

最新半年环保工作总结(优质10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

半年环保工作总结篇一

一、规范管理，完善公司各项规章制度。

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

二、加强业务技能培训，提高职工素质。

今年上半年□xx举办了xx技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。结合工作中的实际，重点就xx等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维；组织开展了xx比武，公司的xx人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了xx技术水平。在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的高潮。

三、加强安全管理，杜绝安全隐患，提高员工安全意识。

安全就是企业最大的效益，安全工作是一项常抓不懈的工作，根据公司有关制度的规定，公司管理人员每月定期组织公司

全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，定期到工地项目部对xx进行检查，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

四、对职工进行爱岗敬业的思想教育。

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作，协助公司领导配合段总支大力开展爱岗敬业、作风整顿教育活动。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。通过开展廉政教育、作风整顿活动，提高规章制度执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩；实践陈刚毅精神，深入开展廉政教育，作风整顿的讨论；积极开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理；把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现共产党员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

五、加大市场开拓力度，加大企业管理力度。

年初，公司领导根据xx下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。

另外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本

降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

下半年的工作打算：我公司继续以扩大产值总量为目标，继续以拓市场，扩总量、重质量、树形象为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程己任。总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作任务。

半年环保工作总结篇二

在这将近半年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

1)：熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。

方便以后的调货事宜。下半年年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的。

2)参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说

进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3):参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4):参与盘点工作。让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。通过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对自行车的不了解，，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

上半年是收获的，也是充实的，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过半年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

半年环保工作总结篇三

一、上半年的工作回顾

1、全心全意为业主服务，让业主满意是我们责任

我们宾馆与干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行_校签定了委托管理合同，在委托管理期间，饭店管理公司坚持“让业主满意”的服务宗旨，始终站在业主的立场上，全心全意的为业主作想，“用心极至”为业主服务，提升了干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行_校的经营理念、管理水平，以及服务质量和品质，获得了业主的充分的肯定和赞扬。

2、稳定现有委托项目，提升饭店管理公司的知名度

为了提高饭店管理公司的知名度，稳定现有市场，是我们饭店管理公司的生存和发展的需要。目前，我们饭店管理公司委托项目有：干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行_校，我们将努力做好现有委托项目，提升现有项目知名度，让我们现有的三个委托项目精益求精，成为我们饭店管理公司的饭店管理标杆，为今后委托项目奠定良好的基础。

3、做好项目的后勤保障工作，日争为宾馆多创效率

饭店管理公司现有员工29人(其中办公室2人、代管国际旅行社1人、干部学院12人、梅岭地税培训中心8人、农业发展银行_校6人)，20_年上半年，饭店管理公司管理费为：30.96万元，其中干部学院为：19.95万元，梅岭地税培训中心为5.01万元、中国农业发展银行_校为6万元(另外，员工工资一块；因要发给个人，在此就不作说明)。我们还将继续努力，做好后勤保障工作，让前方的同志多为业主服务，为宾馆经济效率添砖加瓦。

4、认真做好市场调查研究，努力开拓新的合作项目

20_年上半年，我们饭店管理公司全体人员，为了开拓新的客源市场，加大了自身的宣传力度，以及个人业务素质方面的提高和修练。同时，我们还做了许多的市场调查，详细分析市场的竞争形势，积极寻找了新的合作项目。上半年我们以江西省军区、北京宾馆、知味大酒店、观福大酒楼等几十个单位进行过业务交流和项目洽谈，取得实效。

5、做好本职工作，热诚为外派人员服务

饭店管理公司的员工，在认真做好本职工作外，还积极配合宾馆发放外派人员的福利待遇，特别是每逢“三节”发给外派人员的福利用品时，我们能够不厌其烦的一而三，再而三的通知外派人员家属前来领取，做好了为外派人员服务的“勤务员”。如有外派人员的家属工作繁忙或者说家属出差，我们还会亲自送到家属的家中，让他们感受到宾馆和组织上的关心和关怀。

二、存在的问题

20_年上半年，我们饭店管理公司，当然也存在着不足之处：如：1、市场的发展趋势和市场调查不细；2、对业主、外派人员服务还不够细致、完善；3、合作成功的项目效率不高都有待我们在今后的工作中去完善和改正。

半年环保工作总结篇四

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人

生道路打下了良好的基础。

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽

管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

半年环保工作总结篇五

“做一名好老师”是许多老师一生所追求的目标，也是我的目标。

我积极参加各种学习培训考试，认真参加政治学习，学习教育教学理论，提高自己的思想觉悟，我还深知要教育好学生，教师必须时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生，努力使学生、家长能接受我、喜欢我。

作为一名教师自身的师表形象要时刻注意，我在注意自身师表形象的同时非常重视对学生的全面培养。

因为我深信良好的品行是每个人身上最美的东西，针对社会这一大气候和学生这一小气候我把学生的德育、美育工作放到了最重要的`地位。

在工作中，我积极、主动、勤恳、责任性较强，乐于接受学校布置的各项工作；我还注重文化学习，在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到较快的提高。

把学生教好，让学生成功，是每位教师最大的心愿、最高的荣誉。

对于课程改革环境下的教师，光有一桶水是不够的，教师要拥有自来水。

在工作中，我深知学习的重要性，抓住一切机会认真学习，在学习实践中不断提高自己的教育教学水平及教学管理水平。

在校内，虚心、主动地向年轻老师学习信息技术，丰富教学手段，抓住学校安排校内听课的机会，虚心学习，不耻下问，及时消化，吸取别人的精华，在自己的教学中不断实践，不断总结，不断提高。

平时向书本学习、向身边有经验的老师学习，提高自己的课堂教学水平。

总之，这一学期我不仅在业务能力上，还是在教育教学上都有一定的提高。

但我平时工作中出现需改进的地方也较多：如理论知识不够，论文精品意识不强；电脑知识长进不快。

在今后的工作中，我将扬长补短，不断努力。

在每周16节课的情况下，要安排好自己的工作，的确有时感到力不从心。

做到学期初进行合理计划，实施过程抓落实，及时反思小结，期末总结。

这学期为了扎实地推进新的教学课程，积极和本组、本年段教师进行课堂教学调研活动，我尽量抽出时间，按照计划，及时与教师探讨、交流。

作业作到面批面改。

使学生的成绩都有不同程度的提高。

能做到顾全大局，服从安排，互相关心，互相帮助，互相沟通。

在各位领导和教师的大力支持、帮助下，本人坚持出全勤，从不请临时事假，把全部的经历用在教育教学上。

这学期本人圆满地完成教育教学工作。

但是在不断的工作实践中，我深深地认识到，课程的改革需要我不断的加强学习、反思，提高自身的素养。

在教育教学中也暴露出不足，如何做到科学计划、科学落实、科学管理教育教学，这些还需不断地努力。

希望大家对本人进行严格地监督，作出批评指正。

今年以来，办公室工作在领导班子的坚强领导下，在分管领导的正确指导下，在各科室的大力支持下，我们严格按照“勤于学习、善于落实，勇于创新、敢于担当”总体工作思路，充分发挥第一窗口、第一环境、第一形象的作用，高标准、高质量、高水平、高效率地完成了领导安排的各项工作任务。

办公室工作千头万绪，工作杂性、艰巨、繁琐，在众多的工作事项中，我们始终把政务服务作为办公室工作的重中之重，花大力气、下苦功夫提高政务服务水平。

办公室按照全年工作目标任务，密切关注和把握全局工作重点和工作动态，前瞻思考，超前谋略，为全局提供富有实效的政务服务。

今年上半年，按照领导的统一部署。

我们组织筹备召开了30人以上大型会议3场，上级督导检查

会2场，工作指导会议8场，我们认真完成各类会议材料，做好会议方案，会议通知等工作。

公文代表着单位的形象，其质量高低，直接反映办公室工作的水平。

在办文上，我们坚持“两手抓”，第一手是抓公文起草工作。

对重要文稿实行分管领导牵头理思路，办公室主任出提纲，文秘人员收材料，千锤百炼成文稿的工作方法。

强化精品意识，既重“文以载道”，又讲究成文之法，追求文字表达“准、实、新”，从领导平常说话中琢磨其思路，从每次领导改稿中体会其风格，力求综合文稿思路清、高度够、表达清、特色明，彰显领导风格。

另一手抓好公文运转工作。

在格式上，保证规范性，在内容上保证可行性，在程序上保证合理性，在时效上保证及时性。

上半年，办公室收取上级卫生行政部门文件61份，其中需上传下达办理的54份，由办公室直接办理的7份，占办文率的11.4%。

办公室始终坚持及时、准确、全面地报送宣传信息。

我们在信息工作中努力做到“收集信息第一时间、报送信息第一时刻、处理信息第一时段”，确保信息快速报送。

今年以来，办公室撰写各类信息24条，上报xxxxxxx24条，上报xxxxxxx22条。

综合协调是办公室工作的一项重要职能。

做好综合协调工作直接关系到领导班子决策能否落到实处，关系到办公室工作的质量和效率，关系到办公室工作的整体形象。

今年以来，我们注重加强上下左右的相互沟通协调，切实完成了各项综合性工作任务，积极营造了把握全局和服务全局的良好氛围。

今年以来，办公室在领导的深切关怀和兄弟科室的大力支持下，尽己所能，做了一些份内工作，但对照部门职能要求以及领导的期望，还有较大的差距，谈不上骄人的成绩。

回顾半年来的工作，感受颇多，工作中遇到了一些问题，也看到了存在的不足。

一是由于平时多忙于事务性工作，专业学习放松，知识面窄，缺少大局观念。

在处理工作矛盾和突发问题时缺少批评与自我批评。

二是同事间缺乏沟通，工作中有找不到人，办不成事的现象。

三是忙于做好自己分工范围内的工作，相互协调工作做的不够主动，站位不高，大局观念不强，相互补位意识淡薄。

三是后勤保障、会务接待精心细心，打造精品；保密工作、文书档案工作水平全面提升，争一流。

四是继续争创“创先争优示范岗”，做到“文出我手无差错，事交我办请放心”。

半年环保工作总结篇六

1、上半年共计招标项目36项，其中公开招标31项，其中电子

标23项，纸质公开招标8项；邀请招标5项，符合直接发包工程9项。招标率达100%。

2、所有规模在限额以上的工程招标100%实行了核准和备案，对符合网上电子招标条件的施工项目招标全部实行报价法电子招标。

3、充实了部分评标专家，全县共有26位专家取得省建设工程系列综合评标专家资格。

4、严格对招标代理企业进行信用管理，对其编制的资格审查文件和招标文件等从严把关。

5、全面实行了建设工程合同管理系统网上备案及建造师网上锁定。

6、符合规定的招投标举报投诉及时受理、处理并回复。全年共受理4投诉，并全部回复处理。

7、及时做好施工图设计文件审查的联络工作，上半年共报审施工图46项。

二、工作体会

1、我办在上半年的工作中积极抓好电子化报价法招标、及时贯彻好省招标办相关文件精神，采用网上语音抽取评标专家，在评标开始后才打印抽取专家名单，杜绝人为因素影响招标结果。

2、现在实行报价法招标，施工单位无需算预算报价，可适当缩短挂网时间至10天左右。

3、有些招标代理机构备案资料滞后，特别是合同备案和书面情况报告备案。大部门纸质公开招标及邀请招标代理机构未

及时上报相关资料。

三、下半年打算

下半年，工程招标范围缩小，我办将组织全体员工学习省市新发布的招标投标管理办法，并继续做好建设工程项目招标投标日常监管业务，重点要做好网上电子化招标投标行业监管工作，减少随意压缩合理工期及压级压价现象的发生，逐步规范设计和监理项目招投标工作。同时积极完成局里分配的县重点工程建设任务。

半年环保工作总结篇七

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它能够给人努力工作的动力，让我们抽出时间写写总结吧。总结怎么写才不会千篇一律呢？以下是小编整理的半年度工作总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

一) 大修、抢修、计划检修工作

1) 内部完成技改项目：原料：大二期4台中间泵改型安装，210爬坡皮带减速机改型更换安装，1#重板篦子钢轨技改。溶出：4线隔膜泵出口管道改造，三线闪蒸槽底部平台制作及底部放料管加长改造，三四线闪蒸冷却水管道技改，一二线隔膜泵单向阀阀锥加重试验。沉降：赤泥泵出口管道改造，厂外污水回收技改。成品：平盘回水槽制作安装技改工作。

2) 外委完成技改项目：原料收尘系统技改，热电3#4#炉间安装梁起重机加床料技改，成品4#炉文丘里改造，斗提提高技改，分解增加两台螺杆机，蒸发原液提温技改。

一) 以片区负责、岗位职责制，促进技术人员现场参与检修

主动性□20xx年来机务检修工作仍延续面临着20xx年的人员少、人员业务技能不足的困局。对此机务专业及时的做出了管理上的调整，明确技术人员重心前移，以生产现场为岗位，以片区设备保障为重心。严格落实片区设备考核连带负责制。从而提高了机动部技术员参与现场设备检修的主动性与责任心。使机动部技术人员能够积极主动与车间及时对接区域重大检修项目，并及时的汇总和进行计划性安排。特别是技术人员在每次的停气检修工作中有以前的漠不关心，转变到如今的积极主动参与并牵头负责到具体的检修项目中来，如今停气检修最后撤离现场的一定是我们的管理人员、技术专工，让员工到我们永远和他们在一起及检修公司务实的一面。

因公司生产设备受产量任务的影响，能够停下来的时间并不多，设备一旦到了检修周期，我们就应该充分利用停机时间对设备进行全面系统的维护和检修，制定从严、从细、从全的检修方案，包括检查维护项目、检修项目、检修工期、检修所用的备品备件等一系列的系统工作。对此机务专业要求各片区负责专工以“盯计划”“蹲现场”“重参与”为工作方式开展工作。我们设备检修计划的编制都是由各生产车间来编写和制定的，由于人员的工作能力、经验、技术水平、责任心等方方面面因素的影响难免会出现设备检修计划及检修方案制定的不完善。通过“盯计划”找出上报的设备检修计划项目中有无漏项的，是否考虑不周全的，能否在更细、更全、更好的方案和建议对其进行补充的。从而保障了计划性检修项目的顺利的实施。以“蹲现场”使现场存在的问题能够及时发现并及时得到协调解决，从一定程度上避免了现场信息、进度失控的发生。减少了设备检修计划制定的详细，由于检修过程中缺失有效监督，检修时只做几项或一些项目根本就不做，这种自欺欺人不负责任的现象。在强调“重参与”的要求下使各技术人员更深入到了检修工作中去，对工作中的难点、要点起到了更好的把控。清楚地知道设备检修过程中遇到了什么问题，这个问题最后是怎么解决的。也让自己和员工对该设备都有进一步的了解，更能够帮助自己积累工作经验，同时在亲历工作中起到了带头和技术上的传帮

带作用，也进一步的强化连带责任，又确保了检修中的.安全、质量和效率。从而提高了检修人员的工作积极性。

二) 强化月度设备检查，及时问题曝光，促进现场管理。

上半年来机动部坚定不移的做到月度设备管理现场卫生、设备卫生、设备运转情况及易损件的损害等检查工作。即时了解和掌握设备运行情况，易损件的储备，以便于设备遇到故障能及时修复，最大限度的提高设备运转率。对各生产现场存在的问题，给予现场指出并做出整改指导方案和要求。同时传输其他生产现场的优点，促进生产车间的及时交流。检查后认真填写检查记录，即时将现场问题给予内部曝光并以书面的形式反馈给各区域让其整改并跟踪落实，明确考核责任人督促问题得到及时整改。使各车间负责人在设备管理认识上与去年有较大的转变。另外通过检查了解了设备日常使用、保养情况，以及询问操作工在操作中反应的情况、掌握设备的技术状况，了解了设备的实时性能为设备管理及时提供了信息和方向。

三) 加强业务知识培训，促进业务技能提升机务检修去年来一直坚持每月两次业务知识培训和一次月度培训测评工作。

培训科目以设备检修知识、焊接知识、管道知识、安装知识、皮带粘接知识、班组管理知识为主，让培训内容有机的与现场结合起来。并以幻灯片、视频讲解多种形式提高人员学习的兴趣。通过全面系统的专业知识培训，是新员工在短时间内了解了公司的设备种类，运行概况。使员工有效地结合现场听讲课，现场操作悟知识。利用专业技术比赛，是员工之间找到自身差距，相互督促、帮助形成了自我加压主动学业务的局面。使我们新招员工得到了快速成长，有效的为生产运行起到了保驾护航作用。

四) 重视现场安全管理，普及作业安全知识，严格考核制度

机务检修充分利用每天的早、中半前会时间针对性的开展安全教育活动。以学案例、摆违章、谈认识、反违章、抓现场为主线开展安全管理工作。在每天工作安排后对照各工作项目指出检修工作中的安全事项，针对性的告知安全作业知识，强调安全措施的执行落实与安全后果的严重性。要求作业人员做到清楚工作内容、了解作业环境、明白施工方案、安全措施详细，以此落实安全保障的到位。加大技术人员现场巡查力度，专工管理人员每天必需在现场查出一起安全违章或安全隐患、不安全行为等综合管理问题，并对存在的问题现场给予制止或纠正。对检查出的问题在第二天早会上给予通报，针对问题说明存在的利害关系，使员工从本质上认识错误改正错误。对曝光的问题进行周期性汇总分类并分析，针对性的开展安全管理工作，真正的起到举一反三作用。通过现场安全作业管理在月度考核上下功夫，考核上事事以班组为单位去管理、考核，奖惩。班组考核与班组长直接挂钩。在对班组的严格要求下，班组长的班组管理观念开始转变。月度考核对各班组月度工作内容，月度的安全、质量、效率进行综合评价，并做好班组与员工的评优评先，体现奖优罚劣，促使人人重安全、保质量、促效率的作业观念，进而提高了工作的主动性。

几个月来的工作，我们在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但仍有很多不足之处，在安全台账、作业管理，资料归档、设备台帐管理，创新意识、管理理念，工作方法等方面还有待提高和加强。下半年我们将继续努力对工作中的不足，积极改善，促进自身工作能力进一步提升，打造兴安化工基石般的机动部检修公司。

回顾前面的工作，虽取得了一点成绩。这些成绩的取得，是在领导和同事们的帮助下取得的。在这夏去秋来之季，我代表机务检修人员向各位领导和同事们表示衷心的感谢，感谢大家一直来对我们工作的关怀和帮助。同时我们也将正视自己工作中存在的问题，并在今后工作中加以改正。衷心希望领导和同事们继续给予关心和帮助。

- 1.个人半年度工作总结
- 2.统计办半年度工作总结
- 3.保安部上半年度安全工作总结
- 6.业务员半年度工作总结范文
- 7.上半年度办公室工作总结
- 8.半年度工作总结该怎么写

半年环保工作总结篇八

20__年下半年已经过去，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验

现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，

准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20__年下半年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20__年下半年里我在二线的岗位上工作了半年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、对20__年下半年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们轻松上阵，挑战下一个工作任务！

三、20__年下半年个人工作目标和计划

我在20__年下半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20__年下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20__年下半年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作半年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

半年环保工作总结篇九

一、主要工作情况

- 1、现金业务，本人严格按照财务人员的相关制度和条例，实现现金管理，现金收付，凭证的审核以及现金日记帐登记等业务谨慎细致不出差错，能够确保做到现金的收支准确无误，认真复核会计主管审核的原始凭证数量，金额计算与金额是否一致，逐笔登记现金日记帐，保证了现金工作的准确性，及时性。
- 2、银行业务，日常与银行相关部门联系紧密，根据单位需要正确开具支票转账进账，提取现金备用，井然有序地完成了职工日常报销。在平日与银行接触的工作中，我认真复核所要求开具的银行结算凭证的台头，帐号，用途是否一致，认真填写银行结算凭证，保证金额填写准确，及时掌握银行存款余额情况，逐笔序时认真登记银行存款日记帐。
- 3、本职工作，对于本职工作，严格执行现金管理和结算制度，定期向财务主管核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时回收整理各项回单、收据。根据财务主管提供的依据，及时发放员工报销和其它应发放的经费。在工作中坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票不付款。当然还有最重要的一方面就是保管现金、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制的意识；也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失的意识。

4、厉行节约，保证采购科学合理，由于领导的信任，本人还担任办公室后勤物品采购工作。本着厉行节约，保证工作需要的原则，我始终坚持做到多请示、多汇报、不该购的不购，不该报的不报，充分利用办公室现有资源，科学调度，合理调配，能用则用，能修则修，以最小的支出，取得的效果。

5、廉洁自律，力树财会工作形象，财务工作是重点岗位工作，要求工作人员务必做到廉洁奉公、遵章守纪，忠于职守。我始终坚持认真学习财务相关法规，坚持以自律为本，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

二、存在不足和下半年度工作计划

1、存在不足，在公司领导的培养下和同事们的帮助支持，无论是思想认识，还是工作能力都有了进步，但差距和不足大有存在的。

比如：一方面是学习的深度和广度还需要加强；另一方面是遇到困难强调客观原因较多，没有充分发挥主观能动性。

(1)提高自身业务能力，在上级部门的正确领导下，勤奋学习，扎实工作，继续加强学习。同时认真钻研业务知识，虚心向身边的同事学习，不断充实和丰富自己的会计业务知识。要立足公司发展变化的新情况，多动脑筋、想办法、出主意，增强工作的主动性、预见性、创造性，为领导出谋划策，提出可行建议和工作预案，发挥参谋和助手作用，不断提高参与和决策能力。

(2)发挥协调功能，财务工作综合全局，协调各方，承内联外，对于职责内的工作一定要抓紧抓好，并且做到抓一件成一件，件件有交代，项项有落实，对于职责外的工作，也要义不容

辞的承担起来，保证各项工作的全面推进。

(3)发挥主观能动性，财务工作的程序性要求很强，所以在工作中要保持头脑清醒，分清主次、不怕麻烦，争取建立一套科学的工作制度、工作程序，使每项工作都有章可循。

最后，我再一次衷心感谢我身边的每一位同事和领导，有了大家这样的好同事好领导，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好!而我们将收获无限的希望。

半年环保工作总结篇十

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。