# 2024年公司工作报告(十三篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-19

*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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。公司工作报告篇一三年来，松银担保公司担保业务、队伍不...*

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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**公司工作报告篇一**

三年来，松银担保公司担保业务、队伍不断发展壮大，与银行金融机构的合作层次不断加深。在促进担保业的发展和推动银保、银企合作方面都取得了可喜的成绩。截止20xx年第二季度，我担保公司共为融资诉求企业实行货币担保70家，担保金额3亿元。

公司注册资本总金额9900万元，扩资增股5100万元，后续储备资金2700万元。帮助基础设施建设担保资金2400万元。在保贷款余额8500万元。

公司在发展的同时，不忘回馈社会，支付用于帮扶助困13.8万元。

松银担保十分注重合作金融机构资本运作问题，并互之于体现效益，以成为民营资本服务于中小企业的重要组成部分。在着力解决货币、抵押担保瓶颈、缓解中小企业融资难方面发挥着越来越突出的功能与作用。特别是为钢贸行业中的中小企业，审视和卓识了江苏、福建、苏闽商投资企业的稳健，敢拼会赢的经营经商理念。依托分区域商会、让有血缘、份缘、业缘情感相连、文化相融、理念相近经营者。在控制风险的前提下，利益捆绑、实力叠加，发挥资本信用信增的乘数效应，强强联合的战略联盟，逐步成为连接银行和中小企业的桥梁和纽带。在取得可喜成绩和巩固的基础上：

今年，我们将在市经委的领导下，市中小企业信用担保协会的督促下，朝着自身行业规范发展，行业自律，有序竞争的方向迈进。着实、更加有效地改善服务理念和意识为钢贸行业、中小企业的服务。

一、为银保合作拓宽层次和空间，继续为银企合作搭建可持续性良好互信、宽松平台，促进“三方”共创双赢。

近期来，松银担保公司在拓宽银保合作的层面和空间、合作规模上与苏南长三角周边城市相比还略显薄弱。20xx年度我们将在市经贸委等相关经济综合部门的督导下，一是积极创新、积累资本、通过扩资增股方式增强自身硬件设施的、固定资本的投入与建设，初步计划在市润州区朱方路长江西路受让商业(二、三级)地块35亩，筹建松银担保租赁大夏，钢贸生产资料交易楼，建立永久性综合服务平台，竭力打造降低融资成本，促进钢贸物流流通与金融部门扩大合作范围、合作规模。

二是积极参与担保机构信用评选。以市中小企业组织牵头担保机构参加全省开展的信用评级工作为契机，通过规范和完善将级别结果录入全国统一的企业信用信息基础数据库，进而提升我担保公司的企业工作效能、职能和功能。三是探索建立银保、银企沟通例会制度。和邀请专家、学者就目前国内金融形势，探索把控风险的有限最佳机制。分析银保、银企合作的状况、研究合作中的存在的突出、热点、焦点问题，并研究不断改进和发展的相关工作举措。

二、进一步加强担保公司与金融机构的合作。

目前，国际金融危机对相关实体经济的影响颇深。尤其是对市中小企业发展有一定冲击。可抵押资产有所缩水，财务状况有所转弱。在此困难时期，主动与金融银行机构沟通，达成共识，精诚合作是十分具有迫切性、必要性、重要性的，只有通过“银—保—企”三方合作，才能共克时艰。一方面担保公司需认真贯彻人民银行南京分行下发的《关于进一步推动金融机构与信用担保机构加强合作的指导意见》精神，通过担保公司甄别，择优选择实力底子较强，依法经营、管理规范、财务较之健全、诚实守信的钢贸、中小企业作为合作对象。促使合作走制度化、规范化、长期化。通过历年合作征求金融银行放大放贷敞口比例。

另一方面，我们担保公司应树立规范、稳健的发展意识，要把中小企业融资担保作为主营业务，进一步加强与金融机构的合作，并针对主管部门和评级机构分析发现的潜在风险和薄弱环节。提高风险识别能力和管理水平，在支持企业发展过程中实现自身发展。

三、持续改善对中小企业融资、拓宽金融渠道的服务。

在巩固市松川钢贸内客户和中小企业服务的同时，需内部建立健全机构设置及相关制度，改进和优化担保信贷流程，配合金融部门金融产品的创新，服务效率的提升。并深入探讨和引进淡马锡中小企业业务模式。

在当前经济相对困难的形势下，担保公司要树立大局意识和责任意识。对已经出台的支持中小企业发展的各项信贷政策措施，要读懂、读细、抓实、抓好。积极探索建立、健全钢贸中小企业融资量化考核制度。要对基本面和信用记录较好、有竞争力、有市场、有订单但暂时出现经营或财务困难的中小企业特点的融资产品和服务方式，利用授信、开证、押汇、保理等多种担保融资手段，进一步拓宽中小企业的融资渠道，并做好对中小企业的金融信息咨询和代客理财服务。要加强中小企业金融统计和信息报送工作，探索建立适合中小企业特点的融资信息动态监测制度，及时掌握中小企业金融服务信息。

**公司工作报告篇二**

同志们：

这次会议的主要任务是：认真贯彻党的xx大和中央经济工作会议、中央企业负责人会议精神，深入贯彻落实科学发展观，总结公司20xx年工作，深入分析形势，全面部署20xx年工作，动员公司全体干部员工，努力创新超越，提升竞争能力，全面完成20xx年工作任务，为实现“8467”和“国内行业前列、世界企业500强”目标而奋斗!

下面，我代表集团公司党组讲三个方面的意见。

一、公司20xx年工作回顾

20xx年，公司系统以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻科学发展观，全面落实集团公司年度、年中工作会议精神，按照公司党组确定的“一二三四”总体工作思路和要求，全面超额完成年度目标任务和国资委年度业绩考核指标，三大业绩大幅提升，生产经营发展势头进一步趋好，各项工作取得良好成绩。

(一)三大业绩完成情况

1、安全业绩

公司系统没有发生生产基建安全考核及以上事故，没有发生企业经营和领导人员违法和严重违纪案件，没有发生对公司形象和稳定造成不利影响事件，确保了四个安全。

2、经营业绩

——实现利润总额42亿元，完成年度目标的110%，比上年增长36%。

——净利润9亿元，完成年度目标的128%，比上年增长60%。

——净资产收益率5%，完成年度目标的125%，比上年提高1.62个百分点。

——流动资产周转率3.3次，完成年度目标的110%，比上年提高0.05次。

——发电量2581.58亿千瓦时，完成年度目标的101.7%，比上年增长29.4%。

——供电煤耗347.11克/千瓦时，比年度目标低1.89克/千瓦时，比上年下降8.71克/千瓦时。

——单位发电量二氧化硫排放量3.63克/千瓦时，比年度目标低1.37克/千瓦时，比上年下降47%。

——全员劳动生产率37万元/人%26#8226;年，比年度目标高4万元/人%26#8226;年，比上年提高5.3万元/人%26#8226;年。

3、发展业绩

——开工电源建设容量1307万千瓦，完成年度目标任务。

——投产发电装机容量1219.5万千瓦，完成年度目标的111%。

截至年底，公司装机容量达到6302.41万千瓦，其中火电5508.6万千瓦，占87.4%;水电772.21万千瓦，占12.25%;风电21.6万千瓦，占0.35%。

(二)主要工作情况

公司系统着力坚持科学发展，着力推进改革创新，着力提升企业管理，着力加强队伍建设，各项工作都迈上新台阶。

1、科学发展取得新成效

电源发展实现突破。实现核准项目10项544万千瓦，批准开展前期工作项目(路条)20项1716.9万千瓦。\*、江苏、\*、\*、河北、山东、\*地区项目核准取得新成果。山西、福建、贵州、黑龙江、\*、湖北、\*等地区的项目开拓取得积极进展。广西、河南、\*、\*地区实现运行容量零的突破。发电资产分布从成立时的14个省(市区)扩大到25个省(市区)。年内投产60万千瓦及以上火电机组15台959万千瓦，占投产火电装机容量的82.9%。截至年底，30万千瓦及以上火电容量占火电装机容量的70%，60万千瓦及以上火电容量占火电装机容量的30%。投产国内单机容量最大、国产化程度最高的100万千瓦超超临界机组和国内首批60万千瓦级空冷机组、60万千瓦级脱硝机组，其中邹县电厂#7机组被授予“全国发电装机容量突破6亿千瓦标志性机组”。华电国际千万工程顺利竣工，装机容量突破20xx万千瓦。加大新能源开发力度，\*辉腾锡勒、\*小草湖一期、\*宁东一期风电项目全部建成投产，开工了安徽宿州秸杆发电项目。区域结构、电源结构、技术结构进一步优化。工程建设的安全、质量、工期、造价管理水平都有新的提高。

产业延伸取得进展。开工建设福建可门储运中心和\*不连沟煤矿项目。\*榆横、\*昌吉、山西沁源煤电一体化项目以及可门港铁路支线项目前期工作取得积极进展。完善金融管理架构，重组控股信托公司，整合集团金融资源，拓展外部资金融通，实现效益大幅提升，服务集团发展的能力进一步增强。大力支持工程技术产业发展，华电工程公司发展势头向好。印尼阿萨汉、南苏等境外投资项目稳步推进，境外项目投资和战略合作取得新进展。

节能减排成效显著。积极贯彻落实国家加强节能减排工作要求，加强节能技改、节能技术应用和节能评价，全面落实基建项目环保“三同时”，加大环境污染治理力度。年内投产脱硫机组40台共1684万千瓦，截至年底累计投产脱硫机组110台共3491.5万千瓦，占煤电装机容量的67.6%，形成二氧化硫年减排能力162万吨，平均二氧化硫排放绩效3.63克/千瓦时，烟尘排放绩效0.68克/千瓦时，氮氧化物排放绩效2.43克/千瓦时，分别比成立时下降56%、50%、16%。cdm项目开发取得重大突破。关停小火电机组31台175.9万千瓦，完成年度目标140.7%。综合供电煤耗比上年降低9.1克/千瓦时，全年节约标煤178万吨。邹县、可门、大通等企业综合供电煤耗降幅较大。扬州发电公司采用国电南自开发的具有自主产权的高压变频装置，节能效果显著，得到江苏省政府赞扬，并在全省推广。公司在节能减排方面积极发挥中央企业的表率作用，受到社会广泛好评。

2、改革创新实现新突破

体制、机制创新取得重要进展。研究确定集团公司整体改制上市规划，制定实施“电为核心、上下延伸、内外并举”的产业布局和以上市公司为发展主体的资产重组实施方案，建立“资产所有权与经营管理权分离、区域统一管理”的管理体系。按照责权利相统一的原则，规范和强化总部及各区域机构管理职责。在\*、\*、山西、\*、河南、河北、\*、吉林等地区设立分公司(项目筹建处)，推动了公司在这些地区的发展。启动实施综合配套改革，推进按定员组织生产，深化劳动、人事、工资三项制度改革，组建区域检修公司，成立资本控股、发电运营、新能源公司，推进专业化管理，各专业公司规模经营、服务集团、开拓市场的优势和功能进一步发挥。解决了电力改革遗留问题，完成\*地区资产移交和青山电厂整体划转。进一步理顺了对贵州黔源公司的管理关系。

技术创新取得新的进步。实施国产igcc、烟气脱硝、太阳能热发电等重大科技课题攻关。成功申报国家“863”计划和国家科技支撑计划项目4项。安排科技项目和科技创新基金项目43项。获中国电力科技奖5项。评选公司科技进步奖42项。成功主办“清洁高效燃煤发电技术协作网20xx年年会”。

创新发展迈出较大步伐。通过收购控股江苏电力股份、\*奉贤、湖北金源等发电资产。完成对湖北襄樊电厂一期、\*军粮城电厂的接收管理。国电南自重组和增发工作取得实质性进展，华电国际再融资及资产注入进入操作阶段，对参股企业股权进行合理处置。创新融资方式，积极争取发行各类债券和信托77亿元，稳妥参与资本市场运作，调整负债结构，降低融资成本，保证了发展资金需求。

3、企业管理有了新提升

安全生产形势良好。以安全质量标准化为核心，建立“以零违章确保零事故”反违章长效机制，加大反违章力度，开展安全性评价、隐患排查整改、基建专项整治，落实安全生产“巩固提高年”活动，加强设备管理，提高设备可靠性，有效防范了各类事故的发生。哈三、西塞山公司等41家企业实现无非停，青岛、扬州公司等18家企业安全运行超过3000天。

经营管理得到加强。加强预算管理和经济分析工作，强化成本、费用目标管理和过程控制，建立财务预算、业绩考核、薪酬分配三位一体的绩效管理机制，建立年度绩效目标和任期目标考核制度，规范单项奖励和评先创优管理，初步建立对标管理指标体系。“三电”、“四煤”工作进一步加强，发电量保持快速增长，贵州、\*、浙江、河北、江苏、四川、湖北、青海、山东9个地区设备利用小时超过当地平均水平;新机标杆电价和脱硫电价落实到位，华电国际、贵州、\*、\*等地区电价工作取得积极成果;电热费欠费额得到较好控制。发挥燃料“五统一”优势，增强了电煤量质价的驾驭能力，燃料管理水平进一步提高。开通了集团公司门户网、广域网二期、生产营销实时监管、资金结算平台等信息应用系统。贵州、\*、江苏、福建、河北、辽宁、四川、\*、\*、浙江地区，华电国际、华电煤业、资本控股、华电工程、华电招标、\*热电、\*水电完成年度预算目标。扭亏工作取得成效，二级企业亏损面比上年下降2.94个百分点;亏损额比上年减少0.9亿元。

内控机制得到强化。充分发挥审计管理职能，开展资产经营责任审计和专项审计调查73项，审计意见整改率100%。开展燃煤管理、招标管理效能监察;加强项目投资、关联交易、财务监督和风险管理;积极配合国务院派驻公司监事会和国家审计署开展监督检查工作;清理完善公司规章制度，形成制度建设长效机制;开展“依法经营，遵纪守法”主题实践活动，确保了经济安全。

4、队伍建设得到新加强

干部和员工队伍素质不断提高。开展“四好”领导班子创建活动，坚持“德才兼备、注重实绩、群众公认”的用人标准，全面加强各级领导班子和干部队伍建设，各级领导班子的领导力、执行力和战斗力明显增强。完善干部管理机制，加大干部交流力度，建立后备干部管理制度。成立集团公司党校，举办了7期420多人次参加的领导人员和后备干部培训班。加强人才队伍建设，编制公司“”人力资源优化配置规划、人才队伍建设规划，完善专业技术人才和技能人才考核评价体系。着力解决上大压小、综合配套改革涉及的人员问题，向新项目配置员工3068人。加大员工培训力度，集团总部组织各类专业培训班48期，培训人员2938人次，广泛开展职工技能竞赛活动，提高了员工素质。

党的思想组织作风建设深入推进。全面部署学习贯彻党的xx大精神，举办领导干部学习贯彻xx大精神研修班。认真抓好各级党委(党组)理论中心组学习，加强党员政治理论教育。深入开展党员干部“五带头”和“强核心、固堡垒、全面提升基层党组织标准化建设水平”活动，持续推进党的先进性建设，认真贯彻落实中央四个长效机制文件，得到中央检查组高度评价。进一步健全党的组织机构，完善工作机制，隆重表彰了公司系统“两优一先”。公司两位同志当选党的xx大代表光荣出席了xx大。以集团总部为重点，加强作风建设，各级机关的工作作风、效率、质量都有新的进步和提高。加强党员干部廉洁从业和警示教育，建立落实教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系，没有发生领导人员违法和严重违纪案件，确保了政治安全。

精神文明和企业文化建设取得成效。加强企业文化建设，完善企业文化体系，建立企业文化建设示范基地，开展丰富多彩的企业文化建设活动。广泛开展“争先创优”活动和“五个一”文体活动，选树了全国劳模石晓启等十大先进典型。工会、共青团工作进一步加强，厂务公开和职代会制度进一步完善。加强职工思想动态分析和有针对性的思想工作，及时排查和消除不稳定因素，保持了重大节日安全和职工队伍稳定。

外部环境进一步改善。加强与社会各界的沟通合作，全面履行社会责任，认真落实国家下达的援疆援藏任务，积极参加社会公益活动，营造了良好环境。强化正面宣传，树立良好社会形象，加强应急管理，确保了形象安全。

20xx年各项工作成绩的取得，是党中央、国务院正确领导的结果，是国家有关部门、各级地方党委政府和社会各界大力支持的结果，是公司广大干部员工积极应对挑战，克服困难，团结拼搏，努力奋斗的结果。刚才，大会隆重表彰了先进企业、优秀发电企业、文明单位、“四好”领导班子先进集体、劳动模范以及各方面工作的先进单位、先进个人，他们是公司系统奋发有为、争先创优的榜样。在此，我代表公司党组向各级领导和社会各界表示诚挚的感谢，向受到表彰的先进单位和个人表示热烈祝贺，向公司全体干部员工表示崇高的敬意!

在总结成绩的同时，更要清醒认识到工作中存在的差距和不足：一是公司竞争力有待进一步提高。安全、效益、发展绩效都有进一步提升的空间，科学发展、改革创新、企业管理、队伍建设等方面，还存在不适应当前形势和任务的问题，需要进一步加强。二是公司内部区域之间、单位之间的工作和绩效水平存在较大的不平衡。部分地区、企业没有完成绩效目标要求，个别企业发生亏损。部分地区、企业项目开拓力度不大，重点区域发展项目后续资源不足。个别新投产机组由于设备质量、施工质量、配套工程和运行管理的问题，与“双达标”要求有差距。以上问题的存在，虽有客观因素影响，但责任不落实、管理水平低、措施不得力、工作不到位的主观方面问题，在部分单位不同程度的存在。对于这些问题，我们要引起高度重视，切实加以解决。

(三)基本工作经验

一年来的工作实践，充分证明公司党组确定的年度工作总体思路和要求，符合公司实际，符合党的xx大精神，得到公司上下积极贯彻和认同，形成了公司工作体系和基本经验，我们要继续坚持和发扬。

——履行“三大责任”是公司的光荣使命。履行经济责任、政治责任和社会责任，这是党和国家赋予公司的光荣职责。只有全面履行三大责任，才能充分发挥中央企业作为国民经济的重要支柱、全面建设小康社会的重要力量、党执政的重要基础的应有作用，更好为党和国家的工作大局服务。

——推进“做强做大做好”是公司的基本方向。做强做大做好符合科学发展观的精神实质，符合党的xx大提出的“又好又快”发展的基本要求，是企业贯彻落实科学发展观、实现又好又快发展的具体实践。只有把做强做大做好贯彻于公司发展的全过程，才能明确方向，统领全局，科学发展。

——提升“三大业绩”是公司的中心任务。三大业绩涵盖了发电企业的主要任务和工作成果，符合发电企业的特点和实际，也体现了国资委对公司经营业绩考核的基本要求。只有全面提升“三大业绩”，才能抓住企业工作的中心任务，形成正确的业绩导向，确保国有资产的保值增值。

——确保“四个安全”是公司的工作基础。安全是企业经营发展的基础，对于发电企业更为重要。生产安全、经济安全、政治安全、形象安全是企业安全发展的完整体系。只有树立“四个安全”的大安全观，才能全面夯实安全基础，建设本质安全型企业，确保实现公司安全发展。

——落实“四个着力”是公司的工作路径。着力坚持科学发展，着力推进改革创新，着力提升企业管理，着力加强队伍建设，是提升“三大业绩”、做强做大做好的主要路径。只有落实“四个着力”，才能抓住工作的关键，推进各项工作取得新成效。

二、公司的形势和公司战略

经过五年的发展，公司进入到做强做大做好的关键时期。公司上下必须进一步认清形势，明确公司战略，不断开创公司工作的新局面。

(一)公司面临的形势

公司面临的形势正在发生广泛而深刻的变化，机遇前所未有，挑战也前所未有，机遇大于挑战。总体上看，对公司经营发展稳定产生重要影响的主要有六个方面：

第一，国民经济持续快速发展，特别是党的xx大提出到20xx年人均gdp比20xx年翻两番的宏伟目标，为公司保持较长时期的快速发展创造了广阔空间。但当前电力供需基本平衡，设备利用小时呈下降趋势，电力市场竞争加剧，发展的资源环境制约突出，国家加快转变发展方式，这些对公司快速健康可持续发展提出了新的要求。

第二，国家为防止经济增长由偏快转为过热，防止价格由结构性上涨演变为明显通货膨胀，进一步加大宏观调控力度，提出了“控总量、稳物价、调结构、促平衡”的12字方针，实行稳健的财政政策、从紧的货币政策和严格的新项目审批制度。去年6次贷款利率调高的影响将在今年进一步释放。这一方面将促进公司坚持又好又快发展，另一方面也使新项目核准要求提高，融资环境趋紧，财务成本增加，后续发展难度加大。

第三，国家推进国有资产改革，加快调整国有资产布局，实施国有资本预算制度，加快推进中央企业重组，积极支持中央企业实现整体上市，逐步推行经济增加值(eva)考核，引入行业对标，强调价值考核、过程监督。这一方面为公司做强做大做好创造了条件，提供了动力;另一方面对公司经营发展提出了更高要求。

第四，国家对节能环保作出了一系列重大部署和制度安排，特别是实行发电侧节能调度，对节能减排要求更加严格。一方面，经过五年发展，公司电源结构不断优化、节能环保水平大幅提升，30万千瓦及以上机组已成为主力机组，参与节能调度的优势明显。另一方面，公司发电资产结构性矛盾尚未彻底理顺，高能耗的老小火电机组仍占一定比重，环保设施建设运行还存在薄弱环节。根据分析预测，公司系统将有600多万千瓦的燃煤机组不能进入发电组合，部分企业将面临严峻挑战。

第五，资源价格持续上涨给公司经营带来的压力不断增大，煤电联动、气电联动存在较大的不确定性。煤炭、石油、天然气、原材料及发电设备等价格走势持续上升。国际原油期货价格不断走高，国内天然气去年大幅提价，今年煤炭价格继续上涨已成定局，电煤供应紧张，生产资料价格和环保政策性收费还将上升，发电成本、建设成本将随之增加。公司经营压力进一步加大。

第六，公司经过五年发展，各项事业取得长足进步，资产质量大幅提升，综合实力明显增强，实现装机容量翻一番多，经济效益翻两番，形成快速健康可持续发展的良好态势，干部员工应对复杂严峻形势的能力进一步增强。但也要看到，改变资产质量，优化资产结构，解决制约公司可持续发展的瓶颈问题，将是长期而艰巨的任务;适应新的形势和公司快速发展的要求，提升队伍素质和管理水平还需公司上下长期努力。

面对新的形势，公司上下必须以宽广深远的视野，只争朝夕的精神，求真务实的作风，创新超越的理念，立足当前，着眼长远，更好地做好当前的工作，科学谋划公司的未来。

(二)公司战略

以党的xx大精神为指导，总结实践经验，适应新的形势要求，集团公司党组确定今后一个时期的公司战略是：以履行经济政治社会责任为使命，以提升安全效益发展业绩为中心，以做强做大做好为方向，坚持电为核心、上下延伸、内外并举，坚持集约化、现代化、国际化，坚持以人为本、科学发展、改革创新、构建和谐，把公司建设成为“国内行业前列、世界企业500强”的大型企业集团。

——以履行经济政治社会责任为使命，以提升安全效益发展业绩为中心，以做强做大做好为方向。这是经过实践检验并得到公司广大干部员工普遍认同，引领公司又好又快发展的工作方针。履行三大责任，是公司作为中央企业的光荣使命，是公司服务党和国家工作大局的必然要求，任何时候都不能动摇。提升三大业绩，是公司的中心任务，是衡量公司全部工作成果的基本标准。做强做大做好是公司的矢志追求，惟此才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

——坚持电为核心、上下延伸、内外并举。这是根据国资委明确的公司主业，适应国家能源战略，从公司实际出发确定的公司产业布局和业务定位。是按照有所为有所不为的原则，用现代产业链条和产业集群的理念，优化公司产业结构，形成合理产业布局。电为核心，就是要始终把发电作为核心业务，不断扩大公司在我国电源产业中的主力军作用。上下延伸，就是要统筹协调发展发电产业及上下游产业，形成相互依存、相互支撑的合理产业链条，培育效益增长点。内外并举，就是要积极实施“引进来”和“走出去”战略，充分利用国内国外两个资源，积极开拓国内国外两个市场。

——坚持集约化、现代化、国际化。这是建设大型企业集团的基本要求。集约化，就是要集中集团资源，推进规模经营，形成集成能力;优化资源配置，做强做大核心业务，增强核心竞争力;发挥集团优势，推行产业协同运作，实现公司价值最大化。现代化，就是要建立现代企业制度，完善“科学有效、责权明确、指挥有序、运转顺畅”的管控体系，实现企业制度的现代化;增强自主创新能力，大力应用先进技术，实现技术装备的现代化;树立先进管理理念，建设长效工作机制，实行信息化管理，实现企业管理的现代化。国际化，就是要积极参与全球经济一体化，学习借鉴国际先进管理经验;围绕发电及上下游产业，积极拓展海外市场，开辟发展空间;广泛开展国际技术、人才、管理交流，以国际化促进集约化、现代化。

——坚持以人为本、科学发展、改革创新、构建和谐。这是实现公司又好又快发展的必由之路。以人为本，就是要始终坚持发展依靠员工、发展为了员工，不断提高员工素质，提高员工生活质量，拓宽员工职业生涯，让员工共享发展成果。科学发展，就是要坚持把发展作为第一要务，以经济效益为中心，实现规模速度和质量效益相协调，发展与经济环境资源相协调，实现快速健康可持续发展。改革创新，就是要消除影响发展的体制性障碍，大力推进制度创新、管理创新、技术创新和创新发展，不断增强公司的生机与活力。构建和谐，就是要营造凝心聚力、团结融洽、公平竞争、干事创业的内部环境，建立良好的劳动关系、人际关系，建设和谐企业;全面履行社会责任，建设生态文明，加强互利合作，营造良好外部环境，促进社会和谐。

——建设“国内行业前列、世界企业500强”的大型企业集团。这是公司的愿景目标，是公司做强做大做好的重要标志，也是建立在实现“8467”目标之上、需要长期保持和发展的动态目标。当前，市场竞争日趋激烈，百舸争流，不进则退。国内行业前列，是中央企业的目标指向，是增强国有经济活力、控制力和影响力的必然要求，也是公司作为国有大型发电集团的努力方向。世界企业500强，是国际一流企业的重要标志，是大型企业集团整体实力的象征。公司上下必须进一步增强使命感、危机感和紧迫感，深入贯彻落实科学发展观，贯彻党的xx大提出的“鼓励发展具有国际竞争力的大企业集团”的要求，抓住用好“”发展重要战略机遇期，突破惯性思维，把握发展规律，创新发展模式，提高发展质量，加快做强做大做好，不断缩小与国内外先进企业的差距，力争早日实现“国内行业前列、世界企业500强”的愿景目标。

公司上下要全面贯彻公司战略，强化战略意识，树立战略思维，提高战略管理能力，从实际出发，以公司战略为统领，完善各项子战略、区域战略，确保公司战略顺利实施。

三、关于20xx年工作

20xx年是全面贯彻落实党的xx大作出的战略部署的第一年，是实施“”规划承上启下的一年，是我国改革开放30周年，\*奥运之年，也是努力实现“8467”奋斗目标，推进集团公司做强做大做好的关键之年。公司上下必须认清形势，抢抓机遇，迎接挑战，全面完成今年各项目标任务。

(一)总体要求

以党的xx大精神为指导，高举中国特色社会主义伟大旗帜，深入贯彻落实科学发展观，认真贯彻中央经济工作会议精神，以公司战略为统领，以提升三大业绩为中心，以增强竞争力为主线，以加强企业管理为重点，深入开展对标管理年活动，全面提高安全保障能力、发展突破能力、市场开拓驾驭能力、降本增效能力、节能减排能力、资本资金运作能力、风险防范能力，以人为本，勇于创新，真抓实干，努力超越，全面完成20xx年各项目标任务。

(二)主要目标

针对公司面临的形势，根据公司战略和“”规划，结合去年三大业绩完成情况和五年取得的成绩，公司党组确定20xx年三大业绩目标是：

1、安全目标

确保公司系统不发生生产基建重大及以上安全事故，不发生企业经营和领导人员违法和严重违纪案件，不发生对企业稳定和形象造成不利影响事件。

2、经营目标

——发电量3148亿千瓦时，比上年增长22%;

——利润总额50亿元，比上年增长19%;

——净资产收益率6%，比上年提高1个百分点;

——销售收入880亿元，比上年增长22%;

——流动资产周转率3.5次，比上年提高0.2次;

——全员劳动生产率38万元/人%26#8226;年，比上年提高1万元/人%26#8226;年;

——供电煤耗339克/千瓦时，比上年下降8.1克/千瓦时;

——单位发电量二氧化硫排放量3.5克/千瓦时，比上年下降0.13克/千瓦时。

3、发展目标

——核准项目1100万千瓦，取得“路条”和进入评优项目1300万千瓦;

——开工电源项目1100万千瓦;

——投产装机容量730万千瓦，通过建设、收购实现年底装机容量突破7000万千瓦。

主要业绩目标可概括为“7356”，即装机容量达到7000万千瓦，发电量突破3000亿千瓦时，利润总额达到50亿元，净资产收益率达到6%。

(三)重点工作

1、深入开展对标管理年活动，全面提升竞争能力

为适应公司内外部环境深刻变化和竞争日趋激烈的新形势，着力解决制约快速健康可持续发展的突出问题，全面增强竞争力，提升三大业绩，加快推进做强做大做好，公司党组决定，今年在公司系统广泛深入开展对标管理年活动。

开展对标管理年活动，出发点和落脚点是全面增强竞争力。竞争力决定盈利能力和可持续发展能力，是提升三大业绩的关键。公司上下要紧紧围绕增强竞争力这一主线，提高七种能力。一是提高安全保障能力，就是要树立“大安全观”，落实安全责任，完善安全机制，促进安全发展，确保生产安全、经济安全、政治安全、形象安全，为推进各项工作奠定坚实基础。二是提高发展突破能力，就是要按照科学发展观的要求，重点在项目开拓、项目核准、结构优化和工程“双达标”等方面实现新的突破。三是提高市场开拓驾驭能力，重点是在提高设备可靠性的基础上，加大市场营销工作力度，按照“超过同区域、同类型机组设备平均利用小时”的目标，提高发电设备尤其是单机容量60万千瓦及以上大机组的利用小时，促进增产增收增效。适应煤炭市场变化，加强煤炭运营和管理，提高对煤炭量质价的市场驾驭能力。四是提高降本增效能力，就是要把成本控制贯穿于企业经营发展全过程，从前期工作、基建工程到生产经营都要降本增效，特别要加强基本建设造价和生产经营成本管理，更加重视投资回报，更加关注价值创造，综合考虑资本使用效率，提高投入产出比和盈利能力。五是提高节能减排能力，重点是适应节能调度要求，转变观念，完善机制，加强管理，落实节能减排责任、措施、目标，增强“竞耗上网”能力。六是提高资本资金运作能力，重点是通过并购重组、股权置换、资产处置等资本运作形式，拓宽发展路径，优化资产结构和质量，推动公司创新发展。加大在资本市场融资力度，改善融资环境，创新融资方式，拓宽融资渠道，保障资金供应，降低融资成本，控制负债率，保证可持续发展。七是提高风险防范能力，就是要加强对投资、生产、经营、资金资本运作等各个环节风险点的控制，推行全面风险管理，完善内控机制，强化审计监督，做到风险可控、在控。

要通过深入开展对标管理年活动，形成“对照先进、查错纠弊、持续改善、不断超越”的对标管理机制，确保20xx年三大业绩目标的全面完成。要从集团公司到各分支机构、基层企业、车间班组实行层层对标，切实把对标管理任务落实到公司全系统;从电力生产到经营管理、项目前期、基本建设、资本运作实行全方位对标，抓住影响三大业绩的各项指标，切实把对标管理贯穿到生产经营发展全过程。要结合各区域、各企业实际，找准存在的问题，把握工作的重点和突破口，抓住影响生产经营发展的突出矛盾和薄弱环节，有针对性地加大工作力度，切实解决自身实际问题。加强对标管理年活动的组织领导，提高思想认识，制定活动方案，落实各级责任，建立激励机制，加大考核力度。建立完善包括指标、责任、信息、考核、激励的对标管理体系，加快信息系统建设，实现生产、经营、基建等主要指标实时信息化监管，充分发挥对标信息平台作用，确保对标管理年活动取得实效。

2、切实加强生产管理，确保生产安全稳定

坚持“以人为本、预防为主、综合治理”的方针，确保生产安全。全面落实“以零违章确保零事故”要求，避免人身伤亡和责任事故。层层落实安全生产责任制，深入开展隐患排查治理和安全性评价，加强发电设备技术改造和检修维护管理，全面推行点检定修，努力降低非计划停运，特别要提高大机组、新投产机组的安全经济运行水平，提高设备可靠性。加强技术管理，建立健全与公司发展相适应的技术管理体制和机制。加大安全生产考核和责任追究力度，落实“四不放过”原则，力戒事故和缺陷重复发生，加强安全生产应急管理，确保安全生产可控、在控。

3、全力推进科学发展，着力提升发展质量

坚持“快速健康可持续发展、规模速度与质量效益相协调”的方针，实现又好又快发展。第一，要始终把发展作为第一要务，着力推进快速发展。加大前期工作力度，千方百计尽快落实江苏句容、\*镇雄、山东莱州、灵武二期、芜湖二期以及阿海、鲁地拉等重点项目的核准，力争怒江和金沙江上游规划年内获得批准。加强工程建设的组织协调和控制，确保完成年度核准、开工、投产目标。第二，要把以经济效益为中心贯穿发展的全过程，确保实现健康发展。认真贯彻国家产业政策，统筹考虑节能调度、资源配置、电网规划等因素的影响，进一步优化区域、电源、技术三大结构，提升发展的质量和效益。加速推进经济发展快、资源丰富地区以及公司资产空白省份的电源发展。加快建设大容量、高参数、环保型机组，加大水电流域开发，积极发展风能、生物质能等新能源建设，加大核电开发工作的力度。加强投资决策管理，做到科学决策，积极规避风险。加强工程管理，确保基建工程实现“安快好省廉”和“双达标”。第三，要增强发展后劲，保证可持续发展。要立足当前，着眼长远，加强境内外电力市场研究，加强战略合作，千方百计开拓新项目，增加后续开发建设项目储备。提高资本、资金运作水平，为可持续发展提供可靠的财务支撑。第四，要不断拓宽发展路径，加大资产并购重组力度，大力推动创新发展。充分发挥上市公司发展主体和公司上下各方面发展的积极性，进一步落实发展责任。加强资本运作，加快以上市公司为主体的资产重组步伐，重点推进华电国际的再融资工作和黑龙江、贵州地区资产重组，抓紧实现国电南自增发，推动工程技术产业上市。进一步加大公司系统资金归集力度，服务集团发展;积极开辟资金筹措渠道，有效控制负债率，降低财务成本，保证项目建设资金需求。按照公司产业布局，加快煤炭项目拓展、建设力度，提高煤炭自给能力，积极推进金融、工程技术、境外项目等重点产业发展，探索延伸产业链，提高服务集团发展的能力，形成新的效益增长点。

4、加大节能环保力度，提高降耗减排水平

坚持项目发展与节能环保相协调，全面加强节能减排工作。一要从讲政治、讲大局和生存发展的高度，进一步增强做好节能环保工作的紧迫感和责任感，围绕实现国资委下达的任期(20xx-20xx年)节能减排目标，层层分解，落实责任，加大考核力度，确保务期必成。二要加强节能减排全过程管理，抓好从项目前期到工程建设、运营管理各个环节的节能减排工作，完善环保指标、监测、考核体系。适应节能调度要求，加大节能环保技术改造力度，落实基建项目环保“三同时”，加强脱硫设施运营管理，切实保证脱硫设施正常运行，确保不因能耗环保问题影响发电量、经济效益和公司形象。三要抓紧推进“上大压小”，完成全年136.8万千瓦小火电关停任务。加大清洁发展机制(cdm)项目开发力度。

5、进一步加强经营管理，持续提升经济效益

坚持“以经济效益为中心，对照先进、持续改善、不断超越”的方针，努力增收节支、降本增效。一要抓好电量、电价、电费工作。加大市场营销工作力度，健全完善营销体制机制，改进营销策略，改善经营环境，着力提高发电设备利用小时，保持发电量快速增长;积极推动气电价格联动和新一轮煤电价格联动政策出台以及电价落实;加大电热费回收力度，开展陈欠电热费专项清理，努力实现“当年电热费结零，陈欠电热费逐步回收”目标。二要抓好煤量、煤质、煤价、煤耗工作。新年一开始，煤炭供应呈紧张趋势，各级都要重视和加强煤炭供应和管理工作。继续发挥燃料“五统一”优势，上下协同，保障供应，保证质量，控制成本，提高燃料管理水平。三要抓好管理费、材料费、修理费、财务费用管理。实行目标管理，加强过程管理，严格控制成本和费用，确保完成预算目标。四要积极适应节能调度新形势，全面研究节能调度规则，周密制定方案，加强市场分析，认真做好试点工作，及时总结经验，加强问题整改，建立上下联动协调机制，充分做好全面节能调度的准备工作，努力提高“竞耗上网”能力。五要加强计划管理、预算管理和以对标为重点的经济活动分析，积极争取落实政策，加大扭亏增盈工作力度。六要按照“科学有效、管用管好、可控在控”的要求，加强基础管理。加快信息系统建设，以财务信息为核心，实现信息资源整合和流程再造，提高信息化管理水平。加强风险防范工作，强化以审计监督、效能监察、财务管控、法律保障为重点的内控机制建设。积极配合监事会等外部监督机构的工作。进一步完善规章制度，做到用制度管人、管事、管权。坚持依法经营，规范经营行为，确保经济安全。

6、加快推进改革创新，不断增强生机活力

围绕服务做强做大做好、增强生机活力，不断深化改革，着力推进创新。一要继续全面实施综合配套改革，巩固成果，完善措施，不断深化。继续推进按定员组织生产，认真落实人力资源优化配置规划。进一步规范关联交易，加快推进辅业改制重组。积极推进检修、物资等专业化改革。二要贯彻落实集团公司整体上市规划，统筹安排、协调推进集团整体上市工作。三要继续深化三项制度改革，进一步完善预算、考核、薪酬三位一体的绩效目标管理办法，完善企业和员工收入决定机制，认真贯彻劳动合同法，规范劳动用工和劳动合同。四要坚持“两权”分离、权责利统一的原则，进一步完善管控体系，全面落实各级管理机构职责，提高管理效率。五要围绕提升技术装备水平和节能环保水平，大力推进科技创新，重点抓好igcc、太阳能热发电、汽轮机蒸发冷却等国家“863”计划和国家科技支撑计划课题研究，加快风能发电、生物质能发电、淤泥掺烧发电等清洁发电技术的开发和应用，建立健全适应公司生产建设需要的科技创新体系，提高自主创新能力，提升科技对三大业绩的贡献度。

7、进一步加强队伍建设，积极营造和谐环境

坚持“服务发展，人才强企”的方针，全面加强干部员工队伍建设。继续深入开展创建“四好”领导班子活动，加强思想、组织、能力、作风、制度和反腐倡廉建设。进一步加强党的建设，认真学习贯彻党的xx大精神，提高贯彻落实科学发展观的自觉性和学用结合、指导实践的能力。继续抓好党员先进性长效机制建设，广泛开展“落实科学发展观，永葆先进性，践行三三四”实践活动，充分发挥政治优势。以构建惩治和预防腐败体系为重点，加强反腐倡廉建设，突出抓好领导人员的廉洁从业教育和监督，确保政治安全。认真落实公司“”人才队伍建设规划，建立完善与公司发展相适应的人力资源管理机制和体系，增强队伍建设的科学性、针对性和实效性。完善“上大压小”、配套改革涉及的员工配置制度，做好跨区域人员配置的协调工作。建立责任制，健全培训机制体系，加大员工培训力度，加快培养、储备一批专业技术(管理)人才和高技能人才，为经营发展提供人才支撑。广泛开展各类劳动竞赛、技术比武和创新创效活动，充分调动员工创造性。

坚持“凝心聚力、催人奋进、促进和谐、提升形象”的方针，加强企业文化建设。践行“以人为本、图强报国”的核心价值观，弘扬“务实、创新、和谐、超越”的企业精神，树立“诚信、高效、合作、服务、环保”的形象。加强精神文明建设和思想政治工作，深入开展“争先创优”活动，面向基层，充分发掘、宣传先进典型，发挥辐射带动作用;发挥工会和共青团作用，进一步加强民主管理和职代会建设，全面推进厂务公开;广泛开展“职工素质工程”和“送温暖、献爱心”活动，丰富职工文化活动，确保队伍稳定。建立社会责任工作机制、保障机制和发布机制。进一步加强与社会各界的沟通合作，积极营造和谐环境。加强正面宣传，强化应急管理，确保形象安全。

全面加强班组建设。班组是企业的细胞，是企业工作的“一线”。班组建设好了，落实各项任务、加强管理才会有牢固基础。公司系统各企业要高度重视加强班组建设，健全班组工作制度，完善班组建设机制，广泛开展“先进班组”创建活动，开展班组对标管理，提升班组建设水平，把各项工作落到实处。

同志们，企业要发展，关键靠干部。在这里，我代表公司党组对各级领导干部提出以下要求。

一要贯彻战略，统筹全局。战略是企业的行动纲领，是制定规划、科学决策和开展各项工作的基本依据。各级领导要带头贯彻落实公司战略，以公司战略统领各项工作，做到胸中有全局、前进有方向、奋斗有目标。要根据公司战略要求，进一步分析本区域、本单位的发展态势和工作重点，结合企业实际明确工作思路，掌握工作主动权，积极有效开拓工作空间。要在思想观念、制度、机制、管理、技术等方面，全面贯彻党和国家的新要求，及时适应不断变化的新形势，努力体现企业工作的新特点，促进落实经营发展的新任务。要统筹兼顾各项工作，处理好本单位工作与集团公司全局工作的关系，兼顾与各方的工作关系和协调，促进企业各项工作全面、协调地推进和三大业绩的全面提升。

二要加强学习，提升能力。要适应新的形势任务和公司做强做大做好的新要求，不断加强学习，用马克思主义中国化的最新理论成果武装头脑，努力掌握运用现代管理理论和业务知识;注重加强实践磨炼，促进学用结合，在学习和实践中开阔眼界、增长才智、提高能力，全面落实“政治上靠得住、工作上有能力、想干事、能干事、干成事”的要求。当前，各级领导干部要着力提高统筹全局的能力、攻坚破难的能力、经营管理的能力、凝心聚力的能力，真正跟上时代步伐，适应发展需要。

三要攻坚破难，勇创佳绩。面对激烈的竞争，电源项目的核准，电力市场的开拓，设备利用小时的争取，电价热价的提升等方面，都需要各级领导干部发扬攻坚破难、百折不挠、不达目的誓不罢休的进取精神，充分发挥主观能动性，抢抓机遇，迎难而上，开拓进取，勇创佳绩。衡量领导干部的标准，关键要看实际业绩，看是否有作为、有贡献，当前最直接的就是要看在项目核准、电量、电价争取、降本增效、节能减排等关键工作上是否取得突破，企业竞争力是否得到增强，归根到底，要看三大业绩是否得到提升，绩效目标是否实现。

四要真抓实干，务求实效。实干兴邦，空谈误国。公司战略和今年工作的总体思路、目标任务已经确定，关键是要求真务实、真抓实干、狠抓落实、务求实效。求真务实，就是要把工作的着力点真正放到解决生产经营和改革发展稳定中的重大问题上，不搞表面文章，不能华而不实。真抓实干，就是要扑下身子抓工作，把心思用在干事业上，把精力用在突破难题上，克服浮躁情绪，克服说得多、做得少的陋习。狠抓落实，就是要扎扎实实推进工作，定下来的事情要马上就办、抓紧实施;部署了的工作要跟踪问效、一抓到底;重要工作、关键时刻，要身先士卒、靠前指挥。务求实效，就是要以实际成果衡量工作成绩，谋划工作、召开会议只是工作的开始，真正下功夫的是要把计划和指标一步一步落实，把提升三大业绩的成果真正拿到手。

五要以身作则，当好表率。廉洁方能聚人，身正方能带人，律已方能服人，无私方能感人。公生明，廉生威。作为领导干部，能力是一个方面，公道正派才是群众拥护的基本条件;只有廉洁才能正确行使自己的权力，在工作中树立威信，要用人格的力量为自己赢得工作的主动权。各级领导干部都要秉公用权、廉洁从业，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，时刻做到自重、自省、自警、自励，注意慎权、慎欲、慎微、慎独，不能因为小节不注意影响个人和班子的威信。要保持昂扬向上、奋发有为的精神状态，雷厉风行地推进工作，在攻坚克难中开创新局面。对干部和员工既要关心爱护，也要坚持原则，严格要求，敢抓敢管，这样才能带出一支过硬的队伍。

同志们，做好20xx年的工作，意义十分重大。让我们紧密团结在以为的党中央周围，高举中国特色社会主义伟大旗帜，在公司党组的领导下，求真务实，创新超越，全面完成今年各项目标任务，加快实现“8467”目标，为早日把公司建设成为“国内行业前列、世界企业500强”的大型企业集团，为全面建设小康社会，实现中华民族伟大复兴做出新的更大的贡献!

**公司工作报告篇三**

20xx年是“”发展的开局之年，也是电力供需形势复杂，充满机遇与挑战的一年。今年的营销工作会是在南方电网公司推进战略转型的背景下召开的一次重要会议。会议的主要任务是，认真贯彻南方电网公司、贵州电网公司20xx年工作会及我局20xx年年度工作会暨首届五次职工代表大会精神，认真总结20xx年市场营销工作，全面安排部署20xx年工作。

第一部分 20xx年工作回顾

20xx年，是我国西部大开发战略实施10周年，也是国家“”规划的收官之年。这年里，遵照南方电网公司赵建国董事长提出的“服务好、管理好、形象好”要求，我局牢固树立以“以客户为中心、以市场为导向”的经营理念，市场重心向“保供应、稳增长、促发展、添绿色”转变;抓基础，上平台，以“创建国内先进水平供电局”为主线，整合完善营销技术支持手段，以营销自动化、信息化等科技管理能力提升服务管理水平，全面并超额完成了20xx年各项营销任务。

一、主要指标完成情况

——供电量222.76亿千瓦时，比20xx年同期增加18.08亿千瓦时，增长8.84%。

——售电量212.92亿千瓦时，比20xx年同期增加16.17亿千瓦时，增长8.22%;完成年度计划的103.46%;

——线损率4.42%，比20xx年同期升高0.54个百分点，比省公司下达指标降低0.08个百分点;

——售电平均单价累计完成507.01元/千千瓦时，比20xx年同期提高44.93元/千千瓦时;

——全口径累计完成应收电费余额31666万元，比年初下降2369万元。其中累计回收旧欠电费2588万元;累计新增欠费178万元。(因年末对金阳、小河公司欠费并帐，所以余额在新增减去旧欠基础上上升41万元)

——95598客户服务系统接入客户呼叫总量94.6934万次，其中人工量56.5021万次。客户满意率99.32%，投诉及时办结率100%。

——全局运行总户数156.8107万户。新增户数8.7820万户，新增容量77.4354万千伏安。

二、20xx年营销工作完成情况

(一)强化需求侧管理，全力做好电力供应

年初电力短缺时，积极推行错峰用电，有效利用夜间低谷电量，保证电力有序供应。初春旱情严重时，早反应、早行动，开辟“抗旱用电绿色通道”，设立专人优先办理农村抽水和人畜饮水用电，共完成380项抗旱用电项目，解决了旱区30.34万人饮水及7.17万亩农作物的灌溉问题。入汛以后，及时调整营销策略，实施存量大客户运行情况动态管理和丰枯电价工作，全力开拓存量负荷和新增负荷，使25.32万千瓦铁合金、黄磷和工业硅等大工业存量负荷投入生产，日增电量500万千瓦时。为完成贵州省经信委和贵州省三电办下达的节能减排任务，9月17日开始实行有序计划用电。认真落实贵州电网公司工作要求，加强与地方政府的沟通协调，严格按照电量分配方案执行有序计划用电。目前已对政府要求淘汰的11家落后产能企业全部停止供电，对政府甄别的5家节能减排橙色二级预警停产整顿企业全部停止供电;对我局第一批执行惩罚性电价的18家企业中(其中1户未在我局立户)的17家征收惩罚性电价全部到位;对贵阳市政府和黔南州政府确定的15家自行关停、限产企业，8家已停止生产，另外在生产的7家企业，其中5家生产能力已限制在60%左右，2家限制在10%以内。

在我局用电结构中，大工业用电量约占74.11%，由于大工业所占比重较大，20xx年电力供需形势错综复杂局面以及国家节能减排力度的加大，对我局负荷管理工作提出了更高要求。我局制定了《贵阳供电局短期电力市场分析与预测工作管理细则》，按季度发布《贵阳供电局电力市场分析与预测工作情况简报》，对各分(县)局月、年度分析预测报告进行综合评价。密切关注电力供需动态变化，加强对经济运行态势和主要行业生产的跟踪分析，拓宽信息收集渠道，建立233家工业企业信息档案。进一步完善日跟踪、周分析、月报告制度，认真编制《贵阳供电局供用电情况周分析简报》(52期)、《贵阳供电局营销月报》(12期)。

(二)严格执行国家电价政策，加强电费回收工作，确保企业经营成果

高度重视国家发改委、国家工信部等六部委组织的全国电力价格大检查工作，严格执行电价管理，认真清理供电范围内高能耗企业电价执行情况及差别电价执行情况，积极配合国家电价检查组在我局的督察指导。根据工信部公布18个工业行业淘汰落后产能企业名单，按文件精神追补惩罚性电费。截止12月，发生惩罚性电费188.57万元，收取惩罚性电费188.57万元。以信息化登高为要求，全面加强抄核收基础管理，认真贯彻落实《南方电网公司抄核收工作管理标准》、《贵州电网公司抄核收工作管理标准》，推行《贵阳供电局抄核收工作规范》，严格抄表例日制度，加强营销财务销账及时率管理，规范现场抄表、电费催收、欠费停电、欠费送电等服务行为。

拟定下达《贵阳供电局电费回收月考核实施细则》、《抄表工作质量绩效考核办法》，将抄表工作质量、电费回收任务按指标分解下达到分(县)局，将抄表及时率、抄表到位率、电费回收率和工资绩效相挂钩，按月兑现奖励、考核金额。高度重视95598客户服务热线抄表诉求、投诉，以营销系统抄表执行情况为参照，联合稽查大队大力治理抄表质量问题，使客户抄表质量诉求和投诉均有效降低。

我局今年累计完成应收电费余额31666万元，比年初下降2369万元。其中累计回收旧欠电费2588万元;累计新增欠费178万元。(因年末对金阳、小河公司欠费并帐，所以余额在新增减去旧欠基础上上升41万元)

(三)强化责任、细化管理，深入推进节能减排

拟定20xx年节能降损工作思路和工作计划，召开节能减排领导小组及工作小组会议，在总结20xx年工作完成情况基础上，布置新一轮工作。加强线损分析统计，增加各电压等级分压指标和0.4千伏台区综合线损率指标，增加25日供售电量对时抄表的分区、分压统计，便于更清晰掌握各电压等级线损完成情况。修订《20xx年线损四分管理工作奖惩办法》，深入清镇、城北等7个分、县局梳理线损率在20%以上的10千伏公用线路和台区，认真制定降损举措。利用县级供电企业基础管理达标契机，加强节能管理培训、线损与节能模块培训。对20xx年开展义诊的四个大客户，邀请专业的科技咨询公司对其节能评估报告进行完善，制定更详细、适宜的节能方案，并进行经济效益测算、分析。

大力推进绿色电网建设，成立电动汽车工作小组，组织相关人员到深圳、广州、郑州等电动汽车研发工作的先进城市学习取经，吸收多方面建设经验。目前已完成电动汽车充电站桩初步方案拟定和盛市相关部门的汇报，即将正式启动。组织推进绿色行动，组织15个分县局每月定期开展节能宣传，加强节油、节电管理，向全局职工发放“办公节能温馨提示卡”。举办“绿色电力，情系万家”节能减排暨优质服务大型宣传活动，印制4万余册节能低碳宣传资料，为客户提供更多节能低碳小常识。充分利用纪念塔节能产品展示中心对外宣传功能，向广大客户展示节能减排案例和低碳经济的好处。截止到目前，纪念塔节能展示中心已迎来各类参观者1万余人，今年还被中国科学技术协会授予“全国科普教育基地”称号，成为全国电力行业首家获得该称号的单位。

(四)推进营销信息化、自动化建设，提高规范化管理水平

以贵州电网公司在“”末期信息化水平达到a级的“登高计划”为指导，加强营销信息化建设。按照信息化水平达a级工作要求，拟定了营销信息化达标方案，大力推进营销信息化和自动化建设工作，如期完成营销信息系统升级改造工作，各业务模块运行基本正常。开展营销系统数据质量清查，清理不合格数据字段13万个，并在新营销系统中加强了数据录入规范化工作。实现了红外智能抄表功能，完成了pda设备红外接口模块返厂改造，并在城南、城北和金阳分局开始试用，大大提高了抄表准确率和到位率。

做好重点营销项目建设，完成好营销专项检修、技改计划。电能表购置，低压集抄和负控装置安装，100户高压客户计量装置改造，92个新增联络点计量装置安装、66套变电站电能量系统终端轮换、营业厅图像监控系统扩容、电力客户现场服务掌上营销信息系统推广以及纪念塔节能展示大厅改造及设计(增加节能展示产品)等两批营销专项检修、技改计划在年内顺利完成了施工和结算。

(五)深化服务内容，进一步增强企业核心竞争力

我局依托管理创新和技术创新，不断探索优质服务新方法和新手段，进一步丰富服务内涵，收到了显著成效，树立了良好的企业形象，为我局可持续发展提供了重要保证。

(1)缩短业务流程，提高工作效率

简化办电流程，实行客户工程经理制，建立业扩工程进度跟踪表，全过程监控报装到送电的中间流程。对重点项目实行专人专责制，对施工工期进行倒排，积极为客户受电工程建设提供业务咨询和技术标准咨询。

加强业扩超时和业扩档案系统流转管理，修编《贵阳供电局业扩工作时限考核规定》，借助营销监控指挥中心，督促业扩流程。20xx年1—12月，我局高压用电报装完成(1221)项，高压单电源客户平均时限21个工作日，同比缩短10.1%，高压双电源客户平均时限32个工作日，同比缩短11%;低压用电报装完成(6542)项，平均时限6个工作日，与去年持平;一般居民客户用电报装完成(80057)项，平均时限2个工作日，与去年持平。

(2)严格执行“三不指定”，切实保障用户合法权益

修编《贵阳供电局业扩报装工作管理办法》、《贵阳供电局业扩报装时限考核规定》、《客户工程经理管理办法》等规章制度，从制度上保证“三不指定”顺利执行。加强干部员工依法经营教育，组织服务窗口员工认真学习《供电监管办法》、《电力监管条例》，制定“三指定”专项治理工作方案，大力开展用户受电工程“三指定”专项治理工作。高度重视客户工程管理，发挥“客户经理制”和“一站式”服务功效，客户经理必须对用户报装到装表接电，形成抄卡等全过程全权负责。对受电工程各环节暴露出的问题严格进行整改。

推行客户档案标准化，拟定统一的客户档案标准清单、供用电合同样本、客户指南、客户一次性告知书，使客户档案管理更加规范化。认真落实国家电监会《承装(修、试)电力设施许可证管理办法》(电监会28号令)有关要求，不折不扣执行南方电网公司、贵州电网公司《业扩报装工作管理办法》规定，坚决维护供电市场秩序。

(3)充实窗口人员，提高服务质量

为使95598热线服务更加规范和高效，20xx年底我局面对社会公开招聘了13名大专以上文化的新员工，并进行理论和实际培训及考核，修编了《95598岗位职责及工作标准》、《95598服务质量考核办法》等制度，并加强对工作人员的考评，使95598展现出崭新的精神面貌，电话接通率得到大幅度提高，由20xx年全年的43.37%上升至20xx年全年的70.12%。20xx年1—12月，95598服务热线共呼入电话94.6934万门次，同比下降20.72%;客户回访率99.98%，满意率99.32%，同比上升2.75%。

(4)进一步拓宽交费渠道，开通短信催费平台，方便客户轻松交费

为更加便捷居民客户交费，进一步拓宽交费覆盖面，于全省首家推出电力短信催费平台。针对农村客户开发小面额电费充值卡，加大“电费一本清”业务的推广力度，在243个邮政代收点、48个小卖部、居民小区先后设立了电费pos机收费点，利用移动pos机进行收费、催费等，减少催费的环节。在纪念塔客户中心、城南客户服务中心客户启用自助交费终端，客户自助交费终端也将逐步在其他营业厅进行安装。1-12月电费充值卡售出38.9834万张、金额6737.5990万元;电费pos机交易笔数72.8526万笔，金额9277.83万元。

(5)员工心理援助，关爱职工成长

我局在全省首次引入“eap”员工心理援助模式，通过为员工提供诊断、辅导、咨询等心理相关服务，提升员工心理素质，解决员工在社会、职尝心理、健康等方面问题。目前，已完成了全局营销一线员工心理普查，印制eap“爱心卡”，举办95598客户人际沟通专题讲座、“修炼领导情商，让员工快乐工作”培训班等大型培训15常目前，该项目已进入第三阶段，整个援助计划将对营销工作业绩产生积极影响。

第二部分 营销工作亮点

一、南方电网公司试点筹建的第一个电力营销监控指挥中心正式启用

作为南方电网公司试点筹建的第一个电力营销监控指挥中心，也是南方电网公司“”营销技术进步重点项目，我局的营销监控指挥中心自20xx年12月28日试建成投运以来就受到各方的广泛关注。该中心实现了对整个电力营销业务的监督和控制，以客户需求为触发，以营销事件为监控对象，通过指挥中心的监控和指挥使各有关部门和工作环节联动运作，达到高效、优质地满足客户用电需求的目的。营销监控指挥中心主要工作是对负荷电量、线损管理、电费抄核收、窗口服务、业扩报装、客户停电等主要营销服务工作进行常态化监控，并对营销紧急事件进行快速响应和应急处置。运行11个月以来，营销监控指挥中心的工作已初见成效——发现近15起分县局关口负荷采集数据异常情况并及时督促修正;对配变监测仪不在线情况及配变低压侧电压合格率进行监控并每日报告;发现200余起电价异常波动情况并督促相关分县局查实整改;监督处理业扩超时2117起、使业扩超时现象得到了很大的改观;向公众发布停电通告67次、停电线路703条次，并监控各分局计划停电1181项;跨区调配应急发电车28台次，实现了全局应急保电工作的综合协调指挥。20xx年4月20日，营销监控指挥中心建设项目顺利通过了南方电网专家组的鉴定，并获得了“整体处于国内领先水平，应用成果填补国内空白”的高度评价。此外，营销监控指挥系统还以其建设理念的先进性和软件技术的创新性获得贵州电网公司20xx年科技进步成果一等奖。

二、强化管理，努力减少客户停电时间

20xx年1-12月，我局客户平均停电时间为26.64小时/户(计入外部影响)，同比降低26.83小时/户;客户平均停电次数5.27次/户(计入外部影响)，同比减少5.82次/户;造成供电量减少2512万千瓦时，同比增加1199万千瓦时，管理成效显著。20xx年我局将客户停电管理工作和电量指标相结合，将电量指标层层细分，建立多层责任挂靠制度。公布客户停电管理开展情况，对影响20xx户以上的停电工作要求做出书面说明并作出下一步具体措施。对预安排停电事件提出：能转供的必须要转供，不能转供的需说明原因，尽可能减少客户停电时间。启动以减少客户停电为中心的检修流程优化项目，梳理内部工作流程，建立科学的检修管理工作机制，提高设备综合检修水平。严格执行考核制度，对重复停电、超时送电等进行严肃处理。加强配网设备带电作业检修，强化客户受电工程带电作业接电管理，对客户受电工程，从报装环节开始就为带电作业接电落实可行性，具备带电作业条件的，尽量采取带电作业接电方式。加大客户停电管理信息系统开发，和东软公司联合，将该系统作为电力营销系统子模块，在今年2月份正式投入使用。

三、积极筹备开展“绿色电力，情系万家”节能减排暨优质服务大型宣传活动和年末“亚运圣火映中国 南网深情惠万家”真情回馈活动

为积极响应国家节能减排政策，深入学习实践科学发展观、让更多的客户体验到节能效益和低碳生活带来的乐趣，贵阳供电局及各分、县局共同开展了以“绿色电力，情系万家”为主题的节能减排暨优质服务大型宣传活动。活动当日正值节能宣传周，以分管局长为组长的活动小组分设16个点，在6月27日当日活动全部启动。当日，我局印制了4万多册节能低碳的宣传资料，1.3万份客户意见调查表，就客户的节能节电习惯、交纳电费习惯进行了解，同时向客户介绍更多的节能低碳小常识，节能节电方法，让客户真正体验节能给生活带来的实惠。

12月13日—12月17日，为了回馈广大客户，让大家轻松体验“电费充值卡”、“电费pos机”、银行代扣等多种交费方式带来的便捷，我局又在供电区域内开展了“亚运圣火映中国 南网深情惠万家”真情回馈活动。活动期间我局随机抽取6000多名优质居民用户及900名优质小区物业的管理人员，由抄表员将回馈礼物送到用户家中和优质小区物管手中，受到广大电力客户的一致欢迎和好评。活动中，我局总共发放了19800多分礼品，累计销售充值卡703.60万元，比全年月平均销售值增长了43.24%，使用电费pos机18726笔。

四、 纪念塔客户服务中心获我省首家“中国南方电网公司a类营业厅”称号

根据南方电网公司《关于开展供电营业厅分类达标考评的通知》和《中国南方电网公司a类供电营业厅达标评价实施方案》要求，贵阳供电局积极开展供电营业厅达标工作，严格对照南方电网公司颁布的《供电营业厅建设与管理标准》，根据实际工作情况对所属营业厅进行了分类，以达标工作为契机，进一步完善各营业厅的软硬件设施，努力提升服务形象，打造服务品牌，不断完善供电营业厅建设。20xx年10月21日，纪念塔客户服务中心接受了南方电网公司a类供电营业厅的评审检查，专家组通过听取汇报、现场检查、打分评比，一致通过纪念塔客户服务中心符合a类供电营业厅标准，这是我省首家获得“中国南方电网公司a类营业厅”称号的供电营业厅。

第三部分 存在的主要问题和不足

(1)低压居民远集抄系统还需加快建设，覆盖率有待进一步提高。

20xx年，我局已实现全局165座35kv及以上变电站电能量数据采集，采集的计量点数量为2542个，覆盖率达到100%;需求侧系统建于20xx年，已接入ttu、负控、防窃电、联络开关等终端共计12342台;其中100kva及以上大客户终端覆盖率达100%(没有接入系统);公用配变覆盖率达74%。

按贵州电网公司的统一安排，我局低压居民集抄建设只进行了终端建设，没有建设主站，现已经有23万户投入运行，主要分布在金阳、小河、城南、城北这四个主城区，全局低压集抄覆盖率达15%(其中金阳、小河超过60%)。今年，贵州电网公司将统一安排，进行计量自动化系统整合，完成电能量采集(厂、站)、大客户、公变、集抄统一主站平台，我局也将继续投建6万户低压集抄工作，完成20%的覆盖率。

(2)年初应收电费余额占贵州电网公司余额56%，来年旧欠电费回收压力大。

由于历史原因，贵阳供电局历史陈欠余额较大，占贵州电网公司总余额的56%，遵照南方电网公司新发布的“营销三大考核指标”要求，陈欠电费回收率达到分别达到1年以内电费余额的60%，2-3年电费余额的40%，及3年以上电费余额的10%才能完成回收任务，从我局目前的电费余额构成来说，完成该项任务非常艰巨。

(3)实行阶梯电价政策对供电企业的表计计量管理和营销管理工作提出更高要求。

阶梯电价对抄核收管理特别是抄表一定要及时、准确才能确保客户月电费的准确计算。对于机械表计量、人工抄表的现状，急需快速实现远集抄抄表方式才能解决。此外，对于新装表计和轮换表计必须在表计安装后立即归档，以便及时抄表。若出现客户归档不及时的情况，造成电量囤积，必然引起电费计算不准确，引起客户投诉。当客户表计出现故障时，对客户在无表期间用电量的认定还需要进一步拟定相应的管理办法才能避免因电量核实不准引起的纠纷。

(4)电网建设及延伸使客户数量大幅增多给供电服务带来了更大的挑战。

一些深层次方面的问题逐渐暴露，无论是第三方的客户满意度评价、电监会的供电服务检查，还是内部审计、营销稽查，都发现了一些共性和比较突出的问题，给营销管理水平和服务层次提出了更高的要求。

(5)业扩工程部分环节还需理顺。

客户受电工程在告知客户上，工作流程的衔接上、工程中间检查、竣工检验、技术服务上等环节都需要进一步理顺，还需要相应制定管理制度、服务制度。

第四部分 20xx年营销工作安排

遵照南方电网公司、贵州电网公司、贵阳供电局职代会要求，20xx年我局的营销工作重点就是把握好供用电形势，进一步加强基础管理工作，结合创先进供电企业的要求，切实完成好南方电网公司新提出的“三大指标”要求。

因此，20xx年营销工作思路就是：

以南方电网公司发展战略为统领，深入学习实践科学发展观，抓装创建国内先进供电企业”契机，围绕“三大营销考核指标”，做好“一体化、保供应、强基储上水平”工作，进一步提升电力营销科技管理能力，为“”发展开创崭新局面。

工作目标：

对照南方电网公司下发的三大考核营销指标(征求意见稿)：

(一)电费回收率：当年电费回收率完成99.96%，陈欠电费母公司口径完成4400万元，全口径完成4250万元。

(二)客户满意度：综合第三方满意度测评和政府测评达到70分，争取满分74分。

(三)客户年平均停电时间争取完成24.90小时/户，城南、城北、金阳、小河、花溪、清镇、息烽平均停电时间争取完成20.9小时/户。

营销三大指标：

(一)计划完成售电量225亿千瓦时，增长5.68%。

(二)计划完成线损率4.4%。

(三)计划完成售电平均单价501.61元/千千瓦时。

工作重点：

(一)积极推进南方电网公司一体化管理

组织学习、宣贯南方电网公司中长期发展战略，大力推进集团化、一体化管理，全力配合完成组织架构、业务流程、管理制度、技术标准、作业标准、指标体系和信息系统七个方面的统一、规范工作。

(二)围绕电费回收率、客户满意度、客户年平均停电时间“三大指标”，切实践行“以客户为中心”的理念，提升客户满意度，保确保企业经营效益。

(三)加强营销信息化、自动化建设，朝先进供电局管理水平靠拢

(1)继续做好20xx年营销专项项目实施工作，确保如期完成投建。

(2)重点做好营销自动化系统主站的整合改造建设，按照南方电网公司关于营销自动化系统的有关规范，对我局已有的电能量系统、需求侧系统、远集抄系统等进行整合和改造，完善系统的数据采集、统计和分析功能，提升信息系统对营销业务的支撑力，使新建自动化系统能够满足我局的营销管理和决策支持的需要。

3)做好营销信息系统的日常运行管理，加大系统实用化管理力度，完善配套的管理规章制度。同时加强pda掌上营销系统的实用化推广力度，使pda在供电所的应用实现全覆盖，继续推广pda智能抄表应用。

(4)做好智能化供电小区建设项目的前期研究工作。

(5)做好电表轮换和低压集抄建设工作，低压集抄覆盖率达20%。

(四)进一步夯实营销基础化管理，提升管理水平

需求侧管理方面

(1)结合各分(县)局实际情况，提前制订有序用电序位表及相应应急预案，做好各分(县)局的用电负荷安排，确保20xx年售电量计划的顺利完成。

(2)加强对平衡电力市场供需矛盾的关注，依照“贵阳供电局短期电力市场分析与预测工作管理细则”，继续做好市场预测和负荷安排。

(3)继续安排负荷控制装置安装计划，加强客户负荷监测度，提高负荷预测准确率。

业扩管理方面：

(1)不折不扣地执行南网公司、贵州电网公司业扩工程的管理规定，严肃业扩管理，严把客户工程质量关，严格做好“三指定”回头看整改落实，杜绝客户工程“三指定”。

(2)进一步完善业扩功能规范，借助营销监控中心平台加强业扩超时管理，对因我局原因造成的超时情况，根据《贵阳供电局业扩报装时限考核规定》纳入考核。

(3)进一步规范业扩报装审批，保证供电方案的准确、公平、合理。加强供用电合同管理和客户档案标准化管理，做好客户工程预付电费协调工作。

(4)加强客户受电工程进度管理，注重中间检查、隐蔽工程检查工作，加强与生产技术部门沟通协调，规范配网设备，为客户受电工程入网安全运行打好基矗

(5)加强业扩人员工作培训，提高人员业务能力和业务水平。

客户用电安全及营销稽查方面：

(1)整理编制局特、一级客户安全用电档案及与之相应的客户安全用电应急预案，规范局特、一级客户用电管理。

(2)根据我局客户用电安全的工作特点制定《贵阳供电局客户安全用电服务管理实施细则》，针对客户安全供电管理存在的问题提出针对性指导意见

(3)做好建党90周年活动保电工作和全国少数民族运动会保电工作。

(4)做好局重要客户(特殊客户)年底前的安全用电检查，完善其安全用电应急预案。

(五)继续做好节能降损工作，提升管理效益

(1)科学、合理测算各级线损指标，并层层下达;全面加装计量装置，实现分区、分压、分线、分台区线损指标的正确统计。

(2)定期召开线损分析会，对线损阶段工作进行分析、总结，完善ttu的运行维护水平，对线损率20%以上的10千伏公用线路和台区降损进行督促和跟踪。

(3)加强企业办公用电、生产场所用电管理，全面覆盖节能灯，采取有效措施节约办公生产用电;通过相关规章制度规范车辆用油，整体提高职工节能减排意识。

(4)完善线损”四分系统功能，通过系统功能完善，实现系统自动统计、分析和管理。

(5)选定具有代表性的大客户，组织开展节能诊断;举办大客户节能研讨班，邀请国内电气节能方面的专家对我局供电区域内大客户进行电气节能知识培训，加强客户低碳经济、节能环保意识。

(6)加强政府沟通，争取盛市政府支持，有序推进电动汽车充电站项目。

(7)做好县级供电企业基础管理达标线损与节能管理、购电管理两个模块的帮扶工作。

(8)推动绿色行动深入开展，组织开展节能减排上街、入校、进社区的宣传活动，发放大量电器节能宣传资料、节能产品，提高全民节能环保意识。

(9)按“”节能减排规划及电网规划安排，积极实施相关项目，有序开展技术降损工作，并完成项目节能经济效益分析。

(六)加强营销监控指挥中心建设，进一步实现营销服务工作的可控、在控

(1)切实开展好营销监控指挥的各项工作，充分挖掘营销监控指挥系统潜能，围绕营销服务工作核心目标提高监控水平。

(2)协助市场营销部建立有关规章制度和考核办法以杜绝营销异常事件屡禁不止的现象。

(3)根据省网公司进度安排开展好营销监控指挥中心二期建设，重点是营销监控指挥系统软件功能的完善和扩展，特别是加强停电监控功能开发。

(4)完善营销监控指挥中心内部管理，结合实际工作修编和完善各项规章制度，不断提高中心工作水平。

(七)以“创先进供电局”为载体，全面构建科学管理体系

(1)建立以“提高电费回收水平、提高客户评价满意度、缩短客户停电时间”为核心的指标体系，量化与国内先进水平的差距并努力向其靠拢。

(2)采取同业对标方式，向先进供电局学习，以指标指导“创先”工作开展。

(3)按照“制度流程化、流程表单化、表单信息化”的要求，将梳理和优化后的营销服务各项工作流程逐步固化到营销管理信息系统中，以提高营销服务管理规范化水平;

(4)引入“服务型、协同型、创新型、安全型、敬业型”，“规范化、标准化、职业化、信息化”为内容的“五型四化”创先班组管理模式，把创先内容全面落实到班组。

20xx年已经拉开了序幕，我们将继续以积极的姿态面对困难和挑战，以“想尽办法去完成每一项任务”的理念推进工作的深入开展。我们坚信：在南网方略的指引下，在南方电网公司和贵州电网公司、贵阳供电局领导的正确带领下，我局营销工作一定能够再创佳绩!

**公司工作报告篇四**

本人，现在是广州市服装有限公司的员工。自1980年开始从事服装工作，期间不断地接触服装，对服装产生了深厚的兴趣，于1984年经广州市红棉服装厂的推荐，参加社会成人考试，全脱产就读广州市二轻工业局职工中等专业学校，在1987年获得服装设计中专毕业。(见附件)

为了提升自己服装设计的水平，于1988年至1995年任职广州市制衣厂----运动服装设计。广州市制衣厂是一间外资服装厂,成衣后发往欧洲各国销售。在工作中不断努力,对工艺要求比较熟悉,取得外资老板的信任,兼任版房主管,使我的设计与工艺相结合得到了很好的发挥,为日后工作打下良好基础。

1995年至1998年在广州市制衣有限公司任设计总监,该公司主要经营自己运动品牌,批发到全国各地,有自已形象店,旗舰店。

统一着装成了企业文化之一。1998年~20xx年本人在广州市东之俊服装有限公司任服装设计,该公司主要经营专业制服,对于我来讲,制服设计又是另一个领域的挑战。制服主要讲求大方,得体,时尚,价格合理,充分展现穿着者身上优点,掩盖缺点。

20xx年至今本人在广州市服装公司任设计总监,该公司主要经营出口时尚休闲服装。该公司经营范围较广泛,男女的成人装和童装都生产,公司主要负责设计,然后提供样衣由客人看款下单,这样要求设计团队知识专业面更广泛,由于是批量生产，在设计过程中必须要考虑到成本问题,为了达到客户要求有时候要更换价格较便宜的面料,和在工艺上更换更平宜的做法,但又不能影响整体效果。

在多年的专业技术工作中，本人为企业解决了多项技术问题和难题，保证了产品的质量及企业的经济效益。具体项目如下：

一、解决了裤子在大腿围处形成紧绷皱纹的问题

20xx年4月，我们公司承接了一批保安制服。客户要求注重形象，大方，要合体又要有一定的活动量,套码生产。但在试身的过程中，有个别人裤子出现大腿围处形成紧绷绉纹的现象,穿着后效果不理想。经过跟板房纸样师博沟通,研究,发现出现此现象主要是穿着者的腿部肌肉比较发达。解决方法：在前/后幅纸型增加肋边的宽度,同时增加浪下持出部分。经过修改该批次订单顺利完成，领导一致好评。

二、解决女裙后腰下横褶皱的问题

20xx年3月，我们公司接了一批证券公司分公司的制服。由于是服务行业，客户要求大方得体，简洁中突出优雅。在试身的过程中，有个别人在裙的后腰围下起横皱纹;这个位置出现皱纹，是裙的后中心腰线使用过长而引起的。解决方法是：先将倒垂的那部分容量在后腰围下折叠出来，再以珠针固定，然后在裙身上折叠那部分在纸型上折叠删除。该批次订单完成后，客户非常满意，并把外地证券分公司制服也承接下来了。

三、女装棉衣帽边毛料技术改良

20xx年5月,公司接到了一张出口女装棉衣订单,数量x件,由于单价问题同客人无法将合同签定下来,最大原因是帽边用的是真毛,一条真毛成本价已经是x元/70cm,为了减低成本,我们建议客人将帽边真毛由原来的帽边至帽边,更改为在帽脚位前中加搭位,这样原来真毛用量减短了,成本也可以降下来,对整体外观影响也不大,而且又加强了保暖功能,真毛成本降低了x%,经过客人同意,合同签定下来,公司在原来利润上还赚多了x多万。客人也非常满意。

四、关于50d过胶风衣布产生化学作用沾色的问题

20xx年6月，我们公司接到一单外资公司的定单：50d过胶风衣。在生产的过程中，车间发现了面料50d睐过胶布的底布(即有胶的那面)和面料的面接触后产生了化学作用，出现沾色现象，当时笫一时间想到的更换面料,但换面料要15天时间,货期不允许,车间也没办法等这么久,整个生产计划打乱了。方法：要么就重新换面料，公司损失惨重，要么。。。。。。既然是胶出现问题，有什么方法可以另胶不直接跟颜色接触呢?最后决定用市场最薄，价钱不高的190t尼龙里布，按面料的数量一样载多一份，先把50d过胶的面料和190t里布一齐沿四周车一圈，做完后面料的手感和没有加190t面料的手感差不多，(因190t里布是很薄的)那就解决了在面料没有发生改变的基础上，又达到过胶不沾色,工厂也可以按计划完成,成本也只是增大2元。最后这批货我们公司能有营利的，而且顺利的准时出货。在交货的时候我们公司把这件事告诉了我们的客户，得到客户的高度评价和信任，从此也打下了我们公司与此客户长期合作的基础。

五、关于滑雪服切驳结构装饰性的技术改造

20xx年4月我们公司接到一张男童滑雪服订单，面料用春亚纺斜纹过白胶低透+复合摇粒布;里料是剪毛绒+洗水棉。关键是起到防风，防雪，保暖的功能。在当今社会，人们不单只要求实用，更要求时尚，美观，所以在前/后幅，袖子都要求在切驳的某些部位加风压胶，加强立体美感。

由于知道客户的用途，也深知道，凡是滑雪棉服切驳位置和缝线越多，崩裂的机会就越大。为了减少切驳位置又要保持效果不变的情况下,

我组织设计人员和板房人员经过共同的研究，把整件衣服原来用风压胶的部分，改为厚板凸烫画，样衣出来后发现这个效果比风压胶的效果更加立件又节省了很多成本费用，工厂在工艺上也节省了时间,提高了生产效率,客户也同意了我们的更改方案，这一改动，在穿着上也大大降低了崩裂的机会，原风压胶每个是x元，而现在厚板凸烫画每个是：x元，每件衣服有十一个位置，加工费节省了每件x元,每件衣服成本节省x元,成本下降了x%

六、关于qc岗位培训

20xx年9月公司招聘了一批新的质检人员(以下简称qc)，他们都是刚刚踏入社会的新生，没有实际工作经验，于是我就对他们进行岗位培训：

1，在落单前，qc人员必须了解我司对现厂家的评核报告，包括厂家规模、技术水平、质量管理、合作态度和是否有我司许可外发等情况。

2，根据工艺制单，资料内容包括⑴板单款式图⑵大货尺寸表⑶批生产办意见⑷大货布片(5)印/绣花板(6)辅料

3，根据工艺单编制的生产进度表，并定期跟进生产进度，每两周更新一次，交品控部门了解进度以便安排中期/尾期验货和方便每周开分组会议向上司报告厂家的生产进度及工作进度。

4，qc到厂后首先要巡视一遍工厂，以了解工厂实际生产进度。如察觉厂家可能会出现脱期的情况，qc应立即了解原因，同时向上司报告，并填写大货生产进度表备案。

5，中期验货要检验：色办对色;查看半成品款式与批办有否不同;查看半成品主料、配料有否正确; 查看半成品车缝手工; 半成品局部量度尺寸。

6, 尾期检验再次核对批办、色卡、量度尺寸，配料及资料核对准确，是否按包装要求包装。

7, 检查结果如实写在验收报告上，并要求厂方确认及签名。

**公司工作报告篇五**

20\_\_年，太保寿险×中心支公司在济南分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理;进一步调整业务结构，加大业务推动力度;切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理;继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月26日，×中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20%,全省达成率第八名;意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%,提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务;中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%;个险续收保费2928.5元，完成年度计划的100%。

与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。全年个险保费和增员率在文秘写作秘书网各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比03年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

二、 抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

按照“三个转变”的要求，我们注重全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，不断扩大市场占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定工作目标，工作中有以下几个亮点：

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。东营原来没有县区架构，为使×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为05年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在×举办了全省两核调查员培训班。

3、系统业务和集团业务取得了大的发展。今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了“小额信贷”、“建工险”、“绿色救助”等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有11%，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响。我们创造了一个健康险运作的全国性典范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

4、思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活;另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国共产党。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

在今年的12月18日，在公司党组的领导和广大职工的支持下，经过职代会筹备工作小组的紧张准备，中国太平洋人寿保险公司×中心支公司第一届职工代表大会胜利地召开。认真总结近年来公司在业务发展与经营、管理工作中的经验与教训，把职工民主管理、参政议政纳入职代会职权范围，提高了员工参政议政的能力，进一步调动了全司员工的积极性。会上，提出合理化建议17条，我们将在今后的工作中对合理的建议逐一解决。职代会的召开，为全面提高公司经营、管理水平，向创建一流寿险公司的目标扎实推进打下了坚实的群众基础。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司×中心支公司关于20\_\_年分业以来经营情况工作报告》等11个制度、办法和规定。

这次会议是×中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

三、存在的不足。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

一是县区和部门及业务渠道之间发展还不平衡，有些单位和部门的领导对市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

20\_\_年的工作打算

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”大会议精神，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

05年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现05年业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险×市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面。20\_\_年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造×太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。

3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，最大限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

4、客服续收。强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)20\_\_年的经营目标

个险标保任务20\_\_万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造影响、树形象。

五、 抓好各方面的管理。通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、 加强思想政治工作和企业文化建设。全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把×太保寿险做大做强。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创×太保寿险的新局面。

**公司工作报告篇六**

同志们：

这次会议的主要任务是：认真贯彻党的xx大和中央经济工作会议、中央企业负责人会议精神，深入贯彻落实科学发展观，总结公司20xx年工作，深入分析形势，全面部署20xx年工作，动员公司全体干部员工，努力创新超越，提升竞争能力，全面完成20xx年工作任务，为实现“8467”和“国内行业前列、世界企业500强”目标而奋斗!

下面，我代表集团公司党组讲三个方面的意见。

一、公司20xx年工作回顾

20xx年，公司系统以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻科学发展观，全面落实集团公司年度、年中工作会议精神，按照公司党组确定的“一二三四”总体工作思路和要求，全面超额完成年度目标任务和国资委年度业绩考核指标，三大业绩大幅提升，生产经营发展势头进一步趋好，各项工作取得良好成绩。

(一)三大业绩完成情况

1、安全业绩

公司系统没有发生生产基建安全考核及以上事故，没有发生企业经营和领导人员违法和严重违纪案件，没有发生对公司形象和稳定造成不利影响事件，确保了四个安全。

2、经营业绩

——实现利润总额42亿元，完成年度目标的110%，比上年增长36%。

——净利润9亿元，完成年度目标的128%，比上年增长60%。

——净资产收益率5%，完成年度目标的125%，比上年提高1.62个百分点。

——流动资产周转率3.3次，完成年度目标的110%，比上年提高0.05次。

——发电量2581.58亿千瓦时，完成年度目标的101.7%，比上年增长29.4%。

——供电煤耗347.11克/千瓦时，比年度目标低1.89克/千瓦时，比上年下降8.71克/千瓦时。

——单位发电量二氧化硫排放量3.63克/千瓦时，比年度目标低1.37克/千瓦时，比上年下降47%。

——全员劳动生产率37万元/人%26#8226;年，比年度目标高4万元/人%26#8226;年，比上年提高5.3万元/人%26#8226;年。

3、发展业绩

——开工电源建设容量1307万千瓦，完成年度目标任务。

——投产发电装机容量1219.5万千瓦，完成年度目标的111%。

截至年底，公司装机容量达到6302.41万千瓦，其中火电5508.6万千瓦，占87.4%;水电772.21万千瓦，占12.25%;风电21.6万千瓦，占0.35%。

(二)主要工作情况

公司系统着力坚持科学发展，着力推进改革创新，着力提升企业管理，着力加强队伍建设，各项工作都迈上新台阶。

1、科学发展取得新成效

电源发展实现突破。实现核准项目10项544万千瓦，批准开展前期工作项目(路条)20项1716.9万千瓦。内蒙古、江苏、湖南、陕西、河北、山东、新疆地区项目核准取得新成果。山西、福建、贵州、黑龙江、云南、湖北、广东等地区的项目开拓取得积极进展。广西、河南、上海、天津地区实现运行容量零的突破。发电资产分布从成立时的14个省(市区)扩大到25个省(市区)。年内投产60万千瓦及以上火电机组15台959万千瓦，占投产火电装机容量的82.9%。截至年底，30万千瓦及以上火电容量占火电装机容量的70%，60万千瓦及以上火电容量占火电装机容量的30%。投产国内单机容量最大、国产化程度最高的100万千瓦超超临界机组和国内首批60万千瓦级空冷机组、60万千瓦级脱硝机组，其中邹县电厂#7机组被授予“全国发电装机容量突破6亿千瓦标志性机组”。华电国际千万工程顺利竣工，装机容量突破20xx万千瓦。加大新能源开发力度，内蒙古辉腾锡勒、新疆小草湖一期、宁夏宁东一期风电项目全部建成投产，开工了安徽宿州秸杆发电项目。区域结构、电源结构、技术结构进一步优化。工程建设的安全、质量、工期、造价管理水平都有新的提高。

产业延伸取得进展。开工建设福建可门储运中心和内蒙古不连沟煤矿项目。陕西榆横、新疆昌吉、山西沁源煤电一体化项目以及可门港铁路支线项目前期工作取得积极进展。完善金融管理架构，重组控股信托公司，整合集团金融资源，拓展外部资金融通，实现效益大幅提升，服务集团发展的能力进一步增强。大力支持工程技术产业发展，华电工程公司发展势头向好。印尼阿萨汉、南苏等境外投资项目稳步推进，境外项目投资和战略合作取得新进展。节能减排成效显著。积极贯彻落实国家加强节能减排工作要求，加强节能技改、节能技术应用和节能评价，全面落实基建项目环保“三同时”，加大环境污染治理力度。年内投产脱硫机组40台共1684万千瓦，截至年底累计投产脱硫机组110台共3491.5万千瓦，占煤电装机容量的67.6%，形成二氧化硫年减排能力162万吨，平均二氧化硫排放绩效3.63克/千瓦时，烟尘排放绩效0.68克/千瓦时，氮氧化物排放绩效2.43克/千瓦时，分别比成立时下降56%、50%、16%。cdm项目开发取得重大突破。关停小火电机组31台175.9万千瓦，完成年度目标140.7%。综合供电煤耗比上年降低9.1克/千瓦时，全年节约标煤178万吨。邹县、可门、大通等企业综合供电煤耗降幅较大。扬州发电公司采用国电南自开发的具有自主产权的高压变频装置，节能效果显著，得到江苏省政府赞扬，并在全省推广。公司在节能减排方面积极发挥中央企业的表率作用，受到社会广泛好评。

2、改革创新实现新突破

体制、机制创新取得重要进展。研究确定集团公司整体改制上市规划，制定实施“电为核心、上下延伸、内外并举”的产业布局和以上市公司为发展主体的资产重组实施方案，建立“资产所有权与经营管理权分离、区域统一管理”的管理体系。按照责权利相统一的原则，规范和强化总部及各区域机构管理职责。在上海、陕西、山西、广东、河南、河北、甘肃、吉林等地区设立分公司(项目筹建处)，推动了公司在这些地区的发展。启动实施综合配套改革，推进按定员组织生产，深化劳动、人事、工资三项制度改革，组建区域检修公司，成立资本控股、发电运营、新能源公司，推进专业化管理，各专业公司规模经营、服务集团、开拓市场的优势和功能进一步发挥。解决了电力改革遗留问题，完成新疆地区资产移交和青山电厂整体划转。进一步理顺了对贵州黔源公司的管理关系。技术创新取得新的进步。实施国产igcc、烟气脱硝、太阳能热发电等重大科技课题攻关。成功申报国家“863”计划和国家科技支撑计划项目4项。安排科技项目和科技创新基金项目43项。获中国电力科技奖5项。评选公司科技进步奖42项。成功主办“清洁高效燃煤发电技术协作网20xx年年会”。创新发展迈出较大步伐。通过收购控股江苏电力股份、上海奉贤、湖北金源等发电资产。完成对湖北襄樊电厂一期、天津军粮城电厂的接收管理。国电南自重组和增发工作取得实质性进展，华电国际再融资及资产注入进入操作阶段，对参股企业股权进行合理处置。创新融资方式，积极争取发行各类债券和信托77亿元，稳妥参与资本市场运作，调整负债结构，降低融资成本，保证了发展资金需求。

3、企业管理有了新提升

安全生产形势良好。以安全质量标准化为核心，建立“以零违章确保零事故”反违章长效机制，加大反违章力度，开展安全性评价、隐患排查整改、基建专项整治，落实安全生产“巩固提高年”活动，加强设备管理，提高设备可靠性，有效防范了各类事故的发生。哈三、西塞山公司等41家企业实现无非停，青岛、扬州公司等18家企业安全运行超过3000天。

经营管理得到加强。加强预算管理和经济分析工作，强化成本、费用目标管理和过程控制，建立财务预算、业绩考核、薪酬分配三位一体的绩效管理机制，建立年度绩效目标和任期目标考核制度，规范单项奖励和评先创优管理，初步建立对标管理指标体系。“三电”、“四煤”工作进一步加强，发电量保持快速增长，贵州、云南、浙江、河北、江苏、四川、湖北、青海、山东9个地区设备利用小时超过当地平均水平;新机标杆电价和脱硫电价落实到位，华电国际、贵州、云南、湖南等地区电价工作取得积极成果;电热费欠费额得到较好控制。发挥燃料“五统一”优势，增强了电煤量质价的驾驭能力，燃料管理水平进一步提高。开通了集团公司门户网、广域网二期、生产营销实时监管、资金结算平台等信息应用系统。贵州、新疆、江苏、福建、河北、辽宁、四川、陕西、云南、浙江地区，华电国际、华电煤业、资本控股、华电工程、华电招标、北京热电、北京水电完成年度预算目标。扭亏工作取得成效，二级企业亏损面比上年下降2.94个百分点;亏损额比上年减少0.9亿元。内控机制得到强化。充分发挥审计管理职能，开展资产经营责任审计和专项审计调查73项，审计意见整改率100%。开展燃煤管理、招标管理效能监察;加强项目投资、关联交易、财务监督和风险管理;积极配合国务院派驻公司监事会和国家审计署开展监督检查工作;清理完善公司规章制度，形成制度建设长效机制;开展“依法经营，遵纪守法”主题实践活动，确保了经济安全。

4、队伍建设得到新加强

干部和员工队伍素质不断提高。开展“四好”领导班子创建活动，坚持“德才兼备、注重实绩、群众公认”的用人标准，全面加强各级领导班子和干部队伍建设，各级领导班子的领导力、执行力和战斗力明显增强。完善干部管理机制，加大干部交流力度，建立后备干部管理制度。成立集团公司党校，举办了7期420多人次参加的领导人员和后备干部培训班。加强人才队伍建设，编制公司“”人力资源优化配置规划、人才队伍建设规划，完善专业技术人才和技能人才考核评价体系。着力解决上大压小、综合配套改革涉及的人员问题，向新项目配置员工3068人。加大员工培训力度，集团总部组织各类专业培训班48期，培训人员2938人次，广泛开展职工技能竞赛活动，提高了员工素质。

党的思想组织作风建设深入推进。全面部署学习贯彻党的xx大精神，举办领导干部学习贯彻xx大精神研修班。认真抓好各级党委(党组)理论中心组学习，加强党员政治理论教育。深入开展党员干部“五带头”和“强核心、固堡垒、全面提升基层党组织标准化建设水平”活动，持续推进党的先进性建设，认真贯彻落实中央四个长效机制文件，得到中央检查组高度评价。进一步健全党的组织机构，完善工作机制，隆重表彰了公司系统“两优一先”。公司两位同志当选党的xx大代表光荣出席了xx大。以集团总部为重点，加强作风建设，各级机关的工作作风、效率、质量都有新的进步和提高。加强党员干部廉洁从业和警示教育，建立落实教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系，没有发生领导人员违法和严重违纪案件，确保了政治安全。

精神文明和企业文化建设取得成效。加强企业文化建设，完善企业文化体系，建立企业文化建设示范基地，开展丰富多彩的企业文化建设活动。广泛开展“争先创优”活动和“五个一”文体活动，选树了全国劳模石晓启等十大先进典型。工会、共青团工作进一步加强，厂务公开和职代会制度进一步完善。加强职工思想动态分析和有针对性的思想工作，及时排查和消除不稳定因素，保持了重大节日安全和职工队伍稳定。

外部环境进一步改善。加强与社会各界的沟通合作，全面履行社会责任，认真落实国家下达的援疆援藏任务，积极参加社会公益活动，营造了良好环境。强化正面宣传，树立良好社会形象，加强应急管理，确保了形象安全。

20xx年各项工作成绩的取得，是党中央、国务院正确领导的结果，是国家有关部门、各级地方党委政府和社会各界大力支持的结果，是公司广大干部员工积极应对挑战，克服困难，团结拼搏，努力奋斗的结果。刚才，大会隆重表彰了先进企业、优秀发电企业、文明单位、“四好”领导班子先进集体、劳动模范以及各方面工作的先进单位、先进个人，他们是公司系统奋发有为、争先创优的榜样。在此，我代表公司党组向各级领导和社会各界表示诚挚的感谢，向受到表彰的先进单位和个人表示热烈祝贺，向公司全体干部员工表示崇高的敬意!

在总结成绩的同时，更要清醒认识到工作中存在的差距和不足：一是公司竞争力有待进一步提高。安全、效益、发展绩效都有进一步提升的空间，科学发展、改革创新、企业管理、队伍建设等方面，还存在不适应当前形势和任务的问题，需要进一步加强。二是公司内部区域之间、单位之间的工作和绩效水平存在较大的不平衡。部分地区、企业没有完成绩效目标要求，个别企业发生亏损。部分地区、企业项目开拓力度不大，重点区域发展项目后续资源不足。个别新投产机组由于设备质量、施工质量、配套工程和运行管理的问题，与“双达标”要求有差距。以上问题的存在，虽有客观因素影响，但责任不落实、管理水平低、措施不得力、工作不到位的主观方面问题，在部分单位不同程度的存在。对于这些问题，我们要引起高度重视，切实加以解决。

(三)基本工作经验

一年来的工作实践，充分证明公司党组确定的年度工作总体思路和要求，符合公司实际，符合党的xx大精神，得到公司上下积极贯彻和认同，形成了公司工作体系和基本经验，我们要继续坚持和发扬。

——履行“三大责任”是公司的光荣使命。履行经济责任、政治责任和社会责任，这是党和国家赋予公司的光荣职责。只有全面履行三大责任，才能充分发挥中央企业作为国民经济的重要支柱、全面建设小康社会的重要力量、党执政的重要基础的应有作用，更好为党和国家的工作大局服务。

——推进“做强做大做好”是公司的基本方向。做强做大做好符合科学发展观的精神实质，符合党的xx大提出的“又好又快”发展的基本要求，是企业贯彻落实科学发展观、实现又好又快发展的具体实践。只有把做强做大做好贯彻于公司发展的全过程，才能明确方向，统领全局，科学发展。

——提升“三大业绩”是公司的中心任务。三大业绩涵盖了发电企业的主要任务和工作成果，符合发电企业的特点和实际，也体现了国资委对公司经营业绩考核的基本要求。只有全面提升“三大业绩”，才能抓住企业工作的中心任务，形成正确的业绩导向，确保国有资产的保值增值。

——确保“四个安全”是公司的工作基础。安全是企业经营发展的基础，对于发电企业更为重要。生产安全、经济安全、政治安全、形象安全是企业安全发展的完整体系。只有树立“四个安全”的大安全观，才能全面夯实安全基础，建设本质安全型企业，确保实现公司安全发展。

——落实“四个着力”是公司的工作路径。着力坚持科学发展，着力推进改革创新，着力提升企业管理，着力加强队伍建设，是提升“三大业绩”、做强做大做好的主要路径。只有落实“四个着力”，才能抓住工作的关键，推进各项工作取得新成效。

**公司工作报告篇七**

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1.加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2.加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3.加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4.加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的园满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米3，实现产值2500多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三)狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支35万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

**公司工作报告篇八**

这次的暑假实习我选择了一家装潢设计公司，因为平时在学校从事编辑排版工作很想有机会到外面类似的公司里面实习一下，使自己的基础更牢固，技术更全面，实习的内容是学习平面设计(photoshop和coreldraw的使用)。 因为考虑到以后毕业有可能从事这个行业的工作，因此我非常珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。

总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。 第一天来到公司，不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看，那里逛逛，最终还是公司里的老师给我指了条路，让我用photoshop和coreldraw软件模仿教程做一些简单的图片，终于找到事情做了，于是我就乖乖的做起了图片。说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有老师在旁边，有不懂的就问，这使我受益非浅。 假如在作图的过程中如果使用几个小技巧，确实可以达到事半功倍的效果。

一、photoshop小技巧

1.制作圆角矩形方块 首先在photoshop中建立一个新文件，在文件上用矩形选取工具画一个矩形框，接着选择选单select→feather，输入半径值，数值越大则圆角矩形的半径越大。在选取区中填入颜色后，取消选取范围。选取选单image→adjust→threshold，由调整threshold level来改变大小，如此就会产生您想要的圆角矩形大小。若要产生圆角矩形的选取区，可以在选取区作用的环境下，切换到快速遮罩模式，同样执行threshold以获得您想要的遮罩。

2.高解析制作 在用photoshop制作网页图形的时候，许多朋友为了快速的操作，都会把图选择低解析度进行制作，但是有些滤镜会因为图形解析度的不足，而无法处理，最后出来的效果也很差。所以建议大家在处理类似情形时，可以先在高解析度下完成绘制、影像编辑等工作，然后再向下取样，将影像缩成最后的大小。

3.保留选取范围大小 当您在photoshop中使用image size或cancas size改变影像大小时，原本在影像中选取的范围也会跟着改变，如果想要保留原本的选取范围，可以先切换到快速遮罩模式下(按下键盘上的q键)，然后再选择“image size”或“canvas size”。使用image size指令会将影像与选取范围一同缩小;若使用canvassize指令则只会将影像缩小，而选取范围仍保持原有的大小。记着再将快速遮罩模式切换成标准模式。

4.快速隐藏图层 如果您在photoshop中只想要显示某一层图层的影像，是不是得一一将其他图层隐藏起来呢?这里有一个既快速又方便的作法：只要在图层面版上同时按住ctrl+alt以鼠标点选欲显示的图层的眼球图示，就可以将其他图层通通藏起来。另外也可以用ctrl+alt+快速键调整图层的前后次序。

二、coreldraw小技巧

1.擦去错误线条 如果您使用coreldraw中的手绘铅笔工具，不小心把线条画歪了或画错了，您不必急着将线条删除，只要立刻按下shift键，然后反向擦去即可。

2.动尺规 在coreldraw中事实上是可以让您自由移动尺规的位置，只要在尺规上按住shift键以鼠标拖移，就可以将尺规移动。如果您想将尺规放回原位，则只要在尺规上按住shift键迅速按鼠标键两下，就会立即归位。

3.利用coreldraw制作动画gif文件 事实上利用coreldraw也可以用来制作动画gif文件，您可以将coreldraw中的图层当成动画中一个个的影格，然后逐一输出成gif文件(其他图层上的影像必须先关闭)。

再利用photo-paint的movie功能，先选择creat from document将第一张gif文件制成movie，再陆续将转好的gif文件以“insert fromfile”插进来，选择“储存成…”动画gif的格式，于对话框中设定延迟的时间和位置，如此就算大功告

4.同时旋转与缩放 如果您在coreldraw中，拖拉物件的旋转把手时，同时也按住shift键，那么将可以同时旋转与缩放物件;若是按住alt键，将可以同时旋转与变形倾斜物件。 经过几天的基础训练，老师终于让我参与他们的策划，刚开始有点紧张，后来就慢慢熟悉了策划和后期制作的整个过程。慢慢地老师也把一些比较重要的交给我处理。这使我对这个行业认识就更加深了一步。

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的老师也给了我很多机会参与他们的设计是我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

**公司工作报告篇九**

在告别了激情燃烧的\_\_\_\_\_年，我们迎来了充满挑战和希望的\_\_\_\_\_年，新春伊始，我们召开了建功立业功臣表彰大会暨首季开门红动员大会、进行了“上饶电信发展之路”大讨论活动，今天，我们又迎来了第五次工作会议的胜利召开，本次会议的主题是：深入贯彻落实集团公司的战略决策及省、市公司工作会议精神，总结一年来的主要工作，落实首季开门红活动，全面部署\_\_\_\_\_年的工作任务，动员和带领全体员工进一步认清形势，抓住机遇、解放思想、全面创新，加快发展，坚决拥护市分公司提出的“二次创业”思想，建立现代企业运作体系，为实现部落三年奋斗目标而努力奋斗。

第一部分\_\_\_\_\_年工作简要回顾

\_\_\_\_\_年是实现三年奋斗目标的起始之年，走过了一段令人难忘的发展历程，在县委、县政府及市分公司的正确领导下，全体员工紧咬改革发展不放松，坚持以市场为导向，以用户为中心，以效益为目标，进行了大胆的业务及管理创新，全面落实了四个营销渠道建设，实现了全员岗位竞聘，超额完成了\_\_\_\_\_年工作任务(除小灵通外)，业务发展、网络建设、服务水平、运行效益都迈上了一个新台阶。同时，还顺利通过了省文明单位的评比，在全县窗口行业中用户满意度排名第一，被县委、县政府授予先进单位，取得了一个又一个的胜利，各项工作有序开展，三个文明建设成效显著。

——全面完成各项工作任务。\_\_\_\_\_年，共完成电信业务收入万元，列全市第三位，发展固定电话户，列全市第一位，发展宽带用户户，发展小灵通户企业综合实力进一步提升。

——进行了大胆的业务创新，取得了明显成效。一年来，以业务创新为龙头，狠抓企业经营管理，大力发展乡镇公务通，创造性地推出乡政网校工程，有效地抑制了其他电信运营商的竞争。抓住各种有利契机，大力发展卡式业务，针对不同的消费群体，开发不同的卡式业务，相继推出了庆典卡、校园卡、思乡卡、名人名片和结婚纪念卡等个性化电话卡。巧打旅游牌，制作旅游风光纪念卡，为配合《部落画册》的发行，制作了万元的手机充值卡与其捆绑销售，现已销售出三千多套。如今我局每月卡式业务收入达-万元左右，占全局计费收入份额进一步提升，起着举重轻重的作用。主动出击发展超市、宾馆超市，规范网吧服务，凭借优质的服务和良好的信誉，有效地抢占了市场，使网吧市场占有率始终保持在，超市市场占有率达到以上。

——深入体制改革，全面落实营销渠道建设。通过竞聘面的全员竞聘，建立四大营销渠道体系，达到“二多二少一高一低”的效果，即代办员比机线员增多，服务网点比原来增多，减少了原承包人员和机线员的管理收入，缩小了代办员的服务范围，提高了服务质量，降低了资金风险，通过营销渠道的建设，加大了绩效考核的力度，加快了企业的发展。

——维护工作虽然出了不少问题，但在小灵通维护方面仍取得了新进展，在全市维护工作评比中获得第三名的好成绩，希望再接再厉，\_\_\_\_\_年维护部门摆脱落后面貌，争取再上台阶。

——经营水平进一步提高。经营部门加强跟踪分析，主动出击，在“首季开门红”、“增收补欠”、“时间过半任务过半”、“决战天，夺取年目标”等一系列营销活动中，充分地发挥了执行、分析和营销的职能。加大了话务量营销力度，成效比较显著。

——工会工作和企业文化建设成效显著。开展了企业与员工“心连心”工程，实行了早操制度，工会组织开展了一系列的“送温暖”工程，配合业务部门开展劳动竞赛，在市分公司“赛比增”优胜单位评比中荣获第二名，在活跃职工的业余生活及维护企业稳定方面发挥了重要作用。塑造了积极向上的企业文化，提高了企业凝聚力。

——进行管理创新，取得了显著成果。对农村片区经理上岗大胆采用竞聘竞标制，真正实现“能者上，平者让，庸者下”，业务收入与片区经理绩效工资直接挂钩，多劳多得，上不封顶，下不保底，有效地调动了员工积极性，通过竞聘，年底完成农话业务收入比原预测数提高了万元。

一年来，我们全体员工用智慧和汗水换来了诸多的成绩和辉煌。借此机会，我要向默默无闻、辛勤工作在生产经营第一线的全体员工们致以崇高的敬意和衷心的感谢!向一直关心爱护企业的离退休老同志表示诚挚的问候!成绩和辉煌属于过去，我们必须把握未来，加快发展，才能真正实现可持续发展。

第二部份\_\_\_\_\_年工作任务

\_\_\_\_\_年是江西电信上市的起始之年，也是实现奋斗目标的关键之年，我们全体员工应勇挑重担，苦干加巧干，全力拼搏，不遗余力地完成今年各项工作任务。

\_\_\_\_\_年的主要工作任务是：认真贯彻省、市电信公司会议精神，在县委、县政府和省、市公司的正确领导下，弘扬井冈精神和罗恩精神，围绕奋斗目标，以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，坚持走具有特色创新之路，确保主要指标的完成，实现可持续发展。

\_\_\_\_\_年发展主要指标是：

●业务收入万元;

●电话放号部;

●小灵通放号部;

●宽带户;

●维护质量、服务质量均符合省、市公司要求。

\_\_\_\_\_年主要工作思路：以上市为契机，以改革为动力，结合省、市公司要求，根据本地实际，继续走部落特色创之路，强化三项管理，实现二大突破，进行一改进一加强，不遗余力，加快发展，为早日实现奋斗目标而努力拼搏。

在去年年底和今年年初，省、市公司就分别召开了电信工作会议，柯总和陈总的工作报告为今后的发展指明了方向，确定了目标，上星期，柯总又在百忙之中抽出时间到上饶调研，在部落待了半天时间，分别与大客户经理、大堂经理、社区经理等前端服务人员进行了亲切交谈，柯总非常关心的发展，对部落的家乡通、乡政网校等创新工作表现出相当浓厚的兴趣，对的工作相当满意，柯总回去之后就马上指定相关部门对部落的特色做法进行推广总结。得到了柯总的充分肯定，对来说既是鞭策、鼓舞又是压力，一方面说明的工作思路是正确的，我们将坚定不移地朝着这个方向走，另一方面还要进一步加大创新力度，坚定信心，加快发展，争取取得更好成绩!

(一)新形势，新任务，要完成各项任务，必须强化四类观念。

一是可持续发展观念。“可持续发展”是一个推进企业全面发展、良性发展的目标，内涵十分丰富，既体现在业务指标、能力、员工素质的全面要求，还强调与用户、社会的和谐发展。“可持续发展”的衡量标准包括七个方面：⒈持续健康的收入增长;⒉良好的盈利水平，要时常考虑上市能为企业带来什么?能为股东、客户创造什么价值?⒊满意的投资回报率;⒋保证有充裕的现金流投入建设、加快市场开发，控制好成本，控制用户欠费;⒌建立一支掌握核心竞争力的员工队伍;⒍拥有一种创新、务实的企业文化;⒎与社会、与用户和谐、协调地发展。在社会上已形成了比较好的形象，去年全县机关行风评议活动中一举夺得了同行业第一名的好成绩。并且，去年县委、县政府还授予为先进条管单位，名列第三(仅次于国税和地税)。的服务工作取得了社会和地方政府的认可和肯定，达到了与社会、与用户和谐发展的效果。

二是市场与客户观念。市场与客户是企业生存发展的根本。谁能快速整合市场和客户信息，快速响应市场和客户需求，在市场细分的基础上，对客户快速提供差异化服务，谁就能获取和保留有价值的客户，在市场竞争中处于主动地位，实现企业有效益的增长。因此我们要面向市场、面向客户来确定生产动作流程，要将“用户至上、用心服务”理念，贯穿于本企业运营管理的全过程之中，努力实现经营模式业务为中心向以客户中心转变。对于各客户的发展策略，柯总在报告中有很详细的阐述。柯总说要完善大客户服务体系，做到端到端服务，与客户结成战略伙伴关系，要运用六步分析法，提高经营分析能力。六步分析法包括以下几个步骤：行业分析;竞争分析;个性化需求分析：定制化方案分析;服务能力支撑分析;客户规划分析。这些是指导今后工作的好方法。大客户经理的主要工作职责是，运用六步分析法，按行业市场细分主动开展针对大客户的的个性化营销;组成纵向、横向的虚拟团队，开展营销和方案制定;通过客户响应中心，连接后端，确保主要时间和精力用于营销;向后端提供市场预测，预测准确率纳入考核;签订明确的业绩合同，加大浮动薪酬比例，收入与业绩挂钩，进行分等级服务，提高一站式服务水平。公众客户是业务收入的主要来源，要细分公众客户，对高端公客精耕细作，对低端价格套餐多样化、服务标准化，并在精心测算的基础上，发挥多业务优势，加大发展力度。要通过多业务捆绑式促销，为公客提供全方位家庭服务;要逐步建立高端公客资料，紧密跟踪，快速满足需求;要实施公客忠诚度计划，降低公客流失率;要逐步建立公客市场的社会代理渠道，发展小灵通终端代销、社会合作渠道。我们要想办法把社会代销渠道发展起来，送一部小灵通就要支出几百元钱的成本，单单靠自己的力量很难应对移动、联通的竞争，我们要借鉴移动、联通社会代销渠道成功案例，必须积极尝试社会代销渠道，特别是小灵通的发展，公众客户部要加强这方面的工作。对流动客户要开展针对性组合营销，变“适度跟进”为“主动出击”，在流动人口密集区域积极布点，占据竞争主动权。要大力发展有人值守公话及公话超市，承接电信卡低端客户的转移;积极发展农村公话，提前抢占农村流动话务市场;在网吧中积极布放各类公话终端，扩大公话市场范围。要加大智能网公话的有效覆盖，承接电信卡中端客户的需求，并对学校宿舍的终端提供上网、电话等业务功能。电信卡高端客户正逐步在向移动分流、向小灵通转移，要采取主动营销，巩固忠诚度;电信卡中端客户是各类电信卡产品的主要使用者，是重点营销对象，要采取价格套餐、预付惠赠、积分回报、电话号码捆绑等多种产品形式，吸引和巩固客户;电信卡低端客户目前已在向公话超市转移，要做好卡的营销，发展公话超市，让这部分客户继续使用中国电信的卡及公话业务。我们已成立了流动客户发展中心，希望尽快发挥职能，在原有的基础上进一步总结提高，进一步创新。

三是财务观念。财务管理是企业管理的核心，每位员工都要树立财务观念，把效益观念、成本意识贯穿于企业运行的各个环节，精打细算，量入为出，努力让每一项开支、每项资产，都发挥出最大效用。去年全县成本费用有多万元，而今年只有万元。今年，控制成本费用的任务相当艰巨，所以在今年的部门指标中可控成本费用就占了很大的比重。财务已制定了成本费用管理办法，员工们也提出了不少建议，在下一步将严格控制业务招待费、水电费、修理费等非生产性支出，提倡节约。

四是人才观念。企业发展，人才为本。人才问题是关系企业发展的战略问题。企业竞争归根结底是人才的竞争。要牢固树立人才资源是第一资源的观念，实施人才兴企战略，大力培养造就各类高素质人才，这是实现企业可持续发展的重要保证。在激烈的市场竞争中，留住人才是关键。我们下一步将加大人才管理这方面的工作力度，对于聘用人员实行差别化管理，对满三年以上的工作承包人员将逐步实行同工同酬，企业为其提供养老保险、职业教育等福利待遇。对工作承包人员和委代办人员进行交叉化管理，这两部分人员可以互相流通，工作承包人员如表现不好、工作不称职，可降级为委代办人员，相反地，如委代办人员表现突出、工作优秀，就可晋升为工作承包人员。聘用工与正式工一样，都有晋级的机会，要真正体现“岗位靠竞争，薪酬凭业绩”的思想。

(二)结合省、市公司要求，继续走具有部落特色创新之路，打造品牌。

⒈继续着力创新经营，提高经营决策水平，建立面向市场的经营体系。

一要加强经营分析，不断细分市场、细分客户群，为用户提供差异化、个性化的服务。经营部尤其要加强对新业务的跟踪分析，进行一系

列的专题分析，实时掌握新业务发展趋势和用户消费变化信息，为各渠道提供准确信息及决策性指导意见，通过前后端联动和四个渠道面向用户，通过数据的表向，体现出经营工作中的问题、现象，实现“从用户中来，到用户中去”的循环。

二要加强市场调研，摸清客户需求，不断提高市场预测和市场开发、推广能力;

三要进一步加大话务量营销力度，不断探索话务量营销的新方法、新思路，变普惠制为特惠制。继续大力推行“家乡通”、“惠惠通”等话务量经营力度，并不断通过分析发现新问题、新缺口，以及时改进。

四要紧密跟踪地方经济发展热点，按照部落县委、县政府“一个园区、两个基地”的经济发展思路，加快配套管线工程建设，抢占市场制高地，积极主动地发展电信业务。

⒉进一步创新各渠道，不断完善渠道建设，真正落实各渠道收入服务责任制。

对主渠道进一步调整人员，按照省、市公司要求，把业务素质高，工作责任心强，有一定营销能力的人员充实到营销服务前端。

探索性地发展社会营销服务渠道，通过委代办、产品

直销、业务批发等方式拓展营销触角。

加强渠道人员业务知识、营销水平、服务意识等方面

的培训，不断提高渠道人员的竞争意识，业绩意识和营销服务水平。

后台人员的绩效考核挂靠营销渠道部门效益，由全员营销转化为专业营销，后台部门与前台部门组成虚拟团队，采用角营销模式。渠道部门人员为角，后台人员为角，协助渠道人员进行营销工作。

进一步修改、完善各渠道考核办法，把服务的考核落到实处，使收入服务责任制真正落实到位，在此基础上，加大对客户经理所服务的客户对象的年度收入、忠诚度、满意度等指标的考核比重。

完善机构设置，增加设备维护管理中心和流动客户管

理中心，进一步加强对设备的维护管理和流动客户的营销服务。

⒊继续加大业务创新力度，加大产品开发力度，更加精细服务、更加贴近市场，努力钻研，全面创新，摸索出一条具有部落特色的创新之路。

一要紧扣提升值、刺激用户消费这一目标，通过产品包装、捆绑销售等方式，推出一系列用户乐于、易于接受的新业务、新产品。

二要主动应对竞争，认真分析、比较竞争对手的业务发展策略，针对性地推出更受用户欢迎、更具个性化、多样化的营销服务产品。

三要拓展思路，见缝插针，在卡式业务开发上做出新文章，积极和三清山管委会、索道公司联系，合作开发三清山门票、索道票的旅游票卡;以举办三清山国际旅游文化艺术节为契机，与县委、县政府合作开发制作一套纪念卡。

四要跟踪地方政府对信息化的要求，加大乡镇网校、政府上网、网上教学等业务的推广力度，做大、做优、做强宽带市场。

五要循序渐进，进一步加大公话超市的渗透及发展力度，以形象统一、服务优质、网络先进的优势打造中国电信公话超市的品牌。

(三)加强三项管理，优化内部管控。

⒈加强财务管理。

财务管理是企业管理的核心，要树立投资观念，各部门与财务要进一步协调配合，加强事前分析、事中控制、事后评估的管控力度，保证成本支出的均衡性与合理性。要强化效益优先意识，坚决把钱用在刀刃上，确保计划控制好每一项开支。

⒉加强服务规范化管理，通过各项服务制度的落实和考核的切实到位，不断提升的整体服务水平。

强化跟踪对农村统包人员的管理及考核，使农村电信服务水平更上一个新台阶。

打造具有特色的服务品牌，推出业务受理热线，集故障受理、业务咨询、服务投诉、业务预受理、电话回访为一体的综合服务平台。

在大客户、商业客户渠道推行更具特色，更具亲和力的服务举措，如客户经理派驻制，保姆式服务等。

进一步加强社会监督，促进员工服务意识有明显提

高。

.加强人力资源管理工作

今年在市分公司的统一安排下，完成流程重组工作，流程重组是集团公司上市后根据企业现状提出来的一项创新管理，原有的工作流程已不适应企业的飞速发展，总体指导思想是，突出市场前端，强化支撑工作，优化后台管控，使人员配置比例达到前端：支撑：管控=：：。

今年要严格按绩效考核办法按月进行考核，充分发挥绩效管理在实现企业价值和员工个人价值方面的导向作用。要实行分级考核，一级对一级负责，要强化“岗位靠竞争，薪酬靠业绩”的观念，要加强绩效管理的过程管理和沟通，加速员工绩效改进，要加大绩效考核结果在薪酬、培训、福利、员工晋级等方面的应用力度。

加大员工培训力度，大力提升员工队伍素质，坚持以岗位适能性培训为主、职业拓展性培训为辅，最大限度地开发人力资源潜能。采取“请进来派出去”的方式进行交叉培训，今年，我们还计划举办英语培训班和计算机培训班，提高员工的综合素质。

(四)实现二大突破

⒈实现维护水平、网络保障工作的新突破

一要培育核心技术员工队伍，定期开展技术比武和岗位练兵活动，不断提高维护人员的整体素质;

二要不断优化改造机房工作环境，不断完善考核办法，提高员工积极性;

三要加大技术创新力度，不断提高维护为经营服务的工作水平和能力。

⒉实现企业文化的新突破

对内要坚持以人为本，继续实施和完善“心连心”工程，为员工创造舒适、和谐的工作环境，为员工办几项实事，尽最大能力关心爱护企业员工，要营造良好的企业文化氛围，要用感情留人，事业留人，利益留人，最大限度地调动员工积极性，不断增强企业凝聚力和核心竞争力。

对外改善服务，树立形象，积极参与社会公益事业，不断提升企业文化影响力，真正在社会公众面前树立“运营高效、管理科学、服务卓越、文化先进、能体现中国电信实力的区域一流现代企业”的光辉形象。

(五)进行一改进一加强

一要改进工作作风，树立大局意识，始终围绕发展第一要务，一级对一级负责，一级带着一级干，一级干给一级看，中层干部和骨干人员要起到好的带头作用。要头脑清醒，居安思危，增强忧患意识，责任意识，经常反思自己部门、自己岗位，到底应该做什么?应该承担什么责任?当前发展存在哪些问题?工作应该如何改进?同时认真付诸实践，采取切实的措施，抓住发展机遇，发挥自身能量，促进企业改革发展，真正履行好自己的职责，为加快发展做出有特色的工作来。要保持奋发崛起的精神状态，增强服务基层的意识，要始终保持与时俱进、朝气蓬勃、奋发向上的精神状态，要始终牢记服务宗旨，增强服务意识，要勤奋学习，善于思考，努力实践，提高服务能力和水平，要体现后端为前端，支撑为前端，一切为经营的指导思想。

二要加强领导班子建设和员工队伍建设，新的领导班子将不断加强自身学习，努力做好各项工作，在员工中起好模范带头作用，我们有信心有决心新的领导班子将会团结一致，带领全局员工做好各项工作，为再发展再辉煌贡献应有的力量。坚持民主集中制，坚持班子的团结和配合，始终廉政勤政，保持艰苦奋斗的本色，希望全局上下对领导班子建设加强监督，希望各部门负责人保持艰苦奋斗的优良作风，坚持走群众路线，倾听群众的呼声，关心老同志的身心健康。今年，我们除了做好体检、送温暖工作，还要成立老年体协，组建一至两个老年运动队。在用人方面，坚持任人唯贤的原则，使“能者上，平者让，庸者下”落到实处，努力培养企业核心员工队伍。

同志们：方向已指明，思路已清晰，目标已确定，形势逼人，时间紧迫，让我们勇于挑起重担，紧密团结起来，抓住机遇，解放思想，全面创新，与时俱进，坚定不移地走具有部落特色的创新之路，为早日实现奋斗目标而努力奋斗，创造更大辉煌!

**公司工作报告篇十**

xx年办公室在公司领导的正确领导下，在各位同仁的配合帮助下，紧紧围绕目标计划，努力增强工作主动性和创造性，各项工作全面上水平，综合服务质量上台阶，监督检查作用出成效，以办好事务、提供服务为己任，全面履行办公室的职责，圆满完成了工作任务，现就xx年的工作情况作简要的总结汇报：

一、 抓基础、促全面，各项工作全面发展。

全面落实办公室的职责，干好基础工作。认真办理新进和离、退人员的手续，建立健全好人事档案;撰拟好公司的文件、材料;组织好相关数据和材料，做好统计局、住建委的上报工作;做好社会保险增减人员手续的办理、缴费基数的申报;认真组织公司各类证件的年检等;做好来电、来访的接待工作。

二、严格制度，从严管理，保证公司健康发展。

1、根据公司的发展和实际情况，对不适合公司现状的规定、制度及时进行修改完善，建立健全管理体系，做到有章可循，有法可依，为管理走上正规化奠定了基础。

2、落实制度，严格考勤。严格考勤规定，严格请假程序和批假权限，实行上下班签到、签退制度，并指定专人负责考勤和统计上报工作，将出勤情况与考评挂勾，作为考评的一项重要内容。

3、加强车辆管理工作。不断加强驾驶人员的安全常识、交通法规等方面的学习教育，养成遵纪守法的良好习惯，确保行车安全。实行驾驶人员责任制，谁开车违章谁负责的办法，大大降低了车辆违章次数。督促加强车辆的维护保养，经常检查、定期保养，对故障车辆及时维修，确保车辆的正常运行。

4、加强卫生管理。督促保洁员搞好办公区域内的卫生，保证舒适的办公环境，督促保安搞好广场卫生，维护好广场秩序，树立好公司形象。

5、配合监管部做好目标管理考核工作，及时真实地提供员工的相关数据，准确的作出评价，按规定实施奖罚，促进考核工作的正规性和严肃性。

三、积极做好综合协调服务保障工作。

1、加强公用物资及办公用品的使用管理。每月都按照各部门的需求和库存情况，编制采购计划表，由总经理签批后统一购买，杜绝了采购的随意性。严格执行入库和领用程序，认真做好物资登记，做到帐物相符。及时做好出现故障设备的维修、保养，最大程度保证设备的正常运转，保障办公的正常进行。

2、注重公司文化的传承和发展，按照公司规定，对符合条件的员工办理社会保险。重大节日做好放假安排和福利的采购、发放工作。员工生日，按规定购买慰问蛋糕。

3、树立一盘棋的思想，配合好各部门的工作，凡需要配合的工作，都全心全力、想方设法做好，为各部门解决后顾之忧。同时做好随机性工作，圆满完成领导交办的临时任务。

回顾今年的工作，虽然取得一些成绩，但也还存在一些问题，概况起来主要有以下几点：

1、人员素质参差不齐，或多或少地影响了工作效率和工作质量。

2、工作经验还需进一步加强积累、总结，工作方法有待于改进，工作标准还需进一步提高。

，努力纠正工作中存在的缺点、错误，克服不足，在转变工作作风，提高工作效率和质量上下功夫，紧紧围绕公司的总体目标、发展规划，围绕办公室的职责范围，努力工作。其计划如下：

一、 加强学习、培训，优化队伍结构，全面提升员工的整体素质。

1、明确岗位，落实职责。对办公室的各项工作进行细化分工，明确岗位职责和要求，责任到人，做到“人尽其才，才尽其用”，努力激活人的积极性和创造性，切实做到各尽其职，各负其责。

2、加强学习教育，增强素质。坚持以人为本，加强团结，增进协作。从教育入手，不断强化办公室人员的服务意识，奉献精神和效率观念。努力建设一支领导信得过，工作中用得上，关键时候靠得住;爱岗敬业，善打硬仗的团队。

3、加强学习培训，提高工作能力。对员工进行学习培训，重点学习公司文化、规章制度、业务知识、专业技能等内容，不断增加员工的知识积累、经验积累，提高业务素质和工作能力，真正做到“人岗相适”。

二、强化服务意识，做好综合协调服务工作。

树立服务观念，进一步提高综合协调服务能力，依据领导决策，抓住工作重点，筹划、安排和处理各项事务，保证各项工作的正常运转。

1、做好办公用品的采购工作。办公室根据各部门的需求和库存情况，对短缺的办公用品及时制定采购计划，报批后，统一进行采购。对耗材性办公用品购要专人保管，分类登记，出入有据。

2、充分发挥办公室服务保障作用，最大程度地做好配合工作，为各部门排忧解难。

3、做好随机性工作，积极完成好领导交办的临时性工作和任务。特别是围绕公司的重要工作、大型活动，做好服务保障。

三、统筹兼顾，扎实推进，保证各项工作的顺利进展。

1、细化文秘管理。建立健全公司人事档案，严格公司印章的管理和使用;认真组织文件的起草、打印、复印和收发，材料数据的上报;公司证件的管理、年检;各类会议前的准备，会后信息、纪要的整理，精神的贯穿传达执行;相关单位的关系协调和外联工作，处理好相关事宜。

2、加强公用物资及办公用品的使用管理。每月按计划采购，严格出入库登记，严格领用程序，办公用品的领用严格登记，对有问题或出现故障的设备要及时进行维修或更换，保证设备的正常使用。

3、加强车辆管理。严格用车登记，实行车辆违章责任制，车辆费用月报清单，车辆状况备案登记等只等制度。对车辆及时维修、保养、年检、购买保险等，保证车辆正常运转。

4、搞好卫生管理。对办公区、广场的卫生要责任到人，时刻保持清洁、干净。维护好广场秩序，养护管理好景观绿化，加强售楼中心、办公区的安保，树立形象，保证安全。

四、严格制度，发挥好管理监督职能。

1、建立正规的办公秩序。认真落实考勤制度，严格考勤规定，办公室安排专人负责，随时对公司员工的在岗情况和请假到岗情况进行检查，每月将检查情况和出勤情况作为目标考评的一项重要内容。

2、认真推行目标管理考评制度。办公室作为参与考核的一个部门，必须准确地掌握每个人的真实情况，公平、公正地给出评价，提高员工的工作积极性和任务完成质量，推动公司计划任务的完成和目标的实现。

五、弘扬企业文化，改善人文环境，丰富员工的物质文化生活。 传承和弘扬企业文化，不断提高和改善员工的物质文化生活和福利待遇。对符合条件的员工，参照个人意愿办理社会保险(养老保险、医疗保险、失业保险)各项手续。凡是国家法定的节假日，有计划地安排放假休息;三八妇女节、端午节、八月十五、春节等国家传统的节日，节前提早拟定计划报批后采购福利品发放;员工生日，要购买蛋糕慰问;督促财务及时发放员工工资;在适当时机组织一些文体活动、学习培训、参观学习等活动。

**公司工作报告篇十一**

近年来，供电公司党委充分发挥企业党组织的政治核心和战斗堡垒作用，在党风廉政建设方面始终坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，通过开展“建规章、重教育、作示范、勤监督、抓行风”等一系列教育活动，为党风廉政建设的大坝构筑起“五道”防线。公司先后多次被上级评为“党风廉政建设先进单位”。

一、建规章，制度管人，力求以规治企秉公办事

供电公司从以法治企出发，结合工作实际，从健全制度入手，先后研究、修订和出台了《党风廉政建设责任制考核办法》、《招投标管理办法》、《党委议事规则》、《高安供电公司转变作风规定》和各种工作程序等20余项党风廉政建设以及相关配套制度。在“三重一大”问题上，该公司始终坚持民主集中制，做到集体研究讨论决定，不搞一人说了算。在企务公开管理上，该公司建立了以公平、公正、公开、透明为基础，党政共同负责，纪检、人事部门、工会合力推进，群众全员参与的运行机制，出台了《企务公开实施细则》、《供电所所务公开规定》、《企务公开考评标准和实施细则》。

二、重教育，正面为主，提高党员防腐拒变能力

供电公司坚持反腐倡廉教育制度化、经常化。供电公司始终把加大源头治理力度，营造积极向上、清新和谐的廉政之风作为治本之策。认真开展“学党章、知荣辱、促廉政”主题教育活动，建立“以人为本”的教育方式，努力构筑具有企业实际特色的反腐倡廉教育新机制。通过聘请市纪委和检察院干警进行法律知识讲座、观看《天职》等预防职务犯罪警示片;有针对性的对掌管“人、财、物”的部门和岗位人员，进行专项预防职务犯罪教育;扎实开展两个《条例》学习教育，在节日期间给中层以上干部发放温馨廉政贺卡、台历;在政工网上开辟警示教育、治理商业贿赂等廉政文化教育的新窗口，搭起纪检部门与职工群众互动交流的信息平台;在职工中进行廉政文化建设，并将廉政警句收录到《企业文化手册》中。通过民主生活会、撰写廉洁从企心得体会、干部述职等多种形式查问题、找不足，疏理整改，形成了“教育在前、制度规范约束在前”的党风廉政建设常态运行机制，营造了反腐倡廉的良好氛围。

三、作示范，向我看齐，当好廉洁自律的带头人

供电公司为把党风廉政建设责任制落到实处，大力实行“一岗双责”，特别要求部门一把手把党风廉政记在心中、抓在手上、落实在行动上、体现在措施上。为了加强党风廉政建设目标管理，供电公司党委专门发文明确了领导班子的职责划分和分管的部门，并将部门月度任务落实、考核情况与主管领导的月度、年终考核、奖金挂钩，使领导责任真正落到实处。并在中层及以上干部中依据德、能、勤、绩、廉五个方面的综合考评，评选出勤廉兼优先进个人，为广大干部职工树起了廉洁自律的表率和学习榜样。

四、勤监督，防微杜渐，做到警钟常鸣防患未然

供电公司坚持“标本兼治、预防为主”的原则，通过完善企业监督制约机制，落实防范措施，制定工作责任目标，强化监督制约职能。纪检监察、财务、审计、合同管理部门在该公司领导的大力支持下，依照相关管理制度和规定，全过程参与了从基建工程的招投标、大修、技改资金的使用，到大宗物资、设备采购、拍卖、废旧物资处理、门面房出租等经济活动，并一贯坚持经济合同审核会签制度，严格监督和制度的执行，认真履行监督职能。通过深入开展执法监察和效能监察，堵塞漏洞，确保了经济活动运作规范、有序、科学。

五、抓行风，持之以恒，塑造优质服务的新品牌

供电公司结合“青春光明行”、“爱心平安工程”等活动。深入街道、农村集市和田间地头，通过散发宣传资料、刷宣传标语等方式，借助宣传车、宣传展版等载体，进行优质服务相关政策、法规、制度和安全用电宣传。督促95598客户服务系统的完善化建设，通过拨打服务窗口报修电话、走访客户等形式对供电所等服务窗口进行明察暗访，对“三个十条”及电价执行情况进行检查，加强行风投诉受理、处理、反馈的闭环管理。该公司面向社会公开聘请了56名行风监督员，定期召开行风监督员和大用户座谈会，广泛征求对窗口单位和全局优质服务工作的意见、建议，并将座谈会形成的意见，下发至相关部门，落实整改，以便对症下药，切实改进工作方式、工作态度和工作作风，真正实现“四个满意”。

近年来供电公司在在市消协组织的万人问卷调查中，消费者满意率居参评行业之首，行风民主评议名列前茅并多次被市委市政府评为“创佳评差”最佳单位，优质服务树立了高安电力良好的企业形象和社会形象。在，公司被评为国家电网公司一流县级供电企业、先进集体，被省公司授予优质服务标杆单位，被国家电网公司授予农电优质服务标杆单位。

**公司工作报告篇十二**

紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

一、 收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至±0。00。而一年后的今天：soho8月30日顺利交房;小户型11月15日顺利交房;准甲装修收尾;中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成;酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：1)、8月30日的soho办公楼的交付;2)、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件——特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核;其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础;其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

二、 成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习、进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，，通过学习是我真正体会到了 李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。

初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7—9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7—9月份公司安排由我负责主持项目

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

三、 不足

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20xx年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

1、 不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

3、 工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

四、 计划

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房;10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以“永不满足、思变图强、永不止步、争创一流”的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

**公司工作报告篇十三**

xx年是极不平凡的一年。从外部讲，以反腐为先的国家政治生态发生巨大变化，重建规则、重建道德、重建生态的政改大幕开启，与此伴随的是三期叠加的经济新常态和房地产进入了白银时代。从内部说，随着国信集团“一体两翼”、“一控双优”的新战略规划，xx地产作为实业板块的重头戏面临转型发展的刚需，而经历了被称为史上最严厉的经济审计，对企业制度流程、职能授权、治企思路都带来了巨大冲击。年终回望，面对错综复杂、十分艰难的经营形势，xx公司在集团和董事会的领导下，坚持“一个中心”、把握“两个契机”，一方面加强市场研判，对预定开发项目、年度开发目标做了适当调整，把握好开发节奏，力求风险防范为先，稳中再求发展;另一方面，我们紧紧围绕全年重点工作任务，抓重点，补短板，练内功，做了大量富有成效的工作，公司治理取得了新成效，工程建设取得了新成绩，在建的某项目本年度年完成投资--万元，实现销售回款---万元(项目累积实现销售回---万元)年终实现利润总额---万元,净利润---万元，成绩取得殊为不易。

一、公司治理取得新成效

在新建设实践的三年里，我们以某项目建设为试金石，逐步完善了公司发展战略，xx年，我们继续践行、完善公司的战略构成，公司治理结构、组织架构日臻丰富和完善，继成立山东xx地产研究所、山东xx地产技术中心的基础上，组建并试运行xx地产财务核算中心，通过设立财务核算中心，围绕公司新战略规划，加强财务核算，逐步推进预算管理、统筹资金的实时监控与集中管理，实现金融资源的有效利用。另一方面，xx年的审计工作贯穿全年始终，面对多轮审计，我们给予高度重视，积极应对，针对审计提出的问题，本着实事求是、客观公正、正直坦诚的态度，认真对照检查，反思不足，找出病根，积极申述，积极整改，积极落实，较好完成了该项工作，企业顺利迈过审计关。

二、公司创新有了新思路

xx年以来，xx公司所处的经营环境发生了重大变化。从外部环境讲，房地产市场总体形势发生了深刻变化，业界普遍共识是“房地产行业从黄金时代步入了白银时代”，尽管对济南市房地产市场影响有限，但也能感受到萧萧寒意，足以需要警觉和未雨绸缪;从内部环境讲，集团的战略取向发生了深刻变化，按照集团“一控双优”战略规划，提出未来要牌照齐全，有影响力、有竞争力的一流金融控股集团”的战略愿景。如何顺应时代发展、保持与集团战略取向同步，是必须面对的重大经营课题。通过认真学习上官董事长在改革创新研讨会上的讲话精神，结合xx地产实际，通过多次深入讨论，提出了xx地产未来将转型为投资型房地产公司的经营创新思路。在未来三到五年内，xx地产将在妥善推动现有项目完成的基础上，围绕以客户为中心，引入金融思维、互联网思维和协同思维，扩大经营范围，拓宽房地产上下游产业链，逐步发展成为以项目开发管理、资本运作、股权基金投资、房地产咨询、房地产项目管控、不良项目(资产)处置等为主要经营业务，具备独特竞争能力的投资型地产企业。

以上是我们对未来发展的初步思路，鉴于集团尚未明晰实业板块的发展方向，我们将在集团指导下制定出符合企业实际的发展道路，以更优异的业绩回报股东。

三、工程建设取得新成绩

某项目是xx公司唯一在建项目，总建筑面积43万㎡，计划xx7月底开始交房，确保某项目项目如期竣工是全年工作的重中之重。

工程建设方面。自去年大部分楼座主体结构封顶以来，今年建设重点转向二次结构砌筑、室内外安装、配套管线以及庭院景观工程。我们提出了“一横一竖、立体突击;同步施工、安全必保”的指导方针，以庭院景观为横向施工主线，协调处理庭院土建与安装之间、庭院与各主楼竖向之间的相互交叉施工问题，以及各阶段交通路网、各阶段材料的布置等问题，进行分区域、分阶段、快节奏的实施施工。我们一是通过认真抓组织措施落实，抓节点目标实施，狠抓现场管理，组织了大干一百天、决战三季度等活动;二是组织总包单位、分包单位、监理公司定期召开工程进度现场分析会，分析问题、寻找漏洞、完善措施、强化考核，严格履行合同，并采取了对施工单位分节点考核奖罚，加大管理力度等应对措施，力保今年总进度目标实现;三是在招标管理与成本管理方面下功夫。我们强化目标成本的动态管理与考核，从各个部门和各环节严控成本，分解细化量化各项建设成本指标。在主要材料、设备的招标中，严格执行公司制定的招投标制度，不讲人情、不讲关系，按程序和制度执行。通过精心组织，顺利完成电梯、铝合金窗、外墙保温涂料、防火门等多项招标与合同签约。截止年底，全部完成了楼座主体验收，二次结构工程、安装工程完成70%，庭院绿化工程、各外管线安装工程已同步有序展开。随着工程建设全方位进入安装收官阶段，各种矛盾交织，总包单位的组织不力问题、资金匮乏问题以及民扰问题，一时间矛盾突显，骤然爆发，严重影响到工程建设正常进行。面对各种矛盾和困难，我们多方努力化解，力求排除不利因素干扰，保证开发建设平稳进行。总体讲，某项目本年度年完成投资--万元，基本完成全年建设目标和投资目标，为明天顺利交房打好基础。

四、营销工作取得新胜利

某项目项目的住宅、公建的合同签约以及销售回款是全年工作重点。xx年，我们紧盯市场变化，深入做好市场调研分析，周密部署，责任到人，开展各项销售工作。一是根据公司年度任务，精心组织、周密安排、狠抓落实，全面推进各项销售回款工作，全年共实现销售回款--万元;二是紧锣密鼓地推进招行大厦销售，全年实现销售回款--万元，累计回款--万元;三是重点开展某项目项目商铺销售工作，深入市场调研，切实做好前期策划，在xx年市场环境变化较大的情况下，全年商铺销售12套，累计销售面积--平方米，实现销售回款--万元。截至xx年底，某项目项目全年实现销售回款---万元(项目累积实现销售回款----万元)。

五、安全生产保持稳定局面

安全生产是红线，建立底线，坚守底线，强化风险意识，是我们全年工作又一重点。我们认真吸取安全事件教训，严格贯彻了“安全为天、质量为先”的生产指导思想，开展了为期三个月的“安全质量生产月活动”，定期开展安全培训、安全教育、质量宣传、技术交底、现场技术指导等活动，定期召开现场安全质量生产会，抓安全、保质量、促进度，有力保障了全年任务目标，确保了安全生产零事故。

六、公司党群工作迈上新台阶

一年来，党总支按照国信集团党委安排部署，深入开展了群众路线教育实践活动和以“深入学习贯彻系列重要讲话精神，净化政治生态，实现弊革风清，重塑山东形象，促进富民强省”为主题的集中学习讨论落实活动，切实把广大党员干部的思想和行动统一到系列重要讲话精神上来，统一到省委省政府的重大决策部署上来，统一到集团党委的要求上来，从大处讲牢固树立“六权治本”理念，从小处说实践集团公司提出的以客户为中心的“一体两翼”发展战略，两手抓，两不误，两促进，在风清气正的环境里，抓发展，兴实业，促改革。

回顾过去的一年，我们在挑战中磨练了意志，也得到了不少经验和体会。第一，员工是企业力量之源。我们的员工，不计得失，始终发扬“白加黑、五加二”的工作作风，与公司同呼吸、共命运，实践证明，我们是一支特别能吃苦、特别能战斗、特别讲奉献的队伍。第二，狠抓落实是实现任务目标的根本途径，我们始终坚持脚踏实地、不尚空谈、狠抓落实、一抓到底的作风。第三，公司文化是战胜困难的强大动力。以“勇于创新、善于学习、吃苦奉献、和谐共事、追求卓越、精细化管理、加强执行力和民主科学决策”为基本特征的八大文化，使我们面对困难仍然保持了强大的向心力和凝聚力，为我们战胜困难、实现目标提供了强大动力。

回顾过去的一年，我们也必须更加清醒地看到，面对三期叠加的严峻经济形势和房地产市场步入白银时代的新常态，面对集团发展战略调整对实业产生的影响，如何做好企业的创新与转型发展，更好地适应新常态、顺应新战略，是xx公司须花大力气解决的重大课题。

经营思路和工作计划

一、经营工作思路

按照集团董事长擘画，cc集团提出建设一流金控集团的企业愿景，提出以客户为中心“一控两优”发展思路，优先打造“五个平台”。xx地产作为cc集团实业板块的重要一极，虽不是集团重点业务发展方向，但积极适应集团战略调整，保持与集团同步，深刻认识三个变化：一是深刻认识国家宏观经济三期叠加效应和房地产步入“白银时代”所带来的竞争与挑战，增强工作危机感;二是深刻认识集团战略取向，增强工作使命感;三是深刻认识发展所面临的环境与机遇，增强工作紧迫感。就行业性质而言，地产是类金融行业，天生有极强的金融属性。金融与地产，从来不是好丹非素，泾渭之明，如果做得好，完全可以相辅相成，相得益彰，正如董事长所言，“金融控股集团的核心竞争力，就在于集团管控下的协同发展优势。只有充分发挥集团的整体资源优势，协同发展，跨界发展，才能在竞争中赢得主动”。

xx公司自xx年股权重组以来，经历了三年转型，转观念，创品牌，以拼搏求发展，以作为求地位，企业在内控管理、产品创新等方面做足文章，夯实了基础，厚积薄发，具有更进一步发展潜力。根据集团新战略下对xx地产的新要求，xx公司几次组织发展研讨会，就企业未来发展思路统一思想，形成共识。xx公司下一步的发展思路拟定为：

认真贯彻集团各项决策部署，重点实施“ ”发展战略。xx地产将在做好房地产投资开发业务的同时，扩大经营范围，延伸产业链，着力发展创新业务，未来打造以项目开发、房地产基金投资、房地产咨询、不良项目(资产)处置、客服增值服务等为主要经营业务，积极应对新常态，着力寻求新突破，重构企业核心竞争力，建设具备独特竞争能力的新型投资型地产企业。

二、经营发展目标

1、经营指标方面：

力争实现经营总收入---万元，总支出---万元，实现净利润总额---万元(含预计批准的创新业务或资金管理收益---万元)。

2、房地产投资方面：实现“三个一”，即：

竣工一个项目：某项目。(全面验收，竣工交付，预收款结转)

开工一个项目：bb项目。

储备一个项目：以高校园区项目为重点跟踪储备对象。

3、创新业务方面： 一是年内力争实现房地产基金的成立，并有1-2个创新项目落地;二是客户服务公司启动某项目物业管理以及新型商业模式服务。

4、内控管理方面：根据集团新的管控制度，健全公司治理和组织架构，完善制度修订，理顺工作流程。

5、安全生产方面：全年不发生重大安全生产质量事件。

6、党政建设方面：落实主体责任，以上率下，细化措施，严格遵守廉洁自律规定。

三、重点抓好七大项工作

第一，完善制度建设，着力提升企业管理

制度建设是公司规范管理的基石。过去几年，我们在制度建设方面做了大量文章，但远未穷尽。，我们将继续强化制度建设和公司管理，一是按照集团新的管控制度，完成公司“三重一大”界定，相应修订《公司章程》、《董事会议事规则》和《总经理工作细则》、《招标管理制度》等重要管理制度;二是针对集团下达的《薪酬总额管理方案》和《绩效考核办法》，结合房地产行业特性，研究制定xx公司的目标管理制度和绩效考核制度，建立高效、完善的考核机制;三是针对xx年审计中暴露的制度建设不足和管控不足，强化管理，真正把规范业务流程落到实处，把集团内控管理要求落到实处;四是根据创新业务开展，完善内部组织架构建设。

第二，强化项目管理，确保某项目顺利竣工

某项目项目总建筑面积43万㎡，其中住宅25.8万㎡，是重点工作任务，我们一是要做好工程竣工收尾的各项工作，倒排工期，强化措施，确保25.8万㎡住宅部分优先如期交房，确保年底全面验收，全面竣工交付;二是做好全面竣工结算的各项工作，确保预收款结转。

第三，推进新项目储备，为公司发展储备后劲

发展是硬道理，新项目储备是关系生存发展的命脉，是必须要打的“啃骨头”硬仗，无以此，难以解决生存危机，难以落实集团上官董事长对提出的“滚动发展”要求。，要紧盯包括八所高校老校园区了内的优质土地拍卖动向，争取在市场竞争中有所斩获。

优先紧盯八所高校老校园区的理由，一是房地产市场已进入白银时代，济南市房市概莫能外，拿地须谨慎。济南市房地产市场的一个基本判断是：市场存量较大，库存消化需要时日，市场确存一定风险，尤其是地段不成熟的非城市核心区。但城市核心区的市场风险并不显现，开发仍是地段为王，而城市核心区市场无地可买，资源稀缺。八所高校老校园区均处于城市核心区，是最后的饕餮盛宴，学区房，风险小，有增值创利空间，必须一博;二是cc集团因扶持高校贷款，政府有优先购地承诺，集团占有先机，难容错失;三是面对优质地产项目，集团层面可强化协同，通过设计金融产品、基金、股权信托等以资本运作方式投向xx地产，为未来资本运作、风险控制留足空间。

第四，完成bb规划审批，确保项目年内开工

bb项目位于晋阳街以南，占地105.47亩，20xx年办理了土地出让。项目尚未开发的原因有二：一是原出让时容积率指标偏低(1.5)，近年来公司一直在向政府申请调整规划指标，因政府对晋阳东街片区控规修订工作迟迟不落地，导致调规工作难有进展;二是xx年济南市政府提出要将该土地收回，后虽无进一步实质行动，但直接影响到项目开发。，我们将按现有规划指标和拟调整后的规划指标设计两套开发方案，做好两手准备，力争实现集团下达的全面完成项目开工手续办理和工程建设至±0.00两大目标。具体开发方案专题上报集团审批。

第五，着力做好房地产基金的规划与落地

创新业务是发展战略的重要“一面”。，我们一是针对与信托共同提出设立房地产基金的合作，认真落实落地性和实操性，制订协同工作流程和长效机制，争取早日落地生根，开展相关业务;二是同信托探讨签订咨询顾问协议，参与信托房地产项目的咨询、研发、跟踪、监控和事后处置。

第六，以某项目交房为契机，推动客户增值服务新模式

客户增值服务是创新战略的另外重要“一面”。，我们将以某项目交房为契机，通过客户管理服务公司与优秀公司合作，打造互联网信息化管理平台，以此尝试基于平台之上的优质基础物业管理服务、创新型的社区商业服务和周到的客户增值服务，构建新型商业模式，，在服务增值上创新、探路。同时，我们将认真研究建设部《关于加快培育和发展住房租赁市场的指导意见》，以某项目部分商业用房为试点，探索持有房源向社会出租以及房地产投资信托基金(reits)试点等问题，寻找商机。

四、为确保重点工作目标完成的五大工作措施

1、围绕集团管控思路，保持与集团管控与制度建设的同步性。

2、抓重点，抓节点，狠抓落实，确保某项目项目竣工交房。

3、着力破解bb项目规划调整难题，实现项目年度全面开工。

4、努力实现传统业务与创新业务的延续性和有效结合，实现土地储备与业务创新的契合与突破

5、以某项目客户服务为起点，探索新路径，业务新拓展，实现客户增值服务。

是xx公司发展的关键年。面对复杂的市场大环境，我们有成败在此一举的决心。巴菲特名言：“做你没做过的事叫成长，做你不愿意做的事叫改变，做你不敢做的事叫突破”。新的一年，新的征途、新的任务在召唤着我们，我们有信心在集团领导下，毫不动摇地坚持既定战略目标，以更加坚定的信心,更加昂扬的斗志，更加自觉的行动，抢抓新机遇、迎接新挑战，努力开创新局面，以优异成绩回报集团。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找