# 2024年公司经理工作报告(15篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-07-04

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧公司经理工作报告篇一新年好！首先，我给大家拜年！祝你们合家欢乐...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**公司经理工作报告篇一**

新年好！首先，我给大家拜年！祝你们合家欢乐，万事如意！

我们公司自年设立以来，在地方各级政府的大力支持下，在客户的带动下，在全体员工的共同努力下，积极贯彻“紧盯市场、苦练内功、创造优势、促进发展”的企业方针，得到的迅猛发展。我们培养了一支优秀的团队，员工队伍从十几人发展到近百人；我们的厂房建筑面积从几百平方米发展到现在已达万平方米；我们的产品已从单纯的来样加工发展到现在能自主开发；我们建立了、质量管理体系和企业标准化管理体系，提升了产品质量和企业管理水平；我们实现了销售收入实现了从万元到亿元的快速增长。这是公司的骄傲，这是全体人的骄傲！

在这里，我首先感谢在各个岗位上辛勤工作的公司全体员工，是你们用勤劳与智慧铸造了公司今天的成就。

的事业正在不断壮大。我们不仅生产模具、夹具、检具及汽车零部件，而且还生产家用电器零部件；我们不仅有机械、数控、线切割、铆焊、冲压加工，而且有自动开平、阴极电泳漆、自动喷涂、动平衡等大型自动生产线；我们不仅实行了计算机设计、三维造型等高技术设计加工手段，而且实现了计算机网络管理；我们不仅是“”等国内著名汽车制造企业的重点配套商，而且也是“”等国内著名家电制造企业的重要合作伙伴；我们不仅有本地的客户群，而且客户群已扩展到全省及周边省市；我们不仅赢得了广泛的市场，我们还赢得了良好的信誉。

我相信，公司的二次创业刚刚开始，在我们全体员工的共同努力下，只要我们坚持以人为本的方针，尊重科学，尊重人才，努力营造具有自身特色的企业文化和温馨和谐的人际关系，坚持唯才是举以及对人才的不断引进和再培训的用人机制，使人人都有发展的机会，公司的明天会更加辉煌。

××年，是公司扩大生产规模、强化内部管理、提高经济效益的关键一年。

（一）销售工作

⒈汽配产品从单纯为公司配套，发展到为省内及周边省市的相关汽车厂家配套，从单一的冲压件配套发展到总成件配套。

⒉模具方面，在模具车间与产品工程部合并成立模具分厂后，从为公司生产提供模具发展到对外销售。

⒊向家用电器领域开拓，实现了家用电器零部件的销售，并使家用电器销售成为公司主要利润增长点。

⒋为扩大产品销售，增配了人员，增强的销售力量。

特别要指出的是，我们的销售人员非常吃苦耐劳，涌现出了、、、等许多优秀销售员。

（二）技术工作

⒈实现了产品设计与客户需求同步进行，最大限度地满足了客户生产需要。

⒉完成了家电配件产品的试制并正式投入生产。

在技术工作中涌现了、等优秀技术人员。

（三）生产管理

⒈在××年至月份销售淡、任务少的情况下，公司为降成本收回了部分任务，给我公司造成的很大的压力，特别是人员不稳定。但我们顶住了压力，留下的员工虽然收入较低，但大家都从公司大局着眼，较好地完成了生产任务。事实证明，我们的员工绝大多数都是好样的。

⒉分厂在建厂期间，我们的员工克服的重重困难，在条件相对艰苦的情况下，能够吃苦耐劳。涌现了、等一大批优秀员工。

⒊今年元月份在生产任务突然上量的情况下，我们的员工顶住压力，经受了考验，连续加班，较好地保证的供货。

（四）质量保证工作、采购供应工作也都在人手不足、任务繁重的情况下，较好地完成了各自的工作。

我们的工作虽然取得了成绩，但也应该看到不足。

⒈统计数据不准确，不能体现多劳多得。

⒉劳动定额不完善。

⒊少数人员管理水平不高，伤害了员工。

⒋少数干部工作作风不过硬。如下午：下班吃饭，：回公司加班至：，然后还要公司派车送或要求报销的费。

⒌少数干部和采购人员坑害公司利益。

⒈建立了企业标准化管理制度；

⒉实现了车间目标考核，车间主任与工人工资挂钩；

⒊开拓了四家新的客户，超额完成了年初计划；

⒋完成了设备技术改造投资万元；

⒌员工队伍人数达到了人，基本达到了年初制定的目标；

⒍解决了员工上下班交通问题。

⒈对部长、分厂厂长等管理人员的考核没有到位；

⒉车间主任以上管理人员实行公开招聘没有到位；

⒊物流管理准确化、准时化、精益化生产没有落实；

⒋员工的培训工作不到位；

⒌节能降耗工作没有落实；

⒍设备、模具管理、工位器具、周转箱、包装物管理不到位；

⒎⒉新产品年底未能实现批量供货。

××年，在全体员工的共同努力下，我们基本上完成了年初制定的全年发展计划。

一、推行和完善企业标准化管理体系

⒈实现了以人制变为制度化管理，制度面前人人平等；

⒉职责清晰了，责、权、利也明确；

⒊员工利益量化，让能干的人、肯干的人得到了实惠。

二、加强了质量管理

二分厂推行质量体系，月份前通过评审；

三分厂推行版质量体系，月份前通过评审。

三、推行了工资分配制度改革

⒈逐步增大了工资的透明度，让员工干多少得多少心里有了数；

⒉模修、机修、调模工工作量化，与产量、质量已挂钩；

⒊检验员工作量化了，与产量、质量挂钩，提了高检验员的待遇，同时检验员的技能在接受培训后得到了相应的提高。

⒋操作工、辅助工、装箱工、检验员、调模工、模修工、机修工、仓管员、统计员等上班工资有了明确的规定和考核，加班工资也有了明确的规定和考核，超产工资也有了明确的规定和考核；

⒌班组长、车间主任、科长、部长、厂长设了岗位工资和绩效工资，也增强了干部的责任心，在其位谋其政，并得到了相应的报酬。对考核后不称职的干也劝其辞职，避免影响所在部门部下的利益和公司的利益。

四、进一步加强管理培训和基础培训。在为公司的发燕尾服培养管理人才的同时，全面提高了员工的基本素质。

五、车间主任以上管理人员实行竞争上岗，做到能者上、庸者下。

六、进一步完善劳动定额和所有岗位的量化考核。

七、同时也进一步完善原、辅材料消耗定额，加强了成本控制。

八、强化物流管理，降低了成品库存，做到了准确化、准时化、精益化生产。

九、销售人员实行了月目标考核、开拓至家新客户。

十、完善设备、模具、夹具、工位器具、周转箱、包装物的管理工作。

十一、再建平方米左右的新厂房，并于××年月份进行验收。

十二、实行上下班交通车改革。

十三、加强市场调研，开发了自己的产品。

国际、国内形势及企业前景

××年上半年国家继续实行紧缩的货币政策，国内部分企业形势严峻。美国××年月份新的投资政策出台，大部分美资企业将撤回美国本土。为美资配套的企业压力巨大。国内的经济形势将受到较大的影响。我们公司将从中得到不小的受益。另外，我们公司已进入中型企业，在战略上，公司已做好充分的准备。只要克服目前管理上、制度上的瓶颈，迅速推行企业标准化管理制度体系，公司在这轮经济浪潮中将大显身手。公司的发展将进入新的里程碑的阶段。我坚信全体员工只要努力工作，会为自己是人而感到自豪的。

谢谢大家！

**公司经理工作报告篇二**

各位员工：

新年好！首先，我给大家拜年！祝你们合家欢乐，万事如意！

我毛司自20xx年设立以来，在地方各级政府的大力支持下，在客户的带动下，在全体员工的共同努力下，积极贯彻“紧盯市场、苦练内功、创造优势、促进发展”的企业方针，得到的迅猛发展。我们培养了一支优秀的团队，员工队伍从十几人发展到近x百人。我们的厂房建筑面积从几百平方米发展到现在已达2x万平方米。我们的产品已从单纯的来样加工发展到现在能自主开发。我们建立了iso9001—20xx、ts/16949质量管理体系和企业标准化管理体系，提升了产品质量和企业管理水平。我们实现了销售收入实现了从37万元到亿元的快速增长。这是xx公司的骄傲，这是全体xx人的骄傲！

在这里，我首先感谢在各个岗位上辛勤工作的公司全体员工，是你们用勤劳与智慧铸造了xx公司今天的成就。

xx的事业正在不断壮大。我们不仅生产模具、夹具、检具及汽车零部件，而且还生产家用电器零部件。我们不仅有机械、数控、线切割、铆焊、冲压加工，而且有自动开平、阴极电泳漆、自动喷涂、动平衡等大型自动生产线。我们不仅实行了计算机设计、三维造型等高技术设计加工手段，而且实现了计算机网络管理。我们不仅是“xx”等国内著名汽车制造企业的重点配套商，而且也是“xx”等国内著名家电制造企业的重要合作伙伴。我们不仅有本地的客户群，而且客户群已扩展到xx全省及周边省市。我们不仅赢得了广泛的市场，我们还赢得了良好的信誉。

我相信，xx公司的二次创业刚刚开始，在我们全体员工的共同努力下，只要我们坚持以人为本的方针，尊重科学，尊重人才，努力营造具有自身特色的企业文化和温馨和谐的人际关系，坚持唯才是举以及对人才的不断引进和再培训的用人机制，使人人都有发展的机会，xx公司的明天会更加辉煌。

20xx年，诗司扩大生产规模、强化内部管理、提高经济效益的关键一年。

（一）销售工作。

1、汽配产品从单纯为xx公司配套，发展到为省内及周边省市的相关汽车厂家配套，从单一的冲压件配套发展到总成件配套。

2、模具方面，在模具车间与产品工程部合并成立模具分厂后，从为公司生产提供模具发展到对外销售。

3、向家用电器领域开拓，实现了家用电器零部件的销售，并使家用电器销售成为公司主要利润增长点。

4、为扩大产品销售，增配了人员，增强的销售力量。

特别要指出的是，我们的销售人员非常吃苦耐劳，涌现出了xx等许多优秀销售员。

（二）技术工作。

1、实现了产品设计与客户需求同步进行，最大限度地满足了客户生产需要。

2、完成了家电配件产品的试制并正式投入生产。

在技术工作中涌现了xx、xx等优秀技术人员。

（三）生产管理。

1、在20xx年3至5月份销售淡、任务少的情况下，xx公司为降成本收回了部分任务，给我公司造成的很大的压力，特别是人员不稳定。但我们顶住了压力，留下的员工虽然收入较低，但大家都从公司大局着眼，较好地完成了生产任务。事实证明，我们的员工绝大多数都是好样的。

2、xx分厂在建厂期间，我们的员工克服的重重困难，在条件相对艰苦的情况下，能够吃苦耐劳。涌现了xx、xx等一大批优秀员工。

3、今年元月份在生产任务突然上量的情况下，我们的员工顶住压力，经受了考验，连续加班，较好地保证的供货。

（四）质量保证工作、采购供应工作也都在人手不足、任务繁重的情况下，较好地完成了各自的工作。

我们的工作虽然取得了成绩，但也应该看到不足。

1、统计数据不准确，不能体现多劳多得。

2、劳动定额不完善。

3、少数人员管理水平不高，伤害了员工。

4、少数干部工作作风不过硬。如下午17：30下班吃饭，19：00回公司加班至20：00，然后还要公司派车送或要求报销的费。

5、少数干部和采购人员坑害公司利益。

1、建立了企业标准化管理制度。

2、实现了车间目标考核，车间主任与工人工资挂钩。

3、开拓了四家新的客户，超额完成了年初计划。

4、完成了设备技术改造投资3000万元。

5、员工队伍人数达到了500人，基本达到了年初制定的目标。

6、解决了员工上下班交通问题。

1、对部长、分厂厂长等管理人员的考核没有到位。

2、车间主任以上管理人员实行公开招聘没有到位。

3、物流管理准确化、准时化、精益化生产没有落实。

4、员工的培训工作不到位。

5、节能降耗工作没有落实。

6、设备、模具管理、工位器具、周转箱、包装物管理不到位。

7、s12、t11新产品年底未能实现批量供货。

20xx年，在全体员工的共同努力下，我们基本上完成了年初制定的全年发展计划。

一、推行和完善企业标准化管理体系。

1、实现了以人制变为制度化管理，制度面前人人平等。

2、职责清晰了，责、权、利也明确。

3、员工利益量化，让能干的人、肯干的人得到了实惠。

二、加强了质量管理。

二分厂推行ts/16949质量体系，6月份前通过评审。

三分厂推行iso9001—20xx版质量体系，6月份前通过评审。

三、推行了工资分配制度改革。

1、逐步增大了工资的透明度，让员工干多少得多少心里有了数。

2、模修、机修、调模工工作量化，与产量、质量已挂钩。

3、检验员工作量化了，与产量、质量挂钩，提了高检验员的待遇，同时检验员的技能在接受培训后得到了相应的提高。

4、操作工、辅助工、装箱工、检验员、调模工、模修工、机修工、仓管员、统计员等上班工资有了明确的规定和考核，加班工资也有了明确的规定和考核，超产工资也有了明确的规定和考核。

5、班组长、车间主任、科长、部长、厂长设了岗位工资和绩效工资，也增强了干部的责任心，在其位谋其政，并得到了相应的报酬。对考核后不称职的干也劝其辞职，避免影响所在部门部下的利益和公司的利益。

四、进一步加强管理培训和基础培训。在为公司的发燕尾服培养管理人才的同时，全面提高了员工的基本素质。

五、车间主任以上管理人员实行竞争上岗，做到能者上、庸者下。

六、进一步完善劳动定额和所有岗位的量化考核。

七、同时也进一步完善原、辅材料消耗定额，加强了成本控制。

八、强化物流管理，降低了成品库存，做到了准确化、准时化、精益化生产。

九、销售人员实行了月目标考核、开拓2至3家新客户。

十、完善设备、模具、夹具、工位器具、周转箱、包装物的管理工作。

十一、再建20000平方米左右的新厂房，并于20xx年11月份进行验收。

十二、实行上下班交通车改革。

十三、加强市场调研，开发了自己的产品。

20xx年上半年国家继续实行紧缩的货币政策，国内部分企业形势严峻。美国20xx年2月份新的投资政策出台，大部分美资企业将撤回美国本土。为美资配套的企业压力巨大。国内的经济形势将受到较大的影响。我毛司将从中得到不小的受益。另外，我毛司已进入中型企业，在战略上，公司已做好充分的准备。只要克服目前管理上、制度上的瓶颈，迅速推行企业标准化管理制度体系，公司在这轮经济浪潮中将大显身手。公司的发展将进入新的里程碑的阶段。我坚信全体员工只要努力工作，会为自己是xx人而感到自豪的。

谢谢大家！

**公司经理工作报告篇三**

在过去的一年里，我公司本着“维护业主利益、维持物业完好”的经营宗旨，开展日常物业管理服务工作。无论是在治安防范、环境卫生、配套设施的完善，小区绿化的培植养护，社区文化的开展都得到广大业主、住户以及新成立的天平花苑业主委员会的大力支持与配合，使我们的工作得以有条不紊地开展，在此表示衷心的感谢。现对一年来的工作总结如下：

为了使业主能有一个安全的居住环境，针对本区实际情况，我管理处保安部对小区治安加强力度，实行来访登记制度，尽量把安全隐患减小。如在20xx年2月15日一名盗车犯窜到三车场准备盗车，被当班保安发现，并将其抓获送至派出所处理，为车主挽回了经济损失，受到车主、民警的好评；五月份，正当本小区业主在举行第二届业主委员会选举大会时，三小偷至xx准备入室偷窃时，接到住户通知后，保安们立即赶赴作案现场，将其中的两名案犯抓获，因现场人员众多，我处保安又在警察到来之前维护好现场，南方都市报对此进行了采访，并报道肯定了我们的保安工作，后专区民警对我处的处理方式给予了表扬；11月21日晚上10点左右，门岗收到xx房一业主报告说发现姚伯已昏迷，这时，接到通知的保安立即赶到现场，马上拨打120电话，但经抢救无效而死亡;因未有其家属的任何联系资料，各保安一方面维持现场，配合民警进行刑侦工作，一方面千方百计联系其家属，并且一直在现场等到家属回来，当时已是凌晨两点多了；各保安的行动得到了许多业主的肯定，姚伯的家属于次日以表扬信的形式给保安以通报表扬：远亲不如近邻，保安和我们住户心连心；

为了使大家有一个干净、舒适的生活环境，我们投入了大量的人力、物力，安排专人对卫生状况进行监督落实，并积极听取业主（住户）的意见与建议，对工作中出现的问题，认真整改，以确保小区公共场所及各栋楼宇的清洁卫生，做到生活垃圾日产日清。与专业的防蚊、灭鼠部门签订合同，定期在小区内开展防蚊、灭鼠、灭蟑螂等工作。按照相关规定定期清洗水池，疏通排污管井、化粪池等。并安排专业人员对本区绿化树木进行维护，不占用任何一块绿地，维持原有的绿化覆盖率，对树木、花草等进行修整成型、喷药去虫、培植补种等，以保证小区绿化质量在原有的基础上，更进一步，为业主（住户）提供较好的居住、生活的生态环境。

本小区的产权呈多元化格局，各种关系纷繁复杂，且业主（住户）的经济能力、自身素质参差不齐，给我处的物业管理服务工作带来很多问题，如何才能搞好本小区的物业服务工作一直是本处工作的重中之重，一直以来，都由主任亲自领头，带领员工尽心尽力的服务，力求将本身的工作管理到位，对业主服务到位，接待投诉率、处理投诉率必须达到100%，经过不懈的努力，大部分业主对本处的工作是有目共睹的；我处还积极为小区居民谋福利、做好事，塑造文明友爱的居住氛围，如住于xx的老人，因其家人都不在身边，且年纪较大和患病在身，生活不能自理，我处主任带头常陪她到医院看病取药，下班后帮助其做家务等等，一直在生活上、精神上都给予其悉心的照料，在今年12月份，单位送老人到养老院前，老人依依不舍，临行前送管理处一面写有：“真诚解民忧、服务暖人心”的锦旗。

我管理处在今年第一季度安排水电维修工对小区供水、供电、消防设备等作了全面的检查、保养工作，因设备使用年限较长，并且小区使用的水泵已是旧代产品，部份已无配件更换，不时出现各种疑难故障，通过报业主委员会审查、复核后我处请专业维修单位进行维修，要求维修单位出维修预算方案，使小区各项设备得以正常运行，确保业主（住户）的正常生活不受影响；在新年开始，管理处还安排工程施工人员对防盗门等进行刷漆翻新等。

我管理处经常通过宣传栏配合街道办事处、居委会宣传党的方针政策，特别是有关物业管理法规、政策等；加强物业管理工作的透明度，按规定每季度公布一次物业管理费的收支情况，每年度向小区业主公布设备维修基金的收支结余情况和水电周转金收支结余情况；另外，在节日，我管理处对大门口配以灯饰，以活跃小区的节日气氛。在今年元旦，由我处组织举办了小区迎春敬老茶话会及元旦游园会，安排了精彩、老少皆宜的活动节目，业主们都踊跃参加，丰富了小区的文化，大大拉近了管理处与住户之间、住户与住户之间的距离；

迎来的20xx年，我处将一如既往地致力于提高本区的物业管理服务工作质量，总结吸取20xx年的经验和教训，抓住机遇，积极进取，与天平花苑广大业主一道，把xxx花苑建造成温馨和睦的大家庭！

xxxxx管理处

二oxx年十二月二十五日

**公司经理工作报告篇四**

尊敬的各位领导：

大家好！

首先请允许我代表欢喜岭水厂广大干部职工对各位领导的光临表示热烈的欢迎和衷心的感谢，并请允许我代表水厂领导班子向各位领导简单汇报欢喜岭水厂08年的工作思路，敬请批评指正。

欢喜岭水厂现有职工45人（其中男19人，女26人），三座

水源站，23口单井，其中完好单井18口。20xx年欢喜岭水厂在公司领导的正确领导和关怀下，在机关各部室的大力支持下，经过全厂干部职工的共同努力，共完成商品水量452.04万m%，超额完成37.04万m%。吨水变动成本0.589元/m%，比计划指标减少0.062元/m%，较好的完成了各项生产经营指标。08年，我们的奋斗目标是：实现“3456”，即安全生产“三为零”，基层建设达“四优”，商品水量增加5％，变动成本降低6％，彻底解决红线虫问题，带出一支作风优良、技术过硬的职工队伍，使欢喜岭水厂各项工作上一个新台阶。我们重点将做好以下几方面工作：

欢喜岭水厂08年商品水量指标为694万m%（日均商品水量1.9万m%），比07年增加279万m%。1～2月份共完成商品水量115.64万m%，其中欢六水源完成商品水量59.35万m%。水厂现实际日外输水量为1.5万m%左右，要完成全年商品水量指标难度很大，按外输水量测算，每天差4000m%左右，但我们有信心通过努力，做好与欢采油厂齐40块生产用水的协调工作，力争超额完成全年商品水量5％。同时，我们将把营业收费作为一项重点工作来抓，协调好与各用水单位的关系，及时收缴水费，力争做到月结月清，收费率达到100％。

欢喜岭采油厂的几座水源站在1993年之前全部由欢喜岭水厂管理，这几座水源站全部为生产用水，效益非常可观。现在勘探局与油公司合并为一家单位，实现专业化管理的前提条件已经具备，希望公司领导出面协调将这几座水源站重新划归欢喜岭水厂管理，这样，水厂的效益会有较大好转，也会给公司带来较大的经济效益。

20xx年公司下达的变动成本指标为347.91万元，吨水变动成本为0.501元/m%，比07年吨水变动成本0.651元/m%下降23％。为了完成这一指标，我们按倒算法对变动成本指标进行分解，落实到人头，并按月度加以控制，严格将各项变动成本控制在指标范围内。重点控制好电费、材料费、修理费等各项费用指标。

电费是变动成本中最大的一块，08年电费指标为202.6万元。电量单耗指标为0.50kwh/m%，比07年的0.60kwh/m%下降16.7％。我们重点通过加强对各单井的管理、定期测量动静水位、科学调配深井泵运行功率、推广使用节能型水泵等节能技术、减少容量费、合理调整各水源站高低峰运行时段外输泵频率及外输压力等办法，力争将水厂平均用电单耗控制在0.48kwh/m%以内。08年1～2月份欢四水源通过根据外输量大小调整外输泵运行台次、频率、外输压力等手段，收到较好效果，节电10％。1～2月份共发生电费28.65万元，外输水单耗0.44kwh/m%。在材料支出方面，我们做到“严把三关”：一是严把用料预算关。每月用料由各班长在材料计划会上提出用料申请，集体研究，讨论决定；二是严把用料审批关。在生产中由主管生产副厂长根据计划进行发料，杜绝非生产用料支出。三是严把交旧领新关。对需要更换的配件必须经过水厂主管领导、维修班长、物资使用方三方审核，使用的新料必须严格执行交旧领新制度。同时我们在职工中认真开展修旧利废、挖潜增效活动，将修旧利废与职工的奖金挂钩，引导职工大处着眼，小处着手，从自己的岗位做起，尽可能多的节约成本，降低消耗，挖潜增效。

在修理费方面，08年指标为5.5万元，比07年指标9.8万元减少44%,为降低修理费支出，我们重点做好以下几方面工作：一是从源头抓起，加强设备的维护保养工作，提高设备完好率，延长设备经济使用寿命。首先将利用现有两名高级技师加强对职工实际操作技能和设备维护保养技能培训，提高职工技能水平；其次，制定详细的设备维护保养计划，严格执行设备的维护保养制度，采取专人负责，挂牌管理，做到不拖欠一台设备漏失保养维修；第三，成立设备维护保养监督检查小组，监督检查设备维护保养计划的执行情况，并负责检查维护保养质量；第四，详细填写设备维护运转记录。二是成立技术攻关小组，解决设备运行过程出现的各种问题，推广使用新技术，新成果，改进工艺流程，如针对欢四水源过滤间3台电动阀损坏，控制部分不好用，造成滤池经常性低水位运行，影响水质，如维修电动阀，需8万元左右。我们向公司相关部门提出对过滤间进行工艺改造，即减少维修费用，又能提高水质；三是利用自身技术力量，做好设备维修工作，减少维修费支出。四是严格执行奖惩制度，对因操作不当或保养不到位而引起设备故障的，我们将从严从重处罚；对于责任心强、设备维护保养做的好的职工，给予奖励。我们力争用3～4个月时间，使欢水厂设备管理上一个台阶。

安全就是效益，为确保生产安全运行，我们着重做好各水源站运行方案的优化、安全管理工作及管网巡线等方面工作。由于我厂三座水源站集水管网处于连通状态，牵一发而动全身，生产运行当中我们将摸索规律，对三座水源站外输压力、进站水量进行合理调配，力争做到全年无一起停水事件发生。同时在水源站内系统运行方案的调配上，做好设备的选型工作，杜绝“大马拉小车”的现象发生。

在安全管理工作上，一是坚决执行集团公司反违章六条禁令，做到人人会背，并将禁令落到实处；二是继续加强岗位员工安全素质教育和预案演练工作；三是继续实行班子成员安全承包点制度，每名班子成员负责一个班组的安全管理工作：四是继续做到每月至少两次对水源站及单井进行安全检查，查出隐患，立即整改，坚决杜绝设备带病运行。

在管网巡线方面，严格执行管网巡线制度。由于水厂大部分集水管线在地方苇田范围内，加强管网巡线工作，显得尤为重要，一是可以减少水量损失，二是减少因污染苇田而造成的赔偿。

同时，加强对车辆的管理，严格按照公司及水厂制定的车辆管理制度执行，坚决做到“五禁止、五杜绝”：禁止酒后驾车，杜绝跑私车；禁止非岗司机驾驶，杜绝习惯性违章；禁止私拆gps，杜绝不按时回厂；禁止故障车上路行使，拒绝乱停乱放；禁止超速行使，拒绝疲劳驾驶。确保车辆的安全运行。

水质的好坏关系到千家万户，在水质改善工作方面加大力度，坚持长抓不懈，时刻保证水源站的水质检测工作和消毒系统的正常运行。做好班检化验和反冲洗工作，定期对滤罐进行开罐检查，及时更换滤料，做好清水池清洗及管线冲洗工作，同时积极开展科技攻关，不断提高水质，满足用户需求。

在水质改善方面，08年重点工作放在欢四水源红线虫灭活深度研究及欢地区地下水含氟规律研究。07年，主要采用化学药剂杀灭红线虫，虽杀虫效果较好，但不能有效预防红线虫滋生。08年，我们打算在欢四水源滤池推广气阻实验成果进行灭活杀虫研究，不仅能够改变红线虫生存环境，彻底解决红线虫问题。而且能够大大降低滤后电动阀的维修费用。同时，积极配合公司科技部进行欢地区地下水含氟规律研究，定期取送水样，并根据反馈数据合理调配单井运行，让用户喝上放心水。

在队伍建设方面，我们主要从以下四方面入手，一是做好一人一事的思想工作。加强以人为本的文化建设，从实际出发，建立起以人为核心的管理模式，逐渐增强职工的群体意识，用团队精神和目标凝聚职工、激励职工。用关心职工冷暖的行动来感化职工，遇事多为职工着想，好事多给职工分享。具体做法是：以“五个一”活动为为载体，即“学一本书，发一张贺卡，倒一杯热茶，做一次探望，送一份温暖”，把关怀和思想教育做到有机结合；二是发挥班子的带头作用。班子成员坚持深入各水源井站、班组跟班作业，一方面为职工起表率作用，另一方面便于及时发现和处理问题，提高工作效率；三是提高职工的业务水平。严格按照“四个一”要求对职工进行培训。在培训内容上，重点放在实际操作的培训上，坚持重点指导和普遍培训相结合，坚持请有经验的老泵工、技师授课，把生产中遇到的问题，运行中需要解决的问题带到课堂上，使培训内容和生产实际紧密结合，达到学以致用，学了会用，切实提高职工的技术水平和操作技能。提高职工学习技术的积极性和主动性，实现从“要我学”向“我要学”的转变；四是加强制度建设。重点加强岗位责任制和劳动纪律检查，加大日常检查和夜查频次，坚决杜绝脱岗、睡岗、酒后上岗、窜岗等。同时加大奖惩处罚力度，对工作表现好、业绩突出职工，除大小会表扬外，还要在经济上得到体现，充分体现按劳分配、多劳多得原则，在二次分配上拉开档次。对于违章违纪者按规定严肃处理，以此培养好的厂风，带出好的队伍，充分调动起职工工作的积极性和主动性，实现从“要我干”向“我要干”的转变。

1、欢四水源配电间及各单井配电盘陈旧老化，万能断路器失灵，单井配电盘无过载、缺相保护，安全隐患较大。

2、欢605、606单井井房基础下沉，井房裂缝较大。

3、欢四水源滤池电动阀损坏3台，并且控制部分不好用。造成滤池经常性低水位运行，影响水质。如维修，需花费8万元左右。为了减少维修费用，提高水质，希望公司尽快将滤池滤后流程进行改造，可以取消4个dn300电动阀。

4、欢四水源清水池联通阀井破损严重，阀门不能开关。造成清水池不能正常清洗，需对阀井进行改造。

5、欢404集水管线建造时间较长，腐蚀严重，无切断阀，且在养鱼池下经过。一旦发生漏失一是需大面积停水；二是易造成污染赔偿事故发生；三是堵漏较为困难。需公司对该管线进行改线。

6、厂部暖气不热，室温较低，需进行改造。

7、厂部食堂日就餐人员较多，每天16人左右，无专职做饭人员。

8、收费员常敏、马红山，工资待遇较低，每月同比供水工相差300元左右。公司能否给予考虑。

9、各单井地面凹凸不平，裂缝较多，并且403、404、412、413地面低，下雨天雨水倒灌。

10、氧气乙炔能否联系就近更换。

11、欢四水源过滤间、外输泵房、加氯间无下水。

12、欢六水源室外能否铺设方砖。

13、欢四水源过滤间里外墙面脱落严重。

14、厂区及欢六水源能否增加室外照明灯。

15、欢喜岭水厂无电气焊工，日常工作开展较为困难，需公司给予调配一名电气焊工。

20xx年，我们有信心、有决心，在公司的正确领导和关怀下，在机关各部室的大力支持下，使水厂各项工作再上一个新台阶，全面超额完成各项生产经营指标，为公司的快速发展多做贡献。

**公司经理工作报告篇五**

20xx年，我在公司的正确领导和同事们的大力支持下，按照总体工作部署和要求，以科学发展观为指导，认真执行公司工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真履行职责，较好地完成自己分管内各项工作任务。现将20xx年工作情况报告如下：

一、工作回顾

20xx年是金融危机全面爆发的非常时期，我做为公司总经理，主要负责产品的技术、生产、研发及销售，为保证各项工作的顺利进行，我结合公司实际，不断改进，狠抓落实。

(一)调整工艺，有效改善产品质量

年初，对117基布的代加工工艺进行多次调整，完善生产过程，将处理工艺达到最佳，有效地改善了产品品质。

对2号机设备排风进行调整，纠正错误排风方式、风门的阀位倒置及增加排风管，并同时调整1号机风机，使生产工艺达到更好。

(二)加强监督，及时处理质量问题

09年5月，127产品出现严重脱胶现在，我及时发现，在两天内停止生产该产品，并全程监督封掉所有成品胶、127基材，并重新配制127底胶、面胶。同时对该产品出现质量问题的原因进行分析。这次出现的差错，由于及时实施内部应急措施，并没有使不良品流入市场，挽回了公司的声誉，但是却给我们敲响了重视品质的警钟。

(三)改进创新，产品质量得到新突破

今年，我公司117产品不断改进品质，创新品。7月，重新制定新的生产工艺，彻底改善其粘力状况，使粘力增加4倍，品质达到进口3m胶带水平，得到客户的肯定和好评。

(四)调整结构，降低产品成本

20xx年是金融危机全面爆发的一年。我不断进行产品结构调整，这样不仅使产品品质得到优化，还使产品成本降低率达到了20%～30%，使生产效率得到了大幅提高，今年着重将、胶带淘汰，、胶带优化。

(五)调整时间，合理安排计划

为全面做好工作，我及时的调整了工作时间，并制定了合理的工作计划，使今年生产效率得到大幅提高。

20xx年，公司业绩达到10%的增长率。

二、工作中的不足

20xx年，我在工作岗位上努力工作，虽然取得了一些成绩，但也存在一些不足。主要是工作开拓性不强，积极性不够。

三、20xx工作计划

(一)加强管理，全面提升产品品质。20xx年，将继续加强对产品品质的管理，使产品品质更上一个台阶。

(二)积极主动，开拓国内外市场。20xx年，在保品质的同时，我要积极开拓国内外市场，促进公司的发展。

今年，我认真努力工作，虽然在工作中取得了较好的工作成绩，但是与公司的要求相比，还是存在一些不足和差距，需要努力提高和改造。今后我要加强学习，提高自身综合素质，围绕公司的目标任务，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展做出自己应有的贡献。

**公司经理工作报告篇六**

各位公司领导，各位同事：

上午（下午）好！

非常感谢总公司和通讯导航公司公司对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会。200 年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近半年来在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢张总、单总和人力资源部，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《实施神龙达客户关系信息化管理（crm）可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对神龙达实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了汽车美容中心、汽车销售商、行业用户等分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆满的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的业务稳定增长。截至目前，我们已完成本年度营业收入\*\*\*万元，实现利润\*\*\*万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加\*\*\*万元。

作为市场开发部门的一员，我们要有开拓精神及创新意识，200 年我们与合作，推出装gps免五年盗抢险及买保险送gps政策，开创了岛城车载gps销售的马太效用；20 年我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车风险，取得了良好的效果，同时又促进了神龙达汽车管理公司的风险控制工作的开展。所有这些都是我们通讯导航公司全体员工创新智慧的结晶，再次我要感谢公司市场部的全体员工，是你们创造了我们公司今天的辉煌。展望200 年，我想我应该从以下几个方面来开展我们市场部的工作：

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，协助客服中心进行客户满意度的调查，最大限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

明年我们会加大市场部业务人员，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个团队中来。我们要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

我们技术部伴随着gps监控中心也走过了两个年头，对于从前取得的成绩，我向付出辛勤劳动的中心人员及软、硬件维护人员表示感谢，是他们为我们今天中心的稳定运营提供了坚实的保障。在这新的一年开始之际，特别是随着神龙达车城的即将投入使用，技术部也要面对新的任务，即配合重庆路汽车城的信息化建设规划并实施我们的企业发展蓝图。下面我将从以下几个方面对20 年的技术部工作进行部署。

1、为神龙达信息化建设服务，配合总公司、分公司完成各种管理系统平台的开发、搭建以及培训维护。

2、完成gps监控中心及分中心软、硬件的技术支持，定制开发符合我中心运营模式的呼叫中心；

3、负责神龙达网站的建设、维护与更新，并尽我们所能开发符合我们神龙达实业公司业务流程的网上电子商务软件，最大限度的配合我们兄弟单位做好销售服务工作。

4、维护、巩固gps中心入网客户，为客户提供更好的增值服务，加大服务费催收工作，使监控服务中心成为新的利润增长点；

5、在通讯导航公司统一的业务战略指导下，广泛寻求和建立技术增值合作伙伴关系，根据车载gps面临的市场／客户需求进行定制开发中心系统软件和提供可行性方案，配合市场部人员完成项目的方案设计，拓展公司业务范围，提高市场占有率。

6、在完善对神龙达重庆路车城弱电及信息化集成设计的基础上，积极参与招投标方案确定、项目实施进度控制及现场施工监理工作。

7、负责神龙达各公司内部办公平台的搭建、调试、运行、维护等工作。负责神龙达各单位的电脑网络系统维护工作。

软件部人员为适应当今软件行业发展的潮流，必须掌握新技术，公司要对大家定期的进行技术培训，还要兼顾车城建设及监控中心职能，为此我将建议技术部明年工作分为以下几个小组来协同实施：

负责整个gps监控中心建设、搬迁、软件升级、数据维护等工作以及神龙达各单位的电脑网络系统维护工作。人员定为两人：组长—邹积毫；组员—张中伟

负责神龙达b/s类管理软件的开发、实施、调试、运行、培训、维护等工作，包括神龙达客户管理系统（crm）、神龙达网站、神龙达网上oa管理审批系统、神龙达通讯导航营业管理系统等。人员定员三人：组长—张聿津；组员—杜浩田、张中伟

3、系统集成项目实施及客服中心技术支持小组

负责神龙达车城信息化建设的软件设计并实施；负责配合公司市场部的客户需求调研，设计服务中心可行性方案并具体实施。人员定员四人：组长—张中伟；组员—张聿津、杜浩田、邹积毫

负责神龙达c/s类管理软件的开发、实施、调试、运行、培训、维护等工作，包括神龙达车城物业综合管理系统、通讯导航公司用户计费系统、神龙达人力资源管理系统、神龙达汽车租赁公司营业管理系统等。人员定员三人：组长—杜浩田；组员—张中伟、其他暂缺。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。时间是有限的，尤其是从事我们it行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要树立时间意识、竞争意识。公司愿意为各位创造学习和培训的机会，使大家提高本专业知识与技能，大家才能有创造性的智慧，企业才能在市场经济大潮中利于不败之地。

各位领导，我是今年下半年才充实到总公司管理岗位的新人，虽然有些工作的成绩，但在管理工作中还有许多欠缺，集中体现在以下几个方面：

由于本人性格原因，我管理的部门内部管理却没有一个好的秩序。员工迟到、早退等现象严重，上班时间聊天或干私事造成工作效率不高。我作为主管经理，在过去的几个月里都没有做好这方面的工作，大家晚来一会，早走一会，甚至打个电话就不来了，上班时间也经常干别的。以前我一直不好意思来管，为什么呢？因为我们是好朋友、都是哥们，希望他们自觉、自律，但事实上他们做不到，因此才造成这个现状。前段时间通过总公司学习a管理模式我认识到：纵容是管理的大忌。人最不可缺的气度是宽容，但企业不是。把人情赋予企业管理之中是中国企业文化的一大底蕴，但也是一大伤害。纵容别人的同时，我们也学会了纵容自己。而管理在纵容中失去威严，公司在纵容中失去生机。公司的职工在一起不是为了联欢，而是为了利益。拿“人本管理”作为纵容的托辞是要不得的，没有责任与权力的管理是荒唐的。今天你纵容了一个人，那么你明天则不得不纵容他人。纵容似乎也可以收买人心，但“卖”掉的可能是企业的尊严和资产。为了自己的将来，我不能纵容自己；为了他人的前程，我也不能纵容他人。在新的一年里，我希望大家互相监督，公司的管理靠的是制度而不是人情！

通讯导航公司成立之初，由于没有同业的运营及销售经验，对市场开拓方面处于空白，再加上公司的主要业务是面对本集团内部各展厅销售，因此其职工销售提成仅考虑车行销售顾问。20 年随着我们对外市场的拓展，其员工的激励分配体系需要从新考虑，由于初期对外销售尚未形成规模，故没有将此管理问题引起足够的重视。在加之市场同业销售政策的变化，我们在讨论此问题时已明显滞后于同业。通过今年底的总结，我们广泛征求了公司各管理层的意见，已经确定了来年奖金、提成分配政策，希望来年能通过此激励政策来带动大家工作的积极性，使我们的销售及服务水平再上一个台阶。

gps监控服务中心使我们为用户服务的核心部门，它的服务质量直接影响到我们企业的商誉及市场份额，因此强化中心服务已是我们来年的首要任务。经过近两年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将监控中心的服务进行标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。

由于公司没有固定安装场所及gps终端产品没有统一安装规范，，加之安装人员专业性培训力度不足，使我们的安装工作一直滞后于公司的发展需要。今年虽加大了安装人员，但人员之间安装技能有差距，所以造成了一些安装事故。作为管理者，我们是有主要责任的，200 年随着我们营业处及车城营业厅的建立，我们有信心加强这方面的管理，进行上岗前的规范化培训，使安装技术普遍提高，保证安装及售后维修质量，为公司明年的发展提供坚实的保障。

同志们，20 年即将过去，在这一年里我们有过辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展时的无奈，有过公司业绩迅速提高时的自豪，回顾历史、展望未来，我们是一个团结的集体、具有团队精神的集体，一支能够打硬仗的队伍。新的一年里，我们要有更强的责任心与使命感，积极投入到各自的工作岗位中去，我们才能把神龙达通讯导航公司建成青岛地区最具影响力的汽车服务呼叫中心。

展望200 年，我们的目标是：营业收入突破\*\*万元，利润突破\*\*\*万元。我想只要我们保持积极的工作热情，总公司及兄弟单位的大力支持，正确把握市场规律，我们的目标一定能实现。

以上是我的述职报告，我会努力配合公司各个部门制定具体的责任目标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

谢谢大家！

**公司经理工作报告篇七**

尊敬的各位领导，各位销售部门的同事：

大家好！

在x年度，为了更好的完成业绩，带领好团队工作，lisa特此做以下述职报告。

我是lisa，属于半个空降兵，从教学主管，半空落下成为销售主管，在x年末，我的头衔是“代理销售主管”，从x年正式成为“销售主管”。客观的说，在销售本事方面，我比不上jily、peony这两位课程顾问，因为她们在销售部门工作的年限，收获的经验，包括各项销售本事都比我强，可是不论如何，既然在x年，我是销售主管，那么我就要肩负起主管的职责，用尽一切方法完成销售团队业绩指标，可是与此同时，我也给我的销售团队提出以下要求：

1、销售团队永远是以销售业绩，数字为最终导向，请记住：在工作方面，如果要和销售主管谈条件，对销售主管的工作有质疑，或者要和销售主管开展辩论赛，请先问自我一个问题：我今日签单了吗完成自我的销售指标了吗如果完成，ok，谈什么都没问题，可是如果没有完成，那么请闭嘴，问也不要问。

2、销售团队里，比较的永远都是：谁是这一周的topsales，谁是这一月的topsales，不比较谁最会和别人开辩论赛，谁的脾气大，谁的心眼多，谁整天最会勾心斗角，如果谁是这样的人，那么我觉得，我所管理的销售团队是不需要这样的人的。做一个好的销售人员，永远记得：眼珠子朝里转。

3、销售团队是一个需要良性竞争的团队，不要去问类似于公平不公平这样的问题，这个社会本来就是不公平的，在销售业绩面前更是如此，没有像小时候在幼儿园：排排坐，吃果果，你一个，我一个，再给东东留一个的说法，你想要就去争取，没有谁会留一个给你，就像每周的“walkin、callin”一样，都是需要去争取的。

4、要想成为一个好的销售，必须牢记住：简单、听话、做事。

简单，是为了心无旁骛的做业绩，不把心思用在与业绩无关的事情上，不要再去关心别人怎样怎样，亲爱的，这都和自我没关系，别人出了业绩，提成自我拿，不会分给你，别人业绩不达标，没提成拿，你也不会分给他，充其量你只会同情，对吗所以，简简单单做事，简简单单做人。

听话，是因为你要相信既然是你的领导，那么他肯定是有优于你的地方的，那么他的想法，他的提议肯定是要比你想的更全面的，那么在你还不是主管的时候，认真去执行就好了，当然销售主管也需要听下头销售人员的声音，尽最大努力确保主管在工作方面的提议、方法是经过深思熟虑的，是正确的。

做事，大家都明白天上不会掉馅饼，白日梦做做没用的，抱怨也没用，仅有付出实际行动才行，所以亲爱的，你想要做的比别人好，没有其他法宝，仅有踏踏实实，认认真真去做好每一天，每一周，每一月的事。

5、销售工作是需要挑战的，领导都喜欢有上进心的下属，如果你说“我想代替你成为销售主管”，那么我是打心眼里佩服你的，因为不想当将军的士兵不是好士兵。可是在销售团队，唯一能够让你脱颖而出的就是你的业绩，如果说：你每一天，每周，每月的业绩指标都能够完成或者超额完成，我相信，你的本事是大家有目共睹的，晋升也势在必得，因为这一切都是你自我争取来的，和其他因素无关，lisa也十分乐意看到，有一天，我们的销售主管是一位销售本事很强，各方面素质过硬，好的，优秀的销售主管。

6、请记得，我们是一个销售团队，我们这个团队里的每一个人都要为自我的销售目标全力以赴，为给我们的销售团队获得荣誉而不懈努力，就像站在最高领奖台的运动员，看着那面国旗缓缓升起，要明白那面上升的国旗种所带表的荣誉不仅仅是他自我的，而是一个中国。

所以，亲爱的们，在x年度，我们一齐努力，一齐全力以赴，我相信没有克服不了的困难，没有完不成的销售指标，是吧各位！

**公司经理工作报告篇八**

尊敬的各位股东代表、董事、监事：

大家好！

20xx年里我公司将继续团结协作、坚定信心、振奋精神、务实工作，通过加强管理、开拓市场、挖掘潜力等多重措施，经受住市场的严酷考验，积极克服项目的困难和压力，落实股东会和董事会精神，较好完成董事会下达的经营目标。下面，我代表公司经营班子，向大会作工作报告：

(一)认真树立和落实科学发展观，走好公司发展的每一步

面对新的形势和任务，深入学习贯彻党方针政策和中央和自治区经济工作会议精神，冷静地分析当前形势与机遇，提出必须积极主动地公司转型与发展调整。

(二)不断推进工程施工管理，实现利益最大化

不断实现企业利益最大化，加强人员岗位培训，提升员工岗位技能，提高管理运作效能，并注重加强安全生产管理，完善安全监督机制，针对性地对设备开展检修工作，重点抓好设备状态诊断，实行有效的状态检修及预防性维修。另一方面重视加大成本控制和资金管理力度，建立物资采购计划审批及出入库制度，严格控制库存，拓宽采购途径，完善后勤管理。全年实现经营目标：

(三)提升服务水平，树立良好企业形象

员工始终以“优质服务”为宗旨，急业主所急、想业主所想，认真履行物资管理服务合同，努力克服一系列不利因素的影响，加强人员培训和安全管理，提高服务意识，完善工作流程，密切沟通联系，按时、按量、安全地保障了项目建设物资的供应，圆满完成各项工作任务。同时，不断提高服务质量和水平，不断扩大服务领域和范围，实现与业主的深度合作，建立互信友好、相互依存、长期合作的关系。

(四)加强项目开发，争创公司利润增长点

加强对市场调研和开发，积极拓展公司业务，争创公司盈利增长点。充分利用国家在“十二五”期间加快水电开发的有利时机，围绕电力生产、电力上下游产品开发、主业服务性业务，加强市场营销工作，积极发展市场业务。

(五)认真开展管理效益活动，确保实现预算收支平衡

努力实现管理创新，追求发展质量，增加经营收益，实现公司向集约化管理、精细化管理转变，以保持公司改革发展的良好态势。一是开展各种宣传活动向员工倡导树立过紧日子的思想，坚持勤俭办企业的方针，降低成本，开源节流。要切实维护预算的刚性和严肃性，坚决杜绝预算外支出；二是大力加强电价管理，切实维护公司的合法权益和经济利益；三是严格成本费用支出，从严控制基建成本支出，从严控制购电成本；四是切实加强电费回收工作，要从技术和管理上努力降低线损；五是从管理上降低经营费用，从资金运作上减少财务费用，努力提高资金使用效益，确保企业经营安全，实现公司又快又好的发展。

(六)不断提升物资供应管理水平，实现效益持续增长

要求人员必须本着“为工程建设服务”的宗旨,以“精细化”管理水平为目标，不断提高物资供应管理的能力与科学管理的水平。建立健全公司物资管理制度体系，根据各施工单位物资需求计划对物资进行监管发放，不断规范物资管理流程，进一步完善物资管理体制，有效控制物资储备额度，分工明确，责任清楚，进一步建立健全物资的调配、验收入库、登记入帐、储存管理、发放使用、盘存报表等程序。并积极做好“内、外”沟通工作，进一步提高管理服务水平，我方始终坚持以“以人为本，合作共赢，和谐发展”公司价值理念为原则，始终保持“微笑服务，高效服务”的精神，对所有服务单位不论性质、业务量大小，都积极努力沟通协调，做好物资供应工作。

(七)强化安全教育，落实安全责任，实现安全生产

结合公司的业务特点，有针对性地加强对电力生产、工程安全、交通安全的管理，完善管理制度，开展安全活动，实施检查监督，加大考核力度，树立全员安全意识，实现公司安全生产的可控再控。

一是采用集中培训的办法，通过各部门员工的参与，提高了大家对安全的重视；同时部门内也做好安全作业方面的培训，培训员工做好各项技能操作，提高员工操作水平，有效地预防生产操作事故发生

二是对各种设备设施进行全面系统的检查，对于存在问题的设备设施，能现场解决的立即解决，现场无法解决的问题立即汇报，请示公司领导给予解决，决不留安全隐患。

三是认真落实对各项设备、设施及消防器材的使用学习，使每位员工都能熟练的使用各种消防器材。

四是对设备附件及各种消防器材，加强保养力度，交接班检查，每周重点保养维护，使之处于良好状态。

五是组织开展了春节安全大检查和交通安全专项检查活动。通过查隐患、重预防、抓落实，不断提高员工的安全意识和执行制度的自觉性，把安全生产责任制落实到每个人。

(八)认真开展建设和谐企业活动，让全体员工共享改革发展成果

建设和谐企业，就是要建设和谐团队。一是建设“四好领导班子”为工作重点，努力把各级领导班子建设成为讲原则、重感情，团结和谐、奋发有为的领导班子。二是要建设一支高度认同企业使命、企业精神、企业员工核心价值观的员工队伍。公司通过开展“和谐企业创建检查指导”、“和谐企业创建评比”等活动，让全体员工参与到和谐企业创建活动中来，充分调动和发挥员工工作的积极性和创造性，提升企业的凝聚力和向心力。同时，通过发挥工会和共青团的作用，积极活跃职工文化，增强员工的幸福感和快乐感，各项目部全年共组织工会活动20次，团委活动13次，有效地促进了公司的企业文化建设。

(一)由于电网供电政策及合作方式的变化，公司购售电业务将受到一定程度的影响；

(二)安全生产还存在隐患和事故苗头，设备运行管理还存在薄弱环节；

(三)对电费、电价等群众关心的热点、难点问题，政策宣传不够、处理和解决问题的力度不够；

(四)干部职工队伍政治业务素质、优质服务水平需进一步提高；

(五)企业管理工作还存在不同程度的弊病，管理力度不够，基础工作薄弱。

(六)资金短缺，使电网基础设施建设资金缺口较大。

(一)20xx年的工作思路

20xx年是电力体制改革进入实质性实施的第一年，我们将面临许多新的挑战和考验，加强安全管理，加快电网建设，大力开拓电力市场，推进多经产业调整和发展，是摆在我们面前的紧迫任务。为此，我局提出20xx年的整体工作思路是：明确一个目标，确保两个稳定，抓住三个层面，强化四项工作。

明确一个目标：在党的十八大精神的指引下，认真学习和贯彻“空谈误国、实干兴邦”重要思想，围绕“以安全为基础，以发展为主线，以科技进步和改革为动力，以经济效益为中心，以优质服务为宗旨”的企业定位，确保实现全国一流电力企业目标。

确保二个稳定：确保安全生产和职工队伍稳定。

抓住三个层面：紧紧抓住主业、多经、农电三个层面的发展，做到主业求转变，多经转机制，农电强管理。

强化四项工作：强化安全基础工作，强化电网建设和优质服务工作，强化员工素质提高工作，强化管理机制创新工作。

(二)20xx年的经营目标

1、安全生产技术经济指标

不发生人身事故，不发生本企业负主要责任的重大及以上电网事故，不发生本企业人员责任的重大设备事故，不发生五种误操作事故，不发生火灾事故，不发生本企业负同等及以上责任的交通事故。确保本年度内实现连续3个安全百日，力争全年无事故。

2、经营指标

3、企业发展、党建及文明建设目标

确保通过全国一流电力企业正式验收；确保地方行风民主评议满意率名列前茅；保持和巩固省级文明单位，党风廉政建设和企业文化建。

(三)20xx年的主要工作

1、生产经营指标基本完成

实现年购电量亿千瓦(含水电上网)，同比增长%。完成售电量亿千瓦(含水电上网)，同比增长。实现利润万元。

2、安全工作保持稳定

健全安全生产责任制，结合生产实际，逐级签定了适合岗位特点的安全生产责任状。开展法人代表安全生产承诺活动，与各单位签定承诺书。扎实开展“百问百查”活动，自我纠错机制和持续改进机制初步形成。加强用电检查，将800kva以上大用电户纳入安全监督重点，顺利完成迎峰度夏、重大活动及各大节日等安全例行检查和保电工作.确保不发生重大人身、电网和设备事故，保障全市的电力供应，确保了社会稳定。

3、加强深入研究政策

根据电网公司规范供用电价格的新形势，加强与红河供电局及弥勒明业磷锰有限公司的沟通与合作，及时调整合作方式，将购售电业务改变为过网供电业务，确保该业务的正常和稳定

4、增强服务意识

充分利用鲁地拉电站核准的大好时机，加强鲁地拉相关项目的管理，不断提高服务质量和水平，不断扩大服务领域和范围，实现与业主的深度合作，建立互信友好、相互依存、长期合作的关系。

5、加强公司的干部队伍和职工队伍建设

重视干部队伍综合素质的提高及廉洁文化的建设，加强员工的技术培训和业务培训。培养和锻炼综合型及专业型人才，为公司的发展储备能量。

(一)坚持安全生产从头抓起，规范管理，落实责任

要认真实行安全生产抓头头、抓源头、抓人头的方针，落实各级安全生产责任，克服“两张皮”现象。健全和完善安全生产第一责任者深入现场检查制度，确保各级安全第一责任者思想到位、责任到位、工作到位，加强信息传递，杜绝中梗阻现象，克服安全管理中的“两张皮”现象，真正做到压力传递到位，以充分发挥三级安全网的作用，把安全责任制落到实处。严格执行“两票三制”，强化安全意识，夯实安全基础，发现问题及时汇报安排处理，确保安全生产。

(二)强化规范管理

规范企业经营管理行为，强化全面计划和全面预算的刚性，提升企业精益化管理水平，进一步规范公务用车、公务接待、薪酬福利、劳动用工管理。加强集体企业管理，深入开展主多分开，通过加强监察、强化内审、突出防控、全员教育方式，不断加强和规范集体企业管理工作。

(三)积极创新公司用人机制，留驻优秀人才

今年公司要把相关技术业务骨干的合同关系从人才市场转接到公司，提高人才队伍的归宿感，较好融入公司。

各位股东代表、董事、监事，有了你们的关心支持和坚强后盾，公司才有如此的好业绩。在新的一年里，面对复杂的市场变化和压力，公司经营班子将不负众望，坚定信心，以高度的责任感和使命感，带领公司全体干部员工，克服困难、勇往直前、开拓创新，为全面完成今年的各项目标任务而奋发努力。

最后，我代表公司全体员工，向各位股东代表、董事、监事对公司工作的理解、关心和支持表示衷心的感谢！

谢谢大家！

**公司经理工作报告篇九**

尊敬的xx领导：

我现任北翟营村村委委员、物业公司经理，现向各位领导、同志们做工作报告。

加强学习、提高思想素质，学习“十七大”精神，坚持以党为公，执政为民。紧紧围绕班子建设，文明村建设，和谐社区建设，努力学习专业知识，提高工作能力。

亚龙花园小区，共有56栋住宅楼（其中多层楼53栋，16层高层住宅3栋）总户数3655户，地上停车位1000多个，地下停车场一个，休闲广场3个，四层服务楼一栋，商业店铺16家，幼儿园一个，共计40多万建筑平米。亚龙花园物业公司目前有80多人，全体员工本着亚龙物业“以人为本”“将管理在服务中体现”的服务理念，为村民和住户提供全方位的、一流的管理服务，赢得了住户的信任与支持。为了进一步提高管理服务水平，20xx年我们积极投入到创建文明、和谐、优秀小区的工作中。

主要从以下几个方面做一个简要汇报：

首先将工作分为5个方面，办公室、水电管理，维修、绿化卫生、安全保卫。成立5个部门，每个部门都由工作突出、责任心强的人来担当部门主任。由经理、主任组成的物业公司管理层，每周周一上午召开例会，计划总结工作。日常服务工作都是严格规范运作，并制定详细的工作计划，工作目标。各部门每月评比，以确保各项工作能顺利进行，并借此机会进一步提高我们的管理服务水平。

要想为村民住户提供良好的管理服务，必须要有一支高素质的员工队伍和完善的内部管理机制。对亚龙花园小区我们有一套完善的管理规章制度，我们深知再完美的制度，只有落在实处才能体现其作用，所以在日常工作中重点抓落实工作。首先，严格按照要求对工作人员进行系统培训，除了物业公司培训计划以外，各部门根据本岗位的实际需要来制定详细的培训计划，内容函盖了规章制度、法律法规、服务意识、服务技巧等各个方面，使每位员工都熟练的掌握了本岗位所需的服务技能，通过培训不断提高自身素质（例如：我们购买专业知识书籍120多本，租借培训光盘给工作人员学习多次，要求学习人员写观后感等），从而使员工队伍整体素质保持在一个较高的水平上。其次，还根据村发展方向和本小区具体情况制定了工作指导书，使内部管理更加完善，在此基础上进行了严格考核，结合考核结果进行评比奖罚，实行优胜劣汰，大大的提高了员工的积极性，从而促进了各项工作的进行，每半个月物业公司管理层人员到小区进行检查评比，对小区的治安、卫生、绿化等工作检查，奖罚分明。另外，加大了检查监督的力度。除上下层级的监督外，还要求不同岗位人员进行交叉监督检查，大大的避免了因遗漏造成的管理责任。

20xx年亚龙花园小区住宅楼，商业店铺全部交工。大量业主入住，物业公司办公室、接待电话、水电维修、冬季供暖、土建维修等工作压力巨增，全体员工加班加点，不怕苦不怕累，努力工作。“以服务为主，以住户为中心”，竭诚做好各项管理服务工作。物业公司秉承“以人为本”，“将管理在服务中体现”的服务理念，主动了解住户需求，及时处理。在做好常规性管理服务的同时，还向业主提供快捷、方便的便民服务。

物业管理层定期到住户家中，与住户充分沟通，了解需求，了解物业公司员工服务状况，以便有针对性的处理方案和便民服务，办公室定期回访反映问题的住户，了解住户对管理服务的满意程度。也征求到一些意见和建议，对合理的建议有及时采纳，同时根据住户意见，在搞好基础管理服务的同时，有针对性的开展一些便民服务项目。例如：户内维修、联系定报、室内保洁，安装电话、宽带等服务，对老年人、残疾人、病人等弱势群体，义务更换阀门、灯泡、管道改修等工作。并且与小区1号商铺“天福隆超市”，5号商铺“奥维斯特洗衣店”协商，在保证质量的情况下，免费为住户送货上门。这些看似不起眼的措施，其实大大方便了住户。

20xx年在村领导的正确指挥下，物业公司做了以下几项主要工作：

1、锅炉房改造，增加20吨锅炉一台。针对去年供暖出现的一些问题，今年年初村委领导指示，投入巨资对锅炉房进行改造。其中包括：管道改造、泵房改造、锅炉维修、房屋改造、电力改造、增加20吨锅炉一台。确保了今冬供暖，让所有住户度过一个温暖的冬天。

2、改造排水管道，做好防汛工作。20xx年5月物业公司与市设计院，对小区雨水排放进行研究勘察后，制定方案。在小区蓄水坑上做一架航车，配备大功率抽水泵一台，及500米排水管道。蓄水坑清淤等工作，将雨水及时排放于市政雨水主管道，确保了旧村，小区的\'防汛安全。

3、为四川灾区捐款，献爱心。20xx年5月12日四川省发生特大地震灾情，给当地人民造成了巨大的生命，财产损失。领导人亲赴现场抗震救灾。村委会，物业公司及时在小区门口等地，开展“抗震救灾，捐献爱心”捐款活动。3天时间，村民，亚龙居民就捐款35239元，村委会捐款10万元。5月16日上午，将所有善款上缴河北省红十字会，燕赵晚报对此进行了报道，受到社会好评。8月份奥运期间，按照上级部署开展安保工作，培训安保人员60多名。在小区安全防范，确保了奥运期间小区安全。

4、20xx年10月30日开始征收今冬取暖费，由于市政府取暖费标准下达的晚，所以今年收费时间短，任务重。物业公司全力配合村领导催缴取暖费，收费人员加班加点，每天早7点至晚7点，12小时不间断收费，并且做好解释工作。14日供暖开始，维修人员每天晚上加班，对小区供热出现的问题，及时有效的进行处理。在大家的努力下今冬供暖收费，维修工作顺利完成。

5、为了进一步树立亚龙物业公司的企业形象公司充分利用[北翟营报]宣传舆论作用，促进和改进我们管理工作。同时，根据自身特点制定科学的宣传策略，使思想和文化相结合，及时反映社区居民文化，物业公司的企业文化，员工们的工作生活等等。这样既激励了工作勤奋，成绩优秀的员工，又解答了住户提出的疑问及各类热点问题。还培养了大家的社会公德，提高了大家生活素质。因此，每一期的报纸投稿都由专人负责，提前策划准备。使报纸成为物业公司一道亮丽的风景线。

在日常的服务工作中，我们建立了完善的规章制度，为业主提供满意的服务，住户的满意就是我们工作的目标。首先，物业公司实行24小时值班制度，住户的每一个诉求既有专人进行记录并安排处理，进行回访，每一件事处理都形成一个完整的封闭，得到及时处理。其次，在管理服务过程中强调预防性的工作，要想到住户前面，做到住户前面，不能被动地等着住户前来投诉时再处理问题，我们还通过各种形式的培训强化服务人员的服务意识，要员工知道“假如你不是天才，那你就要敬业”的工作精神，牢记“以住户为中心”的服务理念，并且贯穿到工作的全过程中去。我们将通过对住户充分沟通，结合我们的专业知识为住户提供一流的管理和服务。

可见，安全对小区来讲是重中之重，物业公司实行封闭式管理制度，对小区两个门口实行人车分流，小区24小时值班巡视。亚龙花园小区管理走高档小区管理路线，在智能化管理方面，20xx年9月引入了先进的车辆智能管理系统2套（北门口一套，地下车库一套）。

对进出小区的车辆实行智能化管理，住户固定车辆，一车一卡，出入刷卡。临时来访车辆实行换证制度，并且24小时监控录像，对进出车辆电脑比对，发现问题及时处理。还有高层楼消防24小时监控等高科技系统。先进的技防系统发挥了巨大作用，但是只有先进的设施设备是远远不够的，还需要有完善的制度及一支过硬的保安队伍与之相匹配，方可发挥威力。因此物业公司指定了严格的检查、养护及使用制度，确保系统的准确可靠。

在人防方面，有一支素质过硬的保安队伍，基本都是退伍军人和优秀青年，有较强的军事素质和良好的工作作风，定期培训、训练，使保安队伍素质保持在稳定的高水平上，通过完善的技防与人防相结合的措施，为小区住户创造了一个安全舒适的居住环境。

为了让住户有一个优美的居住环境，物业公司专门组建了一支绿化、保洁队伍负责小区的环境管理、设施维护工作，并且实行严密的管理制度。例如，小区道路一天两扫，垃圾箱一周两擦，楼道一周一扫，纸屑、烟头等杂物及时清理，秋天树叶日落日清，使小区充满生机、没有荒凉。通过完善的规章制度，专业人员的精心管理，使小区环境更加优美。

总之，在20xx年工作中，取得了一些成绩，但是我的工作与其他同志还存在很大差距，在20xx年工作中，我要努力学习知识，弥补不足，团结全体员工，使亚龙物业公司的`各项工作更上一个新的台阶。

**公司经理工作报告篇十**

20xx年我公司的主要任务就是处理好索拉克金铜矿床探矿权。为保矿权、盘活矿权，我们规划了两方面的工作：一方面继续寻找买家和合作者，争取转让出去；另一方面是设法再办理一次保留矿权工作。现将上半年工作总结如下：

一、经济指标完成情况上半年发生费用：

二、主要工作完成情况

1、继续跟进原来洽谈的意向购买或合作的单位，天气允许的条件下争取现场考察

我们继续同核工业刘西孝介绍的浙江和内蒙的公司保持着联系，由王红总经理直接同对方沟通，目前因为新疆当地天气多变，低温和沙尘天不利于现场考察。初步同对方商定四月初到索拉克金矿考察。

2、领取索拉克金矿新的探矿权证

已领取新疆自治区国土资源厅颁发的延续后的索拉克萨依金矿探矿权证，探矿权证的有效期为20xx年12月16日至20xx年12月16日。探矿权证的成功延续，为后续工作的展开赢得了宝贵的时间。

3、同昶泰公司配合对矿业资料进行整理

锦辉矿业配合陶勒盖金矿矿长屠超及总工张述成，对矿业板块的技术、行政等资料进行了分类整理，列出了详尽的目录，方便以后工作的进行。

4、完成了公司20xx年度工作总结。

5、完成了公司20xx年度各项计划的编制。

6、继续通过网络和社会关系联系矿权购买或合作的单位及个人

刘高旺介绍了内蒙古有色地质勘探院总工，我们已将陶勒盖金矿的勘探资料发送至其邮箱。

原三石矿业罗瑞涛介绍了两家索拉克金矿的意向单位，一家有意购买，一家计划进行合作开发，我们仍在主动同对方保持着联系。

新疆崛发矿业投资有限公司丁总通过矿权资源网看到我们的矿权信息，主动同我们联系，询问了索拉克金矿的工程进度、储量等情况，并接收了我们发送的索拉克金矿的简介。

7、积极推介索拉克金矿项目，多方联系买家或合作人，组织客户到现场参观、洽谈。先后有新疆兵团、青岛某矿业公司、西宇矿业公司、福建某矿业公司、宁夏荣亨达公司等六家公司索取了矿权资料，还有几家公司到现场进行了考察。

8、我公司配合昶泰公司在“中国矿权资源网”做内蒙古乌拉特后旗陶勒盖金矿（含新疆若羌县索拉克萨依金铜矿）广告，进行网络平台的推介，为期一年。广告合同到期后，我们经过评估，综合一年以来的实际效果，只是增加了一定范围的广告效应，没有带来实质性的意向客户，反而增加了被诈骗团伙当作目标的风险。因此，决定不再继续在其网站上进行推广。

9、继续通过网络和社会关系收集矿权合作信息，联系矿权购买或合作的单位及个人。为了达成这一目标，我们充分发挥了网络广告，行业会议，以及机构和个人搭桥的作用，先后有多家公司表达了购买或合作的意愿。其中有六家（包括新疆生产建设兵团、青岛x公司、西宇矿业公司、福建x公司、宁夏荣亨达公司）专门到现场参观。

10、虽然今年若羌县国土局没有召开矿权工作会议，但通过国土局的工作qq群，我们还是能跟局工作人员进行工作沟通，询问矿权管理政策。该局的工作人员也及时将新的矿管政策在qq群进行发布，并能耐心回答我们关于矿权保留相关政策的咨询。

11、为做好矿点考察的接待工作，王红总经理及助理杨为先曾分别两度陪同前往现场。荣亨达总经理一行三人还专门来西安面谈。

一、呈现出的亮点工作及采取的主要方法

1、公司在减员之后，现在只有总经理、总工、总助三人，且总助杨为先还要负担净源水处理公司的行政事务。在人员紧张的情况下，公司紧紧围绕着工作计划，主动和董事会沟通，积极同兄弟公司协调，发挥主观能动性，克服困难，依然较为圆满的完成了各项计划任务。在积极通过社会关系联系客户之后，虽然人手不足，经费有限，还是顺利的完成了两次带客户到新疆现场考察、取样的工作。

2、根据情况变化，及时转换工作思路。联系的多家意向客户，在现场考察取样后，大家都对矿床的地质情况表示认可，但对矿床的工作环境条件疑虑较多。且多家客户表示合作和购买的最大障碍，是我们的探矿权证将在20xx年12月16日到期，客户担心届时如果没能成功办理保留，探矿权将灭失。我们现在和荣亨达矿业公司以及新疆建设兵团投资公司还保持联系，对方有合作和购买的意向，但要求我们必须确定完成保留矿权。

为此，在继续寻找合作方的同时，我们将工作重心及时转向同三石公司洽谈矿权保留工作的协议上，并将矿权处置进展情况及时向董事会汇报，在董事会授权下，我们经过和多家公司洽谈，最后确定和乌鲁木齐市三石矿业勘查有限公司合作，由对方出资对矿权进行保留。若成功保留，我们将此矿权30%的股份作为对方为保留探矿权工作及投入的回报。就此项工作方案我们向董事长做了汇报，董事长指示“按此思路抓紧落实”。现已和三石公司签订了“新疆若羌县索拉克萨依金铜矿勘探”探矿权保留工作委托协议书。

二、存在的主要问题及改进计划与方法

1、由于目前的矿权有效期的现状，原年度计划中在第三季度完成矿权处置的任务无法完成，我们需要对下半年的工作计划进行相应的调整，恳请董事会给予支持。

2、虽然我们克服了人手紧张的困难，但如果下半年开展矿权保留工作，我们可能需要经常到新疆出差，希望董事会在对我公司工作人员配置上，能进行相应的协调。

一、主要工作思路与措施

下半年主要的工作思路就是“保矿权、盘活矿权”，为此，我们规划了两方面的工作：一方面继续寻找买家和合作者，争取转让出去；另一方面是设法再办理一次保留矿权工作。两者平行推进。

目前已经同乌鲁木齐三石矿业勘查有限公司签订了矿权保留工作的委托协议，我们将根据协议上的工作节点，积极主动的督促对方及时的做好各个环节的工作，力争成功保留索拉克矿权。

二、希望调整的任务计划

鉴于目前的情况，办理保留探矿权，是一项必须要办的工作，是合作或出售的前提条件。

由于我公司对此矿权的运营原则是不再投资，所以我们经过和多家公司洽谈，最后确定和乌鲁木齐市三石矿业勘查有限公司合作，由对方出资对矿权进行保留。若成功保留，我们将此矿权30%的股份作为对方为保留探矿权工作及投入的回报。就此项工作方案我们向董事长做了汇报，董事长指示“按此思路抓紧落实”。现已和三石公司签订了“新疆若羌县索拉克萨依金铜矿勘探”探矿权保留工作委托协议书。

因此我们申请修改第三季度的目标责任书任务“完成索拉克萨依金（铜）矿探矿权转让”，为“完成索拉克萨依金（铜）矿探矿权保留”，完成时间为“20xx年12月16日”。我们将按照协议书上的时间节点督促保留工作的办理进度。

**公司经理工作报告篇十一**

各位领导、员工朋友们：

大家下午好！

首先，我代表启泰物业领导班子，向在过去一年里给予物业公司关心和帮助的电业局领导、地产公司领导，向勤奋工作，同舟共济，为启泰物业发展壮大做出贡献的全体员工表示衷心的感谢！

今天我们在这里隆重召开“启泰物业20xx年度总结表彰暨20xx年经营工作会议”，目的是总结20xx年工作，肯定成绩、反思不足，同时安排部署20xx年重点工作，明确经营管理目标，确保全面完成20xx年各项经营指标！

启泰物业将20xx年作为企业基础管理年。在集团公司各级领导的大力支持下，公司班子紧紧围绕年度各项基础建设目标，完成企业组织机构建立、制度建设、体系文件编制等重点工作，通过员工培训、服务改进提升了公司整体管理服务水平。今年，公司还新接管了天地十二坊和优山美地两个物业项目，实现了时代花园、紫盈花城两项目的物业费调价，并成功晋级为二级资质企业。20xx年在全体员工的共同努力下，共实现营业收入993万元，物业费综合收缴率85%，较20xx年提高5%。管理面积也由原来的90万平方米增加到现在的118万平方米。企业的经营管理工作迈上了新的台阶，实现了经济效益与社会效益的双丰收，圆满的完成了启泰物业“三年发展规划”--第一年打基础的既定目标。

（一）建立组织架构，确定岗位编制和宽带薪酬体系。

今年6月，按照《公司三年战略规划》开始着手进行组织机构改革，公司总部设立了总经理办公室、品质管理部、经营管理部、安全技术部、财务部、核算部六个职能部门，并将地产维修中心纳入物业公司管理；五个管理项目为临河风景物业服务中心、天地十二坊物业服务中心、优山美地物业服务中心、时代花园物业服务中心和紫盈花城物业服务中心。形成了“五部一室、五个项目一个维修中心”的“1551”管理组织架构。到8月下旬，公司组织架构基本搭建完毕。

在完成组织机构设置以后，公司又开始着手定岗定编和人员招聘工作。6月末，根据接管项目和组织架构的情况，计划编制643人，而现有在编人数仅405人，在人员空缺达38%的情况下，公司班子发动各方面力量，利用人才市场、中介机构、新闻媒体等多种渠道进行招聘，以满足物业服务工作。截止12月末，公司完成了管理人员及重点岗位操作人员的招聘工作，聘用副总经理1名、中层干部5名、主管7名，招聘基层员工386人，基本满足了企业正常工作的需求。

下半年，公司在对企业原有薪酬体系和行业人力资源市场进行科学分析的基础上，制订出台了与启泰物业人力资源发展战略相匹配的宽带薪酬体系。同时，完成了职位分析和职位说明书的编制工作，制定了《绩效管理规定》。人力资源基础工作的完善，为20xx年进行职位评价、实施绩效管理、人才开发、减员增效及人员优化奠定了基础。

（二）夯实基础，规范管理

建立科学合理的企业制度体系。为使企业各项经营管理工作有据可依，公司于下半年编制完成了《综合管理制度》、《综合管理规定》、《质量、环境、职业健康安全管理体系文件》、《员工行为规范》。各项管理制度的建立健全使各项工作在工作标准、工作流程上得到了规范，为企业规范化发展提供了有力保障。

理顺财务核算程序。核算部成立后，公司对财务核算工作进行了重新布置和调整，将核算工作从财务部剥离出来，并完成了两部门的工作对接，初步建立了二级核算体系，规范了成本核算及报销工作程序。为了及时反映基层财务状况，从全局出发了解和掌握经济运营情况，公司实行了《日报》、《经营月报》管理。 通过实施日报制，为公司及时掌握经济运行情况和采取应对措施提供了准确的信息支持，为较好完成经营计划奠定了基础。

理顺材料采购流程及物资管理工作。结合20xx年即将实施的计划管理工作，公司对物资提报时限、审批程序做出了明确的规定。要求物资采购部门深入基层严格审核采购计划，同时物资需求部门也从采购物资的质量和时限上对采购部门进行监督，从而实现有效的内部控制。在物资管理方面公司建立了二级库存制度，对两级库存实施同标准管理。要求各级物资管理人员做到仓库物资帐、物、卡齐全、相符，并对一、二级库实施月盘点制和抽检制，有效地堵塞了管理漏洞。

（三）成功晋升二级资质。

新班子上任后，结合企业发展需要，在原来三级资质的基础上，申报了二级资质。申办期间，公司克服了基础薄弱、人员不足等困难，在较短时间内完成了企业制度汇编、管理服务标准提升、员工持证上岗率达标等多项重点工作。10月初公司成功晋升为二级资质，这标志着启泰物业正在向省内先进物业管理企业行列迈进，同时也为企业进一步发展壮大提供了资质保障。

（四）依法治企，成功实现物业费调价

成立业主委员会，有利于保护业主利益、使服务更贴近业主需求，实现依法治企。针对紫盈花城和时代花园两项目，公司依照法律程序确定了“筹备、选举、成立、备案”四步走的业主委员会成立方案，并有计划、有组织、有步骤的组织实施。紫盈花城、时代花园分别于9月27日和11月16日完成了业主委员会的选举备案工作，并与新的业主委员会签订了物业服务合同。

为确保时代花园、紫盈花城两项目完成物业费标准上调工作，从10月初开始，公司对同行业其他企业物业费调价工作进行了调查分析，总结他们的经验教训，结合两项目的实际情况制定了切实可行的调价方案。在分别完成两个项目的业主满意度调查后，公司针对调查中业主反映的主要问题安排集中整改，并将整改情况在小区进行深入宣传，使业主对物业服务工作的满意度有了明显提升。随后公司班子成员、职能部门与时代花园、紫盈花城两个项目的全体员工共同参与到物业费调价工作中，大家有一份光发一份热。由于前期准备充分、分工合理、方法得当，两个项目分别于11月27日和12月2日完成业主意见征集工作，物业费调价得到了两项目大多数业主的同意，符合法定程序和法定票数。物业费标准的成功上调，为物业公司持续经营提供了资金保障。

（五）注重实效，落实项目管理工作

20xx年各物业管理中心在公司的带领下，注重实效落实完成了多项年度重点工作。天地十二坊和优山美地两个项目分别完成了接管验收工作，迎来了首批业主入住。临河风景项目通过完善基础设施、处理工程遗留问题，不断提高物业服务水平，各项物业管理服务工作已基本步入正轨。紫盈花城和时代花园两个项目克服了人员不足、物业费价格上涨等困难，通过开展收费战役，积极走访业主，改进服务工作，圆满的完成了各项收费指标，为保障公司经济运营工作做出了突出贡献。

明确服务理念。20xx年物业公司确立了“依法管理，竭诚服务，追求卓越，温馨万家”的质量方针，这既是对全体员工的要求，也是对业主和全社会的郑重承诺。围绕“竭诚服务、温馨万家”这一服务理念，还制定了各项管理和服务目标，并进行了落实和分解。

建立管理标准。为明确各项目的管理定位，公司依照有关法规与各管理项目共同制定了管理服务标准，对各项目的物业管理服务内容提出了明确的要求。标准的出台既是对企业自身管理服务工作的规范，同时也是对广大业主和全社会的承诺。

定期进行服务质量检查。服务质量内部检查工作既是对目标实现过程的监控，同时也是我们深入分析了解实际情况，实现管理服务工作持续改进的手段。对于检查中存在的问题，公司在服务例会中进行统一通报，以便于各项目参照改进。同时，相关职能问题还与各项目共同研究问题的解决方案，跟进整改情况。截止12月末，公司共组织公司级服务质量内部检查14次，提出管理服务质量问题73项，整改完结率97%。

积极处理遗留问题。在开展服务工作过程中，公司针对各管理项目均存在待处理的工程遗留问题，一方面是进行了遗留问题调查，组织专人将施工方遗留下的各类问题进行统计汇总，一方面整合施工力量进行维修。先后落实完成了时代花园监控设施和安防系统大修，b栋外立面维修，紫盈花城二期1号楼的喷淋系统、弱电系统维修等多项施工工程。

丰富社区文化活动，提高业主满意度。20xx年，公司投入大量的人力、物力，在各物业管理项目开展了丰富多彩的社区文化活动。截止12月末，共放映儿童影片13部，开展轮滑教学24课时，太极培训60课时。12月份，还策划组织了“启泰物业xx圣诞真情留影”活动和“家庭教育”专题讲座。为将各项活动持续开展下去，形成业主自愿自发行为，公司策划逐步筹建业主自治组织“长电会”，现“夕阳红俱乐部”、“福娃俱乐部”已初步完成了会员招募和组织章程起草工作，为日后社区文化活动的开展奠定了群众基础。

（六）强化培训，提高全员素质

公司于八月末建立了二级培训体系，即公司级培训和部门培训。九月初启动培训工程，根据员工队伍整体情况及当前各项重点工作需要，分别开展了管理理论、法律法规、物业管理基础知识、绩效管理知识、安全管理知识、工作流程、员工行为规范等培训。11月份，根据三标一体认证工作计划，公司还组织全体管理人员进行了质量（环境、职业健康安全）体系知识的培训，为体系运行做好专业人员储备。截止12月末，公司共组织一级培训80课时，培训人次1459人，培训考试合格率99%。

（七）理顺外部关系,提高工作效率

公司现有64家施工单位在为地产公司处理工程遗留问题和处理维保期工程质量问题。以往物业公司在同项目部或施工单位联系工程保修事宜时，一直存在沟通渠道不顺畅、责任不清、维修不及时的现象。业主的投诉一旦被积压或拖延解决，就会损坏公司的形象，也影响收费工作。公司针对不同的维保时期所面临的新课题，先后四次调整了施工方案，对施工单位的进场维保时间和回复处理意见时间进行限定，同时加强了施工过程的监控与管理。20xx年，维修中心共处理维修项目8767件，其中维修中心直接处理维修 5xx4件，占57.9%；施工单位处理2372件，占27%；外委单位处理1321件,占15.1%。

供暖期来临前，公司还组织供暖单位、业主召开了供暖工作座谈会，向广大业主说明了供暖责任的界定问题，有效降低了物业服务工作量，控制了因外部因素造成的顾客满意率下降。

20xx年公司还与社区、街道和派出所等部门主动联络，在小区公共秩序管理、业主委员会成立、员工队伍建设等多项工作中取得各方支持，使得公司各项工作得以顺利开展。

**公司经理工作报告篇十二**

去年，我国证券市场运行环境发生了根本性变化，二级市场大幅下挫，成交清淡，给券商经营和生存带来了严重的困难。

截止十二月末，本溪分公司实现证券交易额32.7亿元，比上年减少4.2亿元，下降11.38%。其中：股票基金交易额为32.06亿元，比上年减少2.61亿元，下降7.5%；国债交易额为6605万元。股民开户数为28403户，新增465户,增长1.6%。网上投资者开户数为2748户,比上年增加693户,增长33.7%。网上交易量为3.3亿元，比上年增加1.1亿元,增长50%,网上交易量占全年证券交易总量的10.09%。全年营业收入20xx万元，比上年减少226万元，下降9.87%。其中：佣金收入为1082万元，占全部收入的52.47%，比上年减少262万元，下降19.62%。全年营业支出为1683万元，比上年减少1073万元，下降38.93%。实现利润333万元，比上年增加185万元,增长125%。全年共清回各项债权资金达820万元。

20xx年，我公司主要开展了以下几方面工作：

年初，分公司领导班子为更好地落实总公司提出的20xx年工作目标，召开了员工大会，认真传达了总公司计划工作会议精神，并结合自身的具体情况，确定了相应的经营目标。计划制订之后，为把工作落到实处，分公司又多次召集中层干部进行了充分讨论，将目标分解到两个营业部，而且对营业部的经营成本也分别制定了控制指标。同时将机关研发部和网上交易部的骨干力量充实到两个营业部，开拓业务，开展优质服务，形成了营业部之间、员工之间的竞争氛围。截止十二月末，永丰营业部完成证券交易额14.55亿元，其中，股票基金交易额14.15亿元，佣金收入实现463万元;北地营业部完成证券交易额18.17亿元,股票基金交易额17.91亿元,佣金收入571万元。

除利用报纸、电台、电视台等新闻媒体进行宣传外，分公司研发部和网上交易部分别在两个营业部柜台设立咨询点，印发宣传单，向群众讲解国债知识，本溪县和桓仁县两个远程服务部针对当地居民对国债投资热情高、市场潜力大的特点，出动宣传车走街串巷广播宣传，既方便了乡镇居民，又扩大了宣传区域，让投资者从不了解到踊跃购买，达到了宣传的目的。截止十二月末，分公司完成国债交易量6605万元，使国债业务迈上了新台阶。

经过一年多网上交易的运营，我分公司网上交易业务有了新的发展，截止十二月末，网上交易投资者开户数为2748户，比上年增加693户；实现网上交易量3.3亿元，比上年同期增长50%；网上交易额占分公司证券交易总量的10.09%，超额完成了总公司下达的网上交易额占总交易额5%的总体目标。在开拓网上交易市场过程中，我分公司一是搞好客户跟踪服务和咨询工作，建立了网上客户档案，设立专人负责网上业务咨询工作，客户提出问题及时解答，必要时上门服务，解决网上交易过程中出现的故障；二是扩大网上交易用户，对金融税务、工商、政府机关及电业、邮政、电信等企事业单位及其工作人员进行宣传走访，推广网上交易，赢得了越来越多的客户。

20xx年的债权清理工作是在债权质量不断下降、清收难度不断增大的情况下取得的，可以说来之不易。一年来，在总公司法律部和清欠办的帮助指导下，我公司业务部同志与法律顾问一起多次奔赴海口、大连、沈阳、佛山、江门等地进行清欠。全年共清回本息820万元。其中包括：江门证券有限责任公司420万元；海口金海岸大酒店150万元；佛山证券有限责任公司220万元；大连万事通公司30万元。20xx年转让券的兑付压力重之又重。分公司大力开展广告宣传，化解了可能出现的兑付风险。采取多种措施，及时调度资金，圆满完成了兑付指标。1—12月份累计发行转让券27205万元，兑付28060万元。

分公司今年制订了《辽证本溪分公司车辆管理暂行办法》、《年度餐费管理报表》等，加强了费用管理工作。营业部针对新业务的开展，相应制订或修改了柜台业务操作细则、计算机信息系统管理制度等。安全保卫和防火工作常抓不懈，对保卫、经警人员加强了制度考核，做到防范工作及时到位，发现隐患立即处理解决。对不符合要求的保卫、经警人员做到了及时辞退更换。在防火方面，坚持了消防控制中心的值班制度，防患于未然，杜绝火灾事故的发生。

20xx年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足。20xx年10月，中国证监会对我分公司进行了现场专项检查，在经纪业务方面程度不同地存在一些问题。如管理不规范，客户管理档案资料不健全，经营成本高，平均效益差等等。

针对以上问题和总公司整改方案的要求，明年我们主要采取以下整改措施：

1、处理好历史遗留问题。加大对债权的清欠力度，充分利用法律手段，采取各种有效的措施，力争完成清欠任务。在总公司批准的计划内组织好柜台回购及企业债券的发行与兑付。

2、完成总公司要求的整改管理部门的任务，力争在20xx年一季度前完成永丰营业部、北地营业部财务、办公系统与分公司的独立，直接归属总公司管理的准备工作。

**公司经理工作报告篇十三**

尊敬的董事长：

尊敬的各位来宾、各位同仁、各位员工：

今天我满怀感激与喜悦之情，站在这里代表沈阳置业有限公司总结已经过去的一年多的工作。

首先，感谢公司的股东。是公司股东的高瞻远瞩，以战略投资的眼光投资1亿7千万元成立了这个具有巨大发展潜力和光明前景的公司，非常感激股东一年多来给予了我们以充分的信任、理解和全力的支持。

在这里我也要感谢公司的全体员工及各位员工家属，是大家共同的辛勤努力，创造了“河畔新城”这一沈阳房地产界新品牌，树立了沈阳房地产界一面大旗。面对未来，我为公司拥有这样优秀的干部和员工更加充满信心。

同时也要感谢政府、社会各界朋友对我们的大力支持。需要提及的是营销合作伙伴广州凌峻房地产咨询有限公司；项目总设计师，沈阳华新国际工程设计顾问有限公司总建筑师马涛先生；“ ”色彩主设计师，中国美术学院副院长宋健明教授；“ ”园林景观主设计师，清华大学章俊华教授。正是我们的这些真诚合作者认真负责的工作态度与敬业品行，为项目的顺利发展奠定了牢固的基础，使我们的产品性能别具一格、脱颖而出。

下面我代表沈阳华新联美置业有限公司做过去一年多来的工作报告。

自xx年5月份公司正式组建，河畔新城一期可售房屋总套数 555套，认购率100%；已经签订《商品房买卖合同》并缴纳房款666套，签约率99%，尚未签约部分预计至明年6月份之前，部分主体封顶以后全部签约。可售住宅面积达22万平方米，预计实现住宅销售收入6亿元；半地下车库、库房、网点销售收入1万元，总销售收入5亿元，预计实现利润2万元。同时形成的股东资产有俱乐部、幼儿园、销售中心、物业用房等。据有关政府部门统计，在xx年沈阳市住宅房地产开发项目中，河畔新城销售总额、销售率、销售速度三项指标均位于沈阳市第一位。

xx年河畔新城项目建设取得了突飞猛进的发展，河畔新城于xx年3月18日正式开工，总占地面积约16.3公顷，一期总建筑面积14.3万平方米，xx年全部开工。由于场地动迁和高压线迁移迟缓，五栋多层住宅7月份开工，二栋小高层和三栋多层九月底开工。

工程建设方面：

多层住宅共29栋，有26栋住宅已经全部通过主体结构验收，剩余三个单体正在进行主体结构施工。其中16栋楼土建装饰工程完成70%，剩余10栋楼砌筑工程全部完工。

小高层共2栋，正进行四层主体结构施工。

半地下车库共8个，主体结构全部完工，除8＃、9＃车库外均通过主体结构验收。

幼儿园，土建装饰工程完成90%，已通过主体结构验收。

物业办公用房，通过主体结构验收，土建装饰工程完成45%。商业网点，主体结构已全部完工。

俱乐部主体结构全部完工，正进行钢结构的制作和安装。

品牌是消费者对产品或企业的信赖与忠诚，而且是长期与持久的信赖与忠诚。品牌是在激烈的市场竞争中独树一帜，也是对消费者的郑重承诺，是企业综合素质的体现。未来长期在市场竞争中取胜的法宝就是品牌。

因此，公司成立之初，下决心、花功夫进行品牌的建设，并成功的迈出了第一步。我们在去年就提出“河畔新城”要成为沈阳房地产界的一面旗帜。目前，在沈阳市民中流传着这样一句口头禅“南有河畔新城，北有格林梦夏”，昭示着河畔新城品牌已开始深入人心。

一年来，河畔新城项目先后获得6项全国性荣誉称号、3项省市级荣誉。

xx年3月，河畔新城项目从全国35个申报项目中脱颖而出，当时唯独河畔新城通过国家住宅与环境工程中心的评审，成为本年度第一个，也是东北首家“国家健康住宅”试点工程项目。

**公司经理工作报告篇十四**

今天，站在这个承前启后的重要时间节点，盘点梳理过去一年的工作，有利于我们“察过往，知得失，明方向，谋未来”，也有助于我们“仰望星空，俯察心灵，抬头望路，低头行步”。下面，我代表公司管理层，向大会报告过去一年的工作，请予审议。

回首过去一年，我们怀揣理想与激情，像蜜蜂酿蜜那样辛勤忙碌，像燕子衔泥那般坚韧执着，为了梦想而胼手胝足、奋力打拼，谱写了一曲激越的奋进之歌！就在这年末的寒冷冬季，已有数位欧美大客户向我们伸出了赫尔墨斯的商神杖，给我们增添了无穷的信心和勇气！

过去一年，公司的业务发展可用一句话来形容：在拂晓中破冰前行！年初，我们预计产值不应低于xx万，盈利不应低于xx万。但，遗憾的是，现实给我们浇了一盆冷水：虽然我们尽到了最大努力，可年度目标任务仍未完成！这不由让人反思：为什么我们春播却未能秋收?为什么我们付出却未获回报?这是一个令人既羞愧又痛苦的问题，又是一个必须正视的问题。那么，问题究竟出在哪里?

第一，问题出就出在“把所有的鸡蛋都放在同一只篮子里”。商场如战场，波云诡谲，瞬息万变，今日阳光灿烂，或许明天就大雨倾盆。将“所有的鸡蛋都放在了同一只篮子里”的风险极大，一旦这只篮子发生了倾覆，我们将会损失惨重，甚至颗粒无收！

第二，问题出就出在“锅里饭不够，肚子吃不饱”。正是因为我们把命运维系在一个客户身上，所以生产受制于人。今天，客户下单了，我们就有饭吃；明天，客户不下单，我们就要饿肚子。如果客户来个“东风不与周郎便”，我们只能“铜雀春深锁二乔”。

第三，问题出就出在“做事无计划，哪里黑了哪里歇”。就拿订单来说，要么是电闪雷鸣、暴风骤雨，让采购和生产手忙脚乱、人仰马翻；要么是万里无云、天朗气清，全员无所事事、悠哉游哉，导致整个生产经营如同“女人心、海底针”，瞅不准，看不清，摸不透。

面对上述业务上存在的突出问题，我们该怎么办?

第一，“不忘老朋友，广交新朋友”，想方设法扩大客户源。要深刻汲取过去一年的教训，尽快跳出一家独大、命系一线的经营窘境。业务部要充分发挥主观能动性，挖空心思调动一切可用的关系，通过一切可行的途径，寻找更多的“篮子”，争取更多的客户，做长做粗我们的生命线。

第二，“把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多”，千方百计增加订单量。增加订单量与扩充客户量是相辅相成的关系，这样能使我们主动自在地“弹钢琴”，与生产合奏一曲动听的奏鸣曲。因此，业务部要尽可能地把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多，让员工们不仅要吃得饱，更要吃得好！

第三，“宜未雨绸缪，勿临渴掘井”，从严从细加强计划管理。加强计划性对生产型企业至关重要，否则，就会导致忙得时候忙得要命，闲的时候闲得发慌。所以，业务部在开发市场、争取订单时，必须胸有成竹、心中有数，做到“谋定而后动，知止而有得”。

毫无建树、乏善可陈的采购工作，已成为制约生产开展、产量提升的“阿喀琉斯之踵”！成为阻碍我们大步前进的“最大短板”！检讨过去一年的采购工作，只能用一句话概括：“玻璃瓶中的苍蝇！”这是一个令人尴尬的比喻，但却又是一个极其逼真的写照！深刻反思，主要存在以下几大弊端：

第一，缺乏计划安排。如同“玻璃瓶中的苍蝇”一般，而且是只无头苍蝇，时而伏壁不动、悄无声息，时而嗡嗡有声、盘旋不止。空闲时昏昏欲睡、无精打采，需要时恍若惊梦、灵魂归窍，“叫嚣乎东西，隳突乎南北”，唯留下催要材料的人“茕茕孓立、形影相吊”。

第二，很少跟进过程。采购材料就像是进菜场买菜，公章一盖了事，传真一发齐活，缺乏“狗的鼻子”“狼的性格”“豹的速度”那样的专业精神，不能做到询价敏、砍价狠、到货快。

第三，供货商太少。葛优说：“谁动感情谁死定”。正是因为一些供货商瞅准了我们的软肋，认为除他们之外，我们再也没有其他“相好”的，欺负我们“老实”“痴情”，所以才敢不断触碰我们的底线，对我们想怎么样就怎么样，正所谓“人家把长工当成东家了，我们把掌柜当成伙计了”。

那么，采购工作该怎么办?是继续当公司的“软肋”和“脚后跟”?还是知耻后勇，卯足力气，冲出“玻璃瓶”，实现华丽转身！

第一，要会沟通。“会说话的叫人笑，不会说的让人跳。”采购部要掌握沟通技巧，善于把话聊到人心坎上，把理聊到人心窝里，既能在与供应商交流时“胜券在嘴”、百战不殆，又能在与业务、生产的沟通中谈吐有致、惺惺相惜！

第二，要有计划。“定计划”并不意味着“有计划”。“计划计划，墙上一挂”“挂着挂着，变成废话”的现象，在采购工作中时有表现。因此，采购部不仅要会制定计划，更要能执行计划，并顺时应势地“修正计划”“落实计划”。

第三，要快跟进。不跟进就无法及时了解订单的履行情况，就不能随时掌握订货的运输信息，更不能准确知道货物的数量和质量！为此，采购部要有一种“不破楼兰誓不还”的精神，跟住不放、盯住不让，切实把工作做早做深、做细做实，绝不能“关键时刻掉链子”。

第四，要能创新。思路一变天地宽。采购部要改变“择物固执”“坐享其成”“守株待兔”的陈规陋习，着力在“供货商数量、采购手段、采购思维”三个方面大胆创新，努力把采购工作提高到一个新水平。

回眸过去一年的车间生产，我们既心有所慰又满怀忧思！用一句话描述，就是“戴着镣铐跳舞”！正是因为业务部门订单量的不稳定、不连续和采购部门的无计划、不及时，使得车间生产在“三饥两饱”“束手缚脚”的条件下，上演了一场差强人意的“舞蹈”。

第一，产品生产偶有错误情况发生。一年来，尽管我们在产品加工质量方面越来越规范，但一些问题依然偶有发生。比如，产品数量时有出入，包装图案张冠李戴，产品着色前后不一，等等。

第二，生产工序交接尚存不畅现象。前后工序交接不连贯，“流水线”流着流着就断了“线”。这固然与业务订单量不稳定、不连续和物资采购无计划、不及时有关，但也从另一个侧面说明我们生产安排得还不细致、不周全。

第三，生产安全事故时有发生。实事求是地讲，车间安全生产总体上看不算差，但也不算很好，虽没发生什么较大安全事故，但是小事故却时有发生。这说明我们在抓安全生产上还有纰漏、有空白。

车间生产是公司赖以生存、赖以发展的根本。失去了根本，就失去了前途，失去了一切！所以，对车间生产，我们必须抱有“怎么认真都不为过”的“牛角尖”精神，抓细抓长抓到位。

第一，要加强沟通。首先，生产部门必须要与业务部们保持沟通；其次，生产部门必须与产品设计人员进行产前沟通；再次，生产部还必须与采购部加强沟通；最后，生产部们必须经常进行内部沟通。唯有如此，才能实现生产过程的“做不错、做得好、做得顺。

第二，要加强管理，核心是安全生产管理。必须牢固树立安全生产意识，把“心有多安全，行为就有多安全”刻在员工的心里，坚决杜绝“疲劳战”“梦游战”，严格遵守作业规范，决不允许违章指挥、违规作业、违反劳动纪律的“三违”现象出现。

对于过去一年的人力资源管理工作，用“铁打的营盘流水的兵”这句话来概括。那么，问题来了。为什么营盘铁打不动，兵却川流不息呢?原因主要在以下几个方面：

第一，工资制度稍欠合理。由于公司尚是一个蹒跚学步的孩童，这就决定了我们一切都是在摸索中前行，管理经验的匮乏，直接导致人力资源成本和生产成本的上升，使公司的效益低位徘徊，进而影响到员工收入的增长。

第二，管理方式存在不当。管理知识和管理技巧上存在很大缺陷，部分管理者简单粗暴的“家长式”作风严重，不善于用和风细雨式领导艺术进行管理，使员工心理上产生了不受尊重感，从而缺乏归属感。

第三，人事管理配置不到位。人力资源管理完全是“放牛式”的，整个就是一个无人值守状态。对新员工没有任何的岗前培训、跟进考核，宛如武侠小说中的“独行侠”一般，神龙见首不见尾。

第四，少数员工缺乏岗位意识。某些“特殊人物”自恃有关系、有靠山，行事颐指气使，说话盛气凌人，对不属于自己职权范围内的事务也薄唇轻言、指手划脚。少数“八卦人物”捕风捉影，搬弄是非，使得一些正直的员工难以理解、无法忍受。

以上四点，就是造成“营盘不动，兵流如水”的主要原因。有脓包就要捅破，有问题就要解决。为此，我们必须在以下几个方面采取措施。

第一，合理增加工人工资。“手中有粮，心中不慌。”增加工资必须靠一定的盈利来支撑。一是必须掌握产品报价的技巧，既要有一定的竞争性，又要有利可图；二是必须增加业务量，把蛋糕往大的做、往好的做；三是必须树立强烈的主人翁意识，爱厂如家，爱岗敬业，用我们自己的双手去创造价值、创造财富。

第二，管理层必须提高自身素质。公司各层管理者要加强自我约束，学习管理技巧，掌握春风化雨、润物无声的领导艺术，做到“晓之以理，动之以情，奖惩有度，恩威并施。

第三，岗位要合理配置，责任要明确到人。必须根据公司发展需要，制定详细的预见计划并付诸有效的实施，建立一套让“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，切实做到“请得来人才，留得住人才，用得好人才”。

第四，要定人定事、明责确权。“没有规矩，不成方圆。”必须设立明确的人事权责划分，谁的孩子谁抱，谁的责任谁担，绝不能眉毛胡子一般抓，看似里里外外、忙忙碌碌，实则什么也没做好，什么也做不了。

《涛声依旧》这首歌曾经风靡大江南北，那引人悠思、令人神驰的美妙旋律，时时犹在耳边回响，拨弄着我们内心深处的怀旧情结。然而，对感情我们可以“涛声依旧”，但对工作我们却不能“涛声依旧”。不客气地讲，过去一年的行政管理工作，几乎是原地踏步、无甚起色，可谓“在徘徊中听涛声依旧”！

第一，层次不清，等级不明。公司已成立并运营三年，但迄今为止，还未建立起一套等级分明、职权相应的行政职位序列。很多情况下，是职权管理者说了不算，旁观者说了算；行家里手说了不算，一知半解的说了算。这些毫无序列层次的混乱现象，导致公司一些行政管理工作完全无法正常开展。

第二，奖惩不严，恩威不行。行政管理缺乏“糖”和“剑”，该奖的时候不奖，该罚的时候不罚，导致“干多干少一个样，干好干差一个样”，使部分员工对行政管理毫无顾忌，也使管理者在工作中底气不足、威严不够。

第三，拖泥带水，效率低下。每次开会总有人拖拖拉拉，“千呼万唤始出来”；车间停电报修，十来个小时还不见动静；奖惩一个员工，数日悬而不决，等等。此类现象司空见惯，不胜枚举。

以上三大弊端是公司行政管理工作中最大的“顽疾”。有鉴于此，我们必须痛下狠手，从以下三个方面抓起：

第一，确立明晰的行政序列。划分明确的职能序列，岗位是什么，职责是什么，必须清清楚楚、明明白白，各司其职，各尽其责。执行严格的职务序列，员工不做主管的事，主管不作厂长的主，职员不当经理的家，各就其位，各做其事。

第二，实行严格的奖惩制度。“没有奖惩就没有管理。”必须学会并合理使用奖惩手段，奖要奖得心花怒放，惩要罚得心惊胆寒，靠“奖”来立“信”，以“罚”来树“威”，用“奖惩”利器为行政管理保驾护航。

第三，推进行政效能提速。“形式不代表实质”“劳苦不等于功高”。必须把提高“行政速度”和“行政质量”作为核心环节，实行行政人员的待遇与其工作的“速度”和“质量”挂钩，彻底改变松散拖沓的不良习气。

董事会各位成员、各位代表，在常人眼中，年度工作报告一般讲成绩多讲问题少、表扬多批评少，但我们的这个工作报告却秉笔直书，少了些温文尔雅、彬彬有礼，多的是尖锐辛辣、严厉苛刻。或许大家会说我们不厚道，但厚道解决不了公司发展的问题，解决不了员工增薪的问题，也解决不了“为什么公司不赚钱”的问题。所以，我们希望，通过对自身问题的深刻解剖和无情鞭挞，达到知短思进、知责思为的目的，以期更好地凝心聚力、奋楫前行。

董事会各位成员、各位代表，我们心中有一个共同的梦，那就是：公司的实力越来越强，车间的生产越来越顺，经营的效益越来越好，员工的腰包越来越鼓，让每一个xx人的脸上，都能绽放着幸福的微笑，洋溢着收获的喜悦，闪耀着快乐的光芒！新的一年，让我们手拉手、肩并肩，重整行装再出发，策马扬鞭自奋蹄，满怀豪情地投身于市场博弈，接受新一轮的挑战，为梦想之光迅速驱散这黎明时的袅袅薄雾贡献自己最大的力量！

请坚信——时间是一位伟大的作者，他定能书写出x的璀璨未来！

**公司经理工作报告篇十五**

20xx年，我担任公司副经理，主管火电公司。一年来，在集团公司的领导下，在公司班子成员的帮助下，与火电公司全体成员一起，完成全的工作任务。一年来，我主要做了以下五方面的工作：

1、做好火电公司项目部组建劳动力组织工作；

2、抓好火电公司的市场开发工作；

3、认真扎实的搞好在建工程；

4、抓好经营工作，实现经营目标。现将一年来的工作总结如下：

20xx年，火电公司在建及新开工主要项目有六个，分别为方山电厂维护检修项目、黄陵热电公司机组大修项目、通辽变电站安装工程、机场电缆隧道工程项目、炼油厂线路及变电站工程、脱技改工程等。火电公司自己没有施工队伍、没有施工机具、缺少技术力量。这些项目尤其是自营项目，基本上都是最低价中标。这个时候，要组织到合适的施工队伍就很困难。组织到的施工队伍管理起来也很困难。我们对方山项目部管理班子进行了调整、技术力量进行了补充、部分检修力量进行了加强。这次调整，适应了新的一年甲方对检修质量的新要求。为我们成功续签合同奠定了良好的基础。对新成立的黄陵大修项目、通辽变电站安装、脱技改工程项目在项目管理人员、劳动力组织方面下了很大的力气。既保证了技术管理力量的到位，又保证了项目经济目标的实现。

今年以来，我把市场开发作为自己全年的重点工作来抓。想尽各种办法，利用各种资源优势，加大开发力度。全年共跟踪工程项目57个，实现中标25个，累计合同价款余万元。其中山西方山电厂在业主单位管理思路转变、人员更换等非常不利的情况下，经过我们的努力，成功实现了合同续签。5月份，签订了黄陵电厂汽轮机组大修工程。6月份，签订了通辽风电220kv变电站安装合同。8月份签订了脱硫技改工程合同。同时，与西北网公司签订了750kv线路道路维护及加装防盗帽工程。

火电公司今年在建的合同项目大大小小一共有四十一个，项目专业跨度大、区域跨度大、施工队伍技术力量薄弱，管理难度很大。今年，我们组建了五大项目部，负责管理自营项目及较大的联营项目。对较小的联营项目派驻管理人员进驻，加强了质量安全管理。我同时兼任机场项目部经理、炼油厂输变电工程项目经理。今年以来，我多次赶赴这两个现场，协调解决工程实施中的各种问题。年内开工在建的其他项目，包括黄陵大修、山西方山电厂维护检修等项目、脱硫技改工程，我都深入了解，积极协助。在工程关键时刻，赶往现场，协助项目部解决问题。

火电公司的全年经营目标的实现，对公司至关重要。因此全年的工作，不管是解决遗留问题、抓好市场开发、搞好在建工程都是紧紧围绕着实现全年的经营目标这个中心来进行的。因此在抓好以上工作的同时，我时刻不忘抓好火电公司的经营工作。对新开工的项目，我与火电公司的同事们一起进行经营分析，协商确定经营目标。每季度参加公司组织的季度经营工作分析会，提出自己有关经营工作方面的建议。通过一年来在经营方面的细致的工作，能够确保了火电公司全年经营目标的实现。

在进行业务工作的同时，我不忘一岗双责的要求，尽力做好主管范围的廉政建设。主持火电公司召开了党风廉政建设的安排会议。开展检查了火电公司各项合同执行情况，各项经营报表情况，在建项目的财务收支情况。检查了项目经济目标责任的落实情况。对职工关心的突出问题进行了研究解决。

一年来，我认真学习中央及上级规定的关于领导干部廉洁自律的要求。在工作和生活中始终坚持民主集中制原则，贯彻勤政廉政制度。严格执行个别酝酿，集体研究，会议决定制度，对于三重一大问题严格按规定程序进行；认真学习并贯彻执行两个条例以及各级纪检监察部门关于廉洁自律的各项规定，自觉接受上级和职工群众的监督，规范自己的从政行为；牢固树立科学的发展观，正确的家庭观和财富观，始终牢记党的宗旨，坚持两个务必，保持积极向上的追求和健康向上的心态，以平常心看待名誉、地位和报酬。通过加强廉洁自律，加强党性锻炼，进一步增强了遵守党纪条规的自觉性和坚定性。在工作中，坚持做到行政领导与廉政领导结合，教育和引导身边的通知，始终把廉政放在首位。

通过一年的工作，我感觉自身的能力和水平还比较有限，距离组织和职工的要求还有一些距离。今后我将加强学习，坚持理论与实践相结合的方式，多向老领导、老师傅学习，多与上级领导、班子成员加强沟通交流，不断提高业务素质，将自己的本职工作做得更好。

1、继续坚持以市场开发为龙头，抓好开发工作，为20xx年做好项目储备。

2、抓好在建项目管理，圆满完成炼油厂项目、机场项目、山西方山电厂维护检修项目、通辽220kv变电站安装工程、等项目、脱硫技改工程的工程建设任务，保证工程质量安全。

3、抓好火电公司的管理工作，以项目管理为基础，建立健全各项管理规章制度。不断提升工程管理水平。

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