# 2024年公司半年总结报告范文最新 2024年公司半年总结报告汇总

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-08-20

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。2024年公司半年总结报告范文最新一太保寿险×中心支公司...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

**2024年公司半年总结报告范文最新一**

太保寿险×中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理;进一步调整业务结构，加大业务推动力度;切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理;继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，×中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20%,全省达成率第八名;意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%,提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务;中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%;个险续收保费2928.5元，完成年度计划的100%。 与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、 抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“八九”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比20xx年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

二、 抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

按照“三个转变”的要求，我们注重全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，不断扩大市场占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定工作目标，工作中有以下几个亮点：

1、 县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。

东营原来没有县区架构，为使×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为20xx年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、 内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。

管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在×举办了全省两核调查员培训班。

3、 系统业务和集团业务取得了大的发展。

今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了“小额信贷”、“建工险”、“绿色救助”等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有11%，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响。我们创造了一个健康险运作的全国性典范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

工作打算

(一) 总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”和xx届五中全会精神，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

20xx年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现20xx年业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险×市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面。

20xx年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。

以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造×太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。 3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，最大限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

4、客服续收。

强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)20xx年的经营目标

个险标保任务20xx万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

明年，要做好以下几项工作：

一、 认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。

通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、 大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。

市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

**2024年公司半年总结报告范文最新二**

按照20xx年公司整体工作部署，并结合公司下达的20xx年各项工作指标，首先依据20xx年度指标完成基数及整体经营工作的实际，进行了年度指标盘点核算，按公司年度指标提升幅度进行了站域分解，并合理配置各站工作人员，所内全岗位实行指标、岗位职责双向包保挂钩制，实行维修工作材料、工时年度预算制，维修人员区域实行年度独立核算。同时与各岗位人员签定了年度、经济指标及责任指标责任书。通过各项经营工作的实际运行，现就20xx年度供水经营管理工作做以如下总结：

一、年度售水量及收费指标完成情况

1、年度以内各项查抄工作全部实行周期化管理，水表实行装换前隔离管理机制，企业户及特业户实行月固定周期查抄。普通营业区及居民用水户实行月周期查抄，进一步强化了水表管理，达到运行水表三封一档制，通过实际运行，截止20xx年6月，累计售水量水量为：1,838,648吨，其中企业售水量为506,979吨，居民售水量为1,159,872吨，特种行业售水量为20,417吨，

2、年度内各项收缴工作全部实行月单收单结(即月初发生票据，月末结帐)，楼房居民户及企业现金户全部实行水量预存、购置管理办法，截止20xx年6月30日，应发行水费为6,284,066.76元整，截止6月30日，水费收缴额为4,758,545.27元整，其中企业收费额为2,423,441.21元，平房居民水费369,360.85元，楼房收费额为1,417,893.06元，小区水费额为262,936.80元，小型基建水费额为9,337.30元整，待收水费有63.8万元)，其它待收单位正在催缴，年度结帐全部到位。

二、污水处理费代收情况汇报

按市政府及相关部门要求，在规定时限内完成各项建帐，立卡业务综合工作，并大力进行了污水处理费征收、征缴的法律、法规的宣传工作，通过实际运行，截止到20xx年6月30日，累计征收污水处理费为285,454.45元，其中企业户征收污水处理费为206,936.51元，楼房居民污水处理费为78,514.94元，尚未同财政兑帐污水处理费为155,011.60元。

三、受理及维修工作汇报

1、截止20xx年6月30日，累计受理工作完成3680件，其中水量核对1,846件，增减人口变更107件，用水性质变更360件，过户手续变更50件，维修受理1,317件(其中楼房维修1,030件，平房维修287件)。

2、受理工作年度内无隔级上访事件，全部达到用户的认同，维修人员能够克服各种维修工作的困难，积极深入实际，群力群策，能够严格按照技术要求，保质、保量完成维修工作任务，没有任何安全事故发生，全部达到用户满意，得到用户一致好评。

四、20xx年上半年二次供水外网及水表出户改造工作汇报

年初按照公司20xx年上半年二次供水外网及水表出户改造整体批次安排，按生产技术科技术要求，改造按原固定模式，并成立了临时改造协调监管小组，逐栋逐户做了大量的协调说明工作，截止20xx年6月30日，累计完成10个小区35栋楼2902户水表出户改造工作，经公司技术科整体验收，全部符合技术要求，并完成了改造区域内的大量越冬防寒工作，得到各区域用户的一致认可，为下半年改造工作奠定了基础，完成二次供水外网400延米口径为2寸的综合改造工作。

五、20xx年上半年二次供水接管情况工作汇报

经协调，截止20xx年6月30日，累计接收、接管10个二次供水单位，整体接管工作基本结束，先后对建筑公司、啤酒厂家属楼、经贸公司家属楼、土地局家属楼、建行家属楼分别进行了水表出户改造，12月5日前，全部纳入公司正常经营管理体系，一并实行购置管理，并对公安局家属楼、粮食局家属楼均实行了现场办公，直接建帐、设卡，实行购置管理，工农小区、方圆小区分别以通知形式发放到各住户，接管工作正在有序进行。

**2024年公司半年总结报告范文最新三**

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，，全国公同的天地这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持\"外抓市场一

着不让，内抓管理细致入微\"的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

一、主要经济指标完成情况：

1、实现利润：目标数为000万元，上半年完成000万元，占年计划000%;比去年同期增长000%;

2、销售收入：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划0000%;比去年同期增长0000%;

3、工业总产值：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划的000%;

4、存货周转天数：目标数000天，上半年实绩0000天,比去年同期加速000天;

5、应收帐款周转天数：目标数00天，上半年实绩00天，比去年同期加速0天;

6、产销率：目标数为00%，上半年实绩00%。

二、上半年工作的总体评价：

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：000，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸、000丸、000丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二)新产品开发和科技进步成果显著，gmp管理工作进一步加强。

根据\"二个开发\"(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100。

(三)降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率\"屡往低处走\"、销售\"量增利减\"增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在05年降本增效量化考核取得成效的基础上按照\"四定原则\"(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了00项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

三、存在的问题及下半年工作重点：

总结上半年的工作，看到我们取得良好业绩的同时，我们也要看到目前存在的问题：国家宏观经济政策没有松动，企业经营风险上升，市场开发难度增大，企业资金紧张，市场竞争激烈。下半年我们工作的总体指导思想是：及时掌握市场信息，全面、正确地分析、把握市场脉搏及发展方向;全力以赴、振作精神、克难攻坚;我们工作的着力点仍然是市场开发、降本增效、技术进步这三项工作，我们的具体措施为：

1、市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设,在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场

的促销工作，结合农村市场由于\"新农合\"政策出台而显现的500亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略;对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略;对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

2、降本增效工作：按照建设节约型企业的要求，深入开展以目标成本管理、技术进步为核心的降本增效工作，强化质量、安全管理，确保不发生重大质量、安全事故。

第一：在年初制定的定性、定量指标的基础上，利用现有的工作机制总结、确认上半年降本增效的成果经验，加以巩固并以此带动相关指标的控制力度，切实把工作做深做细进而消化外部不利因素。提高产品的竞争力，为市场开发提供有力保障。

第二：持续开展原材料比质比价采购，完善辅料、包装材料供应商质量审计和限价采购制度。要密切关注重点原、辅材料、包装材料的市场变化，预测价格走势，确保年初降低采购成本目标的实现。

第三：要合理安排好生产，确保有效益、有市场的产品增长的同时，着力完善能源管理的基础工作，拓展思路，利用新技术、新工艺开展节能降耗工作尝试。在可能的范围内，努力争取外部的技术支持和政策支持，力争使能源管理上新台阶。

3、技术进步：

第一：首先对在研新产品进度进行跟踪考核，确保研发目标的实现，其次是对新获批准证书的产品工艺线路和工艺参数进行摸索、优化，使其尽快投放市场。

第二：根据国家食品药品监督管理局的要求，我公司要承担16个品种的质量标准起草工作，任务重且难，技术要求很高，要求在10月份前完成，公司将任务已落实到每个责任人，确保按时完成。

下半年，摆在我们前面的道路充满坎坷，企业生产经营工作面临着许多困难，但我们必须坚定信心，保持高昂的工作热情，树立克服困难的勇气，确保全面实现全年的各项目标。

**2024年公司半年总结报告范文最新四**

半年来，在市委、市政府的指导下，在市水务局的领导下，在社会各界的大力支持和积极配合下，公司广大干部职工坚持以“三个代表”重要思想为指导，充分发挥共产党员先锋模范带头作用，继续坚持“献身、负责、求实”的水务精神，精诚团结、努力拼搏，确保了我市十几万人的用水安全。

一、任务指标完成情况上半年供水总量329.9万吨，比去年同期321万吨，上升了2.77个百分点;向外售水225.1万吨，与去年同期225万吨基本持平;上半年月平均水损19.07%，比去年同期月平均水损16.58%上升了2.49个百分点，比年初目标17%上升了2.07个百分点;

上半年完成各种经济收入443.7万元，占全年任务955万元的46.5%。其中：水费收入348.1万元，占全年任务765万元的45.5%，水费一科完成219.8万元，占任务495万元的44.4%;水费二科完成128.3万元，占任务270万元的47.5%;

上半年管线款收入90.6万元，占任务175万元的51.77%;稽查收入1.93万元，占全年任务3.5万元的55.1%;超计划用水加价费收入1.1万元，占全年任务2.5万元的44%;维修收入2.04万元，占全年任务3万元的68%;

20xx年自来水公司上半年工作总结工作总结上半年铺设dn80mm以上新管网4100米，占全年任务6000米的68.3%;改造老管网80米，占任务1000米的8%;发展用户551户，占全年任务1300户的42.4%;离子水厂向外销售离子水18500桶，占任务3.3桶的56%，比去年同期18107桶上升了2.2个百分点;宏业公司向外销售井盖及水泥制品1200套,占全年任务2600套的46.2%;上半年周检水表348块，点全年任务810块的43%，首检水表736块，占全年任务2200块的33.5%;上半年规范不符合标准井表坑66个，占全年任务250个的26.4%;水费一科规范53个，占任务230个的23%，水费二科13个，占全年任务20个的65%;上半年电费支出3.73万元，占任务7万元的53.9%;

二、取得的主要成绩

1、措施得力，确保了城区供水安全上半年，供水总量329.9万吨，售水总量225.1万吨。在内部管理上，我们继续坚持了“以需定压，以压定量”的供水办法，根据各种用户的用水需求，及时合理地调节供水量，并不断探索寻求既能满足用户需求，又不浪费水源的最佳供水压力点;继续坚持了测压点定时汇报压力制度，对供水管网进行动态监测，确保了城区供水平稳有序。4月份，我们派一名水质化验员到郑州学习水质化验知识，并到安阳购置了滤器、玻璃器皿等多种化验器材，增加了耗氧量化验指标，大大地提高了我们的化验水平，使城市供水水质更加优良。

2、立足根本，供水面积再度拓宽我们紧跟城市发展步伐，克服重重困难，不断拓宽供水领域。上半年新铺设南二环东段dn150pvc管1000米，dn200pvc管1000米;槐树池dn100pvc—u管300米;行政中心dn300pvc球墨铸铁管1100米;dn75以上零量户接水700多米，满足了信访局、药检局、力源热力公司、保洁公司、槐树池、清华苑等用户的用水需求，新接总表63块，发展用户551户。

4、狠抓落实，规范管理再上新台阶上半年，我们规范管理工作着重在“深”字和“真”字上下功夫，在“落实”上求效益，针对年初制定的任务目标，各科室、每个人都能够严格按制度办事，严格按各项标准操作，呈现出了一派只干不说，默默奉献的工作新局面。上半年规范城区内不符合标准井表坑66个，规范不同性质用水户50余户，无一起工程事故和不安全事故发生。

5、与时俱进，信息化管理成效显著年初，我们加大了公司微机管理力度，在各科室都配备了专业的微机管理人员，并由微机组对他们进行了业务知识培训。公司网站的成立，使公司各科室及时掌握了供水方面的相关数据，开通一条便捷的通道，大大提高了工作效率。林水风采、新闻报道、供水服务等栏目，使每个职工及时了解了公司供水动态，学习了许多新的供水知识。同时，国际互联网的开通，大大开阔了职工的视野，提高了职工的整体素质水平，为公司的发展注入了新的生机和活力。

**2024年公司半年总结报告范文最新五**

一，思想政治表现，道德修养和职业道德

半年来，认真遵守劳动纪律，按时上班，有效利用工作时间;坚守岗位，需要加班才能完成工作，按时加班才能保证工作能按时完成。认真学习法律知识;我热爱我的工作，有很强的责任感和奉献精神。积极学习专业知识，有正确的工作态度，认真负责的对待每一份工作。

二、工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是商务后台。主要负责统计公司收发的铁矿石数量。另一种是向\_\_办公室报告每日的货车号码，并检查\_\_办公室的收货情况;组织火车票，签发港口包干票;统计港口作业部门每天的卸货数量和港口库存的水分。

以“把工作做得更好”为目标，在工作中发扬开拓创新精神，扎扎实实做好工作，半年来圆满完成了各项任务：

1、统计：可以及时从代理部门取回英镑单，以确保准确统计发货数量和收货数量。

2、收货状态：\_\_第一次联系时，办事处上报的收货数量可以分为整列，用于统计全船的收货损益。

3、称空车：空车是今年5月实施的，现在出货量可以准确。前面的说法虽然都是基于轨道衡，但还是有误差的。现在空车称重，出货数量基本可以准确。

4、水分测试：以前港口出货数量少，责任不清，是货物被盗还是水分丢失。现在规定每批货都要做水分检测，这样就不推卸责任了。

三、存在的不足

总结半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，也取得了很大的进步，但仍存在以下不足：

第一，有时候工作的质量和标准与领导的要求有一定差距。一方面，由于个人能力和素质的不足，铁矿石收发数量的统计有时会出现一些错误;另一方面，工作量大，时间紧，工作效率不高。

第二，有时候工作敏感度不是很强。对领导交办的事情不够敏感，有时工作不先进，情况不及时汇报。

第三，领导的参谋助手作用不够明显。我们不能很好地掌握整体工作，也不能主动寻求思路，提前想办法。很多工作只是充当“算盘珠”。

第四，下半年的工作计划

下半年，我会进一步发挥自己的优势，改善自己的不足，开阔思路，求实务实，全力以赴做好本职工作。计划从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，制定下半年的具体计划，明确内容、时限和要实现的目标，加强部门之间的协调，将各项工作有机结合，明确工作思路，提高工作效率，增强工作成效。

二是加强作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬艰苦奋斗、迎难而上、精益求精、严谨细致、积极主动的工作作风。

**2024年公司半年总结报告范文最新六**

转眼间，20\_\_年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

(一) 、知识管理

20\_\_年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1)、20\_\_年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家;80分以上的有34家，最低分为57分;并列100分的有14家(包含集团职能部门)，\_\_公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

(2)、20\_\_年集团知识管理考核――个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

(3)、20\_\_年集团知识管理考核――频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20\_\_年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训，km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，\_\_公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，\_\_公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(1)、\_\_公司总经理檀总荣获集团“知识管理卓越领导者”荣誉称号(全集团各级工厂及职能部门参评，本奖项只有6名);

(2)、\_\_公司荣获集团“知识管理频道经营进步奖”(km推进团队集中亮相，并多次受到好评，其中\_\_公司的km推进考核细则在知识管理精英论坛上被集团老师分享推荐);

(3)、个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二) 、现场管理

数据回顾：

1、调整考核思路，纠正了部门班组原有“做得多错的多”、“职能部门和生产部门考核不均衡”等现象;

通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况，20\_\_年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

2、规范班组现场管理，发挥班组主观能动性，变被动为主动，持续开展部门自查和班组自查;

按照20\_\_年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作;生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新;工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”;班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗(蓝旗)”管理策略，鞭策部门力争先进。

(三)、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

(四) 、e-hr人事信息管理

e-hr人事信息管理为20\_\_年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

二、上半年工作不足：

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法缺少深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

**2024年公司半年总结报告范文最新七**

20xx年，我公司在市委、政府及主管部门的正确领导下，以马克思、列宁主义，毛泽东思想，邓小平理论， 三个代表 重要思想和党的xx大报告精神为指导，认真贯彻落实党的xx届三中全会、区九届七次全会精神，认真贯彻落实党的路线方针政策，深入开展实践科学发展观活动，以 安全、高效、优质、文明 供水为目标，紧紧围绕供水服务这个中心工作，抓重点求突破，真抓实干、不断创新，努力实践 三个代表 ， 三个文明 建设取得了显著成果。

一、以人为本，狠抓队伍建设

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。公司党总支部和各支部坚持 三会一课 制度，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。建立和健全制度，落实责任。公司与各科室签订了《北流市自来水公司实施党风廉政和反腐败 一把手 工程责任书》。

3.继续设立北流市自来水公司市民素质教育学校，成立了相应的工作领导小组，制定了《市自来水公司20xx年学习培训计划》与《市自来水公司20xx年学习培训计划实施方案》，规定周二、周五为公司全体干部职工学习时间，印发了学习资料1000多份。举办了学习 四项监督制度 培训班，开办了一期学习 四项监督制度 宣传专栏。

4.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22种供广大员工学习阅读。

5.本月底，公司女工到市计生站进行妇检，妇检率达100%。

二、深入学习实践科学发展观，不断提高供水服务理念

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大队。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100多次的督查，使供水企业的服务质量不断提升。

三、常抓安全生产，防止安全事故发生

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。

**2024年公司半年总结报告范文最新八**

20\_\_年7月5日，南京市特检院组织全体中层以上干部召开20\_\_年上半年工作总结业务会，市局许金云主任、朱烨秋副处长参加本次会议，会议由冯月贵副院长主持。

首先，各部门负责人汇报了上半年的特色工作、存在的问题以及下半年工作打算和建议;冯月贵副院长和米涌总工程师分别点评分管的工作，并对分管部门提出下半年的努力方向;丁树庆院长总结上半年工作特色并布置下半年工作，丁院长强调要做好红枫社区建设工作和职业技能鉴定工作;加快江北新区实验大楼建设，国家智能测控产品中心的建设;推进业务工作;做好电梯保险工作和网上平台建设;严格落实中央的八项规定，落实“一岗双责”，抓好“两\_一做”学习教育，提升文化建设;推进96333工作;加强科技和人才建设;推进信息化工作，扩大网上报检;提高检验质量;完成市局交办的各项工作。

随后，许金云主任做了讲话。肯定了南京市特检院上半年取得的成绩，强调下半年主要工作需要特检院的大力支持，即：12345、12365、96333业务工作等。

最后朱烨秋副处长讲话。表示南京市特检院上半年工作成果显著，取得各项荣誉;科技平台和科技项目也取得了新的进展，重视团队建设，在工作中能够做到点面结合;同时希望南京市特检院在下半年的工作中注意看到不足、风险、危机，进一步提升检验质量，在下半年工作中能取得更大的成绩。

**2024年公司半年总结报告范文最新九**

我已在中国人寿保险公司工作四个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过四年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20xx年上半年工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断提高

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

二、提高思觉悟，在思想上政治上不断进步

一直以来，我都保持着积极取的心态，积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

三、不违规不违纪，一切按规章制度办事，一心一意工作，取提前完成公司各项任务

我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

【2024年公司半年总结报告范文最新 2024年公司半年总结报告汇总】相关推荐文章:

2024年公司半年总结报告最新范文

2024年集团公司半年工作总结报告 公司半年工作总结报告最新十篇通知

2024年最新保洁半年工作总结报告

2024年消防员的半年工作总结范文 消防员的半年工作总结报告最新

2024年技术部半年工作总结范文 技术部半年工作总结报告最新

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