# 公司上半年工作总结优秀报告十篇范文

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-09-21

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。公司上半年工作总结优秀报告十篇范文一半年来，把自己的工作归结为两句话：新课...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**公司上半年工作总结优秀报告十篇范文一**

半年来，把自己的工作归结为两句话：新课改努力践行，新岗位竭心尽力。静静地坐在桌前，想写些岁月流逝之时的片刻记忆，思绪万千之中，久久不能平静。

一、新课改努力践行，为学校新课改打下基础

今年，是市名师、学科带头人培养的最后一年。五年来，随着导师们和\_\_市科学教师精英们到各地参观学习，深深感受到新一轮课程改革的浪潮早已经滚滚而来，不可抵挡。随着学习的不断深入，自己对课改的理念也逐渐清晰。早已年居不惑的我胸中总涌动着一股澎湃的课改激情，冲动着想创造一片属于自己的新课改的天地。

于是，下半年，本来要教毕业班的我，主动请缨回初一年级任教，盼想和七年级的老师们一起摸索适合我们学校的新课改的模式，寻找适合我们学校的评价体系。一开学，自己所教的\_班第一周就开始实施新课改，每天，打开电脑的第一件事情，就是通知大家到我所在的班级听课、观摩，共同学习。每天晚上，坐在电脑桌前，撰写着一天与孩子们一同经历的课堂，不亦乐乎。一学期来，为区90课时的科学老师们开设展示课，为区科学教师协作班的学员开设观摩课、为杭州师范大学的学生们开设学习课，为丽水缙云的科学老师们开设展示课，这样的公开课在20\_\_年的下半年一共十多次，几乎周周有公开课。通过开设公开课，磨练了自己新课改的基本功的同时，也为同行们的新课改的教育指明了一些方向。

一个学期来，\_班的学生成绩突出，期中考试，学校的四项指标(平均分、及格率、前30%平均分、后30%平均分，位列全校十个班级的二、二、三、二位;期末前的学科竞赛，参加比赛的12位学生，有5位获奖，4位获鼓励奖，占参赛学生的75%。更重要的变化是他们喜欢我这位老师，他们热爱科学学科。

二、新岗位竭心尽力，为校长做好参谋和助手

今年上半年，担任学生处主任，分管学校德育工作，与班主任一起，狠抓学生的日常行为规范，从早自修到平时的监督管理，亲历亲为，使得我校的德育工作走在区初中前列，为学校的德育特色学校评比做出了自己的贡献。7月13日，在全国新教育论坛上，我做的“金色沙地德育课程的实施”报告获得了与会专家、学者的高度评价。虽然报告只有短短的10多分钟，但从接受任务到站在主席台上演讲，足足筹备了2个多月。期间，与教科所的领导和专家一起修改报告、预演了几次，每次都不尽人意，之间的压力和辛劳可想而知。还好我是一个善于登台演讲的人，一到正式场面往往发挥的淋漓尽致，走下台来，很少表扬人的来老师给我一个热情的鼓励以及很高的评价。有耕耘就有收获，这个报告获得了全国新教育“卓越课程特别奖”。

\_月，执笔撰写的论文《金色沙地德育课程的实施与探索》也荣获杭州市20\_\_年教育科研成果二等奖，萧山区20\_\_年教育科研成果一等奖，该论文把我校近几年围绕沙地文化进行的德育工作进行了彻底的梳理，从20\_\_年立项到20\_\_年9月份的结题，修改了无数遍，耗费了我大量的心血。

三、新年当中新的感悟，感谢帮助我、激励我的人

人说“四十而不惑”，我早已经过了四十岁了，可是对人对事总是摆脱不了世俗的纠缠，虽已没有名利的追求，可却时刻在乎别人对我的评价，夜深的时候，总感觉如同一叶孤舟在大海上飘荡，似乎在等待着我一直要到“知天命”的时候才能放弃。新课改曲高和寡，想推进总是阻力很大，独自行走，老师们不说我是傻瓜已经很感谢了;对待人也总是以诚相待，可往往收获的是失望和惋惜。妒忌也罢、看不顺眼也罢，我想，在这里只是一份工作，尽责尽职就行了。

感谢倪慧琴老师，自从担当我的助手以来，时常为我撰写各种报告做了大量的前期筹备工作，让她负责学校的宣传工作以来，学校的对外宣传发生了了很大改变，20\_\_年我校的宣传工作荣获年度先进，她个人也荣获先进个人称号。

感谢一些兄弟们，一年来相互打拼，为我打开了更多的窗，提供了更多的发展空间。

感谢家人和女儿，读高三马上就要高考，成绩总是稳定，不会让我多操心，使我有时间对付外面的许许多多的工作。

感谢701班的孩子们，是你们跟随着我一步一步地走进科学殿堂，是你们使我觉得自己越来越年轻。

感谢所有关心过我的朋友，因为有了你们，我才觉得生活是那么美好。

感谢所有激励过我的人们，因为有了你们，我才觉得与天斗痛苦万分，与人斗其乐无穷;因为有你们，我才觉得有了价值。

四、20\_\_年的主要工作盘点

1、参加全国新教育论坛并作主题报告

2、撰写学校德育立项课题并获奖

3、全年开设各种层面公开课20多节

4、《导学新作业》第二轮修订完成，进入第三轮修订

5、全年在各种刊物上发表文章4篇，撰写心得体会多篇

6、开始尝试写一些诗歌，觉得很有滋味

半年来，我为工作，在努力奋斗;为生活在尽心安排;为未来在不断畅想，回顾总结这半年的工作，其中还有很多不足，还有很多工作需要提高和加强。

**公司上半年工作总结优秀报告十篇范文二**

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，往更高设计层次迈近。

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，是历年来的，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。

**公司上半年工作总结优秀报告十篇范文三**

伴随着新年钟声的第一响，又迎来了全新的充满期待的20\_\_年。回望20\_\_年度的工作与生活，感受到公司与身边的人这一年来所发生的巨大的变化，我们的品牌在不断的快速提升，身边的同事也都在不断进步与提升，朝着同一个目标共同努力奋斗着。新的一年到来了，也带来了全新的更大的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

人力资源部自成立到现今已经一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。自20\_\_年以来，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是最大的强心剂。过去，大家可能对人力资源这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。

上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年\_总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，现对于今年的工作总结如下：

一、对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况;填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。

二、负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续;到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

三、结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统。

四、执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜;对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

五、今年以来，公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。比如以往只有市场推广部人员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现;每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活;考虑到员工的安全保障问题，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

六、进行促销人员的管理工作。自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是\_\_市场的重要组成部份，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

七、协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等;

八、帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动;

此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司以人为本的人才理念。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。20\_\_年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。

最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好!

**公司上半年工作总结优秀报告十篇范文四**

半年来，我镇小学的教学教研工作以县教研室制定的“‘一个中心’(实施素质教育)，‘两个基本点’(提高质量、均衡发展)，‘三个倡导’(教干以学校教学工作成绩突出为荣、教研员以教研成绩优异为荣、教师以教学成绩优秀为荣)，‘四项基本措施’(教师培训、教学研讨、教学指导、‘六率’监控)，‘二十四字’(优化安排、规范课程、加强培训、深化研讨、有效视导、严格监控)工作方针”为指导，采取“更新教干的管理理念、转变教师的工作态度、营造良好的教学秩序”的有效措施，致力于规范办学行为，推进课程改革，构建高效课堂，全面提高了全镇小学教育教学质量。

一、转变工作作风，实现了“三个突破”

为突出教学工作的中心地位，让校长把主要时间和精力用在教学上，我们要求：校长必须熟悉和把握教学教研工作的有关要求，正确分析本单位的实际，广泛听取广大教干、教师的意见，形成自己的工作思路;要扑下身子深入教师、课堂进行调研和工作指导;要定期召开教学教研工作会议，研究、布置和调控教学教研工作等等。让全部完小建立“两监控(教学过程监控、教学质量监控)两记录(教学工作日记、教学工作会议记录)”。采取“周密计划、过程调控、限期整改、总结提升”等有效措施，例如：4月份，我们对全镇小学进行了专项的“教学秩序检查”，对违规违纪的教师进行了通报批评和罚款处理;五月份，检查了全镇小学“提高教学质量的工作措施”，等等。从而转变了教干、教师的工作作风，让全体教干养成了对待教学工作“事事有计划、日日有记录、周周有总结、月月有回顾”的好习惯，让教学工作在记录中得到了梳理、在总结中得到了改进、在回顾中得到了提高。使所有教干切实更新了三个理念：变口头重视为亲自践行，变人情化管理为制度化管理，变“围着转”为“亲自干”。教师的工作态度实现了两个转变：变工作懈怠为埋头苦干，变无视制度为按章办事。

在更新教干管理理念、转变教师工作态度的基础上，我们实现了三个突破：教干的教学管理有实效、教学研究有成效、教学质量有提升。

二、落实“三点有求”，开展有效教研

本学期，我们的教研活动安排突出“自主”“创新“实效”三点要求，即活动的内容、次数、时间由我们自主安排，创新教研形式，追求教研实效。

(一)围绕“四熟”抓培训，提高教师素质

高质量的教学依赖于高水平的教干教师，高效课堂必须有教师的高素质作为支撑。我们的业务培训围绕“四熟”展开，即熟悉课程标准、熟悉教学策略、熟悉教材、熟悉教参。

我们始终本着“走出去、学进来、用得上”的思想，积极派人参加各级教育部门组织的培训活动。本学期，我们总共派出了23人次参加了县级以上部门组织的培训活动。通过再培训，极大地提高了教师的素质。

我们重点抓好了教材通研和集体备课。集体备课按照以下基本程序：分配任务→个人初备→集体研讨→形成定稿(即教学思路)→课堂实践→提升反思。例如：3月2日至3日，我们组织了六年级教材通研;3月8日至11日和3月29日至4月1日，我们两次组织了一至六年级教材重点单元的集体备课。通过教材通研和集体备课使教师切实把握各单元教学的目的要求，教材编写的意图，重点内容的教法要点等。

我们还采取“专家讲座、专题研讨、教师座谈”等形式对全体教师进行了理论培训。例如：3月份，我们认真贯彻落实县教研室提出的“深化专题研讨大练兵”活动，各学科针对研讨专题，对全体教师进行了了培训。从而提高了全体教师的理论业务水平。

(二)围绕“四课”抓研讨，促进教师专业成长

课堂是教学的主阵地，是实施素质教育的主要途径与场所，提高教师的课堂教学水平是促进教师专业成长的关键。因此，我们立足课堂，围绕“四课”(示范课、观摩课、汇报课、跟进课)开展了卓有成效的教学研讨活动。

总之，本学期的教学教研工作在“教师管理、教学研究、教学监控、营造良好的教学秩序”上下足了功夫，教学成果显著：两人参加了市级讲课，1人参加了市级课件展评，3人获县讲课一等奖，4人获县讲课二等奖;1人被推送到省参评“省级教学能手”;1人获市级教学案例评选一等奖。

**公司上半年工作总结优秀报告十篇范文五**

一是公务接待不能严格执行接待流程。在上半年的接待活动中，出现了几次工作失误。总结原因发现，都是因为没有严格接待流程造成的，问题往往出在常规环节上。如接待中在摆放餐签环节，顾虑过多就会在常规问题上出错。

二是节约型机关建设方面宣传不够。节约一直是我们国家的传统美德，国家一直号召建立节约型机关。但由于我们在宣传，管理上做得不够，办公室在水、电、车辆用油、办公用品、电话、活动等领域还存在一些浪费现象。

三是保障能力和保障效率上还需提高。纵观上半年行政科在各项活动的保障上，能力和效率上还不够高，在保障上缺乏超前意识与大局意识。原因主要是对全市性的大活动不能提前思考，提前准备，活动开始了就手忙脚乱，效率不高。

三、下半年的工作打算

一是努力改正工作中存在的问题。结合上半年工作中发现的不足，及时整改。加大节约型机关宣传力度，

二是坚持科学管理，以高效保障、优质服务为工作目标，做好下半年各项工作。提高管理能力，力争在财务管理、节能卫生管理、工资管理上，有所创新，有所突破;提高保障能力，确保机关正常运转。改善机关办公环境，以更严格的标准、更细致的工作，使机关环境更清洁、舒适;提高公务接待水平，使办公室的接待工作既热情周到，又规范高效，既符合礼仪要求，又能突出荥阳特色。

下半年，行政科将继续坚持后勤工作就是为大家服务的宗旨，增强“当好家、理好财、服好务”的责任意识，全力做好本科室所承担的各项任务，为促进办公室工作再上新台阶做好后盾。

**公司上半年工作总结优秀报告十篇范文六**

20\_\_\_年，在县委宣传部和县广电局的正确领导下，在市广电局的指导下，我公司以“企业经营、市场运作、政府购买、群众受惠”为宗旨，送电影进村，把党和政府对农民的关怀不折不扣地传递给农民。回顾上半年的工作，我公司的工作重点主要有：

一、上半年工作总结

(一)把服务“三农”作为农村电影工作的首要任务和光荣职责。认真贯彻落实省、市、县党委和政府关于开展农村电影放映工程的文件精神。公司制定了《20\_\_\_年实施农村电影放映工程工作意见》，树立面向农村服务农民，全心全意为人民服务思想。截至6月30日，公司共放映农村数字电影1034场，完成年任务的52%，观众10万人次。具体做法如下：

1、科学安排7个放映队的放映工作，按难易相错、远近搭配、劳逸结合，将全县141个行政村，根据其地理位、人口分布、交通状况、气候因素等情况，制定了放映日程安排表。

2、严格按照省委省政府《关于开展20\_\_\_年为民办实事工作的通知》(闽委20\_\_\_3号)文件要求和省电影公司农村公益电影的具体放映要求，牢固树立为农民服务的观念。选择安全、人流量大的放映场所，选择农民喜欢的影片进行放映。积极配合村两委工作，尊重当地习俗安排放映工作。按规定的影片目录进行放映，认真填写放映回执单，签字加盖公章。

3、对放映员开展以提高服务意识和业务能力为中心的培训，现已组织放映员6人报名参加省举办的技术职称升级考试。定期对乡镇放映员进行技术指导和经验交流，并与他们签订目标责任书，增强责任感和使命感。

4、积极配合党和政府各个时期在农村的电影宣传工作，加强重点政治影片、优秀主旋律影片在农村的普及放映，对“文化三下乡”、计生、消防等工作进行专场放映宣传。通过科教片，发挥电影在推进科技兴农、农民致富等方面的作用。

(二)完善规章制度，加强安全建设。

提高工作效率，强化全体职工的纪律观念。开展社会公德和职业道德教育，提高干部职工的思想素质。贯彻、落实各项规章制度的。工作中始终坚持“安全第一”，把好安全关。下乡放映过程中，严格遵守放映操作规程，严禁酒驾、酒后放映。积极配合消防、公安部门，与各商铺订立的消防安全责任协议。

(三)创收节支，保证资金通畅。

继续做好开源节流工作，向管理要效益、向节约要效益。做到财务工作长计划，短安排，加大了资金合理利用的监督力度，保证生产经营的，用好用活资金。

1、在创收方面：今年调整店面租赁合同期，上调各店面租金10%，预计年增收5万元;向省、市广电部门争取到了一套放映设备。

2、在清偿历史债务方面：清还512离休干部2人历史拖欠工资，计7300元，并将2人医药费发票转入医保中心审批;发

放本年度退休职工住房工龄补贴共1万元，历史拖欠部分已于去年还清;清还因93年办理医保向社会集资款余下的1万元欠款;提高职工医保基数，并将个人与单位比例按标准由3：6调为2:7。

二、存在的困难

放映设备不足。按照省电影公司规定的每23个行政村1套放映设备的标准，我县141个行政村，需7套放映设备，但公司目前可投入使用的只有5套，仍缺少2套流动放映设备。

三、20\_\_\_下半年年工作计划

(一)扎实做好农村电影放映工程。认真贯彻落实上级部署，因时因地制宜，合理安排放映场次，保质保量完成年放映1692场的任务。

(二)深入扎实创建县级文明单位

积极参加县委文明办、文明片区的各项活动。积极参与各种社会公益活动，重视和支持农村文化事业的发展。服从各级领导的统一安排，主动参与地方精神文明、卫生安全等创建活动。

(三)加强财务管理，开展增收节支。

加强财务管理，严格控制支出，坚决杜绝支出上的随意性，精打细算，努力增加利润，使我公司的增收节支措施真正落到实处。

**公司上半年工作总结优秀报告十篇范文七**

上半年，公司在公司董事会决议精神指导下，在以陈达总经理领导的经营班子的带领下，全体员工团结协作，紧紧围绕经营与管理这个中心，以“励精图治、开拓物业市场;众志成诚，再创大厦辉煌;原创：重经营、控成本、提高经济效益;重管理、抓培训、创新服务理念;重品牌、拓市场、增强竞争实力;重人才、创机遇、扩大发展空间”为经营管理方针，克服了目前新建写字楼硬件设施好，价格低所带来的市场冲击，以及厦内几家大客户由于公司自建楼宇和国家政策调整等原因的搬迁给公司造成的巨大经营影响等困难，加大内部物业管理和对外营销工作力度，双管齐下，遏制了出租率连续下滑的趋势，使经营工作扭转了不利的局面，保持出租率稳定回升，最高达到;物业管理也取得较大进展，客户满意率保持在以上;员工队伍建设也实现了人员继续精干，任务不断加大，素质进一步提高，精神面貌实现大改观的崭新局面。

**公司上半年工作总结优秀报告十篇范文八**

20\_\_\_年上半年，我公司在董事会的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，转变观念，与时俱进，围绕“外树形象拓市场，内抓管理提素质，改革机制注活力，降本增效求发展”的方针，进一步深化公司内部改革，积极开拓市场，超额完成了年初制订的各项生产经营目标任务。截止7月底，公司上半年已有建筑面积(包括上年接转)351509㎡，与去年同期相比，增加6.9%，其中尚未包括常州河景花园9#楼的23797㎡、镇江未开工的30000㎡和常州新北区罗溪镇拆迁住宅的40000㎡，竣工面积达115733㎡，与去年同期相比，增加92.3%;竣工产值10045万元，与去年同期相比，增加83.3%。上半年公司荣获\_\_\_市建筑业“先进施工企业”、\_\_\_市建筑业“质量管理先进单位”等称号;工程质量创\_\_\_市“金龙杯”奖1项;创\_\_\_市文明工地4项。

回顾上半年，我们认真做好了如下几点工作：

1、改革了职工工资多少年来，公司职工的工资一直未能加以调整，职工月发工资较低，再加上参加社会劳动保险的职工要扣除本人应交的保险费，职工每月拿到手的工资就更少，根本不能应付日常生活的开支，职工的反映很大。为调动全公司广大职工的劳动积极性，经公司董事会研究决定，以改制为契机，对职工工资进行改革，使得我们职工的工资也按月发放，得到广大职工一致认可;

2、拓宽了建筑市场在市场经济条件下，建筑企业要生存发展，根本出路就在于开拓市场和占领市场，近年来，建筑市场竞争更加激烈，各施工企业间的相互压价、让利愈演愈烈，这种无序和自相残杀的竞争使公司的生产经营形势面临严峻考验。公司领导及生产部、业务部的同志面对这种形势，审时度势，及时洞察市场发展方向，积极寻找形势变化及发展给公司带来的机遇，他们在确保金坛规模建筑的前提下，努力争取常州、镇江、昆山的规模建筑，公司主要领导亲自跑市尝谈业务，市场任务的承接取得了可喜的成绩，\_\_\_市中医院综合病房大楼、\_\_\_市司马坊步行街、\_\_\_市河景花园9#楼、常州新北区罗溪镇拆迁房、镇江市天和星城商住楼等都是建筑面积在15000㎡以上的规模建筑，由此，全公司的生产呈现出一片勃勃生机。

3、强化了多元经营多元化经营是建筑企业调整经营思路，做大做强的必由之路，公司领导一直倡导此种方式，强调以房屋建筑施工为主的同时，业务范围也拓宽到市政工程、铝塑门窗、建筑装潢、装饰设计、钢结构等方面。20\_\_\_年上半年公司更是出了大手笔，4月18日，由公司控股投资成立的\_\_\_市城兴置业有限公司首届股东大会在樱花大酒店隆重召开。这标志着在多元化经营上又迈出了坚实的一步。

4、加强了安全生产安全生产历来是企业的重中之重，公司各个项目部在安全部的领导下，均能本着“以人为本”的观念抓好安全生产，全面落实安全生产责任制，特别是在“体育馆事件”发生后，在签订的安全生产责任书中，能将安全生产目标任务层层落实，明确项目经理、工地负责人、安全员在安全生产中的责任。对于新招的职工能在三天之内按公司要求进行三级安全教育，能积极组织学习上级和安全生产文件，每天在开工之前进行安全教育、安全交底后再上岗，并做好交底记录。公司安全部也下达了《关于加强施工现场安全防护和创建文明工地工作的若干规定》、《重大安全事故应急救援预案的通知》、《在全公司开展安全月活动和迎接建设系统大检查的通知》等一系列文件，强调了生产服从安全，生产必须安全的准则。

5、缓解了职工后顾之忧为了公司稳步、健康发展，逐步解决职工养老的后顾之忧，公司于20\_\_\_年和20\_\_\_年分两批为公司干部职工参加了社会养老保险。根据\_\_\_市政府第40号文件精神，结合我公司的实际，公司于6月20日前进行了第三批职工养老保险，缓解了部分职工的后顾之忧。今后，社会养老保险工作将继续下去，争取有更多职工的后顾之忧得到解决。

6摧进了贯标工作目前，许多业主明确要求，参加工程建设的建筑施工企业，必须通过一系列的贯标认证。在许多地区和城市，也把贯标认证作为到本地区投标的必备条件。同时，推行贯标认证，不但可以提高产品质量，获得业主信任，顺应与国际惯例接轨的需要，而且对扩大市场占有率，提高企业的经济效益和社会效益具有明显的作用。因此，公司也把贯标认证提上了日程，而且是ISO9001质量认证体系、ISO14000环境管理体系、GB/T28001职业安全健康体系三个体系同时

工程部年度

20\_\_\_年度工程部在公司领导的关怀指导下，在各部门的密切配合下，全力以赴地投入到一期工程建设工作中，完成建设投资约九千余万元;基本完成年初制定的施工控制计划，为明年一期工程整体竣工提供了保障。作为公司工程建设管理的核心职能部门，我们从项目的技术特点着手，定目标、定策略、统一思想，充分发挥工程部在工程管理上的核心作用，使工程部形成一个专业配套齐全，岗位职责分明、团结奋进，有很强战斗力的集体。

本着回顾过去，总结经验，找出不足，提高公司管理水平的原则，我们就工程部20\_\_\_年的工作情况进行回顾和总结。

1、完成的主要工作：

(一)一期工程

1、编制项目年度施工进度计划。

2、组织项目施工、完成了设计交底及图纸会审、办理项目施工中出现的设计变更、技术核定等手续。

3、20\_\_\_年3月15日组织市规划测量队对现场三个测量控制点及标高控制点进行复核，为工程准确放线提供了技术保障。

4、在2#公寓楼整体南移，CFG桩的施工准备中，我们根据现场土质较软的实际情况，及时制定了采用建筑垃圾及粗石粉加固基础表层的技术方案，保证了CFG桩的施工能够顺利进行。

5、委托山西春晖岩土工程科技有限公司从今年3月份开始对一期工程基坑进行位移观测，确保土方开挖期间基坑安全。

6、配合预算部招标活动，参与一期工程施工总承包合同文件编审，经过与施工总承包单位多轮洽谈，20\_\_\_年5月16日签订一期施工承包合同。

7、组织高新区质监站对一期工程CFG桩进行验收，对地基验槽进行了现场监督检查。

8、完成了基坑支护及土方开挖工程。

9、完成1#公寓楼基础工程及地下二层至二十六层的主体结构施工。

10、完成2#公寓楼基础工程及地下二层至十层的主体结构施工。

11、完成科研楼基础工程及主体结构施工。

12、完成车库部分基础工程及主体工程施工。

13、完成别克4S店、凯迪拉克4S店钢结构主体工程施工。

14、完成凯迪拉克展厅及办公区装修工程施工。

(二)其它工程

\_\_\_\_\_\_别克4s店及昆泰别克4S店分别在去年的10月、12月份就已完工，今年我们及时组织施工单位进行质量回访，解决施工中遗留的质量问题，特别是在今年雨季来临前及时解决4S店个别地方渗漏问题，冬季来临前对昆泰别克4S店的锅炉及采暖系统进行改造，为4S店的正常营业提供了保障。

2、工程管理控制：

1、建章建制，抓好建设单位的施工管理工作。

工程管理工作是工程部工作的核心和重点，在日常管理中，我们从对工期、质量、成本三个重要因素的加强控制，重视合同管理与信息管理，努力协调与设计、监理、总包及分包的关系，采取有效的管理措施，保证工程控制目标实现。

在一期工程开工前，我们多次召开内部会议，讨论并制定了工程部组织机构和岗位职责。制定了每周例会制度和现场安全文明检查制度。编制了施工现场管理办法、甲供材料管理规定、甲控材料管理规定、认质认价工作程序、现场用电管理办法等管理制度。

针对监理单位的实际情况，我们对监理人员采用座谈和培训的方式，将甲方的管理方法和管理理念，贯彻到每位监理人员的工作中。

在工程开工前，由建设单位组织召开第一次工地会议，宣布甲方的权力和职责，对监理单位工程管理的授权，以及根据施工合同有关条款，告知施工方的权力和职责，统一思想，为后续施工奠定坚实的基础。

2、合同管理。

注重合同对工程管理的作用，分类归档各种工程技术资料，积极协调各方工作关系和处理现场问题。

3、安全与文明施工管理工作

安全文明是项目管理中不可忽略的一项工作，我们秉承\"安全管理如履薄冰\"的管理理念，根据本工程安全文明施工管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行安全规程、生产条例和规定。在实施过程中主要做了如下几点工作：

(1)为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，做到施工和管理分区，生活和管理分区，要求施工单位按安全文明标准化工地进行施工。

(2)督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有安全隐患、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

(3)督促监理工程师和施工单位按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，场容和环境卫生均符合要求。

(4)协调现场各承包商、监理、设计内部各有关部门、周边工程和社区之间的关系，为工程建设创造良好的内外部环境。

4、工程质量管理。

及时跟进设计，做好项目前期准备工作，对施工中出现的疑问和部分图纸不详问题及时催促联系单的回复，尽量避免耽误工期;严格按图纸、合同及规范进行工序验收，充分认识到工程质量的监控是我们工作的\"生命\"，使工程质量实现预期目标，把好工程质量的事前预控、事中监控、事后控制工作。其具体做法是：严格控制原材料及设备进场关，每次送检必须由监理人员参与并全程送检。所有基础及主体结构使用材料都要履行报验手续，必须出具出厂证明、产品合格证及复试合格报告，只有合格的材料才能进场使用。

我们要求工程部的专责工程师参与现场质量验收，及时发现施工中出现的质量问题，对于一般质量问题，及时向施工单位提出，落实整改措施，检查整改结果;对于较为严重或者普遍存在的问题，我们组织相关人员召开专题会议，制定相应的整改措施及防范措施，并形成制度，责任到人，杜绝类似问题再次发生。

3、工作中存在的不足和需要改进的地方

在总结经验迎接挑战的过程中，我们发现了几个值得改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

1、进一步完善、细化工程管理体制，理清管理思路，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动各项工作顺利开展。

2、建筑技术日新月异，规范、规程更新频繁，必须加强工程部人员业务素质培训，利用业余时间学习，加强图纸、行业法律法规、常用规范、规程、图集的学习工作。

3、要加强部门之间的协调、沟通，\"早谋划、早安排\"，做好一切施工前准备工作。

4、有部分施工单位管理、技术人员的业务素质较差，不能满足施工管理的实际需要，比如：对施工图纸不熟悉，安全意识较差、自检体系不健全;管理投入不到位等。

4、明年工程管理工作的核心和重点

1、注重合同对工程管理的作用，分类归档各种工程技术资料，积极协调各方工作关系和处理现场问题。

建设工程合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利义务和责任都作了比较全面的规定。在明年工程建设的具体实施过程中，我们严格遵守合同，对合同中规定质量责任，划分界限，工期要求，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。通过研究各方面提出来的与合同实施有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法，并组织实施。

2、加强与设计单位的沟通。

(1)、工程部要与设计单位勤沟通，优化设计方案可以提高项目的品质，降低建造成本。

(2)对施工中出现的疑问和部分图纸不详问题及时与设计单位联系，尽量避免耽误工期。

3、做好工程质量技术管理工作

严格按图纸、合同及规范进行工序验收，工程质量的监控是我们工作的\"生命\"，为使工程质量实现预期目标，必须把好工程质量的事前预控、事中监控、事后控制。

我们主要完成了一期工程主体结构的主要工作，20\_\_\_年质量控制重点将转移到内外装修工程，我们要制定\"样板引路，试点先行\"管理制度。对施工过程中重要部位、关键节点、新工艺新材料的应用等，按标准先施工实物样板，经监理及甲方验收确认后方可进行大面积施工。

5、20\_\_\_年要完成的工作计划

6、结束语：

20\_\_\_年是对公司跨越发展的一年。面对公司发展，工程部将积极推进以项目精细管理为核心的工作体制，将\"精心\"是态度、\"精细\"是过程、\"精品\"是结果的管理理念融入到项目管理中。展望未来，工程部全体员工正以饱满的精神、昂扬的斗志、十足的信心去迎接公司更新的发展与挑战!

**公司上半年工作总结优秀报告十篇范文九**

随着20\_\_\_年6月30日24点钟声的敲响，我们愉快的结束了20\_\_\_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\_\_\_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。置业发展越来越快，工作亮点越来越多，今天只做简单讲评。

一、20\_\_\_年1-6月主要工作成绩

(一)超额完成1-6月份工作任务

20\_\_\_年全国经济危机重重，市场变化莫测，企业发展如履薄冰。\_\_\_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。

20\_\_\_年1-6月份实现收入\_\_\_\_万元，去年同期\_\_\_万元，净增长\_\_\_%

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，\_\_\_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\_\_\_万元，完成计划的\_\_\_%，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\_\_\_服务成交。新开店面11家，整体店面\_\_\_家，营业部\_\_\_家，员工\_\_\_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，20\_\_\_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20\_\_\_年年度战略发展迈出了坚实的一步。

金融公司、物业公司、商业管理公司在各机构负责人的带领下出色的完成了半年度工作任务，在这不一一介绍.

20\_\_\_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。\_\_\_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，\_\_\_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，20\_\_\_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

\_\_\_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。20\_\_\_年上半年\_\_\_置业创新有重大突破。

\_\_\_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。\_\_\_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\_\_\_面积\_\_\_平米，投资近\_\_\_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。\_\_\_置业20\_\_\_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\_\_\_置业员工。

二、20\_\_\_年存在的问题

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。过程量展扳、业绩扳大多数店面不用。

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。

三、20\_\_\_年7-12的工作安排

(一)下半年工作主要任务

置业总目标：收入\_\_\_亿元，利润\_\_\_万。历史经验告诉我们，\_\_\_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\_\_\_万元，今年同期是\_\_\_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\_\_\_置业收入冲上\_亿元大关。利润突破\_\_\_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\_\_\_万元，利润\_\_\_万元，店面新开\_\_\_家，营业部突破\_\_\_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\_\_\_%，月均套数突破\_\_\_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。

商品房代理机构收入\_\_\_万元，利润\_\_\_万元，新增全案代理项目不少于3个，代理面积不低于\_\_\_万平米，重点做好小镇销售项目，特别是西柏坡小镇和沈阳小镇的销售工作，同时要重点抓好电商平台的研发和媒体推广有机结合。创新行销渠道建设和发展，形成特色的代理崭新模式，抓好线上线下和理房mall有机结合，利用聚焦策略，打

造\_\_\_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。\_\_\_置业的目标是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\_\_\_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。\_\_\_置业已由运营中心牵头，经过半年研究，已基本找到方向。\_\_\_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。

**公司上半年工作总结优秀报告十篇范文十**

本年以来，我们依照集团公司总体部署，结合社区实践制订出\"围绕一个中间，生产运营中间;抓好一个落实，落实党委任务责任制;凸起两个\"安\"字，平安生产和人心安宁;做好四个结合：惯例任务与重点任务相结合、深化调研与处理实践问题相结合、点与面相结合、本身起劲与调动全体积极性相结合\"的任务思绪，经由半年来的任务理论，探究出一条在社区变革开展的新情势下做好党建任务的新路子，使社区党的建立迈上了一个新台阶，公司上半年工作总结。

一、围绕生产运营中间，集思广议谋开展

跟着集团公司变革的措施加快，起首,我们在上一年\"三转\"主题教育运动获得效果的根底上，结合社区变革开展历程，普遍展开了促\"三转\"树\"三观\"主题教育运动，经过运动载体使广阔党员干部职工结实树立\"开展观、市场观、创新观\"。先后展开了\"为社区的生活与开展进一言\"、\"生活与开展\"征文、\"运营项目建议征集\"、\"生活与开展\"座谈会等系列运动，共征集到社区各单元论文\_\_\_\_\_\_篇、建议\_\_\_\_\_\_条，使全体党员干部职工的思维和举动一致到主辅别离、改制分流上来，为社区变革开展稳定大局奠基坚实的基矗其次，不时寻觅与标准化、规范化的物业治理存在的差距，依据国务院公布的《物业治理条例》，结合实践组织房产、收费等四名底层支部书记集中一礼拜工夫评论审议，制定了《运作准则》、《内部岗亭责任制》、《装修治理与指南》、《任务质量规范》《员工审核准则》《文明手册》《大众准则》等7大类149项规章准则，起劲使社区的物业效劳更精密化，任务更详细化，责任更明晰化，做到人人、事事、处处有规范，时时有监控，以最快的速度缩短与同业业先进程度的差距。三是优化人力资本。我们依照上级要求，对人员进行合理分派重组，共转岗分流163人。

二、凸起三个重点，具体抓好党建任务

1、树立健全任务机制。我们一直把落实党委任务运转机制造为一件大事来抓，一是先后出台了《关于党政指导岗亭局限及任务分工的意见》、《关于大兴求真务实之风确保各项任务落实的意见》、《关于施行党委任务责任制和创新任务理论的意见》等一系列文件。二是注重布置部署和反省审核严密结合。年初制订目的、年中交流自查、年关评选审核。年初，与社区各底层党组织签定了《党建任务目的责任书》;年中，组织各支部展开自查和交流运动;年关，由社区党委组织审核，审核的后果与社区干部的年关奖金和先进评选挂钩。三是标准了党建联席会议准则，制订下发了《\_\_\_\_\_\_社区党建联席会议章程》。章程注重从社区变革的实践、党员散布、组成的近况动身，对进一步优化底层党支部治理作了一些探究。四是树立了党政指导底层组织建立联络点准则，社区班子成员依照分工，分片承包各效劳站和治理中间。还，明白各效劳站、治理中间党支部书记为社区底层组织建立任务直接责任人，真正做到了一级抓一级，层层抓落实。

2、树立健全党建组织网络。我们依照根底上创新的任务思绪，标准和完美党建任务的目的，我们先后成立了党的建立研讨会，树立了理论进修网络和党风廉政建立监视网络，制订全年进修方案，设立了党风廉政建立监视员。进一步落实《党支部任务条例》，完美了各党支部的组织建立，有效整合了社区党建任务资本，党组织的政治中心效果和战役碉堡效果在社区获得了有效的发扬。在此根底上，我们增强了党员教育和开展任务，把党员开展任务的重心前移，强化入党积极分子的培育教育，经过鼎力宣传党的政治主张，做深化仔细的思维政治任务，不时严厉了要求入党积极分子的前提，确保新党员的质量。

3、展开运动发扬效果。物业治理的主题就是效劳，党建任务是一切任务的生命线，党建任务天经地义地围绕效劳作文章，半年工作总结《公司上半年工作总结》。我们充沛发扬党支部战役碉堡效果和党员前锋模范效果，依据业务关系，在社区各党支部之间普遍展开了\"文明社区六联创\"(思维任务联做，共抓党员教育;社会治安联防，共创安全社区;公益事业联办，共建效劳设备;社区情况联建，共创美妙家园;文明运动联谊，共建精神文明;生产运营联抓，共促社区开展)运动，在社区党员中展开了\"党员贡献日\"、\"党员示范岗\"创立、\"党员意愿者效劳队\"，\"一个党员一面旗\"等主题运动。当前，全社区党员带头成为\"三员\"，即政策宣传员、卫生洁净员和义务效劳员，党员的带头示范促进了职工素质的具体进步。

三、凸起\"两个安字\"，确保社区稳定

一是抓平安生产。我们一直把平安生产作为\"天\"字号的大事来抓，进一步细化措施、明白责任，对峙\"治理、配备、培训\"偏重的准则，抓重点、抓要害、抓现尝抓单薄环节，树立平安治理长效机制，扎实推进平安治理创新和技术创新，强化平安司法律例知识教育，夯实了平安\"双基\"建立的基矗

二是抓人心安宁。为发明一个稳定的变革开展情况，我们成立了由社区党政\"一把手\"任组长的维护稳定任务指导小组，仔细仔细地剖析社区情势，实时下发了《关于转发〈中共\_\_\_\_\_\_集团有限公司委员会关于仔细做好当时维护稳定宣传教育任务的告诉〉的告诉》。依照谁主管谁担任的准则，社区党政指导作为维护社区稳定的第一责任人，各底层单元党政主要担任人对本单元担任;充沛发扬各级党组织中心效果的上下联念头制，明白义务、强化责任、层层落实，做到科包科、人包人，做好一人一事的思维政治任务。在任务中增强底层的信息反应，树立了指导班子周六信访招待日准则，班子成员轮番接访，实时调查职工的思维动态和实践困难，实在为职工群众释难解惑，处理问题。自\_\_\_\_\_\_社区成立以来，未发作一同集体上访和越级上访事情。

四、做好四个结合，推进各项任务具体开展

一是惯例任务与重点任务相结合。我们对峙每周一例会准则，具体部署社区各项任务，做到惯例任务无脱漏，重点任务无放松，具体地推进全体任务;二是深化调研与处理实践问题相结合。制订了指导干手下现场准则，我们要求社区指导班子成员每年下底层工夫到达三分之一以上，注重带着问题深化底层、深化群众调研，有针对性地制订处理问题的措施，有效地处理实践问题;三是点与面相结合。每件要害的、牵动面广、影响面大的任务，都留意先抓点，选准打破口，获得成功经历，再在面上推进;四是明白职责和干部人才培育相结合。进一步理顺副职和正职的关系，落实各主管部门的责任，发扬各部门、各层面干部、任务人员的积极效果，既完成好各项任务义务，又使干部获得磨炼进步。

上半年以来，我们的任务虽然获得一定成果，成果的获得与上级的准确指导和广阔干部职工的辛勤起劲是分不开的。但我们清醒地看到，在社区开展前进中还存在着一些问题急需处理。一是若何在变革的历程中，充沛发扬党组织的政治中心效果，探究新情势下党建任务的新路子、新办法，是我们当前面对新课题、新义务。二是内部治理照样单薄环节，依据《物业治理条例》结合社区实践，从机制和治理形式上需进一步增强依法治企，依托准则来标准我们的任务机制。

【公司上半年工作总结优秀报告十篇范文】相关推荐文章:

公司上半年工作总结优秀范文 2024公司上半年工作总结怎么写

公司个人上半年工作总结 公司员工个人上半年工作总结范文

公司个人上半年工作总结

自来水公司上半年工作总结范文

公司销售部上半年工作总结范文

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