# 202\_年上半年工作情况总结汇报

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-02-03

*20\_年上半年工作情况总结汇报8篇范文上半年的时光匆匆，20\_年上半年工作情况总结汇报怎么写？下面是小编为大家整理的20\_年上半年工作情况总结汇报，欢迎大家分享收藏！120\_年上半年工作情况总结汇报光阴似箭，日月如梭，转眼间20\_年已经过去...*

20\_年上半年工作情况总结汇报8篇范文

上半年的时光匆匆，20\_年上半年工作情况总结汇报怎么写？下面是小编为大家整理的20\_年上半年工作情况总结汇报，欢迎大家分享收藏！

**120\_年上半年工作情况总结汇报**

光阴似箭，日月如梭，转眼间20\_年已经过去一半，回顾我们半年来的工作还记忆犹新，在全体队员的共同努力下，使我们才有今天的成绩，在公司各级领导下，公司以其雄厚的经济实力，独特的商业眼光，在深圳物管市场开创了优异的成绩与口碑，在创造了社会效益与经济效益的同时，也为我们提供了就业机会与良好的就业环境，在如此前提下，我们没有现由不去好好珍惜这份工作，为了我们这个班集体在下半年度更好地开展工作，现将这半年的工作情况总结如下：

一、立足本职，完成各项任

\_\_广场是以媒体单位为主，外租写字楼类型的物业，人员与车辆自然流动性大，管理复杂，一但管理不善，服务不到位，将造成车辆堵塞、损坏、财物丢失等现象发生，就会给业主（租户）带来工作上的不便。我自入职的那天起，便力求做到严格要求自己，努力学习，扬长避短，做好自己的本质工作。

保安二部上半年在\_总与\_部、\_部的领导下，我们这个班集体会同其他四个班共同维护了商报广场的安全、稳定，确保各单位一方平安付出了努力。为积极完成公司“三好一满意”的目标，在这半年来，我班队员受派到文博会及其他部门组织的活动中协助治安，早出晚归，任劳任怨，无一安全事故发生，受到了主办方的一致好评；队员在执勤时，拾金不昧，拾到手机二部、钥匙四串、身份证件五件、手提包二个、银行卡二张、现钱共计300多元、专业照相机一部；商报广场半年累计二次装修施工程10多户数，期间管理严格，巡查到位，期间及时发现并处理了违规施工多起；对外单位租场开会、讲坐、培训等其他活动43场次，期间及时发现并制止吸烟人员多起；提倡节资降耗，发现电器设备电源未关并关闭的有320多次，处处为公司节约资源；发现业主（租户）遗忘关门并及时处理达17次；发现并处理车辆刮碰事故、车辆损坏设施设备、未关车门车窗共70多起，使其受损人及时得到赔偿并疏通了交通；发现不安全隐患及可疑人员20多余次，提出整改建议7条；1月11日凌晨3时许，在大院内发现三名可疑人向一辆货车内不断装货板，后经查实为偷窃，抓获后并报警。

在6月2日10：05分，正在东门岗巡查时，听到有路人叫抢劫，在询问清楚情况后向劫匪追去，同时呼求队员，在众队员的合力下，将其抓获并报警。多次发现并处理了各种推销人员、发传单人员及矛盾纠纷等安全事件。6月6日10：50分巡视奥林匹克18楼时，发现一名男子因业主问题与通信管理局工作人员发生矛盾纠纷，后受业主要求，报队长经调解将该男子带出大厦。时刻坚持“预防为主、防治结合”的‘治安管理方针，时刻教育与要求队员，并严格要求自已加强对各存在安全隐患、可疑人员的巡查力度，确保“三好一满意”的目标顺利完成。

二、勤学苦练，强化自身素质

俗话说的好：“打铁还得自身硬”，建设高素质的保安队伍，是树立保安服务的良好形象，是确保\_\_广场人员及财产安全的重要保障。我们的口号是“严格要求，刻苦训练，争当尖兵”，积极发挥本班队员团结协作、互帮互助、刻苦训练的精神，借用\_\_总编的话说就是“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土”。

积极体能训练与业务技能训练就是安全的主绳，如果自己都一知半解、畏难畏苦又怎么能令客户满意呢？所以每周组织军事体能训练，内容包括：队列训练、擒拿格斗、俯卧撑、跑步等体能训练，休息时还组织队员坚持每周1次爬山等运动，工作总结《保洁部半年工作总结》练就了过硬的业务本领与强壮的体能素质，更做到了“招之即来、来之能战、战之能胜的要求，提高了每位队员的警惕性和战斗力，能够及时应对各种突发事件。

同时也积极组织了各种理论、专业技能与法律法规方面的培训16次，并组织学习了《物业管理文明用语和服务忌语》、《保安的工作方法与技巧》《保安员的职业道德规范》、各岗位的《保安员职责》等必备的知识，培训了各岗位执勤人员对大厦内公司及部门的熟悉情况及租户的资料撑握情况，这是安保工作运转的基础。为了减少不必要的时间，避免不必要的误会，做到有法可依、有章可循，不给犯罪分子半点可趁之机，把隐患降到零。特为本班队员各岗制定了更具体、更细化的岗位职责，让其每位队员在岗明白应该做什么，清楚不应该什么

三、端正思想，提高队伍建设

\_\_广场的安全保卫是一项特殊的、并极为受气的工作，可我们每位队员没有因此而胆怯、抱怨。卡内基钢铁公司总裁齐瓦勃曾经说过：“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的职业生涯打工。我们只能在业绩中提升自己”。因此，每月还对内务卫生突出者给予奖励，来提高队员的积极性，多次受到保安部卫生标兵称号；每周召开1次班务会议，总结每周每位队员的工作情况并将部例会议内容作出了传达；每周一在保安部例会上汇报上周本班的工作情况、队员的思想动态、工作意见与建议；平时我们还互相帮助、沟通交流工作、不定期提出案例结合实际交换看法等，形成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，在潜移默化中改变了大家处理问题时的思维方式，还促进了彼此间的友谊；多次对个别有情绪波动的队员进行了谈话、引导，保持了保安队伍的稳定。维护好业主工作与生活环境的安宁；保护好业主人身与财产的安全是我们的天职，提高精神素质和身体素质，提高我们个人的形象，不仅仅是代表自己，更是代表着一个整体，一个企业。把硬件与软件相结合，才能更好的完成安保工作。

安全工作是一项长期的、艰巨的工作，要长抓不懈，警钟长鸣，虽然这半年来未发任何一起安全责任事故，但在下半年来我的工作还非常艰巨，在上半年的工作中还存在不足，个别队员岗位责任心不强，在工作中有些松懈；新队员的工作经验和相关知识仍需进一步学习、积累；在执行工作规范、标准化统一力度上还是存在偏差现象，在岗位标准坚持度要求上需要加强和巩固。随着尹总提出的对下半年创建窗口队伍建设，更进一步做好安全防范工作，本人在日常管理中力求做到：

1、遵循公司的经营理念及服务宗旨，以公司企业文化精神为中心，积极关心鼓劢队员，有意识培养凝聚力和队员的团队精神。由小及大形成班组凝聚力、战斗力和对部门的集体荣誉感。

2、以身作则，带头遵守公司、部门的规章制度和纪律，保持严谨自律的工作、生活作风，给队员树立良好的榜样，引导队员良性发展，营造健康的工作气氛。

3、在工作中严格管理，处理问题遵循“公平、公开、公正”的原则，做到“功必奖、过必罚”树立管理威信，充分调动队员的工作积极性

4、在工作、生活中细致、认真，时刻了解掌握和关心队员的工作、生活及思想状况，逐步培养和队员的工作感情，并赢得队员的信任，以此鼓舞队员的工作热情。

5、在各类培训中，通过讲解、点评、交流使队员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。并时刻教育队员要有紧迫感，应具有上进心，使其明白保安工作不是高科技，没有什么深奥的学问。成为一名合格保安员关键在于人的主观责任感和责任心，是建立在对公司的忠诚度和敬业精神、对管理与服务内涵的真谛的理解及运用之上，并以此激发大家积极进取在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

总之，随着奥运圣火的顺利传递，抗震救灾也取得了阶段性的胜利，我们将满怀信心地迎来百年盛事，新的时期意味着新的机遇，新的挑战。“今朝花开胜往昔，料得明日花更红”。我坚信在公司领导的英明决策和运筹下，在\_总的带领下，保安二部的工作将做的更好。作为公司的一份子，在下半年的工作我将一如既往，全心全意的为业主服务，竭力做好本职工作，为公司的发展贡献一份微薄。

**220\_年上半年工作情况总结汇报**

上半年，公司在地方政府、各级职能部门的大力支持和关怀下，在全体员工兢兢业业的努力下，积极采取措施，调整思路，统一思想，以饱满的热情扎实工作，以务实的作风谋求发展，各部门工作均取得较好业绩，超额完成了公司经营目标。共生产化学农药和中间体实物量吨，比去年同期上升\_\_%，其中加工产品共生产吨，比同期上升\_\_%，合成产品吨，比同期上升\_\_%。实现含税销售收入万元，同比上升\_\_%，其中加工产品实现销售万元，同比上升\_\_%，合成产品实现销售万元，同比\_\_%。实现利税万元，同比上升\_\_%。

一、上半年各部门工作取得的成绩

(—)抓技术创新，向科技要效益。我们在稳产的基础上，对生产工艺和生产系统以及废水处理系统工艺、设备进行改造升级，提高生产和废水处理环节科技含量，减少生产时间，达到工艺目的，提高收率和效率。

1.乙基氯化物。对回厂原材料五硫化二磷进行小试，有针对性的对工艺进行了微调，五峰的五硫化二磷通过工艺改进，用其生产的氯化物质量完全可以满足红太阳公司的需求；与葛化工程师合作，5月初进行通氯连续化中试，增加了对氯化反应进一步的理解，对工艺改进起了促进作用；5月份进行了高温通氯中试，同时进行小试及分析跟踪，其对质量和收率均无影响，收率从小试看优于原工艺。通过大生产验证，高温通氯使日生产能力从48批提高到51批。节约氯气15公斤/批，提高了装置生产能力，同时降低冷冻要求，冷冻盐水平均温度由-18℃提高到-13℃，从而有效地降低能耗。

2.醚醛生产工序全面改造升级，生产效率大幅度提高。一道4月份大生产调整配比，间溴主含量基本达到了88%，优于原来的85%，提高了约3个百分点，有效地提高了收率；二道5月份进行中试，与生产相比，提高收率2个百分点；三道3月份起工艺改变，反应时间缩短2-3小时，间溴残余小于1%以上占三分之二，原工艺小于1%以上占二分之一。

3.制剂。通过配方优化小试，除氧乐果外乳油分解率控制在2%以内，乳化稳定性达到国家标准；调整可湿性粉剂配方，提高可湿性粉剂扩散性、悬浮性和润湿性；悬浮剂在生产中发现问题，解决问题；阿维菌素稠状乳油市场销售中减量50%，通过攻关，减量达到2%以内，在计量误差范围之内。

4.污水处理。通过技术攻关调整出水PH值，新增粗滤池，新增压滤机，改进处理路线，有效解决了自化学预处理系统至微电解系统全线堵塞情况；对硫化氢气味问题，改一级吸收为两级吸收，有效改善出水夹带硫化氢气味问题；微电解工序通过设备优化和工艺改进，使之能适应我公司废水出水COD达5000/L，达到生化处理进水标准。

与此同时，积极做好项目申报和办证工作。因公司改制要求，将公司所有有效期内“三证”及时办理更名手续，新的湖北蕲农化工有限公司农药三证已全部到位。

二、抓市场开拓，向市场要效益

在销售市场上，一改往年一个销售模式来操作市场。处处贯彻的风险意识，通过半年的运作证实我们改变操作模式是值得探索的。今年通过与“河北济泰农业服务有限公司”采取模拟公司运作，费用共担、利润共享的运作方式扩大了我们在华北和内蒙客户市场。特别今年安徽市场采取“责任承包、上缴承包费”模式促进业务人员的积极性。在市场机遇、气候同等的情况下安徽片区刘雁青同志销售已突破500万元，预计今年可达到600万元。成为近10年来首个独立省级片区销售过500万的片区。广东市场利用该区域优质客户资源，强强联合使我公司优质在广东市场寻求最大的网路覆盖率。公司目前克百威系列产品在广东省县市级实现85%的覆盖，为下一年度销售提供了很好的舞台。江西九江、景德镇、上饶市场按照湖北操作模式归并湖北管理，目前在这一区域销售达到95万元。而且80%以上是克百威颗粒剂系列产品。

三、抓内部管理管理，向管理要效益

一是抓人事管理。根据各单位人员的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，配备到各岗位，较好完成各单位人员的入职、转正、离职、调岗等人事管理等工作。目前，已招聘员工共计13余人，已转正员工23人，并确定了员工劳动合同签定及社保办理事宜。同时，规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

二是抓公司管理。狠抓员工行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工工作纪律、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。逐步完善公司监督机制，加强了对员工的监督管理力度。配备专职管理员抓erp规范运行。Erp在实施运行中暴露的一些问题在逐步改进，各岗位操作人员的操作通过明确整改要求逐步趋于规范化操作。

三是抓生产管理。以“制度规范化、工作计划性、实施细致化、考核严肃化”为准则，用明晰的工作思路，服务式的职能管理方式组织生产，调动了职能管理人员积极性，增强了工作主动性。完善安全、环保、消防、公用工程管理体系，明确职责范围，分级、分块负责，与各生产单位签订年度责任状。加强日常安全检查，开展专项安全检查，环保每日检查。对检查出的安全隐患需要整改项必须落实具体人和具体时间，使检查取得实效，对查出的不安全状态、不安全行为及时进行进行处理；对不能及时整改的制定了相应的监控措施并逐条进行了分析。根据危化品安全生产需要，上半年下达安全隐患整改8次，完成率88%。并纳入考核。确保上半年公司无重大人员伤亡事故、无重大设施事故、无重大火灾事故、无重大爆炸事故。积极开展“提质降耗，节能减排”活动，练内功，增强产品生命力。紧跟市场，灵活调度组织生产，确保企业经济效益。

四是抓财务管理。积极协调社会职能部门关系，加深税企联系，积极争取税收优惠政策，合理避税。积极筹资融资，灵活调度使用，确保生产经营持续良性运转。结合企业发展需要，确保企业顺利转轨。适应生产经营新形式，及时制定相关规定，做到业务操作规范化、程序化，财务管理方面得到较大的加强。

四、各部门工作中存在的问题及跟进解决的措施

一是在技术创新方面。对氯化物废气问题目前为止没有彻底解决；对五峰五硫化二磷使用工作滞后；公司更名办证进度达不到公司要求，办证力度与进度与公司要求有差距。

二是在生产经营方面。环保管理远没有达到我们预期的目标，化学处理和催化微电解处理有长足进步，但没能彻底解决气味问题；氯化物的生产和硫磺后处理气味严重；工作职责及工作完成情况考核力度还不大，干部和员工工作积极性没有最大限度发挥；水排放和水回用的方案还在进一步的推敲和落实。

三是在市场营销方面。客户群构建不合理，市场客户存在两极分化现象，网络开发形成了恶性循环，导致部分市场区域销量不均衡；产品在部分区域上存在小而全，没有突出产品优势做好产品的扩张销售；颗粒产品的包装还是原始人工操作，不利于提升包装质量，降低包装成本。

四是在内部管理方面。对各部门工作情况、人员纪律的检查力度还不够；在对各部门的管理、特别是在协调方面还有很多的欠缺；缺乏对公司企业文化及工作氛围的建设；员工培训和激励机制有待完善和加强；人事工作还处于传统的劳动人事管理，没有从传统的劳动人事管理向现代人力资源管理过渡；ERP系统还存在一些问题没有解决，特别是在财务方面，影响了实施的效果。

五是在财务管理方面。有关制度和规定执行力度有待改进；财务人员综合素质和业务水平不一,有待整体提高；财务软件未能升级，效率不是最高；财务部的管理职能有待加强；ERP软件操作有待规范。

五、下半年重点工作计划

一是进一步加快科技创新。氯化物继续完善高温通氯工艺，使之做到正常化、规范化；同时冷冻盐水问题提升至-10℃的探索；就连续化通氯与水解连续化联动工艺探讨工作继续与葛化工程师联系；硫磺处理岗位废气、脱溶岗位废气综合治理；降低硫化工序硫化碱吸收碱用量，硫磺处理工序中和碱改液碱为石灰水；醚醛库存的34T间氯使用问题；针对间溴蒸馏塔易腐蚀，增加一道工序，新增2台间溴预蒸系统；下半年开车对二道工序的.优化和醚醛装置的进一步利用问题；解决氧乐果分解问题，对剂型进行调整，对水乳剂、微乳剂展开攻关；进一步解决化学预处理工序废气问题，对生化处理工序力争达到设计能力5000/L废水日处理150吨。

二是进一步加强经营管理。规划好20\_\_年市场产品销售方案，落实好产品药效试验策划好20\_\_年销售；积极做好蕲春“统防统治”工作，总结经验为20\_\_年这项工作做好铺垫；加大促销力度消化库存产品与客户做好结账和往来帐核对工作；生产方面积极组织人员参加公司的安全培训；搞好各线的设备大修和维护保养工作。

三是进一步加强内部管理。继续完善公司制度建设。特别是在日常行政管理和劳动人事管理方面加大制度建设的力度，修订和完善奖惩规定、激励机制等制度；加强培训力度，完善培训机制；加强劳动人事管理工作，推进ERP实施，利用公司ERP平台，提高公司办公效率水平，逐步向无纸化办公目标迈进；组织员工活动，加强企业文化建设工作，让员工对企业有良好的认同感和归属感。弘扬优秀的企业文化和企业传统，用优秀的文化感染人。

四是进一步加强财务管理。制定学习目标，对基层工作人员的电脑及电算化培训，提升财务部的整体工作素质；以实施ERP软件为契机，规范各项财务基础工作；在条件允许的情况下，进行会计软件系统升级，更好地开展核算和管理。

**320\_年上半年工作情况总结汇报**

20\_\_年上半年已经结束，这期间在商城领导的全面支持和关心，以及各处室配合、帮助下，圆满的完成了各项工作，为更好的保持优势，积累经验，现将工作做一总结，以便对日后工作起到更好的指导作用。上半年的工作总结分为以下几项：

一、审计

1、基建工程。

20\_\_年上半年共完成基建维修项目9项，包括：电梯保养；蒸汽机维修保养；蒸汽管道改造；二、三层男女卫生间改造；三楼天井做防水；京海店动工拆除；一楼休闲羽绒商场门头、地砖、空调装修与改造；商城花卉购置；审计资金总额160余万元，参加了以上基建项目招标。按照集团19号文件关于固定资产购置与基建工程招标的要求在审计监督过程中，我们坚持摆正位置，抓住重点；加大力度，增强服务的原则为顺利开展审计工作创造了有利的条件。评审工程建设合同；审核工程决算造价；监督工程招投标、验收、付款环节。更新思维，寓帮助于监督，切实提高了企业运营效率和效益。

2、赠礼与台帐管理。

在每次促销活动中，赠品起到了不可替代的作用，从根本上保证了促销活动的顺利进行。赠品招标也是此次促销活动的重要内容，严格赠品的请示、审批、招标、发放、保存、付款等监督、审核工作。我们要求赠品必须符合国家有关部门规定的质量标准，做到货真价实，严禁采购“三无”产品和质次价高的商品，以维护企业信誉，经过招标、议标、定标等程序订下赠品提供厂家。这些前期工作为活动的顺利进行奠定了基础。活动期间我们客服人员少的困难，在做好自己手头工作的同时积极参加商城安排的赠礼活动。物业处、保卫处修理费台帐；策划处广告、宣传、赠品台帐；综办室汽车台帐；电气科零配件台帐以及大家电赠品台帐，结合集团领导的建议与要求，督促各处室逐步完善细节工作，积极落实审计建议、决定，认真纠正违反财经纪律的行为，完善制度，做到真正的为各项费用支出把好关。

3、税务方面。

税务局来商城检查期间，积极配合财务处协调税企关系，解决纳税中的难题，改善与税务局的和谐关系。在保定先天下开业筹备前期关于税务手续方面的工作，根据商城领导要求积极到有关税务部门多次做京海店税务手续审批的沟通工作，经过多次协调，已经逐步完成此项工作。

4、会员卡积分销售跟踪排查情况与自营品牌盘点。

通过与信息中心协助调取当月会员卡积分较多的顾客消费记录，进行筛选、排查、电话回访、卖场经理员工配合调查，保障了无商城人员或厂家恶意积分，兑取赠品。每月参与自营品牌的盘点工作，上报集团防损部，与集团领导建立良好的联系，有问题及时请示、沟通。

二、商务开发。

1、卖场管理。

上半年我们对本处室人员的工作制定了考核，并进一步的做了细化。使工作责任到人，落实到人，共同提高。结合集团下发“员工上岗规范”“优秀员工的十个习惯”“专柜环境卫生标准”等文件，对卖场的员工加强培训与学习。听取员工和供应商的意见，发现问题及时解决，进一步的降低了投诉率。针对私房小厨、谭木匠品牌的逐步加入，对新来员工重点做了培训和沟通工作，使新员工能很快的融入北国这个大家庭。期间我们带领员工积极参加商城举办的化妆比赛、运动会，挑战普通话等活动，提高了团队凝聚力，同时也丰富了员工的业余生活。

2、储值卡推广与大宗采购。

3月份集团下发《关于下达20\_\_年度储值积分卡计划及管理办法的通知》，为了明确目标，责任到人，全员协力达成任务，在商城领导的指导下及时分解任务目标，将销售任务首先分解到各部门，在由各部门对本部门的主任、干事、科员进行任务分解，同时对于各部门进行充分授权，真正做到责任到人，人人心中目标明确，为确保完成销售任务打下坚实基础。集团下发全年储值卡整体销售任务8500万元，上半年实际完成4410万元，完成全年任务的52%。上半年分解各部门储值卡任务3658万元，较去年上浮10%。其中四月份任务213万元，实际完成251万元，完成比118%；五月份任务286万元，实际完成348万元，完成比122%；六月份任务262万元，实际完成334万元，完成比128%。此期间我们积极配合各部门查询完成进度，完成趋势逐步上升。

同时制定了大宗采购人员联系表，与税务局、各大银行、各大医院、烟厂、物探公司、河大、司法警官学院、电业公司、中石油等一系列企事业单位建立友好关系，形成合作意识，参加节庆日储值卡与物资招标。

3、空余场地的开发与异业联动。

为了促进商城营业额的提升，今年上半年东、西广场的使用均以内部商场：休闲羽绒商场、皮鞋商场、电讯商场、家电商场、毛衫内衣商场为主。与去年相比，今年新增外联单位尼桑汽车、东风悦达起亚、郑州日产、倾国倾城婚纱摄影、幸福国际婚纱摄影等。商城促销活动时，内部商户如肯德基与会员中心举办积分赠肯德基代金活动、美容院在三八妇女节、母亲节推出代金卡进店并有礼品赠送活动、曼特诗咖啡与会员中心推出情人节购物达到一定金额赠送一盒巧克力活动，以及刷银行卡购物可以抽奖有礼品赠送，婚纱代金、医院与护士节活动等均参加了商城的异业联动活动。

4、军民共建工作。

上半年对商城中层、主任、优秀店长进行20\_\_年部队个人卡、公务卡使用方法和注意事项培训。日常进行了抽查工作，下部队了解部队个人卡、公务卡在商城的使用情况与心声，工作之余，走访部队了解部队官兵使用情况，采纳提出的合理化建议。上半年办理了172张的军购个人卡。

针对二五二办公用品以往从石家庄超市采货路途远、时间长、运费高、调换货不方便等问题给予了解决，从保定市几家大型的办公用品公司采取招标的方式，选取了价格最低的晓华文化用品有限公司作为长期供货对象。保证了二五二医院办公用品的及时供货和方便调换，进一步的节省了费用和时间，得到二五二医院采购办公室的认可。平时利用周末联系居民社区，组织家电、电讯、家居家纺商品下社区活动；与会员中心、策划处联合举办5.12国际护士节购物专场，邀请省医院、二医院、市一中心医院、二五二医院前来参加，取得良好的效果。

5、功能性项目开发、招商工作

三月份完成了外租户合同签订工作，共签订11份，租金与节庆费相比20\_\_年基本涨幅15%，新增了每家商户每月30元的保洁费用。在以往的外租户上缴费用模棱两可、不好查的现象上，新制定了外租户每月租金、水电费、保洁费、节庆费上缴通知单，每月的月底23号向商户下发应缴的费用明细通知单，要求三日内上缴商城出纳。并将已缴盖章过的通知单交回我处备案，保障了各项费用的及时上缴。上半年，新引进品牌自助式咖啡、私房小厨、谭木匠均已上柜，投入正常营业工作中。

京海店开业筹备期间，我处室人员分头对玉兰香酒店、金筷子、卓越美容美发、电影院、高档滋补品、茶馆、快餐、西餐、冰场这几大方面功能性项目出差进行市场调查、多次拜访与沟通工作，前期的招商工作已经初步落定。与主要负责人建立联系工作，为二店功能性项目的落位奠定了必要的基础。

三、不足之处。

在上半年的整体工作当中，全盘回顾，在一些环节和细致的地方还存在不足。现做一小结，以为日后工作借鉴指导。

1、应该加强对工作发展的预估和掌控能力，培养大局为重，细节着手的工作能力。在每次商城促销活动时，关于东西广场使用以及异业互动活动无法及时的预测和跟进，步伐迟缓。针对夏季为广场的使用淡季，在此期间没有创新意识，无法合理利用。应在工作之余，多动脑筋与外界联谊单位沟通，积极创新，为广场使用淡季寻找突破口。

2、审计作为监督部门，应不断加强自身的学习与审计有关的专业知识，不断的磨练才能更好的监督所辖部门，为各项工作提供有效的指导意见。

3、关于台帐和赠品管理工作做的不够细致，还不够完善。下半年应着重抓紧此项工作，加以改进。

总结这半年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。我们办公室全体成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。随着保定先天下的即将开业，商城的不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识更广，为此将更加勤奋学习，提高自身各项素质和专业技能。

**420\_年上半年工作情况总结汇报**

半年时间已然从手中溜走，总结半年工作，我也发现自己在工作中存在一些问题，同样也看到了自己的优点，我相信自己能够做好接下来的工作。争取下半年取得更好成绩，完成车间的任务。

上半年在车间领导的带领下，我们每个人努力完成日常工作，在工作中吃苦耐劳，完成了领导安排的多项任务，并且独立做好的自己的工作。没有拖累车间的生产。我因为在公司时间长，属于老员工是车间组长，还负责带领新人工作，我手下有一位年初刚进入公司的新人，我负责指导他基础工作并且解答他的疑难问题，在工作中积极帮助新人，在半年内让新人成为了我们车间的正式员工，给我们车间提供了一份力量。

每天生产中，我严格抓质量。在生产过程中，我负责的质量方面工作，对每一个人工作都会进行抽样检查，发现抽样检查中不符合规格的人一共有三个，经过了我严格的规范指导，五月份期间，质量得到了极大提升，每个人都重视质量，这让我们的生产效率得到了提升，保证了质量的同时也保证了速度，加快了我们车间生产。

虽然在上半年中我们车间取得了不错的成绩，可是与其他车间相比，我们车间取得的成绩并不是很好，这让我知道我们车间依然有巨大的潜力可以挖掘，每个员工都没有发挥出自己全部实力，在工作中虽然做的还行，依然还需要提升。平时工作缺乏压力，没有多少要求，这让我们车间工作一直都在中上游徘徊，想要提高生产效率，需要加大对于员工的压力，给每个员工更多的压力，让他们接受更大的挑战，从而提升车间效率。

在过去的工作发现，我们车间虽然取得了一些成绩，但是配合不够，每个人的能力还有欠缺，所以在集体工作时会因为部分员工能力问题，拉低了我们车间的生产能力，这非常不符合我们车间的发展，车间人员能力亟待提高。同时也需要加强自身的管理培训能力。

我在管理方面也不够熟练，因为我担任车间组长时间并不长，是今年被领导提拔成为组长，我需要学习的地方很多，对于管理生疏。但有了上半年的积累，我已经有了极大突破这让我知道了接下来该如何提高自身发展，做好个人工作。在下半年中我会积极吸取上半年的经验，同时向其他车间优秀组长学习，努力提升自己，不断锻炼各自能力让我有更大的成长。

下半年又是一个新的开始，在上半年中没有完成的目标可以在下半年中实现，我会带领我们车间，根据领导的安排完成下半年工作，同时努力提升下半年的工作质量，力图拉近与其他车间的差距，同时我会给车间内的员工进行能力培训让更多的员工有能力做好自身工作完成自己的任务。

**520\_年上半年工作情况总结汇报**

今年上半年，护理部在医院领导下仅仅围绕“提服务、控制量、抓落实、保安全”等中心重点工作，更新管理模式，创新服务理念，凝聚护理队伍，深入推进各项护理工作。以下是护理部上半年的工作总结。

一、提高服务质量

按照三好一满意要求，护理部要求各护理根据自己特点制定不同特色的护理服务目标：病房红灯零呼唤、入出院护士全程陪同，门诊全程快准、无忧，手术室温馨、无惧，供应室收送及时，根据上述目标高标准、严要求，力争实现护理服务零投诉。开展优质护理服务满意度调查，三个病区每月进行一次，护理部每季度进行一次，每次调查有总结有分析，针对调查中反应的突出问题护理部及时提出整改意见，协调解决。

二、严格护理质量控制，保证护理质量持续改进

针对护理一级质控相对薄弱问题，护理部及时召开护士长会议，确定护理质量的目标、任务及发展方向，重新制定重点科室护理质量标准，护士长参照护理质量控制标准周检查、月总结，护理部每月对重点科室进行质控大检查，并在护士长会议上进行反馈分析，及时拟定整改措施进行改进。做到有执行标准，有检查落实，有总结分析，有信息反馈，有整改措施，有详实记录。体现护理质量持续不断改进。

三、监测护理质量相关标准，落实风险防范措施

重点制定患者身份识别、治疗、用药、手术、预防感染、预防跌倒等重点环节的安全工作程序和措施。每月监测院内跌倒、坠床、压疮、择期手术并发症、管道滑脱的质控指标及防范措施的落实，上半年全院无一例上述事件发生。建立全院统一的抢救车管理制度，高危药品和备用药品分开存放，标示清楚。有院内紧急意外事件的护理工作应急预案和处理流程。有全院统一的护理不良事件上报制度及上报流程。

对过去工作的总结和分析，是为了在下半年我们的脚步走的更扎实更稳健，我们的工作目标更清晰，更有的放矢。上半年我们有很多不足，也暴露了很多问题，希望在下半年里，有意愿的坚强领导，有全院护士的团结努力，我们的护理工作能跃上一个新的台阶。

**620\_年上半年工作情况总结汇报**

20\_\_年上半年，本人在公司的各级领导正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将半年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

在半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效的去利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作按时去加班加点，保证工作能够按时完成。爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

二、工作能力和其它方面

我的工作岗位是一名司机，责任和安全一直都是我的工作宗旨，在出车的过程中我一直严格要求自己，做到小心安全驾驶车辆，把混凝土安全快捷送到用户工地。每天出车很辛苦，尤其是夜间出车又困又累，但是我们都能做到保证安全的前提下尽量的多拉。驾驶搅拌车的技术含量较高，在平时的工作中，我能够做到车辆的维护和保养，同时爱护车辆。有点小的故障能自己修理的我自己来完成，尽量的为公司节约点维修费用，也提高了我驾驶的车的出勤率。在安全方面我这半年来没有责任事故，车辆卫生方面也做到公司的要求。

三、存在的不足

总结半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于自控能力不太高，有时在路上会超速。另一方面，为了个人利益，上主机挑活。

二是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有按时完成。由于新司机上车不懂工作流程，我没有认真对待这件事，导致后来粘罐事件。

三是责任心还不够强，到工地没有按规定下来查看路况，麻痹大意。

四、下半年的工作打算

下半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算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，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

三是作为一名司机，一言一行都代表着公司的形象，在工地认真的为客户着想，热情的为客户服务让客户满意。为客户着想也就是为公司着想，只有客户满意了我们的公司才会更加的强大，更好的发展。所以我要加倍努力的工作为了公司的发展做出自己的贡献。

**720\_年上半年工作情况总结汇报**

\_\_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20\_\_年上半年工作汇报如下：

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09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。

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\_、某某\_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\_\_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\_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。

二、存在的不足。

（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。

（四）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，在下半年工作中，我们会做好下半年工作计划，争取将各项工作做到更好。

**820\_年上半年工作情况总结汇报**

一、前台接待方面

前台接待是客服部的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督区域管理、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。接待人员是展现公司形象的第一人，一言一行都代表着公司，是联系小区住户的窗口。

在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，仔细认真的处理日常事务，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员上门服务。每个月月末，将来电记录汇总，上半年共接到来电68个、去电130个，业主有效投诉2宗。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复；业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。业主的投诉，已上报有关部门协调解决。

通过这些平凡的日常工作，使我的工作水平有了明显的提高，受到了小区业主及领导的一致好评，也塑造了我们物业人的新形象。

二、档案管理方面

档案是在物业管理中直接形成的文件材料，严格按照档案管理规定对业主资料、各部门档案、报修单、工作联络函、放行条等资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，各栋住户资料进行盒装化、各部门档案进行袋装化管理，按期、细致的整理完成。实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度。定期检查档案情况，改动或缺少及时完善。上半年共接到各类报修共64宗，办理放行条42张，工作联络函10张。

三、样板间方面

样板间是我们对外展示的窗口，也是树立企业形象的平台。每个月的月末，我都要对样板间的物品进行盘点，将损坏的物品记录并上报工程维修部，确保样板间的物品完好无损。上半年样板间共接到参观组数70组，参观人数共计187人。

四、各项费用的收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保工作持续正常进行，

必须做好各项费用的收缴工作，并保证按时足额收缴。上半年共收取物业服务费用79212元；

私家花园养护费50386元；光纤使用费20\_元；预存水费1740元；有线电视初装费450元；燃气初装费3300元。

五、经验与收获

半年来，通过努力学习和不断积累，思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，已具备了客服中心工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量。

六、下半年工作计划

1、加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

2、进一步加强客服中心的日常管理工作，明确任务，做到严谨有序。

3、结合实际情况，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！