

2023年人社半年工作总结 市人社局上半年工作汇报(实用5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

人社半年工作总结 市人社局上半年工作汇报篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

一、上半年工作总结

(一) 扎实开展“保就业”工作

落实稳定和扩大就业政策，用足用好就业资金支持市场主体稳定和扩大就业岗位。开展人力资源精准匹配、就业培训扩容提质、创业带动就业、重点群体就业促进四大行动。*-*月，全市城镇新增就业*人；失业人员再就业*人，其中困难人员再就业*人；农村富余劳动力向非农产业转移就业新增*人；促进大学生就业创业*人；开展返乡农民工创业培训*人；发放创业贷款*万元；落实失业保险稳岗补贴*万元；城镇登记失业率控制在*%以内；动态消除零就业家庭。

（二）奋力提升社会保障服务质量

实施全民参保质量、社保服务效能、社保基金管理、社保权益维护、经办队伍建设五项提升行动。截至*月，我市城乡居民养老保险参保*万人；

城镇职工养老保险参保*万人（其中企业在职参保*万人）；失业保险参保*万人，工伤保险参保*万人，为*万名城居和机关养老待遇领取人员发放养老待遇*亿元，*-*月我市工伤保险减免*万元，失业保险减免*万元。

（三）积极推动人力资源协同产业发展

高标准推进建设人力资源服务产业园（人力人才服务中心）。编制发布2022年彭州市人才开发指引（彭州市人才白皮书）。推动宝山村庄发展学院成功争创*省乡村振兴高技能人才培训基地，*家企业被认定为2022年度*市博士后平台储备单位。

（四）充分激发人事工作活力

稳妥推进实施我市事业单位管理岗位职员等级晋升制度。引进急需紧缺、高层次人才*名。在彭州中学九峰书院校区推行“一核二定三自主”管理体制改革的试点。

（五）全面实施劳动关系治理

启动企业、产业园区、村（社区）、镇（街道）、区（市）县五级联动争创“*市模范劳动关系和谐单位”。开展根治欠薪“专项治理”。核实处理全国欠薪线索*条，处理率达*%，为*名劳动者追回工资待遇*万余元。

二、下半年工作计划

（一）继续实施更加积极的就业优先政策。重点实施农村劳动力就业实名制调查、就业创业示范社区建设和“彭字号”

劳务品牌培育工作。本年度实现城镇新增就业*人，城镇登记失业率控制在*%以内，就业形势保持总体稳定。

（二）持续扩大社会保障覆盖范围。逐步健全覆盖全民、统筹城乡、公平统一、可持续的多层次社会保障体系。到2022年末，基本养老保险参保率保持在*%以上，城乡居民基本养老保险持续缴费率达到*%以上。

（三）推动人力资源和产业高效协同。全面加强培训体系建设，支持产业链圈龙头企业、职业培训机构、职业院校积极申报社会化职业技能等级认定机构。深化校企培训模式，大力开展“技能彭州”品牌培训。做好人力资源产业园的装修改造及入驻相关工作，牵头制定相关扶持政策为入驻企业提供政策扶持。

（四）聚焦关键环节创新发力。开展事业单位管理岗位职员等级晋升。聚焦我市经济发展、产业布局、各单位人才需求，开展“蓉漂人才荟”急需紧缺高层次人才招引。选派城区教育专业技术人才，下派镇（街道）参加基层服务，实现人才向农村基层流动。

（五）推动劳动关系向长效治理跃升。继续开展“五级联创”，力争a级以上模范劳动关系和谐单位达*个。以工程建设领域为重点开展根治欠薪，持续保持高压态势。2022年末，劳动争议案件结案率保持在*%以上，案件调解率达*%以上。

三、特色亮点工作

（一）创新服务模式，建设金城社区就业创业示范基地

一是建立“141n”服务机制。围绕“就业增收”这“1”中心，夯实4个服务平台，完善*套服务体系，建强n支服务队伍。二是深化社区人口智能管理系统。构建“村级人社站+人力资源市场”与“精准推荐+手机终端”结合的就业创业服务系统，

村民可通过手机app□自助服务机等方式查询就业岗位，技能培训等信息。三是鼓励创业带动就业。依托民宿、共享厨房等，开发餐饮服务、家政保洁等灵活就业岗位鼓励就业。四是统筹运用社区就业岗位。依托文创特色街区、矿山营地等*个商业场景，为村民提供*余个就业岗位。目前该点位已认定为*市乡村振兴就业创业基地。

（二）争创“*省乡村振兴高技能人才培养基地”

以*宝山村庄发展学院为主体，融合“1+n”□天府蔬香乡村振兴技能人才实训基地、桂花镇金城社区乡村振兴技能人才实训基地、葛仙山镇乡村振兴技能人才实训基地）多个培训点位，聚焦乡村振兴和产业发展需求，围绕“文、旅、体、康、农”五个方面培育职业技能人才，拓展乡村技能人才培养体系，构建有利于技能人才发展的产业集群，打造全省乡村振兴技能人才培养示范基地，为深入推动乡村振兴提供人力支持和智力保障。该项目是全省首个省级乡村振兴高技能人才培养基地，已获得省人社厅批复。

；

人社半年工作总结 市人社局上半年工作汇报篇二

调整充实了由局长同志任组长，副局长、同志任副组长，各股室负责人为成员的人民调解工作领导小组，建立健全了各项规章制度。牢固树立“稳定压倒一切”的思想，充分发挥人民调解工作第一道防线，坚持“调放结合、以防为主、多种手段、协调作战”的工作方针，全面推进人民调解工作制度化，科学化，网络化，规范化建设。

我局把普法知识的宣传当做一项长期的工作来抓，充分利用宣传车□led显示屏滚动播放宣传标语、发放宣传资料等各种形式，结合典型案例进行现场说法，宣传国家法律法规，切实提升了市民的法律意识、文明意识，使调委会真正做到了

依法调解。

我局坚持以调解为基础，以预防为重点，实行小纠纷不过夜，大纠纷及时处理的人民调解工作的方针，把矛盾化解在萌芽状态。在调解矛盾纠纷中，我们做到情、理、法相结合，严格遵守调解程序，注意选择调解方式，在查明事实，分清责任的基础上进行调解，对于不能调解的矛盾纠纷，及时做好当事人的思想工作，积极协调相关部门协调解决。对已经处理的矛盾纠纷建立回访制度等防范措施，做到抓早抓小，堵塞漏洞，并完善制度，落实责任，及时有效的消除在城市管理工作中的不稳定因素，逐步使调解工作走上了法制化、规范化的轨道。我局实行每月召开一次竞争办公会，总结当月排查调处工作情况，研究调处急、大、难矛盾纠纷的措施，这些机制的建立和规范运作，确保了各类不稳定因素早发现、早处理，从源头上防范和减少各类影响稳定事件的发生。截至目前，我局共计调解纠纷2起，无因调解不力而导致的重大案件发生。

虽然我们在集中开展矛盾纠纷排查调处工作中取得了一定的成绩，但还存在着一些问题和不足，在今后的工作中，我们将在区委、区政府的领导下，在广大市民的大力支持下，严格按照年初工作计划，一项一项抓落实，争取该项工作取得更大的成绩。

人社半年工作总结 市人社局上半年工作汇报篇三

按照县委、县政府确定的工作方针，深入贯彻科学发展观，实施“龙头带动文秘部落、骨干推动、整体互动”的发展战略，以跨入全省30强县为目标，突出抓好“三个一批”，加大宏观调控力度，工业经济保持了持续快速发展的势头。

一、全县工业经济运行情况及特点

1、主要经济指标保持高速增长。1—5月份，全县限额以上工

业企业累计实现工业增加值12.34亿元，同比增长39.94%；实现销售收入41.10亿元，同比增长51.60%；实现利税5.37亿元，同比增长45.57%；实现利润3.32亿元，增长55.89%。四项主要指标绝对值全部列全市第一位。限额以上工业企业经济效益综合指数达到275.59%，同比增长17.63%。全部工业用电量累计17656万千瓦时，增长19.69%。其中县55家重点调度工业企业累计实现销售收入331149万元，实现利税33943万元，实现利润21238万元，同比分别增长49.3%、32.6%、31.2%。经济效益综合指数达到258.81%，同比增长24.76%。

2、两项资金占用合理压缩，产销率明显提高。截止到五月末，我县144家限额以上工业企业两项资金占用总额为25171万元，同比下降19.16个百分点。其中，应收帐款为14875万元，同比下降34.45%，产成品存货10296万元，同比下降21.90%。限额以上企业产销率达99.40%，同比提高0.07个百分点。

3、骨干企业的支撑作用更加明显。1—5月份，恒源石化、克代尔啤酒、电业公司、豪斯玻璃等骨干企业发展强劲，其中仅恒源石化、克代尔啤酒、豪斯玻璃等9家全市百强企业就实现销售收入16.79亿元，占限额以上工业企业总额50.73%；实现利税2.65亿元，占限额以上企业总额的77.93%。

4、项目建设速度不断加快。1—5月份，全县共实施工业技改项目45个，总投资35.79亿元，已完成投资12.73亿元，同比增长12.39%。其中5亿元以上的项目达到1个，过亿元的项目达14个，5000万元以上的项目达到23个。先后有丙烯酸等一批重大项目竣工投产，新开工建设了柴油加氢、8000吨/年特种油生产、中益燃气、开立伟业数码电子等一批投资规模大、带动能力强的重点项目，这些项目竣工投产后，将极大地推动我县工业经济发展。

5、产业结构更加优化合理。我县目前已呈现出主导产业不断壮大、龙头企业持续发展，新兴力量异军突出、新的产业集群初具轮廓的可喜局面。一是龙头企业与支柱产业的结合更

加紧密。紧紧围绕化工、机械冶金、农副产品深加工、棉纺、建材、塑编等支柱产业优势，新上了盛达纺织5万纱锭、天和纺织5万纱锭、雨润3000万只肉鸡宰杀、韩国塑编城、临盘1000吨/天面粉加工、10万吨预焙阳极等项目，靠龙头企业推动了支柱产业链的延伸，以支柱产业促进了龙头企业的发展和规模的迅速膨胀。二是电子科技类高新技术项目发展势头喜人。目前，穗泰无氧铜杆项目已进入后期建设，从5月份开始又新开工建设了香港电子城、晶威特电子、开立伟业数码电子等新项目，另外，还有鲁晶化工的高能铅钙动力电池等高科技项目正处于论证阶段。这些项目的建成投产对于优化产业结构和促进产业提档升级必将起到积极的推动作用。

二、主要措施

（一）培植一批大企业，努力营造了群山争峰、勇于争先的发展态势。一是壮大规模膨胀一批。在抓好企业生产经营的同时，通过摸底排队，确立了豪斯玻璃、昌源纸业、鲁北炭素、索通炭素、澳泰纺织、盛达纺织、穗泰电工线材等一批骨干企业进行重点扶持。年初，专门召开了项目推介会，将有关企业的后续建设项目向各金融部门重点推介，进一步达到加快发展，尽快做大做强之目的。豪斯玻璃新建项目已竣工投产，今年可达到300万平方米的生产能力；恒源石化新开工柴油加氢等4个重点项目，年底前可全部竣工投产；昌源纸业利用亚行贷款项目正在积极运做，2年内企业规模将达到10万吨；鲁北炭素、索通炭素分别达到5万吨和12万吨；盛达纺织新项目工地已经开始施工，年内可达到5万纱锭，目前这些企业都已制订了扩张计划，有的已经进入实施阶段。目前各金融部门已新增贷款1.4亿元，对重点项目建设和骨干企业发展，发挥了强大的支持作用。二是提高科技含量做强一批。为了提高产品市场竞争力，促进企业更大更强，对恒源石化、鲁晶化工等一批企业，在提高产品科技含量上大做文章，相继开工和储备了叔戊烯、高能铅钙合金动力电池等项目和产品。三是延伸链条做大一批。对澳泰纺织、金锣肉制品、洛

北春集团等企业，确立了延伸产业链条的发展规划，围绕配套改造，大力发展产品深加工，发展服装加工、肉制品深加工、印刷包装等相关产业，扩大企业规模，促进企业尽快膨胀。目前这些企业的相关项目已着手进入实施阶段。

纺织5万纱锭、洛北春集团高档印刷及酿造等项目正在进行规划论证或前期准备，这些项目建成投产后，将成为我县经济的新的经济增长点。

（三）培植一批大产业，形成了百舸争流、遍地开花的发展格局。一是确立主导产业，明确发展思路。按照“龙头带动，相互促进，协调发展”的发展思路，通过对我县十大产业进行筛选，确立了化工、农副产品深加工、纺织服装、机械冶金、建材、塑编、造纸、电子信息及新材料等八大产业作为重点发展的主导产业。围绕恒源石化集团、鲁晶化工、瑞博化工、天源化工、泉兴化工等企业不断壮大化工产业；围绕金锣肉制品、禹王蛋白、雨润肉鸡宰杀、新兴淀粉、新大新乳业、恒昌麦芽、克代尔啤酒、洛北春白酒、德胜源蔬菜、奇力食品、面粉加工等不断壮大食品和农副产品深加工产业；围绕澳泰纺织、盛达纺织、鑫东纺织、恒通纺织、大有纺织等纺织企业和卡朱米服装、大华标志服、育鑫服装等服装生产企业不断壮大纺织服装产业；围绕螺旋制管、机械制造总厂、轴瓦厂、三汇利重工、久久钢铁、旭光铸造、鲁北炭素、索通炭素等企业和项目，不断壮大机械冶金产业；围绕如泉水泥、顶力建材、豪斯玻璃等企业，继续壮大建材产业；围绕昌源纸业、三维纸业，壮大造纸业；围绕新宇塑编等企业壮大塑编产业；围绕宇影光学仪器、开立伟业数码电子、晶威特科技、香港电子城、高能铅钙合金动力电池等企业和项目，搞服务、抓进度、促生产，发展壮大电子信息及新材料产业。每个产业确立了一至两个龙头企业，延伸产业链条，打造产业板块，推进产业聚集化，形成了以大带孝大小结合的发展格局。二是集中力量，重点扶持。对恒源石化、豪斯玻璃、金锣肉制品等产业龙头，在资金、政策、用地等方面实行重点倾斜。财政拨出专项资金，对恒源石化、豪斯玻璃、

机械制造总厂等龙头企业进行扶持，进一步改善了企业生产经营，加快了在建项目建设进度，大力促进了企业发展。

（四）搭建平台，搞好服务，协助企业不断加大市场开拓力度。一是全面提高企业及产品知名度。引导企业强化品牌意识，精心打造“临邑制造”这一金字招牌，争创名牌产品，大力提升企业的知名度和影响力；充分利用上半年举行的食博会、槐花节及香港等地的投资说明会等贸易洽谈和招商引资的各种活动，大力宣传我县的企业和名优产品，为企业与市场之间拓宽沟通渠道。近年来，我县相继涌现出一个全省名牌产品、两个省著名商标、三个省免检产品，企业和品牌的知名度都越来越高；二是帮助企业做好产品市场定位。围绕企业市场开拓，帮助企业积极探索新形势下开拓市场的办法和途径，找准市场的切入点。针对不同类型企业，根据一定的标准细分市场，确立了不同的开拓方向，拉开市场开拓层次，巩固并不断地扩展市场份额。三是促进企业开拓国际市场以开展“经济发展服务年”活动为契机，不断完善有关优惠政策，优化企业发展环境，加大企业和产品的推介力度，先后帮助豪斯玻璃、澳泰纺织、索通炭素等企业办理进口设备免税、出口免税手续，解决了企业资金紧张的矛盾，大力促进了企业产品出口，市场竞争力大大提高。今年1至5月份，全县出口产品总额13324万元，同比增长223%，外销率达到38.82%。

（五）强化协调引导，全力提升我县企业现代化管理水平。引导并帮助企业建立健全先进、合理、科学、配套的基础管理工作体系；引导企业不断提高企业管理水平。以建立现代企业制度为目标积极推行了信息化□iso9000—xx□5s等现代管理模式，大力推广先进的管理经验，提高管理水平。目前恒源石化已成为全市信息化试点企业，恒源、克代尔等企业实施了5s□7s等生产管理方法，企业的管理水平大大提高。全县共有40多家企业通过了iso9000及xx系列质量认证□3c国家强制认证□qs认证等，拿到了驰骋国内市尝进军国际市场的通行

证。另外，积极鼓励企业加强文化建设。引导企业以全面提高员工整体素质为基准，以塑造共同价值观为核心，以树立企业良好形象为重点，以实现企业发展战略为目标，结合企业实际，理清企业文化建设的思路，逐步完善适合自身发展的企业文化建设。恒源石化、豪斯玻璃等企业始终坚持“以人为本”的企业文化建设，把企业文化建设与发展拥有自主知识产权的产品系列、增强企业创新能力、凝聚力和核心竞争力统一起来，使企业文化渗透到企业的生产、经营、管理各个环节，提高了企业的整体素质，最终使企业形成具有独特风格的企业文化，促进了企业的可持续发展。

（六）调整完善监控层面，形成了覆盖全县的监测网络。一是在去年的基础上，进一步完善预测预警机制，加强和改善监测分析和预测预报。继续强化调度分析，准确把握工业经济运行动态，深入开展对热点和难点问题的调查研究，及时提出对策和建议。密切关注市场变化，准确把握经济发展整体走势，及时掌握投资、进出口、市场需求等的动态情况，特别对影响工业经济发展的全局性因素加强监测和研究，充分利用经济、法律、行政以及信息引导等手段，加强工业经济运行调控力度，提高宏观调控的前瞻性和决策的科学性，更好地引导工业经济健康稳定地发展。二是加强重点企业的动态监控。确定了9家市百强企业、55家重点企业及144家限额以上工业企业，特别是对9家全市百强企业和55家重点企业进行重点调控，在争取资金、优惠政策等方面给予支持，促进企业做大做强、增产增收。三是继续加强企业安全生产工作。牢固树立安全也是生产力的观念，在实行一岗双责、认真落实安全生产责任和事故领导追究制的基础上，加大安全投入和培训力度，建立健全完善的安全防范和应急处理体系，扼制了重、特、大事故的发生。

工业经济中存在的主要问题有：由于钢铁等工程物资价格上涨，造成项目建设成本增加，部分项目资金紧张，项目建设速度不快；由于原油、煤炭等原材料价格上升等方面的原因，恒源石化、昌源纸业、鲁北碳素、恒利热电等企业的成本上

升，利润空间缩小，经济效益不理想。

三、下一步的工作安排

强监测和研究，充分利用经济、法律、行政以及信息引导等手段，加强工业经济运行调控力度，提高宏观调控的前瞻性和决策的科学性，更好地引导工业经济健康稳定地发展；同时加强工业经济运行的综合协调力度，切实把握好经济运行的监督、监测，实施好宏观调控。加强重点企业、产品及项目的动态监控。特别是加强对恒源石化、金锣肉制品、昌源纸业、豪斯玻璃等企业的监测，以此作为组织全县工业生产重点，在资金、电力等方面给予支持，确保企业做大做强、增产增收，重点项目投产达效。

（二）进一步抓好项目建设。在抓好全县整体项目建设的同时，重点抓好克代尔啤酒玻璃瓶、卡朱米羽绒服、穗泰无氧铜杆、恒利热电二期扩建等项目的投产达产，加快恒源石化柴油加氢、盛达纺织5万纱锭、雨润3000万只肉鸡宰杀、索通碳素10万吨预焙阳极、韩国塑编城、新型建材、木器加工等项目的建设速度，同时抓好昌源纸业2730纸机生产线、如意澳泰纺织有限公司高档纺布、鲁北碳素3万吨高功率石墨电极等项目的开工建设。对上述项目，一是全面实施“五个一”项目责任制，即一个项目、一名领导、一套班子、一个方案、一抓到底，加强调度，跟踪落实，确保进度。二是充分发挥推进项目建设领导小组的作用。切实加强领导，充分发挥各部门的职能，调动各部门的积极性，突出抓好全县投资500万元以上的项目的储备、论证、申报、批复、建设、管理工作，为项目建设做好协调和服务，切实解决项目建设中存在的困难和问题，加快项目建设。特别是对于列入盛市、县督导调度的重点建设项目，继续实行领导目标跟踪责任制，做到主要领导亲自挂帅，分管领导负总责，县推进项目建设领导小组各成员分工具体负责，把重点工程建设完成情况作为各级、各部门政绩的考核内容，强化重点工程项目的领导责任，对影响项目进展的突出问题及时协调解决，大力促进项目建设。

（三）进一步加大工业投入。一是围绕壮大骨干企业抓投入。依托恒源石化、昌源纸业、克代尔啤酒、澳泰纺织、豪斯玻璃、鲁北炭素、盛达纺织、洛北春白酒、鲁晶化工等企业，加大扶持力度，集中力量，按照“质量、品种、效益”相结合的原则，重点建设科技含量高、产品附加值高的大项目、好项目，在扩大产能的同时，提高产品加工精度，拉长产业链条，实现结构提升，增强我县传统优势产业的发展后劲。二是借助招商引资抓投入。加大力度，强化招商手段，大力开展资源招商、企业招商、领导招商和以商招商，尤其是以我县的企业优势、资源优势和政策优势突出做好招商引资，并以金锣肉制品、新兴淀粉、奇力食品、炜业灯具等已在我县投资的客商为媒介，大力开展以商招商，努力实现“以一引十”，以招商引资带动项目发展，以项目发展推进招商引资。三是围绕重点项目抓投入。以昌源纸业2730生产线扩建、克代尔玻璃瓶制造、鲁北炭素3万吨超高功率石墨电极等项目为重点，在资金、环境、政策等方面做好服务，确保实现大投入、大产出。四是完善机制抓投入。内挖潜力、启动民力、借助外力相结合，积极推动投资主体多元化。不断壮大两个担保公司实力，切实解决企业贷款难和担保难的问题，增加信贷额度。同时，千方百计获得上级支持，争取政策性资金，并且加大财政扶持力度，通过财政贴息、财政资金返还、周转金支持、税费减免等优惠政策，为扩大投入、加快发展创造良好的环境。

（四）进一步推动企业创新。引导企业坚持企业制度创新、技术创新、管理创新相结合，进一步增强企业的经营活力和竞争能力。一是引导和帮助企业不断深化内部改革，按照企业管理现代化制度的要求和规定，进一步建立健全相关的成本管理、财会管理、人才管理等方面的制度，并规范运行，扶持企业搞好质量体系认证、环保体系认证等方面的工作；二是支持骨干企业通过兼并联合、合资合作等方式，实现规模扩张，增强竞争实力；三是支持和鼓励企业建立健全企业技术开发机构，不断加大开发经费投入，加快产品更新换代步伐。

（五）进一步加大市场开拓力度。下半年将进一步加大市场营销、宣传、开拓力度，提高我县工业产品的市场占有率和品牌知名度。对临邑品牌的宣传，整体策划、突出重点、集中行动、形成声势。充分利用电视、报纸、广播、因特网等媒体，提高我县产品的品牌知名度。同时通过举办展销会、招商会、博览会、巡回展示、上网宣传等多种形式，扩大产品品牌的影响力，树立临邑品牌的整体优良形象。引导企业树立现代营销观念，采取灵活的销售手段，建立广泛的销售网络。全力抓好国内、国外两个市场的开拓工作，努力提高市场占有率。

人社半年工作总结 市人社局上半年工作汇报篇四

公司上半年工作报告怎么写?下面是小编整理的关于公司上半年工作报告的范文，欢迎阅读!

一、思想觉悟，工作经验

这半年来在工作当中我很端正的摆正自己的位置，认清自身的情况，工作当中认真细致，这是重要的一点，处理好日常的每一件事情，不敷衍，把工作看重要，尽量去把事情做到最好，日常我与同事们紧密沟通，让工作变得是一场日常的交际，在工作中在私下都保持好的联系，多加交流，探讨，上半年我一直跟同事保持着这样状态，在工作中我们才会配合的更加默契，与同事们相处好也是一名学问，在我平时的工作中与同事们的关系打理好，维护好也是很重要，我一直很重视，在工作中我们有问题的话，同事们在一起能够及时的解决，这样工作就提高了效率。

融入公司这个集体很重要，一个人的力量是有限的，在这半年的工作中我一直向集体靠拢，有什么事情大家一起去面对，去适应集体，去适应每一位同事，在工作中我听取其他同事的意见，正确的看待问题，不以自我为中心，从来不会忽略

别人，在工作中对自己夸赞的事情不会太上心，对自己批评的话语，虚心接受，多去接受他人的意见，我一直都相信别人对我的评判，是比自己对自己的评估更加准确，多听听别人的意见。

这半年的工作中我一直都是抱着积极的心态，在个人心态方面我没有问题，乐观的心态是决定工作效率的重要因素，在工作中好的心态，往往就决定着这件事情的完美度，半年来我一直在工作的时候从不把生活的情绪带进来，时刻的提醒着自己，面对领导的批评，客观的想想自己为什么会被批评，相处原因下次注意，然后继续把精力投入到工作。

二、不足之处

我觉得我的工作积极性还是有待提高的，平时在下班的时候我总是到点就下班，这个虽然没什么问题，但是跟别同事比起来，似乎我就差了很多，每次在下班的时候大家都会在加一小会班，计划一下第二天的工作，我就是到点下班，这样长期下去造成了我对工作缺乏积极性，我一定会注意这个问题的，在今后提高我的工作积极性，好好改善这个问题。

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。

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*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。

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中中之重，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 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。

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

(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。

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、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。

人社半年工作总结 市人社局上半年工作汇报篇五

1、建设了一个优秀的班集体

作为班主任老师，我积极抓好学生一日常规，通过几年的训练已经形成了良好的班风、班纪，养成了良好的学习习惯，也培养了一批能干的班干部。针对少数同学学习不够认真，行为习惯不够好，我利用课间及班队课时间对学生进行教育，

找学生个别谈话，并且渗透到课堂教学中，在活动中注意学生的榜样教学。同时，结合学校大队部三项竞赛，对班上同学进行评比。这样，少数落后的学生也进步了，能够自己管好自己。我还带领学生积极参加学校组织的各项活动，在各级各类比赛中学生们表现出色，集体荣誉感也增强了。在校大队部举行的三项竞赛中，我们班几乎每个星期都得到优胜红旗，红旗总量名列全年级第一。我们班连续6个学期被评为文明班级，自己也多次被评为校优秀班主任。20x年荣获“县优秀班主任”称号。正因为此，所以外校老师到我们学校来上课，一般都选择我们班来一展他们的风采。

2、把关爱洒向每一个学生。

郑慧倩是我六年教学生涯中遇到的最不幸的一个女孩。第一次见到她时，并未觉得她与别的孩子有什么不同。相貌可爱，胖乎乎的，偶尔笑起来露出两个小酒窝，很好看。

刚开学时，她上课的一些奇异的动作引起了我的关注。经常看见她把脚趾头伸到嘴巴里咬，或者说上课突然大喊大叫，严重的时候还脱光衣服。发现这些后，我马上和她的爸爸妈妈取得联系，从她爸爸妈妈的讲述中我知道了，原来是由于郑慧倩妈妈在怀她的时候羊水过多，造成了孩子的智力严重发展不健全。恳请老师收留她。

听完郑慧倩妈妈的哭诉后，我的泪水也情不自禁地流了下来。我觉得郑慧倩实在是太可怜了，作为她的老师，我不伸手，谁伸手？可是我该怎样帮助她呢？为此我查阅了许多相关的资料，也请教了一些长辈。除了一些经验，其实没有现成的答案。怎么办呢？只能用自己的爱心去浇灌她。

开学伊始，我安排了几位活泼健康的女孩帮助她，鼓励她与她们多交往。自己也经常拉拉她的手，拍拍她的肩，会意地朝她笑笑，开开玩笑，说上几句鼓励的话语。这一切都是为了告诉她：同学们都在关注她，这个世界充满着爱。虽然她

有时候还不懂得接受这份关爱，但课堂上太出奇的行为已经不多了；虽然她的心理还不够健全，但是她在改变，在进步。相信她的人生会越走越灿烂。我想这才是教育的真谛——用爱去点燃生命。爱心是最好的肥料，用它灌溉的花朵一定最美最香，永不凋谢！我相信爱在温暖照亮别人的同时，也使自己充满了力量！

3、利用课余时间，努力提升自己

现在我正利用业余时间参加浙师大本科的函授□ 20x年x月参加了金华市千名优秀班主任培养工程，被评为优秀学员，论文《加强知行融合促进道德内化》荣获县德育论文评比三等奖，论文《以养成教育为抓手 促进学生全面发展》获金华市二等奖。

回首过去的几年，整天都在忙碌中度过，好多晚上、双休日也很难有休息的机会。尽管如此，但我精神上并没有累的感觉，因为我所作的一切换取了学生的尊重，得到了领导和各位老师的认可，这是对我莫大的鼓励和最好的回报！今后，我将继续保持昂扬的斗志，以饱满的激情投入到新的工作中，去争取更大的成绩！