# 2024年上半年工作总结和下半年计划工作计划(推荐)(二篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-05-09

*20\_年上半年工作总结和下半年计划工作计划(推荐)一在xx年上半年以来，我社区支部主要做了以下工作：一、贯彻落实淮口镇党委的各项决议、决定，针对淮口镇开展的基层组织建设年活动为载体，搞好基层民主政治建设，组织开展了社区支部“组织建设”创建活...*

**20\_年上半年工作总结和下半年计划工作计划(推荐)一**

在xx年上半年以来，我社区支部主要做了以下工作：

一、贯彻落实淮口镇党委的各项决议、决定，针对淮口镇开展的基层组织建设年活动为载体，搞好基层民主政治建设，组织开展了社区支部“组织建设”创建活动。组成了以书记为组长、支委成员和居委会班干部为成员的组织构架，我们社区支部制定了“上半年打好基础，下半年完成创建”的“基层组织建设”实施方案，认真落实基层组织制度，健全各种工作措施，坚持按照组织规定，开展创建活动，做到每季一次党课、每月一次组织生活、每周一次党员讲评。

二、社区党员科学发展观教育和社区基层组织建设制度化经常化。1、深入开展了党员培训工作和支部情况调查活动。2、xx年上半年共培训6次，参学党员200人次，入党积极分子10人次，做到了有培训记录，有学习记录。3、做好了党员发展工作，今年我社区支部发展2名党员、一名党员按期转正，并及时进行组织考察。4、认真做好基层组织工作情况调查和实施，针对社区工作实际和存在问题多开座谈会、村民议事会、组长会大力宣传党的主张实实在在做好基层组织工作完善组织工作制度。

三、做好基层组织建设班子建设。坚持基层组织建设首先要有一个好的支部工作制度。我社区根据实际情况做好了干部在高学历中选、在实际工作中练、在组织生活中育的指导方针。以先进为载体、以事迹感召，持三联系活动既先进联系后进、坚发展好的联系发展不好的、党员联系群众和干部联系党员。发挥组织在社区中的核心作用。

四、加强社区党员队伍建设。坚持支部的各项制度在入党方面我社区党支部严格要求成熟一个发展一个。在职党员坚持每周一次党课、每月一次组织生活会、每季度一次支部大会、每半年一次支部讲评会；不在职党员定时开放社区党报、党课、党会学习让每个党员牢记使命，同时社区及时为党员办理党员证为流动党员建档和党员服务。使党员能够很好的发挥自己的先锋带头作用。

五、做好我社区以党员为骨干促经济的各种组织和协调工作。我社区有养殖业专业全作社二个，个体加工业四个，在生产、管理、发展中不管有什么问题，我们第一时间赶到现场为他们做好各种组织和协调工作。

六、做好我社区以党员为骨干开展联勤。1、联防工作无毒社区的创建工作。2、充分利用普法宣传月、禁毒日进行深入宣传，共集中宣传了3次，发放宣传资料400余份。3、做好了我社区的安全和稳定工作4、做好了社会事业与计生工作目标，认真组织和做好了我独生子女奖励换折工作。5、加强社区安全工作的宣传力度。

七、在支部领导下，积极开展了我社区劳动力培训工作。xx年我社区组织招聘会四次，参加人员50人次，使我社区群众能够多了一个就业的渠道。增加居民收入。

八、做好了党务公开工作和支部一班人我党风廉政工作。我社区党支部每一个季度定时公开支部和居委会的开支和收支情况接受群众的监督。每半月组织党员干部学习党的各种纪律。建设好基层组织的核心堡垒。

九、围绕构建和谐社区在支部的领导下我社区定时召开组议事会和社区议事会定量了解群众最想了解的情况、最关心的事情、最想得到的帮助是那些，建立应急协调小组及时为居民处理各种问题和矛盾。

按照党委政府提出的“全面建设新淮口，加强核心领导作用和坚强的党支部”的工作思路，积极做好社区内支部的各项工作，发挥支部的堡垒作用。

**20\_年上半年工作总结和下半年计划工作计划(推荐)二**

20\_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20\_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\_%。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，积极发挥主观能力性，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，既煅炼了身体，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。\_\_从\_\_年开始创办企业内刊《\_\_》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《\_\_》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，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

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

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\_%。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。

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。

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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！