

2023年公司年度工作报告视频做 公司年度工作报告(优秀9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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

公司年度工作报告视频做 公司年度工作报告篇一

现在，我向大会作行政工作报告，请予审议。

20xx年，我公司紧紧围绕处二届三次职代会确定的工作目标，把“提升企业核心竞争力，实现持续有效增长”作为总的指导思想，以提高企业核心竞争力实现持续有效增长为工作思路，经过全体干部职工的共同努力，在生产经营管理、基层建设工作以及党建思想政治工作等方面均取得了较好成绩，全面完成了处里下达的年度各项考核指标。公司连续第三年荣获处级安全生产、环境保护、质量管理先进单位荣誉称号。

各位代表：20xx年我们大家一起经历和见证了公司成长和壮大的历程。一年来，面对诸多困难，我们的干部职工充分发扬了迎难而上、不屈不挠的拼搏精神，心系企业、甘作奉献的敬业精神，勇于探索、敢于实践的创新精神和奋发忘我的工作热情，克服了技术人员少、两部修井机老化严重，大修辅助设备配套不足，司钻、井架工等关键岗位操作人员短缺等不利因素，保证了公司安全高效有序发展。同时，组建了三支小修作业队和三支大修作业队，接收了一支大修作业队，公司综合实力得到提升，并保持了良好的发展势头。据统计：20xx年公司共作业交井***口，比上年增加**口，大修作业**口，同比增加**口。全年实现收入6663万元，成本支出****万元，上缴利润***万元，超交利润**万元，完成年度计划指标的144.8.%。

在此，我代表公司领导班子，向全体代表和在过去的一年里为公司发展壮大付出辛勤劳动、做出积极贡献的广大干部职工，以及支持我们工作的家属，致以崇高的敬意和衷心的感谢！

公司从年初的五支小修队，两支大修队发展到了目前拥有***名职工，八个小修作业队、六个大修作业队具有综合实力的作业公司，我们紧紧把握住了各项业务有效发展带来的发展机遇，扎实有效地开展工作，促使小修业务和大修业务均呈现出了较好的增长和发展势头，大修收入进一步增加，抵御风险的能力得到加强，顺利完成了由常规小修作业向措施作业、大修作业的重心转移，有效地提高了作业施工质量和生产时率，挤灰、找漏、水平井等措施作业量有了较大的提高。在处里的大力支持下，投资***元维修了办公楼，更新了办公设施，新建了*个作业库房，大大改善了办公环境和生产条件。

生产组织方面，公司严密组织，层次分明，秩序井然，信息通畅，指挥得力。做到施工井号随时到随时安排，尤其是处里安排上作业的重点井、大头井，我们都能够及时优选队伍，突击抢上，公司工程、质量、安全、监督、资产等生产人员每天坚持巡回跑现场，加大夜间检查力度，发现问题后，当场能整改的就当场整改，现场整改不了的，停工整改，与相关部门协调及时解决。各区队都能采取科学有效的组织方式，提高作业时效。另外是认真开好每天的生产会，各队在汇报生产进度的同时，把遇到的生产问题一并讲出来，这样，公司不仅能全面地了解 and 掌握具体情况，同时有针对性地安排第二天的工作，保证了生产组织的连续性。

今年以来，我公司紧紧围绕年度经营目标，实施精细化管理，强化经营手段，创新管理方式，向管理要效益。

首先，我们将处下达的利润指标和成本指标分解并承包到每个小队，同时把经营指标和管理目标纳入承包考核范围，突

出效益指标考核，激发了全员创效的积极性。

其次，每月召开一次经营分析会，对各区队上个月完成利润的多少、成本节超情况以及存在的痼疾性问题进行综合评定和认真分析，逐项找原因、查不足、定措施，有针对性地制定出下个月的主攻方向和工作目标。

第三，严格控制各项费用支出，预算管理与经营过程紧密结合。对油料实行动态管理，对材料消耗实行量化管理，对修理费实行定额管理，将成本控制情况与效益工资挂钩，节奖超罚。

一年来，我们以扎实开展“精品工程、满意服务”活动为载体，从强化施工现场管理入手，带动公司整体工作上水平。

(一)在狠抓质量工作方面。公司按照质量管理体系要求，从强化工序质量的控制入手，明确施工中每道工序的质量标准和责任，以抓好每道工序质量为突破口，以落实相关制度为保证，扎实开展“精品工程、满意服务”活动。一是认真落实班组质量责任制和岗位质量责任制，把每道工序质量责任落实到班组和岗位。二是明确小队干部在质量管理工作中的职责，小队干部跟班作业，对每道工序进行把关。三是公司生产管理人员，坚持每天上井检查指导，使每道工序都处于全过程监控之中，对不按工序质量标准施工者从严处罚。通过实施上述质量工作保证措施，一年来作业质量四率指标均有不同程度的提高。

(二)在提高服务满意率方面。我公司始终坚持“优质服务、诚信为本、互利互惠、共同发展”的原则，经常保持与采油方面沟通，征求对方意见，有针对性地改进工作。生产当中，我们对每口井的施工方案都要进行认真的校对和分析，对具体施工中出现的异议和分歧，我们都是采取礼让三分、坚持标准、相互负责的方式，直至合理解决，得到了采油方的理解、支持和信赖，服务满意率始终在99%以上。

一是公司与各区队签定《安全环保承包责任书》，《井控安全生产责任状》，层层落实责任。二是以开展安全环保基础年、安全生产月及安全生产专项整治活动为契机，重点强化职工对hse作业现场管理标准、“两书一表”及各工序操作规程的了解和掌握，不断提高职工标准化施工水平和实际操作技能。三是坚持开展安全管理人员与现场工人手把手教练活动，开展岗位练兵活动，有效地提高了职工的实际操作水平。四是加大“反三违”力度，落实基层干部盯岗制度，hse现场检查组对作业施工现场进行不定时检查，重点对要害部位及危险点源的检查，每天生产会进行讲评，并对违章现象进行处罚。五是认真执行安全监督员制度，督促基层小队开展班前十分钟安全知识学习、风险识别、防范措施学习，定期开展防喷、消防预案演练。

20xx年，我们按照处里的安排部署，组建了三支大修队、接收了一支大修队，截至去年11月中旬，公司形成了六支大修队伍运行的规模化生产。鉴于此，公司在保证大修基础设施投入的同时，着力在区队班子配备、关键岗位培训、操作岗位轮训、各项制度建设、操作规程制定等方面狠下功夫，确保了大修业务高标准起步和平稳健康运行。全年共实施套管修补、复杂打捞等大修作业**口，其中，在***井水平段套管修复中，采用了导向钻井技术，安全高速地完成了我处第一口水平井的大修施工，得到采油方的高度评价。

另外，20xx年我们已经实施完成了技术含量较高的挤灰、找漏、钻塞、防砂等措施井*口，在特油杜***井水平段冲砂、注灰施工中获得成功，在***井，用自主研发的特制铅印，在水平井段打印一次成功，得到了用户的认可，见到了较好的经济效益，基本形成了具有个性化技术服务的品牌优势和竞争能力。

思想建设方面。从认真做好一人一事的思想工作入手，通过扎实开展党内“创优”活动以及创建“四好班子”活动，增

强了党员干部和职工群众争先创优的积极性，促进了支部战斗堡垒作用的发挥。20xx年度，大修二队被评为处基层样板队。另外，以形势任务教育为依托，在广大员工中深入开展了我处“五种精神”形势任务教育活动，增强了广大职工对于好本职工作和实现企业持续发展的信心和决心。

班子建设方面。首先是结合公司现领导班子组建时间短、工作经验少等实际，以听取职工意见、组织干部职工座谈、加强自觉学习、主动接受监督等方式，促进了班子整体的健康成长。尤其是在组建区队班子时，结合区队干部的经营管理水平、技术业务能力以及思想政治素质等方面，进行优选和优化组合，加强了基层班子的力量，增强了班子的整体效能。

业务素质方面。公司建立了素质培训多元化机制，从20xx年3月份开始，公司共组织自主培训43期，406课时，平均每天2课时20人，授课内容主要是安全环保知识、岗位技术操作规程、规范填写现场资料等内容，采取外聘教师和兼职教师授课、职工倒班学习的方式，参训员工达***人次。对大修关键岗位司钻、柴油机工、泥浆工、井架工进行了外委培训，共计**人。同时组织了***人参加了小修、大修井控管理培训，培训覆盖面达到100%。通过一系列培训，干部职工整体素质、业务技能、安全生产以及经营管理水平均有了较大幅度的长进与提升。

须下大力气，采取有效措施，努力加以解决。

展望新的一年，正如谢处长在处二届四次职代会所讲的那样。20xx年是巩固发展成果，落实各项措施，实现规模与效益同步增长的关键一年，认真分析我们所面临的内外部环境，对于我们进一步做好今年的各项工作，有着十分重要的意义。我们应该清楚地看到，新的一年我们仍将面临严峻的挑战和诸多困难，需要我们去面对、去克服。一是大修业务已经发展起来，部分大修配套设备不足、大修技术和各类技术人才欠缺，修井时率不是很高，大修赢利能力不强，增效空

间小。二是队伍规模的扩大、业务范围的延伸使公司进入了快速成长期，但是我们的队伍素质、技术能力和管理控制能力上还没有达到同步提高，专业技术人才、复合型管理人才、关键岗位操作人员十分匮乏，尤其是大修安全操作规程和技术操作规范还不够完善，等等。如此诸多不利因素，都将影响公司进一步健康发展，安全生产的压力很大。三是各类增支因素仍将增加，今年人工成本一项就将较去年增加200多万元。

20xx年公司将按照处里的要求，在处党政领导班子的领导下，把“加快企业发展，做大企业规模；深化精细管理，做强企业根基；创新企业经营，建设文明企业”作为总的指导思想，围绕处二届四次职代会确立的工作目标，继续深入开展“精品工程、满意服务”活动，大胆实践，精细管理，创新工作，做到小修、大修并驾齐驱，共同发展。工作量力争突破***口井，小修完成***口，创产值***万元，大修完成***口，创产值***万元，坚决完成处里下达的***万元的利润指标。重点做好以下“六个坚持、六个强化、六个提高”工作。

一是完善制度，强化考核。为保证生产工作科学有序、有条不紊地开展，首先要以抓好管理体系及各项管理制度的整合为契机，进一步完善各项生产管理制度，使干部职工明确岗位责任，掌握工作标准。其次是狠抓严管，从严考核，奖罚分明，激发员工的工作积极性和主动性。

二是充分发挥生产调度部门的职能作用。坚持“有令则行，有禁则止，分工明确，相互协作”的生产组织原则，实施“一定八到位”生产组织管理法，即：作业井号提前确定，施工方案、井场条件、搬前组织、各类计划、车辆安排、技术交底、安全监督及信息反馈全部到位，为作业施工的有效运行提供有力的保证。

三是实施生产运行到位考核制。就是在每天生产会上将各小队24小时内的工作，敲定出生产运行进度，第二天生产会汇

报到位情况，对人为原因没有到位者，按照运行考核办法对责任人进行处罚，力求生产管理无死角。

以纵深推进“安全环保基础年”活动为载体，首先是不折不扣地贯彻安全环保管理体系，认真落实处安全生产、环境保护、质量管理工作会议精神，严格执行《hse作业现场检查标准和处罚细则》，重点加强对要害部位及危险点源的检查。其次是搞好季节性安全生产的同时，实施“一教育、二健全、三检查、四负责”安全工作管理法，扎实做好日常安全生产管理，做到日检查、日讲评、月评比、月兑现。第三是采取召开安全例会、倒班轮训、班前讲话、岗位练兵、手把手教练等方式，着重搞好岗位工人安全操作技能、应知应会知识、增强识别和削减风险隐患能力的教育和培训，促使安全意识植根于每名员工的内心，并能够做到“想安全、懂安全、会安全、能安全”，杜绝施工现场“三违”行为。

另外，结合大修作业生产特点，以及我们作业施工区域地质特点的实际，公司将把井控管理作为今年安全生产工作的重中之重。为此，我们要从加强井控培训和井控设施管理台账入手，对岗位人员培训取证和在用井控设施检测情况实行动态管理，实时跟踪，牢固树立“四个理念”坚持“三个必须”。着重抓好防喷器和简易抢喷装置的检查、维护、保养工作，严格按照标准安装防喷器及井控管线，认真开展各种工况防喷预案演练，如实填写现场井控管理综合记录本每个班组设立专人负责，坚决杜绝井喷事故的发生。确保本年度安全环保工作无任何事故。

20xx年我们将坚持深入实施质量管理体系，认真执行企业标准，扩大实施“精品工程、满意服务”的范围，扎实开展争创精品示范队活动，努力提升队伍的竞争能力。具体工作中，我们将把生产组织的过程当作控制质量的过程，从生产的各个环节体现质量的要求。一是认真落实质量管理责任制，把工序质量责任落实到每一个岗位，加强班组质量监督员的自我监控作用，实行“捆绑式”管理和“连带式”奖罚。二是

生产管理人员坚持现场检查指导，使每道工序均处于全过程监控之中，对不按工序质量标准施工者从严处罚。三是尽量满足用户提出的合理要求，正确对待和处理双方出现的分歧和摩擦，做到服务零抱怨。通过提高精品井次，杜绝工序返工和工程质量事故的发生，努力提高优质服务水平。

20xx年，我们将着重从以下六方面着手开展深化精细管理工作，向经营管理要效益。

一是完善管理流程。为保证各项管理制度真正落到实处，使其能够长期发挥促进生产经营和公司发展的保证作用，公司将修订完善包括生产组织、安全管理、设备修理、对内结算、对外结算、物资采购、物资领用、职教培训、在内的八个管理流程，这些流程的建立和运行，不仅使每一项制度都能“对号入座”，便于操作，而且对公司的规范经营、细化管理、防范风险也将起到良好的推进作用，让精细管理贯穿到每一个环节、每一道工序、每一项工作。

二是从强化机关职能部门和小队第一责任人管理入手，对材料、油料、修理、节能等支出情况实行成本定额管理制度，按各岗位控制费用的使用情况与个人绩效与效益工资挂钩，采取月度分析、月度考核等办法，实行各项费用节奖超罚、年底总考核。

三是把住材料使用关。实行材料量化管理，采取月度定额、单井定量的方式，严把材料审批、领用关的同时，各小队均建立领、用料台账和单井核算台账，领用料台账中要将领进的材料用在哪口作业井上一一记录清楚，月底对账，月度考核，严防流失。每标准井次材料消耗要比上年下降3个百分点。

四是把住油料消耗关。施工用柴油方面，我们将继续采取“建四本、三对账、双签字、一考核”的控制方式；车辆用柴油方面，采取车队内部实行单车消耗考核，公司用总量考核车队的方式，对油料严加管理，控制消耗，堵塞漏洞，降

本增效。每标准井次油料消耗要比上年下降2个百分点。

五是把住特车使用关。调度长负责把关，周密安排特车，要求小队用几个小时就签几个小时，用完后及时将使用情况反馈调度室，提高特车利用率。

六是进一步强化单井成本核算工作。在以往工作的基础上，积极采用处里推行的单井核算电算化管理信息系统，要求各区队在微机中建立单井核算台账，将每口井发生的所有作业费用以及盈利情况均输入其中，努力实现单井成本核算网络化办公。

我们将在稳固地区市场的同时，坚持走科研、生产、实用、服务“一体化”之路，运用自己研发或引进的新工艺解决生产中的技术难题，发挥我们的大修施工优势，提供满意服务，提升市场信誉度，追求效益最大化。

一是通过科技立项、技术攻关、延伸实施范围等方式，进一步提高公司整体技术能力。我们计划确立“侧钻井技术研究与应用”以及“复合堵漏工艺技术的研究与应用”等两个科技项目，进一步拓展我们的施工业务。

二是sagd技术在**块已经试验成功，现已转入正式生产阶段。采油厂和特油双方明年都将大力实施该项目(采油厂17口、特油20口)，而且数量在今后几年内还要大幅上涨。我们将按照处理的部署，积极培养2支sagd技术施工队伍，全面掌握该项施工技术，迅速形成生产能力。

一方面是组建大修技术攻关小组，从机关和区队中精选5~6名经验丰富、技术过硬、责任心强的人员组成攻关小组，小组人员以本岗位工作为主、兼职技术攻关开展工作。每口大修井在搬上之前，或者遇有疑难工序时，技术攻关小组均要结合施工方案、修井情况，进行充分的论证，及时确定科学合理的修井方案，提高大修工序的成功率和生产时率。

另一方面，采取外聘、委培等方式，确定一人专门负责全公司修井液的实时跟踪以及调配工作，重点解决由于泥浆失水、地层漏失、性能变化等因素导致施工不畅的问题，确保大修作业的连续性和时效性。

第三方面是通过完善、扩充公司修井工具库房，充实维修班的修理和改进力量，不仅要保证井下工具的数量，还要保证井下工具的性能和强度，进而增强大修后勤保障能力。此外，从中长期考虑，公司已经确立了“高效磨铣配套工具研发”项目。组织技术攻关小组，结合所在油区地层情况，博采众家之长，吸纳领先技术理论，坚持实用性与主导性相结合的原则，研发符合实际需要的高效磨铣配套工具，促使自身大修施工水平提升到一个新的档次，不断增强我公司优势技术的创效能力。大修这一块在现有**支队伍的情况下，今年努力实现产值***万元。

20xx年，公司将继续以十六届六中全会精神为指针，以处党委的总体安排为指导，以局、处基层建设指导意见为准绳，深入开展基层建设和党建思想政治工作，不断提升公司的向心力、凝聚力和战斗力。

(一)加强基层班子建设。在企业发展中，领导班子的核心作用及其影响力是毋庸置疑的，能不能带出好的职工队伍，领导班子是关键。首先，我们将从强化公司领导班子自身建设做起，扩大公司中心组学习范围，在组织好集中学习、外委培训的同时，鼓励两级班子成员，进行业务理论自主学习，在生产实践中摸索学习，向职工群众虚心学习，班子成员间互相学习，取长补短，共同进步。其次，通过推行新的用人机制、落实干部聘用制度、定期进行民主评议、实施绩效考核办法等有效措施，努力建设“四好班子”，增强干部的责任心、紧迫感以及班子带队伍、创效益的整体效能。

(二)加强职工队伍建设。公司发展的目标最终要靠全体职工的努力来实现，尽快提高职工队伍的整体素质，适应企

业快速发展的需要，是我们的当务之急。主要办法是，以打造学习型、技术型队伍为指导，建立和完善职工培训体系，提高全员业务素质 and 学历层次，主要采取参加处里统一轮训、利用倒班时间自主培训、“现场一事一训”、组织技术比赛等方式，提高干部职工的业务理论水平以及实际操作能力。特别是要进一步做好大修队司钻、泵工、架子工、锅炉工等关键操作岗位人员的培训，做到时间、人员、效果“三落实”。同时有针对性地培养一批过硬的大修管理人员、技术人员，促进大修施工上层次、上水平，在努力实现和达到大修业务健康发展的同时，为我处开发国外市场，储备人才，积累经验，在人力上、技术上奠定良好的基础。此外，还要提高员工的法制意识和诚信意识，不断提高全员职业道德水平。

(三)加强队伍内部管理。坚持诚信经营理念，推行民主管理，认真执行队务公开制度，不断夯实基础工作，通过不折不扣地落实处里创建文明企业实施办法以及基层建设指导意见，促使我们每支作业队伍的现场施工标准、精细化管理水平、安全文化建设、职工精神面貌乃至公司上下的整体执行力均有一个较大幅度的提升，形成全员抓管理、降成本、保安全、创效益、促发展的良好氛围。年度创建基层建设局处级样板队目标是4~5个。

为加强大修队伍管理，公司将在大修队中实施干部驻井制度，由以往的干部跟班上井转变为现在的干部驻井一周的方式，这样，大修作业至少保证有2名干部和1名大班司机在施工现场，既能保证工艺措施跟进、安全全程监控、设备实时完好，又有助于强化岗位责任的落实，进而逐步提高大修施工时率。

公司年度工作报告视频做 公司年度工作报告篇二

__年对于__而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在__年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全

体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持创新从心开始的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

__年，公司继续围绕争创勘察设计之精品的经营目标，坚持创造从心开始的经营理念，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩。

二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。__年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。__年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展创新标兵、技术能手和科研小组活动，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。__年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球联谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

__年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

公司年度工作报告视频做 公司年度工作报告篇三

安全生产是我们物流公司的永恒主题，没有安全生产便没有一切。是新中国成立60周年，政府部门安全检查力度进一步加大，执法更加严格。针对这一情况，我们公司严格执行“安全第一，预防为主”的经营目标，把安全生产作为公司的第一

件重要大事切实抓紧抓好，健全安全生产规章制度和安全操作规程，提高员工的安全意识和安全行为，确保公司安全运行，以安全促发展，以安全增效益，努力构建公司安全生产环境，保持了全公司总体稳定的安全经营形势。

1、签订安全生产责任状，确保安全生产

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

2、加强装备投入，增强安全生产系数

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

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

中。

4、加强安全培训学习，提高员工安全素质

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

5、加强运输车辆的检查、维修和保养工作

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

6、买足额保险，防范风险，避免损失

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

随着国内油价的不断上涨、劳动力成本上升，人民币升值，运输量的减少，物流运输面临严峻挑战。为此，公司在困难

面前，沉着应对，采取积极措施，加强管理，提高服务质量，扩展业务量。

1、继续巩固原有老客户的业务

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

2、拓展新客户，扩大业务量

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

3、树立服务意识，提高物流服务水平

我们公司深刻认识到在货物运输市场竞争日益激烈的情况下，只有树立服务意识，提高物流服务水平，才能获得生存之地，才能有所发展。我们公司进一步加强与客户联系、沟通，通过提供实实在在优质服务，取得新老客户对我们公司的满意度和依存度，深化服务合作深度和广度。我们公司转变服务观念，真诚树立服务意识，牢记服务只有更好，没有最好，进一步提高服务质量。我们公司要求业务人员既要熟悉公司的业务流程，又要熟悉掌握客户的业务需求，了解产品性能，

运输线路及运量，争取主动。认真对待客户提出的每一条意见和建议，尽量予以解决与落实，满足客户的要求，通过自己的真心实意获得的满意，用优质服务稳定现有客户，发展潜在客户，使公司进一步发展业务量，创造良好经济效益。

公司年度工作报告视频做 公司年度工作报告篇四

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。

(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。

公司年度工作报告视频做 公司年度工作报告篇五

我在一家商场的化妆品专卖店担任销售助理已经有着将近四年的时间了，其实化妆品销售这一行并没有想象中那么难做，这是经过我这么多年工作经验总结得出的，在我看来只需要揣摩女性消费心理便能够胜任这份工作，当然，说话也要能够契合顾客的需求，这些都是做化妆品这一行需要了解的部分内容，以下便是我做化妆品销售的工作总结。

一、要能够明白消费者的心理

其实化妆品销售这份工作很好做的，因为现在大多数女性对化妆品都有着固定的需求，另外也有部分男性对这方面有着需求，因此化妆品不可能没有市场，但是相应的市场竞争也是比较大的，尽管大多数人都明白这一点，但是实际上各类化妆品的商铺特别多，我所在店铺的对面就有着好几家经营化妆品的店铺。那么该如何从中发挥自身的优势呢？在我看来这一行最重要的便是要能够揣摩消费者的心理，当消费者在门口对店面进行观察的时候，或许那就是对我们产品有着潜在需求的客户，但是可能对价格或者效果有着疑惑，这个时候就应该迎上前去为他们细心解释。

二、要能够发挥自己口才的优势

口才不好的人事肯定做不好销售这一行，这是销售行业的共识，我以前遇到过一个很努力的销售人员，但是他一慌就不知道接下来说什么，很容易被消费者牵着鼻子走，这样唯唯诺诺的人是绝对不能够出现在销售行业的，至少要让消费者

对自身的产品感兴趣。我就是这样做的，甚至当消费者对化妆品效果产生疑惑的时候，我会让她们进行试用，然后检验前后对比的效果，这样消费者也能够从中体会到我们店与其他店的不同，尽管产品本身没有什么变化，但是只要服务做得比其他店要好就行。

三、要能够振奋自己的信心

实际上今年的绩效并没有往年那么好，一方面是化妆品市场趋于饱和，另一方面则是化妆品网店的兴起，如果说不能够打造自己独特的优势的话，论质量我们比不过那些大型店铺，论价格我们也不如那些网络店铺，因此必须要将服务这方面做好。另外还要能够时刻振奋自己的信心，也就是说无论遇到怎样的困境都要保持积极向上的心态，一名合格的化妆品销售绝对不会担心被顾客拒绝的，他所要做的就是如何在下一次的销售中让客户接受自己的产品。

如果对方犹豫不决的话，那么是否对价格有些不满呢？这一点也是要凭借一部分运气的，作为化妆品的销售人员，我自然更加希望我所在的化妆品专卖店的生意能够越来越好。

公司年度工作报告视频做 公司年度工作报告篇六

20xx年，集团公司针对乳品行业快速发展和激烈的市场竞争格局，主动化解压力，克服困难，把握机遇，通过有效的资源整合，大力拓展主业，完善构建“中国xx”的战略布局。

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

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

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

20xx年，公司立足主业，依托现有资源优势，强化品牌管理，挖掘潜力，进一步提升了核心竞争能力。

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

20xx年，全年计划收奶量为121万吨，实际收奶量为131万吨，完成率为108%，比上年同期增长36%；公司共向奶户发放奶款26亿元，发放奶牛贷款600万元，有力地带动了相关产业发展，保证了广大奶农的增收致富。20xx年公司投资723万元，进行奶源基地建设。全年新建奶站168个，扶持大户和私人牧场11个，建设奶牛养殖小区10个，建设现代化牧场园区4个。截至到20xx年底，公司共建设奶站xx80个，扶持大户和私人牧场(100—300头)85户，建设奶牛养殖小区92个(500—1000头)，建设现代化牧场园区(1000—3000头)5个。在加强硬件建设同时，公司积极引导奶农改良奶牛品种，帮助奶农运用科学的养牛技术，提高原奶质量和产量，引导、扶持各奶站、小区、牧场园区采用先进的榨乳设备和技术。通过一系列工作，基本从原奶收购数量和质量方面保证了公司发展的需求。

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

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

作为乳品行业龙头企业，公司始终将食品安全问题视为企业的生命线。20xx年，公司继续加强产品质量安全保障工作，将食品安全问题贯穿于生产经营全过程，不断强化安全措施、增强服务意识。通过国家绿色食品认证、iso9002质量管理体系

系ISO9001质量管理体系和HACCP食品安全预防控制体系的良好运行，加强了对产品安全的保证，为公司向消费者提供安全、营养、健康的食品提供了可靠保障，继续保持和提升了我们“奉献天然品质 共享健康生活”的经营理念。20xx年初“xx牌”全脂乳粉、调剂乳粉和脱脂乳粉获得了国家产品免检资格。在同年国家质量监督检验检疫总局公布的冷冻饮品及含乳饮料质量抽查结果中，公司生产的冷饮产品和优酸乳因过硬的产品质量分别进入“红榜”。20xx年9月中国食品安全年会上，公司荣获“全国食品安全示范单位年度十强企业”称号。

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

20xx年，公司通过一系列工作，加强与各新闻媒体联系，取得新闻界的大力支持，加大企业宣传力度，为公司快速发展创造了良好的舆论氛围，提高了企业在社会各界的受关注程度，提高了对各种不利于企业发展事件的解决能力。

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

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

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

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

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

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

公司出资7771万元，进行液态奶技术改造项目，目前部分项目已经建成投产，部分项目尚在建设中。公司金川新工业园项目在20xx年已投入1167万元，项目预计于20xx年7月份投产，同时在黑龙江、辽宁、内蒙古东北部等各个奶源带，通过新建、扩建、并购等方式，完成了液态奶生产基地布局的调整，有效地提高了液态奶产品的生产能力。公司出资xx91万元进行冷饮技改项目，在广东、天津等地投资改造和新建

了一些冷饮生产基地，引进先进生产设备，扩大产能，改进产品的花色品种，达到丰富产品结构、提高产品质量、满足市场需求的效果，保持在国内冷饮行业的领先地位，进一步提高公司冷饮产品的市场竞争能力。

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

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

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

公司参照相关法律法规，完善各项职工权益保障制度，并严格执行相关法律法规和公司制度。在社会保险参保方面已经做到了应保尽保，并为职工按月足额缴纳了各项社会统筹保险费用□20xx年间，仅在呼市地区累计缴纳社会保险费2102万元，其中养老保险费xx39万元，医疗保险费411万元，失业保险费118万元，工伤、生育保险费134万元，是市属企业中缴费额最高、缴费最及时的企业之一。同时在全国其他地区也严格按照国家和当地相关政策开展此项工作□20xx年4月，在国家劳动保障部与全国工商联联合开展的“全国劳动就业和社会保障先进民营企业表彰活动”中□xx公司被评为“全国就业和社会保障先进民营企业”，在内蒙古地区仅此一家。

随着企业发展、管理提升、技术革新以及整体竞争环境的变化，对我们的理念、思路、技术等各个方面都提出了不断学

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

20xx年，公司在职工福利和激励方面也进行了较大投入。根据公司福利制度、公司实际经营情况以及职工需求，通过组织活动、发放物品等方式，开展职工各项福利工作，让职工切实体会到企业对职工的关爱，也让职工更加关爱企业，促使企业更好发展，对企业有特殊贡献、为企业发展献计献策的职工，我们根据制度，进行了相关奖励和激励。

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

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

1、乳制品关税继续下调，乳制品产品标准与国际接轨，将刺激国外乳制品大量进入中国市场，加剧乳品行业国际化市场

竞争。

2、国内乳品行业继续保持快速发展，行业的资本性投入继续增加，市场竞争持续加剧，乳制品主流消费产品利润率降低，行业平均利润率逐渐趋薄。

3、国内乳品行业目前正处于转型期，随着市场竞争日趋激烈，规模化竞争与其他形式竞争并存，使竞争呈现出多方位趋势，市场竞争促进企业整合，乳品行业内部并购加剧，行业集中度逐年提高。

4、国内乳制品种类和产品品种相对单一，市场细分不够，产品附加值较低，技术创新能力相对较弱。

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

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

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

公司年度工作报告视频做 公司年度工作报告篇七

一、工作回顾

(一)、重学习，与时俱进，政治理论水平和工作能力明显提升

今年以来，我局结合学习实践科学发展观活动，根据年度学习计划，坚持集中学习和自学相结合，认真学习党的xx届三、四中全会和国家、省、市、县有关会议及领导讲话精神，在学习中始终围绕主题、把握灵魂、抓住精髓，坚持理论与实际相结合，做到边学习边讨论，并撰写学习心得，鼓励、支持职工积极参加省、市、县举办的有关学习班学习。全年集中学习26天，参学率达100%。通过学习，班子成员和干部职工的思想认识进一步提高，政治使命感和工作责任感进一步增强；政治理论水平和工作能力进一步提升。

(二)、抓党建，求真务实，机关党建工作进一步深化

坚持“围绕统计抓党建、抓好党建促统计”的思路，切实抓好机关党建工作。一是分别成立了党建、纪检(监察)、宣传思想工作领导小组，制定了年度工作计划。二是根据人事变动，请求上级党组织为我局党总支配备了总支书记，改选了党总支及各支部委员，明确了分工，落实了责任。三是以创建“党建先进单位”和“四好”班子活动为载体，认真组织开展了“思想大解放、三台大发展”等大讨论活动和“搞好专业统计工作、服务三台科学发展”为主题的专业宣讲活动，邀请专家开展宗旨、理想、形势任务等教育，进一步增强了干部职工的政治使命感和工作责任心；在党员领导干部中组织开展了践行“四个特别”争创“四个模范”专题活动，切实加强领导干部党性修养和作风建设；运用“先锋指数”组织开展了党员民主评议活动。四是在庆祝建党88周年和建国60周年之际，组织开展了上党课、唱红歌和球类及棋牌比赛等系列庆祝活动，对全体党员干部提出了“三个重温”、“三个牢记”和“八个注重”的新要求，同时表彰了4名优秀共产党员。全年新发展入党积极分子4名，讨论1名入党积极分子转为预备党员，1名预备党员转为正式党员。五是坚持民主集中制原则，坚持重大事项党组集体讨论，并广泛征求职工意见，最大限度地做到了民主决策、科学决策，避免了决策失误。六是坚持党的民主生活会制度，全年召开民主生活会2次，参会率均达100%。七是认真贯彻执行党风廉政建设领导责任制，

班子成员公开廉政承诺，带头贯彻执行党纪党规和机关各项管理制度，全局无一例违纪违规现象发生。

(三)、创和谐，以人为本，机关团结和谐氛围更加浓厚

今年以来，我局十分注重以人为本，切实加强队伍自身建设，着力营造团结和谐的机关氛围。一是局领导多次在全局职工会上要求全局干部职工要做到：注重身份讲形象，注重廉洁讲纪律，注重作风讲深入，注重团结讲和谐，特别强调团结和谐是一个团队出色完成工作任务的根本保证。二是为实现局机关工作运行规范化、管理制度化，进一步明确职责、落实任务，提高工作积极性和创造性，修订和完善了《机关工作人员工作规范和岗位职责》、《岗位责任制考核奖惩办法》。三是针对机关行政效能建设方面存在的不足，及时制定了整改方案，完善了行政效能建设“三项制度”，抓好了党务、政务、办事指南“三公开”，对职工提出了“八禁止”要求。四是及时了解和掌握干部职工的思想、工作和生活动态，制定了《党员交心谈心制度》，班子成员带头加强与干部职工交心谈心，关心职工学习、工作和生活，尽力提高职工政治和经济待遇，主动帮助协调解决职工的实际困难和问题，特别是在职工或职工家属生病住院期间，均安排班子成员进行了慰问，在重大节日期间，慰问了退休老同志。五是适应统计工作任务(转载需注明来源)成倍增长的需要，新招录6名公务员于4月中旬前全部到位，对他们切实做好“传、帮、带”工作。一年来，我局班子成员之间、班子成员与职工之间、职工之间均做到了坦诚相待、团结协作、友好共事，无一例影响团结和谐的现象发生。

(四)、强基础，多措并举，统计质量进一步提高

1、业务培训力度进一步加大。今年以来，我局采取以会代训和集中培训相结合方式，组织开展专业统计和“一套表”改革业务培训11次，其中统计继续教育培训统计员257名，统计从业资格培训统计员211名，培训人数居全市前列。通过多形

式的业务培训，进一步增强了基层统计人员的事业心、责任感和业务工作能力。

2、工作督查力度进一步加强。继续推行局机关干部联系镇乡、部门和企业，实行统计工作联片包干督查责任制，坚持采取定期或不定期方式，分组分片督促检查和指导基层单位完善统计基础建设，确保全县基层统计基础做到“六有”、数据达到“五个一致”的规范要求。

4、经济统计工作进一步规范。为加强经济统计工作，确保全年目标的完成，县委、县政府拟定并印发了《关于加强年度经济统计工作的通知》，重点将全年各项涉统经济目标分解落实到每月(季)和各责任单位，为实现我县在“全市争先、在扩权县升位”的目标打下了坚实的基础。

5、奖惩激励机制进一步完善。进一步完善了《县统计工作考核办法》，加大对镇乡、部门和企业统计工作量化考核力度，并作为县委县政府和我局评选表彰统计和普查工作先进的依据。继续实施对规上工业、资质以上建筑及房地产业统计考核奖惩办法，根据考核结果给予企业统计人员一定的工作补贴。通过实施统计工作考核制度，激发了基层单位和统计人员的工作热情，提高了基层统计工作质量。

6、统计服务基础进一步夯实。一是为推进统计代理制，县政府拟定并印发了《关于进一步加强和改进企业统计工作的通知》，并出台激励政策，鼓励搞好统计代理扩面工作。目前已有35户企业纳入了统计代理，比去年新增18户。我县推行统计代理制工作受到国家、省、市统计局领导的高度关注和称赞，分别在省、市统计工作会上作经验交流发言，多次迎接省内外同行来三台学习考察，并成功举办全市统计代理现场会。二是及时开通统计外网，加载统计数据资料，建立统计数据查询库，增强了统计数据资源的共享性；三是积极争取并落实镇乡统计专用微机项目，加快了镇乡统计信息化建设，受到镇乡普遍称赞。

(五)、兴实干，履职尽责，圆满完成各项目标任务

1、准确、及时、全面完成了国家统计报表任务

严格贯彻省、市统计年报及专业统计会议精神，先后组织召开各专业统计年报会，安排布置了年年报和年定期报表工作，并通过报表的收集、审核、汇总、评估上报等工作过程，准确、及时完成各专业年年报和年定期报表任务，积极推进统计“一套表”联网直报改革工作。年，我县多项专业统计工作在全市工作会上受到表扬，全年统计业务在全市综合考评中可望保持全市第1名，其中，80%的专业统计工作考核名次比去年上升。

2、切实搞好城乡居民收入调查和其他专项调查

今年以来，我们通过开展统计调查业务培训、调整城乡调查点和调查户，提高调查补贴标准，切实搞好了城乡居民收入、生猪监测、“三下”企业抽样调查、物价调查、劳动力及群众安全感和群众满意度调查等工作。在全市调查业务综合考评中，城镇居民收入调查、物价调查、生猪监测、规下工业抽样调查工作均获全市第1名。

经济普查方面：认真组织开展了经济普查业务培训、普查单位登记复查、普查表验收、审查、编码工作；全面完成普查数据录入、汇总、评估、上报及事后审核工作；完成市以上先进集体和先进个人表彰推荐工作。全县普查工作顺利通过省、市经普办的检查验收，并受到省市验收组的好评，年度普查工作在全市考评中获得总分第1名。

人口普查方面：按照国务院和省市文件要求，县政府拟定并印发了《关于认真做好第六次全国人口普查工作的通知》，成立了由县委常委、常务副县长冯中兵任组长的“县第六次全国人口普查工作领导小组”及其办公室，及时编制并上报了“县、乡两级普查经费预算”，组织开展了人口普查前期工

作调研。

4、“统计优质服务深化年”活动成效显著

今年以来，我局积极创新服务理念、改进服务方式、拓展服务内容，最大限度满足各级领导、基层单位和社会公众对统计信息资料的需求。一是按照省市要求，及时制定了“统计优质服务深化年”工作计划表，明确了工作重点和职责任务，及时印发征求意见表400余份，广泛征求对统计服务工作的意见和建议。二是认真做好统计信息资料的编写和发布，新创刊《三台经济分析》。全年共报送统计信息135条，被省、市、县报刊、简报和网络采用106条，编印《统计信息》15期、《统计要情》8期、《三台统计月报》11期、《三台经济分析》2期。在县“两会”期间，及时编印了《改革开放30年三台经济社会发展成就》一书，发给县人大代表和政协委员。组织开展了《县服务业发展研究》、《返乡农民工调查报告》、《金融危机下三台纺织业如何走出困境》等课题研究，其中两篇获得全市优秀调研课题奖。及时发布《县年统计公报》和《县第二次全国农业普查主要数据公报》，编印并发行了《县年统计年鉴》，为各级领导和有关部门提供了决策依据和统计咨询建议，优质服务工作得到省、市、县领导的充分肯定。三是进一步加强与省、市统计局的衔接、沟通，如实汇报三台经济发展情况，积极争取省、市统计局对三台的关心支持。四是积极主动参与县域经济目标制定，切实搞好目标任务完成情况监测、预警工作，及时开展纵横向对比分析，为推进县域经济发展，全面完成全年目标任务作出了积极贡献。我县“统计优质服务深化年”活动荣获全市先进单位。

5、学习实践科学发展观活动深入扎实

按照县委学习实践科学发展观活动的总体安排，我局学习实践活动可以概括为：“规定动作深入扎实、自选动作特色鲜明”。在“规定动作”上，按照县委学习实践办的要求，认真抓好了学习调研、分析检查、整改落实三个阶段的学习实

践活动。通过学习实践活动，全局党员干部思想认识进一步提高，工作能力进一步增强，并限期整改了一批不适应科学发展的问题和不足，制定出台了一批行之有效的自身建设和内部管理的制度，建立起了学习实践的长效机制。真正达到了“党员干部受教育、科学发展上水平、人民群众得实惠”的目的。在“自选动作”上：一是为保证我局学习实践活动落到实处，及时制订了学习计划，建立了学习点名簿，落实了学习主持人，并对学习进行了认真的督查；二是充分利用局域网开展学习讨论活动，使参学人员既保证了学习上的深透，又有力地促进了工作的开展，达到了工作学习两不误、两促进的目的；三是结合在全县开展的思想大解放讨论活动，我局同时开展了“搞好专业统计工作、服务三台科学发展”为主题的专业宣讲活动。四是切实增强统计分析的针对性和时效性，新创刊并编印了每季度一期的《三台经济分析》，为领导决策提供数据支持和统计咨询建议。我局学习实践活动多次受到县检查组的好评并获得高分。

6、联镇包村、扶贫攻坚、群众工作顺利推进

一是以“惠民行动”和灾后重建为契机，积极主动帮助联系镇、村协调解决“用水难”、“行路难”等实际问题，为联系的邹家寨村争取到机耕道建设项目一个，预计争取资金达147万元；协调解决抽水用变电设施2处。挤出资金5000元对联系的25户贫困户进行了慰问。二是调整了群众工作领导小组，制定了群众工作实施意见，完善并上墙了群众工作制度，落实专人负责，努力做好工业园区建设拆迁安置、移民和军转干部等群众工作。

7、精神文明、卫生及平安创建等工作进展顺利

在局机关继续深入开展“八荣八耻”教育、文明礼仪培训以及文明单位、文明股室创建活动，进一步提高了干部职工的思想道德素质，积极抓好“城乡环境综合整治进机关”活动，继续开展卫生单位、平安单位创建活动，为全局干部职工创

造了更加安定和谐的工作环境。同时，按照县保密办要求，落实专人做好了保密工作。

二、存在的主要问题

在总结成绩的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在以下不足：一是政治理论学习不够，深入基层不够；二是基层统计基础不够扎实；三是对职工的思想政治工作有待进一步加强等。

三、年工作安排意见

年，我局将进一步学习贯彻科学发展观、党的xx届四中全会和省、市、县有关会议精神，认真贯彻落实县委、县政府的总体安排和部署，进一步解放思想，更新观念，真抓实干，紧紧围绕“一个核心”，即依法统计、科学统计、应统尽统，确保统计数据质量；努力做到“两个满意”，即让各级领导满意，让社会各界满意；全力实现“三大目标”，即“统计报表出业绩、普查调查出成果、统计服务出精品”；奋力推进“六大重点工作”，确保“一个核心”、“两个满意”、“三大目标”的实现。

(一)全力抓好人口普查工作，圆满完成经济普查工作

3、认真组织开展普查入户登记和复查工作；

4、组织搞好第二次全国经济普查资料开发应用、经济普查数据与历年统计年报数据对接和普查总结表彰工作。

(二)强力抓好统计“一套表”联网直报改革工作

1、认真贯彻落实县政府办《关于切实做好统计“一套表”联网直报改革工作的通知》，切实加大宣传力度，使相关部门、各企事业单位了解和掌握改革的范围、时间和方式，从而积

极支持、配合“一套表”联网直报改革工作。

2、积极做好“一套表”改革工作的组织协调，制定实施方案，开展联网直报业务培训，督促指导企业搞好数据的审核、评估和上报工作，搞好反馈数据的公布和分析，努力确保不影响统计质量和三台经济发展。

3、按照职责分工，加强与县目督办、经济商务局、发展和改革局、规划和建设局的工作联系，积极协助相关单位抓好“一套表”联网直报改革工作，努力确保联网直报率达100%。

4、组织对园区和企业开展“一套表”改革工作情况进行专项督查，切实解决存在的具体问题，努力确保“一套表”改革工作的顺利推进。

(三) 致力于夯实统计基础，提高统计数据质量

1、抓业务培训。组织开展统计从业资格培训、统计继续教育和专业知识培训工作，重点抓好“一套表”联网直报培训和指导工作，从整体上提高全县统计人员的法律意识和业务水平。

2、抓工作督查。继续实行统计工作联片包干督查责任制，进一步规范统计“六有”、“五一致”工作。

3、抓统计执法。广泛宣传新《统计法》等法律法规，加大统计监督检查力度，查处统计违法行为。

4、抓工作考评。继续加强对镇乡、部门和企业统计工作的量化考核工作，逗硬实施奖惩。

(四) 努力做好统计报表、专项调查及统计监测工作

3、搞好能源统计、人口和劳动力及其他抽样调查工作；

5、继续组织搞好服务业、灾后恢复重建、扩权试点、民营经济和园区等统计监测工作，完成监测调查任务。

(五) 奋力搞好“统计优质服务提高年”活动

巩固“统计优质服务深化年”成果，进一步创新服务理念、改进服务方式、拓展服务内容，组织搞好“统计优质服务提高年”活动。努力为县委、县政府领导提供更方便、更快捷的统计服务和决策咨询建议，最大限度满足各级领导、基层单位和社会公众对统计信息资料的需求。努力搞好gdp核算和经济运行情况监测，切实搞好统计报表资料的收集、审查和汇总数据评估分析工作，为准确核算gdp和民营经济增加值打下坚实基础。加强全县经济运行情况监测和预测，努力提高《三台经济分析》的办刊水平，强化统计分析资料的针对性和时效性，及时反映主要经济指标完成进度、经济运行中存在的主要问题，确保全年目标的完成。继续完善统计代理制，扩大统计代理面。进一步加强同省、市统计部门沟通和联系，使三台统计工作得到省、市统计部门更多的理解和支持。

(六) 大力加强统计队伍建设

1、加强政治理论和业务学习。认真学习贯彻党的xx届四中全会、全国经济工作和农村工作会议以及省、市、县有关会议精神，坚持理论联系实际，进一步增强全局干部职工的政治思想素质、大局意识和工作责任心；加强统计业务和统计法规知识学习，进一步提高统计数据质量；加强第六次全国人口普查知识的学习，为切实搞准全县人口基本情况奠定基础。

2、抓好机关党建工作。继续坚持“围绕统计抓党建、抓好党建促统计”的思路，以“四强”党组织、“四好”班子创建活动为载体，进一步搞好机关党建工作，切实抓好领导班子、

干部队伍建设和党风廉政建设。

3、创建“四型”机关。继续完善机关管理制度和行政效能建设“三项制度”，搞好党务、政务、办事指南“三公开”，继续查找整改不足，严格执行“八禁止”，努力提高机关行政效能；继续开展“交心谈心”和“传、帮、带”活动，关心干部职工和老同志政治经济待遇；充分发挥党组织和工会的桥梁纽带作用，组织开展丰富多彩的文体活动；继续开展卫生单位、平安单位创建活动，努力把机关建成“和谐型、学习型、服务型、政治可靠型”的“四型”机关。

在抓好上述六大重点工作的同时，要继续抓好联镇包村、扶贫攻坚、群众工作、城乡环境综合整治等工作，出色完县委、县政府交办的其它工作任务。

公司年度工作报告视频做 公司年度工作报告篇八

同志们：

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

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

2、全年零售计划为xxx吨，实际完成xxx吨，完成年度计划xxx%□

3、润滑油全年计划为xxx吨，实际完成xxx吨，完成年度计划的xxx%□

4、油品销售收入实现xxx万元，实现税金xxx万元。

5、非油品销售收入实现了xxx万元，完成年度计划的xxx%□

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

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

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

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

售xxx吨，实现销售额xxx万元，为非油品销售开辟了一条新的渠道。

5、在积极销售油品的同时□xxx片区还与各职能部门建立了良好的关系。为了履行中国石油的社会责任，让农民能够用上放心的油品，片区积极配合政府职能部门，严厉打击非法倒油商贩，保证了xxx成品油市场稳定有序。在各项缴费项目上，政府职能部门也给予最优惠的政策。在计量鉴定、防汛费、消防器材的采购等方面，节省了相当可观的费用，片区将这部分费用用在加油站的维修改造方面，改善了员工的工作环境和加油站形象。在今年的“挖潜增效”活动中，片区已节约资金xxx万元。

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

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

3、结合省市公司加油站资金大检查工作，对所属加油站的销售、记录、返款票据等涉及资金安全方面的各种资料进行大幅度的检查整理，对一些薄弱环节派专人进行指导整改，使

其达到标准，到目前为止，所属加油站均达到了标准要求。

4、强化了储运安全工作，充分发挥安全生产委员会的作用，健全库、站消防安全组织，定期组织演练，签定安全生产责任状，建立隐患台帐及应急预案，做到事事有记载、件件有着落，特别是在xxx期间，在例行检查基础上，加大了安全检查力度，坚持每周检查不少于两次，夜间检查和临时检查相结合；尤其是节假日期间，领导亲自代班、值班，在长年坚持重要部位专人看护的基础上，勤于检查，多于督促，多年来没有发生任何安全事故。

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

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

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

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

虽然今年的工作取得了一些成绩，但也存在着许多问题，主要表现在：一是零售任务虽然基本完成，但比去年同期减少了很多，其主要原因是受金融危机冲击，销售形势严重下滑

所致。其次是批发上，基本属于无批发局面，影响总量的完成；二是由于xxx成品油市场相对落后，高标号汽油销售缓慢；三是今年电力部门又在多个乡镇农田架设电网，与我方竞争农民灌溉用油市场，直接影响销售；四是与外系统，特别是个体加油站竞争，还存在着价格等方面的劣势；五是服务质量、规范操作，以及软硬件的建设，还有待进一步提高；六是个别员工缺乏责任心和紧迫感，存在遇事与己无关的思想等等，所有这些问题需要我们在今后的工作中妥善加以解决。

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

今年的主要工作方针是：突出发展，强化管理，深化改革，安全稳定。

今年的主要业绩目标是：

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

(二)努力加强基层管理工作，提高整体管理水平。

(三)努力推进网络建设工作，打造销售黄金终端

(四)努力确保企业运营安全、环保、无事故。

(五)努力打造专业、稳定，积极向上，不畏困难，勇往直前

的员工队伍。

(七)努力提升公司的企业文化建设水平。

为实现上述目标□xxx年我们要重点推进七项工作：

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

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

(三)、继续推进网络建设工作，打造销售黄金终端，结

合“规范加油站”的形成，在上级公司的支持下，即要完成计划内建设任务，又要拿出有限的资金搞好零星改造，使所有的加油站逐步达到规范化。另外，在力求征得上级公司的支持下，积极与当地政府沟通，力争在xxx年实现新建一座加油站，改建一座加油站，租赁一座加油站，改造一座加油站的目标。

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

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

(六)、加强党风廉政建设和班子建设，一时也不能放松，一刻也不能懈怠。党员干部要始终保持清醒的头脑，严格遵循法律法规，做到“自重、自省、自警、自律”，树立新时期石油人的良好形象，赢得群众的信任和尊重。要充分发挥党支部“战斗堡垒”作用和党员先锋模范作用，时时刻刻注重

端正企风，坚持党务、企务公开原则，落实优化环境工作，使企业得到健康发展。领导班子要勤学善思，埋头苦干，持续加强“四好班子”建设，增强团结协作、顾全大局的民主氛围，提高班子的整体管理和执行能力（七）、要树立品牌经营意识，努力提升公司的企业文化建设水平，采取切实可行措施，把公司企业文化建设的目标任务落到实处，用强大的文化力提升公司的凝聚力、创造力和竞争力。要切实抓好职工行为规范的养成，把公司的企业文化导入生产经营的一切活动之中，营造出浓厚的企业文化氛围，塑造公司崭新的企业形象。

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

公司年度工作报告视频做 公司年度工作报告篇九

1. 敢于创新，发现问题，及时解决。

6月份我们发现了废水站水表计量的不准确，并积极的探索，虚心的’向他人请教，大胆的更换了计量器具，事实证明我们的做法是正确的□xx年上半年排放量为26975m³下半年排放量为23320m³同比下降16.2%；第四季度比第二季度下降4942m³□

2. 工作兢兢业业，尽职尽责，没有失误

xx年废水站全年达标排放，全年没有环保处罚单，各项环保检查顺利过关。给公司没有带来任何形象和经济损失。

3. 落实思想，重视安全，废水站全年没有不安全事故发生。

1. 废水站目前的计量方式仍有缺陷，和流量计存在一定的误差。

2. 环保虽没有处罚单，但上半年仍有两次cod超标，被环保局发劝诫书两次。

3. 公司浪费水的现象依然存在，个人环保意识不强，在部分地方而且很严重。

4. 一栋和二栋楼顶制备纯水产生的中水直接排放，没有得到合理的利用。

1. 积极与绿通公司沟通，计量方法尽可能采用环保局安装的流量计为准；

2. 加强日常巡视，做好每天水量的记录，发现问题，立即解决或上报，

3. 加强与绿通公司人员沟通，积极督导他们的工作，保证xx年全年达标，无任何行政处罚和劝诫！

5. 建议一栋和二栋楼顶的中水改用于公司卫生间冲厕用水。

6. 建议以后公司的所有的水龙头都采用4分的，年终考核总结这个可以先从采购做起，一步步实现全面转换的目的。

以上是我自xx年6月到废水处理负责环保工作以后自己的所想所做，存在不足，现总结出来呈递各位领导，请给予指正。