

# 上半年公司安全工作总结 公司上半年工作总结(精选9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 上半年公司安全工作总结 公司上半年工作总结篇一

### 一、工作任务完成情况

1、财务制度执行情况：按照场领导分工负责及经营管理方案总则要求，财务科严格执行财务手续，做到非财务主管领导批准、手续不全的，出纳不准付款，会计不准做帐。按时、按月、按季年做好财务帐册等档案管理工作，不经主管领导同意不准随便借用、查阅财务档案资料给他人或单位需用。

2、坚持依法理财，认真落实财经法规，为确保各项经费能够得到有效合理使用，防止经济违法的行为发生，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，对开支经费要有分管领导、经办人、证明人三者联签，财务科才予以报销。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。

3、坚持预防为主，重视资金安全和内控制度。财务科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，定期核对有关帐目，业务资金往来做到日清月结，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，严格票据管理和登记使用制度。

4、坚持学习制度，加强业务学习，提高工作水平。一年来，财务科人员能认真学习上级有关文件，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。

## 二、xxxx年上半年财务收支情况

1、上级拨入专项资金190.69万元，其中：农场税费改革补助资金20.8万元，一事一议奖补资金4万元，土地增减挂资金47.62万元，森林抚育补助资金19.17万元，防护林补助资金14.4万元，封山育林补助资金5万元，公墓建设资金4万元，经费补助资金75.7万元。

2、各项资金支付情况：其中支付管理员工资156万元，支付管理费用36万元，支付农村整治建设资金60万元，支付营造林工资51.45万元，支付新农村建设资金61万元，支付苗木资金41.76万元。

## 三、存在主要问题及改进措施

1、财务监督力度不够，办理具体事务财务部门参与不够及时。

2、财务科的工作不够主动，往往是被动接受工作，工作不够细化。

针对以上情况在以后以后工作努力克服不足，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。

## 四、xxxx年下半年工作安排

1、根据场领导指导意见和经营管理方案的规定，进一步做好财务管理工作，加强财务内部稽查制度，定期或不定期抽查库存现金和银行存款，杜绝内部风险。

2、积极配合领导向上级争取更多项目资金，对已到帐的专项资金按有关规定做好帐务处理，认真做好上级部门的各项检查工作。

3、节支增效，严格控制各项非生产性费用，进一步完善各科室经费包干使用，杜绝铺张浪费，实行超支自负，节约有奖的制度，力争各项经费比上年的有所降低。

4、进一步发挥统计管理工作的作用，履行各种请假外出办事手续，认真做好本科室各项工作。

## 上半年公司安全工作总结 公司上半年工作总结篇二

财务部在工作方针指导下，严格加强财务内部管理制度，认真组织会计核算，规范各项财务基础工作，为领导决策及时提供财务信息，为各项工作的开展提供资金保障，认真履行了管理、监督和服务的职能。

一、严格遵守财务会计制度和税收法规。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、我会财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。滤布从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到国库集中的统一调拨、支付等等，每位会计人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

二、认真处理日常帐务工作。每月按时编制月度用款计划，登现金日记帐、银行日记帐，编制会计凭证、会计报表、劳动统计报表，编制预算指标使用情况表，财务支出分类汇总表，现金支出情况表，国库指标使用情况表，基本户、基建户收支情况表，门面收入情况表，各部室电话费情况表，太阳宫艺术学校、活动中心资金使用状况分析表，专项基金使用情况表等各类报表。

三、严格控制成本费用。财务部严格执行部室预算管理办法，年初通过对部室办公费、电话费、文印费进行核算，今年追加了各部室的预算指标。加强了大额支出预算呈报制度的执行，严格控制费用支出。为购置电脑等现代化办公设施，财务部与多家电脑公司接洽、商谈，了解电脑配置行情，到市场摸底调查、核价，最后减少费用3040元左右。

四、积极与市财政局等多家单位协调，争取各项经费的到位。因金融危机的影响，太子奶集团资助的春蕾班发生学费短缺的问题，我们积极与市慈善总会、益阳商会等单位联系，落实了25万元爱心款，帮助春蕾学子完成学业。

五、热情服务，积极办理工资异动等关系到职工切身利益的事宜。快速、仔细、保质、保量的处理日常工资晋升、审核、普调等一系列业务。在遇到职工询问工资增减或其他情况时我们能细致地为其解释，做到了热情礼貌，耐心听取，详细介绍，不厌其烦。

六、配合有关部门完成了国有土地调查、国有资产过户等任务。完成非税收入票据年检工作，并被被评为市先进单位。

回顾半年来，我市妇女工作取得了一些成绩，但离上级妇联的要求和广大妇女的期望还有必须的差距，决心在新一年有新的提高。

## 上半年公司安全工作总结 公司上半年工作总结篇三

大家好！

随着20xx年6月30日24点钟声的敲响，我们愉快的结束了20xx年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

越快，工作亮点越来越多，今天只做简单讲评。

### （一）超额完成1-6月份工作任务

20xx年全国经济危机重重，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。

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104.5%。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。20xx年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20xx年年度战略发展迈出了坚实的一步。

20xx年置业新招聘员工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9.36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。

经纪前沿 每两月一期□xx置业壹周刊每月两期，月刊发文20万字，照片200张。5月推出电子期刊，实现全员覆盖，员工反响很好，这里提出特别表扬。同时要求编辑部□20xx年下半年还要加强手机报思考和创新，经纪前沿要加推市场分析周报、月报部分，要从每月两期增加到每周三期。。

## （二）创新发展重大突破

xx置业是具有创新传统的企业，企业发展得好，根本原因在于不断创新□20xx年上半年xx置业创新有重大突破。

xx置业理房mall□商场mall我们见过很多，但绝大多数只是百货类；房屋销售只是传统销售，不具备综合性□xx置业理房mall经过多次考察和研发，去年确定规划，全国首创将房屋咨询、置业讲堂、房屋买卖租赁、房屋托管、地产会展、房屋投资理财、旅居度假等功能.....。全面打造华北首家一站式互动体验购房平台，特地设计科技、动感，新潮体验区购房者可甄选优质房源，专业置业顾问提供贴心服务，体验全新购房的感觉。会展中心将每年举办大型房展活动。理房xx面积xx平米，投资近xx万元，7月底8月初将隆重开业，力争打造省会乃至华北第一购房体验平台。这个项目一旦投入运营，一定会石家庄业界引起轰动，成为石家庄房地产产业的一大中心。

### （三）带头承担社会责任

就业贡献□xx置业20xx年创造城市服务业就业岗位600人，其中大学生450人，中国的发展不能完全靠高科技，需要大力发展服务业等劳动密集型产业，以创造大量就业。这方面我们贡献比较大，石家庄很少有一家企业能像我们这样每年解决这么多人就业。

关爱员工。工会利用多样的组织形式关爱企业员工，企业发展成果首先惠及xx置业员工。

今年上半年，取得了不错的成绩，但也存在一些不容忽视的问题。

#### 1、执行力不到位

随着公司快速发展壮大，执行力越来越差。举个例子，推行房源展牌（彩色）到现在也没完全到位。过程量展板、业绩板大多数店面不用。

#### 2、业务发展不均衡

买卖、租赁、联动业务发展失衡。

各交易中心、店面业绩偏差较大。

#### 3、责任心较差

浪费现象、固定资产爱护问题。

### （一）下半年工作主要任务

置业总目标：收入xx亿元，利润xx万。历史经验告诉我们□xx置业每年预定的目标都会被超过。我们定的计划是必须完成

的下限，不是努力目标。今年整体市场环境要比预想的好很多，从业绩情况下，去年是xx万元，今年同期是xx万元，说明市场容量还是很大的。因此希望各机构和公司加把劲，争取今年xx置业收入冲上x亿元大关。利润突破xx万，如果完成，年底开年会，我们好好嘉奖。当然1.5亿只是争取，不是考核标准。

经纪机构收入xx万元，利润xx万元，店面新开xx家，营业部突破xx组。买卖业务市场占有率突破35%，也就是第二名加上最后一名的市场总和。租赁市场占有率要达到xx%□月均套数突破xx套。按目前发展势头，我们还需要下很大功夫。另外在下半年经纪机构要增设工商铺和写字楼商业地产业务研究和开展，市场目前基本属于空白，这里面有较大的商机和市场。

造xx营销召之即来，来之能战，战必清盘特色发展之路。

金融公司全力服务好集团企业金融力的发展，助推小镇建设发展。

物业公司，抓好管家服务的同时，重点向由住宅物业服务向商业物业发展转变。

（二）坚定不移的抓好以结果为导向，为过程量为监督，以服务为核心的方针。

业绩，这是企业发展需要□xx置业的目的是5年左右时间实现我们上市计划，销售业绩、佣金收入、利润更靠前，成为行业一流营销企业。这意味着各个机构业务收入要占相当比重，要实现这个目标，需要我们共同努力。

其次，要有不怕吃苦的准备。营销行业是个辛苦的行业，我们每天如履薄冰，我们必须兢兢业业，我们这个行业是服务



的行业，需要我们下大力度，从专业服务出发，为客户提供全新购房体验，这是我们的职责，我们为梦想而生，为客户购房为乐，我们痛并快乐着。

### （三）重点转向运营部门

置业越发展，团队越多，越意味着工作重心必须转变。

1、工作重心转向运营。做大运营中心，特别是运营节奏的把控和运营体制的建立。

2、抓好重点人关键岗位的成长。学习力就是企业生产力，今后xx置业要充分利用商学院机制，在资金上也要加大投入，集中精力提升人员专业能力和素质，只有我们专业了才能研究品质和服务。

3、安全是运营的核心。

4、发展电子商务。搞好运营，提升品质，要靠科技。xx置业已由运营中心牵头，经过半年研究，已基本找到方向。xx置业电子商务要线上线下结合，打造全新电商模式。要符合时代大战要求，现在手机应用越来越广泛，移动互联越来越强，我们要朝这个方向走。

### （四）持续抓好品质提升

1、一是在专业上下工夫，客户越来越注重体验，专业才可以服务。服务是要深度服务，要有内涵的服务。二是在产品上下工夫，从产品形式和产品服务上做好研发和试调，真正的来迎合市场需求，少来虚的东西，是实实在在从产品下功夫。

2、夯实基础。两个方面，一是硬件基础，店面环境的改善升级，我们新开店面已经升级2.0版本，客户体验度还是很好的，需要我们维护和保持。二是软性基础，就是我们的服务品质，

能不能满足现在客户的需求，售前、售中、售后是否能够保持服务品质不下降，网络和老客户转介绍目前，从成交来看是我们的重要客户渠道，特别是老客户转介绍越来越明显，说明我们再软性基础服务很重要。

3、信息化建设。内网系统办公oa自动化系统化建设全面升级，为一线提供强有力的保障和服务这是我们一直不变的宗旨，系统的老化和后台支持，在下半年全力优化升级内网系统，着手搭建客户服务中心，形成强大的客户后台服务机制，保证售后客户的粘性需求。

### （五）努力建成社会企业

企业的发展，不光是为自己，更是为社会做贡献，奋斗创造的财富最终要还给社会□20xx年xx置业社会企业的奋斗目标：新增服务业就业岗位700人，主要以应届大学毕业生为主；慈善捐助一到两所贫困学校，20个困难家庭。

今天是7月9号，在这里，我代表董事会、代表置业管理层，对在座各位，对今年上半年取得成绩表示祝贺，对大家为取得来之不易的成绩所付出的辛苦表示诚挚的感谢！还要感谢会议的组织者，你们的努力使会议顺利举行。

谢谢你们！

## 上半年公司安全工作总结 公司上半年工作总结篇四

经过招标工作，完成了图书馆阅览及办公家具的采购工作，共购置四人阅览桌94张、双人阅览桌40张、阅览椅500把、工作台36张、电脑椅30把、期刊展示柜12个、善本书柜8个，满足了使用单位的需求。

### 2、体育器材

为田径大奖赛购置一批田径器材，主要有标枪、铅球、铁饼、链球、发令台、公告牌等共计4万余元。

按重竞技教研室要求，新购了一批举重器材，保证了正常教学的开展。

### 3、协调科研训练基地仪器申报、安装、调试工作

联系国家体育总局装备中心，协助人体科学学院完成训练基地科研仪器申报和接收工作，为节省资金，积极办理科教仪器免税手续。

## 二、固定资产管理工作

按照规范的程序，继续认真完成我校固定资产常规管理工作。设备科人员能克服困难，建帐、建卡、贴标签，一步一个脚印地完成工作，没有因为数量增加而降低工作质量。我们还随时根据各单位需求提供固定资产帐目清单。在时间紧、任务重的情况下完成了各单位固定资产的帐、卡、物的核对工作。

## 三、废旧物资处理

随着仪器设备的更新换代，各单位都积压了大批陈旧设备，我们在充分维护学校利益的前提下，先将能用的设备调拨有关单位，继续发挥设备效益，避免闲置和浪费。对没有再利用价值的设备能及时组织多家废旧物资回收公司，择优选择出价最高的公司清理废旧家具，使学校有一个更加整洁的环境。

今年处理教学楼、办公楼旧桌椅23种8车共600余件，管理学院、后勤集团存放在大鹏馆的旧家具，人体科学学院废旧家具及设备。

另外，积极响应工会号召，清理库房多年积压的旧服装等共计776件，捐助贫困山区。

#### 四、其他工作顺利完成

7月21日办理了全校毕业生离校手续，学生归还所借马扎，丢失者给予适当赔偿。

修理了举重馆、球类馆、游泳馆部分设备，并及时更换一批新器材。

设备器材库能提高服务质量，做到热情服务，尽可能满足广大教师需求。学期末完成各单位领用器材转帐工作。

#### 五、规章制度建设

本学期还狠抓了安全工作。首先重新修订完善了安全规章制度、仓库管理办法和岗位职责，在显要位置张贴并认真学习，认真执行；其次专门组织大家学习仓库火灾成因及防范方法以及防火知识，要求每个人都认真看一看，学一学，做到“三懂三会”（懂本岗位火灾危险性、懂本岗位防火措施、懂初级火灾扑救方法；会报警、会预防、会使用灭火器）。还多次召开会议强调安全工作。

总之，全科人员在工作中共同努力，全心全意为学校发展服务，表现出以学校利益为重，以场馆设备处整体工作为重精神。但同时，也存在一定的问题：首先是人员结构不甚合理，年轻人少，知识结构不能完全满足科学技术发展、社会经济发展对设备供应与管理的要求；其次是新的制度建设还需花气力完善；第三在服务上还要下功夫，现有工作程序有的比较繁琐，有待开展创新研究，进一步提高工作效率。

## 上半年公司安全工作总结 公司上半年工作总结篇五

我所分管的部门有发展中心、建筑二公司、采购中心、客天下深航国际大酒店。在这上半年以来，各公司、各部门工作进展情况相对顺利。

发展中心上半年接到集团公司下达的50项重点工作计划共有12项，完成了8项，签证4项。

此外发展中心在工作任务中、压力大的情况下圆满完成了客天下一期规划调整方案，并着手准备江南东片地块概念深化方案，完成了《关于鸿艺集团市政综合管沟与各种管线施工的管理规定》、《鸿艺房地产开发有限公司水电安装工作流程备案表》、《客天下供电平面方案示意图》、《客天下1期综合管网规划图》讨论稿的编制。大大提高了工作效率、工程质量和管理水平。

工程管理水平日益完善。上半年，在建房工程建筑面积达到43万平方米。客天下1期e区和帝景湾3期是公司迄今为止的两个外包施工项目。施工现场各项工序穿插复杂，所需的技术难度比较大，通过对施工现场的质量控制、安全管理、进度控制、成本控制和技术交底，保证了工程项目的进度和质量。

（一）创造性的设立水电安装部。上半年来，集团公司针对集团的水电业务展开了多次讨论，为解决公司长期以来水电方面管理杂乱、质量参差不齐、工程通病时有发生、工程成本费用居高不下的状况，集团公司创造性地组建了一批具有扎实水电技术的水电安装部，建立了比较完善的水电班组管理制度，其中在客天下儿童乐园海底世界、客家小镇工程中发挥了显著的效果，既保障了工程质量，又为公司大大节约了工程成本。

（二）景区绿化工程科学规范。做到保护与开发、保护与发

展并举。不断开发新的景观，丰富景点内涵，提升景区品位，打造景区新形象。制定景区绿化标准、引进先进施工设备，大大提高了景区绿化工作的质量和效率。加强绿化班组的素质教育、完善内部管理机制，通过突击检查和相互监督，把景区绿化工作纳入日常的管理规范当中。其中在休闲路、樟树窝搭建的长达约5公里的“农业景观走廊”，是游客回归自然、体验田园生活的重要基地。此外为绿化班组订做特色制服，授唱山歌，创作山歌，大大的提高了绿化工人的工作氛围，成为景区内新颖别致的一道风景线。

（一）采购材料供应力争及时到位。为迎接各级领导的莅临检查，采购中心各自工作职责分工明确、责任到人，重抓时间节点，把工程需求材料及时供应到位，保障了生产者用料需求。做到采购材料提前沟通准备，采购材料进出登记存档，现场材料专人管理、工程材料统一调配，竣工剩余用料统一入库规范管理。近半年来，采购材料主要有建筑一公司所需的工程材料供应，建筑二公司所需的装饰材料供应，客家小镇客家特色服饰、特产、特色工艺品的供应，叠院2期、客天下e区、帝景湾园建绿化、敞厅电梯厅装贴材料，客天下高尔夫设备设施，旅游路苗木材料，采购完成率达到100%。

（二）采购工作日趋完善。组织实施“阳光采购策略”。公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。不论是大宗材料、设备，还是小型材料的零星采购，都通过审批审核后采购，确保工作的透明，同时保证了工程进度。统筹集团公司大宗材料，分析行情走势，采购人员在充分了解市场信息的基础上进行咨询比价，注重沟通技巧和谈判策略，为公司节约创效。客天下迁移中心配电房电器安装工程，经采购人员与供应商倾力协商，为公司节约了14万元。严格把关用料计划单，对用料不合理的、方案不合理的或可替代产品的，及时与用料部门沟通，在保障质量前提下，作出改变用料方案建议；进一步健全“从用料计划——采购计划——订单一—验货——结算”系统管理流程，特别是外采供应商预

付款和对帐管理，要求先把货物核对，要求对帐，真正做到日清月结，并要求采购中心会计紧抓帐务管理，改变以往到年底才追收核对工作的做法；健全系统采购合同管理，印刷成标准“采购合同版本”，避免合同不健全造成不必要的损失；健全供应商信息收集及整理，与供应商保持长期的合作关系。

## 上半年公司安全工作总结 公司上半年工作总结篇六

本文由小编辑收集整理，这是一篇关于xx上半年安全生产工作总结，欢迎浏览借鉴！

站领导班子高度重视安全工作，及时召开安全工作会议，对班子成员职责进行明确分工，制定印发了《关于调整充实安委会成员及职责分工的通知》（东路310线站发[20xx]2号）文件，明确职责，落实责任，要求各成员切实担负起对安全生产工作的领导、管理、督查、检查责任，为全站安全生产工作的顺利开展提供组织保障；严格落实“一岗双责”，层层签订安全目标责任状。在去年的基础上对安全生产责任书的考核内容和考核实施细则进行了充实和完善，站主要领导与分管领导，分管领导与各科室中队，各科室中队负责人与所属人员分别签订了安全生产目标责任书，把安全生产工作目标任务层层分解，形成了“横向到边、纵向到底、责任到人、不留死角”的安全工作网络格局；实施全员安全生产风险抵押金制度。依据市局《关于实行全员安全生产风险抵押金制度的实施意见》（东路发[20xx]17号）的文件精神要求，制定印发了本站实施意见（310线站发[20xx]7号），全站干部职工按照所承担的安全生产责任分别向站交纳了一定数额的安全生产风险抵押金，为强化安全保障责任，营造和谐通行环境，防止责任性事故的发生，提供了措施保障。

### 二、积极响应、群策群力，扎实开展安全生产活动

## 1、安全隐患治理年活动的开展情况

20xx年是国务院安委会确定的“隐患治理年”，我站以党的xx大精神为指针，深入贯彻落实科学发展观，坚持安全发展的指导原则，狠抓隐患整改，进一步排查我站存在的安全生产隐患，完善安全生产规章制度，提高安全生产管理水平，确保我站安全生产形势持续稳定，在完成第一战役的基础上，进行了以汛期安全，隐患排查治理和监督检查工作的第二战役。

（一）认真制定方案。结合开放式收费站工作实际，针对在第二季度易出现问题的隐患重点环节、重点部位，制定了第二战役具体实施方案。

（二）严格落实责任。严格落实“一岗双责”和“分工负责制”，安委会承担了隐患排查治理的义务和责任，各成员结合个人分工情况积极主动的开展隐患排查治理工作，做到了不走过场、不留盲区、不留死角。

（三）加强隐患的治理和监控。对排查掌握的事故隐患，都立即下发隐患整改通知书，按照责任、措施、资金、时间、预案“五落实”的要求，已经全部整改到位。

## 2、安全生产百日督查专项行动的开展情况

这次安全生产百日督查专项行动按照分工负责的原则进行，由站安委会牵头，组织安委会成员对办公区、收费区等各重点部位进行督查。对督查中发现的问题，明确责任人，并限期整改落实，督查结束后，对发现的问题和整改落实情况进行分析总结，并提出下一步工作的对策和意见。在督查工作中，排查出了收费区雨棚年久失修漏雨、收费区值班室基础边坡水毁严重、收费区路灯线路老化，安保工作措施制度不够完善等隐患，及时下发了隐患整改通知书，并制定了整改措施，现已基本整改完毕。



### 3、安全生产月活动的开展情况

识。

## 上半年公司安全工作总结 公司上半年工作总结篇七

今天每个事业部、总公司都以ppt的形式做了半年工作总结，现在我作为总经理凭自己的感觉感知感悟从如下三个方面概括下。

公司十一大事业部20xx年年初定下全年绩效后，同仁攻坚克难，奋发有为，业绩高开高走，各个事业部捷报频传，正如我们事前的发展预估：天润保洁□pco高歌猛进，博生物业四平八稳，万驰商贸迎面跟上，永健劳务人才保障，长沙南昌立稳脚跟，空调清洗论坛杂志初具雏形。半年工作踏实、厚重，开局好，为今年绩效完成和十年规划打下坚实基础，同时极大鼓舞全体同仁的士气。

1、半年入库、万，(不含长沙、九江、万，不含应收款、万，要减去去年未回款、万)，一串串鲜活的数字，一分一厘的真金白银，真的不容易啊，都是同仁用汗水拼出来的，争回来的，服务款及时入库，有效的缓解公司紧张的现金流，也为公司做其他投资提供了必要条件。

3、公司外部客户管理在主动剔除了不盈利难缠的客户同时，客户服务的绝对数在增多，客户层次、业态逐步高端多样化，客户维护方法手段多样化多层次维护立体化，客户的满意度忠诚度非常高，公司、公司人在公司外部都是积极正面的，也有较好的口碑和信誉度。

4、公司依十年战略规划，布点行动启动，布局在完善调整，在发展。长沙事业部，德安办事处站住了脚，南昌事业部积极谋划着，杭州业务在积极洽谈，重庆郑州也在我们考虑的范围之内。

5、公司的管理者进步非常明显，主要体现在自身的综合素质、职业性、知识面、大局观，责任感、事业心、奉献精神等，与同行业同级别的公司相比，比较还是不错，显然高人一筹。虽然公司部门分得细，人特别多，事多且杂，各事业部求同存异，高效配合，共同进步。

成绩的背后有不足，前进中不忘危机，千里之堤，毁于蚁穴，一个小小的失误会打破我们的饭碗，会葬送公司美好的前途。经营企业永远要低调、谨慎，反省，永远保持有如履薄冰，如临深渊的感觉。

1、今年全年、万，半年营业额完成不足40%，营业额增长10%，利润则下降25.4%，可怜的一点点赢利，足以引起大家的严重关注，账面上看有的事业部出现赤字，某个事业部要完成全年目标还得下一番苦功夫真功夫，有的事业部根本就没有太大的作为。

对策——增量与节约，开源节流并举

2、重业务的同时有人忘记忽略抓日常管理，日常管理是强企之本，公司的口碑信誉度在外，多年积累起来的人脉关系，订单应该不存在大的问题，公司应侧重于日常管理，计划流程的控制，要用好pdca和samrt工具。现在副总忙得不可开交，经理层级跟不上的情况，我们在多数时间实在充当救火队员的角色。

对策——攻守得当，高层多注重日常管理

3、团队中的传帮带速度慢，效果差，出人才机制上有问题，尤其在独挡一面项目经理的培养上，项目治，企业兴，公司的高中低层都要动起来活起来，公司管理层现在中间层塌陷，这非常危险。

对策——梯队建设，重点在项目经理培养。

4、技术较落后，设备更新换代太慢。紧跟行业发展步伐，站在技术设备理念前沿，多与同行业交流学习，多走出去看一看，不要成井底之蛙和闭门造车。

对策——学新技术新理念，配先进施工设备和工具。

5、管理有制度而没有标准化，公司有标准，管理才会简单和统一。将来我们与国际管理接轨，逐步国际化，先9000，过程控制，后14000，与客户商无缝对接，（万科物业在低碳环保活动）

对策——管理先标准化。

6、分公司要赢利，要学会自己走路，要扭亏为盈，管理要上新台阶，学会复制公司的管理，结合实际来创新，规范管理也是我们与别人竞争一个方面之一。

对策——多努力，多拼搏，苦干加巧干，苦练内功。

对策——保洁与消杀孪生姐妹，附带产品销售和其他业务。

8、企业文化建设力度不大，方法不多，投入不足。大家宣传的不多，沉淀的不多，提炼的不多，公司的未来发展必须用文化来驱动。

对策——用故事传承文化。

2、有信心比金钱黄金重要，关注过程，看重结果，今年各个事业部的绩效目标不要变，要变的是我们的方法和途径，咬紧牙，挺一挺，我们会实现今年的发展目标。

4、坚持走品牌发展之路。虽然天润、博生还不是一线品牌，现在我们应该有这个品牌意识，以一带线，以线带面，通过天润、博生品牌的建立传播，带动其他产业长足发展。

5、学习，诚信，沟通，务实，保持我们的本色，万不可丢掉。学习让人进步，诚信乃是我们立身立命的根本，沟通可以化解隔阂与不开，务实要我们不要夸夸其谈，要认真面对具体问题和工作，还实实在在在解决问题。

6、安全生产，建立预防机制：要时刻绷紧安全这根弦，不可大意侥幸，虽然上天已经关照了十多年，公司没有出现多的大大的事故，但是不能保证上天总是照顾我们。

## 上半年公司安全工作总结 公司上半年工作总结篇八

项目建设离不开领导的重视。为切实做好重点项目工程建设，确保项目各项工作的顺利开展，部门制定项目建设工作方案，成立了以xx为组长□xx为副组长的领导小组。按照分工负责的原则□xxx项目具体由土地整理中心负责实施，领导小组派专人驻守工地，时刻做好监督，及时报告工程进展情况□xx项目由xx同仁负责全面监管，联系协调处理各方面关系。

xxx建设工程是国家在全国耕地保护重点区域开展的十大土地开发整理工程之一，也是我省规模最大、范围最广、投入最多、任务最重的农村土地综合整治项目。该项目分三期实施，目前我市一期工程已全面启动，主要涉及xxx□包括该镇xx□xx□xx等七个行政村，一期工程建设规模为2.36万亩，总投资为4700万元，主要包括土地平整、废弃宅基地、荒草地的复垦、农田水利建设、农村田间道路建设等，项目实施阶段，我们面临诸多困难，连续干旱，砂砾无法供应；施工材料，特别是水泥价格涨幅较大；全省电力紧张，停电情况严重；农忙季节人工短缺等，我们积极主动跟政府部门汇报，争取电力部门对项目区电力供应的倾斜，施工时，督促各个标段加快施工，加强监管，提高项目的整体速度，主动跟项目区周边县联系，扩大项目区原材料的供给范围，降低成本。目前该项目已接近尾声，预计一期工程在今年8月底前可完成竣工验收。

## 建设

xx是部门根据市委市政府关于加强我市第三产业发展的总体部署，由部门招商引资□xxx有限公司投资新建的一座四星级宾馆，宾馆地块位于xx以北□xx以东□xx以西，占地约20亩，宾馆预算计划投资3200万元。该项目从去年下半年开始动工，经过近一年的施工建设，目前已完成主体施工，预计今年8月底进行大楼装修工程，年底交付验收。

在项目实施过程中，我局始终坚持：

### 1. 落实工作责任

把项目工作分解落实到部门的每个工作人员。牢固树立抓项目就是抓投入，抓投入就是抓发展的工作思路。

### 2. 狠抓重点项目建设的协调

加强对重点项目建设的协调力度，力争形成合力，注意跟踪落实，促进项目加快建设。

### 3. 加强项目督查

督查把重点放在资金的拨付上，特别是拨付的进度。严格按照取现场督查、项目通报等形式进行督查，要求抢抓工期的同时保质量，推进项目实施，强力推进项目落实，确保了重点项目按时按质完成。

我们必须提高认识，做好民生工程，加强土地开发整理项目，全面落实好市委、政府交给我们各项工作。下半年我们将继续坚定不移地以科学发展观为统领，紧紧围绕市委、市政府项目建设开展工作，力争在保障用地、服务经济上做出新成绩，特别是继续做好xxx项目，在向上争资工作上努力实现新突破。

# 上半年公司安全工作总结 公司上半年工作总结篇九

## 1、坚持学习，不断提高工作能力。

正常的科室集体学习与个人自学相结合的方式，组织科室人员学习政治理论知识和财经专业知识，树立终身学习的理念，营造浓厚的学习氛围，努力建设“在学习中工作、在工作中学习”的学习型科室。不断吸收新知识，与时俱进，适应工作需要，提升整体工作能力。引导科室人员团结一致、谦虚谨慎、真诚待人，踏实工作、加强品性修养，做一个高尚而有品位的人，树立良好形象。

## 2、明确分工，落实工作责任制。

公司通过紧紧围绕如何又好又快地完成今年财务工作的目标任务，积极进取、取得了显著的成效，同时，为确保又好又快地完成年度工作目标责任制任务，公司财务科制定工作岗位责任，明确人员岗位的职责权限、工作分工和纪律要求，月月有工作计划，周周有科务会，强化了人员的责任感，加强了内部核算监督，同时促进了财务人员合作与团结，从制度上奠定了完成年度目标任务的基础。

### 1、上半年财务收支情况

公司上半年实现收入\*\*\*万元，占年度预算\*\*\*%，比上年增长-\*\*\*%；其中：市局收入\*\*\*万元，占年度预算\*\*\*%，比上年增长-\*\*\*%；公司上半年总支出为\*\*\*万元，占年度预算的\*\*\*%，比上年同期增长\*\*\*%。

2、规范财务管理，今年初重新修订了财务管理制度以及对公司预算定额执行标准，认真编制了公司的财务总预算和各单位的财务收支预算，为规范财务管理提供了制度保证，今年对公司的财务收支两条线的执行情况进行了检查，检查中没有发现大的违反财经纪律的问题，都是按财务制度的规定执

行。

3、加强报账员队伍建设，组织报帐员进行了微机应用技能培训及相关业务知识培训，下基层指导工作，提高了报帐员办公室自动化应用能力和工作效力。

4、合理调度资金，保证全系统事业发展的需要。根据年度预算和全系统事业发展需要，及时调度资金，保证了全公司日常工作的正常运转。

5、对公司固定资产进行了核查登记，组织下发了国家局配备执法车辆和办公用电脑、快检装置、复印机等现代办公设备并组织安装调试，使公司总体的办公条件又上了新的台阶，同时，对公司往来款进行了清查，并完善了固定资产台账，为下一步全面资产清查打下了基础。

6、积极整理会计档案，规范会计档案管理。我们克服了时间紧、任务重的困难，组织公司财务科对的会计档案进行整理归档，经过一个多月的努力，完成了会计档案归档工作。

今年上半年，在公司领导的大力关心下，各部门的相互合作，为公司取得了良好的收益，但接下来的工作中，公司全体同仁将会一如既往、排除万难，积极做好今年下半年的工作计划，并尽全力完成领导交付的各种任务，为公司的发展贡献自己应尽的力量！