

2023年公司党委工作报告标题 公司年终工作报告(优质10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

公司党委工作报告标题 公司年终工作报告篇一

现在，由我代表公司第五届董事会作20xx年度工作报告。

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，【欢迎您！】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。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。

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『网』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。

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。

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。

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。

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。

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。

一年来公司强化财务管理是企业管理核心理念，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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

9、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。

10、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。

11、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。

12、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。

公司党委工作报告标题 公司年终工作报告篇二

我代表公司领导班子，向大家作20xx年新年工作报告，总结20xx年主要工作，部署20xx年各项工作，请审议。

刚刚过去的20xx年，面对错综复杂的国内外发展环境，公司在省委省政府和省国资委的正确领导下，全面贯彻落实党的□xx届三中、四中全会和省委十三届八次、九次全会精神，深入学习贯彻系列重要讲话精神，抓发展、促转型、强管理、转作风，在加快发展、转型升级、管理创新、作风建设等方面取得了新成绩，为“”完美收官奠定了坚实基础。

一、20xx年主要工作回顾

在全体员工的共同努力下，公司各项业务继续保持快速增长的良好势头，全面完成了年初确定的各项目标任务和省国资委下达的考核指标。

——主营业务高位增长。对外承包劳务新签合同额12.01亿美元，较上年同期增长17%；完成营业额6.43亿美元，较上年同期增长18%。两项主要指标的增速均高于全国平均水平，再次

双双进入全国对外承包工程企业50强，分别列第29位和第38位，较上年前移了1位和3位。

——业务结构转型升级。公司又有两个“两优”项目获得立项和批准，分别是1.37亿美元的肯尼亚50兆瓦太阳能发电项目和1.78亿美元的加纳环城公路项目，还有2个“两优”项目签订了商务合同，一批项目正在跟踪和推进。至此，公司在建和获批的“两优”项目合同总额超过9亿美元，约占公司对外承包工程项目合同总额的30%，“两优”项目的比重逐步增大。

——市场布局优化调整。在继续抓好非洲传统市场开拓的同时，紧跟国家“一带一路”战略，加大亚洲市场开拓力度，先后组织了对缅甸、柬埔寨、泰国、老挝、印度尼西亚等多个国家市场的考察，有的国家已经设立代表处和注册当地公司，有的正在跟踪潜在工程项目，亚洲市场将成为公司新市场开拓的重要方向。

——国内业务齐头并进。房地产开发当年实现营业收入2.43亿元，生米温泉城已落实960亩用地指标。建筑工程在建项目合同总额达13亿元人民币，建筑面积达45万平方米，创历史最高，竞争力显著增强。建筑设计新签合同额2985万元，营业额2063万元。国内贸易实现营业收入1.33亿元，取得较好的经济效益。

——品牌建设持续提升。再次同时获得对外承包工程和对外劳务合作两个公司领导工作报告级最高信用等级评价，全国同时获此评价的企业仅有5家。连续20xx年入选全球最大250家国际承包商，位列第139位，较上年大幅前移18位。中江国际大厦获评全省建筑工程最高奖——杜鹃花奖。市政公用工程施工总承包资质升为一级。获得商务部授予的援外物资采购资格。

——经济效益不断提高。全年收到境外汇回各类资金总量突

破1亿美元，公司系统实现利润总额1.8亿元，较上年同期增长15.27%，净资产收益率20.98%，人均创利34万元，盈利能力连续多年保持行业领先水平和省国资系统优秀水平。

过去一年，我们主要抓了以下几个方面的工作：

一是抓市场开拓，规模经营能力不断提高。20xx年，公司各工程部门和驻外机构面对传统国际工程项目发包量持续减少的严峻形势，战胜埃博拉病毒肆虐的不利影响，坚守一线，以高度敏锐的市场意识捕捉机会，全年中标承包工程项目45个，新签合同额11.8亿美元，其中，1000万美元以上的项目24个，5000万美元以上8个，超亿美元4个。全面融入“一带一路”战略，及时出台亚洲市场开发指导意见，加强亚洲市场开拓的指导和政策扶持。各工程部门积极响应，迅速启动亚洲市场的开拓工作，有的市场已设立代表处并注册当地公司，有的市场正在积极推动有意向的工程和投资项目。未来若干年，亚洲市场将是公司市场开拓的重点区域和主攻方向。对外劳务合作业务尽管困难重重，但大家都在想办法，创新求变，一方面通过校企合作的模式，成功开拓澳门劳务市场；另一方面与海外贸易公司合作开展日本产品贸易和销售业务，市场反应较好。

二是抓转型升级，高端经营能力不断提高。公司始终坚持推动第二次战略转型不动摇，狠抓“两优”项目，力促对外投资，高端业务比重日渐提高，转变发展方式成果显著。公司每季度对“两优”项目调度一次，抓“两优”项目的氛围更加浓厚，策划“两优”项目的思路更加开阔，实际操作能力进一步提高，多个“高、大、上”的项目正在稳步推进。5.6亿美元的巴布亚新几内亚国际机场项目、15亿美元的赤道几内亚海岸省基础设施及民生系列项目、合同额6.5亿美元的南苏丹450公里公路项目均取得实质性进展。境外房地产开发取得成效，肯尼亚蒙巴萨海滨地产项目获当地“最佳楼盘奖”，项目启动营销推广以来，市场反应良好，有望取得优异的销售业绩。继赞比亚国家电力公司职工住宅项目之后，巴布亚

新几内亚住房设计和开发项目已签订合作备忘录，正在积极推进。

三是抓国内业务，协调发展能力不断提高。坚持国内国外“两条腿”走路，国际国内两个市场同步发展，国内业务取得了不俗成绩。国内房地产开发方面，生米滨江温泉城项目用地性质明确为产业用地和城镇住宅项目建设用地，聘请了国际知名设计咨询单位进行规划设计。新宇·盛世广场项目已完成规划设计□20xx年上半年将正式开工。新宇·拉菲公馆项目多栋建筑获市优质结构工程奖，项目工地被评为市安全文明样板工地和省级安全文明样板工地。国内建筑方面，以中江国际大厦获杜鹃花奖为标志，“江西国际”建筑品牌在国内市场逐步打响。红谷滩云溪公租房项目被评为市安全文明施工样板工地，多栋建筑获评市建设优质结构工程奖。此后，又相继中标两个还建房项目，标志着国内建筑业务进入发展新阶段。建筑设计方面，与省内大型房地产开发商和医院等特定客户建立了长期、稳定的合作关系，稳固了国内业务份额，同时积极响应公司转型升级战略，参与境外工程设计。对外贸易坚持出口与进口并重，在抓好自营出口业务的同时，积极开展非洲特色产品的贸易。

四是抓项目管理，项目管理能力不断提高。过去一年，各项目经理部克服投标利润率下降、政府支付能力减弱、汇率持续波动等复杂环境，创新项目管理手段，提高了复杂形势下的项目管理水平。效益管理能力提高。赞比亚m009公路项目通过索赔，实际完成合同额较书面合同额增加700多万美元，预计利润率可达40%。刚果(金)kk320公里土路项目克服当地严峻的安全形势和恶劣的卫生环境，加强合同造价分析，1600万美元的合同额创造了近3000万元人民币的利润。质量管理能力提高。博茨瓦纳大学医院项目为当地最大的房建项目，标准高、要求严，承包商、分包商众多，项目经理部本着求同存异的原则，妥善处理与总包、专业分包商的关系，确保了项目质量并顺利移交，得到业主和各方好评。进

度管理能力提高。援加纳海岸角体育场项目钢结构分包一波三折，重新确定钢结构分包单位后，加强协调，钢结构施工进度顺利，近期将迎来钢结构施工验收。安全管理能力提高。肯尼亚哈兹纳商业大楼项目克服施工场地狭小、项目周边交通拥挤、新旧建筑层结合等难点，精心组织施工，确保了安全生产。全年未发生重大质量、安全和环境事故，全面实现了质量、职业健康安全和环境管理目标。

五是抓制度建设，内部管理水平不断提高。扎实开展“管理创新年”活动，以建章立制为重点，解决了公司经营管理中存在的一些问题。全年制定和修订各类管理制度18项，如：制定《劳务派遣人员管理暂行办法》，完善劳动用工机制，保障劳务派遣人员合法权益。制定《因公临时出国费用报销管理办法》，规范因公临时出国费用管理和报销程序。制定《业务授权管理制度(试行)》，规范职务代理行为，强化内部控制机制，提高风险防范能力。制定《国内采购管理办法(试行)》，提高采购效率，规范采购行为，预防采购腐败，防止国有资产流失。建立督查督办制度，确保重大决策、重要部署、重点工作得到有效落实。为适应公司快速发展和转型升级的新常态，在人才引进、培养和使用，境内外财务和税务工作，内部审计和监督工作，法律风险防控和风险防范体系建设，宣传、档案和综治管理等方面，都做了大量工作并取得了显著成绩，内部管理水平不断提高。

六是抓履行社会责任，公司品牌形象不断提升。重视工程质量，承包工程项目的进度和质量得到业主的高度评价，以优质高效的项目展示了公司的实力和负责任的企业形象。重视属地化经营，聘用当地工人超过1.4万人，员工属地化率达92%。依法纳税，在境外各市场纳税总额6000多万美元。积极参加社会公益活动，在加纳、埃塞俄比亚、肯尼亚、赞比亚等市场捐资捐物约50万美元。坚持合作共赢，与省内外10多家企业开展广泛合作，带领一批企业“走出去”。开展阳光助学活动的同时，在南昌大学、江西财经大学分别出资20万元设立奖(助)学金，多位获资助的优秀大学生毕业后选择

为公司服务。积极参加扶贫工作，全年落实扶贫资金150万元，帮助扶贫点改善农村基础设施和农田水利建设。

七是抓作风建设，广大党员特别是领导干部廉洁从业和群众意识不断增强。严格贯彻落实中央八项规定精神和省委若干规定，坚决纠正“四风”问题，全年公车使用费同比下降15.57%，差旅费同比下降46.91%，公务接待费用同比下降68.32%；紧紧围绕群众反映问题，持续抓好教育实践活动整改工作；紧紧围绕党风廉政建设和反腐工作重点，相继开展“小金库”专项治理、“红包”专项治理、会员卡清退专项治理、公车使用与管理专项治理等工作；紧紧围绕落实党风廉政建设“两个责任”要求和纪委工作“三转”要求，准确把握党委主体责任和纪委监督责任的基本内涵和具体要求，切实做到守土有责、守土负责、守土尽责，领导干部群众意识不断增强，干部职工廉洁从业意识不断增强，党员干部作风进一步改进。

20xx年我们之所以能取得这些成绩，是公司全体员工共同努力的结果，是广大境外一线工作的同志无私奉献的结果，是千千万万员工家属对我们的工作关心支持的结果，借此机会，我代表公司领导班子，向全体员工及其家属表示崇高的敬意和衷心的感谢！

同志们，我们在看到成绩的同时，也要看到目前公司存在一些问题，比如：公司改制工作尚无实质性进展，全面深化改革的任务繁重；公司总体规模不大、抗风险能力不强；项目管控能力有待进一步加强，尤其是高端项目管理经验不足；对外劳务合作业务继续萎缩；薪酬制度亟需改革；人力资源结构需要进一步优化调整，等等。对此，我们必须高度重视，正确面对，并在工作中积极应对，破解难题。

二、20xx年工作安排

20xx年是全面深化改革的关键之年，是全面完成“ ”规划的

收官之年，也是公司全面推进第二次战略转型的重要一年，做好今年工作意义重大。

中央经济工作会议和全省经济工作会议对当前国际国内经济形势进行了深刻分析并作出了科学判断，总体来说□20xx年的国内外经济形势依然错综复杂，机遇与挑战并存。从国际看，世界经济处于国际金融危机后的深度调整期，仍将保持一定水平的增速，同时，国际油价、大宗商品价格下跌可能导致全球性通缩风险，汇率可能产生较大幅度波动，公司将面临更加严峻的挑战和考验。从国内看，我国经济发展进入新常态，总体向好的基本面没有改变。国家实施“一带一路”等系列重大战略决策，勾画了全方位对外开放新格局的宏伟蓝图，我国对外投资合作行业迎来前所未有的发展机遇。从行业看，加大基础设施投资与建设已成为各国政府刺激经济的重要手段和稳增长的新动力，但同时也要看到，市场竞争越来越激烈，政治风险和安全风险仍长期存在。我们既充分认识形势的复杂性和严峻性，增强危机感和紧迫感；又要看到有利因素，坚定加快发展、转型升级的信心和决心，始终保持良好精神状态，紧紧抓住改革、发展、升级的中心工作不放松。

20xx年，公司工作的总体要求是：全面贯彻党的□xx届三中、四中全会和省委十三届十次全会精神，主动适应新常态，积极融入大战略，围绕“百亿企业”的目标，突出“转型升级”的主题，坚持深化改革抢机遇，坚持稳中求进谋发展，坚持战略转型促升级，坚持严格管理转作风，全面开创公司改革发展的新局面。

按照上述要求，公司主要业务指标的预期目标是：对外承包工程新签合同额和营业额均增长10%，分别为13亿美元和7亿美元，利润总额2亿元人民币。

具体来说□20xx年我们要做好以下几个方面的工作：推进一项改革，完成两个规划，加快三大转型，抓好四项非主营业务，

加强五项常态化性工作。

(一)推进一项改革：着力推进公司层面混合所有制经济改革

省委省政府和省国资委把公司混合所有制经济改革试点列入国资国企改革的一项重要工作，我们要有紧迫感、责任感和使命感。今年，我们要把改制工作作为一项先导性工作来抓，全面激发公司体制机制活力，把全面深化改革新红利转化为推动公司转型升级新发展的新动能。要认真按照省委省政府有关国资国企改革的精神和实施意见，尽快物色合适的战略投资者，制订科学、规范的改制方案和职工安置方案，及时启动并做好清产核资、资产评估、财务审计等工作，并加强与省国资委沟通，争取改制工作尽快取得实质性进展。改制过程中，要将依法依规作为改制工作的前提和检验标准，要切实防止国有资产流失，要最大限度地维护干部职工的合法权益。

(二)完成两个规划：科学编制“十三五”战略规划，完善和落实薪酬体系改革规划。

一是科学编制“十三五”战略规划。“十三五”的一个重要目标是打造“百亿企业”，这是公司基于外部形势和内部基础确定的中期目标。只有实现这个目标，我们才能为全省经济作出更大贡献，才能保持行业中的领先地位，才能提振全体员工的信心。战略规划的编制，要适应新常态，找准战略支撑，重点是要在转型升级上下功夫，从新市场、新业务、新领域中寻找新的经济增长点，通过管理创新提高经济效益。所以，规划编制工作领导小组和办公室要加强调研，集思广益，深入分析，在科学研判形势的基础上，提出具有引领性、前瞻性、可操作性的战略规划和战略举措，为公司全面实现转型升级提供战略支撑，为全体员工提出一个为之努力，为之奋斗的愿景和梦想。

二是完善和落实薪酬体系改革规划。公司现行的薪酬制度在

保障公司快速发展过程中发挥了重要激励作用，但随着公司进入新的发展阶段，现有制度存在一定滞后性，甚至出现不合理现象，如：有的部门出现境内境外员工收入倒挂，不符合公司向境外倾斜的导向，影响境外员工积极性；有的部门内部分配存在未能体现按劳取酬，按业绩取酬的现象，一方面“大锅饭”有所抬头，干好干坏一个样，另一方面不合理薪酬过高，激励效用递减；制度设计和执行过程中，存在重激励，轻约束，无惩罚现象，等等。薪酬体系改革是一项系统工程，不光是改革工资制度、奖金制度、福利制度，还包括对现有的各种奖励办法、考核办法、目标奖惩管理办法等进行梳理修订。人力资源部和财务部要牵头组织调研，多听听一线员工的意见，确保改革后的薪酬体系规划真正体现价值导向，兼顾公平，有效激励，奖惩并举。

(三)加快三大转型：加快以“两优”项目为主的投融资业务转型，以房地产开发为主的对外投资转型，向亚洲市场开拓的市场结构转型。

一是不遗余力抓投融资项目开拓。按照“高质量实施好在建项目，抓紧推进待批准项目，认真落实跟踪项目，积极策划储备项目，争取突破商贷项目”的“4+1”工作思路，抓好抓实投融资项目。把在建的肯尼亚肯雅塔大学医院项目做成当地的地标工程，把赞比亚卢萨卡机场项目真正建设成为传承中赞传统友谊的标志性工程。加强沟通协调，推动肯尼亚50兆瓦太阳能发电项目和加纳23公里环城公路项目尽快获商务部批准。国内外密切配合，推动马拉维大坝项目、巴布亚新几内亚国际机场项目、南苏丹公路项目尽快落地，推动赤道几内亚海岸省基础设施及民生系列项目列入两国政府间互惠贷款协议项下进行融资和实施，争取重新启动赞比亚卡伦比拉输变电项目。拓宽工作思路和渠道，密切关注非洲地区的“三网一化”，重点在机场、港口、收费公路、太阳能电站、输变电、水电站等领域策划储备一批项目。扩大与国内相关金融机构合作，积极以ppp+bot等模式，探索、运作商业买方信贷和卖方信贷业务，或采用优贷加商贷的混合模式，

积极运作投融资项目，争取在商贷项目上取得突破□20xx年争取落实2-3个“两优”项目，“两优”项目新签合同额占全年新签合同额50%以上。

二是把握机会抓好对外投资业务。对外投资已成为我国“走出去”的主要发展方向。我们对外投资的重点要放在房地产开发上，同时抓好矿产资源和其他投资业务。

境外房地产开发，要加快推进肯尼亚蒙巴萨海景地产项目的开发建设和营销推广工作，同时在肯尼亚其他地方再物色、储备合适的房地产开发用地。抓紧博茨瓦纳cbd塔楼项目对外销售，尽快回收投资，创造效益。抓紧落实赞比亚国家电力公司职工住宅小区房地产开发用地，争取尽快进入实质性阶段。其他市场要学习借鉴赞比亚房地产开发模式，主动与当地政府部门对接、合作，积极策划销售有保障的公务员住宅开发项目。国内房地产开发，要抓住全省工业化、城镇化持续推进的机遇，积极融入昌九一体化、长江中游城市群一体化发展战略，树立“新宇地产”的品牌形象，提高知名度。首要任务是推进南昌滨江国际温泉城项目，尽快完成土地收储、地价洽谈、土地受让等工作，进一步完善、优化项目规划设计方案，为全面推进项目建设奠定基础。抓好新宇·盛世广场开发建设，做好项目招商、营销推广工作，争取创造良好社会和经济效益。

稳步推进矿产资源开发。抓住国外矿产资源风险勘查专项资金重启的机会，积极申请专项资金。加强与合作单位沟通，争取完成博茨瓦纳、赞比亚和津巴布韦等3个国家6个地质勘查项目。积极申请新的优质矿权，力争获得加纳金矿探矿权。加大国内两个铁矿权的勘查工作力度，并合理推进下一步工作。利用公司已有设备，依托主营业务，整合省内外其他企业、产业的优势资源，积极探讨在境外投资设立水泥厂、小型水电站、建筑材料加工厂等，带动国内过剩产能转移，为公司创造相对稳定的现金流收入。加强与金融机构的沟通合作，积极探讨、推动投融资相结合的对外投资项目。

三是坚定信心抓好亚洲市场开发。全面完成公司转型升级的战略目标，我们的市场不能局限于非洲，要争取更广阔的发展空间。“一带一路”是新时期我国对外开放的重大战略，为“走出去”企业发展提供了非常难得的机会。要紧紧抓住“一带一路”国家战略机遇，把参与国家战略与推动公司转型升级有机结合，大力开拓亚洲市场，进一步优化市场布局，在市场布局调整中掀起一股“亚洲热”。各工程部门春节后一定要尽快完成亚洲市场的布点和人员派驻工作，一定要选派工作责任心强、开拓创新意识强、市场开拓经验丰富的人员，重点开拓斯里兰卡、缅甸、老挝、柬埔寨、泰国、印度尼西亚等市场。亚洲市场开拓要改变非洲市场开拓的模式和路线，坚持从高起点入手，以公路交通、水利电力、通讯、石油化工等领域的“两优”项目和投资业务为突破口，参与亚洲国家互联互通建设。亚洲市场争取在20xx年即见成效，新签合同额争取突破1亿美元。

非洲市场是公司的传统市场，各办事处、代表处要从深处着力，继续挖掘潜力，重点参加与公司现阶段发展规模和层次相匹配的千万美元甚至上亿美元国际工程承包项目的投标，争取一批高质量、高技术水平、具有较大影响力的工程项目，避免低层次、低水平竞争。同时，结合公司优势和各市场实际，积极开拓新的业务领域。

(四)抓好四项非主营业务：继续抓好对外劳务合作、国内建筑工程、建筑设计、对内对外贸易等业务，争取为公司做大做强，提高效益作出新的成绩。

一是提高破解对外劳务合作难题的能力。外派劳动力资源匮乏、招聘难是全国对外劳务合作企业面临的普遍性难题，发展高端劳务市场已成为行业趋势，如果我们劳务输出的水平和档次再不提高，劳务合作业务将难以维持。公司作为在行业内享有较高地位、较大影响力的对外劳务合作企业，不仅不能丢掉对外劳务合作这块牌子，还要拓宽思路，力争实现化茧成蝶的蜕变。重点是改善劳务输出结构、拓宽劳务市场，

开辟劳务合作新领域，拓展技术劳务和高层次劳务市场。继续巩固日本劳务市场的传统优势项目，并以澳门酒店项目为契机，进一步扩大澳门劳务市场。进一步推广校企合作模式，破解招聘难的难题。对外劳务合作业务确保维持现有水平，力争新签合同额20xx万美元，完成营业额20xx万美元，期末在外人数800人以上。

二是提高国内建筑发展层次。经过几年的锤炼，公司国内建筑业务已逐步适应市场并走向成熟，在南昌具有一定影响力。要主动对接昌九一体化等省内区域发展战略，以获得市政公用工程施工总承包一级资质为契机，大力发展国内工程总承包业务。以房屋建筑为重点，积极参与省内有关地市资金有保障的公租房、保障房建设。拓展市政和基础设施业务领域，逐步提高公路项目的比重。在抓好四个在手项目建设的同时，争取中标1-2个新项目。切实抓好工程项目结算及收款工作，有效防范资金风险，尽快完成靖安县环城路项目首批土地回购。

三是加快建筑设计“走出去”步伐。深化与国内现有客户的合作，巩固并提高国内建筑设计市场份额。加强学习，提高国外设计规范的适应能力，积极开拓境外设计市场。积极融入公司转型升级战略，参与公司对外承包工程、境外房地产开发的设计咨询，并逐步实现自主“走出去”。

四是要稳步发展对内对外贸易。继续做好工程项下物资出口和退税工作。坚持风险可控的原则，积极开拓自营出口业务。加大宣传推广，拓宽销售渠道，继续做好非洲特色产品的进口和销售工作。充分利用获得的援外物资采购资质，积极参加援外物资采购投标。控制风险，争取金融机构支持，抓好国内贸易业务，争取国内贸易做到3-5亿元的营业规模。

(五)加强五项常态性工作：持续加强项目管理、制度建设、风险管控、宣传文化、作风建设等五项工作，保证公司可持续发展。

一是加强项目管理工作。公司在建千万美元以上工程项目60余个，已开工的超亿美元特大型工程项目3个。今年，还有多个千万美元甚至超亿美元的项目将开工建设，其中不乏公司在当地市场实施的新领域、技术难度高的项目，一旦某个大项目质量、进度、安全出现了问题，都将严重影响公司发展全局。全体干部职工特别是项目部、工程部门职工要加强新形势下项目管理的学习和研究，提高复杂形势的应对能力；以高度的责任感和使命感，严格现场管理、狠抓进度质量、安全管理、进度管理，切实实施好、管理好在建重大项目。各工程部门要加强调度，做好人员组织、物资采购发运等后勤保障，部门负责人要靠前指挥，加强调度，至少每半年到境外进行一次为期不少于一个月的工作，帮助解决项目实施过程中存在的问题。落实对重大项目实施前期评估、中期评价和后期考核工作。建立境外工程项目辅导制度，对施工管理存在问题的项目，派出有经验的专业技术人员进行现场指导。抓好公司能力建设，资质建设方面重点申请水利工程施工总承包一级资质，积极争取公路工程施工总承包资质，提前谋划房屋建筑工程总承包特级资质。

二是加强制度建设。各职能部门要适应公司改革发展和转型升级的新形势，对照各自职责，抓好制度的修订和完善。将一些平时工作中形成的工作习惯、工作要求，及时上升到制度层面。结合薪酬体系改革，制定完善国内外房地产开发考核管理制度、国内贸易考核管理制度、国内建筑工程业务考核管理制度。加强调研，科学建立境外资产管理制度、全面预算管理制度、外籍员工聘用管理制度等。逐步建立职业项目经理人制度，提高职业项目经理人待遇，鼓励、引导员工钻研专业技术，潜心工程管理。

三是加强风险管控工作。加强人力资源风险管控。及时总结近几年人才招聘工作，进一步提高人才招聘工作水平，使招聘录用的人才不仅能招得进来，还要派得出、用得上、留得住。加强对公司现有人力资源的分析和评价，重点抓好公司现有人力资源的开发，适当引进一批高层次工程技术人员，

在强化商务和管理能力的同时，进一步加强专业技术能力的培养和提高，逐步建立能破解工程建设中的疑难问题并具备复杂施工技术能力的专家型人才队伍。注重在实践中发现和培养人才，坚持德才兼备、以德为先、业绩导向的原则，大胆起用在实践中做出成绩的各类人才。加强财务风险防控。深化与金融机构的合作，争取能支撑公司发展目标相匹配的授信额度，确保资金链安全。高度重视境外财务税务管理，防范境外财务和税务风险。探讨与政策性保险机构合作，利用政策性保险工具防范海外市场开拓风险。严格境外资金管理，持续抓好境外资金汇回工作，确保境外汇回资金总量与营业额基本保持同步增长。要加强汇率风险研究，利用避险工具有效防范汇率风险。充分发挥内部审计在加强风险防控方面的作用。建立经济责任审计制度、境外资产审计制度等专项审计制度。以境外工程项目为重点，开展物资采购、境外资产管理、项目下场物资处理等专项审计。加强法律风险防范。对公司国际化经营中的重点法律风险进行全面梳理、排查，尽快建立企业法律风险清单，切实加强国际化经营中法律风险防范机制建设。针对亚洲市场特定的法律和人文环境，做好亚洲相关国家法律制度的收集梳理和调研工作。持续抓好质量、职业健康安全 and 环境管理体系的贯标工作，保证三个管理体系的持续有效运行。抓好国内外安全生产、综合治理和维护稳定工作，确保公司不发生重大安全事故和综治事件。

四是加强宣传文化工作。针对公司主要业务在境外，半数员工在境外工作的特点，采取多种形式加强员工思想道德建设，提高道德素养。加强企业文化建设，提炼出符合公司实际、个性特征鲜明、广大员工认可的企业文化理念体系，尽快建立企业视觉识别系统(vi)和企业形象识别系统(ci)编制员工手册，建立统一规范的员工行为规范。加强宣传工作，完成公司宣传片和工程项目专门画册的制作。做好影像资料的收集、整理工作，聘请有经验的专业机构，做好公司荣誉室的设计、装修、布展工作。加强信息化工作，升级优化办公自动化系统，推广使用办公自动化系统办公。

五是加强作风建设工作。深入学习领会系列讲话重要精神和中纪委xx届五次全会精神，持之以恒落实中央八项规定精神，坚定不移推进党风廉政建设和反腐败斗争。坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，严格执行《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》等要求，狠抓领导干部廉洁自律。全面落实党风廉政建设主体责任和监督责任。严格执行“三重一大”集体决策制度，严格推行大额物资设备采购委托第三方专业招投标机构的做法。固化党的群众路线教育实践活动的成果，转化为转变工作作风的长效机制和自觉行动。不断加强基层党组织建设，完善境内外党员同志的组织工作，形成有公司特色的境外党建工作文化。密切联系群众，关心职工群众的工作和生活，形成职工与企业共成长、共发展、共享成果的良好氛围。

同志们，公司已站在新的起点上。做好20xx年的工作，任务繁重，责任重大，意义深远。公司全体干部职工要继续保持昂扬向上的斗志，奋发有为的精神，脚踏实地的态度，为实现公司改革发展和转型升级的目标而不懈努力。

下周就是农历新年，最后，我在这里提前向大家拜个年，祝全体员工及其家属们身体健康，家庭幸福，新春快乐，万事如意！

公司党委工作报告标题 公司年终工作报告篇三

xx年，经过公司全体员工的辛勤努力，圆满完成了各项施工任务，年度施工产值达70339万元，创历史最好水平。今天，公司召开安全质量工作会议，旨在分析总结过去一年安全 and 质量工作的经验和教训，扬长避短，弥补不足；明确xx年安全质量工作的思路，目标和重点工作，全面做好公司的安全 and 质量工作。

xx年，公司认真贯彻“安全第一，预防为主，综合治理”的方

针，牢牢抓住“以人为本，安全发展，构建和谐企业”这条主线，扎实有效地开展了“爱心活动”，“平安工程”和创建无违章企业，无违章班组等活动。从严务实，精细管理，狠抓制度和措施落实，取得了一定的成效。

xx年，公司全面贯彻网省公司安全生产电视电话会议精神，落实省公司xx年1号文件和国网公司《关于加强安全生产工作的决定》。公司领导高度重视，始终把企业的安全，和谐，稳定放在各项工作的首位，牢记安全责任为天，层层落实安全责任，全力抓好安全工作。

1，去年初，公司召开安全质量工作会议，总结xx年公司安全工作，分析存在的主要问题，明确了xx年安全工作指导思想，工作目标，会议按照黄传兴总经理强调的“五到位五抓”要求，全面落实安全责任，部署安全工作重点措施。

2，公司经理与各项目经理部，专业公司，参控股公司等20个单位主要负责人签订了xx年《安全目标责任书》。各项目经理部与所属施工单位，施工单位与各施工班组分级签订了《安全目标责任书》。施工小组在所承担的分项工程技术交底后与每一个作业人员还签定了“安全施工联保卡”，使安全目标层层得到分解，安全责任落实到施工班组和个人。

3，春节过后，各项目经理部本着早部署，早落实，起好步，开好头的思路迅速召开安全质量工作会议，学习省公司，国网公司安全生产1号文件，贯彻落实公司安全质量工作会议精神，紧紧围绕公司安全工作重点措施部署本单位年度安全工作。各单位还在第一个生产调度会上严格按照安全生产“谁管理，谁负责”，“谁组织，谁负责”，“谁实施，谁负责”的原则，周密组织，分片包干，抓好制度，措施，责任的落实，使安全生产得到全面，全员，全过程，全方位的控制监与督管理。

4□xx年我们积极响应国网公司开展“爱心活动”，实施“平安工

程”和省公司开展的创建无违章企业活动，开展了创建无违章班组活动。3月份，根据省公司《关于印发和的通知》要求，开展了规范施工作业程序和人员作业行为，教育施工人员做到我不违章，自纠违章，杜绝违章活动，推进了现场标准化作业。

xx年公司在推行安全设施标准化管理上本着“全面推进，积极实施，持续完善”的工作思路稳步发展，文明施工管理水平不断提高。

1，根据年度计划，公司统一了施工现场铁房，临时围栏，柱头临时护栏，孔洞盖板，电焊机集装箱，卷扬机棚，垃圾通道等设施的标准样式，规格尺寸，目前看已经取得了良好效果，各项目部已经按新标准进行了制作和配备，安全设施标准化不断完善。

2，公司购置标准集装箱式铁房，现场办公室，土建试验室等流动办公场所的布置效率得到提高，生产办公条件得到了改善；机械等专业公司移动式工具房工器具布局摆放整洁，科学，便捷，利于施工，在提升企业形象方面也起到了一定的作用。

3，各项目部及时购置现场所需的各类劳动防护用品和安全防护设施，如安全自锁器，双跨绳安全带，活动支架，防坠器，安全网，手扶水平安全绳，空气开关配电柜等，北方冬季施工的项目部为职工及时购置棉安全帽等防护用品以满足现场施工需求。

4，成品保护意识不断加强。去年，各项目部和施工单位把成品保护工作作为一项重要工作来抓，加强对成品保护工作的领导，完善《项目部成品保护管理制度》，划分成品保护责任区，加大成品保护措施费用的投入。施工单位在编制《施工作业指导书》时把成品保护内容纳入其中并做好技术交底，成品保护意识已逐渐成为公司员工的自觉行为。

淮阴项目部加强成品保护管理，并提出“成品保护是现场文明施工与质量管理的重要环节，也是衡量企业管理水平和员工文明素质的重要标志，增强成品保护意识，杜绝二次返工是广大员工的共同责任”。他们的行动已在淮阴电厂5号机组取得了成效。

5，项目部以文明施工管理的“六化”为标准，夯实基础，从严管理，营造氛围，现场安全防护设施设置及时，电焊机及二次线集中布置科学美观，电源箱制作及箱内漏电保护器和布线标准统一，材料设备摆放整齐有序，安全标识齐全，施工人员规范化管理标准化作业，受到业主和上级主管部门的高度赞誉。

淮阴项目部在电厂三期工程开展的“百日安全无事故活动”中成为现场各施工单位的排头兵荣获“安全生产标兵单位”。7月份，省公司安全专项检查组对淮阴项目经理部进行安全文明施工检查时评价我公司承建的淮阴电厂5号机组，施工周期之短创同类型机组建设纪录；安全文明施工管理工作不论是现场管理，还是资料管理，均已达到同行业先进水平。9月20日，省公司基建安全文明施工座谈会在大连庄河现场召开，淮阴项目经理部宋晓刚经理代表公司在会上做安全文明施工管理做法和体会的经验介绍。

通过三期现场材料设备摆放整齐，电焊线布线桥架新颖规范，安全宣传挂图，标语，警示标识醒目体现出人性化管理，为作业人员创造了良好的施工环境，现场施工管理连续被中电投通辽分公司项目部授予“安全文明施工流动红旗”。

霍林河坑口和霍煤两个项目部工程协调管理严谨细致，安全设置布局合理，文明施工管理表现突出，分别被中电投工程管理公司，霍林河坑口发电有限公司和霍煤鸿骏铝电公司评为“安全生产管理先进单位”和“安全文明施工先进单位”。

二道江项目部xx年度安全管理工作中成绩突出，被中电投通

化项目部授予“安全生产先进集体”荣誉称号。

康平现场材料设备摆放整齐，混凝土搅拌站自身建设整洁大方，安全文明，移动方便快捷，为基建施工树立了样板；抚顺项目部自工程进点到锅炉基础出零米仅用34天时间，他们边施工边临建，现场施工通道，临时围栏布设规范标准，安全警示明显齐全，为安全文明施工奠定了基础。xx年，省公司开展了省内外建设工程安全大检查，我公司庄河，阜新，淮阴，通辽三期，霍林河和康平等项目部受检，省公司对受检单位的安全文明施工管理非常满意，均给予高度评价。

公司各项目部安全文明施工管理持续完善，给职工带来安全，使企业增添信誉。

xx年2—3月份，公司结合工程状况，人员素质和现场安全监督管理的需求，开展的一次较为全面系统的安全生产培训。公司先后邀请四位副总工程师，两位专业公司副经理按建筑施工，辐射防护，锅炉安装和起重，电气（包括施工用电）热控，施工机械和焊接等专业进行安全技术培训；安全管理部针对现场安全监督管理及现场主要控制措施作了专题授课。培训期间公司特聘xx前来作专题讲座。授课人员针对专业安全技术和现场易发事故的主要危险因素，用科学手段从理论到实践，严谨细致，由浅入深，结合事故案例进行授课。公司将培训实况用互联网远程多媒体教育培训系统传送到基层项目部组织职工收听收看，提高了培训效果。

公司党委工作报告标题 公司年终工作报告篇四

一、过去一年的工作回顾

20xx年，是自治区实施跨越式发展的第一年，也是集团公司发展历史上具有重大意义的转折之年。一年来，在自治区党委、政府和自治区国资委的正确领导和关心支持下，集团领导班子认真贯彻党的十七大和自治区第十次党代会精神，全

面落实科学发展观，解放思想，开拓进取，真抓实干，抢抓机遇，面对诸多不利因素和挑战，尤其是金融危机带来的影响，积极应对，迎难而上，通过深入调查研究，分析制约集团公司发展的深层次问题，总结经验和教训，进一步理清发展思路，提出了“二次创业”的战略构想和集团企业文化理念，制定和完善了集团公司3—5年发展战略和规划，各项管理明显加强，在建项目相继投产，经营工作有序开展，经济效益呈现平稳增长态势，职工凝聚力大大增强。

一年来所做的工作和取得的成效：

（一）积极采取应对措施，克服金融危机带来的不利影响，主要经营指标实现较快增长，经济效益稳步提升。

这里要特别提出表扬的是，集团公司去年经营工作所取得的成绩，离不开控股公司卓有成效的工作。宁夏恒力股份公司在严峻的经营环境下，盈利水平较上年有较大幅度增长，为集团公司的利润增长做出了贡献；银川热电公司在煤炭价格上涨、发电量下降等不利情况下，去年实现盈利260万元，保证了首府银川市供热安全。这两家企业荣获集团公司先进企业的荣誉称号，当之无愧。其他控股企业进一步加强了各项经营管理和工程建设，狠抓节能降耗和成本控制，也都取得了好的成绩。同时还要感谢国电石嘴山第一发电公司、国电石嘴山发电公司，宁夏发电集团以及宁夏加宁铝业公司等单位，他们克服金融危机的影响，为股东创造了良好的投资回报。

（二）三个在建项目进展顺利□20xx年相继投产。

西夏热电厂一期2×20万千瓦项目、宁夏昊凯生物科技有限公司3万吨□乳酸项目和电投钢铁、恒力股份60万吨棒线制品配套改造项目，是自治区五十大庆献礼项目和自治区“十一五”期间重点项目。在自治区党委、政府和有关部门的大力支持和帮助下，我们全力抓建设，保投产，经过参建各方的辛勤

工作，三个在建项目去年陆续投产，开始为自治区的经济发展发挥应有的作用。

（三）深入调查研究，理清了发展思路，明确了发展战略和目标。

我们提出的发展思路和战略构想，得到了自治区党委、政府领导的高度重视和肯定，陈建国书记对集团公司的发展思路做出了重要批示：“同意今后的工作思路和主要措施。希望自治区电投能迅速成长为自治区大型骨干企业，为全区的经济社会发展做出更大的贡献”。自治区政府王正伟主席批示“同意电投公司下一步思路，加大力度，抓好落实，争取有明显的起色”，并要求“选准突破口，做大做强企业”。齐同生副主席也多次对集团公司的发展思路和工作措施做出了重要指示。为了使集团系统的全体职工统一思想，增强信心，集团公司要求机关各部门利用休息日组织传达和学习，让职工清楚地知道，自治区领导对集团公司是如此的重视和关心，自治区党委、政府主要领导的批示，为集团公司今后的发展指明了方向，同时更是鼓励和鞭策。通过传达和学习，更加坚定了全体员工战胜困难、努力工作、誓达目标的信心和勇气。思路决定方向，思路决定出路。发展思路、目标和保障措施的确立，为进一步制定和完善集团公司的发展战略和规划，奠定了坚实的思想认识和工作基础。

（四）重新制定和完善了集团公司的发展战略与规划。

一是电投集团石嘴山能源化工循环经济产业基地，

二是宁东（太阳山）能源新材料产业基地。通过确定主业。

进一步明确了集团公司的三项任务：

一是投资参股；

二是实业控股；三是管理国家开发银行政府信用平台的运行。提出了增强投资公司的投资和融资两大功能，做到投资和实业两个轮子一起转。发展规划讨论稿形成以后，下发到集团公司各部门和控股公司，组织讨论，经过广泛征求职工群众的意见，形成了发展规划送审稿。去年11月通过了自治区国资委组织的规划论证评审。之后根据专家的评审意见和修改建议，对规划进行了修订和完善，并上报自治区国资委。

公司党委工作报告标题 公司年终工作报告篇五

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。

公司党委工作报告标题 公司年终工作报告篇六

某移动通讯分公司综合部是该公司的综合部分，又是主抓全公司安全工作的职能部分。该部在公司党政工班子的领导下和分管领导的直接指挥下，认真贯彻上级有关安全工作的指导思想 and 方针，落实分公司领导关于安全生产的意图和唆使，坚持从基础工作抓起，通过“制度化、标准化、规范化”的管理，努力抓好全公司安全工作的组织、调和、实施，为安全生产提供了有力的保障。

基础管理是进步服务质量的重点。为此，该部正确、快捷地搜集全公司安全管理及职员等资料，分类建档，分别建立了电子文档和纸质文档，实行办公自动化，并结合公司质量管理体系标准进行跟踪管理，定期分析，经常更新，给公司领导抓好安全工作提供了及时、可靠、正确、系统、具体、全

面的根据。通过这一管理手段，大大地进步了办事效力。例如：相干资料查阅、修改和上报报表等等。

随着公司业务的不不断拓展，任务越来越沉重，面对不可避免的安全题目，我部全体员工群策群力、奋力应战，充分发挥职能部分的作用，以展开安全活动为推动，不断增进公司安全工作。，依照省公司的要求，结合分公司各阶段业务的中心任务，针对公司安全工作现状，前后组织展开了“安康杯”活动和“安全月”活动、“百日安全无事故”等活动。该部与份公司工会、党群等部分团体紧密配合，积极策划，周到计划，精心组织，努力调和，扎实实施。活动期间，在关键岗位设立了“党员安全示范岗”和“青年安全监视岗”，落实了岗员的五项基本权利，充分调动了班组成员的工作积极性，发挥了党员、团员的先锋模范作用。活动收到了预期效果，极大地增进了公司安全生产。

强化安全生产目标管理，落实安全生产逐级负责制。认真落实逐级负责制，每年初，依照分公司决定，承办了分公司与部分、部分与班组、班组与员工层层签订安全生产目标责任状、责任书、协议书，将安全生产目标细化，层层分解落实到工段、班组和职工，做到了目标、职责明确，在全公司构成“千斤重任人人挑，人人肩上有指标”的良好氛围。

组织好安全例会。坚持定期向公司领导汇报安全工作，每召开一次安全例会，要求各单位主管安全领导及安全员参加。及时剖析、总结上安全生产工作情况，布置当安全生产工作，做到每小都有新内容、新重点。对布置的工作，综合部适时加强监视、检查、落实，月底进行考核，不弄情势主义。他们还结合生产实际，每月召开一次安全生产员工座谈会，聆听群众对安全生产现状的反映和呼声，征求大家对做好安全工作的好点子、好主张，为进一步抓好安全工作奠定了坚实基础。

经常展开安全检查，果断隐患整改。综合部积极落实公司领

导决策，坚持每月组织一次全公司性全面检查劳动纪律、工艺纪律和现场安全隐患，展开自查自纠，做到有题目早发现、早预防、早处理。检查中，认真细致地查看和检验值班守护在岗、防护设施配备、安全措施落实等情况，将检查结果汇总分析，及时总结经验，针对存在的题目，拟订解决方案，报告上级、通报全公司，并具体记录在案备查。一年中，共组织了全公司范围的安全检查次，催促整改隐患起，制定整改措施条。

重点抓好班组安全管理。严格催促所属各单位班组坚持岗位每班查，严格执行交xxx制度和巡检制度。在交xxx前五分钟由xxx职员带领xxx职员到各自的岗位上进行现场巡查、现场讲授、现场交代后，听取上班整体安全生产情况汇报，对存在的题目提出解决措施，布置好本班安全生产工作。要求各班组养成班前想想、班后查一查、班中按时巡检的良好习惯，真正做到交xxx清清楚楚、不留隐患，各项操纵认认真真、一丝不苟。

综合部在分公司领导下，积极与各部分、全体员工密切协作，认真落实了安全工作的方针政策规定，取得了明显成绩：某分公司全年没有发生一起安全事故、责任事故、治安案件、职员伤亡、设备损毁，经济案件。事故起数、死亡人数、受伤人数、直接经济损失四项安全控制指标为零，安全生产、治安、消防工作连年被评为全市先进单位，再次跨进安全先进行列——被评为某市安全生产先进单位。安全工作与企业管理同步调和展开，有力的保护了企业利益财产和员工生命安全，为粉公司的良好运行、壮大发展起到了保障作用。，分公司经营绩效位列全省移动企业第三位。

公司党委工作报告标题 公司年终工作报告篇七

很荣幸能在此会议上向大家做20xx年5月外发部工作报告，希各位能提出宝贵的意见和建议，公司某部门工作报告范文。

20xx年5月随着国际金融危机的进一步加剧，我公司只接到kw公司145286件定单□jpr4100件定单，在定单严重不足的情况下，公司调整部署把6月份kw定单53981件和bcbg1692件提前生产并积极向客户要求下单，从而确保了5-6月生产数量。在整个服装行业面临着大洗牌，凡是不能适应市场竞争的企业最终将被淘汰出局。在王总的带领下公司树立忧患意识、发展意识，审时度势，以科学发展观为指导，及时对企业的总体发展思路与方向进行了战略性调整，公司在美国注册公司 and 品牌，从而提高公司的核心竞争力和长远发展战略。积极与新客户bcbg加强合作，并初见成效，使公司分散了经营风险，提高了公司生产服装的档次，为公司进一步发展奠定良好的基础。公司各部门围绕公司的战略目标，以企业目标为行动纲领，努力开创经营工作的新局面。在大部份都是新员工的情况下，业务部张经理和周总领导业务员克服各种困难，使6月份定单能提前生产，从而保证了5月份生产的顺利进行。印染部在嵇经理应经理刘经理的带领下兢兢业业工作，放弃了国定假日，为工厂赶制面料，在最短的时间内提供面料，为工厂的生产赢的宝贵时间。仓库在施主管的带领下，根据外发部的要求整理面辅料，保证了面辅料能正确无误的发放到工厂，使工厂生产能顺利进行。品控部在王师傅的带领下，不辞辛劳，风里来雨里去，在跟单人员不足的情况下，一天跑多家外发厂，对他们进行技术指导，及时发现问题，解决问题，使大货能顺利出货。技术科在没有主管领导的情况下，各员工能自觉做好本职工作，及时为工厂提供正确的大货纸样和工艺单。使工厂的生产能顺利进行。我们都应该向技术科每位员工学习，自觉做好本职工作，向他们表示敬意。各加工厂能积极配合qc的工作，使大货能在保证质量的前提下按时交货，特别是天驿行和敏驿行起了带头表率作用。当然在5月的生产过程中也发现了很多不足，大家都应该知道了，希望各位总结经验，加强各部门之间的团结合作，一起推动公司健康向前发展。

20xx年6月，我公司接到kw公司251090件定单□jpr25358件定

单□bcbg17945件定单，其中5月份kw定单生产掉53981件□jpr4100件没有生产，合计6月份定单244512件，敏驿行39309件其中bcbg6603件，天驿行78745件其中bcbg4239件。本公司自己的二家工厂占总定单数的1/2真正起到了挑大梁的作用，特别是天驿行占总定单数的1/3，工艺比较难，款式也比较多，6月份工艺比较难就有g003fjpmx□g043regmx两款大衣，还有天祥查货53155rcj□53205rcj两款西装等十余款。真正为公司分了忧，这里我代表外发部向王总表示感谢。我坚信在王总的带领下天驿行一定能按期保质的完成生产任务。敏驿行在高厂长的带领下产品质量有了质的飞跃，对qc工作非常配合，公司把bcbg六千余件放在敏驿行生产，这是对高厂长质量管理的充分信任，我坚信高厂长一定不会辜负总经理的期望，圆满完成生产任务。对此我对高厂表示敬意。外发厂124858件，其中鸿达37192件，在外加工厂中真正起到了领头雁的作用。这么多年来一直与我们同甘共患难，我们已经把他当成自己的工厂。对此我代表王总向钱老板表示感谢。在目前的形势下，我们各部门员工都应该紧密团结以王总为核心的公司领导周围，以服务客户为原则，把工作的重点转移到是否有利于提高产品的质量，是否有利于确保产品的货期上来。为了适应新时期的外发工作要求，对外发部工作做以下改进。一，有章可循，有据可依。要建立健全外发加工管理的规章制度。企业应针对外发加工各个环节，以及如何选择加工点、如何发单、如何跟单、如何验收等均应作出具体规定，明确参与外发加工管理各部门及相关人员的职责、权限，使外发加工管理工作扎扎实实，有板有眼。二，建立档案，定期评价。要认真选择和评价加工点，应按照iso9000标准的要求，把加工点作为供方进行有效控制。制定加工点的评价准则。在定点之前，应对其工艺技术水平、设备加工能力、质量保证能力等进行充分调查了解、证实和比较，根据产品特点和要求来选择合格的加工点。要建立合格供方档案，记录其业绩，定期评价，以确定是否继续合作。三，自我保护，防止纠纷。在正式发单前，必须与加工点签订合同或协议，这既是企业生产经营的需要，也是一种自我

保护。合同内容应包括：产品的数量、质量要求、加工费用、付款条件、违约责任等。合同签订前双方应就以上内容进行充分沟通，确保理解一致。当产品要求发生更改时，也应及时通知对方。只有这样，才能保证外发产品符合规定要求，防止出现不必要的经济纠纷，利于双方长期合作。四，定期跟踪，反复检查。要加强对加工点的质量控制，选定加工点之后，应委派跟单员对其质量及进度进行控制。跟单员必须具有较强的责任心，熟悉产品工艺和质量要求，并要有一定的沟通能力。跟单员应按照规定的程序和方法，定期进行跟踪查货，每单至少查三次，分别为前期、中期和后期。每次查货均应出具查货报告，明确需整改的问题和整改要求，并要求双方签字确认。

各位领导让我们一起努力工作，加强合作和沟通，相互体谅，把我们的工作做的更好。我坚信我们的努力会战胜一切困难，我们的努力会创造伟大奇迹。

公司党委工作报告标题 公司年终工作报告篇八

2012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〔2x11〕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2x11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2x12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《国务院关于进一步加强对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显着提高。

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。

2x12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的落实，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〔2011〕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，2011年已经过去，2012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2012年生产经营目标的实现。

公司党委工作报告标题 公司年终工作报告篇九

我自4月10来福州总部正式上班，至今已经一个多月了。作为新员工，非常感谢公司、感谢领导能给我提供一个成长的平台。在营运部门学习的这些天，我对盛丰的弹性管理深有体会，但同时觉得盛丰还有改进的空间。对盛丰的管理、业务流程和考核等方面有一些自己的看法。在此结合我这一个月来做的工作、发现相应问题，并结合提出相应的建议。希望领导批评指正。

一、一级战场组织架构

在了解福州区域一级战场组织架构中，我深入了解了福州总部托运部和运营的相关组织情况，其中包括了托运部和运营各岗位人员设置及工作职责和工作安排情况。在此，我先说明我在这此发现的一些问题。

1) 福州总部托运部在日常工作中运行的组织架构和原有设

定的组织架构存在不一致。具体表现在，运营部调度和托运部目分离在了不同的部门；福州区域领导直接从事了具体岗位的工作，而没有充分发挥对福州的领导作用。

2) 托运部下辖的岗位人员过多（搬运工、现场管理、开单业务员、单证员、驻厂），存在管理幅度过宽的情况，这也严重影响到了日常管理的质量。

3) 存在人力资源浪费严重与员工工作积极性不足并存的情况。

一些建议：1) 重新梳理并合理调整组织架构，明确领导和员工的岗位职责，令其都能各尽其职，出色完成本职工作。

2) 调整托运部组织结构，减小管理幅度，改进日常管理质量。可将开单业务组作为营业部独立出来。

3) 剔除不必要岗位设置，精简人员，同时改善员工的福利待遇，做好员工的考核和激励工作。

二、自送流程

在自送流程中，主要对客户上门发货时的验货、开单、贴标签到货物入库的整个流程进行了梳理介绍。同时我也发现了一些问题。

1) 找人卸货和看货耽误时间，造成客户发货等待时间过长

因为是坐在办公室里面，很多时候都实在客户进来叫人卸货了，才出去叫搬运工，顺便看下货。这在不忙得时候当然可以很好的满足，可是在大家都很忙得时候，就不能及时去看货和开现有的单子。

2) 贴标签时找货耽误时间，还可能造成标签贴错的情况

摆放货物人员不固定，以及客户货物没有明显区分标志等原因，贴标签的时候要到处找，找不到的情况下，还存在不知道问谁，这样都会浪费时间且还有可能贴错标签，还有责任人不明确等问题。此外，由于存在手写标签，难免会存在标签写错和多件货写多少标签的问题。

3) 开单时遇到的问题就更多了

来确定货物运费。其二，送货费标准规定的过细。而日常开单送货时，送货费确定存在问题。其三，对于以体积计费，还是以重量计费不好确定，基本凭经验凭感觉来确定。由于并不是每票货都有详细的重量和体积，客户来发货会存在抛货让重量计费和重货按体积计费的情况，这无形中减少了公司的收入。此外，客户还会对我们产生不信任感。其四，公司办公系统不够完善。包括开单所用的lms系统落后，功能不全；此外没有专门的crm客户关系管理系统。

一些建议：

1) 针对客户发货等待时间过长和贴标签时遇到的问题

在外场要有人专门负责指挥车辆到达、引导客户开单、安排搬运工装卸货、过磅单的记录（过磅单让客户开单信息一起带入开单）、区分每一票摆放货物（在每一票货上显著位置注有货物基本信息，包括：发货人、收货人和件数。这样方便开单员贴标签，不至于造成标签贴错）。业务员开完单后并贴好标签后，将货物从待入库区拉到对应的仓库区域。

注：近期会制定标准的贴标签规范和收获制度，并给相应人员培训、严格执行。

2) 针对开单时运杂费及送货费确定的问题

公司严格制定发往各网点的运费单价，和送货费单价，要是

单价，不是那中分得过细的价格表。具体操作可以不同的分类标准来分别制定相应的运费单价和送货费单价，可对老客户、大客户制定相应的优惠政策。并在日常营业中严格执行。

3) 针对办公系统不完善和缺乏crm系统的问题

公司应该上线一些新系统，并在日常使用中不断完善和升级系统。当然这包括日常开单使用的erp系统和客户关系管理系统[crm]这样可以整理客户的相应资料，了解公司发货周期和货量情况，并提供相应的客户升级，开发新客户的同时防止老客户的流失。

以上都是我在最近日常工作所遇到的一些问题。其实除此之外，还有一些日常的小问题。比如，1、日常的办公室和仓库卫生问题。没有严格要求员工进行每天的“6s”整理，不利于公司给客户带来良好的形象，不利于公司将来的做大做强。此外，还存在诸如工作效率不高、分工不明确和办公设备老化缺乏等问题。

三、接货流程

在接货流程中，区分了零散客户和合同客户的接货流程，并对客户报货、安排车辆提货、返港货物交接和单证交接的整个流程进行了梳理介绍。

目前福州区域内的货物统一由调度负责安排车辆接货。大票货物由总部运营部的调度负责安排接货，小票货物由下院配送调度安排接货。统一调度存在整合车辆资源的优势，但同时也存在不能全面了解包括货物信息、路况信息，以及不同客户信息的问题。由此可能造成提货等待时间过长的问題，车辆资源得不到充分利用。针对此，福州区域的营业部安排货物到达切可适当配备接送货车辆，方便到达客户的提货的同时也有利于灵活安排车辆提送货，也更有针对性的做好客户维护工作。

在接货存在最大的问题应该就是货物交接和单证交接。在司机接货回来后，虽然有《接货费用每日结算单》作为交接确认依据，因不能确定合适能安排卸货，所以很多情况下不能现场与搬运工确认货物交接。司机只有在车尾贴上記有接货情况的字条，供搬运工卸货核对。这也及容易造成货物交接问题。

四、福州区域营业点信息

在此，我汇总了福州区域18个营业点的基本信息（地址、电话、人数）、4月份业务信息（开单额、票数、总体积、重量）、线路信息及起运货量等内容。

存在的一些问题：

- 1) 各营业点的基本信息没有在公司系统或是em上及时更新汇总。
- 2) 很多营业点日均营业额不高，营业部存在消极营销情况，基本上坐等客户上门发货；跑业务过于依赖业务员业务开发，吃老本现象严重。
- 3) 公司没有形成网络优势，运输单向化和业务单一的问题严重

相关建议：

- 1) 对个营业网点诸如地址、电话等信息，做到即变即更，要在公司系统以及em上作出变更；同时，部门人员有离职的情况，应当在其离职时候就对其em和lms账号进行及时注销。
- 2) 在落实营业部的相关配备（设备、人员）的情况下，细化对营业部指标的考核，同时相应的激励措施。让营业部主动营销、主动维护客户资源，扩展业务量。我认为一个标准

的营业部门的基本人员配置应该是：经理1位、收银员1位、司机1位、接送货员1位、营业员1-2位，其日均营业额应该在1万以上。有自提及送货货物到达，同时要做好出发和业务营销。经理对部门全权负责，包括日常管理、部门人员考核、业务完成、异常责任。考核业务指标要以月度为准，业务奖励也应以月度为准。

分公司联系起来，形成网络优势，这样可以再同样的运营成本下，增加公司的营业收入，为公司将来做大做强做好网络准备。在日常营业中，让保价服务、代收货款服务和包装服务真正作为公司的一项增值业务来推广，实现公司由单一、传统的货物运输服务，向现代物流公司的转变。此外，公司可以讲日常单一的货物运输分成快慢车，并进行相应的运费单价调整。这样既满足了一些对时效要求高的客户，又可以再运营成本不增加的同时，增加公司的收入。

五、福州区域搬运工工资统计表

我统计了福州区域各分公司营业部们的所有搬运工1-3月份的工资情况，并算出不同部门的搬运工平均工资水平，了解清楚了不同部门搬运工工资计算标准。

结合到搬运工工资水平情况，与部门实际的业务量比较。存在一些部门搬运工实际得到工资与其所付出的工作强度及工作时间不太符合，造成一些部门搬运工流动性大。此外，又存在一些部门实际的货量不足以支撑搬运工的工作（固定工资的部门），造成公司运行成本过高的情况。

针对以上问题，公司应该结合不同部门的实际货量情况来科学计划搬运工数量，节约出来的成本，可一部分用来改善搬运工工作环境，提高工资待遇方面。

六、配载装车流程

在此，我把实际配载装车整个流程都有了解。并从调度分担、安排车辆、单证制作配载单、找货装车一直到单证交接一整个流程都有介绍。在这了解流程的过程中，我也发现了一些问题。

1) 由于系统的问题，调度在实际配载的情况下严重依赖托运单信息。而托运单在丢失、托运单上的时间不清，以及实际配载的便利性都容易造成一些货物在仓库中待配载等待时间过长的的问题。

2) 存在单项车辆运行成本过高的情况。客户处直发车辆，由于不清楚货物的规格形状、以及客户装车不好等问题，造成很多车厢空间浪费，增加车辆运行成本的问题。

一些建议

1) 尽快升级完善公司系统软件，在实际配载的过程中能够依靠公司系统来配载，这可以大大节省人力消耗（调度分单、单证系统勾单）。同时也可以减少以上一些原因造成的货物待配时间过长的的问题，提高货物时效。

七、接下来的工作任务

1) 由于之前做好的《货物异常处理流程》被领导要求进一步细分完善， 我会在周四提交上来给领导。

2) 单证员配载界面ppt[]由于之前获得的图片衔接存在问题，我会尽快重新获得相关界面截屏。在本周结束前予以完成提交。

3) 交接流程（货物交接、单证交接、异常记录的交接）。由于，设计的项目较多，我努力争取在下周三结束前完成。

公司党委工作报告标题 公司年终工作报告篇十

今年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的这一年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来，在公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建

设为己任，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！