

# 2023年个人下半年工作计划(优质10篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 个人下半年工作计划篇一

从一个部门到另一个部门，压力来自各个方面，俗话说：“逆水行舟，不进则退。”困境也是一种机会，过了这个坎，就是另一个全新的世界，能做的事就是发现自己的不足，拔高自己的短板，这需要一个渐进过程，为此，我制定了工作计划，一步一个脚印，希望能够把能力提高到自己期望的高度。

### 一、近期目标

今年是在新的工作岗位工作的第一年，是熟悉工作，积极参与，认真履职，探索方法，积累经验的一年，这一年中必须做到“一个转变，一个明确”，即转变工作角色，明确工作职责。

**转变工作角色：**参加工作近十年了，但是自己从事的工作一直都相对单一，以至于对其他行业的工作所知甚少，以至陌生，县政府办公室作为全县的核心机构，工作涉及到全县各行各业，对此，在思考问题，处理事情时，必须跳出以前在部门的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色。

**明确工作职责：**按照办公室对自己工作安排，尽快熟悉自己的工作和职责，一是熟悉县政府办公室的各项规章制度，明

确工作要求;二是熟悉县政府办公室总体工作及相关业务年初工作目标,明确工作任务;三虚心听取办公室其他同志的指导,善于学习、勤于思考,在干中学、学中干,明确工作的运行和处理问题的程序;四要认真与科室其他同志总结前期工作,明确工作努力方向。

## 二、中期目标

在明确工作职责、工作任务,熟悉工作方的前提下,明年,必须进一步加强自身锤炼,做到政治素质、业务能力、工作绩效“三个提升”。

提升政治素质:一是要善于从政治角度看问题。无论面临的情况多么复杂,要坚持从政治角度分析判断问题,保持清醒头脑。二是要保持政治敏锐性。密切关注时事、了解时事,通过网络、报刊、电视等,敏锐把握各项方针政策动向,保持工作的主动性。三是要树立高尚的政治品格。做到眼界宽广、胸襟广阔、淡泊名利、甘于奉献、坚持原则。

提升业务能力:一是提升写作能力。加强理论学习,注重平时公文写作中的锻炼,注意办公室其他同志撰写材料的学习,能较好完成交办的新文件拟稿任务。二是提升语言表达能力。加强说话训练,做到汇报工作准确、简洁、清楚。三是提升办事能力。准确领会工作内容,勤于思考,能按照工作职责或领导交办事项要求,较好的完成任务。

提升工作绩效:虚心听取领导、同志、部门等对自己工作的意见和建议,总结经验教训,提高工作效率,优质的完成各项工作。认真做好调研、信息报送等工作,能超额完成办公室下达的工作目标。

## 三、远期目标

加强学习,确保思想上的先进和作风上的优良;加强锻炼,促

进服务意识和业务水平进一步的提高。服从组织、领导安排，善于思考、积极创新，能独立且出色完成各项工作。

#### 四、工作措施

1、加强学习。学习是历史使命，选择学习就是选择进步，忽视学习就是忽视进步，放弃学习就是放弃进步，要把学习作为终身任务和长期实践的行为，要通过学习达到“身强体健”。一方面要加强马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和重要思想的学习，运用马克思主义的立场观点和方法来改造主观世界，端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻党的指导思想的自觉性和坚定性。另一方面要加强办公室业务知识的学习，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一。

2、踏实工作。只有踏实工作，才能创造业绩，只有艰苦奋斗，工作才会不是一句空话。坚持“两个务必”是一个党员的根本作风，无论在任何时候都要坚持艰苦奋斗，都要坚持谦虚、谨慎。

### 个人下半年工作计划篇二

1、做好计划生育帐、册规范管理，对已婚育龄妇女要做到底数清、措施清、孩数清，及时掌握计生信息，为她们免费发放避孕药具。

2、做好社区内流动人口的信息采集工作，为她们提供政策法规、生殖健康，避孕节育服务。

3、坚持做好已婚育龄妇女9月份月服务工作，服务率达100%。

4、充分发挥人口学校的'做用，利用9.25开展多种形式的宣传教育活动，增加她们计划生育的法制意识、优生优育及生

殖健康意识。

5、定期举办普及生殖健康知识培训，提高育龄群众生殖保健水平。

## 个人下半年工作计划篇三

抓生产管理，促经济效益。公司下半年工作计划6月30日，公司开业至今，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

### 一、生产管理方面

〈1〉保证生产正常化从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

〈2〉设备尽快完善到位由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

## 二、内部管理方面

〈1〉降低生产成本，提高企业竞争力降本节支这也是企业增效的一种手段，\_\_公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

(3)完善各项制度，明确工作职责范围“无规矩不成方圆”，任何组织的建立都离不开制度的约束，同样刚组建的润浦型钢，在制度的建立方面也须不断的完善。公司成立至今，各项规章制度、职责范围都在逐步的建立之中，但肯定有许多制度、职责，还不够完善、不够明确，这就需要我们在今后的的工作中不断摸索，不断改进、不断完善。

## 个人下半年工作计划篇四

### 一、指导思想

□xx社区联合工会将全面认真学习贯彻党的十八大和十八届三中全会精神，自觉围绕两委会中心，按照镇总工会的工作要求，牢记宗旨，不辱使命，积极发挥工会组织的职能，发动广大职工为促进xxx更繁荣更文明更幸福建功立业。

## 二、主要任务

### (一)继续推进联合工会规范运作，加强人文关怀和职工关爱。

继续抓好联合工会规范运作，深入开展联合工会工作。加强联合工会建设，逐步完善相关制度，强化档案管理；坚持对困难职工家庭走访慰问，深化送温暖等活动。同时，深入开展职工维权、困难帮扶、职工培训、职工文体活动等工作。

### (二)继续落实工资集体协商工作，提高权益保障力度

继续坚持“组织起来，切实维权”的工作方针，继续召开联合工会区域性职代会，推进企业工资集体合同签订工作，不断扩大集体合同覆盖范围。

### (三)积极开展职工培训工作的，创新职工培训工作的方法

继续落实“新职工、新村民、大培训、大提升”职工素质提升工程。要按照镇总工会的要求，认真了解企业和职工需求，整合各类教育资源，创新培训方式和载体，加大技能培训力度，重视心理教育和心理健康方面的引导，增强职工的就业竞争力、人生意识规划及社会适应能力。

### (四)进一步加强女职工组织建设

大力发展企业女职工组织，提高企业女职工组织的组建率。坚持推动女职工组织与工会组建“三同步”（同步筹备、同步组建、同步批复）；努力维护女职工的合法权益和特殊利益，推动女职工专项集体合同以及女职工安康保险工作，切实维护好女职工合法权益和特殊利益不受侵害。

优秀工会下半年工作计划模板

## 一、指导思想

以“三个代表”重要思想和科学发展观统领学校工会工作，在学校党支部和上级工会的领导下，围绕学校中心工作，切实行使工会维护、参与、教育和建设四大职能，团结广大教职员在开展教学教研，参与学校校务监督、民主管理中，发挥工会组织的桥梁纽带作用，增强学校工会的吸引力和凝聚力，为创建和谐校园作出应有的贡献。

## 二、主要工作

1、加强学习，提高广大教工的思想素质。组织学习“三个代表”重要思想，切实树立政治意识、大局意识和服务意识。有针对性地学习、《工会法》、《中小学教师职业道德规范》、《教师法》、《教育法》、《未成年人保护法》等有关法律知识，提高教职员依法执教和依法维护自身权益的能力，提高人文素养和开拓创新能力。结合贯彻《公民道德建设实施纲要》，开展争创“五好文明家庭”、“巾帼建功”和“星级工会评比”等活动，为促进学校精神文明建设争作贡献。

2、参与学校民主管理，加强教代会自身建设。充分发挥教代会和全体教职工的作用，定期召开教代会，认真落实教代会的各项决议，督促学校行政对教代会提出的提案予以落实和执行。定期组织教代会代表学习，提高教代会代表参政、议政能力。继续深入抓好校务公开监督工作，办好校务公开栏，让全体教职员充分关注学校的重点、难点、热点问题，对学校的各项工作做到心中有数，以进一步畅通教职工和学校行政领导的交流渠道，为学校的稳定做好协调工作。

3、开展劳动竞赛和技能训练，促进教师队伍建设。配合学校开展岗位练兵活动和教学交流研讨活动，积极开展“创建学习型组织，争做知识型职工”活动，引导教职工争做学习型、知识型、专家型职工，提高教师素质，树立教师形象，提升学校声誉。

4、做好“献爱心、送温暖”工作，增强工会的凝聚力。继续做好走访慰问工作，深入了解每位教职工家庭情况，及时探望患病的教职工，为他们送去集体的温暖和大家的关爱。继续维护女教职工的特殊利益，关心女教职工的工作、学习和生活。

5、组织丰富多彩的文体活动，促进学校精神文明建设。通过活动，使教师身心得到放松，能以饱满的精神、满腔热忱投身于学校的教育教学活动，同时也促进教职工之间的相互交流与融合。

6、重视工会宣传和工会台帐资料的建立健全工作，完善工会文档资料的管理，把争“创优秀教工之家”活动落在实处。

## 优秀工会下半年工作计划范文

### 一、把职工的智慧 and 力量凝聚到企业的中心工作上

1、通过职代会等多种民主管理形式聚集加快发展的共识和动力，使企业的各项目标和任务成为现实。

2、把凝聚职工智慧、开展劳动竞赛作为加强企业管理，提高服务质量，促进企业发展的重要措施。

3、及时总结安全生产、劳动保护竞赛的经验，不断进行完善。

4、积极开展群众性的技术创新和提合理化化活动。

5、实施职工素质工程，全面提高职工队伍整体素质。

1)通过日常教育和班组学习提高政治素质2)今年将要在小修员中推广的使用pda的信息手掌机、实现gis的管网建模、完善抄表员的抄表手掌机，工会要积极为这些工作的推行和完善，通过组织劳动竞赛、岗位练兵和业务培训积极搭建平台，



提高职工的岗位技能素质。

## 二、把企业民主管理和企务公开工作不断引向深入

1、要总结开展民主管理、企务公开工作的经验和做法，加强制度建设，形成长效机制。

2、对企务公开工作加强动态管理，掌握和指导车间级工会开展民主管理、车间企务公开工作。

## 三、把维护职工合法权益作为促进企业发展的动力

1、要规范维护内容，把“维护”落在实处。

2、进一步发挥集体合同在维护职工利益方面的重要作用，使集体合同成为职工利益的“保护神”。

3、切实关心职工生活。

4、认真组织好“一日捐”活动。

5、加强改革过程中的工会工作，发挥工会作用，切实维护好职工的合法权益，保证企业改制顺利进行。

## 四、把工会宣传教育活动重点放在宣传党的方针、政策上，在企业形成正确舆论导向。

1、以提高职工思想道德素质为目标，抓好形势任务教育、职业道德教育和企业方针、目标和任务的教育。要充分利用每周一次的班组学习和舆论阵地经常性地开展此项工作。

2、开展“三个一”活动。结合建创做工作年底开展评选活动；组织开展寻找身边“可爱的沪北人”活动，弘扬职工中的闪光点；结合沪北所成立五周年，组织“我与沪北”征文活动，引导职工将自身发展与企业发展密切相连。

3、抓好三大载体，努力加强和改进职工思想教育工作。抓好每周一次地班组学习，教育和和培育一支有一定素质素质的职工队伍;根据需要及时更新宣传橱窗，发挥舆论导向和宣传教育作用;继续发挥黑板报地作用。

## 五、把提升工会工作的综合能力作为工会自身建设的重要内容

1、两级工会干部要自觉成为学习贯彻十八届四中全会和全总十六大精神的表率，自觉地把思想认识统一到党的十八届四中全会精神上来。

2工会要进一步加强和保持与广大职工的密切联系。

3、要加强“职工之家”创建活动。

4、大力抓好两级工会的组织建设。

5、要发挥工会信息工作的辅助领导决策、指导工会工作、加强传播交流的三大作用。

6、工会经费本着“统筹兼顾、量入为出、收支平衡、略有结余”的原则，坚持将资金安排在职工文化教育活动、维护职工权益、为职工办实事、送温暖、慰问特困职工、稳定职工队伍方面。

7、继续开展工会职工技协工作，围绕推进企业科技进步，增强工会组织活力，改善职工工作、生活条件等。

8、加强工会干部的培训工作的，提高工作能力和素质，今年在工会干部中开展“三个一活动”：提倡读一本《学习型组织的创建》的书;开一次学习与实践的交流会;举办一次班组长以上的工会干部培训班。

# 个人下半年工作计划篇五

公司开业至今，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

## 一、生产管理方面

### 〈1〉 保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面各种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

### 〈2〉 设备尽快完善到位

由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

## 二、内部管理方面

### 〈1〉 降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段，\*\*公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

## 〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

## 3完善各项制度，明确工作职责范围

“无规矩不成方圆”，任何组织的建立都离不开制度的约束，同样刚组建的润浦型钢，在制度的建立方面也须不断的完善。公司成立至今，各项规章制度、职责范围都在逐步的建立之中，但肯定有许多制度、职责，还不够完善、不够明确，这就需要在以后的工作中不断摸索，不断改进、不断完善。

## 4加强员工培训

### 1. 思想上的交流

由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司

各层领导应当多深入基层了解员工的需要，并给他们排忧解难，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

## 2. 操作培训

目前公司除了原先从上海过来的近百员工为熟练工以外，其它员工对钢厂仍很陌生，大多数是“门外汉”。员工人数虽然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，要加快以老带新的步伐，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的作用。

## 三、拓展销售市场、加强资本运行

1、目前销售形势看好，但仍不容太乐观，因为产品之间的差价，并不算太高。要想加真正达到效益的增加，必须加大销售的量，拓展更广阔的销售市场。在这同时还要提高销售质量，一定要严格控制应收款的增加，更要杜绝的出现呆账、死账。

## 2、加强企业资本运作

目前，钢材市场起伏不定，变化无常，市场价格瞬息万变。看准市场行情动态，在原材料上做文章，降低生产成本。另外，我对原材料(轧辊、导卫)的储备要求又相当高。备品备件资金达2019万元左右。所以加强企业资本运作，形成良好的资本流通渠道，是企业的命脉。

以上为\*\*公司下半年的基本工作计划，如有不当之处请批评指正！

## 个人下半年工作计划篇六

作为一名销售店长，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，保持店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一、早会——仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

二、和导购一起熟知店内货品的库存明细，以便更准确的向顾客推荐店内货品(有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败)。及时与领导沟通不冲及调配货源。的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客(但要选择适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息)，既是对老顾客的尊重也达到促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事

之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮助和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品(如：手表、手包、皮鞋、男士香水、)甚至男士奢侈品品牌的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更大程度的赢得顾客的信赖。

br/>

## 个人下半年工作计划篇七

□xxx港务公司将迎来集团第二层面改革，所面临的生产经营任务更重，安全生产压力更大，服务质量要求更高。面对新形势、新任务，共青团工作计划书以“三个代表”重要思想为指导，按照党委和上级团委的总体要求，进一步转变工作方式、方法和思维模式，充分发挥主观能动性，以灵活机动的方式，加大参与企业中心工作的力度，引导带领公司广大团员青年在公司两个文明建设中做出积极贡献。

明年共青团工作将努力实践“一、二、三、”的工作思路，即：贯穿一条主线：继续深入学习贯彻党的十六大精神。围绕两项服务：坚持服务企业与服务青年的统一。抓好三项重点：一是进一步加强团的自身建设；二是进一步加大力资源开发；三是以“青”字号工程为抓手，充分发挥团组织生力军和突击队作用。

一、继续学习贯彻十六大精神，加强青年思想政治工作计划

1. 进一步深入学习宣传党的十六大精神，用“三个代表”重要思想武装青年。这是团组织当前及今后一个时期的首要任

务。要充分利用“三会一课”、“党章学习小组”等载体，把十六大报告作为学习重点，组织团员青年集体学习；通过举办学习班、报告会等多种形式的研讨交流活动来提高学习效果。要把广大团员青年的思想统一到十六大精神上来，把行动引导到实践“三个代表”重要思想上来，把智慧和力量凝聚到推动公司改革发展上来。

2. 紧密联系实际，加强改革形势教育。随着改革的不断深入，一系列新政策、新措施将会相继出台，在现阶段，加强思想教育对帮助引导青年正确认识改革的艰巨性、必然性以及所涉及的利益关系调整，主动适应改革，积极支持改革，投身参与改革，使青年成为促进改革的一支重要力量尤为重要。按照\*\*\*\*\*同志对团组织提出的三点要求：(1)要勤于学习；(2)要善于创造；(3)要甘于奉献，团组织要发挥优势，利用多种载体做好宣传教育，要让广大青年做改革的支持者、实践者。

3. 立足岗位奉献，开展示范群体建设。我们将充分发挥团组织的思想引导职能，选择更符合青年思想特点的切入角度，积极开展“示范群体建设”。以“最佳员工”、“青年之星”、“岗位能手”、“新长征突击手”等一系列可信、可敬的先进人物和事迹为教育资源，通过座谈、交流、工作演示等方式，大力宣传先进群体的闪光点，使“示范群体”的典型性和先进性进一步显现，见贤思齐的效果进一步增强，为青年岗位立志、岗位奉献、岗位成才设立前进的目标和学习的榜样。

## 二、以“青”字号工程为抓手，充分发挥团组织生力军作用

1. 深入学习贯彻《安全生产法》，切实抓好青工安全生产。要结合青年的岗位特点，有针对性地组织青年学好《安全生产法》，利用法律知识竞赛、劳动安全竞赛等载体增强青年安全生产的法律意识。积极开展好“团员身边无违章、青年身边无事故”活动，动员和发动广大团员青年，积极参与安



全质量活动。继续开展安全示范岗活动，发挥好青年安全监督岗作用，确保青工安全稳定。

2. 大力开展青工学技练功活动，提高青工岗位技能。要以提高青工技能为主，围绕机械操作和故障处理等事关安全生产的重点难点，广泛开展岗位练兵、技术比武、课题攻关等活动，掀起青年学技练功比武的高潮，引导广大青年立足岗位学技术、钻业务、当能手。

3. 加强“青年文明号”、“青年文明线”、“青年突击队”创建和管理，进一步提升品牌效应。“号”、“线”、“队”是团组织的品牌、拳头产品。要按照“内强素质、外树形象”的要求，切实加强“青年文明号”、“青年文明线”和“青年突击队”的创建和管理。完善对内、对外服务的承诺制度，做到有诺必践，通过优质服务在企业中、在客户中展示青年的良好形象。计划将再创建一条青年文明线，形成“一支队、二个号、三条线”的“青”字号工程，以此为抓手充分发挥团组织生力军作用。

三、以“三个代表”思想为指导，进一步做好服务青年工作

1. 加强学习教育，培育才。开展读书交流、好书推荐、书评大赛等活动，倡导青年多读书、读好书。提倡“每天坚持学习一小时”，树立终身学习的观念。引导青年“缺什么补什么，用什么学什么”，鼓励所学即所用、专业对口和利用业余时间自学，努力解决好学以致用和工学矛盾的问题。大力选树岗位成才、自学成才的先进青年典型，加大奖励力度，提高广大青年立足岗位学习的积极性。利用多方资源，积极开展联合办学、办班，加强青年各类新知识、新技能培训，提高学习效果，培育复合型人才。

2. 挖掘人才、举荐人才。以青年突击队、青年文明线建设、“五四”系列活动等活动载体，鼓励有才能的青年尽可能展现自身的特长，大胆参与公司内外各种大型活动，开拓

视野，推销自我，自我加压。引导青年立足岗位学本领，提高业务技能水平，提高青年综合素质，发掘有潜质的青年。在继续完善和充实公司后备人才库资源的同时，主动、积极配合组织人事部门开展人才的培养工作。继续做好“双推优”工作，以认真、负责的态度向党组织举荐优秀青年。

3. 积极开展健康向上的青年文体活动，丰富青年业余生活。针对青年需求多样化的特点，加强调研，注重活动的设计，提供个性化需求服务，分层次、小型化、多样化开展活动，以满足青年不同层次的需求，提高团员青年参加团组织活动的积极性，增强团组织凝聚力。要经常深入青年当中，了解青年在想些什么、在干些什么，掌握真实情况，提高工作的针对性。要切实关心青年的工作、学习和生活，尽力帮助解决实际困难，多为青年办实事、办好事。

#### 四、加强团的自身建设，增强团组织的凝聚力

1. 明确新时期团组织的职能。推进企业团工作的变革，建立与现代企业制度相适应的团的工作机制的，就要具有创新意识，面对新形势下企业团工作的困难和挑战要有充分的思考和实践，要发展，要创新。在工作运行上，要把促进企业发展作为衡量工作的重要标准。以促进企业经济效益的提高，培养企业才，作为现代企业制度下团建的最终目标。团组织应强化思想教育职能、经济参与职能和青年培养职能，在工作中树立开拓创新、敢为人先的思想，以新的视角认识问题，培养与时俱进的创新精神，以新的方式指导工作，以新的举措推进工作，以新的思路筹划工作，努力实现团的工作创新发展。

2. 进一步提高团干部素质。随着企业改革的深化和经济的发展，兼职团干部要进一步提高素质，团干部的能力要向复合型转变，既要做好本职工作，又要兼顾团内工作，努力把团的岗位做为锻炼和提高自身综合素质的岗位。公司团委将进一步强化团委委员的职责，发挥团委委员的主动性和积极性；

督促和指导团支部工作，在实践中不断提高各级团干部工作能力。我们将举办多期团干部培训班，学习政治理论、团务知识和一些现代管理理念；组织团干部参加知识讲座，通过培训学习，拓展视野、增长才干。同时，加强思想教育，培养刻苦勤奋的学习风气、树立脚踏实地的务实作风，努力在团干部中形成良好的思考氛围和有效的执行制度，可以更好地引导带领青年支持改革，参与改革，增强企业核心竞争力。

3. 更新工作思路、创新活动方式。从本地单位的实际出发，不断创新团的工作领域、活动内容，把适当的集中型活动向小型、多样、生动、务实的活动转变，变单一的活动为联合的活动。深入发挥团支部的作用，以部门工作的重点、难点、空白点来设计部门团活动的开展，通将工作时间与业余时间结合、全员集中与小型分散结合，满足不同层次、不同岗位、不同兴趣青年的需求。用先进的教育手段和丰富新颖的活动设计来增强团的工作的吸引力，正确处理好发展与创新的关系，努力使共青团事业在发展中创新，在创新中得到更大的发展。以“四好团委”（班子建设好、基础工作好、主题活动好、活动阵地好）和支部层面上的“四好团支部”（班子建设好、制度落实好、活动开展好、作用发挥好）标准，进一步加强推动团工作的全面活跃。

《公司工作计划书范文》

## 个人下半年工作计划篇八

在新的一年里，医院感染管理将坚持预防为主的方针，以加强医院感染管理，提高医疗护理质量，保障病人安全的目标认真抓好医院感染管理的各项工作，特制定20\_院感工作计划如下：

### 一、加强教育培训

1、科室每月组织一次医院感染相关知识培训，并做好记录。

- 2、院感科全年组织院感知识讲课两次，采取多种形式进行全员培训，试卷考核，提高医务人员医院感染防范意识。
- 3、落实新职工岗前培训。
- 4、对卫生员进行医疗废物收集及职业防护知识培训。
- 5、院感专职人员参加省、市级举办的院感继续教育培训班，以了解全省及全国医院感染管理工作发展的新趋势，新动态，提高我院感染管理水平。

## 二、落实消毒隔离制度，加强消毒灭菌效果监测与评价

- 1、各科使用的消毒液根据性能按时更换，器械按规定及时消毒灭菌，合格率达100%。使用中的各种导管按规定进行消毒更换。
- 2、加强医务人员手卫生的管理工作，不定期下科室检查医务人员洗手的依从性。

## 三、加强院感监测，实行医院暴发预警报告

- 1、严格《医院手术部位管理规范》执行，每月进行手术切口感染监测。
- 2、充分发挥临床监控管理小组作用，及时发现医院感染病例，落实24小时报告制度。

下一页更多精彩“20工作计划书”

## 个人下半年工作计划篇九

- 一、加强社区党组织建设，拓展党建工作新领域。

1、进一步加强辖区内基层党组织的共建工作。增强其在辖区的渗透力、影响力、凝聚力，实施“四项工程”。

四是凝聚工程。从整合社区资源入手，加大企业党组织、共青团、妇联的力度，形成组织有人、工作有人的组织网络，并积极开展双拥工作，成立社区义务消防大队，把部队建设和社区建设融合在一起。

2、树立“大群团”的思想观念，把社区在册党员、在职党员组织好，成立卫生巡逻队，分片、分块巡逻，积极投入到创国卫活动中，以创建为契机，把党员的积极性、为民服务意识推向新的高潮。

3、发挥社区党组织与社区居民代表、议事协商委员会的作用，对社区政务公开工作进行监督、检查。

## 二、让公民道德规范深入千家万户。

随着社会发展的需要，大力宣传做文明市民，做守法公民、树道德新风的活动，提高公民的文明道德和社会责任感是社区建设的一项基本智能。它能深刻的反映出一个社区的精神文化面貌和文化品位。把“五个一”工程深入社区的每个角落，即：文化体育活动、道德实践活动、党员贡献日活动、社区市民文明学校开展教育、评社区文明户。根据社区的实际情况，充分发动群众，在辖区内开展了多种多样的宣传活动。

## 三、树立正确的. 指导思想，确定可行的工作目标。

要以“三个代表”重要思想为指针，以创建文明示范社区为切入点，以提高居民文明素质为目的，以提供便民服务为重点，以营造美丽环境为基础，以开展社区文化为载体，提高居民素质为保证，秉承“规范治理，优质服务”的社区理念，从社区单位和居民共同关心的问题入手，充分发挥自治作用，

以开展“十大文明在社区教育活动”为主要内容，按照“总体规划，分步实施”的原则，努力把兰岭社区建设成为组织健全有力、环境整洁美丽、治安稳定有序、功能齐全完善、服务优质高效、文化健康活跃、居民文明和睦的现代化文明社区。

四、围绕“三自”在“三化”上下功夫。

面对新世纪，社区建设任重而道远，社区居民委员会必须不断加强自身建设，围绕“自我治理、自我服务、自我教育”的职能，努力适应新形势的发展需要，在社区党支部的领导下，有计划、有重点地开展工作。

## 个人下半年工作计划篇十

6月30日\*\*公司开业至今，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

### 一、生产管理方面

#### 〈1〉 保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

#### 〈2〉 设备尽快完善到位

大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

## 二、内部管理方面

### 〈1〉降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段，\*\*公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

### 〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

## 3完善各项制度，明确工作职责范围

立至今，各项规章制度、职责范围都在逐步的建立之中，但肯定有许多制度、职责，还不够完善、不够明确，这就需要我们在今后的工作中不断摸索，不断改进、不断完善。

## 4、加强员工培训

## 1. 思想上的交流

由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司各层领导应当多深入基层了解员工的需要，并给他们排忧解难，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

## 2. 操作培训

目前公司除了原先从上海过来的近百员工为熟练工以外，其它员工对钢厂仍很陌生，大多数是“门外汉”。员工人数虽然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，要加快以老带新的步伐，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的作用。

## 三、拓展销售市场、加强资本运行

1、\*\*目前销售形势看好，但仍不容太乐观，因为产品之间的差价，并不算太高。要想加真正达到效益的增加，必须加大销售的量，拓展更广阔的销售市场。在这同时还要提高销售质量，一定要严格控制应收款的增加，更要杜绝的出现呆账、死账。

## 2

### 、加强企业资本运作

目前，钢材市场起伏不定，变化无常，市场价格瞬息万变。看准市场行情动态，在原材料上做文章，降低生产成本。另外，我公司对原材料（轧辊、导卫）的储备要求又相当高。备品



备件资金达2000万元左右。所以加强企业资本运作，形成良好的资本流通渠道，是企业的命脉。

以上为\*\*公司下半年的基本工作计划，如有不当之处请批评指正！

xx年上半年□xx公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神和具体要求，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年上半年工作总结及下半年工作计划作如下汇报：

## 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xx市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆-绑式的营销模式，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、和谐发展”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。

本文来自

## （二）主要完成的工作。

本文来自

### 1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

本文来自

“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。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。

的文化修养，还调动了员工参与治理的积极性。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《xxxx之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的四版，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，对工作的非凡情况，注重事项进行宣讲。从而促进了部门的生产治理，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治理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于治理、擅于治理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛劳、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，努力提高干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治理能力，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xxx□xxx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。

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《个人贡献奖暂行办法》和《综合治理奖考核办法》将个人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选个人贡献奖资格，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治理奖和个人贡献奖的评选。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。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。

场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、治理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在治理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事治理员xx兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强治理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

#### 5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的xx市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给xx定了较高的利润指标，这势必让xx加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很

难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就把握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将xxx□xxx二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营治理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

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。

## 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）干部的治理水平和业务技能有待加强。

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。

### 三、xx年下半年的工作计划和要求。

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

#### （一）提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高-干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高-干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高-干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高-干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

#### （二）狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。



### （三）进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位的交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

2016年上半年度公司顺利通过了第4届一次职工代表大会，在职工队伍保障、职工福利提高、职工队伍稳定上取得了良好的业绩，也为公司上下团结一心，共克时艰打下了牢固的基础。2011年上半年度公司继续坚持“保安全、挖潜力、拓市场、降成本、抓管理”的主要工作方针，力促安全生产经营、优质文明服务、深化运力结构。实现了安全营运无事故、优质服务无投诉的良好工作目标。

## 一、2011年上半年度经济指标完成情况

上半年度完成营业收入1130万元（6月份预计190万元），客运量28.1万人次（6月份预计4.7万人），旅客周转量1001.5万人公里（6月份预计197万人公里），亏损128万元（不含6号、1号出售净收益412.4万元）。

## 二、2011年上半年度工作情况

### （一）牢记安全责任始终是企业稳固发展的重要保证

特殊气象条件下的安全航行、加强现场管理力度上比以往有了新的提高，公司还不失时机的开展春运安全竞赛活动提出“安全畅通、优质服务”的口号，让公司在2011年春运工作中取得一定的成绩，确保了社会的稳定，人民群众的出行安全，提高了企业的社会声誉。

2、强化可视力工作方法，深化日常性、季节性安全管理与隐患排查工作。一是加强安全管理可视力工作方法，强调各职能科室有关负责人要多下现场，多做跟踪指导工作。二是做好日常性和季节性工作，结合可视力工作方法进一步明确各客轮和相关科室在春雾季节与“三防”期间的工作职责，尤其是大雾大风天气人员及时到位、启动应急预案。三是牢固树立“隐患就是事故”的理念，坚持月度安全服务考核和自查自改工作，深入开展隐患排查治理工作，确保公司的安全生产工作有条不紊地开展。

3、开展岗位大练兵培训活动，推行安全与防污染管理规章2011年5月起，公司按计划举行了岗位大练兵活动，活动以提高员工队伍整体技能素质为出发点，提出“缺少什么就补学什么”的活动口号，激励全体员工针对自己的岗位职责，将练兵竞赛活动与日常的安全生产工作结合起来，较好地提升了船员安全航行和优质文明服务的技能，并首先对非体系船7轮引入《安全与防污染管理规章》的培训和辅导，让公司

在船舶有效管理、船员队伍素质上得到全面性的提高。

切从实际出发的原则，结合本单位实际制定了一系列任务，着重抓好安全警示教育、防灾减灾、应急演练、落实三防预案、做好隐患排查等，落实安全责任主体，落实各项责任措施，落实安全工作到岗到人，确保今年的安全生产月活动有序开展。

（二）合理处置待命船舶、调整运力结构是企业可持续继续发展的关键策略

1、自从2015年“三船两线”计划调整后公司1、10号两轮则处于了长久的待命状况，但是两艘船年近三百多万的管理费用支出一直是全司领导与员工心中的一块大石头，亦是企业经营发展、走出困境的一件大包袱。为此经过公司多方努力终于将两轮分别以910万元和450万元出售给东方海运有限责任公司和上海乐百年投资有限公司，为企业走出困境可持续发展，盘活国有资产打下了良好的基础。

2、定海-上海小洋山航线，由始发港西码头迁回三江后，票价下调20%，2011年1月12日复航后至2月25日累计110航次2830人，平均每航次26人，收入1547元，而仅柴油成本3125元，日4航次仅亏油达6312元，加上船员工资、系解缆费、代理费、税、保险费、船舶折旧费等营运日每天亏损万元以上。为此公司于2月26日开始对该线暂时撤运，又在5月1-5日趁3天小长假时期尝试营运，但效果依然不佳，因此对该线继续采取暂时撤运等待时机复航的策略，来降低该线给企业正常经营发展所带来巨大的经济包袱。

（三）内抓管理、节能降耗是企业内部稳定的重要举措

1、对公司《员工奖惩办法》与《科室纪律作风检查考评实施办法》进行了重新的修订，并通过中层干部以上会议的肯定。办法修订后根据其规定成立了考核督促小组，对公司内部的

纪律作风、工作作风与清洁卫生方面进行了每月一次的综合考评，为营造一个良好的办公秩序，提高公司机关内部办事效率和工作质量，促进企业内部管理方面起到了积极的作用。

2、继续加强节能降耗工作，完善节能降耗办法的推广和考核工作，加强物配件的修旧利废力度，降低了生产成本，严控船舶修理费用，使费用偏离度控制在20%以内，对物料进出管理工作严格执行预决算制度，还注重细节，特别是对水、电等资源的节约管理。

3、进一步加强人财物的管理，财务工作继续做好榭普线合作经营的实绩核算，在双方财务部门结算上采用月度对账、季度预算平衡、半年度预结算等方式，严肃执行票务核对核算制度；进一步完善单船核算分析制度，以及严格帐物核对、结算核对、费用核查等资金流转制度和票证管理制度。

（四）顺利召开职代会，维护企业职工队伍稳定是企业健康成长的关键因素

26日召开了第四届一次职工代表大会，大会共收到提案9份，共11条，就员工最关心的收入福利问题上进行了公司历史上最大的一次变革，这次变革以更贴近企业实际的绩效奖代替落后不合理的月度奖，在保证职工福利不变、提高职工收入的基础上更要求全体职工把注意力集中在企业再创业、再发展这个主题上，激发起职工的凝聚力与向心力，与企业同命运共患难，砥砺前行、共克时艰。本次职代会也得到了职工队伍的肯定，为企业的稳定健康发展打下坚实的基础。

（五）深化创建、党建工作，提升客运软环境建设是企业加强水上运输竞争力的综合体现

1、2011年公司在党建工作上认真组织开展“当模范 争先锋 做奉献”、“我为党旗添光彩、新区建设我先行”等向建党90周年献礼的系列活动，突出了发挥党员在职工队伍中的

核心作用和党员在生产经营活动中的带头模范作用。

2、积极认真搞好“企业员工形势教育活动”。2011年公司经营环境受到极大的困境，针对员工队伍存在的一些现实问题，公司利用“通高简报”、各类活动等契机，把企业形势教育渗透到实际工作中，在“求生存、求发展”的共鸣心声下，企业凝聚力得到了进一步加强。

善，引入导游知识服务旅客，全面提升了服务质量。

### 三、公司目前存在的问题与困难

上半年公司各项工作按照董事会下达的目标、任务，经过全公司共同努力，基本达到预期目标。但也存在一些不足与困难，较为突出的有：

3、三小洋线在迁址三江码头以后，客流量没有良好的起色，随着油价的提高，该线运营情况入不敷支，成为了公司最大的经济包袱，为此暂时撤运该线。如何使该线转亏为盈，再次成为企业的一个赢利点是今后企业发展相当关键的一环。

4、公司船员队伍工种失衡，有的工种紧缺、有的工种多余。为此调整船员队伍结构，平衡船员队伍组成是公司2011年的一项重要工作。

5、企业经营业绩下降，部分员工思想波动比较大，部分航线员工尤其是亏损、待命航线的员工缺乏坚持的信心，对留住较好素质的员工增加了难度。

6、企业员工技能素质有待提升，公司在安全意识与可视力工作的量化度、自觉度需要加大监督考核力度。

7、公司运力结构不合理，造成船舶年修航修无合适机动船舶顶班（如三洋泗线船舶年修）。

这些不足与困难使公司面临较大的风险，2011年是公司真正进入艰辛与持续创业之年，面对大桥挑战和运输市场格局的变化，我们必须采取积极的应对措施来化不利因素为有利因素，对企业树立起信心，齐心协力、共克时艰。

#### 四、下半年工作打算

2011年上半年公司工作整体稳步推进，坚持“保安全、挖潜力、拓市场、降成本、抓管理”的工作方针有效形成，尽管在出售1、10轮之后公司的经济包袱大大降低，但是高油价、高成本的运作，以及处于待命状态的9轮与2轮都是公司下半年所要继续面临的困难，2011年下半年公司坚持既定的工作总体思路，主要抓好以下几点工作：

- 1、严把安全生产管理工作关口，促进企业稳定，顺利完成全国第十个安全生产月活动，加强“三防”期间安全生产工作、日常性和季节性安全管理工作。做好《安全和防污染规章制度》引入非体船舶的具体工作，提升安全管理水平。继续加强可视力工作方法，继续完善现场管理考核办法和应急事宜报告、控制、处理程序。
- 2、继续做好下半年船员岗位大练兵工作，巩固岗位大练兵实效，深入滚动地开展专项培训和实操考核，为实施船员优化组合打下扎实的基础。
- 3、计划于7-9月的暑运和旅游旺季由待命船舶9轮作恢复性开航三江-小洋山线，如该三个月内客流依然无起色，达不到正常的生产盈利保本点，则对该线继续采取长期报停撤退的策略。
- 4、继续深化开源、节流工作。一是合理安排资金，提高资金周转和还贷能力；二是节能降耗，加强船舶维修管理，严格物料采购领发制度，继续做好修旧利废工作，对年修船舶继续实施质量跟踪督查制度，加强油、水、电定额使用、计划

控制工作，降低机务成本；三是把好开源节流关口，加强对企业重大决策的资金运作、船舶买卖维修、物料采购等工作的监督；四是完善企务公开制度，促进企业健康发展。

5、加强企业员工思想教育，形成企业稳定局面，继续开展“企业形势教育”活动，促进企业和谐稳定发展，不断提升工作责任感和对企业的归属感，增强员工队伍的凝聚力和向心力，进一步激发工作热情，为推进企业持续稳定发展打下坚实基础。

6、继续开展创建工作，促企业文明建设，创建工作以文明建设为活动目标，探索新思路、新方法为重点。努力打造“安全运行无事故，优质服务无投诉”的客运软环境，提高“”品牌知名度，实现良好经济效益，使公司文明创建工作得到进一步加强，为市精神文明建设贡献一份力量。

根据成都公司上半年实际经营的情况，在总公司经济会议结束之后，公司立即组织相关负责人员开会研究下半年的工作重点，认真查找出上半年实际工作中出现的问题，根据实际情况查找解决问题的办法，制定出了下半年的工作计划：

一、坚持集团二八定律，扩大绿色食品的销售力度，工作重点紧紧围绕绿色食品加盟店和批发市场两个方面展开：

（5）12月，积极落实合作合同等细节（发销售10kg□20kg珍珠米

及长粒香），在增加绿色食品销售的同时，扩大北大荒绿色有机健康食品的知名度，争取年底新开加盟店达到5家。

二、总的来说，成都公司的发展离不开总公司的大力支持，我们在经营过程中还有一些亟待解决的问题。

1、一定区域内独家经营不能得到保障，目前影响最主要的就

是像京东商城这样的电子商务，随着北大荒的影响力不断扩大会有越来越多的电子商务平台来影响到实体店的经营活动，总公司应考虑到加盟业务的实际需要拿出解决的办法。

2、产品从下单到客户收到货的周期还是过长，向相关人员反映具体问题存在互相推诿的情况。个别产品还存在质量问题，杂粮真空漏气的比例越来越高（7月18日成都公司给新客户德惠送货73件杂粮当场就打开两件取样各发现6块漏气，客户当场就拒收了）。

成都公司直面上半年工作不足，坚定信心，乘总公司上半年经济分析会的东风，在总公司领导的支持下，力争完成2012年度经营指标。

2012年7月20日