

2023年押运公司工作报告总结 押运公司 年终总结(汇总6篇)

在当下这个社会，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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

押运公司工作报告总结 押运公司年终总结篇一

都明白，武装押运责任重于泰山。谁都知道，押运工作任务艰巨、风险极高。俗话说：“武装押运无小事。”押运人员要清楚，不能滞留在口头上，要付诸于行动。只有处处戒备、时刻警惕，把该想到的细节都想到、把该做的工作都做到，才能共同编织出一张细密、坚固、安全的押运“防护网”。

每辆运钞车，在运作过程中是一个整体，更是一个流动的“金库”。在执行押运任务时，队员要遵纪守法、规范操作。在平时，多学习一些有关押运方面的业务知识(如在运行途中遇不法分子可能实施的犯罪手段与制敌的方式方法等)提高防范和处置能力，确保押运平安无事。

作为一名押运队员，既然选择了这份职业，就应该理解它的特殊性质，服从它的特殊的管理方式——一种准军事化的管理方式。

尽管在过去那么多年的学习生涯中，积累了一定的理论基础，但是在实际工作面前，不免还是有点压力，一切都还得从零开始，一滴地重新学习。虽然这样的过程是令人不安和焦虑的，但是这种紧张的情绪在公司领导、同事的关怀、帮助和感染下很快就烟消云散了。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，每当遇到工作难题时就及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的综合能

力。在这一年中我学到了很多知识，自己也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，我相信，这是一个好的开端，再累也是有价值的。

增强责任感和大局意识，服从分工，协调配合各项工作，团结协作是做好一切工作的出发点和落脚。一年来，本人在各领导的关心、帮助下，不断查找自身存在的不足并认真加以分析总结，改进自己的工作方法，在增强服务意识和工作能力上下工夫。要成为一名优秀的武装押运员，首先做到与班子成员团结一致，心往一处想，劲往一处使，积极服从班子的分工，认真做好自己的工作。

(一)加强学习，努力提高思想政治水平和业务素质。要认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，全面准确地领会和把握其科学体系和精神实质，坚定理想信念，加强道德修养，牢固树立马克思主义世界观、人生观、价值观和正确权力观、利益观、地位观。要认真学习《党章》，进一步提高党性修养，增强遵守党章、贯彻党章、维护党章的自觉性。要认真学习全县全民创业富民兴县动员会议、全县经济工作会议及全县三个文明建设表彰新闻发布会等重要会议精神，进一步强化中心意识、大局意识、发展意识。要结合部门、行业特点和业务工作实际，抓好业务知识学习，不断提高业务素质和工作能力。

(二)完善制度，增强干部职工的纪律意识。要建立健全机关内部岗位目标责任制和考核奖惩机制，严肃纪律，奖罚分明，切实纠正机关内部制度不健全、责任不明确、监督约束不力、管理混乱、工作无章法的现象；纠正财务管理不严、通讯工具超标、车辆管理混乱的现象；纠正纪律涣散、有章不循、迟到早退、自由散漫的现象，树立正气，打击歪风，保证机关工作高效有序运转。

(三)转变工作作风，提高工作水平。要把整顿活动的落脚点定位在促进工作、加快发展上来，克服“歇年”惯性，迅速

打消“年气”，杜绝吃吃喝喝，把干部职工的思想和精力引导到抓经济、促稳定、谋发展上来。要把整顿活动转化为干事创业的动力，教育广大干部职工聚精会神搞建设，一心一意谋发展。要牢固树立和认真落实科学发展观，始终抓住发展这个第一要务，立足自身实际，定一流目标、干一流工作、创一流业绩。要不断增强创新意识，坚持用创新的精神去考虑问题，谋划思路，开展工作，努力推进全县经济社会更快地发展。

押运公司工作报告总结 押运公司年终总结篇二

1、以高度的责任感主动做好本职工作，我在做好本职工作的基础上，坚持高标准、严要求，努力掌握守押与金融方面的知识。作为湖州安邦公司工行中队的一名守押员，时刻牢记自己肩负的重任，以保护国家财产为己任，在运钞途中精力保持高度集中，做到万无一失。除了执行运钞外，还做到待命时间随叫随到，真正做到一名合格的守押员。在平时的工作中，我能够认真学习政治理论和法律知识，其次，及时掌握公司对各项工作的要求和押运英雄人物的先进事迹。另一方面，提高工作效率，减少差错事故的发生，增强自我控制能力，堵塞漏洞，防患于未然。

2、以“军事化”标准严格要求自我，我虽然并没有当过兵，但我知道一个单位，一个集体，没有一套适合的管理模式作保障是很难把工作搞好和落实好的，更谈不上什么发展，所以在这方面应首先严格要求自己。在工作中，不仅要掌握押运工作要领，熟悉相关知识，从以往的守押案例中吸取教训，从实际工作中摸索经验。在以后的工作中学习、创新。

3、统一思想，开创押运新局面。首先结合当前实际情况，详细分析目前公司的现况和存在的社会环境，认真学习上级的政策和各项规章制度，从而统一思想认识，改进了作风。押运工作是项长期的、艰巨的任务，是安邦公司向社会的服务窗口，押运服务质量的好坏，不仅关系到我们押运工作的社

会形象，而且直接影响到整个公司押运事业的对外声誉，为此，做为一名守押员从严按章办事至关重要。在长期的押运工作中，逐渐形成了爱岗敬业、做好本职工作，关心集体、维护集体荣誉，切实树立起安邦员工新形象。

4、以严谨负责的态度积极做好其它工作，作为一名守押员，我在做好本职工作的同时，还服从领导的安排，尽我所能地完成领导交办或其它临时性工作任务，根据领导的交待将各项工作部署及时分解，明确工作目标和具体任务，并及时向领导反馈办理结果；全力做好日常工作。押运工作事情繁杂，人少事多，但却丝毫不能马虎，比如接听电话等，这些工作看起来是小事，可耽误了就是大事。在2008年下半年里，我将立足本职，努力把各项工作做得更好，为我安邦公司的守押事业的发展尽自己的最大努力！

5、认清自我，找出差距，在这几个月的工作中，虽然我对工作十分认真，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高等。在今后的的工作中，我将会尽力弥补这些缺点。全面提高自身的综合素质，为我公司的发展做出自己应有的贡献。

在过去的工作时间里，既取得了一定的成绩，又有不足之处，不管怎样，在今后的的工作中，我一定克服困难，再接再厉，从而较好地起到武装护卫的作用，决心为安邦武装押运事业作出巨大贡献！

总而言之，在上半年里，公司在押运安全工作取得了一点成绩，但与领导和各部门的指导和关心是分不开的。守押工作无小事，任何一丝的麻痹大意都有可能造成不可挽回的损失，在下步的工作中，要时刻保持清醒的头脑，严格要求，针对上半年存在的.个人问题，从实际出发，从根本上解决，力争把事故消灭在萌芽状态。同时，好的方面也要继续保持。公司全体人员将继续努力，确保人员生命和财产的安全。

押运公司工作报告总结 押运公司年终总结篇三

20xx年即将过去，在xxxxxx押运公司的这一年里，本人感觉在这个大集体里，对自己的工作有了更进一步的认识。就今年的工作与学习情况本人做一个简短的总结，为了不断充实与完善自己的业务水平，也为20xx年度新的工作，奠定更高的起点与要求。继往开来，再接再厉，更创辉煌。同时也使本人在公司的蓬勃稳健的发展步伐中与公司共同进步。下面就本人在本年度的学习、工作情况以及内心想法向各位领导汇报一下，望各位领导多提宝贵意见。

（1）、认真听取

认真听取每一次培训与会议内容，从中深刻领会其中含义，正确理解中心内容。再与实际工作相结合，同时在勤务工作中也要结合领导要求，认真分析其中重要思想内容，使其达到理论与实际相衔接地理论高度。

（2）、细心记录

在每次工作会议与学习讲座的同时，认真做好各项记录工作。俗话说得好，“好记性不如烂笔头”。从而，在今后的工作中遇到以前学习到或者开会中讲到、工作中遇到过的各项问题，都可以事后总结，日后查阅。这些都可当做自己的工作经历。在以后遇到相似的各种问题时可以查阅前期的处理方式，与风险评估。但切记不可按部就班，要做到具体问题具体分析，经请示领导后，具体问题，具体处理。

（3）、认真总结

在每次工作会议与公司组织学习的同时，认真进行总结内容与精神，并结合平时工作中所遇到的问题进行认真分析，并总结其中的中心思想与操作方法，以备在今后工作遇到同样的问题而积累更多宝贵的实际经验。

（4）、严格执行

严格执行公司一切规章制度以及平时工作中公司提到的各种要求，对于这一点在本公司是非常重要的。因为，我们在勤务工作中遇到的每一个环节都与安全、纪律等问题密不可分，每一条都牵系着公司发展的各项重大因素。因此必须非常重视，所以在内心要时刻树立严格要求自己，时刻秉承高度的纪律性以及安全意识和认真负责的工作态度，这样才能把本职工作做好。

（5）、及时反馈

在公司各项会议与学习后，通过以上总结得出的思想认识与在工作中遇到的各种问题发生矛盾冲突时，要及时反馈向上级领导以寻求正确而高效的解决方案，为了把工作真真切切的落到实处而不懈努力。

（1）、纪律性

从以上学习总结当中的“严格执行”可落实在实际工作中，就是严格执行公司对与平时勤务的要求规范以及安全意识，实际运用到平时的工作当中，认真落实每一个环节的勤务任务，从时间性要求、着装要求、枪械管理要求、持枪站位要求、警戒与警惕性要求、勤务交接要求、保密要求、勤务对象要求、沟通要求、业务流程要求等都需要有严格的纪律性，只有这样，才能把勤务工作真正落到实处。

（2）、安全性

以上各项纪律性要求，都必须紧扣安全性这一个大环节上，它就像一个大的钥匙环，把我公司部要勤务工作内容贯穿到始终，每一个环节都必须在保证100%安全的性况下进行，只有这样，我们的的勤务工作开展才有实际意义，不管是开车还是枪械，不管是站位还是勤务交接，不管是工作沟通还是

日常生活，都不能忘记安全性是我公司的发展大计。

（3）、高效性

在保证以上两点的同时，高效性同样是一个必不可缺的一部分，在不论是平时学习、开会还是勤务保障，认真高效的处理事情也是工作的根本。如果背离了这点，就说明在工作与学习当中，没有用心，马马虎虎。其实他是对工作与学习的认真情况的一个最终体现，只有认真有序安排工作，才能高质量的完成勤务工作，例如：开车线路顺序、款箱的车内摆放顺序、一天的工作内容时间安排等都需要在有序、认真、安全、守纪的情况下的进行。

（4）、可执行性

2) 大雨、大雾等恶劣天气需要改换线路；

3) 同事遇到特殊情况需要临时换班换线，等以上问题都需要我们可以给出可执行性方案以争求领导参考决定；切记任何情况都不可擅自做主。

（5）、可持续性

对于以上要求的事项，在今后工作中的持续性也是一个非常重要的，在今后工作中要保持以上要求，持之以恒。不可以虎头蛇尾，敷衍了事。只有这样才能保持自己的先进带头作用和主人翁责任感。也只有每个同事都保持这样的工作作风，公司才能真正实现持续稳步的发展步伐。

以上是本人在今年工作中自己总结出来的经验与思想，本人也是把

这些深刻的溶入到我的工作与学习当中去的，时刻用工作与学习方式来要求自己。同时也把这些工作经验与同事一起交

流，从而到互帮互助的作用，在共同努力完成每日工作的同事也增进了同事之间有友谊，我希望我的同事们都能在工作中天天进步，稳健的发展下去，从而推动公司的长远发展目标而共同努力，共同奋斗。

在新的一年里即将来临之季，敬祝公司各位领导、同事、新年快乐，

事事如意！也敬祝公司在新的一年里，业绩蒸蒸日上、发展欣欣向荣！

押运公司工作报告总结 押运公司年终总结篇四

当我在毕业生人才交流会上向海程邦达国际货运代理有限公司投出我的求职简历时，我并不知道，这一份简历会把我带进一个怎样的世界，我将走上一条怎样的路。心底的自信强溢在脸上，又带着那样的迷惑，不安和好奇，参加过三次面试，见到的始终是充满干劲的脸。我获得了参加公司培训的机会。也曾有过很多故事，但命运还是让我走近了你，海程邦达，走近了你，也更让我充满了向往和渴望。

短短的五天培训，像一个小小的切口，通过它，我看到了什么是优秀，什么是爱岗敬业，什么是邦达的好员工。五天里，从海运到空运，从报关到报检，那么多优秀的主管熟练地讲着自己工作中的经验。谈到公司，谈到工作，他（她）们眼睛里闪烁着自信的光芒；谈起未来，谈起我们，他（她）们言语里尽是关照。

从1993年的仅4名员工到今天的500多人，这样传奇的创业经历，怎能不让我这样即将走出校门、踏进社会的的学生心生敬佩呢！十年啊，短短的十年，从4人到500多人，再到组织机构健全、社会口碑良好的公司，这一切就像一块磁石一样紧紧的吸引了我。

是的，就是这样，仅仅三次面试，五天的培训，就让我对你充

满了向往，邦达，你是好样的！

4月12日，星期一，我来到公司开始实习，实习部门是海运部。带着些许敬畏和几缕惊慌，我踏进了海运部的办公区域。

b 一点一滴的温暖在心田——实习指导人的关照

十四天，短短的实习时间，却让我拥有了无数位师傅的关心和关照。

首先是牛兵和肖国暄师傅。他（她）们两个工作挺认真的，在指导我实习的时候也比较有耐心。

其次是万娟娟、贾丽红和郑蕾蕾几位师傅。她们几个都很鼓励我大胆地动手操作，不要怕出错。尤其是万娟娟和郑蕾蕾，她们俩教会了我不少东西。

最后是吴梅和张家两位师傅。因为她们这条航线一直很忙，所以，我的吴梅师傅每天都要加班，她和张家两个人工作认真负责，有点工作狂的味道。在我实习期间，吴梅还给我补过课，给我系统地讲解了操作整柜时易出现的问题和解决方法等等。

总之，那些个日子，每位师傅对我都能尽心尽力地指导和帮助，都尽可能最大程度地容忍我的很多欠妥之处，一点一滴的温暖让我很感激她们。

实习期间，除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是邦达人的敬业和那种生机蓬勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

短期的实习，让我学到了不少东西，自己呢，也有一些不成熟的话想说。实话实说，“物流”算是一个比较年轻的词吧。目前，物流运输仿佛处在“战国时代”，足可以用一个“乱”字来形容。其实，打价格战、无序竞争已经使物流业成为一个微利行业了。也就是说，中国物流业发展的现状是不容乐观的。但是，要想长久的留住客户，绝对不是靠压低价格，还要靠品牌和实力，服务和硬件才是创造品牌、增强实力的途径啊！竞争如激烈，我们靠什么胜出？最简单的道理就是企业要跟随市场的发展，市场需要什么，企业就要提供什么，我们必须提供给客户最优的服务！

从长远来讲，我觉得公司应该在海运方面做实体运输，也就是不仅仅作无船承运人，我们应该尽可能的克服困难，让公司拥有运输工具，有自己的实体，发展的空间才可能无限地拓宽。

押运公司工作报告总结 押运公司年终总结篇五

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的xx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、完善治理、***发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强治理，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***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，积极发挥主观能动性，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***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***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，党员干部的思想熟悉和治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，是公司员工之间的纽带和桥梁。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，既锻炼了身体，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***的企业环境。

发挥***宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门xx从04年开始创办企业内刊《xxxx之声》至今已有三人抓、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厉处理。5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、治理、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。其次在治理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员

多是身兼数职，办公室人事治理员xx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、审计强治理、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xx市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给xx定了较高的利润指标，这势必让xx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，谁就把握了市场的主动权，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xxx□xxx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治理，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xx地中海线□xx的一条内支线和xx线；xx和xx合开的东南亚线□xx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xx物流的一块业务，非凡理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与xx码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证实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□xx分公司正式开展xx业务。

根据总部的要求□xx分公司的经营治理由厦门分公司负责，去年公司对xx市场进行了调研，并做好相关开业的预备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进xx分公司各项工作的进行。今年上半年xx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□xxx作为xx分公司具体负责人，对xx分公司的开业经营作了大量的工作。

（一）员工的思想水平和综合素质有待提高。

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

（二）干部的治理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓治理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展

的要害，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、治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，但他们究竟还年青，无论是工作经验、业务能力、治理治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，公司在治理上出现一些漏洞，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，把握市场的主动权。

押运公司工作报告总结 押运公司年终总结篇六

xx年年12月29日，自治区xx政府批准成立广西交通xx集团有限公司，20xx年7月2日，自治区党委组织部、国资委宣布集团公司领导班子。仅用一个月时间，我们以最快的速度完成了集团公司开业和运营的全部准备工作；7月28日，自治区党委、政府在荔园山庄举行授牌仪式，宣告集团公司正式成立；8月7日集团公司正式进驻办公楼办公。集团公司的迅速组建，为各项工作的及时开展提供了保障。

在集团公司组建一开始，领导班子就明确了“开好头、起好步、定好位、融好资”的工作思路和“干成事、不出事”的

工作目标以及“更高、更严、更好”的工作要求，成为集团全体干部职工的共同行为准则。有效地指导了的各项工，也为今后的工作奠定了基础。

集团公司一成立就根据打造高端的投融资企业的定位，设置了精简高效的职能部门，选配了年龄适中、德才兼备、业务精通、作风过硬、事业心强，有开拓精神和团队意识业务骨干，形成高素质团队，并依照各自职能迅速、有序、高效地开展工。抓紧管理制度建设，出台了一系列管理制度，为集团公司各项工的迅速开展提供了制度保证。

为完成自治区党委、政府赋予的各项任务，我们根据实际情，明确了公司使命、发展远景、发展目标、发展战略、工目标。

一是明确指导思想，即以科学发展观为指导，解放思想，锐意进取，遵循市场规律，发挥核心优势，投资建设重点交通项目和资源开发项目，力争把集团公司打造成为国内及东盟一流的政府投资控股公司，圆满完成自治区党委、政府交给的各项交通建设任务。

二是明确公司使命，即以实施自治区党委、政府的战略决策为己任，加快广西交通建设，促进广西经济发展，为实现广西“两新”目标做贡献。

四是明确公司发展目标：打造成广西一流，东盟影响力最大，具有良好的企业形象、企业文化和品牌的企业。

五是明确公司发展战略：集团公司主要从事投融资和重点项目建设运营。发挥国有资本的控制力、影响力和带动力，引导、集聚社会资本，进行基础性、战略性行业投资；通过上市、股权投资、管理和交易，实现资本的保值增值，为经济和社会发展服务。

六是明确公司战略方针：

1. 产业发展：依托集团公司的核心优势，以产业间的内在联系为基础，形成以高速公路为核心的交通基础设施业务、高速公路衍生业务、房地产业务、金融业务、交通类科技开发业务、现代物流业务、资源开发业务等相互促进、共同发展的产业布局，推进集团公司的可持续发展。

2. 资本运营：通过资本运营，盘活资产存量，促进产业资本和金融资本转化，提高资产流动性，提升融资效率，做大资产总量，为政府基础性项目提供资金，发挥国有资本对资源配置、优化产业结构的导向作用，实现集团公司价值最大化和资本保值增值。

实现半年开工4条高速公路；完成了30亿元短期融资券发行招标工作；与12家银行签订意向额度为1213.5亿元战略合作协议；完成隆林至百色高速公路建设投资25.64亿元；全年实现营业收入12.44亿元，其中通行费收入11.80亿元，利润7584.23万元。

追求高效业绩，努力实现国有资产保值增值，担负起更大的社会责任；不断培育“干放心活、办放心事、做放心人”的企业道德观。培育以“管理上精雕细刻、生产上精耕细作、技术上精益求精、经营上精打细算”为内容的精细理念。倡导以“文明建设、文明经营、文明环境、文明生活”为内容的文明理念。不断培育员工的文明竞争意识，促进企业文明程度的全面提高。树立以“科学严谨、敢为人先、勇立潮头、争创一流”的创新理念。

用“热忱工作，追求卓越”、“主动积极，勇担责任”、“公司利益至上”、“平等和谐，和睦共事”、“设定目标，全力以赴”、“注重形象，注意细节，维护（公司）声誉”六个准则锻造一支优秀的员工队伍，树立团队意识，树立团队的利益就是自己的利益、团队的荣辱就是自己的荣

辱的观念，亲密团结，协作到位，共创佳绩。

用企业共同愿景统领员工行为，构建企业核心价值观，为集团公司的持续发展提供动力源泉。以“如何做人”和“如何做事”为集中点，潜移默化地把企业的发展战略和奋斗目标，融为广大员工的创业思想和行为准则，使员工自觉遵循，形成了“自我否定，自我超越，不断创新，追求卓越”的工作作风和“不进则退，小进也是退”的发展观，企业文化理念与个人价值、企业共同价值得到了充分的融合，为企业持续发展提供强大的动力源泉。

一是完善公司法人治理结构，规范各项管理和经营工作。遵循《公司法》和公司章程的规定和要求，相继成立了广西高速公路投资有限公司、广西交通实业有限公司等5家子公司；直属各高速公路管理机构改制工作正紧锣密鼓的展开。

二是积极与中央有关部委、自治区有关单位沟通，争取支持和帮助；提出了延长5年收费期限等6条政策建议，得到了自治区xx政府批准；向国家发改委、交通运输部和交通厅汇报工作，争取扩大内需投资的支持；初步建立了集团公司与各有关单位的良好关系。

三是积极推进资产、人员移交工作[]20xx年9月24日集团公司与自治区交通厅签订了资产人员移交协议和债务交接协议后，及时组成交接工作组，就资产、人员、业务的分割问题达成了共识并签订了协议；还就债务划转问题与自治区交通厅进行反复沟通，并协同交通厅、与各家银行多次协商，力争以最快的时间完成债务移交工作。

四是积极开展调研沟通活动。集团领导分组专程走访兄弟省份相关单位及上级主管部门，听取国家、相关x政府和部门对企业政策及资金的扶持政策措施，研讨工程建设模式、项目管理经验，筹融资、新拓展业务等方面，并形成参考价值极高的考察报告，对集团公司今后发展和决策提供了科学依据，

也为自治区争取国家给予广西的相关扶持政策提供了参考。

集团公司成立伊始，就明确了以完成自治区党委、政府交给的各项交通建设任务为己任。积极贯彻落实自治区党委、政府关于掀起交通建设新高潮等重大战略部署，积极落实自治区迅速贯彻落实中央增加投资、扩大内需、促进经济平稳较快发展的一系列重大政策措施，勇当拉动内需的排头兵，使高速公路建设成为推动我区经济发展解决就业问题的强劲“引擎”。去年相继开工了4个高速公路项目，总投资达231亿元，总里程约476公里，覆盖广西7个地级市10个县（市），掀起了一个个高潮，拉动钢材消费25万吨、水泥消费260万吨，创造直接就业岗位40万个，间接就业岗位47万个。在短短4个月时间，高速公路开工建设的项目数量、投资金额和覆盖范围，均创广西高速公路建设的纪录。这些项目里程长，投资大，影响大，社会效益大，向社会展示了集团公司的执行力和战斗力，社会效果显著。

一是积极拓展投融资渠道，搭建广西交通建设投融资平台。10月20日，集团公司顺利完成了中短融债券发行竞争性招标，创下了广西第一次采取邀请招标方式确定中短融债券承销商和广西第一大中短融债券发行数额的两个广西第一；积极开展信托计划融资，与多个公司达成融资的初步意向；还积极参加多个国家、项目或投资推介会，为今后投融资合作及开发东盟市场奠定基础。

二是积极加强与金融单位沟通合作，取得初步成效。11月19日，集团公司与国家开发银行广西分行等12家驻桂银行签订1213.5亿元人民币战略合作协议，这是当时广西一次性签订金额最大、合作银行数量最多的银企合作，为广西的银企合作树立了典范；此外，集团公司已通过8家银行的授信评级，获得了一年期信用流动资金贷款13亿元，三年期信用流动资金贷款10亿元，截止20xx年12月底，已到位固定资产贷款6亿元、流动资金贷款1亿元，还取得了中央预算内资金补助2.2亿元；已落实六寨至河池和河池至宜州2条高速公路的

项目贷款57亿元；取得玉林至铁山港和钦州至崇左2条高速公路的项目意向贷款91亿元。