

执纪执法情况报告 it行业工作总结(通用6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

执纪执法情况报告篇一

认真落实公司的工作总要求，认真把握工作总基调，不断提高服务集团主业能力，重点突破国电电力等优质客户，提升优质资产的业务占比。主要落地了国电电力内蒙古东胜热电、广东新能源等优质项目，同时，与其他区域单位保持良好长期合作关系，在当地区域形式转好的情况下，择机开展业务。20xx年度累计完成回租业务投放17.21亿元，国电电力系统内投放合计12.23亿元，占比超过70%。

在“营改增”政策全面铺开的一年里，切实把握直接租赁业务的核心实质，积极调整工作重点，研究吃透集团公司投资计划的新增项目及决策流程，携手国电联合动力公司，科学高效的推进直租业务开展。主要走访联系了国电宝鸡电厂、国电濮阳热电、国电电力朝阳热电、邯郸热电、北仑电厂等热力改造、环保技术改造需求的燃煤电厂，推进了国电电力云南新能源、山东新能源、和风风电等新能源项目。最终与国电电力舟山海上风电公司和山西新能源阳高公司签署直租合同近12亿元。

研究行业相关政策，积极调整业务模式和范围，积极走访系统内单位，收集联系相关部门，统计业务重点需求，出具个性化的保理方案。20xx年度累计完成保理业务投放1.01亿元。

在国家“三去一降一补”的供给侧改革战略退出后，全国各

区域电力发展的不平衡现象逐步显现，通过重点研判电力行业及宏观经济走势，增强与国电电力等优质内部单位的业务谈判力度，有效挖掘和分析各家资金需求，精挑细选优质区域业务，规避落后产能集聚的区域，高效推进业务投放工作。

“营改增”政策对于融资租赁行业产生的巨大冲击，逼迫着各家融资租赁公司探索一条自己的业务发展路线。国电联合动力公司自身浓厚的产业背景与融资租赁公司的业务属性高度契合，融资租赁公司自身的资金实力是联合动力回款的有效保障，联合动力更是融资租赁公司开拓市场、拓展客户的有效渠道。通过联合动力业务人员的具体引荐，有效的与国电电力云南新能源、山东新能源、山西新能源等多家公司取得了联系，更为未来业务走向市场储备了充足能量，从而走出了一条产业和金融深度融合的业务发展新思路。

业务承租人的经营财务状况是不断变化的，贷后管理是控制风险、防止不良贷款发生的重要一环。无论是行业政策还是上下游等外围环境，或者客户自身引起的经营财务状况波动，都对我们的贷后管理提出了更高的要求。不再是简单的催收租金、发票寄送、报表收集等，更多的是针对诸如都匀电厂、国兴国强煤业等不同企业所处的区域、行业遇到不利于租金按时归还的问题，提出包括但不限于股东借款、内外部银行贷款、票据融资等多种切实有效的解决问题措施。本年特别关注濮阳公司和豫源公司的到期业务对接集团委贷资金续借工作，提前谋划，多重沟通，做好各个环节衔接工作，保证5亿元资金的按时回收。

执纪执法情况报告篇二

转眼间xxxx年就过去了，在过去的一年中是我职业生涯转折的一年。在这一年有很多收获和进步，也有些不足和缺点。

从xxxx年x月加入公司开始，主要参与了《比对平台》项目的相关工作。主要工作内容为：

大数据量的图片处理

核查系统的修改和完善

核查数据查重

统计报表开发

项目技术文档的编写

cmmi技术文档编写

参与投标书的编写

处理用户反馈意见

bug修复

1. 通过项目的进行，技术上得到了很大的进步。如oracle的开发和优化，mvc的使用。

2. 熟悉了项目开发的流程，对软件生命周期有了更深的了解。

1. 工作安排不是很规范。工作的变化性太大，没有整体的工作计划和安排。计划往往被打乱，整体进度很难把握。

2. 开发流程有待改进。开发没有经过严格的测试和评审，直接就上线使用，往往事后才发现问题，又要发很多精力去修改。

3. 客户需求控制不到位。客户说做什么就做什么，没有什么计划。突发性和变动性的工作很多。要合理控制客户需求，经过讨论和评审后，再决定做不做，避免走一些弯路。 来年计划：

1. 总结过去项目的经验和教训。在今后的工作中避免效率差的工作方式，提升自己的工作效率。
2. 参与新项目的工作，更多的了解项目从开始到结束的整个过程，提升自己的项目开发能力。
3. 更多了参与项目改进和方案选型的讨论中来，促进开发工作的质量和进度。

公司的软件项目还处于探索阶段，困难和缺点难以避免。希望通过项目的逐渐开展，能够形成一套良好的项目开发规范，开发流程步入正规，项目能力不断提升。同时也希望公司能够更多的关心员工的切身利益，项目结束后能及时的对员工进行回报，形成良性互动。

虽然过去的一年有了一些进步，但同时感觉到还有太多的东西等待我去探索和求知。希望在新的一年里能和公司一起进步，共同成长。

执纪执法情况报告篇三

中国已成为世界上最大的留学生输出国，去年出国留学人员总人数接近40万，估计今年将超过45万人。

在首届留学趋势与服务创新研讨会上，教育部留学服务中心国际合作处处长车伟民作了“留学热与教育国际化发展趋势”的主题演讲，公布了这一数字。

车伟民说，中国留学生规模最大，居世界首位。1983年全国高校一共招收的学生只有40万人，现在已经超过600万人。现阶段中国出国留学的人数大概相当于1983年全国高校招生的总数。

出国留学人员迅速增加的同时，回国人员数量也在快速增长。

教育部留学服务中心发布的相关报告显示，去年全年受理回国人员登记15万人，而今年上半年就已经超过这个数字。从人员特征来看，24-30岁区间人群比例最高，占80%；硕士比例最高、一年期硕士研究为主；女性明显高于男性。从留学回国人员的就业情况来看，主要是国企、民企和外企，做公务员的还不是特别多。车伟民说，随着教育交流和信息的透明度的扩大，中国自费留学的途径正趋于多样化，有个人申请，也有通过留学中介办理，还有通过中外合作办学、预科课程这种途径留学。值得一提的是，因为很多学生和家长希望出国前能有所准备，所以留学预科和培训项目比较受欢迎。车伟民表示，中国留学人员遍布100多个国家和地区，留学生出现低龄化趋势。同时，安全问题日益凸显，现在大多学生都是独生子女，能不能顺利学成归来，是许多家长都关心的问题。

教育部留学服务中心通过公布境外合法资质院校名单和国外学历学位认证等帮助公众认清文凭造假、滥发文凭等不规范的国外私立院校。据统计，该中心20xx年受理国外学历学位认证人数达95000多人。

这是美国某知名教育集团做的上海教育市场调查的部分内容，为内部资料。是在该集团实习的员工发到网上的。不同于媒体按赞助费广告费给的评比标准，是最全面最真实的上海美国留学中介排名。对中国学生找留学中介很有帮助。

执纪执法情况报告篇四

哪个英国留学中介比较好呢？这是困扰很多想要出国留学的学子的问题。伴随社会经济的飞速发展，有能力选择出国留学去开拓自身的知识面和视野的人日渐上升。网络上那么多的英国留学中介，让人难以抉择，对于留学生应该选择怎样的英国留学中介才能更好的实现自己的留学梦想呢？下面呢，优越留学的专家谭老师，给大家介绍一些判断留学中介好坏的方法。

任凭留学顾问和销售人员吹得天花乱坠，如果没有留学资质，这样的中介，基本不用考虑。大多数这样的中介有两个特点就是什么要求都说能满足，并且价格非常便宜。如同能包治百病的神药，其实很可能什么都不能治疗。

现在市场上大部分有资质的留学中介都具有相当的专业性。像有的中介做英国很专业，有的中介做澳洲很专业。要找有很好专业延续性的机构做留学申请，是因为他们具有多年的留学申请经验，并且跟校方关系良好，信息准确并且更新迅速，能够最大限度的帮助学生量体裁衣，更好的满足学生的需求。

因为顾问是整个留学过程中直接负责学生的申请进程。好的英国留学中介会定期给顾问做留学培训，校方培训和信息更新，这样的顾问有比较全面的能力更好的帮助学生找到匹配的留学之路。第四，就是要了解一下学生办理留学完成后的相关后续服务是否到位。比如行前培训，很多学生在临出国之前比较迷茫，不知道下一步该干什么了，这时候的行前指导可以帮助学生快速进入留学状态。又比如帮助家长做探访签证去探访正在留学的孩子等等。

优越留学的王老师介绍，选择中介还可以考察一下一些侧面因素，如：前台接待是否专业：员工是否着统一工装：办理需要等待时间是否合适：办公环境如何：公司有否有完整的电子管理体系等等。留学是个涉及细节很多的行业，从开始办理到海外大学入学，会经过很多环节和长达1年的办理周期，因此一个专业机构办理的学生越多，在相关方面才会越有经验。另外，是否办理多国业务，这也是衡量中介规模的一个重要指标。

通过上面的介绍，相信大家也都知道留学中介的选择是很重要的一点，这样才能不被骗，才能顺利的办理好一些手续，才能去到理想的学校。

以上是优越留学的两位老师给大家提的一些建议，您无论遇到学习或生活上的问题，包括升学、转学、签证等问题，都可以随时与优越的老师取得联系。优越教育拥有一流的留学专家，我们的留学顾问90%全部是从国外留学归来，有着丰富的英国留学生活及工作经验，我们的留学顾问可以将切身的留学感受及中肯的建议给到我们的学生。这一点，只有优越教育可以做到！优越教育与英国众多学校和教育机构建立了招生战略合作关系。与我们有合作的英国大学将优先处理我们学生的申请，从而赢得留学先机。优越教育无论是在海外还是国内，一直拥有极好的客户口碑。

一个好的英国留学中介可以帮助留学生实现梦想，所以大家擦亮眼睛，认真查证，找到一个最适合自己的英国留学中介。祝好运！

执纪执法情况报告篇五

不知不觉20xx上半年马上就要结束了，抓不住的是时间，我只能在有限的工作时间里努力做更多的事情20xx上半年对我来说是个挑战，工作中的困难重重，但越是困难，我就越是想挑战，我相信只有不断挑战自己的极限才能让自己在更大程度上有一个新的提升！这是我工作以来面临压力最大的半年也是我最有成就感的半年，为了把以后的工作做得更好，特将20xx上半年工作情况总结如下：

对于我20xx上半年是个忙碌的半年从网络线路的申请，机房网线布置和设备的安装。每一项都参与其中在工作中不断的学习完善自己，尤其是交换机的模块，如果安装存在问题，会造成交换机工作不稳定，数据传输会时断时续，这将严重影响网络的整体性能。做到打好基础才能迎合丹行在大连地区做大做强的理念。

在网络通讯方面，一旦发现通讯故障，我在积极与总行和各

网络运营商取得联系的同时，运用自己的相关知识对故障进行分析，找出问题的所在，在排除非我行设备故障原因的同时，在第一时间通知有关各方，力求在最短的时间内恢复网络通讯。保障分行相关业务的顺利开展。

为了实现总行五库精神，实现对大连分行更为规范更为现实各项计算机网络安全管理和防范制度，完善业务的操作规程；加强网络要害岗位管理，建立和不断补充完善要害岗位人员管理制度；加强内控制度的落实，做到专机专用、专人专管、各负其责。不断的完善大连分行科技制度。

在接下来的时间里，我将在继续发扬上半年好的方面的同时，努力学习，借鉴一些好的经验和办法，使我行在科技这一方面有一个长足的发展，为我行业务的全面发展提供越来越好的技术支持和保障。

执纪执法情况报告篇六

20xx年本xxx天然气公司在县委县府及县建设局的关心支持和领导正确领导下，经过公司领导及全体员工的共同努力做了大量的工作，在生产经营和安全管理等方面取得了一定的成效，特总结如下：

2、完成了配气站到dd新区约2.5公里的主管dn159[]pedn160管线安装工作[]dd小区已对760余户进行了户室管网的部分安装工作。

3、完成了配气站至坝尾槽dn159主管[]dd施工区外围管线的安装工程1公里及前期准备工作，即购回主管dn159无缝钢管约10千米，辅助材料20余万。并完成了坝尾槽新区庭院主管网约3公里的安装工作。截止10月份完成在建工程投资170万元。

4、完成电信住宅楼、粮食局住宅楼，农资公司住宅楼、食品

公司住宅楼等部分改造（室内表改为户外表）工作，完成户内表改造80余户。

1、实现销售税利，截止10月底累计实现经营销售收入673.5万元，主营业务税金及附加、增值税共计上交22.2万元。

2、新增固定资产155.5万元。

3、民用天然气费用回笼周期逐步缩短，欠费率由原来的40%—50%，下降到25%—30%。

1、今年公司的重点放在已建成的盐丰小区、滨江花园、国税局高楼、财富广场的庭院的户室安装工作；对高滩、坝尾槽新区的主管及庭院管作为特事特办、按照县政府的工作部署和要求，抢时、抢进度与相应的基础设施同步进行，做到了按时、按量完成相应工作任务，为高滩、坝尾槽的基础设施的落实创造了条件。

2、凡对重点工程，公司都坚持“安全第一”的原则，认真做好工程安全工作，由负责安全的主管领导亲自抓、做到安全工作层层落实，具体到点、到人。从不放过任何安全隐患。对检查出隐患及时组织整改，做到有措施、有落实，把隐患消灭在萌芽状态中。特别是加强节假的安全巡查工作，确保安全平稳供气。对赵云管线落实专人负责巡查，今年发现两处因本体锈蚀天然气泄漏，公司立即组织人员连夜抢修及时整改。对城区管网进行分片区专人负责每月一次安全大检查，同时配合冬季安全大检查，公司特购进并安装加臭装置一套，在9月、10月进行了两次加臭查漏大检查，为了广大用户配合公司特在县新闻电视节目上连续两次一周时间进行宣传，从而增强了广大用户对安全使用天然气查漏、防漏的意识。

不错的气管造成损坏，田坝新街、育才路等因其他施工造成天然气管损坏，至使天然气泄漏，一经发现及时组织人员抢修，快速恢复供气□20xx年公司未发生任何安全责任事故，做

到了安全生产。

4、完善各项规章制度，公开天然气安装费、气费价格标准设立公示牌，同时还设立了抢修、投诉和查询电话，增设了公司干部职工形象栏，实行首问制、承诺制和服务公约，建立用户电话报修登记，落实24小时内回复落实制。及时解决用户提出的问题。

公司走过了十个春秋，经历了一个曲折发展的艰难历程，面对新的发展形势，将遇到新的困难和新的挑战。

1、按县委县府总体规划和部署，要建设高滩、坝尾槽新区，天然气管网和场站及cng加气站，公司将面临巨额投资压力，新建项目总投资至少在5000万元以上。

、坝尾槽新区建设主管网将穿越城区主街道和向家坝电站施工区，施工难度大，必须征得三峡总公司的同意，因此，还必须求得县政府及相关部门的鼎力相助和大力支持，否则工作无法推进。

3、高滩新区和坝尾槽新区的天然气管网建设，给公司管理增大了管理难度，分别与城区形成三角地带的用户供气区域，对管理和维护提出了更高的要求。尤其是建坝尾槽主管线必须在较短时间内完成施工任务，一旦向家坝电站大坝截流，不允许在施工区内作业，将会对坝尾槽新区的天然气用气推延更长时间，难以满足新区移民群众迫切希望尽快用上天然气的愿望，因此，施工任务重，时间紧，给公司带来了前所未有的压力和困难。

4、老城区管网经过十年的运行，将面临大面积的维护改造，由于老城区房屋建设不成整体规模，参差不齐，维护改造难度相当大。尤其是部分用户又不能正确理解，不予以配合，给维护改造造成了较大的阻力，此项工作是一项持久而艰巨的任务，需要政府及相关部门给予大力支持和宣传引导。

1□20xx年公司将工作的重点放在高滩、坝尾槽新区的天然气安装和高滩cng高压加气站的建设上，实现两个新区新增天然气安装1500户左右。商业用气30户。

2、加大新区庭院管网及cng高压加气站投资力度，加快施工进度，力争完成cng加气站主体场站、基础房建、设施及配套工作，完成主体设备的选型定点采购任务；完成高滩和坝尾槽配气站的基础、房建工作。

3、对老城区具备改造条件的部分庭院管网及户内表改造100户。更换天然气庭院部分表箱和庭院管。

4、抓好各项工程的安全工作，始终坚持“安全第一”、“安全重于泰山”的理念，认真抓好安全工作的责任和措施的落实，对造成安全责任事故和责任人绝不放过，在安全这个问题上公司绝不手软。做到一手抓生产，一手抓安全。在抓好安全生产的同时，还要加强和注重职工队伍建设，使之成为一支能应对任何突发事件，作风过硬，技术过硬能打胜仗的队伍。

总之□20xx年公司将随着向家坝电站的建设和xxx在滇东北地理区位优势及经济发展的大好形势，借xxx经济发展的大好机遇，克服一切困难，为尽快解决xxx城区居民都能用上用好天然气，为共创一个和谐美好的社会，为xxx县的经济发展建设贡献我们的一份力量。