# 高速收费环境整治工作总结

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-01-11

*航运公司工作总结及2024年工作计划一、2024年度工作总结2024年，\*\*\*\*有限公司（以下称公司）在\*\*\*\*集团的坚强领导下，在\*\*\*\*的正确指挥下，按照公司年初制定的年度计划和目标，全体员工努力工作，确保生产经营安全高效运行，基本按进...*

航运公司工作总结及2024年工作计划

一、2024年度工作总结

2024年，\*\*\*\*有限公司（以下称公司）在\*\*\*\*集团的坚强领导下，在\*\*\*\*的正确指挥下，按照公司年初制定的年度计划和目标，全体员工努力工作，确保生产经营安全高效运行，基本按进度要求完成各项工作任务。

现将一年来的工作情况报告如下：

（一）生产经营

1、年度商业计划完成情况（根据1-11月实际数预测全年）

项目

单位

年度计划

1-11月完成

全年预计

完成率

营业收入

万元

利润

万元

运输量

万吨

项目

单位

年度目标

1-11月完成

全年预计

完成率

营业收入

万元

利润

万元

运输量

万吨

2、运输量（1-11月份）

2024年1-11月份累计完成运输计划302.6万吨，具体如下；

（1）\*\*\*\*进口矿全年业务运行基本正常，1-11月份共计完成运输计划118.14万吨。在业务开展过程中，积极响应钢厂物流计划与生产需求指令，加强了与采购、计划、生产和物流等单位的前期沟通与协调，提前预判，针对今年多次出现的断供危机，快速协调港口和船舶运输，确保了全年生产安全稳顺，未发生断料、断供等生产事故。

（2）\*\*\*\*1-11月份钢材运输业务外发45.92万吨。在钢材出口数量急剧下降，国内管运输量成倍增加，市场价格倒挂，成本压力较大的情况下，配合钢厂做好装载方案，协调装载、中转和卸货码头，提高作业周转效率。

（3）\*\*\*\*国内矿1-11月份发运14.62万吨，较2024年有较大幅度的增长，主要是自4月份以来，公司通过与\*\*\*\*的沟通，稳定了\*\*\*\*新开发的球团业务，全年实际承运16.5万吨。

（4）国内煤炭1-11月份发运25.8万吨。今年4-5月份因省内区域码头环保原因影响正常卸货，公司迅速启动应急预案，积极协调未受影响的码头，快速行动，短时间内解决了码头作业、公路中转、火车发运等物流环节问题，确保\*\*\*\*生产未受影响。

3、损耗情况

（1）\*\*\*\*进口矿1-11月份进厂干吨综合途损率0.80%，超出合同约定途损0.15%，需赔矿1513吨，主要是上半年水份差异较往年差异拉大，加之几次台风影响，进厂干吨亏损严重,下半年途损有了较大改观。

（3）\*\*\*\*国内矿1-11月份综合途损率1.07%，损耗未超标。

（4）\*\*\*\*煤炭1-11月份途损率0.64%，损耗未超指标。\*\*\*\*全年途损0.46%，损耗未超指标。

4、参与招标情况

2024年度1-11月参与各类招标199单，中标33单，累计中标承运量116.95万吨，累计中标率16.6%。

（三）内部管理

1、规范基础工作管理

2024年，公司在业务上以规范数据为重点，完善各种业务跟踪和数据统计的表格格式，严格数据的源头管理，避免多头数据输入导致错误；加强数据的统计和对比分析，以及图表的管理，提升公司业务管理人员的数据分析和处理能力。

综合方面，以资料档案的规范归档为重点，利用信息化管理的工具和手段，在公司的办公用品、合同、文件资料、客户和船舶信息，以及证照印章管理等方面，完善管理要求，规范操作流程，提升公司基础工作管理水平。

2、实施组织机构和组织绩效调整

根据公司业务拓展需求，实施新的薪酬激励分配体系，按业务板块设置指标并进行绩效考评，激发员工的劳动积极性，提升公司经营效益。

3、培训

为提升公司业务管理水平和个人业务能力，2024年组织员工对钢厂生产工艺、港口接货装船流程、过驳流程、结算管理，以及招标报价和途损管理等与公司实际业务操作相关的内容进行了现场授课，由具体负责业务员工结合自己操作和管理要求进行讲解，既是对公司业务和职责的梳理，也是对自己工作的总结和能力提升。

4、落实防疫和安全环保要求

为做好新冠疫情防控工作，公司严格按照上级各项指示精神和防控要求，同时坚持安全生产日常排查制度。针对港口和船舶、浮吊等不同工作场所的安全危害因素，利用各类会议宣传和强调，不定期对现场作业人员的安全用品穿戴进行随机抽查，确保安全措施落到实处，作业行为安全可靠。

同时，注重环保意识的提升，对矿石煤炭的装卸、过驳，火车煤炭的扬尘抑制都进行重点监控，严格按操作规程办事，严格避免洒落、扬尘等环保事故发生。

二、存在的不足和2024年面临的挑战

（一）存在的不足

一是市场竞争力不足，外部业务不稳定且利润率较低。

2024年公司在外部业务的拓展上取得了一定的突破，业务的过程控制和运行结果也较为理想，没有出现质量和途损超标的情况，也没有出现回款逾期的情况。

但因为市场竞争激烈，公司业务操作的能力和市场资源控制上缺乏有效的积累，在运力的调配和成本控制上缺乏市场手段，竞争力不足，同时对如君泰玉米这样行业大客户的核心需求缺乏深度的了解，业务量不能保持长期稳定，综合利润率偏低。

二是\*\*\*\*业务未达目标，增长不大

公司2024年在业务操作和运力掌控的能力上较2024年仍没有较大的提升，在运力的调配、市场调研、趋势判断上仍存在积累不够、资源不足的问题，对港口、船舶等物流节点中的几个关键要素缺乏控制力和影响力，综合成本较同行高，从而在\*\*\*\*的物流招标较上一年度没有明显的提升。

同时，由于自身没有运力，且对社会运力的把控能力也较弱，虽经过多层次的沟通协调，\*\*\*\*月度进口矿计划分配量仍较少，且业务量不够稳定。

三是培训工作未长期坚持，效果不明显

公司目前最缺乏的就是专业的航运管理人才，2024年虽经过一些培训，并且经过实际的市场锻炼已经有了长足的进步，但员工在业务的综合管理，以及工作方法、系统思维等方面还有较大差距，急需提升自身软实力以适应水运物流市场不断变化的要求。

四是基础工作仍较薄弱

基础管理工作虽是年年进步，不断完善，但是在制度执行、流程设置，以及员工的自觉意识方面仍有很多方面需要提升。

（二）2024年面临的挑战

回顾2024年，公司在生产经营和基础管理方面取得了一定的进步，但仍存在能力不足、业务单一、拓展困难等诸多问题，需要找到解决办法，并尽快落地实施。

面对即将到来的2024年，\*\*\*\*进口矿石和钢材业务因竞争原因，在2024年运行模式可能发生较大变化，公司的主要收入和利润指标均面临巨大压力。\*\*\*\*业务的困境短时间内还难以有所改观，收入和利润水平也不可能有大幅度的提升。外部业务目前客户中要么资源不足或不稳定，要么运营成本满意满足客户需求，突破难度较大。

面对水运物流市场空前的竞争，以当前\*\*\*内外实力，与先进航运物流企业相比差距巨大，需要人才培养、业务模式和绩效激励等多个方面改进创新，否则在未来的竞争中将没有立足之地。

目前公司面临的外部挑战主要有：一是议价能力严重不足，各个物流节点的缺乏掌控，无法取得实质性的支持；二是资源的整合能力差，公司对船舶、港口、过驳，以及海事，包括客户等所有的资源都没有系统思考和开发，“朋友圈”不大，受制于人的地方较多，合作和发展受限，难以取得实质性突破。

公司面临的内部挑战主要有：一是员工的结构不合理，市场人才较少，操作人员较多，知识水平和业务能力不足以满足市场开拓的需要；二是员工收入分配不合理，目前的绩效激励措施缺乏且指标设计不到位，难以发挥“杠杆”调节作用，阻碍公司业务发展。

三、2024年工作重点及举措

（一）制度的优化完善和执行

利用信息化工具，规范设计好公司的基础管理工作流程，提升工作效率。同时对现有制度中规定的条款进行流程的优化完善，形成图表格式，明确明晰岗位和职责，进一步加强制度的执行落地，更重要的是持之以恒跟踪坚持。

（二）船舶运营管理

在2024年集团计划再购置1-3条船舶，对\*\*\*\*来说，船舶的日常生产运营管理将是一个巨大的挑战。

2024年公司需要在船舶管理制度完善和创新、运行团队建设和激励、船舶安全高效运营等方面主动作为，不断学习、积累和改进，找到一条适合公司船舶运营管理和发展的路径。

（三）扩大外部业务规模

根据公司实际情况，综合分析外部市场，在稳定现有已开展的电厂煤炭业务的基础上，2024年重点突破粮食运输，结合2024年船舶资源配置，统筹系统思考，在总体风险可控的前提下，灵活采取多种合作模式，逐步扩大并稳定业务规模。

（三）提高物流节点议价能力

在稳定既有的三程船舶资源中，尝试建立长期的、稳定的、互利的合作关系，确保三程船运力价格相对最优。

（四）人才培养和引进

\*\*\*人才的培养和引进迫在眉睫，必须加强港航人才队伍培养和建设。对现有员工要加强物流知识、船舶管理、经济管理、财务知识等专业的培训，提升业务综合能力，拓展知识面和思维能力。同时对船舶管理等专业人才需要加快引进，招聘有船舶管理、水运物流等方面人才，快速提高员工业务实操能力和经营管理水平，造就一支综合素质过硬、作风优良的人才团队。

（五）杜绝安全环保事故

强化公司内部安全及环保管理要求，落实“一岗双责”，责任考核到人，完善安全环保基础台账和日常记录，备齐备足安全防护用品，切实防止安全环保事故的发生。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找