

# 最新公司总经理工作报告内容 公司工作报告 报告(通用10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 公司总经理工作报告内容 公司工作报告篇一

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的xx市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过\*\*\*式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善治理、\*\*\*发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强治理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

### （一）生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长；件杂货完成万吨，比去年同期增长；装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长。

今年上半年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

## （二）主要完成的工作。

### 1、以人为本、搭建平台、构建\*\*\*企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建\*\*\*环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造\*\*\*的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想熟悉和治理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司员工之间的纽带和桥梁。公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感

情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康\*\*的企业环境。

发挥\*\*宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门xx从04年开始创办企业内刊《xxxx之声》至今已有三人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严厉处理。5月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

#### 4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、治理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在治理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事治理员xx兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强治理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。

通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

## 5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的xx市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给xx定了较高的利润指标，这势必让xx加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就把握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将xxx□xxx二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营治理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到xx地中海线□xx的一条内支线和xx线；xx和xx合开的东南亚线□xx的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货

的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了xx物流的一块业务，非凡理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与xx码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证实了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。

6□xx分公司正式开展xx业务。

根据总部的要求□xx分公司的经营治理由厦门分公司负责，去年公司对xx市场进行了调研，并做好相关开业的预备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进xx分公司各项工作的进行。今年上半年xx分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业□xxx作为xx分公司具体负责人，对xx分公司的开业经营作了大量的工作。

（一）员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

（二）干部的治理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓治理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的要害，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、治理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们究竟还年青，无论是工作经验、业务能力、治理治理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

（三）规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在治理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

（四）市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，把握市场的主动权。

## 公司总经理工作报告内容 公司工作报告篇二

超前策划、管理创新、真抓实干、攻坚克难、为全面推进工作目标而努力。

20xx年3月4日，综合部在公司本部会议室组织召开了“20xx年度总经理工作报告学习会议”。通过学习总经理工作报告，使我们广大员工心潮澎湃[]20xx年我们公司取得了可喜的成绩，公司实力得到了显著提升，完成年度计划的200%，为下一步公司上市打下了坚实的基础[]20xx年我们将面临着更大的机遇和挑战，总经理在报告中提出了：公司把20xx年确立为“以安全和谐为基础、以精细管理为保证、以品牌文化为支撑、以科学履约为平台、以又好又快为目标的科学发展年”。

学习前辈经验，努力提高部门职员自身工作能力。经过本次学习，部门职员要深刻的认识到自己在工作方面的不足。不断加强学习，向优秀的员工看齐是我部门职员现阶段的工作目标。力争在新的一年里，将本职工作做好。

安全是公司的生命，是一切工作的前提，公司安全管理是重中之重。我们将继续坚持“安全第一，预防为主”的方针，严格目标管理与控制，加强危险点的预测，严格控制危险点，消除危险源，认真落实“四个到位”，即“思想到位，组织到位，责任到位，措施到位”，部门要求全体职员参加公司及部门组织的多种形式安全活动，对各转运站、油库相关人员进行安全教育，不断增强克服个体不安全行为的能力，提高自身的保护意识和互保意识。充分利用监控系统和报表系统的便利性和不间断等特殊性质，对各转运站、油库进行全天候立体式监控，以保障正常运行及在场物资的安全。建立健全安全保证体系和监督体系，发挥驻站代表现场监督作用，实行层层落实责任制，树立安全无小事的坚定思想，制定安全管理目标，不断夯实安全管理基础，确保安全生产稳定局面。

不断加强自我的使命感和责任感，要将个人思想的转变行之有效地落实到工作的转变，以公司中兴为己任，发扬“主人翁”精神，立足实际、认清形势，在自己的岗位上发挥好一颗“螺丝钉”的作用。

坚定信心，理清思路，强化责任意识。充分发掘自身优势，借助现有的优势平台，找准自我发展定位。通过公司文化的熏陶，使部门职员明白了工作就意味着责任，愉快的接受和完美的执行是我们对待工作的唯一选择、不断强化责任意识。要把责任放在心中，从诚信敬业做起；把责任放在手中，从点点滴滴做起；把责任放在脚下，从讲方法不找理由做起！

20xx年，新的工作局面，我们将紧密结合新时期新任务下的工作的新特点、新要求，转变作风，拓宽思路，在公司领导下，在各转运站、油库的大力支持和配合下，坚定做精做强公司的战略目标，不断把公司事业推向前进！

沿着本次会议确定的发展方向，坚决贯彻总经理年度工作精神，我们公司必能在市场的浪潮中激流勇进。让我们在自己

的岗位上，用辛勤和智慧，用汗水与激情，努力开创一片新天地！

## 公司总经理工作报告内容 公司工作报告篇三

大家晚上好！

今天，站在这里，灯光闪亮，人声鼎沸，人人喜气洋洋，处处欢声笑语，这是我们唐人集团辞旧迎新的新春酒会。20\*\*年，正好是21世纪的头十年，我们亲自见证了世纪的前十年，也见证了唐人集团十年发展，积累下来的今日之硕果。十年前，我们刚刚起程，十年后，唐人品牌，享誉业内，我们已经发展成为一个医疗行业内著名的企业！

丰收的时刻，不忘过去辛勤洒下的汗水，庆功的当下，我们放眼明天的美景！集团能够取得这样的成就，与大家的努力是分不开的。过去的一年，集团在各项业务上均取得了可喜的成绩，各个分公司都有不小的进步。这一年，我们又喜添新丁，宜昌和平医院、武汉生生医院，成为我们这个大家族的新生力量。新的一年，将会有更多的新生力量加入，我们唐人集团的队伍将会越来越壮大！

新的国家政策，开放了民营医疗行业广阔的发展空间，这意味着我们将拥有更广阔的市场，抓住机遇、抢占市场、超速发展，将我们唐人的事业推向下一个巅峰！

今夜把酒庆功，明朝征战沙场，我预祝大家新的一年事业更上一层楼，也祝我们唐人集团新的一年再谱新的乐章！

谢谢大家！

## 公司总经理工作报告内容 公司工作报告篇四

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圆满完成。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<sup>3</sup>，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。

## 公司总经理工作报告内容 公司工作报告篇五

### 3、销售代理

广州凌峻房地产咨询有限公司负责河畔新城一期策划推广和销售代理。在合作期间，共同制定了项目整体品牌建设理念——“国际化生活”及“健康住宅”的推广计划。在策划、销售、签约等营销重要阶段发挥出专业的水准。

### 4、相对稳定的干部、员工队伍

随着公司的发展，由最初的3人发展到干部、员工56人，本科

以上学历的员工占员工总数的66%，平均年龄为32岁，专业配置科学，人员结构合理。

在干部、骨干员工队伍相对稳定的基础上，公司又吸纳一批优秀的员工加盟到公司来，为公司带来了新鲜血液和激情。

随着社会的进步，社会分工更加明确，整合社会一流的专业化资源，才能制造一流的产品，塑造一流的品牌，为河畔新城的高品质、高附加值提供了保障。

## 六、二期进展情况

工程建设进展情况：

- 1、年底前将二期土地进行初步平整；
- 2、基本完成二期工程土地勘察工作。

规划设计进展情况：

- 1、规划已报浑南新区规划局审批。
- 2、建筑设计方面：

多层住宅、半地下车库、小学校处于施工图设计阶段；

小高层（三期）、全地下车库处于初步设计阶段；

商业网点处于方案设计阶段。

- 3、景观设计已经开始。

- 4、色彩设计处于方案设计阶段。

营销进展情况：

- 1、完成对沈阳市竞争对手的全面调查，形成市场调查分析报告；
- 2、组织开展二期建议征集及意向登记活动；
- 3、制订二期销售人员的管理方案；
- 4、二期营销策略基本形成。

## 七、有待进一步加强的工作

### 1、服务观念、服务意识需进一步强化

员工还没有从思想上树立起“客户至上”的服务观念，主动服务意识不强，使得我们在服务工作中较为被动。

### 2、干部、员工专业化水平有待进一步提高

我们的干部、员工具有较强的敬业精神和奉献精神，但部分干部缺乏管理经验，专业水平不高，工作计划性不强。河畔新城作为大型的房地产综合开发项目，开发过程复杂，开发标准较高。尤其二期工程开工后，在建工程将达到30万平方米，对我们的干部、员工提出更高的要求。

### 3、售后服务工作要加强管理

在今后的售后服务工作中，公司将围绕“合同签署”、“工程变更”和“客户投诉”三大售后服务工作重点，规范售后服务管理制度、工作程序和工作方法，牢固树立起“客户至上”的服务观念，使服务意识深入到每位员工的思想意识中，并体现在实际工作中。

## 第二部分二00四年工作安排

## 一、二00四年沈阳市房地产的形势

### 1、经济增长加速带来房地产业快速发展

沈阳市2003年预计实现国民生产总值1600亿元，创经济增值10年最高，同比增长超过14%。在中央支持下，老工业基地重新振兴，沈阳经济进入二次创业起飞阶段。整体经济环境趋好，必然会带动房地产业相应的快速发展。

### 2、住宅消费高峰期到来

沈阳市将于2004年进入第三轮房地产发展周期的高峰，其标志是大众住房消费市场全面启动，在居民追求改善居住环境、城市大规模改造拆迁等主导因素的影响下，住宅房屋消费将呈现高潮。预计2004年全市增量房销售量将突破300万平方米大关，有可能达到350万平方米。

### 3、住宅近郊化将成定局

中国城市化进程加快；沈阳作为中心城市的进程日益凸显；中产阶级迅速发展壮大，汽车消费市场活跃，汽车普及进入家庭时代初现端倪，人的居住标准日益提高，对大环境的的需求更加迫切，这些因素必将导致在城市原有意义上的近郊才能实现。这也是判断未来发展的大的社会因素。

### 4、楼市进入大盘时代，演变为全方位竞争

外地开发商和境外开发商在沈阳房地产市场的份额越来越大，沈阳市房地产由地域性市场变为全国性市场和国际性市场，开始进入大盘时代、品牌时代和创新时代，进入了大开发商唱主角的社区开发时代。市场竞争由简单的价格和地段竞争变为开发规模竞争、品牌竞争和产品细节等全方位的竞争。

### 5、竞争呈白热化

随着土地供应量的失控，住宅开发的规模与数量将不断打破新纪录。住宅供应量的不断推出，带来的是开发商竞争意识的加强、开发水平的提高，市场竞争呈现出白热化的状态。

## 6、精装修房开始成为潮流

市场逐渐对精装修开始认同，各大小楼盘纷纷尝试推出精装修房。

## 7、购房的投资观念加强

人们的购房投资观念不断加强，购买房屋作为一种投资理财的工具已得到人们的普遍认同。

## 二、河畔新城的优势与劣势

河畔新城的优势：

- 1、知名开发商开发，企业品牌信誉度高；
- 2、良好的政府支持、与媒体及合作伙伴建立了良好的关系；
- 3、区域自然环境好，临近浑河、五里河公园，环境优美，空气清新；
- 5、与未来浑南中央商务区一街之隔，投资价值高；
- 7、项目规划庞大可带来完善的内部配套；
- 9、开发商的物业服务保证；
- 10、以俱乐部为主体的大型配套设施，运动与生活设施配备；
- 11、知名幼儿园、小学进驻，提供完善的教育配套设施；

12、河畔新城等于“健康住宅”的概念深入人心，得到了消费者的认可；

13、项目获得的众多荣誉称号带来的唯一性与权威感；

14、市场已基本形成交口称赞的口碑传播效应；

15、800多位业主的鼎力支持与厚爱；

16、一期整体形象形成，客户眼见为实，为未来起到示范作用。

河畔新城的劣势：

1、浑南新区整体环境有待进一步改善，交通体系、教育和公共服务相对滞后；

2、浑南市政配套设施滞后；

3、市民居住习惯及文化观念的定势尚留在母城区；

4、新区土地出让的多轨制造成市场的不平等竞争；

5、河畔新城已为众多楼盘竞相仿效与克隆，竞争日益激烈；

6、河畔新城市场价格独领风骚，竞争对手低价竞争，给我们带来价格压力。

三、工程建设方面的计划安排

一期工程：

1、建筑工程



29栋多层单体2004年6月开始装修，9月中旬交付使用；

2栋小高层2004年年底交付使用；

3个公建及幼儿园2004年7月交付使用；

俱乐部2004年5月中旬装修和安装设备，9月底交付使用。

## 2、综合管网工程

电力管网管道工程2004年6月中旬完成；

弱电综合管网工程2004年7月中旬完成；

污水、热力、给水、雨水、煤气等管道工程7月中旬完成。

## 3、电力设备安装及供电

今年6月上旬完成俱乐部内中心开闭站和变电所供电设备安装，6月中旬正式送电；7月底完成园区内供电设备安装和电力电缆敷设，8月中旬接通户内用电。

## 4、景观、绿化及道路工程

今年8月底完成基本绿化和主要景观建设，9月底基本完成道路建设，保证园区内及园区与市政道路的良好衔接与畅通。11月底完成大树栽植和景观细雕等完善工作。

## 二期建设工程：

### 1、样板间

4月中旬完成土建工程，5月底完成精装修工程，确保6月中旬对市场开放。

## 2、建筑工程

今年3月中旬完成建筑放线工作，开始土建施工，7月中旬完成多层主体工程，10月底完成小高层主体工程，至年底多层部分土建工程全部完成，达到精装修条件。

## 3、学校、公建工程

今年3月中旬开始施工，6月中旬完成主体工程，7月底完成内、外粉饰施工，8月份交给政府进行内部装修。

## 四、营销工作的计划安排

实现销售回款4.37亿元人民币。预计在2004年6月开放二期样板房，2004年5月份认购，7月份开始签约。

## 第三部分企业总体目标以及企业对员工的要求

### 一、总体目标

#### 1、牢固树立起河畔新城的品牌

沈阳房地产市场高速发展的同时，也使得消费者日趋成熟和理性。房地产品牌作为信誉的标签、身份识别和情感归属，已经成为消费者购房时考虑的重要因素。

目前，浑南、和平和沈河区整个房地产竞争尚处于初级阶段，低价、恶意甚至诽谤等不良现象司空见惯，未来几年市场发育成熟，品牌竞争将是市场竞争的最高形式。从现在开始，我们全体干部与员工要有清醒的认识：愚者想今天的钱，智者想明天的钱。我们要为未来做好充分准备。

品牌是什么？品牌是一种标志，是在客户心中建立的长期的信赖，品牌是对客户的忠诚，是客户在长期消费过程中体验到的企业责任感。创立品牌不是百米赛跑，更多的表现为马

拉松，表现为一点一滴的内功。我们必须接受客户漫长甚至是残酷的反复检验，我们要不断地吸收、充实、改进、完善、提高。我们要做的是不断打动客户的心灵，推动客户生活质量的提升。竞争对手可以模仿我们的户型，可以模仿我们的理念，我们必须创造别人无法模仿的品牌，只有这样，才能立足于不败之地。

## 2、对股东有良好的、长期的回报

企业创造价值并使之最大化地回报给股东是天经地义的，也是我们经营管理者的责任与义务。股东投资办企业的目的也是希望能够带来长期与稳定的回报，我们必须小心翼翼地经营这个企业，预测与抵御各种风险，不辜负股东对我们这个团队的信任、理解与支持，实现公司持续、健康、良性的发展，对股东有良好的长期的回报。

## 3、建立起良好的社会形象，成为沈城房地产界的一面旗帜

信守对社会和客户的承诺。做企业如同做人，讲品质，讲信誉。河畔新城在客户心中建立了很高的期待，有的客户甚至把一生的梦想和财富寄托在我们身上，我们必须承担起这份责任，做的要比说的好，甚至比客户想象的要好。要坚持两条腿走路的方针，一是狠抓工程质量管理。质量是百分之百的指标，百分之一的缺陷也是对消费者的不负责任，最终可能葬送自己。二是牢固地建立“客户是上帝”的服务观念和服务意识。东北和沈阳是老工业基地，长期受计划经济体制的影响，大工业生产的传统意识根深蒂固，国家计划、统购统销带来的劣性影响了几代人，服务意识与观念淡薄在我们今天销售态势良好的状况下，在建立品牌过程中，我们必须清醒地认识到，未来的竞争就是质量和服务的竞争。质量与服务必须深深地刻在每位员工的心中，我们一定要常抓不懈。

虽然，这个企业组建仅仅一年多，但是我们主要干部和骨干员工都拥有本地区的开发经验和全国视野，我们有信心、有

条件、有能力在一期成功的基础上，使“河畔新城”成为沈阳乃至东北房地产界的一面旗帜，在市场中领跑。

#### 4、规范管理，运作有序

## 公司总经理工作报告内容 公司工作报告篇六

尊敬的同事们、朋友们：

大家下午好！

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对xx年xx公司经营情况进行了全面系统的总结。xx年，在董事长xx先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1、2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了xx年工作述职报告和xx年工作计划，公司领导层对xx年各部门所取得成绩予以肯定。

xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为xx公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为xx公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理

制度和 Work 规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运作。

（提高音量）在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到□xx公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展xx公司事业□xx年，我们面临更加严峻的挑战□xx董事长在年终工作会议上提出：“强素质调激励抢速度促转型”的十二字方针，给我们在14年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

一、强素质，古人云“贤者在位，能者在职”□xx公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从xx公司利益出发，深入理解与贯彻执行xx公司xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，

为共同的目标全力以赴。

二、调激励，公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造xx公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现xx公司发展和个人发展最大化。

三、抢速度，速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是xx公司14年的重要策略！未来□xx公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

四、促转型，一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有xx公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现

金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们□xx公司xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□xx年是xx公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是xx公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在xx董事长的正确指导下，围绕14年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量□xx年必定会有我们的辉煌□xx公司的辉煌！

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！马年马上成功！谢谢大家！

## 公司总经理工作报告内容 公司工作报告篇七

2x12年公司生产经营任务仍然十分艰巨，随着全球经济形势的不断恶化，钢铁行业进入寒冬，鞍钢对矿业公司利润贡献率的依赖性将进一步加大，安全生产形势将会更加严峻，生产组织难度将随之增大、员工思想活跃，将使安全生产工作面临新的挑战。

一是采场变化日新月异，随着深部采掘的开拓，各种安全防护措施需要紧紧跟上生产的节奏。

二是排岩场占地问题没有解决，排岩受阻，使生产压力增大，加上生产汽车大批的改型更换投入生产后，生产工艺、生产组织方式势必进行调整。

三是众多的协力单位、外雇佣人员、辅助作业人员增加，相关方准入评价的全面展开，各级管理人员的管理责任、管理难度随之增大。

四是部分设备进入大修期，安全装置、安全设施逐渐老化，设备隐患进一步增多，检查治理和隐患整治的难度也随之加大。

五是生产过程中的不确定因素依然存在。

为此，各部门、作业区要正确认识2x12年安全生产形势，提高认识，落实责任，严格管理、克服困难，扎扎实实做好安全生产工作，给生产经营创造一个稳定和谐的环境，全力确保安全生产目标的顺利实现。



认真贯彻落实“安全第一，预防为主，综合治理”安全生产方针，全面贯彻《国务院关于坚持科学发展安全发展促进安全生产形势持续稳定好转的意见》（国发〔2011〕40号）精神和两级公司的有关要求，加强企业安全文化建设，引领安全管理思想和理念的转变，以深化安全生产标准化工作为主线，落实安全生产责任，夯实安全工作基础，落实安全生产防范措施，推进企业安全文化建设，全面提升安全生产管理工作规范化、科学化水平，构建安全生产长效机制，实现安全发展。

实现重大设备事故、环境污染事故、重大火灾、轻伤以上事故为零；安全生产综合指标创公司历史最好水平。

一、提高认识，总结经验、落实措施，切实做到安全管理检查、考核工作“三到位”。

各单位、作业区、专业部门要对本单位、本部门2011年的安全生产工作进行一次全面评价，召开专题会议，认真总结安全生产工作特点，找准存在的问题，分析面临的形势，认真研究解决问题的对策，结合本单位实际，以落实安全生产责任制为内容对2012年的安全生产做出针对性部署。

一是安全管理到位，各级领导要认真学习《国务院关于加强企业安全生产工作的通知》、国家安监总局《关于进一步加强企业安全生产规范化建设严格落实企业安全生产主体责任的指导意见》、国资委《中央企业安全生产禁令》等企业安全生产工作所遵循的纲领性文件，结合安全生产管理标准化工作，认真落实自己在企业安全生产中的主管责任，抓好隐患整改落实、重大事故的防范工作。

二是安全检查到位。公司领导、各专业部门、作业区区长、班组长、岗位工人都要按照安全生产责任制和有关规章制度的要求，对重大危险源、易发重大多人事故的设备、场所进行经常性的检查，及时发现危险因素和事故隐患，落实事故

防范措施，防范各类重大事故发生。

落实各部门安全责任。继续推进职能部门安全检查通报制度，各专业部门要按专业特点，建立日常安全检查和隐患整改台帐，做好本专业范围内的安全管理工作。

落实作业区管理人员安全责任。要采取各种措施，充分发挥作业区管理人员的作用。建立和完善《作业区安全责任考核细则》等安全管理“六项制度”，定期对工区领导、班组长等管理人员安全责任履行情况及安全工作效果进行评议，促进安全责任到位。

落实区域安全管理责任。要加强对外来施工单位和施工人员的管理，教育相关人员遵守有关规章制度，按要求施工，同时，加强监督检查和指导，确保施工安全。

二、加大安全检查力度，强化隐患治理，全面落实事故防范措施，推进安全综合治理机制。

建立安全生产事故隐患排查治理长效机制，加强事故隐患排查治理，防止和减少事故的发生，保障员工生命财产安全是安全管理的有效手段。

一是增强安全检查范围和隐患整改力度。把安全专项检查同季节性事故防范相结合，通过安全检查，视频曝光促进隐患整改工作的落实。提高职工主动参与安全管理自觉性，发动全体职工深入开展隐患排查活动，认真整改存在的隐患和问题，创造本质安全作业环境。

二是各专业部门要各负其责，各司其职，做好本专业范围内安全管理工作。本着谁检查，谁负责的原则，把整改措施落实到人。凡是公司下达的隐患整改指令书要求限期整改的，不整改或整改不及时的要按公司有关规定追究相关人员的责任，并加重一个档次处罚，对单位按安全挂牌考核办法进行

考核。对生产、检修施工中因安全管理不到位，检查不认真，考核不落实、随意拆卸安全装置、不及时恢复致使隐患问题长期存在的，要追究相关部门及责任人的责任，把问题和隐患解决在专业管理之中。

三是坚持抓事故要从抓违章抓起的原则，严肃查处“三习四违”行为。要重点突出作业过程中的安全生产行为控制，从作业人员作业前的安全交底，安全措施的制定审查，作业人员的安排和作业中安全负责人安全措施的落实、作业程序、作业指导书的执行等方面入手，严格执行标准化作业，遏制违章违纪。同时加大对职工违章作业的查处力度，严格管理，对“三习四违”行为严格按照公司《清洁文明工厂挂牌考核办法》中职工违章行为和隐患问题中安全考核细则进行处罚。对发生事故的，严格按照“四不放过”的原则处理，对有关责任者进行严肃考核，杜绝违章作业行为的发生。

四是克服管理标准相对化错误思想，提高隐患排查治理能力，对照标准查找差距，把tnpm与安全标准化建设相结合，用tnpm的管理方法，抓设备、设施和现场的治理，进一步提升定置定位、可视化管理标准。

五是建立规范的检查考核机制，明确分工和职责，实施安全检查、隐患排查常态化，使专项检查与日常检查相结合，增强管理的计划性、规范性，通过各级的责任落实，使隐患和问题能够及时有效治理，避免出现推诿扯皮现象发生。

六是完善安全指令书制度，规范隐患整改机制，注重解决实际问题，避免出现以罚带管，或只罚不管现象。做到曝光考核和奖励相结合，奖罚并举，充分调动干部、职工的工作积极性。

三、加强安全教育培训力度，切实提升全员的安全素质。

在原有教育培训机制的基础上，继续加大投入，不断提升教

育培训管理水平，使全体干部职工的安全素质和综合能力有着显著提高。

一是抓好辅助作业人员的培训，重点抓好入口关、上岗关，通过帮带和实训等方式，使辅助作业人员的危险辨识能力、事故预防控制能力和规范操作能力达到岗位作业要求。

二是抓好季节性事故防范培训，开展有针对性的教育培训，重点抓好电工、指吊工、司机、司炉工等特殊工种人员和新入厂、转换岗和混岗人员的培训，做到特殊工种人员必须持证上岗。

三是坚持安全评价和危险辨识长抓不懈，各基层单位要针对安全生产的实际，根据现场的环境、作业条件、生产工艺和气候的变化，及时组织开展相关的危险因素辨识。在此基础上，根据问题的危害程度，组织安全评价，及时修订和完善作业指导书。

四是定期组织安全管理干部学习规章制度和法律法规，不断提升安全生产责任落实。

五是继续开展岗位作业规范“学、练、用”，提高岗位规范化操作水平。

六是坚持教育培训服务于安全生产的原则，使教育培训的内容、范围适应于生产实际，规范安全档案管理，定期组织检查，确保教育培训制度的严肃性和有效性，不断提高教育培训的效果。

四、继续深入开展安全标准化工作，全面提升企业安全生产管理水平和绩效。

2012年，在公司范围内，继续全面深入开展安全标准化创建工作。进一步健全和完善安全管理制度及体系，依法统一规

范安全管理工作。明确、量化、分解安全工作目标，层层签订安全生产责任状或承诺书，落实各级、各岗位安全管理责任。强化激励和约束机制，对危险源实施分级管理和设置安全标识，落实和完善"5s"管理。以安全标准化建设为主线，不断加强岗位、班组、作业区和企业的全面规范化管理，从而促进安全管理水平向更高目标迈进。

一是以管理标准化、操作规范化和现场标准化为重点，加强安全标准化岗位建设，通过整治现场作业环境，提高岗位操作水平，优化人、机、物、环的合理配置，提高本质安全水平。

二是加强安全标准化班组建设，着力抓班组长的安全生产责任落实，通过安全教育培训标准化、管理制度化、作业标准化、作业流程目视化、危险辨识控制与整改常态化的“七化”建设，不断把应急管理落实到基层，将标准化建设列入班组管理内容，不断改进完善班组安全管理工作。

三是以规范安全管理六项制度为核心，全力推进安全标准化车间建设，重点抓好安全规章制度建立及执行、危险辨识与危险源评价、安全教育培训、生产工艺安全管理、设备设施安全管理、作业现场安全管理和应急管理等重点工作，确保两个作业区进入标准化车间行列。

四是推进安全标准化企业建设，通过建立安全生产责任制，制\*\*全管理制度和操作规程，排查治理隐患和监控重大危险源，建立预防机制，规范生产行为，使各生产环节符合有关安全生产法律法规和标准规范的要求，人、机、物、环处于良好的生产状态，并持续改进，不断加强企业安全生产规范化建设。同时将各级管理人员履行安全生产职责和安全生产绩效情况作为岗位人员考评的重要内容，使安全管理工作全面、真正实现法制化、规范化。

五、落实区域安全责任，推进和规范相关方监管和评价机制，

实施一体化管理。

相关方的安全生产和安全管理关系到鞍千公司安全稳定和鞍千公司的长远发展，也是我们所面临的重要安全风险，因此□2x12年要加大力度推进和规范相关方的管理。

一是强化部门的安全管理责任。层层把关，杜绝无资质的施工单位承包工程，把好进入区域的入口关；严格工程施工作业前管理，要与相关方签订安全协议，执行作业票制度，共同进行危险辨识，制定完善的作业指导书；加强施工过程中监管，认真执行管理要求和规章制度，严在事故前。

二是坚持谁主管谁负责的原则。严格落实责任和考核，加强对管辖区域范围内各单位安全基础工作的检查，凡是因作业区安全监管不到位而引发事故的，要追究其区域安全管理责任。

四是认真落实《鞍千矿业有限责任公司区域一体化管理制度》，加强区域管理，规范管理程序，落实管理措施，消除安全化管理相对化观念，按照处处有标准，事事有规范原则，从严管理，规范管理。

五是相关方单位要与区域负责单位一道进行安全标准化企业和车间的建设，以开展安全生产标准达标创建作为切实落实企业安全生产主体责任的有效抓手，督促企业健全完善安全管理机构和规章制度，强化企业法定代表人、实际控制人安全生产第一责任人的责任，进一步健全和完善各项安全管理制度，实现安全管理标准化。

六是强化主体责任，落实劳务用工和相关的管理，按《\*\*钢铁集团公司相关方安全生产准入及监管规定》（钢政办发□2x11□45号），加强对相关方的安全生产管理情况审查，严把准入关，建立和完善有关相关方安全管理制度，完善相关方事故管理办法，理顺与相关方的关系，明确相关方的安全

管理责任。

## 六、全力以赴抓好安全环保重点工作，全面提升鞍千公司整体环保管理水平

一是抓好内外环境的治理。要加大检查考核，落实责任，加强管护、采取各种维护措施巩固和保持现有治理成果。抓好防尘工作，以管促治，发挥现有除尘设施作用。加强湿式作业，强化采场路面洒水，做好个体防护，减少粉尘危害，把污染因子控制在合格范围内，保护职工身心健康。

二是加强职业健康管理。根据国家《作业场所职业健康监督管理暂行规定》等法规要求，要从健全职业健康管理规章制度，建立完善职业健康档案，落实新、改、扩建设项目职业卫生“三同时”管理，加强现场岗位职业危害因素的监测和防控措施，实施接触职业危害作业人员岗前、岗中和离岗职业健康体检，开展职工的职业健康培训等方面，进一步加大力度，注重和加强职业健康管理，强化监督，改善现场作业环境，保障从业人员的职业健康。

三是抓好重大危险源管理。要依据新的国家标准 GB18218-2009 重新对重大危险源进行辨识评价，登记建档，为重大危险源的管理奠定基础；针对锅炉、危险品储罐等重大危险源，完善监控、检测技术手段和管理措施。危险品储罐要实现压力、含氧量、泄露等指标的自动检测和控制；锅炉要严格实行本体及压力表、水位计、安全阀等专业强制定检，通过完善有针对性的技术措施，保证重大危险源运行的稳定受控。

四是继续推进危废管理。建立标准贮存场地，规范领用、管理和处理程序。

五是加大环保工作力度。实现清洁生产，巩固和发展现有的复垦绿化成果，努力打造绿色生态矿山。

同志们□2x11年已经过去□2x12年向我们走来，但安全生产的任务依然艰巨，让我们振奋精神，以更务实的工作、更有力的措施、更有效的手段不断强化安全管理，落实事故防范措施，确保2x12年生产经营目标的实现。

## 公司总经理工作报告内容 公司工作报告篇八

### （一）主要经济指标完成情况

全年完成主营收入完成计划的123%，同比增长56.5%；

利润总额完成计划的152.8%，是去年的1.23倍；

船岸没有发生安全责任事故，远洋船舶滞留率为零，船舶保安检查全部一次性通过。

所有二级经营单位及管理部室所签订的经营管理目标全部完成。

从09年完成的经济指标可以看出，公司效益再创佳绩，安全管理能力得到提高，形势十分喜人，无疑对全体员工是巨大的鼓舞，大家对公司充满希望，对企业发展增添了信心。

### （二）公司船队结构继续得到优化

探索国际融资新模式，进一步优化船舶结构。

探索新的融资渠道，促进并加快公司船队结构的调整，且已取得成效，这是公司解放思想，调整观念，创新思维，创新发展的结果。在创新观念的指引下，企业发展的路一定会越走越宽。

### （三）主营业务创造了历史最好成绩



细化管理，严抓落实，确保新船创造新效益，大船保证大回报；

加强信息管理，严控风险，强化服务，在市场动荡中锁定效益；

吸取了历史教训，重视选择租家，严格合同条款，做到了“颗粒归仓”。

#### （四）创新管理手段，提高船队管理水平

贯彻落实“机务主管负责制”；

机务主管负责制虽然不是我们的发明创造，是学习了别人的好的经验、好的做法，但运用到我们自己的船舶管理之中，它就是一个全新的方法，就是一种创新，并且从实行的效果来看，确实提高了管理的效能，发挥了巨大的作用。贯彻机务主管负责制，为公司管理上的创新走出了一条新路，由此我们是否可以从更广泛的意义上理解“创新”一词，既要重视发明创新，更应该重视学习创新，将别人的好的经验、理念、做法等同我们自己的实际相结合，灵活运用，为我所用，发展自己，壮大自己。

#### （五）全面推行预算管理，精细企业管理工作

严格执行年初的预算，压缩开支，节约支出；

财务管理方面，科学合理地调配好资金，严控财务风险，提高了资金使用效率；严格执行招投标制度；修船上严审项目，严控修期，严格流程制度，严密过程跟踪。

企业管理上大力推进信息化建设。

#### （六）彻底解决了历史遗留的经济纠纷

众所周知，多年来经济纠纷长期拖累着公司，牵扯了大量的人力物力和财力，特别是在企业发展的困难时期，更是严重地束缚了企业的手脚，拖住了企业的后腿。去年，公司抓住机会，将这一拖后腿的问题彻底解决，无疑是甩掉了包袱，让公司能够轻装快速的发展。当然，这里我们还应该汲取历史教训，完善制度建设，深入精细管理，努力避免新的“包袱”的产生。

（七）安全生产管理工作扎实有效

（八）副业经营态势良好

船员劳务输出方面积极开拓船员外派市场，不仅实现了船员充分就业，而且提高了企业效益。

各副业单位全面完成年初提出的经营及管理目标。

（九）不断完善考核制度，创新用工、用人制度

加大对员工考核管理力度：

- 1、建立船舶高级管理人员的述职制度；
- 2、建立中层管理人员的考评制度；
- 3、建立对机关管理人员的评议制度；

深化三项制度改革：人才招聘市场化，高级船员公司化，普通船员基地化。

（十）以保先教育为动力，公司党建及精神文明建设工作取得新的进步

认真开展保持共产党员先进性教育活动；

开展丰富多彩、形式多样的群众性精神文明创建活动。

20xx年，公司的精神文明收获颇大，特别是陈德船长被国务院授予全国劳动模范荣誉称号，这是公司有史以来的第一次。荣誉，是在企业大发展中获得的，是在江苏远洋走向世界的进程中获得的。荣誉，是对陈德个人劳动、贡献的肯定，对江苏远洋全体船员劳动、贡献的肯定，也是对江苏远洋为国家经济建设做出贡献的肯定。我们应该将荣誉看作集体的、大家的、公司的，它不仅仅是一纸荣誉，一个称号，更代表着一种精神，一种为企业发展、为国家经济建设、为全面实现小康社会奋斗过程中所应具备的精神，它是我们江苏远洋的精神财富，我们应该将这种精神融入企业文化，融入安全生产，融入经营管理的每一个环节，这样，我们必能创造明天江苏远洋的更加辉煌。

## 公司总经理工作报告内容 公司工作报告篇九

今天，我们隆重召开中国大唐集团公司20\_\_年工作会议。我代表集团公司向大会作工作报告。

今年是国家“\_\_\_\_”规划的开局年，是集团公司发展战略第三阶段的起步年。我们站在一个新的起点上，向着更高的目标，开始新的征程。在这样一个重要时刻召开集团公司20\_\_年工作会议，具有重要的战略意义。

会议的主要任务是：认真贯彻落实党的\_\_\_\_届五中全会、中央经济工作会议和中央企业负责人会议精神，全面总结集团公司20\_\_年工作，确定“\_\_\_\_”发展总体要求，部署20\_\_年工作，确保集团公司发展战略第三阶段开好局、起好步，为集团公司快速持续协调发展奠定坚实的基础。

### 一、20\_\_年工作回顾

刚刚过去的一年，对于集团公司而言，是形势严峻、挑战巨

大的一年，是艰苦奋斗、攻坚克难的一年。电煤价格高位运行并多次上涨，但上网电价未能同步调整，致使集团公司所属火电企业连年亏损，资产负债率持续攀升，经营风险日益加剧；西南地区春季遭遇了百年不遇特大干旱，盈利能力较强的水电企业未能发挥应有作用；入夏后极端恶劣天气频发，雷雨、洪涝、高温等异常因素对安全生产、迎峰度夏带来严峻挑战。

面对困难和挑战，集团公司新一届领导班子团结一心，毫不动摇地坚持以科学发展观统领全局，坚定不移地贯彻执行党中央国务院的部署，围绕20\_\_年工作会议确定的工作思路和“盈利年”的总体要求，率领系统十万员工勇敢应对挑战，积极抢抓机遇，以经济效益为中心，以创先争优为动力，求真务实，着力化解阻碍可持续发展的主要矛盾，继续保持了平稳较快的发展态势；把握重点，着力解决影响经营安全的突出问题，各类风险得到了有效控制；突出关键，着力优化制约盈利能力的绩效指标，较好地完成了国资委下达的考核指标。

一年来，我们做了以下主要工作：

（一）“双增双节、盈利攻坚”活动深入开展，全年经营目标超额完成

面对严峻的经营形势和巨大的经营压力，集团公司开展了“双增双节、盈利攻坚”和“大干四个月，确保完成全年任务目标”活动。总部各部门、系统各企业自我加压，迎难而上，把责任落实到位，把压力传递到位，把各项部署贯彻落实到位，抢发电量、配煤掺烧、电费回收、争取电价等重点工作取得突破。发电量和营业收入快速增长，发电量同比增长21.22%，营业收入同比增长20.84%；配煤掺烧工作取得显著成效，有效地降低了燃料成本；由于电价规范执行，火电平均上网电价同比上升11.63元/兆瓦时，电热费回收周期平均为3568天。集团公司在综合标煤单价同比上升89.3元/吨，但煤电联动没有启动的情况下，实现利润15.16亿元，超出国资

委考核指标3.16亿元。

## (二) 发展工作取得突破，工程建设超额完成投产目标

全年核准电源项目62个，超额完成计划。集团公司还与新疆、西藏、天津、山西、山东等省区市签署了合作协议，成立了大唐西藏分公司。集团公司全年投产容量达到811.935万千瓦，新能源和可再生能源投产容量创历史最高水平；60万千瓦等级及以上火电机组投产7台，总台数达到70台，机组台数和所占比重均居五大发电集团第一。吕四港发电公司“一季四投”，当年盈利2.68亿元；首个海外项目缅甸太平江水电站实现“年内四投”，实现了海外项目的突破；风电装机容量突破500万千瓦，国内首个海上风电项目上海东大桥风电项目全部投产发电，新能源东山风电场成为国内首家“电网友好型”风电场。

## (三) 安全生产保持平稳态势，本质安全型企业建设快速推进

## 二、建议

为实现全年奋斗目标，必须努力做好以下重点工作：

在比去年更为严峻的经营形势下，确保完成今年的利润目标，任务极其艰巨。为此，我们要把“双增双节、盈利攻坚”活动作为一项常态工作，继续深入持久地开展好。

一是要进一步强化市场营销工作。要千方百计争取计划电量，努力增发有边际效益的电量，充分发挥大机组优势，积极开展代发电量和电量置换工作；巩固电价大检查成果，加大电价落实和电费回收力度，全力争取电热价政策，确保实现增收。

二是要进一步加强燃料管理工作。加强电煤市场分析，准确把握市场走势，优化储存结构；加大与政府、煤炭、铁路、港航、电网等部门的协调力度，构筑稳定的燃料供应链；加快完

善燃料经营体系，提升燃料经营的盈利能力；理顺燃料管理体制，对燃料“收、存、耗”和“采、制、化”各环节进行优化配置，形成多头参与、分段控制、平衡制约的管理格局，严防企业利益流失；强化同类对标，对标到厂，降低燃料管理流程中的各种损耗，千方百计把燃料成本降下来；进一步推进配煤掺烧工作规范化、科学化管理，在保证安全和达标排放的前提下，加大掺烧力度，发挥平抑煤价、提高效益的重要作用。

三是要继续深化全面预算管理，进一步压缩可控费用，严格控制各项成本支出；全面预算管理体系要与“两全双挂”考核体系全面对接，形成闭环管理；强化成本控制，加强预算目标的动态监控，确保完成集团公司全年经营目标。四是要进一步加强资金集中管理，积极开拓信托、基金、保险经纪等新的金融工具，努力培育新的利润增长点。

## 公司总经理工作报告内容 公司工作报告篇十

今年是总经办工作充实、团结奋进的一年。总经办xxx在业务职能增加，人员精简的情况下，紧紧围绕公司重点工作，精诚团结，勤奋工作，在后勤保障、绩效考核、工程服务和办公管理等方面较好地履行了职责，经受了锻炼和考验。现将年度工作总结。

总经办作为后勤服务和办公协调的核心部室，在理顺内外关系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。20xx年度总经办以沟通协调作为开展工作的切入点，在做好迎来送往、办文、办会工作的同时，注重与各部室、车间的信息共享和协作配合。通过发挥部室整体职能，保证了工程建设和经营管理活动的顺利进行。

20xx年度，总经办通过加强与技改办的协作，做到了信息畅通，服务及时。在招标采购、合同审签、督促送货、车辆服务等方面关口前移，及时到位，增强了后勤保障工作的主动

性。按照公司领导意图，通过向江西锅炉厂发送感谢信，赠锦旗等方式，较好地达到了催货目的。在工程验收后，总经办又与技改办合作组织了对上海凌桥等优秀供应商授牌活动，密切了合作关系，增进了理解和友谊。在与生产计划部和技术装备部的协作中，顺利完成了中央电视台环保万里行记者的接待工作，通过真诚交流和一线调查，使记者们了解了企业形势，转变了对企业的态度，维护了公司形象，并且在公司领导的努力下，主动在技改增容工程竣工庆典中，深入现场宣传报道企业。在“环境日”、“安全月”以及供暖宣传等工作中，总经办与兄弟部室积极协作，在编发材料、制作展板、组织上街宣传的同时，利用广电局“3.15”和消协等业务优势，为企业阶段性目标营造氛围，协调处理争议。并压价xxxx签订了广电局、龙之媒等新闻媒体的供热宣传协议。

总经办在人员管理和福利发放工作中，跟人力部积极配合，使《人性化管理》和《赢在执行》的培训活动达到了预期目的。保证了春节、中秋节业务走访和职工福利发放顺畅及时。通过与财务部的相互协作，顺利完成了基建工程款的支付工作。20xx年度，总经办较好地组织了公司季度工作总结和董事会议，完成了半年总结会、公司工程总结表彰会和工会换届、年度考核等大型会议的筹备服务工作。顺利办理了营业执照、机构代码证、市级重合同守信用企业年审手续，做好了县安全协会入会和市级卫生先进单位的检查复审等工作。

正是由于主动协作，积极沟通，总经办在食堂帐目审核、技改工程收方乃至水厂中止租赁、张庄水厂资产转让等工作才得到了兄弟单位的大力支持，使领导部署的任务得以较好地贯彻落实。

观念变、天地宽，我感觉到总经办20xx年度的工作不论是在服务水平还是在工作观念方面都有了新的提高和进步，与04年相比实现了大的跨越。在以后的工作中，我们将秉持这一思路，更加积极主动地开展好沟通协调工作，使总经办“三个服务”职能的发挥更加主动、更为超前。

在企管部职能合并到总经办以后，我们利用工作便利等优势，加快了签呈业务和票据、合同的批转速度，提高了传递效率。同时，及时做好了企业统计和资料外报等工作□20xx年度未发生一起签呈表滞留延误问题，未出现一次报表纰漏。