

发电公司年度工作总结 公司年度工作总结 (精选10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

发电公司年度工作总结篇一

我叫__，现任公司物业部经理，负责住宅小区、社区庭院物业管理工。__年来在公司领导的正确决策下，在全体员工的共同努力下做了一些工作，距离公司领导的要求还有很大差距，我决心认真总结工作中的经验教训，把__年来的工作表现和不足，分几个方面总结如下。

一、小区、社区经营收费工作

狠抓协助收取了__小区卫生费__%，垃圾清运费减少了__%确保了小区的正常经营。__号院、畜牧局院、服务公司院、第二技校院卫生费的收取支付工作。公园小区的物业费收取工作。房管局小区、黄金小区的车位费收取工作。能给公司费用收取及经营扭亏做了大量的工作。

但是同领导的希望和要求还有很大差距。我每天起早贪黑，深入到每一栋楼前，解答每一位业主提出的问题。对每一个院的收费工作都进行细致的部署，对收费的每一个环节想尽了一切办法。

言传身教把自己十多年来的收费经验教给员工，同自己一起工作的很多同志共同的一句话、“你不是经理是老师，跟着你

干我们踏实心甘情愿，你不干了我们立马走人。”说明工作的难度之大，任务之艰巨，非常人所能接受的工作压力。对黄金小区、房管局小区的物业费收取工作，进行了前所未有的详细调查，财务费用分析。提交了切实可行的解决方案。经常通宵达旦的整材料，完成了自己应尽的职责。

二、分管社区工作以来，详细调查汇总了四个办事处

对现有的庭院，进行认真核算，收入同服务协调进行，经营中的协议签订、剩余费用的收取工作、人员的合理调整、垃圾清运费处置费的合理收支等问题还有大量的工作急需解决。由于原来的项目经理工作调整，存在大量的遗留问题还要进行，争取早日理顺努力完成。

三、狠抓小区服务质量的提高，对人员的技能培训

日常事务处理，能起到表率作用，积极配合甲方解决小区存在的实际问题，为改变小区的环境面貌，受到广大业主的一致好评，做了大量的工作。小区的车棚启用管理、绿化工作、垃圾箱的更新、倾注了大量的心血。

小区在没有维修人员的情况下，督促协助解决了很多维修任务，一头汗一手屎的为业主服务，心系广大业主的生活必须，协调处理供暖、供水、供电中的问题，甲方领导对我们的工作是肯定的，更是信任的，两三天见不到我，听不到我的电话就着急。今天矿上通知我六万多的服务费补贴，今天就汇给公司。嘱咐很抓卫生管理迎接局里创建卫生小区验收工作。

人非草木，孰能无过。小区管理的工作中还有很多不足，卫生工作还有一些方面，没有按照做好做细，有待整改。非机动车辆乱停乱放现象，还有待广大业主自觉改正，我们已粘贴通知几次广为宣传，不断提醒个别业主自觉存放到车棚内，早日解决小区不协调的现象。

四、公司通过机构调整，让我担任第七项目部经理，后又合并第六项目部

工作担子很重，点多面广路途远。一个人顶两个项目部经理、兼黄金小区经理、还具体管理东电厂三个家属院和三个保安岗点。(以前一个中队长的的工作)我从未叫过苦叫过累，大事小事认真处理，从未上交给主管领导，更没有推给下面。能深入岗点检查、解决、关心每一名员工存在的困难和问题。很抓保安队伍形象教育，班组长技能培训网上教育，并抓好早操训练工作。能及时传达公司领导，对当前工作重点的要求，并安排逐级传达。对突发事件迅速到位妥善处理。

能及时对甲方进行回访，并按照甲方的要求进行整改并配合工作。对六、七项目部的人员招聘、调整、定岗严格按照公司领导的要求办理，对离司人员的工资手续按公司规定处理。对小区、社区、各个岗点的物料领取严格把关审批。能积极续签合同提高服务费，并联系新岗点业务。这次四大队工作交接给保安部，其中三个班长一致同意，还愿意和我一起工作，我真的很知足，我觉得是我那一份执着的敬业之情，感染了同志们的友情之花，知足了很知足！

一年是短暂的也是漫长的，通过不断地学习，兢兢业业的辛勤劳作，做了一些应该做的工作，是公司领导培养教育的结果。和现任职务的严格要求还有一定差距。还存在着很多缺点和错误，通过以上的总结和叙述，恳请公司领导给予批评指正，通过述职以利于以后的工作更好地开展，给公司作出更大的贡献！

发电公司年度工作总结篇二

经济效益是企业永恒的主题，品牌是企业经济实力和市场竞争的重要标志。创建品牌的重要性，从某种角度而言更甚于其它行业的品牌。公司在开发的过程中，始终坚持项目管理和品牌的共同塑造。

住宅小区是集团在第一个自行投资开发、设计、施工的大型高尚社区。公司本着做精品工程，树企业形象，创品牌的宗旨，经过几年的努力，现已将打造成一个背山面水、环境优美、三季有花、四季见绿、移步异景、亭台泉溪散布其间、建筑安全高档、设施齐全、安静祥和的首善社区。确立了以”善福之地、和谐社区“为主旨的区域企业文化理念。

是销售、维修及售后服务的关键年，在上级的正确领导下，全体员工克服了人员少、业务量大的实际困难，相互协作、发挥团队优势，经过一年的努力，共售出房屋，实现销售收入亿元，平均每月签订销售合同总价为万元，比增长64.75%，达到年初确定的目标，销售单价及利润超过原定目标。售后服务工作在有组织、有制度、有保证的程序下开展，向上级投诉案例为零。

公司在实际工作中增强服务意识、着力塑造企业品牌形象，不断强化内部管理，完善公司各项工作，进一步提高企业竞争实力。

一是制定沟通制度。公司制定了月例会制度，通过组织召开项目部全体员工会议，落实上月完成情况、制定本月工作计划，使全体员工明确认识阶段性重点工作，确保顺利完成计划目标。进入，项目部人员逐渐减少，但工作任务却比往年更繁重，为了保证销售任务的完成，公司根据人员现状，打破了原有的部门分工，坚持”一业为主，身兼多职“，员工在干好本职工作的同时，根据需求和安排还要力所能及协助其他部门工作。比如成本部、工程部须配合销售部完成办理产权证工作，其中包括录入信息和打印产权证以及发放。在财务部门工作人员年内三次出差情况下，销售部门人员主动承担起日常的收取房款等事宜。除了每月的全体员工工作会议外，通过”茶话会“”诸葛亮会“专题会议等形式与职工沟通，集中智慧解决实际问题，加强协作，增强团队凝聚力，提高职工的主人翁责任感。

二是增强服务意识。良好的服务是提高客户满意度，增强客户忠诚度最直接的手段和途径。”项目在售后服务管理中不断强化服务意识，坚持让客户满意为第一。公司制定了《维修管理规定》，明确施工单位、物业管理公司、建设单位在维修阶段的责任与义务，管理程序，违章处罚等条款。首先做到“有法可依”。定期组织有关施工单位对存在的问题进行复查，查遗补缺。公司通过规范落实维修项目电子档案制度。使维修项目（含栋号、单元、房号、问题）、通知维修时间、消号时间一目了然，遇到问题，便于追溯。面对较重要的问题深入业主家中，了解实情，化解矛盾，有针对性地采取措施，组织有关人员及时维修，避免矛盾激化。针对业主由于房屋有缺陷、维修不及时等问题发生的索赔现象，组织物业、施工单位、业主方了解实情，及时作出决策，以免激化矛盾，因小失大。

三是提高销售手段。公司在的销售中本着“投入少、有效果”的原则，通过“以老带新”、端午节送粽子、“晚报组团看房”等手段，紧紧抓住年初各媒体要做人物专访（契机，先后与等6家媒体接洽做人物专访，提高楼盘的知名度，有效地促进了销售工作。通过制定商铺的租赁政策，以租促售，商铺销售也比预期销售进度大大提前，截至底，住宅销售率达到了99%，商铺销售达到了80%。

四是及时办理房产证。公司经过6个多月的努力，克服了销售日常工作较多、较为繁杂和人员较少的困难，在管理部门办事效率低、人员少的条件下，积极主动联系和配合管理部门，主动承担办理过程中的相关工作，比如录入信息，打印产权证等等，在合理期限内顺利地将第一批户房产证办理完毕并向业主发放。第二批房产证资料已报送房管局，有望在今年年初办理完毕。

施工单位大部分是集团隶属公司，为了与相关单位尽快完成结算工作，公司针对省定额中的相关问题，多次会同公司预算部门负责人到省市定额站进行咨询，将意见及时向上级领

导反馈，并计算出问题中所涉及项目的工程量，供领导进行决策。

和慎重比较，对40余种苗木的认价总额比乙方上报价格低了近30万元，在栽植过程中发现园林公司将部分密植苗木栽植过密，造成实际苗木数量大大超过正常水平，及时通知园林公司进行整改。在结算的过程中严格按照我方规定的间距计算，到现场逐项点数，对仍然过密的苗木多余部分不予认可。通过对价格和数量的双重控制，从而有效地降低了绿化工程的总造价近200万元，园林和绿化工程结算时降低近700万元。从年初至今，项目确定了多个分包工程的合同，包括商铺新增隔墙、防水维修、北门广场砖加高改造、东门和北门道路预留口改造、垃圾箱、坐椅、复式房改造等工程，合同总金额约69万元。为了便于合同管理，公司对签定的共194个合同进行重新整理，分类存档，并新建了合同管理台帐，做到各种合同基本情况一目了然。

在激烈的市场竞争中，公司打造了一支思想过硬、业务精通、富于开拓进取的优秀团队，以其高度的责任感、使命感立足于项目建设，为品牌在市场的塑造打下了良好的开端，为企业创造了良好的经济效益和社会效益。今后，公司将在上级的正确指导下，强抓机遇，开拓进取，为公司的发展壮大，为又好又快的发展努力奋斗、再创辉煌！

发电公司年度工作总结篇三

2012年，发电公司根据旗铝2012年安全生产工作会议精神，围绕“以行业单位成本领先为中心，以有效者为本”和“自我批判，持续改进”这一企业核心理念扎实开展各项生产准备和调试工作。

一、总体情况

2012年，发电公司将生产准备与生产调试有机的结合起来，

依托工程进度，紧扣公司安全目标，逐步开展各项工作。从部门组建、人员招募到资料收集、整章建制再到人员培训、现场调试参与、跟踪等，始终以落实安全责任为中心，以强化安全意识为宗旨，抓住重点，不断创新，进一步提升了部门安全管理水平。

3、5机组的日常检修维护工作。

二、工作部署和有效做法

1、年初伊始，部门围绕公司“五大责任状”，层层部署、落实各级责任，并就总体目标进行分解，与每一位员工签订责任状，确保安全生产责任制的落实到位，做到责任到人。

2、上半年#6机组大修是全年检修任务的重中之重，为此，检修部早早谋划，狠抓检修安全质量管理。首先，加强一个“管”字。部门安全员与大修队伍安全员一同构筑现场安全监察小组，每天巡查于检修现场，及时发现、纠正、遏制违章指挥及违章作业等现象，对发现的问题下达整改通知单，做到未整改不予开工，通过加强管理实现安全施工。其次，突出一个“防”字。为了保证检修现场的安全，在汽轮机揭缸检修、发电机转子抽穿和锅炉管排起吊等重大项目检修中全天候进行现场安全监护，对所有进入汽轮机本体的人员，要求一律穿着连体服和携带上缸证，未按要求的一律不准上缸，身上的钥匙、手机等所有的小物件集中专人管理并登记。第三，贯彻一个“严”字。通过抓“责任制”的落实，严厉查处违章行为，对习惯性违章事件坚决做到发现一例处罚一例。如对现场搭设的脚手架进行跟踪检查，对搭设不合格者，不准使用；严查安全带、安全帽佩戴情况、电焊机使用情况和氧气乙炔使用情况；严查违反厂规厂纪行为。大修期间共下发考核通报24份，分别对天津蓝巢、广东拓奇及俊佑项目部检修人员、临散人员等进行了考核，同时在公告栏和公司oa信息平台进行通报，并抄送公司领导，有效的抑制了违章行为的发生。第四，求得一个“新”字。围绕6号机组大修开

展“青年安全生产监督岗”活动，安全监督小组每天巡查于大修现场的各个角落，对“三违”现象进行劝导和制止，将安全责任意识渗透到生产最前沿，进一步提升检修人员的安全生产意识和自我防护能力，增强集体荣誉感。

3、以各项活动为契机，夯实安全基础管理工作。在“春查”中重点检查责任制落实、防雷接地、工器具、电缆竖井及孔洞封堵等工作；在“打非治违”专项行动中以提升项目部规范管理为重点，从项目部的资质管理、安全生产管理一般要求、现场检修管理、安全技术管理及人员、工器具管理等五个方面加以巩固落实；在“安全月”活动中则是围绕“科学发展、安全发展”这一活动主题，开展项目部人员系统图考试、正压式空气呼吸机培训、安全活动签名以及安全生产知识竞赛等一系列活动。通过勤查勤检，从根本上把隐患消灭在萌芽状态，有效的保证了机组的安全生产。

4、广泛深入电力企业基础管理百日竞赛活动，进一步提升管理水平。检修部在电力企业基础管理百日竞赛活动中，为更好的贯彻落实电力企业基础管理百日竞赛活动，检修部分别组织两场查摆分析会，通过对照竞赛内容，不断学习、领会集团和公司的精神；不断书面汇报，找差距，找原因，指出不足；不断反复沟通，提高认识。最终形成做贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”电力方针的推手，做设备“应修必修，修必修好”的抓手的这样一种形式深入开展竞赛活动。通过查摆，从设备管理、检修人员管理和检修管理三个方面进行了归纳，并要求各专业对三个方面所存在的问题进行整改落实，并在6月份的整改提升阶段进行反馈。通过对标准不够的问题、现场管理不够的问题以及工作机制不够健全的问题的直击，将问题摆到桌面上，为进一步提升部门管理水平打下坚实的基础。

备及现场设施隐患进行全面的整治，使得设备的健康水平得到巩固，既增强了安全基础，又有力的保证了机组的安全稳定运行。

三、存在问题和不足

1、安全监督还未完全到位，部分人员（特别是项目部人员）对安全责任的落实有差距，部分员工执行力不强，安全文明生产工作实际情况与高标准要求存在差距。

2、部分员工与外委队伍安全意识、技术水平和责任心仍有待提高，对“两票三制”及各种安全管理制度的落实不完全到位，造成不安全事件仍屡有发生，对安全生产带来人为不安全因素。

3、对外委队伍工作质量的监督、考核力度还不足，外委队伍的总体工作质量不够理想，违章作业的现象时有发生。

四、下一步工作改进措施

1、加大制度落实的监督力度，督促项目部加强内部管理，强化安全管理体系的职能和效力，让安全责任真正落实到每一个人。

2、持续深入开展反违章活动，对“两票三制”的执行情况加大监督检查力度，坚决打击无票作业等违章行为。

3、深入开展安全宣传、培训工作，协调各专业间的工作联系，加强各班组、项目部之间的沟通，在工作中形成一种良好的安全氛围，提高全员安全生产意识。

发电公司年度工作总结篇四

目前，我市中介市场较为繁荣，正规兼业保险代理单位9家，保险代理公司8家，其各保险代理单位或公司以寿险业务为主，财险业务为辅，财险业务以车险业务为主，其他业务为辅。各家代理公司的合作目的是利益最大化，谁签单收取保费少，手续费给的高，业务就与谁合作，这样就给我公司中介业务

发展造成较大困难。

针对以上情况，我公司就濮阳保险市场和中介业务进行了认真的分析和研讨，通过分析和研讨我公司制定了结合濮阳实际发展中介业务的经营策略。一是自身定位，我公司在濮阳成立不久，如何在濮阳树立良好的形象，创出中华联合财产保险公司的牌子尤为重要。为此，我们既考虑如何发展中介业务，又考虑如何规范经营。在中介业务的发展上，我们以长远的眼光开拓发展中介业务，而不是以牺牲自身利益为代价发展中介业务。二是以合理的价格介入中介市场。目前，濮阳经营保险的主题较多，部分保险公司已低保险价格、高手续费返还为手段来掠夺中介市场，诚然，低保险价格、高手续费是介入中介市场的杠杆，但不是唯一的做法，对此我公司认真分析市场价格，在公司整体运作规定范围内结合濮阳实际制定出自身适应中介市场的保险价格和费用，以达到最佳的平衡点。三是以优质服务赢得中介市场。以优质服务为着眼点，切实将优质服务看成公司发展的生命线，具体的来说，我公司做好了签约前和签约后的优质服务，设立专人负责签约代理单位服务，明确专人管理。四是搞好中介代理的信息收集，随时掌握中介代理市场的发展趋势和动向，并针对具体情况，制定出符合市场运作实际的经营策略，从而，为快速、稳健发展中介业务奠定良好的基础，五是加强管理。中介业务存在着点多、从业人员杂、业务来源广和只求效益，忽视管理等因素，为此，我公司着重从以下几个方面进行规范：规范代理协议的签订；规范单证管理；规范保费结算流程；规范与代理公司的沟通制度。

通过中介业务部加强车险业务经营是今年非常重要的中介业务工作。车险业务在整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是发挥中介部的纽带作用，继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈

利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年来，我中介业务部坚持学习政治理论，提高业务技能，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本我中介业务部实际的制约机制，使我中介业务部形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。进一步完善了我中介业务部内部控制制度，以效率为中心，实行工效挂钩。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。我中介业务部根据保险服务行业的特点，从狠抓效益入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。

回顾今年来的工作，我中介业务部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如车险代理进展还不够快，合作的层次还不够广泛和深入，对此，我中介业务部将认真分析原因，积极寻求对策，加强包括车险在内的各类险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展中介代理营销。

在我公司的业务中，中介业务各项工作是否取得预期效果，对我公司的经营管理具有举足轻重的作用，对我中介业务部未来发展也将产生深远的影响。为此，我中介业务部全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，对此，我中介业务部及时研究具体措施，强化险种管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点，努力提升我中介业务部创造最大价值的的能力。

200x年，我中介业务部的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高我中介业务部业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求

实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使我中介业务部的各项工作再上一个台阶。

发电公司年度工作总结篇五

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。2015年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1. 加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2. 加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼

的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。2015年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3. 加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4. 加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

2015年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米³，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

安全是企业企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小

事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的'人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。2015年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

1. 各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有发生，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2. 前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强；生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

发电公司年度工作总结篇六

硕果累累辞旧岁，精神抖擞战新春。伴随着浑厚的新年钟声，沐浴着冉冉升起的`朝阳，怀化市会同县移动分公司揭开了崭新的历史篇章。回首20xx□我们心里充满了自信和自豪、充满了激动和激情，同时也有几分酸楚。在平凡而又艰辛的日子里、在紧张而有辉煌的工作中，我们全体同仁团结拼搏、锐意进取，圆满地完成了上级交给全年的工作任务。

回首20xx年，我们在总公司领导的英明下，不断改革使人员组合优化，更趋合理，业务拓展也更加迅猛，在这一年里，我们公司尽心尽力，积极为公司的工作出谋划策，从节约成本和开发客户双重下手，使怀化市会同县移动分发生了质地变化，在这一年里。

（一）我们会同现在是一个县级分公司，用户数量为68620户，年度累计通话用户9948户，累计进曾通话用户9948户。累计完成运营收益4185、87万元。

（二）农村市场深度开发稳步进行，已建网点35个，其中农村网点24个□ag服务站70个□bg服务站87个，集团客户和终高端客服营销服务工作稳步推进。

（三）完成了全年15期工程计划，直放站有6个，村通基站、高速公路4个基站建设正在进行，城域网数据核心机房已经成立并使用，农村宽带网实现0突破。

（四）结合实际请客户自己补充下

这一成绩的取得主要归功于公司领导的正确领导，归公于证券部全体同仁的共同努力和奋斗。

（一）正确认识、积极引导，做大做强农村市场

农村市场对于移动公司是非常重要的。近两年，中移动新增用户中60%以上都来自于农村市场，在3g的竞争环境下，我们必须坚持一个高举，作好两个延伸，加强五个保障“的具体措施。其中两个延伸就是做好服务区域的延伸和产业价值链的延伸，服务区域主要是指在地理为上的延伸，即向家庭、政企大客户、农村发展。在农村市场，发展用户需要建网，投资巨大，但农村用户的需求重点集中在语音业务上，arpu值甚低，对新业务的促进也很小，在roi上和城镇用户相比差距很大。近两年虽然农村用户对中国移动新增用户贡献巨大，但也很大程度的拉低了移动的arpu值。把农村市场要当作是公司重要战略的高度来认识和对待。

（二）在农村市场建立了网络网点

目前国内除了邮政系统深入到农村市场之外，其他行业，在农村市场都还缺乏网点。移动在农村市场网络布点为其以后业务的开展奠定基础。我们发动员工在会同县境内，大力宣传、鼓励、扶持农民自己筹办加盟网店，即很好的开展了公司业务。

（三）充分把握农业信息化引发的市场

大力开发、开展集团客户和终端高端客服营销服务，农业信息化中蕴藏巨大的商机：农业部，农业企业和农民在移动通信上巨大的需求为中国移动切入这些市场并取得较大市场规模提供了广阔的空间。

（四）建设短信业务受理系统，促进农村营销网点建设

我们直视边远农村因传输电路受限难于部署营业网点问题，以九天揽月的气概，进行了积极的创新和大胆的实践，短信接入平台采用短信传输方式，实现只要有移动信号覆盖的地方，一台普通pc，一个几百元的短信通信终端即可以建立一个营业网点，为客户实时办理开户、缴费、帐单查询、资料

变更等移动通信业务，极大地降低了传统营业网点传输线路施工、维护、租借以及网络设备采购等投资成本，避免了以往农村代办网点要隔几天或者通过电话委托办理业务而造成业务受理无法当场确认和稽核等问题的出现，该系统每月近百万金额的缴费量充分表明系统在农村市场的广泛应用进一步提高了农村客户对移动通信服务的感知和满意度，为服务农村信息化假设、拓展农村通信市场起到了积极促进作用。

（五）大力开发农村通信服务产品，满足农村市场通信需求

我们认真分析农村客户消费习惯，大力开发“田园加加卡”等新的农村资费和通信服务产品，使用户在指定的基站范围内通话按一种优惠的费率收费，大大降低了农村地区通信资费、产品价格低廉，使得农村用户能够用尽可能低的支出，用到和城市用户相当的手机通信服务，截至目前“田园加加卡”已有50万用户。同时和短信接入渠道配套的“空中充值”服务的开发实现也让农民足不出户就能够轻松办理移动业务，大大激发了农村用户的通信潜力，切实满足了农村市场通信需求。

（一）分公司在管理上松散，员工工作态度不够端正、不够紧张态。各方面的业绩等都不是很理想。

（二）工作人员紧缺，也是分公司工作难度非常大的一项，比如宽带的维修人员没有，经常安排其他人来加班做，管理不顺。

（一）加强学习，在公司形成良好的学习氛围，努力提高自身素质。

（二）加强职工培训提高公司整体业务水平。

（三）进一步拓展业务量和网点数量，用户数量为用户，累计完成运营收益万元，农村市场深度开发稳步进行，建网点个，

其中农村网点个□ag服务站个□bg服务站个，集团客户和终端高端客服营销服务工作稳步推进。

通过一年来的工作，会同县移动公司坚持科学发展，通过狠抓思想教育与组织保障，建立健全各种制度规范，以宣传引导为工作着力点，为企业稳定与长远发展保驾护航。在实际工作中取得了较好的成效，但也存在一些不容忽视的问题，希望在今后的工作中改进。

发电公司年度工作总结篇七

今年是机构调整后按股份制运行的第一年，也是公司深化改革，坚持发展的一年，改制后公司面临厂点少、规模小，闲杂人员多，整体素质低，资金短缺，亏损运行的困难局面。一年来，在供水公司党政领导的正确领导下，在业务主管部门的支持帮助下，天茂公司领导班子带领全体干部职工，加强干部和队伍作风建设，扎扎实实地办实事，兢兢业业创市场，努力解决实际问题，班子紧密围绕在提高公司体素质和综合经济效益上下功夫，积极引进人才、资金、技术、建设新项目、新厂点，并利用现有闲置土地，在无资金的条件下积极寻求合作伙伴，创出良好的经济效益。

x年实现产值x万元，实际利润x万元，精神文明建设取得发展，班子团结，职工队伍稳定，思想政治工作扎实，工会、共青团、女工发挥作用，安全生产、综合治理取得优异成绩，达到了全年无事故，无案件的标准，弘扬企业文化，积极参加工会活动，取得篮球女子第二名，男子第四名；排球好第一名，男子第三名的优异成绩，天茂公司干部职工开拓创新闯市场，脚踏实地地干工作，呈现出积极进取，勇于向上的好势头。

1、现有职工x人，其中全民职工x人，集体职工x人，市场化就业职工人，男职工，女职工x人，。

2、机关管理情况：经理办x人，经营部x人，财务x人，合

计xx人。

3、厂点情况：公司所属厂点x个，其中法人厂点x个，即xx公司□xx公司□x工厂、加油站、化工厂□x□承包租赁厂点有x个，即x厂、xx厂、大酒店，项目组一个。

单位名称 经营收入 成本税金 管理费用 帐面利润

1、以扭亏为盈为重点，党政领导班子深入厂点，摸情况，搞调研，进行认真的市场分析和经营分析，对各厂点落实经营承包指标，加强管理，培养增效能力，提高产品质量和服务质量，以增收节支为主线，以完成和超额完成任务为目标，开展积极有效的工作，站x年累计亏损xx万元，今年实行竞标方式，招贤纳士，使管理和市场开拓有新的起色，全年已完成上交利润xx万元，安置职工xx人。

2、利用现有闲置土地，与开发有限公司合作，在供水公司党政领导的大力支持下，在董事长、总经理精心运作下，成立了清泉新苑房产项目开发部，经过一年的努力，共建栋商品楼，现已有销售80%以上。

3、充分利用养殖厂闲置资产场地，引进社会资金和技术，成立了钻采技术服务项目，主要是套管补贴，安置xx名职工。预计产值xx万元。

4、建安公司投资xx万元，规化厂院，加强管理，提高职工的业余文化生活，如设置了篮球、排球、乒乓球场，在xx公司经理领导下，开拓地方建安工程市场，预计创产值x万元。

5□xx厂在招聘厂长带领下，稳定了职工队伍，做到了厂务公开，控制成本费用，外闯欢采及特油公司市场，预计年终产值达x万元。

6、安全生产、综合治理工作组织健全，制度完善，对站作到每月一次安全检查，其他厂点每季度一次检查，节假日抽查，使安全工作落实到实处，保证了安全生产良好运行。安全工作还经常作到“三同时”（同时计划、同时实施、同时检查），坚持经常性安全教育，提高安全生产的意识，实现了全年安全生产无事故。

7、加强支部建设，以“学习、团结、廉政、务实、创新”十字方针，加强学习，提高素质，提高能力，加强制度建设，增强团结，规范经营行为，加强廉政建设，树立党为公，执政为民的良好形象，牢记“两个务必”、“艰苦创业，发挥党员先锋模范作用，带好职工队伍，坚持抓党建从促进生产经营总体目标出发，认真抓好党的组织建设，思想建设和作风建设。坚持支部学习制度，党员“三会一课”制度，抓好党员、党纪和党风廉政建设，开展党员“三优”工程创建活动，直一步增强班子的凝聚力和战斗力，广大党员的先锋模范作用，进一步提高发挥。今年以来，支部开展“管理创新增效活动，设立党员责任区4个，设立党员模范岗20个，以党员的模范行为树立党员先锋形象，评选优秀共产党员3名。党员转正1名，发展新党员1名。

8、深入细致的思想政治工作，发挥工会、共青团、女工组织的作用，维护职工的合法权利和利益，使职工队伍保持稳定，今年市场萎缩，资金短缺，经营困难，年初伊始，党政班子从形势任务入手，教育职工转观念，求生存，谋发展，认清形势，明确目标，敢挑重担，脚踏实地，真抓实干，把实现利益和长远利益，结合起来，我们开展了“凝聚力”工程以抓班子建设为重点，党员队伍建设为主线，经济建设为中心，以发展促稳定，以职工利益为根本，职工的事无小事，关心职工生产、生活，对单位贫困职工给予物质及精神的鼓励，职工周玉芬患病，天茂公司、建安公司、项目部各级领导亲自探望，带去组织的好评，从整治环境入手，改善职工生产工作环境，使职工队伍始终保持稳定，弘扬企业文化，积极开展各项文体活动，振奋职工精神，促进各项工作的顺利进

行。

1、管理上与公司要求尚有一定差距。

2、职工的业务素质有待提高。

3、负债过多，资金困难。

1、对现有厂点进行科学管理，管理创新、技术创新、效益创新。

2、积极开拓市场，寻求新的经济增长点，大力扶持增项目的开发。

3、党群工作，精神文明建设，在现有基础上，再上新台阶。

发电公司年度工作总结篇八

20xx年，在xx电网公司人事部的指导下□xx省电力职工教育培训中心对各单位新提拔的b级管理人员培训需求进行了充分调研，针对调研结果，于5月、6月共举办四期b级管理人员培训班，培训学员120人。

培训仍以20xx年由深圳远界咨询公司开发的课件、培训模式为基准，针对xx电网一特色和今年参培学员的需求与特色，调整内容、增补案例，打造交流为主、感悟为主、体验为主的培训模式，收到很好的培训效果。

1、领导重视，培训从思考开始：省公司人事部副主任余遐强、培训中心副主任罗青中坚持参加开班典礼，明确培训重点，强调培训纪律。开班典礼后，针对培训工作重点和人事工作重点，余主任还进行人才评价体系建设的授课，让管理者意识到建立结构合理、技术精湛、素质优良的技能人才队伍是企业发展的战略需要，并通过小组交流，让管理者思考如何

创新机制，完善培养、评价、使用和激励相结合的工作机制，为提高公司的核心竞争力提供强有力的人力资源支撑。

2、灵活调研，掌控培训方向：在5月份举办了两期b级管理人员培训班后，感觉到今年参培学员的需求和学习兴趣在发生改变，于是在6月8日，根据实际设计了针对b级管理人员培训的培训需求调研表，对学员近3年参加的培训内容、培训形式、培训效果等进行调查，并深入了解学员喜欢的培训方式、改进培训方式。根据调研结果，调整培训重点，提升学员参与热情和参与意识，在参与中体验，在参与中总结。

3、促进思考，提升培训效果：增加培训前测试和培训后测试两个环节，培训前测试，让学员了解自身知识结构的不足，提升学习欲望；培训后测试，增加压力，提升主动学习意愿，并检验培训效果。培训过程中，根据学员兴趣适当安排学员总结培训效果，促进思考，更加强交流。

4、加强互动，建立良好人际关系：风雨无阻的早操，锻炼学员体魄，历练学员意志，更增进了学员友谊；课间轻松一刻的刻意安排：工间操、眼保健操、小品、脑筋急转弯，活跃气氛、释放自我，更为老师与学员营造了良好的沟通氛围；辩论赛的开幕，团队演练的评比，感受竞争氛围，体验竞争魅力，让竞争成为一种习惯，让输赢成为一种风情，学员们更在竞争中学会思考，在竞争中增强友情。

xx年的b级管理人员培训已将落下帷幕，学员的认可带给我们喜悦。

发电公司年度工作总结篇九

总结是在某一特定时间段对学习和工作生活或其完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析的书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，

因此十分有必要要写一份总结哦。你想知道总结怎么写吗？下面是小编为大家整理的公司年度工作总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

转眼间20xx年已经走过，回顾走过去的20xx年，心中有很多的感受，在不断的前进中，我得到了更大的进步。作为财务工作者，这些年来，我时刻的告诫自己，一定要认真工作。20xx年，是本人在总队财务工作的第三年。在总队领导的关心和支持下，在各部门同事的协作和帮助下，在财务部各位同事紧密配合下，财务部的各项工作得以有序的开展，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，下面将20xx年各项工作加以回顾总结。

20xx年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，把握了电算化技能，提高了实际动手操作能力；通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好预备。

1、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传培训工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量。

2、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据总队的工作安排，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，把握业务技能，并能团结同志，加强协作，与同志一起做好财务审核和监督工作。

3、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务审核和管理工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，果断不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我总队会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

4、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。随着财经法律法规的不断健全，集团对下属各单位财务核算要求不断的严格，财务工作的力度和难度都有所加大。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，维护总队整体利益。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成本职工作的同时，帮助其他同事共同完成各项工作各任务，给财务部其他同事起到良好的带头作用。

树立财务工作者的良好形象本人作为一名财务工作者，始终以较高的标准来要求自己，学习和掌握相关的法律法规知识，做到知法依法、知章循章。加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，做到秉公执法、清正廉洁。

2、做好20xx年度决算报表编报工作和20xx年各期报表工作□20xx年度所得税汇算清缴工作，合理地降低各项税务风险。

3、加强资金管理，加强生产成本，非生产费用和可控费用的控制和执行力度，进一步降低成本费用。更加细化财务成本核算项目，保证全面预算管理工作顺利实施。

4、继续建立，健全和完善各项财务管理制度和内部控制制度，

对各单位财务管理制度和内部控制制度的执行加大监督和管理力度。

5、不断加强对财务人员的新业务知识、企业会计制度和国家有关财经法律、法规的培训，丰富和进一步提高财务人员的知识水平、专业知识、技能和职业判断能力。

新的20xx年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我心里在暗暗的为自己鼓劲。要踏实工作，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。在新的一年里我要加倍努力，再接再厉，把各项工作做的更好。

日常的行政工作主要包括员工考勤、卫生管理、员工会议、员工集体活动、办公用品采购、办公设备维修及业务人员的其他一些事情的处理工作，这些工作上基本得到了公司领导的认可，公司的正常办公有序的进行;20xxxx年公司的制度有很多变化，协助经理制定考核制度;至于对外物业及招聘的工作是相对较少的，在此一年中配合人口普查、业务人员意外保险的办理和更改以及联系招聘学校并对招聘坐车准备。

这一年在工作中出现过一些或大或小的错误，或许是因为刚毕业步入工作岗位，在工作中没有相应的`经验，所以会在一些工作中出现一些小错误，但每次都做到及时改正。在不断的摸索中成长，最终总结出来自己的心得，凡事要想细、想全，凡事要亲历亲行。还有就是在一些事情上准备的不够充分，使得工作效率不是很高，这一点在以后的工作中都有所注意，并有所提高。这一年好多错误的改正都是靠他人的帮助，有领导的细心指导和同事的提醒，所以在这里真心的谢谢他们对我的帮助!

在这一年的工作中不断的摸索，不断的积累经验。所以无论

是在个人的做人方面还是在工作能力上都有了很大的提升，安都真的是教会了我很多，也给了我一个很好的机会，让我能够锻炼自己在行政管理方面的能力。我要感谢的人真的很多，每一个人对我的帮助对我的锻炼我都记在心里，这将是我的成长经理中永远不可磨灭的部分，这一年让我成长了很多。

发电公司年度工作总结篇十

20xx年是实施“新创业，新xx县，奋力打造发展升级版”的关键一年，在县委、县政府的正确领导下，我们城建人紧紧围绕县委县政府这一工作主题，紧扣全年工作目标，秉承“办实事、抓落实”的工作精神，团结自律，务实创新，较好地完成了各项工作任务。东城新区路网建设基本成形，城市架构初具规模；火车南站已经开通运行，物流中心开发在即；老城改造有效突破，“断头路”现象逐渐消失；城南开发基础夯实，配套设施逐步完善；公司实力得到了进一步的提高。全年完成融资12.37亿元，完成工程投入5亿元，为我县的城市建设和经济发展奠定坚实的基础。

近年来国家金融政策越来越规范，融资门槛逐年抬高，融资工作也就成了公司整个工作的重中之重。稍有差池就会面临丧失功能的困境。一旦资金链断裂，城建投整个工作无法开展，并迅速危及整个县财政的安危。通过城建人十多年的努力，城投的融资平台得到了质的发展，今年为止累计融资额度达到了40余亿元，目前融资余额20亿元，为我县的城市建设和发展发挥了关键性的作用。县政府安排城建投今年融资计划8亿元。按照已经签订的融资协议本年度还本付息就要5.3亿元，加上今年项目投资需要约5亿元，实际共需资金11亿元，超出计划3亿元。面对如此进退维谷的艰难局面，公司主要领导头脑清醒，在公司各种会议上反复强调，我们要统一思想认识，千方百计想尽一切办法，调整融资思路，创新融资方式，拓宽融资渠道，力争融资工作取得新的突破。

带领分管融资工作的领导和工作人员一一走访有关金融部门和单位，具体了解国家有关金融政策和走向，介绍xx县经济情况和发展形势，请求支持，洽谈意向，对接项目。又把金融部门的有关领导和工作人员请来xx县，实地考察公司的经营状况和xx县的情况。通过面对面的沟通和对接，进一步加强了与金融机构的协调和对接力度，力争到了对我县的最大支持。全年共计融资到位12.37亿元，完成还本付息支出5.3亿元。

根据年初县政府部署安排，今年新开工建设项目6个，续建项目15个。主要包括：环湖路、香山路、紫云路、城南防洪堤、撇洪渠建设、二环路、枫岭大道、火车南站“一路两场”、文化公园二期、s315万古桥段、长鸿西路等。这几年，我县的城市建设如火如荼，城市面貌日新月异，但是，随着建设的进一步展开，所遇到的挑战也是前所未有的。一是建设资金紧。虽然今年的融资取得相当好的成绩，但是由于项目多、摊子大、战线长，加上前期融资需要付息还本，导致今年的资金紧张局面一直难以缓解；二是天气雨季长。春节以来，天气多为阴雨，不适合道路等工程施工，给项目建设的推进带来了非常困难，上半年基本处于半停工的状态；三是建设环境难尽人意。一个城建项目的上马，需要政府众多的部门支持配合，牵涉到方方面面的利益。各种诉求纠结一起，错综复杂。有合理合法的，有合理不合法的，还有既不合理又不合法的。有些不合规合法的诉求一不满足，不是阻工就是上访，甚至还有带着凶器上门要挟闹事的。面对这种状况，我们在县委县政府的坚强领导下，坚持抢抓机遇，依法依规，狠抓质量，分秒必争。一是对所有项目进行了一次全面梳理。查找施工中的难点和协调中的盲点，找出薄弱环节。根据实际情况做到新开工项目不盲目开工，续建项目不急于求成，把前期工作做实做到位，不留施工和协调隐患。二是严格按照工程建设的各项程序办事，把好“三关”。即：程序到位关；每个项目建设必须严格按照有关程序做好调研、审核、立项和报批，严禁违规开工、随意立项。技术审查关；严格

审查竞标单位的资质、设备、规模等情况，确保技术过硬、业绩优良的施工单位中标承建。现场管理关；工程开工前会同监理单位审核施工方案，没有方案或技术措施不落实不得开工，确保了材料合格、设备优良、技术人员到位。同时，严格执行《安全文明施工管理制度》，加强检查考核，落实各项措施，严禁违章作业，确保施工安全、质量优良。三是加强部门协调，维护好建设环境。一年来，围绕这一大局，我们走村串户，现场办公，创新工作方法，做到及时、细致、不贻误时机、不酿成危机，尽早谋划，未雨绸缪，把矛盾和问题调解在现场、解决在萌芽状态。一年来共计调解处置各类矛盾问题千余起，成功率100%，成功杜绝了群体上访和严重阻工事件的发生，整个在建的项目基本实现了全线提速，基本达到了年初的预期目标。3.6公里攸水大道全线贯通；太和路春联段、纬一路柘合段已建成通车；环湖路已基本完成路面工程；香山路已完成路基土方工程；紫云路800米已完成路基工程；火车南站“一路两场”基本完成建设任务；文化公园二期完成建设任务；城南防洪堤、撇洪渠建设、滨江二期、二环路、枫岭大道、文化路延伸段、s315万古桥段、长鸿西路有的已近尾声，有的正在紧锣密鼓地推进中。

征地拆迁工作一直是困扰和阻碍项目建设的一大难题。虽然这两年依据法律明确了征地拆迁主体是政府，当地政府也介入了这项工作，但责任还没有真正到位，效果难尽人意。在实际工作中扮演主角的还是城建投，有的村或社区主要负责人未起到正面推动作用，增加了工作难度。面对这种情况，我们没有消极等待，更没有牢骚满腹。而是积极主动应对，主动出击，在困境中突破，在复杂中碰硬。一是层层分解任务，责任落实到人。将拆迁任务分解到了四个项目部，与预安销号结合，将拆迁任务分解到户、落实到人，公开政策标准、反复上门进户、耐心细致沟通，不分白天黑夜，每一户拆迁户上门做工作不少于20次，有的节点户甚至达到了上百次。全年共计拆除房屋48户，面积18925.37平方米，还有8户已签订拆迁协议。二是按照“房屋拆迁，安置先行”的工作思路，加强安置区建设力度。全公司在建安安置区16个，面宽

线长，管理难度大。针对这一情况，公司多次召开总经理办公会议，专题研究安置区的建设问题。对安置区建设的选址条件、工程管理、安置办法等作出了一系列的具体规定，为安置区的有序发展和项目建设的顺利推进提供了有力保障。

资产经营工作主要围绕资产管理、土地收储、报批等基础工作和包装土地拍卖进行。今年从省国土厅批回土地5宗289.43亩，报送省厅审批土地资料2宗104.45亩；办理规划用地许可证20.71亩。对公司现有土地资产加强巡视，拆除范围内的违章设施和处理矛盾9起；完成了a1□a2□b2三宗土地拍卖资料，已上网挂牌116.334亩，上半年完成土地拍卖收入1.5亿元。另外，为了进一步强化资产经营，增加发展后劲，经批准成立了xx县飞腾广告传媒有限公司，主要经营管理东城新区的城市广告业务，为城建投的二级法人企业，今年已完成东城新区5块高炮广告位的建设，目前正在着手整个东城新区广告的规划和后续建设。

以开展党的群众路线教育实践活动为契机，进一步贯彻落实县委县政府《关于进一步转变干部作风的若干规定》，切实改进工作作风，强化规范化管理，建立健全各项规章制度，加强勤政廉政建设。按照转变作风的总要求，探索建立健全有利于解决问题、推动发展的长效机制。认真清理现在的规章制度，搞好废、改、立工作，完善了公司党员干部学习等方面的制度，同时修订完善了《财务管理制度》、《工程管理制度》、《考勤管理办法》等规章制度。另外，年初董事长、党组书记与班子成员签定了□20xx年管理责任书》，从遵纪守法，办事依规依程序；认真履职，工作严谨务实；廉洁自律，履职不谋私利等三个方面规范了领导班子成员的工作行为，为进一步做到办事程序化、操作阳光化、管理规范化管理奠定了基础，收到了良好的效果。城建投作为一个企业性质的单位，由于工作需要接待应酬比较多，且档次也较高，今年城投公司基本上没有在大的宾馆有过应酬，全年六项公用经费开支125万元，比去年同期225万元减少开支44.5%。