

家装公司工作计划 公司年终工作报告 告(实用10篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

家装公司工作计划 公司年终工作报告篇一

钻探工程公司物探队是集团公司的“甲级队”，现有员工142人，其中干部17人，工程师4人，政工师1人，助理工程师5人，局技能专家1人，技师10人；大专以上文化程度36人，中专9人、技校17人，高中67人；全体员工中45岁以下青年102名，占员工总人数的71.8%。近年来，物探队始终加强队伍建设，开展各类学习培训活动，有效提升队伍综合素质，全面完成物探生产任务，取得良好成绩。物探队司机组、仪器组获得全国“安康杯”荣誉称号，今年物探队获得工人先锋号。20xx年，物探队承担了岳101井区三维勘探项目，项目整体部署72束线，设计总炮次26239炮。目前我队测量、钻井工作已全面结束，采集工作已完成总工作量的71%，整个项目进展情况良好。今年在岳101井区三维勘探项目中，我队加强劳动保护检查，充分发挥劳动保护检查的作用，有效维护员工的身体健康和生命安全，促进了物探工作的安全生产，为全面完成勘探项目任务，打下了坚实的基础。

物探队认真学习《安全生产法》、《职业病防治法》、《工会劳动保护监督检查三个条例》等法律法规和钻探工程公司有关劳动保护检查的工作精神，提高对劳动保护检查重要意义的认识，切实把加强劳动保护检查工作提上日常议事日程，做到与其他生产经营工作同布置、同落实、同检查，为做好劳动保护检查工作提供坚强的思想和组织保证。

物探队十分重视劳动保护检查工作，根据上级部门与钻探工程公司的有关工作精神，结合本队项目实际情况，成立了劳动保护监督检查领导小组，由队主要领导同志任组长，各组负责人为组员，全面负责领导劳动保护检查工作。在各班组任命了劳动保护监督检查员，负责本班组的劳动保护检查工作，及时向队领导反映劳动保护检查工作。与此同时，物探队制定劳动保护检查制度，严格按制度规定做好劳动保护检查工作；制定劳动保护监督检查员的工作职责，要求劳动保护监督检查员严格按工作职责，加强劳动保护监督检查工作。

物探队在成立劳动保护监督检查领导小组、制定劳动保护检查制度和劳动保护监督检查员工作职责的基础上，狠抓落实工作，确保劳动保护检查的成效，夯实安全生产基础，切实维护员工身体健康和生命安全，着重抓好三方面工作。一是注意日常工作监督检查。劳动保护监督检查领导小组成员和班组劳动保护监督检查员加强对日常工作的监督检查，对不符合劳动保护的现象，提出整改意见，确保所有日常工作必须符合劳动保护的要求。二是注意生产过程监督检查。物探队始终认为劳动保护检查的关键在于生产过程，大多安全事故与不符合劳动保护的情况都出现在生产过程。劳动保护监督检查领导小组成员深入生产过程与班组劳动保护监督检查员一起加强对生产过程的监督检查，确保员工在生产过程中的所有操作符合劳动保护的要求。在生产过程中，发现员工没有正确穿戴劳保用品的，第一次发现给予提醒、第二次发现给予警告、第三次发现给予惩罚。通过在生产过程中加强检查，有效增强了员工的劳动保护意识，切实维护自己的身体健康，不受到意外伤害。三是注意特殊工种监督检查。特殊工种由于工作的特殊性，容易受到劳动伤害。物探队始终加强对特殊工种的监督检查，确保特殊工种操作符合劳动保护的要求。

物探队坚持以人为本，始终关爱员工，切实做好劳动保护工作。由于涉及施工人员多，跨春、夏、秋三季度，物探队认真细致做好劳动用品发放工作，夏、秋装与劳保鞋、手套都

发放到位。夏季施工把雨衣、雨鞋发放到每一位施工人员，对炮班、下药组发放防爆头灯、防静电衣服。对民工野外作业，水壶、鞋子、药品（十滴水、藿香正气水）等发放到位，夏季给民工发放高温补贴，每人10元一天。还派队医到野外巡诊，切实做到有病早预防、早治疗。

物探队加强劳动保护检查，取得了实际成效，成绩良好。一是促进员工劳动保护自身素质提高。通过劳动保护检查，员工充分认识了劳动保护的重要意义，在生产操作中，按规定正确穿戴劳保用品，提高了劳动保护自身素质。二是促进生产安全顺利的发展。通过加强生产过程的劳动保护检查，提高员工的安全生产意识，切实做到“生产必须安全，安全为了生产”，使得全队生产安全顺利进行，没有发生安全生产事故，在今年炎热的夏季施工中，全队测量、钻井，共有700多人施工，仅发生一例中暑。三是队伍和谐，增强队伍凝聚力。通过劳动保护检查，提高了安全生产水平，没有发生安全生产事故，维护了员工的身体健康，增强了队伍凝聚力，使队伍更加和谐，促进项目建设又好又快发展。

物探队加强劳动保护检查工作，取得了较好的成绩，决心再接再厉，进一步做好劳动保护检查工作，为提高安全生产水平，促进全队又好又快发展，打下坚实的基础。

家装公司工作计划 公司年终工作报告篇二

根据学校的要求我进行了实习，我实习的。成立于2000年，属三级资质企业，经过一定时间的发展和在装饰行业的探索，公司想要在装饰领域进一步拓展业务，所以开始进行内部的规划、整合，在保留原业务范围的基础上逐步开始建立并发展成为一家小型的装饰公司。由于该装饰公司刚建立不久，所以正处于人员的配备、结构的调整、公司的宣传、市场的开拓阶段。负责房屋的室内设计、预算及施工。

。该公司所面对的行业主要是房屋的装饰与设计领域，随着近年来房地产事业的飞速发展、房价的急速上涨，人们对住房的要求不仅仅的局限于有房子住，越来越多的人开始关注房屋设计的合理程度、装饰材料的环保程度及居住环境的舒适程度，所以选择装饰公司的人开始渐渐增多，这个行业也随着房地产业的红火逐步走俏。由于该公司在家具城附近，材料相比较价位比较低，质量也好，使不少人很喜欢。

室内装饰设计是为了满足人们的社会活动和生活需要，合理完善地组织和营造具有美感而又舒适、方便的室内环境的一种综合性艺术。它是环境艺术的一个门类。目前，随着居民消费水平的不断提高，人们对生活质量的要求也不断提高，用于住房和室内装饰的消费也成为明显的消费导向。这些都给室内装饰设计人员与社会实践提供了很好的机遇。

除了让我们切实掌握基本软件技术和设计法规外，还提高了我们的兴趣，开阔眼界，也使我们将其设计思维能力与社会实践有机地结合起来。社会实践是解决我们动手能力弱的必要方法。社会实践可以分直接走入实习单位，进行实践；和将实践内容引入课堂两种形式。与社会实践结合的创新教育是以培养求知欲、开发创造能力为目标，将专业知识学习与其他学科知识学习相结合，开阔视野，丰富想象力，提倡学习的多元性和自主性，将课堂教学与社会实践、调查研究相结合。。短短8天的实习，我经历了“跑楼”跑到脚疼、看壁纸看到眼花、被顾客问到茫然、无法推荐给顾客适合的.壁纸,,,一切的种种都是我没有经历过的，甚至是没有想过的。以前，真的觉得什么事只要尽全力去做就一定能做好，可是实习下来发现许多事情不是只有努力就可以，没有接触过社会的我们真的需要耐心的学习、观察、聆听，我们需要时间的沉淀，没有人可以在一瞬间记录下全部所需的专业知识、了解行业内所有的规则，即使是最优秀的学生也会有一个适应时间，差别只不过是长短的问题。许多时候工作真的不像我们想象的那样充满新意，每天都意气风发、积极向上，更多的时候我们所面对的只是简单的重复，重复的不只是工作，

还有生活。我们在重复中等待客户的光临，等待签单的到来，等待自我的肯定，等待别人的认知,,,,,所以或许真正的成功者不是有才干的人，而是在等待中耐得住寂寞、能抓住机会的人。我问过一个店员：老板给你那么少的钱你为什么还干，回答很简单：当我能给公司带来收益，老板觉得我值1000块的时候自然会给我1000块，现在的我没有资本去跟老板谈条件。说的很露骨却也现实。太多的时候我们都是自我感觉良好，以为自己才华横溢、无所不能，天天抱怨千里马没有遇到伯乐，可是抱怨的人真的是千里马吗？不要以为自己的努力别人看不到，其实真正看不到的是你自己：你没有看到自己的不足。只要你有足够的能力就一定能得到你应得的，不过在积累能力和经验的时候我们真的不应该去计较的太多，不论我们从事的工作有多么的无聊，不管公司或者上司有多么的糟糕，我们都能或多或少的从中学到些什么，既然都会给自己带来收获又何必计较呢。现在，许多著名高校毕业的大学生找不到工作不仅是因为工作不好找，更多的时候是因为他们给自己的定位过高，放弃了身边本来有的工作机会。所以在走入社会的时候，我们一定要保持一种平和的心态，冷静的去分析、面对自己所经历的现实：每一段走过的路都有它走过的意义，每一个遇见的人都有它遇见的道理，每一种失败的际遇都有它存在的原因，不要问为什么，许多事情不需要理由，做就好了。

都说80后是没吃过苦、自私的一代，可90后又何尝不是呢。幸福的我们很少会替别人思考，几乎不知道吃苦的滋味是什么，短短的实习让我这个被父母宠大的孩子知道了社会的残酷，知道了工作的不易，知道了生活的辛苦，开始学着体谅、关心与理解，开始慢慢的长大。

通过社会实践丰富我们的社会经验，巩固其学科知识，培养我们的独立创新精神和实践能力。我们将与社会的大课堂结合起来，让学生“从做中学”，真正的“学有所用，学以致用”。

最后用几句话总结一下我的第一次实习：

- 1、没有经验的累积有许多事情是做不好的，不要勉强。
- 2、我们不光要自我肯定，得到别人的肯定才更有价值。
- 3、不是没有伯乐，在期待伯乐的时候首先你自己要是千里马。
- 4、在不知道做什么的时候，最好的方法就是看别人怎么做而不是盲目的探索。
- 5、站在别人的立场思考问题是最有效的解决问题的方法，也是最好的推销方式。
- 6、要学会等待、耐得住寂寞。
- 7、简单的重复不是没有意义的，能忍受重复的无聊才能做好别的事。
- 8、不论内心有多么的害怕都要勇敢的踏出第一步。
- 9、机会不是时时都有的，但出现的时候你一定要有能力抓得住

家装公司工作计划 公司年终工作报告篇三

行政管理是每个公司都必不可少的。下面由本站小编为大家提供公司行政工作报告相关资料，希望大家喜欢。

xx年企业营运平稳有序 圆满完成各项目标

营销工作步步为营

孙玉祥在报告中指出，去年，国家政策、经济环境纷繁复杂、瞬息万变。上半年，市场依然保持增长，公司经营势头强劲，中标金额超过28亿元。三季度以来，在金融海啸的强大威力下，许多项目因国家宏观经济调控而缓建、停建，致使我们没有重点项目投标，公司果敢调整营销策略，到11月份中标了1个亿的水工项目。进入12月份，在国家扩大内需的政策措施下，市场开始回暖，我们抓准时机，重拳出击，岁末再传捷报，中标了杭州九堡大桥工程，超额完成年度经营指标。公司的市场反应机制和把握能力日臻成熟。一年来，营销工作的主要收获为：1、区域经营成果丰硕；2、海外市场开发取得重要进展；3、铁路市场开发再添新业绩；4、产品结构得到有效改善；5、公司资质经营绩效明显；6、生产经营联动机制初步形成。

施工生产平稳有序

报告指出□xx年公司在建项目具有大项目多、产品种类多、技术含量高、区域跨度大、管理难度大的特点；受宏观环境影响，在建项目普遍陷入资金困境。公司全面贯彻落实“生产经营联动年”工作精神，突出施工组织管理，加强项目前期策划，使工程一开工就处于受控状态。施工过程中，认真开展劳动竞赛，加大重点项目、困难项目管控力度，推动在建项目均衡发展；重点指导项目部抓好过程控制，把握施工节奏，尽可能避免因抢工导致资源浪费、成本增大的现象发生；及时协调解决施工中的突发事件，加强与相关业主、监理的沟通。综观全年形势，施工生产整体平稳有序，未发生重大业主投诉，超额完成了年度任务。

企业管理从紧从严

报告指出，在经受宏观经济形势强劲冲击的大背景下，公司经济仍然能够保持平稳发展，足以说明我们采取的一系列应对策略和措施及时有效，企业的风险控制能力逐步增强。

1、财务风险控制绩效明显。一是实施紧缩开支的财务政策，管理费、非生产性支出明显下降。二是财务预算管理工作进一步深化。三是突显了财务理财对公司生产经营的资金保障作用。四是在国家银根紧缩的不利条件下超额完成了年度清欠计划。五是继续加强税收筹划。六是财务信息化建设深入推进。七是灵活运用法律武器，主动出击维权，积极应诉化险。

2、项目成本风险逐步化解。一是材料调差、变更索赔、合同结算工作取得阶段性成果20xx年精选公司行政工作总结20xx年精选公司行政工作总结。二是坚持严格抓好分包招议标工作，并督促项目及时办理分包结算，有效控制了分包成本。三是进一步加强分包商管理，实施季度过程评价和完工评价制度，培育有业绩有实力的核心分包商。四是强化项目管理的激励与约束机制，对工期跨度大的项目实施分段预兑现办法，提高项目班子工作积极性；实行亏损项目经理述职，帮助亏损项目开展成本分析，研究制定节流挖潜和索赔的具体措施。五是合同管理信息化建设深入推进，数据录入率达标，各个模块正常运行，实现了远程查看和审批功能。

3、技术创新能力不断增强。一是充分发挥了专业机构的技术创新和保障作用。二是大力推进科技进步和技术开发。8项施工技术获得局科技进步奖，经科技查新达到国际首创1项、国内先进水平7项；5项工法获得江苏省施工工法，其中4项获得国家工法。三是积极推动技术交流，在省、国家级刊物上共发表论文19篇，出版了《公司50周年庆论文精粹》。

4、产品质量风险得到有效控制。一是严格质量管理制度，加强巡回监督检查和管理体系运行监控。二是加强工程质量通病预控，完成了28项项目常见质量通病的调研分析。三是召开公司xx年度总工会，专题研究和部署工程质量管理管理工作。公司xx年质量管理目标基本实现，主要项目管理精细，工程质量稳定；获得国际桥梁大奖1项、省级优质工程奖1项、局优质工程和优质混凝土奖2项，省级优秀qc小组7项。

5、安全生产风险得到有效控制。公司认真开展安全生产月活动，狠抓安全法规的宣贯和执行；切实加强对农民工的安全知识和技能培训，提高安全工作保障率；重点落实特种设备的取证工作和安全管理；着力抓好防洪、防台、防滑坡、冬季施工等季节性的安全预案以及防震预案的编制和落实。施工生产的安全风险得到有效控制，全年未发生重大安全责任事故。公司被评为“重庆市安全生产先进企业”。

7、物资管理水平不断提高。一是变革物资管理模式。将原改制的物资公司清算收回，按照专业化运作和集中统一管理的思路组建了物流分公司，将全公司项目的物资采购供应和管理职能统一纳入物流分公司，并从新开工项目开始强力推行。二是周转材料管理取得了突出成绩，项目所需周转材料由物流分公司统一调剂配置，公司生产管理部严格把关，加快了周转、提高了利用率，克服了重复购置和无序流动。三是抓紧价格处于高位运行期废旧材料的清理变现，黄海大桥等一批完工项目获得了可观的经济效益。

8、人力资源管理进一步强化。一是加强工资总额和项目外用工控制的“双控”措施落到实处。公司将项目工资发放权收回公司总部，实行网上审批，项目工资控制标准与产值、利润、安全、质量等指标复合挂钩，有效抑制了项目工资发放的无序状态和公司工资总额的过快增长；及时清退外聘短期员工、退休返聘人员，尽量减少临时性用工，在一定程度上缓解了主体员工的上岗压力，同时也降低了项目用工成本。二是强化职业培训，打造学习型企业，全年举办各类培训21期共1216人次，员工培训率达到41.2%，其中，适应公司新发展的铁路和涉外项目的专题培训明显增多。三是根据局部署进行适应性减员18人，减员率1.3%。

9、企业综合管理进一步加强和优化。一是强化制度刚性和执行力。二是信息化建设深入推进，实现了主要业务模块的上线运行，完成了综合业务平台的基础建设，信息化建设逐步深入到项目层面。三是公司从润航、盛图两改制公司撤资，

并在其基础上成立了作业分公司，企业的作业层建设迈出新步伐。四是适应未来发展的项目组织架构进一步完善和优化，“总部控制+项目法施工+专业公司支撑”的项目管理模式基本形成20xx年精选公司行政工作总结工作总结。

认清新形势，推动公司新一轮发展

孙玉祥在报告中指出，在总结成绩和经验的同时，我们必须更应该清醒地认识到发展中面临的困难和挑战，工作中存在的问题和差距。主要是：营销架构有待进一步调整，辐射经营机制不健全，订单不足成为制约公司发展的瓶颈；企业资本金与公司规模不匹配，流动资金成为制约公司未来发展的又一瓶颈；现场作业班组不健全，公司作业层断档，质量问题时有发生，业主投诉增多，并出现公司规模增长而职工待岗增多现象；项目盈亏不平衡现象仍然存在；海外项目管理未形成体系；物资管理新体系、大宗材料量差管理须进一步规范和加强；执行力建设仍需深入；适应现代企业制度要求的风险管理体系、信息化建设须升级上档。

中央已经公布了4万亿的投资计划，各地方公布了近18万亿的投资计划，包括在建项目、已经规划的项目和追加投资，涉及铁路、公路、民航、水路、港口和码头建设，这是继98年金融危机以来，我国历史上最大规模的新一轮立体交通网建设浪潮。在铁路方面，国务院批复的铁路投资额已达到2万亿，今年将投资6000亿元；在公路方面，明后两年交通固定资产投资规模年均达到1万亿元的水平；海外建筑市场，在全球资本短缺的大背景下会受到影响，但对于我们目前的海外市场份额影响不大。从母公司的发展态势来看，局正积极实施“大铁路”战略、“大海外”战略和“投资”战略，这无疑是公司发展的利好条件。企业的内外环境为公司经济增长带来了巨大的动力和市场空间，因此，在新一轮重要机遇期来临时，我们要迅速行动起来，趁势而上，抓份额，谋效益，为推动公司新一轮发展蓄好势、起好步。所以，我们将全年的工作主题定位为“营销管理年”。

岁末临近，新春将至，不知不觉xx年的工作即将告一段落。对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁末对自己进行一番“盘点”，也是对自己的一种鞭策。

过去的近一年是忙碌而充实的一年，也是我加入公司从陌生到熟悉的一年。这一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习、成长着。回顾一年来的工作，我在公司总经理的正确领导、各部门的积极配合以及各位同事的支持协助下，严格要求自己，按照公司要求，较好地发挥了行政部服务基层、以文辅政的工作职能，完成了自己的本职工作。虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

一、xx年的工作回顾。

1. 办公室的日常管理工作：

行政工作对我而言是一个相对熟悉的工作领域。作为行政部的主管，我自己清醒地认识到，行政部正是一个公司承上启下、沟通内外、协调左右、联系四方的枢纽，是推动各项工作朝既定目标前进的中心。细数行政的工作，可说是千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议及活动安排等等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我努力强化自我工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静处理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

1) 行政统筹工作的关键事物控制和内部管理。行政事务性工作的内部分工、前台文员的管理、办公室保洁、资料的分配整理等工作以及物流和售后、维修等的监管。

2) 切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、办公用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作；联系办公设备的维修保养合作单位；与饮用水公司洽谈优惠条件及赠品；对比办公用品等的采购渠道，寻找高性价比供应商。

3) 爱岗敬业，严格要求自己，摆正工作位置。以“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度开展每项工作，认真地履行了自己的岗位职责□

4) 做好协调工作。行政作为后勤服务和办公协调的核心部门，在理顺各部门关系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。过去的这一年，行政部以沟通协调作为开展工作的切入点，在做好办文、办会工作的同时，更注重与各部门的协作配合。

5) 认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议概要及重点的提炼，并负责对会议有关决议的实施；认真做好公司有关文件的收发、分递和督办工作；及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示的精神；公司的重要文件资料、批文等整理归档，做好资料的归档管理工作。

6) 制度建设。配合总经理在原制订的各项规章制度基础上进一步补充和完善，包括行政人事类、财务类、售后类、业务类等等，以及根据企业现状，制定新的规章制度以适应企业发展的需要。

7) 落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事和员工的考勤控制监督工作，根据人事相关规定规范劳动合同管理，做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理等工作。依法到劳动管理部门办好录用、缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

8) 做好公司主管会议及其他各部门会议的组织和后勤服务工作。落实各类会议的会前准备、会议资料搜集等以及会后的会议记录、整理及重点提炼汇总等工作。

2. 凭借个人经验，传授方法，协助销售部逐步建立、健全客

户档案，并强化管理。

3. 加强自身学习，提高业务水平：

作为行政部的主管，自身素质和工作能力是决定办公室是否能够正常运转的基础，是发挥“承上启下、沟通内外、协调左右、联系四方”作用的关键，对推动各项工作起着决定性因素。

随着时代发展和新形势的需要，我越发感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与公司的要求及想要达到的工作效果还有一定的距离，所以不敢掉以轻心，也正在持续学习。向书本学习、向总经理及其他部门主管学习，向周围的同事学习。总体感觉自己近一年来还是有了一定的进步。

经过不断的学习和积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题。在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面都有了一定程度的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。能够以正确的态度对待各项工作任务并努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，并且具备较强的专业心，责任心，积极努力提高工作效率和工作质量。

二、工作中存在的问题。

1) 0000公司是我身处的一个全新的环境，其原有的制度包括同事们的做事方式方法，对我而言都需要一个了解的过程，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2) 有时对一些日常事务的缺失瑕疵熟视无睹，不够细心，不够敏感，有些工作的协调不是十分到位，在往后的工作中，考虑问题应该更周到详尽。

3) 自己的管理水平离公司的高效要求还有一定距离。对部门人员的管理不够细致具体。以后在努力提高自身管理水平的同时更加注重对下属的培养和管理上的进一步加强。

三、xx年的工作计划□

1) 加强学习，拓宽知识面。努力学习专业知识和相关法律法规常识。加强对行业发展的了解，加强对周围环境和同行业的了解、学习。要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。为领导的决策提供一定的依据和参考。

2) 本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。及时了解员工思想动态，正确引导，加强沟通，了解各人的工作进度和问题反馈给总经理，以便公司各主管及总经理在此基础上进一步安排交付工作，真正做好领导的助手。

3) 注重部门工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4) 在工作中坚持以“服务”为宗旨，强化后勤人员素质，提高办事的实效性，不断加强主动服务意识，赋予办公室工作新内涵，持续改进行政部对其他部门的支持能力和服务水平。服务工作主要实现两大转变：一是实现被动服务向主动服务转变。办公室的工作突发性、偶然性、被动性强。因而，对待各项工作，要未雨绸缪，以工作的超前性、预见性增加工作的主动性。二是实现单一服务向全面服务、超前服务转变。办公室的服务必须注意服务的全面性和主动性，不能只为领导决策提供简单的对与答的单项服务，而应该在领导决策前动议、参谋，在决策中关注、关心、调查，在决策后总结、推介，从而提供超前、全过程的主动服务。

5) 全面提高执行力度，狠抓决策落实。保证公司各项决策全面、有效地落实。

6) 遵守公司内部各项规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值。

2. 持续提升人力资源管理水平。

1) 做好招聘及录用等各项相关工作，保证企业人员因素的稳定性。长期的经营实践告诉我们，当代企业的发展离不开六大资源，即人力、物力、财力、信息、技术和文化资源。在这些资源中，最关键、最宝贵的是人力资源，人才资源。人才是企业的第一资本，世界上只要有了高素质的人，什么人间奇迹都能够创造出来。在企业管理工作中，坚持以人为本的人本管理思想是企业吸引人才、留住人才的有效方法，也是构建和谐企业，提升企业竞争能力的重要手段。

2) 明确岗位职责，严明劳动纪律，完善绩效考核制度和办法。从劳动纪律、岗位履职、沟通协调四个方面进行细化，提高操作性，为人力资源的评价和考核提供有效的依据。

3) 加强组织人员结构优化创新，为推进企业的发展奠定基础。组织结构设置进一步科学化，人员结构进一步合理化。本着精简、统一、高效的原则，合理调整设置机构，力求组织结构进一步扁平化。综合考虑人员素质、工作性质、信息沟通、企业文化等因素，科学实施管理流程优化，畅通横向纵向工作渠道，设计管理幅度和跨度，确保组织有效运作，合理调整现有机构，逐步优化管理层级，建立一个富有弹性的组织结构。加强定员定编管理，提高工作效率。

4) 加强薪酬制度改革创新。探索建立与企业发展战略相一致，以劳动力市场为参照，以岗位价值为基础，以工作绩效为导向，以企业效益为前提的薪酬制度和体系，稳定员工队伍，激发工作热情，创造高绩效。在薪酬制度设计中，以职位为基础，以清晰明确的企业发展战略、科学的组织结构设置和规范的职位体系为前提，紧密结合绩效考核管理开展工作，并通过绩效考核向员工传递组织压力以激活整个组织的活力，

进一步健全员工薪酬增长与企业效益同步增长的激励约束机制。

5)加强人才引进培养机制创新，为企业的可持续发展创造动力。引进人力竞争，形成内部良好的竞争氛围；建立完善人员进入和退出机制。努力为员工提供充足的个人发展空间，引导员工树立与企业共同发展的理念，提高人力资源的利用率。高度重视人才规划工作。重视优先从内部选拔人才，避免从源头流失，同时做好骨干人才的引进储备工作。

6)加强员工教育培训体系创新，创建学习型、知识型企业。作为行政主管，应该根据企业的实际情况，利用一切有利资源，加大全员培训力度，紧贴工作和岗位需求。认真落实培训需求分析工作，做好培训的设计和实施。将实现企业的经营战略目标和满足员工个人发展需要结合起来。重点加强转变思维方式和思想观念，传递企业文化与价值观等知识的培训。做到统一规划、组织实施。所以，今年行政的一个工作重点将放在内训的系统化开展。

3. 强化协调能力。协调，是行政协助领导进行有效管理的一项基本职能。在现行的机构设置中，一项工作多家负责的现象比较普遍。这种你中有我、我中有你、职责交错、利益相兼的问题，往往是导致部门之间意见分歧和相互矛盾的重要因素。因此，进一步做好协调工作意义重大。行政在协调工作中，一定要站在全局的高度上，正确处理好整体与局部、局部与局部之间的利益关系，最后在全局利益上达到协调统一。

4. 配合财务部门，贯彻后勤的成本控制，切实做好后勤费用的报销审核，包括货运费用的登记统计手续，严格按照程序核定的使用标准执行。

四、 新年展望和目标。

各位代表、同志们：

20xx年重点工作回顾

20xx年是国家“”规划和**集团“三五”规划的第二年，中国以科学发展观为指导，面对世界经济复苏乏力、国内经济下行压力加大的发展环境，在**集团的正确领导下，公司广大干部职工团结一心、奋勇拼搏，外拓市场、内抓管理，努力防范经营风险，不断提升盈利能力，基本完成了20xx年度企业各项经济技术指标，公司生产经营工作保持平稳运行。

一、20xx年主要经济指标完成情况

净资产收益率7.49%，比上年增长0.02个百分点；

资产负债率89.62%，比上年降低0.46个百分点；

检验批合格率、分项工程合格率、单位工程合格率均为100%；

安全生产指标：工亡事故为零，千人负伤率0.77‰；

重大质量事故、重大设备事故和火灾事故为零；

二、20xx年完成的主要工作

刚刚过去的一年，是公司迎难而上、负重前行的一年，由于国际、国内经济形势的不利影响和企业内部管理短板的制约，公司生产经营遇到了极大的困难，经受了严峻的挑战。公司广大干部职工紧密结合自身工作实际，认真落实首届三次职代会提出的“六转”工作举措，全力扭转经济效益下滑的被动局面，努力保持生产经营平稳运行，付出了无数的艰辛和汗水，做了大量扎实有效的工作。

为有效缓解国内冶金市场持续低迷对企业的巨大冲击，在钢

铁行业工程合同份额日益减少的不利情况下，公司及时调整营销策略、改进营销模式，在精耕细作传统主业市场的同时，积极拓展民建、市政、体育场馆建设等非钢领域新市场并取得积极成效，非钢工程合同份额所占公司合同总量的比重呈逐年增加之势(20xx年已接近80%)，有力地促进了工程板块的转型升级。在强化施工主业的同时，全力推进钢材深加工板块、房地产开发板块的实施。德龙钢管坚持走高端焊管产业之路，全力实施中心城市战略，不断提高实物质量和服务质量□20xx年共生产各类钢管18万吨，实现销售收入近8亿元，尽管仍未摆脱严重亏损的困境，但通过外抓市场、内抓管理和各项降本增效措施的逐步落实，扭亏工作已初见成效。房地产项目稳步推进，玉峦湾一期已实现销售合同额6.46亿元，二期预定销售工作已于20xx年8月正式开始，认购合同额为4398万元。城东的150亩土地是公司20xx年的土地储备，也是公司玉峦湾的姊妹项目，该项目的立项和规划审批工作已近尾声，可以满足公司下一步房地产业务发展需要。

有序推进特级资质的晋升工作。以“晋特”工作为主线，依据《项目管理信息化建设奖惩制度》，督促各项目部和二级公司及时完成数据录入并保证数据完整，多次模拟专家现场考评演练。经历了两年的准备工作，通过了专家组“晋特”初审检查工作，目前集团“晋特”复审及申报工作正全力推进。

公司在稳固占领**市区城市基础建设项目和、及各新城、新区建设市场的同时，进一步加大了、等地区建设项目的开发力度并取得了明显成效。在兼顾做好东北黑、吉两省的重点区域项目跟踪的同时，着重开发西北市场，并在、青海、宁夏等地区取得了市场新突破，为企业营销空间的持续拓展和百亿规模的实现奠定了良好的基础。

3、全面推进管理提升活动，不断改进和规范企业管理行为

按照国资委和**集团要求，深入开展管理提升活动。在**集团所属的分、子公司中，率先组织召开了管理提升活动启动

大会，并聘请了北京东方博融公司为公司做专业管理咨询。通过全面诊断，梳理出7个制约集团发展的管理短板和瓶颈问题，确定了27项专项管理提升活动，落实了时间进度及工作安排，提出了工作要求及保障措施。先后完成了《综合诊断报告》、《管控体系设计报告》、《组织流程设计、岗位说明书报告》、《绩效管控体系设计报告》。完成了公司机关岗位评分、机构设置、定岗定编工作。组织机关干部和处长岗位公开竞聘，实现了公司人事管理机制的有效转换。

加强内控制度建设，清理闲置低效资产，提高资金使用效率。公司先后制定下发了《废旧物资处置管理办法》、《闲置与低效资产清理处置办法》、《关于进一步加强资金内控管理的通知》等文件，针对公司内低效、无效的资产、资金占用进行清理整顿，严控内贷、内借资金及大额资金使用，保证资金向高效、有效的项目倾斜，不仅规范了财务核算，而且逐步降低了公司低效、无效的资金占用，压缩非生产性支出，达到了降本增效的目的。

延伸审计工作职责，发挥内控评价工作实效。20xx年公司的审计工作以全面落实经营目标为主线，计划审计项目93项，实际完成审计118项，查出有问题金额113.87万元，查出管理问题147个，提出管理意见和建议148条。有效规范了项目经营管理及财务核算行为，促使项目经营者及管理人员及时治理薄弱环节，挖掘内部潜力、实现管理出效益的目标。

构建科学合理的风险管理体系，防范化解经营风险。下发了《全面风险管理办法》、《风险管理组织架构与风险管理主要流程手册》等风险管理文件，执行风险流程管理，逐步建立涵盖风险管理基本流程和内部控制系统各环节的风险管理信息系统。对被纳入集团“十个重大投资项目”的辽龙钢管erw焊管项目进行重点监控，梳理项目风险清单、评估重大风险，对重大风险制定解决方案，按月上报风险监控报告，规范了重大风险汇报制度，也提高了对风险事件的预警效率。

4、不断强化工程项目过程控制，全力推动项目管理模式改革

**市的城建项目仍是公司20xx年工程管理的主战场，当年新开工项目工程建筑面积达115万平，完成工程建筑面积110万平。各施工单位抓紧有利时机积极组织施工，建筑面积达45万平的劳动路bt项目等已具备回迁进户条件；承办第十二届全国运动会比赛任务的体育中心（即一场五馆）工程施工已接近尾声。分公司牢固树立“现场就是市场”的理念，以施工现场带动营销市场，取得了明显成效□20xx年产值和利润指标均实现历史性突破。外地冶金建设项目基本都能按照计划安排有序推进，特别是凌钢项目部在凌钢转炉工程和制氧项目上都创造了新的施工记录，赢得了甲方的赞誉和嘉奖。

贯彻安全生产法规，抓好全员安全教育。安全管理是生产管理的核心工作之一□20xx年分别对企业负责人、项目经理和专职安全员进行了年度安全管理专业知识和以考代训，累计共有1198人次参加；对电工、电焊、气焊、架工、起重工等工种进行了复审和取证培训达358人，进一步提高了管理干部及广大职工的安全意识，公司被评为20xx年度**市安全生产示范企业。

通过不断强化质量管理基础工作，狠抓各项制度和措施有效落实，保证了工程实体质量始终处于受控状态□20xx年共获冶金行业qc成果一等奖5项、二等奖14项；国家优质工程鲁班奖1项；国家优质金奖1项；冶金行业优质工程3项；优质工程4项及辽宁省优质主体结构工程15项等奖项。

组建工程项目管理事业部。项目是企业创造利润、树立品牌的直接载体，为进一步提升项目利润、重塑**品牌，根据组织架构设计，将公司原统管项目经理部统一整合成立工程项目管理事业部，主要承担集团大型冶金综合项目和利用资本撬动市场的项目运营管理。工程项目管理事业部与公司按单个项目二次预算的目标成本进行核算，内部实行独立核算，在

项目管理模式上实现了新的变革。

5、深化人事和薪酬制度改革，完善科技创新体系建设，推动管理和科技成果的有效转化。

根据业务流程，结合评估要素，通过业务梳理，确定了公司组织机构的设置。公司机关所有部长、处长及所属各单位领导班子先后集体解职，并在全公司范围内分别组织公开选聘机关各部门部长、处长和所属各单位经营者。通过岗位价值评估，在总部机关定岗、定编后对岗位定级，并重新定薪。根据不同的岗位层级和部门与组织的关系，设置不同的薪酬结构：对公司高层采用年薪制；对市场营销部采用以“新签合同额”为目标的独立核算制，按岗位类别分设不同的薪酬结构；对机关其他岗位，实行岗位绩效薪酬制。所属各二级公司由新聘任的经营者提名组阁经营班子，实行任期为三年的经营目标责任制，公司依据相关办法严格考核奖惩。公司机关15个部门部长、123个岗位和23名基层单位经营者已全部就位。

20xx年，公司加速推进技术创新平台建设，通过健全科技创新管理组织体系，不断完善科技投入机制，激发了科技创新工作的活力。全年获授权专利108件(其中发明专利3件)，目前累计有效授权专利236件(其中发明专利12件)。公司有效发明专利在**集团排名第18位。依据《公司科技成果奖励办法》，对20xx年度67项专利授权单位和103项优秀科技成果进行表彰，充分调动了公司广大科技人员的创新主动性与积极性。

组织召开了中国创先争优总结表彰会，总结了创先争优活动两年来取得的成绩，并对10个先进集体和15名先进个人进行表彰，先进基层党委、先进基层党支部、优秀共产党员代表分别进行了经验交流。公司党委作为唯一一家国企代表在**市创先争优总结会上介绍了经验。

认真贯彻落实中央纪委七次全会和**集团反腐倡廉建设工作会议精神，组织召开了中国纪检监察工作会议，制定下发了《中国**企业负责人、总部及所属单位负责人职务消费管理办法》，立项30个项目开展效能监察。按照**集团品牌建设的要求，重新修订下发了关于企业文化建设的十项管理制度，进一步规范了公司视觉识别系统在工程项目上的运用。全年共出版《中国》报13期，在主流媒体上发表宣传报道稿件266篇。公司两级工会组织积极维护职工合法权益，不断完善帮扶体系建设，有力地促进了企业的和谐稳定。组织举办的庆祝公司成立60周年庆典活动获得圆满成功。公司团委组织召开了纪念建团90周年大会，对优秀“岗、号、手”进行了表彰，一家基层青年集体获得了20xx年度中央企业“青年文明号”荣誉称号。

20xx年，公司在武装、保卫、信访、计划生育、女工、档案管理、综合治理、离退休管理、附属企业管理等方面也都做了大量工作，为维护企业稳定、促进企业发展发挥了积极作用。

总之，经过公司全员上下的共同努力，基本完成了20xx年企业各项生产经营和管理任务，公司的综合实力和市场信誉以及职工的整体素质和幸福指数都进一步提升。公司获得20xx年度全国质量守信企业□20xx年度辽宁省优秀建筑企业、辽宁省建筑业十强、辽宁省重合同守信用单位等荣誉称号；公司党委被评为**集团和**市创先争优先进基层党组织、辽宁省统战工作先进党委。各项成绩和荣誉的取得，得益于**集团的正确领导，得益于省、市各级政府的鼎力支持，得益于各分子公司、机关各部门的辛勤工作，更得益于全体职工拼搏奉献。在此，我代表公司向**集团和各级政府表示衷心的感谢，向各位代表并通过你们向全体职工致以崇高的敬意！

三、公司当前仍存在的主要问题

6、亏损单位治理措施的针对性和实效性需要进一步提高。公司亏损单位和亏损项目依然存在，严重制约着公司的发展质量和效益。如何制定切实有效的扭亏增效措施并落实到位尤为关键。

上述问题，我们将在20xx年的工作中逐步加以解决。

20xx年主要经济指标

新签合同额： 120 亿元

营业收入： 70.04亿元，力争100亿元

利润总额： 1.1亿元，力争1.6亿元

资产负债率：不高于85 %

合同履约率：100%

在岗职工人均年收入：在企业利润增长的前提下，实现与利润同比增长

无重大安全、质量事故，工亡事故为零

20xx年重点工作安排

20xx年是全面贯彻落实精神的开局之年。是**集团三五规划的第三年□20xx年公司工作的总体思路是：围绕一条主线，推进一项战略，借助一个载体，深化两方面改革，实现两大目标。即：以党的“ ”精神和科学发展观为指导，以深入贯彻落实**集团暨中国“9·5”企业负责人会议和20xx年工作会议精神为主线，推进以“一体两翼”为核心的滚动发展战略，以管理提升活动为载体，深化企业管理体制和经营机制改革，最大限度调动有利于公司发展的积极因素和正能量，为实现

企业规模超百亿和资质晋特级两大目标而努力奋斗。

1、领会精神实质，坚定必胜信心

党的报告确立了到20xx年全面建成小康社会的宏伟目标，并围绕这一目标提出了一系列新的要求，其中“两个翻番”指标引人注目。“两个翻番”，就是实现国内生产总值和城乡居民人均收入比20xx年翻一番，前者反映经济实力和综合国力的增强，后者反映人民生活水平的提高。

对于中国建筑产业来讲，也从生态文明建设、保障性住房和新城镇化建设两方面给予了关注：一方面，生态文明理念的强化对建筑行业提出了新的要求，绿色建筑、绿色施工即将成为未来建筑业的主旋律；另一方面，继续推进保障性住房和新城镇化建设，必将为我们建筑企业带来新的发展机遇。所以说尽管目前冶建行业发展环境依然严峻，但我们要坚定必胜信心，积极应对挑战，牢牢把握“树立正气、破解难题、提升管理、稳健发展”的工作总基调，继续推进以“一体两翼”为核心的滚动发展战略，不断提高发展质量和效益。

2、做强做优主体，全面发展两翼

要明确工程施工主业在公司生产经营中的主体地位，这是公司营业收入和利润主要来源。根据目前冶金建设项目的分布，抢抓钢铁企业投资转移、改造升级、兼并重组等难得机遇，密切跟踪技术改造、扩大产能、节能环保、新技术应用等项目信息，力争多拿经济效益好、潜在客户多的好项目。要以既有项目为依托，进行横向与纵向扩展，充分利用公司在辽宁省的政府资源和市场资源优势，借力城镇化建设进程，进一步做大保障性住房、市政公用基础设施、大型体育场馆、工业园区等工程建设规模。公司要推广分公司的管理经验，发挥区域分公司的地域优势，实施阵地式开发战略，走管理密集、资金密集、信息密集的发展道路。公司今年将启动分公司基地建设，在国家中心城市树立公司良好的社会形象；建

立市场开拓机制，不断强化渠道建设，在东北的黑、吉两省主要城市实现科学的产业布局；同时紧跟国家产业政策调整方向和区域经济发展规划的发展方向，将企业市场战略的重点及时转向、青海等西北地区，保障建筑施工市场份额的持续增长，全力推动公司主业发展。

房地产板块已成为公司利润新的增长点。从**房地产市场形势看，尽管观望氛围依然浓烈，但与一、二线城市比较，房价并未出现明显松动。房地产调控政策促使大牌房地产商转战二、三线城市，纷纷抢占**市场，**房地产市场在未来几年仍有较大发展空间。要优化战略重组，抓住机遇，提高管理和营销能力，以价值投资为导向，立足本地，适度省内扩张□20xx年要启动玉峦湾地产项目，并积极筹划、**房地产项目的推进工作，进一步提升地产品牌知名度；加强与实力房地产开发商进行市场合作，积极争取拿到有关施工项目，在完成效益目标的基础上，带动房建和新型建筑的发展。

德龙钢管要高标准培养和引进市场营销人才，确保国内市场稳步扩张；要与国际代理商及龙头石油企业建立稳定的渠道关系，做好品牌推广和品质认证，不断积累国际市场竞争力，大力拓展国际市场。要进一步做好内部管理，导入先进管理经验，提升企业的管理水平；适时引入外部资本，改善资本结构，把控生产质量和成本，从而达到减亏、止损、盈利的目标。要借助结构公司冠名为“钢构”的契机，在保持储气柜制造、大型场馆、桥梁钢结构、石化裂解炉、空分塔冷箱及其它非标准设备制造安装业绩的同时，充分利用aisc认证资质积极参与国际市场竞争，抢占高端钢结构市场，力争承接一到两个大型钢结构工程或者海外高端项目，进一步提升钢结构施工效益。

3、实施多措并举，助推市场营销

20xx年公司市场营销部实行独立经济责任制考核。对开发人员实行按区域和客户分工并进行个人营销业绩综合考评，

运用激励机制促动和激发市场开发人员的工作积极性和创造性。通过拓展和细分市场，进一步填补开发区域覆盖的空白点，分阶段甄选重点区域和项目，为开拓新市场创造有利条件。

市场开发工作要紧跟国家产业政策调整方向和区域经济发展规划的发展方向，如：振兴西北经济、开发西北及政策，继续积极跟踪、青海、宁夏的市场；跟踪保障性住房和廉租住房建设的政策布局，开拓政府建房的市場；加大跟踪城乡一体化建设和城市配套设施的建设项目，进一步扩展市政工程项目市场。

充分发挥在主业施工领域的炼钢、轧钢、焦炉等专业施工优势，以及“钢构”煤气柜制造、“”牌钢管等品牌优势，在加大技术装备和产品制造生产能力基础上，积极拓宽各种开发渠道，逐步扩大主业施工和钢铁深加工的市场份额，在企业生产规模及效益中所占的比重。

继续加大与设计单位、设备制造单位、加工与产品制造商的信息沟通与业务合作，取得有价值信息和合作事项，拓宽市场营销渠道，实现在企业形成产业链的上下游之间的市场机会开发；要充分利用社会开发资源，与实效营销机构和实力开发人员形成有效联合，争取更多的市场机会，不断提高市场营销的质量。要稳健开发国际市场，力争年内有所突破。

4、全力冲击“晋特”目标，积极拓宽资质增项

特级资质晋升工作是影响公司未来发展的一项刚性任务。住建部“晋特”工作今年已经启动，公司上下要进一步强化后续工作，向“晋特”目标全力跟进。在各项资料的准备、材料组卷、信息化建设完善等方面，要组织相关人员，按照住建部出台的标准，对申报材料进行反复细致的审核，申报前要再次提交资质管理专家进行复审，并及时进行整改，按时组织申报，确保万无一失。

在做好申报特级资质工作的基础上，要研究制订公司《资质管理办法》，以规范公司的资质管理工作，并明确在市场开发、人才培养、科技进步、财务资金、信息化等方面的发展方向。同时，根据企业生产经营实际的需要，办理好企业资质增项工作，进一步拓宽公司的经营领域，保证公司持续健康科学发展。

5、全力推动滚动发展战略，实现各项管理工作全面提升

战略管理对企业长远发展至关重要，公司制定了20xx-20xx年战略发展规划，形成以战略规划为指导，市场开发为龙头，生产经营为轴心，技术质量为支撑，职能管理为保障的管理模式，公司上下要大胆解放思想，以改革创新为动力，优化业务结构，做强冶金建筑核心业务、积极培育新型建筑业务、发挥民建规模优势、巩固与发展房地产开发业务，调整布局结构，力争用三年时间，把公司建设成管控有力、管理科学，具有明显竞争优势的冶金建设重点企业。

1、进一步强化人力资源管理，实现从传统人事管理向现代人力资源管理的转变。

随着企业发展的不断深入，公司人才结构问题日益突出，项目管理和技术人员、营销和预算人员严重缺乏。要加大对高质量的应届大学生的引进力度，并有选择的从社会上引进一批企业发展急需的各类专业技术人才，并把他们安排在能够发挥各自专长的岗位上培养、锻炼、考核，通过加担子、给压力使其快速成才。

人才不仅是资源更是资本。今年公司要加大职工培训力度，要着眼于人才战略的高度突出重点，分级分层管理，着力培养提升企业核心能力的骨干职工队伍。要有针对性的开展关键岗位人才培养、紧缺人才培养、高层次的学历培训、技师、高级技师培养等等，特别要加强高级管理人才、技术人才、项目管理人才、营销人才的培训，建立一支一人多证、

一专多能的复合型人才队伍。

完善用人制度和分配制度□20xx年，公司将不断完善人才平等竞争、择优选拔人才的机制，弱化行政职务，确立岗位岗薪的观念。坚持任人唯贤，创造人才脱颖而出的环境条件，变“相马”为“赛马”，形成“能者上，平者让，庸者下”的局面。进一步规范薪酬分配管理，通过调查和分析，科学地确定各个岗位的工资指导价位，真正建立起“岗位靠竞争，薪酬凭贡献”的分配制度。

进一步做好劳务人员储备。针对施工现场对劳务人员需求不断加大的状况，公司在相应的管理工作上要及时跟进，要本着“宁缺毋滥”的原则，不断加强劳务队伍的管理，严格准入制度的同时，要积极引入竞争机制，并不断学习和探索新的劳务用工管理模式，确保公司生产经营所需劳务用工队伍的稳定。

2、加强科技创新平台建设，发挥科技研发的积极作用

继续完善科技创新平台体系，重点加强科技创新平台建设。对现有的省级企业技术中心、焊管制造工程技术中心，要进一步规范组织机构和管理机制，加强中心科技人才队伍建设与研发项目工作，完善中心管理委员会与专家委员会建设，加强中心的日常管理工作，使其发挥应有的作用。完善科技投入考核机制，并加强过程检查。

严格按照公司《科技研究开发项目管理办法》和《科技研究开发费管理办法》要求，对立项的研发项目按半年严格标准考核。将参与研发的住宅产业化技术、钢结构制作与安装技术、冶金及矿山工程建设技术、钢铁冶金工厂服务技术、高性能与可替代新型建筑材料等五项**集团重大科技专项，具体落实到相关分(子)公司，成立专项科技研发项目部，积极争取国家财政经费资助，确保取得预期效果。

三、全面推进管理提升，加大经营机制改革力度，实现公司精细化管理

按照管理提升活动实施方案的要求，扎实开展好第二阶段“专项提升、协同推进”工作，达到整改提升目标。

1、推进用工机制改革，促进职工队伍思想观念提升

一是要切实推进岗薪制度改革。从公司总部机关人员入手，取消行政级别，实行定岗定薪，竞聘上岗，体现岗位变换对个人收入的影响，凸显贡献、业绩与绩效的有机统一，激励岗位人员有为促位、以位促为；二是考核制度的改革。分公司经营者聘用取消终身制，采用三年一届的任期制，变公司下达经营指标为主动认领指标。按照市场经济的要求，充分体现“责、权、利”对等的原则，奖惩并重。赋予竞聘成功的经营者自由组阁班子(不超公司规定指数)的提名权利，公司以经营目标为主进行考核。在任期内经营不及格的经营者的要坚决撤换，不允许参加下次竞聘；对连续三年考评为优秀的经营者给予重奖，优先继续聘用，并成为**公司后备干部人选。公司为想干事、能干事、会干事的人才搭建起施展才华的平台。三是公司要加大人员清理整顿力度。公司20xx年末职工在册人员7746人，其中离岗人员1283人，要遵照《劳动合同法》规定，对长期不能上岗人员要重点进行清理。

2、探索经营模式改革，推动公司效益提升

项目是公司构成的基本单元，公司效益的盈亏实质上都体现在项目上，项目管理的好坏直接关系到公司经营的成败。一是进行项目管理改革，以精细化管理创造效益。公司组建工程项目管理事业部，扩大管理幅度，缩小管理层次，提高管理质量。对工程项目管理事业部要实行收支“两条线”的资金集中管理模式，形成自主经营和合作经营“两条腿”走路的经营模式。一方面保障资金、人员的投入，另一方面赋予项目负责人更多的经营管理权限，以更好地控制进度、质量，

从而提高项目管理效率、规避风险。积极探索一级项目管理模式，并在工程项目管理事业部运行改进，提炼一级项目管理模式和成本控制规范，逐步向分公司推广。二是引入竞争机制，加强采购平台建设。公司今后不仅在干部聘用上实行竞聘上岗，在内部项目招标、合作队伍选择中也要全面引入竞争机制，严格控制简单的分包，坚决遏制多层分包。要严格按照公司《物资集中采购管理办法》的要求，实行统一采购，分级管理的采购原则，建立电子化和公开化的采购平台，对大宗材料采取公司公开招标、统一采购，分级管理，实行货比三家，在保证质量的前提下降低成本。实现过程备案、业务公开、过程受控。三是对标挖潜，查找差距和不足。我们在努力开拓市场、不断强化管理的同时，也要横向关注同行兄弟单位的迅猛发展，潜心研究他们持续发展的动力源泉，并放下身段找出我们自身存在的问题，积极学习先进管理经验，走出一条自主创新的发展道路。

3、强化清欠手段清收欠款，提升资金周转使用效率

公司有限的资金如何有效使用，是公司20xx年生产经营工作一项重要课题。一方面公司的运营资本被应收账款和存货大量占用，另一方面我们不得不靠贷款保证生产经营的正常运行。公司将采取一系列措施，保证资金的有效使用和周转：包括限制签订新的垫资项目；积极推进房地产项目的各项进程，促进预售以加快资金回笼；全力扭转德龙钢管经营亏损的被动局面，以减轻对公司总部资金需求的压力；加快bt项目竣工交付使用，争取回购资金及时到位；全面加强清欠结算工作力度，积极清理公司内无效、低效的资金占用，提高资金周转率；积极推动公司大宗材料集中采购来化解公司票据使用额度较少的现状，通过票据的集中开具、支付、贴现，达到降低公司带息负债规模、减少财务费用的目的，防范短期偿债风险，努力完成下达的带息负债指标。

4、全面提升预算管理工作，加强财务内部控制

全面预算管理提升是一个渐进的过程，需要全公司上下共同努力完成，为实现全面预算管理的总目标，要进一步完善全面预算管理组织体系，建立各职能部门和财务部门充分参与融合的工作机制，不断强化公司总部在全面预算管理工作中的统领和总控作用。

要以财务内部控制体系建设为抓手，进一步夯实财务基础管理工作。一是进一步完善财务报告制度体系，夯实会计核算基础，优化业务核算、外部审计、报表编制、信息披露、会计档案管理等业务流程，加强财务报告的控制。二是要充分利用财务决算成果，查找财务决算反映问题的内部控制根源，揭示内部控制存在的缺陷，推动内部控制持续改进与优化。三是要在**集团内部控制评价与报告披露工作的基础上，按照**集团内控制度大检查结论，做好内部控制缺陷的整改完善工作。四是充分揭示内部控制薄弱环节，查找内控缺失与不足，推动完善制度并有效执行。五是建立定期财务检查制度，加大财务检查和抽查力度，扩大检查覆盖面，提高检查深度，同时抓好检查问题的整改落实，切实提高财务管理水平。六是进一步加强税收管理工作，尽全力在税务优惠政策等方面为公司争取最大的权益。

5、着力投资流程管控，提升风险防范能力

报告明确指出将坚持房地产市场调控政策不放松。公司在房地产□bt项目的投资总规模较大，公司房地产毛利率下降较快，项目决策风险一旦发生，不仅达不到公司投资预期效益，而且会导致财务费用过大，资金状况恶化，影响公司的良性发展。

一是在立项管理过程中做好前期调研，并对符合公司审批条件的重大项目进行立项管理。重点对初始信息收集和特别重大项目管理两个关键环节进行风险分析和管控。

二是会审论证过程中，公司市场营销部要强化程序管理工作，

对自己管理的及二级公司提交的重大项目，认真组织公司相关职能部门进行会审和论证。

三是在项目决策审批过程中，公司市场营销部要进一步完善决策审批程序，根据调研资料和会审论证意见科学客观地编写议案，合理的控制和转移风险。

四是规范可行性研究分析和管理。加强对项目可行性研究的规范管理，明确项目可行性研究环节的风险评估要求，细化各部门专家的选择与管理办法，明确项目决策支撑信息、审批原则和评价标准。

6、狠抓安全质量管理工作，不断提升工程管理水平

安全生产是企业生产管理永恒的主题。要认真贯彻“安全生产一把手负责制，管生产必须管安全”的原则，坚持安全事故“四不放过”的原则，通过推行现场标准化作业，进一步健全和完善安全生产责任体系、保证体系和监督体系，严格执行安全工作定期巡检制度，通过全员、全过程管理，完善应急管理体系和救援预警机制，增强对事故的预防和处置能力。

要牢固树立“质量是企业生存根基”的理念。进一步完善各级质量管理体系并确保有效运行。工程项目依然是质量控制的重点，对房屋建设和公共建筑工程的质量控制要强化。坚持预防为主原则，规范策划、实施、检查、处置的循环方式运作，按国家、行业的规范、标准进行施工和验收，过程控制要按公司《工程项目技术质量管理办法》和《工程项目管理办法》进行管理。要致力创优质工程、打造名牌产品，倡导绿色施工，以提高公司的社会影响力和市场竞争力。

四、巩固创先争优活动成果，弘扬实干高效工作作风，共建美好和谐企业

困难面前，信心比黄金更重要。没有无比坚强的意志和钢铁

般的作风，实现公司科学发展就是一句空话□20xx年，公司奋斗目标明确，发展愿景坚定，需要公司上下齐心协力、奋力前行，促进20xx年生产经营目标顺利实现。

1、要从“”精神的宣贯入手，巩固创先争优活动成果，弘扬实干高效的工作作风。公司走过60年辉煌的发展历程，拥有艰苦奋斗的优良传统和独特的企业文化，要把“”精神的宣贯和实现公司科学发展结合起来，用创先争优活动的成果，选树宣传典型，弘扬“五种”作风，即公道正派作风、科学民主作风、求真务实作风、艰苦奋斗作风、放胆争先作风。

2、要切实把握管理提升年工作安排，增强广大职工的危机感和紧迫感。要积极引导广大职工清醒认识公司面临的严峻形势，知晓公司奋斗目标和任务，提振信心、凝心聚力，灌输“五种”理念，即：“施工现场就是营销市场”、“市场要求就是工作标准”、“效率就是效益”、“创新才有竞争力”、“执行力就是生产力”的理念。

3、要立身公司大局，牢牢树立自省、自律、倡廉思想

后，党中央发出“全党同志必须警醒起来”、“物必先腐而后虫生”等一系列密集的反腐信号，希望公司各级党员干部从企业大局出发，从本职工作出发，时时刻刻警钟长鸣，坚决抵制不良诱惑，守住自己的廉洁底线。要严格执行公司职务消费的有关规定，严格按制度和程序办事，自觉规范权力、约束权力，加强诱惑面前的自控能力、警示面前的醒悟能力。

公司群团组织要发挥自身工作优势，充分调动和激发广大职工群众的积极性，合力推动公司持续健康科学发展。公司两级领导班子和广大党员干部要切实关心企业困难职工和离退休人员的生活，积极开展走访慰问送温暖活动。要密切关注国家关于解决厂办大集体企业的相关政策，切实做好集体企业职工稳定工作，积极营造和谐企业的良好氛围。

各位代表、同志们，中国**20xx年的奋斗目标和重点工作已经确定，让我们坚定信心、深化改革、真抓实干、破解难题，为全面提高中国发展质量而努力奋斗，一起踏上共建美好和谐的新征程！

家装公司工作计划 公司年终工作报告篇四

光阴似箭，日月如梭。转眼间，一个季度的时间又飞逝而过。回首xx年首个工作阶段，是在忙碌的工作和繁重的压力下一路走来的。最明显的感觉就是在公司渡过了许多加班的夜晚，当收拾一天的工作，看着窗外风光带中美丽的灯火如珠串般镶嵌在湘江两岸，城市中闪烁的五彩霓虹，还有芙蓉路上川流不息的车水马龙时，心中总有一种怅惘之感。走进社区的林荫小道，宁静的夜晚让我体会到一种嘈杂的生活中难得的寂静与清新，偶尔可以闻到弥漫在空气里淡淡的花香，踩着自己的身影，不受任何干扰，任思想信马由缰，自由驰骋，一身的疲惫和紧绷的压力在这宁静的夜晚消逝无形，剩下安宁平和的心情。这可以算是自己一点点舒缓压力的小方法吧。新年伊始，在公司召开的年度动员大会上，便已制定和明确了各部门、各项目的年度工作计划，下面我将分别就市场部门和宁远恒盛项目一季度的工作做出如下总结。首先从市场部门说起，市场部门是个工作量大，事情繁琐的部门，除了日常的市场周报、市场月报制作、地产博客维护、土地库资料整理这些常规工作外，我们还有很多临时性的工作任务，比如配合公司新项目进行前期市场调研工作，搜集市场资料，追踪行业动态等工作。

一季度期间也有不少的新生力量参与到市场部的工作，大浪淘沙，留下来的依然是宾琴和我两个人。宾琴在来公司之前是没有地产从业经历的应届毕业生，她的工作是从最开始最简单的房地产基础知识学起的，一步一步慢慢的向前走，在工作中不断学习不断成长。这几个月来我也欣喜的看到了她的变化，虽然她还保持着内向和害羞的性格，但她任劳任怨、

勤恳的工作态度在全公司都是有目共睹的。我希望她能继续发扬这种务实的作风，努力学习，提高效率，成为市场部不可或缺的人才！对于市场部一季度的工作，在周总的指导下，取得了不错的成效，自持续开展的公司地产博客，一直保持着较高的点击率和市场好评，内容较之去年公司成立初期时也更显深度和专业。所以我们公司在长沙搜房网上博客点击率的总排名已经超过了业内有名气的大公司老总，位居第五，点击率达到12万多人次。这让市场部和公司同仁深感骄傲和自豪。同时我也搜集了一些业内同行制作的市场报告，在多方借鉴和综合的基础上，上传的市场周报内容格式几经改版和调整，在原有的基础上增加了宏观规划、全国楼市动态集锦、政策评论等更全面的内容。所以给同行的感觉是我们的市场周报在宏观和信息的全面性方面已经达到一定水准。

其次一季度市场部还完成了两个较大的工作任务：最新版的长沙大市场概述、长沙市各区域代表楼盘档案库。这是4月份市场部辛苦工作的结果，要从跨度几年的地产项目、成千上万个数据中得出房价走势结论及目前的行业数据，确实不是件容易的事情。而楼盘档案库则收集了长沙楼市近30个各区域代表性在售楼盘的详细资料，多达400页的报告以详实的数据、规划、图片、文字一一再现了各楼盘的情况。将成为市场部一份重要的资料存档。但总体而言，市场部因为人手等方面的原因，在专题研究和培训资料上做出的成绩还比较欠缺。争取在下季度及本年度的工作中，一方面继续维系好前期的工作成果，做好专题研究和相关行业知识的培训课件。另一方面将市场部建设成为一个专业的、宏观的数据研究部门，另外，恒盛项目的工作在今年一季度有三个重要的节点，第一是在年初对整个年度的工作计划在做了全新的调整，重新梳理了项目的营销进度。第二就是4月23日举行的项目开工典礼仪式，已经圆满完成，并取得了广泛的市场反响，维持了市场关注热度。第三，招商工作经过前期近半年的接洽，已经取得了实质性的进展，与心连心已经进入最后的谈判阶段，争取在5月能够签下合作条件，这样将有利于后续商业推广的开展。在恒盛项目的整体的策划过程中，由于本人经验

的欠缺，对项目的把控不够，在年初对整体工作产生了一定的延误和影响。在2月下旬，我和郑经理驻恒盛广场销售现场呆了一段时间，对项目销售工作进行了全新梳理，将销售说辞体系进行了精简和提炼，以便于销售员掌握重点突出、简明扼要的说辞篇章，在谈客的时候有的放矢，一针见血。3月和4月的工作重点主要是对项目商业裙楼的整体定位、基础价格制定、及确定投资回报率等工作，还有筹备4月下旬举办的开工典礼。

在整个操作恒盛广场的项目中，个人总结出以下三点心得：

第一，磨刀不误砍柴功。在正式收筹前需要两三个月较为充裕的市场培育期，这样才能真正形成拉闸放水的效应，保证收筹工作取得开门红。

第二，操盘模式市场教育成本较大。在整个房地产市场发展尚不成熟的三线城市，沿用长沙的操盘模式，作为第一个吃螃蟹的人，市场教育成本较大。客户对于先收筹后选房的模式存在一定的心理抗拒，觉得交了钱但心里没底，在一定程度上影响收筹。这也是公司策划部门所有同事都需要思考和探索的问题。在以后操作三线市场的地产项目中，是否可以考虑把目前的操盘模式结合当地市场行情进行优化整合？扬长避短，实现快速成功的销售。

第三，策划体系的任何文字都应简明扼要，直指中心。在去年12月下旬写的销售部十大篇章说辞体系中，由于受固化的策划思维影响，销售员应掌握的十大篇章写了足有15000字，虽然内容很系统和全面，但没有考虑到销售员在实际谈客过程中的操作问题。所以在2月份对说辞体系都做了精简和提炼，更容易让销售员掌握运用。以上几点，就是我在操作恒盛项目过程中自己的一点感悟。接下来的工作中，恒盛项目首先将在5月底6月上旬进行已认筹住宅客户的解筹工作，要着手进行一系列的准备工作。然后项目进入商业推广工作，为后续的商业收筹和销售做铺垫。综上所述，一季度所有的工作

都已告一段落。在这短短的几个月里，对我而言是痛苦的学习和成长的过程，第一次尝试做商业地产分析，确定投资回报率，第一次筹备大型营销活动，这些宝贵的经历将留存在我的记忆中，以供借鉴。我真心的希望在工作中能更上台阶，特此提出晋升申请。在xxx0年接下来的工作中，我将不断完善自己，把本职工作做得更有广度和深度，谢谢大家！

家装公司工作计划 公司年终工作报告篇五

工作报告具有非常重要的使用价值，下面本站小编给大家分享一下几篇供电公司工作报告，一起看一下吧！

同志们：

这次会议的主要任务是：认真贯彻党的xx大和中央经济工作会议、中央企业负责人会议精神，深入贯彻落实科学发展观，总结公司20xx年工作，深入分析形势，全面部署20xx年工作，动员公司全体干部员工，努力创新超越，提升竞争能力，全面完成20xx年工作任务，为实现“8467”和“国内行业前列、世界企业500强”目标而奋斗！

下面，我代表集团公司党组讲三个方面的意见。

一、公司20xx年工作回顾

20xx年，公司系统以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，全面落实集团公司年度、年中工作会议精神，按照公司党组确定的“一二三四”总体工作思路和要求，全面超额完成年度目标任务和国资委年度业绩考核指标，三大业绩大幅提升，生产经营发展势头进一步趋好，各项工作取得良好成绩。

(一)三大业绩完成情况

1、安全业绩

公司系统没有发生生产基建安全考核及以上事故，没有发生企业经营和领导人员违法和严重违纪案件，没有发生对公司形象和稳定造成不利影响事件，确保了四个安全。

2、经营业绩

——实现利润总额42亿元，完成年度目标的110%，比上年增长36%。

——净利润9亿元，完成年度目标的128%，比上年增长60%。

——净资产收益率5%，完成年度目标的125%，比上年提高1.62个百分点。

——流动资产周转率3.3次，完成年度目标的110%，比上年提高0.05次。

——发电量2581.58亿千瓦时，完成年度目标的101.7%，比上年增长29.4%。

——供电煤耗347.11克/千瓦时，比年度目标低1.89克/千瓦时，比上年下降8.71克/千瓦时。

——单位发电量二氧化硫排放量3.63克/千瓦时，比年度目标低1.37克/千瓦时，比上年下降47%。

——全员劳动生产率37万元/人%26#8226;年，比年度目标高4万元/人%26#8226;年，比上年提高5.3万元/人%26#8226;年。

3、发展业绩

——开工电源建设容量1307万千瓦，完成年度目标任务。

——投产发电装机容量1219.5万千瓦，完成年度目标的111%。

截至年底，公司装机容量达到6302.41万千瓦，其中火电5508.6万千瓦，占87.4%；水电772.21万千瓦，占12.25%；风电21.6万千瓦，占0.35%。

(二) 主要工作情况

公司系统着力坚持科学发展，着力推进改革创新，着力提升企业管理，着力加强队伍建设，各项工作都迈上新台阶。

1、科学发展取得新成效

电源发展实现突破。实现核准项目10项544万千瓦，批准开展前期工作项目(路条)20项1716.9万千瓦。内蒙古、江苏、湖南、陕西、河北、山东、新疆地区项目核准取得新成果。山西、福建、贵州、黑龙江、云南、湖北、广东等地区的项目开拓取得积极进展。广西、河南、上海、天津地区实现运行容量零的突破。发电资产分布从成立时的14个省(市区)扩大到25个省(市区)。年内投产60万千瓦及以上火电机组15台959万千瓦，占投产火电装机容量的82.9%。截至年底，30万千瓦及以上火电容量占火电装机容量的70%，60万千瓦及以上火电容量占火电装机容量的30%。投产国内单机容量最大、国产化程度最高的100万千瓦超超临界机组和国内首批60万千瓦级空冷机组、60万千瓦级脱硝机组，其中邹县电厂#7机组被授予“全国发电装机容量突破6亿千瓦标志性机组”。华电国际千万工程顺利竣工，装机容量突破20xx万千瓦。加大新能源开发力度，内蒙古辉腾锡勒、新疆小草湖一期、宁夏宁东一期风电项目全部建成投产，开工了安徽宿州秸秆发电项目。区域结构、电源结构、技术结构进一步优化。工程建设的安全、质量、工期、造价管理水平都有新的提高。

产业延伸取得进展。开工建设福建可门储运中心和内蒙古不连沟煤矿项目。陕西榆横、新疆昌吉、山西沁源煤电一体化

项目以及可门港铁路支线项目前期工作取得积极进展。完善金融管理架构，重组控股信托公司，整合集团金融资源，拓展外部资金融通，实现效益大幅提升，服务集团发展的能力进一步增强。大力支持工程技术产业发展，华电工程公司发展势头向好。印尼阿萨汉、南苏等境外投资项目稳步推进，境外项目投资和战略合作取得新进展。节能减排成效显著。积极贯彻落实国家加强节能减排工作要求，加强节能技改、节能技术应用和节能评价，全面落实基建项目环保“三同时”，加大环境污染治理力度。年内投产脱硫机组40台共1684万千瓦，截至年底累计投产脱硫机组110台共3491.5万千瓦，占煤电装机容量的67.6%，形成二氧化硫年减排能力162万吨，平均二氧化硫排放绩效3.63克/千瓦时，烟尘排放绩效0.68克/千瓦时，氮氧化物排放绩效2.43克/千瓦时，分别比成立时下降56%□50%□16%□cdm项目开发取得重大突破。关停小火电机组31台175.9万千瓦，完成年度目标140.7%。综合供电煤耗比上年降低9.1克/千瓦时，全年节约标煤178万吨。邹县、可门、大通等企业综合供电煤耗降幅较大。扬州发电公司采用国电南自开发的具有自主知识产权的高压变频装置，节能效果显著，得到江苏省政府赞扬，并在全省推广。公司在节能减排方面积极发挥中央企业的表率作用，受到社会广泛好评。

2、改革创新实现新突破

体制、机制创新取得重要进展。研究确定集团公司整体改制上市规划，制定实施“电为核心、上下延伸、内外并举”的产业布局和以上市公司为发展主体的资产重组实施方案，建立“资产所有权与经营管理权分离、区域统一管理”的管理体系。按照责权利相统一的原则，规范和强化总部及各区域机构管理职责。在上海、陕西、山西、广东、河南、河北、甘肃、吉林等地区设立分公司(项目筹建处)，推动了公司在这些地区的发展。启动实施综合配套改革，推进按定员组织生产，深化劳动、人事、工资三项制度改革，组建区域检修公司，成立资本控股、发电运营、新能源公司，推进专业化管

理，各专业公司规模经营、服务集团、开拓市场的优势和功能进一步发挥。解决了电力改革遗留问题，完成新疆地区资产移交和青山电厂整体划转。进一步理顺了对贵州黔源公司的管理关系。技术创新取得新的进步。实施国产igcc□烟气脱硝、太阳能热发电等重大科技课题攻关。成功申报国家“863”计划和国家科技支撑计划项目4项。安排科技项目和科技创新基金项目43项。获中国电力科技奖5项。评选公司科技进步奖42项。成功主办“清洁高效燃煤发电技术协作网20xx年年会”。创新发展迈出较大步伐。通过收购控股江苏电力股份、上海奉贤、湖北金源等发电资产。完成对湖北襄樊电厂一期、天津军粮城电厂的接收管理。国电南自重组和增发工作取得实质性进展，华电国际再融资及资产注入进入操作阶段，对参股企业股权进行合理处置。创新融资方式，积极争取发行各类债券和信托77亿元，稳妥参与资本市场运作，调整负债结构，降低融资成本，保证了发展资金需求。

3、企业管理有了新提升

安全生产形势良好。以安全质量标准化为核心，建立“以零违章确保零事故”反违章长效机制，加大反违章力度，开展安全性评价、隐患排查整改、基建专项整治，落实安全生产“巩固提高年”活动，加强设备管理，提高设备可靠性，有效防范了各类事故的发生。哈三、西塞山公司等41家企业实现无非停，青岛、扬州公司等18家企业安全运行超过3000天。

经营管理得到加强。加强预算管理和经济分析工作，强化成本、费用目标管理和过程控制，建立财务预算、业绩考核、薪酬分配三位一体的绩效管理机制，建立年度绩效目标和任期目标考核制度，规范单项奖励和评先创优管理，初步建立对标管理指标体系。“三电”、“四煤”工作进一步加强，发电量保持快速增长，贵州、云南、浙江、河北、江苏、四川、湖北、青海、山东9个地区设备利用小时超过当地平均水平；新机标杆电价和脱硫电价落实到位，华电国际、贵州、云

南、湖南等地区电价工作取得积极成果;电热费欠费额得到较好控制。发挥燃料“五统一”优势,增强了电煤量质价的驾驭能力,燃料管理水平进一步提高。开通了集团公司门户网、广域网二期、生产营销实时监管、资金结算平台等信息应用系统。贵州、新疆、江苏、福建、河北、辽宁、四川、陕西、云南、浙江地区,华电国际、华电煤业、资本控股、华电工程、华电招标、北京热电、北京水电完成年度预算目标。扭亏工作取得成效,二级企业亏损面比上年下降2.94个百分点;亏损额比上年减少0.9亿元。内控机制得到强化。充分发挥审计管理职能,开展资产经营责任审计和专项审计调查73项,审计意见整改率100%。开展燃煤管理、招标管理效能监察;加强项目投资、关联交易、财务监督和风险管理;积极配合国务院派驻公司监事会和国家审计署开展监督检查工作;清理完善公司规章制度,形成制度建设长效机制;开展“依法经营,遵纪守法”主题实践活动,确保了经济安全。

4、队伍建设得到新加强

干部和员工队伍素质不断提高。开展“四好”领导班子创建活动,坚持“德才兼备、注重实绩、群众公认”的用人标准,全面加强各级领导班子和干部队伍建设,各级领导班子的领导力、执行力和战斗力明显增强。完善干部管理机制,加大干部交流力度,建立后备干部管理制度。成立集团公司党校,举办了7期420多人参加的领导人员和后备干部培训班。加强人才队伍建设,编制公司“”人力资源优化配置规划、人才队伍建设规划,完善专业技术人才和技能人才考核评价体系。着力解决上大压小、综合配套改革涉及的人员问题,向新项目配置员工3068人。加大员工培训力度,集团总部组织各类专业培训班48期,培训人员2938人次,广泛开展职工技能竞赛活动,提高了员工素质。

党的思想组织作风建设深入推进。全面部署学习贯彻党的xx大精神,举办领导干部学习贯彻xx大精神研修班。认真抓好各级党委(党组)理论中心组学习,加强党员政治理论教育。

深入开展党员干部“五带头”和“强核心、固堡垒、全面提升基层党组织标准化建设水平”活动，持续推进党的先进性建设，认真贯彻落实中央四个长效机制文件，得到中央检查组高度评价。进一步健全党的组织机构，完善工作机制，隆重表彰了公司系统“两优一先”。公司两位同志当选党的xx大代表光荣出席了xx大。以集团总部为重点，加强作风建设，各级机关的工作作风、效率、质量都有新的进步和提高。加强党员干部廉洁从业和警示教育，建立落实教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系，没有发生领导人员违法和严重违纪案件，确保了政治安全。

精神文明和企业文化建设取得成效。加强企业文化建设，完善企业文化体系，建立企业文化建设示范基地，开展丰富多彩的企业文化建设活动。广泛开展“争先创优”活动和“五个一”文体活动，选树了全国劳模石晓启等十大先进典型。工会、共青团工作进一步加强，厂务公开和职代会制度进一步完善。加强职工思想动态分析和有针对性的思想工作，及时排查和消除不稳定因素，保持了重大节日安全和职工队伍稳定。

外部环境进一步改善。加强与社会各界的沟通合作，全面履行社会责任，认真落实国家下达的援疆援藏任务，积极参加社会公益活动，营造了良好环境。强化正面宣传，树立良好社会形象，加强应急管理，确保了形象安全。

20xx年各项工作成绩的取得，是党中央、国务院正确领导的结果，是国家有关部门、各级地方党委政府和社会各界大力支持的结果，是公司广大干部员工积极应对挑战，克服困难，团结拼搏，努力奋斗的结果。刚才，大会隆重表彰了先进企业、优秀发电企业、文明单位、“四好”领导班子先进集体、劳动模范以及各方面工作的先进单位、先进个人，他们是公司系统奋发有为、争先创优的榜样。在此，我代表公司党组向各级领导和社会各界表示诚挚的感谢，向受到表彰的先进单位和个人表示热烈祝贺，向公司全体干部员工表示崇高的

敬意！

在总结成绩的同时，更要清醒认识到工作中存在的差距和不足：一是公司竞争力有待进一步提高。安全、效益、发展绩效都有进一步提升的空间，科学发展、改革创新、企业管理、队伍建设等方面，还存在不适当当前形势和任务的问题，需要进一步加强。二是公司内部区域之间、单位之间的工作和绩效水平存在较大的不平衡。部分地区、企业没有完成绩效目标要求，个别企业发生亏损。部分地区、企业项目开拓力度不大，重点区域发展项目后续资源不足。个别新投产机组由于设备质量、施工质量、配套工程和运行管理的问题，与“双达标”要求有差距。以上问题的存在，虽有客观因素影响，但责任不落实、管理水平低、措施不得力、工作不到位的主观方面问题，在部分单位不同程度的存在。对于这些问题，我们要引起高度重视，切实加以解决。

(三) 基本工作经验

一年来的工作实践，充分证明公司党组确定的年度工作总体思路和要求，符合公司实际，符合党的xx大精神，得到公司上下积极贯彻和认同，形成了公司工作体系和基本经验，我们要继续坚持和发扬。

——履行“三大责任”是公司的光荣使命。履行经济责任、政治责任和社会责任，这是党和国家赋予公司的光荣职责。只有全面履行三大责任，才能充分发挥中央企业作为国民经济的重要支柱、全面建设小康社会的重要力量、党执政的重要基础的应有作用，更好为党和国家的工作大局服务。

——推进“做强做大做好”是公司的基本方向。做强做大做好符合科学发展观的精神实质，符合党的xx大提出的“又好又快”发展的基本要求，是企业贯彻落实科学发展观、实现又好又快发展的具体实践。只有把做强做大做好贯彻于公司发展的全过程，才能明确方向，统领全局，科学发展。

——提升“三大业绩”是公司的中心任务。三大业绩涵盖了发电企业的主要任务和工作成果，符合发电企业的特点和实际，也体现了国资委对公司经营业绩考核的基本要求。只有全面提升“三大业绩”，才能抓住企业工作的中心任务，形成正确的业绩导向，确保国有资产的保值增值。

——确保“四个安全”是公司的基础。安全是企业经营发展的基础，对于发电企业更为重要。生产安全、经济安全、政治安全、形象安全是企业安全发展的完整体系。只有树立“四个安全”的大安全观，才能全面夯实安全基础，建设本质安全型企业，确保实现公司安全发展。

——落实“四个着力”是公司的路径。着力坚持科学发展，着力推进改革创新，着力提升企业管理，着力加强队伍建设，是提升“三大业绩”、做强做大做好的主要路径。只有落实“四个着力”，才能抓住工作的关键，推进各项工作取得新成效。

近年来，供电公司党委充分发挥企业党组织的政治核心和战斗堡垒作用，在党风廉政建设方面始终坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，通过开展“建规章、重教育、作示范、勤监督、抓行风”等一系列教育活动，为党风廉政建设的大坝构筑起“五道”防线。公司先后多次被上级评为“党风廉政建设先进单位”。

一、建规章，制度管人，力求以规治企秉公办事

供电公司从以法治企出发，结合工作实际，从健全制度入手，先后研究、修订和出台了《党风廉政建设责任制考核办法》、《招标投标管理办法》、《党委议事规则》、《高安供电公司转变作风规定》和各种工作程序等20余项党风廉政建设以及相关配套制度。在“三重一大”问题上，该公司始终坚持民主集中制，做到集体研究讨论决定，不搞一人说了算。在企务公开管理上，该公司建立了以公平、公正、公开、透明为

基础，党政共同负责，纪检、人事部门、工会合力推进，群众全员参与的运行机制，出台了《企务公开实施细则》、《供电所所务公开规定》、《企务公开考评标准和实施细则》。

二、重教育，正面为主，提高党员防腐拒变能力

供电公司坚持反腐倡廉教育制度化、经常化。供电公司始终把加大源头治理力度，营造积极向上、清新和谐的廉政之风作为治本之策。认真开展“学党章、知荣辱、促廉政”主题教育活动，建立“以人为本”的教育方式，努力构筑具有企业实际特色的反腐倡廉教育新机制。通过聘请市纪委和检察院干警进行法律知识讲座、观看《天职》等预防职务犯罪警示片；有针对性的对掌管“人、财、物”的部门和岗位人员，进行专项预防职务犯罪教育；扎实开展两个《条例》学习教育，在节日期间给中层以上干部发放温馨廉政贺卡、台历；在政工网上开辟警示教育、治理商业贿赂等廉政文化教育的新窗口，搭起纪检部门与职工群众互动交流的信息平台；在职工中进行廉政文化建设，并将廉政警句收录到《企业文化手册》中。通过民主生活会、撰写廉洁从企心得体会、干部述职等多种形式查问题、找不足，疏理整改，形成了“教育在前、制度规范约束在前”的党风廉政建设常态运行机制，营造了反腐倡廉的良好氛围。

三、作示范，向我看齐，当好廉洁自律的带头人

供电公司为了把党风廉政建设责任制落到实处，大力实行“一岗双责”，特别要求部门一把手把党风廉政记在心中、抓在手上、落实在行动上、体现在措施上。为了加强党风廉政建设目标管理，供电公司党委专门发文明确了领导班子的职责划分和分管的部门，并将部门月度任务落实、考核情况与主管领导的月度、年终考核、奖金挂钩，使领导责任真正落到实处。并在中层及以上干部中依据德、能、勤、绩、廉五个方面的综合考评，评选出勤廉兼优先进个人，为广大干部职

工树起了廉洁自律的表率和学习榜样。

四、勤监督，防微杜渐，做到警钟常鸣防患未然

供电公司坚持“标本兼治、预防为主”的原则，通过完善企业监督制约机制，落实防范措施，制定工作责任目标，强化监督制约职能。纪检监察、财务、审计、合同管理部门在该公司领导的大力支持下，依照相关管理制度和规定，全过程参与了从基建工程的招投标、大修、技改资金的使用，到大宗物资、设备采购、拍卖、废旧物资处理、门面房出租等经济活动，并一贯坚持经济合同审核会签制度，严格监督和制度的执行，认真履行监督职能。通过深入开展执法监察和效能监察，堵塞漏洞，确保了经济活动运作规范、有序、科学。

五、抓行风，持之以恒，塑造优质服务的新品牌

供电公司结合“青春光明行”、“爱心平安工程”等活动。深入街道、农村集市和田间地头，通过散发宣传资料、刷宣传标语等方式，借助宣传车、宣传展版等载体，进行优质服务相关政策、法规、制度和安全用电宣传。督促95598客户服务系统的完善化建设，通过拨打服务窗口报修电话、走访客户等形式对供电所等服务窗口进行明察暗访，对“三个十条”及电价执行情况进行检查，加强行风投诉受理、处理、反馈的闭环管理。该公司面向社会公开聘请了56名行风监督员，定期召开行风监督员和大用户座谈会，广泛征求对窗口单位和全局优质服务工作的意见、建议，并将座谈会形成的意见，下发至相关部门，落实整改，以便对症下药，切实改进工作方式、工作态度和工作作风，真正实现“四个满意”。

近年来供电公司在在市消协组织的万人问卷调查中，消费者满意率居参评行业之首，行风民主评议名列前茅并多次被市委市政府评为“创佳评差”最佳单位，优质服务树立了高安电力良好的企业形象和社会形象。在，公司被评为国家电网公司一流县级供电企业、先进集体，被省公司授予优质服务

标杆单位，被国家电网公司授予农电优质服务标杆单位。

2、关口前移，狠抓党员干部的思想作风建设。坚持把党员干部思想作风建设放在首位，通过加强学习教育，使党员干部始终保持良好的思想作风，增强拒腐防变能力。

一是加强党纪党规的学习教育。引导公司党员干部认真学习各级有关党风廉政建设工作规定和准则。今年以来，我们通过理论中心组学习、班组政治学习、干部培训班等形式，认真组织学习了两个《条例》、《实施纲要》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和《国网公司关于加强廉政建设、预防职务犯罪的工作决定》等，从思想上筑牢拒腐防变的堤防。

二是针对近年来电力系统发生的违法违纪现象，我们重点学习了《警钟声声》和《预防职务犯罪读本》，通过剖析案例，达到用身边的事例警示和教育党员干部的目的。同时，召开离退休社区党风监督员座谈会，听取离退休职工对干部队伍的监督意见和建议，对群众有反映的党员干部，及时进行谈话提醒，有效地促进了干部的廉洁自律意识。今年九月，公司总经理马占奎同志在全市重点建设工程预防职务犯罪工作现场会上做了经验介绍，得到了与会人员的充分肯定。

三是结合保持共产党员先进性教育活动，以“满意工程”为主线，认真组织学习《实施纲要》及相关精神。在此基础上，我们还购买了15套《实施纲要》的宣传挂画，在市内各电业小区及基层单位进行展览和宣传。今年4月份，公司聘请了市检察院领导为全公司党员干部作了“保持共产党员先进性教育、预防职务犯罪”的专题报告，有500多人直接收看收听了这次报告，反响十分热烈，成为公司近几年规模最大，覆盖面最广，效果最好的一次警示教育活动。

四是结合狠刹领导干部“四股歪风”活动，每逢重大节日，我们采取下通知、提前“打招呼”、个别提醒等方式，提出

廉政建设要求，狠刹干部赌博、收钱送钱等现象。对新提拔的中层干部进行任前廉政谈话，有针对性地提出廉政要求和注意的问题，不断提高党员干部的拒腐防变能力。

五是加强对基层民主生活会的指导，提高民主生活会的质量。在公司召开民主生活会前，我们发放了200份调查问卷，采取背对背地方式，从党性思想、工作作风和廉洁自律等方面广泛征求群众意见。同时，会同有关部门对基层单位民主生活会和干部家属座谈会进行指导，增强了党员干部的民主意识，同时使基层领导班子更加明确了民主生活会的意义和作用。

3、加大信访案件查办力度，堵塞管理漏洞。年初以来，我们共受理各类群众信访举报16件，与去年同期相比举报数量下降48。初查16件，了结15件，其中组织处理4人，给予党纪处分2人，行政处分2人。针对办案中发现的体制机制和管理上存在的问题，注重惩教结合，帮助完善制度，制定整改措施，督促抓好落实，较好地发挥了查办案件的治本作用。

与此同时，充分发挥党风廉政建设领导小组的职能作用，加强组织协调，健全协查机制。在“检企共建”活动取得了一定成果的基础上，今年十月，我们又召开了由检察院与供电公司双方主管领导参加的“检企共建”座谈会，重点研讨如何进一步深化“检企共建”内容，促进供电企业与检察机关的协作配合，以及如何以联合办案为切入点，在维护企业利益和教育干部的同时，注重搞好内部自查和事态分析及控制，形成案件查办的整体合力。

4、围绕中心工作、积极开展效能监察。我们坚持以“全面参与、突出重点、整体推进”为工作思路，对公司多项重点工作进行了效能监察，有效地促进了各项制度的落实，确保了政令畅通。

一是针对基建工程项目容易出现问题的重点部位和环节，制定出台了《基建、大修、技改工程项目执法效能监察实施办

法》。按照这个办法，我们全过程参与了公司大楼亮化工程、农网二期改造工程、服装采购□66kv继电保护设备采购、县网改造工程验收及超编车辆内部竞价处理等多项工作的招投标。

二是积极对岗位竞聘实施监督。今年以来，公司开始对部分空岗、热岗实行公开岗位竞聘，我们对竞聘工作的出题、笔试、答辩及核分等各个环节进行了全过程的监督，确保了在用人方面的公开、公正和透明。

三是对监察过程中发现的问题，认真督促整改。在开展农网改造执法监察过程中，我们对2个单位违规处理、变卖农网撤旧导线问题进行了查处，追缴违纪金额2.07万元；在对营业电费纳入会计核算效能监察工作中，我们及时对个别单位营业电费未按规定财务科目入账问题进行了纠正，同时会同公安保卫部、财务部对基层单位的财务管理进行了抽查，对发现的问题提出了相应的整改意见。

通过有力的效能监察，公司的管理水平得到了进一步规范，我们相继获得了省公司执法效能监察先进单位、国网公司清产核资执法效能监察先进单位等殊荣。

5、以提高社会满意度、降低不满意率为重点，加强行风建设和优质服务工作。

一是不断总结经验，有针对性的采取措施开展活动。我们首先结合年度考核，对公司及各二级单位的行风建设和优质服务工作进行总结和分析，并下发了通报。同时，针对社会各界、新闻媒体及劳模暗访员对行风建设和供电服务工作提出的意见和建议，进行了分类、梳理和总结，查找工作上存在的不足，与窗口单位一起对测评中不满意率较高的问题，进行深层次的分析，指导基层有针对性地采取措施。其次是加强个别指导，我们与船营供电分公司在其辖区内组织开展了“供电服务进社区”活动，以板报、广播、发放宣传单以及现场受理用户咨询等形式，加强用电常识政策的宣传，进

一步拉近了供电企业与客户之间的距离，促进了相互的理解和支持。我们还建议昌邑供电分公司将行风建设和优质服务工作纳入到台区承包工作之中，并严格考核。现在，这个公司的营销人员都印制了“连心卡”，向客户发放，主动加强与客户之间的沟通。

二是落实包保责任制，加大日常考核力度。在总结推广桦甸农电有限公司行风建设和优质服务经验的基础上，我们结合实际，将行风建设和优质服务工作与安全生产、廉政建设等有机结合起来，实行一票否决，同考核、同奖惩，进一步完善了公司领导和机关干部包保基层单位的领导体制和工作机制。同时将地区各供电所的测评情况提交农电部，纳入各供电所的年度考核，对政府、社会和职工反映意见大、信任度低的供电所长进行必要的调整，有效地促进了行风建设工作的落实。

三是明查暗访，深入贯彻落实“三个十条”。落实“三个十条”的要求是公司今年优质服务工作的重点。我们采取明查与暗访相结合的方式，要求劳模暗访监督员按照“三个十条”的具体内容，针对去年行风测评中反映出的问题，集中对部分辖区进行普查，对供电服务工作实施监督。首先是对供电系统的规范服务情况进行监督，重点检查了电费通知到位情况和客户欠费停电恢复送电情况。第二是开展集中走访，重点走访了船营、昌邑、城郊和永吉的城乡结合部分，全面收集居民客户对供电服务的意见和建议。第三是重点监督检查抄表人员停送电程序、故障报修时限和窗口单位文明用语、服务态度等承诺服务情况。目前为止，共走访客户1790户，发出征求意见卡2136余张，收回2121张，收集有价值的意见和建议及94(监督信息)件，表扬信47件(次)，避免不良影响26件(次)。针对调查收集的意见和建议，我们通过月例会的形式，会同农电部、营销部等专业部门共同研究整改措施，使问题及时得到了解决。

四是集中解决客户反映地热点、难点问题。今年初，我们结

合对测评情况的分析，相继召开了几次研讨会和协调会，对不完善的管理环节和便民服务措施提出了整改建议，督促基层单位迅速进行了整改。在今年开展的“市民政府一线牵”活动、“3.15”消费者权益日活动和省公司行风热线直播活动中，公司均实现了零投诉。

五是认真受理投诉举报工作。今年以来，共受理投诉举报40件，查实6件，与去年同期相比下降了20。其中监察室直接受理客户投诉4件。在处理客户投诉和举报过程中，对内严格追究责任，对外注重政策解释和宣传，在查清问题的同时，注重把消除客户疑虑、化解供用电矛盾、挽回不良影响，最大限度地维护企业形象。

六是组织召开行风建设暨优质服务电视电话会议。为深入贯彻落实国网公司三个“十条”精神，积极争取社会各界的理解和支持，公司于5月份组织召开了行风工作会议，特别邀请了市委、人大、政协、地方电厂和新闻媒体等各方面的代表参加了会议。会上我们重点介绍了近年来公司开展行风建设、优质服务所做的主要工作和下步打算，对去年参加行风测评单位和基层供电所的排序情况进行了通报，同时调整了客户关系委员，重新选聘了91名行风建设监督员。会后，我们还配合抄表公司，分三期对抄表人员进行了“三个十条”的讲解，共有100多人参加了培训。

七是加大对外宣传力度，树立公司形象。为确保今年的行风测评，我们在不断加强行风建设工作的同时，进一步加大了对外宣传力度。以“诚信在供电，满意在江城”活动为主线，配合党委宣传部在市主流媒体上进行了一系列宣传报道，使客户及时了解供电企业在提高优质服务水平、促进地主经济发展方面所做的工作，树立良好的社会形象，不断推进公司党风廉政建设和反腐败工作的深入开展。

家装公司工作计划 公司年终工作报告篇六

二、活动时间：8.1-8.31

三、活动对象：朝阳社区店

四、活动内容：

五、费用预算

项目	单价	数量	合计
横幅/贴纸	40元/条		800元
止回阀	140元		2800元
设计师沙龙会	1000元		1000元
渠道支持	50元/家		1000元
合计			5600元

六、核销要求

2、设计师沙龙通过钉钉活动提报核销，上传横幅、活动现场照片

家装公司活动策划方案

家装公司工作计划

家装公司文案

家装优惠活动方案

家装活动方案

家装公司工作计划 公司年终工作报告篇七

一是从发展角度。企业生存靠发展，企业壮大靠发展。在年会报告中最主要的精髓就是发展，但不管从市场形势、基础条件、人才梯队、管理模式等实现三年的战略目标我们还需要一个过程。但只要战略目标不动摇，一步一个脚印，我们绝对有信心实现我们的目标，树立我公司的品牌形象。

二是从管理角度。企业管理水平直接决定了企业的生存与发展。报告中强调了各个层面的管理，如人力资源管理、商品管理、营销管理、顾客服务、店面管理、财务管理、信息资源管理等全方位推动公司整体运营指标，提高管理水平，增强企业内功，确保我公司稳步、持续、健康发展。

员工是企业最大的资产，人力资源管理的实质体现在“选、育、用、留、裁”五个字，但要切实做好人力资源管理或规划，确保公司在生存发展过程中对人力的需求。首先，控制人力成本，为公司对员工的录用、考核、晋升、调整、工资等提供可靠的信息和依据。第二，建立“人才梯队”库，通过有计划的人员内部流动，合理填补公司近期内可能出现的职务空缺，避免断层现象。第三，调整公司内部人员在未来职位的分配，有利于员工多方向发展，激发其潜在能力，又能在企业内部形成良性人员循环，使企业工作充满活力。

要做好人力资源规划，首先必须对现有人力资源进行全面清查，了解现有人力资源数量、质量、结构、预期可能出现的职位空缺，劳动市场状况等。通过建立“人才梯队”库，才能切实保证公司未来对人力资源的需求。

在员工培训中真正选拔出优秀专业讲师，丰富培训内容，让员工掌握并熟悉公司的规章制度及操作流程，将学到的知识运用在实际工作中去，从而达到学以致用目的。

为顾客提供优质服务是顾客的需求，随着社会经济的发展，

人民生活水平的提高，顾客到超市购物不仅仅是购买商品，更需要享受服务。不仅需要价廉物美，更需要节约时间和精力，这就要求我们要明确服务标准，不断强化员工的服务意识，围绕人性化服务设施真正把顾客服务措施落到实处。

针对一线员工考核成绩不能有效的与聘用、加薪、提升挂钩，同级与下级考核难以公正对待的现状，行政部将进一步明确奖罚、健全档案记录，明确量化，力求修订完善的考核内容。

在今年的工作中，我将锐意进取、扎实工作，为百佳的辉煌尽自己最大的努力。

家装公司工作计划 公司年终工作报告篇八

结合生产工艺，整合原来ie方案，把生产线布局从新调整、优化，在保证实用、可行的条件下，把原来方案滚轴2560米降到 1528米，公司减少21万元的投入，改进洗尘房工艺，使生产线流程化、简单化、合理化，使生产快捷，安全生产得到保障。

组会研讨，规划区域，落实责任，增两个公司宣传栏、加强管理方针贯彻和丰富员工文化；新安装了led视频，加注车间警示线□20xx平米绿色通道修复、规范工序标识、产品标识和安全标识，提报包装设计和执行员工着装管制；共投了230个工天，整理车间，处理呆滞品、返修库存不良品，70个立方的余料整合利用，规划生产车间，使公司的形象得到提升。

改进工艺、提升品质品质，始终作为生产部的重要工作，组织研讨会，加强员工沟通，思想观念改变，推旧出新。

1) 把油漆产品内堂改三胺板，节省了油漆材料成本，减少油磨瓶颈工序压力，提高了生产效率。

2) 贴纸改贴木皮，面修色改为底擦色，增加了产品美观度，

在产品细节方面也得到提升，提高了产品品质和档次。

3) 建立样品标准，组织样品专线生产、评审和验收工作，保证了样品质量与交期。

1) 执行2s标准，推行【6s管理】，建立6s考评细则，划分区域，实行“谁主管谁负责的管理”的办法，加大奖罚力度，提高员工自律性，使制度得到落地。

2) “品质成本是生产中心最大成本”，我们坚持这一理念，组建品管部门，制定公司品质体系，汇总产品的质量投诉分析，推行【品质事故赔偿连带责任制度】，使各部、各级、各工段的防范责任意识增强，6月份产品质量事故得到有效控制，出厂的产品投诉下降，向未来零投诉目标迈进。

3) 在生产进度方面，成立生产管理部，推行计划管理，拟定生产进度管理制度，每日例行向综合部发送生产进度信息，加强生产信息沟通，方便销售部查询，使综合部计划装车和外安工作保障。

在产品方面，还没有成体系，系列化、工艺和成本标准化还未开始做，我们组建研发小组小组，建立了产品材料、工艺和成本标准，细化生产中心固定、变动成本，建立了各项成本控制系数，挖掘成本亏孔，提供价廉物美的产品，为独立核算打下数据基础，向自力更生的运营模式过度。

“没有计划的工作是空洞，没有措施的工作是空谈”，生产中心坚持以‘三个百日的工作计划’组织开展工作，在实施中还存在质量、交期和生产瓶颈等问题，都没有得到全面解决，停留在除旧的阶段，只目标达成30%，我们要在短时间内加大工作力度，改善工作缺失项，向创新过度。

1) 把“质量成本作为第一成本，人力资源为第一资源，创新能力是发展动力”为指导思想；以“成本领先、品质上层、

效率第一”为生产宗旨，坚持公司质量方针管理目标的工作理念，抓重点，抓落实，细化工作，落实责任、稽核跟进和加大奖罚办法开展工作，引进高端人才，加强培训、教育，转变思想意识，打造一支有理想、高素质、忠心耿耿、积极向上、永不言败、团结和谐的生产团队。

2) 打好生产基础管理，加大开发，建立各项基础数据，强化行政力度，使制度落地，使公司产品设计系列化、模组化、智能化；产品成本、工艺标准化；材料、仓储合理化；流程、考核制度化；制度管理常规化，节能降耗，安全生产，以部门为利润中心，推行车间主管包工制，实现产销分离、走自力更生体制。

总之，生产中心始终以服务的理念为指导思想，制定系列服务管理制度。完善生产管理体系，强化基础管理，为销售部提供了产能规划、生产交期、产品成本、优良品质等服务保障；提供工程设计、产品开发、技术咨询和参观司仪等服务平台，快捷服务，诚信服务。

“雄关漫步真如铁，而今迈步从头越”，面对困难，总经办在经营与管理上从新定位，审时度势，只要大家有信心和决心，这些困难是暂时的，关键是更新观念、措施得当和团队协作问题。我们要面对现实、群策群力、脚踏实地、求真务实、步步为赢，就没有做不好的事和解决不了的问题，更新在龙年之际努力转变发展模式，推进升级和转型，厉兵秣马，在积极挑战困难的同时，寻找更广阔的空间而努力！

家装公司工作计划 公司年终工作报告篇九

一、作为非盈利部门，合理控制成本(费用)，有效地发挥企业内部监督职能是我们上半年工作的重中之重，范文之工作报告：公司财务工作报告。年初，为了加强会计基础工作的规范性，完善公司的管理机制，财务部制定了新的《管理细则》。细则中对借款、费用报销、审核等工作程序作了详实

的解释。我们通过对细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们强调一定要坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据细则中的规定，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。通过这半年的实践，我们的工作取得了显著的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期基本持平的情况下，三费(管理费用、销售费用、财务费用)却比去年同期下降了20.8%。通过实际工作，我们都深刻的意识到加大成本控制的'力度，尽快推出相应制度的必要性。

二、财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。为了提高员工的荣誉意识，针对公司出台的工资考核制度，我们相应地制定了内部员工工资考核方案，由部门经理依据员工的岗位描述对其平时的表现进行综合评判并作为参考递交会计主管。考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，充分发挥了企业的奖励机制，合理地利用了人力资源。

三、为了更好的与部门沟通，我们在完成本职工作的同时，发扬协作精神，积极配合总经办顺利完成了xx年工商年检的工作，为随后通过企业贷款证年审做好了铺垫。为了配合物流中心录入费用，我们及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作。为了更好地核算营销部门的盈亏，为公司完成销售计划提供依据，我们及时记录每一笔到款，准确记录货款的清欠并周期性地与营销人员的往来帐进行核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径一致。

四、为了培养自身的综合能力，取人之长、补己之短。我们定期进行小组讨论、学习企业会计制度，大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程，把问题摆在桌面上。由员工转达给部门经理，再由部门经理转达给主管，主管根据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此之外，我们合理地安排每位员工的外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到

工作有里有外、有张有弛。

五、在上半年的税务工作中我们克服了许多困难，通过积极参加国、地税局举办的办税人员岗位培训以及查阅大量的财务资料，顺利完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局各项报表的填制工作。

通过总结，我有几点感触：其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了会计的监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

家装公司工作计划 公司年终工作报告篇十

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子注有货物基本信息，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。