

# 最新公司年度经营工作报告(模板7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

## 公司年度经营工作报告篇一

时光飞逝，转眼毕业已经五年多了，我顺利地完成了一名学生到一名企业职工的转变，思想上、学习上、业务技能上都有很大提高。进步的同时，我的心里装满浓浓的感念，是领导的亲切关怀、同事们的无私帮助激励了我的成长，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，将使我受用终生。

第一次迈入公司的大门，我的内心是茫然的，呈现在眼前的陌生的一切，不知能够带给我怎样的人生。前辈们的目光鼓励了我，领导的叮咛安抚了我，我感到我并不是一个初来乍到的孤单的孩子，如同亲人一样接纳我的公司群体，令我感到火一样的温暖。

能够在公司担任会计，我尤感荣幸，感谢公司领导的栽培和同事们的热心帮助，才能使我在短短的时间内，适应现在的岗位，取得现在的成绩，与领导和同事们的无私帮助是分不开的。

回首过去，内心不禁感慨万千，现将我的工作情况总结如下：

以计算器为伍，以账页为伴，以数字为友，授业解惑的会计行业，对我来说是既充满挑战，又孕育着无数的机遇。每天我按时完成的账务处理，并根据审核无误的会计凭证，进行手工记账。

只要是工作需要我随叫随到，从没有半句怨言，个人利益时

刻服从公司利益；只要自己不在工作岗位上，从不在桌上留和现金、票据有关的东西，并且上锁，保证公司财产的安全；每天所有工作做完以后方可下班，不得投机取巧，离开之前重新检查一遍保险柜密码是否打乱、电脑是否关闭、抽屉是否上锁。

由于业务关系，我们单位在十几家银行开有帐户，每月我都要去进行对账，出现问题，汇报领导，及时解决，并按时拿回相关单据。

由于我们以前也贷给一些企业单位的款，这些年不往外贷了，只是收。所以我们每月要积极催要贷款的本金及利息。

我们对调离本地区的或已退休的同志，积极兑付“储金会本息”。（这个是十几年前，我地区让广大干部职工自愿集资的一部分款，当时用于公益事业。现在可以退还本金和利息。）他们个人随时来都可以兑现。

根据市里的统一安排，我们积极加强与金融部门沟通交流，按政策准备融资材料，从银行融资。并建立融资台账，详细记录融资借款到期时间和还息情况。

今后我会继续努力提高自已的业务水平，真诚待人，微笑服务，以客户满意为服务标准，以身作则，自觉规范自己的行为，遵守公司的各项规章制度，与同事和平相处，互相帮助。

在市场经济的大环境下，传统与创新碰撞的今天，“优秀会计人员”这个称号已不仅仅是业务熟练、严格执法、公正执纪、吃苦耐劳的诠释，它更包含着一种锐意改革、大胆创新的勇气。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我相信竞争更加激烈的一年，机遇和挑战共存将进一步激发我的斗志和工作热情，请领导和同事们多为我提出宝贵意见，我决心

认真做好自己的本职工作，为我们企业美好的明天增砖添瓦，贡献自己的微薄之力。

## 公司年度经营工作报告篇二

鉴于公司的实际情况，公司各个领导努力运用自己及公司本身的优势，合理的发挥自己的能力，才致使公司今天的成功。虽然由于外界因素及公司在探求摸索之时所犯下的错误，没有达到今年预定的目标。但是，我们曾经努力，一起拼搏过。

本公司从今年复业开始，资金方面基本为零。只有一个刚刚从桂岭搬过来的空壳，到现在全体职员上下在董事会的坚强领导下，全体职员齐心协力，勤奋工作，取得了来之不易的成绩！

1、从原本的现实纸张方面管理模式运行公司内部部门及职员，从今年三月份开始努力实践与摸索，暂时以手机方式来管理各个职员。到今年的xx月份，公司再次突破限制，以qq邮箱为突破口，再次实现了远程网络管理模式，也由此，公司正式跨入电子信息现代化时代。此路，一直沿用到今天。鉴于部份职员尚未能实时上网，公司决定暂时用手机浏览网页的同时查阅关于自己的邮件及信息。

2、人事系统及职员档案工作也由年初开始的手工输入到工作簿，到现今使用正规行业的人事系统，极大的改善了人事方面的工作。从而让公司及时了解人事方面的讯息，为掌握职员动态及提供了人力资源的清晰地分析重要的方向。至此，给公司领导层做出相应的策略提供极大的方便。

3、财务会计系统也从破解版，在5月6号正式使用注册版。因此彻底的摆脱了破解及试用版的限制，更加的清楚地统计及分析公司的财务状况。

4、 共站方面由年初即将崩溃的系统，在年中访问及中秋举办活动，极大的巩固了原有的根据地，为今后的人力资源提供了安全保障。相信，在20xx年举办的春节活动，将是更加的稳固并发展壮大。更好地为公司运作服务。共站也顺利成功的由行政管理向文化理念的转变，因此共站往文艺活动之路迈向了新的方向。但是，共站的本质依然没有任何改变，也不会改变：共站领导公司运营，而共站的工作完全为公司而服务。在此宗旨下，展开一系列的工作及活动，均为此展开。共站也因公司实现网络远程管理，而进入到现代化管理模式，成功续接站员各个工作及稳定站员与公司的关系。

鉴于以上各个方面，不足也会有许多。我们现在正是工作暂时只有三人。在三人工作人员中，仍然有着不能实时联系与沟通。通讯方面是最大的障碍，相信公司在经济实力壮大的同时，会改善这个问题。

1、 今年20xx年的公司业绩非常的不理想，完全没有达到公司预定的目标。虽然如此，但是经过公司领导上下团结一致的情况下，公司迈出了一个个重要的脚步。

2、 公司今年的财务主要对固定资产购置进行偏重的分配，从而偏轻了业务外在的发展。在本来业务发展偏轻的情况下，仍然进行边清偿原有的债务边发展公司的经济实力。因此，财务方面出现了发展严重缓慢性。

3、 财务在改善公司内部环境的下，流动资产一直在紧缩，财政赤字一直在增加。因此，公司在20xx年底出现了严重的亏损。明年的营业利润将会受到严重的影响。

4、 今年的财务状况效差，公司营业额虽然在有所上升同时，但是营业利润一直处于负盈利状态，截止到年底12月31日止公司营业利润已经亏损达到1800元以上。

5、 毛利润显然处于良好势头，但是开支及购置固定资产占

用了大部分的资金。相信20xx年在拥有固定资产上，布像今年那样资金严重紧张，或许会更加完善资金链问题。

6、 今年的投资结构保持在良好的势头，没有出现破产和空壳的现象。这是公司保持自信的一个重要的因素。理财管理方式及技术经验也有所进一步的提高和巩固。

1、 今年的业务非常微小，在极少的业务量下运行公司的业务工作。业务员也一直未用上，临近年底的时候，业务才有所向外发展。通讯电话充值业务良好，而股票证券交易也一直保持良好的态势。公司的业务方面没有什么重大的变化。

2□ 20xx年的业务会因资金不紧张而会更加的顺利与便捷，公司会在原有的客户下，极力发展新的客户及各个新的业务渠道，努力发展公司的业务工作及完善公司业务的管理模式与制度。

3□ 20xx年的业务完全在远程网络上沟通完成，也完全由电脑虚拟数据收发货来完成营销整个系统的运行，相信在不久的将来发展到实物营销的时候会有更大的发展和赚取的利润也将会更加丰厚。

1、 公司内部职员从今年3月份开始陆续招用及聘用职员以来，不断地进行调整和更换各个职务，公司尽力的调配到适合各个职员，职员也尽力发挥自己的本身优势，努力为公司做出更大的服务及贡献。

2、 职员动态基本良好，没有发现异常现象。都是平稳的过渡或自行退出，行政处分也正常进行，只是先前原有的站员尚未录入行政处分以外，现今在今年新加入公司职员及共站的站员均记录号行政处分记录。现今暂时保存在工作表，尚未过渡输入到人事系统□20xx年初行政人事工作将从此着手开始工作。努力完善行政管理方面的工作。

3、 公司组织结构基本良好，每个时期都有不同的组织机制结构，让公司运作更加的良好，保持公司内部管理衔接更加协调及顺畅。

4、 公司章程也开始进一步的完善，公司简介也已完全出炉。为适应现代的宣传需要，做好了相应的准备。极大的改善了外界对公司的了解及树立自己本身的形象。

1、 各个站员保持对共站的兴趣不减，仍有部分外界孩子想加入，但鉴于公司情况，暂缓了吸收及准加入。

2、 各个班团体协调工作尚未完成及没有试验过，现在每个班团体均是独立自主的管理自己范围的相关事务，然而各个班团体都是在服务于公司为宗旨的前提下而开展工作。

3、 共站的各个组织今年初开始从行政专职向文化娱乐活动的转变，截至到年底已经基本完成。但部分班级仍有参加公司行政方面的管理，公司录用依然全部是共站站员。共站领导公司，共站为公司而服务原有的路线及宗旨依然没有改变，改变的是日常活动和工作安排。

4、 共站的站员是否承认是共站的站员及如何证明是共站的站员，先前都是以写日记为准，到今年完全向转变为是否参加共站的活动而证明及承认是否是共站的站员。

5、 共站的成行分依然有效，并继续执行相关奖惩条例，也完善部分站员管理的制度。

以上是公司20xx年的工作年度报告。公司的路虽然异常的艰难与困苦，但是，共创的团队依然没有改变，依然团结一致。克服一个个困难，从而向稳定发展的方向迈进。相信，今后有个站员及公司职员，公司一定会更加成功、美好。

根据相关法律法规和公司章程的有关规定，现将董事会20xx

年主要工作和20xx年工作安排报告如下：

20xx年，国内外的宏观经济形势仍然复杂多变，中国正在进行艰难经济转型，电子显示屏，软件开发等国内市场竞争激烈，公司董事会对生产经营过程中的重大事项进行了认真研究和审慎决策，公司治理结构不断完善、内部控制体系逐步健全、业务发展更加顺畅，为公司实现平稳增长提供了有力支持。

20xx年，公司实现营业收入xx元，同比下降约1.88%；实现净利润xx元，每股收益xx元，去年为xx元。

20xx年，公司董事会共召开5次会议。董事会对涉及公司重大建设项目、关联交易、公司经营范围的变更等事项进行了认真研究并审慎决策。

20xx年，公司各位董事勤勉尽责，能够按照规定参加董事会会议，认真审议各项议案，并提出自己的意见和建议。在董事会闭会期间，公司董事能够通过与公司经营层的交流，了解公司经营管理状况，更好地履行董事职责。

20xx年度，董事会根据《公司法》、《证券法》及其他有关法律法规和《公司章程》的要求，对超出董事会权限的审议事项及时提请股东大会决议，同时严格按照股东大会的决议及授权，认真执行股东大会通过的各项决议。

20xx年，是公司实现多元化发展，在原有的led显示屏的研制开发、软件支持、营销、施工安装等项目外，准备在20xx年下半年再增加新项目，其中有voip网络电话软件开发业务，160元打2万分钟电话神器，电脑挂机赚钱，自动赚钱机器，手机挂机赚钱，广告制作合同等，并且还承揽港澳多个商家挂机流量和广告点击业务，詹姆斯流量挂机软件就是最新推出的流量挂机项目。

公司将全面推进一体化经营，跨区域发展，继续搭建企业发展平台，加大互联网项目的开发和推广，以面对复杂的经济环境和20xx年经营目标的巨大挑战。公司董事会将审时度势、科学决策，重点做好以下几项工作。

1. 加大市场开拓力度。董事会同意公司经营层提出的市场开拓计划。对现有客户产品和需求进行认真分析研究，采取有针对性的营销策略。
2. 提升软件技术研发能力。利用现有技术力量，以自主研发和同科研机构、大专院校、技术专家等合作相结合，提升公司的技术研发能力，保证公司研发位于行业前沿。
3. 加强队伍建设。拥有一支适应公司发展需要的人才队伍，是公司实现中长期发展战略目标的关键。董事会支持公司加强人才队伍建设。20xx年，公司将继续加强员工培训工作力度，通过开展形式多样、内容丰富的业务、技术、管理和职业化培训，充分挖掘现有人力资源的潜力，提高员工的业务素质和技能，提高管理人员的管理水平、提高核心技术团队的技术水平，为公司保持快速发展提供有力的人才保障。
4. 跟随时代发展的脚步，全力进军互联网。20xx年公司推出的第一个项目就是吉姆斯流量挂机项目，接下来陆续上线的有voip网络电话，手机挂机赚钱软件。

20xx年，董事会将根据《上市公司治理准则》的要求，组建并发挥专门委员会的作用，对公司中长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议、监督公司内部审计制度和内控制度的执行。20xx年下半年，全力打造互联网项目，以吉姆斯流量挂机项目为重点打开互联网市场的缺口。董事会将继续制定和完善相关公司治理制度，并严格执行，使董事会的运作更加规范化和制度化，为董事履行职责、参与公司决策提供便利条件。董事会还将组织董事进行学习和培训，邀请负



责公司上市工作的保荐机构、会计师事务所、律师事务所的专业人士，介绍有关公司治理及上市公司运作方面的知识，帮助董事加深对资本市场相关要求的理解，提高科学决策水平。

## 公司年度经营工作报告篇三

各位董事：

现在，由我代表公司第五届董事会作20xx年度工作报告，食品公司年度董事会工作报告。

一年来，公司董事会认真履行《公司法》和《公司章程》等法律、法规赋予的职责，严格执行股东大会决议；全体董事在20xx年里，认真负责、勤勉尽职，为公司董事会的科学决策和规范运作做了大量的工作。

20xx年是我公司发展历史上具有重要意义的一年，在这一年当中，公司治理不断规范，管理改革进一步深化，产业整合效果明显，核心主营业务经营取得持续增长，主要的历史遗留问题得以顺利解决，公司的基本面发生了根本性的转变，一举扭转了连续两年亏损的局面，为公司的加速发展、做强做大奠定了良好的基础。

公司20xx年度实现营业收入29585.64元，比上年同期增长54.18%，实现营业利润2338.29万元，比上年同期增长451.91%，实现净利润567.62万元，比上年同期增长946.23%。与上年度相比，公司的整体经营取得了较大的成绩，主要原因在于公司以食品业为主的主营业务经营业绩取得了持续良性的增长，非主营资产的处置取得良好的效果，同时公司采取有效措施防范和在一定程度上化解了财务风险。

20xx年度公司董事会重点做好了如下几方面的工作：

本公司的实际控制人黑五类集团重组广西斯壮后，将其最具核心竞争力的糊类和米粉等食品产业先后注入上市公司，使本公司具有了核心主业。20xx年初，公司的产业结构调整基本到位，因此20xx年公司集中各方面的资源抓好主业经营。首先是加强对控股子公司的指导和服务，加强对控股公司的领导，以确保公司的经营计划、政策落实到位；第二是针对公司的主业特点，公司成立了食品管理部，履行对食品生产经营企业控制、指导、监督和服务的职能；第三，公司在人力资源方面给予生产经营企业充分的保障，特别是对新重组进来的米粉公司，重新配备了具有较强管理能力和创新精神的经营班子；第四是坚持“特色、朝流、创新”的经营理念；第五，全面掌控经营进度，解决经营问题。董事会责成经营班子每季度定期召开经营工作专题会议，分析上季度经营目标完成情况，总结取得的成绩和存在的问题，分析下季度的经营形势，部署下季度经营工作的重点；第六，集中有限财力保证生产经营的正常进行。由于企业的历史包袱比较重流动资金紧缺，同时今年食品业的产量创下历史新高，加上今年大米、黑芝麻等大宗原料的价格大幅上涨，因此整个企业对经营资金的需求量激增，资金缺口很大，但是为了保证公司生产经营的正常进行，公司不断压缩非经营性的资金开支，集中有限的财力保证经营资金的正常需求，工作报告《食品公司年度董事会工作报告》。第七，设法为经营做好服务。公司提出以经营为中心、努力服务经营、一切服从市场的经营指导思想，要求公司各岗位各员工都要为经营工作做好各方面的服务；第八，实现营销管理下沉，着力开发二、三级城市市场。

由于采取了以上措施，因此公司的主业食品业经营全年取得了比较好的水平，全年度出现产销两旺，且糊类食品第四季度出现供不应求的良好局面。

米粉产业是公司20xx年乃至今后一段时期内着力发展的一个新的主营产业，目标是将其培育成公司新的经营和利润增长

点。米粉在我国南方地区是一种大众化的消费食品，存在着巨大的市场容量，仅公司所在的广西市场年消费量就达10亿元以上，未来公司如能充分利用自身的资源、技术、品牌等各方面的优势重新整合这个产业，提高市场的占有率，那么对该产业的投资将会给公司带来丰厚的回报。为此，公司在20xx年初就完成了\*\*米粉有限责任公司的收购，并随后在广西区内的宾阳、横县、百色等地建立了生产基地，在桂林、柳州、贺州、梧州、贵港、容县等地展开了生产基地的筹建工作，云南省昆明南方米粉有限公司米粉生产线也进入了最后的建设阶段□20xx年第一季度便可以投产。在完成上述米粉生产和配送基地的建设布局后，公司在米粉产业上的整合将取得阶段性的成效，米粉产销量和市场占有率将大幅度地提高。

2研、经营模式的研究与分析、经营发展规划等方面的工作，取得了一定的工作成效，为20xx年该业务的启动奠定了良好的基础。

与此同时，公司充分利用自身在糊类食品方面的研发及市场优势，展开了新产品的研发与市场投放工作□20xx年，公司的新产品玉米糊等新产品在部份区域市场取得了良好的经营效果，成为黑芝麻糊之后又一极具市场竞争力的糊类产品。公司的新产品有机黑芝麻糊、液态黑芝麻糊的研发取得了积极进展，力争20xx年投入生产和销售，以不断地丰富公司主业的产品经营品种，扩大经营规模，提高经济效益。

### 1、明秀市场公司的问题得到了妥善解决

在20xx年以来，由于合作方的原因，明秀市场公司的经营管理成为本公司的老大难问题，证券监管部门对本公司在明秀市场公司的控制能力也提出了质疑，要求公司限期整改。由于明秀市场公司的另一股东不配合等原因，致使本公司20xx□20xx年连续两年未能对该公司实施审计，会计师事

务所对本公司出具了保留意见的审计报告，给本公司造成了很大的影响。根据公司20xx年经营工作目标和重点工作安排，经多方协商、谈判并经股东大会批准，本年度内成功将本公司持有明秀市场公司60%的股权全部溢价转让。

转让了该股权后，公司因不能对该公司实施审计而被会计师事务所出具保留意见审计报告的影响事项已得以消除，证券监管部门关注的本公司对明秀市场公司的控制力问题也迎刃而解；更为重要的是，公司回收了1亿多元的资金，在很大程度上缓解了公司的经营资金紧张的状况。

## 2、南管公司资产、股权诉讼取得了阶段性成果

我公司有关南管公司的历史遗留问题涉及两方面：一是确认并收回本公司利用配股募集资金委托代建的管网资产及五年的租金，该资产价值1.13亿元，租金3169万元；二是收回南管公司80%的股权。

## 公司年度经营工作报告篇四

各位职工代表：

大家好！

在这个热情洋溢的季节里，我们聚首在这里，召开集团公司第九届职工代表大会二次会议，首先我代表集团公司经营班子对全体职工和在座的职工代表表示衷心的感谢，感谢你们辛勤的工作，并预祝大会圆满成功。

下面，由我向大会做《集团公司20xx年度总裁工作报告》，请予以审议。

20xx年，集团公司针对乳品行业快速发展和激烈的市场竞争格局，主动化解压力，克服困难，把握机遇，通过有效的资

源整合，大力拓展主业，完善构建“中国xx”的战略布局。

20xx年，公司因存在治理方面问题，被中国证券监督管理委员会立案调查，使公司在经营管理等方面曾一度面临严峻形势，公司的公信力、投资者信心都遇到了前所未有的挑战。公司经营班子经过认真分析，准确判断，采取了积极稳妥的措施，带领全体职工克服了重重困难，使公司又焕发出蓬勃的生命力，继续保持了良好、稳定、快速的发展态势。

20xx年是中国乳品市场竞争激烈的一年，依靠良好的基础，在全体职工精诚团结、努力拼搏下，圆满完成了公司年度经营目标。20xx年公司共完成主营业务收入87.35亿元，完成预算的109.18%，比上年同期增长38.67%；实现利润总额3.79亿元，完成预算的105.27%，比上年同期增长18.81%；创净利润2.39亿元，比上年同期增长19.81%；实现税后每股收益0.61元。

公司利用良好的优质天然奶源，采用世界一流设备和技术，以消费者需求为出发点，为消费者提供高品质的产品。20xx年，公司生产的液态奶、冷饮、奶粉三大系列产品继续畅销全国，其中液态奶产品市场占有率为19%，冷饮产品市场占有率为23%，奶粉产品市场占有率为7%。公司通过不断开拓创新，合理调整生产布局和产品结构，保持了持续快速的增长态势。20xx年以乳品行业首席身份跻身《中国1000大制造商》榜单，并再次被中国企业联合会列入“中国企业500强”行列。凭借优良的经营业绩和良好的成长性，“xx股份”在连续入选“上证30指数样本股”和“上证180指数样本股”后，再次入选“上证50指数样本股”，连续六次入选“中证?亚商中国最具发展潜力上市公司50强”，荣获“20xx年中国上市公司10大行业企业竞争力10强”称号，并入选“中国上市公司企业竞争力100强排行榜”。

20xx年，公司立足主业，依托现有资源优势，强化品牌管理，

挖掘潜力，进一步提升了核心竞争能力。

## (一) 强化奶源基地建设

奶源基地是乳业生产的第一车间，多年来公司一贯重视奶源基地建设，从源头上保证产品的品质，为公司提供优质充足的奶源，确保公司未来持续、健康、快速的发展。根据公司战略发展规划□20xx年公司大力推进“个体牧场 养殖小区 牧场园区 现代化奶站”的奶牛饲养模式，带动了奶牛饲养业向集约化、现代化经营模式转变。

20xx年，全年计划收奶量为121万吨，实际收奶量为131万吨，完成率为108%，比上年同期增长36%；公司共向奶户发放奶款26亿元，发放奶牛贷款600万元，有力地带动了相关产业发展，保证了广大奶农的增收致富□20xx年公司投资723万元，进行奶源基地建设。全年新建奶站168个，扶持大户和私人牧场11个，建设奶牛养殖小区10个，建设现代化牧场园区4个。截至到20xx年底，公司共建设奶站1580个，扶持大户和私人牧场(100—300头)85户，建设奶牛养殖小区92个(500—1000头)，建设现代化牧场园区(1000—3000头)5个。在加强硬件建设同时，公司积极引导奶农改良奶牛品种，帮助奶农运用科学的养牛技术，提高原奶质量和产量，引导、扶持各奶站、小区、牧场园区采用先进的榨乳设备和技术。通过一系列工作，基本从原奶收购数量和质量方面保证了公司发展的需求。

## (二) 推动技术进步

公司一直注重加强技术队伍建设，通过不断增加投入，大力推动技术进步□20xx年公司出资134万元继续对技术中心进行改造，以提高自身技术装备水平、科技研发水平和技术创新能力，促使新技术尽快转化为新产品。公司坚持注重对新产品研发，注重对国际先进技术资源的利用，积极引进、吸收国内外先进技术，开展对外技术研究与合作，保证公司技术水平达到国内，甚至国际先进水平，积极顺应全球化竞争趋

势的要求。

20xx年3月，国家发展与改革委员会、财政部、海关总署、国家税务总局联合发布公告了第十批认定的国家级企业技术中心□xx集团公司技术中心榜上有名。此次入选是对xx集团公司技术水平的认可，对于公司进一步提升科研技术水平、拓展企业技术研发的广度和深度都将起到积极的推动作用。

作为乳品行业龙头企业，公司始终将食品安全问题视为企业的生命线□20xx年，公司继续加强产品质量安全保障工作，将食品安全问题贯穿于生产经营全过程，不断强化安全措施、增强服务意识。通过国家绿色食品认证□iso9002质量管理体系□iso14001环境管理体系和haccp食品安全预防控制体系的良好运行，加强了对产品安全的保证，为公司向消费者提供安全、营养、健康的食品提供了可靠保障，继续保持和提升了我们“奉献天然品质 共享健康生活”的经营理念□20xx年初□“xx牌”全脂乳粉、调剂乳粉和脱脂乳粉获得了国家产品免检资格。在同年国家质量监督检验检疫总局公布的冷冻饮品及含乳饮料质量抽查结果中，公司生产的冷饮产品和优酸乳因过硬的产品质量分别进入“红榜”□20xx年9月中国食品安全年会上，公司荣获“全国食品安全示范单位年度十强企业”称号。

### (三) 强化品牌经营

为了发挥品牌优势，在竞争中取得更加有利的地位□20xx年公司在经营管理过程中不断强化品牌建设和管理，以经营理念提升品牌形象，倡导天然品质与健康理念，在为消费者提供优质产品的同时，引导和培养消费者树立科学的营养观念和饮食习惯，展示了xx公司“以消费者健康为己任”的企业文化和品牌亲和力。

20xx年，公司通过一系列工作，加强与各新闻媒体联系，取

得新闻界的大力支持，加大企业宣传力度，为公司快速发展创造了良好的舆论氛围，提高了企业在社会各界的受关注程度，提高了对各种不利于企业发展事件的解决能力。

企业的成绩和发展是靠社会各界的支持取得的，做为社会大家庭中的一份子，承担相应的社会责任，是企业的义务，因为只有这样，才能真正融入其中，才能得到更大的支持，获得更大发展。正是基于这样的认识，公司历来重视对社会公益事业的投入，尽自己所能回报社会□20xx年，公司投入200多万元用于社会公益事业，帮助那些需要帮助的人。这些工作，得到了社会认可，在自治区“五个100社会公益活动”中我公司荣获了“爱心企业”奖，通过这些工作，树立起了良好的品牌形象，也使品牌核心竞争能力得到了增强。

20xx年6月，世界品牌实验室(wbl)和世界经济论坛(wef)共同评估的20xx年《中国500最具价值品牌》排行榜中□“xx”以137.87亿元的品牌价值名列第38位，是中国食品行业唯一进入前50名的企业□20xx年“中国经营报竞争力论坛”发表“中国市场优势企业品牌人气指数调查报告”□xx品牌以第七的名次跻身品牌人气十强。

#### (四)提升营销理念

为应对日益激烈的市场竞争□20xx年公司积极倡导全新的营销理念，进一步整合市场资源，理顺营销渠道，优化网络建设，并在广告、终端促销等方面积极配合，为产品销售的广度和深度提供更大增长空间。

建立伙伴经销商制度，通过开放、诚信、双赢的合作，大力提高市场开拓力和控制力□20xx年经销商大会在呼和浩特市成功举办，让经销商们真实感受和充分了解了xx□增强了对xx公司的信心，为公司发展争取了更大的力量和更多的支持。



在不断晚上这种营销体系同时，我们也在积极探索新的营销模式，开拓新的营销渠道，寻找新的市场机会，在集团层面进行营销资源整合，充分利用每一份资源，降低营销成本，提高利润水平。

#### (五)调整生产布局，积极拓展规模

20xx年，公司在把握市场需求变化和行业发展趋势基础上，利用部分自有资金，紧紧围绕公司主业，进行了一系列项目投资和运作。

公司出资7771万元，进行液态奶技术改造项目，目前部分项目已经建成投产，部分项目尚在建设中。公司金川新工业园项目在20xx年已投入1167万元，项目预计于20xx年7月份投产，同时在黑龙江、辽宁、内蒙古东北部等各个奶源带，通过新建、扩建、并购等方式，完成了液态奶生产基地布局的调整，有效地提高了液态奶产品的生产能力。公司出资1591万元进行冷饮技改项目，在广东、天津等地投资改造和新建了一些冷饮生产基地，引进先进生产设备，扩大产能，改进产品的花色品种，达到丰富产品结构、提高产品质量、满足市场需求的效果，保持在国内冷饮行业的领先地位，进一步提高公司冷饮产品的市场竞争能力。

公司还投入448万元对部分奶粉生产线进行技术改造，投入388万元进行酸奶及保鲜奶项目建设和生产线的技术改造，投入913万元对信息网络进行建设与完善，投入205万元资金进行物流项目建设。

这些项目的建设，合理地调整了公司生产布局，进一步扩大生产能力和生产规模，满足市场对产品的需求，为公司更大的发展，奠定了坚实的基础。

#### (六)强化内部管理，丰富职工生活

为保证企业持续、快速、健康发展，增强企业核心竞争力□20xx年公司强化内部管理，梳理各项管理流程，提高工作效率。通过建立健全各项管理制度，加强各个层级的执行力，保障企业规范运作。强化“以人为本”的经营理念，在保证企业发展的同时，为职工搭建施展自己才华的舞台。

公司参照相关法律法规，完善各项职工权益保障制度，并严格执行相关法律法规和公司制度。在社会保险参保方面已经做到了应保尽保，并为职工按月足额缴纳了各项社会统筹保险费用□20xx年间，仅在呼市地区累计缴纳社会保险费2102万元，其中养老保险费1439万元，医疗保险费411万元，失业保险费118万元，工伤、生育保险费134万元，是市属企业中缴费额最高、缴费最及时的企业之一。同时在全国其他地区也严格按照国家和当地相关政策开展此项工作□20xx年4月，在国家劳动保障部与全国工商联联合开展的“全国劳动就业和社会保障先进民营企业表彰活动”中□xx公司被评为“全国就业和社会保障先进民营企业”，在内蒙古地区仅此一家。

随着企业发展、管理提升、技术革新以及整体竞争环境的变化，对我们的理念、思路、技术等各个方面都提出了不断学习、不断提升的要求。所以这几年来，公司一直在加强职工培训工作□20xx年公司继续完善了职工培训制度，根据企业发展和职工自身发展的实际需求，通过外部的、内部的，公开的、一定范围的，管理的、专业的等各种培训，以及其他各种交流的机会，不断提升全体职工素质，提高了职工对新环境、新要求的适应能力，为完成更大目标、迎接更大挑战做好充分准备□20xx年，全集团投入培训资金400多万元，其实这个数字也不能完全反映对培训工作的投入，我们有些内部培训，是只有时间成本，没有或只有少量的资金成本的□20xx年公司职工培训时数人均达到50 小时。可以说，这支优秀的职工队伍是我们最引以为自豪的！

20xx年，公司在职工福利和激励方面也进行了较大投入。根

据公司福利制度、公司实际经营情况以及职工需求，通过组织活动、发放物品等方式，开展职工各项福利工作，让职工切实体会到企业对职工的关爱，也让职工更加关爱企业，促使企业更好发展，对企业有特殊贡献、为企业发展献计献策的职工，我们根据制度，进行了相关奖励和激励。

20xx年，公司工会组织和各单位(部门)开展了多姿多彩的文体娱乐活动，如歌咏比赛、体育比赛、知识竞赛等，极大地丰富了职工精神生活。公司也加大了对职工休闲娱乐设施的投入，职工活动中心也已经建成，为广大职工朋友提供了休息和放松的场所。通过这些活动的开展和场所及设施的投入使用，使大家在紧张的工作中得以放松，能够以更大的精力投入到工作中去，提高了职工工作效率。

20xx年，我们在经营业绩上取得了不错的成绩，但随着市场竞争的加剧，企业规模的不断扩大，我们也意识到在我们前进的道路上，存在着很多的问题和困难。

- 1、乳制品关税继续下调，乳制品产品标准与国际接轨，将刺激国外乳制品大量进入中国市场，加剧乳品行业国际化市场竞争。
- 2、国内乳品行业继续保持快速发展，行业的资本性投入继续增加，市场竞争持续加剧，乳制品主流消费产品利润率降低，行业平均利润率逐渐趋薄。
- 3、国内乳品行业目前正处于转型期，随着市场竞争日趋激烈，规模化竞争与其他形式竞争并存，使竞争呈现出多方位趋势，市场竞争促进企业整合，乳品行业内部并购加剧，行业集中度逐年提高。
- 4、国内乳制品种类和产品品种相对单一，市场细分不够，产品附加值较低，技术创新能力相对较弱。

5、国内乳品企业的快速成长与竞争不断加剧，致使奶源竞争更加激烈，优质充足的奶源成为发展的瓶颈。

6、随着企业发展和市场变化，公司原来的部分管理模式和方式，已经不能完全适应新环境的要求，基础管理相对薄弱。各种资源不能充分共享，造成了很多不必要的浪费。

行业发展、市场变化和企业规模的扩大，给公司发展带来诸多不适应，企业面临的市场竞争愈来愈激烈，经营风险加大。诸多的不确定性要求公司积极应对、快速反应，克服各种不利因素，增强应对能力，保证企业的持续发展和盈利能力。

## 公司年度经营工作报告篇五

### 一、建立和完善质量体系

结合公司实际，根据标准和一次性使用无菌医疗器械产品生产实施细则的要求阐明了质量方针目标，编制了描述企业质量体系的质量手册及保证质量体系有效运行的程序文件。公司实施并监督了这些质量文件的运行。

### 二、生产许可证的变更及注册证的换发

1、我公司于20\_\_年7月一日递交了生产许可证变更资料，09年8月2日下发了新证。

2、产品的重新注册我公司分两步走：二、三腔导尿管于09年8月8日去省局上报了重新注册资料，于09年11月份下发了新证；四、五腔微波导管作为三类于09年了10月12日被受理，正在审评中。

3、在换证及生产过程中，我们接受了上级领导对本公司质量体系运行情况及生产现场的考核与审查，针对提出的问题作了如下整改。

1)对全体员工进行健康体检，发放健康证者方可进入生产车间。

2)完善了检验人员任命书和检验人员培训记录。

3)规范了生产记录，做到每批产品都能追溯到原材料。

4)完善了生产设备和检验设备的采购、安装及保养制度。

### 三、产品的生产、质量与销售

我公司生产的原则是：质量第一、生产与销售持平。回望20\_\_年已基本达到这个要求。

1)从20\_\_年元月到20\_\_年12月产量：

2)从20\_\_年元月到20\_\_年12月销量：

3)对日常质量的控制我公司分三步走：原材料经检验合格投入生产、半成品经检验合格放可进入下道工序、成品经灭菌后再解析合格后放可出厂。截止目前，我公司出厂的产品无不良事件发生，销售合格率达到100%，顾客满意率达到98%以上，完成了质量目标。

### 四、其他

1、公司新添了纯化水制备装置，自制的纯化水不但方便车间工艺用水使用，也提高了工艺用水的质量，从而提高了产品的质量。

2、我公司又引进了原材料合成设备，对硅橡胶原料进行自制。自制的硅橡胶已通过省医疗器械检验所的检验，现已投入使用。它的使用不但大大降低了成本，还方便了生产需要，从而提高产品质量。

## 五、今年的工作计划

不论是成绩或是不足都已成为过去，面对形形色色的医疗器械行业，我公司还面临着许多挑战。对于今年的工作我们也作了周密的计划，简单的向各位领导汇报一下。

1、完善质量体系，加强质量体系运行的管理。对各级人员进行深入培训，争取做到各级领导熟练掌握法律法规、质量体系文件及公司管理制；操作人员了解法律法规、质量体系文件，熟练掌握工艺卫生、生产管理制度及操作技能。

2、产品的产量与销售再上一个台阶，但仍要生产与销售持平。加大产品售后服务力度，提高顾客满意率。

3、产品质量进一步提高，做到未检测或检测不合格的产品不准出厂。

4、条件允许的情况下，争取再上新产品。

公司的发展，离不开各级领导的支持与帮助，在以后的工作中，希望各级领导多给指导。对您们提出意见和建议，我们一定会认真的接受并予以改正和采纳。谢谢！

## 公司年度经营工作报告篇六

各位领导、同志们：

20xx年是我公司在新的形势下，继续深化企业内部改革，努力实现可持续发展的关键一年。从年初开始，在公司生产形势十分严峻的情况下，各级干部能够自觉站在公司发展的高度，在公司党政班子的带领下共谋公司改革和发展大计。广大职工也能认清形势，转变观念，积极行动起来，认真贯彻落实公司一届一次职代会精神，围绕公司“成本效益年”的

主题活动和公司改革的整体思路，扎扎实实地开展各项生产工作，保持了良好的精神状态。通过公司上下的共同努力，各项工作取得了阶段性进展。目前，内、外部市场的活源正在逐步落实，各项施工生产工作正陆续全面展开，公司的生产形势明显好转。随着后续活源的落实，完成公司全年的生产目标大有希望。

今年公司一届一次职代会，我们确定了完成施工收入3.5亿元的生产目标。其中，油田内部2亿元，外部1.5亿元。从目前活源的落实情况看，油田内部项目可能有所欠缺，但我们要争取用外部活源进行弥补。

总之，公司3.5亿元的生产指标不能动摇，而且要力争有所突破。随着油田内部第二批招标项目的落实，公司已经承揽到工程项目34项，工作量2.2亿元。其中油田内部工程27项，工作量1亿元；外部工程7项，工作量1.2亿元。最近，外部市场开发又有新进展，五分公司跟踪的沈大高速公路、三分公司跟踪的加格达奇至漠河公路即将签订合同，这两个项目的工作量大约在5000万元左右。这些来之不易的活源，是公司上下团结协作、共同努力的结果。市场开发部和一分公司、五分公司、六分公司等单位作了大量、艰苦、细致的工作，取得了十分可喜的成效。1—5月份市场开发部在外部市场共投标25个项目，中标4个，2个项目正在评审中。

目前还有内蒙的绕城公路、江西省信丰到定南公路、吉林的白山公路等4个项目正在跟踪，这些项目的工作量大约在1亿元左右。油田内部正在跟踪的项目大约在20xx万元左右。这些消息对我们公司来说是非常令人振奋的，但我们也应该看到，和公司的施工能力相比，活源仍然不足。况且，从已经落实工程项目的情况来看，点多面广，项目分散，在施工管理上不利于生产的组织与协调。油田内部工程项目，存在着计划下达晚、图纸到位晚、开工时间晚等诸多不利因素，有些项目资金不到位，受征地、动迁、土源等多方面因素的制约，迟迟不能开工。外部项目要求标准高，人员、设备投入

大，造成内部设备、运力紧张。这些不利因素的存在，给完成全年生产经营目标带来了较大的难度。

因此，下一步的工作重点主要有两个方面，一是要加大项目跟踪和活源落实力度，做好市场开发工作。吉林、内蒙、南京等外部市场要争取再承揽到一个亿的工程。油田内部市场也要千方百计多争取一些活源。二是要加大生产组织与管理力度，全力以赴抓好生产运行，把承揽到的工程项目优质、高效地完成好。

为了圆满完成公司今年的生产任务，我们必须采取切实有效的措施，做好如下工作：

一、狠抓施工前准备，做到“六个超前”。根据公司活源少、项目分散的生产形势，我们必须全力做好施工前的各项准备工作，做到“六个超前”。一是技术准备超前。施工大干，技术必须先行。在工程没有正式开工前，首先做好技术交底、图纸会审、恢复定线等技术方面的准备工作，为工程开工创造条件。

二是项目管理的组织准备超前。要完善项目管理组织机构，健全各项管理制度，形成网络。同时要落实责任，明确分工，做到项项工作有人抓，人人肩上有指标。

三是人员准备超前。要配齐配全工程施工所需的管理人员、技术人员、操作人员，并做好这些人员的上岗培训工作，提高施工人员的整体素质和业务水平。

四是设备准备超前。要做好现有设备的检修保养工作，保证设备的完好率，做好随时调用的准备。

五是材料准备超前。目前，材料招标工作已经完成，下一步要重点做好材料计划和备料工作。各分公司在拿到工程图纸后，首先要做好材料计划，报给物资供应分公司。物资供应



分公司要根据每个项目的工期安排做好材料进场的总体计划，并认真组织备料，对重点工程所需材料要重点保障，确保施工需要。

六是机关、后线服务超前。在为基层服务方面，机关和后线应做出表率，工作要有超前意识，深入现场，靠前指挥，提前做好为前线服务的各项准备。从当前开工的情况看，有些单位对施工准备不够重视，行动迟缓，标准不高，工作粗放。希望这些单位能立即整改，充分认识到施工准备不但能争取时间，也能出效率、出效益。

二、大力承揽活源，狠抓计划落实。根据公司目前的活源状况，全公司共有30个项目经理部，其中已经落实施工项目的有20多个，还有近10个项目经理部没有施工项目，无法发挥应有的施工能力。为此，在工程任务的承揽方面，市场开发部和各分公司要继续加大待寻项目的'落实力度，重点项目重点跟踪。油田内部项目应加大与油田公司、管理局的沟通力度，依靠建设集团，搞好协调，统一运作。在计划的执行方面，生产协调部要统筹安排，加大力度，突出全局性和严肃性。外部工程计划管理要突出宏观性，重点控制每月的工期红线；油田内部项目的计划要细化到每个分项。

各分公司要根据公司的总体安排，结合各自工程的实际进展情况、工程量的多少，对剩余工程量倒排施工计划，确保当天任务当天完成。从四月份的生产组织来看，有些单位在计划的执行上缺乏紧迫感，缺乏抢的意识，致使生产组织松散，工作麻木迟钝，进度缓慢。希望各单位要多想办法，创造条件开工。否则，尽管有后续活源，恐怕在时间上也要来不及。因此，生产协调部要加大计划执行过程中的检查与考核力度，各分公司和项目经理部要抓紧制定出科学合理、明晰严谨的生产计划，并按此组织实施。对不能按时完成施工任务的单位，要给予处罚，直至清除现场，更换队伍。

三、狠抓技术质量管理，打造精品，提高信誉。技术质量工

作直接关系到公司的形象和信誉。因此在技术质量管理上，要从以下几个方面做好工作。

一是从思想入手，突出强调责任意识和质量意识，针对过去存在的返工现象和质量问题，尤其是一些质量通病，对职工进行质量意识教育，彻底消除职工思想上深层次的质量隐患。

二是对公司确定的五个重点工程，必须严格按标准组织施工，大幅度提高工程质量，确保用户满意。各采油厂的工程，施工队伍较多，各单位要将其视为公司的形象工程、信誉工程，认真对待，加倍珍惜，必须靠我们过硬的质量、可靠的信誉达到用户满意。

三是公司技术质量部门要重点加大施工过程中技术指导和质量检查力度。完善施工技术要点和施工工法，加强技术指导，对关键工序要亲自到现场进行技术交底。同时，公司质量部门要与基层单位签订质量目标责任状，将质量责任和目标落实到人。对质量不合格的单位 and 项目，要严管严罚。

四是质量管理要实行专人负责制，做到全员参与，全过程监控。各分公司要成立自检小组，完善自检制和抽检制，抓好样板起步，对各分项工程设专人检查，严把工序交接关，质量不合格决不能进入下道工序。今年，我们把林源路、宏伟园区道路工程、南一路、中八路、局广场列为重点工程，必须精雕细刻，打造精品，确保创优，树立公司良好的信誉和形象。

四、加大施工过程中人、机、料的组织与协调力度，确保各项工程按期完工。生产组织与协调是否到位直接关系到工程能否如期完工。今年，在项目协调上，首先要突出主次，明确主责单位和附属单位，改变过去由于主责单位和附属单位之间责权不明导致双方相互推诿、扯皮的现象，造成不必要的损失。

其次，在单位协调上，要突出全局意识和协作精神，强调准时正点。工程施工单位要按照公司的整体要求，科学组织生产，保证人员、设备和材料的合理调配，做到有令必行，讲求时效。配合单位要全力以赴，随叫随到，保证工程施工单位的生产需要。从近期生产协调的情况看，个别单位还存在生产指令不畅通的现象，对公司的生产安排传达不到基层，得不到落实。今年，生产协调的关键是抓效率、抓效果，坚决不允许出现拖着不办、应付了事的现象。

第三、公司有关部门要各负其责，大胆管理，团结协作，提高服务水平。要立足一个“实”字，说实话，办实事，求实效，树实风。务求高标准、高水平、高效率。下一步我们将继续推行现场办公，并在内容和形式上给予丰富，真正为基层解决实际问题，把工作抓实抓细。

五、加强现场文明施工管理，树立公司的品牌与形象。施工现场是公司施工管理的窗口。加强现场管理是树立公司形象的有效手段。各单位要按照公司生产协调部下发的《现场文明施工管理办法》的有关要求，按照规格化的标准，认真抓好落实。现场管理不是做样子，而是施工动态管理的切入点，是施工单位生产管理的基础。杂乱无章的现场不会管理出优质工程，不会锻炼出好的施工队伍。因此，施工现场管理必须上水平、上台阶，做到忙而不乱，井然有序，树立好公司的品牌与形象。目前开工的几个项目，有的现场管理比较混乱，标准不高，程序不清，忙乱无序，体现不出专业队伍的施工水平。各单位必须引起足够重视，立即整改。公司近期将组织全面检查。

六、严格控制工程成本，提高经济效益。低成本、高效益是施工企业的永恒追求。在生产管理过程中，我们应该始终把经济效益放在首位。

第一、要引导职工树立过紧日子的思想，把“成本效益年”活动落到实处。在生产组织和施工管理过程中，要处处精打

细算，事事讲究节约，从一点一滴做起，严格控制成本。

第二、要做好挖潜增效工作。做到干与算并重，赚与省结合，发动职工结合本职工作，节支挖潜。

第三、要制定成本控制计划和措施。一是要做好成本预算支出的审核，该由公司审核的一定要履行手续；二是要加强成本的动态控制，分解成本指标，落实到项目，落实到责任人；三是定期进行成本分析和检查，勤考核硬兑现，保证成本控制计划目标的实现。

七、加强安全环保工作，推进hse管理体系的运行。安全环保工作是一切工作的前提和基础。各级领导和干部职工要引起足够的重视，做到常抓不懈，警钟常鸣。今年，管理局要加快推进iso9000□hse□osh和iso14000一体化工作，并把我公司列为建立和实施“四位一体”管理体系的单位。安全环保部和各基层单位要结合本单位的行业特点和生产实际，抓好体系的运行。并采取切实有效的措施，确保安全环保工作上水平。

第一、要加强对施工人员、设备操作人员、驾驶员进行安全教育，强化职工和民工的安全意识。

第二、要采取必要的安全防护措施，重点岗位要加强技术培训，合格后方可上岗。

第三、要按程序按标准组织施工，杜绝违章操作的行为。第四、在公共场所、楼区附近的施工项目，要采取有效措施，减少噪音，注意防尘。第五、要加大检查和奖惩力度，安全环保部要定期检查，不定期抽查，对安全事故的责任人严肃处理。真正让制度得到落实，让措施见到实效。

根据公司目前的生产形势，针对下一步生产工作讲几点要求：

一、要加强领导，明确分工。根据公司今年活源少、项目分散、开工时间晚、工作量大、个别项目动迁难度大等实际情况，必须加强施工生产的组织和领导。首先，公司领导要分片包点，有重点、有目标地深入工地，对工程项目包质量、包工期、包安全。分公司领导也要包点包队，明确分工，深入现场，靠前指挥。各分公司生产副经理要立即住进前线，跟班作业，解决具体困难。

二、要树立时间观念，增强责任感和紧迫感。从现在算起，有效施工时间仅有五个月，全公司平均每月要完成7000万元的工作量，才能保证全年生产目标的实现。各级干部要充分认识到今年生产形势的紧迫性，引导广大职工树立时间观念，增强职工的责任感和紧迫感。各分公司要利用春季雨少的有利时机，紧锣密鼓地安排生产，抢前抓早，尽快开工。要打破常规作息时间，每天早晨4点半必须到现场，组织生产会战，掀起施工高潮。各单位决不能存在活少推着干的心理，要速战速决，不能搞持久战，宁可提前完工等活干，也要按照公司规定的时间完工，为后续活源的施工做好时间储备。此外还要引进内部竞争机制，对不能按期完工的项目，要拿出来交给没活的单位施工。

三、要树立生产协调部门的权威性。公路施工季节性强，在生产组织过程中必须要树立生产管理部门的权威性，保持各项生产指令的畅通。各级生产管理干部要靠前指挥，服从大局，真抓实干，敢于负责，保持政令畅通。对生产过程中顶着不干、拖着不办的现象，要坚决杜绝。

四、要注重效率，狠抓落实。各项工作只有落到实处，才能见到实效。在施工管理过程中，各级干部尤其是生产管理干部要转变工作作风，办事雷厉风行。要强化纪律约束，令行禁止。在生产协调方面，要注重提高效率，杜绝推诿扯皮现象。同时，工作要高标准，严要求，把各项工作落到实处。

五、要加大监督检查力度。在生产全面展开后，公司将采取

切实措施，成立督查小组，深入施工现场，对施工中的技术、质量、进度、安全、现场文明施工等情况进行全方位、全过程的跟踪检查，重点检查私自外雇设备、私自采购材料、虚报工程成本等现象。公司闭路台要跟踪报道工程进展的有关情况，对完成好的单位进行表扬，差的单位给予曝光。

总之，公司的生产任务正在落实，工作目标已经明确。我们必须鼓足干劲，坚定信心，在公司党政班子的带领下，团结拼搏，奋发大干，迅速掀起施工生产高潮，为完成公司今年的各项生产任务、实现各项生产目标而努力。

谢谢大家。

## 公司年度经营工作报告篇七

20xx年，在董事会的正确领导和大力支持下，我们公司全体干部员工，增强忧患意识和紧迫感，增强战胜困难的决心和信心，寻找物流业发展的有利条件和积极因素，变压力为动力，化挑战为机遇。以继续强化市场开拓，提高服务质量和水平为目标，努力抓好安全运行，挖掘新的盈利潜力，提升经营业绩，实现公司新的发展。经过全体干部员工的共同努力与辛勤工作，公司完成货物运输总量xxxxx万吨，同比；主营业务收入xxxx万元，同比；实现利润880万元，与去年基本持平。在取得良好经营业绩的同时，公司其他方面工作也获得新发展，同样取得较好成绩。下面，我代表公司董事会向大家汇报主要工作，如有不妥，敬请批评指正：

安全生产是我们物流公司的永恒主题，没有安全生产便没有一切。是新中国成立60周年，政府部门安全检查力度进一步加大，执法更加严格。针对这一情况，我们公司严格执行“安全第一，预防为主”的经营目标，把安全生产作为公司的第一件重要大事切实抓紧抓好，健全安全生产规章制度和安全操作规程，提高员工的安全意识和安全行为，确保公司安全运行，以安全促发展，以安全增效益，努力构建公司安全生产

环境，保持了全公司总体稳定的安全经营形势。

## 1、签订安全生产责任状，确保安全生产

我们公司抓安全生产的一个重要举措是签订全员安全生产责任状，通过以责任制的形式，把安全生产的责任分解到每个员工，使每个员工根据自己的岗位职责，落实安全生产任务，承担安全生产责任，确保安全生产。我们公司还在安全生产上实行“安全一票否决”制，凡是涉及安全生产的任何事，我们公司都要经过仔细分析、认真讨论，凡是有一票否决的，就不能通过，有效保证了安全生产。为提高员工安全生产意识，强化安全生产工作，杜绝一切安全生产事故，我们公司开展了“百日无事故”考核竞赛，通过制订考核竞赛方案，严格实施，认真考核，取得了良好成绩，基本达到了“百日无事故”考核竞赛的要求。我们公司还要求缴纳安全风险金，用经济的手段强化安全生产，实现安全生产的目的。

## 2、加强装备投入，增强安全生产系数

我们公司为进一步提高危运车辆的安全生产系数，加大了装备投入，共投入资金xx万元，为危运车辆购置专用服装（危险品）24套，危货运输安全卡。通过加强装备投入，我们公司危运车辆提高了运行安全系数，既确保运输任务的完成，又提高了我们公司的形象，起到了良好的作用。

3、新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统我们公司投入资金xx万元，为新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统，使公司随时掌握危险品车辆的运行方位，了解危险品车辆的运行情况，及时获得车辆行驶相关信息，督促驾驶员安全运输，切实提高了公司对危险品车辆的管理手段，提高了危险品车辆的运行效率，确保产品运输安全抵达客户手中。

## 4、加强安全培训学习，提高员工安全素质

我们公司始终树立安全生产观念，利用各种形式加强对员工的安全培训，从思想上防范安全事故的发生，从行动上防止安全事故的发生，增强员工做好安全工作的紧迫感和责任感，清醒地认识到做好安全工作的重要性，坚决克服麻痹思想和侥幸心理，树立“安全第一”思想，增强“安全重于泰山”责任意识，增强安全工作的预见性、主动性和针对性。在具体安全生产中，加强对司机、押运人员的安全培训，定期参加安全培训学习，加强安全生产工作的教育与检查，鼓励和安排司机、押运人员等安全生产有关人员参加市等上级单位举办的安全会议，学习培训，切实提高安全生产意识与安全生产工作技能，全公司所有危货运输驾驶员、押运员、装卸管理人员都取得了交通主管部门发放的从业资格证。

## 5、加强运输车辆的检查、维修和保养工作

我们公司切实加强运输车辆的检查、维修和保养工作，车管人员每月对车辆安全和技术状况进行一次检查，对动用的车辆做到出车前巡回检查，收车后督促保养，按制度规定做好维修和保养工作，确保车辆技术性能良好。同时要求驾驶员每天必须坚持出车前、行车中、收车后的自查，对检查的情况要详细记录在登记本上。

## 6、买足额保险，防范风险，避免损失

我们公司进一步提高安全生产保险系数，为防范安全生产风险，避免不必要的损失，买足额保险，增强了我们公司防范安全生产风险的能力，夯实了安全生产的基础。

随着国内油价的不断上涨、劳动力成本上升，人民币升值，运输量的减少，物流运输面临严峻挑战。为此，公司在困难面前，沉着应对，采取积极措施，加强管理，提高服务质量，扩展业务量。

## 1、继续巩固原有老客户的业务



受金融危机的影响，公司原有老客户都不同程度受到影响，为确保公司业务量，公司继续主动加强与世龙公司、高科（热电）公司、电化中达公司、乐安江化工公司、乐丰化工公司等企业的沟通和联系，动脑筋，想办法，合理调配车辆来降低运输成本。根据预先得到货物量多少安排运输车辆、合理规划运输线路，充分利用时间和空间，做到精细化配载，减少车辆空驶，从而提高运输效率，降低客户运输成本。

## 2、拓展新客户，扩大业务量

我们公司在保持稳固原有老客户的同时，主动出击，积极拓展新客户，扩大业务量，重点开发工业园在建新建企业及乐平周边县市万年、德兴等企业的业务。公司业务人员通过走访相关企业，了解他们的需求，介绍公司情况，以诚相待，积极主动争取货源。通过积极主动工作，公司新增了xxx□xxx等xx家企业。通过拓展新客户，既稳住了公司业务规模和市场占有率，又在货物运输市场竞争日益激烈的大环境下，取得了新的发展。

## 3、树立服务意识，提高物流服务水平

我们公司深刻认识到在货物运输市场竞争日益激烈的情况下，只有树立服务意识，提高物流服务水平，才能获得生存之地，才能有所发展。我们公司进一步加强与客户联系、沟通，通过提供实实在在优质服务，取得新老客户对我们公司的满意度和依存度，深化服务合作深度和广度。我们公司转变服务观念，真诚树立服务意识，牢记服务只有更好，没有最好，进一步提高服务质量。我们公司要求业务人员既要熟悉公司的业务流程，又要熟悉掌握客户的业务需求，了解产品性能，运输线路及运量，争取主动。认真对待客户提出的每一条意见和建议，尽量予以解决与落实，满足客户的要求，通过自己的真心实意获得的满意，用优质服务稳定现有客户，发展潜在客户，使公司进一步发展业务量，创造良好经济效益。