

# 拆迁办工作汇报

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 拆迁办工作汇报篇一

一、甲方自愿将其坐落于\_\_\_\_\_的拆迁安置房一套出卖给乙方，乙方自愿购买该房屋。

二、房屋基本情况：房屋面积为\_\_\_\_\_平方米，共\_\_\_\_\_间，房屋结构为\_\_\_\_\_，房屋用途为住宅，装修情况为\_\_\_\_\_。

三、房屋内部设施设备有：\_\_\_\_\_。

四、甲方系本协议项下拆迁安置房屋的所有权人，甲方保证对其所出卖的拆迁安置房屋享有完全的处分权，且对房屋的处分已经征得该房屋相关权利人的同意，甲方保证该房屋产权无任何产权纠纷和债务纠纷。

五、房屋交易价格为：人民币\_\_\_\_\_元整(大写人民币：\_\_\_\_\_元整)。该房屋交易价格为固定价，包含了房屋本身价格以及本协议第三条中载明的相关附属设施及设备的价格，且无论最后实测的面积与第二条中所述面积是否存在差异，上述交易价格均维持不变。

六、甲、乙双方一致同意以现金的方式的一次性付款，房款于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日前由乙方一次性支付给甲方，由甲方向乙方出具收款收条，并注明收款数额以及款项用途。

七、甲方应于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日前将房屋交付给乙方，交付房屋时甲方应将房屋钥匙、拆迁安置房屋相关的所有手续等一切和出售该房屋相关的文件及票据交付给乙方。

八、产权登记和过户约定：

1、一旦本协议项下的拆迁安置房屋达到办理产权证的条件，甲方应在三十日之内将房屋的土地使用权证、房屋所有权证(以下称“两证”)办理到甲方名下，办理过程中所需缴纳的所有税费均由甲方承担。办理到甲方名下后，甲方应自领取之日起三日内将领到的土地使用权证和房屋所有权证及其他相关资料交给乙方。

2、在两证办理到甲方名下后且乙方向甲方提出办理两证过户请求之日起三十日内，甲方须无条件协助乙方办理两证过户手续，过户过程中应缴纳的税费全部由乙方承担。甲方应提供一切与之相关的手续资料(包括但不限于原产权证书、身份证复印件等)，不得以任何方式拒绝和拖延。

九、甲方应在\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日前将本协议项下的拆迁安置房屋中的全部户口迁出。

十、违约责任：

1、除不可抗力外，甲方如未按本协议第七条规定的期限将该房屋交付给乙方使用，乙方有权按照已支付的房屋价款向甲方追要违约金。每逾期一日，甲方按乙方已支付房屋价款的\_\_\_\_\_ %向乙方支付违约金。如甲方逾期超过三十日未交付房屋，乙方可以解除合同，并有权要求甲方退还全部房款，并有权要求甲方支付违约金\_\_\_\_\_元整。

2、甲方不得擅自解除本协议，否则乙方有权要求甲方继续履

行或者退款全部款项，并有权要求甲方按照同期银行贷款利率支付利息款，并有权要求甲方向乙方支付违约金\_\_\_\_\_元整。

3、甲方违反本协议第八条第1款之规定怠于办理两证或者取得两证后未及时交付给乙方，视为甲方违约，乙方有权催告甲方履行并要求甲方支付违约金\_\_\_\_\_元整。

4、乙方根据本协议第八条第2款之规定向甲方提出办理过户要求，甲方超过三十日不积极协助办理，视为甲方违约，乙方有权要求甲方履行协议，并有权要求甲方向乙方支付违约金\_\_\_\_\_元整。

5、甲方如未在本协议第九条约定的期限内将本协议项下的房屋中的全部户口迁出，即视为甲方违约，甲方应向乙方支付违约金\_\_\_\_\_元整，并应在三十日内办结全部户口迁出手续。

十一、当出现因继承、赠与、或者其他涉及房屋产权所有人变化时，新的产权所有人承担甲方的全部义务和责任。

十二、争议解决方式：本协议签订后甲、乙双方应遵照履行，不得以任何理由反悔。如因履行本协议发生争议，双方应友好协商解决，如协商不成可提交房屋所在地人民法院诉讼解决。

十三、本协议自签订之日起生效。本协议壹式叁份，甲、乙双方及见证方各执壹份，具有同等的法律效力。

甲方：\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_

见证人：\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_

## 拆迁办工作汇报篇二

### 一、过去一年的工作回顾

20xx年，是自治区实施跨越式发展的第一年，也是集团公司发展历史上具有重大意义的转折之年。一年来，在自治区党委、政府和自治区国资委的正确领导和关心支持下，集团领导班子认真贯彻党的十七大和自治区第十次党代会精神，全面落实科学发展观，解放思想，开拓进取，真抓实干，抢抓机遇，面对诸多不利因素和挑战，尤其是金融危机带来的影响，积极应对，迎难而上，通过深入调查研究，分析制约集团公司发展的深层次问题，总结经验和教训，进一步理清发展思路，提出了“二次创业”的战略构想和集团企业文化理念，制定和完善了集团公司3—5年发展战略和规划，各项管理明显加强，在建项目相继投产，经营工作有序开展，经济效益呈现平稳增长态势，职工凝聚力大大增强。

一年来所做的工作和取得的成效：

（一）积极采取应对措施，克服金融危机带来的不利影响，主要经营指标实现较快增长，经济效益稳步提升。

这里要特别提出表扬的是，集团公司去年经营工作所取得的成绩，离不开控股公司卓有成效的工作。宁夏恒力股份公司在严峻的经营环境下，盈利水平较上年有较大幅度增长，为集团公司的利润增长做出了贡献；银川热电公司在煤炭价格上涨、发电量下降等不利情况下，去年实现盈利260万元，保证了首府银川市供热安全。这两家企业荣获集团公司先进企业的荣誉称号，当之无愧。其他控股企业进一步加强了各项经营管理和工程建设，狠抓节能降耗和成本控制，也都取得了好的成绩。同时还要感谢国电石嘴山第一发电公司、国电石嘴山发电公司，宁夏发电集团以及宁夏加宁铝业公司等单位，他们克服金融危机的影响，为股东创造了良好的投资回报。

（二）三个在建项目进展顺利□20xx年相继投产。

西夏热电厂一期2×20万千瓦项目、宁夏昊凯生物科技有限公司3万吨□乳酸项目和电投钢铁、恒力股份60万吨棒线制品配套改造项目，是自治区五十大庆献礼项目和自治区“十一五”期间重点项目。在自治区党委、政府和有关部门的大力支持和帮助下，我们全力抓建设，保投产，经过参建各方的辛勤工作，三个在建项目去年陆续投产，开始为自治区的经济发展发挥应有的作用。

（三）深入调查研究，理清了发展思路，明确了发展战略和目标。

我们提出的发展思路和战略构想，得到了自治区党委、政府领导的高度重视和肯定，陈建国书记对集团公司的发展思路做出了重要批示：“同意今后的工作思路和主要措施。希望自治区电投能迅速成长为自治区大型骨干企业，为全区的经济社会发展做出更大的贡献”。自治区政府王正伟主席批示“同意电投公司下一步思路，加大力度，抓好落实，争取有明显的起色”，并要求“选准突破口，做大做强企业”。齐同生副主席也多次对集团公司的发展思路和工作措施做出了重要指示。为了使集团系统的全体职工统一思想，增强信心，集团公司要求机关各部门利用休息日组织传达和学习，让职工清楚地知道，自治区领导对集团公司是如此的重视和关心，自治区党委、政府主要领导的批示，为集团公司今后的发展指明了方向，同时更是鼓励和鞭策。通过传达和学习，更加坚定了全体员工战胜困难、努力工作、誓达目标的信心和勇气。思路决定方向，思路决定出路。发展思路、目标和保障措施的确立，为进一步制定和完善集团公司的发展战略和规划，奠定了坚实的思想认识和工作基础。

（四）重新制定和完善了集团公司的发展战略与规划。

一是电投集团石嘴山能源化工循环经济产业基地，

二是宁东（太阳山）能源新材料产业基地。通过确定主业。

进一步明确了集团公司的三项任务：

一是投资参股；

二是实业控股；三是管理国家开发银行政府信用平台的运行。提出了增强投资公司的投资和融资两大功能，做到投资和实业两个轮子一起转。发展规划讨论稿形成以后，下发到集团公司各部门和控股公司，组织讨论，经过广泛征求职工群众的意见，形成了发展规划送审稿。去年11月通过了自治区国资委组织的规划论证评审。之后根据专家的评审意见和修改建议，对规划进行了修订和完善，并上报自治区国资委。

## 拆迁办工作汇报篇三

××征拆工作面临三方面难题：一是拆迁量巨大，涉拆面较广。××线路从东往西穿越××市五个县（市）区（安丘市、坊子区、高新区、奎文区、潍城区），9个镇（街道办事处），31个村，设计征地1100亩，房屋拆迁956户，市直企业6家。二是时间紧迫，施工压力较大。××是典型的边开工边拆迁工程，有效施工工期很短，而且开工即面临春节，前期时间欠账较多。三是被拆迁户工作难度较大，有的被拆迁户经过了××电化工程、省道改建等拆迁经历，“反拆迁”经验较为丰富。

### 一、领导挂帅，强力推进拆迁工作

面对困难，××把拆迁工作列为各项工作的重中之重，指挥部指挥长任宗军亲自挂帅征地拆迁工作，并指定副指挥部罗俊分管，指挥部成立了征地拆迁部，定员3人，配备了专门的交通工具，负责线下工程施工的第一、二项目部分别成立了征地拆迁部门，定员2-3人，标段专职征拆人员10人。同时，

指挥部和项目部分别成立了征地拆迁领导小组，由指挥长或项目经理任组长，征拆部、工程部、安质部等相关部门人员组成，加强了征地拆迁组织建设和队伍建设。

为了确保有序推进拆迁工作，××对拆迁工作进行了组织分工，明确工作范围、目标，明确工作职责、责任，明确了奖惩措施和额度，本着分级负责、上下联动的工作方针，不断解放思想，改变工作方式，强力推进征拆工作。

## 二、积极进取，快速打开施工局面

兵马未动，粮草先行，××客运专线开工即进入大战，要求征地拆迁工作必须快速打开局面，为施工创造条件。为贯彻落实建设指挥部“实干巧干三个月，突破征地拆迁关”活动，实现重点工程在春节前开工，××从三个方面大下功夫，圆满完成了任务。

一是加强了路地关系建设，为征迁工作打下基础。指挥部及各项目经理部一边安摊建点，一边开展地方关系的走访活动。在没有任何图纸的情况下，本着先交朋友，再谈工作的原则，指挥部和各项目经理部分管领导、征拆人员逐一走访了本标段涉及的市、县、区及镇、村领导，进行感情投资，为下步的协商合作奠定了基础。指挥长任宗军在各项工作尚未明瞭之前，要求各单位领导坚决不能等靠，要特事特办，超常发挥，牢固树立超前意识，在宾馆建起临时办公地点，使各项工作及活动正常的开展。

二是抓住机会，突破征拆难关，以点带面扩大战果。在拆迁补偿协议未签订及拆迁补偿款未到位、以及地方征拆部门工作没有开展之前，指挥部下发文件，鼓励各项目部采取多种方式打开局面。加强路地关系建设，其目的非常明确，只有一个字：“地”。在实际工作中，各项目部采取“借地”、“租地”或直接付给村民少量现金，或快速做村组负责人工作等方法，必须先“借”到地、“租”到地，让机械

设备、人员进场，先开工，后办手续。采取这种方法，快速开工了汶河大桥、××东特大桥等40多个工点。造成既成事实后，一方面为扩大征地拆迁成果找到了突破口，一方面断了一些地方官员分包工程、供砂石料等想法，减少了地方干扰。

三是全力推进征拆工作。××年1月中旬，××在××市分三组展开了征

地、拆迁工作，一组为：土地勘察定界；二组为：附着物、构筑物清点丈量登记造册；三组为：入户对房屋勘察丈量登记造册。工作人员舍小家、为大家、保国家重点工程，主动放弃回家和亲人过春节，把征地、拆迁工作一直干到腊月二十九。在春节前，××完成1110.03亩土地征地手续，其中坊子区、高新区附着物全部清点、丈量登记造册完毕，取得良好成绩，率先完成了建设指挥部确定的征拆目标。春节后地方政府上班，××征拆工作人员分别和地方政府联系，采用人盯人、见缝插针，办不成事坚决不走人的工作方式，对地上附着物清点、丈量完的地段协调、要求进场施工，没有清点丈量的抓紧清点、丈量登记造册并配合各区房地产评估公司对拆迁房屋评估。在××年一季度，××完成182845.12平方米房屋清点、丈量工作，并协助建设指挥部与地方政府签订补偿协议共计约6000万元。至此，××北线（客专线）除房屋外基本拉通，扫清工程路面障碍，为施工生产大干局面的形成创造了条件。中铁二局××在建设指挥部“实干巧干三个月，突破征地拆迁关”活动中取得了第一名。

三、强攻硬上，不断巩固和扩大征拆战果

拆迁补偿协议签订后，地方政府仍以各种借口，不予配合。指挥部和各个项目部采取因人而异，因地制宜，强攻硬上，和谐拆迁的方式扩大的巩固征拆成果。

全线拆迁动员会，到施工现场实地踏看拆迁进度，召开专题



调度会，下达死命令，责任到人头，给各级地方政府施加压力，要求各级地方政府要以高度的政治责任感，充分认识到建设××客运专线对××经济建设、和谐社会建设的重要性，认真落实省、部领导的讲话精神，以大局为重，以全力支持建设××客运专线。

二是加强与具体办事部门和领导的协调，切实

解决征拆工作中遇到的问题。指挥部和各项目部针对各自面临的的不同情况，分析原因，有的放矢做工作，进一步加强感情联络。

针对铁三局、十局在××电气化改造遗留问题，个别地方政府不但不予配合反而阻止××客运专线工程施工的特殊情况，××一方面积极向有关部门反映情况，一方面向地方政府领导、村民解释、协商、说明××铁路客运专线工程的重要性、紧迫性，说明铁三局、十局和中铁二局关系，××电化和××客运专线的关系，求得理解和支持，历尽千辛万苦，才得到了地方政府的配合。三是艰苦细致开展工作，力拔钉子户。××征拆工作人员与地方征拆部门工作人员一起，进村入户，切实解决被拆迁户的一些政策范围内可以解决的困难，拔掉钉子户，进一步扫清障碍。

××市潍城区丁家口村26户拆迁户集体不拆，还上访到市、省政府。××和地方政府相关人员一起，按程序当面与上访户集体对话解释，但对方仍然漫天要价，无法达成协议。面对困难，经与地方政府、公安部门协商，在××年9月2日上午9时，警民合作，对丁家道口村20多户进行协助拆迁。

解释，截此××年11月24日，剩下5户成为钉子户。11月25日9时30分，在地方政府和公安部门的配合下，帮助钉子户完成搬迁。至此，××征地拆迁工作全线贯通。

××强力推进征地拆迁工作，为施工生产打下坚实基础，超

额完成了建设指挥部三个活动的阶段目标，工程进度超前，安全质量良好，质量信誉评价连续名列前茅，确保了××在保持了领先优势。

总结回顾中铁二局××客运专线××年的征地拆迁工作，能够克服面临的困难，没有因为征地拆迁滞后影响工程施工，没有因为征地拆迁造成地方人民群众生产生活的不和谐，取得了地方政府满意，被拆迁户满意，建设单位满意的良好效果，主要得益于建设指挥部的统一领导和地方政府的大力支持。在2015年的工作中，在建设指挥部的领导下，中铁二局一定能够取得更大成绩，为××客运专线建设做出自己更大的贡献。

我公司根据城市规划要求和市政基础建设的需要，紧紧围绕建好一个城市的目标，根据《城市房屋拆迁管理条例》的规定，按照县委、县政府和局机关的工作部署，完成了各项工作，现总结为下。

(一)1月份以来，启动并完成了高滩新区“长沙路”片区40户的拆迁工作，拆迁建筑面积7945.81m<sup>2</sup>□拆迁补偿安置费约292万元，安置建房指标6幢，目前正抓紧进行施工建设，年底前可竣工;并完成了坝尾槽片区新建“职中”的勘丈工作，被拆迁户有8户，需拆迁建筑面积2411.54m<sup>2</sup>□

(二)4月份完成了xx-x县电力公司办公楼及职工住宿楼的40户的拆迁工作，拆迁建筑面积3247.955m<sup>2</sup>□

(三)5月份完成了xx-x港扩建重点工程项目179户的勘丈工作，需拆迁建筑面积为18773.32m<sup>2</sup>□经初步测算拆迁补偿安置资金总计3416.74万元;目前各项拆迁前期准备工作已基本完成。

(四)7月份完成了xx-x县农村信用合作联社办公楼建4户的拆迁工作，拆迁房屋建筑面积132.86m<sup>2</sup>□建筑占地面积

约140m<sup>2</sup>□目前该办公楼正抓紧施工建设。

(五)8月份完成了xx-x县“雅俊天地商住楼”的勘丈工作42户，有证房屋建筑面积3480m<sup>2</sup>□其中13户私人商用门面建筑面积460m<sup>2</sup>□28户私人住房建筑面积xxm<sup>2</sup>□单位办公用房建筑面积860m<sup>2</sup>□单位商用门面建筑面积160m<sup>2</sup>□目前，拆迁双方正在座谈协商，预计12月下旬可完成该宗拆迁工作。

(六)10月份完成了xx-x金沙明珠商贸城14户的勘丈工作，有证房屋建筑面积996m<sup>2</sup>□现已全部完成被拆迁户协议签订工作。

(七)11月份完成了云天化xx-x煤代气技改工程项目的拆迁工作。该项目片区房屋被拆迁户共计35户，其中有证房被拆迁户30户，无证房被拆迁户5户。房屋总建筑面积5331.68m<sup>2</sup>□有证房屋建筑面积2719.61m<sup>2</sup>,无证房屋建筑面积2612.07m<sup>2</sup>□清场工作将于11月24日开始，25日完成。

(八)xx-x家声医院扩建项目拆迁的被拆迁户提出的要求，既不合法也不合理，拆迁双方均未达成拆迁补偿安置协议，县建设局现已按法律程序将相关资料移送县法院申请强制执行，预计11月底可完成该宗强制拆迁工作。

重点加强对坝尾槽新区南片区14栋的安置房建设管理工作;同时加强对高滩新区未竣工部分的安置房建设管理工作;完成了高滩片区和云天化x煤代气技改工程项目片区房屋拆迁个案处置工作，拆迁中的矛盾得到有效化解。目前，煤代气技改工程项目拆迁的安置划地建房工作正有序推进。

我公司在开展拆迁工作中，严格按照拆迁补偿安置政策标准，切实维护拆迁户的利益和维护社会稳定的政治局面，全面做好因拆迁而引起的各项善后工作。

我公司在开展工作中，由于工作量大，人员少，宣传力度不

够，导致一部分被拆迁户对拆迁中的法律法规和政策不理解，引发了一部分群众的误解，影响了拆迁工作的进行，我公司在以后的工作中将努力做好以下几个方面的工作。一是加强法律、法规和政策方针的宣传力度，认真做好被拆迁户的思想工作；二是深入开展业务知识学习，完善和修改相关的措施；三是定期对工作进行总结，找准差距，突出重点，确定今后的工作重心。四是抓紧制定xx年度城市房屋拆迁计划，管理安排拆迁规模，确保旧城改造工作有序推进。五是加强拆迁调研工作，结合县情，协助相关部门加快制定和完善我县拆迁补偿安置的配套政策措施，让被拆迁人充分享受城市建设和经济发展的新成果。

## 拆迁办工作汇报篇四

今天在空间里向各位作xx年的总结！打工无岁月！总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受□xx年已经进入尾声了，当我细细回顾年回首这一年走过的路，总能让自已陷于不可自拔的回忆和感叹中□xx年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

### 一、沟通不够

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同志顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了这些以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向

比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

## 二、工作中缺乏创新思维

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

## 三、今后提高工作水准的举措

### 一：蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足

的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

xx年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们公司的发展历程，和其他公司的差距越来越大，如何多争取定单，促进公司的发展。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

## 二：提高

公司的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自，自身原因，说明从我们各条线的工作人员自身还有需要改进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和操作技巧，保证质量。对于我们一个作业员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。

## 三：发扬

有时候觉得自己很幸运能从事电子这个行业，从开始工作到现在已经有近4年的时间了，从开始做基层员工到线长，期间明白了很多道理也认识了很多朋友，有时候也会去想如果自己离开这个行业又会去做什么呢？想来想去，自己对这个行业不舍的原因之一就是结识了许多真心帮助我的朋友。我想对于自己从事工作领域来说，我的工作重心将是继续做好各项工作，让自己起带头作用。保持和发扬与他们良好沟通的渠道，主动积极的提出问题和解决问题。这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫的怠慢。

最后我要感谢各位局领导给我这个机会，同时给予我的工作重担，让我在20xx年经历了更多，我也不可能完美的总结过去的一年；我们没有回到过去的`能力，但我们却有改变未来的能力！其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

过去的一年，让我体会最深的真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力，去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个字里面找到人生价值的所在。最后提前祝大家元旦快乐，相信你们的明天会更加美好！

## 拆迁办工作汇报篇五

拆房承揽方：

一、拆房工程项目：

1、拆房工程范围：

2、拆除房屋建筑面积约\_\_平方米，具体以拆迁协议面积为准，按本合同确定的单价结算。

二、合同价格：

确定拆除旧房建筑面积单价为\_\_元/平方米，结算时拆除旧房面积按实际调整。

三、付款方式：

房屋拆除完毕，甲方应一次性结清拆除所有费用给甲乙双方。

#### 四、合同工期：

1、本工程自\_\_年\_\_月\_\_日开始拆房，各单体建筑物（构筑物）拆除工期自拆迁户签约腾空后，半个月內完成。情况特殊的在签订合同时另行协商。

3、施工期间如遇人力不可抗拒的因素，双方可另行协商延长工期。

#### 五、拆房要求：

1、乙方承揽的拆除旧房范围必须根据合同确定的红线范围内及甲方指定的实施拆除作业，包括所有建筑、构筑物及一切设施，拆至室内地坪面止，并将建筑垃圾清运完毕。拆除后的建筑材料归乙方所有，由乙方自行处理。

2、房屋拆除开工前，施工单位应落实项目负责人，技术负责人、安全管理人员到位。乙方在拆除现场必须明确安全生产文明施工管理目标和安全职责。

3、乙方在拆除房屋时要始终贯彻安全第一的方针，施工负责人和技术负责人要现场指挥拆除作业，如有事离开时，必须有1-2名施工管理人员留在拆房现场指挥拆除作业。

4、甲方必须首先指定乙方对各类窖池、水池、水井及电线、电缆等危及人身安全的设施、障碍物进行清理或清除各类事故隐患，确保拆房施工现场的安全。

5、进入施工现场，必须头戴安全帽，脚穿劳保鞋，高空作业不准疲劳作业并应系好安全带，进入危险区域应采取严格的防范措施。不准酒后从事拆除作业。

6、乙方对施工现场负全面责任。乙方在拆房过程中如出现安全事故，一切责任均由乙方承担，与甲方无关。



7、拆房施工人员必须遵纪守法，服从统一管理。

## 六、违约责任：

1、乙方承接的拆房工程不得转包，如一经发现，甲方有权终止合同，由此造成损失的，均由乙方承担经济和法律的全部责任。

2、甲方交付乙方单体建筑物（构筑物）被拆房屋钥匙后，乙方应立即组织人员进场施工。如乙方在规定时间内不组织人员进行施工，甲方扣除乙方违约金1000元，并可另安排施工队伍进场施工，所需拆房费用由乙方承担。

3、待工程拆除完毕，甲方若不按时支付乙方工程款，应按工程款的1%（每天）滞纳金付给乙方。

七、本合同经双方签字盖章后生效。

八、本合同一式二份，双方各执一份。

甲方（签字盖章）

乙方：（签字盖章）

代表：

负责人：

\_\_年\_\_月\_\_日

\_\_年\_\_月\_\_日

## 拆迁办工作汇报篇六

今天，站在这个承前启后的重要时间节点，盘点梳理过去一

年的工作，有利于我们“察过往，知得失，明方向，谋未来”，也有助于我们“仰望星空，俯察心灵，抬头望路，低头行步”。下面，我代表公司管理层，向大会报告过去一年的工作，请予审议。

回首过去一年，我们怀揣理想与激情，像蜜蜂酿蜜那样辛勤忙碌，像燕子衔泥那般坚韧执着，为了梦想而胼手胝足、奋力打拼，谱写了一曲激越的奋进之歌！就在这年末的寒冷冬季，已有数位欧美大客户向我们伸出了赫尔墨斯的商神杖，给我们增添了无穷的信心和勇气！

第一，问题出就出在“把所有的鸡蛋都放在同一只篮子里”。商场如战场，波云诡谲，瞬息万变，今日阳光灿烂，或许明天就大雨倾盆。将“所有的鸡蛋都放在了同一只篮子里”的风险极大，一旦这只篮子发生了倾覆，我们将会损失惨重，甚至颗粒无收！

第二，问题出就出在“锅里饭不够，肚子吃不饱”。正是因为我们把命运维系在一个客户身上，所以生产受制于人。今天，客户下单了，我们就有饭吃；明天，客户不下单，我们就要饿肚子。如果客户来个“东风不与周郎便”，我们只能“铜雀春深锁二乔”。

第三，问题出就出在“做事无计划，哪里黑了哪里歇”。就拿订单来说，要么是电闪雷鸣、暴风骤雨，让采购和生产手忙脚乱、人仰马翻；要么是万里无云、天朗气清，全员无所事事、悠哉游哉，导致整个生产经营如同“女人心、海底针”，瞅不准，看不清，摸不透。

面对上述业务上存在的突出问题，我们该怎么办？

第一，“不忘老朋友，广交新朋友”，想方设法扩大客户源。要深刻汲取过去一年的教训，尽快跳出一家独大、命系一线的经营窘境。业务部要充分发挥主观能动性，挖空心思调动

一切可用的关系，通过一切可行的途径，寻找更多的“篮子”，争取更多的客户，做长做粗我们的生命线。

第二，“把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多”，千方百计增加订单量。增加订单量与扩充客户量是相辅相成的关系，这样能使我们主动自在地“弹钢琴”，与生产合奏一曲动听的奏鸣曲。因此，业务部要尽可能地把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多，让员工们不仅要吃得饱，更要吃得好！

第三，“宜未雨绸缪，勿临渴掘井”，从严从细加强计划管理。加强计划性对生产型企业至关重要，否则，就会导致忙得时候忙得要命，闲的时候闲得发慌。所以，业务部在开发市场、争取订单时，必须胸有成竹、心中有数，做到“谋定而后动，知止而有得”。

第一，缺乏计划安排。如同“玻璃瓶中的苍蝇”一般，而且是只无头苍蝇，时而伏壁不动、悄无声息，时而嗡嗡有声、盘旋不止。空闲时昏昏欲睡、无精打采，需要时恍若惊梦、灵魂归窍，“叫嚣乎东西，隳突乎南北”，唯留下催要材料的人“茕茕孑立、形影相吊”。

第二，很少跟进过程。采购材料就像是进菜市场买菜，公章一盖了事，传真一发齐活，缺乏“狗的鼻子”“狼的性情”“豹的速度”那样的专业精神，不能做到询价敏、砍价狠、到货快。

第三，供货商太少。葛优说：“谁动感情谁死定”。正是因为一些供货商瞅准了我们的软肋，认为除他们之外，我们再也没有其他“相好”的，欺负我们“老实”“痴情”，所以才敢不断触碰我们的底线，对我们想怎么样就怎么样，正所谓“人家把长工当成东家了，我们把掌柜当成伙计了”。

那么，采购工作该怎么办？是继续当公司的“软肋”和“脚后跟”？还是知耻后勇，卯足力气，冲出“玻璃瓶”，实现华丽

转身！

第一，要会沟通。“会说话的叫入笑，不会说的让人跳。”采购部要掌握沟通技巧，善于把话聊到人心坎上，把理聊到人心窝里，既能在与供应商交流时“胜券在嘴”、百战不殆，又能在与业务、生产的沟通中谈吐有致、惺惺相惜！

第二，要有计划。“定计划”并不意味着“有计划”。“计划计划，墙上一挂”“挂着挂着，变成废话”的现象，在采购工作中时有发生。因此，采购部不仅要会制定计划，更要能执行计划，并顺时应势地“修正计划”“落实计划”。

第三，要快跟进。不跟进就无法及时了解订单的履行情况，就不能随时掌握订货的运输信息，更不能准确知道货物的数量和质量！为此，采购部要有一种“不破楼兰誓不还”的精神，跟住不放、盯住不让，切实把工作做早做深、做细做实，绝不能“关键时刻掉链子”。

第四，要能创新。思路一变天地宽。采购部要改变“择物固执”“坐享其成”“守株待兔”的陈规陋习，着力在“供货商数量、采购手段、采购思维”三个方面大胆创新，努力把采购工作提高到一个新水平。

回眸过去一年的车间生产，我们既心有所慰又满怀忧思！用一句话描述，就是“戴着镣铐跳舞”！正是因为业务部门订单量的不稳定、不连续和采购部门的无计划、不及时，使得车间生产在“三饥两饱”“束手缚脚”的条件下，上演了一场差强人意的“舞蹈”。

第一，产品生产偶有错误情况发生。一年来，尽管我们在产品加工质量方面越来越规范，但一些问题依然偶有发生。比如，产品数量时有出入，包装图案张冠李戴，产品着色前后不一，等等。

第二，生产工序交接尚存不畅现象。前后工序交接不连贯，“流水线”流着流着就断了“线”。这固然与业务订单量不稳定、不连续和物资采购无计划、不及时有关，但也从另一个侧面说明我们生产安排得还不细致、不周全。

第三，生产安全事故时有发生。实事求是地讲，车间安全生产总体上看不算差，但也不算很好，虽没发生什么较大安全事故，但是小事故却时有发生。这说明我们在抓安全生产上还有纰漏、有空白。

车间生产是公司赖以生存、赖以发展的根本。失去了根本，就失去了前途，失去了一切！所以，对车间生产，我们必须抱有“怎么认真都不为过”的“牛角尖”精神，抓细抓长抓到位。

第一，要加强沟通。首先，生产部门必须要与业务部门保持沟通；其次，生产部门必须与产品设计人员进行产前沟通；再次，生产部还必须与采购部加强沟通；最后，生产部门必须经常进行内部沟通。唯有如此，才能实现生产过程的“做不错、做得好、做得顺”。

第二，要加强管理，核心是安全生产管理。必须牢固树立安全生产意识，把“心有多安全，行为就有多安全”刻在员工的心里，坚决杜绝“疲劳战”“梦游战”，严格遵守作业规范，决不允许违章指挥、违规作业、违反劳动纪律的“三违”现象出现。

第一，工资制度稍欠合理。由于公司尚是一个蹒跚学步的孩童，这就决定了我们一切都是在摸索中前行，管理经验的匮乏，直接导致人力资源成本和生产成本的上升，使公司的效益低位徘徊，进而影响到员工收入的增长。

第二，管理方式存在不当。管理知识和管理技巧上存在很大缺陷，部分管理者简单粗暴的“家长式”作风严重，不善于

用和风细雨式领导艺术进行管理，使员工心理上产生了不受尊重感，从而缺乏归属感。

第三，人事管理配置不到位。人力资源管理完全是“放牛式”的，整个就是一个无人值守状态。对新员工没有任何的岗前培训、跟进考核，宛如武侠小说中的“独行侠”一般，神龙见首不见尾。

第四，少数员工缺乏岗位意识。某些“特殊人物”自恃有关系、有靠山，行事颐指气使，说话盛气凌人，对不属于自己职权范围内的事务也薄唇轻言、指手划脚。少数“八卦人物”捕风捉影，搬弄是非，使得一些正直的员工难以理解、无法忍受。

以上四点，就是造成“营盘不动，兵流如水”的主要原因。有脓包就要捅破，有问题就要解决。为此，我们必须在以下几个方面采取措施。

第一，合理增加工人工资。“手中有粮，心中不慌。”增加工资必须靠一定的盈利来支撑。一是必须掌握产品报价的技巧，既要有一定的竞争性，又要有利可图；二是必须增加业务量，把蛋糕往大的做、往好的做；三是必须树立强烈的主人翁意识，爱厂如家，爱岗敬业，用我们自己的双手去创造价值、创造财富。

第二，管理层必须提高自身素质。公司各层管理者要加强自我约束，学习管理技巧，掌握春风化雨、润物无声的领导艺术，做到“晓之以理，动之以情，奖惩有度，恩威并施。”

第三，岗位要合理配置，责任要明确到人。必须根据公司发展需要，制定详细的预见计划并付诸有效的实施，建立一套让“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，切实做到“请得来人才，留得住人才，用得好人才”。

第四，要定人定事、明责确权。“没有规矩，不成方圆。”必须设立明确的人事权责划分，谁的孩子谁抱，谁的责任谁担，绝不能眉毛胡子一般抓，看似里里外外、忙忙碌碌，实则什么也没做好，什么也做不了。

《涛声依旧》这首歌曾经风靡大江南北，那引人悠思、令人神驰的美妙旋律，时时犹在耳边回响，拨弄着我们内心深处的怀旧情结。然而，对感情我们可以“涛声依旧”，但对工作我们却不能“涛声依旧”。不客气地讲，过去一年的行政管理工作的，几乎是原地踏步、无甚起色，可谓“在徘徊中听涛声依旧”！

第一，层次不清，等级不明。公司已成立并运营三年，但迄今为止，还未建立起一套等级分明、职权相应的行政职位序列。很多情况下，是职权管理者说了不算，旁观者说了算；行家里手说了不算，一知半解的说了算。这些毫无序列层次的混乱现象，导致公司一些行政管理工作的完全无法正常开展。

第二，奖惩不严，恩威不行。行政管理缺乏“糖”和“剑”，该奖的时候不奖，该罚的时候不罚，导致“干多干少一个样，干好干差一个样”，使部分员工对行政管理毫无顾忌，也使管理者在工作中底气不足、威严不够。

第三，拖泥带水，效率低下。每次开会总有人拖拖拉拉，“千呼万唤始出来”；车间停电报修，十来个小时还不见动静；奖惩一个员工，数日悬而不决，等等。此类现象司空见惯，不胜枚举。

第一，确立明晰的行政序列。划分明确的职能序列，岗位是什么，职责是什么，必须清清楚楚、明明白白，各司其职，各尽其责。执行严格的职务序列，员工不做主管的事，主管不作厂长的主，职员不当经理的家，各就其位，各做其事。

第二，实行严格的奖惩制度。“没有奖惩就没有管理。”必

须学会并合理使用奖惩手段，奖要奖得心花怒放，惩要罚得心惊胆寒，靠“奖”来立“信”，以“罚”来树“威”，用“奖惩”利器为行政管理保驾护航。

第三，推进行政效能提速。“形式不代表实质”“劳苦不等于功高”。必须把提高“行政速度”和“行政质量”作为核心环节，实行行政人员的待遇与其工作的“速度”和“质量”挂钩，彻底改变松散拖沓的不良习气。

董事会各位成员、各位代表，在常人眼中，年度工作报告一般讲成绩多讲问题少、表扬多批评少，但我们的这个工作报告却秉笔直书，少了些温文尔雅、彬彬有礼，多的是尖锐辛辣、严厉苛刻。或许大家会说我们不厚道，但厚道解决不了公司发展的问題，解决不了员工增薪的问题，也解决不了“为什么公司不赚钱”的问题。所以，我们希望，通过对自身问题的深刻解剖和无情鞭挞，达到知短思进、知责思为的目的，以期更好地凝心聚力、奋楫前行。

董事会各位成员、各位代表，我们心中有一个共同的梦，那就是：公司的实力越来越强，车间的生产越来越顺，经营的效益越来越好，员工的腰包越来越鼓，让每一个xx人的脸上，都能绽放着幸福的微笑，洋溢着收获的喜悦，闪耀着快乐的光芒！新的一年，让我们手拉手、肩并肩，重整行装再出发，策马扬鞭自奋蹄，满怀豪情地投身于市场博弈，接受新一轮的挑战，为梦想之光迅速驱散这黎明时的袅袅薄雾贡献自己最大的力量！

请坚信——时间是一位伟大的作者，他定能书写出x的璀璨未来！

## 拆迁办工作汇报篇七

吉祥灯笼亮又明，喜庆鞭炮响不停；喜气盈门万事顺，幸福生活享不尽□xx物业全体员工恭祝广大业户在新的一年里：蛇



年走鸿运，心想事成事事顺！在这个辞旧迎新，阖家欢乐的月份里，xx员工坚守在自己的工作岗位上，日日夜夜守护您和家人的平安，时时刻刻接待您的来访，分分秒秒倾听您的诉求。

在您的支持与配合下xx物业2月份完成的各项工作如下：

- 1、本月接待业户报修1364次，接待业户来电、来访2135次；
- 3、安装三期西天然气报警器；
- 5、为业户宣传“赠送服务券”活动；
- 6、社区文化活动：

2月24日是今年的元宵节，为了弘扬中华民族的传统文化，增进业户与物业的感情，xx物业各部门加班加点策划准备，特地于这一天在e城小区4号楼广场组织了“xx物业第二届元宵节猜灯谜”活动。

活动现场气氛活跃，热闹非凡，大家三个人一堆，五个人一组，猜的不亦乐乎，而猜到谜底的业户，则喜滋滋排队领取我们提前准备好的小礼品。

- 2、跟进所有报批流转的呈阅件及合同；
  - 3、悬挂标识；
  - 4、春节对坚守岗位的员工进行节日慰问；
  - 5、第一季度品质督导工作。
- 1、认真落实部门体系文件的培训工作，加强现场巡视、监督；

2、春节期间的安全保卫工作。

3、三、四期车库悬挂车牌。

4、一季度消防单点测试。

1、全月提供日常报修处理20xx项；

2、三期、四期遗留问题消项跟进；

3、装修检查；

4、更换公区照明系统；

5、供暖系统维修检查。

1、下雪期间客服部组织人员进行除雪工作；

2、清理各期单元门；

3、春节期间对园区、绿化内的炮皮进行清理。

1、组织员工进行内部培训，提高员工对企业文化的认识；

2、梳理20xx年3月份到期的劳动合同，并完成续签工作；

3、20xx年岗位任务书及岗位说明书的签订工作；

4、中控员西装的统计采买；

#### （一）工程维修

1、日常报修处理；

2、三期、四期遗留问题消项工作；

- 3、装修检查工作；
- 4、小区水戏喷泉清理、启用工作；
- 5、小区设施设备维护保养工作；
- 6、小区二次供水水箱清洗、消毒工作。

（二）秩序维护：

- 2、停车场车辆信息实时更新，严格管理；
- 3、项目灭火器年检。

（三）综合事务：

- 1、按照3月工作、培训计划完成各项工作；
- 2、完成项目品质督导工作。

（四）保洁服务：

- 1、清扫三期西车库，清运车库内的建筑垃圾；
- 2、冲洗生活垃圾台和园区垃圾桶；
- 3、对园区公共区域进行消杀。

（五）客户服务：

- 1、继续跟进其他前期遗留及赔偿问题；
- 2、跟进并联系厂家处理前期预约报修工作；
- 3、组织社区文化“三八节送祝福”活动一次；

- 4、组织e城小区一、二、三、四期入住业主沟通会；
- 5、整理地下车位明细，接收车库授权工作。

## 拆迁办工作汇报篇八

乙方：

一、征用土地面积，该土地面积为 亩。

二、征用土地用途，该土地用于雷屯村村级活动场所。

三、征地补偿标准及付款方式：

1、征地补偿标准按 元 \ 亩的征地补偿标准计算，共计征地补偿款 万元。

2、付款方式：甲方在本协议签订之日起 1 0 天内，甲方将征地补偿款 万元一次性付清给乙方。

3、本协议签订后所有权归雷屯村村民委员会所有，不因国家土地政策改变而改变所有权，不因雷屯村民委员会换届而改变所有权。

4、今后因新农村建设整体规划该土地征地补偿上升，将不再另行补偿，遵照本协议执行。

四、签订合同后，乙方应全力配合甲方使用该用地，如发现甲方把该土地他用或签订协议后一年内没有开工建设可以无条件收回。

五、本协议一式三份，甲、乙双方各执一份，敦寨镇一份。

六、本协议自签字之日起生效，如有争议，由双方协商后再

作补充。

乙方：

协议签订时间□20xx年 月 日

## 拆迁办工作汇报篇九

这次会议是大元公司深入贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神，以实现集团公司总体发展战略为目标，站在新的历史起点上召开的一次十分重要的会议。这次会议的主要任务是：总结20xx年工作，分析当前及今后一个时期的形势和任务，部署20xx年工作，动员广大干部职工抓住机遇、奋发图强，主动把握和积极适应新常态，不断提高发展质量和效益，进一步坚定信念、开拓进取，为推动大元公司战略调整快速发展而努力奋斗。

20xx年，面对错综复杂、跌宕起伏、较为艰难的经营形势，大元公司在燃气板块的正确领导下，在董事会的科学决策和监督指导下，坚持以管理为核心，牢牢把握发展机遇，及时抢抓市场先机，适时调整经营策略，努力改善经营局面，在全省lng行业中努力打造公司自有的核心竞争力。

作规程、安全操作技能和特种作业操作等方面的培训教育，努力提高全员安全素质。组织20人次参加省安监局举办的危化品经营安全资格证培训，全部通过考试并取得相关证件，为依法规范安全生产管理，促进公司安全有序稳定发展起到了保障作用。

截止20xx年12月31日，大元公司资产总额4188.61万元，同比减少389.52万元，减幅为8.51%；负债总额676.23万元，同比增加495.59万元，增幅为274.34%。营业收入1839.80万元，同比增加1305.18万元，增幅为244.13%；营业成本1,680.83

万元，同比增加1418.86万元，增幅为541.62%；利润总额-647.38万元。

销售情况，公司已投产加气站5座，累计销售气量3962.35吨，14年累计销售气量3402.77吨，其中：忻州保德lng加气站销售气量1817.83吨；阳泉荫营lng加气站销售气量920吨；平定lng加气站销售气量536.93吨；五台石咀lng加气站销售气量51.36吨；太旧高速lng加气站销售气量76.65吨。贸易工作，累计完成贸易量374.28吨。

局了有利的建站位置，推动了阳泉、吕梁、清徐等地的站点建设工作。

公司在建加气站2座，分别为阳泉太旧lng加气站、清徐清源lng加气站。现都已取得前期工作函等前期手续，正进行“三通一平”工程，设计单位、施工单位、设备厂家都已招标完毕。同时，在确保工程进度、保证工程质量的前提下，完成了保德桥头lng加气站附属工程建设。

建章立制。公司先后出台了《工程管理责任制》等九个工程管理制度，规范了加气站建设管理。对各站设备进行了定期维护保养，联系设备厂家对阳泉两座加气站储罐进行真空度测量，将不达标储罐重新抽真空处理，及时购买、更换、维修站上损坏设施，确保各加气站安全正常运营。组织相关人员参加省住建局举办的lng加气站培训和中国燃气协会举办的新版《汽车加油加气站设计与施工规范》条文讲解学习，取得了相关证件，增强了员工的业务知识和专业技术水平。

辰洁净能源有限公司又签署了新的合作协议。

价格是采购活动的敏感焦点。公司根据既定采购计划，多渠道获取报价，实时把握市场脉搏，通过比价、议价等形式确定采购价格。坚持“适价、适质、适时、适量、适地”原则，

合理采购气源，进而降低运营成本，以提高经营质量。

做好了前期工作 为给大元公司加气站运营提供充足的气源保证，最大程度降低气源采购成本，同时为配合燃气板块公司打造晋能燃气集团lng全产业链。大元公司通过对lng市场调查研究后，于20xx年4月1日在阳泉市设立子公司，专项开展lng物流配送业务，同年10月取得危险品货物运输许可证。公司已购置、上户lng运输槽车5辆，相关组织机构、部门设置、业务流程设计、人员选聘等工作也已全部落实到位，为开展lng物流配送业务做好了充分的准备。

针对自有加气站较少的现状，大元公司积极开展市场营销工作，大范围争取外围客户，吸引过路车辆加气。根据客户情况，实施市场细分策略，对关键用户重点攻关、集中突破，实施“捆绑战略”和“定点加气”方案[]20xx年公司分别与山西三元昌贸易有限公司等13家公司签署了合作协议。

## 拆迁办工作汇报篇十

今年[]xxx分公司在制定“三修”计划过程中，结合上一个采暖期的运行情况，对“三修”计划进行论证。做到应修尽修。各项工作要从实际出发，从保障运行出发，完成三修1049项，为平稳运行奠定基础。

今年[]xxx分公司根据自行完成情况，做到能自行完成的不外委原则，对部分外委工程自行完成。针对班组能力有限的问题，集中全公司的力量，临时从其他班组抽调骨干完成大的工作项目，起到了锻炼队伍，提高业务水平的目的，同时也为公司节约了成本。

换。同时对xxx苑部分不热的楼号进行改线。针对一级网井室内压力表座、放风等腐蚀严重这一情况，认真做好取消压力表座及放风等工作，消除了安全隐患。通过技改解决了5#厂

房水箱水位控制问题，解决了多年来由人巡视实现自动控制，大大节约了人力。

针对供暖前期及上一个采暖期出现的高低温用户情况，加强精确化调网，针对这一情况，分公司组织专业人员及运行人员进行专项研究，制定具体方案，通过运行取得良好效果。同时加大查失水力度，部分失水量较大的站，失水率大幅下降。同时针对今年新入网负荷面积较多，情况复杂这一情况，组织人员对一级网及二级网温度进行严格控制。根据数据随时调整的办法，既满足了用户需要也大大节约了能耗。

热源厂运行方面，通过前期的运行对运行方案进行进一步修订。根据不同室外温度情况，结合不同供暖区域情况，合理调整参数，并严格执行生产调度令，真正做到科学运行。同时加大炉渣含碳量的考核。制定科学的奖罚制度，大大促进了员工的节能降耗意识，真正的做到了科学节能降耗。

### 1、加强运行管理工作，提高服务质量

在供暖进入后期时，科学的调整运行参数，加强节能降耗的意识。通过对前期的工作总结，在供暖末期做到降耗不降质量。

### 2、加强对员工的培训及考核工作

随着公司的不断发展壮大，xxx分公司现有员工必须加强理论及技能方面的学习和提高，才能适应公司来年的发展。为此，在xx年我们将继续强化员工的培训及考核工作，对部分员工进行岗位调整，引进竞争机制，储备后备力量，增强员工的事业心和责任感。

### 3、加大对一、二次网的改造力度

继续对一、二级网部分管网进行改造，降低失水率，延长管



网使用寿命。

#### 4、加强新入网用户的验收管理

尽早提出所存问题，要求开发建设单位尽快整改，不给以后工作留下任何隐患。

xxx公司的发展在继续，我相信xxx分公司在公司的正确领导下，在xxx分公司全体员工的共同努力下，各项工作会更上一个台阶，为xxx公司的发展会做出更大的贡献。