

2023年公司半年度工作报告 公司年度工作报告(精选8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

公司半年度工作报告篇一

20xx年是我公司在新的形势下，继续深化企业内部改革，努力实现可持续发展的关键一年。从年初开始，在公司生产形势十分严峻的情况下，各级干部能够自觉站在公司发展的高度，在公司党政班子的带领下共谋公司改革和发展大计。广大职工也能认清形势，转变观念，积极行动起来，认真贯彻落实公司一届一次职代会精神，围绕公司“成本效益年”的主题活动和公司改革的整体思路，扎扎实实地开展各项生产工作，保持了良好的精神状态。通过公司上下的共同努力，各项工作取得了阶段性进展。目前，内、外部市场的活源正在逐步落实，各项施工生产工作正陆续全面展开，公司的生产形势明显好转。随着后续活源的落实，完成公司全年的生产目标大有希望。

今年公司一届一次职代会，我们确定了完成施工收入3.5亿元的生产目标。其中，油田内部2亿元，外部1.5亿元。从目前活源的落实情况看，油田内部项目可能有所欠缺，但我们要争取用外部活源进行弥补。

总之，公司3.5亿元的生产指标不能动摇，而且要力争有所突破。随着油田内部第二批招标项目的落实，公司已经承揽到工程项目34项，工作量2.2亿元。其中油田内部工程27项，工作量1亿元；外部工程7项，工作量1.2亿元。最近，外部市场开发又有新进展，五分公司跟踪的沈大高速公路、三分

公司跟踪的加格达奇至漠河公路即将签订合同，这两个项目的工作量大约在5000万元左右。这些来之不易的活源，是公司上下团结协作、共同努力的结果。市场开发部和一分公司、五分公司、六分公司等单位作了大量、艰苦、细致的工作，取得了十分可喜的成效。1—5月份市场开发部在外部市场共投标25个项目，中标4个，2个项目正在评审中。

目前还有内蒙的绕城公路、江西省信丰到定南公路、吉林的白山公路等4个项目正在跟踪，这些项目的工作量大约在1亿元左右。油田内部正在跟踪的项目大约在20xx万元左右。这些消息对我们公司来说是非常令人振奋的，但我们也应该看到，和公司的施工能力相比，活源仍然不足。况且，从已经落实工程项目的情况来看，点多面广，项目分散，在施工管理上不利于生产的组织与协调。油田内部工程项目，存在着计划下达晚、图纸到位晚、开工时间晚等诸多不利因素，有些项目资金不到位，受征地、动迁、土源等多方面因素的制约，迟迟不能开工。外部项目要求标准高，人员、设备投入大，造成内部设备、运力紧张。这些不利因素的存在，给完成全年生产经营目标带来了较大的难度。

因此，下一步的工作重点主要有两个方面，一是要加大项目跟踪和活源落实力度，做好市场开发工作。吉林、内蒙、南京等外部市场要争取再承揽到一个亿的工程。油田内部市场也要千方百计多争取一些活源。二是要加大生产组织与管理力度，全力以赴抓好生产运行，把承揽到的工程项目优质、高效地完成好。

一、狠抓施工前准备，做到“六个超前”。根据公司活源少、项目分散的生产形势，我们必须全力做好施工前的各项准备工作，做到“六个超前”。一是技术准备超前。施工大干，技术必须先行。在工程没有正式开工前，首先做好技术交底、图纸会审、恢复定线等技术方面的准备工作，为工程开工创造条件。

二是项目管理的组织准备超前。要完善项目管理组织机构，健全各项管理制度，形成网络。同时要落实责任，明确分工，做到项项工作有人抓，人人肩上有指标。

三是人员准备超前。要配齐配全工程施工所需的管理人员、技术人员、操作人员，并做好这些人员的上岗培训工作，提高施工人员的整体素质和业务水平。

四是设备准备超前。要做好现有设备的检修保养工作，保证设备的完好率，做好随时调用的准备。

五是材料准备超前。目前，材料招标工作已经完成，下一步要重点做好材料计划和备料工作。各分公司在拿到工程图纸后，首先要做好材料计划，报给物资供应分公司。物资供应分公司要根据每个项目的工期安排做好材料进场的总体计划，并认真组织备料，对重点工程所需材料要重点保障，确保施工需要。

六是机关、后线服务超前。在为基层服务方面，机关和后线应做出表率，工作要有超前意识，深入现场，靠前指挥，提前做好为前线服务的各项准备。从当前开工的情况看，有些单位对施工准备不够重视，行动迟缓，标准不高，工作粗放。希望这些单位能立即整改，充分认识到施工准备不但能争取时间，也能出效率、出效益。

二、大力承揽活源，狠抓计划落实。根据公司目前的活源状况，全公司共有30个项目经理部，其中已经落实施工项目的有20多个，还有近10个项目经理部没有施工项目，无法发挥应有的施工能力。为此，在工程任务的承揽方面，市场开发部和各分公司要继续加大待寻项目的落实力度，重点项目重点跟踪。油田内部项目应加大与油田公司、管理局的沟通力度，依靠建设集团，搞好协调，统一运作。在计划的执行方面，生产协调部要统筹安排，加大力度，突出全局性和严肃性。外部工程计划管理要突出宏观性，重点控制每月的工期

红线；油田内部项目的计划要细化到每个分项。

各分公司要根据公司的总体安排，结合各自工程的实际进展情况、工程量的多少，对剩余工程量倒排施工计划，确保当天任务当天完成。从四月份的生产组织来看，有些单位在计划的执行上缺乏紧迫感，缺乏抢的意识，致使生产组织松散，工作麻木迟钝，进度缓慢。希望各单位要多想办法，创造条件开工。否则，尽管有后续活源，恐怕在时间上也要来不及。因此，生产协调部要加大计划执行过程中的检查与考核力度，各分公司和项目经理部要抓紧制定出科学合理、明晰严谨的生产计划，并按此组织实施。对不能按时完成施工任务的单位，要给予处罚，直至清除现场，更换队伍。

三、狠抓技术质量管理，打造精品，提高信誉。技术质量工作直接关系到公司的形象和信誉。因此在技术质量管理上，要从以下几个方面做好工作。

一是从思想入手，突出强调责任意识和质量意识，针对过去存在的返工现象和质量问题，尤其是一些质量通病，对职工进行质量意识教育，彻底消除职工思想上深层次的质量隐患。

二是对公司确定的五个重点工程，必须严格按标准组织施工，大幅度提高工程质量，确保用户满意。各采油厂的工程，施工队伍较多，各单位要将其视为公司的形象工程、信誉工程，认真对待，加倍珍惜，必须靠我们过硬的质量、可靠的信誉达到用户满意。

三是公司技术质量部门要重点加大施工过程中技术指导和质量检查力度。完善施工技术要点和施工工法，加强技术指导，对关键工序要亲自到现场进行技术交底。同时，公司质量部门要与基层单位签订质量目标责任状，将质量责任和目标落实到人。对质量不合格的单位 and 项目，要严管严罚。

四是质量管理要实行专人负责制，做到全员参与，全过程监

控。各分公司要成立自检小组，完善自检制和抽检制，抓好样板起步，对各分项工程设专人检查，严把工序交接关，质量不合格决不能进入下道工序。今年，我们把林源路、宏伟园区道路工程、南一路、中八路、局广场列为重点工程，必须精雕细刻，打造精品，确保创优，树立公司良好的信誉和形象。

四、加大施工过程中人、机、料的组织与协调力度，确保各项工程按期完工。生产组织与协调是否到位直接关系到工程能否如期完工。今年，在项目协调上，首先要突出主次，明确主责单位和附属单位，改变过去由于主责单位和附属单位之间责权不明导致双方相互推诿、扯皮的现象，造成不必要的损失。

其次，在单位协调上，要突出全局意识和协作精神，强调准时正点。工程施工单位要按照公司的整体要求，科学组织生产，保证人员、设备和材料的合理调配，做到有令必行，讲求时效。配合单位要全力以赴，随叫随到，保证工程施工单位的生产需要。从近期生产协调的情况看，个别单位还存在生产指令不畅通的现象，对公司的生产安排传达不到基层，得不到落实。今年，生产协调的关键是抓效率、抓效果，坚决不允许出现拖着不办、应付了事的现象。

第三、公司有关部门要各负其责，大胆管理，团结协作，提高服务水平。要立足一个“实”字，说实话，办实事，求实效，树实风。务求高标准、高水平、高效率。下一步我们将继续推行现场办公，并在内容和形式上给予丰富，真正为基层解决实际问题，把工作抓实抓细。

五、加强现场文明施工管理，树立公司的品牌与形象。施工现场是公司施工管理的窗口。加强现场管理是树立公司形象的有效手段。各单位要按照公司生产协调部下发的《现场文明施工管理办法》的有关要求，按照规格化的标准，认真抓好落实。现场管理不是做样子，而是施工动态管理的切入点，

是施工单位生产管理的基础。杂乱无章的现场不会管理出优质工程，不会锻炼出好的施工队伍。因此，施工现场管理必须上水平、上台阶，做到忙而不乱，井然有序，树立好公司的品牌与形象。目前开工的几个项目，有的现场管理比较混乱，标准不高，程序不清，忙乱无序，体现不出专业队伍的施工水平。各单位必须引起足够重视，立即整改。公司近期将组织全面检查。

六、严格控制工程成本，提高经济效益。低成本、高效益是施工企业的永恒追求。在生产管理过程中，我们应该始终把经济效益放在首位。

第一、要引导职工树立过紧日子的思想，把“成本效益年”活动落到实处。在生产组织和施工管理过程中，要处处精打细算，事事讲究节约，从一点一滴做起，严格控制成本。

第二、要做好挖潜增效工作。做到干与算并重，赚与省结合，发动职工结合本职工作，节支挖潜。

第三、要制定成本控制计划和措施。一是要做好成本预算支出的审核，该由公司审核的一定要履行手续；二是要加强成本的动态控制，分解成本指标，落实到项目，落实到责任人；三是定期进行成本分析和检查，勤考核硬兑现，保证成本控制计划目标的实现。

七、加强安全环保工作，推进hse管理体系的运行。安全环保工作是一切工作的前提和基础。各级领导和干部职工要引起足够的重视，做到常抓不懈，警钟常鸣。今年，管理局要加快推进iso9000□hse□osh和iso14000一体化工作，并把我公司列为建立和实施“四位一体”管理体系的单位。安全环保部和各基层单位要结合本单位的行业特点和生产实际，抓好体系的运行。并采取切实有效的措施，确保安全环保工作上水平。

第一、要加强对施工人员、设备操作人员、驾驶员进行安全教育，强化职工和民工的安全意识。

第二、要采取必要的安全防护措施，重点岗位要加强技术培训，合格后方可上岗。

第三、要按程序按标准组织施工，杜绝违章操作的行为。第四、在公共场所、楼区附近的施工项目，要采取有效措施，减少噪音，注意防尘。第五、要加大检查和奖惩力度，安全环保部要定期检查，不定期抽查，对安全事故的责任人严肃处理。真正让制度得到落实，让措施见到实效。

根据公司目前的生产形势，针对下一步生产工作讲几点要求：

一、要加强领导，明确分工。根据公司今年活源少、项目分散、开工时间晚、工作量大、个别项目动迁难度大等实际情况，必须加强施工生产的组织和领导。首先，公司领导要分片包点，有重点、有目标地深入工地，对工程项目包质量、包工期、包安全。分公司领导也要包点包队，明确分工，深入现场，靠前指挥。各分公司生产副经理要立即住进前线，跟班作业，解决具体困难。

二、要树立时间观念，增强责任感和紧迫感。从现在算起，有效施工时间仅有五个月，全公司平均每月要完成7000万元的工作量，才能保证全年生产目标的实现。各级干部要充分认识到今年生产形势的紧迫性，引导广大职工树立时间观念，增强职工的责任感和紧迫感。各分公司要利用春季雨少的有利时机，紧锣密鼓地安排生产，抢前抓早，尽快开工。要打破常规作息时间，每天早晨4点半必须到现场，组织生产会战，掀起施工高潮。各单位决不能存在活少推着干的心理，要速战速决，不能搞持久战，宁可提前完工等活干，也要按照公司规定的时间完工，为后续活源的施工做好时间储备。此外还要引进内部竞争机制，对不能按期完工的项目，要拿出来交给没活的单位施工。

三、要树立生产协调部门的权威性。公路施工季节性强，在生产组织过程中必须要树立生产管理部门的权威性，保持各项生产指令的畅通。各级生产管理干部要靠前指挥，服从大局，真抓实干，敢于负责，保持政令畅通。对生产过程中顶着不干、拖着不办的现象，要坚决杜绝。

四、要注重效率，狠抓落实。各项工作只有落到实处，才能见到实效。在施工管理过程中，各级干部尤其是生产管理干部要转变工作作风，办事雷厉风行。要强化纪律约束，令行禁止。在生产协调方面，要注重提高效率，杜绝推诿扯皮现象。同时，工作要高标准，严要求，把各项工作落到实处。

五、要加大监督检查力度。在生产全面展开后，公司将采取切实措施，成立督查小组，深入施工现场，对施工中的技术、质量、进度、安全、现场文明施工等情况进行全方位、全过程的跟踪检查，重点检查私自外雇设备、私自采购材料、虚报工程成本等现象。公司闭路台要跟踪报道工程进展的有关情况，对完成好的单位进行表扬，差的单位给予曝光。

总之，公司的生产任务正在落实，工作目标已经明确。我们必须鼓足干劲，坚定信心，在公司党政班子的带领下，团结拼搏，奋发大干，迅速掀起施工生产高潮，为完成公司今年的各项生产任务、实现各项生产目标而努力。

谢谢大家。

公司半年度工作报告篇二

新的半年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。下面给大家分享关于证券半年度总结，方便大家学习。

1、打造服务品牌，提供一流服务

__年度，我营业部以金翼至尊金融服务终端、金翼“投资堂”版手机证、金翼求金等一系列金翼品牌服务产品为工具，以大型投资报告会、股民学校、理财沙龙等形式为载体，有效的树立了中信金通证券服务品牌，提高了投资者对公司的认知度、认可度以及忠诚度。

2、提升经营意识，实现一流管理

有效的组织架构是创建活动的载体，健全的制度设计是创建成功的重要保证。为明确创建活动宗旨及工作职责，成立了营业部创建“青年文明号”活动领导小组，制定了《东阳中山路营业部争创“青年文明号”管理办法》。

以创建活动为契机，继续健全完善团支部的工作机制，团支部工作的基础得以有效夯实，团组织的凝聚力、战斗力也实现较好的提升。

3、注重素质教育，培养一流人才

以“民主生活会”形式，倾听员工的心声，了解员工的思想动向，以培训交流形式，并结合具有重要意义的日子，加强员工的思想政治教育，强化青年员工的思想作风建设。如我们在三月份开展了以关爱妇女儿童为主体的三八妇女节拓展活动、四月份以加强爱国主义教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

__年度，营业部继续坚持以人为本的原则，重视人才培养，营造学习氛围。每天晨会、每周例会、每周培训等形式的学习与培训活动得以坚持与良性发展。以提高员工业务水平为重点的青年岗位业务能手竞赛活动也取得较好成果，各条业务线涌现出一批业务骨干与专业人才，较好的带动营业部专业知识的全面开花。

4. 加强企业文化建设，营造一流文化

企业文化建设是__年营业部工作的重点。营业部通过丰富的文化活动，形式多样的拓展活动以及公益性、灵活性强的服务活动有效的提高员工对公司价值观的认同感，塑造公司的文化力。

首先通过组织参与专业知识、合规知识竞赛、岗位练兵、“读一本好书，写一篇心得体会”的读书月、“积极思考，超越自我”演讲比赛等丰富多彩的文化活动，教育青年员工继承和发扬党的优良传统和作风，活跃了青年员工的文化生活，营造了浓厚的文化氛围。

积极开展形式多样的素质拓展活动。__年度，营业部先后安排员工分别至横店梦幻谷、舟山、奉化等地参加拓展活动，取得较好效果。员工普遍感受到营业部集体的温暖，员工之间的亲密度、团队之间的信任度以及对营业部的忠诚度都得到有效提高。强身健体的理念与行动在营业部得到很好的结合，每天清晨，营业部定时组织早操活动，并举办了广播操比赛。每周三下午营业部活动日，员工们驰骋于西岷峰、羽毛球馆、篮球场。西街社区的气排球比赛、职工运动会同样有我们员工的身影。

三是开展了公益性强、灵活性强的服务活动。__年是多灾多难的年份，西南旱灾，玉树地震牵动着国人同样牵动着营业部员工们的心。我们以“水城无水”、“大爱无疆”、“关爱社会福利院儿童”等主题发动了青年员工捐献爱心与实物活动，前后筹集的金额总数达数万元。员工们的爱心得到各方的好评。

5. 注重“三个阵地”学习阵地、交流阵地、宣传阵地建设

学习阵地建设：每周一的晨会、每周五的例会、每周四的培训让员工们受益匪浅，而在“读书月”活动的基础上，我们

举办青年读书心得交流会及演讲比赛，初步实现员工综合素质的提升。

回顾一年的工作，我在很多方面做的都不够好。

第一，在大盘的不断下跌中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时候，客户抱怨很大，我也逐渐失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，但是服务仍在持续。这也是面临的最大问题。

第二，在产品销售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产品。在公司的转型中，没有做好，在今后当中加倍努力。

第三，专业知识不充足，客户提问的一些问题不能给予及时、很好的解答。

第四，对已经开发的客户不是非常了解，客户的风险承受能力不清楚，客户的资产配置没能提供合理的建议。

第五，同银行的关系没有处理好，所以我以前的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决定新的一年从下面几方面去努力。

第一，后期注重学习并熟练掌握公司推出的理财产品，然后向客户推介。现在本站公司推出了添富快线，后期可以利用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，吸引客户。利用公司的力量来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈利或者对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技术的学习。跟上公司的步伐，新的一年的我的目标是销售2015万理财产品。

第三，了解客户的需求，根据客户不同的风险承受能力及行情，建议客户配置不同的资产，比如：股票，基金，融资融券，货币型基金，银行短期理财。

第四，维护好同银行的关系，关键时点问银行要求客户介绍。2015，即将逝去，但2015就在你我眼前。相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。让我们一起加油，完成自己的业绩。去创造属于自己的辉煌。祝愿咱们营业部这个大家庭越来越红火，也祝愿大家的业绩越做越好。

转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这半年来所发生的一切，有喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。更多的，是折腾。但结果还是好的，总算折腾到一个对的地方了。从工作表现与工作态度上，由于把自己放到正确的位置上了，所以，较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！

我来公司虽然已将近五年，但其实在公司工作的这几年时间里，自己的主观情绪一直是迷茫与徘徊的，对自己没有一个正确的认识，想赚钱，想有成就，所以盲目的在北京天津之间徘徊。可是无论怎么徘徊，得到的结果，总是在希望中渐渐的失望。找不到一种真正的归属感。直到到城外城部门，跟着现任经理工作，才有找到有归属感的感觉。但自己的努力还是不够，总是受情绪的支配，思想很到位，但行动力却总是不到位。总是原谅自己，对自己太宽容，太喜欢为自己找借口。我也在改，也确实较过往有很大的改变，但跟某些人一比，就差远了。我会让自己一直处于进步的状态。会调整自己以越来越快的脚步继续前进。

有些人把工作当作事业，有些人则把事业当作了工作！这里面的微妙我想就是：事业是拥有一种前赴后继的理想的载体，

他是所从事人员的梦想和追求，是需要用自己的心血呵护备至的。无论心情怎么低落，即便是丢了什么，我们还是不应该丢了抱负和追求。

现就本年度重要工作情况总结如下：

一、主要经验和收获

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的目标。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

二、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

(一)要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业技能。

(二)经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道

理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

(三)总结下来：在这半年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。行动力上再多以实现就更好了。

三、存在的不足

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

四、下步的打算

(一)进一步积极搞好与同事的关系；

(二)加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效率。

(三)提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研究员的待遇。

一、完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且对存量客

户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部有了更好的认识和信任。

二、交易所应急演练和柜面业务系统_2.0的测试

上半年我们公司参加了两次交易所下达的应急演练测试，这项工作都是在周六进行的，当出现信号中断时如何在最短时间内切换至灾备机房服务器，如何进行风控报备，如何进行现场客户的安抚和解说工作等，都进行了很好的测试和学习，让营业部交易系统正常运作，防范于未然。

上半年我们公司组织了几次_2.0账户系统的升级测试工作，主要包括联合开户、创业板业务、电子凭证扫描业务的升级改版，现基本可以用2.0系统实现所有业务。在测试期间，我们利用了下班和周末加班的形式进行了测试工作，由于系统一个控件联系到多个菜单，所以每次测试都是要每项业务菜单都测试一遍，包括个人、机构账户，发现问题及时记录，对于一些新增内容重点学习，比如新增了客户的证件签发机关、联络方式和联络频率，修改了客户反洗钱风险等级设定，最终配合总部完成了每次测试工作。

三、客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《关于加强证券公司账户规范日常监管的通知》和中国证券登记结算有限公司《关于进一步加强证券账户日常管理的通知》的精神，落实“证券公司应当定期对其柜面系统以及登记结算系统登记的投资者账户信息进行全面核对更新，我们花了两个月时间，加班加点对三万多个客户进行了留存资料的核对和制作

电子文档工作，对客户进行标识，如无反面、缺身份证、身份证过期、缺职业学历等，并最终完成了所有客户的资料核对，制作成表，将13000多个人客户提供给客服人员电话通知前来补充更新资料。对于_年_月_日之前的机构客户也进行了集中核对，记录客户的留存证件复印件年检情况、询证函和各项业务单据的留存情况，并制作成表，提供给客服人员进行客户沟通。

四、运营条线员工晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工晋级评定工作，我参加了今年第一次的评定考试，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务，协助司法执行，基金，创业板□ib业务，反洗钱，新老三板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧复_时不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通过了本次晋级二员工的申请。在今后的晋级评定中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并积极拓展自己的才干，争取能再上升至三员工。

在即将过去的_年里，面临上半年股市行情低迷、账户资料集中核对工作量大、基金营销遇阻等诸多困难，我们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意3号的营销任务，希望在下半年中，紧跟公司发展步伐，继续完善日常工作，提升客户服务质量，树立良好口碑，让管理和服务上一个新台阶。

随着年龄的增长和各种工作经验的积累，使我对自己的要求也更加严格。我所在的部门是证券公司的核心部门，我的一言一行和一举一动都代表着公司的形象。我的工作中更不能有一丝的马虎和放松，稍一出小差错可铸成重大灾难性后果。众所周知，证券公司的信息技术部门是最忙的部门之一，而我所在的岗位更是不能有一丝的空闲，每一次新系统的投产和建设让我每次都有新的发现，新的进步！

在信息技术部工作的时间里，使我感觉到了自己每天都在进步!而除了日常维护外，还有一些其他的工作需要处理，因此，在这样的工作环境中，就迫使我不不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照公司的各项规章制度来进行实际操作。半年中始终如一的要求自己，在我和部门全体员工的共同努力下，__年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我几年来在信息技术部工作中的经验来帮助其他的同事，同事们有什么样的问题，只要问到我，我都会细心的予以解答。当我有问题弄不明白的时候，也会十分虚心的向其他同事请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会，不懂的弄懂。

下面我对2016这半年来所做的工作作一个简单的总结：

1、反洗钱系统建设

根据中国人民银行反洗钱中心要求，证券公司必需建立反洗钱监控报送系统。而结合公司的实际业务情况，所以在选择和价格方面作了更深入的探讨和考虑。_公司给的报价是20万，有一个专门的维护团队，有很强的实力，但是每年的维护费就达2万。而_公司的报价是4万，维护实力也不错，每年产生维护费4千元。同时也咨询了其他公司，价格都在15万元以上。从公司实际业务情况出发，最终选择了价格适当的新意公司反洗钱系统，但是中国人民银行反洗钱中心正式报送时间为__年10月1日起正式报送，在_公司产品开发和测试时间上就相当的紧迫，只要_公司开发出一个新的升级包，我们就马上加班加点的开始测试，目的就是为了赶在正式报送之前能正式测试通过，时间非常的紧迫，就在放假前夕的那天_公司又出一个新的测试包，我马上升级后就开始报送，成功了!而且是很顺利的报送成功了，我马上又重新核了一下数据，再报送，真的成功了，们部门全体人员都松了一口气。要知道我们都是快要放弃_产品而改用_公司的产品的，而且合同传真都传过去了，后来_马上给_公司回了一个电话。从使用_公

司反洗钱系统这件事来看，我们部门在选择和考虑产品时，是充分的考虑到公司成本和需求的问题。

2、三方存管系统建设

券商托管证券，银行监管资金这是三方存管总的思想，目的是充分保护投资者，也让资金更安全，投资者更放心。

从三方存管的提出到建设以及正式上线，我们部门都是走在了最前面。从联系通讯线路，联系银行到测试和正式上线，我部门的所有员工都在默默的为这一新业务的学习和开展而努力。在公司全体员工的共同努力下，目前公司已正式上线了工商银行、交通银行、建设银行、农业银行，中国银行准生产测试已完成，现正进行到实盘测试阶段，很快就可正式上线。

3、公司总部端和营业部端财务凭证自动录入

由于财务实行了新的会计准则和公司三方存管的正式上线，要求公司总部和营业部端均能实现财务凭证自动导入的功能。在了解公司的需求后，和新意公司联系升级事宜且进展顺利，目前_综合管理平台财务凭证自动导入功能总部端已实现，营业部端已于_年1月初升级完成，正在测试和试用阶段，估计可正式投入使用。

4、配合公司数据集中工程

5、配合公司ups更换工程

6、公司数据集中后，独立存管的升级事宜

主要解决新增两家营业部后，总部和营业部差异问题。已完成，其它功能正在优化中。

7、财务系统实行新的会计准则后，财务系统的升级和改造

财务系统实行新的会计准则后，对公司财务系统作了一次比较大的变动

8、公司各楼层交换机更换工程

9、安装公司病毒监控系统以及广域网ftp下载中心

10、配合公司远程开户系统建设

11、配合中行外币转帐系统建设

12、给营业部统计客户资产

13、机房日常维护和巡视，日志填写、数据备份、值班等

我有渴望学习新知识和不断探索的热忱，在每一次公司发展新业务和组织活动的时候。我都会第一个站出来，不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，我需要学习和提高的地方还有很多。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个部门的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了部门领导交给的每一项任务。也受到了同事们的好评。

但是也存在一些不足：

1、证券业务还有待深入全面了解。

2、对网络方面知识和动手能力有待加强。

3、在维护或工程实施中，没注重对要害问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。

4、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的不断更新。

改进措施：

1、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。

2、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

3、在工作中善于总结，对典型、要害问题解决注重整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。

4、主动争取新业务工程测试和实施机会，在实践中学习。

5、加强和各营业部以及服务部的沟通。

新的半年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。

踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他优秀同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

公司半年度工作报告篇三

现在，由我代表公司第五届董事会作20xx年度工作报告。

作做了大量的工作。

（一）集中资源做好主业经营，经营业绩取得历史性突破

本公司的实际控制人黑五类集团重组广西斯壮后，将其最具核心竞争力的糊类和米粉等食品产业先后注入上市公司，使本公司具有了核心主业。20xx年初，公司的产业结构调整基本到位，因此20xx年公司集中各方面的资源抓好主业经营。首先是加强对控股子公司的指导和服务，加强对控股公司的领导，以确保公司的经营计划、政策落实到位；第二是针对公司的主业特点，公司成立了食品管理部，履行对食品生产经营企业控制、指导、监督和服务的职能；第三，公司在人力资源方面给予生产经营企业充分的保障，特别是对新重组进来的米粉公司，重新配备了具有较强管理能力和创新精神的经营班子；第四是坚持“特色、朝流、创新”的经营理念；第五，全面掌控经营进度，解决经营问题。董事会责成经营班子每季度定期召开经营工作专题会议，分析上季度经营目标完成情况，总结取得的成绩和存在的问题，分析下季度的经营形势，部署下季度经营工作的重点；第六，集中有限财力保证生产经营的正常进行。由于企业的历史包袱比较重流动资金紧缺，同时今年食品业的产量创下历史新高，加上今年大米、黑芝麻等大宗原料的价格大幅上涨，因此整个企业对经营资金的需求量激增，资金缺口很大，但是为了保证公司生产经营的正常进行，公司不断压缩非经营性的资金开支，集中有限的财力保证经营资金的正常需求。第七，设法为经营做好服务。公司提出以经营为中心、努力服务经营、一切服从市场的经营指导思想，要求公司各岗位各员工都要为经营工作做好各方面的服务；第八，实现营销管理下沉，着力开发二、三级城市市场。

由于采取了以上措施，因此公司的主业食品业经营全年取得了比较好的水平，全年度出现产销两旺，且糊类食品第四季度出现供不应求的良好局面。

1、明秀市场公司的问题得到了妥善解决

在20xx年以来，由于合作方的原因，明秀市场公司的经营管理成为本公司的老大难问题，证券监管部门对本公司在明秀

市场公司的控制能力也提出了质疑，要求公司限期整改。由于明秀市场公司的另一股东不配合等原因，致使本公司20xx[]20xx年连续两年未能对该公司实施审计，会计师事务所对本公司出具了保留意见的审计报告，给本公司造成了很大的影响。根据公司20xx年经营工作目标和重点工作安排，经多方协商、谈判并经股东大会批准，本年度内成功将本公司持有明秀市场公司60%的股权全部溢价转让。

转让了该股权后，公司因不能对该公司实施审计而被会计师事务所出具保留意见审计报告的影响事项已得以消除，证券监管部门关注的本公司对明秀市场公司的控制力问题也迎刃而解；更为重要的是，公司回收了1亿多元的资金，在很大程度上缓解了公司的经营资金紧张的状况。

2、南管公司资产、股权诉讼取得了阶段性成果

我公司有关南管公司的历史遗留问题涉及两方面：一是确认并收回本公司利用配股募集资金委托代建的管网资产及五年的租金，该资产价值1.13亿元，租金3169万元；二是收回南管公司80%的股权。

3的收回工作正由钦州市中级人民法院执行当中；南管公司80%股权的诉讼也有了初步结果，经南宁市中级人民法院审理并作出了一审判决，该股权当归本公司所有。由于涉及南管的管网资产诉讼案和股权案本公司均获得了胜诉（股权案目前是一审胜诉），因此避免了本公司的资产流失，将对公司未来资产和经营产生积极影响。

（四）深化管理改革，提高经营管理水平

1、加强集团总部的管理职能

公司是一个投资控股型的企业，下属的控股子公司是公司主业的经营主体，控股子公司年度经营目标完成得好坏，直接

影响本公司全年度的经营成果，为此20xx年公司强化了总部的管理职能，在资金、生产经营、人力资源等各方面加强了对控股子公司的管理，同时要求总部各部门各员工为下属生产经营企业做好各方面的服务。通过近一年时间的强化，集团总部的管理职能得到了充分体现，达成了良好的管理效果，而且为生产经营服务的意识和理念也得到了前所未有的加强。

2、进一步完善经营管理责任制

20xx年公司出台了《“十一五”目标激励考核办法》，集团公司与属下的容县股司、南方米粉公司等主业经营公司签订“十一五”经营目标责任状，实行责、权、利统一，总经理负责，进一步完善经营管理机制，建立了长期的激励机制，在充分调动各经营团队积极性的同时，有效地防范了为了目前的利益而出现的短期行为，有利于企业的长期发展。

3、建立和完善绩效管理体制

20xx年公司进一步加强员工的绩效管理，加强对各职能部门、各员工的过程管理和监督，强化责任追究，以工作业绩（目标）的最终完成效果确定每个员工的薪酬，强调以业绩论英雄，从而在制度上保证各部门各岗位的职责履行效果。

4、不断推进企业文化建设

良好的企业文化是企业不断取得进步和发展的保障。20xx年公司采取了有效措施积极推进企业文化的建设，构建和谐、健康、向上的企业氛围，为公司的经营工作提供了强有力的保障。

（五）加强财务管理提高经济效益

一年来公司强化财务管理是企业核心管理的理念，以降低经营管理成本、提高效益为中心，以加强财务预算、预算执行

和财务分析为重点，努力提高财务管理的综合水平。

通过一年的努力，公司的财务管理方面有了比较大的提高，财务管理制度得到进一步完善，公司在很大程度上降低了财务风险，企业的管理成本与上年相比也有一定程度的降低。本年度公司的资产与负债结构得到进一步改善，财务状况有了较大好转，与银行的关系也得到了理顺和加强。此外财务人员的配置更加合理、素质也有了一定的提高，。

（一）完善公司治理

董事会作为公司的决策机构□20xx年严格按照《公司法》及《公司章程》所赋予的职权，本着对股东负责，对投资者负责的态度，为保证公司持续发展，在任期内不断地完善公司内部管理机制和法人治理结构。

1、为了更好地落实中国证监会《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《深圳证券交易所股票上市规则》等规定，公司召开了董事会会议，对《公司信息披露管理制度》进行修订，并制定了《公司信息披露管理实施细则》。

2、为规范公司募集资金管理，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司证券发行管理办法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《公司章程》等有关法律、法规和规范性文件的规定，公司董事会于20xx年对《公司募集资金使用管理办法》进行了修订。

3、为贯彻落实中国证监会《关于开展加强上市公司治理专项活动有关事项的通知》（证监公司字[20xx]28号）以及广西证监局、深圳证券交易所有关对上市公司治理专项工作的统一部署，保证公司治理专项工作的顺利开展，公司董事会对公司治理情况进行自查后，作出《自查报告和整改计划》□20xx年还制定了《独立董事工作制度》、《公司总裁（经理）工作细则》等内控制度。

（二）加强信息披露工作管理

公司在20xx年里将信息披露工作作为重点工作来抓，全面学习和对照中国证监会、深圳证券交易所关于信息披露的各项规定和要求，加强公司重大信息的搜集、反馈、整理、审核，并按有关规定及时披露，加强有关工作人员的责任心确保所披露信息内容的真实性、准确性、完整性和及时性。公司在20xx年里共计公开披露各类信息43件次，圆满完成年度信息披露工作。

综上所述，本届董事会通过不断的改进各项管理制度，建立了较为完善的治理结构和规范运作体系。

（三）本年度内董事会会议的召开情况

本年度内共召开了六次现场会议和以通讯方式召开了四次临时会议，年内召开的各次会议绝大部份董事均能按时出席，个别董事因工作原因不能亲自出席也都委托其他董事代为表决，各次会议与会董事均能认真审议各项议案，并按公司章程规定的权限作出了有效决议。

董事会在20xx年度里能忠实地履行了股东大会的各项决议。

1、由于产能不足，致使糊类产品第四季度出现不能满足市场需求的情况，同时物流运输已成为制约糊类食品经营的一大瓶颈。

2、米粉产业的市场整合和扩张没有达到年初所定的目标，规模效益没有得到显现。

3、由于大宗原材料价格的不断上涨，致使公司的产品盈利能力下降，食品业没能实现销售与盈利的同步增长，企业对原材料大幅涨价的估计不足，应对措施不够。

4、公司的前身广西斯壮开发的“斯壮平安家园”房地产项目对当前公司的生产经营造成了极大的负面影响。公司在20xx年不但需要花费了大量的人力和物力去处置该历史遗留问题，而且该项目近期还将给公司带来持续的影响和造成一定的经济损失。

5、部份的年度重点工作未能完成，虽然有各方面的原因，但也经影响了公司年度整体目标的完成。

6还没有牢固树立。

（一□20xx年工作指导思想

20xx年公司经营工作指导思想是：以经营为中心，按照“十一五”战略规划，集中资源，继续抓好主营产业经营和发展；坚持“特色、创新、潮流”的经营定位策略，重点实现糊类提升、米粉突破、物流上量的整体经营目标；深化管理改革，以完善责任制为核心，采取切实可行的措施，创造良好经营环境，为完成20xx年各项经营目标而努力奋斗。

（二□20xx年经营目标

20xx年公司的主营业务（包括糊类和米粉）销售收入计划为46500万元，利润3810万元。

（三□20xx年工作的主要措施

1、针对原、辅材料价格大幅上涨给公司的经营效益带来的压力。本公司与主要供货商建立长期稳定的业务合作关系，同时不断加强内部采购管理及技术改造节能降耗，将原辅材料价格上涨带来的不利影响降到最低水平，保持经济效益稳步提高。另一方面针对食品价格不断走高的趋势，认真研究市场食品价格的走向，采取积极的措施在确保公司产品销售稳定的前提下，提高产品的毛利率。

2、调动和整合企业各方面的资源，在保证产品质量和生产安全的前提下设法扩大糊类食品的产能，满足市场的需求。

3、加快米粉产业的发展，年内在广西的主要城市要完成生产配送基地的布局和实现产品上市，不断提高产品的占有率。

4、积极防范规模扩张带来管理风险。随着公司食品业（特别是米粉业）经营规模的扩大，对保持高效率管理带来一定难度。针对上述情况，公司及子公司需建立起更为科学、完善的法人治理结构和决策机制，创建先进的管理模式以满足公司的不断发展壮大的需要，公司将通过各种措施逐步打造一支勤勉尽责、技术过硬的管理团队和骨干队伍，将公司的各个项目经营好，不断提高投资回报率。

7理改进和技术改进两方面着手持续改进产品质量的控制，把好产品的质量关。在管理上要加强过程监控，在技术上则要寻找工艺能力薄弱环节，改进工艺，提高工艺技术的稳定性。

6、严格控制存货的增长，加强应收账款管理，进一步提高公司资金效率，控制财务费用增长，防范财务风险。

7、加大科技投入，进一步提升研发实力。研发是公司保持业内领先的关键，公司在20xx年要进一步加强新产品的研发，要加快新产品上市的进度，使公司的产品保持强劲的竞争力。

8、继续加强企业治理，完善内控制度建设，使公司的经营运作进一步规范。

9、继续抓好员工队伍建设，加强以提高员工工作技能和提高执行力为重点的培训，加强以引进高素质人才为目标的人才引进。

综上所述□20xx年，董事会经过不懈的努力，在全体员工的共同努力下做了大量的工作，取得了一定的成绩，使公司的基

本面发生了根本性的转变，推动了企业良性发展。尽管我们的工作仍存在一些不尽人意需要不断改进和继续努力的地方，但是我们有足够的信心带领全体员工围绕“糊类提升、米粉扩张、物流上量”的经营思路，采取行之有效的措施实现公司“十一五”发展目标，在规范运作的基础上，开创南方食品更美好的明天。

****食品集团股份有限公司**

董 事 会

二0xx年二月五日

公司半年度工作报告篇四

安全生产是我们物流公司的永恒主题，没有安全生产便没有一切。是新中国成立60周年，政府部门安全检查力度进一步加大，执法更加严格。针对这一情况，我们公司严格执行“安全第一，预防为主”的经营目标，把安全生产作为公司的第一件重要大事切实抓紧抓好，健全安全生产规章制度和安全操作规程，提高员工的安全意识和安全行为，确保公司安全运行，以安全促发展，以安全增效益，努力构建公司安全生产环境，保持了全公司总体稳定的安全经营形势。

1、签订安全生产责任状，确保安全生产

我们公司抓安全生产的一个重要举措是签订全员安全生产责任状，通过以责任制的形式，把安全生产的责任分解到每个员工，使每个员工根据自己的岗位职责，落实安全生产任务，承担安全生产责任，确保安全生产。我们公司还在安全生产上实行“安全一票否决”制，凡是涉及安全生产的任何事，我们公司都要经过仔细分析、认真讨论，凡是有一票否决的，就不能通过，有效保证了安全生产。为提高员工安全生产意识，强化安全生产工作，杜绝一切安全生产事故，我们公司

开展了“百日无事故”考核竞赛，通过制订考核竞赛方案，严格实施，认真考核，取得了良好成绩，基本达到了“百日无事故”考核竞赛的要求。我们公司还要求缴纳安全风险金，用经济的手段强化安全生产，实现安全生产的目的。

2、加强装备投入，增强安全生产系数

我们公司为进一步提高危运车辆的安全生产系数，加大了装备投入，共投入资金xx万元，为危运车辆购置专用服装（危险品）24套，危货运输安全卡。通过加强装备投入，我们公司危运车辆提高了运行安全系数，既确保运输任务的完成，又提高了我们公司的形象，起到了良好的作用。

3、新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统我们公司投入资金xx万元，为新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统，使公司随时掌握危险品车辆的运行方位，了解危险品车辆的运行情况，及时获得车辆行驶相关信息，督促驾驶员安全运输，切实提高了公司对危险品车辆的管理手段，提高了危险品车辆的运行效率，确保产品运输安全抵达客户手中。

4、加强安全培训学习，提高员工安全素质

我们公司始终树立安全生产观念，利用各种形式加强对员工的安全培训，从思想上防范安全事故的发生，从行动上防止安全事故的发生，增强员工做好安全工作的紧迫感和责任感，清醒地认识到做好安全工作的重要性，坚决克服麻痹思想和侥幸心理，树立“安全第一”思想，增强“安全重于泰山”责任意识，增强安全工作的预见性、主动性和针对性。在具体安全生产中，加强对司机、押运人员的安全培训，定期参加安全培训学习，加强安全生产工作的教育与检查，鼓励和安排司机、押运人员等安全生产有关人员参加市等上级单位举办的安全会议，学习培训，切实提高安全生产意识与安全生产工作技能，全公司所有危货运输驾驶员、押运员、装卸

管理人员都取得了交通主管部门发放的从业资格证。

5、加强运输车辆的检查、维修和保养工作

我们公司切实加强运输车辆的检查、维修和保养工作，车管人员每月对车辆安全和技术状况进行一次检查，对动用的车辆做到出车前巡回检查，收车后督促保养，按制度规定做好维修和保养工作，确保车辆技术性能良好。同时要求驾驶员每天必须坚持出车前、行车中、收车后的自查，对检查的情况要详细记录在登记本上。

6、买足额保险，防范风险，避免损失

我们公司进一步提高安全生产保险系数，为防范安全生产风险，避免不必要的损失，买足额保险，增强了我们公司防范安全生产风险的能力，夯实了安全生产的基础。

随着国内油价的不断上涨、劳动力成本上升，人民币升值，运输量的减少，物流运输面临严峻挑战。为此，公司在困难面前，沉着应对，采取积极措施，加强管理，提高服务质量，扩展业务量。

1、继续巩固原有老客户的业务

受金融危机的影响，公司原有老客户都不同程度受到影响，为确保公司业务量，公司继续主动加强与世龙公司、高科（热电）公司、电化中达公司、乐安江化工公司、乐丰化工公司等企业的沟通和联系，动脑筋，想办法，合理调配车辆来降低运输成本。根据预先得到货物量多少安排运输车辆、合理规划运输线路，充分利用时间和空间，做到精细化配载，减少车辆空驶，从而提高运输效率，降低客户运输成本。

2、拓展新客户，扩大业务量

我们公司在保持稳固原有老客户的同时，主动出击，积极拓展新客户，扩大业务量，重点开发工业园在建新建企业及乐平周边县市万年、德兴等企业的业务。公司业务人员通过走访相关企业，了解他们的需求，介绍公司情况，以诚相待，积极主动争取货源。通过积极主动工作，公司新增了xxx□xxx等xx家企业。通过拓展新客户，既稳住了公司业务规模和市场占有率，又在货物运输市场竞争日益激烈的大环境下，取得了新的发展。

3、树立服务意识，提高物流服务水平

我们公司深刻认识到在货物运输市场竞争日益激烈的情况下，只有树立服务意识，提高物流服务水平，才能获得生存之地，才能有所发展。我们公司进一步加强与客户联系、沟通，通过提供实实在在优质服务，取得新老客户对我们公司的满意度和依存度，深化服务合作深度和广度。我们公司转变服务观念，真诚树立服务意识，牢记服务只有更好，没有最好，进一步提高服务质量。我们公司要求业务人员既要熟悉公司的业务流程，又要熟悉掌握客户的业务需求，了解产品性能，运输线路及运量，争取主动。认真对待客户提出的每一条意见和建议，尽量予以解决与落实，满足客户的要求，通过自己的真心实意获得的满意，用优质服务稳定现有客户，发展潜在客户，使公司进一步发展业务量，创造良好经济效益。

公司半年度工作报告篇五

今年以来，在集团公司正确领导下，供电公司着眼建设“一强三优”现代公司，围绕“三抓一创”工作思路，全面落实业绩考核责任书，各项工作取得新成绩。

各项经济指标再创新高。1-10月份，售电量完成31.32亿千瓦时，同比增长17.81；经营电量完成37.43亿千瓦时，同比增长28.67；线损率完成3.39，可比口径同比持平；平均电价完成372.91元/千千瓦时，比合同指标提高2.22元/千千瓦时；

经营电量市场占有率完成91.30，同比提高3.31个百分点，超合同指标3.28个百分点；售电量市场占有率完成76.39，同比降低4.02个百分点，超合同指标0.50个百分点；小火电平均购电价完成298.99元/千千瓦时，比合同指标降低7.42元/千千瓦时。

安全生产保持稳定。全面贯彻“三个百分之百”要求，严格落实安全生产责任制，深化“无违章企业、个人”创建，大力开展了“安全生产月”、“三要六查”安全周和安全专项治理活动。全面落实防汛、迎峰度夏措施，圆满完成迎峰度夏任务。重视客户资产的安全监管，加强电力设施保护、消防和交通安全管理。荣获省“安康杯”竞赛优胜企业、公司“创建无违章企业工作先进单位”、市“安全生产示范企业”。截至月10日，实现连续安全生产天。

电网建设快速推进。集团公司与政府签署《会谈纪要》，将“十一五”电网发展规划和城市电网规划，全面纳入市总体规划。加快推进“工程”建设，500千伏、220千伏站扩建、35千伏线提前竣工。完善农网“十一五”发展规划，开展建设电气化乡（镇）、村试点，县城电网建设改造通过集团公司检查验收。供电系统用户供电可靠率99.955，电网电压合格率99.715。

经营管理不断强化。坚持精细化管理，实施集约化经营，规范地方电厂管理，加大市场开拓力度，经营电量增幅保持全省第一。加快“一系统四中心”建设，营销技术支持系统单轨运行，电能计量中心建成使用。严格执行电价调整政策，认真抓好营业操作，确保了电费及时足额回收。开展营业普查和用电稽查工作，组织防窃电技术改造。强化财务管理和审计监督，加强全面预算管理，深化“三清理一规范”工作，迎接了省审计厅电力财务专项审计检查和省物价局电价执行情况检查20xx年 供电公司年终工作总结20xx年 供电公司年终工作总结。坚持依法治企，规范招投标、合同、职工福利和社保资金管理，荣获省“四五”普法依法治理先进单位。

加强农电管理，稳步推进供电所专业化改革，开展了直供区域农村电力资产接收工作。

创一流同业对标深入开展。加强制度化、规范化建设，健全完善管理体系和指标体系，基本形成按计划进行、靠制度规范的全过程控制和常态运行机制。荣获“奖”。公司4项课题分别荣获行业协会课题调研一、二等奖。5项典型经验入选集团公司典型经验库，入选数量位居集团公司地市供电企业第位。

绩效管理扎实推进。建立完善绩效管理体系，制定绩效管理体系文件，确定公司年度kpi指标。全面梳理和完善业务流程和工作标准，编制部门职能、岗位说明书和绩效合同，严格工作日志和主管点评制度，细化量化业绩评价和考核。组织中层主管进行中期述职。绩效管理信息系统运行稳定。迎接了集团公司阶段性评估验收。

多种产业健康发展。坚持依法经营、规范管理，加强企业产权制度研究，规范和完善股权结构。加强资本运作，深化银企合作，拓展融资渠道。巩固发展房产、电气产业链，壮大、等非核心优势产业，提高了市场竞争力和赢利能力。1-10月份，多种产业实现收入4.2亿元、利润3179万元，分别同比增长13和15。

优质服务不断深化。坚持“四个服务”，贯彻“三个十条”，深化“诚信彩虹”服务文化。严格执行“三不指定”政策，规范业扩报装服务管理，统一收费标准，实行工程概预算集中管理。圆满完成全市重大政治、经贸等重要活动保电工作，确保了全市电力供应。市行风建设工作督查组来公司视察并给予高度评价。“”服务品牌参加全省服务名牌公示。“”服务文化被国家电网公司推荐在国资委召开的中央企业企业文化建设推进会议上作典型经验交流。

党建精神文明建设进一步加强。学习贯彻十六届六中全会精

神，加强党群工作，开展创建“四好班子”、“五好”党员、“实践、创新在支部”、党员“政治生日”等活动，举办党群工作者特训营，实行分组上党课。全面落实党风廉政建设责任制，深入开展查处“嫌疑腐败”预防职务犯罪、治理商业贿赂专项活动，进行不正当交易行为自查自纠，逐级开展廉政勤政谈话。公司荣获“市先进基层党组织”。加强队伍建设，强化全员教育培训，先后举办班组长、招投标管理等各类培训班82期20xx年 供电公司年终工作总结工作总结。严格落实稳定工作责任制，公司保持和谐稳定。

公司选手代表集团公司参加华北电网公司演讲比赛荣获等奖。

一是安全工作离可控、在控、能控还有差距，安全管理基础薄弱，规章制度执行不严，个别员工安全意识淡薄，技能素质不高，违章现象没有根本杜绝，外力破坏电力设施问题时有发生。二是电网发展任务艰巨，工程施工环境不宽松，赔偿要求越来越高，个别群众甚至无理阻挠，民事协调任务繁重。三是公司经营形势不容乐观，新电价政策对公司电费回收、市场开拓、优质服务等工作带来新的挑战，抢占电力市场与配网建设资金短缺矛盾突出，地方小火电、特别是企业自备电厂发展势头迅猛，挤压了电网效益空间。

（一）工作思路

坚持以“一强三优”战略统揽全局，以科学规划引领工作，推进电网发展方式和公司发展方式两个转变，坚持做到“六个坚定不移”：坚定不移地抓好安全生产，确保电网安全稳定；坚定不移地抓好电网建设，推动电网发展提速；坚定不移地加强经营管理，提高企业效益；坚定不移地开发人力资源，培育政治坚定、作风过硬、技术精湛的职工队伍；坚定不移地搞好优质服务，深化“诚信彩虹”，加强内质外形建设、和谐企业建设；坚定不移地贯彻落实集团公司各项工作部署，确保全面和超额完成各项目标任务。

(二) 重点工作

第一，坚持居安思危，强化安全生产管理。贯彻“三个百分之百”要求，层层落实安全生产责任制。深化硬指标查禁违章，开展反事故斗争和“无违章企业”创建活动。加强电力需求侧管理，完善迎峰度夏、度冬措施，做好各类预案，确保全市电力供应。加强客户资产安全监管，完善电力设施保护三级网络，加强多产、消防、交通安全管理，确保全年安全生产无事故。

第二，立足科学发展，建设坚强电网。以科学规划指导电网发展，认真贯彻落实《会谈纪要》精神，进一步完善“十一五”电网发展规划。严格“五制”要求，统筹安全、质量、工期和效益，推行典型设计，加强工程管理，确保建设项目全部达标投运。加快220千伏**、110千伏**、**工程建设，确保按期竣工投产。加快10千伏配网项目建设，优化电网供电格局，满足负荷快速增长需要。加快农村电气化建设，积极培植电气化乡(镇)、村。

第三，加强经营管理，提高经济效益。落实“精细化管理”要求，进一步规范和完善营销“四中心”建设，抓好电量、电价、线损、电费等指标的管理，全面提升运营水平。坚持依法经营，强化财务管理和审计监督，严格执行资产管理、成本管理、招投标管理、薪酬管理等各项制度，强化预算管理，巩固“三清理一规范”成果。坚持堵疏并举，规范自备电厂有偿并网管理，杜绝自备电厂对外转供电和形成新的“网中网”。加快实施“新农村、新电力、新服务”农电发展战略，深化供电所专业化改革，规范农村低压电力资产管理。

第四，深化创一流同业对标，提升基础管理水平。健全对标工作机制，完善指标体系、评价和考核体系，拓宽对标范围，深化对标内涵，优化业务流程，强化指标诊断分析，突出抓好权重大、对公司绩效影响大的重点指标、关键指标、潜力指标的落实，持续改进，努力促进管理创新。进一步加强对

县公司创一流同业对标工作的指导、检查和考核。

第五，坚持以人为本，推进绩效管理常态运行。坚持以目标管理为核心，以过程控制为重点，以提高效率和效益为目的，加强制度体系、指标体系和运作体系建设，优化完善绩效管理系统。强化绩效评价和沟通，提高工作效率和组织绩效。加强绩效管理的指导、检查和考核，理顺管理程序，将绩效管理全面融入企业日常管理。

第六，深化服务文化建设，提升优质服务水平。坚持“以客户为中心”，深化服务文化建设，做亮、做精“**”服务品牌。严格“三不指定”，进一步规范业扩报装服务管理。加强规范化服务窗口建设，提高95598服务热线运行管理质量，完善大客户经理制、重要客户□vip客户、社区客户供电服务办法。高度重视客户投诉举报处理工作，主动接受政府监管和社会监督，全面兑现服务承诺。

第七，坚持规范发展，提升多产效益水平。规范多产管理，明晰产权关系，优化产业结构调整，注重质量和效益，规避风险，稳健发展。加强政策研究，拓展融资渠道。加强财务集约化管理，规范企业往来帐清理。加强电气产业链建设，提高市场占有率。坚持房地产资源开发与储备并重，实现可持续发展。加强热电管理，开拓供热市场，注重内部挖潜增效，提升效益水平。

第八，坚持人才强企，强化队伍建设。加强职工、农电工、外聘工“三支队伍”和经营管理人才、专业技术人才和操作技能人才“三支人才队伍”建设。以建设学习型企业为目标，以培养学习能力、实践能力、创新能力为重点，强化全员教育培训，组织专业技术比武竞赛活动，增强素质，提高技能。

第九，加强党建精神文明建设，确保企业和谐稳定。加强党群工作“十个建设”，强化核心、服务中心、拓展功能、发挥作用。落实党风廉政建设责任制，健全完善教育、制度、

监督并重的惩治和预防****体系，加强反****和反“嫌疑****”工作。加强思想政治工作，确保队伍和谐稳定。加强信访、值班、治安保卫工作，重视危机管理，强化新闻宣传和公共关系工作，为企业创造宽松有利的发展环境。深入推进“爱心活动”、实施“平安工程”，建设和谐企业。

(一) 电网建设方面。建议集团公司尽可能加大投入，解决新的供电矛盾和供电“卡脖子”现象，满足电网可持续发展需要。

(二) 农电管理方面。农网建设维护资金短缺，农村低压电力资产移交后，运营成本压力加大。建议争取政府出台农网可持续发展政策，解决农网维护费用不足的问题。

公司半年度工作报告篇六

20xx年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》相关规定，认真履行股东大会赋予的职责，深度强化公司治理、规范公司运作，科学精准决策，在化肥行业整体产能依然过剩，市场竞争激烈，农产品价格低迷，整体行情相对偏弱的背景下，紧紧围绕年初经营计划，根据国家政策、行业发展趋势和自身经营特点稳步推进公司战略落地，全面推进产品创新和营销创新，稳步推进转型，加快项目建设与技术研发，持续推进公司内部治理和人才队伍建设提速升级，全年各项工作保持了稳健向上的发展态势。

20xx年，公司实现营业收入903,240.19万元，同比增长9.14%；归属于上市公司股东的净利润68,015.07万元，同比增长20.79%。截至20xx年12月31日，公司总资产为874,522.46万元，较上年增长10.85%；归属于上市公司股东的净资产568,287.82万元，较上年增长9.59%。

1、产品创新战略稳步推进。公司制定了20xx-2020年产品创新战略规划和销量目标，将新型肥料产品规划为特肥、有机

肥+配方肥、缓控释肥、生态级肥和现有新品五大系列，根据终端市场情况及行业趋势合理设计了新型肥料成长路径及目标。设立五个项目组，各组构建均由营销、研发和推广形成鼎力支撑。与此同时，成立产品创新战略委员会对董事会负责，并接受董事长领导，负责跟进管理并进行激励措施决策。为加强新型肥料产品的推广工作，公司在原有农化组的基础上成立了技术推广部，按区域和作物分工，同时服务于五个项目组，并纳入项目制的管理和激励范围。

2、创新体系建设取得突破。继成立了北京新型肥料研究所后，与中国农业大学联合申办农业部作物专用肥料重点实验室，经过省部两级严格审核而成功获批，使公司在国家级研发平台的建设上取得了历史性的突破。公司设立企业博士后工作站，与中国农科院博士后科研流动站联合培养，入驻博士已成功入站。公司全年申报专利24项，获批专利22项，有3项发明专利进入实审阶段，历年累计获取专利权108项。

1、牵手国内顶级营销咨询公司迪智成，以两广市场为试点探索高效的营销管理模式。经过一年时间的锻造，形成了“1店2户3会”终端活跃模式、共建基金模式、网络优化模式、直分销结合模式和脱产办事处主任管理模式等多种有效模式，对全国其他市场具有很大的借鉴意义和复制推广意义。

2、在渠道模式的创新上，励志，历经五年探索在20xx年取得关键性突破。一是区域服务中心模式在云南红河试水，迈出了公司建设自有渠道体系的第一步；二是公司化运作和直营模式在咸阳运行效果显著，为大客户突破发展瓶颈、持续提升经营效益发挥了重要作用，该模式对于“高粘性”客户的培育也有很好的引导示范性和可复制性；同时，针对大客户接班人，重点展开“洋二代”系列孵化工程，通过不拘一格的创新形式传递公司企业文化、未来发展与合作价值。

3、除了在传统经销商渠道上的开拓和改造外，在东北率先发掘了与中石油合作的全新渠道。将新洋丰的品牌、技术、产

品、生产优势与中石油完善的加油站网络体系结合，利用独立品牌，开辟第三渠道。

4、着力开展大型会议促销活动，全年由公司层面主导在南宁、泰安、昆明、杨凌、桂林、广州、北京召开了十多场大型会议，是有史以来召开大型会议最多、最密集的一年。

5、在激励模式方面，同步推行超额任务完成奖励和营销优胜奖励。在经理层和业务员层面推行差异化绩效管理，并实行末位淘汰制度。以上措施对调动营销团队的积极性、持续推升整体销量目标，起到了巨大的推动作用。

通过与德国康朴专家公司的战略合作，新洋丰与其将在本地化生产与进口代理两个层面达成多个领域的技术交流与支持、渠道结合与团队支撑、质量控制与营销推广上的优势互补，标志着公司在国际化上取得重大突破。

康朴专家是全球领先的特肥专家，在特肥行业处于领先地位，其产品符合国际及国内特肥市场主流发展趋势。在稳定性肥料方面、缓控释肥料方面有技术独有性，在叶面肥、生物刺激素方面有技术领先性，在水溶肥方面有技术先进性。

对于公司而言，一方面，通过本地化生产，在保证肥料质量和肥效的前提下，结合本公司国内高品牌知名度和强大的营销网络，有效优化终端消费市场的产品结构，对于提升农民生产效益与强化生态环境保护有积极意义；另一方面，通过与康朴专家在技术研发与产品营销上的交流切磋，进一步提升公司对稳定性肥料技术的研发和改进，形成独有的技术核心研创力。本次合作是“德国技术，中国制造”的完美结合，对于建立稳定性肥“先驱者”地位、夯实主业发展构成长远影响，对公司核心竞争力加强、品牌影响力打造、未来盈利能力提升形成有力支撑。截止20xx年2月，相关生产设备及物料已正式投产并达产，短时间内通过公司营销网络及康朴专家原有销售渠道，顺利接收首批订单并及时发货。

公司半年度工作报告篇七

转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这半年来所发生的一切，有喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。更多的，是折腾。但结果还是好的，总算折腾到一个对的地方了。从工作表现与工作态度上，由于把自己放到正确的位置上了，所以，较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！

我来公司虽然已将近五年，但其实是在公司工作的这几年时间里，自己的主观情绪一直是迷茫与徘徊的，对自己没有一个正确的认识，想赚钱，想有成就，所以盲目的在北京天津之间徘徊。可是无论怎么徘徊，得到的结果，总是在希望中渐渐的失望。找不到一种真正的归属感。直到到城外城部门，跟着现任经理工作，才有找到有归属感的感觉。但自己的努力还是不够，总是受情绪的支配，思想很到位，但行动力却总是不到位。总是原谅自己，对自己太宽容，太喜欢为自己找借口。我也在改，也确实较过往有很大的改变，但跟某些人一比，就差远了。我会让自己一直处于进步的状态。会调整自己以越来越快的脚步继续前进。

有些人把工作当作事业，有些人则把事业当作了工作！这里面的微妙我想就是：事业是拥有一种前赴后继的理想的载体，他是所从事人员的梦想和追求，是需要用自己的心血呵护备至的。无论心情怎么低落，即便是丢了什么，我们还是不应该丢了抱负和追求。

现就本年度重要工作情况总结如下：

一、主要经验和收获

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的目标。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

二、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

(一)要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业技能。

(二)经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

(三)总结下来：在这半年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。行动力上再

多以实现就更好了。

三、存在的不足

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

四、下步的打算

(一)进一步积极搞好与同事的关系；

(二)加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效率。

(三)提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研究员的待遇。

公司半年度工作报告篇八

大家好！时光飞逝，岁月匆流。转眼，已送走多灾多难并不顺利的20xx年。

回首过去的一年，全体员工勤奋务实、兢兢业业，也跟随市场遭遇罕见的世界金融风暴带来的巨大影响，但是事实证明我公司早已适应这残酷而激烈的竞争市场环境历练，之所以能让我们冷静面对及无所畏惧。

过去的一年，我公司以“自强不息、贵在坚持”的自我保护

和扎扎实实地开展各项工作，尽管市场变化所引起的风波对我公司造成极大不利，但是在大家共同的努力之下将亏损减低到最小，在平稳的过渡期间比其他同行业提前走出金融危机的低谷。下面我就20xx年度公司各方面的工作情况作以简单的总结和汇报。

在20xx年的经营基础上，根据企业实际情况，将部分闲置设备进行处理，所得558.2万元用于给在职员工退股，避免造成不稳定的事件发生。现公司还保留八位股东（其中包括xx总公司）消除了一切的隐患。

目前公司在股东们的统一部署下，各部门能团结一致，形成合力，组成了一支有执行能力、有战斗力也能够充分发挥各自的优势和作用的团队。我们的全体员工尽心尽力地做好自己本职工作，之所以能在20xx年得以平稳过渡并克服种种意想不到的困难，而且迅速走出低谷，给20xx年打下结实的基础。

企业管理制度是企业执行力的保障，是提升企业核心竞争力的重要途径。通过近二年来，公司管理制度的规范、建设、施行、借鉴与融合相结合，基本形成了一个规章完善、流程顺畅、考核有效的制度保障体系。

从20xx年开始，实现公司整体战略调整，广泛征求各股东们的意见，认真审核和讨论并最终表决通过，成立新的股东会。新成立的领导班子“以人为本”，各项管理工作都有了一定的提升，符合我公司目前发展的实际需求。公司各部门权责明晰、各负其责、协调运转、有效制衡，使公司管理人员和员工养成了良好的执行力意识和具备了较强的执行力行动。为确保公司目前业务正常运转，实施有效地调控公司内部各种关系，进而消除了员工的后顾之忧，解决了员工现实生活中的实际问题，促进员工队伍稳定性的同时也提高员工的积极性。

受金融危机影响，截至20xx年12月底，产值xxxxx万元，比20xx年xxxxx万元减少了xxx万元，企业亏损xx万元，比20xx年xxx万元增亏xx万元。但是20xx年第一季度公司的业务量大幅度回升，以目前形势来看，基本可以弥补20xx年的亏损额度，并能稳步推进我公司20xx年计划销售战略目标。

20xx年，更需要继续加强与新老客户的沟通联系，公司的产品通过多渠道方式对外进行宣传，进一步提高公司及产品的知名度。

公司通过近二年来的整体实力调整，管理层人员的调整并实施生产制作、成本控制、营销、售后服务、财务以及办公室等各个职能部门的团结和谐、锐意进取、开拓创新、求真务实。从公司内部的管理，到生产、质量、安全管理和销售产品及售后服务等各个方面均取得了一定的成效，比较圆满完成了预期制定的各项目标和生产经营任务。

能够顺利度过这次金融危机风暴的影响，提前走出金融危机的低谷，这一切都与在座的各位股东鼎力支持、理解、信任分不开的。也是我们全体员工的辛勤的努力、锐意进取和无私的奉献价值体现。

在此，我向在座的每一位股东表示衷心的感谢！并向全体员工表示真诚的感谢。同时也寄予更高的期望，希望每位员工能继续保持优秀的品质和作风，再接再厉，再攀新高。也正是因为有你们的团结协作、勇于拼搏和积极不懈的努力，才使今日的“xxxx”公司能保持持续稳定，逆境中求发展的现状。

“坚定信心，迎接挑战“，我认为，用在今天的“xxxx”公司是恰如其分。为此，我希望大家能清醒地认识到，我们的当前工作与公司的稳定、持续发展目标差距很大，在坚持稳定发展中还有不少困难和实际问题需要解决。如公司的管理制度尚不完善，部门职责还不十分明确；公司员工的年龄结构

偏大，个别员工思想软弱涣散，缺乏竞争意识而且依赖性强。这些问题是“XXXX”公司长期存在的并阻碍企业发展真正的事实，都是我们需要真实面对和进一步急需解决的问题。

20xx年3月厂房租期结束了，我们还需要寻找新的厂房，厂址选择、搬迁过程中的设备调整及现有的人员也要进一步的合理调整，这将对“XXXX”公司将来的发展都有一定相关联系，所以在这次会议上恳请各位股东多提宝贵意见。

“XXXX”公司的下一步将针对以上这些问题，进行认真的分析、权衡利弊，但必须坚定信心，争取用最快速度和最有效的方法统筹兼顾地加以解决，并时刻准备着迎接新的挑战。

对于“XXXX”公司来说□20xx年是十分重要的一年，也是目前市场千载难逢的机遇，在抓好内需市场的同时还要努力针对低迷的国际市场，一旦国际市场的局面稳定时候，我们可以迅速出击。

当前，国内外经济形式依然严峻，中国xx行业市场与其他行业类同持续低迷，我们面临诸多的难题和挑战。面对困难，我希望全体股东能够“坚定信心，迎接挑战”。

我坚信□20xx年将是公司实现跨越发展的一年。在公司股东会及经理办公会的强有力领导下，我们一定能够逆流而上，创造崭新而辉煌的“XXXX”公司。再一次谢谢大家！