# 2024年公司半年总结报告(优秀12篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-23

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。公司半年总结报告篇一\_\_年，我公司在区...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**公司半年总结报告篇一**

\_\_年，我公司在区绿容局和镇党委政府的领导下，各项工作正在全面有序的开展中，现将上半年的工作小结如下：

一、继续执行区局“减量奖励、超额自付”的奖罚机制。

依托三座压缩站的有力表现，\_\_镇的生活垃圾量每日控制在180吨以下。截止日前，1—5月的生活垃圾清运量为26249吨。

1—5月共清运暴露垃圾205吨，建筑垃圾7500吨，粪便35吨。

二、居民生活垃圾分类工作已上正轨。

目前\_\_镇有33个小区和14个集贸市场的生活垃圾分类在有序推进中，日分拣垃圾达10吨左右，且实行日产日清日统计的方式，1—5月共计分拣合格有机垃圾为1530吨。

三、继续完善环卫设施设备改建及新增。

今年上半年已完成了名都路公厕改建，造价大约在25万元左右，该项目价格正在审计中，符合政府的招投标程序。环卫清扫车辆(2辆)及大型自卸式垃圾车(1辆)的购置在进行中。上半年完成废物箱更新78只。

四、安全生产责任层层落实，严抓不懈。

公司行政与各科室站分别签订了安全生产目标责任书将安全责任分解到班组及个人。\_\_、\_\_年我公司连续被评为\_\_市“安全行车文明礼让”先进单位，在此基础上，我公司安全行车领导小组继续探寻行之有效的管理措施及经验，年初与35名驾驶员签订了安全行车承诺书，力争使安全行车事故实现“零”目标。

五、建立防汛防台防冻应急机制。

根据区局及镇政府的工作要求以及结合自身行业在应急工作中发挥的作用，我公司根据以往工作经验建立了全面的应急机制和稳定的应急队伍。

六、继续开展窗口行业精神文明创建活动。

公司去年被评为“闵行区文明单位”。今年我们将继续以服务好\_\_居民为前提，努力减少扰民或增加微笑服务，着重抓好垃圾清运、公厕保洁、道路机扫的服务质量，使社会公众满意度提升至新高点。同时，我公司的考核科以高频率、广范围、多方式的检查模式对全镇的环卫作业进行巡回检查，并落实严厉整改，以取得长效管理的良好效果。

七、成立廉政风险防控小组，落实廉政措施。

公司根据政府党委的要求，在开展业务工作的同时积极落实各项廉政措施，将正能量及时补充，使公司正气抬头，健康有序蓬勃发展。

下半年计划：

一、6—9月是环卫战“双高”(即垃圾产量高，气温高)阶段，根据传统经验，我们将开展安康杯劳动竞赛并做好员工的防暑降温工作。

二、在战“双高”期间，为避高温，清运作业时间可能会提前，扰民现象会处于多发阶段，投诉将成为不可避免的矛盾，我们要在市民的需求中改进改善自己的工作，争取双赢。

三、购置两辆机扫车、两辆餐厨垃圾车和一辆厢式垃圾车。

**公司半年总结报告篇二**

一、上半年工作的简要总结：

(一)把握关键，加强了队伍建设

人是企业兴衰的决定性因素。我们注重人的能动性发挥，加强了领导班子、专业技术人才队伍、职工队伍的建设。

领导班子建设。“火车跑的快，全靠车头带”，领导班子是一个企业的核心。在领导班子建设上，我们把发展型班子建设作为工作的重中之重，努力打造一个坚强有力的领导核心，牵动企业健康发展。为了使企业经济得到更好的发展，党政班子立足实际，统一思想，更新观念，对企业的现状、面临的形势以及困扰企业发展的问题进行了深入分析和探索，提出了很多具有针对性、可操作性的对策。树立了“大发展小困难，小发展大困难，不发展更困难”的意识，提出了“我靠公司生存，公司靠我发展”的口号，确定了“转变思想观念，调整产业结构，健全运行机制，增强企业活力”的发展思路。公司围绕我县建设生态旅游名城的重点工作，结合实际，建立了多元化的`经济结构，努力在育苗生产、园林绿化、培育花卉、驯化野花等方面大做文章。今年种植花卉15万余株，已经占领了我县三分之二的花卉市场。承揽了北极乡、中华路、西山公园、特色养殖小区、加漠公路等园林绿化工程，不仅获得了50万元以上经济效益，也得到了良好的社会效益，党支部工作总结《公司党支部上半年工作总结》。为了增强班子的核心能力，我们公司党政班子坚持民主管理，科学决策，发挥集体智慧，制定重大事项议事、决策规则和程序。在确定经济发展思路、大额资金使用、购买机械设备、职工分配制度等方面，我们都是通过班子提议、职工讨论、民主决策来执行。使领导班子成为“三人一条心，黄土变成金”的班子，使公司成为职工当家作主，发挥主人翁作用的集体。

专业人才队伍建设。我们以早会、培训班等形式使公司从领导干部到普通职工都对公司的各项业务有粗略了解。为实现公司职工一专多职多能，我们打破岗位限制，加大复合型人才的培养力度，例如公司以老司机带新司机、老技术人员带新技术人员的形式，使生产段绝大部分职工会使用多种车辆机械。为适应园林绿化市场的需求，我们在原有一名园艺大专生的基础上，新培养了一名园艺工作管理人员和一名园艺技术员。

职工队伍建设。为了提高职工的政治觉悟，我们将学习的层面从党员扩大到广大职工队伍当中，向他们宣传党的方针、政策，学习党的理论，了解县局时政要事，对于机关工作人员，采取了早会固定时间学习的形式。对于生产段职工，采取了田间地头生产主任和生产段长传达学的方式。共学习了10余个篇目，记笔记5000多字。在企业经济逐步向前发展的情况下，我们提出了“我靠公司生存，公司靠我发展”的口号，并通过职工大会、谈心等形式使职工清楚地认识到企业与自身的唇齿相依关系，树立立足岗位创业绩的意识。此外，我们充分发挥工、青、妇群团组织的优势，在职工中开展了“金点子”工程。通过各种措施，有效地激发了职工的主人翁意识。

(二)夯实基础，推进了组织建设

加强党员的学习教育工作。我们按照《党员学习制度》和《中心组学习制度》的要求，将每周三固定为党员学习教育日，并且，确立了周一为全体机关人员学习日，中心组学习视具体情况随机安排。党员记学习笔记达20余篇近万字，机关干部记学习笔记10余篇5000多字，达到及时传达县委、县政府的重要时政要事、提高职工队伍素质的目的。

内业建设实现了规范完善。我们按照县委下发的“六大机制”建设和《基层组织规范化建设标准》的要求，改变了传统的内业分类管理方法，对内业资料按照要求重组和新建，不仅使内业资料建设达到上级的要求，而且实现了翔实、准确、明晰、实用的目的。

**公司半年总结报告篇三**

公司是指一般以盈利为目的，从事商业经营活动或某些目的而成立的组织，通常又称为企业或实业。今天本站小编给大家为您整理了20xx年公司上半年总结报告，希望对大家有所帮助。

xx年的工作快要结束，在本年度的工作当中，公司人力资源部认真建立、健全公司人力资源管理系统，确保人力资源工作按照公司发展目标日趋科学化、规范化，制订和实施人力资源部年度工作目标和

工作计划

，按月做出预算及工作计划，提前完成了公司年度总目标。现将公司人力资源部工作情况总结汇报如下：

一、公司基本人力状况分析

年底对公司基本人力状况进行总结，包括各部门的人数对比，学历结构分析，性别比例构成，司龄结构分析及年龄结构分析。

各部门人数对比：

相比于上一年度，员工总数增加13人，约12.5%。总经办由于财务组合并至集团财务中心，故减少;研发部由于部分项目暂时搁置，人数减少。20xx年公司的重心在运营，产品运营部员工人数增加，达员工人数占总人数的56%。

学历结构分析：

如图所示，公司77%以上的员工都是本科以上学历，总经办、产品运营部及人事行政部本科以上员工占比都是90%以上，20xx年度招聘的新员工，除部分设计岗位，其他岗位都是要求本科以上学历。大专学历主要集中在运维部，中专及中专以下学历只有个别，其中一名是行政的保洁员。

司龄结构分析：

我司平均司龄为1.4年，反映出公司正处于成长阶段，1年以下的员工人数占48%，且主要集中在产品运营部，因为公司工作重心的调整，产品运营部今年增加的员工数比较多，流动比较大。从其他时间段的司龄数据来看，分布较稳定，没有明显的流动，说明公司发展的基本层面还是较稳定。

年龄结构分析：

公司平均年龄不到27岁，且都在40岁以下，比较年轻，充满活力。公司年龄结构中，30岁以下员工占很大比例，为84%，主要集中在产品运营部，而且都是本科毕业的大学生，公司将加大培育力度，作为公司发展壮大的储备力量。30~40岁的员工占比16%，大多为各部门的核心员工，中坚力量，以中高层管理人员居多。结合前面的学历构成，公司中高层管理人员学历都较高，他们正自在人生的黄金年龄，人生观价值观都趋于成熟，可以加强企业文化的熏陶，建立传帮带的人才培养机制，促进公司发展壮大。人力资源

年度工作总结

性别比例构成：

公司男女比例差距非常大，男性员工占88%，女性员工占12%。且女性员工主要集中在人事行政部及产品运营部，总经办高层管理及研发运维等技术部门，均为男性员工。

二、招聘工作总结，相关数据分析

1、招聘完成率分析。

除运维部招聘完成率达100%，其他部门的招聘工作尚未完成，接下来1个月，要继续紧抓招聘，争取完成年度目标。

2、招聘人数相关性分析。

本年度电话通知面试1127人，实际面试406人，占通知面试人数比为36.02%，较低，这和电话通知的话术及面试邀请邮件的撰写有关，要优化话术及邀请邮件内容，吸引应聘者过来面试。另外，20xx年度招聘较多的职位是产品运营部的运营专员，这类员工大多是从xx年-xx年的毕业生挑选录用，面试“放鸽子”的比较多;面试合格人数为65人，占实际面试人数比为16.01%，要加强对简历精准度的筛选，以及提高面试的判别力及专业度;录用入职人数为52人，占面试合格人数的80%，未报到or录用的原因主要是应聘者个人的考虑，包括薪酬、行业选择等原因，而且主要集中在运营专员，面试合格人数40人，录用入职人数为33人，主要是刚毕业一两年的学生比较迷茫，选择较多，不太稳定。试用合格人数为47人，占录用入职人数的90.38%，试用不合格原因主要是不适应创业型公司的企业文化，跟不上公司的快节奏。不到10%的不合格率，说明面试精准度较高，把关严格，试用期的考核和跟进比较到位。

3、招聘渠道分析。

公司的招聘渠道主要为网络招聘，99.9%的招聘来源于前程无忧、智联招聘和中国人才热线三大网站，只有个别岗位是内部推荐。公司的中高层管理比较稳定，招聘人数非常少，不需要用到猎头;招聘岗位和人数也是随时根据公司业务发展状况进行调整，而且创业型团队需要的是上手快能尽快适应工作岗位的员工，再结合公司的规模，故没用启用校园招聘;类似现场招聘、发布媒体广告等招聘渠道均不适合公司现阶段的招聘需要。

以运营专员这个岗位为例，网络招聘三大网站的实际面试人数及面试合格人数对比如下针对运营专员这个岗位，三大网站提供的简历，实际面试总人数为207人，其中前程无忧和中国人才热线的简历数较多，分别占比42%和40%，智联招聘人数最少，占比18%，差距很大。从面试合格率来看，三大招聘网站差距不大。

内部推荐渠道不容忽视，今年集团总部的销售总监和战略推广总监的招聘就来源于内部员工的推荐。后续会重视内部推荐，继续推行“内部人才推荐奖”。

企业文化是企业竞争力的源泉、是企业基业长青的不竭动力。威远公司快速发展的步伐，一样离不开优秀的企业文化的支撑。20xx年2月，公司董事长推出了“信任、团结、推崇、原则、自检、忠诚”12字为企业发展战略方针，以“双争五比”活动，为载体，深入推进企业文化建设。为打造企业精品文化，公司工会积极组织人员撰写了企业文化手册，深刻解读企业文化的内涵，并印制成册，分发到每个保安员手中，认真学习领会。树立“用文化管企业”、“以文化兴企业”的理念，努力用先进的企业文化推动企业的快速发展，提高企业的形象力、凝聚力和战斗力。同时，公司工会在全体保安员中大力组织“弘扬企业文化、树立理想信念，争做优秀保安员的”演讲比赛，展现保安员热爱企业的朴素情感和奋发图强的美好愿望，增强了企业的核心力量。

二、全面开展作风纪律整顿活动提高全员综合素质

为切实增强保安员组织纪律观念，提高全体人员的综合素质，积极转变保安服务工作作风，树立良好的保安形象，形成争先创优的竞争氛围，20xx年3月初开始，公司集中开展了一次作风纪律整顿活动。公司副经理亲自特制定作风纪律整顿工作实施方案、撰写作风纪律整顿学习材料，并带头学习，建立谈心制度，要求各部门负责人与员工进行谈心活动，及时掌握队伍思想动态。通过学习、自检、查摆，写心得体会，进行自我剖析，改变员工队伍中的消极思想，树立正确的人生价值观，保安员的素质和修养得了一定的提高。公司坚持周例会，要求机关工作人员每月写工作总结和队伍思想动态。及时发现队伍中出现的苗头性的问题，将问题解决在萌芽状态。

三、健全岗勤队伍管理机制充分发挥骨干带头作用

完善岗勤大队管理。岗勤大队通过对所有的客户单位进行走访，了解保安员的思想和工作动态，根据客户单位的反馈意见，及时解决保安岗位上出现的问题，重新调整和编排八个岗勤中队，进一步明确

岗位职责

，发挥岗位中队长、班长职务的职能作用，公司本着“公开、公平、公正”的评选原则，实行中队长、班长竞聘、推荐上岗制，并明确职务工资的作用。重新编排中队，规范服装标志佩戴、保安员编号等。通过此次整改，保证了基层管理人员的素质，极大地发挥了基层负责人的岗位职能作用。同时加强在岗培训学习方面的工作，各中队长期坚持每周组织保安业务技能训练不少于两次，坚持文化业务知识学习每月不低于两次。为了达到提高队伍素质的目的，各中队还根据自身的实际自行组织了一系列的岗中培训活动，中队长每半月上报一次所管辖中队各班组保安工作情况，以及处理问题的方式方法和结果;及时上报所辖岗位存在安全隐患及整改措施。通过这些举措，使得岗勤大队各中队、班组无论是工作、纪律、思想上都有很大改观，增强了队伍凝聚力，确保岗勤队伍的稳定、安全、无事故发生。

四、拓展保安服务业务发挥各部门职能作用做好辅警工作

为充分发挥保安辅警作用，使保安作为有效载体，真正纳入社会治安防控体系建设和社区警务战略中，更好地为社会提供安保服务。今年2月份，将公司原服务中心并入技防服务中心，成立技防服务中心，开展报警平台业务。迅速完善公司安保服务功能。技防中心基础设施从2月末开始正式投入运营到现在有4个月时间，发展联网报警户30家，承接、安装、改造了大小监控工程8处。并得到了社会的认可，前景看好。

公司督察大队，在半年的督查工作中，总计行程二千多公里，全面检查公司各岗位安保执勤情况16次，突击检查4次，有针对性督查7次。并对违纪人员加强教育、给予处罚。有力地保证了队伍风貌。

公司特勤大队这半年执行大型安保勤务任务11次，现场配合公安机关处理和控制各种违法违规事件23次，组织各种应及训练和报警、出警演席演练10余次。科学合理的安排了特勤体能和军事训练科目，使特勤队员体能和机动、处置能力有了大幅度提升，处理队员违规、违纪、事件14起，在执勤中得到表扬和嘉奖的队员10人次。另外，在配合公司联网报警中心24小时特勤联网报警出警任务中，做到了出警及时，保障有力，客户目前无一例因出警原因引起投诉。并完成配合岗勤大队对矿山进行了前期警卫、护卫任务。积极协助公安机关维护社会治安稳定，加强了公司对社会方面治安防范力度，积极创造了社会效益。

五、调整领导班子有效推进企业管理

唯有强班子，才有凝聚力、执行力和创造力。201x年5月，为适应新形势下保安市场经营战略发展需要，为了进一步完善管理模式和体系，保障公司各项工作的顺利开展。威远公司新任命原公司副总经理+++担任公司总经理，代表企业实施全面管理。并对中层管理部门和负责人进行了调整，提高公司管理人员驾驭队伍的水平。使得各职能部门，分工明晰、合理、责任也较之以前更为明确。

公司新的领导班子成立后，针对公司现状，对原有的规章制度进行汇总，对不合理的规章制度进行了修订，增加了督查奖惩制度的详实内容，增加了大量实践性强操作方便的规定。总经理以科学发展观为指导，根据“抓管理、抓安全、抓效果、分清责任”的整体工作思路，强化队伍管理，加强队伍建设，对岗勤大队的管理适时进行适应性战略性举措，推出了岗勤大队层层签订岗位责任状，强化公司管理，层层抓落实，调动全员的工作积极、创造性，强化全员的责任感、使命感、紧迫感，提高全员的工作效率和服务质量，促进公司又快又好的发展，提高队员素质，做好市场服务。增强公司凝聚力和战斗力，提升品牌和市场竞争力，有效推进企业的发展之路。同时提出开源节流，积极开拓业务。节约成本，提高保安派驻服务费用和派驻人数。制定了相应的制度和规定，同时在全公司开展“厉行节约、反对浪费”活动，把反对铺张浪费，树立勤俭持“家”的思想、树立艰苦奋斗、勤俭节约的良好风气，作为打造企业先进文化的一项最朴实的内容。员工们工作的积极性、责任感和凝聚力得到了明显增强。

六、以人为本增强公司凝聚力

今年4月，公司编制、印刷、发放到人手一册《企业员工管制制度》既(企业淘汰机制)，公司通过建立科学的、比较完善的合法的理性的企业淘汰机制作为评估体系和程序，在符合劳动合同法规定的前提下采用淘汰制来规范企业管理，以促进员工具有危机意识、竞争意识、纠正工作的偏差，提高自身素质，不断提高执行能力，挖掘员工的潜能和干事创业的激情，从而最大限度地实现自身的价值，不断推进企业健康快速发展。

公司坚持以人为本的管理理念，向全体保安员下发《保安员工资标准意见建议调查表》、《保安员工资标准与企业发展建议调查表》，充分解读员工的建议。根据对员工“调查表”意见的梳理和分析。决定充分尊重员工的意愿，采纳员工的合理化建议，今年对员工工资待遇进行两次上调，合理地确定工资标准。工资普调按照高于国内同行业工资水平，并适度向岗勤一线保安员倾斜，调整范围之大惠及公司及所属公司每一个员工，保安员队伍整体收入水平得以大幅提高，基本满足大家的愿望，对稳定老员工，吸引新员工，稳定人力资源管理起到一定的积极的作用。

同时，公司工会积极发挥工会组织的桥梁纽带作用，组织保安员做健康体检，通过健康体检，使大家了解了自己的身体状况，及早发现疾病和预防疾病，对于稳定员工队伍起到了很好的作用，并进一步增强了员工对公司的归属感和幸福感。切实关心员工在学习生活和工作上的实际困难，深入基层、走访看望家庭困难的保安员家属，同时还积极扶持社会弱势群体，看望慰问困难百姓。

为深入贯彻《保安服务管理条例》，公司于今年四月成立了武装部暨组建应急分队，五月成立了威远公司党支部，在党支部的领导下，公司在全体保安员中积极开展保安员基础知识竞赛活动，引导和帮助广大员工深入学习保安员基础知识，改善保安员综合素质，强化保安教育、管理、培训工作，加大企业文化宣传贯彻力度，进一步激发企业员工爱岗敬业热情和工作积极性，为公司规范化建设奠定良好的理论基础。为适应现代社会知识快速更新和企业发展的需要，引导员工开拓进取，不断提高自身素质和岗位竞争力，掀起一个“人人讲学习，处处遵规范、事事保安全”的高潮，促使每一名员工，立足岗位，学好本领，并形成一种团结合作、积极进取、甘于奉献、乐于助人的企业精神，达到“创建学习型组织、争做知识型保安员”的要求，营造一种只争朝夕、不进则退的学习氛围，同时，检验保安员一年来在知识、技能和水平等方面进步的情况，鞭策员工不断学习和进步。

公司坚持以人为本的管理理念，有效地激励员工、调动员工积极性、为打造“平安建平、文明城市”更好地做出贡献，半年来，公司收客户单位表扬信9封、锦旗三面，协助公安部门抓获违法犯罪嫌疑人3人，调解各类纠纷20起，防止灾害事故2起。有效遏制重大恶性事件2起。无事故、无伤亡和重大刑事案件发生，保证了客户单位工作稳定和谐的生产经营秩序，有力的维护了社会的稳定。保安员恪尽职守，积极工作，以优质服务，良好的形象认真履行保安职责，在平凡的保安岗位做出了积极贡献，涌现出一批值得表扬和称赞的事例。受到了客户单位的高度评价和赞誉，为构建和谐社会，平安城市奠定基础，为当地公安部门发生警情，出警减轻负担，实现科技强警，加快电子化、信息化建设步伐，使我们这支队伍在社会治安防控体系建设和社区警务战略中充分地发挥辅警作用。

半年来，公司虽然取得了一些成绩，但目前公司还有许多地方存在不足。如队伍管理仍然出现一些松懈现象，公司规章制度仍有待完善的地方，招聘人员和队伍稳定方面还需进一步下功夫，在以后的工作中积极探索和寻求最佳的解决途径。

路通总公司的日常工作，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。

**公司半年总结报告篇四**

共性问题：综采区队各工种分工不明确;综采区队个别工种技术力量不足，个别管理人员组织能力及现场处理问题的应变能力欠缺;综采区队工分考核办法未根据职工现场实际工作贡献而制定;综采区队各项管理制度基本不存在;个别综采区队普遍本着设备出现问题后再处理，这样容易造成设备损坏;综采区队班组建设管理执行力度不大;地面综采库房管理松懈，材料计划审阅不专业;大部分煤矿综采工作面现场工程质量较差;各煤矿无综采区队材料、配件使用考核办法。

二、针对苏村煤矿综采队伍建设培训步骤：

第一步：综采各技术工种、管理人员授课培训第二步：综采设备自行修理人员专业素质提升培训第三步：完善各种综采管理制度及考核办法并配合执行第四步：现场综采技术“手把手”指导(重点)。

第五步：突发设备故障、顶板、透水等问题，教授应急处理方案。

第六步：指导综采库房规范化管理。

第七步：现场工程质量、精益化管理推进。

三、针对苏村煤矿综采队伍建设现阶段取得成果：

1、指导综采区队的人员配置，执行了各工种明确分工;

2、理论培训综采区队各管理、技术人员的专业素质;

3、帮助综采区队建立健全工分考核办法，提高工人的积极性;

4、配合综采区队建立健全各项管理制度;

5、配合综采区队建立健全检修计划、班检、日检、旬检等项目，降低设备影响;

6、加强综采区队班组建设管理执行力度;

7、加强苏村煤矿地面综采库房管理;

8、提高综采工作面现场工程质量，10313工作面8个月未正常生产，经过我们综采队伍讲师团培训、指导，现每天3000t左右，逐步走向正常生产轨道。原工作面出水量大约40m3/h，已经基本杜绝;煤机频频出现故障，导向滑靴已经掰断5件，我们现场指导并传授修补技巧，现已经修补好3台，为矿节约材料费用约10万元。液压支架拉不动现象比较频繁，工作面液压支架跑、冒、滴、漏现象太多，4台液压支架尾梁支撑轴被压断，严重制约生产。我们现场“手把手”指导，现已经处理完好。

9、建立健全综采队的各种考核办法并配合执行。

10、推进苏村煤矿综采区队的精益化管理。

四、下半年工作计划

1、加大对华润联盛其他综采矿井各综采技术工种、管理人员培训力度;

2、加大对综采设备自行修理人员专业素质提升培训力度;

3、对新制定各种综采管理制度及考核办法监督现场执行;

4、继续现场综采技术“手把手”指导(重点);

5、对突发设备故障、顶板、透水等问题，教授应急处理方案;

6、加大对综采库房规范化管理力度;

**公司半年总结报告篇五**

：公司党支部在上级党组织的领导下，认真贯彻党的xx大精神，积极实践“三个代表”，坚持“抓教育、强素质，抓党建、促供水”的原则，坚持以科技兴企为己任，切实加强党的建设，全力推进安全优质供水，使党组织的凝聚力和战斗力进一步增强，党员干部职工的作风有了明显转变，有力地促进了企业两个文明建设的发展。201x年，被区委区政府评为文明单位，党支部连续两年被区直工委和局评为“先进基层党支部”。

一、抓好班子自身建设，当好企业的“火车头”。

党支部始终把抓好自身建设放在首位，使党员队伍成为企业改革的先锋队。支委一班人认真学习党的xx大精神和“三个代表”重要思想，提高了班子成员的决策水平和政治业务素质。认真执行民主集中制，充分发挥集体领导作用。坚持勤政廉政，以领导成员的良好形象影响党员队伍，使党员队伍成为企业改革的先锋队，以此带动全体员工。“争先进，讲奉献”已成为公司广大干部职工的自觉行动。

组织方面，做到机构健全、队伍安定、制度落实，有计划发展新党员。我们在吸收新党员时严格质量关，吸收培养政治上合格，业务上优秀的员工入党，如今年新吸收的党员蔡仲铭、蔡伟雄两人，他们都是在各自岗位上认认真真，脚踏实地，刻苦钻研业务，做出了一定成绩，德、能、勤、绩等方面表现突出的同志。

制度建设。公司支部修订有《支委会工作责任制》、《支部书记工作责任制》、《党风廉政建设责任制》，支委会、支部大会、党小组会的学习活动制度等。同时还有支委会与经理会的联席会议制度、党政班子民主生活会制度以及厂务公开制度等。

二、狠抓思想政治教育，提高全员素质

为建设一支作风正、业务精的职工队伍，公司党支部着力抓好队伍的素质建设。一方面，针对去年公司发生的职工违法违纪事例，以法纪教育为重点，用身边事教育身边人。坚持“警钟长鸣，教育优先，主动出击，防范在前”的原则，从源头抓起，从思想上解决问题，有计划、有步骤、分层次抓好全体干部职工的思想教育。并开展经常性的职业道德教育、法制教育和廉政教育，倡导遵纪守法、爱岗敬业精神。举办形式多样的学习教育活动，如开展“加强教育、强化监管”主题教育活动等。另一方面，开展岗位培训及岗位技能比武，提高职工的业务技能。支部鼓励广大职工学技术、练本领，不断提高技术水平，增强企业凝聚力。结合各部门的工作特点，开展一系列丰富多彩的竞赛活动，如供水总厂开展以“夯实基础，提高素质”为主题的班组创先活动以及开展以献计献策为载体的“主体使用、局部改造、逐步完善”的设施、设备技术改造升级为主题的竞赛活动。又如技术科组织员工参加省水协举办的化验员培训班，提高水质检测能力。

三、抓好文明服务，树立公司新形象

供水工作是服务性很强的行业，能否求得企业较好的经济效益和社会效益，必须突出在服务上下工夫。今年，公司广大党员和干部职工在学习xx大精神和“三个代表”重要思想中，带着如何搞好供水服务工作问题，理论联系实际，用实际行动实践“三个代表”。

一是兑现服务承诺，近年来，公司对外服务窗口，如报装、安装、维修、抄表、收费等，都制订出具体的服务承诺制度和措施，对这些承诺，我们严格管理，认真实施，并时刻接受社会监督。

二是改变服务作风。每年，我们都召开了供水服务工作座谈会，虚心听取供水义务监督员和社会各方意见，针对一些职工存在的作风不正、服务不周的问题，以及个别有刁难用户的倾向进行了严肃的整顿，有效地改变了服务作风不正问题。一是纠正了“以水谋私”、“吃、拿、卡、要”的行业不良风气;二是改变了“脸难看，话难说”作风，如一些服务人员对用户的提问表示不耐烦的态度;三是转变了对工作不甚负责，马虎应付的态度，如个别抄表员抄表不准确等。

三是办实事，做奉献。我们通过学习“三个代表”，为群众办好事办实事，服务意识不断提高，主要做了几件事连续几年为驻澄演习部队安装供水管道，使广大官兵饮上清洁自来水，此项投入资金约x元。今年党支部还组织党员到上华镇太蛟村，慰问困难党员和困难户，为他们送去慰问金及慰问品等。在预防“禽流感”时期，党支部带领全体党员积极投身防“禽流感”工作，在开展的防治“禽流感”活动中，领导带头，全体党员干部对饮水保护区进行严密监控，增大巡视范围，同时加强净水管理，确保市民饮用水安全。

四、加强对工青妇的领导和指导，发挥群众组织的“桥梁纽带”作用

1、工会工作。今年公司工会在上级工会和党支部的领导下，继续深化职工之家建设，为公司发展凝心聚力。几年来，始终抓了四个结合：(1)建家同班组建设相结合;(2)新观念、新情况同单位实际相结合;(3)改善工作环境同文明生产相结合;(4)典型引路同个别指导相结合，有力地促进了建家工作的全面开展。结合“五一”节纪念活动，开展军事射击比赛、组织职工外出学习参观，开阔视野，充实内涵，使干部职工的积极性、创造性得到了调动。今年来，工会通过民主参与，向公司提出了很多宝贵的意见，多数已被公司采纳。组织职工进行身体健康检查，并举办健康知识讲座，针对体检情况，为部分职工注射乙肝疫苗，提高防病抗病能力，受到广大职工的欢迎。

2、共青团工作。今年团支部在党支部的领导下，紧密围绕公司的中心任务开展工作，发挥团员的模范作用，根据青年特点，生动活泼、扎实有效地开展活动。今年结合纪念五四运动八十五周年，举办网上爱国主义知识竞赛以及组织团员进行联谊活动等。继续在班组中开展创“青年文明号”活动。同时还结合区“创卫”工作，配合行政部门组织青年团员参加创卫义务劳动，受到公司的表扬。

3、妇女工作。公司历来把妇女工作做为精神文明建设的一项重要内容来抓，妇委会经常组织女工开展适合自身特点的活动，结合“三八节”、“母亲节”开展纪念活动，发挥妇女“半边天”的作用，举办供水知识有奖问答和妇女卫生讲座，发动广大妇女献爱心助残活动，同时妇委会还配合公司做好计划生育工作，组织完成每季度育龄对象的查环查孕任务。收费大厅在去年被省妇联授予“巾帼文明示范岗”的基础上，继续深入开展“诚信优质为用户，团结拼搏创一流”活动，把“诚信优质”作为规范服务的灵魂，着重强调知与行的一致性，促进企业的物质文明和精神文明建设再上新台阶。

4、配合公司抓好安全和防“禽流感”工作。坚持“安全第一、预防为主”的方针，结合供水安全生产管理的实际，制订了《公司年度安全生产工作意见》等安全生产工作制度，推动各项安全生产责任制的落实，做到安全优质高效供水。针对全国各地安全事故、水质污染、投毒、爆炸事件频繁发生的严峻形势，及时制订相应的岗位责任制和安全操作规程，认真落实《安全生产防范措施》、《安全保卫值班制度》并切实做好防范工作，在二厂各车间及围墙安装闭路监控和一厂围墙及取水头部安装了红外线报警和闭路监控系统。加强水源保护，防止水源污染。定期组织对水源保护区进行巡查，对保护区内河道堤段的垃圾、灌木、杂物进行清理;对二座水厂的取水头部进行全面检修、加固，并加装了防油污隔离带，在水源一级保护区范围内堤段架设铁丝网，有效地加强了水源的保护力度。针对防治“禽流感”的严峻形势，公司及早采取防范措施：第一，加强组织领导和宣传，使防范的各项措施人人知道，层层落实。第二，严格巡检制度，加强水质监测。对原水、出厂水、管网水增加巡检、监测频率，确保出厂水、管网水达到国家饮用水标准。第三，关心和了解职工的健康状况，不断解决工作场所和职工食堂的消毒通风、卫生问题。第四通过防突出事件逐步建立供水企业的突发事件应急机制。此外在节日期间，注意做好水厂安全保卫工作，严禁一切外来人员进入水厂。

一年来，公司党支部虽然做了大量的工作，并取得一定成绩，但还存在不少问题，主要表现在：

1、职工素质有待提高，

2、对企业改革认识滞后，

3、责任制度还不够健全，出现违法违纪事件，反映了支部的教育工作不过硬、不到位。

今后工作打算

1、继续加强党支部的建设，探索新形势下党建工作新路子，

2、把提高职工的素质作为今年教育工作的重点

**公司半年总结报告篇六**

本学期教务处在新一届校委会的正确领导下，紧紧围绕泉州理工中专年度工作要点，坚持以教学工作为中心，以全面提高教育质量和办学效益为主线，以建设高素质师资队伍为根本，以重实际，抓实事，求实效为教学工作的基本原则，加强教学常规管理，认真落实课程计划，抓好教学监控，大面积提高教学质量。

一、主要成绩

(一)高考再创佳绩

1、对口350人参考,52人过本科线,过线率高达15%以上,是全省过线率的2、14倍，高居全市第一。普通高考120人参考,过二本线2人,本科线以上14人。

(二)各项活动获丰收

以我校为主全县中职教师优质课比赛，19位教师分获一、二、三等奖;音乐教师王真参加全县普通话比赛获一等奖且代表泉州参加全市比赛;2.一年来学生在县级以上活动中表现精彩;校代表队参加市青少年篮球赛获第二名;茶叶节汇演我校的《茶歌联唱》获一等奖;茶叶节茶道礼仪队得到县长、书记的高度赞扬;感动泉州十大人物颁奖晚会上我校表演的两个节目成为亮点;泉州理工中专校园开放日文艺晚会轰动全县;对口二参加全国计算机等级考，过关率全市第一。

二、主要作法

(一)加强学习，树立新的理念。

3、通过组织相关教师学习新的《课程标准》，形成了“实施新课程的成败在教师，教师的要务在于更新教学观念”的共识。树立学生主体观，贯彻民主教学思想，构建一种民主和谐的师生关系，尊重学生人格，尊重学生观点，承认学生个性差异，相信学生都存在发展潜能。树立学生发展观，将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿，使学生获取知识，掌握知识和技能的过程，成为学生丰富情感，完善自我，学会合作，学会做人的过程。

4、加强校本教研，提高教师素质。期初教务处对教师明确提出“四个一”的工作要求：尊重关心每一个学生，认真上好每一节课，热情接待每一位家长，努力做好每一件工作，全方位提高自身素质。

各年级以备课组为单位，集体备课组织教研。语文科重视读的质和量，加大训练面，鼓励创新，加强积累;数学科突出能力的培养，掌握数学思想和方法，获得数学活动经验;外语科突出情境教学，提高学生“听、说、读、写”能力;理科加强实验教学，训练学生动手操作能力;体音美提倡趣味教学，加强学习娱乐性、参与性。全面提高教学质量。

(二)加强教学常规管理，重实效。

1、坚持以学生为主体，教师为主导，训练为主线的教学模式，要求教师根据学科的性质和教材的特点，学生的年龄特点及班级的层次情况，选择恰当的教学方法，培养学生的逻辑思维能力、语言表达能力，动手操作能力及自学能力。

2、深入钻研教材，掌握教材体系及其内在联系，抓住主线，明确重难点，搞清疑点，把握关键。要求教师每课教案要做到“五有”：有明确的教学目的;有具体的教学内容;有连贯而清晰的教学步骤;有启发学生积极思维的教法;有合适精当的练习，并提倡写教后记。每期两次教案作业检查，评出a、b、c。

3、开学初教务处精细制定了各年级各学科的教学计划，科学确定各年级月考时间，其中期中、期末试卷跨年级命题，实行教、考分离，既体现了公平性。各次考试教务处都精心制定考试方案及相关材料，做到方案落实、责任落实，加强监考过程管理，整顿考纪、考风，考试过程中人为失误逐次减少。每次考试试卷统一批改，流水作业，以保证考试成绩真实可靠，成绩统计迅速，各项数据反馈及时，分析会开得具有针对性。

4、严格考勤，坐班签到，上课实行学生干部记载教务处查岗双重考核，一周一公布，期末通报。

5、科学完善并制定期末教学质量奖励方案。该奖励方案打破“吃大锅饭”的平均思想，最大限度地激励老师们为提高教学质量而奋力拼搏。

(三)开展教学比武，提高课堂教学效率。

教学比武为广大教师，特别是中青年教师提供了一个展示教学技能技巧的舞台，他们互相学习切磋，更新观念，转变思想，推动我校教学工作健康发展。

1、本学期期中考试前，教务处开展了听课、评课活动月活动，制订了详细的活动方案，教务处组织了所有老师的145节公开课，从中评选出19节优质课参加全校比赛，最终排定第一、二、三等奖，在这些活动中，各主讲教师精心设计教案，认真讲解，力求使公开课讲出水平，讲出特色，在评课活动中，老师们积极发言，各抒已见，相互学习，气氛十分活跃。

(四)全力抓好高三各项工作，为学校可持续性发展做贡献。

本届高三是历年来学生基础最差的，而县教育局和学校领导下达的高考任务又比较艰巨，教务处带领高三教师克难奋进，开拓创新，硬是让这块不毛之地，生长出了一大片绿洲。

1、精心安排高三教师队伍

本届高三按照有利于调动教师的积极性，有利于学生，有利于高考的原则，挑选老中青教师担任高三教学工作，取得了较好的效果。

2、制订科学严谨的高三教学和复习方案

高三上学期各备课组就制定了教学和复习方案，力求做到科学实效，下学期又订有复习方案，把每一节课，每一个知识点，每一个学生的情况都写进了方案。老年教师查方强、石宏奎、肖绪志等起到了很好的带头作用。

4、组织教师参加各种备考会，信息发布会

本学期我校高三教师分别参加了黄冈市普通高考九科备考会，全省中职高考信息发布会等，会后把各种要求不打折扣的落到实处。

5、加强与兄弟学校的联系，相互促进，共同提高

武穴理工中专是对口高考的一面旗帜，每年高考过本科线都在90人以上，而罗田理工中专一直在追，这些都给本届高考带来了相当大的压力。针对这些情况，我处端正了态度，注意向兄弟学校学习。一年来，我们与武穴、罗田、浠水等学校进行了三次大的联合考试，从中每一次考试中都找出来了成绩与不足，尤其是把问题及时纠正过来。今年高考武穴仅70人，罗田只有40人过本科线，各项指标都不及我校。

6、认真组织高三学生高考报考和考后志愿填报工作

今年我校共有471名学生参加高考，350名中职学生和121名普高学生，报考和填报志愿都做到了零失误，受到考试局领导的好评。

7、认真组织学生参加高考，实现高考各项组织工作零失误。

今年高考工作异常顺利，考前召开考风考纪教育视屏会校长亲自主讲，送考周到细致，考风考纪零差错，领导、学生和家长都满意。

一年来高三教师中涌现出一大批责任心强，工作成绩突出的好典型，段磊老师班上学生达到了86个，一个女同志，视力又不好，学生不仅没有流失，一直在增加，报考后还有学生转到该班;杨明，郑勇，肖爱武三个班高考成绩很突出，还有一大批任课教师这里就不一一列举了。

三、未来工作展望。

我校现阶段正处于发展的绝佳时机，也是学校经济的最困难时期。因此，学校教学工作要一如既往地保持积极向上、奋勇当先的精神，保持旺盛的精力和勇夺佳绩的必胜信心，精心策划全校教学计划，落实各阶段工作，及时改进发现的问题，提高管理效能，为实现新目标而不懈努力。

1、加强教学质量的管理力度，进一步转变教师的教育观念，特别是少数教师的教育观念。

2、针对部分班主任工作缺乏活力，主动性和积极性不够，有必要进行调整和充实。

3、积极联系兄弟学校联考，横向比较了解自身不足，采取针对性措施以期做得更好。

4、针对毕业班当前的实际情况，应采取一些行之有效的特别措施，如分别召开优生会议、差生会议、科任教师会议，部分学生的弱科分配到人专项辅导等，全面提升毕业班成绩。

5、转变差生是我校今后一个时期的工作重点，也是难点。教务处要带领全体教师，把转差工作落实到实处，争取我校更好的口碑。

四、存在的问题

1、个别教师缺少敬业精神，仍有上课迟到现象。

2、尖子生、后进生的培养还有待加强。

3、个别班课堂常规还不是很理想。

泉州理工中专教务处20--年7月2日

**公司半年总结报告篇七**

公司是指一般以盈利为目的，从事商业经营活动或某些目的而成立的组织，通常又称为企业或实业。今天本站小编给大家整理了公司下

半年工作总结

，希望对大家有所帮助。

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：

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，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。

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。

总公司的日常工作，在x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。

20nn年公司创建江西省电力公司一流县级供电企业的考核年，是公司改革与发展的关键性一年，本部门坚持公司“三抓一创”工作思路，紧紧围绕同业对标创一流主线，紧扣实现公司经营扭亏为盈，实现同业对标工作排名前三位的目标，扎实工作，确保了电网安全稳定运行。为更好开展下半年工作，现将上半年工作总结汇报如下：

一、科学谋划，加强管理，认真做好电网建设改造工作。

一是科学谋划，精心安排，做好工程项目立项设计工作。三月份组织各生产单位对电网现状进行了仔细梳理，分析薄弱环节，各自拟订了改造项目计划，我部从全局出发，通盘考虑，认真分析高中低压电网现状，结合《公司电网建设规划》，分期分批确定了电网建设改造项目，先后完成了第三期第一批县城网改造工程项目初步设计工作，第二批县城网改造工程立项工作。编制了《农村电网完善工程可行性研究报告》，制订了农村户户通工程实施方案。

做到实施一批项目，筹备一批项目，规划一批项目。共完成了资金规模496万元的工程初步设计，资金规模213万元的工程立项，资金规模3100万元的农村电网完善工程工程可研报告。

二是求真务实，追求质量，加强工程管理。从工程设计抓起，认真审查了35kv八都变、白水变改造工程设计。对10kv及以下工程先由运行单位进行现场设计，避免闭门造车，规避施工单位追求工程量随意放样的现象。加强了物资采购管理，严格招标采购程序，严把技术协议关，严把物资入库验收关。

由生技、安教、审计、物质公司、修试公司、纪检专职等机关部门人员成立验收小组，对照国家有关规定及订货协议，对入库设备进行相关项目的检验，形成验收报告，做到没有验收报告不付款。

加强了工程验收管理，建立了运行单位验收，公司部门抽验的验收管理模式，做到验收单位不签字不结算。加强了工程结算管理，做到完成一项结算一项。施工队必须按时提交工程量、材料清单、施工记录、图纸给结算组，结算后，交审计部门现场核对审计。

二、生产技术管理进一步规范，电网运行稳定。

一是进一步强化了设备线路整治力度。线路运行状况逐步好转，结合春季安全大检查整改工作，上半年共消缺35kv线路设备缺陷 处，10kv及以下线路设备缺陷 处，完成了35kv枫江线城北新区改线工作，35kv白水变预试和防腐工作，完成了35kv八都变预试工作，更换了35kv电流互感器 组，开展了线路拉线整治工作。消除了35kv对地距离不足缺陷 起，继续开展了线路清障工作，多数供电所线路10kv通道状况好转。启动了台区接地电阻改造工作。

二是坚持了电网运行分析制度，公司每月定期进行了电网运行分析，以电网故障跳闸率分析入手，找出薄弱环节，制订整改措施。三是继续加强“捆绑式”停电管理，每月初制订停电检修计划安排，严格停电审批制度，尽可能将业扩工程、各单位消缺工作捆绑一起。四是结合同业对标创一流工作，规范生产技术基础资料管理。

三、积极配合，通力协作，扎实开展同业对标工作。

配合企管部，根据公司单位机构的调整，重新修订了所站生产运行管理基础台帐、记录目录，建立了对标体系。变电、线路专职配合企管部每月对供电所、变电站指导检查评比，认真分析各指标变化情况，分析差距，制订提高措施。

四、提前谋划，精心组织，做好迎峰度夏电网稳定运行工作。

成立迎峰度夏工作组织机构，下发了《关于做好迎峰度夏工作的通知》，制订

应急预案

，组成了抢修队伍。现正组织实施迎峰度夏保电工程。

五、注重新技术、新设备应用，提高电网设备技术含量。

在设备选型时，严禁选用技术落后产品，大胆使用先进的新设备。针对县城网台区配电箱安全隐患多、台区负荷难监测的现状，结合农改工程，引进了集过流、漏电等保护功能的智能负荷开关，引进了台区配电自动化监测装置，引进了台区无功自动三相、分相共补技术。

该项改造工程既提高了设备、人身安全系数，又将为台区降损起到直接和间接的作用，效果将十分明显。另外，根据农村线路无功负荷需求量变化较大的特点，防止无功欠补和过补，以及无功手工投退工作繁琐，经济效益不明显等因素，引进了10kv无功自动分组补偿装置，以上技术应用正在实施中。

存在问题：

(1)电网运行管理亟待加强。部分员工业务技能不高，责任心不强。少数供电所巡视工作不到位，配网线路瓷瓶等材料设备质量问题仍不断暴露，配网线路抗恶劣气候能力差。

(2)本部门人员业务素质和管理水平有待进一步提高，工作重心偏离，农网改造和各种统计报表工作花费不少精力，深入一线工作时间非常少。

下半年工作打算

(1)从繁杂琐事中脱离出来，充分发挥专职的职能，以深入一线检查为主，加大供电所、变电站同业对标创一流的指导力度。

(2)做好电网运行维护管理工作，加大设备整治力度，确保电网安全稳定运行。

(3)继续做好电网改造工作，全面完成第三期农改工程。

(4)扎实开展“线损管理年”活动，落实好线损管理技术措施，认真分析总结降损措施效果，使各项工作达到实效。

**公司半年总结报告篇八**

公司出纳上半年个人总结\_\_\_\_年上半年我公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在\_\_期间，仍按时到银行保险等公共场合办理业务。

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、开学期间日常工作：

与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。做好\_年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。在上半年工作中严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

**公司半年总结报告篇九**

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。

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：

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\*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。

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。

（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。

20xx上半年，xx公司深入贯彻落实xx公司年度工作会议精神，以经济效益为中心，以安全生产为保证，以创新管理为手段，牢固树立精细化的管理理念，在加强基础管理、提高经营能力、保障安全生产、创新营销方式等方面狠下功夫。

一、基本情况

（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。

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。

二、目前存在的主要困难和问题

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。

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。

三、下一步工作思路和具体措施

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。

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）夯实基础确保安全局面。

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，确保安全局面。

（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。

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：

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\*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x%。

今年上半年财务收入共计x万元，比去年同期增长x。利润x元，成本利润率x。

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。

发挥舆论宣传作用，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\*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。

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。

（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。

今年以来，我公司在上级局的正确领导下，紧紧围绕上级关于调结构、转方式的战略部署，积极开拓地质灾害评估、勘察、设计和施工业务，努力拓展水电、铁路、公路领域的软地基处理、地质灾害治理以及其他相关业务，在调整结构、转化经营方式式上迈出了一大步，获得了三台土地整理项目，签定了经营合同xx万元，取得了较好的经营效果，为公司完成年度目标，实现良好的经济效益打下了坚实的基础，为今后进一步调整结构打下了基础。

一、上半年工作回顾

一是加强制度建设，保障企业有序运行。俗话说“没有规矩不成方圆”。对于企业而言，规章制度就象国家的法律法规一样承担着神圣的使命，制度是规范企业行为和员工行为的准则，制度建设是企业有序运行的保障。我们在完善制度上进行了探索，针对规章制度在运行中存在的问题，不断修订完善，使制度办法实用、管用，已经建立起了一整套适合自身发展的规章制度。通过宣传教育，使各项规章制度深入人心，同时将制度建设与企业文化建设相结合，不断提高全员的整体素质，形成自觉遵纪守法的文化氛围。领导干部身先士卒，以身作则，做自觉执行制度的模范，维护了制度的严肃性，使这些制度在企业运行过程中发挥了应有的作用。

二是合理调整布局，完善内部管理。年初，公司干部职工认真贯彻局及队的会议精神，通过宣传教育提高了全员做好本职工作，完成目标任务的自觉性，针对各项工作制订出明确的工作标准，建立了完善的责任制，使每个责任落实到人，做到事事有人负责。制定了精细的考核机制，做到量化考核到位使各项工作落到实处。三是转变经营方式，加快项目建设。今年大队给我们公司下达的任务是年收入5000万元，实现利润280万元。为完成这一任务，我们按照调结构、转方式的战略部署，我们抛弃计划经济的管理模式，坚持以传统产业为基础，认真做好岩土工程勘察设计、地质灾害评估、勘察设计及基础施工工作。认真做好应急勘察项目，（2、3、4、5批地灾）及非灾区项目，已通过审查。斑就井项目正进行图纸审查。08年纳黔路项目已达成口头协议，预计下个月就能完成结算。上半年，我们的主要活动地区在：眉山、雅安、绵阳、荥经、洪雅、仁寿、汶川、葳县等。我们与绵阳三台国土资源局签订了《四川省三台县建平镇土地整理项目投资合作

协议书

》，随即积极开展项目的立项申报、可研、初设、施工设计等工作，省国土资历源厅已经正式批复方该项目，目前该项目已正式进入施工招标程序。目前正在进行的投目项目（理县）正加快推进。

四是抓好投资项目的调研，搭建新的平台。我们组织人员对当前的投资环境和投资项目进行了深入调研。从经济运行的环境看，投资增长的有利因素有：一是国际经济的复苏有利于投资者建立信心，促进投资的较快增长。二是今年国家将继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策。各级政府和有关方面也都加大了投入力度，资金到位情况较好，这也将保持全年投资的较快增长。投资增长的不利因素在于：一是新开工项目减少，在建项目投资力度不够；二是新开工项目计划总投资的大幅下滑，将影响投资后劲，特别是20xx年集中开工的扩大内需项目竣工后，政府主导的国有经济投资高速增长难以长时间持续，对投资平稳增长带来不利影响；三是银行信贷资金较上年可能有所收紧，将影响下半年的投资增长幅度。针对这种情况，我们积极进行协调和沟通，一是正在和眉山东坡国土局协商进入东坡区土地整理项目、bt项目，二是正在和洪雅县委政府的沟通，参与县城的城市基础建设设施及交通项目的建设。

五是细化安全管理，构建平安企业。安全生产是确保企业平稳发展的首要问题，事关企业的生存发展，更是关系到人民生命财产安全的大事。因此，我们全面贯彻“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，在安全管理控制上做到细之又细、严之又严。公司专门成立了安全部，配备了专门的安全人员。公司领导多次下工地检查安全。我们建立完善了安全生产责任制，责任到人。加大安全生产的投入，做到人员、资金到位，安全防护设施和劳保用品齐全，创造了安全的施工环境。

二、存在的不足

一是人员素质有待提高。由于土地开发整理是涉及农业、水利、林业、建设等多行业的综合工程，工作人员还不能全面熟悉各行业技术规范，人员业务素质亟待加强。

二是精细化管理制度有待完善。在对精细化管理的认识上出现了偏差，认为制度可以涵盖企业管理的一切，有了完善的制度就万事大吉了，其实有的行为是不能用制度约束的，只能由道德规范和职业操守来约束。有的规章制度的制订出现了偏差，有些制度过于繁琐，可操作性不强，有的制度模棱两可，缺乏刚性。在制度的执行上出现了偏差，执行制度有时夹杂感情、亲情的因素，有失公平，因而执行起来就走了样。

三是质量监管的环节有待加强。在实际操作中，个别的工程，尤其是在工程的收尾阶段，监管的环节有些放松，有的甚至影响了工程质量，因此，还需进一步加强监管，确保工程质量，完全达到设计标准。

三、下半年工作思路

一是认真贯彻局的精神，强化管理，进一步解放思想，转变观念。解放思想，转变观念，是贯彻落实科学发展观的需要，也是贯彻落实局会议精神的需要。面对局下达的经营任务，最根本的就是要进一步解放思想、转变观念，使管理理念、管理手段、管理方式适应发展的需要。为此，要调整经营思路、经营方向、经营方式和经营策略，进一步推动以项目管理为中心的体制机制创新。企业的组织机构和管理体制、劳动人事分配制度、生产要素资源的使用，都必须与项目管理的改革相适应。要进一步推动以加强成本管理为中心的管理创新。作为市场主体的企业，追求利润化是市场规律。从我们自身考虑，在发展的新高度、新起点上如何充分实现规模效益，成为我们面临的一个重大课题。因此，要把成本管理与控制，提高经济效益作为管理创新的着力点，坚持以市场为导向，进一步加强以成本控制为中心的“精细化”管理，努力降低管理成本。要建立健全项目责任成本管理体系，落实全员风险承包责任制，实行项目完全成本核算，充分挖掘项目管理潜力。通过这些措施，切实加强企业管理，提高企业的发展质量。

二是进一步完善激励约束机制，明确责任，落实到人，完善考核办法。要制定目标考核评比制度，将各项指标分别进行统计，将考核与日常工作相结合，加大考核力度，使岗位员工变压力为动力。在实施过程中，要将生产成本、质量和技术指标等目标层层分解到责任人，并将质量、安全等环节全部纳入考核，对指标完成优秀的给予奖励，完成后进者给予惩罚。通过奖勤罚懒，建立长效机制，实现由随意化管理向规范化、制度化管理的转变，让勤勤恳恳为企业做出贡献、创造效益的不断得到更多的实惠。

三是依托平台，进一步开发新项目。项目是投资的根本，也是投资的基础。依托局搭建的平台和我们已开展的土地项目，继续寻找在资本运作、土地整理等方面的新的项目。要组织力量深入开展调查研究，抓住工作中的重点、难点问题，找准症结，提出对策，攻坚克难。要拓宽视野，创新思路，把握工作的特点和规律，不断创新工作思路和工作方法，进一步加大项目库的储备力度，实现企业的可持续发展。

四是继续加强土地开发整理项目的监管工作。重点加强工程质量、资金使用等主要环节的监管，确保资金得到有效利用，工程质量达标。

**公司半年总结报告篇十**

\_\_年上半年我公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在\_\_\_\_期间，仍按时到银行保险等公共场合办理业务，在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、开业期间日常工作：

1、 与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。

2、 清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3、 核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、 做好\_\_年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

1、 迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、 为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3 按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

在上半年工作中

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

质量技术监督系统治理商业贿赂个人自查情况

根据局里的统一安排和部署，在前一阶段深入学习基础上，我对自己参加工作以来的情况尤其是廉洁自津方面进行了全面的、认真剖析，总的感到，自己能够时刻牢记党的宗旨，保持和发扬党的光荣传统和优良作风，积极投身到我国的经济建设中去，学习新知识，适应新环境，尽自己最大的努力，为党和人民发挥自己的光和热。但我们的工作接触面广，人系关系复杂，遇到的诱惑多，如果自己放松了警惕，不注意学习，不加强世界观的改造，时刻都会有一失足成千古恨的危险。因此，我感到，党中央、国务院部署开展这次治理商业贿赂专项工作，对全党全国来说是一项反腐倡廉的重要措施;对我个人来说，更是一次严明政治纪律，加强道德修养和自我约束的教育机会。现就个人的几点认识和自查情况汇报如下：

一、提高认识，正确对待这次治理商业贿赂专项工作。认真学习党中央、国务院以及各级党委、政府关于开展治理商业贿赂专项工作的有关指示和文件，吃透精神，严格按照上级的统一部署和要求，认真对照检查，坚决克服与己无关的思想。深刻认识商业贿赂在市场经济环境中，在我国经济生活中，无处不在，在有些领域已达到很严重的程度，它几乎存在于每个行业，泛滥于市场的各个角落，甚至成了很多领域做生意的“潜规则”，严重破坏了公平竞争的社会主义市场经济秩序，由此而派生出大量的官员腐败案件，也严重影响了政府廉洁性和公信力。所以，不论是从经济方面，还是从政治方面考虑，都必须对商业贿赂进行严厉打击。作为一名政府的工作人员，一定要有清醒的认识，正确对待这次治理商业贿赂专项工作，认真查找自身存在的问题，自觉接受组织和同志们的监督、教育和帮助，使自己不犯或少犯错误。

二、自查自纠，认真查找存在的问题及易出问题的环节和苗头。反思自己\_\_年来的工作，在行政执法过程中，没有利用手中权力和执法资源接受或索取贿赂;没有利用手中的权力和影响力参与或干预企事业单位或相对人的经营活动，谋取非法利益;没有滥用行政权力支持企业垄断市场和不正当竞争，从中获得或收取回扣;没有利用给相对人通风报信或私下指点出主意而谋取私利。但容易出问题的苗头或环节还是存在的，比如，有时候有的相对人托关系找到自己的朋友或老领导为之说情等。一旦把握不好就容易出现问题。

三、加强学习，树立良好的自身形象。质量技术监督工作，工作面宽，责任重大，面临的诱惑多，没有良好的政治素质和坚定的理想信念，很难胜任本职工作，也很容易出现问题。因此，在今后的工作中，一定要加强学习，坚定理想信念，以孔繁森、任长霞、郑培民等英雄模范人物为榜样，树立正确的人生观、价值观、权力观，深刻吸取一些反面典型的教训，充分认清商业贿赂的严重性和危害性，正确行使法律法规赋予的权力，忠于职守，诚信服务，严守法纪，廉洁从业，为创造良好的、公平的社会主义市场经济秩序作出自己应有的贡献。

**公司半年总结报告篇十一**

大家好!在过去的一年里，我们vip营销管理室的所有工作人员都秉着优质服务的原则，切实开展每一项工作，并且工作人员之间相互团结、相互帮助，经过大家的共同努力，圆满完成了公司领导交办的各项工作任务。作为vip工作室的一员，我也贡献了自己的一份绵薄之力。现我将个人20\_\_年的工作总结如下。

一、在安全意识方面

作为vip营销室的副主任，我十分注重员工们的安全知识和安全意识培养。当然，要让员工们形成安全意识不仅是对他们进行培训就能满足的。我相信任何事情都应该从自身做起，只要自己重视安全，有强烈的安全意识，那么自然对员工就会形成积极的影响。因此，在日常工作中，我自身就形成了良好的安全意识和具备一定的安全知识基础，在无形之中对员工形成了积极影响，提升员工们的安全意识，也为公司的汽车美容项目提供基础安全保障。在汽车美容项目的施工过程中，我也会对参与的工作人员严格要求，巡查过程中一旦发现问题就会及时采取解决措施，避免问题给施工的进度或是质量造成影响。同时，我也很重视跟参与施工各个单位的交流、沟通工作。坚持做好跟各个参与单位的协调、沟通工作。这样一旦出现问题也好从多方面采取应对措施，同时，还可以实现信息共享，及时跟相关参与单位商讨合作营销方案。

二、在业务成绩方面

我们工作室的金卡、银卡贵宾停车服务业务一直都没有实质性的突破进展，还是在原地踏步。为了解决这一问题，我们vip工作室提出了解决的方案，就是今后将与洗车美容进行合作营销，加大业务的宣传力度和宣传范围，寻求更多的发展渠道，力争提升销售业绩，实现金卡、银卡贵宾停车服务业务的突破性进展。具体方案可以总结为以下几点：

1.主动积极联系相关公司负责人。积极跟相关公司的负责人沟通、交流，将我们停车场的实际情况反馈给相关公司的负责人，为我们跟相关公司商讨洗车美容的合作方案奠定基础。

2.加大力度做好宣传工作。在p4停车场车位卡的背面印制宣传资料，并进行发放。

3.切实做好接待工作。我们每一位工作人员都应该树立“客户第一，服务至上”的思想观念，不管面对什么样的客户我们都要保持微笑、坚持耐心、充满真诚。只要做到了这些，我相信就算是再顽固的客户也会被我们的真诚打动，进而信任我们、支持我们，只有获得了客户的支持和信任，我们的一切工作才能如愿进行。

虽然，在金卡、银卡贵宾停车服务业务方面没有突破性的进展，但是在其他方面还是有所成效的。今年我对员工开展了营销服务的培训。五月、六月两个月开展了充值卡的促销活动，通过活动的开展业务增长了\_%。安排了员工在停车场内发放宣传资料，以及在p4进口和桥下等地方发放宣传单。处理了\_\_充值卡异常事件，接待了\_\_人预约车位服务。我还学习了班组建设的先进工作经验，开展了班组建设工作等。另外，还修订了岗位操作手册，完成了个人办理充值卡48张。

三、工作方面存在的问题

尽管在公司领导和营销室同事的帮助下，我各方面的工作都有所进步，服务能力、业务能力等方面也都有所提升。但我觉得自己还是存在一些不足之处：1.遇事不够沉着冷静。在遇到问题的时候，有的时候不能沉着冷静地应对，容易错过处理问题的最佳时机。2.相关知识学习不够深。对营销相关的知识学习不够深刻、理解不够透彻;很多的理论知识还不能很好地运用到实际工作中去，有点理论与实践脱节的现象。3.服务意识不够坚定。有的时候会因为个人的情绪影响工作，或是面对问题多、态度不好的客户还缺乏足够的耐心为客户讲解。

四、今后工作的打算

在今后的工作中，我会继续坚持做好自己擅长的工作，针对自己不足的地方我也会努力改进。坚持做到以下几点：1.不断工作，不断学习。工作的过程也是一个学习的过程，只要是对的、好的我都会努力去学习。2.加强理论联系实践的能力。在处理工作的过程中，我会将自己所学的知识尽量都用上，不断探索、不断改进，增强自己的工作能力。3.树立“客户第一，服务至上”的思想。我会不断学习更多实用性的知识，提升自己的思想觉悟，坚定自己的服务意识，端正自己的服务态度。

总之，在以后的工作中我会更加努力，为加快汽车美容项目的竣工验收和公司的持续发展奉献我自己的一份力量。

**公司半年总结报告篇十二**

酒店按照20--年工作计划，强化食品安全和食品质量，提升服务质量，减员增效，收到了很好的效果。今年1—6月份业务收入--万余元，利润--万元。现将上半年工作总结如下：

一、积极做好疫情防控工作

继续做好新冠肺炎疫情防控工作，酒店环境、厨具用品、餐具严格落实消毒灭菌制度，对酒店职工和顾客进行体温检测、行程扫码检测工作。

进一步加强食材采购管理和索证工作，实行定点采购、确保食品安全。

二、酒店等级评审工作

1、按照酒店评审标准对酒店各岗位制度、职责、食品安全应急预案进行修订，按照条款逐条进行细化分工，完善相关资料。

2、对职工进行食品安全和消防安全知识培训，并进行了食物中毒应急演练。

三、强化安全管理

1、加强人员培训，提高职工食品安全、消防安全、生产安全意识，把安全隐患消灭的萌芽状态，牢牢把控安全生产工作不出问题。

2、为职工进行健康体检，办理健康上岗证，投资近----元为职工入了意外保险。

四、存在的主要问题：

通过对酒店等级评审细则的学习，发现酒店精细化管理做的不到位，下半年将以酒店评审工作为契机，以评促建、以评促改，切实做好酒店精细化管理工作，做到分工明确、责任到人，实行科学合理的查点表管理方式，使酒店管理工作上一个新的台阶，达到有效调动职工工作的积极性，提高服务质量，增加营业收入的目的。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn