

2023年分公司工作汇报(大全6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

分公司工作汇报篇一

一、为民服务创先争优开展情况

为推进“创先争优”活动的深入开展，根据《中国石油吉林销售公司为民服务创先争优活动实施细则》的有关要求和部署，结合分公司实际，制定了分公司“为民服务创先争优”活动实施细则，突出为民服务，突出“三基”建设，整体提升分公司销售业务的服务水平和创效能力，促进企业全面发展。

1、高度重视，精心组织，确保《细则》落实到位，发挥作用。分公司成立了由党委书记、分公司经理任组长的领导小组，各经营处成立了相应的领导小组，明确责任，形成了分公司统一领导，经营处主要领导亲自负责，一级抓一级，层层抓落实的工作局面，确保《细则》落实到位，取得实效。分公司党委、各党总支（支部）制定活动开展计划，层层开展部署动员，营造全员参与、为民服务、创先争优的活动氛围。目前宣传动员阶段以完成，进入实施阶段。

2、突出规范服务，推进服务体系建设。

销部、财务部、经理办公室三个部室，吉林市经营处、桦甸经营处两个经营处、吉庆加油站等18座加油站，设路党员先锋岗，制作党员先锋岗标牌，争创群众满意窗口、争创优秀服务标兵、争创良好作风形象。全区460在岗党员佩戴党徽，

亮身份、展形象，发挥先锋模范带头作用。吉林市经营处船营党支部开展党员服务进社区等活动，深入社区福利院探望帮助服务孤寡老人，吉林市经营处加油站员工救助加油站附近路人。桦甸经营处提出顾客的好管家理念。分公司下周举办经营处全体员工培训，促进活动开展。加强典型选树。分公司选树了桦甸经营处党总支、昌邑党支部、优秀共产党员王坤等典型。

活动刚开始起步，有许多工作将进一步探索好的做法，形成好的经验，使为民服务创先争优取得成果。

下一步打算：

1、继续建立健全监督机制，完善实施方案，目前活动的开展水平不一致，要加强典型选树，全区学习示范，积累经验，整体推动，使为民服务创先争优活动上层次。

2、要加强宣传力度，将开展活动涌现出来事例进行总结报道，形成有说服力的文字材料，使公司员工了解活动开展状况，参与到活动中来。

评、群众评议三个环节，确保活动有力有效推进。

二、五型班组建设情况

2017年以来，吉林市分公司按照省公司党委要求，认真开展五型班组建设活动，全面加强基层建设，形成了“抓基层、打基础、创五型、强三基”的良好氛围，提升基层的凝聚力、战斗力和执行力，把企业的发展基础夯实、筑牢。一是明确班组建设的目标。结合公司实际，加强指导，保证质量，严格考核，实现了三年90%班组达标的计划目标。2017年至2017年共有129座加油站达到“五型班组”标准，达标率90%。今年拟申报6个五型班组。今年拟申报6个五型班组为达标班组。

二是设立“五型班组”各项工作记录，记好员工学习笔记、评出“五型”先进个人和先进班组，努力把班组建设成作风过硬、士气高涨、业绩突出的优秀团队，实现了企业又好又快发展。

“绿色班组”、“低耗单元”和“温馨家庭”。培树了阿什油库、沙河子加油站、高速南山加油站、吉庆加油站4个标杆五型班组。沙河子加油站被评为省公司标杆五型班组。今年以来，深入开展向省公司12个标杆班组学习活动，推广他们的成功经验，带动更多班组向标杆班组看齐。

存在问题：

1、今年分公司网点建设力度大，新开业三座加油站，还有加油站将陆续开业，做好新建站五型班组工作。

2、分公司有42座站经理负责制加油站42座，这部分加油站怎样建设做为问题提出。

三、送温暖工作开展情况

吉林市分公司高度重视送温暖活动，在省公司的正确领导下，开展好送温暖活动，关心企业员工生活，着力解决好职工群众生活实际困难。

一是分公司按照省公司《送温暖资金使用管理办法》，制定了分公司《送温暖资金使用管理办法》，每次送温暖活动都严格执行省市公司《送温暖资金使用管理办法》和相关送温暖活动文件精神，积极做好困难帮扶工作。

二是对困难员工建档立案，动态管理，为送温暖活动提供科学依据。健全困难职工基本情况档案，对困难群体分类确定，做到一人一档，定期不定期调查更新，做到准确详实。

三是本着公开、公正、公平的原则，坚持个人申请、基

层工会审核，上级工会审批的程序，并对帮扶对象进行公示后，上报省公司党委，按照省公司党委批复的人员和金额，各级领导深入基层走访慰问，足额发放到困难员工的手中，把省公司的关心、关怀和爱护送到困难员工手中。并做好归档立案工作。

四是切实做到了专款专用、专户管理，没有挤占、截留、挪用现象。

今年中秋、国庆两节期间，吉林市分公司上报困难员工130人，批复130人，按上述步骤和要求，做好了送温暖工作。

分公司工作汇报篇二

各位领导,同志们:

xx分公司筹备工作是200x年x月进入调研[]200x年x月x日正式开始的。筹备期间，在总公司的正确领导和机关的具体帮助指导下，我们紧紧围绕“以人为本、稳健发展”的指导思想，按照“快速筹备抓机遇，规范管理把质量，稳健谋划寻发展，开拓创新求效益”的工作思路，以二级机构筹备为中心的各项工作正逐步向规范化、制度化、精细化迈进，并圆满地完成了总公司下达的各项筹备任务，正以饱满地精神状态和强烈地责任感、使命感迎接总公司的验收。回首半年的调研、筹备工作，每一步工作都牵扯着总公司董事会和机关各部门的时间和精力，牵动着总公司领导、机关各部门老总的心，在此，我代表筹备组向总公司各级领导、机关表示真诚地谢意。

下面，我受xx分公司筹备工作领导小组委托，向各位领导作

工作汇报，不妥之处，请批评指正。

一、筹备工作基本情况

xx分公司筹备组是根据总公司关于筹建xx分公司的战略部署，于200x年x月组建的。我们入驻xx后主要做了以下6项工作。

（一）围绕“立足长远、便于发展、塑造形象”的思想，注重加大办公场地的选址力度。着眼承租办公用房，无论从楼面规模、式样，交通出行，还是营销展业、长远建设，我们均作了深入细致的调研和考察。特别是我们能够紧紧围绕“立足长远、便于发展、塑造形象”的原则，注重加大办公场地的选择空间和范围，最终从9处候选用房中确定公司办公场地。房产权关系清楚，房屋租赁手续完善有效；消防安全措施已经当地公安消防部门审验合格，符合监管部门规定的安全要求和总公司的职场租赁要求。

（二）本着“简单实用、朴素大方、勤俭节约”的原则，高标准完成了办公场地的装修配置。办公场地确定后，筹备组及时召开办公会议，专题研究房屋装修设计、工程监督、家具配置、经费管理及廉洁自律等问题，并适时成立基建装修领导小组。与此同时，采取“集中招标、考察验资、商洽合同”的方法，最终选定xx建筑装饰设计有限公司□xx家具公司为分公司办公职场的装修承接方、家具供应商。目前，装修已结束，并通过了装修、消防、安全验收，总体质量优良；办公家具的配置基本齐全，能够适应正常的办公生活需要。上述工程总的费用支出情况是：分公司办公职场房屋装修部分实际支出xx元；家具购置实际支出xx元；空调实际支出103010元；初步估算，累计费用支出xx万元。

我们所具备的办公环境基本功能：一是办公职场实现办公自动化，基本实现1人1台电脑和分机电话的需求，数据交换采用高速设备，完全适应未来数据的处理量；二是设置独立的集团电话系统，安装中继线，设立电话总机，保证客户交流

和内部沟通的需要；三是设立客户服务中心；四是根据财务、业管、信息等部门的特殊需求，分别设置了较为完善的职场保安措施。包括：职场由大厦提供双路供电系统，可以保证在断电时，接入大厦发电机组继续供电，职场还安装有充足的应急灯和安全门系统，保障异常情况下的工作收尾和人员疏散；设立独立的活动区和其他办公区，避免对其它部门的正常办公造成影响；聘请专职保安员，对客户服务中心和办公营业区域实施12小时保安。

（三）按照“快捷、畅通、高效”的要求，科学构建了计算机系统配置。我们在狠抓各项装修工程质量的同时，为实现信息技术构架合理化、网络传输快捷化和办公展业自动化功能，注重加大信息技术投入力度，并于200x年x月x日正式开通并成功实现模拟出单。

1、计算机环境和设备筹建情况

xx分公司开业所需的计算机环境和设备，严格按照总公司的统一要求进行维护和配备。

（1）服务器由两台hp proliant ml370g3服务器组成。

hp proliant ml370g3服务器具体配置为支持超线程技术的2.8g intel至强处理器□512k集成二级高速缓存□pci-x系统体系结构□2×512ddr内存、6个内置扩展槽、1个1.44m软驱、1个ide 48x cd-rom□2个可移动介质托架、6个1英寸通用热插拔硬盘驱动器托架、集成双通道ultra scsi控制器、集成息灯警告服务器管理□nc778110/100/1000m网卡。其中，一台作文件服务器，另一台作影像服务器。

核心业务及财务系统均采用三层结构，利用中间件技术保证系统的稳定运行和满足大访问量需求。

(2) 开业后的xx分公司网络系统采用星形拓扑结构，选用cisco3550-48smi交换机和3725cisco路由器设备。xx分公司通过sdh 2m专线与总公司数据中心连接，并采用isdn作为备份线路，当sdh线路出现故障时，自动启用isdn备份线路，充分保证总(分)公司之间网络通信的畅通。

(3) 采用全集中的运行管理模式，主要设备全部集中在总公司数据处理中心。xx分公司主要配备了员工使用的pc机、单据打印机、网络打印机、复印机和单证扫描设备。

2、计算机业务系统建设情况

分公司的计算机业务系统由总公司开发，分公司只是使用该系统。总公司信息技术部负责统一购置分公司所需的网络设备并进行安装。同时，在主机上安装计算机业务系统，对分公司信息技术人员进行有效培训，直至分公司能够独立并顺利地运行该系统。

为保证系统和数据的安全可靠，分公司将建立严格的数据和系统备份制度，以及各项信息安全制度，以有效地保证分公司计算机系统的安全可靠和保户的利益不受损害。数据备份主要采取3种介质磁带、软盘、硬盘，并进行安全存放。

(四) 着眼“减少工作环节、提高工作效率、降低运营成本、实现业务增长”的需要，组织机构建设基本完成。根据总公司关于机构设置的总体要求，结合xx市场的实际。xx分公司正式开业后，总经理室将计划下设3个部门（人事综合部、财务部、营运部），3个业务管理部门（个险营销部、团体保险部、银行代理部）。

目前，分公司机构设置待报批后可实现基本功能；各部门负责人、主要业务骨干正陆续到位，待正式报批后。xx分公司组织机构建设基本完成。

（五）以总公司董事会关于人才储备的一系列指示精神为指导，选拔、培养、储备了一支相对稳定的管理人才队伍。总公司董事会对xx分公司人员招聘工作历来十分重视，先后多次作出重要指示，明确要求我们一定要高度重视人才的招聘、选拔和培养工作。为此，我们深入分析了xx金融保险市场人才供需形势，认真讨论了分公司人才挖掘、招聘等问题，对人员招聘工作有了一个比较清醒的认识。一方面，群揽各界精英，构建人才梯队□xx良好的大型国际化企业形象和可持续发展前景深刻吸引着广大应聘者□x月x日，我们在□xx报》刊登招聘广告的同时，广泛宣传造势，通过电子邮件、信函投递和现场接待等多种途径，累计收到各类应聘资料637份，按照“接待、初试、复试、笔试、审核”等程序严格筛选审查，最终确定录用内勤员工40人，确定储备对象58人。拟入司内勤人员中，业内人士占73.8%；大学本科以上学历占73%。与此同时，本着建设“有规模的精兵团队”的指导思想，搭建营销团队架构。截止目前，已招聘个险代理人551人；银保客户经理15人；团险客户经理3人。人员综合素质基本符合总公司对人才的条件要求。另一方面，创业说明推动，积极组织培训。筹备组始终把业务人才队伍建设作为招聘工作的重中之重□x月x日，我们举办了500多名社会各界精英参加的大型创业说明会，就xx企业文化、核心理念、经营方针以及发展战略作深入宣讲。紧接着，从x月x日开始，分别举办为期5天的银代客户经理和营销主管两个培训班，对近230名各界精英进行集中培训□x月x日和x月x日，又分别举办了两期营销新人培训班，有近100人参加了培训。特别是我们的营销职场正式投入使用后，培训工作坚持进行，并紧紧围绕业内最新发展动态，调整培训内容，更新培训思路，确定培训方针。培训工作的顺利开展，不仅有效的提高了招聘人员的素质，也体现了筹备组各内勤部门的互相配合和协作精神。

（六）紧紧立足走精细化管理之路，下功夫建立和完善了内控管理机制。筹备中，我们深深地感到，在xx局和总公司的正确监管和领导下，要把分公司建设成为xx市场一流公司机

构，必须加大公司规范经营、诚信服务建设力度；必须加大高效、节约、学习型作风纪律建设力度；必须加大正规化、制度化、精细化建设力度，只有这样，分公司才能在竞争激烈的xx市场站稳脚跟。为此，一方面，我们狠抓新员工培训机制的建立和完善。在6月中旬就对前期到位的内勤员工进行公司理念、规范经营、诚信服务等方面的培训。7月10日至11日，对全体内勤员工又进行了一次系统培训，不断筑牢全体员工的法律法规意识和诚信服务理念。截止目前，分公司共累计组织各类培训7期，参训人员357人（次）；另一方面，认真起草编撰包括公司形象、办公行政、人力资源、财务管理、稽核管理、团险管理、银代管理、营销业务管理、培训教育和营运管理在内的10个大类72个相关内控制度。

二、下步工作中应把握的重点环节

一是着力解决公司国际化建设高标准与现代企业管理水平较低之间的矛盾；二是着力解决机构建设日益壮大与综合服务水平保障乏力之间的矛盾；三是着力解决日益突出的主体增多与企业宣传策划保障薄弱、展业环境严峻之间的矛盾。

三、分公司开业后发展规划

1、发展目标：利用三年时间，建设xx市场上品牌过硬、服务至上、最富成长性的公司。

2、经营目标：力争三年时间，收入超过12亿。

4、管理规划

（1）管理宗旨。贯彻“客户权益至上”的企业核心价值观，充分维护客户利益，为客户提供准确、及时、个性化的专业服务，从而，树立公司的品牌形象，提高客户的忠诚度和公司的核心竞争力。

(4) 建设好客户关系管理[crm]系统，为公司决策提供全面的、系统的、科学的数据。

尊敬的各位领导[xx分公司的各项筹备工作已全面完成，基本具备开业所需软件、硬件条件，现申请开业，请各位领导检查验收。

我的汇报完了，不妥之处，请批评指正。

分公司工作汇报篇三

20xx年，分公司团支部全面贯彻落实石化公司团委会和公司职代会、党群工作会议精神，深入贯彻落实科学发展观，始终坚持“外树形象、内强素质、立足本职、无私奉献”的工作理念，进一步加强团的自身建设，大力提升共青团服务企业、服务青年的能力，紧紧围绕分公司中心工作，扎实有效地开展了形式多样、丰富多彩的创建活动，进行青年突击队、比学赶帮、青年安全示范岗等，使全体青工做到立足岗位、无私奉献，在推动分公司安全生产、科技进步、争创效益、共建和谐等各项工作中创先争优、建功成才，为分公司又稳又好发展做出新的贡献。林妹获第一届“青年歌手大赛”二等奖，团支部参加石化团日竞赛获三等奖，团支部荣获20xx年茂名市“青年文明号”光荣称号。

利用全年安全生产月，组织团员青年开展安全能力知识培训、事故预案演练、岗位练兵、技术比武等。全年开展事故应急演练、装置操作及化验分析等技能竞赛8场次，参加竞赛人数300多人次。今年6月安全生产月，分公司举行硫化氢泄露现场处置应急演练。青年职工放弃休息日，顶着烈日在装置现场一次次认真的演练、分析哪里做得不好，再演练。演练那天，青工凭着熟练的演练技能、认真的态度，得到茂名市安监局领导的好评。通过开展岗位练兵和技能竞赛活动，有效地提高了青工的操作技能水平。

青年职工40人，查找安全隐患86项，整改措施86项。通过全体青年青工一致努力，终于在今年11月8号顺利通过危险化学品从业单位安全生产标准化三级评审。

团支部根据精细化管理要求，引导青工牢牢树立效益是企业的生命的理念，深入开展青年岗位“创新创效”活动。组织团员青年围绕装置的生产优化、技术改造、生产瓶颈等方面提出项目进行立项攻关。在优化装置三条塔的用途、3#冷冻机等技改项目上青年职工献计献策，共提出合理化建议50条。特别优化装置三条塔用途，突破生产瓶颈，使产量提高，稳住市场，创造可观效益。

组织团员青年围绕装置的生产优化、技术改造、生产瓶颈等方面提出通过实施优化操作、降低单耗、优化库存和库存、节约用电、尾气回收、调整釜液调合配方等项目进行立项攻关，目前攻关项目全部完成，增效501万元。

为切实配合好众和团委工作，团支部召开团员大会选出8名代表参加第

一次团代会。分别是、吴生、林妹、黄了、杨美、吕格、洗个、罗歌。分公司张美作为第一次代表大会委员候选人预备人选之一□20xx年9月14日上午8：15在公司机关11楼会议室召开第一次团代会。团支部的青年代表们都按时到会，没有迟到、早退、请假现象。大会上通过投票选举了7名同志组成众和公司第一届团委会。并选举卢盛飞同志任副书记，第一届团委会圆满结束。

为了更好的做好团支部工作，分公司团支部在7月18日，召开了团员大会，大会通过投票选举了5位团支部委员。经分公司团支部讨论并征求众和党组织意见后分工如下：张美同志为支部书记、吴好同志为生产委员、杨美同志为组织委员、黄离开同志为宣传委员、林妹同志为文体委员。

10月份，分公司接到上级发文，申报茂名市青年文明号的通知。分公司领导非常重视此次申报，这是对我们这么多年来工作的认可。我们做了大量的材料收集、整理、申报工作。现在正等待批复。

分公司近几年在精细管理、安全、创效、质量等方面下了很多功夫，也取得不错的成绩。团支部策划了这次精细管理故事会，围绕了安全、创效、质量、技术进步四大方面的讲述。提前15天组织青年职工收集身边精细管理的小故事，然后精心挑选了15个精细小故事。8月5日9时，在图书室举行了“精细管理故事会，讲述身边的故事”的故事会。党委书记、党工部部长、办公室副主任、分公司的领导班子以及技术管理人员和大部分职工共50人到场。15位青年职工轮流上场绘声绘色的讲述小故事。当全部青工讲完故事后，邀请分公司廖伟超经理作了详细点评。邀请众和党委杨树明书记讲话，杨树明书记对我们的工作给予了充分肯定，对我们的精细管理提出了更高的要求，以及对我们青年团员给予厚望。

团支部非常关心青工的工作和生活，积极开展各种有利于青工成长的舞台，不断增进青工学习交流，组织了“外地单身大学生青工中秋国庆座谈会”，大学生青工畅谈自己进公司的感受，并且大胆提出对公司发展的意见和建议。通过此次座谈会，增进大学生青工与公司领导之间的沟通与交流，拉近公司领导与青工之间的距离。同时也进一步促进公司领导对青工的关心、培养、引导。

每次团支部都会派出最少5名青工参加茂石化退管部矿区服务站开展“弘扬志愿精神，争当志愿服务先锋”为民服务创先争优社区服务志愿服务活动。我们有磨刀服务、宣传法律知识、上门服务残疾老人等。今年以来参加社区志愿服务活动9次，磨刀89把，法律咨询44人次，上门慰问残疾老人9次、清洁卫生9次、排查用电线路9次、检修家电2件。

分公司工作汇报篇四

一、 加强“三修”管理工作，为供暖平稳运行做保障

今年，_____分公司在制定“三修”计划过程中，结合上一个采暖期的运行情况，对“三修”计划进行论证。做到应修尽修。各项工作要从实际出发，从保障运行出发，完成三修1049项，为平稳运行奠定基础。

二、 发包工程组织员工自行完成，既锻炼队伍又为公司节约成本

今年，_____分公司根据自行完成情况，做到能自行完成的不外委原则，对部分外委工程自行完成。针对班组能力有限的问题，集中全公司的力量，临时从其他班组抽调骨干完成大的工作项目，起到了锻炼队伍，提高业务水平的目的，同时也为公司节约了成本。

三、 重点抓技改项目，保证供热系统安全稳定运行

换。同时对_____苑部分不热的楼号进行改线。针对一级网井室内压力表座、放风等腐蚀严重这一情况，认真做好取消压力表座及放风等工作，消除了安全隐患。通过技改解决了5#厂房水箱水位控制问题，解决了多年来由人巡视实现自动控制，大大节约了人力。

四、 加强科学运行与调节认真做好高低温户控制工作

针对供暖前期及上一个采暖期出现的高低温用户情况，加强精确化调网，针对这一情况，分公司组织专业人员及运行人员进行专项研究，制定具体方案，通过运行取得良好效果。同时加大查失水力度，部分失水量较大的站，失水率大幅下降。同时针对今年新入网负荷面积较多，情况复杂这一情况，

组织人员对一级网及二级网温度进行严格控制。根据数据随时调整的办法，既满足了用户需要也大大节约了能耗。

热源厂运行方面，通过前期的运行对运行方案进行进一步修订。根据不同室外温度情况，结合不同供暖区域情况，合理调整参数，并严格执行生产调度令，真正做到科学运行。同时加大炉渣含碳量的考核。制定科学的奖罚制度，大大促进了员工的节能降耗意识，真正的做到了科学节能降耗。

五、 20____年下半年的工作设想和建设

1. 加强运行管理工作，提高服务质量

在供暖进入后期时，科学的调整运行参数，加强节能降耗的意识。通过对前期的工作总结，在供暖末期做到降耗不降质量。

2. 加强对员工的培训及考核工作

随着公司的不断发展壮大，____分公司现有员工必须加强理论及技能方面的学习和提高，才能适应公司来年的发展。为此，在20____年我们将继续强化员工的培训及考核工作，对部分员工进行岗位调整，引进竞争机制，储备后备力量，增强员工的事业心和责任感。

3. 加大对一、二次网的改造力度

继续对一、二级网部分管网进行改造，降低失水率，延长管网使用寿命。

4. 加强新入网用户的验收管理

尽早提出所存问题，要求开发建设单位尽快整改，不给以后工作留下任何隐患。

_____公司的发展在_____，我相信_____分公司在公司的正确领导下，在_____分公司全体员工的共同努力下，各项工作会更上一个台阶，为_____公司的发展会做出更大的贡献。

_____分公司

分公司工作汇报篇五

今年上半年，在王社平董事长“全力挺进世界五百强”宏伟目标激励下，在董传彤董事长“发展、创新、做实”工作方针指引下，煤炭销售分公司以开展“夺三杯”主题竞赛活动、“解放思想”大讨论和“挺进世界五百强”主题教育活动为契机，围绕张矿集团上半年工作目标，不断完善措施，加大工作力度，公司各项工作开展的如火如荼，通过不断解放思想、创新管理、顽强拼搏、攻坚克难，务实高效，圆满地完成了上半年的工作目标，提前实现“双过半”。

主要经营指标预计完成情况：

一、解放思想，转变经济增长方式，煤炭及非煤物流实现快速发展，上半年其他物流贸易收入预计实现9.6亿元，创历史新纪录，为集团公司战略目标的实现做出突出贡献。

二、今年上半年，由于北京铁路局为保山西铁路排空，造成张家口地区批配车异常困难，特别是由于宣化钢厂排空车较少，异型车占据了主要位置，给下游用户接车带来了异常困难，也给我们的请批车带来前所未有的困难，为扭转发运的不利局面，我们及时调整调运策略，安排公司主管领导负责，责成主管部门加大与北京路局及宣化和下花园车站沟通力度，同时及时与下游用户协商沟通，克服重重困难，力争下游客户多接车，从而保证了上半年铁路路运目标的顺利实现，1—5月份发运450列（含新保安站），同比增加1.2885万车，同比增量82.3万吨，再创铁路发运历史新纪录。

三、上半年，为消除国家为控制通胀预期所采取的紧缩银根政策的影响，我们在认真落实“西引东联、南上北下、强强联合”营销战略的同时，及时根据市场瞬息变化，采取灵活多变的营销策略，开拓市场、挖掘煤源齐头并进。在认真抓好重点客户和重点合同的落实的同时，加大煤源组织和市场及用户的开发力度，充分发挥铁路运力优势和大集团国有企业的品牌优势，积极加大和河北钢铁集团密切沟通联系，进一步强化合作力度。采取有效措施，千方百计抓住一切有利时机，确保冶金煤和动力煤的发运。与此同时，继续加大对山西、河南、内蒙、秦皇岛、京唐港等集散地的开发力度，加强和兄弟单位的合作力度，努力开发能够增加经营利润的物流贸易品种，实现非煤产品实物贸易的稳步增长，不断寻求新的经济增长点，确保上半年销售目标的顺利实现。

四、采取有效措施，加大对货款回收的清欠力度，在强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任考核的同时，继续加强货款回收目标任务考核兑现，鞭策和激励了销售业务人员的货款清欠积极性；对重点用户明确公司业务主管领导加大沟通和清欠力度，继续对非重点用户采取及时结算，不得拖欠、重点用户设置警戒线的制度，确保应收帐款在受控状态下的稳健运营，有效降低和规避资金运营风险，确保经营资金的运营安全，加速资金周转。

五、严格落实《安全健康管控体系实施办法》，牢固树立“预防为主、安全第一”思想，加大安全隐患排查力度，坚持“三级隐患”的排查和落实，常抓不懈。认真抓好周五安全日活动，不断强化职工的安全意识。上半年公司安全工作小组对两个装运区及煤质科共组织隐患排查8次，共查处一般安全隐患29项，各单位要求均按时组织了整改验收，及时消除了安全隐患，保证了上半年安全目标的顺利实现。

1、销量：140万吨，全年预计实现300万吨；

2、销售收人：15亿元，全年预计实现35亿元；

3、利润：480万元，全年预计实现1000万元；

党政工团将进一步紧密配合，围绕下半年工作目标和任务，广泛利用各种宣传媒体和手段，进一步加大宣传、发动力度，进一步彰显解放思想、不畏艰难、勇于创新、顽强拼搏、永争第一的豪迈精神，全面提振广大干部职工完成全年工作目标的信心和斗志，明确重点，制定和落实措施、目标层层分解，指标层层落实，细化分解，责任到人，聚精会神谋发展，力争全面实现全年工作目标。

继续认真贯彻落实董传彤董事长在集团公司转变经济发展方式推进会的重要讲话精神，积极探索开发多品种经营，扩大经营品种的途径，进一步加大物流贸易的品种和用户开发力度，增加物流实物贸易量，是我们下半年物流贸易发展工作的重点，也是我们实现全年销售收入目标的重要环节，更是我们今后抵御市场风险、实现企业跨越式发展、增强市场竞争能力的必由之路。我们将认真总结和借鉴兄弟单位经验，完善物流贸易流程，规范物流贸易考核体系，强化目标责任考核，在巩固现有市场和资源的同时，积极培育和开发新的外部市场和外部资源，逐步加大和扩大实物贸易合作力度，特别是要积极探索非煤产品实物贸易增长和突破地域空间局限的途径和办法，通过加快租赁煤场、租赁货位、宣运货位改造的实施，为公司增收、增效寻找出新的增长点，确保公司全年销售收入和利润目标的顺利实现，为集团公司实现物流大发展、落实新目标、实现新跨越打下基础。要解放思想，转变观念，实现经营创新，整合、优化社会资源配置，努力实现由物流运营商向物流集成商的发展，做大、做强、做实物流产业，实现物流贸易大发展，实现公司发展新跨越。

由于国内经济恢复速度的持续放缓，再加上国家对房地产打压政策效力的逐渐显现，使钢铁行业出口和国内需求持续出现疲态，进而严重影响了钢铁行业的整体复苏，给冶金煤销售市场带来不利影响，特别是由于通货膨胀的预期这些都给我们下半年销售工作带来了许多不确定性。围绕全年的工作

目标，我们要进一步加大市场和煤源的开发力度。继续落实“西引东联、南上北下，强强联合”的工作思路和措施，稳步实施两条线发展、两条腿走路的经营战略，加强煤质煤量管理，实施精煤发展战略，敏锐捕捉市场信息，根据市场变化，及时调整产品销售结构，做好主焦、1/3焦和动力煤等品种销售的衔接转换，做好煤源和请批车及煤量的适量库存等组织环节控制，规避市场风险，抓住市场有利时机，实现增量、增效目标。一手开发新市场，一手开发新货源。做到超前谋划，先人一步，抢先占领市场制高点，不断探寻新的经济增长点。要采取积极的、灵活的销售策略，适时调整产品销售结构，在保证重点用户的基础上，积极开发量大、信誉好、价格高、社会关系广、相对稳定的客户，确保全年280万吨销量目标的顺利实现。

我们将继续贯彻“以路运保销量”的指导思想，在加大煤源组织力度的同时，继续加强与北京路局的沟通和联系，特别是密切和宣化、下花园车站领导和相关人员的沟通，加强信息反馈，及时根据变化，调整调运策略，重点抓好和宣化站的发运，力争减少异型车的发运。通过明确值班人员责任，进一步强化货源、周转、运输、场地堆放、存放时间、装车质量和效率等各个细节组织管理，及时了解和掌握铁路路况信息，继续强化效益优先、重点客户优先的报请批车原则落实，优化铁路报批客户，组织协调好报请批车顺序，提高车皮报批兑现率，确保全年路运目标的圆满实现。

应收账款的及时回收不仅关系到公司经营风险的控制和管理，更关系到我们公司的今后发展速度。随着公司物流业务做强做大，货款的及时回收将成为我们今年经营工作的重中之重。我们要继续强化货款回收责任管理，加大货款清欠力度，通过不断完善货款回收制度，进一步规范销售人员经营行为，增强销售人员的责任意识和风险意识，有效缓解因货款不能及时回收周转给我们带来的经营困难和压力。要继续认真落实公司《货款回收暂行考核管理办法》，继续强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任管理考核，切实落实奖惩

制度。严格明确对非重点用户和重点用户的划分，采取对非重点用户不得拖欠，重点用户设置警戒线的办法，严格加以控制，确保应收货款在受控状态下的正常稳健运营控制，保证经营资金的运营安全，有效降低和规避市场资金运营风险，加速资金周转的速度，提高资金的使用效率，为公司实现跨越式发展创造充分必要条件。

通过规范运行“安全健康管控体系”的落实，全面贯彻落实“安全第一”方针。认真做好“雨季三防”，在两个装运区认真组织好安全生产无事故活动，进一步加强日常安全隐患排查力度，杜绝“三违”行为发生，充分利用班前班后会，加强职工安全教育，落实好周五安全活动日活动。公司安全工作小组加大对各生产单位的安全隐患排查检查力度和频次，有效消除安全隐患，确保全年安全目标的顺利实现。

4、为避免税务部门关注，请集团公司将下半年的非煤业务从我公司转由物贸公司运作。

分公司工作汇报篇六

为响应分公司“转变观念，升级转型”的战略部署，认真贯彻落实好公司下发的《20xx年度经营目标任务下达方案》，确保完成全年各项目标任务，按照分公司下达的20xx年经营目标的全面完成，现制定市场部20xx年工作目标和计划。

一、按照部门职责认真完成好部门的日常工作和领导交办的其他各项工作任务。

二、建章立制，严格管理，严格遵守公司制定的各项规章制度。组织员工学习分公司制定的《各项制度汇编》，做到严于律己，熟悉和遵守公司的各项规章制度。

三、组织员工加强学习，熟练掌握业务技能，包括boss系统的操作，一体机的性能特点以及营销业务的基本技能，熟练

掌握一体店的家庭安防及各种器材的名称、型号、功能、价格等基本知识和业务技能，及时传达和学习分公司文件和会议精神，每月组织员工召开一次学习和会议。

四、及时汇报一体机的营销进度，包括月进度和个人完成任务的业绩。及时上交钱款，做到日清月结，以及加强与设备器材部、财务部的器材和账目的对接，做到账目清楚，钱款及时到位。

五、加强与一体机供应商的协调沟通，做好一体机的订购与宣传和活动的筹划工作，及时上报一体机的订购计划，并与售后加强联系，做好一体机的配送和售后服务工作，今年和一体机供应商争取在“五一”“十一”期间组织搞好宣传和促销活动。

六、认真完成好公司下达的营销任务，根据分公司下达的50万一体机营销任务分配到个人完成，其中傅晓春20万，袁晶莹，郭月琳各xx万元，广开渠道，多方宣传，搞好营销，在工程项目和政府采购上多下功夫，做足做好工作，努力完成营销任务，并带头督促部门员工完成好付费节目和宽带网营销任务。

七、加强与各部门的沟通和协调工作，配合好其他部门完成好全年工作目标任务。