

2023年巡察工作情况报告(优秀5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

巡察工作情况报告篇一

今天，站在这个承前启后的重要时间节点，盘点梳理过去一年的工作，有利于我们“察过往，知得失，明方向，谋未来”，也有助于我们“仰望星空，俯察心灵，抬头望路，低头行步”。下面，我代表公司管理层，向大会报告过去一年的工作，请予审议。

回首过去一年，我们怀揣理想与激情，像蜜蜂酿蜜那样辛勤忙碌，像燕子衔泥那般坚韧执着，为了梦想而胼手胝足、奋力打拼，谱写了一曲激越的奋进之歌！就在这年末的寒冷冬季，已有数位欧美大客户向我们伸出了赫尔墨斯的商神杖，给我们增添了无穷的信心和勇气！

第一，问题出就出在“把所有的鸡蛋都放在同一只篮子里”。商场如战场，波云诡谲，瞬息万变，今日阳光灿烂，或许明天就大雨倾盆。将“所有的鸡蛋都放在了同一只篮子里”的风险极大，一旦这只篮子发生了倾覆，我们将会损失惨重，甚至颗粒无收！

第二，问题出就出在“锅里饭不够，肚子吃不饱”。正是因为我们把命运维系在一个客户身上，所以生产受制于人。今天，客户下单了，我们就有饭吃；明天，客户不下单，我们就要饿肚子。如果客户来个“东风不与周郎便”，我们只

能“铜雀春深锁二乔”。

第三，问题出就出在“做事无计划，哪里黑了哪里歇”。就拿订单来说，要么是电闪雷鸣、暴风骤雨，让采购和生产手忙脚乱、人仰马翻；要么是万里无云、天朗气清，全员无所事事、悠哉游哉，导致整个生产经营如同“女人心、海底针”，瞅不准，看不清，摸不透。

面对上述业务上存在的突出问题，我们该怎么办？

第一，“不忘老朋友，广交新朋友”，想方设法扩大客户源。要深刻汲取过去一年的教训，尽快跳出一家独大、命系一线的经营窘境。业务部要充分发挥主观能动性，挖空心思调动一切可用的关系，通过一切可行的途径，寻找更多的“篮子”，争取更多的客户，做长做粗我们的生命线。

第二，“把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多”，千方百计增加订单量。增加订单量与扩充客户量是相辅相成的关系，这样能使我们主动自在地“弹钢琴”，与生产合奏一曲动听的奏鸣曲。因此，业务部要尽可能地把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多，让员工们不仅要吃得饱，更要吃得好！

第三，“宜未雨绸缪，勿临渴掘井”，从严从细加强计划管理。加强计划性对生产型企业至关重要，否则，就会导致忙得时候忙得要命，闲的时候闲得发慌。所以，业务部在开发市场、争取订单时，必须胸有成竹、心中有数，做到“谋定而后动，知止而有得”。

第一，缺乏计划安排。如同“玻璃瓶中的苍蝇”一般，而且是只无头苍蝇，时而伏壁不动、悄无声息，时而嗡嗡有声、盘旋不止。空闲时昏昏欲睡、无精打采，需要时恍若惊梦、灵魂归窍，“叫嚣乎东西，隳突乎南北”，唯留下催要材料的人“茕茕孑立、形影相吊”。

第二，很少跟进过程。采购材料就像是进菜市场买菜，公章一盖了事，传真一发齐活，缺乏“狗的鼻子”“狼的性格”“豹的速度”那样的专业精神，不能做到询价敏、砍价狠、到货快。

第三，供货商太少。葛优说：“谁动感情谁死定”。正是因为一些供货商瞅准了我们的软肋，认为除他们之外，我们再也没有其他“相好”的，欺负我们“老实”“痴情”，所以才敢不断触碰我们的底线，对我们想怎么样就怎么样，正所谓“人家把长工当成东家了，我们把掌柜当成伙计了”。

那么，采购工作该怎么办？是继续当公司的“软肋”和“脚后跟”？还是知耻后勇，卯足力气，冲出“玻璃瓶”，实现华丽转身！

第一，要会沟通。“会说话的叫入笑，不会说的让人跳。”采购部要掌握沟通技巧，善于把话聊到人心坎上，把理聊到人心窝里，既能在与供应商交流时“胜券在嘴”、百战不殆，又能在与业务、生产的沟通中谈吐有致、惺惺相惜！

第二，要有计划。“定计划”并不意味着“有计划”。“计划计划，墙上一挂”“挂着挂着，变成废话”的现象，在采购工作中时有发生。因此，采购部不仅要会制定计划，更要能执行计划，并顺时应势地“修正计划”“落实计划”。

第三，要快跟进。不跟进就无法及时了解订单的履行情况，就不能随时掌握订货的运输信息，更不能准确知道货物的数量和质量！为此，采购部要有一种“不破楼兰誓不还”的精神，跟住不放、盯住不让，切实把工作做早做深、做细做实，绝不能“关键时刻掉链子”。

第四，要能创新。思路一变天地宽。采购部要改变“择物固执”“坐享其成”“守株待兔”的陈规陋习，着力在“供货商数量、采购手段、采购思维”三个方面大胆创新，努力把

采购工作提高到一个新水平。

回眸过去一年的车间生产，我们既心有所慰又满怀忧思！用一句话描述，就是“戴着镣铐跳舞”！正是因为业务部门订单量的不稳定、不连续和采购部门的无计划、不及时，使得车间生产在“三饥两饱”“束手缚脚”的条件下，上演了一场差强人意的“舞蹈”。

第一，产品生产偶有错误情况发生。一年来，尽管我们在产品加工质量方面越来越规范，但一些问题依然偶有发生。比如，产品数量时有出入，包装图案张冠李戴，产品着色前后不一，等等。

第二，生产工序交接尚存不畅现象。前后工序交接不连贯，“流水线”流着流着就断了“线”。这固然与业务订单量不稳定、不连续和物资采购无计划、不及时有关，但也从另一个侧面说明我们生产安排得还不细致、不周全。

第三，生产安全事故时有发生。实事求是地讲，车间安全生产总体上看不算差，但也不算很好，虽没发生什么较大安全事故，但是小事故却时有发生。这说明我们在抓安全生产上还有纰漏、有空白。

车间生产是公司赖以生存、赖以发展的根本。失去了根本，就失去了前途，失去了一切！所以，对车间生产，我们必须抱有“怎么认真都不为过”的“牛角尖”精神，抓细抓长抓到位。

第一，要加强沟通。首先，生产部门必须要与业务部门保持沟通；其次，生产部门必须与产品设计人员进行产前沟通；再次，生产部还必须与采购部加强沟通；最后，生产部门必须经常进行内部沟通。唯有如此，才能实现生产过程的“做不错、做得好、做得顺”。

第二，要加强管理，核心是安全生产管理。必须牢固树立安全生产意识，把“心有多安全，行为就有多安全”刻在员工的心里，坚决杜绝“疲劳战”“梦游战”，严格遵守作业规范，决不允许违章指挥、违规作业、违反劳动纪律的“三违”现象出现。

第一，工资制度稍欠合理。由于公司尚是一个蹒跚学步的孩童，这就决定了我们一切都是在摸索中前行，管理经验的匮乏，直接导致人力资源成本和生产成本的上升，使公司的效益低位徘徊，进而影响到员工收入的增长。

第二，管理方式存在不当。管理知识和管理技巧上存在很大缺陷，部分管理者简单粗暴的“家长式”作风严重，不善于用和风细雨式领导艺术进行管理，使员工心理上产生了不受尊重感，从而缺乏归属感。

第三，人事管理配置不到位。人力资源管理完全是“放牛式”的，整个就是一个无人值守状态。对新员工没有任何的岗前培训、跟进考核，宛如武侠小说中的“独行侠”一般，神龙见首不见尾。

第四，少数员工缺乏岗位意识。某些“特殊人物”自恃有关系、有靠山，行事颐指气使，说话盛气凌人，对不属于自己职权范围内的事务也薄唇轻言、指手划脚。少数“八卦人物”捕风捉影，搬弄是非，使得一些正直的员工难以理解、无法忍受。

以上四点，就是造成“营盘不动，兵流如水”的主要原因。有脓包就要捅破，有问题就要解决。为此，我们必须在以下几个方面采取措施。

第一，合理增加工人工资。“手中有粮，心中不慌。”增加工资必须靠一定的盈利来支撑。一是必须掌握产品报价的技巧，既要有一定的竞争性，又要有利可图；二是必须增加业

务量，把蛋糕往大的做、往好的做；三是必须树立强烈的主人翁意识，爱厂如家，爱岗敬业，用我们自己的双手去创造价值、创造财富。

第二，管理层必须提高自身素质。公司各层管理者要加强自我约束，学习管理技巧，掌握春风化雨、润物无声的领导艺术，做到“晓之以理，动之以情，奖惩有度，恩威并施”。

第三，岗位要合理配置，责任要明确到人。必须根据公司发展需要，制定详细的预见计划并付诸有效的实施，建立一套让“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，切实做到“请得来人才，留得住人才，用得好人才”。

第四，要定人定事、明责确权。“没有规矩，不成方圆。”必须设立明确的人事权责划分，谁的孩子谁抱，谁的责任谁担，绝不能眉毛胡子一般抓，看似里里外外、忙忙碌碌，实则什么也没做好，什么也做不了。

《涛声依旧》这首歌曾经风靡大江南北，那引人悠思、令人神驰的美妙旋律，时时犹在耳边回响，拨弄着我们内心深处的怀旧情结。然而，对感情我们可以“涛声依旧”，但对工作我们却不能“涛声依旧”。不客气地讲，过去一年的行政管理工 作，几乎是原地踏步、无甚起色，可谓“在徘徊中听涛声依旧”！

第一，层次不清，等级不明。公司已成立并运营三年，但迄今为止，还未建立起一套等级分明、职权相应的行政职位序列。很多情况下，是职权管理者说了不算，旁观者说了算；行家里手说了不算，一知半解的说了算。这些毫无序列层次的混乱现象，导致公司一些行政管理工 作完全无法正常开展。

第二，奖惩不严，恩威不行。行政管理缺乏“糖”和“剑”，该奖的时候不奖，该罚的时候不罚，导致“干多干少一个样，干好干差一个样”，使部分员工对行政管理毫无顾忌，也使

管理者在工作中底气不足、威严不够。

第三，拖泥带水，效率低下。每次开会总有人拖拖拉拉，“千呼万唤始出来”；车间停电报修，十来个小时还不见动静；奖惩一个员工，数日悬而不决，等等。此类现象司空见惯，不胜枚举。

第一，确立明晰的行政序列。划分明确的职能序列，岗位是什么，职责是什么，必须清清楚楚、明明白白，各司其职，各尽其责。执行严格的职务序列，员工不做主管的事，主管不作厂长的主，职员不当经理的家，各就其位，各做其事。

第二，实行严格的奖惩制度。“没有奖惩就没有管理。”必须学会并合理使用奖惩手段，奖要奖得心花怒放，惩要罚得心惊胆寒，靠“奖”来立“信”，以“罚”来树“威”，用“奖惩”利器为行政管理保驾护航。

第三，推进行政效能提速。“形式不代表实质”“劳苦不等于功高”。必须把提高“行政速度”和“行政质量”作为核心环节，实行行政人员的待遇与其工作的“速度”和“质量”挂钩，彻底改变松散拖沓的不良习气。

董事会各位成员、各位代表，在常人眼中，年度工作报告一般讲成绩多讲问题少、表扬多批评少，但我们的这个工作报告却秉笔直书，少了些温文尔雅、彬彬有礼，多的是尖锐辛辣、严厉苛刻。或许大家会说我们不厚道，但厚道解决不了公司发展的的问题，解决不了员工增薪的问题，也解决不了“为什么公司不赚钱”的问题。所以，我们希望，通过对自身问题的深刻解剖和无情鞭挞，达到知短思进、知责思为的目的，以期更好地凝心聚力、奋楫前行。

董事会各位成员、各位代表，我们心中有一个共同的梦，那就是：公司的实力越来越强，车间的生产越来越顺，经营的效益越来越好，员工的腰包越来越鼓，让每一个xx人的脸上，

都能绽放着幸福的微笑，洋溢着收获的喜悦，闪耀着快乐的光芒！新的一年，让我们手拉手、肩并肩，重整行装再出发，策马扬鞭自奋蹄，满怀豪情地投身于市场博弈，接受新一轮的挑战，为梦想之光迅速驱散这黎明时的袅袅薄雾贡献自己最大的力量！

请坚信——时间是一位伟大的作者，他定能书写出x的璀璨未来！

巡察工作情况报告篇二

今天，我们隆重召开中国大唐集团公司20__年工作会议。我代表集团公司向大会作工作报告。

今年是国家“____”规划的开局年，是集团公司发展战略第三阶段的起步年。我们站在一个新的起点上，向着更高的目标，开始新的征程。在这样一个重要时刻召开集团公司20__年工作会议，具有重要的战略意义。

会议的主要任务是：认真贯彻落实党的____届五中全会、中央经济工作会议和中央企业负责人会议精神，全面总结集团公司20__年工作，确定“____”发展总体要求，部署20__年工作，确保集团公司发展战略第三阶段开好局、起好步，为集团公司快速持续协调发展奠定坚实的基础。

一、20__年工作回顾

刚刚过去的一年，对于集团公司而言，是形势严峻、挑战巨大的一年，是艰苦奋斗、攻坚克难的一年。电煤价格高位运行并多次上涨，但上网电价未能同步调整，致使集团公司所属火电企业连年亏损，资产负债率持续攀升，经营风险日益加剧；西南地区春季遭遇了百年不遇特大干旱，盈利能力较强的水电企业未能发挥应有作用；入夏后极端恶劣天气频发，雷雨、洪涝、高温等异常因素对安全生产、迎峰度夏带来严峻

挑战。

面对困难和挑战，集团公司新一届领导班子团结一心，毫不动摇地坚持以科学发展观统领全局，坚定不移地贯彻执行党中央国务院的部署，围绕20__年工作会议确定的工作思路和“盈利年”的总体要求，率领系统十万员工勇敢应对挑战，积极抢抓机遇，以经济效益为中心，以创先争优为动力，求真务实，着力化解阻碍可持续发展的主要矛盾，继续保持了平稳较快的发展态势；把握重点，着力解决影响经营安全的突出问题，各类风险得到了有效控制；突出关键，着力优化制约盈利能力的绩效指标，较好地完成了国资委下达的考核指标。

一年来，我们做了以下主要工作：

（一）“双增双节、盈利攻坚”活动深入开展，全年经营目标超额完成

面对严峻的经营形势和巨大的经营压力，集团公司开展了“双增双节、盈利攻坚”和“大干四个月，确保完成全年任务目标”活动。总部各部门、系统各企业自我加压，迎难而上，把责任落实到位，把压力传递到位，把各项部署贯彻落实到位，抢发电量、配煤掺烧、电费回收、争取电价等重点工作取得突破。发电量和营业收入快速增长，发电量同比增长21.22%，营业收入同比增长20.84%；配煤掺烧工作取得显著成效，有效地降低了燃料成本；由于电价规范执行，火电平均上网电价同比上升11.63元/兆瓦时，电热费回收周期平均为3568天。集团公司在综合标煤单价同比上升89.3元/吨，但煤电联动没有启动的情况下，实现利润15.16亿元，超出国资委考核指标3.16亿元。

（二）发展工作取得突破，工程建设超额完成投产目标

全年核准电源项目62个，超额完成计划。集团公司还与新疆、西藏、天津、山西、山东等省区市签署了合作协议，成立了

大唐西藏分公司。集团公司全年投产容量达到811.935万千瓦，新能源和可再生能源投产容量创历史最高水平；60万千瓦等级及以上火电机组投产7台，总台数达到70台，机组台数和所占比重均居五大发电集团第一。吕四港发电公司“一季四投”，当年盈利2.68亿元；首个海外项目缅甸太平江水电站实现“年内四投”，实现了海外项目的突破；风电装机容量突破500万千瓦，国内首个海上风电项目上海东大桥风电项目全部投产发电，新能源东山风电场成为国内首家“电网友好型”风电场。

(三) 安全生产保持平稳态势，本质安全型企业建设快速推进

二、建议

为实现全年奋斗目标，必须努力做好以下重点工作：

在比去年更为严峻的经营形势下，确保完成今年的利润目标，任务极其艰巨。为此，我们要把“双增双节、盈利攻坚”活动作为一项常态工作，继续深入持久地开展好。

一是要进一步强化市场营销工作。要千方百计争取计划电量，努力增发有边际效益的电量，充分发挥大机组优势，积极开展代发电量和电量置换工作；巩固电价大检查成果，加大电价落实和电费回收力度，全力争取电热价政策，确保实现增收。

二是要进一步加强燃料管理工作。加强电煤市场分析，准确把握市场走势，优化储存结构；加大与政府、煤炭、铁路、港航、电网等部门的协调力度，构筑稳定的燃料供应链；加快完善燃料经营体系，提升燃料经营的盈利能力；理顺燃料管理体制，对燃料“收、存、耗”和“采、制、化”各环节进行优化配置，形成多头参与、分段控制、平衡制约的管理格局，严防企业利益流失；强化同类对标，对标到厂，降低燃料管理流程中的各种损耗，千方百计把燃料成本降下来；进一步推进配煤掺烧工作规范化、科学化管理，在保证安全和达标排放

的前提下，加大掺烧力度，发挥平抑煤价、提高效益的重要作用。

三是要继续深化全面预算管理，进一步压缩可控费用，严格控制各项成本支出；全面预算管理体系要与“两全双挂”考核体系全面对接，形成闭环管理；强化成本控制，加强预算目标的动态监控，确保完成集团公司全年经营目标。四是要进一步加强资金集中管理，积极开拓信托、基金、保险经纪等新的金融工具，努力培育新的利润增长点。

巡察工作情况报告篇三

一、过去一年的工作回顾

20xx年，是自治区实施跨越式发展的第一年，也是集团公司发展历史上具有重大意义的转折之年。一年来，在自治区党委、政府和自治区国资委的正确领导和关心支持下，集团领导班子认真贯彻党的十七大和自治区第十次党代会精神，全面落实科学发展观，解放思想，开拓进取，真抓实干，抢抓机遇，面对诸多不利因素和挑战，尤其是金融危机带来的影响，积极应对，迎难而上，通过深入调查研究，分析制约集团公司发展的深层次问题，总结经验和教训，进一步理清发展思路，提出了“二次创业”的战略构想和集团企业文化理念，制定和完善了集团公司3—5年发展战略和规划，各项管理明显加强，在建项目相继投产，经营工作有序开展，经济效益呈现平稳增长态势，职工凝聚力大大增强。

一年来所做的工作和取得的成效：

（一）积极采取应对措施，克服金融危机带来的不利影响，主要经营指标实现较快增长，经济效益稳步提升。

这里要特别提出表扬的是，集团公司去年经营工作所取得的成绩，离不开控股公司卓有成效的工作。宁夏恒力股份公司

在严峻的经营环境下，盈利水平较上年有较大幅度增长，为集团公司的利润增长做出了贡献；银川热电公司在煤炭价格上涨、发电量下降等不利情况下，去年实现盈利260万元，保证了首府银川市供热安全。这两家企业荣获集团公司先进企业的荣誉称号，当之无愧。其他控股企业进一步加强了各项经营管理和工程建设，狠抓节能降耗和成本控制，也都取得了好的成绩。同时还要感谢国电石嘴山第一发电公司、国电石嘴山发电公司，宁夏发电集团以及宁夏加宁铝业公司等单位，他们克服金融危机的影响，为股东创造了良好的投资回报。

（二）三个在建项目进展顺利□20xx年相继投产。

西夏热电厂一期2×20万千瓦项目、宁夏昊凯生物科技有限公司3万吨□乳酸项目和电投钢铁、恒力股份60万吨棒线制品配套改造项目，是自治区五十大庆献礼项目和自治区“十一五”期间重点项目。在自治区党委、政府和有关部门的大力支持和帮助下，我们全力抓建设，保投产，经过参建各方的辛勤工作，三个在建项目去年陆续投产，开始为自治区的经济发展发挥应有的作用。

（三）深入调查研究，理清了发展思路，明确了发展战略和目标。

我们提出的发展思路和战略构想，得到了自治区党委、政府领导的高度重视和肯定，陈建国书记对集团公司的发展思路做出了重要批示：“同意今后的工作思路和主要措施。希望自治区电投能迅速成长为自治区大型骨干企业，为全区的经济社会发展做出更大的贡献”。自治区政府王正伟主席批示“同意电投公司下一步思路，加大力度，抓好落实，争取有明显的起色”，并要求“选准突破口，做大做强企业”。齐同生副主席也多次对集团公司的发展思路和工作措施做出了重要指示。为了使集团系统的全体职工统一思想，增强信心，集团公司要求机关各部门利用休息日组织传达和学习，

让职工清楚地知道，自治区领导对集团公司是如此的重视和关心，自治区党委、政府主要领导的批示，为集团公司今后的发展指明了方向，同时更是鼓励和鞭策。通过传达和学习，更加坚定了全体员工战胜困难、努力工作、誓达目标的信心和勇气。思路决定方向，思路决定出路。发展思路、目标和保障措施的确立，为进一步制定和完善集团公司的发展战略和规划，奠定了坚实的思想认识和工作基础。

（四）重新制定和完善了集团公司的发展战略与规划。

一是电投集团石嘴山能源化工循环经济产业基地，

二是宁东（太阳山）能源新材料产业基地。通过确定主业。

进一步明确了集团公司的三项任务：

一是投资参股；

二是实业控股；三是管理国家开发银行政府信用平台的运行。提出了增强投资公司的投资和融资两大功能，做到投资和实业两个轮子一起转。发展规划讨论稿形成以后，下发到集团公司各部门和控股公司，组织讨论，经过广泛征求职工群众的意见，形成了发展规划送审稿。去年11月通过了自治区国资委组织的规划论证评审。之后根据专家的评审意见和修改建议，对规划进行了修订和完善，并上报自治区国资委。

巡察工作情况报告篇四

年，是“十二五”时期开局之年。公司全体干部职工同心协力、锐意进取，坚决贯彻省、市公司决策部署，创新思维方式、创新工作方法，坚持以安全生产为中心、以标准化建设和作业组织专业化为重点，经营管理水平不断迈上新台阶，各项工作不断取得新进展、实现新突破，实现了“十二五”时期良好开局，保持了健康平稳发展的良好局面。

一、20xx年工作回顾

年，公司购电量 亿kwh□完成年度任务（ 亿）的 %，同比增长 %（供电量 kwh□比去年同期 亿kwh增长15.78%）；售电量 亿kwh,完成年度任务（ 亿）的 %，同比增长 %。综合线损率完成 %，同比下降 个百分点，高压线损率完成 %，同比下降 个百分点，低压线损率完成 %。供电可靠率达到 %（市局指标 %），综合电压合格率达到 %（市局指标 %）。应收电费 亿元，实收 亿元，同比增长 %，电费回收率 %。低维费收入 万元，支出 万元，同比增长 %。实现销售收入 亿元，同比增长 %，实现利润 万元，同比增长 %，上交税金 万元（应交 万元），同比增长 %。实现销售收入 万元，完成利 万元，上交税金 万元。未发生安全考核事故，截止到12月31日，累计实现安全生产 天，保持了安全生产长周期。

坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的工作方针。强化安全体系建设，逐级逐层签订安全责任状，全年签订承诺书、安全责任状、“三不伤害”保证书、不干私活不私自干活、不私自存放使用安全工器具保证书共计 份，安全压力得到层层传递，安全管理水平显著提升。

加强标准化作业现场安全管控。细化无违章现场创建办法，规范“三票一单”填写标准，关键岗位人员的安全意识和安全技能得到提升。全年共稽查作业现场 个。其中□35kv现场 个□10kv现场 个□0.4kv现场 个，稽查率100%（市局指标 ）。共查处违章 处，其中二级违章 处，三级违章 处，共处罚金 万元。全年累计创建无违章现场 个，奖励金额 万元。（无违章现场创建比率 %，市局指标 %）

扎实开展“安全事故隐患排查治理”、“两抓一建”安全风险管控、“查隐患、找根源、强管理、保安全”等专项活动，健全隐患排查治理长效机制。全年共排查设备隐患 处。其中□

10kv设备隐患 处□0.4kv设备隐患 处。消除隐患 处，其中□10kv设备隐患 处□0.4kv设备隐患 处，电网设备健康水平得到进一步提升。认真开展农村安全用电宣传，加大电力设施保护力度。

结合安全生产月，深入农村、学校、社区扎实开展“三个一”宣传活动，发放宣传资料1.7万份，提升了广大公民安全用电和自觉保护电力设施的意识。线下“三违”治理成效显著，全年共去除树障 余棵，验收线下“三无”达标35kv线路条□10kv线路 条，为电网的安全稳定运行打下坚实基础。

针对我县电网基础薄弱的现状，我们积极争取省、市公司支持□20xx年电网建设共完成投资 万元，其中：投资100万元，完成了农网完善调增工程；投资 万元，完成了农网完善改造升级工程；投资 万元，完成了县公司低维费折旧项目工程；投资 万元，完成了代管县电网建设工程；投资 万元，完成了低电压治理工作；投资 万元，完成了 个电气化乡、 个电气化村的改造工程；投资 万元，完成了农业排灌电网改造工程。通过不断加强电网建设，进一步优化了电网结构，提高了供电质量，为新农村建设和 经济发展提供了可靠的电力保证。

公司采取有效措施，针对高损台区、高损线路进行排查整改，投资 万元，全部完成了（ 个）超10%高损台区的治理任务；投资 万元，对 两条高损线路进行了改造，两条线路线损分别由改造前的 ，下降为 和 。通过开展高损台区、线路治理工作，公司降损工作取得了突破性进展，为公司经济效益的提升打下了坚实基础。积极推广标准化变台建设，在省公司的检查中，代表市公司取得了第 名的好成绩。通过不断加强电网建设，进一步优化了电网结构，提高了电网质量，为新农村建设和 的经济发展提供了可靠的电力保障。

加强财务审计管理。一是强化预算管理，确保指标完成。按照市公司预算管理的要求和下达的预算指标，结合公司的实

际情况进行了层层分解和落实，确保了预算指标的完成。二是按照“构建一个体系”（集中、统一、精益、高效的财务集约化管理体系），“统一五项标准”（统一会计政策、统一会计科目、统一报表格式、统一成本标准、统一业务流程）、“实现三项集中”（资金集中管理、资产集约管控、预算集约调控）为主线，全面优化组织结构职能流程，推进财务集约化管理。三是根据省市公司工作部署，完成了公司资产上划和财务管控系统上线工作。四是采取内控与内审相结合的形式，每月对财务日常工作、制度执行情况自查、自检。

巡察工作情况报告篇五

一、工作思想方面

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨x点上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定x号和x号为我们的领单日，每次只能申领半个月的使用量。

我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以x份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技

术活，一共就x样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以x份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒（x套为一盒）标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

- 1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。
- 2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

- 1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。
- 2、须加强与人沟通的能力。
- 3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方

面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。