

经常在公司作工作报告 公司工作报告 告(优秀10篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

经常在公司作工作报告 公司工作报告篇一

很荣幸能在此会议上向大家做20xx年5月外发部工作报告，希各位能提出宝贵的意见和建议，公司某部门工作报告范文。

20xx年5月随着国际金融危机的进一步加剧，我公司只接到kw公司145286件定单□jpr4100件定单，在定单严重不足的情况下，公司调整部署把6月份kw定单53981件和bcbg1692件提前生产并积极向客户要求下单，从而确保了5-6月生产数量。在整个服装行业面临着大洗牌，凡是不能适应市场竞争的企业最终将被淘汰出局。在王总的带领下公司树立忧患意识、发展意识，审时度势，以科学发展观为指导，及时对企业的总体发展思路与方向进行了战略性调整，公司在美国注册公司 and 品牌，从而提高公司的核心竞争力和长远发展战略。积极与新客户bcbg加强合作，并初见成效，使公司分散了经营风险，提高了公司生产服装的档次，为公司进一步发展奠定良好的基础。公司各部门围绕公司的战略目标，以企业目标为行动纲领，努力开创经营工作的新局面。在大部份都是新员工的情况下，业务部张经理和周总领导业务员克服各种困难，使6月份定单能提前生产，从而保证了5月份生产的顺利进行。印染部在嵇经理应经理刘经理的带领下兢兢业业工作，放弃了国定假日，为工厂赶制面料，在最短的时间内提供面料，为工厂的生产赢的宝贵时间。仓库在施主管的带领下，根据外发部的要求整理面辅料，保证了面辅料能正确无

误的发放到工厂，使工厂生产能顺利进行。品控部在王师傅的带领下，不辞辛劳，风里来雨里去，在跟单人员不足的情况下，一天跑多家外发厂，对他们进行技术指导，及时发现问题，解决问题，使大货能顺利出货。技术科在没有主管领导的情况下，各员工能自觉做好本职工作，及时为工厂提供正确的大货纸样和工艺单。使工厂的生产能顺利进行。我们都应该向技术科每位员工学习，自觉做好本职工作，向他们表示敬意。各加工厂能积极配合qc的工作，使大货能在保证质量的前提下按时交货，特别是天驿行和敏驿行起了带头表率作用。当然在5月的生产过程中也发现了很多不足，大家都应该知道了，希望各位总结经验，加强各部门之间的团结合作，一起推动公司健康向前发展。

20xx年6月，我公司接到kw公司251090件定单□jpr25358件定单□bcbg17945件定单，其中5月份kw定单生产掉53981件□jpr4100件没有生产，合计6月份定单244512件，敏驿行39309件其中bcbg6603件，天驿行78745件其中bcbg4239件。本公司自己的二家工厂占总定单数的1/2真正起到了挑大梁的作用，特别是天驿行占总定单数的1/3，工艺比较难，款式也比较多，6月份工艺比较难就有g003fjpmx□g043regmx两款大衣，还有天祥查货53155rcj□53205rcj两款西装等十余款。真正为公司分了忧，这里我代表外发部向王总表示感谢。我坚信在王总的带领下天驿行一定能按期保质的完成生产任务。敏驿行在高厂长的带领下产品质量有了质的飞跃，对qc工作非常配合，公司把bcbg六千余件放在敏驿行生产，这是对高厂长质量管理的充分信任，我坚信高厂长一定不会辜负总经理的期望，圆满完成生产任务。对此我对高厂表示敬意。外发厂124858件，其中鸿达37192件，在外加工厂中真正起到了领头雁的作用。这么多年来一直与我们同甘苦共患难，我们已经把他当成自己的工厂。对此我代表王总向钱老板表示感谢。在目前的形势下，我们各部门员工都应该紧密团结以王总为核心的公司领导周围，以服务客户为原则，把工作的重点转移到是否有利于提高产品的质量，是否有利于确保产

品的货期上来。为了适应新时期的外发工作要求，对外发部工作做以下改进。一，有章可循，有据可依。要建立健全外发加工管理的规章制度。企业应针对外发加工各个环节，以及如何选择加工点、如何发单、如何跟单、如何验收等均应作出具体规定，明确参与外发加工管理各部门及相关人员的职责、权限，使外发加工管理工作扎扎实实，有板有眼。二，建立档案，定期评价。要认真选择和评价加工点，应严格按照iso9000标准的要求，把加工点作为供方进行有效控制。制定加工点的评价准则。在定点之前，应对其工艺技术水平、设备加工能力、质量保证能力等进行充分调查了解、证实和比较，根据产品特点和要求来选择合格的加工点。要建立合格供方档案，记录其业绩，定期评价，以确定是否继续合作。三，自我保护，防止纠纷。在正式发单前，必须与加工点签订合同或协议，这既是企业生产经营的需要，也是一种自我保护。合同内容应包括：产品的数量、质量要求、加工费用、付款条件、违约责任等。合同签订前双方应就以上内容进行充分沟通，确保理解一致。当产品要求发生更改时，也应及时通知对方。只有这样，才能保证外发产品符合规定要求，防止出现不必要的经济纠纷，利于双方长期合作。四，定期跟踪，反复检查。要加强对加工点的质量控制，选定加工点之后，应委派跟单员对其质量及进度进行控制。跟单员必须具有较强的责任心，熟悉产品工艺和质量要求，并要有一定的沟通能力。跟单员应按照规定的方法和程序，定期进行跟踪查货，每单至少查三次，分别为前期、中期和后期。每次查货均应出具查货报告，明确需整改的问题和整改要求，并要求双方签字确认。

各位领导让我们一起努力工作，加强合作和沟通，相互体谅，把我们的工作做的更好。我坚信我们的努力会战胜一切困难，我们的努力会创造伟大奇迹。

经常在公司作工作报告 公司工作报告篇二

您们好

弹指之间□xx年即将逝去，一个崭新的一年正向我们迈来□xx年济宁片区来说，本学期经历了风风雨雨，在各部经理，店长，材料会计、员工的辛勤努力之下，本学期片区工作接近尾声。

（一）：邹城新校

本学期回顾本学期，邹城新校没有完成公司的任务目标。

1：本学期的学校经营发生了很大的变化，住校生减少，住校生860人住校，去年1240人住校。营业额6800/天。比上学期减少1000/天。

2：经营天数的减少，各类节假日必放，每月5天的休息必休，还有社会占用学生教师考试屡屡发生，导致学生放假频繁。

3：物价上涨的因素，原材料成本过大，毛利率不好控制。但是在学校提价却困难重重。

4：同样的环境也影响到超市，超市同时也在亏损经营状态。

以上四点是影响本学期经营的困难的最大原因。

（二）邹城老校

1：本学期老校的收入相对比较稳定，5000元/天的营业额，各项指标都能控制在范围之内。

2：超市的经营也比较稳定，4000/天的营业额，保持的一直很平稳。

3：在这几家分部经营来看，老校是最稳定的一家。

（三）邹城二中

(1) 校外小吃多，学校不封校，对外带食品门卫不制止。

(2) 学校早上不上早操，学生起床较晚，基本上是起床洗刷后直接进教室，早上的营业额在400元/天。

(3) 餐厅为了保持好生产成本和毛利，我们的产品定价前期可能过高，导致学生外流，也有这方面的因素。

(四) 邹城实验

(1) 本学期也是困难重重，锅炉的问题是影响经营的最大难题。

(2) 今年招生减少和住校生的减少，影响了营业额。

(3) 整体消费水平较低，营养餐最高卖到4元/份。

(4) 餐厅营业额每日在6800/天。

(5) 因锅炉问题，毛利不是太高，综合毛利29%/月。

(五) 邹城六中

(1) 六中今年也是招生少，住校生少的原因，影响了餐厅的收入，日营业额2100元/天。

(2) 餐厅毛利保持的比较好，控制在40%以上。

(3) 校方各方面的事情比较少，经验环境比较好。餐厅的运营成本费用比较低，完成年度任务问题不大。

(4) 超市影响是比较大的，校方规定3餐定时营业，日营业1500元/天，比上学期每日少收入800元的水平上。

(六) 兖矿一中

(1) 矿一是本学期刚开业分部，从总体营业来看，还是比较成功的，餐厅，超市都比较正常。餐厅日营业额3800元/天；超市在3800元/天。

(2) 餐厅的经营面积，售餐卡机少同时也影响了餐厅的收入。

(3) 因刚开业，经营任务还没有下达，但从各项指标来看，以后经营还是不错的。

行了人员调整。经理，店长，材料会计基本都是从新组合；没有变动的只有邹城新校经理和邹城老校助理。其他都是新人。片区组建三年，片区各分部的管理者换了3批。

(二) 本学期各部经理，店长，材料会计的配合还基本满意的。除了个别分部之间存在一些小的摩擦，其他各部都配合很好。这也是一个团队建设所经历的必然过程。

(三) 在管理上，片区本着以人为本的思想，在总结了上学期片区存在的管理方面的问题，本学期各部加强了沟通交流协作。虽然我们的团队是刚刚组建，但是经过大家的共同呵护，我们可以自豪的说，我们的团队是一支勇敢面对挑战的团队！是一支兢兢业业的团队！是一支年轻朝阳蓬勃的团队！

(四) 在日常管理中，片区坚持了食品卫生安全，安全生产放在重中之重的思想。本学期我们做到了两个安全零事故的发生，在公司的例行考核中也都表现不错。

(五) 片区始终按照每月的月计划来开展工作，每月一次片区扩大会议，一次经理碰头会，不定期的召开急需传达的公司会议精神，以及面对物价上涨共同进行研讨会。不定期的共同学习管理方面的知识，通过这些，使大家的管理水平有所提高。

(一) 在本学期，得到，学到，悟到的东西比较多。从前不

知道什么是困难，今年深有感受。从前不知道什么是压力，今年深感肩上的担子的重要性。自己也同时领悟了许多人生的道理，锻炼了自身的毅力，改变了自身存在的一些毛病也缺点。虽然说世上人无完人，但是追求完美的结局，是我做事的风格。本学期经过磨砺，感觉自己成熟了许多，在处理各类人际关系上，这半年我感觉进步挺快的。从前一直有种高高在上的感觉，今天我懂得了怎么站在别人的立场上来考虑处理一些问题。在管理上多增加了沟通交流，做什么事情前自己首先有了一个详细的计划，会考虑到万一出现不利的结果，会有哪些补救的措施。总之：作为我本人非常感谢这半年，在我人生的课程上给自己补上了最欠缺的一课。它虽然带给我了许多痛苦和磨难，但是我感到了一种坚强，就像王总说讲的那样，通过锻炼积累了自己的财富。

（二）从我们的团队来说，我们得到的，看着一批新的年轻队伍加入片区，我也看到了公司发展的希望，经过半年的磨砺，在每个人心中多增加了一笔难得的财富。先苦才能有甜，经过困难才能成功，我想他们会做到的。同时我们也得到了一个充满战斗力的团队，大家的心在一起，大家的力往一起使，大家的困难共同分担。我要感谢他们，是他们的存在我看到了片区发展的方向。

（三）失：说实话，大家失去最多的就是快乐的笑声，大家都很压抑的度过了这半个学期，因为没有完成公司所交给的经营任务，总感觉愧对公司的培养，愧对王总的信任。但是对公司的责任感每个人始终没有改变。每个分部把每一钱都看的比较最要，学会了困难日子困难过。俭省节约，勤俭持家，领悟了许多。阳光总在风雨后，我们有信心相信通过大家的共同努力会雨过天晴的。

（一）食卫安全：生产安全确保零事故发生。

（二）出主意，想办法努力去完成经营指标。

（三）增加品种的多元化，多样化。

（四）加强队伍的管理，加强自身的学习。

（五）加强片区各项的培训工作。

（六）努力完成公司交给的各项任务。

经常在公司作工作报告 公司工作报告篇三

中国国电内蒙古平庄能源股份有限公司前身是内蒙古草原兴发股份有限公司，公司位于内蒙古自治区赤峰市元宝山区。公司于1993年3月18日经赤峰市经济体制改革委员会批准设立，1997年5月12日经中国证监会批准向社会公众公开发行境内上市内资股数量40,000,000股，并于1997年6月3日在深圳在深圳证券交易所上市交易。

20xx年4月16日，中国证券监督管理委员会下发了“关于核准内蒙古草原兴发股份有限公司重大资产置换暨定向发行的批复”，由内蒙古平庄煤业（集团）有限责任公司对草原兴发进行重大资产置换。20xx年5月22日，公司更名为内蒙古平庄能源股份有限公司，公司的主营业务由原来的畜牧业变更为“煤炭开采、洗选加工、销售”。

经定向增发，目前公司总股份为1,014,306,324股，其中平煤集团持有公司622,947,287股，占公司总股本的61.42%，为公司控股股东。公司现有风水沟矿、西露天矿、六家矿、古山矿、老公营子矿及物资供应公司、煤炭销售公司等经营性资产，公司年煤炭生产能力900万吨左右。20xx年7月，赤峰市经济委员会向中国国电集团公司转让了所持平煤集团51%的股权，国电集团为平煤集团控股股东，为本公司实际控制人。

公司发展历史：内蒙古平庄能源股份有限公司于1993年3月18日经赤峰市经济体制改革委员会批准设立。1997年5月12日

经中国证监会证监发字[1997]212号文批准向社会公众公开发行境内上市内资股股票并上市交易。1998年7月20日更名“内蒙古草原兴发股份有限公司”。经中国证监会证监发行字[20xx]131号《关于核准内蒙古草原兴发股份有限公司配股的通知》□□20xx年1月以20xx年末总股本283,272,000股为基数，按每10股配7股的比例向全体股东配售人民币普通股。配股完成后公司总股本为409,117,687股。

20xx年3月公司实施股权分置改革，经公司20xx年3月29日召开的20xx年第一次临时股东大会暨相关股东会议审议通过了《关于股权分置改革方案》，公司以现有流通股份186,170,400股为基数，以截至20xx年12月31日经审计的公司资本公积金向在册的全体流通股股东定向转赠205,188,176股，转增后公司总股本变更为614,306,324股□20xx年10月31日公司披露了20xx年半年报以及经追溯调整后的近三年审计报告，由于20xx年、20xx年连续两年亏损，公司股票于20xx年11月1日开始被交易所实行退市风险警示的特别处理，股票简称变更为“*st兴发”。

为摆脱公司困境，在内蒙古自治区政府、赤峰市政府及元宝山区政府的协调下□20xx年10月，草原兴发股份有限公司与内蒙古平庄煤业（集团）有限责任公司就重组事宜达成一致意见□20xx年11月7日，草原兴发股份有限公司第六届董事会第3次会议形成决议，草原兴发股份有限公司拟以合法拥有的全部帐面资产及除109,080.00万元银行负债之外的全部负债，与平煤集团合法拥有的风水沟、西露天、六家及古山煤矿经营性资产、老公营子在建工程资产及平煤集团本部部分核心辅助经营性资产进行置换。资产置换形成的交易差额，本公司拟向平煤集团定向发行400,000,000股有限售期流通股进行支付，价格为20xx年9月1日停牌前20个交易日的均价2.47元，平煤集团承诺本次认购公司定向发行自实施结束起36个月内不进行转让。草原兴发股份有限公司与平煤集团20xx年11月7日签署了《资产置换协议》及《新增股份购买资产协议》。

20xx年4月16日，中国证券监督管理委员会以证监公司字[20xx]66号下发了“关于核准内蒙古草原兴发股份有限公司重大资产置换暨定向发行的批复”，对此次重大资产置换项目进行了核准。20xx年5月18日，公司召开20xx年度股东大会，会议选举了公司新一届董事、监事，通过了公司变更公司名称、变更经营范围，公司注册地址的议案，否决了变更公司会计师事务所的议案。第七届董事会第一次会议在平煤集团召开。会议选举孙国建先生担任公司董事长，张继文先生担任公司副董事长，聘任了公司经理及董事会秘书并讨论了及其他工作事项。第七届监事会第一次会议在平煤集团召开。会议选举金君峰先生担任公司监事会主席。

20xx年5月22日，内蒙古自治区工商局受理了公司变更申请，“内蒙古草原兴发股份有限公司”更名为“内蒙古平庄能源股份有限公司”，公司经营范围由“畜牧业”变更为“煤炭生产，洗选加工，销售”，公司主业发生了根本变化。20xx年10月8日，st平能非公开发行股票的新增股份40,000万股上市，股份性质为有限售条件流通股，锁定期限为36个月，锁定期限自20xx年10月8日开始计算。公司将向深圳证券交易所申请该部分股票于20xx年10月8日上市流通。20xx年10月9日，内蒙古平庄煤业（集团）有限责任公司与赤峰市银联投资有限责任公司、赤峰大兴经贸有限责任公司和赤峰万顺食品有限责任公司在中国证券登记结算有限公司深圳分公司完成了股份过户手续。过户后，平煤集团持有本公司622,947,287股，占公司总股本的61.42%。20xx年7月，赤峰市经济委员会向中国国电集团公司转让了所持平煤集团51%的股权，国电集团为平煤集团控股股东，为本公司实际控制人。20xx年5月15日，公司召开第七届董事会第十八次会议，选举孙金国先生为公司董事长。

公司重组后，煤炭产量、经济效益逐年增长，企业进入了新的发展时期。20xx年，公司实现利润总额9.04亿元，实现净利润6.78亿元，每股收益0.67元，树立了在资本市场的良好形

象，实现了公司价值和股东利益的最大化，公司将以良好的业绩回报广大投资者。

学习了几年会计的我们，可以说对会计已经是耳熟能详了。所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都能基本掌握。比如每一笔业务的发生都要根据其原始凭证一一登记入账，如：凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账号；会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的；在会计的实践建中，漏账、错帐的更正，都不允许随意填改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计的法律法规、制度为前提为基础。但是掌握的再多也只是理论知识，会计是一项应用性很强的工作，光掌握理论知识远远不够，而实习为即将毕业的我们提供了锻炼的机会，为以后的工作打下了基础。

刚到公司时，感觉同事们都很随和，很好相处。先了解公司的发展史以及各个机构的设置情况，公司的规模、经济类型、人员数量等，使我认识到对一个大公司只能是从整体上认识了解一下，至于内部具体的细节是怎么也弄不清楚的。先对公司有个大概的了解，再对自己的岗位工作有所认识，要知道公司设置岗位的目的，要达到预期的效果，才能保证公司的正常运行。

在财务部实习时，先了解公司的财务制度，对库存现金的规定，以及收、付现金需要遵循的程序。出纳因为出差，我有机会当了一周的出纳，虽然只是开支票和填写电汇单、跑跑银行之类的工作，但是对于我来说是不多得的经验。在收到付款凭证的时候，先核对记账凭证和原始凭证上记录的金额是否一致，再进行付款。公司很少遇到支付现金的情况，通常都是支票和电汇。

一般报销差旅费、办公费等都是支票支付，材料款使用电汇，另外，大数额现金付款也是通过电汇付款。支票有中国银行

和中国工商银行两种，都是转账支票。对于如何签发支票，作废的收据、填错的支票怎样处理又认真的学了一遍，有些细节上的东西以前学时没太注意，等到实际操作上就要犯错误了，签发支票、收据等都要特别信心，要有耐心，不能浮躁。刚开始开支票的时候很紧张总是出现错误，比如书写大写的日期的时，1日到10日前都要加零，尤其是10日要写成零壹拾日；有的时候支票上需要写密码，每张支票都有对应的密码，支票作废密码也相应的作废，工商银行的支票和电汇都有专用的密码器，输入日期、票号、金额，生成相对应的密码；记账凭证上都会注明是哪个银行，我总是注意，浪费了好几张支票。

出纳这个工作要求细心和耐心，因为直接负责现金和存款，所以容不得有半点马虎。差不多每天都要去次银行送电汇单或者提报销的同事取现金，银行都会留存各单位的公章和单位负责人章，所以在收到支票的时候，会十分仔细的核对支票上的公章和领导的签章，从不同的方向折三下每次都完全重合之后才会办理手续，即便是很熟的人去了也是这个程序，只认章不认人。

不忙的时候我还跟着学习了装订记账凭证，公司的原始凭证都是粘贴在原始凭证汇总表上，与我在学校所学的直接粘贴在记账凭证背面略有不同。把打印好的记账凭证和对应的原始凭证汇总表放好用装订器固定住，再用打眼机打三个眼，然后用棉线穿起来，这穿线也是有学问的，用针把线双着从中间带过去，再分别从两边的眼中穿出来，与中间预留的双线汇合打成结，正好可以把结压入中间的眼中，从外观看，根部看不出来打结的痕迹。再贴上凭证封面，非常整齐。这些都是会计的基本功，只有亲自作了以后才会知道其中奥妙。

公司设置了两套账，一套日常业务，一套是材料核算。我跟着学习了材料的报销工作。销售分公司购进的材料都由公司报销，再通过内部银行转账转给销售分公司或者通过电汇直接付款。送过来的材料单包括以下几部分：材料进账通知单，

这张单写明了一次进货的种类、金额，以及业务员的姓名；增值税发票，一式两联，一联抵扣联，一联发票联；销售商品、提供应税劳务清单，一式两联；材料入库单，标明材料名称、规格、实际价格、计划价格。每个月的材料单总额差不多有几百万，因此在材料报销的时候要按材料的种类、存放的仓库、业务员分类，十分繁琐。

分类的时候，按业务员分大类，每一册的材料单不一定都是一种材料，在把不一样的折出来，按存放仓库摆放在一起。分类的时候一定要仔细，仓库或者材料没分清楚，将来调整的时候十分麻烦。这些工作做完时候就可以做材料报销凭证了。公司采用计划成本核算，材料的收发及结存，无论总分类核算还是明细分类核算，均按照计划价格核算。月末计算本月发出材料应负担的成本差异并进行分摊，根据领用的材料的用途计入相关资产的成本或者当期损益，从而将发出材料的计划成本调整为实际成本。

经常在公司作工作报告 公司工作报告篇四

20xx年我公司承建项目共计xx项，其中跨年项目xx项，新开工项目xx项。安全部在上级主管部门及公司的正确领导下，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的安全生产方针，完善公司各项安全管理制度，规范统一施工现场安全资料管理，并且定期性地开展了安全生产检查活动，通过加强建筑施工安全生产管理工作，完善和落实一系列安全管理措施，加强对各项目部的监管，使各项工作取得了一定的成效。

一、以宣传、教育为本，提高全员安全意识

1、工程开复工“三级安全教育”活动开展率100%；为进一步加强安全生产管理工作，安全部着重检查并督导各项目部及时对每名职工进行“三级安全教育”，加大对特殊工种持证情况的检查和专业知识培训及考试工作，检查各项目部落实安全技术交底情况。

2、积极组织开展安全生产宣传活动，在本年度安全生产月的前期，安全部召集下属各项目部专职安全员进行工作部署并提出要求，要求各项目部施工现场醒目位置悬挂大型安全生产口号，加强安全生产月的职工安全教育。通过这些组织教育工作，极大的强化了公司全体员工的安全意识。

二、加大安全生产检查确保公司安全生产工作顺利进行

1、今年安全部在每星期进行一次安全生产检查的基础上，还先后进行了“脚手架工程、大型机械安全、防物体打击、防高处坠落、临时用电情况和安全资料管理”的安全专项检查。

2、本年度截至目前安全部共计开展检查xx余次，先后督促各项目部排查隐患累计xx余项，检查覆盖面包括公司所有在建工程的施工现场安全生产、文明施工、特殊工种持证情况及安全资料的管理。

3、通过定期检查和针对性检查，在一定程度上提高了我公司的安全管理水平，有效地防范和遏制了事故的发生。安全部还要求各项目部对下属施工班组严格要求，严格落实奖惩制度。

三、健全完善安全生产责任制和目标管理体系

安全部在成立之初制订了公司安全生产责任制及安全管理目标，并要求各项目部结合公司制定的责任制及管理目标，分解制定各项目的安全管理目标，完善项目安全生产责任制；并将公司安全管理方面的管理制度，下发各项目部参考执行。

四、20xx年工作成效及难点

1、项目部在安全管理分工方面不分明，这一原因普遍存在，项目部各个管理人员认为只要是牵涉安全的方面都应该由安全员来管，没有按照“管生产必须管安全”的原则明确分工。

2、因为动态安全隐患每天都存在且不断变化，因此安全员对现场隐患整改存在一定惰性，在某些方面只是为了应付公司及上级部门的检查。

3、施工基层人员的素质低，思想意识差。

4、公司某些方面正处于健全阶段，不能真正做到以安全为主，导致比如：材料不合格或供应不及时、人工不足及资金不能及时到位等情况。综上所述是导致公司安全生产工作落实存在一定的难度。

五、20xx年安全工作重点

1□20xx年度安全部将继续努力工作，根据公司发展要求制定年度安全管理目标，根据管理目标确定各项工作的开展及管理，确保全年无重大伤亡事故。

2、加强安全领导小组的安全生产管理工作，各项目部加强施工现场安全管理工作，确保不发生安全事故。

3、加强安全生产教育，加强指导职工对操作规程的学习和执行。

4、加大对机械设备的管理，凡未持证上岗人员一经发现，立即停止作业限期换人，并按规定给予经济处罚。

5、加强施工现场高处坠落和物体打击的防范和检查，严格按照标准做好安全防护工作。

6、狠抓安全教育和特殊工种持证上岗工作，各工地定期对施工人员进行安全教育，强化和巩固职工的安全意识。

7、认真搞好现场巡查工作，巡查原则是发现问题，限期整改，到期复查，超期处罚，对违背强制性条文或存在安全隐患的

部位，勒令停工整改。

8、加强公司形象管理，每个工程都代表着公司的形象，体现了公司的管理水平，因此安全部在明年的工作中会同公司各部门一道，要求各项目部切实把工作做细，做出能够体现企业文化及形象的方面。

20xx年即将结束，但安全生产工作是一项长期的工作，公司领导十分重视，不论过去和现在，公司在安全问题上投入了大量的精力、人力和财力，公司安全部将以20xx年为新的起点，进一步加强对安全工作的管理，加大安全生产监管的力度，严格执行各项制度，促进安全工作更上一层楼，为公司的生产建设进一步创造良好的安全环境。

经常在公司作工作报告 公司工作报告篇五

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勃勃的工作氛围。走进这样的集体中, 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。

经常在公司作工作报告 公司工作报告篇六

实习不仅我们大学期间的最后一门课程而且也是专业教学计划的重要组成部分，是校内实训向校外的延伸，是专业教学计划中综合性最强的实践性教学环节，它对于培养学生良好的职业道德、熟练的专业技能、较强的可持续发展能力等具有重要的意义。

一、顶岗实习的目的、意义和要求

1、毕业顶岗实习的目的在于开阔学生的视野，使学生将所学知识及技能应用于岗位实践，熟悉自己将要从事的行业运行情况，较全面地获得本专业生产实际中最常用的技术知识和实际操作技能；提高学生的职业素质和独立工作能力，激励

学生的敬业、创业精神，为就业做好心理准备，为毕业后走向工作岗位打下扎实的基础。

2、学生在用人单位顶岗实习应该尽量做到与专业培养目标相关联。

3、学生在用人单位顶岗实习期间就是用人单位的准员工（或称实习员工），要接受用人单位与学校的双重管理。

二、实习单位简介

物流公司是在xx省地区的管理、营销、服务机构，公司成立于20xx年6月1日，位于xx省地区政治、经济、文化中心xx市。迄今为止，所管辖店铺有百余家，拥有员工近500人。一直以来，坚决恪守各项理念和文化，秉承“脚踏实地，演绎非凡”的经营理念，始终立足市场需求，不断追求完美服务，永远保持行业领先地位。

三、实习内容

在此实习期间，我工作于物流仓储部，主要从事分货、入库、拣货、理货、审货等工作，通过具体的工作，使我了解了自己在大学所学的仓储知识对我的工作是有帮助的，同时也使我了解了仓储工作的相关流程。

1、到货分货

（1）公司物流仓储部接到集团总部的到货单及托运公司的到货通知以后，通知具体部门负责人准备收货；与此同时，库管根据到货情况对货物的实际到货量及损毁数量进行数据统计，并对损毁货物进行拍照取证。

（2）库管吩咐托运人员将货物放到指定的到货区，为分货做准备。

(3) 接下来就是分货，首先对到货单进行分析，然后按照型号，款号进行归类。

2、入库

(1) 对同款货物进行分析，包括货物的数量、型号、大小等，确定货物的实际入库量。

(2) 根据货物的入库量，对货物进行入库，同一款的尽量放到同一库位，以便于拣货。

(3) 货物入到具体的库位后，进行统计，确认无误后输入系统；接下来便是对货物进行整对，并对货物进行抽样。

3、拣货配货

(1) 接到拣货单后，先查看拣货单的内容。依次查看拣货单的送达门店及加盟商、货物名称、数量、实际库存等。

(2) 根据拣货单信息，拣出货物，签署拣货员的姓名，等待货物的审核。

4、货物的审核、打包

(1) 登陆审货系统，依次填写审核员、拣货员、单号，然后对货物依次进行扫描。

(2) 审核完毕后，保存扫描信息，完成扫描，打印装箱单，导出误差，发于文员进行过账。

(3) 完成审核工作后，根据门店情况对货物进行包（市内货物用打包带进行打包，外铺门店装箱打包），粘贴发货装箱贴。将打包好的货物放到指定的发货区，等待发货。

5、理货

配完货后，库位相当乱，急需整理，这样才能保证仓库的6s□

(1) 货物少于两箱的则进行拆箱堆放，这样可以节省库位的有效利用空间，多余两箱的则进行平移；摆放同型号货物时，要将多的货物放在少的之后，便于拣货。

(2) 将凌乱的货物摆放整齐，保证库房看起来整齐，美观。

(3) 打扫卫生。

6、货物盘点

(2) 用采集器将整个库位上的货物进行采集，并比对实际数量是否与采集数量统一，财务人员随时监督。

(3) 导出盘点数据，并进行误差导出及过账等一系列的工作

四、实习总结和体会

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。不能随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道、工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然

不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

经常在公司作工作报告 公司工作报告篇七

新年好！借此机会给大家拜个早年。

组织财务活动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部一直人手较少，但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司现金流量一直很大，尤其是在月至月收缴销售款的期间，现金流量巨大而繁琐，财务部邹治和胡蓉两位同志本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现任何差错。全年累计实现资金收付达亿万元。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。财务部全年审核原始单据张，处理会计凭证张，准确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今

天的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理、合同签订、费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起筹划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资亿元，偿还到期贷款万元。资金的成功运作保证了长天和东方公司的正常运转，更是继续树立了东方公司“资信企业”的良好形象。

自项目启动以来，一直有多家银行向公司进行信贷营销。为了公司的长足发展，财务部与工行东塘支行建立了信贷关系，以期达到积累企业信誉的目的。我部于月一月向银行申请房地产开发贷款万元。期间收集、整理了大量资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

招商是本年度的重中之重，招商政策的优劣与否直接关系到公司的生存和发展。财务部协助公司领导做了大量的财务分析和市场调查。全面参与了公司招商政策的制定，为公司制定销售价格、租赁价格，出台各项招商政策和调动招商积极性和主观能动性提供财务参考。

由于董事长、总经理正确的决策和超前的预见，以及全体员工的不懈努力，招商工作取得了可喜的成绩。根据财务统计数据截至月日，门店销售：个、住房销售个，成交率，成交额万元，实收房款万元，尚有未收房款万元，资金回收率为；预定门店套，收取定金万元。出租自有门店套，收取定金万元，出租率。在这个月中，财务部和招商部同心协力，加班加点，尤其是在审批至月日的按揭贷款中，表现了两部门不怕苦不怕累的良好工作作风。当月工行东塘支行向公司发放按揭贷款万元，创该行月发放按揭贷款的最高记录。确实取得了骄人的业绩。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱；日常成本费用支出比较随意；公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的要求；要么就是执行乏力；也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应该是年财务管理要重点思考和解决的主题，也是每一位长天人如何提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

感谢各位对我本人及财务部的支持，谢谢大家。

最后祝公司繁荣昌盛！祝大家新春愉快，万事胜意！

经常在公司作工作报告 公司工作报告篇八

结合生产工艺，整合原来ie方案，把生产线布局从新调整、优化，在保证实用、可行的条件下，把原来方案滚轴2560米降到 1528米，公司减少21万元的投入，改进洗尘房工艺，使生产线流程化、简单化、合理化，使生产快捷，安全生产得到保障。

组会研讨，规划区域，落实责任，增两个公司宣传栏、加强管理方针贯彻和丰富员工文化；新安装了led视频，加注车间警示线□20xx平米绿色通道修复、规范工序标识、产品标识和安全标识，提报包装设计和执行员工着装管制；共投了230个工天，整理车间，处理呆滞品、返修库存不良品，70个立方的余料整合利用，规划生产车间，使公司的形象得到提升。

改进工艺、提升品质品质，始终作为生产部的重要工作，组织研讨会，加强员工沟通，思想观念改变，推旧出新。

1) 把油漆产品内堂改三胺板，节省了油漆材料成本，减少油磨瓶颈工序压力，提高了生产效率。

2) 贴纸改贴木皮，面修色改为底擦色，增加了产品美观度，在产品细节方面也得到提升，提高了产品品质和档次。

3) 建立样品标准，组织样品专线生产、评审和验收工作，保证了样品质量与交期。

1) 执行2s标准，推行【6s管理】，建立6s考评细则，划分区域，实行“谁主管谁负责的管理”的办法，加大奖罚力度，提高员工自律性，使制度得到落地。

2) “品质成本是生产中心最大成本”，我们坚持这一理念，

组建品管部门，制定公司品质体系，汇总产品的质量投诉分析，推行【品质事故赔偿连带责任制度】，使各部、各级、各工段的防范责任意识增强，6月份产品质量事故得到有效控制，出厂的产品投诉下降，向未来零投诉目标迈进。

3) 在生产进度方面，成立生产管理部，推行计划管理，拟定生产进度管理制度，每日例行向综合部发送生产进度信息，加强生产信息沟通，方便销售部查询，使综合部计划装车和外安工作保障。

在产品方面，还没有成体系，系列化、工艺和成本标准化还未开始做，我们组建研发小组小组，建立了产品材料、工艺和成本标准，细化生产中心固定、变动成本，建立了各项成本控制系数，挖掘成本亏孔，提供价廉物美的产品，为独立核算打下数据基础，向自力更生的运营模式过度。

“没有计划的工作是空洞，没有措施的工作是空谈”，生产中心坚持以‘三个百日的工作计划’组织开展工作，在实施中还存在质量、交期和生产瓶颈等问题，都没有得到全面解决，停留在除旧的阶段，只目标达成30%，我们要在短时间内加大工作力度，改善工作缺失项，向创新过度。

1) 把“质量成本作为第一成本，人力资源为第一资源，创新能力是发展动力”为指导思想；以“成本领先、品质上层、效率第一”为生产宗旨，坚持公司质量方针管理目标的工作理念，抓重点，抓落实，细化工作，落实责任、稽核跟进和加大奖罚办法开展工作，引进高端人才，加强培训、教育，转变思想意识，打造一支有理想、高素质、忠心耿耿、积极向上、永不言败、团结和谐的生产团队。

2) 打好生产基础管理，加大开发，建立各项基础数据，强化行政力度，使制度落地，使公司产品设计系列化、模组化、智能化；产品成本、工艺标准化；材料、仓储合理化；流程、考核制度化；制度管理常规化，节能降耗，安全生产，以部

门为利润中心，推行车间主管包工制，实现产销分离、走自力更生体制。

总之，生产中心始终以服务的理念为指导思想，制定系列服务管理制度。完善生产管理体系，强化基础管理，为销售部提供了产能规划、生产交期、产品成本、优良品质等服务保障；提供工程设计、产品开发、技术咨询和参观司仪等服务平台，快捷服务，诚信服务。

“雄关漫步真如铁，而今迈步从头越”，面对困难，总经办在经营与管理上从新定位，审时度势，只要大家有信心和决心，这些困难是暂时的，关键是更新观念、措施得当和团队协作问题。我们要面对现实、群策群力、脚踏实地、求真务实、步步为赢，就没有做不好的事和解决不了的问题，更新在龙年之际努力转变发展模式，推进升级和转型，厉兵秣马，在积极挑战困难的同时，寻找更广阔的空间而努力！

经常在公司作工作报告 公司工作报告篇九

1、加大力度争取财政投入，提升预算管理水平

一是加大民政事业经费争取力度。科学编制部门预算，挖掘政策依据，争取资金超额到位，确保传统项目经费的递增和新增项目经费的落实，重点争取解决民政工作经费，确保单位人员经费和正常运转。同时，积极配合相关科室和二级单位，做好各项专项资金和项目资金的争取、分配和拨付工作。

二是提升预算管理水平。要加强预算实施管理，确保预算执行进度。按部门预算执行进度严格资金划拨、发放程序，增强预算执行的时效性和均衡性。预算执行中要进一步加强会计核算和财务管理基础工作，强化预算执行分析，积极开展支出绩效评价工作，促进支出结构优化，提高预算管理和决策水平，通过加大治理“三公”经费支出力度等措施，努力降低行政成本，提高预算执行率和资金使用效益。

2、高标准起步，全面提升民政统计质量

加强对基层民政统计人员的培训。进一步修订完善《黄冈市民政统计工作评价办法》，将财务统计工作纳入全市民政工作先进单位的重要考核指标。创新统计日常工作管理机制，加强民政统计分析，不断提高统计数据质量。

1、抓建章立制，规范各项民政资金管理。从制度上、程序上规范各项民政资金的管理、使用和发放。进一步健全完善机关财务管理制度，加大对各项制度的执行力度，以制度管人管事。

2、抓指导培训，提高基层财务管理水平。采取以会代训，现场培训的方式加强对二级单位财务人员以及县市和基层财务人员的业务培训和指导。

3、抓监督检查，确保专项资金合法使用。加强民政专项资金在分配、使用和发放环节的管理与监督，加强对二级单位财务管理的指导、监督和年度审计。

1、推动规划项目落实。加强与发改委在项目立项、审批方面的联系与沟通，加强项目资金的管理，指导做好项目前期工作。

2、加强在建项目监督管理。加强项目管理的政策和业务知识的学习，组织开展组织项目实施、进行项目监管及项目评估等方面的培训。建立切合实际的项目管理模式，推进项目管理规范化、制度化。

3、健全完善项目储备库。项目数据库的建设和项目集中储备，是项目申报和项目实施的一项重要基础工作。要做好民政公共服务设施建设项目储备库数据的录入工作，及时申报民政公共服务设施建设项目，并于省厅规划项目储备库实现了有效对接，为有效争取民政项目打下了较好的基础。

我国公司法明确规定，股东有权查阅股东会记录和公司财务会计报告。在法学界，这被称为股东的知情权。然而，在现实中，股东这种法定的权利却并没有得到尊重。近来，侵犯股东知情权的案件频频见诸报端。12月10日，北京市第一中级法院审结了一起股东诉公司侵犯知情权的案件，支持了股东要求查阅公司财务报告的诉讼请求。

20xx年1月，北京汉邦软科数码技术有限公司（以下简称汉邦公司）注册成立，注册资本为20xx万元，北京正有微系统有限公司（以下简称正有公司）为汉邦公司的股东之一，出资240万元。正有公司与汉邦公司的其他股东共同签订了公司章程。

公司章程中规定，公司股东享有查阅股东会会议记录和公司财务会计报告的权利。然而直到20xx年6月，汉邦公司从未向正有公司提供过年度财务报告。正有公司作为有1/4股权的股东，对公司的经营情况、财务状况及利润分配等一无所知。在多次交涉未果的情况下，正有公司诉至法院，请求判令汉邦公司提交财务报告。

法庭上，汉邦公司辩称，正有公司承诺增资共228万，却一直未予以兑现。因此，汉邦公司认为不应向正有公司交付财务会计报告。

法院经审理认为，汉邦公司未能按照公司章程的规定向其股东正有公司履行送交财务会计报告的义务，正有公司有权依照法律及公司章程的规定向汉邦公司主张知情权，故正有公司要求汉邦公司向其提供20xx年、20xx年度公司财务会计报告的诉讼请求有事实及法律依据，法院予以支持。汉邦公司称正有公司作为其股东，未依照股东会决议履行增加出资的义务，故拒绝向其交付财务会计报告。法院认为，公司侵犯股东知情权纠纷与股东出资纠纷、股权转让纠纷等并非同一法律关系，正有公司无论是否履行增资义务，不影响其作为汉邦公司股东行使知情权，故汉邦公司的辩称理由法院不予

支持。

据此，北京市第一中级法院作出终审判决，判令汉邦公司向正有公司提供20xx年、20xx年度公司财务会计报告。

经常在公司作工作报告 公司工作报告篇十

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，是公司与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、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。