

新公司总经理工作规划(模板8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

新公司总经理工作规划篇一

总务部在公司领导的关心指导下，在各部门的通力协助及部门同志的共同努力下，团结进取、努力工作、克服困难，以下是“新公司总务部工作计划”希望能够帮助的’到您！

一、指导思想。

本学期学校后勤工作以学校工作计划为指导，在校长室的统一领导下，牢记后勤为教育教学服务，全心全意为师生生活服务的宗旨，进一步强化后勤内部管理机制，树立爱岗敬业、无私奉献的精神，强化环境育人、服务育人的理念，切实提高服务质量，把优质高效的后勤服务工作作风落到实处，使我校总务后勤工作再上新台阶。

二、工作重点。

- 1、强化后勤队伍建设、制度建设。进一步明确后勤人员工作职责，做到分工明确，责任到人。
- 2、围绕学校中心任务，做好开学的各项后勤保障工作，特别是确保新增班级各项教育、教学工作的正常开展。
- 3、改善老校区及建乐校区的办学条件。
- 4、完善新校区的办公设施及相关馆、室的配套设施，并做好

建乐二期工程的各项准备工作。

5、加强学校经费的管理使用，持续倡导“勤俭节约”之风，从身边做起，从小事做起，努力打造节约型校园。

6、加强学校财物管理，认真做好校产教具的核销、登记、维修、保管等工作。

7、进一步各校区校园的绿化、美化工作，新校区绿化聘请专人管理。

8、高度重视学校安全工作，切实加强校园安全管理。进一步树立安全责任意识，认真加强校园值班管理、保安门卫管理，预防学生伤害事故的发生。加强技防设施的使用和维护，做到学校安全防范工作不留空白点。

三、具体工作安排。

九月份

1、制定总务工作计划，完善各项制度，调整值班安排表。

2、新增班级桌椅及教师办公桌椅调整到位。

3、老校区、建校区各教室一体机安装调试到位。

4、分发书本及各项教学用具、卫生洁具。

5、做好学生饮用奶等招标工作。

6、协助做好第30个教师节的庆祝工作。

十月份

1、做好各项迎创工作。

- 2、检查副餐、学生饮用奶等食品卫生情况。
- 3、排查学校各种安全隐患，并及时整改。
- 4、做好学校部分固定资产的核销工作。

十一月份

- 1、召开全体后勤人员会议，小结半学期工作，提出整改要求。
- 2、继续做好建乐二期工程的各项准备工作。
- 3、规划设计老教育局办公楼的管理使用。
- 4、开展常规安全检查工作。

十二月份

- 1、各校区开展一次卫生检查评比。
- 2、完善校园文化建设工作。
- 3、组织开展学生紧急逃生演练活动。
- 4、举行法制校长安全讲座。

201x年一、二月份

- 1、继续清理校产教具。
- 2、协助做好期末考试工作。
- 3、后勤人员例会，总结学校总务工作。
- 4、布置学校寒假安全保卫工作。

新公司总经理工作规划篇二

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，__产品品牌众多，__产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有__个，八个月__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在河南__市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以

我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南__年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。__部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

新公司总经理工作规划篇三

1. 尽快进入角色，开展招聘，选拔，等工作
2. 搭建销售部门框架，根据公司制度及流程注入团队精神的培养
3. 在一周时间内完成员工配置
4. 做好新员工培训工作，组织，协调，根据实际情况，对新员工进行培训，尽可能统一培训，节约时间成本
5. 新业务人员销售前要学习的企业的规章制度和企业理念，让业务人员明白什么该做，什么不该做及为什么做！

6. 有效培训，让业务人员明白该怎么做，保证业务人员在实际工作中提高效率，为公司尽

可能节省人力，物力和财力

7. 对业务人员销售中加强监督和指导，做到结果管理和过程工作有效结合；事后做好考核

和奖惩。除了物质手段还要有相应的精神奖励，形成一种健康的，积极向上的工作氛围。

8. 业务人员的工作汇报都要按照制度，程序有序进行

培训

1产品，功能特点，卖点

2公司情况，发展远景，市场情况，业绩，客户情况，销售技巧，案例等（高宁，朱卫娟，董黎）

3做业务的基本知识和公司规章及要求

4新老业务员的交流，实战模拟

培训考核

1培训进度基本按照上面顺序，也可适当交叉

4做业务员工作分配，让他们清楚该干什么，和新老员工进行沟通，熟悉并掌握他们的个人情况及工作情况（每日客户资料查找，员工客户统计表，出入登记表）

5业务人员工作安排

9制定，完善售后服务工作和措施

新公司总经理工作规划篇四

10月14日，在市公司深入推进转型发展动员大会上，市公司副经理周跃进根据大会安排，代表班子就四季度的工作计划从“六个抓好”进行安排部署，并提出了“三个确保、一个主攻、一个加强、一个杜绝”。要求各单位以动员大会为契机，上下一心、振奋精神、凝心聚力、奋力拼搏，紧紧抓住四季度地方煤炭产量复苏、销售市场进入旺季的有利时机，将目标层层分解落实，通过三个月的努力，确保各项指标的完成。

一是抓好四季度的奋斗目标。四季度的指标是按照三季度实际完成确定测算，是一个经过努力“跳起来”才能摘到的指标。同时，目标方案在多方征求各家意见的基础上，制定了与之配套的奖励办法，对完成或超额完成的单位，将分批次进行物质奖励。二是抓好煤矿建设工作。抓紧抓好煤矿整合收尾工作和工商注册登记，乘势而为，圆满封口；抓紧抓好煤矿工程建设。各县区公司要分别情况、抓住重点，加快推进建设步伐。各矿要定出四季度的工程进度目标，倒排工期，责任到人，确保工程按进度、保质量推进。要从项目的前期准备到人才、技术、资金、队伍等，全方位考虑明年如何加快建设。机关各部室要切实搞好协调服务，开设绿色通道，实行办结，提高办事效率，帮助煤矿解决实际问题。三是抓好物流建设和两路经销。各县区、各直属煤炭销售公司要抓住四季度地方煤炭产量复苏的有利时机，想方设法组织货源，扩大销量，一鼓作气，取得更好成绩。四是抓好多元产业和业务扩展。汽车销售维修、酒店业和房地产业，要抓住销售旺季时机，通过广告等媒介扩大影响，吸引新老顾客，做大业务量，力争有一个超常发展。五是抓好体制机制的探索和建立。抓好开源节流，加强资金管理，严格控制费用，加强费用核定，规范财务流程，并做好明年预算。要按照集团公司的要求，全面推行预算管理，加强资金管控，精耕细作，使资金产生的效率和效益。进一步探索煤矿管理、物流建设等方面的体制机制，形成一个符合晋城实际的、切实可行的运行模式。六是抓好安全生产工作。要树立“安全重于泰

山”的安全意识。尤其是煤矿要抓好瓦斯治理、抓好防透水工作，其它产业也要把安全抓在手上，放在心上。

为保障四季度工作计划的全面推进落实，会议提出了“三个确保、一个主攻、一个加强、一个杜绝”，即：确保完成四季度任务，力争完成全年收入、利润两大指标；确保煤矿整合到位，实质性快速推进；确保重点工作落到实处，解决热点难点问题。主攻煤矿重点工程。加强经营管理，抓好成本控制，搞好财务指标。杜绝安全事故的发生。

新公司总经理工作规划篇五

青年路西里3号院7号楼

(原国美第一城3号院18号楼商铺)

关于筹备成立物业公司的通知

各位业主大家好：

随着维权工作的' 不断深入，为维护广大业主的共同利益，确保今后全体业主自主经营的合法权益，根据广大业主提出成立物业公司的强烈要求，经过崔金萍、回艳杰、石祺等17位业主的认真、充分的讨论后决定，成立物业公司筹备委员会。

一、物业公司筹备委员会宗旨

为了维护广大业主的共同利益，依法创建全心全意为业主服务的物业公司。本着公平、公正、公开的原则，召开股东会议，选举产生董事会。

二、物业公司筹备委员会职能

(一)制定筹备委员会工作章程(见附件)，公布物业公司成立

流程，向全体业主发出成立物业公司的通知。

(二)确定股东条件及出资方式。确定股东报名登记及出资时间。

(三)拟定公司章程。

(四)召开首次股东大会，通过公司章程，选举公司董事会成员，选举确定企业法人代表。

(五)确定公司名称及住所，办理工商营业执照及三级物业管理资质认证。

三、物业公司筹备委员会组成人员由7-9名业主组成

四、股东条件及出资方式

(一)公司股东条件：青年路西里3号院7号楼业主，或积极参加维权活动并起重要作用的业主直系亲属(业主父母、配偶、子女)。

(二)出资方式，计划注册资金总额为50万至100万。

1. 出资额最小单位为1000元，出资额为出资最小单位的整数倍；

2. 普通股东出资金额：5万元(含)以内，如有特殊情况可进行调整。

(1)如果全体出资人出资不足50万元时，可适当提高出资额上线限制；

(2)如果全体出资人出资逾100万元时，应当适当降低出资额上线限制。

五、股东报名出资时间：自1月5日起至1月22日止。股东出资缴纳时间为201月8日至1月22日止。

六、其他说明

(一)物业公司营运需兼顾业主、公司、股东三者之间的利益关系。每年向全体业主公布公司经营状况。

(二)公司物业费缴费

1. 参加整体出租股东，物业管理费用由承租商户缴纳；
2. 自营业主自装修或商户进住之日起开始交纳物业管理费用。

(三)通知公告方式：电话□e-mail邮箱、短信、国美第一城18号楼雷鸟博客□(qq)18号楼业主联络群□(qq)国美后街18#楼。通知情况在《筹备委员会通知记录登记簿》上进行登记，记录通知人、被通知人、通知时间、通知结果。

(四)物业公司筹备委员会工作联系方式：

附件：《物业公司筹备委员会工作章程》(草)

物业公司发起人：崔金萍、回艳杰、石祺、黄叙励、

刘成宇、李雪玲、陆林菊、林丽、

刘英龙、宋薇、王伟、陈芸、

王志刚、贾晓征、王美兰、崔风云、

史冬芳。

二一一年一月三日

（中国大学网）

新公司总经理工作规划篇六

在新的一年里，旅游分公司达到第三赢：是在发展中完善了公司的业务水平和管理水平，高挑战性的工作环境，为公司培养出一大批销售和管理人才。

此阶段分二步开展：

第一步，借助新公司组建工作计划线的推广，通过导游讲解和宣传单页的发放，来宣传b线的活动□b线的推广工作，第一，可以通过新公司组建工作计划线的宣传；第二，和社会知名的旅游机构合作，选择优质游客□b线自驾游费用初定为100元/人，服务内容包括优秀导游陪同讲解、意外保险、各个门票费用、生态就餐费用、原生态槐林漫步、参观快乐鸡和快乐土猪、亲自体验捡拾鸡蛋、看沙漠鸵鸟和魅力梅花鹿赛跑等。自费项目包括骏马飞驰、细狗撵兔、路虎车飞驰沙漠、自由购物。制定出导游的销售激励方案，安排优秀导游服务游客，自费项目业绩及公司销售业绩均与导游的收入相关。

第二步，增加b线的活动范围。

具备一定的条件后，可以在槐林中，建造自己的住宿环境，可以考虑建筑小木屋、经济实惠并且与众不同，让游客享受大自然的温馨、舒适。此收费项目利润空间大。

在进行以上二步活动中，要不断增加槐林餐厅销售部的产品种类。熟食和香肠必须保证口感好且产品价格档次各异，让所有顾客都有消费机会。增加熟食包装，产品转化为礼品，提高价格，提升品质。二要增加槐林的娱乐活动。（建议增加槐林种植面积，植树造林，美化环境。改善猪粪鸡粪的发酵，阴天和雨天臭味太大影响槐林空气指数。）翻出槐林空地的土壤，春天可以让游客自己体验用牛车耕地，自己亲手

种植植物，美化槐林环境，为秋天收获季节游客亲自采摘创造条件，可谓双赢。利用槐林细狗撵兔的娱乐项目，增加看点，增加产品销售量。餐厅后面的蓄水池可以建成鱼池，让游客体验钓鱼的乐趣，钓鱼者付一定费用后，鱼可以由餐厅加工制作成熟食。

1、继续做好“一日游”活动，保证工作有序开展。作为集团公司的对外服务窗口，旅游分公司将继续围绕“扩大企业影响宣传公司产品”，开展“免费团体游”与“自费自驾游”活动，为集团下属各分子公司及西安、咸阳旗舰店渭南片区做好服务，促进公司的经营和发展。

2、积极开展宣传工作，努力拓展营销市场。以“组织游客进行观光旅游”为导向，大力宣传公司产品达到“营销”的目的，拓展西安、咸阳市场客源，把握动态、大力营销、多形式开发市场，将整体外勤服务从服务化做到商业化转变。

3、拓宽营销思路，精心策划宣传，提升旅游吸引力。充分发挥春季“万亩槐林”景观资源优势，重点筹划“自驾游活动”及娱乐项目的开展，围绕“细狗撵兔”、“沙漠悠然骑马”、“路虎车穿越沙漠”、“祭拜南无观自在菩萨”、“黄河湿地”、“八鱼石墓群”等六项开展娱乐项目活动，增加旅游公司的亮点，从而增加收益！

4、不断加强员工队伍建设，抓好员工培训学习，提升员工素质。牢固树立“人才是第一资源”和“员工第一”的理念，下大力、多形式搞好员工培训，提高各个版块员工的综合素质，打造一支素质形象好、专业技能强、文化涵养高的过硬队伍，增强旅游公司的核心竞争力。

5、加强旅游安全管理，杜绝车辆不安全事故。加强司机的安全培训教育工作（每月1号和2号），完善车辆在处理突发情况时救援组织及机制措施。

6、降低费用成本，深化营销策略。旅游公司计划在财务费用、管理费用上减少成本开支，在销售收入、开设便民店、旗舰店的收入上加大力度，争取降低亏损费用。必须买的把费用降低到最大化，可有可无的尽量不要购买，以最小的成本达到收益最大化，尽量使我们的利润达到最大化。

7、加强“粮食银行”业务的开展。粮食银行是我公司的一项业务，在的工作中，我们要求每一位导游都要充分发挥各自的业务潜能，有目标、有任务的完成粮食银行业务。

总之，在吴总，王执总的正确领导下，经过一年的风雨兼程，在集团公司各兄弟单位的指导和帮助下，通过我们旅游分公司全体同仁的团结奋斗、共同努力，圆满完成了各项工作目标，同时，伴随着公司知名度和美誉度的不断提升，我们将以更加高昂的斗志、更加饱满的热情，振奋精神，鼓足干劲，抓住机遇，迎接挑战，为集团旅游分公司的经营发展再攀新高做出应有的贡献！

新公司总经理工作规划篇七

各位同事，很荣幸代表公司做总结发言，首先感谢一直以来提供平台提供发展的公司方总，感谢在座各位的理解、协作、配合，让公司有了更新的面貌。

2021年是我公司搬迁至新厂区的开局之年，也是我们公司提出产品转型、管理升级的转折之年，公司上下，从高层到员工，都可谓埋头苦干，但是呢，从内在的一些数据上来看，我们的成绩并不理想，如果从表面上看，困难和机遇是矛盾的，困难是不利于事业发展的，但用辩证的观点来审视，两者又是对立统一的。如果我们勇于正视困难，积极地解决问题，困难同样会转变为机遇，使公司发展步入新的台阶。所以，只有加强主动工作，努力寻求解决问题和困难的方法、途径，把影响改革发展的各类困难变成促进公司快速前进的难得机遇。

先将2021年工作作如下总结汇报：

一、生产经营情况

自搬入新厂年累计生产6个月，完成钢化玻璃产量

，销售

，实现销售收入

万元，日均产量达到

□

二、人事管理方面

1、明确了公司组织架构，充分调动人员积极性。发挥各自特长，进行人力资源合理配置，特别是明确了班长的职能，让这一最基础的员工管理工作得到了加强。总经理走出家门，开拓市场，增强使命，引领方向。

2、制订了公司《员工手册》形成新的管理秩序和模式升级，夯实了公司的管理基础，为公司的长期企业文化建设提供了有力保障。引进量化竞争机制，以级别职位基本工资，体现出多劳多得，绩效考核等新的弹性《薪酬工资体系》，让员工不仅体会到公司工资、福利的公平性而且更为公司留长期得住人才做好了有力铺垫。通过试行成功，我们将继续推行激励竞争机制，调动员工工作积极性，提高工作效率，加强员工的责任感与归属感，让员工多挣钱，公司多发展。

3、建立了生产早会制度、月会制度并逐步形成早会文化、月会文化。健全了《员工工伤管理制度》，《公司岗位安全操作规程》《公司员工打卡制度》，公司6s管理的推行与建设，都取得了一定的成效，大家也有目共睹。这些制度的推行，

协同配合《公司员工手册》，都为下一步公司更快的发展奠定了系统的企业管理制度体系，让公司文化建设及长远的发展有了坚强依托。

三、生产管理方面

1、完善了公司《质量管理体系》的要求，加强制度建设，高度重视产品质量，严把工序质量关，干部员工牢牢树立质量就是生命的思想意识，很大程度提高了各种问题的解决效率，使生产部门的品质保障能力得到了一定提升，也使生产产能得到了很大的提高。

2、完善了设备使用操作规程，印制了各种生产记录表格，日清日毕的数据记录，让员工知道了自己每天做了多少，离目标差距多大，自身强化自身意识，实现初步数据化管理，掌握了公司最大产能和平均产能，也为后期的iso9000质量管理体系的导入做好了铺垫工作。

3、改进了计划指导生产的对接程序，优分客户等级，通过有效沟通和及时对接

1让公司重要客户的交货期得到保障，提升了公司的对外形象(比如宏泰、美乐达等客户)。

4、通过培训，使车间生产管理人员牢记“安全、质量、成本、交期”的八字管理口诀。

5、生产部对现场管理，做了一些改进措施，对生产现场环境。如地面卫生、设备卫生、员工着装等方面状况都有所改善，也尽量改善生产通道的顺畅，摆放混乱，标示不清的问题。虽然还没能达到目视化、标准化及看板管理的要求，但是现场管理实现管理初级水平有了一定的收获。

6、设备工具、维修记录有专人负责并建立了台帐。设备责任

人严格按管理要求对设备进行维护保养，通过以上各项措施，人为因素造成的设备故障得到了有效控制，保障了设备正常运转，确保了生产运行的稳定。同时经过设备人员的大力改造，提高了设备的效率和产能，特别是双边磨改造维修后有效提高了设备的产能。

四、公司行政工作方面

1、特别从新厂建成伊始，里面建筑材料、废品杂乱无序，通过大家努力，厂容厂貌也有改观，比如周转架责任落实到人，卫生区域划分等。7月份员工通过了综合部对宿舍合理分配，10月份员工宿舍粉饰一新，12月份新装了暖气管道，从硬件方面也为员工创造了健康安全的环境。

2、各办公室新增了办公设施，。职工食堂饭菜质量有较大改观，努力为员工创造好的生活环境。

3、2021年10月公司通过国家3c体系认证。公司办公室完成了档案归档管理工作。建立健全各种人事档案，客户档案、质量管理体系档案。

五、销售工作方面

公司销售团队经过努力拼搏，装载机玻璃客户市场得到了一定的稳固，新产品也与几家有实力的公司建立了友好合作关系。

2021年，成绩值得肯定，但也有美中不足之处，存在的问题有：

1、安全工作不容乐观，安全是生产的保障，是企业发展的前提，年度内共发生较大安全事故2起，轻伤4起。

2、员工培训不够深化，不够全面。

3、库房管理和记录不够完善。

4、深度的客户关系有待建立和巩固。

5、生产现场由于监管不力和场地的制约，物品摆放不齐，环境不整洁，通道不畅。

6、6s管理工作的推行不够细节、不够彻底。

，日均480m²

，钢化玻璃及家电产业玻璃118000m²新产品销售目标突破708万元，年度总销售收入额突破2000万大关。目标的实现不是纸上谈兵，要靠公司全体员工共同努力。

新公司总经理工作规划篇八

为深入学习贯彻落实党的十八大会议精神，按照局党委关于认真总结今年以来的工作，提出明年工作目标、思路的要求，现将公司2020年以来的各项工作及2020年的工作思路、主要目标和工作措施向在座的同志们汇报如下。

一、2020年工作总结

一年来，我们按照年初制定的工作计划和任务目标，坚持以人为本，落实科学发展观，积极面对企业改革发展过程中复杂多变的内外环境，紧紧围绕“洛北汽运第一品牌”的战略目标，坚持“创新、整合、优化”的发展思路，坚持“管理出效益、服务赢市场、经营拓空间、协调促发展”的工作要求，以市场为导向，着力解决发展难题，转变发展方式，同心协力、迎难而上，各项工作都取得了较好的成绩。一年来，公司先后获得山东省道路运输百强诚信企业、德州市危险品运输企业先进单位、临邑县社会保险工作诚信单位，并继续保持“市级文明单位”和“德州市劳动关系和谐企业”荣誉

称号。全年共计完成客运量223万人、客运周转量20000万人公里，完成货运量220万吨、货运周转量26800万吨公里、实现利税105万元，分别比去年同期增长6%、8%、10%、12%和15%。

回顾2020年的工作，主要体现在以下几个方面：

财、物等各项资料，圆满的完成了公司与山东交运集团兼并重组的各项准备工作。

以上成绩的取得，一是县委县政府及交通局党委正确领导的结果，同时也是我们全体干部职工坚持以人为本、开拓创新、扎实苦干的结果。在此，我向今天受到表彰的同志们致以崇高的敬意，向在座的全体干部职工表示衷心的感谢！

二、存在的主要问题

一年来，虽然取得了一些可喜的成绩，但也必须清醒地看到企业所存在的诸多问题。一是在激烈的运输市场竞争环境下，企业核心优势不够明显，经营模式创新不足。虽然在内部管理、品牌建设、信息技术和企业文化建设等方面在本县市同行业中具有一定的优势，但仍滞后于企业的发展速度和规模。二是受临邑县货运公司多，恶性竞争的影响，货车的发展力度不够，运力结构也不尽合理，厢式和特种及专用货车所占比例太小。三是随着私家车的快速增加和城市公交的实施，道路客运的优势正在削弱，客运班线的发展空间日益缩小，发展客车的难度越来越大。四是影响企业安全生产，如行车安全、消防安全、承包、挂靠经营车辆管理等方面的一些隐患还有待于进一步消除，各项规章制度的执行力有待进一步加强。五是员工的主人翁意识、改革意识、危机意识、竞争意识、服务意识均为薄弱环节。

三、2020年的工作计划

2020年公司的工作思路是：认真学习贯彻党的十八大精神，以科学发展观为统领，紧紧围绕“洛北汽运第一品牌”的战略目标，坚持“创新、整合、优化”的发展思路，坚持“管理出效益、服务赢市场、经营拓空间、协调促发展”的工作要求，以市场为导向，着力于解决发展难题，转变发展方式，同心协力、迎难而上，为实现洛北汽运持续发展而不懈努力。

2020年公司的工作目标：一是全年计划完成客运量235万人、客运周转量21200万人公里，完成货运量235万吨、货运周转量29500万吨公里，实现利税110万元。二是要坚持“以人为本”，突出安全重点，确保全年无重大安全责任事故。三是要加快运力结构调整，在招商引车上要有新思路，新突破，要大力发展货车，特别是集装箱和特种及专用货车。四是要以与山东交运集团合并重组为契机，充分利用山东交运这一平台，积极开辟新的客运班线，整合客运线路资源、扬长避短，争取巩固并扩大市场份额。计划新批线路10条，更新客车10部，并积极促成临邑至济南客运线路的集约化经营。五是要在节电、节油、节水，压缩办公开支，降低招待费等方面，实现比去年同期下降20%。

车辆、驾乘人员的管控力度，规避发展风险，同时要提高对经营业户、驾乘人员的服务，确保客运生产安全和业户经营稳定。四是要转变发展方式，以调整促发展。要在对现有线路资源做到不抛弃、不丢弃、不放弃的同时，加大新增更新力度，努力巩固并扩大市场份额，按照省厅对新增、更新车辆必须实行集约化经营的要求和今后客运整体发展的趋势，大力推进规模化、集约化、公司化经营，真正将企业做大，主业做强，品牌做优。五是要转变工作作风，提高工作效能。要严格落实《临邑县交通运输局机关作风建设“八条禁令”督查办法》的有关规定，切实抓好公司各项规章制度的完善和落实，重点抓好上下班考勤、环境卫生、小车管理、节电、节油、节水，压缩办公开支，降低招待费及夜间值班等各项工作。六是要抓好干部职工队伍建设。要全面加强领导班子自身建设和职工队伍建设，要抓好思想建设，增强四种意识，

既政治意识，大局意识，责任意识和服务意识。提高四种能力，既依法经营的能力，执行落实的能力，开拓创新的能力和廉洁自律的能力。要通过加强思想政治教育，增强干部职工大局意识，使干部职工想问题、办事情都从大局出发，从大局着眼，把服务大局真正落实到平时的各项工作中，落实到各自本职岗位中，增强干部职工队伍凝聚力、执行力和战斗力，营造心齐风正、干事创业的良好氛围。让我们紧密团结在以_同志为_的_周围，高举中国特色社会主义伟大旗帜，认真贯彻执行党的十八大会议精神，锐意进取，开拓创新，为实现2020年的工作目标，全面开创洛北汽运公司和谐发展的新局面而努力奋斗！