

# 公司年度工作报告应包含内容 供电公司 年度工作报告(通用9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。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。

## 公司年度工作报告应包含内容 供电公司年度工作报告篇一

1、开展了2020年安全生产教育培训工作，迎峰度冬及春节保供电工作，春季大检查工作，召开了春检动员大会，并召开每月安全会议暨安全生产月例会，组织编写下发了2020年安全生产工作意见，传达学习了2020年安全生产工作会议精神，加强各类作业现场全过程监督管控，对施工单位进行检查指导，严把质量关。

2、将新安规和新的第一种工作票标作为培训重点，有针对性地组织二、三级安全培训工作，结合春检检查中发现的两票问题和基层安全管理上的不足，本着缺什么补什么，干什么学什么的原则，有针对性对基层员工加强安全知识培训，对班组三种人加强两票知识培训，切实提高安全意识，提升班组两票管理水平。

3、顺利完成高考、大兴安岭首届塔河“超越百岁健杯”森林公路自行车挑战赛以及“跨越险阻2020”地面无人系统挑战赛开幕式保电工作。6月7日、8日高考当日，塔河供电公司备足抢修车辆和抢修物资，蹲守高考考点，应急发电车现场待命，确保高考期间电网安全稳定运行。为保证大兴安岭首届塔河“超越百岁健杯”森林公路自行车挑战赛以及“跨越险阻2020”地面无人系统挑战赛开幕式期间电网安全稳定运行，塔河供电公司提前安排，确保了各项措施落到实处，圆满完

成保电工作。

4、07月10日-15日，改造盘古10kv照明线地衡低压台区，主干更换jklgyj-0.4/120型绝缘导线3.1km□分支更换jklgyj-0.4/70型绝缘导线2.7km□杆基扶正8基，更换低压横担70条，拉线20把。8月中旬自筹更换82基木杆工作以及和县政府协调变压器在用户院内拆除工作，由县政府投资建箱式变压器。

5、各级安全管理人员到岗到位，落实作业现场安全管理责任，建立以经理为第一责任人的立体化安全责任体系，保障体系，监督体系，加大作业现场安全监察力度，提升作业现场安全管理水平，结合春节作业重点对新的典型第一种工作学习，加强培训和指导，要求工作票签发人练习手写工作票的填写，在每次作业前和作业中，有针对性对个别班级和个别人进行指导，对整体安全管理进行全面体检，对存在问题进行梳理和总结，认真落实安全隐患排查治理工作，结合春检工作开展27类设备隐患核查，并建立公司隐患图册，形成隐患闭环管理。

1、在确保完成全年重点工作的基础上，深化低压台区承包，实现精益管理，夯实营销基础。实现降损增效，深化线损管理，以线损管理精益化为主线，科学制定降损计划，规范管理，堵塞漏洞，实现降损增收。

2、完善电费预警机制，利用营销随时了解电费回收情况，关注个人企业，用电量增速改缓的企业，掌握生产的生产状态避免出现因关停、走死逃之而发生欠费。

3、做好优质服务工作常态化，制度化，开展优质服务培训和监督检查，减少投诉和报修，持续做好优质服务工作。

4. 治理高损台区召开了《塔河供电公司低压台区承包绩效考核办法》，宣贯落实会议精神，制定公司承包绩效考核方案

和考核细则，分解落实各项指标，明确责任人和责任班组。通过低压台区绩效承包，推进低压台区规范化建设，实现精益化管理，夯实营销基础，实现降损增效。

5. 优化业扩报装流程，加快办电速度，加大宣传和防控力度，减少外力破坏电网的影响，进一步提高供电可靠性。减少停电次数，促进电量增长，加强表轮管理各班组，要每月组织好轮换工作，确保换表期间抄表成功率不受影响，截止8月份，更换故障表627块，改造台区10个，线路15.6公里，降低台区损失率3个百分点，保证了安全供电。

1、做好迎峰度冬，秋季防火和秋检工作，继续加强安全标准化管理工作，落实好地公司工作任务，继续深入开展标准化作业，加大检查力度，彻底消除习惯性违章现象，杜绝发生人身事故，保证施工作业的质量。

2、做好隐患排查治理工作，尤其是对人身构成威胁的安全隐患，在公司隐患图册 27类隐患的基础上继续加大隐患排查范围，隐患排查工作不留死角，查出的隐患要跟踪检查。

3、开展“两学一做”主题教育，召开中组学习，组织领导班子集中学习党章党规，系列讲话，以及党风廉政建设，资料汇编内容等等。

在大兴安岭供电公司党委正确领导下，做好党建及纪检工作，履行党风廉政建设的主体责任，落实“一岗双责”机制。认真做好《准则》和《条例》的学习贯彻工作，加强党员学习教育，提高干部员工廉洁自律意识。落实全面从严治党工作要求。不断提高党建工作水平，扎实做好各项基础工作，完善服务型党组织创建工作。加强共产党员服务队建设，发挥党员干部的先锋模范作用，进一步提升服务能力和水平。为推动“一强三优”现代公司建设，实现新的跨越作出更大的贡献。

## 公司年度工作报告应包含内容 供电公司年度工作报告篇二

20\_\_年对我来说走得轻松却也沉重。轻松是因为经过了一年的摸爬滚打，今年的各项工作都已经是轻车熟路；沉重是因为工作太过顺利，没有再尝试创新，工作的主动性不足。

日常工作处理，做好个人工作计划，接转电话三万余次，订购机票火车票千余张，订购饮用水两千多桶，收发邮件一万余封，预订房间三十余次。

解决了电子显示屏的问题。润世宝公司工程师根据我们提出的一些问题拿出具体的解决办法。将显示屏系统硬件更新，软件上也进行了升级。争取在资源有限的情况下实现所见即所得和分屏功能。目前在一卡两线状态下实现三屏显示功能已经达成，但是由于硬件设备的问题，目前显示屏的运行状况并不理想，没有真正起到一个窗口的作用。

解决了饮用水的水桶问题。从公司自搬迁之后，实际留存桶数与供水公司记录的数据有很大差异，我在工作中虽存有疑问，却没有追根究底。在送水的进出数上存在着疏忽。后来经过与供水商协商，双方达成协议，同意以公司现有桶数量为准，并共同把好进出关，以防不必要的损失。孙总曾在饮水数量上提出过疑问，经过我的观察，总部每天八桶水应属正常消费。就二十二楼来讲，每天上班时有大半桶水，到十一点前必定要换一桶，下午需要一桶，临近下班时又需要换上一桶至第二天上午，就是两桶水。而楼下人员较多，加之高温天气，消耗三桶水应属正常。除此之外，定期安排供水公司为饮水机消毒，配合大楼物业部对整个办公区域进行了除四害工作，保证了公共卫生。

协助各部门销售人员完成了《银川商行callcenter□□□农行福建分行电话银行交换平台系统》、《蔚深证券武汉营业部电脑机房工程》、《西南证券蛇口营业部机房建设》等项目的

标书准备。

成功接待了“十五”国家科技攻关项目验收小组，按预定情况安排了食宿及订购机票，并按照各单位协议对验收专家的各项费用进行了整理，保障了评审工作的顺利进行。

与公司其他同事一起完成了公司上市答谢宴会的前期准备、现场接待及会后资料的整理工作。事前按公司要求制定了三百余张宴会邀请函，并一一落实到会人员名单；订购了庆贺花篮。宴会中配合其他同事完成了到会嘉宾的礼品发放及登记工作，并于会后整理出未发礼品人员名单及未到会嘉宾名单。

与公司美工一起设计了新的名片模板，加上了公司的股票代码及iso认证图标，新的模板已交给赵总审阅过并已定下了第一期的版式，预计明年年初即可用上。

在日常工作中也有一些感想和体会。工作中，往往会有一些失误，但有些则是错误。上半年公司的经营状况不甚理想，各部门想方设法开源节流，这时，我们似乎更依赖于销售部，更希望研发中心能够拿出更有说服力的拳头产品，但我却不止一次的发现：有些即将投标的标书上用着陈旧的logo，公司名称赫然写着“深圳市金证高科技有限公司”；有些给客户的说明书上大刺刺地摆着qq的图标；甚至于有些标书缺页、顺序错乱……如果这个客户是手到擒来也就罢了，但现实不是这样，巨大的市场竞争力，众多的竞争对手，在这个节骨眼上真是疏忽不得。我想，这个问题我能发现，客户也一定会发现。有时候，客户更看重的或者就是我们的态度。在销售行业流行一句话，说卖产品不如卖服务，在我们公司则更是这样。客户上一个产品就意味着每天都需要我们的服务，他们开始对服务人员不了解，只能从我们的标书上，从我们的销售人员的态度上来评估，他们对公司的全部了解在那时也仅限于此。所以，我觉得大家在工作中应该更仔细，更有责任感一些，这样，才能给自己加多一个制胜的筹码。

如今公司的发展良好，相信在下一阶段的工作中我们会更加勤奋、努力，和公司共同迎接美好的明天！同时，我们也希望各位领导能关心我们的工作，肯定我们的成绩，因为这是我们向上的源动力。在接下来的一年，我会做好20\_\_年个人工作计划，争取使各项工作更好的开展进行。

## 公司年度工作报告应包含内容 供电公司年度工作报告篇三

同志们：

我们召开这次年度工作总结会议的主要任务是：以党的17大精神和科学发展观为指引，深入贯彻落实省、市公司二届一次职代会精神，全面总结xxx年工作成绩，认真分析当前面临形势，科学部署xxx年工作任务，动员和激励广大干部员工进一步统一思想，振奋精神，立足新起点，落实新要求，坚定信心，鼓足干劲，迎接挑战，为确保xxx片区持续稳定发展而努力奋斗。下面我代表xxx党政领导班子向大会做工作报告，请予审议。

1、全年销售计划总量为xxx吨，其中零售xxx吨，批发xxx吨，实际完成xxx吨，完成年度计划的xxx%□

2、全年零售计划为xxx吨，实际完成xxx吨，完成年度计划xxx%□

3、润滑油全年计划为xxx吨，实际完成xxx吨，完成年度计划的xxx%□

4、油品销售收入实现xxx万元，实现税金xxx万元。

5、非油品销售收入实现了xxx万元，完成年度计划的xxx%□

6、可控费用支出xxx万元，为年度计划的xxx%□比计划进度节约了xxx万元。全年预算费用为xxx万元，实际完成xxx万元。

2、由于去年春季气温较低，又连降了几场大雪，导致春耕柴油销售进度比较缓慢，但是片区班子和各位站经理不顾严寒，及时出击，深入到所辖区域村屯走访用户，了解需求，适时推出购油有礼等促销活动，取得了良好的效果，使广大用户进一步认可中油品牌，以温馨的服务、实在的回报，打动用户，吸引用户。使销量迅速回升，及时缓解了销售压力。

3、为了提高销量□xxx片区提供送油上门服务，即使是用量很小、路程很远的山里林场用户，也坚持送油到户。春耕秋收期间，累计送油十余车□xxx还密切关注周边新上马的工程□xxx公路xxx段工程开工伊始□xxx班子主动出击，与施工队签订了用油协议，此项工程每天的用油量至少xxx吨；五月份□xxx勘探钻井队工程迁出xxx境内，为了留住这一大客户□xxx班子积极与对方联系，并承诺送油上门服务。截至目前，这个钻井队已用油xxx多吨。

4、采取“四心”工作法，保证油非共赢□xxx片区在保证油品销售的同时，全力做好非油品的销售工作，在积累以往工作经验的基础上创新方法，全面发挥每个人的潜力，提出“工作用心、服务细心、用我们的真心换取顾客的信心”的“四心”工作法。特别是根据xxx县为农业县的情况，通过周密的市场调查后，经与上级公司沟通，决定大量引进化肥、尿素等农用产品。截至去年年底□xxx复合肥销售xxx吨，尿素销售xxx吨，实现销售额xxx万元，为非油品销售开辟了一条新的渠道。

5、在积极销售油品的同时□xxx片区还与各职能部门建立了良好的关系。为了履行中国石油的社会责任，让农民能够用上放心的油品，片区积极配合政府职能部门，严厉打击非法倒油商贩，保证了xxx成品油市场稳定有序。在各项缴费项目上，

政府职能部门也给予最优惠的政策。在计量鉴定、防汛费、消防器材的采购等方面，节省了相当可观的费用，片区将这部分费用用在加油站的维修改造方面，改善了员工的工作环境和加油站形象。在今年的“挖潜增效”活动中，片区已节约资金xxx万元。

1、结合分公司加油站管理工作有关精神，进一步落实《加油站管理规范》和xxx分公司《加油站管理百分考评及处罚细则》，由参加过省公司加油站经理培训班的同志为教员，于5月份和8月份，组织两期加油员培训班，参加人员达60余人次，使员工的业务能力及操作水平得到有效的提高。同时，在对待职业技能评定的问题上，片区高度重视，积极配合xxx分公司培训组开展工作，并自发组建自己的培训队伍，多次对员工进行理论和实际操作培训，取得了良好的效果，在今年的职业技能考核中□xxx片区员工的通过率达到了89%。

2、为加强员工队伍的建设□xxx片区组织有关部门重点对所属加油站的基础管理工作，进行逐条逐项的检查、指导、评分，进一步促进了员工形象、主动服务、规范操作、工作纪律、便民服务等项目的提高，遏制和减少了各项违规现象的发生，取得了较好的效果，在职工中营造出一种工作务实，积极向上的良好氛围。

3、结合省市公司加油站资金大检查工作，对所属加油站的销售、记录、返款票据等涉及资金安全方面的各种资料进行大幅度的检查整理，对一些薄弱环节派专人进行指导整改，使其达到标准，到目前为止，所属加油站均达到了标准要求。

4、强化了储运安全工作，充分发挥安全生产委员会的作用，健全库、站消防安全组织，定期组织演练，签定安全生产责任状，建立隐患台帐及应急预案，做到事事有记载、件件有着落，特别是在xxx期间，在例行检查基础上，加大了安全检查力度，坚持每周检查不少于两次，夜间检查和临时检查相



结合;尤其是节假日期间,领导亲自代班、值班,在长年坚持重要部位专人看护的基础上,勤于检查,多于督促,多年来没有发生任何安全事故。

5、加强了计质量管理,特别是在其他片区个别加油站违纪问题发生后,我们对每台加油机、每个油罐、每次调价、每笔进货和销售等都一一进行拉网式检查,杜绝了计质量问题的发生。

1、加强了班子建设,充分发挥了党支部战斗堡垒作用。重点是以“四好”班子建设为标准,不断增强领导班子的政治意识,大局意识、责任意识和忧患意识,更加注重班子的合力,班子成员精诚团结,心往一处想,劲往一处使,带领片区全体职工完成各项工作任务。

2、实行企务五公开原则,即工作思路公开、费用公开、支出公开、工资奖金公开、人员变动公开、下达任务指标的依据公开,使片区从制度的制定到各项工作的开展都能做到透明、公正。

3、积极开展了组织发展工作,今年有两名预备党员按期转正,光荣地成为中国共产党党员;两名优秀员工申请加入中国共产党,成为入党积极分子。

虽然今年的工作取得了一些成绩,但也存在着许多问题,主要表现在:一是零售任务虽然基本完成,但比去年同期减少了很多,其主要原因是受金融危机冲击,销售形势严重下滑所致。其次是批发上,基本属于无批发局面,影响总量的完成;二是由于xxx成品油市场相对落后,高标号汽油销售缓慢;三是今年电力部门又在多个乡镇农田架设电网,与我方竞争农民灌溉用油市场,直接影响销售;四是与外系统,特别是个体加油站竞争,还存在着价格等方面的劣势;五是服务质量、规范操作,以及软硬件的建设,还有待进一步提高;六是个别员工缺乏责任心和紧迫感,存在遇事与己无关的思想等等,

所有这些问题需要我们在今后的工作中妥善加以解决。

从整体看，过去的一年xxx片区经营发展所遇到的困难比预想的要多，但运行的状况比预期的要好。归结为一句话，成绩显著，振奋人心!这是全公司上下团结拼搏，苦干实干的结果，特别是在座的各位付出了艰辛的劳动，做了大量卓有成效的工作，在此我向你们，并通过你们向你们的家人——向支持和关心我们公司发展的所有朋友们表示诚挚的感谢!因为没有大家的努力工作，没有家人的关照和理解，没有客户的支持和信赖，就不可能有公司今天的发展。

今年的主要工作方针是：突出发展，强化管理，深化改革，安全稳定。

今年的主要业绩目标是：

(一)努力实现xxx分公司下达的各项经营指标，全年油品销售要完成xxx吨，润滑油销售要完成xxx吨，非油品销售收入要实现xxx万元。

(二)努力加强基层管理工作，提高整体管理水平。

(三)努力推进网络建设工作，打造销售黄金终端

(四)努力确保企业运营安全、环保、无事故。

(五)努力打造专业、稳定，积极向上，不畏困难，勇往直前的员工队伍。

(六)努力抓好党风廉政建设工作 and 班子建设工作。

(七)努力提升公司的企业文化建设水平。

为实现上述目标□xxx年我们要重点推进七项工作：

(一)、继续以销售为中心，提高零售量，贯彻落实分公司的战略部署，将管理水平再提高一步。一是以创新、有效的营销策略开拓市场，加强市场监督，及时掌握信息，利用开展的促销活动和增加服务项目，提高零售量；二是以高水平的业务管理促进销售工作的开展，坚持做好市场调查，利用淡季对全县油品需求量做进一步查实，充分掌握第一手资料，从而把握好销售节奏，准确提报需求计划，保持低库存运转，规避价格风险，保证需求；三是抓好服务，不断创新服务手段，加大培训力度，使优质服务真正落到实处；四是充分抓住明年xxx公路xxx至xxx段开工的机遇，积极协调各方面关系，多点出击、多措并举，力争占领这块增销阵地。五是加强非油品销售，使非油品销售不仅要在加油站生根开花，而且要使每位员工对非油品销售都有一个正确的认识，使非油品真正纳入工作的日程上来，增加经济增长点，努力完成上级公司下达的销售任务，将方便于用户、服务于用户落到实处。

(二)、强化加油站基础管理工作，重点是：1、搞好加油站现场管理工作，主要从形象标识、物品摆放、加油操作、软件建设、考核检查等方面入手，不断达到规范化。2、加强计质量管理，杜绝任何环节上出现油品计质量问题，维护中油品牌形象。3、进一步完善内部竞争机制，加强对经营过程的监控，坚持严考核，硬兑现。4、全面推行目标责任管理，明确职责任务，并层层分解落实，加大全员全过程控制力度，严格费用支出，大力开展挖潜增效活动。坚持从基础工作抓起，从基层建设抓起，持之以恒，常抓不懈，推动公司整体管理水平提升到一个新的层次。

(三)、继续推进网络建设工作，打造销售黄金终端，结合“规范加油站”的形成，在上级公司的支持下，即要完成计划内建设任务，又要拿出有限的资金搞好零星改造，使所有的加油站逐步达到规范化。另外，在力求征得上级公司的支持下，积极与当地政府沟通，力争在xxx年实现新建一座加油站，改建一座加油站，租赁一座加油站，改造一座加油站的目标。

(四)、强化安全管理，要继续实行安全环保“一票否决”，严厉追究事故相关人员责任；加强隐患治理和本质安全建设，及时治理排查设备设施缺陷和安全隐患，认真贯彻执行“安全第一、预防为主”的方针，以落实安全生产责任、重大危险源控制、事故隐患治理和健全hse体系为重点，在全面执行油库、加油站“十不准”禁令和中油集团公司反违章禁令，上狠下功夫，在全面提高管理者素质和操作人员安全意识上狠下功夫，在全面落实操作规程和岗位责任制上狠下功夫，在全面彻底整改、消除各类事故隐患上狠下功夫，在全面建立健全突发事故应对、次生事故防范措施上狠下功夫，努力构建安全生产长效机制，实现本质安全。

(五)、牢固树立“人才是第一资源”的理念，针对管理人员重点解决观念转变和思维创新、站经理重点解决加油站日常管理和销售难题、操作人员重点提高服务意识和技能水平。员工自身的发展，是构建企业发展的基础和前提。广大干部员工要将精力集中在干好本职工作上，把目光凝聚在提高自身素质上，多一份承担、少一份推拖，多一份感恩、少一份抱怨，甘于平凡，不甘平庸，立足本职，勤奋进取。通过每位员工的自身努力，打造一支团结进取，用于超越的员工队伍。

(六)、加强党风廉政建设和班子建设，一时也不能放松，一刻也不能懈怠。党员干部要始终保持清醒的头脑，严格遵循法律法规，做到“自重、自省、自警、自律”，树立新时期石油人的良好形象，赢得群众的信任和尊重。要充分发挥党支部“战斗堡垒”作用和党员先锋模范作用，时时刻刻注重端正企风，坚持党务、企务公开原则，落实优化环境工作，使企业得到健康发展。领导班子要勤学善思，埋头苦干，持续加强“四好班子”建设，增强团结协作、顾全大局的民主氛围，提高班子的整体管理和执行能力

(七)、要树立品牌经营意识，努力提升公司的企业文化建设水平，采取切实可行措施，把公司企业文化建设的目标任务落到实处，用强大的文化力提升公司的凝聚力、创造力和竞争力。要切实抓好职

工行为规范的养成，把公司的企业文化导入生产经营的一切活动之中，营造出浓厚的企业文化氛围，塑造公司崭新的企业形象。

同志们□xxx年，是面临众多挑战而又充满希望的一年，只要我们全体干部、职工和家属能够团结一致，认真执行和落实公司的各项管理措施，树立全公司一盘棋思想，上下一股劲，我们就一定能变压力为动力，化挑战为机遇。振奋精神，坚定信心，扎实工作，开拓进取，为创造和实现xxx片区的美好未来而努力奋斗。

## 公司年度工作报告应包含内容 供电公司年度工作报告篇四

这次会议的主要任务是：全面贯彻党的精神，落实集团公司和公司具体部署，总结回顾20\_\_年政治工作，分析形势，把握关键，安排部署20\_\_年政治工作任务，为推动公司质量效益再创新水平提供坚强保证。

下面，我向大会作工作报告。

### 一、公司20\_\_年政治工作回顾

20\_\_年，公司系统政治工作以学习贯彻党的精神为契机，围绕二次创业和全年工作目标，以创先争优活动为主线，以“三实三提升”管理实践活动为抓手，深化创新实践，强化政治优势，有效地促进了中心任务的完成，推动了公司科学发展。

(一)区域政治工作开局良好。各分公司(区域公司)党组落实公司党委工作部署，适应管控模式要求，紧紧围绕中心任务谋划和开展政治工作。强化机制，山东分公司组织基层党组织全面开展政治工作标准化建设，推进党建工作绩效管理；安

徽等多家分公司实行季度工作例会制度，区域政治工作管控力度不断加大，管理效能得到提升。推动创新，河北分公司在“三实三提升”管理实践活动中，积极打造“务实效益型”政工体系，河南、天津分公司积极推进所属单位之间加强政治工作交流，浙江分公司建立总经理联络员制度，很好地推动了政治工作融入管理。狠抓落实，安徽分公司开展“\_\_安徽之星”评选活动，山西能源公司开展“保持党的纯洁性学习教育活动”，广东分公司加强前期项目工作人员的思想教育工作，取得了较好成效。

(二)党建工作持续加强。抓班子、带队伍，推发展、促和谐，党建工作科学化水平得到持续提升。深化“四好”领导班子创建活动，邹县电厂等15家单位被集团公司命名为创建活动先进集体。组织开展“五个十”系列活动，持续深化学习型党组织建设，获集团公司典型实践案例一等奖。推广党建工作标准化建设取得实效，理论成果在中央企业党建政研会发布。积极推进集团公司基层党建示范点创建，推动党组织全覆盖，莱城电厂党委等6个基层党组织被评定为首批创建单位。积极稳妥地推进党务公开工作，保障党员的基本权利，激发了党组织创造活力。

(三)创先争优活动取得实效。突出“推进扭亏增盈，实施二次创业”主题，深入开展创先争优活动。全面完成各项目标任务提供了坚强保证。公司荣获全国五一劳动奖状，公司总部被命名为首都文明单位。在总结和回顾工作成绩和经验的同时，我们还要看到，政治工作仍存在一些问题或不足。一是理论武装还需强化，有的基层党组织学习的针对性不强，需要加强联系实际，更好地围绕企业经营管理的重大问题，创新开展研讨式学习。二是作风建设还存在薄弱环节，党员干部的法制观念、政策和纪律意识需要加强，个别领导干部和重要岗位人员发生的违法违纪问题，暴露出基层党员干部在思想作风、工作作风方面存在的问题，其教训是深刻的。三是工作开展还不平衡，新的业务板块、新建新并购单位的政治工作还相对薄弱，工作不系统、基础不扎实。四是政工

队伍建设还不完善，有的单位政工队伍存在断层，年龄结构和知识结构不尽合理，素质能力亟待提升。这些问题，需要我们认真分析研究，采取有效措施，全面加以改进。

党的对做好国有企业政治工作提出了新的要求。各级党组织要进一步提高对政治工作的认识，牢固树立政治意识、服务意识、问题意识、改革创新意识，切实把握正确方向，围绕中心工作，超前研判形势任务，全面加强和创新政治工作。

### (一) 切实提高对加强和创新政治工作重要性的认识

加强和创新政治工作是贯彻落实党的精神的具体体现。党的确立了中国特色社会主义“五位一体”总体布局，对党的建设、反腐倡廉、领导干部思想作风等多个方面也都有新要求、新部署，展现着新思想、新表述、新论断。报告强调全面提高党的建设科学化水平，要求以科学发展观统领党的建设，牢牢把握加强党的执政能力建设和先进性、纯洁性建设这条主线，坚持解放思想、改革创新，坚持党要管党、从严治党，全面加强思想建设、组织建设、作风建设、反腐倡廉建设、制度建设，增强自我净化、自我完善、自我革新、自我提高能力，建设学习型、服务型、创新型基层党组织，并强调尊重基层首创精神，推广基层党建新经验。以上都对我们加强和创新政治工作指明了方向、提出了要求，提供了理论指导和科学方法，需要我们认真学习、深入领会，更加自觉地加强和创新政治工作，积极探索推动企业科学发展的新途径、新方法，将的精神和要求在企业改革发展的实践中进行贯彻落实，为公司科学发展提供坚强保证。

加强和创新政治工作是公司加快战略转型、深化二次创业的客观需要。刚闭幕的全国“两会”，开启了实现“中国梦”的奋斗征程，我国的改革发展呈现新气象，能源领域的改革也将会有新的发展和变化。当前，电力行业进入了新的景气周期，公司转折向好，正逐步由成长期走向成熟期，二次创业取得初步成果并步入新阶段。抓住行业景气向好的有利时

机，适应生产经营环境的新变化，公司工作会议提出了“巩固提升、乘势而上”的总基调，要求盈利能力实现新提升，公司发展实现新突破，管理效能达到新水平。二次创业不可能一蹴而就，需要我们自觉适应“两会”之后我国改革发展的新特点、新情况，需要广大干部员工继续付出不懈努力，需要我们时刻保持旺盛斗志，凝聚干部员工的精神和力量，改革创新，真抓实干。各级党组织要加强形势任务教育，积极引导，积众力之举，成众智之为，抢抓机遇、乘势而上。要继续强观念、促求实，强机制、促实效，强作风、促落实，充分发挥政治工作优势，推进“三实三提升”管理实践活动深入开展，努力推动战略转型取得新进展、二次创业收获新成效。

加强和创新政治工作是有效应对内外部形势的现实要求。信息时代，各种观念和意识形态可以瞬间实现交流融合，员工的思想观念不断受到外界的冲击和影响。尤其是随着公司多产业、多区域的发展以及市场化用工方式的推进实施，员工思想观念多元、多样、多变趋势更加明显。在信息时代的大背景下，准确把握员工思想动态，有效增加企业的凝聚力和向心力，对政治工作带来新的课题和挑战。需要我们适应经济基础、体制环境、社会条件和传播方式深刻变化的现实，以时代的眼光审视政治工作，以改革创新的思路加强和改进政治工作，增强工作的吸引力、感染力。我们需要在多元中抓主导、多样中倡主流，始终坚持公司“尽责、诚信、创新、和谐”的核心价值观，提高宣传思想文化工作的针对性、实效性，确保队伍和谐稳定。

## (二)贯彻“四个到位”工作原则，开创政治工作新局面

面对新的形势任务，政治工作要引领、推动、保证、监督中心工作的完成，必须进一步创新体制机制，努力实现融入中心、文化引领、作风改进、责任落实“四个到位”。

一是要把握大局，融入中心到位。坚持党的领导，充分发挥



党组织政治核心作用，是国有企业的重大特色和独特优势。实现政治工作与中心工作的有机融合，是发挥公司政治工作优势的根本路径。要结合推广实施集团公司“三融入、四引领”创新实践成果，深入落实公司政治工作定位，不断推进融入中心到位。要融入体制机制，充分发挥党的理论、政治、组织、制度和密切联系群众五大优势，建立健全企业重大决策依靠党的监督保证作用把关定向，重要工作依靠党的政治优势去推动完成的长效机制。要融入管理链条，结合党建工作标准化建设，建立科学高效的政治工作管控机制，健全完善政工管理体系，加强政治工作闭环管理，实现政治工作与企业经营管理的有机结合。要融入价值创造，以可持续创造价值引领政治工作，把促进企业改革发展和中心工作目标实现，作为判定政治工作绩效的重要标准，充分发挥政治工作在思想引领、凝心聚力、监督约束等方面的作用，努力实现政治工作与中心工作的同频共振。

二是要求真务实，文化引领到位。企业竞争，实质是企业文化和员工队伍的竞争。要用企业文化引领队伍建设，发挥企业文化的凝聚力、融合力、塑造力，提振员工精、气、神，打造队伍的学习力、创新力、执行力，使企业文化成为公司科学发展的推进器。要按照提升相对竞争力的要求，引领和推动每名员工都努力成为一流的员工，以个体能力、业绩的相对提高，推动企业管理、效益不断提升。务求实效，是公司企业文化的基石。各级党组织在文化建设过程中处于主导地位，要把握务求实效这条主线，保持核心理念的统一，使之成为公司加快发展、保持稳定的坚实支撑。要把“求真务实、真抓实干”的工作要求贯穿企业文化建设、制度建设、班组建设的全过程，使之成为工作标准、行为准则，沉淀为企业文化，引领企业的健康持续发展。要以\_\_党章为指导，总结提炼在科学发展实践中形成的新理念、新经验等，持续推进文化创新。

三是要服务群众，作风改进到位。作风关乎党的形象，关乎事业成败。新一届中央领导集体以作风建设开局起步，充分

体现了弘扬党的光荣传统和优良作风的坚定决心。要把切实抓好作风建设作为今后的一项重点工作来抓，把创建服务型党组织作为改进作风的载体，不断提升各级党组织服务大局、服务基层、服务群众的能力。要坚定不移服务公司改革发展大局，把促进中心工作作为政治工作的出发点和落脚点，始终站位全局考虑问题，服务全局促进作为。要不断改进工作作风，深入基层，服务基层，以求真的作风谋实事，以科学的方法出实招，以进取的精神求实效，以作风的转变，推动事业的发展。要以开展群众路线教育实践活动为载体，坚持把广大员工作为企业改革发展的主体，思想上尊重员工，感情上贴近员工，行动上深入员工，工作上依靠员工，切实增强服务员工的能力，推动企业与员工协调发展。

四是要强化执行，责任落实到位。责任担当是一种精神，更是一种品格。责任落实到位，是评价干部员工的职业操守、综合素质、执行能力和工作绩效的重要标准。公司政治工作要做到责任到人、落实到位，关键是落实“一岗双责”，建立全员、全过程、全方位的“大政工”格局。各级管理人员要树立“人人都是政治工作者”的理念，切实承担自身肩负的政治责任，善于运用政治工作这一有效的管理方式，找准政治工作与经营管理的结合点，高效提升企业经营发展业绩。

## **公司年度工作报告应包括内容 供电公司年度工作报告篇五**

现在，由我代表公司第五届董事会作20xx年度工作报告。

作做了大量的工作。

### **（一）集中资源做好主业经营，经营业绩取得历史性突破**

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。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。

### 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。

3的收回工作正由钦州市中级人民法院执行当中；南管公司80%股权的诉讼也有了初步结果，经南宁市中级人民法院审理并作出了一审判决，该股权当归本公司所有。由于涉及南管的管网资产诉讼案和股权案本公司均获得了胜诉（股权案目前是一审胜诉），因此避免了本公司的资产流失，将对公司未来资产和经营产生积极影响。

## （四）深化管理改革，提高经营管理水平

### 1、加强集团总部的管理职能

公司是一个投资控股型企业，下属的控股子公司是公司主业的经营主体，控股子公司年度经营目标完成得好坏，直接影响本公司全年度的经营成果，为此20xx年公司强化了总部的管理职能，在资金、生产经营、人力资源等各方面加强了对控股子公司的管理，同时要求总部各部门各员工为下属生

产经营企业做好各方面的服务。通过近一年时间的强化，集团总部的管理职能得到了充分体现，达成了良好的管理效果，而且为生产经营服务的意识和理念也得到了前所未有的加强。

## 2、进一步完善经营管理责任制

20xx年公司出台了《“十一五”目标激励考核办法》，集团公司与属下的容县股司、南方米粉公司等主业经营公司签订“十一五”经营目标责任状，实行责、权、利统一，总经理负责，进一步完善经营管理机制，建立了长期的激励机制，在充分调动各经营团队积极性的同时，有效地防范了为了目前的利益而出现的短期行为，有利于企业的长期发展。

## 3、建立和完善绩效管理体制

20xx年公司进一步加强员工的绩效管理，加强对各职能部门、各员工的过程管理和监督，强化责任追究，以工作业绩（目标）的最终完成效果确定每个员工的薪酬，强调以业绩论英雄，从而在制度上保证各部门各岗位的职责履行效果。

## 4、不断推进企业文化建设

良好的企业文化是企业不断取得进步和发展的保障。20xx年公司采取了有效措施积极推进企业文化的建设，构建和谐、健康、向上的企业氛围，为公司的经营工作提供了强有力的保障。

### （五）加强财务管理提高经济效益

一年来公司强化财务管理是企业核心管理的理念，以降低经营管理成本、提高效益为中心，以加强财务预算、预算执行和财务分析为重点，努力提高财务管理的综合水平。

通过一年的努力，公司的财务管理方面有了比较大的提高，

财务管理制度得到进一步完善，公司在很大程度上降低了财务风险，企业的管理成本与上年相比也有一定程度的降低。本年度公司的资产与负债结构得到进一步改善，财务状况有了较大好转，与银行的关系也得到了理顺和加强。此外财务人员的配置更加合理、素质也有了一定的提高，。

### （一）完善公司治理

董事会作为公司的决策机构□20xx年严格按照《公司法》及《公司章程》所赋予的职权，本着对股东负责，对投资者负责的态度，为保证公司持续发展，在任期内不断地完善公司内部管理机制和法人治理结构。

1、为了更好地落实中国证监会《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《深圳证券交易所股票上市规则》等规定，公司召开了董事会会议，对《公司信息披露管理制度》进行修订，并制定了《公司信息披露管理实施细则》。

2、为规范公司募集资金管理，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司证券发行管理办法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《公司章程》等有关法律、法规和规范性文件的规定，公司董事会于20xx年对《公司募集资金使用管理办法》进行了修订。

3、为贯彻落实中国证监会《关于开展加强上市公司治理专项活动有关事项的通知》（证监公司字[20xx]28号）以及广西证监局、深圳证券交易所有关对上市公司治理专项工作的统一部署，保证公司治理专项工作的顺利开展，公司董事会对公司治理情况进行自查后，作出《自查报告和整改计划》□20xx年还制定了《独立董事工作制度》、《公司总裁（经理）工作细则》等内控制度。

### （二）加强信息披露工作管理

公司在20xx年里将信息披露工作作为重点工作来抓，全面学习和对照中国证监会、深圳证券交易所关于信息披露的各项规定和要求，加强公司重大信息的搜集、反馈、整理、审核，并按有关规定及时披露，加强有关工作人员的责任心确保所披露信息内容的真实性、准确性、完整性和及时性。公司在20xx年里共计公开披露各类信息43件次，圆满完成年度信息披露工作。

综上所述，本届董事会通过不断的改进各项管理制度，建立了较为完善的治理结构和规范运作体系。

### （三）本年度内董事会会议的召开情况

本年度内共召开了六次现场会议和以通讯方式召开了四次临时会议，年内召开的各次会议绝大部份董事均能按时出席，个别董事因工作原因不能亲自出席也都委托其他董事代为表决，各次会议与会董事均能认真审议各项议案，并按公司章程规定的权限作出了有效决议。

董事会在20xx年度里能忠实地履行了股东大会的各项决议。

1、由于产能不足，致使糊类产品第四季度出现不能满足市场需求的情况，同时物流运输已成为制约糊类食品经营的一大瓶颈。

2、米粉产业的市场整合和扩张没有达到年初所定的目标，规模效益没有得到显现。

3、由于大宗原材料价格的不断上涨，致使公司的产品盈利能力下降，食品业没能实现销售与盈利的同步增长，企业对原材料大幅涨价的估计不足，应对措施不够。

4、公司的前身广西斯壮开发的“斯壮平安家园”房地产项目对当前公司的生产经营造成了极大的负面影响。公司在20xx

年不但需要花费了大量的人力和物力去处置该历史遗留问题，而且该项目近期还将给公司带来持续的影响和造成一定的经济损失。

5、部份的年度重点工作未能完成，虽然有各方面的原因，但也经影响了公司年度整体目标的完成。

6还没有牢固树立。

### （一□20xx年工作指导思想

20xx年公司经营工作指导思想是：以经营为中心，按照“十一五”战略规划，集中资源，继续抓好主营产业经营和发展；坚持“特色、创新、潮流”的经营定位策略，重点实现糊类提升、米粉突破、物流上量的整体经营目标；深化管理改革，以完善责任制为核心，采取切实可行的措施，创造良好经营环境，为完成20xx年各项经营目标而努力奋斗。

### （二□20xx年经营目标

20xx年公司的主营业务（包括糊类和米粉）销售收入计划为46500万元，利润3810万元。

### （三□20xx年工作的主要措施

1、针对原、辅材料价格大幅上涨给公司的经营效益带来的压力。本公司与主要供货商建立长期稳定的业务合作关系，同时不断加强内部采购管理及技术改造节能降耗，将原辅材料价格上涨带来的不利影响降到最低水平，保持经济效益稳步提高。另一方面针对食品价格不断走高的趋势，认真研究市场食品价格的走向，采取积极的措施在确保公司产品销售稳定的前提下，提高产品的毛利率。

2、调动和整合企业各方面的资源，在保证产品质量和生产安



全的前提下设法扩大糊类食品的产能，满足市场的需求。

3、加快米粉产业的发展，年内在广西的主要城市要完成生产配送基地的布局和实现产品上市，不断提高产品的占有率。

4、积极防范规模扩张带来管理风险。随着公司食品业（特别是米粉业）经营规模的扩大，对保持高效率管理带来一定难度。针对上述情况，公司及子公司需建立起更为科学、完善的法人治理结构和决策机制，创建先进的管理模式以满足公司的不断发展壮大的需要，公司将通过各种措施逐步打造一支勤勉尽责、技术过硬的管理团队和骨干队伍，将公司的各个项目经营好，不断提高投资回报率。

7理改进和技术改进两方面着手持续改进产品质量的控制，把好产品的质量关。在管理上要加强过程监控，在技术上则要寻找工艺能力薄弱环节，改进工艺，提高工艺技术的稳定性。

6、严格控制存货的增长，加强应收账款管理，进一步提高公司资金效率，控制财务费用增长，防范财务风险。

7、加大科技投入，进一步提升研发实力。研发是公司保持业内领先的关键，公司在20xx年要进一步加强新产品的研发，要加快新产品上市的进度，使公司的产品保持强劲的竞争力。

8、继续加强企业治理，完善内控制度建设，使公司的经营运作进一步规范。

9、继续抓好员工队伍建设，加强以提高员工工作技能和提高执行力为重点的培训，加强以引进高素质人才为目标的人才引进。

综上所述□20xx年，董事会经过不懈的努力，在全体员工的共同努力下做了大量的工作，取得了一定的成绩，使公司的基本面发生了根本性的转变，推动了企业良性发展。尽管我们

的工作仍存在一些不尽人意需要不断改进和继续努力的地方，但是我们有足够的信心带领全体员工围绕“糊类提升、米粉扩张、物流上量”的经营思路，采取行之有效的措施实现公司“十一五”发展目标，在规范运作的基础上，开创南方食品更美好的明天。

**\*\*食品集团股份有限公司**

董 事 会

二0xx年二月五日

## **公司年度工作报告应包括内容 供电公司年度工作报告篇六**

进入20\_\_年，经过长时间计划的全场分两区管理的构想终于具备了基本条件。并在公司班子会上确定了具体的管理人员和管理模式。我们通过分区管理既分清了责任，又增加了经验、锻炼了队伍。

### **二、吸收引进促成熟**

20\_\_年来，通过双方的认真合作，基本上达到了当初预定的目标：提高水平、生产程序进一步规范化。20\_\_年的合作方向现已基本谈妥。我们关注新一年的合作。开阔了眼界、丰富了知识、拓宽了学习交流的渠道。

### **三、专项工作不放松**

再复杂的的工作也可以分成各个单项。比较重要的我们就把它当成专项。既然重要，我们就必须定时间定任务坚决完成。团队协作是保障。有再大的目标，有再完美的计划，有再完善的环境，有再先进的设备，如果没有一支强有力的工作团队作保障，恐怕也是惘然。

## 四、问题与不足

一是安全工作与职业病防治仍需加强。二是职工工作的主动性还需要进一步发动。

## 五、明年工作思路

- 1、继续同行业的学习探访、吸收引进，为优化进位工作打基础。进一步推进分区管理及独立指标与工资核算。
- 2、完善工作检查制度，加强日常环境管理评价机制，促进现场管理工作。
- 3、建立干部执行力排行榜，提高干部执行力。

## 公司年度工作报告应包含内容 供电公司年度工作报告篇七

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。

## 公司年度工作报告应包含内容 供电公司年度工作报告篇八

炒金如何赚钱专家免费指导银行黄金\*\*td开户指南银行黄金\*\*模拟交易软件集金号桌面行情报价工具自20xx年6月开业

以来，\*\*市\*\*区城发小额贷款股份有限公司在市金融办和区经贸委的指导和大力协助下，在公司领导的正确领导下，在公司各位股东的鼎力支持下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了令人较为满意的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。

一、业务发展平稳，经营效益实现稳定。半年来，经过公司上下一业务发展平稳，经营效益实现稳定。发展平稳致努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。全年累计发生业务67笔，累计发放贷款20410万元，累计实现业务收入852万元，其中：贷款利息收入776万元，其它收入76万元。上缴各项税费230万元，各项成本费用支出74万元，年末实现净利润550万元。截至年末贷款余额13460万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持建章立制，确保业务有序发展。续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财1务管理办法》、《安全管理规定》、《印章使用管理规定》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们以抓培训为基础，全面提高从业人员素质面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识和从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的

业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。半年来，公司从领导到员努力开拓市场，用足用好经营资金。工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，由市商业银行借款三千万元，保证了经营的连续性。

五、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原强化风险防范，实现经营资金的良性循环。防范则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，2我们要求业务人员在办理业务过程中严格按照规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去的一年，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定；方面，市场得到拓展，效益实现稳定；内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，在做在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服快捷务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在的经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，诸多问题亦不可忽视，主要表现在：诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高；提高；当前存量贷款结构不尽合理，



当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；需要逐步调整；贷后管理相对滞后，贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。风险预警防范有待加强等。

一、继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。经过开业以来一继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。培训工作人员技能水平段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。一是进行业务理论与实践操作相结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平；二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神面貌。

二、努力开拓市场，积极调整资产结构努力开拓市场，积极调整资产结构。为了资金占用和保障经营开拓市场调整资产结构效益，前期在市场客户的开拓受到诸多客观因素的限制，使我们的客户群相对集中，散小客户占比很低。按照对小额贷款公司客户结构的要求，我们的贷款客户结构还不够合理，这需要进一步开拓市场，尽可能地将公司的客户结构达到一定要求。

三、加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。有加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于小额贷款公司经营资金来源渠道单一，可用资金额度受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模最大化，确保经营效益的稳定实现。

四、合理控制费用支出，降低经营成本。在保证业务正常运营和员工合理控制费用支出，降低经营成本。在待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，以提高股本回报的最大化。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20xx年度目标任务而努力奋斗。

\*\*市\*\*区域发小额贷款股份有限公司

二〇xx年十二月十八日

## 公司年度工作报告应包含内容 供电公司年度工作报告篇九

经过一年的艰苦工作，\_\_完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并已进入土石方施工。\_\_项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。项目的产品和功能定位更加准确，将更利于项目的建设和销售。通过努力增大了项目建设规模，\_\_项目通过控规调整，节省了土地成本。基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

## 二、企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

## 三、存在的主要问题

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。这些问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

## 四、改进措施

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力；其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进；三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市

场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

总之，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。