

融资担保公司工作思路 公司年度工作报告 (通用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

融资担保公司工作思路 公司年度工作报告篇一

时光飞逝，转眼毕业已经五年多了，我顺利地完成了一名学生到一名企业职工的转变，思想上、学习上、业务技能上都有很大提高。进步的同时，我的心里装满浓浓的感念，是领导的亲切关怀、同事们的无私帮助激励了我的成长，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，将使我受用终生。

第一次迈入公司的大门，我的内心是茫然的，呈现在眼前的陌生的一切，不知能够带给我怎样的人生。前辈们的目光鼓励了我，领导的叮咛安抚了我，我感到我并不是一个初来乍到的孤单的孩子，如同亲人一样接纳我的公司群体，令我感到火一样的温暖。

能够在公司担任会计，我尤感荣幸，感谢公司领导的栽培和同事们的热心帮助，才能使我在短短的时间内，适应现在的岗位，取得现在的成绩，与领导和同事们的无私帮助是分不开的。

回首过去，内心不禁感慨万千，现将我的工作情况总结如下：

以计算器为伍，以账页为伴，以数字为友，授业解惑的会计行业，对我来说是既充满挑战，又孕育着无数的机遇。每天我按时完成的账务处理，并根据审核无误的会计凭证，进行

手工记账。

只要是工作需要我随叫随到，从没有半句怨言，个人利益时刻服从公司利益；只要自己不在工作岗位上，从不在桌上留和现金、票据有关的东西，并且上锁，保证公司财产的安全；每天所有工作做完以后方可下班，不得投机取巧，离开之前重新检查一遍保险柜密码是否打乱、电脑是否关闭、抽屉是否上锁。

由于业务关系，我们单位在十几家银行开有帐户，每月我都要去进行对账，出现问题，汇报领导，及时解决，并按时拿回相关单据。

由于我们以前也贷给一些企业单位的款，这些年不往外贷了，只是收。所以我们每月要积极催要贷款的本金及利息。

我们对调离本地区的或已退休的同志，积极兑付“储金会本息”。（这个是十几年前，我地区让广大干部职工自愿集资的一部分款，当时用于公益事业。现在可以退还本金和利息。）他们个人随时来都可以兑现。

根据市里的统一安排，我们积极加强与金融部门沟通交流，按政策准备融资材料，从银行融资。并建立融资台账，详细记录融资借款到期时间和还息情况。

今后我会继续努力提高自己的业务水平，真诚待人，微笑服务，以客户满意为服务标准，以身作则，自觉规范自己的行为，遵守公司的各项规章制度，与同事和平相处，互相帮助。

在市场经济的大环境下，传统与创新碰撞的今天，“优秀会计人员”这个称号已不仅仅是业务熟练、严格执法、公正执纪、吃苦耐劳的诠释，它更包含着一种锐意改革、大胆创新的勇气。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我相信竞争更加激烈的一年，机遇和挑战共存将进一步激发我的斗志和工作热情，请领导和同事们多为我提出宝贵意见，我决心认真做好自己的本职工作，为我们企业美好的明天增砖添瓦，贡献自己的微薄之力。

融资担保公司工作思路 公司年度工作报告篇二

一、公司今年承接的工程量比去年增加了一倍以上。

像鲁西化工氟化制冷框架和机柜室土建工程、西安交大科技园装饰等工程。财务部门的账目核算工作和报表统计工作也呈几何倍数增加，为了提高工作效率和准确性，让会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来，我们在年初即进行了会计电算化的实施，请来了资深的建筑老会计，经过一个月的数据初始化和财务软件的培训，财务人员都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化记账和电脑打印凭证。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作能在新的一年爬上一个新的台阶。

二、公司财务每天都离不开资金的收付与工程收款、成本报帐工作。

一年来，我们及时为各项目的经济活动提供了应有的支持，基本上满足了各施工生产的需求。财务部全年审核原始单据30860份，处理会计凭证1543份，准确出具各类会计报表无数，公司还在今年六月份对全体员工进行了工资上调，工资额度整体上浮16%，在中秋佳节时为员工发放了各项福利。公司财务还积极协助项目部，对达到进度拨款节点的工程进行催收工作，保证了在建项目的顺利进行，对于达到结算条件的工程及时催促甲方进行审计和结算，回收工程结算款1060余万元，占应收帐款的25%。项目部也都非常积极配合财务部的成本记账工作，及时的上报工程发票和工资发放表，保障

了财务记账的时效性。

三、制度管理属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的具有严格的规章制度。

__x公司从无到有，从当初的七八个人到今天的四十多个人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，公司相继出台了关于财务管理、机关报销、费用控制、项目部报账管理等方面的规章制度。但是，随着公司大跨步的发展，原来的规章制度也出现了一些不完善的地方，在____年新的一年，公司领导及时召开了财务部门座谈会，对不合理不完善的制度进行了商讨，定出了先进有效的财务管理办法，切合实际的规章流程，完善了公司的财务制度。

四、资金是企业的“血液”。

今年公司工程建设全面铺开，部室管理机构逐步健全，专业技术人才不断加盟，资金需求日益增加。尤其在荏平水榭明珠项目垫付施工的情况下，公司承受了巨大的资金压力。公司根据工程建设和发展的需求，为确保各项工作的顺利开展，董事长和总经理一起筹划、合理安排调度资金，保证了各个工程建设的顺利进行，并且还在12月份及时偿还了两笔银行到期贷款。在这个过程中，项目部的帮助也起到了关键的作用，资金的合理调配，让公司保证了持续的资金供应。

时光飞逝，____年的工作已经成为历史。一年中，公司财务也有很多工作欠缺的地方，比如在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序上，在汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺，这些应该是____年财务管理中重点思考和解决的问题。在同项目部的资金往来方面，今年做的也不够好，明年我保证按公司核算效益年的规定，当日到款，当日拨付到位，特殊情况下，最多不超过五个工作日，我决心同各项目经理加强沟通，成为好朋友，做到互通有无，提高财务管理的信誉，保证各项工程不因资金短缺而停工。____公

司将在加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面不断地总结经验，不断地加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

融资担保公司工作思路 公司年度工作报告篇三

今年以来，在集团公司正确领导下，供电公司着眼建设“一强三优”现代公司，围绕“三抓一创”工作思路，全面落实业绩考核责任书，各项工作取得新成绩。

各项经济指标再创新高。1-10月份，售电量完成31.32亿千瓦时，同比增长17.81；经营电量完成37.43亿千瓦时，同比增长28.67；线损率完成3.39，可比口径同比持平；平均电价完成372.91元/千千瓦时，比合同指标提高2.22元/千千瓦时；经营电量市场占有率完成91.30，同比提高3.31个百分点，超合同指标3.28个百分点；售电量市场占有率完成76.39，同比降低4.02个百分点，超合同指标0.50个百分点；小火电平均购电价完成298.99元/千千瓦时，比合同指标降低7.42元/千千瓦时。

安全生产保持稳定。全面贯彻“三个百分之百”要求，严格落实安全生产责任制，深化“无违章企业、个人”创建，大力开展了“安全生产月”、“三要六查”安全周和安全专项治理活动。全面落实防汛、迎峰度夏措施，圆满完成迎峰度夏任务。重视客户资产的安全监管，加强电力设施保护、消防和交通安全管理。荣获省“安康杯”竞赛优胜企业、公司“创建无违章企业工作先进单位”、市“安全生产示范企业”。截至月10日，实现连续安全生产天。

电网建设快速推进。集团公司与政府签署《会谈纪要》，将“十一五”电网发展规划和城市电网规划，全面纳入市总体规划。加快推进“工程”建设，500千伏、220千伏站扩建、35千伏线提前竣工。完善农网“十一五”发展规划，

开展建设电气化乡（镇）、村试点，县城电网建设改造通过集团公司检查验收。供电系统用户供电可靠率99.955，电网电压合格率99.715。

经营管理不断强化。坚持精细化管理，实施集约化经营，规范地方电厂管理，加大市场开拓力度，经营电量增幅保持全省第一。加快“一系统四中心”建设，营销技术支持系统单轨运行，电能计量中心建成使用。严格执行电价调整政策，认真抓好营业操作，确保了电费及时足额回收。开展营业普查和用电稽查工作，组织防窃电技术改造。强化财务管理和审计监督，加强全面预算管理，深化“三清理一规范”工作，迎接了省审计厅电力财务专项审计检查和省物价局电价执行情况检查20xx年 供电公司年终工作总结20xx年 供电公司年终工作总结。坚持依法治企，规范招投标、合同、职工福利和社保资金管理，荣获省“四五”普法依法治理先进单位。加强农电管理，稳步推进供电所专业化改革，开展了直供区域农村电力资产接收工作。

创一流同业对标深入开展。加强制度化、规范化建设，健全完善管理体系和指标体系，基本形成按计划进行、靠制度规范的全过程控制和常态运行机制。荣获“奖”。公司4项课题分别荣获行业协会课题调研一、二等奖。5项典型经验入选集团公司典型经验库，入选数量位居集团公司地市供电企业第位。

绩效管理扎实推进。建立完善绩效管理体系，制定绩效管理体系文件，确定公司年度kpi指标。全面梳理和完善业务流程和工作标准，编制部门职能、岗位说明书和绩效合同，严格工作日志和主管点评制度，细化量化业绩评价和考核。组织中层主管进行中期述职。绩效管理信息系统运行稳定。迎接了集团公司阶段性评估验收。

多种产业健康发展。坚持依法经营、规范管理，加强企业产权制度研究，规范和完善股权结构。加强资本运作，深化银

企合作，拓展融资渠道。巩固发展房产、电气产业链，壮大、等非核心优势产业，提高了市场竞争力和赢利能力。1-10月份，多种产业实现收入4.2亿元、利润3179万元，分别同比增长13和15。

优质服务不断深化。坚持“四个服务”，贯彻“三个十条”，深化“诚信彩虹”服务文化。严格执行“三不指定”政策，规范业扩报装服务管理，统一收费标准，实行工程概预算集中管理。圆满完成全市重大政治、经贸等重要活动保电工作，确保了全市电力供应。市行风建设工作督查组来公司视察并给予高度评价。“”服务品牌参加全省服务名牌公示。“”服务文化被国家电网公司推荐在国资委召开的中央企业企业文化建设推进会议上作典型经验交流。

党建精神文明建设进一步加强。学习贯彻十六届六中全会精神，加强党群工作，开展创建“四好班子”、“五好”党员、“实践、创新在支部”、党员“政治生日”等活动，举办党群工作者特训营，实行分组上党课。全面落实党风廉政建设责任制，深入开展查处“嫌疑腐败”预防职务犯罪、治理商业贿赂专项活动，进行不正当交易行为自查自纠，逐级开展廉政勤政谈话。公司荣获“市先进基层党组织”。加强队伍建设，强化全员教育培训，先后举办班组长、招投标管理等各类培训班82期20xx年 供电公司年终工作总结工作总结。严格落实稳定工作责任制，公司保持和谐稳定。

公司选手代表集团公司参加华北电网公司演讲比赛荣获等奖。

一是安全工作离可控、在控、能控还有差距，安全管理基础薄弱，规章制度执行不严，个别员工安全意识淡薄，技能素质不高，违章现象没有根本杜绝，外力破坏电力设施问题时有发生。二是电网发展任务艰巨，工程施工环境不宽松，赔偿要求越来越高，个别群众甚至无理阻挠，民事协调任务繁重。三是公司经营形势不容乐观，新电价政策对公司电费回收、市场开拓、优质服务等工作带来新的挑战，抢占电力市

场与配网建设资金短缺矛盾突出，地方小火电、特别是企业自备电厂发展势头迅猛，挤压了电网效益空间。

（一）工作思路

坚持以“一强三优”战略统揽全局，以科学规划引领工作，推进电网发展方式和公司发展方式两个转变，坚持做到“六个坚定不移”：坚定不移地抓好安全生产，确保电网安全稳定；坚定不移地抓好电网建设，推动电网发展提速；坚定不移地加强经营管理，提高企业效益；坚定不移地开发人力资源，培育政治坚定、作风过硬、技术精湛的职工队伍；坚定不移地搞好优质服务，深化“诚信彩虹”，加强内质外形建设、和谐企业建设；坚定不移地贯彻落实集团公司各项工作部署，确保全面和超额完成各项目标任务。

（二）重点工作

第一，坚持居安思危，强化安全生产管理。贯彻“三个百分之百”要求，层层落实安全生产责任制。深化硬指标查禁违章，开展反事故斗争和“无违章企业”创建活动。加强电力需求侧管理，完善迎峰度夏、度冬措施，做好各类预案，确保全市电力供应。加强客户资产安全监管，完善电力设施保护三级网络，加强多产、消防、交通安全管理，确保全年安全生产无事故。

第二，立足科学发展，建设坚强电网。以科学规划指导电网发展，认真贯彻落实《会谈纪要》精神，进一步完善“十一五”电网发展规划。严格“五制”要求，统筹安全、质量、工期和效益，推行典型设计，加强工程管理，确保建设项目全部达标投运。加快220千伏**、110千伏**、**工程建设，确保按期竣工投产。加快10千伏配网项目建设，优化电网供电格局，满足负荷快速增长需要。加快农村电气化建设，积极培植电气化乡(镇)、村。

第三，加强经营管理，提高经济效益。落实“精细化管理”要求，进一步规范和完善营销“四中心”建设，抓好电量、电价、线损、电费等指标的管理，全面提升运营水平。坚持依法经营，强化财务管理和审计监督，严格执行资产管理、成本管理、招投标管理、薪酬管理等各项制度，强化预算管理，巩固“三清理一规范”成果。坚持堵疏并举，规范自备电厂有偿并网管理，杜绝自备电厂对外转供电和形成新的“网中网”。加快实施“新农村、新电力、新服务”农电发展战略，深化供电所专业化改革，规范农村低压电力资产管理。

第四，深化创一流同业对标，提升基础管理水平。健全对标工作机制，完善指标体系、评价和考核体系，拓宽对标范围，深化对标内涵，优化业务流程，强化指标诊断分析，突出抓好权重大、对公司绩效影响大的重点指标、关键指标、潜力指标的落实，持续改进，努力促进管理创新。进一步加强对县公司创一流同业对标工作的指导、检查和考核。

第五，坚持以人为本，推进绩效管理常态运行。坚持以目标管理为核心，以过程控制为重点，以提高效率和效益为目的，加强制度体系、指标体系和运作体系建设，优化完善绩效管理系统。强化绩效评价和沟通，提高工作效率和组织绩效。加强绩效管理的指导、检查和考核，理顺管理程序，将绩效管理全面融入企业日常管理。

第六，深化服务文化建设，提升优质服务水平。坚持“以客户为中心”，深化服务文化建设，做亮、做精“**”服务品牌。严格“三不指定”，进一步规范业扩报装服务管理。加强规范化服务窗口建设，提高95598服务热线运行管理质量，完善大客户经理制、重要客户vip客户、社区客户供电服务办法。高度重视客户投诉举报处理工作，主动接受政府监管和社会监督，全面兑现服务承诺。

第七，坚持规范发展，提升多产效益水平。规范多产管理，明晰产权关系，优化产业结构调整，注重质量和效益，规避

风险，稳健发展。加强政策研究，拓展融资渠道。加强财务集约化管理，规范企业往来帐清理。加强电气产业链建设，提高市场占有率。坚持房地产资源开发与储备并重，实现可持续发展。加强热电管理，开拓供热市场，注重内部挖潜增效，提升效益水平。

第八，坚持人才强企，强化队伍建设。加强职工、农电工、外聘工“三支队伍”和经营管理人才、专业技术人才和操作技能人才“三支人才队伍”建设。以建设学习型企业为目标，以培养学习能力、实践能力、创新能力为重点，强化全员教育培训，组织专业技术比武竞赛活动，增强素质，提高技能。

第九，加强党建精神文明建设，确保企业和谐稳定。加强党群工作“十个建设”，强化核心、服务中心、拓展功能、发挥作用。落实党风廉政建设责任制，健全完善教育、制度、监督并重的惩治和预防****体系，加强反****和反“嫌疑****”工作。加强思想政治工作，确保队伍和谐稳定。加强信访、值班、治安保卫工作，重视危机管理，强化新闻宣传和公共关系工作，为企业创造宽松有利的发展环境。深入推进“爱心活动”、实施“平安工程”，建设和谐企业。

(一)电网建设方面。建议集团公司尽可能加大投入，解决新的供电矛盾和供电“卡脖子”现象，满足电网可持续发展需要。

(二)农电管理方面。农网建设维护资金短缺，农村低压电力资产移交后，运营成本压力加大。建议争取政府出台农网可持续发展政策，解决农网维护费用不足的问题。

融资担保公司工作思路 公司年度工作报告篇四

在公司的1年多时间里，公司的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。领导的关爱以及工作条件不断的改善给了我工作的动力，同

事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感，公司目前蒸蒸日上的业绩和在同行业中的领先地位以及领导关爱给了我工作的信心。在此，我要感谢公司各部门领导对我的帮助和支持。

的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己。由于此业务是第一次在县区开展，有很多地方需要我们跟住房公积金管理中心工作和交易中心进行协调，不断地去改进并完善。在此，我要特别感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中支持和指导。

在进入县区的三个月里，催回逾期贷款445人，金额346万元（、72），变更无效联系电话78人。去交易中心取件292件，整理中心档案356份。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，有问题虚心向同事学习请教，县区虽然人少，件少，却包含了贷款担保的所有业务，俗话说：麻雀虽小，五脏俱全，其业务范围包括抵押资料的收取、担保费用的收取、抵押登记的办理、逾期报表的制作及催收等等。

通过1年多的实践，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 1、不够了解贷款担保业务，还需加强学习与认识。
- 2、对一些事情的处理方法欠妥。
- 3、交流以及工作中的协调能力，还需要加强。
- 4、业务知识学习有待加强，工作效率有待提高。

20xx年，我的工作计划与目标主要是：

- 1、配合管理部完成上半年抵押登记收件、办理工作；
- 2、完成20xx年抵押注销业务；
- 3、做好20xx年逾期贷款催收业务；
- 4、完成领导交办的其他工作；

虽然来公司的时候还不长，但看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

融资担保公司工作思路 公司年度工作报告篇五

20xx年是我公司在新的形势下，继续深化企业内部改革，努力实现可持续发展的关键一年。从年初开始，在公司生产形势十分严峻的情况下，各级干部能够自觉站在公司发展的高度，在公司党政班子的带领下共谋公司改革和发展大计。广大职工也能认清形势，转变观念，积极行动起来，认真贯彻落实公司一届一次职代会精神，围绕公司“成本效益年”的主题活动和公司改革的整体思路，扎扎实实地开展各项生产工作，保持了良好的精神状态。通过公司上下的共同努力，各项工作取得了阶段性进展。目前，内、外部市场的活源正在逐步落实，各项施工生产工作正陆续全面展开，公司的生产形势明显好转。随着后续活源的落实，完成公司全年的生产目标大有希望。

今年公司一届一次职代会，我们确定了完成施工收入3.5亿元的生产目标。其中，油田内部2亿元，外部1.5亿元。从目前活源的落实情况看，油田内部项目可能有所欠缺，但我们要争取用外部活源进行弥补。

总之，公司3.5亿元的生产指标不能动摇，而且要力争有所突破。随着油田内部第二批招标项目的落实，公司已经承揽

到工程项目34项，工作量2.2亿元。其中油田内部工程27项，工作量1亿元；外部工程7项，工作量1.2亿元。最近，外部市场开发又有新进展，五分公司跟踪的沈大高速公路、三分公司跟踪的加格达奇至漠河公路即将签订合同，这两个项目的工作量大约在5000万元左右。这些来之不易的活源，是公司上下团结协作、共同努力的结果。市场开发部和一分公司、五分公司、六分公司等单位作了大量、艰苦、细致的工作，取得了十分可喜的成效。1—5月份市场开发部在外部市场共投标25个项目，中标4个，2个项目正在评审中。

目前还有内蒙的绕城公路、江西省信丰到定南公路、吉林的白山公路等4个项目正在跟踪，这些项目的工作量大约在1亿元左右。油田内部正在跟踪的项目大约在20xx万元左右。这些消息对我们公司来说是非常令人振奋的，但我们也应该看到，和公司的施工能力相比，活源仍然不足。况且，从已经落实工程项目的情况来看，点多面广，项目分散，在施工管理上不利于生产的组织与协调。油田内部工程项目，存在着计划下达晚、图纸到位晚、开工时间晚等诸多不利因素，有些项目资金不到位，受征地、动迁、土源等多方面因素的制约，迟迟不能开工。外部项目要求标准高，人员、设备投入大，造成内部设备、运力紧张。这些不利因素的存在，给完成全年生产经营目标带来了较大的难度。

因此，下一步的工作重点主要有两个方面，一是要加大项目跟踪和活源落实力度，做好市场开发工作。吉林、内蒙、南京等外部市场要争取再承揽到一个亿的工程。油田内部市场也要千方百计多争取一些活源。二是要加大生产组织与管理力度，全力以赴抓好生产运行，把承揽到的工程项目优质、高效地完成好。

一、狠抓施工前准备，做到“六个超前”。根据公司活源少、项目分散的生产形势，我们必须全力做好施工前的各项准备工作，做到“六个超前”。一是技术准备超前。施工大干，技术必须先行。在工程没有正式开工前，首先做好技术交底、

图纸会审、恢复定线等技术方面的准备工作，为工程开工创造条件。

二是项目管理的组织准备超前。要完善项目管理组织机构，健全各项管理制度，形成网络。同时要落实责任，明确分工，做到项项工作有人抓，人人肩上有指标。

三是人员准备超前。要配齐配全工程施工所需的管理人员、技术人员、操作人员，并做好这些人员的上岗培训工作，提高施工人员的整体素质和业务水平。

四是设备准备超前。要做好现有设备的检修保养工作，保证设备的完好率，做好随时调用的准备。

五是材料准备超前。目前，材料招标工作已经完成，下一步要重点做好材料计划和备料工作。各分公司在拿到工程图纸后，首先要做好材料计划，报给物资供应分公司。物资供应分公司要根据每个项目的工期安排做好材料进场的总体计划，并认真组织备料，对重点工程所需材料要重点保障，确保施工需要。

六是机关、后线服务超前。在为基层服务方面，机关和后线应做出表率，工作要有超前意识，深入现场，靠前指挥，提前做好为前线服务的各项准备。从当前开工的情况看，有些单位对施工准备不够重视，行动迟缓，标准不高，工作粗放。希望这些单位能立即整改，充分认识到施工准备不但能争取时间，也能出效率、出效益。

二、大力承揽活源，狠抓计划落实。根据公司目前的活源状况，全公司共有30个项目经理部，其中已经落实施工项目的有20多个，还有近10个项目经理部没有施工项目，无法发挥应有的施工能力。为此，在工程任务的承揽方面，市场开发部和各分公司要继续加大待寻项目的落实力度，重点项目重点跟踪。油田内部项目应加大与油田公司、管理局的沟通力

度，依靠建设集团，搞好协调，统一运作。在计划的执行方面，生产协调部要统筹安排，加大力度，突出全局性和严肃性。外部工程计划管理要突出宏观性，重点控制每月的工期红线；油田内部项目的计划要细化到每个分项。

各分公司要根据公司的总体安排，结合各自工程的实际进展情况、工程量的多少，对剩余工程量倒排施工计划，确保当天任务当天完成。从四月份的生产组织来看，有些单位在计划的执行上缺乏紧迫感，缺乏抢的意识，致使生产组织松散，工作麻木迟钝，进度缓慢。希望各单位要多想办法，创造条件开工。否则，尽管有后续活源，恐怕在时间上也要来不及。因此，生产协调部要加大计划执行过程中的检查与考核力度，各分公司和项目经理部要抓紧制定出科学合理、明晰严谨的生产计划，并按此组织实施。对不能按时完成施工任务的单位，要给予处罚，直至清除现场，更换队伍。

三、狠抓技术质量管理，打造精品，提高信誉。技术质量工作直接关系到公司的形象和信誉。因此在技术质量管理上，要从以下几个方面做好工作。

一是从思想入手，突出强调责任意识和质量意识，针对过去存在的返工现象和质量问题，尤其是一些质量通病，对职工进行质量意识教育，彻底消除职工思想上深层次的质量隐患。

二是对公司确定的五个重点工程，必须严格按标准组织施工，大幅度提高工程质量，确保用户满意。各采油厂的工程，施工队伍较多，各单位要将其视为公司的形象工程、信誉工程，认真对待，加倍珍惜，必须靠我们过硬的质量、可靠的信誉达到用户满意。

三是公司技术质量部门要重点加大施工过程中技术指导和质量检查力度。完善施工技术要点和施工工法，加强技术指导，对关键工序要亲自到现场进行技术交底。同时，公司质量部门要与基层单位签订质量目标责任状，将质量责任和目标落

实到人。对质量不合格的单位 and 项目，要严管严罚。

四是质量管理要实行专人负责制，做到全员参与，全过程监控。各分公司要成立自检小组，完善自检制和抽检制，抓好样板起步，对各分项工程设专人检查，严把工序交接关，质量不合格决不能进入下道工序。今年，我们把林源路、宏伟园区道路工程、南一路、中八路、局广场列为重点工程，必须精雕细刻，打造精品，确保创优，树立公司良好的信誉和形象。

四、加大施工过程中人、机、料的组织与协调力度，确保各项工程按期完工。生产组织与协调是否到位直接关系到工程能否如期完工。今年，在项目协调上，首先要突出主次，明确主责单位和附属单位，改变过去由于主责单位和附属单位之间责权不明导致双方相互推诿、扯皮的现象，造成不必要的损失。

其次，在单位协调上，要突出全局意识和协作精神，强调准时正点。工程施工单位要按照公司的整体要求，科学组织生产，保证人员、设备和材料的合理调配，做到有令必行，讲求时效。配合单位要全力以赴，随叫随到，保证工程施工单位的生产需要。从近期生产协调的情况看，个别单位还存在生产指令不畅通的现象，对公司的生产安排传达不到基层，得不到落实。今年，生产协调的关键是抓效率、抓效果，坚决不允许出现拖着不办、应付了事的现象。

第三、公司有关部门要各负其责，大胆管理，团结协作，提高服务水平。要立足一个“实”字，说实话，办实事，求实效，树实风。务求高标准、高水平、高效率。下一步我们将继续推行现场办公，并在内容和形式上给予丰富，真正为基层解决实际问题，把工作抓实抓细。

五、加强现场文明施工管理，树立公司的品牌与形象。施工现场是公司施工管理的窗口。加强现场管理是树立公司形象

的有效手段。各单位要按照公司生产协调部下发的《现场文明施工管理办法》的有关要求，按照规格化的标准，认真抓好落实。现场管理不是做样子，而是施工动态管理的切入点，是施工单位生产管理的基础。杂乱无章的现场不会管理出优质工程，不会锻炼出好的施工队伍。因此，施工现场管理必须上水平、上台阶，做到忙而不乱，井然有序，树立好公司的品牌与形象。目前开工的几个项目，有的现场管理比较混乱，标准不高，程序不清，忙乱无序，体现不出专业队伍的施工水平。各单位必须引起足够重视，立即整改。公司近期将组织全面检查。

六、严格控制工程成本，提高经济效益。低成本、高效益是施工企业的永恒追求。在生产管理过程中，我们应该始终把经济效益放在首位。

第一、要引导职工树立过紧日子的思想，把“成本效益年”活动落到实处。在生产组织和施工管理过程中，要处处精打细算，事事讲究节约，从一点一滴做起，严格控制成本。

第二、要做好挖潜增效工作。做到干与算并重，赚与省结合，发动职工结合本职工作，节支挖潜。

第三、要制定成本控制计划和措施。一是要做好成本预算支出的审核，该由公司审核的一定要履行手续；二是要加强成本的动态控制，分解成本指标，落实到项目，落实到责任人；三是定期进行成本分析和检查，勤考核硬兑现，保证成本控制计划目标的实现。

七、加强安全环保工作，推进hse管理体系的运行。安全环保工作是一切工作的前提和基础。各级领导和干部职工要引起足够的重视，做到常抓不懈，警钟常鸣。今年，管理局要加快推进iso9000□hse□osh和iso14000一体化工作，并把我公司列为建立和实施“四位一体”管理体系的单位。安全环保部和各基层单位要结合本单位的行业特点和生产实际，抓好

体系的运行。并采取切实有效的措施，确保安全环保工作上水平。

第一、要加强对施工人员、设备操作人员、驾驶员进行安全教育，强化职工和民工的安全意识。

第二、要采取必要的安全防护措施，重点岗位要加强技术培训，合格后方可上岗。

第三、要按程序按标准组织施工，杜绝违章操作的行为。第四、在公共场所、楼区附近的施工项目，要采取有效措施，减少噪音，注意防尘。第五、要加大检查和奖惩力度，安全环保部要定期检查，不定期抽查，对安全事故的责任人严肃处理。真正让制度得到落实，让措施见到实效。

根据公司目前的生产形势，针对下一步生产工作讲几点要求：

一、要加强领导，明确分工。根据公司今年活源少、项目分散、开工时间晚、工作量大、个别项目动迁难度大等实际情况，必须加强施工生产的组织和领导。首先，公司领导要分片包点，有重点、有目标地深入工地，对工程项目包质量、包工期、包安全。分公司领导也要包点包队，明确分工，深入现场，靠前指挥。各分公司生产副经理要立即住进前线，跟班作业，解决具体困难。

二、要树立时间观念，增强责任感和紧迫感。从现在算起，有效施工时间仅有五个月，全公司平均每月要完成7000万元的工作量，才能保证全年生产目标的实现。各级干部要充分认识到今年生产形势的紧迫性，引导广大职工树立时间观念，增强职工的责任感和紧迫感。各分公司要利用春季雨少的有利时机，紧锣密鼓地安排生产，抢前抓早，尽快开工。要打破常规作息时间，每天早晨4点半必须到现场，组织生产会战，掀起施工高潮。各单位决不能存在活少推着干的心理，要速战速决，不能搞持久战，宁可提前完工等活干，也要按照公

司规定的时间完工，为后续活源的施工做好时间储备。此外还要引进内部竞争机制，对不能按期完工的项目，要拿出来交给没活的单位施工。

三、要树立生产协调部门的权威性。公路施工季节性强，在生产组织过程中必须要树立生产管理部门的权威性，保持各项生产指令的畅通。各级生产管理干部要靠前指挥，服从大局，真抓实干，敢于负责，保持政令畅通。对生产过程中顶着不干、拖着不办的现象，要坚决杜绝。

四、要注重效率，狠抓落实。各项工作只有落到实处，才能见到实效。在施工管理过程中，各级干部尤其是生产管理干部要转变工作作风，办事雷厉风行。要强化纪律约束，令行禁止。在生产协调方面，要注重提高效率，杜绝推诿扯皮现象。同时，工作要高标准，严要求，把各项工作落到实处。

五、要加大监督检查力度。在生产全面展开后，公司将采取切实措施，成立督查小组，深入施工现场，对施工中的技术、质量、进度、安全、现场文明施工等情况进行全方位、全过程的跟踪检查，重点检查私自外雇设备、私自采购材料、虚报工程成本等现象。公司闭路台要跟踪报道工程进展的有关情况，对完成好的单位进行表扬，差的单位给予曝光。

总之，公司的生产任务正在落实，工作目标已经明确。我们必须鼓足干劲，坚定信心，在公司党政班子的带领下，团结拼搏，奋发大干，迅速掀起施工生产高潮，为完成公司今年的各项生产任务、实现各项生产目标而努力。

谢谢大家。