

公司半年总结(优秀7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

公司半年总结篇一

本人坚持以邓小平理论，“三个代表”和xx大重要思想为指导，自觉加强理论学习，认真学习党的xx大报告，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同志们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现将个人工作总结如下：

一、自觉学习党的精神，用先进政治思想武装自己的头脑

这一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。

热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

一是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会“三个代表”重要思想的科学内涵，增强自己实践“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性；认真学习党的xx大报告及xx届三中、四中全会精神，自觉坚持以党的xx大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

二是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《xx区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反分裂国家法》，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

三、努力工作，按时完成工作任务

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践“三个代表”重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：

一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。

同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均取得了圆满完成的好成绩，得到领导和群众肯定。

在过去的201x年中我认真要求自己，在工作上在兢兢业业，取得了一定的进步，也得到了领导的信任和支持，但也发现了自己的一些缺点，我想在以后的工作中我一定会扬长避短，改进缺点，全面做好自己的工作，为人民的社会发展做出自己的贡献。

共2页，当前第2页12

公司半年总结篇二

20xx年上半年即将过去，过去半年，是公司提升企业安全、服务品质的半年，也是保安部贯彻公司、管理处指标完成的较为理想的半年。以下就是物业保安个人工作总结。

保安部在xx年制定了《新员工上岗前的培训细则》、《班次岗位安排及巡逻路线的规定》、《办公楼大厅岗管理细则》；重新修改了《各岗位职责》；重新整理了消防《四个能力》、《保安员权限》、《保安员仪容仪表规范》、《保安员工作纪律》、《保安奖罚制度》等，并定期进行培训。

安防管理：本队严抓两出入岗对外来人员、外来车辆的登记制度，发现有漏洞马上整改，巩固安全防范措施；巡逻人员每

小时检查单元门关闭情况，各队员随时发现随时关闭。6:00—20:00每小时巡视园区周边、地下车库及外围，20:00—00:30每小时巡视园区周边、各楼栋、楼顶、地下车库及外围等，00:30—6:00每小时巡视园区周边、各楼顶、地下车库及外围等，并做好签到及记录，如需整改以工作联系单的方式发给管理处派单。不足的是缺少了内部的安全管理，像出租房、公司这一类，此事因各部门配合做好登记、审查工作，以免混进不法人员，下一步进行这一方面的管理及改进。

消防管理□20xx年初本队在本管理小区的各个消防器材上贴上提示语和使用方法，张贴消防知识于各楼栋明显处；本队严格落实消防‘四个能力’，每月进行1—3次消防演练，让队员能熟悉和简单的使用消防器材；每月一次消防大检查，每日视查的工作；另本小区因多数消防系统故障，经报告业委会、房管局□20xx年x月份对全部的消防系统进行了维修(现已经接近尾声)。不足的是办公楼中控室没有人员配置，希望能引起重视。

公司半年总结篇三

下面我对20xx这一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。恒生公司给的报价是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。而新意公司的报价是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x年x月x日起正式报送，在新意公司产品开发和测试时间上就相当的紧迫，只要新意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新意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，刘工、王总和我们部门全体人员都松了一口气。要知道我们都是快要放弃新意产品而改用恒生公司的产品的，而且合同传真都传过去了，后来刘工马上给恒生公司回了一个电话。从使用新意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

目前新意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xx年x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。新增加一台web服务器，营业部和总部端由以前的必需在单机上安装金蝶客户端才能登陆的方式改为直接输入ip地址和端口号就可以登陆的方式。这样对于维护起来就更加的容易。对财务明细科目也作了相应的变动，营业部端打印机都由原来的本机打印改为支持windows系统下的网络打印。

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。

新的一年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。

公司半年总结篇四

20xx年三月一日，三华彩印公司和红狼彩印公司履行归并办理并建立交易部，作为一个新建的部分，在做好本部分平常办理工作的同时，理顺和加强与公司其他部分的关联和雷同，都必要交易部全部同仁的连续竭力和美满。我部在公司带领的救助和赞成下在相干部分的互助下，不懈竭力，采纳自动有效办法，使交易部工作有了一个精良的初步。

1、理顺干系，确保交易部工作顺利展开。初步建立起本部分工作范畴和职责，并明了部分各岗亭职责和权限，顺利结束了纸张采购公约的移交，建立紧张供给商档案，顺利结束iso文件的移交料理工作。

2、根据质量办理的要求，肯定本部分的工作流程，严厉按要求展开本部分的各项工作。

3、办事于出产，自动做好车间出产及公司对外交易所需各种原辅材料的采购工作，及时与车间机台明白环境，及时处理所反应的材料利用题目，急出产之所急，较好的结束出产印刷，筹划确保按时供货、包管客户出产所需。

4、加强所属堆栈的办理，确保原辅材料账、卡、物同等，加强对仓管员，搬运工的办理，做好防火、防盗工作，包管车间出产平常运行。

5、自动拓展交易，公司对外承接了厦门烟厂“交情”标、厦门冠兰彩印拜托加工的“红三环”烟标盒，兑现公司对外交易的冲破，并加强与客户的雷同和关联，及时回笼货款，确保公司长处。

6、典范采购行动，大宗纸张采购采纳招标采购，竭力低落采购本钱。

7、当真做好售后办事工作，加强与客户的雷同和关联，竭力进步办事质量。

综上所述，总结半年来我部分的工作环境，展望新的一年，我们对公司的前景富裕决议信念，同时也富裕挑衅，我们将连续竭力，进一步加强与客户(特别是龙岩烟厂有关部分科室)的雷同和关联，自动做好新烟标的计划、打样确认工作，确保公司紧张交易量的巩固增加。办理好计划制版中间，富裕阐扬技巧和配置优势，使交易部工作上新一台阶。

公司半年总结篇五

以创“一流服务质量、一流管理水平、一流人才队伍、一流工作业绩”为总体目标，以“树金融服务文明形象，展金融服务专业风采”为创建主题，我营业部积极开展东阳市级“青年文明号”创建活动。现将具体工作总结如下：

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，员工们驰骋于西岬峰、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。

公司半年总结篇六

本站发布证券公司员工半年度总结范文2019，更多证券公司员工半年度总结范文2019相关信息请访问本站工作总结频道。

证券公司员工半年度总结一

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

在经理的领导下，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(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

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些等待我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

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

针对半年工作中存在的不足，为了做好新半年的工作，突出做好以下几个方面：

(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，提高工作效益。

(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。

在今后的工作中不断创新，及时与领导，同事进行沟通，严格要求自己，为同事们做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己再工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，城外城设计部的明天更美好！

证券公司员工半年度总结二

首先，我必须要感谢公司为我提供了良好的学习环境，让我

对证券市场有了更加深刻而清晰的认识。其次，我还要感谢各位在工作中给予帮助的同事，在今年的工作中，我们不仅仅是理念上有了长足的进步，在客户服务质量和营业部柜台形象方面，半年来也有了很大的提升。现将半年来的工作情况总结如下：

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xx2.0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xx2.0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xx年xx月xx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，抓紧复习平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xx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。

证券公司员工半年度总结三

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□xxxx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2019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□xx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xx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xxxx年10月1日起正式报送，在xx公司产品开发和测试时间上就相当的紧迫，只要xx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xx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xx产品而改用xx公司的产品的，而且合同传真都传过去了，后来xx马上给xx公司回了一个电话。从使用xx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xx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xx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。明年会有有的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。

公司半年总结篇七

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 and 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 and 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年下半年，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 and 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 and 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、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、葭县等。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，省国土资源厅已经正式批复该项目，目前该项目已正式进入施工招标程序。目前正在进行的投资项目（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设施建设及交通项目的建设。

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。