

最新大班幼儿生活活动条 幼儿园大班游戏活动计划表(模板10篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

电力公司年度总结报告篇一

一年来，按照《xx县20xx年度社会评价办法》，供电公司进一步统一思想，加强领导，深入学习实践“三严三实”要求，认真履行电力企业职能职责，不断创新管理方式，持续改进工作作风，提高工作效率及服务质量，推进办事公开，加强廉政建设，树立行业新风，有力促进了工作效能和作风的转变，取得了实实在在的成效。

法为治企之本，强企之基。今年以来，供电公司加大了依法从严治企的工作力度，从思想上和行动上对依法治企提出了更高的要求。为了将依法治企工作切实落到实处，为企业发展营造良好内外部环境，促进企业健康发展，供电公司开展以下几个方面的工作。

一是通过学制度、学政策、学规定、学文件、学业务，从提高领导干部和广大员工自觉遵守法律法规和企业制度规范的认识水平入手，从思想上把依法治企推上一个新高度。

二是从建立健全企业管理制度和业务指导书入手，以科学的制度规范企业的各项工作。

三是从抓遵规守法的落实上入手，保证法规政策和制度的有效落实。供电公司领导干部在工作中“走在前、作表率”，争当遵守制度、执行政策的模范，以实际行动带动广大员工形成依法做事、按章办事的良好作风。

四是建立有效的政策执行和工作落实的监督保障。在工作中常态化开展自查与互查工作，对照制度、规范检查工作中存在的不足，确保政策不折不扣落实到位。

在和用户进行电力供应与使用活动中，严格遵守《供电营业规则》，供电营业厅统一归口办理用户的用电申请和报装接电工作，并接受电力监管部门依照《电力监管条例》、有关法律和国务院有关规定的监督管理。在“法治xx”创建活动中，供电公司用法治思维融入企业改革全过程，培育新形势下的法治文化，坚定公司改革发展的战略定力，在推进依法治县、创建法治工作中起到了积极的引导示范作用，被xx县委、县人民政府命名为“诚信守法企业”。

供电公司把学习中央八项规定精神、六条禁令、网、省公司和xx县行政府关于改进工作作风若干规定、实施细则当作政治理论学习的一项重要任务来抓，与创先争优等活动相结合。严格执行关于改进工作作风和坚持勤俭节约，制止奢侈浪费的要求，坚持用制度管权、管事、管人，从严从紧控制生产成本和四项专控费用。

一是先后修订完善了差旅费报销管理办法、业务招待管理办法、会议管理规定及车辆使用管理等规定。各项费用开支实行全面预算管理，公务接待一律安排在公司食堂就餐。会议活动除安全生产分析会、生产综合协调会、营销分析例会按会议管理要求召开外，可开可不开的会议坚决不开。公务用车纳入局车辆调度系统平台统一管控，按生产需要统一调度使用，并利用gps对车辆行使轨迹进行管控，禁止公车私用。

二是加强干部队伍建设和管理，落实“整改长效机制。加强领导干部、管理人员的思想作风、学风、工作作风和生活作风等方面的教育引导，把严明党纪政纪作为贯彻执行党风廉政建设责任制的重要内容，纳入对中层管理人员的考核评价，坚持在抓执行、抓落实、抓效果上下功夫，锻造廉洁、高效的干部队伍。

三是强化执纪督查问责。由纪委牵头成立督查组，深入群众、营业场所明察暗访，坚决查处违反南网员工服务准则、供电服务承诺、以电谋私若干规定问题；坚决查处“门好进、脸好看、事难办”、“吃拿卡要”、刁难客户等现象；坚决纠正客户业扩报装流程不公开、审批环节不简化、办理时限不缩短、服务承诺不兑现等问题。促进公司各层级管理人员及全体员工，以奋发有为的精神状态、扎实过硬的工作作风和踏实留印、抓铁有痕的劲头为全县的经济发展做好电力保障，为广大客户提供更加方便、优质、快捷的服务，打造“服务好、管理好、形象好”的供电企业。

作为关系国民经济命脉的基础产业和公用事业服务企业，供电公司全力践行“人民电业为人民”的服务宗旨，在社会和群众的监督下，认真履行法律赋予的电力供应、客户报修等公共权力和公共服务，主动接受广大用电客户、员工和上级部门的监督检查，并聘请行风监督员对电力供应工作进行全过程监督，让电力企业的权力和义务运行在阳光下，推进权力运行公开透明。

一是办事公开。在供电所营业厅大屏幕、展板、宣传栏、触摸屏等载体，以及短信、电话等方式，重点对电力保障、服务承诺、收费标准、办事规则、办事程序以及业扩报装运转情况等内容进行公开。

二是司务、所务公开。通过宣传栏、办公自动化系统、所务会等方式，及时、全面地公开生产经营目标、指标完成情况、领导职务消费、员工绩效考核等员工普遍关心、涉及其切身利益的信息。

三是监督公开。通过电子屏、展板等形式，将电价执行文件、《中国南方电网公司员工服务准则》、《供电服务十项承诺》、《中国南方电网公司关于严禁以电谋私的若干规定》进行公开，并规范和拓宽行风投诉举报渠道，有力促进了工作效率的提高。

一是制定了“两讲一抓高标准”（讲责任、讲规矩；抓落实；更高标准地推进日常工作）专题活动方案，围绕落实省公司、曲靖供电局和xx县委、政府部署的工作，从强化责任落实等方面制定了具体措施，分解细化到责任单位，明确了完成时限，进一步弘扬高标准、严要求、快节奏的工作作风，严、勤、细、实的行事风格，更高标准、更高质量、更高效率地推进日常工作，确保全年工作任务目标圆满完成。

二是深入落实党的群众路线教育实践活动，解决群众用电问题。供电公司在深入走访客户工作中，及时收集解决客户用电需求和困难，在解决后所镇腊寨村30户搬迁村民用电困难中，新装50kv变压器一台，组立电杆31基，架设低压线路1、471千米，投资22、72万元。近年来，共解决老厂小马街、竹园乍勒等多起客户用电困难。

三是加快推进电网建设，做好供电服务保障。20xx年，农网工程投资4570、36万元，改造一户一表6626户，完工后xx县户表覆盖率达到100%。投资1230万元对线路设备进行大修，投资1470万元对三岔河发电厂35kv城关变及竹园变、线路设备等实施了技改工作，投资3219万元对配变监测终端改造、配变监测计量终端改造、负荷管理终端建设，安装电能计量采集终端，投资2200万元建设稳增长项目。电网建设的快速推进，为全县的经济发展提供了有力的保障。

按照网公司“集团化运作、一体化管理”模式，供电公司党委全面贯彻党的“十八大”和十八届中央纪委二次、三次、五次全会精神，认真落实省、市、县党组（委）、纪检组（委）对党风廉政建设和反腐倡廉工作部署。按照《落实党风廉政建设主体责任和监督责任实施细则》的要求，党委加强对党风廉政建设和反腐倡廉工作统一领导，强化“两个责任”、“一岗双责”落实。除召开专题会议外，季度政工会听取纪检监察工作汇报，在党政联席会、班子碰头会上，适时对党风廉政建设工作开展情况进行综合分析，了解动态，解决突

出问题，做到与公司改革发展同部署、同落实、同检查、同考核，层层落实责任。突出抓好党员干部、重点岗位人员的廉洁从业教育，加大教育、预防、监督、惩治力度。公司纪委认真履行协助党委加强党风廉政建设和组织协调反腐一败工作的职责，突出纪检监察主业，强化执纪监督，深化对供电服务、工程建设、物资采购等方面的监管，做到不踩“红线”，不闯“禁区”。

一年来，全体员工没有发生违法违纪案件和违反《廉政准则》、《若干规定》等有关制度的问题，没有发生影响企业形象的重大行风事件，没有发生被各级纪委通报的作风事件，没有发生瞒案不报、压案不查或责任不追究的问题。

经济社会的快速发展，给电力保障工作提出更高的要求，更加增强了加快推进电力建设的责任感和使命感。供电公司把思想和行动统一到xx县委、政府的安排部署上来，按照“适应新常态、致力新发展”的工作思路，继续立足于服务xx经济社会发展，以求真务实的精神抓实电力保障和优质服务工作，为促进全县经济跨越式发展和全面建设小康社会做出新的更大贡献。

电力公司年度总结报告篇二

公司各部门：20**年，是继20**年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。

为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策（新老国八条及七部委意见等），房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。

面对风云变幻、市场动荡不安的20**年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真

分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。

现将公司一年来的工作总结如下：

一、20** 年主要工作情况：

（一）经济指标完成情况：

全年开发房屋建筑面积170000 平方米，建成房屋面积150000 平方米，完成房地产建设投资20300 万元，实现销售23500 万元，销售面积125000 平方米。

（二）项目推进方面：

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并已进入土石方施工。

龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资7000 万元，并开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。

究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使

报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。

首先，项目的产品和功能定位更加准确，20**年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。

其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。

同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。

其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

（三）企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。

首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。

同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强，并荣获市、区统计工作“先进集体。

集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区、“园林示范小区，“江北区十佳建设项目，“渝北杯工程奖等荣誉称号。

聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

（四）存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

二、20** 年工作计划

20** 年1-10 月，全市整体房地产投资额340 亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466 万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积 1561.43 万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083 万平方米，比去年增长59.4%，虽然受4 月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7 月更是相对平缓，但进入8 月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。

20** 年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。

但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的日趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质作为核心竞争力”才能成为未来市场真正的赢家。

面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严峻考验。

为此，集团公司经慎重讨论，特提出20** 年工作计划如下：

（一）指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

（二）目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约15 万平方米（其中：聚信广场项目约8 万平方米，龙头寺项目约7 万平方米），计划实现销售2 亿元。

1 、聚信广场项目：

计划3 月基础开始施工，12 月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80% 的招商量。

计划全年实现销售收入1.5 亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70% 销售量，公寓部分完成可售面积50% 的销售

量□c 栋住宅完成可售面积70% 的销售量。

2 、龙头寺项目：

计划3 月开始土石方施工，6 月开始土建基础施工，12 月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

20xx年是公司全体员工风雨兼程、齐心协力，不断创新的一年；是面对公司先后二次重大人事变革、人员调整、加快发展的一年；是公司管理目标、深化服务内容，紧跟形式发展步伐的一年。

全年来，在总公司各级的正确领导下，在全体成员的' 勤奋努力、恪尽职守、不断更新中，公司始终坚持“源于心诚、止于完美”的公司宗旨，在上传下达、内外业务办理、服务质量、内部管理、服务业主等方面取得了丰硕成果。

当你走进物业公司，看到由1栋错落有致、揉合欧陆元素的现代化建筑与整齐有序的服务人员相互衬映的情景时；当看到引领潮流的古罗马雕塑与欧式建筑风格的优雅环境交相辉映时；看到逐步完善的健身器材、儿童乐园、休闲会所、羽毛球场、休闲座椅、公示栏、果皮箱等公共设施整齐配置时。

你一定对独具匠心、灵动风情的环境所感染，一定对公司及公司全体成员的辛勤劳动所自豪，这一系列的业绩着实渗透着公司领导及全体成员的汗水与热血。

现将全年工作简要总结如下：

一、基本情况

按照公司组织架构及新领导班子调整，物业公司现总经理1人、

副总经理2人、工程技工5人、绿化技工2人、保洁技工10人、秩序维护部经理12人，增设办公楼大堂经理1名、会所经理1名，共计xx人。

今年来，物业服务全体成员紧紧围绕为住户服务这一核心，扎扎实实、有声有色开展工作，针对xxxx花园服务特点、人文环境、居住人群、周边环境等不同特点，我们着重在解决新问题、抓落实上下功夫、求实效，全年来，共接待解决业主有效投诉8000余件、处理及时率达到100%，公共设施维修保养50余件， 维修及时率70%。

二、工作思路及方法

(一)承接对外工程、完善对内基础建设、取得明显成效

从年初以来，在大家的共同努力下，先后承接对外工程建设，加大公司创收，效果显著。

如□20xx年3月份至5月份公司安排人员集中精力完成了xx小区电路改装、插线板的安装工程以及对各楼层照明线路重新布置工程、安装日光灯、牛眼灯、射灯3000余盏，并完成了大厦首次保洁任务，为公司赢得荣誉;20xx年8月份至11月份完成了xxxx花园商务会所电路改造及安装工程，完成安装琉璃灯、日光灯、牛眼灯、射灯1000余盏。

对内协助开发商完善了xxxx花园基础设施建设，改造2、4、5、6、9号楼水表箱及水表168户。

尤其是自从新一届领导班子调整以来，进一步加大基础设施建设完善工程，全方位提升了xxxx花园物业服务品质及品牌效应，解决了长期以来小区的共性问题及事关广大业主居住的问题，取得了明显成效。

如：先后对xxxx花园多层楼屋面防水工程进行整改，全面解

决了19户业主入住屋面漏雨的问题，赢造了安居乐业的生活环境；加大了绿化养护不到位造成的大面积枯苗等问题，下大力植树、改造小区居住环境，利用一月时间补种、移植草坪约1万平方米，与此同时，调整绿化人员，加强管理，确保绿化浇水、修剪、施肥等环节到位，使部分干枯的草坪恢复了绿色，打造了优异的居住环境；在此基础上，还加大了小区配套设施建设，配置了健身器材、儿童乐园、休闲会所、羽毛球场地、休闲座椅、公示栏、果皮箱等公共设施；完善了欧陆会所设计、装修、器材配置等工程，实现了多年来业主的共同心愿；同时加大改造2、4、5、6、9号楼排水工程，全面解决了长期存在的排水不畅等问题；11月份，针对xxxx花园10号楼营业房内暖气片此前丢失未安装的问题，重新进行购置安装，达到了交房条件；并配合完成了高层楼天台门、地下室封闭、加锁、外墙补砖工程，一系列细致周到的整改，使环境有了明显改善，住户与物业之间的矛盾逐渐减小。

同时，物业公司在公司领导的言传身教中，不断深化服务质量、提升服务理念，变被动服务为主动上门服务，先后着力解决了多层住户室内墙面起包、裂缝等问题18户，安装分水器12户，细致的服务，赢得了广大业主的认可和欢迎，诚信服务取得了明显成效。

(二)积极主动工作、诚心诚意服务、打牢服务基础

全年来，公司在日常业务处理，深化客户关系、提高业主满意率上发生了重大变化，变被动服务为主动服务、变投诉解决为主动跟进行处理。

如物业公司在入伙业主打压、试水、交房验收等方面做到了不断联系提醒业主尽快收房工作，在业主收房过程中，手续办理、钥匙交接、费用收取、引领验房、办理装修等全套业务同期进展，达到了业主的满意。

从年初以来公司安排人员先后共办理业主入伙45户，安装可

视对讲82台、冷热水管、地暖管打压23户，冬季冷热水管排水(含空置房)150户，三凌电梯公司在日常保养的基础上处理应急故障10次，解决楼上漏水引发的矛盾5户，弱电维修、可视对讲调试、对讲门铃无声音、无图像125次;电压测试、壁挂炉调试、插座安装86户;联系更换平开窗扇塑钢窗合页28户;电话有线无信号处理14户;壁挂炉挂架6户。

尤其是针对08年年初一场冷空气的侵袭，使室外环境温度降低到零下35度□xxxx花园面对带有地下室的楼层排水管全部封冻的情景，公司在公司领导的带领下，对所有地下室进行保温，加电热带、保温材料，在大家的共同的努力下，才使高层住户排水畅通、缓解了天气严寒给广大业主带来的不良影响，同时，针对xx公司尚未成立，户外管道井全部封冻的实际，又对小区水表、进户水管进行加保温、每单元添加珍珠盐等加强保温，在全体维修人员的长期坚持中，解决了井内冻结、水表防冻的困难，保障了广大业主的正常生活。

(三) 发挥服务特色、提升物业品牌。

优良的服务方式是提升品牌的有效途径之一。

全年来，物业公司在提高服务质量、建立和谐关系、创造优质服务氛围中加大工作力度，完善工作程序，先后协调解决了封闭式自行车棚外包、家政保洁服务外包、地上停车场办证、为小区结婚业主订购送鲜花等事宜，完成了元旦、春节小区节日装饰工作，08年3月份物业办组织银川新闻快报频道记者对小区进行了宣传报道;中房物业、西城物业及建校学生先后进入小区进行参观，进一步提升了品牌宣传。

同时，为响应物业办号召，先后由公司抽调人员组成了篮球队参加了全市物业行业健身活动，荣获了“迎奥运、庆大庆”篮球比赛优秀组织奖;8月份，公司在参加物业服务技能大练兵活动中荣获集体三等奖、现主任xx荣获物业服务岗位技能大练兵理论竞赛优秀奖，《银川物业》优秀通讯员等称

号，为公司赢得了荣誉，提高了物业服务对外业务联系和品牌推介。

同时，为融洽业主与物业关系，创建和谐花园小区，公司在正月十五举办了业主“猜谜活动”，参加竞猜的业主达50余人，活动的开展有效促进了服务内容的深化。

三、加强内部管理，充分发挥团队作用

公司主要下设客服、维修、绿化、秩序维护部、保洁部五个主要职能部门及车场、会所、大厦、地上停车场等管理人员等特别部门与岗位。

在服务中，我们注重发挥团队精神，大力倡导服务理念，提升服务水平，全年工作中显现出了出色的执行能力。

(一)客服部：客服部各项工作是公司的主线，面对广大业主服务、对外业务联系、对上工作安排、对下业务落实等全面工作，主要通过客服人员协调、解决。

全年来，面对人员流动较大，岗位安排调整大的实际，公司加大内部管理，完善内部机制，对日常业务以区域为标准划分责任，在每片区装修巡检、空置房检查、业务处理、费用催缴上做到了责任到人；对内又进行业务联系，如：共同收取费用、共同处理投诉、报修，共同解决当天问题等，使工作效率明显提升。

如：公司经过新班子调整后，在人员管理、业务管理、欠费催缴、塑钢门窗报修、维修、壁挂炉调试、屋面维修统计，室内起包住户解决等方面做出了积极努力，收到良好效果，在为期三个月工作中共催缴物业服务费约26万余元，解决长期欠费户25户，催缴营业房欠费达10余户。

(二)工程维修部：维修部是公司工作的重点，各项工作贯穿

于小区的方方面面。

全年来，维修部在对外业务承揽、对内工程维修、住户室内维修、公共设施维护等方面创出了骄人的业绩，尤其是在维修业务量大、任务重的前提下，全体人员加班加点，扎扎实实完成各项任务，为做好服务工作奠定了良好基础。

如：在2、4、5、6、9水表安装改造中维修人员一身泥、一身汗，短短几分中，整个人被浮灰盖满全身；在大厦电路改装过程中，为了赶工期，维修人员加班加点，全月无休息，表现出了较高的觉悟和敬业精神；在改装多层排水工程中，面对高空作业难、险的特点，全体维修人员毫不犹豫想方设法进行改装，按时完成了工期，较强的团队精神表现出了较好业绩，为公司发展打下了良好基础。

(三)秩序维护部：秩序维护部是公司发展的窗口，人员形象及工作责任心彰显服务的特色。

全年来，秩序维护部先后三次大范围调整人员，在思路转变，人员调整中发挥了较好的工作场面，确保了工作秩序的正常运转。

全年工作中也表现出了一些好的个人及积极工作者。

如：秩序维护部班长杨富军，先后在xxxx执勤中帮助业主扑灭燃气灶起火一起；在xxxx花园值勤中捡到手机一包达30余部，上交公司后及时归还失主；10月份在执勤中捡到学生书包一个，并交还失主；班长李成广在工作中积极主动、热情周到、协调全班女秩序维护员安心本职、做好工作，一系列的新办法提升了公司外树形象的动力。

(四)保洁部：保洁部是公司的名片。

每天重复进行的工作彰显服务质量与服务能力。

全年来，本部分人员团结互助，积极肯干，不怕苦、不怕累、不怕脏，显出了较强的吃苦精神和服务意识。

在主管坚强有力带领下及全体人员的努力中，在圆满完成本职工作的同时，做了大量的集体劳动工作。

如：1月份，面对天气连降大雪，为了创造安全的出行环境，本部人员在加班加点干好本职工作的同时连续清扫积雪一个月之余；2至4月份先后参加公司组织的清扫地下车库、清洁10号楼营业房内垃圾、清运地下室瓷砖、清除自行车棚杂物□xxxx加班加点清洗小区水箱等，集体劳动中显示出了团队的凝聚力、向心力；5月份公司又组织保洁部集体劳动，参加植树，浇水、美化家园工作；6月份先后集体保洁xx大厦20余天、清洁小区空置房卫生13套；7-12月份又先后组织参加公司搬迁办公室工作，参加清洁会所、清洁西餐厅卫生，移植小区草坪等工作，全年的积极配合和努力工作，为保洁部赢得荣誉，体现了较强的团队精神。

(五)绿化部：绿化部工作是公司全面工作的重中之重，是提升小区环境的重点。

全年来，绿化部工作也做了相应调整，在全年的草坪、树木、浇水、施肥、防治病虫害等工作中作出了积极努力，尤其是在公司领导班子调整后，绿化人员也进行了调整，在加大绿化养护工作中收到了显著成效。

(六)公司：公司各项工作在公司领导的亲临指导下，在耐心细致的工作安排中，先后在组织框架、人员调整、各部门管理，对内对外业务联接中发挥了重要作用。

尤其是全年来，在各部门的衔接与任务安排中、在业务联系沟通处理中、对内业务梳理中，发挥了桥梁作用，在对物业服务区域重要事务处理、整体与建设中发挥了一定的作用。

与此同时，对大厦服务的日常管理，会所日常管理、自行车棚监管中取得了一定的成绩，发挥了工作人员的主观能动性。

全年来，完成了日常业务处理及上级交办的各项任务，制定书写了《家政保洁协议》《自行车看管协议》以及各种上传下达文件资料；规范了公司管理规程并实施检查落实；及时参与解决长期欠费户的沟通交流与问题的解决工作，安排做好了冬季设施保温等工作，繁杂琐碎的工作显示出了较强的工作执行能力。

回顾公司的发展历程，我们深切的感到，我们每取得一点成绩是与公司领导的精心培养分不开的，每一点进步却浸透着公司及全体员工的心血和汗水，融入了团队拼搏精神与实干精神。

尤其是新一届领导班子的调整，给予了公司发展的良机和空间，我们要抓住机遇，安心本职工作，使20xx年全面工作在上一个台阶。

(一)、公共设施。

1、对公共设施的检查维修不到位、不及时，部分维修项目专业人员缺少。

主要是公共路面设施、楼道墙面面砖粘贴、门窗玻璃的维修更换以及中控室设备运行维护、对讲门、可视对讲系统的安装检查维护等方面还需要培养专业人员。

2、多层复式住户屋面漏雨问题尚未得到全面解决，目前，仍有以多层住户为主的15户屋防水工程需要解决处理。

同时，24569住户室内起包问题未得到全面解决，还仍有部分业主室内陆续出现起包现象。

3、塑钢门窗变形裂缝及玻璃漏气户数较多，尤其是新更换的玻璃在短期内又出现漏气问题，加上有偿更换速度较慢，带来了服务不及时的影响。

4、绿化养护还存在一定的差距，主要是2、4、10号楼以南草坪斑秃较多，花草树木覆盖率较低，使环境整体效益难以体现。

(二)、内部管理

1、企业文化建设尚未完善，对员工的培训、规章制度教育、活动组织、外出交流学习等机制不完善，有待完善实施办法和细则。

2、公司内部奖罚机制不完善，人员与部门、部门与部门、部门与各项工作的协调还存在一些差距，尤其是员工加班补助及承诺兑现上还存在一些问题。

3、物业管理常识与小区宣传不到位，使部分业主出现了不良维权较多。

4、有偿服务收费制度及实施办法尚未建立，由此引发保修与否之间的误解较多。

5、物品采购及申报时差较大，造成服务项目落实速度较慢。

五、20xx年度主要工作

1、针对4月份开始业主室内装修不断增多的实际，公司加大装修管理、电梯设备维护管理及公共设施管理力度，营造良好环境。

2、有针对性地组织各部门人员进行培训与交流学习，进一步提升服务质量、服务理念、服务意识的形成。

- 3、加强内部专业人员培训，提高对公共设施的维修与养护
- 4、加大对屋面防水与室内起包户的维修与监管，创造良好的生活环境。
- 5、加大绿化整改力度，维护小区良好的环境。
- 6、继续加大对长期欠费户的沟通与协调工作，力争在本年度提升费用收缴率到80%以上。
- 7、制订实施有偿服务细则及办法，提高服务意识与能力。
- 8、制定各部门岗位竞争、奖罚机制，进一步提高员工的工作主动性。
- 9、加大对空置房、装修户、公共设施的巡查力度以及对业主室内玻璃更换、平开窗合页更换工作，减少安全隐患。
- 10全面做好停车场、营业房管理工作，保障业主顺利营业与收房。

经过一年来的艰苦实践，我们走过了公司转型的起步阶段，在新的一年里，公司全体成员主要以解决存在的问题为工作出发点和落脚点，继续努力、克服困难、团结拼搏、开拓创新，为争创20xx年xx市星级物业服务而共同努力奋斗。

1.分公司年度总结报告范文

2.年度公司总结报告

3.公司年度总结报告

4.子公司年度总结报告

- 5.新公司年度总结报告
- 6.公司年度总结报告范本
- 7.建筑公司年度总结报告
- 8.分公司年度总结报告

电力公司年度总结报告篇三

我在广告公司工作过程中对于广告的一些琐碎思考，在这里将广告公司工作总结记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。

在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的关注，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1. 由美术构成并且有一定的水准。
2. 文字方面朗朗上口，简洁有利。
3. 必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman,ad绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。

而这其中也包含了：要有策略；要有系统结构；要有风格。

而这也是令广告人最兴奋的地方。

像nike的风格相当强烈而吸引人；目前手机广告风格只能说是简单的销售讯息。

可口可乐案例

1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。

当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。

像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。

所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style,也就是品牌在生活上的感觉。

1. 最重要的是获得注意。

否则，75%的广告没有人会去注意。

而且，这也是广告最原始的意义。

2. 邀请阅听人进入广告世界。

在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。

例如送赠品等。

3. 要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。

广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。

广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。

当然，品牌为基本考量。

广告的目标

1. 消费者：解决消费者问题

2. 产品本身：消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。

3. 竞争对手：在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，做好广告工作计划，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题建知名度、个性、价格、通路…等。

人是广告最重要的'因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。

广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什么好处，赋予style,而作广告，最难的便是赋予brandstyle.在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。

而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，

显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。

如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。

泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。

相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。

广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。

一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。

在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。

因此主讲人表示，它不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。

20xx年x月x日，xx集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。

这一年里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。

经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，

企业综合实力增强，社会信誉提高。

回顾一年个月来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。

由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。

秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。

同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，

锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。

最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立一年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。

我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

1.年度公司总结报告

2.子公司年度总结报告

3.新公司年度总结报告

4.公司年度总结报告范本

5.建筑公司年度总结报告

6.分公司年度总结报告

7.公司年度总结报告ppt

8.公司年度总结报告范文

电力公司年度总结报告篇四

市场部精英们都是初入房地产行业，对地产界各方面的知识不是很熟悉，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导耐心的帮助和努力学习过程中，我们很快了解到公司的性质及房地产之商业改造市场的基本路线。作为市场开拓人员，我们深深感觉到自己职责的重要性，因为开拓出来的物业途径的成功失败直接关系到公司业绩的提高，对此，对本地房地产市场和周边环境进行全面考察，从前期对市场的陌生转熟悉的过程中，无论是广告网络、市场动向、还是大街小巷的穿梭及其他资源等，都有着很大的提高，同时在开发项目在前期开拓市场过程中也取得显著成效。

在市场开拓前期工作时间里，对本职工作还有些茫然，在公司领导的指导下，这对于未曾做过房地产市场开发的团队，个个感觉很欣慰，因为在提高谈判水平与对项目地理位置的分析，证明就有进步。而在为客户谈判过程中，更充分发挥到理论知识，使团队成功的开发出一栋栋房源，今后在专业知识中，更要发挥到自己所学专业，如：项目分析、谈判技能、项目规划等。所以，知识源自于实践，而提高自己的知识，是要在不断探索的过程中成长。

作为佳盈辉公司的一员，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个深圳房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，团队已熟悉公司对商业改造项目一系列运行过程，在今后，市场部要更加努力做好自己的本职工作，再接再厉。

作为市场开发要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有调查了才有发言的权利，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自己的各项素养及技能。

在工作过程中，更需要细心与耐心、提高业务水平。在团队的整个职能中，收集市场房源信息，对客户与竞争对手熟悉了解价格、风格、项目定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在谈判中，掌握的客户与竞争对手的资料不够明确，致使有些迷茫与茫然，而在经历9个月磨合后，基本能独立完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为市场开发部门，在这方面知识还存在欠缺，所以在未来工作中更要加倍努力去学习，争取在最短的时间达到高效果。

在日常工作过程中，更要及时发现问题并解决问题，尽量避免不必要的错误出现。同时，将进一步加强学习，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

对未来发展有着目标及计划，明年本着尊贵、高雅、不落俗套的指导原则，树立具有佳盈辉公司特色文化内涵的商务谈判、招商方式，从不同的层面和角度整合现有客户资源，市场部在项目开发并且要配合项目改造后，提升宣传、招商等整体营销的档次。

在开发市场方面，明年主要以深圳周边城市为主，由于本地房源有限，所以在周边城市区扩大项目开拓有着势在必行的意义。为了市场部在20xx取得更好的成绩，首先主要解决业务员的后顾之忧（提高业务津贴）解决温饱问题才能充分的发挥创造佳绩。

结束语

电力公司年度总结报告篇五

一、工作总结

1、严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。

2、按规定认真收取营业款，核对无误后除备留日常费用开支款和自采款外，余款在每一天上午十点以前存入公司指定账户，同时与总部出纳进行核实。

3、严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。

4、严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其他有关费用及时按时与借款人结算借款金额，按相关规定和流程结清前一天的借款，并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。

5、坚持以财务的规章制度为准，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

6、根据总部会计供给的依据，确认无误后井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

7、坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。每一天核对现金日记账与总账。

8、配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每一天下班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。

9、做好凭证、账簿和有关业务记录的保管与移交工作。

二、2023年的工作计划

1、吸取20_遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自我的工作。

- 2、严格执行本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用。
- 3、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自我的业务水平和知识技能。
- 4、加强与上级领导沟通，把分内的工作做好。
- 5、完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的2023将在充实、喜悦、收获中度过。

在此，我要异常感激公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作的肯定和鼓舞，我真诚的表示感激！

电力公司年度总结报告篇六

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加

上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施；而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，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。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

电力公司年度总结报告篇七

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，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。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

电力公司年度总结报告篇八

一、 狠抓生产经营，提升经济实力

生产经营工作是我公司各项工作的重中之重，是企业生存和

发展的根本保障，为此，全公司高下当真贯彻落实全员经营的思想，用有序的生产组织保障生产经营，用技术创新带动生产经营，用优质的服务增进生产经营。今年，我们针对各专业的不同特点，分别确破了不同的生产经营重点，并采取了不同的经营管理策略。工程勘察、丈量和测试专业是我公司的传统支柱专业，在市场上领有较高的有名度，为保持传统的优势，我们一方面坚固原有市场范围，一方面大力拓展新的业务范畴。勘探专业积极开展地质灾害评估业务，并且走出软土地域，在基岩地区勘察上获得了攻破性进展。测量专业通过一直提高服务水平，赢得了建设单位的信任，并且积极配合政府部门，保质保量地完成了城市快速路等多项市重点工程的拨地测量责任。测试专业在人员弛缓的情况下，通过劳务分包，扩展了生产能力，降低了成本，并且发挥持续奋战的精神，圆满实现了上级委派的管线探测义务。岩土施工是我公司的一个主要专业，但市场上风不明显，并且因为价格竞争激烈，多年来始终盈利不高，今年我们抓住滨海新区加快发展的有利机会，积极承揽公共建造与工业项目，抢占市场份额，使产值增加较快。设计、监理等小型专业也都捉住有利时机，找准市场定位，发挥自身特点，较好地完成了工作目标。

自年初以来，全公司职工在工作中充分弘扬拼搏精神，从春节到当初，各生产单位基础上不歇过公休日，通过大家的独特尽力。截至10月底，全公司完成产值1.4亿元，营业收入达到1.3亿元，分辨比去年同期增长了20%左右，实现利润1200多万元。

二、 稳步推进改革，适应市场竞争

改革是发展的须要，是企业摆脱盘算经济的束缚，迈向市场的唯一途径。面对我公司目前的六个专业，或多或少地都存在一些不能适应市场经济的问题，但是为了确保在牢固中求发展的目标，我们决定把今年改革的重点放在岩土专业。因为岩土专业占领全公司四分之一的职工，占据资产总量最多，

但盈利水平不高，诚然近年来，由于岩土施工市场的恶性竞争和行业管理不规范，导致赢利空间越来越小，然而我们自身在管理机制上缺乏翻新，也是导致盈利水平始终不高的重要起因。因此加快岩土专业的改造已经成为解决全公司发展的事不宜迟。

为了提高设备利用率，进一步下降生产成本，我们进行了设备承包责任制的改革试点工作，将设备管理的义务落实到具体人，改变了以往管理中责任不清的弊端，减少了许多繁琐的管理环节，使责权利的关联更加清楚公平，收到了较好的成果，调动了职工的积极性和责任心，设备运用率提高了，成本节约了，品德控制也更有保障。目前，装备承包责任制改革已经在岩土二公司全面推开。

为了提高项目管理水平，我们进行了项目管理责任制的改革试点，以项目经理为核心组建项目班子，授予项目经理更大的管理权限和任务，并且把项目管理的收益与其工资收入直接挂钩，从而促使项目经理严格操纵每一个生产组织环节，提高效率，下出世产成本。

为了通过调配手段充足调动职工积极性，激发责任心，我们对岩土二公司和勘察征询公司的经营业务人员进行了工资构造改革的试点工作。简化了工资结构，加大了绩效奖金的比例，工作业绩的好坏直接影响到个人收入的高低，充分调动了每个业务员的积极性。

通过上述的改革试点，把原来靠制度约束的要求转化为职工自发的举动，提高了效率，降低了成本，收到了较好的效果，也为今后的改革积累了宝贵的教训。

三、 全面强化管理，规范企业运作

为了进一步规范各项管理，我们首先抓了制度修编工作，从新订正和编制了一百多项制度，将全公司的各项工作都纳入

制度化管理的轨道，充分体现了“迷信执政，民主之争，依法执政”的要求。为强化各部门的二级管理，各基层单位认真按照全公司的管理要求，完善内部管理体制，制定了较为完整的、合乎本单位实际情况的规章制度，使各项工作做到有章可循。在完善管理制度的同时，我们还着重抓好制度落实，突出强调了严厉照章办事，提高办事效率，器重时效性准则。

经济管理是我公司的重点工作，今年我们在适当放宽内部经济政策的同时，加强了对关键环节的把持。充散施展经济管理部分的职能作用，侧重对材料物资洽购、吊装运输等大量本钱支出进行审核把关，加强了资金流动的的计划性，对工程分包和合同评审加强了管理。使全公司的财务管理更加规范。咱们还通过召开经营出产会，按期编制经济剖析报告，有意识地培育和进步经营管理者 and 财务职员的经济分析才能，提高综合管理的程度，特殊是提高了基层单位的财务管理水平，增强了经济管理对生产经营工作的指导作用。通过积极运作，我公司争取到了固定税率的税收政策，解决了大批的财务挂账问题，公道避税达多少百万元。下半年，我们还对96年以来财务借出的各种票据进行了同一的清算，解决了很多历史遗留问题，但仍有局部遗留问题有待于今后逐渐解决。通过本次清理，进一步标准了财务管理轨制和审批手续。

在劳动人事管理方面，我们对全公司用工情况进行了统一的摸底追究，进一步规范了劳动用工和人员调动的审批程序，加强了职工培训工作的统一管理，根据上级文件要求，通过大量细致的测算，进行了工资结构调解。

设备物质管理方面，进一步完善了设备跟踪管理，掌握了主要生产设备的台效，为节制投资方向，供应了第一手资料。今年，我公司的设备投入到达一千万元，扩大了设备生产能力，丰盛了业务手腕，为今后扩大生产，拓展业务奠定了基本。

在质量管理方面，加大了管理力度，对影响较大的质量事变认真分析，查找起因，对责任一查到底，并且严格按制度规定进行了处理。通过定期召开例会对技术质量工作进行分析总结，不断完善技术质量管理体系，加强了大型项目技术方案的统一评审，提高了基层生产单位自我把握、自我改良的才干，有效地保证了我公司质量保证体系的运行，并顺利地实现了iso9001的复审换证工作。

在技术结果资料和保险生产管理等其他方面，咱们也做了大批的工作。始终完善各项管理制度，尺度运作程序，增强日常检查督促，成果资料归档率达到100%，全年生产无重大事变。

四、 狠抓科技创新，增强发展后劲

不断提高技术水平是我公司长期持续发展的保障，为此我们下鼎力量狠抓技术创新工作，重点做了新技术、新工艺的引进和推广工作。

勘察专业在牢固软土地区传统技术优势的条件下，积极向地质灾害评价、地震安全性评估等业务领域拓展，环田地质评价业务发展迅速，全年创产值三百多万元，已成为一个新的利润增添点。而且还积极研究基岩地区勘察技术，并取得突破性进展。大力开发原位测试手段。测试专业引进了孔径探测仪和高密度电法测试仪，丰富了测试技术手段，进一步强固了我公司在测试领域的龙头地位。岩土专业在添翼钻孔灌注桩、预应力空心方桩以及后压浆工艺的研究推广方面，投入了大量的精神，并且已经在部门工程中进行了应用，通过实际工程考试，后果较好，也为岩土专业扩大利润空间打下了良好的基础。

课题研究和技术推广方面，我们积极推进x市城市地质信息系统体系的开发和滨海软土地基处理新技术研究以及海河两岸基础工程病害机理研究工作，重点开展了灌注桩后压浆技术

和扩盘桩技术的推广工作，并取得了阶段性成果。我公司今年还主持和参与编制了两项国度规范。

工程创优方面，华信商厦工程勘察获国家铜牌奖，另外还取得市级优秀勘察工程一等奖1项，二等奖2项，三等奖2项，市级精良咨询工程三等奖和鼓励奖各1项。

五、 加强队伍建设，打造优良团队

今年我们着重抓了干部队伍建设和专业技术人才队伍建设。我们以提高性教诲活动为契机，加强班子建设，提高干部队伍素质，转变工作作风。活动中保持“边学边议，边查边改”，认真查找突出问题，踊跃落实整改措施，从而全面提高了党员干部的政治思维素质，强化了基层班子的作用。下半年，我们着重抓了干部队伍作风建设，公司党委专门制定了《对加强干部队伍作风建设见解》，从精简文件会议，坚持深入一线，增强服务意识、增强工作主动性、加强勤政廉政、加强节省意识等六个方面提出详细要求，全公司各部分各单位认真落实党委要求，认真查找自身存在的薄弱环节，结合自己的工作特点，制定整改办法，并且党员干部带头做好落实，使得管理工作的效力，职工精力面貌发生了很大的变革，有力地促进了全公司的经谋生产工作。

在人员培训方面，我们进一步规范了教育培训工作的统一管理，我们在相关专业之间选拔了部分技术骨干，进行定期的轮岗交换，并选派技术骨干外出参加技术交流和研究活动。我们还勘误了科技创新褒奖措施，调动了技术人员开展科技创新的热情。为了鼓励青年科技人员刻苦研究业务常识，不断提高子术水平，在全公司形成良好的学术氛围，我们辨别组织了工程技术规划竞赛和全公司技术大比武活动，另外还进行了优秀科技论文评比活动。为技术人员展现才华发现了条件，也为提高全公司技术水平起到了良好的促进作用。

六、 建设企业文明，营造良好气氛

在日常工作中，我们始终留心坚持以人为本的思惟。公司班子成员经常深入基层单位或召开座谈会，与同志们交心谈心，了解职工的思维状况，援助解决生产生涯中的实际艰难。为了勉励职工参政议政，公司里加大了对各生产单位的二级民主管理工作监督检讨的力度，在确保民管小组的组织完善的情况下，使民主管理工作做到时常化、制度化。公司班子还分离与部分单位的民管小组进行了座谈，使职工切实参加到管理过程中，充散发挥了民管小组的作用。并且把领导班子与职工代表的座谈会作为一项制度，建立了高低沟通的长效机制。

为了切实把全公司职工的智慧凝集到企业发展当中，公司党委还研讨制定了《职工合理化倡导嘉奖制度》，激励职工为企业发展献计献策。在合理化倡议活动中，全公司职工积极加入，从技术创新到企业发展，提出了很多好的提议，丰富了改革立异的思路，体现了主人翁意识。

为了改进职工的生产生活前提，我们办起了本人的职工食堂。今年还为职工安排了全面体检，并持续实施带薪休假制度，公司工会还应用公司内的部分平房办起了职工阅览室，乒乓球室和健身房，还组织职工开展了保龄球、羽毛球、篮球比赛，“七一”期间，我们还组织了全公司的歌咏比赛活动，不仅大大丰硕了职工的业余文化生活，还充分展示了企业的活力，增强了凝聚力。为促进生产经营工作营造了良好的人文环境。

七、 其余有关工作

在局党委做出调整两公司管理关系的决定当前，我们敏捷举措，以顾全大局的态度，与测绘公司和局有关处室密切配合，加强沟通，积极稳当地处置了办公用房调整、设备交接等一系列相干问题，同时按照局党委要求的时间，及时组织搬迁，并快捷投入生产，保证了畸形生产。同时对调动听员进行妥善安置，确保了职工队伍稳定，工作一天也没耽搁，美满完

成了这次调整工作。

为了保证企业的长远发展，我们在局领导的支持和帮助下，在高新技术园区注册成破了城市空间打算地理信息公司，加快了工程测量数字化技术发展的步调。我们还在津南区购置了40亩土地作为发展基地。

在局领导的大力辅助下，我们还解决了原房地产公司的部门历史遗留问题。

八、存在的不足和下一步打算

经过广大干部职工的奇特努力，全公司各项工作取得了一定的成绩，然而间隔我们的目标恳求还有一定的距离。在总结成绩的同时，还应看到工作中仍然存在良多不足。比喻：对市场信息的反馈还不够敏锐，内部经营信息流利还不够顺畅；经济管理上还不实现全成本核算；生产组织和名目管理水平还有待先进；技术手段相对单一，与全国其余综合甲级单位比较，在技术实力上还有必定差距。人才队伍建设还跟不上企业发展的需要，缺少尖子人才和高素质的综合管理人才。以上这些问题是制约我们发展的“瓶颈”，需要下大力气解决。

1、做好中长期发展规划。首先要明白我公司发展的定位问题。要依照建设技术治理型企业的目标，做好发展计划。针对市场需求和行业技术发展动态，联合我公司的详细情况，制订发展目标。在技巧发展上，以专业化大公司为目标，并体现本身特色。各专业要依据全公司总体发展目的跟本专业的详细情形，制定出既吻合专业发展方向又符合我公司工作实际的发展思路，坚持连续稳固的发展。

2、进一步抓好作风建设。要把转变两级班子作风、干部队伍作风和机关工作作风作为一项长期任务。认真落实好公司党委《对于加强干军队伍风格建设的看法》，发挥实干精神，认真落实各项规章制度和党委决议，坚持深刻基层，搞好考核

研究，切实解决好制约企业发展的问題。要教育各级领导干部廉洁自律，克己奉公，以实际行动体现党员的先进性，发挥模范作用，并以此带动全公司广大职工，报全部精神投入到全公司的改革发展当中，打造一支纪律严明，能打硬仗的职工队伍。

3、搞好市场营销，扩大市场份额。要进一步强化经营信息管理工作，研究制定相关政策，加强信息的统一管理，解决经营信息共享的问题，发挥全公司整体经营的优势。以滨海新区建设为重点，加紧市场开拓，特别是在拓展滨海新区的业务方面要拿出具体的工作思路。

4、加快提高生产和经济管理水平，确保效益增长。要以岩土施工专业为重点，着重研究解决制约专业发展的凸起问题。改革生产管理模式，大力推广改革试点工作取得的成功教训，不断完善相关的配套机制和政策，进一步向全成本核算过渡。进一步发挥现有人员和施工设备的生产能力。并且要着力提高经济分析的水平，强化经济分析对生产经营的领导作用，切实提高盈利能力。

5、稳步推进人事和工资制度改革。改革用工模式。实施双制度用人制度，逐步实行合同制用工，为人才引进和交流发明灵活的机制。积极推行岗位管理的模式，明确岗位职责和机构设置，强化岗位责任，并落实生产单位第一责任人负责制，不断完善岗位职责和绩效考核体系，并逐步推行与之配套的岗位工资制，从而更有效地调动职工积极性。

6、加快人才培养的步调，加大教育培训的力度。根据全公司发展和人才队伍建设的总体请求，加强技术培训的宏观管理，提高培训工作的针对性和实用性，提高培训品质，通过履行人才工程，发掘和造就一批优秀人才。对那些工作表现出色，有发展前途的年轻同志进行重点培养，并在全公司构成比学赶帮的良好学术氛围。

7、加快技术创新和技能提高。通过改革科研管理机制，正确处理好经营生产跟科研工作的关系，逐步建立和完善我公司的技术创新体系，鼓励技术人员英勇翻新，跟踪行业技术发展的新趋势，引进新工艺，发展新业务，及时把新技术、新工艺转化为生产力，为我公司的发展积攒后劲。

8、鼎力发展企业文化建设。通过增强宣传教育工作，对先进人物和进步事迹鼎力弘扬表彰，对错误典型进行批评教导，引导职工树立正确的价值观，在全公司范围内造成健康向上的精力面孔。并且要在完美二级民主管理系统的基础上，开展多种形式的运动，调动职工参政议政的的踊跃性，激发职工的群体名誉感和归属感，加强团队凝聚力。

电力公司年度总结报告篇九

回眸20—年，公司团委在上级公司党委的正确带领下，紧密围绕在公司党委的周围，努力拼搏、奋发进取，充分发挥团组织的自身优势，切实抓好自身建设和新型基层团组织建设，在各部门的配合和各级领导的关心下，在广大团员青年的共同努力下，与时俱进，开拓创新，积极开展共青团的各项活动。

一、加强理论学习，提高团员自身素质

共青团作为党的得力助手和后备军，就必须与时俱进，不断提高自身素质，结合公司团委实际，我们通过发放学习材料，开展学习座谈和讨论方式进行学习教育，达到增强意识、加强组织的效果，引导团员青年统一认识，更新观念，与时俱进。

一是加强政治理论学习。团委组织团员青年认真学习党的群众路线教育实践活动重要讲话精神，以及上级公司重要领导讲话和文件精神等，不断加强政治理论学习，营造良好的学习氛围，使广大团员的素质优良，有较强的意识，自觉践行团的决议决定，充分发挥青年先锋模范作用。

二是开展对通用规章制度和政策学习。今年公司正处于大发展大变革的关键时期，公司团委组织团员青年对公司“——”建设全面建成期、“管理提升年”、第二批党的群众路线教育实践活动开展等各项建设的文件精神 and 相关资料进行学习，提高团员青年的大局意识，深化对企业改革改制的认识和理解。

二、夯实团组织建设，服务青年成长

稳接力棒，为企业持续发展贡献力量。全年共结成师徒对子——对。通过这些活动的开展，进一步加大团委了参与企业经营、生产工作的力度。

二是开展青工技能培训活动。为全面提高青年职工队伍整体素质，公司团委与各部门密切合作，精心组织、加强管理，加强青工技能培训。今年，公司团委组织广大团员青年积极参加了由——部举办的——人员培训班、——业务培训班、——知识培训班等和——部主办的《——》知识培训等技术培训活动，并撰写了心得体会，意在引导和动员广大青年职工能够更好地为企业服务，努力建设一支能够在本职岗位上做出不平凡业绩的高技能青工队伍。

三是落实推优入党工作制度。对那些工作表现优秀、政治素质过硬的团员青年，党委安排人员主动找他们谈心，交流思想；推荐作为入党积极分子进行培养，要求他们每季度一次向党组织汇报情况，悉心帮助其解决实际困难，并为其指出优缺点及努力方向。

四是积极关心团员青年的成长成才，组织团员青年在——拓展训练基地开展以挑战自我、熔炼团队为目标的户外拓展训练活动。旨在培养青年员工的团队精神和协作意识，增强公司青年队伍的凝聚力。

三、抓实主题实践，服务企业发展

一是公司团委抓住重大节日和重大活动的有利契机开展各项主题实践活动。利用青年节、建党日等重大纪念日等，举办主题论坛，开展“我的中国梦”主题诗歌朗诵比赛、先进人物事迹宣讲会，并组织团员青年积极参加上级公司故事讲演会等其它主题活动。

年了解社会、服务社会、奉献社会。

一年来，公司团委紧密联系实际，紧紧围绕公司中心工作，充分调动广大团员青年的主动性和积极性，为企业又好又快发展做出积极的贡献。虽然团的工作取得了一些成绩，但也存在一些不足：一是各支部活动开展较少，支部建设不系统；二是因为人少事多，团的工作没有得到很好的创新。

电力公司年度总结报告篇十

供电所年终营销工作总结：大家下午好！首先对各位领导莅临刘河供电所指导工作表示最热烈地欢迎。

刚才石马片区、胡坝片区、大公片区就各自辖区5月份营销工作作了详细的剖析，特别是对部分台区线损的波动、电量的增减作了深层次查找，并针对性提出了解决办法。营销办主任把元至五月份营销工作质量、优质服务工作质量、营销指标作了深刻分析，并对下阶段营销工作作了周密部署。我个人认为分析得十分透彻，从根源上查找出了原因，并提出了行之有效的解决办法。

下面根据会议安排我代表刘河供电所向各位领导、各位代表汇报元至五月份市场营销管理工作，不当之处，敬请扶正。

一、推行一个模式。精益化管理是国网公司为加快建设“一强三优”现代公司，对管理提出的新要求。精益化管理强调“效益优先”，是以提高效益为目的的精细化管理。刘河所认真贯彻公司要求，积极开展了营销四级精益化管理模式

的探索。根据供电营业所现有的管理权限、管理范围、管理单元、市场和客户按照精益化管理的理念将营销精益化管理分为四个等级：即关口级、线路级、城镇公变级、农村公变级。按照营销工作范围分为九个专业，开展同业对标，严格绩效考核。根据四级管理模式，我所营销管理人员划分为经营办主任、班长、专责、台区管理员四个层次。真正做到了营销工作责任明确、管理规范。

二、突出两个重点。一是按照精益化管理“效益优先”的原则，突出可控效益最大的线损指标；二是按照“过程严控”的要求，突出最基础、最重要的抄表管理。

1、抓龙头，实现线损精益化管理。电力企业的内部概念利润取决于电量、均价、线损三个主要因素。有一种说法，认为“电量是利润之母”，这是单指规模效应而言，从三个主要指标的特性进行分析：首先是电量指标。但电量的增长主要是受市场经济大环境的影响，取决于当地的经济环境，因此电量增长对于电力企业是有所为，有所难为；其次均价指标。电力企业能够做到的是严格落实国家制定的目录电价，提高执价水平；最后是线损率指标。它受外部环境影响不大，主要取决于企业的管理水平。按照精益化管理“效益优先”的原则，应该精准抓住可控效益最大的线损指标。我们主要采取两个方面的措施。

一是细分线损指标。为解决供电营业所实行营销、生产两分开管理后，线损管理职责难分清、责任不明、管理不力的现状（两个和尚抬水吃的现象），按照“责、权、利”相一致的原则，将10kv线损指标、台区线损指标细分为绩效指标和质量指标。绩效指标为10kv线损率、台区线损率；质量指标包括供电可靠率、电压合格率、缺陷消除率、总保投运率、跳闸率、三相负荷不平衡率等线损工作质量指标。

二是细化管理职责。其一是按照四级管理模式，相应设立关口管理员、线路管理员、公变管理员和线损质量管理员。慨

括地讲就是营销人员负责线损绩效指标、生产人员负责线损质量指标，形成“各司其职、各负其责、相互监督”的线损管理工作格局。

其二是抓基础，实施专业化抄录电表。抄表是营销最基础、最重要的一项工作。它是营销数据的来源，抄表数据的真实与否，某种程度决定着营销指标的完成与否。近几年来公司对专变用户实施了全面的防窃电改造，加强了人防和技防工作力度，专变用户的用电管理日趋规范。低压动力客户用电的主要的特点是用电量较大，机动性大，少数客户或员工受利益的驱使铤而走险相互勾结，以电谋私。因此，低压动力客户是线损管理的矛盾和焦点。我们所尝试推行对低压动力客户抄表上收一级，由计量稽查班实行会抄，按照“抄、收分离”的原则，从源头上管控因诚信缺失所造成的营销风险，提高电量、线损率等营销信息的真实性与可靠性，确保了电力资产的安全性。

三、加强三大管理。加强了营销质量、营销项目、优质服务管理，全面提高了营销管理水平。

1、加强了营销质量管理。一是加强营销全面精细化管理。对营销九个专业83项指标进行了细化量化落实到责任人，应用营销质量监控平台，坚持进行月度考核，严格考核兑现，全面提高了营销管理质效；二是加强供用电合同管理。4月份，集中组织了合同数据清理活动，全面提高了高、低压合同签订率、录入率；三是加强了四库管理。完善库房管理制度，规范了出、入库手续，做到帐、卡、物和系统四对应。

2、加强营销项目建设管理。一是加快了计量改造步伐。计量改造是提高营销管理质效的有效措施，为了使户表改造工作得到广大用户支持与理解，我们在去年的基础上推出电视台播放公告、发放宣传单等方式加强了宣传，并在改造前根据平等自愿的原则与每位客户签订了户表改造协议，在今年顺利完成了2个台区312户电能表全电子化覆盖工作，实现了客户

“零投诉”；二是加强了高损台区改造力度。按照公司的节点计划优质高效完成了街道大公路公变的改造任务，改造后的月均线损率为8.2%，比改造前下降了16%，提高了客户的用电质量，提高了企业的效益，实现了企业和客户双赢。

3、加强优质服务管理。一是按照“三不指定”的要求规范业扩报装资料，并严格按照城乡居民一户一表报装收费标准收取费用；二是加强了故障抢修管理。每天坚持了领导带班夜间值班制度，建立了故障抢修现场补位机制，提高了故障抢修服务水平；三是加强了与政府、人大代表、村委会的沟通联系，获得了良好的外部发展环境，得到了刘河人民的高度赞扬，荣获了“刘河镇优质服务最满意单位”荣誉称号。

四、坚持四项制度。严格执行《蕲春县供电公司关于实行双封、会抄、验证、监督四项管理制度的通知》的文件精神，加强了营销现场管理，坚持了双封、会抄、验证、岗位监督四项管理制度，形成各负其责、相互监督、四级互动、诚实营销的工作格局，建立“凡事有人负责、凡事有人监督”的营销监督制约机制。

尊敬的各位领导，各位代表，市场营销工作没有最好，只有更好。昨天，我们在危机中奋进，实现了弯道超越，今天，我们站在新的起点上，面对国家宏观经济回升和新一轮电网改造的大好机遇，面对日益激烈的竞争态势，面对上级新要求、员工新希望，刘河所将认真贯彻本次会议精神，在公司的坚强领导下，团结动员全体干部员工，坚定信心，一级一级抓执行，一心一意抓管理，一干两净干事业，一诺千金搞服务，全面完成各项目标任务，为实现“卓越公司、美好家园”的共同愿景，做出新的更大的贡献！