

最新报社年度工作总结(优秀7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

报社年度工作总结篇一

北京紫竹药业有限公司通过参加集团公司的20xx年半年工作会，认真学习领会卫董事长题为《以激情创造未来的希望 以协同引领价值的提升》的讲话和贺总经理所做的《抢抓机遇 乘势而上 确保圆满完成全年各项任务》的报告的重要精神。7月30日紫竹药业领导班子进一步分析总结了今年上半年公司各方面工作的进展情况，8月8日，紫竹药业又召开了二届一次职工代表大会，在会上，尹栩颖董事长和韩香能总经理就上半年的公司经营业绩和下半年的计划安排向与会的职工代表做了一个深入细致的汇报，使紫竹药业广大职工明确了目标，增加了信心，踌躇满志地开展今年下半年的各项重点工作。

今年上半年，紫竹药业按照集团年初制定的“外抢市场，内练苦功，努力提高核心竞争力”的经营方针和“以行动学习为切入点，确保五个坚定不移，实现四个转变”的经营思路，开展了以下几项重点工作：

第一、不断加强市场营销体系建设，加大营销创新工作力度，与去年同期相比，今年上半年的销售情况有了大幅度的提升，主打产品女性生殖健康药物、紧急避孕类药物、抗早孕药物在市场中的占有率得到了稳步的巩固与提升，实现产品销售收入37384.49万元，实现利润6493.43万元，分别比去年同期增长26.15%和20.42%，为完成20xx年全年预算打开了一个良

好局面。保持了企业经济持续增长的良好势头。下半年，紫竹药业将逐步建立以信息化管理为辅助手段的营销决策系统，科学合理利用crm系统数据和第三方市场数据，确保销售指标的完成。同时进一步分析国际目标市场，不断开拓新的客户群，扩大公司和产品的国际知名度，在下半年完成全年总出口供货额的既定目标。

第二、紫竹药业紧密围绕6s管理报告的核心内容，在强调四个中心即以生产、管理、营销和研发为中心的基础上，强化风险管理意识，有效地开展技术质量管理、财务管理、内部审计、人力资源管理和信息管理等工作，并以科学的管理牵动公司发展的各项环节，为营销、生产和研发等工作打好坚实基础，保证了公司的科学运营。下半年，紫竹药业将进一步加大精细化管理的力度，以技术质量管理提升产品质量，“安全第一，预防为主”，严防质量事故和安全事故的发生，同时整合财务管理资源，提高财务运作水平，辅之以深入持久的内审检查工作，不断优化工作流程，开创工作新局面。

第三、按照集团的国际化战略目标，紫竹药业在上半年继续坚持走国际化的发展道路，围绕研发中心，继续深入开展同步国际、自主创新的各项工作，全面调动公司相关部门配合开展国际认证工作，紧跟市场化、国际化步伐，全面整合公司和国内外现有研发资源。在公司各相关部门的共同努力下，左炔诺孕酮cos认证工作在今年取得了突破性进展，6月19日正式收到了edqm的文件资料发补函。下半年，公司将全面开展注册申报工作和项目研究工作，争取获得炔雌醇、氢溴酸樟柳碱生产批件，同时完成睾酮贴片及睾酮原料的现场核查，药品检验复核以及米非司酮增加适应症的申报等工作，同时进一步加快国际认证进程，使公司产品达到欧美等国际准入的各项标准。

第四、加快了秦皇岛紫竹药业国际化生殖健康产业基地的建

设进程，目前已完成了《环境评价报告书》、新土地合同的签订、完成一期工程施工单位的招标工作，并于6月8日举行了秦皇岛紫竹药业有限公司奠基典礼。今年下半年，公司将进一步整合各种有效资源，配合国际化认证工作，积极稳妥地完成原料药基地建设的年度工作安排，争取早日打造一个具备国际先进水平的甾体药物生产基地，成为我国女性生殖健康产业领域的领导力量。

通过紫竹药业全体员工的共同努力，今年上半年公司各方面进展良好，下半年，紫竹药业将继续以集团半年工作会的精神为指导，同心同德，奋力拼搏，以营销、生产、研发、管理四项工作为中心，深入总结上半年工作的成功经验，全面推进公司科学发展，为顺利完成20xx年度预算计划，力争在“十一五”发展规划的第二个年头取得新的突破，实现紫竹药业的新飞跃而共同努力！

报社年度工作总结篇二

银行员工的个人所行、所言直接关系到银行的整体利益和形象，所以应当倍加珍惜自己的职业信誉，自觉维护本行形象，不得做出有损银行声誉的行为。今天本站小编给大家为您整理了银行上半年经营工作总结，希望对大家有所帮助。

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的一年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作刚刚两年的辅助员工，但是经过努力，我今年的业绩从年初的个人存款1300多万增加到现在的2500多万，净增1200多万，已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

一、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

20xx年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和考试，提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨

询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划；坚持每月对营业室、外管股进行一次内控制度执行情况检查，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务。

本人注重理论联系实际，加强调查研究。一年来，下基层50多次，30多天。在调查研究的基础上，解决了许多日常工作的问题，同时，撰写了多篇理论研究和调查研究文章。其中：《以科学发展观指导金融工作》一文，分析了惠东历史上曾经出现的违背科学发展观盲目搞开发区给经济、金融造成严重损失的问题，阐述了“明确金融限制发展的领域和支持发展的重点，科学把握信贷投放力度，实现信贷投放平稳较快增长，人民银行要搞好金融服务”的观点。《坚持用好的作用选人，选作风好的人》一文，分析了近几年来，党和国家惩治腐败的数据和腐败分子从量变到质变的过程，得出了选人用人的问题至关紧要的结论。明确指出：“首先，在选人时要有好的作风。一是要坚持任人唯贤；二是要坚持走群众路线；三是要坚持党委集体讨论。第二，要选作风好的人。一是要坚持以德量人；二是要坚持以能用人；三是要坚持以勤

识人;四是要坚持以绩取人;五是要坚持以廉择人”的观点。

《关于当前外汇管理政策的若干思考》一文，从基层外汇管理工作的实际出发，对当前外汇管理政策涉及的五个方面的问题进行认真的思考，并提出了改进外汇管理的有关建议。

《关于促进县域经济与金融协调发展的思考》一文，分析了惠东经济与金融发展不协调的表现及其原因，提出了促进县域经济与金融协调发展的六点建议。

三、在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

四、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强;开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作;讲究工作方法，效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面□20xx年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。

从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，选作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

五、在廉的方面：

1. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制，不独断专行、软弱放任；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公，不接受任何影响公正执行公务的利益；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。
2. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。
3. 严格执行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。
4. 密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利

益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事。

5. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下□20xx年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩□20xx年，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。到12月末自营存款余额为万元，较年初新增 万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额 万元，较去年新增 万元，完成全年任务的66%。对公存款 万元，较去年新增 万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额 万元，较核定基数增 万元，完成任务的120%；对公日均存款余额 万元，较核定基数增 万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展□20xx自营贷款 万元，较去年新增 万元，其中个人资产业务 万元，较去年新增 万元，完成全年任务111%，对公资产余额 万元，较去年新增 万元。贴现累

计发生额 亿元。

3、中间业务稳步推进。全年实现中间业务收入近 万元，完成全年任务111%;完成国际结算量近 万美元;信用卡发卡 张;期缴保险 万元，趸缴保险 万元。

二、总结20xx年各项业务发展和管理，我们主要采取了以下工作措施：

(一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。

支行在去年末就对20xx年工作目标进行了规划，明确负债新个亿，对私存款 亿，对公存款 亿;资产新增 亿，个人资产 亿，公营贷款 亿。年初支行再次召开工作会，就20xx度全年工作进行统一的部署和安排，对20xx年取得的成绩，行长(本站提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

(二)强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从全年情况来看，支行共计实现新开户 户，实现新用户存款新增 万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中， 区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近 个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对 区“富人区”进行了区

域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。

三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍卡、白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款 万元。同时还公私联动，落实了 汽车销售有限公司等单位的工资代发。

(三)针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是 区支行的弱势业务□20xx年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和 等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。体现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了 等企业，全年累计实现贴现 亿元，与20xx年同期相比增加了20xx万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和 制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的 公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同

时和银监局、区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

(四)大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了分行金额最大的单笔个人按揭万元。此外，通过直客方式，支行营销了“ ”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基础。全年，支行实现了比去年新增万元，完成分行下达的全年任务的150%。

(五)健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据《分行开展合规守法

教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了：副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话、分行开展合规守法教育活动实施方案、银行诚信举报及奖励规定、刘明康两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引、银行客户经理行为禁令、银行柜面业务人员行为禁令、银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

按照总分行部署，支行按进度计划开展了三项执法监察、案件专项治理等工作。成立了领导小组，开展了员工异常行为排查，形成了自查报告，对查出的事项进行了整改，受到了好评。

在业务发展的同时，注重企业文化建设，在员工生日时，及时给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕，让员工充分体会到组织的关心；积极参与分行组织的各类文体活动，如服务征文活动、迎春文艺表演、登山拔河比赛、羽毛球比赛等。在迎春文艺汇演中，全体演员和后勤人员体现了高度的集体荣誉感，牺牲了大量的休息时间，精心排练，使演出获得巨大成功，荣获分行迎春文艺汇演第二名，为支行的可持续发展创造了和谐的人文环境。

报社年度工作总结篇三

公司是人类进行财富创造的工具。经济学家普遍认为，自由的企业是经济发展的必要条件。企业自由也是我国社会主义

市场经济所需的现代企业制度的目标。今天本站小编给大家整理了公司下半年经营工作总结，希望对大家有所帮助。

一、各部门工作汇报

1、客服中心：

(1)认真落实部门各班的日常管理工作;热情接待来访业主和往来单位;认真、耐心地办理业主的入伙手续67户和装修手续40户;配合业主入住，对房屋进行严格的验房，发现问题及时电话及书面报给开发商进行整改并不断地追踪。

(2)严抓水电、公共配套设施设备的日常检查和月度检查;一期水泵房因变压器调试有问题，导致二次供水不能正常供应。客服中心及时制定紧急方案，一边解决业主二次供水问题，一边督促和协助外来单位调试水泵房变压器，电工班员工连续加班协助调试并学习相关技能;在大家的共同努力下，小区二次供水得以正常运行。

(3)公司提供的便民服务与日常小修服务为许多业主，特别是老人和妇女解决了生活中的难题，深得业主的好评。

(4)坚持每日严抓装修管理，保安部上门勤检查，保洁班监督，发现违规装修及时反馈、沟通并提出整改意见。

(5)认真做好住户的投诉登记工作，并派人进行调查、核实、处理、回访，至今未有一件重大有效投诉。

(6)监督绿化承包员对小区的花草树木及时进行养护(浇水、锄草、修剪、施肥、补苗等)，现小区整体绿化效果有很大的改观。

(7)安排保洁每周对小区重点部位进行灭鼠、杀虫和消毒;整体卫生搞得不错，得到大部分业主的一致好评。保洁班各员

工一向厉行节约，在保证服务质量的前提下，节约了大量的各种日耗品，如垃圾袋、洗衣粉、抹布、拖把等等，为公司节约成本。

(8) 客服中心每月制定催款计划，采取“一电话、二电话、三书面、四上门”的催款方式催收拖欠费用的业主。因前期遗留问题不断出现，有相当一部份业主因各种原因据交物管费，例如，因开发商漏水等工程质量问题据交的有8户，因前康美物业纠纷而拒交的有2户，无其他正当理由拒交的有3户，以办入伙但一直空置并未交费的有16户。多次与业主委员会协商交涉，共同努力解决欠款催交工作。

(9) 不断督促新天地开发商逐步解决遗留问题(如房屋和外墙漏水、烟道串烟等)，虽有些许成效，但遗留的问题还得继续追踪。

(10) 努力抓好围墙广告位的出租和管理，与9家公司签订广告位协议，为公司创造收入。

(11) 将相关资料输入物业软件中，便于管理和存档，同时缓解人员困境，提高办公效率，实现办公自动化。

(12) 与业主委员会联手成立小区各社团部：太极拳队、乒乓球队，篮球队等，并多次举行篮球友谊赛和集体晨练太极拳，丰富了业主的业余生活。

(13) 组织好全体员工为时3个月的物业基础知识培训工作，并根据培训情况对所有员工进行考核，全面提高了员工的物业理论知识和综合服务素质，使我公司的整体服务质量实质性地提高了一个台阶。

(14) 不时地与华菱开发商就一期房屋接管验收工作进行沟通和协商，并制定出详细、周密、具有可行性操作的方案。同时与其他家装公司合作，避免我公司人员不足和开发商不积

极交房等造成的工作困难。

(15) 积极配合各部其他日常工作，加强部门员工的节能降耗意识、团队协作意识、服务意识、“主人翁”意识。

2、保安部：

(1) 每日抓好保安员形象，主要是坐姿、站姿、礼貌礼节、言行举止等方面，从而提高了物业公司的形象。

(2) 抓好安全、消防、车辆日常管理工作，发现问题及时采取有效措施进行处理。并两次抓获小区小偷。

(3) 坚持做好保安的队列训练，并保证训练质量。积极参加公司组织的培训工作，提升自己的专业水平。

(4) 将消防设施设备作为巡查内容，发现问题及时采取有效措施进行处理。

(5) 华菱交房期间，安排保安人员加班，全力配合公司交房时的安全保卫和其他临时工作，为华菱业主交房提供了安全有序的保证。

(6) 严格抓好了小区的车辆管理工作，做到了指挥车辆进出、停放有序，保证了小区的日常交通秩序。

(7) 做好了公司用车和日日常采购工作，积极配合各部各项工作。

(8) 加强节能降耗意识和团队协作意识、安全意识、服务意识、“主人翁”意识。

xx年上半年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神 and 具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍

建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将xx年上半年工作作如下汇报：

一、上半年工作回顾：

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。

但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

(一)生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务 万标箱，比去年同期增长 ;件杂货完成 万吨，比去年同期增长 ;装拆箱理货完成 万标箱，比去年同期增长 %。

今年上半年财务收入共计 万元，比去年同期增长 。利润 元，成本利润率 。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

(二)主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。

今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。

各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从xx年开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。

通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。

今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种

培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某x□某某x二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。

上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖；进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。

通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的
职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实
规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时
加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给
予严肃处理。

7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，
公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公
司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度
检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行
检查。

通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保
证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了
公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。
4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采
取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争
取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开
支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场
操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，解
决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编
制。其次，实行部门成本核算。

公司各部门的经营、管理、质量和成本纳入部门月度考核，
教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约
意识，努力降低成本。其次在管理费上严格控制，尽量压缩
机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事管理
员某某兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时
兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办
好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、

审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的某某市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给某某定了较高的利润指标，这势必让某某加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。

如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就掌握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将某某x□某某x二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营管理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。

今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到某某地中海线；某某的一条内支线和某某线；某某和某某合开的东南亚线；某某的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了

一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。

在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50%。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了某某物流的一块业务，特殊理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证明了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。6、某某分公司正式开展某某业务。

根据总部的要求，某某分公司的经营管理由厦门分公司负责，去年公司对某某市场进行了调研，并做好相关开业的准备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进某某分公司各项工作的进行。今年上半年某某分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业。某某x作为某某分公司具体负责人，对某某分公司的开业经营作了大量的工作。

二、存在的不足：

(一)员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

(二)干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修

养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

(三)规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

(九)市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。

共2页，当前第1页12

报社年度工作总结篇四

1、以“健康丰盛、邻里关爱”为主题，以“邻里守望”为主线组织社区文化活动。举办了业主拔河比赛、网球比赛、健康体质测试、植树节、元宵节、三八妇女节、五月母亲节、六月花季童年月、环保日等活动，增进了邻里间的沟通和交流，增强社区凝聚力。

2、加强社团建设，成立了万科城篮球队、万科城足球队、社区文化建设。丰富的活动取得良好的效果，受到广大住户的好评。

3、倡导高雅文化进社区，举行“社区文化与城市生活”讲座，开展读书月活动，评选社区十大藏书家庭，举办摄影展和摄影艺术讲座，组织业主参观深圳画院。

4、实施关爱老业主计划，与开发商联合举办花城广场大家唱活动，邀请著名民族歌唱家克里木先生到花城献艺；在小区公共区域增加了部分运动设施和儿童娱乐设施；举办了四季花城五周年庆典系列活动，受到业主欢迎。

5、营造社区文明氛围，倡导文明的生活方式和生活秩序，加强对高空抛物、宠物扰民等不文明行为的劝止。

二、客户服务方面

1、开展“深化客户关系年”的主题年系列活动。深化片区管理模式，加强客服事务助理的客户服务和现场巡查的力度，推行顾客访谈计划，推行住户“诤友积分”计划，开展“走进苑内——与住户真诚互动”的活动，增进与住户的沟通，鼓励住户参与社区管理，取得了较好的效果。

2、开展“实话实说——社区建设大家谈”活动，讨论社区内的高空抛物、乱抛垃圾、犬吠扰邻问题；在各苑架空层张贴“高空抛物”的案例；以展板的形式在二期商业广场和六期微风广场及苑落内宣传消杀知识、消防知识、家庭维修小常识等，取得了良好的宣传效果。

3、协助业委会制定了花城一至五期全封闭式管理方案并现场组织意见征询活动，顺利对一至五期封闭实施管理，提高小区安防系数。

4、扩建了“义工巡逻队”，联合义工队成员，上门劝止社区的不文明现象，晚上人员进出高峰期间，在小区内进行义务巡逻，提醒住户加强安全防范，形成社区安全“联保”的管理特色。

5、为解决外围环境问题，自20xx年起管理处多次联合小区党总支、居委会、业委会和住户代表共计数百次向政府相关部门反映交通堵塞、交通安全、噪音、空气污染等小区外围环境问题，敦促政府相关部门重视和改进，目前小区外围问题已有改善，请广大住户朋友也积极参与，共同努力。

a□政府相关部门已在五和南路设置了临时隔离栏，缓解了五和南路塞车的现象；及时跟进交警部门加强对道路交通的管理，及时维修交通信号灯，监督路灯所加强对大道路灯的维修养护。

b□政府相关部门已审定五和大道改造方案，将在花城小东门外、惠众百货外各修建一座人行天桥，在花城门口增设公交站点，并考虑在天桥设计中增加花城残疾人通道接口问题，原计划在04年中动工。近日，经管理处咨询，政府相关部门人员口头答复：因资金问题和拆迁问题，五和南路改造工期暂时延后。管理处、业委会和居委会会继续跟进并及时向广大住户反馈。

3林内的违章搭建物。11月下旬，管理处联合业委会和业主代表借助深圳电台“民心桥”栏目向城管局长反映花城外围问题，引起政府主管部门高度重视，于11月下旬全部拆除外围违章建筑□d□学校改制问题，管理处配合业委会、居委会和社区党总支多次召开专题会议，提出把建议学校改制作为解决适龄学生义务教育问题的突破口。并积极向龙岗区教育主管部门和有关方面反映，推动这一建议尽快得以落实。针对广大业主关心的子女入学及小孩享受义务教育权利等问题，四季花城党总支、居委会、业主委员会、管理处及业主代表多次向龙岗区教育局反映情况，并递交了业主要求学校改制的联合签名。龙岗区教育局回复：已形成书面报告向市政府相关部门反映此问题，目前正在等待市政府相关部门的回复。

三、维修管理方面

1、随着七期住户装修逐步结束，年初对七期楼道墙面进行翻新；对花城一至七期的电梯轿厢进行了油漆翻新；上半年对已无法维修的一、二期地灯进行更换。

2、六月份用水、用电高峰期间，安排技术员24小时值班，跟踪小区用水、用电负荷情况，实施节约水电的措施，确保小区设备正常运行，正常供水供电。

3、完善花城安全设施，进行效果评估，对安全隐患点进行系统、全方位地整改；完善花城安防设备系统功能，结合实际效果，对小区安防设备进行系统、全方位地整改。

4、为保证小区设备的正常运行，按计划对花城设备进行了年检；为保证生活用水的正常供应，按计划对小区供水管网及阀门进行检修；对小区二次供水水箱进行全面清洗，经质检部门的水质检测，报告结果合格；对小区本体防雷接地进行检测，结果合格。

5、实施老业主关怀计划，对海棠苑、桂花苑、玫瑰苑商铺走廊的吊顶进行了统一翻新更换；对百合、海棠、罗兰苑外墙排水管进行了改造，对四、五期空调百叶进行了翻新等。

三、安全管理方面

1、针对四季花城上半年的安全现状，深入调整安全巡逻方案，落实各项安全防范措施，组织便衣人员在苑内外伏击；配合社区警务室，收集汇总出租户资料，对花城的出租户和暂住人口进行了统一清查，并实施动态跟踪和管理；结合花城封闭式管理，重新评估并调整了小区的安全管理方案，加强对进出人员的盘查和登记。

2、开展现场安全管理系统评估，重新评估和调整智能化安防设施，有效利用探头和门禁系统，强化人防技防物防的相互配合，其中包括岗位设置、北外围增加射灯、加高部分防爬

刺、增加防爬网、增设了望岗亭等。

3、在部分车场岗启用女安全员，与现场安全员配合协作，实施各项车辆管理措施，为顾客提供优质的服务。

1、在管理处广泛宣传成本意识，增强员工的成本意识，加强全员的内部成本控制，落实20xx年下半年各部门经营责任目标。

2、下半年落实了六、七期抄表到户，在用电高峰期时增加一台变压器供电，通过与供电所多次对接在变压器开通时免交基本电费。

3、通过与布吉供电所对接，将电容大的草坪灯电表改造为小容量的电表减少每月支付的基本底度电费。

4、将花城部分公共用水笼头改造成需专用工具才能开水的笼头，防止公水私用；对清洁和绿化外包方实施用水申请制度，杜绝外包方用水的浪费。

5、在材料采购方面，增强了采购的计划性并对零星采购实行严格监控，保证采购成本的合理。

1、为保障花城良好的治安环境，管理处在上半年调整岗位编制，保安成本比去年同期增加约75万元，其中人工成本增加约58万，更换中心硬盘刻录机增加成本约17万。

2、随着时间的推移，四季花城绿化保养越发困难，园林绿化保养成本去年下半年成本为35 万元，今下半年为51.6 万元，增加16.6 万元。

4、随着小区入住年限的增加，公共设施运行费用大幅增加，去年下半年公共设施运行费用约146 万元，今下半年为168 万元，增加约22 万元。原因是电梯保养成本大幅增加，其它

零星工程增多。

五、内务管理方面

- 1、加强团队建设，采取竞争上岗形式选拔优秀人才。在5月、11月分别举办了集中竞争上岗活动选拔基层管理骨干，合理做好人才梯队的规划和储备。
- 2、积极开展员工“为住户做好事、做实事”的竞赛活动，完善培训和考核体系，开展各班组的业务培训和专业技能大比武活动，评选先进班组、优秀服务明星和专业能手，强化员工的服务意识，提高员工综合服务技能。
- 3、注重业务管理，关注现场细节，积极开展“我为品质进一言”活动，深入挖掘现场改善品质的方法，实现资源共享，提升服务质量。
- 4、开展户外拓展训练、知识竞赛等形式多样的员工活动，加强员工思想教育，促进员工之间的沟通了解，培养团队协作精神，确保团队的稳定和高效。

20xx 年工作思路：

一、社区文化方面：

- 1、关注顾客文化需求，开展形式多样的社区文化建设，丰富住户文化生活；
- 2、组建社团联合会，加强社团管理，促进社团良性运作；
- 3、加强社区文明建设，营造健康和睦、文明有序的社区氛围；
- 4、营造社区学习氛围，利用各种资源创建学习型社区。

二、 客户服务方面：

- 2、继续推动义工队成员参与社区管理，调动广大住户参与管理的热情；采用多种途径加大社区不文明行为的管理力度。
- 3、继续深化真诚互动、物业管理开放日、社区大家谈等客户服务项目，让业主更多地了解物业管理，增进与住户间的沟通与了解。
- 4、继续联合党总支、居委会、业委会走访相关政府主管部门，集中力量敦促政府解决花城外围违章搭建、改变住宅功能、车辆乱停放、商业街乱摆卖、犬吠扰邻等问题。
- 5、加强小区内绿化的管理，对小区内老化的植物进行重剪修复处理或更换。继续引进新的技术和工具，采用科学的消杀方法提高小区“四害”消杀效果，为小区住户营造良好的生活环境。

三、 维修服务方面：

- 1、从小区的设施、设备节能降耗方面着手，在保证原有设施设备使用功能的前提下，合理评估能源消耗和材料损耗状况，在物业维护和节能降耗方面制定措施并严格执行。
- 2、提高家政维修质量和及时性，促进技术员的一专多能，强化礼仪训练，规范操作流程，为住户提供优质、高效的维修服务。
- 3、细化分苑责任制，严格执行巡查制度，责任考核到人，确保现场的公共设施设备的完好。
- 4、加大对分包方的监督力度，定期对各类设备进行维修保养，定期巡查公共用水用电设备设施，确保正常运转。

四、 安全管理方面：

- 1、继续采取周密的安全防范措施，巡查安全员的工作状态，检查智能化防范系统，确保人防技防物防的密切配合，提高安全防范体系的稳定性，保障小区住户的安全。
- 2、对停车场的管理现状进行深入的调研和分析，规范停车场的秩序，对部分硬件措施进行整改和调整。加强车场岗和现场岗的互动，完善标识系统，加强重点监控和现场指引，持续组织开展义工队和“红领巾小分队”的活动，增强对不文明现象的说服教育。
- 3、加强出租屋管理，与派出所、居委会共同排查出租人员，每月开展“将安全送到家”服务活动，定期开展与业主的安全互动活动，以苑落为单位，收集住户对安全管理的意见和建议，广泛开展消防实操演习和居家防盗宣传，提高住户的安全防范意识。

五、 经营管理方面：

- 1、持续广泛宣传成本意识，增强员工的成本意识，加强全员的内部成本控制，制定并落实20xx年各部门经营责任目标。
- 2、继续加强对外包成本的控制力度，在保证清洁、绿化、公共设施外包服务质量的基础上，减少外包成本。
- 3、为保持花城高尚住宅的档次，在合理范围内适当减少小区物业管理经营压力，以持续保持优质的服务质量，拟于20xx年7月1日对1-4期物业管理费收费标准进行调整。

报社年度工作总结篇五

固体废物管理中心于20xx年2月下旬开始组建，4月中旬部分

人员到位，在局领导的关怀和局机关各处室各事业单位的大力支持和帮助下，中心的各项工作已步入正轨。组建以来，按照局里的部署和要求，以新疆危险废物处置设施建设项目为工作重点，在人员少，责任重的情况下，全体职工团结协作，同心同德，全力以赴，充分发挥每个人的主观能动性，在组建以来的半年里，取得了显著的工作成效。

一、完善办公条件

中心组建时，在局领导的关怀下，局机关服务中心在房屋很紧张的情况下给予大力支持，中心配合局机关服务中心晚上加班进行搬迁，并对两间库房进行了粉刷、修善。购置必要的办公设备。经过中心同志的努力，有了一个比较好的办公环境。

二、建章立制实行规范化管理

中心成立伊始，根据政府赋予中心的职能，按规范化管理的要求，首先明确了中心的工作职责。根据中心的工作职责和当前的主要任务，结合单位的实际，每个人进行了明确的分工，并吸收各兄弟单位的管理经验，逐步完成了中心的工作制度和制度的制定，为中心当前和今后的规范化工作和管理奠定了基础。

三、完成全国危险废物和医疗废物处置设施普查工作

按照国家环保总局的统一部署和要求，编制了《新疆危险废物和医疗废物处置设施普查工作实施方案》。在实施过程中，与各地环保部门密切协作，共同探讨解决普查中遇到的难题，并耐心解答普查人员的询问，在规定期限内完成了报告编写和数据上报工作。

据调查，截至20xx年6月，全疆先后有库尔勒、乌鲁木齐、克拉玛依、石河子、奎屯5个城市建成5座医疗废物集中焚烧装

置，设计日处置能力43.1吨，实际日处置能力11-13吨。目前，新疆各地州城市垃圾处置项目陆续开工建设或已立项，其中，都含医疗垃圾焚烧设施。但是，我区尚未建成危险废物集中处理处置设施。

四、完成了国家环保总局履约办中美合作项目——利用水泥窑处理危险废物试点工作

在这项工作中，调查涉及新疆水泥生产企业99家，工作难度很大，在自治区建材行办、各地环保局的大力支持下，在各水泥企业的大力配合下，按要求向总局国际合作司上报了调查情况。

本次试点工作共调查新疆水泥生产企业99家，实际统计到水泥生产企业80家，生产能力总计1445万吨。据初步统计□20xx年，52家企业拥有71条干法回转窑生产线，生产能力总计1170万吨，占全疆水泥总生产能力的81%□xx年实际生产水泥1190万吨。

五、努力推进新疆危险废物处置设施项目建设

中心组建以来，主要致力于新疆危险废物处置设施建设项目前期工作的办理，完成了项目建设的7个报告：《新疆危险废物处置设施建设项目可行性研究报告》、《新疆危险废物处置设施建设项目环境影响报告书》、《新疆危险废物处置设施建设项目地质灾害危险性评估说明书》、《新疆危险废物处置设施建设项目用地压覆矿产资源储量评估报告》、《新疆危险废物处置设施建设项目建设工程场地地震安全性评价报告》、《新疆危险废物处置设施建设项目劳动安全卫生预评价报告》、《项目初步设计报告》，上述报告均已通过相关部门的审查、批复。项目现已进入招投标阶段。处置中心“三通一平”工程在进行中，其中自来水管线工程已完工，道路测绘已完成，供电工程将于近期启动。工程定于20xx年10月18日举行开工典礼。

六、其他工作

- 1、参与了6月20日自治区环保局组织的焚烧毒鼠强行动。
- 2、精心组织并积极参加“六·五”世界环境日活动，印制宣传版面2张，发放宣传单2千份，组织了有奖竞答活动。
- 3、参加了总局组织的《固废法》培训。
- 4、参加了环境学会举办的宣传活动。

下半年工作思路：

- 1、我中心将继续致力于新疆危险废物处置设施项目的建设。
2. 加规政策的宣传和培训力度；
3. 开展基础工作，全面落实固体废物管理制度：

深入调查研究，掌握实际情况。了解相关行业或企业生产经营情况，其固体废物产生、转移、综合利用、贮存、排放处置情况。切实搞好危险废物申报登记、转移联单、经营许可证等项管理制度。抓好制度、法规的落实，解决实际工作问题。

4. 加大监督执法力度，提高管理水平。

共2页，当前第2页12

报社年度工作总结篇六

本站发布电力局经营部半年工作总结，更多电力局经营部半年工作总结相关信息请访问本站工作总结频道。

xx年上半年，我部全体职工在局班子的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，较圆满地完成了各项经济指标和工作任务，实现了“时间过半，任务过半”，现将我部上半年的工作总结如下。

一、主要经济指标完成情况

1、供电量

完成供电量2.218亿kwh□同比增长12.9%，超出任务指标2515万kwh□

2、线损率

完成全部公用线损率4.53%，同比下降0.12个百分点;35kv线损率0.95%，同比升高0.09个百分点，比任务指标低1.05个百分点;10kv线损率3.9%，同比下降0.8个百分点，比任务指标低1.1个百分点;0.4kv线损率6.24%，同比下降0.27个百分点，比任务指标低1.76个百分点。

3、电费回收

上半年应收电费12857.09万元，实收12876.87万元，电费回收率100%;其中冲减旧欠电费19.78万元，占旧欠总额的23%;上交电费8924.86万元，实现毛收入3932.23万元。

4、电价

完成10kv售电单价549元/千度，比去年同期增长22元/千度;0.4kv千度差价223元/千度，比去年同期增长28元/千度。

5、平均功率因数

35kv平均功率因数完成0.93，比去年同期上升0.01;10kv平均

功率因数完成0.92，比去年同期上升0.01。

二、主要工作任务完成情况

1、农电管理常抓不懈，供电所规范化管理水平明显提高

早在xx年，我局便确定了以供电所的工作为重点的工作思路，供电所工作的好坏直接影响到我局整体经济效益，经营部作为全局九个供电所的主管部室，上半年针对供电所规范化管理主要做了以下几项工作：

(1)制定发布了《供电所规范化管理考核办法》及考核细则，每季度第一个月对上季度各所规范化管理工作进行检查考核，考核结果作为年终评优的依据，促使各所把规范化管理工作纳入常态运行机制。4月份，会同生技、运行、安监等部室对供电所进行了第一季度规范化管理检查考核，检查促进效果明显。

(2)制定发布了《供电组建设标准》、《供电组规范管理考评办法》，每季度最末一个月对全局29个供电组进行检查考核，考核内容涉及经济指标、资料整理、设备管理、经营管理、环境卫生等诸多方面，总分前三名颁发流动红旗。上半年，先后于3月份和6月份进行了两次供电组季度考评工作，该项工作的开展，使我部管理的触角首次伸向供电所基层班组，消除了规范化管理的死角。

(3)针对供电所库房管理混乱的情况，对供电所库房管理进行了统一规范。以朱各庄所为试点，召开库房管理现场会，要求各所以朱各庄所为标准，建立健全库房管理岗位责任制和物资管理制度，统一出入库手续，清理现有库存物资，分类摆放，并使用库存数量卡，定期清库，真正做到帐、卡、物一致。在市局组织的供电所规范化管理复查中，我局供电所库房管理成为规范化管理工作中的一个亮点，深受到市局领导及兄弟县局同行的好评。

(4)为提高农电工队伍素质，利用15天时间分3批对全局180名农电工在容城武警培训基地进行了封闭式训练。军训期间我部和办公室负责人员与广大农电工同吃、同住、同学习，广泛的交流沟通，了解农电工的思想动态，灌输我局目前的农电管理思路。对其它农电工由于年龄偏大，用一天时间进行了专业培训和考核，没有进行军事训练。

(5)按照我局今年开展争创“十佳”活动的工作思路，我部起草制定了《争创“十佳农电工”活动实施方案》，并于4月份开始实行。本次活动与以往的“评先创优”等活动有所不同，这是一次学习、提高、考核、再学习、再提高的过程，我们下发了农电工自学教材和自学计划，每月考试一次，根据考试结果对争创对象进行动态管理，有进有出，最终选出文化基础好、专业素质高、工作完成出色的农电工，为我局参加上级组织的农电工专业竞赛、技术比武等活动储备人才。

(6)根据省公司下发的《供电所职工岗薪办法》，结合我局实际情况起草制定了《农电工岗薪工资管理办法(试行)》，于6月份开始落实，本办法贯彻按劳分配原则，工资分配合理拉开档次，并向技术要求高、责任重的岗位倾斜，极大的调动了广大农电工的工作积极性。

(7)在落实农电工待遇的同时，加大了农电工检查管理力度，上半年对板西村电工收电费打白条、刘家铺村农电工拖欠电费、西河营村农电工私立收费项目等三起案件进行了调查核实和严肃处理。

2、营销管理持之以恒，全力提高我局经济效益

营销管理日常工作居多，琐碎繁杂，一丝疏漏便会给全局造成经济损失，因此我部在营销管理方面小心谨慎，从大处着眼、从小处着手，精打细算，一切举措均以提高经济效益为出发点。上半年在正常的抄、核、收工作之外，还做了以下几项工作：

(1)修订《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等五项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动供电所职工工作积极性的作用。

(2)购置抄表器20台，在城镇所安装了红外抄表电能表，在西柳516线路安装了大用户远程抄表系统，使抄表方式由原来单一的人工抄表变成现在的人工、远红外□gprs三种，工作效率和抄表准确性大大提高。

(3)加强了电费核算管理，设置专人对用户电费通知单进行审核，无误后加盖电费核算专用章，力争把电费差错率降至最低。上半年，经审核纠正了多起因计费程序等原因出现的.电费差错，避免经济损失5万余元。

(4)积极与银行部门协调，确保电费回收渠道畅通。我局电费回收要经乡镇信用社、县联社、工商行、建行等多家金融机构，哪个环节出问题，都会影响电费如期如数到帐。从去年年底开始，龙湾所电费款中出现大量零币、残币，银行清点速度缓慢，严重影响电费回收速度。我部与财务部一起多次去工商行、建行协调解决办法，最终与建行签署了上门收款协议，零币问题迎刃而解。

(5)严格执行电价政策，配合市物价局完成了一年一度的电价检查，对“五小”电价执行情况进行了调查，为上级物价部门制定电价提供准确依据。5月份，按照省物价局冀价工字[xx]25文件要求，对电价进行了调整，并做好了宣传解释工作，对一起因电价上涨引发的上访事件妥善进行了处理。

(6)重新考察选定了水利预付费电能表生产厂家，对各所会计针对预付费账目的建立、管理进行了培训，并对城关、龙湾、南所等三个所新旧程序交替过程中出现的电量纠纷进行了妥善处理，基本做到了客户满意、企业不吃亏。

(7)定期召开经营分析会，牵头起草完成了一、二季度经济活

动分析报告，为领导经营决策提供参考。及时汇总上报各种经营报表，由于报表种类繁多，要求上报时间紧迫，加班加点已属平常。自从我局电力设备厂和物业中心开始算费以来，我部对报表格式进行了调整，力求反映真实经营情况。

3、用电检查力度加强，防止经营形势出现滑坡

用电检查是经营管理工作中查漏堵缺的有效手段，上半年在用电检查方面我部主要做了以下几项工作：

(1)对更改用电性质、更名过户、分户、销户等用电变更业务均坚持到现场调查，了解第一手真实资料，防止个别人弄虚作假。

(2)每月算费期间对一条10kv线路进行跟踪抄表，检查有无冒抄、漏抄、少抄行为。同时对审核存在问题的用户如三相不平衡、用电性质不符等及时进行调查，发现错误及时纠正。

(3)4月份对移动、联通、电信小灵通等发射塔用电情况进行了专项检查，发现个别供电所存在冒抄、估抄电量现象，责令相关供电所予以纠正。

(4)5月份，组织供电所对水利配变、水利小总表用电性质进行了专项检查，同时对全县223个村的水利用电管理情况进行了调查摸底，杜绝我局招聘的农电工参与村里水井收费从中牟利行为。

(5)采取多种措施，协助指导供电所开展查窃降损工作。年初，与生技、运行等部室共同完成了龙湾513、龙湾514、110-522、110-518、110-516等线路的切改工作□10kv线损大幅降低。5月份，黄湾一水利台区0.4kv线损突高，经共同检查，发现水利低压线下有树障，清除后线损恢复正常。

(6)对温泉城物业公司用电负荷情况进行调查，为市局核定温

泉城电价提供依据。

4、信息网络细化管理，促进企业办公现代化

我局现有微机百余台，运行着10kv mis系统、低压 mis系统、办公自动化系统、调度自动化系统、财务管理系统等多种软件程序，在日常生产、经营管理中起着不可或缺的作用。上半年共维修计算机25台次，打印机48台次，更换微机20台，并多次与华电、明邦等软件开发商商讨改进意见，有力的保证了网络软硬件的正常运行。与此同时，我部还做了以下几项工作：

(1) 进一步加强信息中心班组建设，完成了信息中心机房、电教室的装修，对网络管理制度进行了完善，建立了计算机台帐，明确专人负责。

(2) 加强对互联网的管理，对我局所用微机进行了逐台检查，清除了与工作无关的软件，并对瑞星杀毒软件进行了扩容升级，使每台微机都处于瑞星的保护范围之内。

(3) 对现有10kv计费程序进行了更新，并按规定定期备份数据，确保数据安全。6月份，我局服务器发生故障，由于平时数据备份工作到位，没有丢失一个数据，服务器维修后迅速恢复了计费数据，投入正常运行。

(4) 对供电所 mis系统进行了升级，到目前为止，电费电量、电能计量、业扩报装、优质服务、人员管理、综合查询等五个子系统均已开通运行。

(5) 完成了江苏林杨、清华北方水利预付费软件和局服务中心、龙湾、双堂、大营等 led显示屏驱动程序及物业中心低压计费软件的安装调试工作。

(6) 组织供电所业扩人员进行了低压预算软件的使用方法培训

工作。

5、兑现服务承诺，提高营业窗口服务质量

服务中心作为我局面向广大用电客户的窗口单位，上半年主要做了以下几项工作：

(1)日常业扩报装工作。上半年，共办理10kv业扩325起，总计容量29760kva;其中新增配变239台，合计容量23355kva;增容54台，净增容量3945kva;移位26台□2160kva;减容6台□300kva□低压增容总计6571.25kw□其中农村3686.75kw□县城2884.5kw□共验收配变191台，合计容量18555kva□

(2)24小时受理“168”和“95598”热线服务电话，上半年共受理咨询59次、举报2次、报修1次，均一一进行了认真处理，满意率非常高。6月中下旬，由于负荷紧张，限电严重，询问电话接连不断，有的客户言词颇为激烈，我部值班人员耐心解释、认真答复，避免了矛盾激化。

(3)4月23日，根据上级统一要求和部署，参与了我局组织的百人宣传活动，大力宣传国家电网员工服务“十个不准”、国家电网公司“三公”调度“十项措施”和国家电网公司供电服务“十项承诺”。

(4)组织专门会议，落实三个十条，做好迎接国网公司明察暗访的准备工作。每天下班后利用半小时时间，组织大厅人员学习三个十条和其他专业知识，提高为服务素质。

6、计量管理不等不靠，为降损节能提供保障

目前电力系统与技术监督系统关于计量权的纠纷趋于明朗，即由技术监督系统授权电力系统进行表计校验工作，但还未最后达成一致，矛盾则更加激化。5月中旬，市技术监督局稽查大队先后三次来到我局计量室及朱各庄供电所，声称我局

未经授权非法检定，并对我局计量设备进行封存，此事解决需要上级政策支持，仍在处理之中。

在如此不利的外部环境下，我部不等不靠，积极与市局计量室联系、通报情况，同时与技术监督部门往返周旋，不误工作。上半年共校验单相电能表1223块，三相电能表204块，互感器1502块，周检完成率100%;送检计量标准设备16套，检定合格率100%;维修供电所校表设备8台次。局计量室使用的全自动单相表校验装置等四套标准设备通过省电力试验研究院组织的复查认证，取得计量标准考核证书。

7、其他工作

在完成以上主要工作的同时，我部还完成了局交办的其他工作，如整理同业对标数据，配合生技部对城网改造家属院进行勘测设计、图纸修改审核工作，与运行部一同做好迎峰度夏工作，起草上报夏季用电市场调查报告，黑色预警期间组织企业代表召开座谈会，落实停产让电措施等，不再详述。

三、半年工作中的收获

为营。二是正副职分工明确。我部原有一正、两副三专责，经调整后成为一正三副两专责，小班子成员共6人，这6个人工作配合好坏直接影响到工作效率的高低。为此我部坚持明确个人分工，5名副职分别负责电费财务、电费结算、信息中心、用电检查、农电管理等工作。工作忙时有交叉、有配合，平时工作各有侧重，避免两个人管一件事，便于区分责任和调动积极性。

总结半年来的工作，我部在局班子领导下，在各兄弟部室的支持协助下取得了点滴成绩，但也存在不少问题。如供电所规范化管理工作发展还不平衡，部室内部管理制度还有待进一步完善等等。下半年，我们将扬长避短，再接再厉，为我们局创造更好的经济和社会效益而做出我们更大的贡献！

报社年度工作总结篇七

固体废物管理中心于20xx年2月下旬开始组建，4月中旬部分人员到位，在局领导的关怀和局机关各处室各事业单位的大力支持和帮助下，中心的各项工作已步入正轨。组建以来，按照局里的部署和要求，以新疆危险废物处置设施建设项目为工作重点，在人员少，责任重的情况下，全体职工团结协作，同心同德，全力以赴，充分发挥每个人的主观能动性，在组建以来的半年里，取得了显著的工作成效。

一、完善办公条件

中心组建时，在局领导的关怀下，局机关服务中心在房屋很紧张的情况下给予大力支持，中心配合局机关服务中心晚上加班进行搬迁，并对两间库房进行了粉刷、修善。购置必要的办公设备。经过中心同志的努力，有了一个比较好的办公环境。

二、建章立制实行规范化管理

中心成立伊始，根据政府赋予中心的职能，按规范化管理的要求，首先明确了中心的工作职责。根据中心的工作职责和当前的主要任务，结合单位的实际，每个人进行了明确的分工，并吸收各兄弟单位的管理经验，逐步完成了中心的工作制度和制度的制定，为中心当前和今后的规范化工作和管理奠定了基础。

三、完成全国危险废物和医疗废物处置设施普查工作

按照国家环保总局的统一部署和要求，编制了《新疆危险废物和医疗废物处置设施普查工作实施方案》。在实施过程中，与各地环保部门密切协作，共同探讨解决普查中遇到的难题，并耐心解答普查人员的询问，在规定期限内完成了报告编写和数据上报工作。

据调查，截至20xx年6月，全疆先后有库尔勒、乌鲁木齐、克拉玛依、石河子、奎屯5个城市建成5座医疗废物集中焚烧装置，设计日处置能力43.1吨，实际日处置能力11-13吨。目前，新疆各地州城市垃圾处置项目陆续开工建设或已立项，其中，都含医疗垃圾焚烧设施。但是，我区尚未建成危险废物集中处理处置设施。

四、完成了国家环保总局履约办中美合作项目——利用水泥窑处理危险废物试点工作

在这项工作中，调查涉及新疆水泥生产企业99家，工作难度很大，在自治区建材行办、各地环保局的大力支持下，在各水泥企业的大力配合下，按要求向总局国际合作司上报了调查情况。

本次试点工作共调查新疆水泥生产企业99家，实际统计到水泥生产企业80家，生产能力总计1445万吨。据初步统计□20xx年，52家企业拥有71条干法回转窑生产线，生产能力总计1170万吨，占全疆水泥总生产能力的81%□xx年实际生产水泥1190万吨。

五、努力推进新疆危险废物处置设施项目建设

中心组建以来，主要致力于新疆危险废物处置设施建设项目前期工作的办理，完成了项目建设的7个报告：《新疆危险废物处置设施建设项目可行性研究报告》、《新疆危险废物处置设施建设项目环境影响报告书》、《新疆危险废物处置设施建设项目地质灾害危险性评估说明书》、《新疆危险废物处置设施建设项目用地压覆矿产资源储量评估报告》、《新疆危险废物处置设施建设项目建设工程场地地震安全性评价报告》、《新疆危险废物处置设施建设项目劳动安全卫生预评价报告》、《项目初步设计报告》，上述报告均已通过相关部门的审查、批复。项目现已进入招投标阶段。处置中心“三通一平”工程在进行中，其中自来水管线工程已完工，

道路测绘已完成，供电工程将于近期启动。工程定于20xx年10月18日举行开工典礼。

六、其他工作

- 1、参与了6月20日自治区环保局组织的焚烧毒鼠强行动。
- 2、精心组织并积极参加“六·五”世界环境日活动，印制宣传版面2张，发放宣传单2千份，组织了有奖竞答活动。
- 3、参加了总局组织的《固废法》培训。
- 4、参加了环境学会举办的宣传活动。

下半年工作思路：

- 1、我中心将继续致力于新疆危险废物处置设施项目的建设。
2. 加规政策的宣传和培训力度；
3. 开展基础工作，全面落实固体废物管理制度：

深入调查研究，掌握实际情况。了解相关行业或企业生产经营情况，其固体废物产生、转移、综合利用、贮存、排放处置情况。切实搞好危险废物申报登记、转移联单、经营许可证等项管理制度。抓好制度、法规的落实，解决实际工作问题。

4. 加大监督执法力度，提高管理水平。