

公司年度目标计划(精选 7 篇)

公司年度目标计划 1

根据我司 20__ 年生产经营目标任务完成情况，同时综合分析影响企业的主要因素，是国家政策的调控；二是气候因素和创建节约型社会大力推广节水设施的应用；三是原水水资源费提高 0.02 元/m³ 上涨；四是争取项目增大开支；五是适当提高职工待遇，调整职工工资等诸多因素。我司经多次研究，制定出了 20__ 年经营目标计划和拟办的工作任务。

一、20__ 年经营计划安排

1. 完成产水量 400 万元 m³，实现产值 752 万元；
2. 水费有效回收率 63%，收回水费 473.76 万元；
3. 材料销售收入（含安装费）160 万元；
4. 实现上缴税金 42 万元；
5. 国有资产保值、增值率 90%，社会贡献率 25%；
6. 非生产性费用支出控制在 6%以内（争取项目除外）；
7. 力争全年实现经营利润 6 万元。

二、公司 20__ 年拟办的工作任务

1. 积极主动协调省、市、县发改委继续做好管改造资金争取工作，攻坚克难，加大工作力度，及时了解信息，做好各项基础工作，力争项目 20__年内开工建设，按城市总体规划和工业园区建设的用水，努力使我司供水能力达到 3 万 m³/日。减少二次污染，提高社会效益和经济效益。

2. 更新改造泵房机电设备，提高供水压力。随着城普供水区域的扩大，楼房修建的增高，泵房加压设备已不能满足城市化发展的供水需要。因此，重新论证设计电机功率、水泵扬程的匹配选型，进行设备更新改造。同时对七楼以上二次加压供水设施按“三同时”要求扩宽安装业务。

3. 配备完善化验设备设施，提高水质检测能力。目前我司化验室水质检测设施检测指标有限，远没达到规定要求。而且，国家新的生活饮用水卫生标准 gb5749—20__已于今年 7 月 1 日出台实施，要求县级以上供水企业务必于 20__年 7 月 1 日以前达到新的水质检测标准。

4. 拓展供水区域，发展用户扩大自来水销售。根据城乡统筹规划，创建和谐社会和开拓供水市场需要，多渠道筹集资金，发展供水事业，做好城普周边农村供水是我司当前的工作任务。重点完成园井眼村、接龙桥村、九石坎村、二里半村等地的供水规划，逐步付诸实施。

5. 内抓管理，外抓市场。严格按分类水价执行自来水收费，同时把住、抓牢自来水安装市场，结合《条例》和市场经济要求，向用户表后安装扩展业务。

6. 根据国家发改委对资源型公益企业价格调整政策解决不落实的“配套费”和市政用水问题的同时，争取户表收费标准调整。

7. 利用闲置厂房土地及人力资源，内引外联办企业。广泛搜集信息，选择有市场前景、投资规模不大，无环境污染，有一定科技含量，诸如建材、装饰或其它有意合作生产的伙伴联合办厂。我司提供厂房、水电、人力，对方提供机器设备、流动资金和生产技术，共同开拓市场，广开门路，搞好副业增收。

公司年度目标计划 2

一是加强业务管理，构建优质规范的核保服务体系。核保是保险公司经营的源泉，是风险管控、实现效益的重要依据，是保险公司生存的基本保障。

1. 及时审核核保业务，运用风险管理技术和定价体系控制核保风险，确定核保费率，确保核保质量。对超越公司权限承销的业务进行初审，签署意见，提交审批，确保该业务的严格承销。

2. 加强信息科技部门管理，完善各类保险业务处理平台，建设和使用电子核保业务处理系统，建立健全核保基础数据库，编

制相关报表和核保分析。同时，做好市场调研，定期编制中长期经营计划。

3. 建立健全主要目标业务和特殊风险业务的风险评估体系，确保合理的风险控制。同时，根据业务风险情况，落实相关再保险或再保险管理规定，确保承保风险合理分散。

4. 强化核保和核保标准，严格执行条款和费率制度，掌握新核心业务系统的操作，为分行核保和核保人员提供全面系统的培训，提高其综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好保障。

第二，提高客户服务质量，打造一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的日益增多，各保险公司在市场业务上的竞争加剧，保险公司从事的不是有形产品，而是规避风险或风险投资的服务。因此，搭建一个优质服务的客户服务平台是极其重要的。当服务成为保险公司的核心内容，融入保险公司的价值观，成为核心竞争时，客户服务就成为一种具有独特理念的服务文化。

1. 建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式向社会推送热线，让众多客户充分了解公司语音服务系统强大的支持功能，从而提高自身的市场竞争力，最大限度地提高客户满意度。

2. 加强对客服人员的培训，提高客服人员的综合技能和素质，严格坚持“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主

动、快速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作规程的规定，做好接案、报案、查定损失、解释条款、理赔投诉等工作。

3. 以中心支行为中心，建立覆盖全地区的专兼职并行的勘测定损络。在初期，中支公司设置 3 名专职查勘定损人员，配合兼职人员共同进行查勘，提高中支公司业务人员的整体素质，提高查勘定损理赔质量，实现查勘准确、定损合理、理赔快速。

第三，加快业务发展，增加市场份额，使公司的 ins 计划为实现全年保费收入____万元，各险种比例计划为机动车辆险 75%，非车险 15%，人意险 10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，__年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在__年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。__年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，__年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

公司年度目标计划 3

__年度，煤矿公司将继续以科学发展观为指导，坚持安全发展理念，加强煤矿安全日常监管，以预防煤矿安全事故为工作重点，促进煤炭事业又好又快发展。现将__年煤矿安全生产工作计划如下。

贯彻落实区委政府和上级主管部门的有关安全生产工作精神，围绕安全工作的中心，有针对性地提出一系列工作措施，特别突出煤矿的安全生产主体责任，抓好基层和基础工作。结合煤矿安全生产的实际，制定具体实施方案，抓好贯彻落实，推动安全生产工作再上新台阶。

(一)、完善安全监管组织、机制和保障体系

一、公司将成立区煤矿安全生产领导小组，负责煤矿安全生产工作的决策、部署和领导，研究制定安全监管计划、方案和措施，组织安全监管执法和检查督查，并实施安全考核。二、进一步完善公司各级领导、职能部门和各岗位安全生产责任制，完善考核奖惩保障措施，公司技术人员挂钩负责煤矿日常安全监管和安全质量标准化建设工作，并进一步建立完善片区周查月检、安全隐患分级管理制度和重大隐患排查治理机制，对日常检查中发现的问题、隐患进行登记建档，严格按照定人、定措施、定时间的“三定”原则逐条督促限期整改，实行隐患整改追踪、反馈和销号制度，确保每个查及的问题和隐患落实整改到位。

(二)、积极推进安全机制、管理创新和科技进步

公司将根据矿井技术改造情况以及安全生产条件、管理水平的变化情况，开展煤矿测评分类并采取相应监管办法和措施。实行重点区域重点监控，对公司所有的煤矿进行重新模底、排查，明确受水害和火灾(自燃)威胁区域，追踪督促落实整改。全面安装使用煤矿安全监控系统，建立完善区级络监控平台，并引进应用“煤矿安全生产风险管理系统(msrms)”，努力提高公司煤矿风险管理和安全监控科技水平。

(三)、强化煤矿企业安全生产主体责任

一、按要求配足专业技术人员，完善井下现场安全生产 8 小时跟班管理制度，并坚持做好周检工作，每周由矿长组织一次安全生产检查，检查覆盖率达 100%，对查出的隐患进行分类定级管理，及时抓好整改，发现重大隐患立即停产停工整改。二、加强技术基础工作，每个矿井每年及时由技术负责人组织编制《矿井灾害预防和处理计划》和《煤矿应急救援预案》，每季度根据实际情况的变化及时修改和补充，并严格按照有关规定绘制完善 12 种与现场实际相符的图纸，用以指导矿井安全生产。三、强化法人代表和管理人员下井带班制度，公司法定代表人每月下井不少于 10 天，煤矿主要负责人或矿长(井长)每月下井不少于 20 天，矿井安全生产管理人员每月下井不少于 22 天。落实夜班带班和现场指挥制度，各煤矿每班至少有一名矿级管理人员带班下井，深入重点区域和关键环节，并与工人同上班同下班，确保安全生产各项措施落实到区队和班组。

(四)、继续推进煤矿安全质量标准化建设

认真总结近年来公司煤矿安全质量标准化建设的经验与做法，查找差距和不足，按照公司煤矿安全质量标准化建设三年规划和建设方案，进一步完善激励和奖惩约束机制，形成一切利好政策向达标矿井倾斜的良好氛围。继续实行安全质量标准化工作监管责任制考核制度，安排公司所有工程技术人员分别挂钩列入安全质量标准化建设矿井，实行分类指导，加强技术管理和

严格兑现奖罚，确保__年实现公司 80%的煤矿达到安全质量标准
化，有效提升煤矿安全基础水平。

(五)、加强煤矿建设项目监管

强化对公司资源整合、基建、联合改造和改建矿井的监管，
严格进度和责任考核，促进安全有序施工建设，确保矿井按期完
成施工任务并通过竣工验收。加强并规范资源整合项目监管指
导，明确期限，全面推进施工建设进度，保证按规定期限提交竣
工验收。

(六)、加强和改进安全技术管理

严格各矿井专职技术负责人配备制度，建立健全以技术负责
人为核心的技术管理体系。加强技术基础工作，完善技术基础资
料、《矿井水文地质基础资料档案》和 12 种反映生产实际的图
纸，采掘工程平面图做到每半个月实测填图一次，并实行季度交
换制度。加强矿井“一通三防”技术管理，完善优化通风系统，
积极推进煤矿瓦斯治理示范区和示范矿工程建设，提高煤矿抗灾
减灾能力。严抓巷道封闭管理，强化密闭拆封审批制度，从源头
上消除安全隐患。高度重视抓好矿井水害防治工作，扎实开展每
月一次由技术负责人组织的`水害调查核实和论证工作，摸清矿
区水文地质和周边老窑采空区、地表水的水情水患，实行水患调
查核实报告和水文地质基础资料档案月交换制度。对改建和新建
的矿井，一律推广使用螺杆式空压机，提高安全保障水平。推动

淘汰落后采煤方法、生生产工艺和技术装备，积极推广先进适用安全生产技术和装备，提高采掘机械化程度，提升煤矿安全生产技术水平和保障能力。

(七)、强化安全生产宣传教育和培训

公司将紧密结合“百日安全生产活动”和“安全生产月”活动，充分利用各种载体和宣传方式，深入宣传贯彻党的安全生产方针、政策，普及安全生产法律法规和安全知识，强化企业安全生产主体责任，增强广大职工安全生产的法制观念和安全意识。扎实组织开展安全生产培训，努力提高职工整体素质。加大公司煤矿专业技术人才培养力度，提升公司煤矿技术管理水平。

4

一、__年度工作回顾：

__年从公司正式开业，到现在的10月，公司每月营业状况无法盈利。目前公司运营到处于整个市场相对的淡季，那么公司基本

处于完全无营业收入状态。

整个公司运营不理想，这个有市场的状况，更多的是公司运营的掌控能力存在不足而引起的业绩严重亏损。

公司负责人要从中吸取经验和教训，从现在开始，完成__
年既定经济管理目标。

总结不足：

1、公司运营核心部门掌控、引导不力。

2、申报部老师招聘、培训不力。

3、公司的绩效考核执行力度不够。

4、公司主营项目的业务领导水平不够。

结合目前公司发展状况和今后趋势，公司计划从以下几个方面开展__年度的工作：加强管理基础、构建高效运作的营销业务运

营管理机制；努力提升人才业务水平，不断提高培训产品质量，努力为学员客户提供优质的产品和服务。

二、12 市场预测和分析

1、国家政策预测__年的考生在逐年增加，九大员考试的准入门槛和难度不断增加，都是市场契机。庞大的考试队伍和建筑市场的需求量完全是反比，很对单位和个人对此证的需求和依赖是相当的强。所以在考试难度加大的同时，我们培训机构还是有更多的市场机遇，对于大部分考生来说，经过多年的考试但是都

开始的几年总算是抱着侥幸通过考试的心态逐渐回归理性。

2、同行分析

长沙的机构目前没有绝对的领导公司，无论在培训公司的整体实力、品牌知名度、学员忠诚度都没有个性鲜明的公司，目前还是处于争霸，互相割裂的状态，彼此恶性的价格竞争阶段，也正是集中突围，是树立品牌的大好时机。

3、对手分析

长沙目前比较有知名度的是外来的培训公司进入，有等以络视频教育结合他们的包过签约班给予市场较大的份额分割。

4、公司优势和劣势

优势：正式运营以来，依托集团提供的平台，减少很多人力物力的消耗和管理精力，一心一意的全力做好营销团队的建设。

、信息的共享，节约了公司行政部的无谓搜索，保障营销部门的客户开发准确率和高效率。

、资源的共享，完全从公司目前所无法单独完成的事务和成本上解决了后顾之忧。

、信息平台的共享，提供一个远距平台增加更多的栏目和服务项目。

、产品的开发，现在公司无需投入精力和资金做任何一个产品的开发共享资源。

劣势：

、竞争对手的成长：在前几年有一批成立较长公司在市场上有一定知名度，这个将是公司在未来几年的强劲对手。

、公司自身问题：人力资源是困扰公司最大的瓶颈。积极探索、拓展销售新模式和渠道，打破销售瓶颈，努力为学员提供优质的教学平台，抓住市场扩大的契机壮大自己，开创公司营销的新局面。

三、__年经营目标

1、推行目标管理，实现培训金额收入万元，利润万元。应收款率%。

2、重视人才队伍招聘、培养和建设。

3、开发新产品，提升公司产品市场竞争能力。

4、办公成本降低%，推广费用增加营业额的%。

四、__年工作计划

1、构建和完善公司组织运营体系，明确部门岗位职责，做到责任明确，保障各项工作顺畅运行。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/616043035012010154>