设单位管理费xx万元，，勘察设计费xx万元，工程监理费xx万元，.质量监测费xx万元□xx设施费xx万元，场道工程xx万元，土方工程xx万元，其它xx万元。在工程经费拨付及使用过程中，本着实事求是，严格按照已签订合同。按实际工程完成情况及时定额拨付施工队伍，从不对施工队伍拿卡要、索取任何好处，一定程度的保证了工程的顺利完成。

二、财务工作基本做法

1、坚持依法理财，认真落实财经法规。为确保工程经费能够得到有效合理使用，防止经济违法犯罪的行为发生，项目工程党委提出现在申报的每一笔帐，都是将来审计的结果的口号，财务科本着实事求是的原则在具体问题上抓落实。在经费开支上认真落实经费先批后支制度，物品采购坚持落实两个部门三人以上参加，大宗物品采购必须财务科人员参与等措施。/2、在办理经费开支较大业务时，需由项目工程党委

审批后办理。财务部门在项目工程xx党委领导下对大宗经费开支能做到事前调查、事中监督、事后申报全程参与，进一步完善项目工程制定的各项具体措施。对开支经费要有部门领导、经科人、证明人三者联签，财务才给予报销。严格控制经费开支范围和开支内容，对不合理开支财务部门能严格控制，今年以来，财务科共核减不合理开支xx笔，发票xx张，金额xx万元。较好地履行了财务审计监督职能，切实维护财经纪律的严肃性，有效地防止弄虚作假的行为。

3、坚持预防为主，重视资金安全和内控制度。财务工作始终将资金安全管理放在各项工作的首位来抓，能严格按财务有关规定，定期核对有关账目，业务资金往来日清月结，及时掌握资金动态和资金使用情况。严格财务内部分工，印鉴分管制度和三铁一器制度的落实到位。涉及经费开支，财务部门能及时主动参与有效控制经费的使用，预防经济犯罪。严格票据管理和登记使用制度，大宗物品采购严禁使用现金交易，超过xx元以上开支，进行银行结算，确保资金使用安全。对贵重物品进行登记造册，指定专人保管，定期与各部门核对，有效地防止了贵重物品的流失。

4、严格工程合同管理和工程经费申请及拨付制度。工程合同签订及经费拨付涉及经费数额较大，为有效使用工程经费，增强工程经费使用透明度。自工程合同拟定到签订，财务部门能积极进行参与，对合同中有关条款能及时提出合理化建议，避免经济纠纷，对已签订工程合同能严格按所签合同进行工程价款拨付。对合同在执行过程中存在问题能及时与计划、质检、监理部门进行协商解决。财务部门能根据所签订工程合同所需经费及时向上级单位申请拨款，保证工程经费及时足额到位。确保工程进度和经费的使用。截止目前，共签定合同xx份，金额xx万元，拨付合同款及工程进度款xx万元(明细表附后)。对工程施工合同，严格按合同要求执行，进度款坚持控制在合同造价的80%以内。

5、坚持学习制度，加强业务学习，提高工作水平。半年来，财务科人员能认真学习上级有关文件，结合xx工程具体情况抓落实。针对工作中出现的新问题，能根据具体情况及时向上级业务上半年财务工作总结部门请示，或向其他工程项目进行学习，共商解决问题的科法，不回避问题。财务科坚持了周学习日制度的具体落实，在学习中能互相交流，互相探讨，在工作中能互学互助，相互提醒，增强了工作责任心，提高了工作效率和财务管理水平。同时对各业务部门负责财务工作的人员进行了两次财务基础知识培训，增强了法规意识，有利地促进了财务工作在项目工程的顺利进行。

三、存在主要问题及改进措施

一是对上级更新的财务软件运用不够及时，对新财务软件未能深入学习。

二是库存现金量较大，现金使用频率较高。

三是财务监督力度不够，办-理具体事务财务部门参与不够及时。

四是财务部门对施工单位工地施工情况掌握不到位。

针对以上情况在以后工作中努力克服不足，积极学习和使用新更新的基建财务软件，便于与上级进行工作交流和学习，减少现金使用量，统筹计划现金使用情况，加大财务监督力度，对施工现场应定期或不定期了解工地进度情况。

公交公司工作总结 公司上半年工作总结篇二

在忙忙碌碌中，上半年又将过去了，在这半年当中，设计部无论是在运作模式、设计产值、还是人员结构，各方面的变化都比较大。以下是设计部上半年的工作总结。

一、运作模式方面

设计部的运作模式是从年初开始进行调整的，以独立承包制的运营方式，与之前相比，变化相对较大。设计部有了更大的自主权，有了更大的发挥空间。对于公司来讲，也省了不少杂事小事。从上半年的运作来看，情况还是比较稳定，总体是稳中有发展。在不断提高自己的管理能力的基础上，继续加强专业知识的学习，领导部门所有人员，往更高设计层次迈进。

二、设计产值方面

从设计产值来看，比去年有了相对程度的提高，从项目的类型上分析，今年的声学公建项目比去年增加很多，这也在另一个角度可见，最近领导一直要求销售人员在销售过程中同样需要重视声学装饰领域这一决策初见成效。还有本地区的事业单位的设计装饰项目，如雨后春笋，慢慢地越来越多，而且都是侧重于在原有建筑中的装修改造，这也预示着本地区的机关事业单位的二次装修改造时期的到来，因此，我们应该提前做好准备。虽然上半年的产值是喜人的，但是作为一个甲级设计资质的设计单位来说，这是远远不够的。

三、人事改革方面

设计部在上半年的人员流动性，是历年来，几乎是大换血，与新成立一个设计部没什么区别。因此在一定程度上影响了工程设计的质量、进度，甚至导致某些项目的流产，对公司造成了较大的损失。但是，在这帮新人的共同努力下，还是平稳地挺过来了。需要项目现场跟踪，我们就驻现场；需要加班加点赶时间，我们就连续奋战近数月；需要互相配合，就互帮互助。

每年的这个时候，心中总充满着无限的感慨来回顾过去，心中总充满着无限的希望来期待未来。看到的是进步，看到的

是发展，看到的是__的未来。

公交公司工作总结 公司上半年工作总结篇三

尊敬的公司领导：20__年上半年度我公司进一步全面落实公司工作会议精神，在张总的正确领导下，在全体员工的团结努力下，截至六月份为止，女装厂共计生产服装36.8万件/套，总产值2208.2万元。上半年伴随着我服装品牌化的启航，我们在工厂生产能力和人员素质培训上狠下功夫，市场需要什么我们就做什么。产品在品种、复杂程度和出货期的要求上较去年相比有了很大的提高。为了将公司设计的新款式能够尽快上市，以全面配合时尚女装的品牌推广，我们在生产上做出了很大的调整，每个新款都是按照跳码、跳色的原则安排生产，以确保每个专卖店都有新款式。

为此我们努力提高生产效率、提升员工技能水平，剔除不合格、偷工、怠工人员，提高现有员工的技术水平和综合素质，同时也在加大力度招收熟练员工，以壮大我们的生产队伍。设备的配置上增加了多台专用设备和一批电脑车台，使车间的生产效率大大提高。

开年伊始，我们就根据市场需求研发了新款女装版型六十余款，为了迎合不同行业、不同年龄、不同体型人群的着装习惯，我们针对性的对服装的各细节部位做了调整。在试制过程中，为了使成衣达到更好的效果，期间对版型都进行了多次调整和修改，虽然不断的试做样品对生产线的生产效率造成了一些影响，但我们认为这是值得的。

同时，在试制的过程中，生产线也在认真琢磨版型修改和制作手法细节上的处理对成品服装出来效果的影响。大家共同研究探讨，努力处理每个问题，力求达到完美。正如一直以来张总教育我们技术质量的事情不可有半点马虎，只有这样在研究中得到提高，在学习中得到锻炼。提高产量，更要加强质量。我们充分利用例会和班前班后会将公司前景和会议

指导精神认真传达，同时也坚持不懈的灌输质量责任意识，使员工们都真正领会到公司的发展、目标和要求。班长和质检员间合理分工协作，互相监督信任，同时参照优秀质检员的考核标准，把不合格品杜绝在半成品阶段，有效地提高了产量，返修率控制在规定标准以内。五月份，在张总的关心下为我们组织了副班长以上管理人员三峡游。通过这次集体活动，让我们更加坚定的看到在公司各部门同事之间都是心连心，共同协作团结，充满了凝聚力!我们就这次出游在员工中形成的积极影响，大力抓好员工的思想工作，大家的工作激情都非常高涨，员工的潜力得到了进一步的挖掘。在下半年的工作里，我们对自己也有新的目标和要求，我们会更加努力，不辜负领导对我们的信任。

- 1、狠抓安全生产不放松，加强对班组安全检查力度，消除安全隐患，完善岗位责任制，确保下半年的安全生产。
- 2、加强政治理论学习不放松，更出色的完成各项任务。
- 3、加强各部门协调沟通，更快更好地解决生产中遇到的问题，完成公司下达的各项任务。
- 4、加强车间管理工作，及时针对生产中出现的问题，有目标性的开展产品控制。
- 5、制定更加详细的员工培训计划和内容，使员工能够真正的提高自身素质。我们深知下半年的工作将是更加艰巨、更加充满挑战性，我公司的全体员工将会全身心的投入到工作中，认真学习其他榜样公司员工的工作责任感和认真的工作态度，加快步伐，以确保20__年下半年的目标任务顺利完成。

公交公司工作总结 公司上半年工作总结篇四

公司出纳上半年个人总结xxxx年上半年我公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管

理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在**期间，仍按时到银行保险等公共场合办理业务。

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。做好x年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。在上半年工作中严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

公交公司工作总结 公司上半年工作总结篇五

1、圆满完成-xx年度冬季供暖任务

在-xx年度供热季供热运行工作中，市热力公司坚持以人为本，努力做好供热服务和保障工作，目前，我市集中供热面积达到350万平方米，为保证城市集中供热正常运行，热力公司全体员工始终把用户满意作为工作的出发点和落脚点，从用户的需要出发，创新服务举措，改进工作作风，提高工作效能，进一步健全了社会服务承诺制度，强化24小时全天候服务制

度，及时排除用户供热系统出现的供热故障，保障供热管网的安全平稳运行，切实为广大用户办好事，服好务，受到用户的广泛好评。

在-xx年度供热季，我公司首次采用了主循环泵变频控制技术，使供热管网压力、流量等主要技术参数实现了自动调节和自动控制，大大改善了供热管网的稳定性，提高了供热安全性能，改善了供热质量，减少了供热投诉，整体供热质量大大好于往年，受到领导和社会各界一致的好评。

2、明细本年度任务分工，排查、检修热力管网和设施

为保证本年度采暖季的安全、高效运行，在今年3月17日采暖结束之后，公司随即召开领导班子会议，对上一采暖季中出现的问题进行全面总结，并制定今年工作任务，进行了明确分工；同时，调集力量对全市所有热力设施和管网进行全面摸底、排查，对排查出的问题及时制定维修方案和整改方案，今年计划对红花西街、文化路及两侧分支干线、飞龙街两侧分支干线进行改造升级，重点改造华安小区、塔前小区、市委一宿舍、长安小区(东区、西区)、矿山三处、华夏小区等，目前华安小区、长安小区改造方案和工程预案已经完成，并在上报上级部门批准后实施，其他小区改造也在有序展开。

3、评审、通过我市城市供热专项规划

5月12日，公司会同省、市热力行业主管部门的有关领导和专家，对我市城市供热专项规划进行了评审，与会领导和专家经过对专项规划的严格审议，一方面基本肯定了我市新一轮城市供热专项规划所确定的各项技术指标，原则通过了我市近、中、长期的供热规划。同时，与会领导和专家也对规划存在的不足之处提出了宝贵的意见和建议，为今后几年我市集中供热事业科学、持续的发展明确了方向。

4、完成了对热源厂锅炉设备的处置

按照市政府指示精神，为减少国有资产的损失，今年5月，完成对热源厂锅炉设备的资产评估和热源厂设备处置的准备工作，报市政府批准，将之冲抵热力公司所欠聚源热电公司债务，降低公司债务总额，并减少因设备折旧而造成的国有资产的损失。目前，热源厂锅炉设备正处于拆装中。

5、制定我市城市供热管理办法实施细则

为进一步加强我市城市供热经营管理和运行管理，明确供用热各方的权力和义务，规范供用热各方的行为，确保城市供热系统的安全高效运行，根据《山东省供热管理办法》并结合兖州的实际，在充分调查研究的基础上，研究制定《兖州市城市供热管理办法实施细则》，以便为今后城市供热管理打下良好的法制基础。目前已完成初稿，正处于完善、修订中，力争在本采暖季开始之前完成法律程序并经市政府批准后得以实施。

6、强化民主管理，完善公司管理制度

为强化民主管理，提高职工参与公司管理的自觉性和积极性，增强公司的凝聚力和向心力。今年6月2日，公司召开第四届职工大会二次会议，会上认真总结了上一年城市供热工作，分析了当前供热工作新面临的形势和任务，明确了下一步的努力方向。全体职工通过分组讨论，审议并开通过了能够适应新形势下的公司管理制度，为今后的工作打下了坚实的基础。

7、供热服务大厅建设

为进一步推动我市城市集中供热科学、持续、健康发展，提高管理水平，推进窗口服务建设，市热力公司根据我市开展“三亮、三创、三评，擦亮文明窗口”活动的要求，并结合自身实际，在热力公司院内中心换热站原有建筑基础上，进行供热服务大厅改造建设。现已完成工程设计、预算编制

和项目评审，目前正处于工程招投标中。在工程招投标结束后，将迅即开展服务大厅的改造、建设，保证在本供暖季前正式投入使用。

xx年我们立足新起点、实现新跨越，推动我市集中供热事业向更高目标迈进的关键年。下一步，我们将继续在市委市政府和住建局党委的正确领导下，以“三个代表”重要思想和xx大及xx届四中、五中全会精神为指导，坚持贯彻和落实科学发展观，确保年度各项任务目标的顺利完成。

1、太阳纸业电厂至西城区供热主管网工程

上半年完成项目可行性研究、环境影响评估、项目立项、管网施工图设计，力争完成过铁路顶管工程的报批、设计和批复，下半年启动管网施工，完成管网施工3000米，启动并完成供热首站设计，完成供热发电机组的改造，完成供热首站施工图审查，预算评审、施工招标和主要设备采购等工作。

2、城区旧管网改造工程

对城区供热效果不达标的一部分供热分支管网进行改造，对红花西街、文化路及两侧分支干线、飞龙街两侧分支干线进行改造升级，以提高供热管网的技术状况和保障能力，满足周围居民的供热要求。重点改造华安小区、塔前小区、市委一宿舍、长安小区(东区、西区)、矿山三处、华夏小区等。目前，关于华安小区和长安小区(东区、西区)的改造方案及预算已上报市政府批准，其他小区的改造任务也力争于10月底前完成。

3、既有居住建筑分户控制和分户计量改造

加快对单管顺流式供热系统改造步伐，并结合供热分户计量改造同时进行，建议政府出台相应鼓励政策，对xx年实施室内供热分户计量改造的用户给予一定的优惠和奖励。全年完

成既有居住建筑供热分户计量改造20万平方米，力争完成30万平方米改造任务，并按照济宁建委和省住建厅的有关要求随时调整既定目标，确保完成上级下达的既有建筑供热计量改造任务。

4、供热扩面改造工程

全年计划完成供热扩面(包括新建和既有建筑改造)60万平方米，新增供热用户约5500户，并使所有新增用户(新建)达到节能和供热分户计量标准。

5、供热收费计量改革

按照上级要求完成计量收费标准制定，计量收费按计划进度有步骤分步实施，逐步将原有收费方式改革为服务大厅收费制或银行收费，为热用户提供快速便利的交费方式，提高收费效率和收缴率。

6、适度调整供热收费标准

随着煤炭价格的不断上涨，供热成本不断增加，去年的成本已达到19元/o□今年根据供热成本情况，热力公司积极与物价部门协调，适度调整供热收费标准，将目前的16元/o调整至19元/o□以减少因物价增长而带来的供热亏损，使城市供热逐步走上健康发展的良性轨道。

7、对城区供热管网和设施进行全面维护和维修

下半年重点对城区热力管网进行全面检修，尤其是架空管网，对腐蚀严重和外保温脱落严重的管网进行全面统计，并及时制定维修方案，申请和落实专项维护资金，安排专业队伍进行维修，确保在10月底前全面完成维修任务，使城区所有热力管网处于良好的技术状态，防止爆管等运行事故的发生，以确保今冬城区供热安全、高效运行。

xx年业已过半，热力公司全体干部职工，以科学发展观的精神为指导，牢记责任观念，强化服务意识，为今年工作的全面展开开了一个好头；在下半年的工作中，热力公司将再接再厉，为圆满完成全年工作任务，保障城市建设，更好服务全体用户而努力奋斗。

公交公司工作总结 公司上半年工作总结篇六

1、大气候不好□20xx国家取消了购置税优惠的政策，油价上涨创新高，北京下达了限购令，部分城市对购车制约政策也相继出台，加上物价飞涨等不利因素导致消费者的购车意向减弱。上半年汽车产量同比增长2.3%，但是销量增幅却下降了48.9%，全国经销商的库存车已多达100万台，若是厂家停止生产，光库存车都能卖三个月。由此可见，整个车市一片低迷。

2、区域市场竞争惨烈。湖南区的网点已由20xx年的四家变成了八家，9月份华洋标致即将开业，计划在建的还有长沙、株洲、怀化三家，预计年底湖南区将有12家网点。

3、厂家未能及时调整任务。今年厂家的全年目标是在去年销量增幅的15%的基础上而定的，而今年上半年车市低迷，导致实际销量与任务目标相差太远，经销商库存压力过大。在竞品厂家相继下调全年任务的同时，东风标致厂家未能及时调整任务，一季度的任务与去年同期相比偏大。我们店为了减少库存压力，放弃了一个月的提车，通过降价促销库存车，暂缓库存压力。

二、上半年所做的主要工作：

加强对基础数据的管理和分析。今年我们对销售部的登记率，邀约率，试驾率，成交率，目标完成率，战败率这六率进行了更加细致和严格的考核，并对原始数据录入的真实性和完整性进行严格的考查，改变了数据流于形式的现状。这些工

作对销量的提升起到了很大的促进作用。

2、网络营销成效显著

我们改变了原来只投放网络广告，没有数据统计的局面。今年成立了专门的网络营销小组，每月有相应的任务考核。目前，我们通过网络成交的销量有了明显提升，基本可以占到总销量的8%10%之间。尤其在传统淡季的6月份，天气炎热，客户很少出门看车，我们通过区域组织的大面积网络广告投放，网络来店/电的客户明显增加。

3、市场营销活动的质量和效果有明显改进

我们的市场活动无论从数量，还是从质量、效果上和以前相比都有了明显的改进，并且厂家的支持力度也有很大加强。一季度我们先后开展了“欢庆元旦，喜迎春节东风标致新年献新礼活动”，“东风标致品芯品质节油挑战赛暨寻找狮子王活动”，“贺龙体育馆春季车展”“20xx东风标致蓝色梦想中国行春季巡展”，“五月份汽车展览会”，“激情六月豪礼相送”等大型的市场营销活动。这些活动均取得了令人满意的效果，很好地宣传了东风标致的品牌，为后续508的上市起到积极的宣传作用。

4、成功完成了春季巡展以及5月车展的任务。

今年上半年，春季巡展及5月车展能否成功，直接决定上半年任务能否完成，因此公司在年初就做了详细周密计划，将各项指标责任到人。因此在两次活动中，市场部与销售部均能明确职责，配合默契，各项工作有条不紊。通过努力，两次活动成果显著：4月在怀化、浏阳、宁乡、益阳、邵阳的巡展，大大拉动了二级网点的销量，5月的车展在短短5天内销售新增订单达到了100台，远远超过了预期目标。

5、加大促销活动的力度。

公司开展了一系列的活动以吸引客户来店，如3月的“蓝色保障、关爱延伸”，4月的“蓝色关爱春风行动”，5月的“蓝色关爱，夏季送清凉”，6月的“购dvd送gps再送工时”这些活动的开展对增加入厂台次，拉动人气起到了较大作用。

一外部环境方面：

东风标致品牌在中国市场发展缓慢。今年众所周知一个4s店的经营好坏，与所代理的品牌实力有着直接的关系。据相关部门统计，法系车占整个乘用车市场的3.25%，市场占有率太低了，直接影响本品牌力度。我们的竞争品牌日产、别克、丰田、起亚等相比，东风标致车型更换太慢，车系太少。拿我们隔壁东风起亚店来说，他们品牌从09年到目前为止新增了五款新车，涉及家用、商务和越野车型，品种多，带给经销商的好处是显而易见的。另外，厂家对经销商的考核是越来越苛刻，返利越来越少，扣点越来越多。今年厂家多了一项市场占有率考核，我们经销商无法掌控该项，很多经销商都认为该项考核不合理。

二内部管理方面：

1、服务意识差，积极性不高。虽然今年通过完善考核体制，加大奖惩力度，客户满意度有了长足进步，但这些掩盖不了我们员工服务意识差，积极性不高的现状。例如，售后前台服务顾问与维修工人，在与客户接触的过程中缺乏激情，在服务中不会主动去寻找、开发客户的需求。像部分机修工对于麻烦的事，提成少的事或者在快下班的时候对于前台的派单都不愿意接单，不愿意去做，完全颠倒了市场主次的关系。售后服务质量出现问题，会直接影响到整车销售，这是一种连锁反应。以前我们把服务质量的提高重点放在了整车销售环节，对售后服务做得还不够，下半年我们将狠抓售后服务管理。

2、技术力量还比较薄弱。汽车公司开业虽有七年的时间了，

虽然公司有技术非常过硬的技术专家，但是在技术人员的培养、培训方面还有一点不足，公司现在真正能够独立处理较大技术故障的人还不多，部分人员只能做一些常规保养，在对技术人员的考评定级，学徒转师傅方面公司还缺乏一套科学的评价体系，下半年我们一定会结合公司实际情况，制定出一套科学的技术人员考评体系，建立一支优秀的技术团队。

3、管理上执行力还不到位。汽车公司有很完善的管理制度，但是基层管理者在制度的监管执行上还不到位。下半年通过“目标明确、方法可行、流程合理、激励到位、考核有效”的指导思想，进一步提升管理层的执行力。

各位，上半年情况虽不很好但已成为过去。我们应该总结过去，把握现在，展望未来。东风标致虽然目前形势不是很好，但厂家也在逐步认识到自身的不足，在不断改进。6月份和7月份的任务与去年相比下降了10%左右，进军中高级车市场的508已于7月10日上市，307的换代车型308将于10月份上市，东风标致产品线将更加丰富，这对我们来说都是好消息。我们店也准备扩建汽车精品装饰区，在河西和望城设建维修点，进一步增加利润收入途径。我相信，只要我们在抓住机遇的同时认真总结反思自身存在的问题，改进自身的不足，克服内外各种不利因素，就能尽全力的完成集团给我们下达的各项任务。

我的汇报完毕，谢谢！

公交公司工作总结 公司上半年工作总结篇七

今天，我们在这里召开上半年工作总结大会。刚才几位同志各自就本单位上半年的工作进行了认真地回顾与总结，我完全同意。当前全国经济形势不容乐观，特别是在黄金价格从去年7、8月份开始，一路下跌，从最高端的将近xxx元/克，下滑到低于xxx元/克，下跌速度之快、幅度之大，在解放以来是没有的。早前，很多专家就预言，黄金价格要跌破国际

成本，接近中国成本。中国作为世界第一产金大国，平均成本在xx-245元/克，南非作为产金的第二大国，基本成本在xxx元/克左右。这就是说国际金价已经跌破南非成本，同时也接近了我国成本，在这种情况下，金价一旦再继续下滑，在资金不补的情况下国内很多黄金企业只有关门歇业，这是我们作为以黄金产业为主兼营其他产业者面临的一个大的形势，所以大形势是非常严峻的。在这种情况下，我们更要认真总结上半年的整体工作所取得的成绩、所存在的问题，从中找出差距，找出不足。要找出我们工作中还有哪些潜力可挖，更要找准克服这种困难的突破口，并把这些问题一一解决。

在xx年底市委调整班子后，我们就面临如何找到突破口的的问题。当时，我们从外围矿山抓起，从资源抓起，经过共同努力，我们抓住了要害，在短短的三个月内，通过整顿，获得了将近xxxx万元的资金，一下扭转了我们整个集团的形势，使我们紧接着一路发展，节节向上。

第一块□xx玉门昌源矿业。去年8月份，我们正式接管这一企业之后，经过大量的探矿，今年上半年探矿完成3371.21米，完成计划的168%，供矿3万多吨，完成了计划的96%，处理矿石2万多吨。我们昌源矿业上半年取得的最大成绩，是实现了资源方面大的突破。目前，在原来计划的南向脉和东向脉的基础上，对北向脉实现了新的突破，新发现的北西矿脉连续性及稳定性较好，基本矿脉厚度在6-8米，品位平均在2-3g□往下再延伸一个标段，再打过去，基本上还可控制在8米左右。这就是说，整体上目前我们昌源矿业已圈到的矿大致有xxxx万吨。按照地质推测，再深入还能再控制200万吨，可控总矿量将达到300万吨。我们正在加快筹建日选xxx吨的炭浆吸附项目，我们这个新的选厂建成之后每年加工矿量是15万吨，基本能稳定生产20年。如果与阳平金矿相比，从明年开始，规模、入选品位、处理矿量、黄金产量等都基本相当，可以说从理论到实际发展都会基本接近我们再造一个xx的目标。

第二块□xx矿业。我们为了在西部站住脚、大发展，按照市委、市政府的要求，按照“四大一高”的发展思路，采取果断措施，与北京xx公司进行了多次洽谈与协商，最终我们以xxxx万元购得xx矿业51.7平方公里的65%的探矿权，另外的35%属于xx的二勘院，也是一个国有企业，这样我们就实现了在一个在51.7平方公里的这块土地上的强强联合，为我们xx集团的大发展，提供了一个更为开阔的平台，更为坚实的基础。这一块前景是非常好的，已探明了有一半的煤矸石，大约有一亿吨，这样也有利于长久的发展。我们把这个矿权买下来后，内外就都是我们的，内者是我们xx集团和xx股份的，外者是我们xx集团和二勘院的，两头我们都是控股单位。而且这块资源，前景非常广阔，为我们xx集团的长久发展打下了一个好的基础。

我们要按照“德才兼备、以德为先”的用人标准和“不让三种人”（也就是，综合素质高的人、干事的人、老实人）吃亏这种要求，探索创新领导班子和领导干部综合考评机制，对领导干部的德、能、勤、绩、廉进行全面考核。要为干事创业者提供发展平台和空间，创造良好的内部发展环境。我们每一个工作人员，每天下班前都要对这一天的工作进行回顾，工作完成了没有，或者有没有遗留问题，能不能对得起组织上给我的这一份工作，能不能对得起单位给我发的这一份工资。咱们是企业，只有我们自己努力去干，获得利润，才能提高我们自身的待遇，所有的待遇都是我们自己用汗水换来的，每个人都要总结一下，取得了哪些成绩，完成了哪些任务，能不能对得起你的职责、你的待遇。

解决少数干部等着干、不想干、不会干的现象和不作为、乱作为的现象。提出“有错是过、无为也是过；有错要问责，无为也要问责”的理念，实现问责无盲区、无特区、无禁区，有效提高管理技能，不断增强抢抓机遇的能力，培养抢抓机遇的意识，坚定抢抓机遇的决心，增强抢抓机遇的魄力。

党员领导干部的一言一行，职工都会看在眼里、记在心里。我们要下力要弘扬正气，打击歪风邪气，决不能让投机钻营者得利。针对少数领导干部不符合科学发展观要求的精神状态、工作状态，我们要建立不换状态就换人的机制，对不在状态的领导干部要通过交换岗位、降职降级、责令辞职、免职等方式实行“庸下劣汰”。

在这里，告诫我们各级领导干部，一定要结合当前全市开展的“三治三促”活动，真正做到对权力心存敬畏，认识到有权必有责、有责必问责、用权受监督、违规受惩戒。管理中既要严查违法违纪案件，也要有效保护干部干事创业的积极性，我们要加强廉洁自律方面的监督，有效防止权力失控、行为失范现象。进一步加强反腐倡廉制度建设，加大源头治腐力度，我们在今后的基建或者各种项目建设中，凡是能公开招标的，全部公开招标。确保一切都在阳光下进行，只有这样才能保证我们的工作健康发展，才能保证我们大家平安与进步。

总之，我们每一个人都要有高度的责任感和紧迫感，要认清当前的形势，创新思维，不甘落后，扎扎实实做好每一项工作，我们整个xx集团，能不能跨过这个坎儿、能不能摆脱困境，下半年是非常关键的时期，希望同志们共同努力、同心协力、同舟共济，走出困境，使我们几个长远项目都获得成功，使我们大家的待遇都能不断的提高，使我们住房尽快得到改善，安居乐业，希望通过我们大家共同努力，使我们工作好、生活好、待遇提高，我今天就讲这么多。

谢谢大家！

公交公司工作总结 公司上半年工作总结篇八

31日上午，集团公司在本部召开了上半年工作总结大会，公司领导于宝安、杨兴文、卫鸿、范兴海及各子公司、各项目、各部门负责人参加了会议。于宝安总裁就上半年工作进行了

总结，并对下半年工作进行了安排部署，总裁办杨建国主任通报了第二季度绩效考核情况。

于总回顾了上半年的生产经营情况，在激烈的市场竞争格局中，集团各级领导和全体员工在董事会的正确领导下，克服了种种不利因素的影响，紧紧围绕年度经营目标，狠抓工作落实，整体工作稳步推进，基本实现了预期目标，显现出良性运行质量和态势。

一、在建项目

领先心城二期：在各有关部门的积极协作下，项目全体人员努力克服困难保质量、抢工期，基本实现了公司对该项目的总体进度要求，7月15日已开始正式向业主交房。

酒店二期内装部分：为实现9月20日完成内装，开始试营业的总体要求，深挖内部潜力，克服各种困难，加班加点，基本保证了工期的按计划进行。

二、资产经营管理与欠款回收

曲江惠宾苑宾馆：惠宾苑宾馆在强化酒店管理，完善规章制度，注重队伍建设的同时，将集团下达的各项经营指标细化分解落实到人，实行全员销售模式，对酒店全面完成上半年的生产经营任务起到了积极的促进作用。

海中霸商务会所：为消化因市场疲软带来的不利影响，海中霸通过抓管理、抓服务、抓细节、抓出品、降成本等办法来完善经营机制，提高经营业绩。

鑫园置业公司：鑫园公司负责管理的学生公寓，上半年实现无安全事故、设备事故、食品事故、责任事故，员工队伍稳定，总体运营情况良好。

三个经营性子公司各项主要经济指标均超额完成任务。

欠款回收：按调整后的计划全部收回。

三、房地产销售工作

今年上半年，受整体经济形势和尾房销售等实际困难的影响，销售工作形势严峻。除销售费用控制较好外，其它各项销售指标均有较大缺口。

四、集团综合管理

1、继续推进综合配套改革，不断强化制度管理和专业化管理。坚持贯彻执行生产进度周报、月报、工作例会和专题会议制度，为理顺工作关系，畅通管理渠道发挥了很好的作用。员工遵章守纪、按规行事的意识得到了加强，工作作风更加务实，工作效率有所提升。

2、认真负责的做好各项工程管理工作。公司上半年在建项目和收尾工程的工作量仍然很大，工程招标、材料供应等各项工作十分繁杂，并且担负着西市项目的大量工作。工程部深入一线，正确把握招标原则，想方设法降低成本，堵塞可能出现的管理漏洞，及时完成了各项目的工程招标和日常工程质量督查工作。预算部积极参与工程设备招投标及材料认质认价工作，妥善处理合同纠纷和各种矛盾，严格控制工程造价。材料供应部根据项目进度，在确保材料设备质量前提下，注意了解市场信息，注重沟通技巧和谈判策略，努力降低供应成本，及时供货，保证了工程的顺利进行。报建部积极配合各项目工程，在手续报批、处理历史遗留问题等方面为公司排忧解难，做了大量的工作。

3、加强财务管理，积极筹措资金，保证经营建设资金需求。财务部一方面为保证销售回款的顺利进行，严格审查售房合同，进行价格审批，定期协调按揭房款和收款进度，及时回

收资金。一方面定期召开集团财务工作会议，对各子公司的财务工作进行部署检查和调整，严格执行公司的各项财务制度，基本保证了集团安全正常的资金周转。融资部最大限度的拓宽融资渠道，及时完成集团各公司的新增贷款、贷款展期和还贷工作以及企业分类和信用等级的评定工作，保证了集团的资金需求。

4、对经营性公司实施有效的监督管理服务。为保障各经营性公司的正常运转和健康发展，资产管理部经常深入一线了解情况，协助解决经营管理中遇到的实际问题。同时，对各子公司每个月的指标完成情况和采购、维修计划进行及时的跟踪检查，严格把关，既有效控制了费用的支出，又保证了经营工作的正常开展。

于总指出，上半年我们在工作中还存在一些问题，一是对出现的问题缺乏深入的研究讨论，解决处理问题时缺乏前瞻性和预判性，头疼医头，脚疼医脚，忙于应付；二是部门之间、领导之间沟通协调不及时，使得本来能够在短期内解决的问题一拖就是好长时间，直接造成了工作的延误；三是有些人责任心不强，工作拖沓，上边催一下动一下，不催就不动，缺乏主动意识；四是有的人员工作能力欠缺，不注重学习提高，不能很好的履行职责。这些问题的存在，直接影响到工作进程和绩效的提高，要引起高度重视，努力加以改进，做好下半年的重点工作。

一、继续抓好目标责任制的落实。各部门、各项目、各子公司要认真对照年度目标任务，找出影响目标实现的具体因素，提出切实可行的方法和措施，加强沟通协作，以认真负责的态度，保证目标责任的落实。

二、销售工作要把工作重点放在存量资产的销售、欠款回收和产证办理上，突出重点，突破难点，力争完成全年的销售目标。同时要认真做好领先心城二期等项目的交房工作，进一步加强同相关部门的沟通，处理好历史遗留问题，避免矛

盾的累积和激化。

三、酒店二期项目装修要周密安排工程进度，做到安全生产，保质保量，按期完工。

四、领先心城二期项目要抓紧各项收尾工作的进展，力争10月底之前完成综合验收备案工作，不留尾巴。

五、经营性公司要继续努力提高经营水平，向管理要效益。各级领导干部要身先士卒，以身作则，真正起到表率作用，充分调动广大员工的积极性，保证全年各项经营指标的完成。惠宾苑宾馆要根据酒店二期工程的进展情况，拿出二期营业的'具体方案，提前做好各项准备工作。

六、会展国际等项目的遗留问题要统筹解决，尽快办理。

针对下半年的重点工作，于总强调，要进一步确立全新的发展理念，不断加强学习更新知识，提升业务水平和工作技能；要切实改进工作作风，实事求是，及时沟通解决问题；要加强服务营销管理、创新营销模式，细分市场情况，扩展市场宽度；加快管理水平的提升步伐，科学管理，量化考核，确保公司运行管控严格按行业标准执行。下半年，我们面临的形势仍很严峻，工作任务仍很繁重，希望全体干部员工积极奉献爱心，振奋精神，从严责任，扎实工作，在公司发展的关键时刻，顽强拼搏，为全面完成年度经营管理目标而继续努力！