

# 2023年公司年度工作总结 公司年度工作报告(精选6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 公司年度工作总结 公司年度工作报告篇一

### 一、经营发展工作

今年，××分公司在面临省公司收入确认方式发生重大变化、致富通发展已趋于饱和、收入增长计划达4、67%的情况下，确定了以收入为核心、以存量保持和欠费追收为支撑、以增量发展和重点转型业务为拉动的总体工作思路。一年来，通过全体员工的共同努力，取得了一定的成绩。

(一)以收入为核心，指导各方面工作的开展20xx年，××分公司始终以收入为主线，多方面开展各项工作，取得了一定的成绩。至10月，主营业务收入完成559、76万元，完成年计划667万元的83、92%，同比增长5、05%;其他业务收入完成7、07万元，完成年计划8万元的88、41%，同比增长-78、83%;总收入完成566、83万元，完成年计划675万元的83、97%，同比增长0、10%，(超进度0、67%。经营收入计划完成率排全市第三名，是主营收入正增长的四家公司之一。

(二)经营工作开展情况1月初召开电信工作会，分解下达收入，发展计划，讨论相关办法(到人、到月)。1、“春分满堂”营销活动取得好成绩。2、“二季度正向拼搏战”圆满完成。3、三、四季度“跨越计划”稳步推进。4、重点转型业务发展稳步推进。5、宽带私接整治持续推进。6、聚类营销虚拟团队，每周至少外出营销一天。7、推广酒店完美联盟，上半年发

展10户112部电话，15部宽带，11月前完成商务领航105户发展计划。8、以收入为核心，做好局域网上网用户的整治。执行情况：1、在分公司各部门支撑下我的e家、宽带、小灵通发展居全市前列，局域网上网用户的整治取得了较好的效果，但新业务发展乏力。2、在政企部支持下电子政务进入试运行，平安城市已勘点制定出方案。

(三)品牌推广情况1、“我的e家”专席。2、针对性寄送宣传资料。3、“尊享e8”体验点。4、上门推广“商务领航”。5、电瓶车广告。6、差异化服务开展。7、三项服务、营业服务、关注细节。执行情况：1、“我的e家”-e8发展较好，目前有1458户，占家庭宽带客户1842户的79、15%。2、已启动商务领航两版套餐的推广工作，目前已完成10月套餐签约计划105户。

(四)欠费管理方面1、制定《20xx年欠费追收管理办法》。2、加重绩效考核。3、派单。4、晚上集中催费。5、上门催收。6、提前提取准欠费户电话催。7、人工双停。执行情况：欠费呈逐月下降趋势，至10月隔月欠费率为3、73%。

## 二、运维方面工作

- 1、抗雪灾、迎奥运全体动员。
- 2、城乡adsl扩容完成，尊享e8提速实现。
- 3、电子政务接入、培训工作开展。
- 4、新城电信设施规划完成。
- 5、电信淹没指标复核(比屏山多500万元)。
- 6、移民局等5个单位光纤上网完成。

7、c网资产清查工作完成。

8、公路建设光缆杆路维护力保畅通。

9、进线室、配线室、油机房等整治。

10、电缆防盗，破获一盗窃团伙。

### 三、“内强素质、外树形象”基础管理工作

(一)开展情况1、成立整改实施领导小组。2、制定实施方案。3、3月13日召开全体员工大会动员4、分阶段实施、检查、整改、考核、通报。5、上级领导多次现场检查指导帮扶。6、动用2万元保证执行整改到位。7、10月进行企业文化“十字诀”细则学习考试。8、11月开展了“我为c网献策”演讲活动。9、每天早上编号点名早会。10、每周四晚7点周会。11、安全生产常抓不懈。12、党建、工会等基础工作齐头并进。

(二)成效1、营业厅、大楼、各办公室现场整洁有序，服务提升、员工主动营销能力增强。2、装移修及时率、障碍历时达标，客户满意率上升了3%。3、水、电、油、办公用品有效控制，同比下降15%。4、员工心态平稳、充满信心，后进人员进步了，各项工作有效推5、收入发展全市靠前列，隔月欠费率创历年新低至3、73%。6、安全生产警钟长鸣，无事故。7、成功参加美食节、灾后重建等活动，地方影响力增强。8、重新被命名为“县级文明单位”。

### 四、绩效考核工作

1、根据市公司方案，参考兄弟公司拟订方案，并通过员工大会讨论通过。

2、在方案中加强了派单完成量考核，重点在收入、发展、欠费等方面进行分解。

3、制定《20xx年绩效考核方案》、《kpi指标分解》、《岗位说明书》。执行情况：根据工作业绩有效拉开收入档次，做到奖勤惩懒、任务明确，职责明确。

## 五、员工管理方面

1、理念：和谐企业,快乐工作。

2、岗位微调(2月底)，优化。

3、实施“十字诀细则”开展“三到家”活动，“四心行动”，××电信“八荣八耻”、“九自问”、“十具备”。

4、丰富活动(座谈会、三八节活动演讲、考试、合理化建议等)。

5、员工食堂工作(中午做饭难问题)。

6、处理工作不力员工不含糊。

7、早上8：15班会点名，每周四晚周会。执行情况：员工心情顺畅，各项工作有序推进。

## 六、各项工作开展情况

1、成立内控团队。

2、按内控要求执行。

3、打单欠费、发票、资产、库存、财务等基本按要求执行。

4、每月到电信所检查一次。

5、每周回访客户一次。

- 6、每周业务学习一次。
- 7、每月经营分析一次。
- 8、每天早会一次。
- 9、出租房收入纳入公司其他收入。

## 七、存在不足

- 1、部分员工主动营销能力差。
- 2、转型业务发展不理想。
- 3、渠道建设太少。
- 4、营收款未严格按内控要求执行稽核、存入公司账户。
- 5、营业厅未设保安和监控系统，存在隐患。
- 6、与上级领导沟通汇报偏少。

## 八、困难方面

- 1、地方经济太差，人民群众消费力低。
- 2、农网改造，停电频繁□c网基站划入油料电费消耗加大。
- 3、设备老化，维护费用增加。
- 4、维护成本费用困难。
- 5、外线人员偏少年龄大，伤病多，维护工作吃力。

20xx年工作计划

## 一、收入目标

主营收入687万元，增长3%

其他收入4万元，增长-50%

合计收入691万元，增长2、37%

### (一) 品牌

全力推进“我的e家”和“商务领航”品牌，结合市公司营销方案，以品牌统领家庭市场和政企市场。

#### 1、“我的e家”

a□执行分公司我的e家全业务套餐营销方案。在e6□e8□e9套餐上进一步巩固客户群。

b□针对新入网用户，以营业厅为主渠道进行推广，要求新入网宽带家庭客户选用单宽带资费的比例不得超过20%。

c□针对目前单宽带家庭客户，通过主动营销团队实施上门营销。

#### 2、“商务领航”

以三版套餐推广为主，兼顾标签产品签约。采取提取目标客户、分析客户消费情况后上门营销的方式。要求按时完成市公司下达的签约任务。

#### 3、天翼

配合省分公司，争取多种广告方式和营销手段传播天翼及189互联网手机新概念。

## (二) 政企

围绕重点转型业务、商务领航、价值提升、客户关系维系开展相关工作

### 1、重点转型业务

#### a□电子政务

1月正式运行并做好服务工作。

#### b□平安城市

联系市公司政企客户部支持，力争2月前签定协议，5月开始建设。

### 2、价值提升

主要以“商务领航”三版套餐及大客户“包月+封顶”稳定政企客户收入，对单位局域网用户进行整治改造提升宽带收入水平。

#### 1、客户关系维系

针对重点客户和高价值客户进行周期性上门拜访及感情沟通，为客户关系的稳定及业务拓展创造宽松环境。

## (三) 风险

### 1、业务方面

业务方面的风险主要在于语音业务特别是致富通的存量保持，要求市场部全体成员要结合市公司相关营销政策做好固话、小灵通、致富通的存量保持工作。

## a□话费预存

结合市公司政策，做好相关话费预存工作，要求营业员动员客户多预存话费。

## b□售后服务

配合市公司，继续做好致富通□cdma□小灵通终端维修。

## c□欠费

要按照《欠费管理办法》有序开展欠费追收工作，到年底隔月欠费要求降到4%。

## 2、营收资金

按照营收资金管理办法做好相关资金的入帐，对营业款要求当天存入公司大帐；财务要每天管控稽核资金回笼情况。

## 3、生产安全

各环节要严格按照相关法律法规、生产流程、维护规程进行作业。树立员工安全意识。综合部要制定相关制度并定期检查考核通报。

## 4、运维

做好网络运行维护管理确保网络安全。

## (四)转型

从业务、服务、网络、人力资源方面做好相关工作。

1、业务上要抓住重点、重视品牌推广；使品牌知名度明显提



高。准备大力推广家庭、门面电话、安防系统。

2、通过深入实施“三项服务承诺”及品牌差异化服务实现服务水平跨越。在营业外线服务上要达到上级标准。

3、在网络和人力资源方面配合上级公司做好相关工作。特别在c网优化、网络提速、人员优化等方面有明显改善。

#### (五) 执行

2、定期进行业务培训，提升执行能力。

#### (六) 资源

1、重点是做好网络资源的优化，针对目前电缆资源分布不合理及电缆老化无法满足业务发展需要的情况，由网络不制定调整检修计划尽快实施。

2、配合地方政府和上级公司，做好二期围堰过渡工程建设及新城电信复建规划。

3、配合市公司、县政府做好新城生产楼建设前期工作。

#### (七) 文化

1、继续按“内强素质、外树形象”相关实施要求做好各项目工作。

2、深入学习企业文化和“十字诀细则”做好文化走廊建设，做好团队建设。

3、做好每周四的集中学习

4、做好地方协作，创造良好的外部环境

5、做好工会、党建、党风廉政建设，为企业经营开展全方位工作。

总之□20xx年在全体员工的共同努力下，基本完成了全年的各项工作，但20xx年的工作任务会更加艰巨，竞争会更加残酷，工作会更加繁重，我们深信，在上级公司各级领导一如继往的关心支持下，××电信全体员工一定能逆水行舟，知难而上，不灰心，不气馁，看到希望和方向，想方设法、脚踏实地，为努力完成20xx年各项工作而努力拼搏。

## 公司年度工作总结 公司年度工作报告篇二

安全工作人员方面20xx年继续着以往零事故的记录，并将在今后的工作中继续下去。

人员安全工作要班前会强调安全开始加强，到井下后加强互保联保工作，保证决不能发生任何人员伤亡事故。

人员安全不仅要注重身体上，更要注重人员思想意识的提高。

提高思想意识，增强队组人员凝聚力。首先保证人员在思想意识上是安全的，才可能放心的让他们在平时的工作中把安全放在首位。对于我们这样一个性质的公司，设备安全是我们队组发展的关键。

今年我们在设备方面除了很多问题，三月、四月、五月三个月dgs连续出现问题超过21天，前后更换了七次，直接影响我队组连续三个月无法正常生产，不能完成任务。七月份后加持器油缸损坏，由于检修技术不到位导致前后更换了三次，这也给我们提了个醒，我们在钻机检修方面需要继续提高。八月份是更换了两次缓冲有缸，一直找不出原因，最后还是厂家的可工到井下后，发现我们的前链条长三节，剔除这三节后再没生类似事故。九月钻机搬至后对钻机的给进油缸进行了检修，也是因为对钻机检修技术的原因拧断了一个接

头，影响了一个班。

从以上看出，我们20xx年要加强在钻机检修方面的技术能力，以后我队会更加的努力完成公司下达的各项生产任务。

## 公司年度工作总结 公司年度工作报告篇三

20xx年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》相关规定，认真履行股东大会赋予的职责，深度强化公司治理、规范公司运作，科学精准决策，在化肥行业整体产能依然过剩，市场竞争激烈，农产品价格低迷，整体行情相对偏弱的背景下，紧紧围绕年初经营计划，根据国家政策、行业发展趋势和自身经营特点稳步推进公司战略落地，全面推进产品创新和营销创新，稳步推进转型，加快项目建设与技术研发，持续推进公司内部治理和人才队伍建设提速升级，全年各项工作保持了稳健向上的发展态势。

20xx年，公司实现营业收入903,240.19万元，同比增长9.14%；归属于上市公司股东的净利润68,015.07万元，同比增长20.79%。截至20xx年12月31日，公司总资产为874,522.46万元，较上年增长10.85%；归属于上市公司股东的净资产568,287.82万元，较上年增长9.59%。

1、产品创新战略稳步推进。公司制定了20xx-2020年产品创新战略规划和销量目标，将新型肥料产品规划为特肥、有机肥+配方肥、缓控释肥、生态级肥和现有新品五大系列，根据终端市场情况及行业趋势合理设计了新型肥料成长路径及目标。设立五个项目组，各组构建均由营销、研发和推广形成鼎力支撑。与此同时，成立产品创新战略委员会对董事会负责，并接受董事长领导，负责跟进管理并进行激励措施决策。为加强新型肥料产品的推广工作，公司在原有农化组的基础上成立了技术推广部，按区域和作物分工，同时服务于五个项目组，并纳入项目制的管理和激励范围。

2、创新体系建设取得突破。继成立了北京新型肥料研究所后，与中国农业大学联合申办农业部作物专用肥料重点实验室，经过省部两级严格审核而成功获批，使公司在国家级研发平台的建设上取得了历史性的突破。公司设立企业博士后工作站，与中国农科院博士后科研流动站联合培养，入驻博士已成功进站。公司全年申报专利24项，获批专利22项，有3项发明专利进入实审阶段，历年累计获取专利权108项。

1、牵手国内顶级营销咨询公司迪智成，以两广市场为试点探索高效的营销管理模式。经过一年时间的锻造，形成了“1店2户3会”终端活跃模式、共建基金模式、网络优化模式、直分销结合模式和脱产办事处主任管理模式等多种有效模式，对全国其他市场具有很大的借鉴意义和复制推广意义。

2、在渠道模式的创新上，励志，历经五年探索在20xx年取得关键性突破。一是区域服务中心模式在云南红河试水，迈出了公司建设自有渠道体系的第一步；二是公司化运作和直营模式在咸阳运行效果显著，为大客户突破发展瓶颈、持续提升经营效益发挥了重要作用，该模式对于“高粘性”客户的培育也有很好的引导示范性和可复制性；同时，针对大客户接班人，重点展开“洋二代”系列孵化工程，通过不拘一格的创新形式传递公司企业文化、未来发展与合作价值。

3、除了在传统经销商渠道上的开拓和改造外，在东北率先发掘了与中石油合作的全新渠道。将新洋丰的品牌、技术、产品、生产优势与中石油完善的加油站网络体系结合，利用独立品牌，开辟第三渠道。

4、着力开展大型会议促销活动，全年由公司层面主导在南宁、泰安、昆明、杨凌、桂林、广州、北京召开了十多场大型会议，是有史以来召开大型会议最多、最密集的一年。

5、在激励模式方面，同步推行超额任务完成奖励和营销优胜奖励。在经理层和业务员层面推行差异化绩效管理，并实行

末位淘汰制度。以上措施对调动营销团队的积极性、持续提升整体销量目标，起到了巨大的推动作用。

通过与德国康朴专家公司的战略合作，新洋丰与其将在本地化生产与进口代理两个层面达成多个领域的技术交流与支持、渠道结合与团队支撑、质量控制与营销推广上的优势互补，标志着公司在国际化上取得重大突破。

康朴专家是全球领先的特肥专家，在特肥行业处于领先地位，其产品符合国际及国内特肥市场主流发展趋势。在稳定性肥料方面、缓控释肥料方面有技术独有性，在叶面肥、生物刺激素方面有技术领先性，在水溶肥方面有技术先进性。

对于公司而言，一方面，通过本地化生产，在保证肥料质量和肥效的前提下，结合本公司国内高品牌知名度和强大的营销网络，有效优化终端消费市场的产品结构，对于提升农民生产效益与强化生态环境保护有积极意义；另一方面，通过与康朴专家在技术研发与产品营销上的交流切磋，进一步提升公司对稳定性肥料技术的研发和改进，形成独有的技术核心研创力。本次合作是“德国技术，中国制造”的完美结合，对于建立稳定性肥“先驱者”地位、夯实主业发展构成长远影响，对公司核心竞争力加强、品牌影响力打造、未来盈利能力提升形成有力支撑。截止20xx年2月，相关生产设备及物料已正式投产并达产，短时间内通过公司营销网络及康朴专家原有销售渠道，顺利接收首批订单并及时发货。

## 公司年度工作总结 公司年度工作报告篇四

自我进入物流，成为一名客服专员已经一年有余，在新年到来之际，在此对我的物流客服工作做个总结，希望可以在明年有更大的进步。

### 一、虚心学习，借鉴经验

因之前没有过任何物流方面的经验，很担心无法融入到客服的工作中，但是从我进入公司的第一天开始，公司一直强调的“齐心协力，志存高远”的企业文化、宽松融洽的工作氛围、以及施经理和客服部各位同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。在客服部的工作中，我一直严格要求自己，认真及时的做好领导布置的每一项任务，并虚心的向同事们学习，借鉴她们许多良好的工作习惯和在工作中积累的经验。

公司注重时限和，所以我们客服在受理、跟踪、查询和确认收货情况时，要本着公司的这种精神，言语得体，有礼有节，并且要非常的细心。我也会加强学习业务知识，不断提高和充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更多的贡献。不过在工作中我也出现了一些错误，因此在处理各种问题时我会考虑得更全面，杜绝类似错误的发生。在此，我要非常感谢施经理和各位同事，感谢她们对我工作中出现的错误给予及时的提醒和改正。

## 二、加深认识，细心处理

在成为公司的正式一分子后，我对客服的工作有了更深层次的认识，在处理问题和突发事件上有了相对的提高。首先，我认为客服工作中“细心”是最重要的，比如在受理时，要尽可能详尽的得到货物信息和客户的要求；在跟营运部门登记和查询时，更要尽可能详尽的了解到货物的在途和到货实况，并有能力根据这些信息推测和判断后续情况，在应对客户询问时能够简言答之，令客户满意。

在工作中发现问题，找出原因，找到解决问题的办法不断改进不断提高。所以说注意物流工作的细节是非常重要的。其次，不要主观。若出现和以往不一致等异常的情况，要冷静观察，不可盲目去处理，认真落实。不要强调“以自我为中心”，而应该强调“整体利益优先”，在工作中要发扬“有人负责我服从，无人负责我负责”的精神。如受理时、回复

客户时、接到领导指示的工作等不可凭主观想像做事，按部就班，简单的事情更要认真对待。

### 三、工作中需要注意的地方

勇于承担。工作是先做人后做事，性格决定命运，态度决定一切，沟通解决一切。出现问题要勇于承担，比如输单时出现错误，或者周末值班时事情没有处理好，说一句“不好意思，我输的”或者“我值班”这没什么，否则大家一起承担，这样也不好。出现问题不要推卸责任。讲讲当时的情况，说说出现的原因，大家一起来借鉴一下，以免下次犯同样的错误，说不定领导还会夸他诚实呢，是个好员工。这样也会保证部门之间的平和和团结。

当在工作中出现什么“拦路虎”了，生活中出现什么不开心的事，不可情绪化，不能影响工作或别人。把同事、领导当成朋友说出自己的想法和建议。因为你将随时应对意料之外的事情，所以物流工作要有一颗平常心，与人为善的心，说出的话会不会伤害到人家，会不会产生矛盾等等，要增加集体荣誉感，增强集体凝聚力。

最后，定期或不定期内外部培训。企业的战略在变，执行战略的能力要求也在变，所以对员工进行工作及生活的沟通，思想沟通、对员工进行业务培训、全方面素质培训。如航空常识培训、内部经验交流、外部参观学习、物流管理培训等等。益处是公司有了高素质人才，适应了当前的发展变化，而员工更好的充实了自己、更好的完成工作、更多的付出。

把公司当成家，节省每一点能源。把同事当成朋友，增强团员合作精神与集体凝聚力。心往一处用，劲往一处使，我想明天一定会更好！

## 公司年度工作总结 公司年度工作报告篇五

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。



经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

## 公司年度工作总结 公司年度工作报告篇六

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。根据预先得到的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。