

最新房屋征收个人工作总结(优质8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

房屋征收个人工作总结篇一

20xx年，我认真学习党的理论，认真学习十八大和十八届四中、五中、六中全会精神，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与街道办事处保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为群众服务的思想，做到勤勉工作。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习街道办事处的各项制度、工作纪律及业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好房屋征收工作打下坚实的基础。

我负责房屋征收工作，深刻知道搞好房屋征收工作，对于加快经济建设，促进区域发展具有极其重要的意义。为此，我牢记自己的工作职责，按照街道办事处的工作要求，认真、细致做好房屋征收工作，为推动街道整体工作又好又快发展打下良好基础。一是坚定信心，努力工作。房屋征收工作难度较大，存在群众不理解和期望值高的不利因素，我坚定工作信心，不怕困难，不怕麻烦，认真做群众的思想工作，说明房屋征收工作的必要性，按照上级部门的政策，认真做好房屋征收工作，取得较好成绩。二是细致工作，和谐征收。我坚持以人为本的工作原则，进村入户与群众用心沟通，做到“阳光透明”，正确把握政策，充分考虑群众的合理诉求，尽量取得群众的理解与支持，确保房屋征收工作和谐进行，不发生矛盾和纠纷。三是关心群众，解决问题。在房屋征收工作中，我关注弱势群体，关心存在实际困难的特困户，把他们的问题及时向上级领导反映，尽可能在政策允许的范围

内给予他们最大的关照，充分体现政府的关怀。由于自己刻苦勤勉、认真细致工作，较好地完成了房屋征收工作任务，获得了上级领导部门的肯定与群众的基本满意。

我认真努力工作，取得了较好的工作成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作细节考虑不够周密，做群众工作能力还有待提高，自身执行力还需要加强。这些在工作中存在的不足问题，都需要在今后的工作中，切实加以提高和改进。

20xx年过去了，展望新的20xx年，我要继续加强学习，深化管理，掌握房屋征收工作必备的知识与技能，在街道办事处的正确领导下，求真务实，奋发努力，攻坚克难，把房屋征收工作提高到一个新的水平，为促进街道各项工作持续快速发展做出应有的努力与贡献。

房屋征收个人工作总结篇二

20xx年度，营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家；b类有94家；c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20xx年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

希望有一天，营销部能成为a公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码！全球管理。

房屋征收个人工作总结篇三

学校安全领导小组对全校安全工作做了一次拉网式大检查，并对检查情况作了认真总结，指出了存在的问题，对存在安全隐患的地方提出了限期整改意见。因此本次安全隐患排查中，除锅炉房烟囱拉线老化存在严重的安全隐患外，其它总体情况较好。

尽管本次安全检查总体情况较好，这是全校教师共同努力取

得的成果，但也有个别地方还存在不足之处和漏洞，还存有安全隐患，需要整改确保万无一失。

1、教室、功能室个别插头、电扇开关等存在松动。

2、学生上学，放学路途不遵守交通规则的安全教育；校园内上课，下课秩序以及课间活动；中午和晚放学在校逗留的纪律教育。

3、讲究卫生，不食用无证摊点的饮料，食品，不乱吃零食，不乱丢垃圾的习惯养成教育。

4、幼儿园在学校园里，家长接送要进入校园，存在着安全隐患。

1、以这次安全检查工作为契机，进一步推动学校安全管理工作，既要切实消除当前存在的安全隐患，又要落实治本之策，加强制度建设，完善长效机制。

2、全体教职工切实把安全工作摆在学校工作的首位，正确处理其与教育教学的关系，结合学校和个人实际情况各司其职，各负其责，密切配合，确保校园平安。

3、大力宣传安全工作的重要性和必要性，营造良好的舆论氛围和工作环境，充分利用班会、给家长的一封信、宣传材料等普及安全知识，使广大师生都能明确校园安全管理中对自己的要求以及相关的法律责任。

4、逐一落实安全检查中排查的隐患及整改情况，尽快更换锅炉房烟囱拉线。

5、学校与各位教师签订安全责任状。

房屋征收个人工作总结篇四

目前，按街道摸排的最新数据统计，我街共有各类房屋232栋，其中成套房、公寓、宿舍楼176栋，自建房9栋，民间信仰场所34栋，机关企事业单位16栋。

截止目前：1、辖区内共有预制板房14幢，普遍存在改扩建情况；2、成套房已摸排到群租房问题11户；3、到4月10日止手机app累计摸排上报142栋，8229户。

1、街道已上报区政府将其列入零星旧改项目，由区房地产拆迁工程处征收。

2、针对窗帘店存在生产，生活，住宅三合一情况，街道立即组织城管上门对该场所进行停业整顿，并发放整改通知书，目前该场所已整改到位。

一是继续加快app录入工作，按区综合组的部署，序时、准确的做好房屋安全排查工作。

二、对工作中遇到的问题及时反馈区综合组，确保房屋安全排查工作顺利进展。

房屋征收个人工作总结篇五

（一）理顺关系，依法开办

（1）根据管委会“三定方案”，我办在组织人事部门与市编办多次协调下，成功变更了事业单位法人证书及组织机构代码证，对单位名称、业务范围及开办资金等作了变更登记，既贯彻了我区机构调整的总体意图，又符合我区现行拆迁政策中有关对拆迁人的具体工作要求。

（2）在开办初期积极与上级业务主管部门汇报沟通，得到了

市房屋征收管理办公室大力支持，市征管办领导班子带领有关业务科室亲自来大榭指导工作，为我办顺利开展工作奠定了良好的基础，同时到周边兄弟单位主动上门取经学习房屋征收管理工作的经验。办内人员虽少，但分工明确，工作配合协调有序。

（二）服务拆迁，练好内功

（1）为贯彻落实管委会“三年攻坚，五年倍增”计划，完成对全岛未拆迁户的排摸，按照“重大项目优先、地块交付为重、分步有序推进”的原则，制订20__—20__年征迁工作计划草案，为管委会决策提供参考。

（2）结合管委会给我办下达的主要职责及今年职能目标考核要求，与街道一起编制了我区20__年征迁工作计划，并报请管委会同意后执行。配合有关单位做好管委会征迁工作动员大会，全面启动了我区今年拆迁工作，在此基础上积极配合街道全面开展了对龙山、太平、长塘、下厂地块的住宅和非住宅拆迁工作。后因管委会拆迁计划的调整，也在大力协助街道做好工作。为更好地推进拆迁，下半年又组织召开了榭北榭南村干部、未拆迁户座谈会和企业座谈会，听取他们对如何推进拆迁工作的建议和意见。

（3）为有效推进拆迁工作，与街道一起在进行广泛调研的基础上，完善了部分拆迁政策。出台了榭北重点地块住宅拆迁奖励办法，重新公布了我区“征收集体所有土地房屋拆迁有关价格和费用的通知”。为利于祖堂拆迁，在充分调研基础上报请管委会同意，对祖堂拆迁价格进行了调整，从而推进了祖堂拆迁工作。根据省市要求，参考北仑区有关政策，结合我区实际情况，在广泛调研和征求意见基础上，起草了“国有土地上房屋征收补偿实施意见”，已报请管委会研究同意，在向市法制办备案后实施。

（4）牵头代拟文件，设立了我区征收集体所有土地房屋拆迁

补偿安置裁决领导小组，成立由管委会分管领导为组长，各相关部门、单位领导为成员的裁决机构，为下步进行依法拆迁、行政裁决、司法强拆提供了组织保障。

(5) 为做好司法强制拆迁准备工作，我办组织相关人员多次到北仑、鄞州等兄弟单位及法院取经学习，进一步熟悉司法程序，并提醒拆迁实施单位要进一步规范拆迁程序、完善拆迁工作流程。从4月份开始，已着手在准备对中海油二期剩余2户未拆迁户（围墙内）的行政裁决的资料准备工作，7月份正式启动有关程序，召集行政裁决领导小组办公室成员会议，商讨行政裁决相关工作，再次会同街道多次上门做该2户思想工作，说明道理，讲明政策，同时做好丈量评估及书面材料上墙公示，准备裁决申请书等相关资料，11月份管委会受理了房屋拆迁裁决申请，并送达了受理通知书，将按程序在12月份进行裁决。

(6) 为确保房屋拆迁顺利进行，保护被拆迁人的合法权益，制定了中海石油宁波大榭石化有限公司连续重整联合装置项目、东港南路工程项目的集体所有土地房屋拆迁实施方案，准备于近期送国土分局审核后报管委会批准。同时配合国土分局做好选取评估单位、房屋拆迁实施方案听证公示等工作。

(7) 按照今年我办的培训、宣传工作计划，编制了《征收集体所有土地房屋拆迁管理知识问答》小手册，精心选取了43个在拆迁工作中比较常见的问题以问答的形式编印，内容涵盖拆迁的基本概念、补偿和安置、评估、法律程序等方面，具有较强的可操作性，分发到拆迁一线工作人员手中。组织街道一线拆迁人员和办工作人员参加市征管办、市国土局分别举办的阳光征收、阳光拆迁操作指南培训，提升工作人员的业务素质。

(8) 根据管委会要求，积极参与非住宅拆迁工作，新丈量评估3家。

(9) 协助街道做好金色海湾1330套安置房分配工作。

(10) 承办与房屋拆迁相关的_事件，配合_部门、街道做好有关_的处理。

(11) 共同做好晶达玻璃制造有限公司收购商谈工作，共组织商谈40余次，最终在今年下半年完成了收购工作。

(三) 服从大局，配合中心工作

根据管委会统一部署，我办两位主任和一位工作人员抽调参加樟岙、新升经济合作社群众路线教育活动工作组，积极做好群众思想工作。在此期间，还配合街道参与拆迁历史遗留问题解决方案的调研工作。

(四) 健全组织，抓好内部管理

(1) 建立了工会、党支部组织。根据党工委统一部署，开展了群众路线教育实践活动，与联村联企单位开展了相关工作和活动。

(2) 建立办内各项规章制度，以制度来约束单位内部的行为。

房屋征收个人工作总结篇六

1，根据《xxxx市危险化学品安全专项整治方案》，重点查处无证生产，无证经营企业；突出化肥，氯碱等行业，强化对已建危险化学品生产装置和储存数量构成重大危险源的储存设施的监管，整治周边环境，消除事故隐患；加强易燃易爆气体，液体输送管道的安全监管，消除各类隐患和缺陷；制定和完善事故应急救援预案。

2，进行了全市危险化学品从业单位和了重大危险源的调查摸底，逐一建立档案，全市共有重大危险源797处，其中生产企

业89处，经营企业708处。

3，加大检查打击力度，及时消除事故隐患。xx年多次开展安全专项联合执法检查，加大打击非法力度。全年深入危险化学品从业单位检查指导5000余次，出动检查车辆人员1万多台次，关停并转部分不具备安全生产条件的危险化学品从业单位，罗庄，临沭等县区依法取缔了30多家不具备条件的加油站。同时进一步加强在安全检查和评价，评估中发现的事故隐患的治理，先后下达隐患整改通知单，建议书1000余份，督促企业加快隐患整改力度，指导帮助企业完善安全管理，及时消除事故隐患。对一些拒不整改的单位，进一步加大整治力度，分别进行了严厉的经济处罚。

4，逐步完善危险化学品事故应急救援预案，积极构建危险化学品生产安全应急救援体系。为在发生重特大危险化学品生产安全事故时迅速，有效的实施救援，减少事故损失，防止事故扩大，我市制定了《xxxx市重特大危险化学品事故应急救援预案》，确定了应急救援原则和指挥机构，明确了救援方案，应急救援队伍及经费保障；苍山，郯城，费县，平邑，临沭等县区也都编制了本县的危险化学品事故应急救援预案，建立了应急救援组织；全市有98个生产企业，1300多个经营单位已制定事故应急救援预案，配备应急救援器材，并组织进行了演练。

安监部门根据《危险化学品安全管理条例》和有关国家标准，严格危险化学品安全生产审批，许可，定点，登记等工作程序，对于新建，改建和扩建危险化学品的企业，严格按照法定的申办程序，严把生产，储存企业的安全生产条件关。积极开展危险化学品经营单位的安全管理，重点加强了加油站，农药等经营单位的安全治理，严格经营许可条件。

xx年已完成审批危险化学品生产，储存5家，对全市危险化学品经营单位1000多家加油站按照规定的安全生产条件重新进行安全生产条件审查。已进行安全评价的有987家，已出安

全评价报告的有570家，当前市局已受理县区上报加油站申办材料318家，已上报省局298家，不合格的30家，省局已发证的有189家，其他危险化学品经营单位已进行安全评价的有650家，当前市局已受理申办材料13家，出具经营许可证或年检证明11家。目前，我市正在积极开展乙种经营许可证换发的前期工作，已在沂南，平邑，莒南，临沭，苍山，费县，沂水等县进行了农药等经营单位的培训。

房屋征收个人工作总结篇七

将4家生产企业列入重点监管企业名单，从两个方面加强监管，一是加大检查力度，对每个企业每年检查不少于四次；二是建立长效监管机制，每个企业都定期上报隐患自查自改和安全生产工作情况，发现问题及时检查督促。

根据《危险化学品管理条例》规定，督促危险化学品从业单位开展周期性的现状安全评价。以申领许可证为契机，组织相关人员召开了专门会议，传达了换证的政策性规定，并逐家签发告知。严格按照标准逐家审核检查，8家经营许可证到期的加油站已全部换发新证。

以季度安全大检查、重点时段安全生产专项检查为抓手，深入危险化学品生产经营单位，认真排查治理各类隐患，春季安全大检查集中解决安全生产源头性问题，重点对新建、改建、扩建企业执行安全“三同时”情况进行检查治理。夏季开展了“防雷、防汛”专项检查，监察生产经营单位是否按照规定做好防汛渡夏、人员物资及相关设施监测、预演情况。秋季冬季开展了“防火防静电”专项监察，重点检查生产经营单位是否按照要求做好预防外因火灾的相关制度的落实。全年共检查生产企业18家次，经营单位90家次，查出安全隐患249条，现场督促整改59条，限期整改185条，下发整改指令书25份，隐患整改率97%以上。

按照市、县安全培训工作安排，全年共组织培训危化行业从

业人员、特种作业人员、生产经营单位负责人47人次，有效提高了从业人员整体安全素质。

1、全力做好安全执法监察，促进企业认真履行安全生产职责，加强安全生产基础管理，排查整治安全隐患，落实安全生产法律、法规全面落实企业安全生产主体责任。

2、积极参与县政府组织的危险化学品联合执法行动。

3、积极参与危险化学品“打非”执法活动。

4、做好行政许可资料收集上报工作，督促相关企业做好“三同时”审查及换证工作。

5、完成上级交办的各项工作。

房屋征收个人工作总结篇八

我司下属汽车站修建年代久，站房条件差，设备简陋，已远不能适应现代运输市场的要求，同时今年初随着大部份跨省班线车辆年限将到，车况严重老化，安全隐患突出，及广大旅客对出行乘车工具的要求与日俱增，过境车辆的竞争加剧，社会停车场经营车辆一旁也是“虎视眈眈”，公司效益激剧下降，看起来天天是有那么多的车在跑，却因为站场条件差、车辆档次低、车况差，票价上不去，整个运输市场呈现“买方市场”，公司陷入了低谷困境，收入连创“新低”，处于这样一个危机关头，公司领导果断决策，本着“两手抓，硬件先行”的原则，在公司财力十分紧张的情况下，一如既往的对车站加大投入，在前年投资xx余万元修建下水道、围墙、混凝土车坪、厕所和去年投资x万余元维修候车室、更新站场设施及修建隔离护拦的前提下，今年上半年又投资xx万余元率先在总公司范围内安装了录像监控系统，下半年投资xx万元修建了车辆检测站等设施，继续完善优化了站场环境，另外积极为车辆经营者提供优惠、出面担保贷款，在今年春节

前基本上将全司跨省班线旧车全部换为高档空调影视卧铺车，另外全年预计共更换新车xx台，一方面提高了车辆档次，消除了安全隐患，另一方面也吸引了旅客，抬高了票价，提升了经营环境的“人气”，更重要的是在春运即将来临的关键时刻，补充了运力，解决了车辆不足、档次低有客不能拉，有客不愿坐的燃眉之急，为今年春运的大丰收打下了坚实的基础。

运输生产的环境改善了，并不意味着客源滚滚，钱从天下掉下来，还需要以我们优质的服务、以人为本的经营理念、业务扎实的服务人员等方面来吸引旅客，让他们体会到什么是“宾至如归”的感觉，什么是家庭式服务，我们不但要他们乘我们的车，还更要坐回头车、放心车。首先我司集思广义，建立健全了以岗位责任制为主的包括劳动纪律制度、安全管理制度、财务管理制度、工作交接班制度等十多项规章制度，并分发各职工组织学习，在工作中突出以制度管理的特点，体现了公平性、透明性及适用性，受到了广大职工的。另外针对个别工作不扎实，无责任心，不能胜任工作的班组成员，毫不心软，按“能者上，庸者下”的原则，进行了调换，在今年xx月份，车站更是在内部班组工作体制上“别走途径”，敢于突破，全站工作人员一律分为两个大组，下达任务，公平竞争，工资浮动，按劳取酬，打破了原来那种“有人没事干，有事没人干，干不干都一样”的状况，现在人人争着做，抢着干，极大的提高了职工的积极性，人人有了动力和压力。

为提高服务质量，树立文明“窗口”，我司开展了“交通杯”劳动竞赛，围绕“优质、安全、速度、效益”四大目标，充分调动广大干部职工的思想道德、科学文化、技术业务素质，通过一系列的`主题劳动竞赛活动，促进了我司经济经济效益的飞跃提升和“两个文明”建设的全面发展。从x月份起，至今已举办了五期业务知识培训□xx余人次参加了听课，在x到x月份还分三期举行了职工业务知识考试，共计发放学习资

料xx多份，全体上岗职工全部参加了业务知识考试，通过率xx%[]每个月我们还分班组组织学习安全知识，并要求人人撰写学习心得体会；另外在全年长期开展岗位练兵活动，做好真正切实把提高职工素质。上下面貌焕然一新，职工的业务素质也得到了极大的补充和提高。

通过我们的努力，企业和个人的经济效益都得到了提高，到年底，公司预计实现招揽收入xx万元，比原计划增加xx万元，增加x%[]同比增长xx万元，增长x%[]职工的工资每月同比增长xx元，全年增长xx元，而且基本上实现了人人上岗，并为每位职工订做制服两套。

“一年之计在于春”，春运对于我们运输企业来说更是至关重要，春运工作的好坏直接关系到我司全年的效益。

领导重视、机构健全是做好春运工作的关键，为此我司专门成立了以经理为组长，书记、副经理为副组长，制定了“xx分公司春运管理办法”，“春运车辆管理规定”，“春运安全管理规定”对春运的各项工作分工明确，责任到人，确保了春运工作的顺利完成。

精心组织、运力充裕是做好春运工作的基础，在春运前我司在科学预测旅客流量，分析客流规律的基础上，制定了适应市场需求的运输工作方案和应急预案，如成立了“春节道路运输紧急运力组织调配指挥中心”，准备了较为充裕的运力，基本上满足了旅客的出行需要。

采取措施、严格管理是做好春运安全的保障，运输安全历来是春运工作的重中之重。由于今年春运安全目标明确，抓得早、措施严，使运输安全形势好于往年。春运开始前，我司对投入春运的运输工具、设施进行全面检查，对所有春运参运车辆强制进行了一次二级维维护保养，坚决落实各项安全措施，加强了对司乘人员的教育，增强安全意识，采取有效

措施，严防驾驶员疲劳驾驶和超速行驶，并广泛发动宣传严禁携带“三禁品”上车，依靠公司领导及全体干部职工的共同努力，凭着广大司乘人员高度的责任心和职业道德，取得了春运期间无一起大小事故的好成绩。

在其它方面，我们转变观念、改善服务，全面提高春运质量。为广大旅客提供了更为舒适、便捷的运输服务，为旅客排忧解难，让旅客走得顺心舒心，在这之中涌现出一批让人感动的人物事迹，如稽查员曹炎同志身体有伤，仍坚持在春运工作的最前线，就是在手术后钢针断裂出体外的情况下也不肯回家休息，其敬业、爱岗、爱企业的精神令人感动。

通过以上措施和努力，今年春运实现开行班次xx个，完成客运量xx万人，省际加班xx车次，包车xx趟，地际加班xx车次，创营收xx余万元，比去年同期增长xx%□为历年之最。

我县的客运市场并不是“风平浪静”的，特别是在长途客运市场，因为客源相对较好，票价较高，效益较好，是我司的一条黄金线、经济线，占我司整个招揽收入的近x%□在市场经济杠杆的作用下，有许多的外部车辆同我们抢市场，拉客源、争这一杯“羹”，同时内部的车辆经营者也是千方百计，想尽办法钻企业的空子，偷客使客，为自己“创收”，再来这些年来随着运输市场放开而形成的一个特殊的买客卖客、私设站点的职业：“票贩子”，从中搅浑水，牟取暴利。面对各方面的挑战，在公司领导的周密部署和安排下，我们一方面从外部争取有关主管部门的支持和配合。

由于我县是途经沿海发达地区的必经之地，长途客源较好，于是一些过境车辆为争抢这块“肥肉”，一是降低票价，二是私设站点，雇请“票贩子”拉客，三是超载超员装客。这样我司的客源被他们抢去不少，长途班线车辆的效益迅速下滑，尽管我们也想了不少办法，如向有关部门反映，治理私设站点问题，还有派车到下面各乡镇接送旅客，更有的车辆经营者一时冲动，在外拦堵过境车辆，但这些办法都只治得

了一时，治不了一世，风头过后，又是原样，真是伤透了脑筋。为此公司领导经过多方奔走联系，几经劝说，终于在今年x月xx日在我司召开了由xx□xx班，xx班，xx□xx班车辆承包经营者及各客运分公司领导参加的车辆联营座谈会，与会各位人员畅所欲言，各述己见，最后基本上达成“按线联营、利润分成、风险共担”原则的走车辆联合经营的这样一条路子，变过去窝里斗为现在的一致对外，企业和个人共同增长经济效益的双赢局面，为今后公司的线路经营管理带来了新的思路，为明年公司效益的进一步提升打下了良好的基础。

对于内部车辆偷客使客，私收票款的问题，我们加强稽查盖章制度和现场的售票管理，稽查盖章制度是我司的一项老制度，为使之不流于形式，我司曾多次召开生产会强调此项制度，并反复推敲稽查点的位置，最后将地点由原来的xx□xx方向迁至xx□xx分路的三岔路口，更好的发挥了稽查的功能和价值，同时公司多次组织对稽查点进行明查暗访，考查工作人员的责任心和业绩，今年全年稽查点共补票x万x元，其中春运xx万元，共增收x万元。

说到底，现场的售票力度是我们实现营收的关键，这一直是我司管理的重点，今年来，我们改变以往那种轮班式、形式化的售票方式，由原来站务员轮流排班上车补票，改成“人盯车、人盯人”式的补票模式，一人一车，一人一线，从车子摆出来应班开始，一边帮助招揽客源，另一边来一个旅客主动上前询问，并带到票房买票，不让那些“票贩子”偷客及有的车辆经营者悄悄使客出站的机会，见平时做惯了“闲人”的工作人员这么卖力的喊客，总比让那些“票贩子”偷客给外面过境车辆好的多，驾驶员也乐意让我们补票，大大提高了我们的售票率，营收自然上去了，可谓一举两得。

我司原来因制度不规范，机构较多，人浮于事、开支乱、杂、多的现象比较严重，据初步计算，今年全司每月收入在xx万元左右，但每月支出实际在xx万元左右，加上每月折旧费x万

元，现每月亏损在xx万元，全年预计亏损在xx万左右，如再这样下去，再不采取措施，公司将无法经营，不要说赢利，职工工资都是个问题。在这种情况下，在今年xx月份公司新的经理上任后，提出了岗位改革、绩效考核、控制成本、压缩开支、寻求利润最大化的目标思路，首先在财务上严格执行一支笔签字制度，坚持压缩各种开支，对各种占用企业资金，不能创造效益的资产进行公开招标拍卖，如最近公司准备对车站稽查用车、江垭旧站房等公开拍卖，盘活企业资金，预计收入x万元左右；公司每月对下属各二级单位进行任务完成情况考核，对完不成任务的和开支超支的二级单位领导坚决按考核制度扣发工资，对有突出事迹的人员给予奖励，如车站原来每月可控成本开支就基本在xx元以上，通过采取措施后，每月开支基本上在xx元以下，取得了良好的效果，今年全年通过绩效考核共扣发二级单位人员工资总额xx元左右，其中最多的光x月份就扣除车站领导工资的x%□对他们的工作起到了激励和警示作用。

客运招揽收入是我司收入的主要来源，占x%以上，但随着运输市场的竞争加剧，这块业务的利润必定降低，我们除了采取提供更优质服务增强竞争力，开辟新线路增长收入等措施外，更应该把眼光放在增加非招揽收入所占比重的思路中来，走多元化经营，提高企业抗风险能力，公司新的领导班子成立后，在x月份新的动作频频，如车站下属中心停车场实行了承包经营，由原来的每月上交xx元增加到现在的xx元，每年增加收入近xx多元；成立了“追缴欠款领导小组”和“门面招标领导小组”，前者对职工、车辆承包经营者长期所欠的xx万元公款着重进行清理，整理材料，采取停发社保金，停岗、报请市公司作除名处理、进入司法程序等手段，决不手软，坚决将所欠公款一文不少的追回来，如公司职工杨清林就长期欠公款xx元，多次去他家追讨，可他就是一直不还，现我司已整理了材料，准备公开登报申明，并报请市公司作除名处理；今年x-x月份，“门面招标领导小组”对公司长期

存在的门面由内部职工转包出去得牟利，个人得大头，企业得小头和租“霸王房”的现象进行整治，重新对门面进行清理，按市场价重新出租，到目前为止所有门面都基本上签订了新的合同，预计每月增加收入xx万元，全年预计增加x万x元。