

养老院护士半年工作总结以及计划(精选8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

养老院护士半年工作总结以及计划篇一

在计划财务处工作

(一) 税务管理工作

在税务核算的工作中，遵守国家的税收政策，也保证我中心及其单位的利益。准确确定税目，税率，依法、合理、及时、足额地缴纳税款，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(二) 食堂核算工作

在对机关食堂帐的日常核算中，每一笔业务我认真核对附件、准确计算金额，还常常找与业务相关的人员核实内容，掌握每次收入和支出的准确情况，做到心中有数。

(三) 前台会计核算

在前台的会计核算工作中，重点注意会计的基础工作。对各个单位的报销单据认真地审核，正确制定凭证，发现问题及时改正，遇到问题及时向科长反映，以便于工作顺利，正确地开展。

在交通中心工作

(一) 预算管理方面

1、负责编制交通中心xx年部门预算报表。严格按照预算管理工作的要求完成了交通中心部门预算的“二上二下”工作。

2、预算的执行

按照预算控制数控制交通中心的开支情况，做好财政资金支出的旬月工作，做到账目清楚。

3、完成了xx年中央部门“三项经费”预算表工作。

(二) 会计核算工作

在日常的会计核算工作中，重点注意会计基础工作的管理。对会计报销凭证进行认真的审核，发现问题及时改正，遇到问题及时向领导汇报. 及时把信息予以反馈。

自己的工作态度是认真负责，任劳任怨，常常与同事一起探讨工作中遇到的问题，相互学习业务知识，做工作团结合作，圆满完成上级主管部门及单位领导交给的各项工作任务。

养老院护士半年工作总结以及计划篇二

现将我上半年工作总结如下：

作为一名中共党员，我能够时刻以一名党员的标准来要求自己。在遵守科室各项规章制度的前提下，认真学习各种先进思想，开阔自己的视野，在科室主任和护士长的领导下，努力提高自己的思想觉悟和业务水平，认真开展并组织业务学习，用知识把自己武装起来，像一名优秀的泌尿外科护士迈进。

同时，我也积极地响应医院各部门的号召，踊跃参加医院组织的各项活动，不断提升自己，锻炼自己，丰富自己业余生活的同时，开阔了眼界，增长了见识，促进自己全面发展。

泌尿外科手术病人相对较多，也就学到了术前术后的相关知识。术前准备有心理疏导和肠道准备、饮食指导。术后生命体征监测、切口观察、观察输液量及输液速度、各种引流管的护理、尿管的护理、饮食护理以及术后并发症观察和护理等等。在日常工作中，就要求我们更耐心地去与病人及家属交流与沟通，只有这样，才能更好地提高护理质量，让病人信任我们工作。由于外科的节奏比较快工作比较忙，比较琐碎。记得刚到外科时我还不适应，为了搞好工作，服从领导安排，我不怕麻烦，向老师请教，向同事学习，自己摸索，在短时间内便比较熟悉了外科的工作。了解了各班的职责，明确了工作的程序，方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清楚的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

我还很注意护士职业形象，在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、发不过肩、不浓妆艳抹、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，积极参与医院组织的医疗事故处理条例学习活动，丰富了法律知识，增强了安全保护意识。在护士长积极认真指导下，我在很多方面都有了长足的进步和提高，平时坚持参加科室的业务学习，护理人员三基训练，能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急能力。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改

进和提高的地方。

在即将过去的一年里，要再次感谢院领导、护士长和带教老师给予的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。在即将迎来的20_年，我会继续发扬在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。

围绕医院工作目标，结合护理部工作特点，现特制订下半年工作计划如下：

首先就是加强对护士人员的培训，在临床护理中什么样的状况都会出现，并且在这个过程中我们还需要用到不同的方法进行护理，所以正式而规范的培训是十分必要的一件事情。

在这个培训中对不同阶段的护理操作水平有不同的要求，新护士培训的内容就是成为一名合格的护士，在护理的过程中少出错，尽量掌握不同的基础操作方法，明白各项理论知识，在这基础上进行其他方面的学习。对在医院工作有一段时间的护士就提出了更高的要求，不仅是在基础操作上要熟练，还要再掌握更加深入一点的知识，向着更为优秀的护士标准努力。然后就是对工作很长时间的护士拥有更加严格的审核标准，在学习高深的医学护理知识的同时，要有更加熟练地护理操作方法，还应该做好表率，带领新老护士严格的约束自己，督促各位护士一起学习，共同进步。

其次就是在下半年将上半年已经整理完成的新的检查和审核制度做一次试行，明白医院对我们护理人员的要求，同时也是更好的为病人服务，能不能在试行的过程中提出自己的建议，慢慢改进，让我们的医院变得更加人性化。

然后就是加强对文书的管理，在这方面医院有严格的规范，每一位护士都应该在护理的过程中按照要求进行填写，同时不定时进行抽查，不合格的文书就不能归档。

最后就是护理过程中的安全管理，在下半年每个月都对会发生安全事故的地方做安全隐患检查，同时做好检查记录，查到问题时及时上报。

第一就是反思在护理的过程中患者的投诉，以及护理过程中出现差错时的原因是什么，从客观事实出发，从自己身上找问题，分析出现事故的原因是什么，我们在之后有应该要怎么做，应该从哪一方面可以进行改进。

第二是对科室中的硬件设施进行常规的检查，要仔细查看每一个部分，对安全性能上面还有检查时的参数问题等等都要做好记录，如果有损坏要想好办法，做好修缮工作，设备在工作中必须要是完好的。

养老院护士半年工作总结以及计划篇三

在医院工作有半年的时间了，现将上半年工作进行如下总结：

作为一名中共党员，积极关注医院动态，参加了新区医院一周年院庆，职工文化艺术节等多项活动，开阔了自己的视野，丰富了自己的内涵。

通过在泌尿外科半年的磨砺，尿管护理、膀胱冲洗、静脉输液等基础护理操作更加娴熟，前列腺增生、泌尿系结石、肾挫裂伤等病人的专科护理以及术前术后护理也能熟记于心。

每季度定时参加护理部组织的理论和操作考核，并取得优异成绩。

业余时间努力学习，今年7月通过成人护理本科入学考试。

每个月参加科室业务学习和大外科业务学习，大外科业务学习讲课一次。

在护士长的领导下，树立良好榜样，做好实习护生带教工作。

围绕医院的工作目标，结合护理部的工作特点，现制定下半年工作计划如下：

每月召开一次护办会，每位护士汇报工作情况与感想。每月进行病人满意度调查，认真听取患者对优质护理工作的意见和建议。对存在的问题及时反馈，提出整改措施，不断提高护理质量，提高病人的满意度。

由责任护士做每天根据科室常见病的治疗和护理常规、特殊饮食、疾病的自我预防、用药的注意事项，向病人做详细的讲解，对患者开展健康教育和康复指导，提供心理护理。

分配原则：效率、质量优先，按劳分配，兼顾公正、公平。

分配依据：病人满意度、工作的时间、存在的风险、护理质量、责任心。

养老院护士半年工作总结以及计划篇四

作为一名入党积极分子，能够积极参加各项政治学习，认真学习党的xx届三中、四中全会精神，学习科学发展观，通过学习深刻理解：高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，继续解放思想，坚持改革开放，推动科学发展，促进社会和谐，为夺取全面建设小康社会新胜利而奋斗。不断坚持政治学习使自己的理论水平有所提高，对自己的业务工作也有了不小的帮助。在工作中牢固树立了爱岗敬业，扎实工作的思想作风。在今年，我还有幸参加了一次民主评议党员活动，我知道这是我学习的大好时机。在讨论和集体学习中，

我静心聆听大家的发言，并认真做笔记，力图在这个有限的时间内，最大限度地与同志们交流，以充实自己。党员同志相互间提出了中肯的批评和建议。通过这些学习和讨论，我的政治理论水平得到了很大提高，许多以前认识模糊的问题得到了澄清，存在的疑问得到了解答，同时对一些现象和问题有了进一步认识。

(2) 业务学习

作为一名财务工作者，深感业务学习的重要性，不仅要学习掌握国家有关财务政策法规，还要结合财务制度的不断变革更新自己的业务知识，以适应新形式、新发展的需要。所以，自己对财务专业的业务学习一直比较重视，经常请教上级主管部门，与同行沟通，并结合中心实际进行学习和提高。

今年6月，参加了由长江委财务经济局组织的会计人员继续教育培训班，认真学习了会计业务知识，有企业内部控制基本规范，审计案例等。

养老院护士半年工作总结以及计划篇五

1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。

2、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基矗。

3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

(二)、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

1、组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

2、安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用“5.12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教于乐的节日晚会。

(三)、更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。

养老院护士半年工作总结以及计划篇六

20xx上半年我科根据医院质量管理年“质量、安全、服务、费用”的要求认真将质量管理贯穿到临床护理工作中，围绕质量这条主线努力提高护理质量，现总结如下：

一、护理质量控制指标达标情况：

(1) 基础护理合格率100%：

(2) 特、一级护理合格率99%

- (3) “三基”理论考试合格率100%
- (4) 护理技术操作合格率100%
- (5) 护理文件书写合格率99%
- (6) 急救物品完好率100%:
- (7) 医疗器械消毒灭菌合格率100%
- (8) 一人一针一管一用一灭菌执行率100%
- (9) 病区管理工作质量合格率100%
- (10) 消毒隔离工作质量合格率100%
- (11) 一次性注射器、输液（血）器用后毁形率100%
- (12) 护理服务质量满意度96.7%
- (13) 压疮发生次数为“0”
- (14) 严重护理差错事故发生次数为“2”

二、加强规范化培训

护士在职继续教育的实施及新入科护士、低年资护士的“三基、三严”的培训及考核管理制度，强化学习专科方面的理论知识及专科技能的培训，加强护理操作训练，科室护士长不定时抽查，每月组织护理业务学习及专科的护理查房一次及组织学习“医疗事故处理条例”、“院感控制管理办法”等相关卫生法规及医疗护理各项规章制度。

三、加强薄弱环节及危重病人护理文书书写的管理

严格按照护理文书书写规范，简化护理文书的书写，护理记录应完整、客观、真实、及时、准确，实行统一规范的表格式记录，坚持每星期进行护理文书检查一次的制度，以检查、指导和协助年轻护士的工作，体现护理文书书写的意义。

四、加强制度管理，进一步完善科内护理工作制度，各班职责，科室定期组织学习护理质量标准，并组织实施，重点抓好落实工作。

五、根据医院制定的护理质量管理目标及护理质量评价标准，制定科内护理管理方案及护理质控计划，并组织实施。

六、建立健全的护理质量管理小组，实行科内二级质控自查制度，质控小组每月自查两次，护士长平时随机抽查，并把质控情况进行反馈到个人，针对存在问题进行原因分析，提出整改措施，复查整改效果，每月做好质控小结，加强环节质量管理，促进护理质量持续改进。科室质控组成员认真履行职责，抓好护理质控工作。

七、加强护理人员在护理过程的安全意识，科室每月进行安全隐患的查摆及护理差错缺陷、护理投诉的原因进行分析，吸取教训，提出改进措施，提高护理人员的护理安全意识及自我质量控制的自觉性，严格执行护理工作规章制度及护理技术操作规程，从思想上重视医疗护理安全，严格执行查对制度，无重大护理差错事故发生。

八、加强护理信息管理，科室认真做好各种数据的统计、上报工作，掌握科室的护理动态，注重信息的收集、分析、研究及总结，注重质量内涵建设，达到质量管理成效。

九、加强急救物品及护理用物的管理，每周定期检查，确保药物及器材装备齐全及性能良好。

十、加强临床带教工作，护士长不定期抽查提问，发现问题

及时提出，进行分析整改，十一、加强科室收费的管理、努力做到规范收费、合理收费，认真做好解释工作，进一步提高病人的满意度。

十二、加强病房的管理，不定期检查基础护理的完成情况，规范病房内物品的摆放，努力为病人提供一个安静、整洁、美观、舒适、安全的修养环境。十三、深化亲情服务，做到以人为本，注重人性化服务，随时为病人着想，想病人之所想，急病人之所急，设立意见箱、意见本等广泛听取病人及家属对我科医疗、护理及服务态度等方面的意见及建议，扬长避短，全心全意为人民服务，努力让我科的护理工作质量更上新台阶。

儿科是一支充满活力，爱心，刻苦钻研的年轻队伍。在院各级领导的正确领导和大力支持下，儿科迅速发展，各项工作上了一个新的台阶。在下半年里，为了贯彻我院“关爱生命，亲情护理”的服务理念，积极响应卫生部开展的“优质护理服务工程”。加快儿科发展的步伐，全面提高儿科护理工作水平。特拟定下半年护理工作计划：

一加强护理质量管理。持续改进质量，保障临床安全

1、完善护理质量考核标准。进一步细化和量化考核指标。

2、充分发挥质控小组的作用。成立以护士长为组长的一级护理质量管理小组。由两名护士长助理不定期进行检查和考核。将检查和考核结果及时反馈并提出整改措施且作为个人奖惩评优的依据，持续改进护理质量。

二加强护理人员的在职教育，提高专科护理水平。

1、科室制定详细的培训及考核计划并落到实处。内容为：各项操作技术，常用、急救药的使用方法及不良反应，常见疾病的护理常规，危急重症急救，院感知识及核心制度等。

2、营造浓厚的学习氛围。在全科护士中掀起争做“学习型护士”的高潮。“与时俱进，从我做起！”为了满足不同职称，不同年资的护士学习需求，科室制定上岗1年内，3年内，5年以上护士业务学习计划，坚持每周两次晨会提问。（不超过15分钟）选拔技术能手，对全科护士进行基本操作的培训，指导和考核。促进大家学习。这一举措为全科护理人员搭建了吸纳新知识、新信息的平台。

3、继续加大专科护士的培养。按计划选派护士轮流赴上级医院进修和参加各类短训班，鼓励护士参加继续教育。让我们的护理水平能与时俱进达到三级医院标准，并确保专科护士的稳定性。

4、PICU是无陪护病房，所有治疗和护理均由护士完成。对于患儿的治愈与康复，一支业务精湛，知识全面，应急能力强的护理队伍极为重要。科室每季组织风险预案演练，提高护士应急能力。加大力度对儿科急救技术与新进展的学习，做到人人过关。

三树立“以病人为中心”的服务理念，提高服务质量。

1、将我院“关爱生命，亲情护理”的服务理念和人文关怀融于到对患儿的护理服务中。培养护理人员树立“以病人为中心”的观念，把病人的呼声作为第一信号，把病人的需要作为第一需要，把病人的利益作为第一考虑，把病人的满意作为第一标准。加强主动服务意识，质量意识，安全意识，在进一步规范护理操作的基础上，提高护患沟通技能，从而促使护理质量提高，确保护理工作安全、有效。

2、注重收集护理服务需求信息，通过了解回访意见、与住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，经常听取医生的意见及时的提出改进措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作积极性，从思想上，行动上做到真正的主动服务。把“用心服务，创造感动”的服务

理念运用到实际工作中。增进护士责任感，促进护理工作更加贴近患者，密切护患关系。

3、在科室继续深入开展礼仪服务。全科护士推行普通话服务，做到仪表规范，淡妆上岗，热情服务。行为规范组长随机检查，将礼仪服务纳入护士个人质量考核，提升护士整体素质。同时加大健康宣教力度，使广大家长理解医护人员，信任医务人员，促进医患和谐。

四加强医院感染管理，降低医院感染率

1、制订和完善科室医院感染管理和消毒隔离制度，做到持续改进。

2、院感质控员不定期对全科院感工作进行检查，护士长不定期抽查。发现问题及时解决并责任到人。

3、定期进行院感知识培训和考核，增强护理人员的院感意识，严格执行各项操作流程和消毒隔离制度。

4、加强一次性用品的管理。严格执行医疗废物处理条例。

五加强护理安全管理，防止差错事故的发生。

1、加强急救药品，物品及器械管理，严格交接班制度，保持良好的应急状态。护士长坚持“五查”。

2、严格执行各项操作规程和核心制度的落实。

3、加强护理缺陷管理，严格执行差错事故管理制度。

4、护士个人考核登记及时，每月总结并公示，落实奖惩制度。

5、对发生的差错做到明确责任人，分析原因，讨论防范措施，及时落实整改措施，杜绝类似差错发生。

6、加强法律相关知识学习，增强法律意识。规范护理行为。

六做好教学，科研工作

1、科室选拔带教组长一名，全面负责科室带教工作。

2、制定上岗，实习，进修人员培训课件。有计划组织学习并进行考核。

3、每月召开带教座谈会，广泛征求大家的意见，不断总结经验，提高带教水平。

4、增强科研意识，积极撰写论文。

七加强科室财产，设备和耗材的管理。

1、贵重设备专人保管，定期检查维修。

2、各类物品专人管理，每季清点登记。

3、各类耗材专人管理，每周清点并将每周领取耗材的支出及时公布，做到人人有数，杜绝浪费，增收节支。

养老院护士半年工作总结以及计划篇七

作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究,并分析成绩的不足,从而得出引以为戒的经验。下面就是小编为大家带来的公司半年度工作总结以及2020计划,希望大家喜欢!

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__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；积极组织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。

__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__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_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_人，员工平均工资达_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_宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从__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_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_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_、某某_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_、某某_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_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。

20__上半年，__公司深入贯彻落实__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。20__年上半年，__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__万元，完成__公司下达年计划__万元的__%□

(二)项目发展有新亮点。作为公司20__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。20__年__月__日__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。20__年春季公司三次举行__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，__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__公司及__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。20__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__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“__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，__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，20__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。20__年下半年，公司将继续贯彻落实__公司及__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，__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，20__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。

__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__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_人，员工平均工资达_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，组织许多青年人喜欢的活动，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__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 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_、某某_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，最大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_、某某_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_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__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、茂县等。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20__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，追求利润最大化是市场规律。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。

养老院护士半年工作总结以及计划篇八

xx街道办：

根据□x区xx街道办事处关于报送xx年上半年工作总结和下半年工作计划的通知》要求，现将我社区xx年上半年工作总结和下半年工作计划如下：

一、xx年上半年工作

(一)党建工作

社区党委目前有127名党员，四个下设党支部，党小组长9名，上半年党务工作有序推进。

1. 抓实党建品牌“党员先行，益动正大”——“益站”项目建设，招募党员志愿者为骨干力量的志愿者队伍，关心关怀辖区残疾、优抚等特殊群体，每月收集特殊群体的微心愿，切实发挥了党员的先锋模范作用，发动辖区商家、居民等多元力量加入到项目中来，参与社区建设。“益站”项目正式启动至今，共招募项目志愿者20余名，发布微心愿18个，实现微心愿18个，在社区范围了形成了“以邻为伴，与邻为善”的良好氛围。
2. 开展党员“亮身份树形象”工作，把居住在辖区内的127名党员姓名、照片、职务公示到18个院落中，亮明党员身份，增强党员身份意识，督促党员自觉约束自身言行，争当先进表率。
3. 强化党风廉政建设，锻造忠诚、干净、担当党员干部队伍，每月一次廉政集体谈话，每季度开展一次党风廉政建设自查，每半年开展一次党风廉政建设研究。上半年向社区工作人员、党员发放“微”案例警示教育20则，报送廉洁征稿7篇，开展党群家风演讲比赛1场，共200余人次参与，发送廉洁短信5条，启动“每月一学、一测”工作，现已有40名党员干部完成学习测试，开除一名违法党员的党籍，主动发现并上报一名违纪党员线索。
4. 规范党员学习教育管理，每月召开一次党建专题会议，上半年已召开6次；落实“三会一课”要求，上半年共召开党委会6次，党员大会2次；确定每月15日为“固定党日”暨“微党校”活动，上半年共开展6次；督促党员做好党员e家学习，发送学习教程2次，通知党员参加党员e家线上课程6次，帮助党员做好线下学时申请；通过以上方式组织党员学习了《十九届中央纪委二次全会公报》《关于中国共产党党费收缴、使用和管理的规定》《中国共产党章程》（修正案），同时也学习了反面典型□xx区纪工委关于杨成根违反中央八项规定精神典型问题的通报》《中共xx市纪委关于6起违反中央八项规定

精神典型案例的通报》等4次。实行党员现实表现积分管理，将党员积分作为党员评优选先的重要依据，严格按照《中国共产党发展党员工作细则》和《党章》要求，坚持十六字方针做好党员发展工作，上半年共确定入党积极分子2名，新发展预备党员1名。

(二)社区治理工作

1. 做好社区基础工作。我社区目前有17户低保，经过今年复审，1户转入古城社区，1户不符合要求取消，协助上级部门为23名低保人员、4名优抚对象购买xx年城乡医疗保险及大病补充险，为2户低保户家庭的孩子办理了“润苗工程”补助，为1户低保户申请快速救助；通过走访入户了解，将74名残疾人的基本信息、帮扶方案及落实的信息全部录入残疾“量服”平台。协助政府为残疾人签约“家庭医生”服务，为残疾人提供就业信息180余条；为符合条件的68户居民办理了廉租房年审业务，为新增10户家庭办理了廉租房申请手续；为户籍在本社区的860多名60周岁及以上的老人建立数据信息库，为45位老人办理了优待证，为15名老人申请了居家养老服务，为4位80岁以上的老人申请了高龄老人补贴，将辖区101位80岁以上老人录入居家养老管理系统，建立了一人一档信息库。组织60岁以上老人开展白内障筛查2次、义诊活动2次；建立了死亡人员台帐，为8户家庭办理了殉葬补贴；在上级相关部门的大力支持下设立了“优抚之家”，为辖区100余名退役军人建立了信息数据库及一人一档，已将本辖区3248人信息录入计生系统人口信息统计系统。

上半年按要求完成劳动保障各项目标任务，按时报送就业、社保及劳动监察各类报表。就业方面：完成城镇新增就业人员105人；领取失业保险待遇20人，张贴并发布招聘信息180余条，实名制动态更新89条，同时按规范建立了“就业9本台账”；劳动监察方面：截止目前共接到并处理劳动举报投诉案件3起，完成本辖区内17家用工单位的“两网化”管理工作，对10家用工单位进行了xx年度劳动用工审查，并按规范建立了

“监察2本台账”；社保方面：按规范建立了“社保15本台账”。完成退休人员待遇领取资格认证及异地资格认证820人，办理个体人员业务200余人次，有序开展社会保障卡换卡工作，截止目前共办理社会保障卡428张，发放105张。

每月巡查小区安全，及时发现并上报小区燃气泄露、等较为突出的安全隐患，及时解决发现的问题，不能解决的及时上报相关部门，每月对辖区内酒店□ktv□网吧等单位开展文化、安全等检查，及时下达整改意见，排除安全隐患；完善社区网格员、“红袖套”志愿者、综治信息员队伍，建立队伍台账，发动多方力量参与社会治安综合治理，群防群治共创平安美丽新，对1名吸毒康复人员建立一人一档并进行跟踪管理；截止目前已调解5起纠纷并填写卷宗，做好2名人员的管理工作，开展法制宣传、法制讲堂6次，宣传劳动法、合同法等法律法规6次。上半年本辖区共发生信访事件7次，均予以及时调处，未发生恶性信访和群体性事件；今年按期办结了市长公开电话、人民网来信、96099来信、96110来信总计14件；落实了目标责任，确定了专人负责，及时、准确、高效服从街道大数据智能指挥中心指挥调度，发现信息及时、准确上报指挥中心，按时上交各类报表和材料；做好社区应急值班工作，及时制定并上报值班表，填好值班记录，通过微信□qq发送自救、互救知识；严格执行突发事件信息报告和特别重要突发事件十分钟报告制，严格履行社区主要干部赴现场处置的职责。

2. 组建院落自治架构，提升居民自治能力。正大街社区共计31个院落，上半年已完成金鑫苑、装饰公司、华都楼、东贸商居a□b栋、紫晶苑6个院落的院委会选举、新村小区、正大艺苑、醇香苑3个院委会换届，进入东贸商居a栋、紫晶苑、顺江苑、锦城物业院落召开了院落坝坝吐槽会4次，积极鼓励居民发言，让居民拥有发言的权利，不管是何种类型的发言，都积极鼓励他们表达出来。每月25日召开一次多元治理联席会议，一是进行法律、社区治理等知识的培训，提升自治能力水平；二是对居民述求进行梳理汇总及任务分配，让问题、

矛盾得到及时处理化解。力争从美化院落环境、优化院落管理架构、提升居民自治参与等方面着手，将打造新村小区、醇香苑、金鑫苑三个正大街社区院落治理示范点位，有效带动其他院落自治工作，实现“温馨和谐正大”。

3. 搭建活动平台，引导多元主体参与社区治理。上半年引进专业社会组织，开展了“正大街家长学校”6期，亲子活动5次，参与人数300余人次，为辖区80岁以上老人开展“正大街聚友生日会”3次，“我们的节日”活动5次，同时以“抓党员带动、抓老、抓小”为方向，打造“党员先行，益动正大”“阳光蓓蕾，助力成长”“夕阳更红，晚霞更美”三个特色项目，通过三大品牌项目建设，以党建为引领，整合社会资源，从做好青少年儿童成长服务以及老年服务为落脚点，拓展群众参与社会治理的途径和方式，撬动社区治理力量，让群众的观念由事不关己向参与社区治理、凝聚社会共识转变，发现居民骨干，对居民骨干进行培育、教育和引导，用骨干带动居民共同解决公共事物。助推社区发展治理有效开展，实现“温馨和谐正大”。

二、工作中存在的突出问题

每一个社区都有不同的情况和具体问题，坚持以问题为导向，结合xx市城乡社区发展治理大会精神，找准社区工作重点。正大街社区现存在主要问题一是社区人口密度高，流动人口和老年人人居多，居民对社区及政府的态度普遍是“等、靠、要”，对社区公共事务没有积极性；二是社区多为老旧院落，基础设施设备差，无业委会或院委会，不缴纳物业费或没有物业费，管理难度大；三是社区共有商家店铺300余家，城市管理难度大。社区今后工作将以解决重点问题为突破，着力提升市民幸福感、获得感。

三、下半年工作计划

下半年将在深入落实党建引领城乡社区发展治理市级“全域

示范街道”创建要求，重点从推进院委会选举、在社区31个院落中打造3个院落治理示范院落，打造3个特色项目入手，围绕社区“以人为本、为民服务”理念、建设“温馨和谐正大”目标，结合各项目标任务要求开展社区工作。

(一)继续推进院委会选举，打造正大街社区三个院落治理示范点位。xx年将进一步优化院落党支部人员配置、努力实现院委会全覆盖、议事会充分发挥作用——搭建院落自治“三驾马车”，搭建民主协商平台，力争年底完成17个院委会架构搭建，有条件、居民有意愿选举的院落院委会选举覆盖率达100%，下半年将计划召开华西院子、水津街61号、世发二期、世发家园、缤纷广场、蜀光苑6个院落坝坝会，收集民情民意。力争从美化院落环境、优化院落管理架构、提升居民自治参与等方面着手，将打造新村小区、醇香苑、金鑫苑三个正大街社区院落治理示范点位，有效带动其他院落自治能力水平提升。

(二)打造三个系列活动项目。一是从社区骨干力量、主要群体入手，以“抓党员带动、抓老、抓小”为方向，打造“党员先行，益动正大”“阳光蓓蕾，助力成长”“夕阳更红，晚霞更美”三个特色项目，通过三大品牌项目建设，以党建为引领，整合社会资源，从做好青少年儿童成长服务以及老年服务为落脚点，拓展群众参与社会治理的途径和方式，撬动社区治理力量，让群众的观念由事不关己向参与社区治理、凝聚社会共识转变，助推社区发展治理有效开展。