

最新管理运营中心工作计划(精选7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。我们该怎么拟定计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

管理运营中心工作计划篇一

1、企业投资项目“最多100天”：出台□xx县深化“最多跑一次”改革全面推进投资项目“无差别受理”实施方案》等方案；已明确20名企业投资项目代办员队伍并完成代办代跑业务培训。梳理出□xx县投资项目行政审批等事项目录□□□xx县企业投资项目中介成果材料清单□□□xx县企业投资项目自主提供材料清单》、《代办员完成“最多100天”工作任务表》等。

2、“标准地”改革：已印发□xx县“标准地”工作实施方案》，制定管理操作流程，列出不列入标准地出让范围的项目清单，4月16日第一例“标准地”项目挂牌出让。5月11日出台□xx县“标准地”试点工作实施方案》（龙政办发〔2020〕41号）。

3、区域“环评、能评”改革：已出台《浙江xx经济开发区“区域环评+环境标准”改革实施方案》（龙政办发〔2020〕3号）文件及□xx县区域能评改革实施方案》（龙节能办〔2020〕1号）文件，区域能评已经于5月中旬完成并下发文件，目前办理项目能评备案20个；区域环评，浙江xx经济开发区区域环评（送审稿）已报省环保厅审查评估通过已正式实施。

4、“多审合一”改革：实现四单位（住建、消防、人防办、气象局）线上（衢州市图纸审查平台）联合审查，已办理216个“多审合一”案例。建筑许可证办理已实现浙江政务服务网上申报，全程“零上门”，“立等可取”，改革前要提

供14个材料，加办理质量监督许可、建筑施工安全监督2个前置条件，改革后，办理只提供6个材料，许可事前的2个前置条件移到事中进行质量、安全监督。目前已发出45本电子版建筑工程施工许可证。

5、商事登记制度改革：“多证合一”改革扩面，从首批整合11个办证事项到营业执照，到目前整合事项增至21项。群众提交材料减少80%。“证照联办”改革，出台“多证联办”、“证照联办”工作方案，并制定“多证联办”“证照联办”工作流程图。建立企业注销登记工商、税收、社保等联办联退制度，实现企业开办3工作日、工商登记全程电子化等。

6、量化指标实现方面：目前已完成100%审批服务事项进驻行政服务中心办理，全部实行“无差别受理”模式进行审批，100%开通了网上审批，其中的50%的事项也实现了“零跑腿”，在民生事项方面，共计402项，目前已“一证通办”的事项有316项，实现率达占比78.6%，力争年底100%实现。

7、民生领域改革：在县中心引进了水、电、电视宽带、银行等业务，实现水电气、有线电视、宽带、公积金、银行服务等事项联动办理；公安“刷脸”办事，目前已有46项户籍业务开通，450余名群众享受到了“刷脸”办证服务；社保已打造“人社模式”为初衷，推出“社银合作、社保合作、社乡合作”，实现“横向到边、纵向到底”全覆盖，业务、数据、系统立体化；国土从深化审批“业务流”着手，对不动产登记业务办理启动第四次提速，实现不动产登记“60分钟”出证；公积金中心以“打破部门系统壁垒，实现数据共享”为手段，实现公积金业务“一证通办”；县国税局将车辆购置税缴纳窗口撤至交警大队车管所，实现“车辆上牌”这件事只需“跑一次”。

管理运营中心工作计划篇二

雷同的经营模式和营销手段只会导致同行业的恶性竞争。20xx年我们应根据自身优势和区域消费特点，把握机遇，捕捉商机，提升销售。通过开展差异化营销、调研和分析市场，掌握消费者的所需、所想、所求，来策划好营销活动方案，锁定消费群体，培养忠实顾客。例如：根据季节不同，举行换季特卖和回馈活动，带动销售；发挥微信平台，不间断地推出各类互动活动，如“你购物，我买单”等，聚集人气；开展各类公益活动，形成公司特有的企业文化氛围和良好的诚信服务。让消费者在各类营销活动中，既享受到真正的商品优惠，又可以得到一份意外之惊喜。

在市场激烈的竞争态势下，尤其是受到电商的不断冲击下，传统百货业将面临的是“一个顾客流失的时代”。尽管目前商场面临日常客流量不足，老顾客不断流失等诸多不利因素。但我们还是要发挥商业一条街优势，利用重大节日，抓住人气，减少客流量流失，以特色的营销活动、海边旅游的资源来创新营销活动。20xx年将围绕重大节日、假日黄金周、传统节日等开展各类营销活动，烘托节日氛围。另外，充分依托广场优势，通过场内折扣促销、场外推广展示，内外结合，营造气氛，刺激消费。

其次，将依托“双11”延展的“数字节”营销成功效应，积极探索，有节兴节，无节造节。可以尝试巧借日期的数字创造“节日”，例

如：“3.14”、“5.20”、“8.18”、“11.11”、“12.12”等，形成特色营销活动环环相扣，从而吸引和锁定更多客户群体。通过耳熟能详的各种纪念日和创新“数字节”节，开展各类促销活动，以此进一步来聚集人气。

面有针对性地开展各类营销互动活动。例如：微信刮刮乐、大转盘、敲金蛋等。通过与粉丝间的娱乐互动，增强活动关注度、吸引力、参与力，扩大企业影响力。

另外“o2o”的经营模式已逐渐被网购一族所认同。而网上下单、网下提货的销售模式，也将逐渐取代网上下单、网上提货的经营模式所取代。今后在时机成熟的时候，我们想尝试开发现有“微伙伴”的“微店”功能，建立网络销售渠道。通过“微店”传递商品信息，实现线上线下互补的经营模式来锁定一批忠实顾客，直面应对网络冲击。

现代商品品质取胜的前提，服务是关键。随着生活水平的日益提升，消费者对商品品质、购物环境、服务水平的要求也越来越高。尽管实体店商品在价格上无法与电商相比，但也有它的优势，对商品品质、购物环境、服务质量是看得见、摸得着。因为消费者对商品已不在是单纯停留在购买阶段，而是更多关注品牌文化、温馨体验、诚信服务上。为此20xx年，我们计划与化妆部联手开展购物满额享受专业化妆师提供的免费化妆活动；利用广场休闲吧，让消费者在消费的同时，提供购物的乐趣，享受舒服惬意，放松心情。在营销活动中不断提供增值服务，以此来留住更多的忠实顾客。

总之20xx年营运部将积极发挥自身经营优势，创新营销模式；注重服务提升，培育忠实顾客；满足消费需求，体现特色经营；扬自己之长，避自己之短，努力探索一条适合自身的营销新路，为完成20xx年公司销售目标作出积极的努力！

管理运营中心工作计划篇三

1、在分管副院长及医教科的领导下，负责全院信息化建设、信息系统维护及信息资源管理等工作，利用信息系统生成相关报表，整理、反馈、上报有关上级部门的领导，供领导参考并决策。

6、编制全院信息设备计划，提出预算建议，负责和协助处理全院信息设施与设备、计算机和计算机相关低值易耗品的采购申请，盘点全院信息设备，配合财务科做好固定资产盘点

及管理工作。

8、每月做好医院电子阅览室进行依次更新维护，保证其正常运行。

9、做好全院计算机基本理论和操作技能的培训。不定期到各个科室指导工作人员熟练掌握医院信息系统、办公设备使用、耗材更换。

10、拟定相关业务工作计划，经院长、副院长批准后，组织实施，经常督促检查，按时总结汇报并做好年度工作总结。

11、负责医院远程视频会议的开展，定期检查相关设备，保证在我院召开的远程视频会议顺利进行。

12、服从科室工作安排，遵守医院各项规章制度，尽职尽责做好本职工作，及时完成领导交给的各项任务。

13、积极代表科室参加医院组织的各种活动、年度履职考核合格。

医院信息系统[his]的人员职责

管理运营中心工作计划篇四

1、近期完成楼的验收工作；

3、树立乐富强品牌形象，处理好阳光花园、桂花苑的客户投诉、维修问题，尽可能的使客户满意。

工作建议：

1、加强品牌及人力资源管理

企业管理包括成本控制、质量管理、进度控制、供应商管理和投资管理，也包括营销管理、品牌管理和人力资源管理。经过这次全球经济振荡，只有牢牢夯实品牌基础并有一支拼搏进取、反应灵敏和快捷的反应系统，才能更快的走出当前的危机。

2、加强人员培训与学习

结合公司发展战略，有针对性的对人员进行培养，造就一支精管理、懂技术、善经营、高素质的团队，力争做到人尽其才，才尽其用，并采取创造性的激励办法对人员进行考评，给员工创造各种锻炼和学习机会。

管理运营中心工作计划篇五

20__年上半年区国有资产运营中心在区委、区政府的坚强领导下，按照党中央加强作风建设决策部署和省、市、区委有关要求，牢牢把握“两区一带一前列”目标定位，转变工作作风，提升服务质量，认真履行岗位职责，凝心聚力、开拓创新、扎实工作，圆满完成各项目标任务。

一、上半年主要工作任务完成情况

（一）突出重点，着力做好土地运营工作。

积极盘活已有存量土地，以招商引资为重点，积极开展食品巷片区、水利局片区和烟草片区的土地收回、出让。__年上半年完成土地收回补偿总面积__.__亩。完成共x宗地块土地成本核拨方案，完成土地出让__.__亩，出让金总额约x.__亿元。

（二）采取措施，着力加大项目储备力度。

按照制定的“退二进三”规划，推进中心城区环宇开关、振

兴天马的“退二进三”工作，形成以区位聚项目、以资源引项目，项目与资源良性互动的局面。积极配合区征收办开展商业村片区、广电卫生局片区、运河片区、党校片区和三染片区的房屋征收工作，目前正在制定征收方案。

（三）强化服务，着力解决项目建设难题。

中心进一步充分认识新旧动能转换、“四个城市”建设的全局意义，统一思想、凝聚共识，扎实高效推进“四个城市”建设，以开展全区城市建设年活动为契机，把重点项目建设作为工作重点，完善工作机制，加大了对金砖城项目的重点帮扶工作，及时发现并协调解决项目建设过程中遇到的困难和问题。截止x月底前，金砖城项目__栋楼及地下车库全面施工中，其中__栋楼进入装饰装修阶段□x栋主体施工阶段，完成投资__万元。

（四）狠抓落实，着力扎实推进作风转变。

国资中心深入推进深化“作风建设年”活动，切实以作风建设推动中心工作发展，提升全体党员干部工作能动性和主动性，结合“大学习、大调研、大讨论”活动立足实际，积极创新形式、创新方法、创新手段，用新措施、新办法推动中心各项工作取得了新进展、新成效，进一步转变作风，提升工作效率、服务质量和执行能力。

二、工作中存在的问题

__年上半年的工作，与上级的要求和群众的需求相比，工作中还存在一些差距和不足，一是班子学习意识有待进一步提升。班子把加强自身建设作为统领各项工作的切入点来抓，领导干部以身作则、率先垂范，带头加强学习，带动全体干部形成浓厚的学习氛围。二是工作作风需要进一步转变。面临的工作任务重，特别在土地出让、重点项目推进过程中，进一步提升工作效率、服务质量和执行能力，确保各项工作

顺利进行。

三、20__年下半年工作打算

（一）以稳妥实施解决土地出让难。

积极盘活已有存量土地，以招商引资为重点，改变建设项目融资财政托底担保的单一模式，整合建设资源和融资渠道，创新筹资方式，建立资金筹措、利用、平衡机制，优先落实意向投资商。进一步做好食品巷片区、水利局片区、烟草片区的土地收回、出让工作。

（二）进一步积极抓好项目建设进度。

按照“四个城市”建设要求，按照既定目标抓进度，在确保工程质量的前提下，争分夺秒抓进度，千方百计赶工期，尽快形成新的经济增长点。积极联系相关部门加大对金砖城项目重点帮扶推进工作，及时沟通，相互协调，确保项目顺利推进。进一步完善重点项目建设管理台账。坚持金砖城项目进展情况的每月__日、__日（月底）报告制度，确保__年金砖城项目完成室内外装饰、车库施工，累计完成投资__万元。

（三）进一步配合做好棚户区改造工作。

严格贯彻落实《国有土地上房屋征收与补偿条例》等相关法律、法规以及政策规定，扎实做好群众工作，确保积极稳妥推进广电卫生局片区、运河片区、党校片区和三染片区棚户区改造。

（四）积极完成区委区政府交办的其他事项。

管理运营中心工作计划篇六

这几年来，我县联社取得了较好的成绩，但是我们不应沾沾自喜，更应居安思危。面临邮政储蓄银行的不够壮大，农行的返回农村，村镇银行的强势发展，工行等的发力和互联网金融的冲击，我们农信社正面对着前所未有的机遇与挑战。此时，作为手中掌握大量农村客户资源的农村信用社，我们的转型非常必要。传统单纯的放贷收贷已完全无法满足今时今日客户的需求，我们必需从中解放出来，按照全员营销工作的要求，让每一个主任和客户经理成为新型客户关系的“五大员”：一是银行与客户之间的联络协调员；二是银行与客户业务的经办员；三是金融产品的导购员和咨询员；四是银行新业务的推销员；五是客户与市场信息的搜集员。我们应当充当好银行和客户之间的桥梁和纽带，与客户建立全面、稳定的服务关系，推销银行产品，满足客户需求，为客户提供高质量、高效率、全方位、个性化的金融服务。

二、做实基础

三农是我们的基础，基础不牢，地动山摇，我参加农信社工作

这三年，正是农信社大变革的三年，但是在工作中发现，我们在农村工作的基础没有我们想象中的牢固，农户建档与增户扩面工作任重道远，收集的数据如何应用和提升还是大问题，目前体现在三个方面，一是农信社员工真正来自的农村的越来越少，五谷不分，食用菌生产基本流程不熟悉，与农户打交道方式方法差的人大有所在，部分员工素质脱节，二是大量青壮年人员外出务工创业，我们的宣传对接工作做的不实，三是农户建档为完成任务数据材料的收集缺乏加工和分析，我和许同事跟领导们一样，认为做实基础是我们的重中之重。措施一：大走访，了解农民朋友的真正金融需求。

“没有调查就没有发言权，没有调查就发现不了问题”，农

户建档工作，就是要我们找准切入点，深入到社区、街道、山村，全面走访辖内客户，了解客户的金额需求，建立目标客户信息档案。掌握了第一手材料，发现金融服务盲区和瓶颈，着手问题的解决。

一是分层次走访，落实责任。信用社主任要亲自走访乡（镇）政府及其职能部门，并重点走访龙头企业、合作社和各村经济能人和种养殖大户；客户经理要重点走访到村（村“两委”）、到户（农户、个体户等）。二是要认真做好客户的维护和发掘。走访过程中要了解掌握区域经济发展、市场需求和客户的需要，认真听取各方的评价、意见和建议，着力构建紧密互动、互惠共荣的新型客户关系，通过大走访。

措施二：大对接，积极搭建对接平台。

加强社村合作，定期到各村庄巡回宣传、走访，率先让村主干、农村文化管理员、计生专管员等“六大员”使用我们农信社的产品，通过以点带面，全面宣传、推广农信社富农惠民政策和各种业务产品；并积极利用全县333个小额便民点，将便民点打造成为农信社业务宣传推广的前沿阵地。

针对食用菌等农产品生产、加工、贸易规模企业、龙头企业和科技创新型企业，应真正尝试建立联络员制度，为企业配备金融助理（客户经理），在企业发展过程中从工商办证到银行开户、资金扶持等全流程提供咨询、协调、帮助；让客户真正能在第一时间想到联系我们，需要我们，离不开我们定期向当地党政、监管部门领导勤汇报、勤沟通，在业务发展中努力寻找各单位的支持，强化与县行政服务中心的合作关系，加强沟通联系，为客户提供更加便利、高效、齐全的“一站式”配套服务。

场商户，全国各地主要xx人聚集区域，对在外创业大户进行拜访，建立籍主要商户清单，通过电话、网络等多种方式进行不定期联系沟通，积极了解市场行情变化，记录客户金融

服务需求等，为客户提供差异化金融服务。

措施三：大宣传，使客户真正知农信，用农信，传农信。

措施四：大服务。针对大走访发现中发现问题，联社定期召开分析会议，集思广益，提出解决问题的具体办法。

1、全面提升小额便民点的工作质量，我县小额便民点的业务笔数居然比不上屏南县，这一点就能看出我们工作的不足，小额便民点的布设使广大农户足不出户即可在当地或就近村庄办理小额存取款、话费、电费缴纳业务，为农户省工时、省费用、省精力，解决群众排队难问题，但我们的工作力度确实不够，有些人口大镇的全乡镇小额便民点的业务笔数居然还不如一些乡镇的一个便民点。

2、大力推广最适用农户的电子产品，为客户量身定制，该使用手机银行就推手机银行，该居家银行就居农银行，该多重结合就多重结合，真正解决农民支付结算难问题，足不出户，即可享受到“农信全方面、便利性金融服务”，不能产生居家银行无库存机具等现象。

3、真正推行小额贷款“t1”隔日办结制度。对全县小额信用贷款的续贷实行“t1”隔日办理制度。既然是信用贷款就是真正的让客户享受到信用社贷款的好处，正向激励更多的农户更加守信，提升农村信用体系建设。

4、农村宅基地抵押贷款。

政府相关部门的大力支持，使得农村宅基地能够进行贷款抵押登记。二是制定农村宅基地抵押管理办法，规范农村宅基地抵押率、期限、利率、操作流程等。通过开办宅基地抵押贷款，在一定程度上真正解决农村菇农贷款“担保难”的问题，满足农村菇农贷款资金需求。

5、客户经理“转角色”“一站式”服务，客户经理除了现金业务与开户业务不能，其他都能办。在风险可控的范围内，改变传统的多岗办一事现象。

三、向外延伸，经营第二

在外乡贤创业聚集区是待我们开发的处女地，也是联社二次发展腾飞的潜力，从跟随领导外出走访回来后，这项工作正在起步阶段。

1. 搭建平台，试行流动银行，加大对接力度

范推广。目前鹤塘信用社通过普惠金融服务点模式，给予客户存款回流一定的补贴，已初步实现了河南泌阳一些客户的资金回流，在其他区域是否也进行一些尝试。

2. 创新产品，实现走出去的目标

目前，企业家外出经商办企业也得到了很多当地银行的信贷支持，作为企业家家乡的银行，要促使资金“引回来”，就不能失去银企合作机会，因此我们要创新产品，灵活利率优惠方式，鼓励外围资金“引回来”。为鼓励外围资金回流，我县联社通过“福田通”贷款，实行贷后根据客户资金回流情况按季调整贷款利率，并且允许一个贷户同时绑定三张借记卡，提高客户资金回笼的积极性，普惠金融卡随用随借随还的特色，更是符合商户经营需要，去年外出推广获得了较好的反响，在春节大量客户返乡时应当要兑现承诺，抓紧办理。

3. 建立外围商户的信息库。

建议每个社可以结合农户建档工作，通过排查摸底在全国各地外围商户的信息资料，集中到县联社进行整合，建立全县统一信息库，为今后建设和发展好“第二”，打好坚实的信

息基础。

四、提升自我

我们来说无疑是一件件攻城利器。因此不管内勤外勤，都要学会换位思考，从客户角度出发，让他们得到的是自己需要的产品（组合）而不仅仅是别人推销的东西，这样客户也许会更加满意。联社要进一步为员工提供更多的培训机会，进一步提高员工素质，适应企业发展与竞争的需要，我们每一个员工更要珍惜培训机会，扎扎实实掌握好保饭碗的本领。

五、团队协作

团队精神是企业的灵魂。一个群体不能形成团队，就是一盘散沙；一个团队没有共同的价值观，就不会有统一意志、统一行动，当然就不会有战斗力；一个企业没有灵魂，就不会具有生命的活力。没有完美的个人，只有完美的团队。作为基层网点管理者，除以身作则外，要认真分析每一个员工的性格特点，能力特长，从爱护每一位员工做起，关心他们的生活，关爱他们的身体，因势利导，正向激发员工潜力，发挥出一加一大于二的作用，在农信社发展的关键阶段，团结协作，抢占市场。

金杯，银杯，不如群众口碑。只有真正为群众办实事，解难题，我们农信社才能获得更加健康稳定发展的重要支持力量，做为年轻的农信人，我愿意和所有的同事同进退，共发展，重新开始新的路程。

管理运营中心工作计划篇七

在安全管理中我们要认真贯彻落实上两级公司安全管理规定，夯实安全生产基础管理，健全安全生产长效机制；一是将2011年年度安全目标逐级分解、层层落实，切实做到职责明确、落实到人；二是严格落实安全管理规定，继续完善安全生产各

项管理制度，确保安全生产工作严谨、规范；三是利用机组检修和春防、秋查时机认真消除设备缺陷和隐患，提高设备的安全、环保、可靠和经济性，保持长周期、零非停的安全生产目标；四是切实加强三期扩建工程安全生产的全过程管理，高度重视安全文明施工，增强责任意识，加强对施工单位的协调和监督，加大安全管理的奖惩考核力度，确保不发生基建安全事故；五是抓好危险源、危险点的管理，做好危险点分析和控制，防治误操作事故的发生，通过开展经常性的安全演练和完善危急预案，确保危急抢险有效保障；高度重视防火、防汛和交通管理，确保不发生责任事故。

（二）、加强生产管理，确保机组安全经济运行

在生产管理中我们要结合发电指标少、夏季单机运行的有利时机，加大员工队伍培训力度，通过举办技能培训班和业务知识学习讲座等途径，全面培养符合型生产人员，为三期扩建工程提供准备人员，保证新机组投产后对技术人员的需求。

在运行管理中我们要提高运行人员的分析和处理异常状况的能力，完善各种技术措施和反事故措施，力争实现机组零非停、长周期和经济环保的稳定运行，确保机组稳发，多发，高度重视机组的节水、节油、节电和环保工作，通过开展指标竞赛、激励运行人员的勤检查、勤调整，进一步提高机组的安全、环保和经济性。

在检修管理中要加强过程控制，进一步完善检修工艺流程，全面实施检修质量验收，培养检修人员的一丝不苟的工作态度，加大缺陷考核管理力度，实行缺陷发现、登记、消除和验收的程序管理，认真整改公司安全检查中提出的缺陷和隐患，切实提高设备的健康水平，创造安全文明的生产环境。

（三）、加强经营管理，实现保本微利经营

在经营管理中要把完成年度经营指标作为全年工作的中心任

务，细化分解年度各项经营指标，深入开展经济分析活动，严格控制各项费用和固定成本，认真执行合同管理，加大财务监督、效能监察和内部审计工作力度，堵塞管理漏洞，有效降低财务风险和财务费用，全面实行预算管理，确保各项成本费用可控；加强设备、运行、检修管理，保持良好的设备状态，提高机组的稳定运行能力和供热期间的长周期运行，为完成计划电量提供保障，加强燃料管理，及时和燃管部门、煤矿企业和运输车辆的协调、沟通，加大夏季储煤力度，控制燃煤热值损失，加强燃油管理，专人管理生产用油、按月考核；努力降低各个环节的燃料损耗，通过细化管理降低燃料成本。

（五）、加强三期扩建管理、确保年内供热、发电双投

我厂三期供热机组扩建工作，关系到企业今后的发展，为此我们要紧紧围绕“早日核准、早日开工”这一主线，紧抓核准、环批等重点开展工作，确保年初开工建设，年底发电、供热双投产，在工程施工中，要充分发挥我们在以往基建工程中取得的宝贵经验，发扬全体员工能吃苦、能战斗的优良作风，依靠科学的组织和严密的管理，按照“加快工程进度、缩短建设工期，控制工程造价，保证工程质量”的要求，严格执行基建管理程序，坚持过程达标，不断提高投产质量，实现达标投产，确保实现安全稳定经济运行，在认真开展基建施工的同时还要提前安排员工培训工作，确保生产准备人员尽早参加工程建设，为机组投产后的顺利运行和安全生产打好基础。

（六）、创建节约环保型企业、扎实推进环保和节能减排工作

节能减排是我们热电企业责任所在，更是我们提高自身竞争力的内在需求，为此我们要积极落实环保部门和集团公司关于对环保工作的有关要求，进一步加强环保管理，无论经营形式如何严峻，一定要完成节能减排和环保指标，认真落实整改国家环保部的听证意见，及时汇报环保审批情况，加强

联系沟通工作，确保不发生环保处罚事件。

在节能减排工作中，我们要以创建节约环保型企业为契机，广泛开展机组能效对标与达标工作，深入开展节煤、节水、节电及污染物排放指标的管理，认真做好脱硫设施的调试与运行管理，确保发挥脱硫设施作用，做好除尘器加装布袋除尘的改造工作，争取早日投入运行；进一步完善污染物排放在线监控系统，提高环保设施的可靠性和投运率，努力实现节约发展、清洁发展。

（七）、加强党建工作、创建和谐企业

在党建工作中，我们要围绕企业中心工作，以高度负责的使命感、责任感，下大力气抓好科学发展观的整改项目，积极探索建立巩固活动成果的长效机制；继续开展“四好”班子创建活动，提高领导班子凝聚力和战斗力；加强党风廉政建设，严格“三重一大”决策制度，构建有效的惩防体系；加强信访和维稳工作，真正解决员工的实际困难，避免出现影响稳定的群体性事件；发挥工会、青工、女工委等群团组织作用，广泛开展劳动竞赛活动，激发员工的劳动热情了；不断改善员工的生产、生活条件，为顺利完成各项工作任务营造一个和谐稳定的发展环境。

新的一年，新的起点。面对复杂而严峻的经营形势、繁重而艰巨的工作任务，需要我们认真落实上两级公司的工作部署、继续发扬求真务实、艰苦奋斗的工作作风，团结拼搏、锐意进取，积极主动地做好各项工作，为全面完成2011年绩效考核目标，促进企业又好又快发展而努力奋斗。