

2023年验厂经理工作报告 项目经理工作报告 报告(汇总6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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

验厂经理工作报告 项目经理工作报告篇一

“杨经理，恭喜你们在××铁路八字岭岩溶风险隧道施工中连续三年实现了安全年，祝你们再接再厉，为××县安全生产工作做出更大贡献……”这是今年初在××县安全生产工作上安监局长把度“安全生产先进企业”牌授予杨斌经理时的一席话。八字岭隧道被誉为“地质博物馆”，然而，杨经理凭着扎实的工作态度抓安全，硬是连续三年未发生一起事故，连续获得了中国中铁集团和中铁四局集团公司“安全标准化工地”，他自己也因成绩突出被评为度铁道部优秀项目经理。

这是杨经理常挂在嘴边的一句话，同时他严格标准严格要求的安全生产“黑包公”形象也由此而来。9月份的一天，他在掌子面检查，当发现没有施做超前水平钻后，立即要求停止正在进行的钻爆作业，原来是施工人员看着围岩较好，为了抢进度就没有安排施做超前水平钻，按经理部规定，杨经理自罚了500元，其他责任人一个不落被罚，并立即安排施做水平钻。三年来，杨经理抓安全以身作则，率先垂范的事举不胜举。一次，一名有着三十年隧道施工经验的协作领工员陈某，在下导施工中刷邦连续拉的过长，且对立好的钢架不及时喷浆封闭，内部旁站监理提出警告后，陈某不理睬，针对陈某多次违章指挥作业的现象，杨经理立即将陈某清退出场，并在施工班组中严肃指出刷邦过长的严重安全隐患和可能产生的恶果，要求不管任何人，谁触及安全生产高压线，决不

姑息迁就。此事在施工队中引起极大反响，一些想图省事、减工序的现象再没有发生。

杨经理抓安全除严格要求外，算好安全生产经济账更是他始终坚持的作风。按照岩溶隧道八个专项机制和六条强制性措施规定，安全设施投入要花不少钱，他宁愿在其他地方节俭，不愿在安全投入上省钱，严格按照要求配齐并定期检查，用他的话说安全是最大的效益。9月份，一次杨经理巡检到掌子面，开挖班正准备开钻，细心的他看到拱部有块危石没有清干净，立即要求停止钻爆，亲自安排再次清理，直到危石彻底清除方准开钻，开挖班长说，我们干活的都不怕，这样来回拖台架多耽误时间啊，他就给开挖班现场算了一笔安全经济帐，如果刚才危石不清除，打钻震动石头松动很可能掉下，砸在台架上，台架砸坏还是要耽误时间，如果砸伤人员，轻者住院治疗，重者很难想象，出了事故，单位经济受损，形象效益受损，个人家庭精神受损，甚至是家庭毁灭或一辈子的痛苦……，你说哪个合算，开挖班听了连连称是，如今因杨经理的安全生产经济账启发，遵章守己网已成为了员工的自觉行动。不仅如此，杨经理还经常在各种会议上以安全事故事例算安全生产经济账强化员工安全生产意识。

抓安全说白了就是抓落实，来不得半点虚假，反之就会给生产埋下安全隐患。杨经理除了每月组织一次安全质量综合检查外，几乎每天都要深入隧道洞内重点施工部位巡检。6月份，八字岭隧道未衬砌段遭遇了两处30米的塑性变形，变形发生后，杨经理亲自和总工以及工程技术人员研究处理方案，方案实施中，他每天亲自查看技术人员监控量测点设置和量测记录并及时调整加固方案，一次他发现量测记录的两组数据有问题后，立即安排工程部长亲自复测，结果是监测人员嫌量测频率太高，那两组数据是在偷懒的情况下编的，他一边对相关人员进行严厉批评，一边对技术人员进行搞技术要实事求是以及抓安全来不得半点虚假的教育。在置换dk108+063~068最危险段钢架时，杨经理每天紧盯现场10个小时以上，亲自指挥施工和督促安全措施落实，直到安全

通过危险段为止。另一次支护班在立钢架时，也许是想验证一下杨经理抓安全到底实不实，对一处拱架脚悬空没有落在基岩上，用片石随便垫起后就用虚碴埋上，细心的杨经理看到了“门道”，随手用一根锚杆拨开虚碴就发现了“秘密”，工人们立即承认没按规范施做，立即接长拱架脚并垫实。

杨经理抓安全，在经理部协作班组员工中，从不理解到理解，到支持，到坚决执行；其间负出了他不知多少的辛勤劳动，三年来，他和家人团聚的时间加起来不足两个月，连续两个春节都在工地度过，就是凭着他对安全生产的这种执着才换来了八字岭隧道连续三年未发生一起包括轻伤在内的安全事故。

验厂经理工作报告 项目经理工作报告篇二

从最基本做起，从学习开始，以前辈、同事为榜样，以书本为老师，把单位同事作为一面镜子，做到了在学中干，干中学，边学边干，融会贯通，学以致用，不懂的地方虚心向单位同事请教，通过学习使自己的基本上掌握了业务操作规程和要领，对自己应承担的工作能够独立完成，也使自己的业务水平和技能都有不同程度的提高。

办理会计事务能够严格按资金性质、业务特点、经营管理和核算要求准确地使用会计凭证、科目和帐户；坚持当时记帐、当日核对，作到要素齐全、内容真实完整、数字字迹清楚，确保帐务处理“五无”、帐户核算“六相符”等；办理储蓄业务时能够认真落实“实名制”规定，登记好相关证件手续等等。每日营业终了，逐笔勾对电脑打印流水帐和现金收付登记簿，坚持碰库制度。填送会计报表时作到内容清楚、数字真实、计算准确、字迹清晰、签章齐全、按时报送，各种报表、各项目之间相关数字衔接一致。

在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习，相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断进行自我定位，更新观念，提高服务意识，增强服

务水平。

总之，在上级领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到较大程度的提高，但我深刻体会到，这与组织的要求还有一定的差距，有些方面还存在着很多不足，对自身业务素质有待更进一步的提高。但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事的热情帮助下，我将会更加努力，认真学习信用社的法规、规章制度，提高自己的理论知识和业务知识、加强思想道德建设，树立正确的人生观和价值观把工作做的更稳更好，争取在以后的工作中能有更好的成绩。

验厂经理工作报告 项目经理工作报告篇三

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公司为降低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、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！

验厂经理工作报告 项目经理工作报告篇四

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。

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，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所代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!

验厂经理工作报告 项目经理工作报告篇五

大家好!今天我们欢聚一堂,在这里共同祝贺xx公司二届三次职工(会员)代表大会胜利召开。我受公司经营班子委托,向大会做工作报告,请予审议。

20xx年,面对宏观经济增速放缓、下游需求不振、产品价格大幅下降等诸多不利因素影响,天福公司在集团的坚强领导下,在园区关联单位的支持下,迎难而上,攻坚克难,全年装置累计运行335天,氨醇产量48.5万吨,较好的完成了全年生产经营任务。国内同类装置对标,处于领先地位,获得壳牌公司授予的“最佳运行奖”。

这一年,我们始终坚持“集团利益最大化”和“投入产出最优化”,围绕集团“质量成本效益年”和“安全环保管理提升年”主题,夯实了天福“安、稳、长、满、优”的生产管理模式。为此,我们召开了历年事故分析专题会,强化了长周期经济运行;固化了数字化煤场管理、煤焦配比的实践经验;用投入产出分析等数学模型指导精益生产,用价差管理、量本利分析工具,充分发挥三大产品的协同效应,以效益最大化原则组织生产和销售。

20xx年产供销主要情况。一是装置运转率,煤气化装置运转率97.53%,氨合成装置运转率95%,甲醇合成装置运转率91.27%。二是主要产品产量,生产合成氨xx.67万吨、粗甲醇18.82万吨、二甲醚xx.36万吨、硫铵xx.64万吨。三是大宗原料采购,采购原燃煤xx.31万吨、石油焦xx.06万吨,进出物流量约200万吨。四是主要产品销量,销售二甲醚8.25万吨、精甲醇xx.19万吨、合成氨xx.13万吨;供园区液氨xx.45万吨、蒸汽xx.29万吨。以上生产经营成果,实现了营业收入xx.21亿元。

一年来，我们以科学发展观为指导，围绕“年度生产经营任务”主要做了以下工作。

(一)解决生产经营中的突出问题

1. 加强生产管理。一是保障了园区液氨、甲醇、二甲醚、蒸汽、燃料气、硫化氢气体供应，加强了园区64根关联管道的管理。二是要求管理干部多到现场，多观察现物，查找装置运行问题，科学研判，进而提出有效的对策和措施。三是开展了以“携手低碳环保、共建碧水蓝天”为主题的节能宣传周活动。四是协助了二甲基亚砷装置开车。五是完成了二氧化碳回收(减排)项目前期准备工作。
2. 高产靠工艺、稳产靠设备。高标准、高质量、高效率的检修为稳定生产提供保障。整合国内专业检修力量，完成了380余项检修项目，有序组织煤气化气化炉检修、s1501陶瓷滤芯更换、变换r04103接管漏处理、二氧化碳压缩机大修、压力容器定期检验、安全阀门校检、仪表阀门外送维修等大修工作。装置累计运行4年来，各装置静动设备、电气、仪表、阀门、管道等出现各类问题，需要加强在线设备运行监护，厘清设备在线运行缺陷，结合生产计划制定设备计划检修和预防性维修计划，强化责任意识，及时发现和消除设备运行中的隐患，提高设备完好率和运转效率。
3. 煤气化车间升级各单元逻辑、联锁图，组织酸罐泄漏应急救援桌面演练，成功更换b磨煤机喷嘴环、a系斜三通等，9小时奋力抢修气化装置灰水处理系统，多次清理气化炉堵渣，开展消防水防冻应急演练。
4. 氨醇醚车间成功更换二甲醚和甲醇催化剂、硫保护剂、吸附器分子筛，成功处置甲醇合成气连通管砂眼、高压蒸汽减中压蒸汽管道裂纹、lv045021后球阀漏氨、s04101导淋阀大量漏粗煤气、xv043009仪表空气漏、pv0420xxb后焊缝裂纹等重大隐患。

5. 热电装置承载了园区“供热中心”的重任，3月成功应对两次晃电，成功处理锅炉水冷壁泄漏4次、锅炉空预器泄漏4次，5月组织人工排渣并成功抢修排渣管、输渣皮带，四台锅炉累计平均运行346天，同比提升了2.3%。

6. 四水装置累计平均运行364天，同比提升1.1%。吨氨耗原水18.34吨，同比降低了0.8%。一是组织应急演练，如照明开关着火、除盐水泵复位操作、模拟硫酸罐底部阀法兰滴漏、CO₂发生器泄漏；二是召开循环水爆管事故分析会。

7. “三修”为装置运行提供保障。更换v1204a系列裤衩管与火炬顶端被腐蚀堵塞的管道，自制拉姆达管和喷嘴，改造真空泵、大修磨煤机。坚持110千伏外线巡检和高压电机的预知维修，配合完成瓮马高速段及xx工业园区110kv线路的迁移工作。加强了凝冻天气对重要仪表、阀门的保温特护。完成dcs控制系统组态调试。提供mtg仪表安装设计数据图，组织dcs组态和现场仪表阀门调试。

8. 贮运严把大宗原料进出口关，确保原料及时准确输送。累计收贮原料xxx万吨，充装甲醇x.39万吨、二甲醚7.86万吨。向主体装置送原料约106万吨，组织5号皮带抢修与主体装置共商堵煤应急预案等。

(二) 围绕生产经营抓管理

1. 加强公司内部控制。一是目标量化分解考核将利润指标与员工薪酬挂钩，团队利益与个人利益有机结合，使企业与员工形成真正的“利益共同体”；二是升级《基础管理考评实施细则》，基础管理工作及考核步入常态化；三是进一步完善内控制度，组织编写了合同授权、发票管理、业务外包、零星工程、在线学习、视频监控等管理制度，相关管理工作进一步规范、流程化；四是每周发布投入产出分析数据，用曲线走势反映管控水平，用离散数据驱动纠偏；五是召开合同管理

季度例会，推行了合同履行保证金制度；六是提升了“安全生产调度例会”效率，进一步发挥了生产调度统领装置运行和协调园区关联的作用；七是后勤保障措施得力，视频监控完好率得到大幅提升，现场保洁维护良好，强化了保障和服务两项职能，落实了安全和卫生两个重点。

2. 完善人力资源管理。一是薪酬体系进一步完善，与岗位职责、安全风险、经营业绩挂钩，以正向激励为主线，充分发挥薪酬杠杆，调动员工的积极性。二是加强履职考评，植入“岗位能升能降、薪酬能高能低”的危机意识。三是制定了《专业技术职务管理办法》规范管理，建立了专业技术职务晋升通道，通过竞聘形式，共有14名骨干晋升为副主任工程师。四是人力资源结构得到持续优化，整合了部分班组和岗位，通过校园招聘补充了14名新员工。五是加强职称评定和特种作业取证工作，完成76人的职称资格证书审验和51人职称申报。六是加快人才培养步伐，13名在职化学工程硕士论文开题，提升了公司的学历层次结构；引导员工到瓮福企业大学平台学习；制作上传4个培训视频，加强了知识管理。七是完善“师带徒”的动态培训机制，多措并举促进人力资本升值，为公司下一步发展奠定了人才基础。

3. 强化财务管理与分析。公司强化了经营活动“算—干—算”的过程管理。一是有效利用财务杠杆，加强财务风险防控；二是通过全面预算管理彩排企业生产经营活动；三是加强了经营活动净现金流管理，严格控制库存，动态关注应收应付、预付账款；四是制定了发票管理办法，加强了增值税票据管理；五是积极跟进民贸民品流动资金贷款的息差补贴工作，预计在20xx年第一季度到位；六是密切关注投入产出比、净资产收益率、毛利率、三项费用率、经营活动净现金流等运营指标。

4. 物资采购、配送、回收工作。全年签订合同464份和订购单261份(含甲醇催化剂、二甲醚催化剂、一变催化剂和硫保护剂采购)，累计支付xxx万元；废旧物资销售收入xxx万元。

甲醇催化剂实现了国产化，国内采购费用xxx万元，比进口降低了约xxx万元。

5. 大宗物资采购。一是通过“错峰采购、淡采年用”等手段，严控大宗原料采购成本。二是运用底线思维模式，变“单向主动”为“双向主动”，变“集中冬储”为“多批次放量储备”。三是运用价值链分析模式，变“订货量少、事先不确定”为“订货量大，事先确定”的采购模式，以“坑口摸底+密封报价”方式研判供求关系，发挥买方市场优势，降低采购成本。四是转换观念，把大宗物资采购“成本中心”演绎为“创利中心”。

6. 市场营销工作。在原油价格暴跌的背景下，煤化工初级产品受持续利空影响，二甲醚产品掺烧严格监管，纯烧需求缺乏亮点，产品市场缺乏实质性利好。一是倾力保证xxx园区用氨需求，为集团用氨同比贡献约x.1亿元；同时，采用直供模式，紧抓周边及有区位优势的合成氨大用户。二是积极应对低迷的二甲醚市场环境，加快了推进经销商网点布局 and 增加纯烧示范点建设。三是为拓展销售物流半径，公司正在办理甲醇火车到发资质，以此寻求更多的市场机会。四是我们需要把握好市场新动态，加强新产品的市场研究和预判，突出就近区域、优势区域开发，优化资源配置、经销商结构、物流调运，运用好库存与价格杠杆，全面推动产品效益最大化。

管理工作。质量管理方面，完成了质量、环境、职业健康管理体系的复审工作，安全分析导致的事故为零，为出口液氨提供质量分析保障，为甲醇制油项目提供质量分析，开展了“抓质量、讲诚信、树品牌、重服务”为主题的质量月活动。安全环保方面，签订了《安全环保健康目标责任书》，编写、印制和发放《员工hse手册》、《安全管理手册》，重点监护了脱硫技改、甲醇制汽油等高危区域安全，开展了以“强化红线意识、促进安全发展”为主题的安全生产月活

动。完成脱硫a/b系列节能环保改造、烟气比对和监督性监测及涉源个人剂量监测。转移处置了二甲醚、甲醇和三变催化剂及硫保护剂，回收处置两枚“铯-137”放射源。

8. 特殊事件熔炼团队。当气化炉堵渣，当更换二甲醚催化剂、甲醇硫保护剂，当卸出、清理、装填两台吸附器分子筛，当热电c炉人工排查，当循环水爆管、开关柜着火、变换起火等急难险重的事情发生，员工们主动请战，营造了“我们在一起战斗”的氛围，这些事件进一步塑造和锤炼了团队。

这些成绩的取得，得益于集团的关怀，得益于有使命感、有责任感、有危机感的企业文化，得益于长期开展增比进位的“大轮班”竞赛活动，得益于“巡检之星”们传递着榜样的力量。

(三)坚持“技术先导”战略。一是在集团十年战略发展顶层设计的框架下，组织煤化工战略发展研讨会，倾听专家们的声音，谋划煤化工发展。二是获得由省科技厅、省经信委、省国资委、省总工会颁发的《创新型企业》荣誉奖牌。三是全力推进技术创新体系建设和提升知识产权保护管理，公司累计获得专利证书41项(发明专利5项)。四是初步完成脱硫技改工作。五是甲醇制汽油中试项目在技改调试中。

(四)深化廉洁从业教育。按照《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和“八项规定”，践行从业规范，做廉洁从业的践行者，维持组织稳定性和可持续发展。一是认真处理“三重一大”制度涉及的主要事项。二是以领导干部为重点，针对“易失阵地、易腐岗位”，组织参观xx监狱，开展案例警示教育，发放警示教育片，签订廉洁从业责任书，召开批评与自我批评的会议，撰写自查自纠报告，提高防腐拒变能力。三是将廉洁从业建设与审计工作、效能监察和依法治企有机结合，确保企业的经营安全和领导人员、关键岗位工作人员的行为安全。四是以“查制度、查流程、查职责、查考核、查改进”为主线，全面启用效能监察手段，多点并发，提升

企业管理水平。

一年来在集团的坚强支持下，全体员工励精图治，公司生产经营工作取得了一定的成绩。在看到成绩的同时，我们也清醒地认识到：经济下行的压力加大、化解产能过剩任务艰巨、生产经营困难加剧，化工行业从“产品价格下降”大于“原料价格下降”到“行业整体利润下降”，是经济发展和结构调整的新常态。

20xx年是“十二五”规划的收官之年，我们要坚持发展、主动作为，围绕“四化”（产品精细化、园区一体化、节能环保化、销售服务化），抓好“三全管理”（全面预算管理、全面成本控制、全面质量管理）。围绕“四结合”（依法治企与内控体系相结合，磷化工配套与精细化工相结合，安全生产与长周期高负荷运行相结合，盘活存量与做优增量相结合），努力实现“三个平衡”（煤电磷的产业平衡，产品产能分配的价值平衡，生产计划与计划检修的时间平衡）。以市场需求为导向，探索未来产业发展方向，抓住机遇调整自身业务布局，降低宏观经济放缓带来的经营业绩压力。

20xx年主要生产经营目标：生产氨醇50万吨，实现产值约13亿元。

我们做好20xx年工作的基本思路是：深入贯彻落实“中央经济工作会议精神”和“十八届四中全会”精神，深入开展群众路线教育实践活动，以“内控体系建设年”和“营销突破年”为主题，继续做好“精益生产”和“精细化管理”，更加关注市场，更加关注技术，更加注重实用型人才培养，把成本控制放在显著的位置，不断优化升级产品结构，不断优化发展空间格局，利用创新驱动发展的新引擎，持续领跑贵州煤化工产业。

20xx年经济形势的不确定性和复杂性，我们要努力抢抓机遇，从容应对各类风险和挑战，主要做好以下工作。

(一) 生产管控全面升级

科学组织生产，强化工艺控制和工艺纪律，加强安全环保、装置运行、设备管理的联动协管，狠抓落实、强化责任，努力实现装置安全稳定长周期运行，实现规模经济效益。一是通过装置运行和设备管理的良性互动，促进稳产、高产；二是加大生产系统员工培训与考核，提升生产人员驾驭装置水平，重点提升技术员、班组长等生产管理人员的管理水平；三是深入开展大轮班考核，加大综合能源消耗指标考核力度；四是升级完善操作手册、检修规程，制定检修制度，编制关键设备维护手册，明确预防性维修和计划性检修(小修、大修)频率，减少设备故障，延长使用寿命，提升设备使用的可靠性；五是科学的、系统的分析气化炉堵渣、开关柜着火等概率小损失大的事件，减少停车次数，降低开停车损耗，从而减少经济损失；六是加速备品备件的国产化，降低库存额度，逐步减少资金占用。

(二) 安全环保常抓不懈

安全为了生产，生产必须安全。公司是高温高压、有毒有害、易燃易爆、易污染的高风险行业，紧盯安全生产“六个零”的目标。要认真组织全员学习新《环保法》，做好生产经营活动中“三废”(废水、废气和废渣)达标排放，积极应对可能面对的环保风险，推动形成绿色低碳循环发展模式。继续抓好重点区域、重点设备、重点管线、重点时段的安全生产工作，尤其是检修时段的安全教育、安全分析和安全监护，完善过筛式隐患排查体系，严格执行hse管理体系。通过开展“安全生产月”、“安康杯”等主题活动，营造安全文化氛围，筑牢安全防火墙。

(三) 原料采购降本增效

大宗原料采购，从市场源头倒逼成本效益。在保生产保质量的基础上，加大对原料采购成本、物流运输成本的考核控制，

有效降低运营成本。进一步加强供应商关系管理，完善供应商评价、进入、退出机制。

(四) 渠道深耕提效增量

20xx年为“营销突破年”，把营销作为全公司中心工作来抓，创新营销模式，全力渠道下沉，聚焦服务升级。一是着力提升销售人员的营销意识、市场意识、服务意识、利润意识。二是坚持量价兼顾原则，科学布局，大力推广纯烧示范点、二甲醚替代燃煤锅炉工作，以替补者的角色在城乡结合部逐渐渗透液化气市场，力争局部市场做到最优。三是强力推进二甲醚销售保持较快增长，努力实现产销平衡和效益最优化。四是巩固现有合成氨市场，继续拓展直供模式的优质合成氨用户。五是定期检查危化品运输车辆资质，有序组织灰渣清运工作。

(五) 提升人才资源管理

合理的人才匹配促使个体在有效管理下释放出最大的正能量。一是加快推进重要技术岗位人才和经营管理人才的培养，为公司可持续发展提供技术保障和人才支持。二是进一步做好工作岗位研究和人员素质测评，利用人力资源5p模型(识人、选人、用人、育人、留人)，审查“定编定岗定员定额”工作，加强员工绩效管理。三是以“利益需求和心理需求”为结合点，建立宽带薪酬、员工晋升路线相匹配的激励机制，激发员工动力，从而为企业创造更大的价值。四是以实用为导向，选择优质的培训机构，让员工参加内外训，开发员工技能，帮助其升值。五是做好知识管理，将隐性的专业知识显性化、电子化、标准化。六是加强岗位(劳务)外包全流程风险控制与管理。七是探索股权激励机制，深度融合股东、公司和员工的利益。

(六) 企业管理再上台阶

在新的宏观环境中，更应提升企业管理水平。练好内功，向管理要效益、向管理要业绩。从组织架构、管理体系、管理机制等方面，弥补短板、做精做深管理。通过对标管理、目标量化分解考核等维度的工作，提升企业整体运营效率。

1. 内控体系。引入“上市公司内部控制指引”和“中央企业全面风险管理指引”，提升内部管控能力，强化合规管理、风险管理、缺陷管理等，进一步强化业务流程执行力，加强重大风险管理与监督，开展流程与风险梳理，建立企业运营主要风险(战略、法律、财务、操作风险)清单，组织内控风险测试，尝试推行风险报告制度。认真贯彻《企业信息公示暂行条例》，用好企业信用信息公示系统，定期报送年度报告并公示相关信息，做好政府职能部门的沟通协调，高度重视“舆情管理”，积极维护企业形象。

2. 优化管理。一是将工业信息化与大数据相结合，着力建立公司运营数据库，充分运用“设计值、历史运行值、同行运行值”实施对标管理，为企业经营决策提供可靠依据。二是加强数据收集、数据分析、挖掘、变现、报告管理工作，积极推进数据报告体系建设。三是用好基础管理考核工具，规范员工行为，提升企业执行力，塑造现代文明工厂形象。

(七)创新破题驱动发展

公司以“发展质量和技术创新”为突破口，将集团的顶层设计与基层实践结合起来，规模与价值并重，实施成本领先、差异化、集中化战略。一是盘活存量、做优增量，投资建设年产5万吨的二氧化碳回收(减排)项目，做好质量、投资、进度、安全管控，力争7月底建成投产。二是创新驱动发展，紧盯煤化工前沿的高端技术和精细化的新型产品，配合集团产业研究院做好煤化工产业发展规划与项目落地工作。三是在风险可控情况下，用“流贷”置换“长贷”，多使用票据结算，努力增加民贸贴息额度，降低财务费用。四是探索引入融资租赁模式，降低高固定成本带来的经营风险。五是策划

引入民营资本，谋划产业链终端战略合作，探索股份稳定市场的盈利模式。

我们要认清形势、坚定信心、看好前景、适应新常态。我们正处在国家产业结构调整、经济规模增速减缓、供应与需求层面显著变化的大环境，加上新《环保法》的严厉实施，行业加快“去产能”的步伐。我们要高度重视、冷静应对外部市场环境的艰巨性、复杂性、长期性和不确定性，这个经济的寒冬不会短，我们要做好打一场持久战的准备。我相信，天福有挑得起重担的脊梁，有人心汇聚的团队，有强大的集团支撑，我们没有任何理由不赢下这场战斗。

各位代表，同志们：

新的一年开启新的希望，新的征程承载新的梦想。风正济时，自当扬帆破浪；任重道远，还需策马扬鞭。我们需要牢记使命，因为天福承载着我们的梦想，为了我们自己和妻儿老小生活更加富足、更加美好，我们一起努力奋进吧。只要我们凝聚共识、形成合力，就能跨越条条艰难险阻，天福的明天一定会更加美好！

谢谢大家！

验厂经理工作报告 项目经理工作报告篇六

不知不觉中20xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面报告。

学，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物

都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候□x项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但x月进入x之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

1□x共计销售x套，销售面积x平米，销售额x元，回款额x元；

2、到x后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

1、对业务监督执行力度不够。

2、对项目整体把控有待于提高。

4、与甲方缺乏有效沟通。

1、进一步提高自己的管理水平；

2、及时完成领导交给的各项任务；

3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；

5、同时努力学策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来x公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日