# 公司半年工作总结主持(通用17篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-11

*公司半年工作总结主持1年上半年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将年上半年工作作如下汇...*

**公司半年工作总结主持1**

年上半年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将年上半年工作作如下汇报：

一、上半年工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

(一)生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务 万标箱，比去年同期增长 ;件杂货完成 万吨，比去年同期增长 ;装拆箱理货完成 万标箱，比去年同期增长 %。

今年上半年财务收入共计 万元，比去年同期增长 。利润 元，成本利润率 。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

(二)主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动;也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既煅炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从年开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。

2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某、某某二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖;进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

**公司半年工作总结主持2**

回顾这半年的工作，嵩景花园物业公司在集团公司各级领导的关怀下，全体员工时刻以饱满的热情来做好了各项工作，发扬爱岗敬业，吃苦耐劳精神，先后顺利的完成了各项工作，取得了较好的成绩，现将半年来的工作总结如下：

1、费用收缴工作

20xx年的工作重点是费用的收缴工作。xx交房xxx房，已入住xxxx户，已收取物业费xxxx元，收费率xx%。由于工程遗留问题，一部分业主以各种借口推迟或拒交物业管理费和相关的一些费用。管理处服务中心耐心地、深入细致地做每一户业主的工作：及时协调各部门解决业主的户内存在问题；经常上门走访业主，了解业主的需求，并及时予以跟进处理，得到业主的赞许与认可，从而提高了费用的收缴率。

2、业主（住户）满意度调查及投诉处理今年上半年，嵩景物业管理处服务中心，紧紧围绕维修工作进行跟进。根据实际情况，回访业主，记录在档。

（1）每周二召开一次工作例会，在总结工作的同时，积极充分听取基层员工的呼声、意见或合理化建议或批评。

（2）不定期开展团队活动。组织员工进行爱卫生、爱护小区周边环境的宣传等活动，增强员工的凝聚力和向心力。

3、社区活动开展

上半年，xx物业管理处服务中心除了扎扎实实地解决好业主的切身问题，做好业主的服务之外，有否开展适合业主喜欢的社区活动也是一个重要的因素。分别开展了一系列社区活动：根据广大老年业主的需求，想方设法地为其安排了活动场地，在餐厅外为老年业主们提供一个娱乐场所，受到老年业主们的好评。

秩序部的主要工作就是做好治安管理、消防管理的“三管”工作。一是在治安管理工作中，今年x月份至今，加大了管理力度，制定了多份管理方案，在园区内控制发贴广告，与相关部门配合为业主家中移动各类家具和其它物品。

二是在交通管理工作中，x月份至今，做好了对进出地下停车场临保车辆的收费管理，加大了对进入小区地下停车场、停放的车辆巡查监管和登记管理。

三是在消防管理工作中，x月份至今，公司对小区楼宇内的消防器材做了全面的检查，并做好记录有效的消防事故的发生。

一是绿化养护工作上，开春之际，我们精心地养护园区内的花草树森，定时喷水，根据周边实际地形以及苗木的生长习性，注重细节的将园区内部分苗木品种进行更换。并在养护工作中，施肥、打药、甚至浇水都是对症下药。

二是环境员工作上，首先对员工进行了培训，^v^每日督促跟进环境员各区域的卫生清洁，监管改正他们不合理的作业，发现问题及时解决，促使他们环境工作达到公司的标准和要求。

1、弘扬xx物业企业文化，打造物业管理品牌，努力使嵩景物业走上正规的管理轨道。

2、进一步完善内部考勤管理制度，提高员工素质，尽现企业良好形象，努力完成上级下达的各项工作任务。使小区的物业费收缴工作上了一个新的台阶，在前半年的工作任务目标责任中，圆满完成公司领导交给的各项工作任务。

3、开展员工物业管理专业知识培训，增强员工物业管理服务意识。

**公司半年工作总结主持3**

（一）生产经营完成情况。20xx年上半年，xx公司生产经营情况良好。粉煤灰深加工产业发展形势利好，建材产品产销两旺；液氧、液氮生产销售工作正常有序，设备运行良好，产品质量稳定，市场需求旺盛，所有指标可控在控。截止到5月底，公司实现经营总收入xx万元，完成xx公司下达年计划xx万元的xx%。

（二）项目发展有新亮点。作为公司20xx年项目建设的重点，4500nm3/h全液体空分二期项目从前期设备采购、土建施工、设备安装到最后单体调试和连锁试车，均严格按照国家有关规定、程序和流程进行。20xx年x月x日xx时，4500nm3/h全液体空分二期项目实现一次性提前投产成功，目前已步入正常运行轨道。

（三）经营能力得到增强。20xx年公司以加强品牌建设为着力点，创新营销方式，随时掌握市场动向，进一步提高

分析市场、争取市场、驾驭市场的能力，逐步建立起了完善的市场营销系统。20xx年春季公司三次举行xx建材品牌推介会，促进与本地区经销商的交流互信，取得良好效果。在电站服务方面，xx公司全力配合主业公司做好各项辅助型工作，当好乙方。

（四）管理水平稳步提升。一是强化基础管理工作，以实现管理工作的制度化、科学化、规范化、标准化为目标，进一步完善和建立各项规章制度和工作标准。二是按照精细化管理的要求，将年度经营目标任务层层细化分解，强化过程分析与控制。三是进一步理顺各项工作流程，初步构建起运行顺畅、衔接紧密、简约高效的工作模式。四是创新用工薪酬管理模式，激发广大职工工作热情。

（五）安全工作持续推进。公司认真贯彻落实xx公司及xx公司安委会精神，完善“党政同责，一岗双责，齐抓共管”的责任体系，进一步明确各级领导的安全生产责任，结合日常 “二五”巡查制度，深入开展“春季安全大检查”和“安全生产月”活动，采取有力措施进行隐患排查和治理整改，保证了安全稳定的生产经营局面。

（六）党群工作注重实效。党群工作以开展党的群众路线教育实践活动为主线，着力构建“大党建”工作格局，重点推动标准化党支部和基层班组建设，实现党、工、团齐抓共管；党风廉政工作注重实效，认真落实党风廉政建设责任制，积极开展效能监察，持续推进惩防体系建设。20xx年公司组织开展了职工轻排球比赛、“三八”节趣味运动会等活动，并积极参加xx公司辩论赛，进一步凝聚了人心，振奋了精神。在文化建设方面，开展“成长讲堂”创新职工培训方式，锻造“xx公司精神”和核心价值观。

应当看到，xx公司经过五年的发展，在取得成绩的同时，影响和制约公司发展的潜在问题仍然存在，甚至部分问题的解决已经迫在眉睫。

一是在生产经营方面，受季节因素及建材行业民营企业、区域液体空分产量的逐渐增多影响，特别是空气液化二期项目投产以后，公司销售压力进一步增大，完成年度核心目标任务任重道远。二是在管理模式仍偏粗放。xx公司由于辅业单位性质，所面对的市场形势复杂多变，竞争对手多为个体户，具有较大的不确定性，因此在风险内控管理方面存在一定的难度，不免出现一些漏洞。三是在队伍建设方面，部分中层干部的能力、素质同公司的快速发展要求还存在一定差距，甚至个别中层干部立场不坚定，综合素质不过关，应当引起高度重视。四是在人才结构方面，随着砖厂、搅拌站、空气液化等新建产业的逐步投产，公司技术类人员缺口较大，部分技术人员的专业水平有待提升，部分管理人员也出现力不从心的现象。五是在宏观政策方面，国家对建材行业的环保投入要求越来越高，公司受历史、资金等方面因素

限制，设备改造工作量较大，目前与国家节能环保要求还有一定的差距。

针对公司发展实际和暴露出的问题，20xx年下半年要突出做好以下五方面工作：

（一）创新思路提升竞争能力。

一是加大市场营销力度，转变经营理念，创新经营方式，继续推进品牌建设，加强市场调研，强化市场分析预判，采取灵活多变的销售策略打开产品销路。当前要做好空气液化二期项目投产后的营销准备工作，确保质量效益双丰收。二是深入挖潜增效，压缩管理成本，充分发挥预算的导向作用，实事求是地分析预算执行情况，查找差异原因，抓住重点问题和主要矛盾，落实解决措施。三是增强抵御风险能力，持续推进风险管理及内部控制体系建设，增强干部职工的风险防范意识；要及时开展效能监察和专项审计工作，加大对审计成果的应用，壮大监审队伍力量，从严把关维护正常生产经营秩序。

（二）多措并举实现管理升级。

一是持续推进基础管理，对现有规章制度、流程、标准进行梳理，健全各项规章制度。二是加大精细化管理力度，严格按照年初提出的“五项要求”，将精细化管理的理念、方法、措施等融入到各项工作中，堵塞管理漏洞。三是深入开展对标管理，进一步加强对市场情况和同行业信息的把

握，学习先进单位管理经验和环保经验，提高水平缩短差距。四是推进绩效考核体系建设，建立科学的绩效考评体系，完善各项激励奖惩机制，及时进行兑现，提升经营活力。

（三）夯实基础确保^v^面。

安全工作需要常抓不懈，公司将时刻绷紧安全管理这根弦。20xx年下半年，公司将继续贯彻落实xx公司及xx公司安委会精神，以深入开展“安全生产月”活动为抓手，结合“安健环”工作体系要求，进一步推进安全责任体系建设，加强日常巡查，实现安全监察关口前移，同时加大安全考核和职工安全教育活动力度；对在各项大检查中发现的安全隐患，下大力气进行整改，实事求是提高安全管理水平，堵塞安全漏洞，确保^v^面。

（四）狠下决心抓好队伍建设。

中层干部既是企业领导进行决策的辅助者，又是管理者和具体的执行者，在企业中起着中流砥柱的作用。当前，随着发展速度的加快，xx公司部分中层干部跟不上公司发展的步伐，综合素质亟待提升。为此，20xx下半年，公司要将强化干部队伍建设作为工作重点，狠下决心抓好干部队伍建设。一是坚持正确的用人导向，坚持以德才素质和工作实绩用人，选聘德才兼备的中层干部。二是狠抓作风建设，结合中央“八项规定”要求，下大力气整改存在干部队伍中的“四风”问题，肃清干部队伍风气，当好广大职工表率。

**公司半年工作总结主持4**

xx年上半年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将xx年上半年工作作如下汇报：

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过\*式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

（一）生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长；件杂货完成万吨，比去年同期增长；装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长%。

今年上半年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。

现有员工队伍x人，员工平均工资达x元/月。

（二）主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

以人为本是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持以人为本的经营理念，按照年初提出的以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如新年文艺汇演、第一届友谊杯篮球比赛、万人献爱心活动等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既煅炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥x宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从xx年开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的\*管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥\*导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某x、某某x二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有盼头而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖；进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、管理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在管理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事管理员某某兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的某某市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给某某定了较高的利润指标，这势必让某某加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对相持阶段。在这相持阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就掌握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将某某x、某某x二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营管理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到某某地中海线；某某的一条内支线和某某线；某某和某某合开的东南亚线；某某的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50%。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了某某物流的一块业务，特殊理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与xx码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证明了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。

6、某某分公司正式开展某某业务。

根据总部的要求，某某分公司的经营管理由厦门分公司负责，去年公司对某某市场进行了调研，并做好相关开业的准备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进某某分公司各项工作的进行。今年上半年某某分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业。某某x作为某某分公司具体负责人，对某某分公司的开业经营作了大量的工作。

（一）员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

（二）干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

（三）规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

（九）市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。

**公司半年工作总结主持5**

回到公司已经半年了，首先感谢公司领导对我的关心、帮助、支持与信任。回首半年的工作，有所成绩，但不足之处还有许多，今后工作中还需倍加努力学习。

现就半年年工作总结汇报如下:

一、虚心学习，努力工作及完成的主要工作

虚心求教释惑，不断学习，总结工作方法。一方面从知识的储备、经验的积累，做到干中学、学中干，不断掌握新知识和积累经验。注重一工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、;摸索、查阅资料和实践锻炼，较快的完成任务;另一方面，在公司领导的指导下，掌握了工作中的基本情况，寻找切入点，把握工作重点认真思考完成任务。

二、20-年完成主要工作有:

(一)设计方面工作:

1、自20-年1月至今公司包装修改制作达-X次以上;

2、新设计包装有:

3、正在设计中包装:

4、宣传资料设计:

画册:

宣传画:

宣传单页:

易拉宝展架:

KT板:

展会:

公司员工名片设计:

其他:

**公司半年工作总结主持6**

-总公司的日常工作，在段总支及总公司领导的正确领导下，在各相关部门的通力配合协助下、在公司全体职工的共同努力下，公司业务顺利展开，稳步发展，现就公司上半年的工作情况小结：

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，段举办了职工机械操作业务技能培训班，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，重点就机械结构、机械保养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;组织开展了机械操作技术比武，公司的机械操作人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了机械操作人员的技术水平。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机械设备进行检查，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;积极组织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^v^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，公司领导根据段下达的目标任务，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，尚能保证了正常运营，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目标任务。

**公司半年工作总结主持7**

一、上半年工作情况：

(一)综合管理

综合管理服务工作既是物业管理工作中的先锋和旗帜，也是业主和物业管理服务合同内容的中枢站和联络处，承载着沟通、协调、反馈、落实、监察、汇报、处理、处置、统计的重大使命。

1)公司已具备企业二级资质等级，目前正在筹备一级资质升级的资料。

2)投诉与建议。针对投诉，公司相关部门马上进行协调和整改，及时总结经验教训，并通过上门回访，将整改情况和处理结果向业主通报，在做好解释工作的同时，进一步听取业主意见，得到业主的理解。

3)报修情况。客服部根据实际情况对小区报修的内容和问题都进行了及时跟进处理，并及时建立相关档案，无发生一起因报修引起的有效投诉。

4)文件的收发及存档管理。档案文件管理也是物业管理处日常工作之一，其中包括物业服务资料、公司内部资料，合同协议等，文员对文件进行分门别类、加以归档并完善资料目录归档。

5)企业员工培训情况。员工认真学习管理处制定的质量手册、程序文件、接待礼仪，在日常工改善服务流程，使部门工作更加规范化。管理人员都取得执业资格，持证上岗，公司加大员工岗位技能、职业道德培训，创造条件为部门员工提供学习专业技能的机会，加强与各部门的沟通交流，使员工增强专业知识，了解工作动态，正确处理各种矛盾和问题。

6)公司和各管理处客户部在醒目位置设置公示牌，公布物业收费项目、标准及其他物管相关信息，方便业主了解物业公司收费的合法性及透明度。

7)公司制度要求员工在岗须穿公司统一着装，工号牌佩戴规范。

(二)工程维修

小区公共设施设备的良好运行状态与维修养护管理工作是建立在小区的接管验收入及运行阶段基础之上，为此我们实施了以下管理措施：

1)对整个小区的设施设备进行了预验收(如设备数量、安装位置、设备完好程度、设备测试情况、设备验收情况等)，在安装工程师的督促和配合下施工方已完成整改项目的三分之二。

2)对整个小区的设施设备做台账登记工作。抄录设备铭牌型号、电流、控制范围等，对整个小区的电气分路开关进行编号并紧固各电气箱内接线桩头，建立机房巡视制度和巡视表格;制定中央空调操作规程和运行记录表，对各系统设备进行编号和分布图;制定了设备维修保养记录表;，实时观察小区内能源消耗总量，做好用电、用水记录，做好节能降耗工作。

3)由于设备正处于运行磨合阶段，同时由于其使用情况有别于正常阶段，所以故障情况时有发生，为此管理处加强了与相关单位的协调沟通工作，对存在的问题进行专题研讨再根据实际情况调整管理工作重点，经过努力投入使用的设备运行性能得到了极大的改善。

4)实施了设备定期巡检制度，做到设备巡检及养护工作规程张贴上墙，维修人员定期实施巡检工作并做好巡检工作记录，基本上达到了公共设备问题及时发现及时处理的工作目标。

5)安排维修部每天不定时巡查小区的电消防设施等设施设备进行了全面的排查，发现问题及时上报维修;品质管理中心人员每天对管理区域内的堡坎、切坡和车库的全面检查，发现裂缝、下沉、松动等工程问题及时与开发公司项目部联系整改，并尽快通知业主注意安全。

6)对物业管理区域房屋的避雷针进行了检测，发现问题已经及时上报并整改，小区的温馨提示的标志标识已经制作安装，保障业主房屋及业主的安全。

7)做好日常报修工作。

(三)公共秩序维护

1)严格执行外施工人员出入制度，定时定岗进行装修区域清场，

这在一定程度上极大地提高了安全管理的成效，同时更避免了因装修施工人员引致的安全投诉、收到了良好的成效。

2)加强装修搬运材料进场的监管，进入小区输送材料须按规定进行申请、登记，每一环节秩序维护部都进行有效的现场督促，材料停留在公共部位过夜、搬运过程中破坏公共设施设备、卫生环境、违章使用电梯搬运的情况能第一时间得到处理。

3)严格执行人员及物品出入管理制度，施工人员凭证出入、其它人员进出须配合查询与登记，出门物品均凭区域单位签章的^v^出门证^v^并经查核后才能放行，有了这些管理制度的严格执行保证了小区物品出入的制度化、有序化。

4)按消防管理制度要求，秩序维护部安排专人每半月定期对消防栓、灭火器实施专项检查确保消防器材处于良好的状态，同时针对整个小区全面开展火灾隐患自查工作，对已发现的安全隐患书面通知小区各区域单位进行整改，发动小区各业主单位加强消防知识培训，设立消防专员，落实消防应急预案的实效，组织消防模拟演习。

5)秩序维护员上岗时佩戴统一标志，着装统一，举止规范，形成良好的工作环境。

6)秩序维护部的员工实行24小时门岗值班制度，巡逻队员按规定时间到指定区域巡逻，并做好巡逻记录。小区监控系统等技防设施完好，及时完整的储存资料。

(四)环境管理

公司制定了严格的保洁工作程序与巡检制度，由保洁主管组织安排相关区域的保洁工作并每天开展巡检整改工作，同时装修整改等外围施工环境，我们开展了专项的大扫除工作，没有发生因保洁工作不到位而产生安全事故。

1)为了更有效的开展工作，对保洁区域进行了细致合理的划分。并结合小区实际情况，制定保洁工作内容和考核标准，对保洁员工工作进行督促管理。对小区未进驻区域进行清扫，并对各楼宇的门庭进行集中清扫，为业主创造一个良好的居住环境，博得了业主的好评。利用阴雨天的自然条件清扫前期施工遗留下来的室外区域，清洗地下车库，清洗消防系统。对小区的所有路灯和污水管道进行集中清洗维护，并定期清洗。

2) 每幢楼交付业主后管理处将每幢楼的清洁开荒责任到岗位，保洁岗位在正常开展日常保洁工作的同时，出色地完成了各幢楼宇的清洁开荒工作为后期的环境卫生管理工作奠定坚实的基础。

3)在小区宣传栏或告示牌中告知业主注意事项并及时更换最新事宜，包括小区房屋的屋面广告的清理、外墙瓷砖、空调外机的安装。

二、存在的不足与20-年下半年的工作计划

尽管我们在20-年的物业管理工作中取得了一定成绩、也得到了业主单位的多次表扬，但我们知道还有很多不足之处需要完善与加强。

第一、管理人员整体素质参差不齐，部分人员服务意识不是很强实际处理事务的能力还有待提高。

第二、与业主的沟通不够、了解不足，在往后的工作中应予以加强。

第三、设备、设施管理力度还需加强、以确保设施设备的安全正常运行，避免因此而对业主的正常生活造成影响，引至业主对管理服务工作的不满。

第四、安全管理方面仍存在秩序维护人员思想心态不稳定，工作执力力欠缺的情况，需要在实际工作中加以提高。

第五、在小区内经常开展有针对性、实用性、趣味性的知识讲座和文艺活动，丰富居民精神生活，倡导“互帮互助”的文明风尚，引导小区居民积极参与治安、消防工作。

针对以上几个问题、在下半年的工作中、我们将吸取经验与教训、努力提高员工的业主服务技能与管理水平，把工作做到更好。不断提高自身物业管理水平，不断完善小区各项管理工作制度，为小区的平安稳定，为公司的发展添砖加瓦。

三、对物业管理的建议

1、进一步加强违法搭建、违章装修的管理力度。

2、进一步加强对业委会的指导监督管理。要加强对业委会的指导，做好业委会的组建、换届和日常管理工作，加强业务培训，处理好与居委会的关系，真正帮助小区组建一支高素质、有信誉、依法行使职责的业委会队伍。

3、加强《物业管理条例》、《物权法》、《合同法》、《装饰装修管理办法》等物业管理相关的法律法规宣传，让广大居民熟悉物业管理，理解物业管理，接受和支持物业管理。

4、及时总结并推广小区物业管理工作中的新方法和好的经验。

**公司半年工作总结主持8**

按照年初签订的公司管理目标责任书，就总公司上半年工作对照管理目标责任书汇报。

在总公司的日常工作中，在xx总支及总公司领导的正确领导下，在各相关部门的通力配合协助下、在公司全体职工的共同努力下，公司业务顺利展开，稳步发展，现就公司上半年的工作情况小结：

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。

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、强技能的决心。

安全就是企业的效益，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。

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；积极组织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^v^员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

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，尚能保证了正常运营，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目标任务。

**公司半年工作总结主持9**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家下午好!炎炎夏日，骄阳如同一切生命的源泉，给万物赋予得了无比的能量。万物生机，蓬勃向上，让人无不努力进取。就在这富有蓬勃向上的季节里，为了总结上半年工作，表彰先进集体及个人，更好地做好下半年工作，确保年度各项指标任务能够顺利完成。今天我们在这里隆重召开事业一部20xx年上半年的员工大会暨先进表彰大会，这是我们事业一部全体员工每年一度的大事。受总经理的委托，今天的大会由我主持。出席本次大会的有： 我们第一事业部各管理人员，华威大饭店、金广达大饭店的全体员工，厦门金威大酒店的优秀员工及干部代表。//请大家为今天我们能够欢聚一堂给自己一个欢乐的掌声!

各位同仁，今天的大会，我们还有幸邀请到了董事会、运营中心、投管公司的领导参加，他们是：

\*诺亚方舟/运营中心付总裁/兼投管公司总经理/林初先生。(大家掌声欢迎)

\*诺亚方舟/运营中心人资部总经理/陈瑞贤先生。(大家掌声欢迎)

\*诺亚方舟/运营中心总办主任/黄瑞敏女士。(大家掌声欢迎)

\*诺亚方舟运营中心总办付主任兼投管财务总监程礼玉女士(大家掌声欢迎)

\*诺亚方舟闽南分部总监兼厦门金威大酒店总监计建国先生(大家掌声欢迎)

【请大家以我们事业一部全体员工最热烈的掌声欢迎各位领导的莅临】}

今天，大会的议程共有六项：

第一项：由事业部各总监做上半年工作总结，分析查找存在的不足和问题，提出下半年工作计划和措施。

第二项：由事业部陈总做事业部上半年工作总结及对各饭店的工作进行点评。

第三项：表彰先进集体和个人

第四项：由获得事业部表彰的先进员工代表发言。

第五项:由全体营销员向全体员工宣读营销员宣言。

第六项：请领导做指示。

下面进入大会第一项议程：

首先，请事业一部营销总监蔡秋龙先生做20xx年上半年事业部营销部工作总结。(大家掌声欢迎)

接下来，请事业一部前厅部总监姚秀峰先生做20xx年上半年事业部前厅部工作总结。(大家掌声欢迎)

下面，由事业一部房务部总监---由我做20xx年上半年事业部房务部工作总结。(也请大家掌声欢迎一下)

下面请事业一部工程部总监欧志勇先生做20xx年上半年事业部工程部工作总结。(大家掌声欢迎)

会议的第一项议程已经进行完毕，接下来，进行会议的第二项议程：

请事业一部陈总做事业一部上半年工作总结及对各饭店的工

作进行点评，大家掌声欢迎。

会议的第二项议程已经进行完毕，接下来，进行会议的第三项议程 ----通报、表彰获得运营中心、投管公司、事业一部先进集体和个人：

1、 首先请事业一部总经理助理林海灵女士通报获得运营中心和投

管公司 “奋发兔强”劳动竞赛优胜个人名单和获得上半年运营中心先进个人名单。【林海灵：下面我宣布获得运营中心 “奋发兔强”劳动竞赛优胜个人奖名单，她是厦门金威大酒店营销部付经理陈加华女士，大家掌声祝贺!获得运营中心上半年先进个人奖的是华威大饭店：蔡少萍、赖绪维、林春香、张敏。金广达大饭店：杨捷、张延亮、赵美蓉。金威大饭店：林东生、许洪波、郭妙春、蔡云飞、余胜明。大家掌声祝贺!下面我宣布获得投管公司“奋发兔强”劳动竞赛优胜个人奖名单，他们是华威大饭店大堂副理刘玉花、金广达大饭店营销部副经理张茂荣。他们将分别在运营中心和投管公司的总结大会上上台领奖】

2、 下面进行获得事业一部奖项的颁奖仪式

①—1：请事业一部财务部经理杨柳琴女士上台宣读获得事业一部“奋发兔强”劳动竞赛优胜单位和优胜个人名单。【杨柳琴：根据运营中

心和投管公司”奋发图强”劳动竞赛的文件精神和事业一部关于“奋发图强”劳动竞赛的目标细则，下面我宣布获得事业一部“奋发兔强”劳动竞赛优胜单位的是厦门金威大酒店餐饮部--请大家掌声祝贺。我宣布获得事业一部“奋发兔强”劳动竞赛优胜个人奖的是华威大饭店营销部副经理王玉琴、金广达大饭店姜小忠、厦门金威大酒店餐饮部前厅经理刘宏强、厦门金威大酒店客房部副经理李培进，大家掌声祝贺】

1—2：【请厦门金威大酒店餐饮部的代表上台领奖】请运营中心付○

总裁/兼投管公司总经理/林初付总裁为获得事业一部“奋

发兔强”劳动竞赛优胜单位颁奖。

1--3：【请获得劳动竞赛优胜个人上台领奖】 ○

请杨柳琴女士和运营中心人资部总经理/陈瑞贤先生为获得事业一部

“奋发兔强”劳动竞赛优胜个人颁奖

**公司半年工作总结主持10**

各位同仁：上午好!

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意!同志们辛苦了!

20年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有大困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊，人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

a、直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

b、1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛、付、胡、任、张、张、尹为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持;培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习;人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

**公司半年工作总结主持11**

在xx年上半年，从总体来讲，日常的数据采集依然占据了很大的比重。在数据录入方面，我依然严格要求自己，在保证速度的同时做到准确录入。在上半年，我参与了第一季度数据报告以及5月份月报的撰写，虽然是常规数据报告，我依然不敢松懈，尽力做到一遍通过，不犯低级错误。另外，在日常工作之余，也向周x学习了专刊考核方面的工作。考核工作对我来说并不陌生，因为以前曾经也接触过，考核规则简化之后，上手更加容易。主要是做到耐心细致就不会出错。那么，本年度除日常工作外，应中心领导要求，每日由广告部渠道组提供当日未到达名单，由李x和我轮流在系统中查询最后一次投放本报的时间。广告部渠道组提供名单并不细致，加大了查询工作的难度，希望日后通过有效的交流和沟通，双方可以达成统一，提高工作效率。

版面监测调研：4月份，与xx市场研究公司合作开展了“20xx年第一期版面监测调研项目”。针对项目执行过程中的各个环节严格把关，务求使版面调研数据的真实准确。并在6月初召开了报告讲解会。本次报告在原有基础上增加了定性研究与版面的直观对比，对各部们领导解读报告起到一定的作用。客户满意度调研：6月末，在集团要求下，和祁x一起完成了《20xx年上半年客户满意度调研报告》，为经营工作考核提供了一定的数据依据。发行调研：在xx年初，发行调研已经全部由市场部独立进行，每月进行一周。虽然人员有限，但市场咳嗽本〕觯保证了发行调研的按期进行。就发行调研本身来说，个人认为，由于选择摊点过少，每期报告不免单调重复，在xx年下半年应当改进调研方式，不再单纯进行要报销报的数量，要在原有基础上有计划的进行较为深入的调研。这样可以使得发行调研更加具有指导意义。

在上半年，市场部配合房产专刊部进行了“购房消费卷”活动，在活动结束之后，为领导撰写了《春暖花开购房消费卷报告》，报告以漫画等幽默的方式展示了华商晨报“购房消费卷活动”，并对其他媒体在房产行业方面的政策以及地产商投放广告心态进行了分析，得到了领导的认可。另外，在5月末，在中心领导的指示下，深入研究了xx活动，在查阅了大量资料，并在部门主任的指导下，撰写了《xxxx》活动策划报告。通过此次报告的撰写，让我自己所从事的工作的认识更加深刻，了解到自己的工作思路要依据数据而不局限于数据。作为市场部的一员，我要更加鞭策自己，拓展自己的思路与眼界，放眼市场放眼全局。在5月，我有幸赴北京参加了“市场研究基础知识培训”。本次培训主要是数据基础分析与处理，在介绍了我们日常工作常用软件execl的同时，讲解了专业的数据统计软件spss的基础操作。这次学习机会对我来说相当珍贵，而这次培训也对我日后的工作有了很大的帮助，希望在接下来慧聪所举办的一系列培训中依然可以去学习参加，提高自己的分析水平，业务能力。

从事数据工作已经是第四个年头了，各类调研项目也开展了很多，如何在数据分析与调查研究中更加深造自己，将是我xx年下半年的工作重点。我想，下半年的工作中，除了进行各种调研项目意外，也要在撰写各种常规数据报告的同时适当的进行专一行业的深度分析研究。

**公司半年工作总结主持12**

尊敬的各位领导，各位同仁，大家好!

为认真总结今年上半年工作的成绩和经验，分析当前公司面临的形式，查找工作中存在的不足，明确公司下半年的工作任务和发展目标，做好下一步各项工作，我们召开此次会议，希望本次大会能开成一次振奋人心、鼓舞士气、承上启下的高素质的大会。

会议开始前我再强调一下会场纪律

请将手机关机或设置为振动状态。 会场内严禁吸烟。 会议期间不许交头接耳，严禁喧哗，不许随意走动 光阴荏苒 ，斗转星移 。紧张忙碌的半年已经过去，充满希望和挑战的下半年悄然来临。岁月不居 ，天道酬勤。 在过去的半年中， 我们齐心协力 ，锐意进取 ，奋发图强 ，开拓创新。技术上不断攻克难关 ，市场上不断开疆拓土 ，我们辛勤的工作 ，换来了丰硕的收获!展望即将迎来的下半年，我们满怀憧憬，激情澎湃 ，更好的产品等着我们去开发 ，更大的市场等着我们去征服 ，一项壮观的事业等着我们去挥洒智慧和才能。 没有什么能阻挡 ，没有什么能动摇 ，我们满怀信心 ，开足马力，奔向更加辉煌的明天!

现在我宣布： 20xx年上半年工作总结动员大会现在开始。

今天会议的议程主要有四项：

一是公司总经理助理依次发言：

二是：公司副总经理依次发言：

三是公司员工代表发言;

四是请总经理作重要讲话。

下面，会议进行第一项：由总经理助理(掌声)

会议进行第二项：由公司副总经理(掌声)

会议进行第三项：由员工代表 发言(掌声) 会议进行第四项：请总经理讲话。(掌声)

同志们，以上我们对上半年进行了总结和典型发言，然后尚总又作了重要讲话，对工作中存在的问题作出了深刻的剖析，同时对下半年的工作提出了新的要求。同志们要认真学习和领会，结合各自承担的工作任务，认真抓好贯彻落实。下面，根据尚总的讲话，我再强调几点：

一、 提高认识，统一思想。要通过这次会议，从思想上提高认识，全面理解会议精神，以这次大会为动力，创新工作思路，正确分析形势，找准努力方向，创造性的开展工作。

二、 强化责任，狠抓落实。对尚总讲话中指出的各口存在的诸多问题，要对号入座，认真建立整改落实责任制，强化整改措施，做到各项工作有布置、有检查、有监督、有落实，确保工作干一项成一项。

三、 明确任务，重点突破。根据下半年工作的要求，各单位要对年度目标任务进行重新梳理，进一步明确目标，明确任务，抓住重点，理清思路。切实破除小赢即满和盲目乐观的情绪，勇于突破，善于创新，积极化解制约交通事业发展的各种矛盾和困难，加快推进各项工作进度，确保圆满完成全年各项任务。

今天的会议就到此结束!散会!

**公司半年工作总结主持13**

同志们：

现在开会。

按照部机关集中学习教育活动的安排，今天召开全干会，主要任务是总结我部“转观念、抓落实、促发展”集中教育活动，安排部署20xx下半年工作，达到明确任务，夯实责任，落实措施，再创佳绩的目的。

会议的议程有五项：一是各组室汇报20xx上半年工作，提出20xx下半年工作计划;

二是各组室推优的同志作述职发言;

三是进行公务员年度民主测评;

四是签订20xx下半年目标任务书;

五是崔部长做重要讲话。

下面进行第一项：请各组室(单位)汇报20xx上半年工作，提出评比计划。

第二项：请各组室推优的同志作述职发言;

第三项：进行公务员民主测评。

(发表)

第四项：签订目标责任书;

(办公室、干部一组、干部二组、组织组、基层办、电教中心、党史办、考核办)

第五项：请县委常委、崔部长作重要讲话，大家欢迎!

刚才，各组室汇报了去年以来的工作，并对今年的工作提出了设想，部长分别与各组室(单位)签订了20xx下半年度目标任务书，崔部长简要总结了集中教育活动，重点安排部署了今年的组织工作。

下面，我就贯彻崔部长讲话精神，做好今年的组织工作强调四点：一是明确任务，增强工作的针对性。

各组室要结合贯彻崔部长讲话精神，进一步明确工作职责，细化工作措施，夯实工作责任，有的放矢地开展工作。

二是求真务实，增强工作的主动性。

要继续发扬组工干部谦虚谨慎、求真务实的优良作风，爱岗敬业，扎实工作，特别是各组室负责人要身体力行，做出表率，做好传、帮、带，高质量地完成好分配的工作任务。

三是开拓进取，增强工作的创造性。

全体干部要创新观念，创新思路，大胆吸收借鉴各地的先进经验，创造性地开展工作，力求组织工作的新突破。

四是严谨自律，展示组工干部先进性。

要严格遵守《组工干部十严禁》要求，深化“讲党性、重品行、作表率”主题实践活动，把组织部门锻造成党性强、作风正、工作实、业务精的坚强战斗集体，不断开创我县组织工作的新局面。

**公司半年工作总结主持14**

会议地点：xxx楼项目部会议室参会人员：xx。

会议目的：1、为总结xx年上半年工作，明确突出下半年建设任务;

2、进一步统一思想，统一认识;

3、认真梳理上半年工作总结遇到的各种问题，为下半年建设任务奠定基础;

4、了解上半年工程部各管理人员工作情况，为工作考核提供依据。将会议内容纪要如下：

会议首先传达了公司对三个项目工期的总体目标要求：xx项目xx年上半年交房;xx项目xx年5月30日交房;xx项目交房日期紧随其后，不能相差太多。会议要求各个片区负责人要按照这个目标自我加压，督促施工单位统筹安排施工进度，进一步压缩交房日期。会议听取了各片区负责人对上半年现场工作的汇报，xx项目和xx项目都存在部分建设目标计划与公司年度建设目标计划相比工期滞后的现象，工期滞后的原因既有客观的时令政策性或气候性因素，也有很大程度上的主观因素，主要是现场各管理人员的管理水平与目标工期所需的`管理要求存在差距，下半年总体工期仍然严峻，需各管理人员进一步努力，将滞后的工期调整过来，较好较快完成公司建设目标任务。

会议分析了上半年工程管理人员的工作情况，普遍认为现场工作中存在的问题主要表现在工作的方式方法有待调整和提升;好的经验和资源没有利用起来;内部横向的沟通交流不顺畅，存在各自为政的片面工作现象;工作的主动性、积极性和执行力亟待加强;工作的预见性不足，对后续一些工作的开展难度把握不准;对内、对外协调的能力不强，沟通交流的方式方法欠缺。

1、在进度方面：要严格进度管理制度，各项目片区负责人及管理工程师应进一步加强和完善进度纠偏制度，通过预警、约谈等措施进一步加强现场进度管理。xx项目重中之重是加强室外综合管统筹协调和安排工作，确保雨污水管率先施工，所有外围不可控的因素必须提前去摸清，并开展相应的针对性工作，确保交房日期在可控范围内。xx项目地下车库是建设重点，务必重点保证地下车库进度的正常推进。

2、在质量和安全方面：xx项目主楼的质量安全是主控点，务必重点保证xx项目主楼的质量和安全，遇到安全隐患问题，宁可停工坚决不能带病作业。xx项目的主楼即将进入装饰装修阶段，所有楼栋必须坚持“样板先行”的原则，施工单位做好的样板间必须经建设单位、监理单位确认合格后，方可进行下一步大面积施工。在后期装饰装修阶段，我们每个管理人员要以客户和小业主的身份从细节上严格抓质量和安全。

3、在责任心方面：要进一步强化责任意识，保持自我加压、勇于挑战、奋发向上的精神面貌，发扬勇担责任，真抓实干，严谨细致，雷厉风行的工作作风。

4、在团结协作方面：在工作中要多沟通，多交流，珍惜共事的友谊，既能容人之长，更能容人之短，要把在一起共事看成是一种缘分，积极营造合作共事的良好局面。

5、在基础管理加强年方面：要全面提升工作的预见性、程序性、计划性和执行力，进一步完善和细化各种程序，做到凡事有章可循，凡事有据可陈，凡事有监督，凡事有人管理，行为有约束，管理有依据，减少工作的随意性，增强工作责任感。要充分认识自己的职责，认真执行公司的各项制度，发挥自己的主观能动性，不折不扣的落实各项工作，养成高效率、快节奏的工作作风。

最后，会议要求全体工程部管理人员要以此会议为契机，找出上半年工作中的不足并积极加以改进，认真落实此次会议精神，统一思想，团结一心，凝神聚力，全面提升工作思路和方法，扎实工作，确保公司全年建设任务的顺利推进和圆满实现。

**公司半年工作总结主持15**

公司半年总结如下：

1、内强素质，领导作表率。公司不断提高干部职工队伍素质是做好供水工作的根本保证，公司牢牢抓住队伍建设不放松，始终把提高干部职工的素质教育放在首位。公司党总支部把“抓好班子、带好队伍”作为党建工作的重中之重，高度重视班子自身建设，在狠抓党风廉政建设的同时，带动公司工、青、妇并结合“规范党支部”创建活动，进一步完善了原有的规章制度，并提出“凡是要求职工做到的，领导班子成员和党员干部要首先做到”，领导班子成员和党员干部必须在三个文明建设中起表率作用。

2、深入开展党风廉政，反腐倡廉建设。坚持抓教育、不断提高党员及各层管理人员反腐倡廉的自觉性。公司的大小会议也经常重温“四大纪律”“八项要求”，常敲警钟，防微杜渐。坚持抓民主管理和科学决策。对公司的经营方针发展规划、资本运作、管理人员的选拔、大额资金的使用等进行反复研究、论证，按照民主议事的原则，实行班子集体讨论决定。

3、营造宽松的学习环境，建立激励员工学习的长效机制。征订了各类报刊杂志、学习刊物xx种供广大员工学习阅读。

4、本月底，公司女工到市计生站进行妇检，妇检率达xx。

1、今年来，在各级党委、政府和上级部门的部署下，开展了学习实践科学发展观活动，通过组织学习讨论，写心得体会，广大员工对城市供水服务理念有了更高的认识，增强了服务意识和责任感。

2、不断完善管理制度，降损增效，一方面加强输差管理、降低供水成本和水损；另一方面，加强抄表收费；再者，加强对机关、个体的稽查，特别对洗浴、餐饮、洗车、旅业等用水户的检查。

3、加强内控机制，提高服务质量。一是不断健全完善管理制度；二是成立了供水监察队。采取定期和不定期的形式、对各个岗位的学习、工作情况进行了xx多次的督查，使供水企业的服务质量不断提升。

长期以来，公司就非常重视安全生产工作，成立了安全生产工作领导小组，全面落实安全生产的各项工作措施。特别是最近的强降雨天气频发，公司各领导高度重视，高度警惕，切实加强领导，全面防范安全事故发生。

加强教育，增强安全意识。公司对安全生产的宣传教育，常抓不懈，定期或不定期组织学习安全生产的有关政策规定，岗位操作规程、安全生产事故教训和季节性宣传教育等，帮助广大员工牢固树立“安全第一”的观念。

**公司半年工作总结主持16**

按照年初签订的公司管理目标责任书，就总公司上半年工作对照管理目标责任书汇报。

在总公司的日常工作中，在总支及总公司领导的正确领导下，在各相关部门的通力配合协助下、在公司全体职工的共同努力下，公司业务顺利展开，稳步发展，现就公司上半年的工作情况小结：

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，举办了技能培训班，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、强技能的决心。

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；积极组织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\_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，尚能保证了正常运营，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目标任务。

**公司半年工作总结主持17**

20-年上半年，在茂名市城区农村信用合作联社的正确领导与大力支持下，小企业贷款中心认真贯彻联社各项工作会议精神，紧紧围绕联社的工作部署，确立小企业贷款中心的经营策略、目标任务和工作重点，各项工作稳步推进，主要业务持续发展，内部管理体系逐步完善，较好地完成联社分配的各项任务指标。

一、20-年上半年主要经营任务指标完成情况

(一)各项存款稳步增长，增幅位居全联社第一

上半年，小企业贷款中心积极落实联社下达的考核任务，科学制定营销存款计划，合理分配个人考核任务，在圆满完成各项存款考核任务的同时，各项存款增幅位居全联社第一。

截止到6月13日，小企业贷款中心各项存款余额为7605万元，比年初增长3494万元，完成第二季度考核任务的116%，其中单位存款3268万元，储蓄存款4337万元。各项存款余额比年初增幅达85%，各项存款增幅位居全联社第一。存款日均余额为6045万元，比年初增长1934万元，完成第二季度考核任务的107%。

(二)各项贷款投放稳定，增量位居全联社第一

上半年，国内市场经济低迷，中小企业和个体工商户对资金需求较弱，对国内经济保持观望状态。面对种种不利因素，小企业贷款中心积极营销优质客户，主动提供高质量服务，各项贷款投放稳定，各项贷款增量位居全联社第一。

截止到6月13日，小企业贷款中心各项贷款余额为5715万元，比年初增长4895万元，完成第二季度考核任务的82%，其中企业客户贷款余额为4543万元，个人客户贷款余额为1172万元。截止到6月13日，联社新增各项贷款为12100万元，小企业贷款中心新增各项贷款为4895万元，小企业贷款中心新增贷款占联社新增贷款的，增量位居全联社第一。利息收入为136万元，比年初增长136万元，完成第二季度考核任务的91%。

(三)中间业务发展趋势良好，有待进一步提高

上半年，小企业贷款中心主动对客户营销珠江平安卡和福农卡，对优质客户免费办理VIP卡，以提高农信社的知名度和农信卡的使用率，较好地完成发卡任务。其他中间业务发展趋势良好，小企业贷款中心需加大营销力度，促进中间业务的开办和发展。

二、20-年上半年主要工作开展情况

(一)确立业务经营目标和工作重点

一是根据市场定位和经济形势确立业务经营目标。制定存贷款业务和中间业务指标，落实完成指标的措施。明确小企业贷款中心的客户群体，扶持优质的中小企业客户和个体工商户，提供高质量的金融服务，培养小企业贷款中心的核心客户群体。

二是根据客户资金需求和业务指标调整小企业贷款中心的工作重点。在生产或销售旺季，按照规章制度，主动对优质客户营销贷款，提高工作效率，加大贷款投放力度，以贷款带动存款的增长和促进中间业务的发展;在生产或销售淡季，加大吸收存款的力度，控制贷款投放的力度，进行内部流程优化和改造，进行市场调查和客户反馈调查，掌握市场走向和客户经营情况。

(二)逐步建立和完善业务营销机制

一是要推进全员营销。全员营销机制不仅是小企业贷款中心成立初期业务发展的需要，也是拓展市场空间，抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励作用，在分配第一季度考核奖金时，根据小企业贷款中心员工完成考核任务情况和营销存贷款金额数量，对考核任务完成较好，营销存贷款金额较多的员工给予一定的奖金作为奖励。

二是开展深度营销。传统的营销仅仅是对单一客户或单一业务的营销，而深度营销是以某一客户为中心，深度挖掘客户全方位的金融需求，挖掘客户上下游资源，实现经营效益最大化，形成存款业务、贷款业务、中间业务共同发展的良好局面。

三是坚持合作性营销的思想。合作性营销是客户愿意与小企业贷款中心保持

良好的合作关系，愿意把小企业贷款中心作为主要结算银行，支持小企业贷款中心各项业务的发展。同时小企业贷款中心会为客户提供最全面的金融服务，为中小企业客户和个体工商户提供快捷的柜台服务，减免汇款手续费，开通电子银行等方面的服务。

(三)稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

一是贷款业务稳步开展，信贷投放逐步加快。小企业贷款中心不断完善授信业务流程，逐步提高贷款调查、审查、审批和支付发放等环节的效率。在客户资料齐全时，小企业贷款中心的贷款办理时效为2—6天，普遍办理时效为3—4天，在最短时间内满足客户的资金需求。

截止到6月13日，已授信的客户数量为29个，企业客户为14个，

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找