

最新企业服务中心工作报告(实用9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

企业服务中心工作报告篇一

全体员工同志们：

为了更好地完成xx年的工作任务，克服消极影响，调动一切积极因素，轻装快速前进。我想在总结2019年工作和安排xx年工作之前，谈一谈“如何正确认识xx集团股权变动后对企业的影响”；“如何正视过去”；“如何面对现实等问题”。以利于我们能统一认识、统一思想、同心同德地做好今后的工作。

一、正确认识xx集团股权变动后对企业的影响

xx集团股权变动后，对我们影响，有如下几个方面。

其一，由于股权的变动，造成了股东排序的变化，失去了卫生部门提供的“非典型肺炎接触者”判定标准和处理原则。同时我们还狠抓了麻痹轻敌思想和侥幸过关心态对员工与业户负面影响的消除，使员工和业户从思想和行动上真正重视了非典防治工作。

三是措施具体。针对非典的防治，印制了人员流动情况调查登记表，随时掌握流动人员情况；逐级签定非典防治督导责任状，层层落实责任；坚持了24小时书面零报告制度，加强疫情监测，要求如实上报疫情，不得迟报、漏报、误报、瞒

报；领导小组坚持了定期检查和随机抽查；限制或制止各类聚会和大型活动；各部位设置了通讯员，及时通报、汇报非典情况；坚持了每日消毒，确保不留死角。严格的要求，明确的奖惩，有效地堵塞了漏洞，保证了非典防治工作的顺利开展。

四是舍得投入。从4月中旬至5月末在非典防治工作上，我们共投入资金15□7xx元。

五、强化以防火为中心的四防安全工作。由为在春冬两季火灾高发期，加大了教育力度，做到警钟长鸣，并定期组织了防火演练和防火知识测试，使总部一年来没有火灾事故及其它重大事故的发生。

六、为彻底转变员工观念，建立起适应现代企发展的竞争机制和企业制度。根据xx集团董事会的要求，我们于去年年底在总部范围内进行了机构改革，继续推进了员工竞聘竞职上岗。在这次改革中，我们根据总部实际情况，取消了原有的部位承包形式，对物贸商城实行大包，对物贸商城推行三条线的管理模式，成立了市场部、管理部、服务部。调整了物业管理公司的职能，由行政事务部行使原综合办公室职能，同时，网络公司从xx集团退股，变为民营全资自然人。我想通过这一改革，必将为我们今后工作带来新的生机。

企业服务中心工作报告篇二

国有粮食购销企业改革因当时环境因素一直滞后，但从20xx年开始，连续三年实现盈利，今年1-9月盈利额居全省之首。是什么原因使发生了这么大的变化，通过调研，我们发现**的变化在于改革彻底，管理规范，这是他们连续三年实现盈利的最大秘诀。

1、规范操作程序，做到公开、公平、公正。在第一轮国有粮

食企业改革中，为妥善解决好“老人、老粮、老账”问题，做好富余职工分流安置工作，**粮食局制定了可操作性强的改革方案，采取“三公开、七上墙”的办法，做到政策透明，操作规范，职工放心。全系统149名干部职工实行全体起立，全部转换身份，内退、协保人员一次性解决，不留任何后遗症。重新竞聘上岗的企业法定代表人和职工，都要缴纳一定数额的上岗风险金（企业法人交6万元、职工交万元），存入银行专户。

2、撤并重组，整合企业优势资□20xx年，**粮食局下决心将原有的个独立核算的乡镇粮站和粮库合并为6个国有粮食购销公司。县局通过竞争上岗的办法从原法定代表人中择优选聘6位经理，原个粮站法人资格保留，经理受县局委托加强对所属企业的统一协调和监管。管理费用由县局统一支付，不增加企业负担。这样既将粮食行政主管部门从烦琐的企业经营事务中解脱出，全身心地投入全社会粮食流通的监管和服务上，又将原先因分散经营造成的经营成本降了下。

、由原单向购销变为政策性经营与市场化运作两条腿走路，确保国家惠农政策的落实。在今年小麦最低价收购期间，**粮食系统将所有经营性业务全部甩开，把工作重点全部放在托市粮收购上，及时解决新问题，化解新矛盾，想方设法增加仓容，最大限度地满足农民踊跃售粮的需求。16名粮食职工在个多月的时间里共收购粮食202万吨，每个职工平均收购粮食600多吨。其中鲁口镇、半岗镇、江店镇三家粮站收购量均超过1万吨。全县托市小麦收购量占总产量的一半。全县农民增收000多万元。国家惠农政策得到较好落实，既保护了种粮农民利益，也让国有粮食购销企业的主渠道作用得到充分发挥，重新树立了粮食企业新形象，提升了粮食行政管理部门的地位。

1、强化企业内部管理，确保国有资产保值增值。管理出效益，这是企业发展的永恒主题。**粮食局长期坚持企业会计互审制度，重点加强对货币资金、粮食存货和出入库、费用支出

的管理。明确规定：企业生产性费用超1000元、非生产性支出超00元的，一律先写出报告并附预算，报县局财务股审核，经局领导班子研究批准后方可开支。并积极配合公、检、法和纪委对违规违纪案的查处。各粮食购销企业负责人能够与县局党组保持高度一致，顾全大局，无私奉献。在20xx年和20xx年的企业超利润分配方案实施中，各企业法定代表人应得的奖金，并没有装进自己的腰包，而是全部用于企业扩大再生产中，加大粮站基础设施投入，建设标准仓房，维修老仓，硬化地面，添置地磅和输送机，确保了国有资产的保值增值。

2、实行目标管理，执行岗位工资与绩效工资相结合分配制度。县局与各粮站实行目标管理，由粮站进行独立核算，每月向公司报账，再由公司季度汇总后报县局。购销企业分配坚持“按劳分配，绩效优先，兼顾公平”的原则，实行岗位工资与绩效工资相结合，根据贡献大小确定收入高低。公司经理和粮站站长可高于普通员工工资一倍。各独立核算企业每年要向县局交纳一定数量的经营风险金。对完不成指标的从风险金中扣除，超过利润指标的实行等级分配，超过部分的20%用于企业积累，40%奖给法人代表，40%由法人代表支配给职工。通过目标管理，全系统干部职工收入明显增加，较改革前平均增长一倍以上。鲁口粮站职工收入20xx年和20xx年分别达到1万元和2万元以上。但也有部分粮站因经营不善形成亏损的，亏损单位站长风险金由县局扣除。县局通过市场这只无形的手，将那些创新能力不强，不适应市场竞争的企业淘汰出局，让优势企业扩大经营地盘，最终让企业活力得到最大限度的激活。

3、加强粮食市场管理，搞活粮食经营□20xx年和20xx年，各粮食购销企业及时捕捉粮食市场信息，坚持常年常时收购，科学把握收购价格，创新收购方式，扩大订单粮食收购，调动农村粮食经纪人的积极性，最大限度地抓住粮。坚持快购快销，外购外销，委托收购等方式，扩大粮食经营量。以量

取胜，以质取胜，以效取胜，让粮食企业尝到了改革的甜头□20xx年全县收购粮食116万吨，销售116万吨，实现利润1**万元□20xx年收购粮食99万吨，销售9万吨，实现利润8万元。今年受政策性粮食托市收购的拉动，至10月底，已实现利润884万元，居全省首位。

企业服务中心工作报告篇三

(5)、对重点建设项目做好跟踪服务，全力推进。

(6)、对招商引资工作做到积极主动，确保完成。

(7)、严格监管，强化源头管理，努力确保工业企业生产过程不出现重、特大事故。

(8)、加强企业服务中心自身建设，增强工作责任感、使命感，促进整体素质的提高。

(9)、完成好镇政府及主管局交办的各项工作。

企业服务中心将继续要本着“服务经济、服务企业的”的宗旨，进一步增强加快发展工业经济的紧迫感、责任感、使命感，与企业携手应对挑战，研究发展对策，破解发展难题，创新工作举措，坚定信心，咬住目标，务求实效，奋力拼搏，全面推进我镇工业经济的新跨越。

企业服务中心工作报告篇四

在过去的一年中，经过个人对客户满意度的调查，发现客户满意是一种心理活动，是客户的需求在被满足后的愉悦感。对于顾客来说，他花了定的代价，需要达到一定的目的，如果我们提供给他的产品、服务等有很大一部分不是他所的，那怕你的价格比别人低，可能也不能提高他的满意度。所以客户满意度是衡量客户满意度的量化指标，由该指标可以直

接了解企业、产品或服务在客户心目中的满意度级别。

对客户满意度的一个调查也主要是在客户回访中做到的，在一年的时间里，通过对一些客户的回访，来收集客户的意见，并将这些意见整理和总结，反映给公司，这样的话就能够进一步地提高客户满意度，而最终目的就是为进一步销售铺垫的准备。客户对于具有品牌知名度或认可其诚信度的企业的回访往往会比较放心，愿意沟通和提出一些具体的意见。客户提供的信息是企业在进行回访或满意度调查时的重要目的。如果企业本身并不为人太多知晓，而策划回访的程度又不行的话，那很可能会影响公司本身的形象，以及再次的交易。所以我在每次回访的时候都会保护好客户的隐私，尽量谈一些客户喜欢的，这样就能够收集到更多的意见，而这些意见对于我们公司来说是宝贵的。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，也是我们企业的愿景，也是我的一个愿景。真正能够达到这样的企业可以说没有，因为消费者的心理和行为是公司难以确定的，公司可以通过努力来增加自己服务的质量，这样只是能够提高客户满意度，但却无法决定客户满意度。零抱怨无投诉是公司追求的目标，他要求公司能够完完全全地为消费者服务，消费者就是上帝，这句话一定要时刻记在心中。

总体来说，一个企业能否生存下去，就是看企业的客户对企业的支持情况怎么样？这个支持情况是由客户满意度来直接影响的，所以在新的一年里，我想可以通过自己良好的服务，好策划的客户回访来增加客户满意度。而公司也凭着优质的产品和服务向着“零抱怨无投诉”目标发展。

xx年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了一定的成绩。

公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，

齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

1、主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

xx年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

三、以服务为本,促进销售,把日常业务处理和服务工作相结合我司按照上级公司文件精神,面向所有客户推出国寿“1+n”服务计划。旨在通过举办客户服务活动,不断密切公司与客户的关系,进一步提高客户满意度,树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动,公司成立领导小组和工作组,并加强了对此项工作的宣传力度,按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度,进一步提升公司服务水平,充分维护了客户权益,树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务,为业务员的展业工作提供了很好的基础,也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

四、从服务的本身出发,“一切为了客户着想”,不断创新服务内容

1、积极配合分公司做好vip客户工作

为了进一步构建公司vip客户服务体系,为vip客户提供附加值服务工作,分公司开展了面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动,通过此项活动的开展,为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用,在一定程度上提升了公司的知名

度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

一、抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

转眼间xx年已经过去了一半的时间，在这半年的时间的工作中认真做到遵守车站的各项规章制度，工作中严格要求自己，在平日的工作中也积极参加科室组织的各项活动，配合同事，互帮互助，仔细认真的接听好每位旅客的电话。虽然上半年的工作中取得了点小成绩，可工作中仍存在许多不足。

一：工作中不善于总结、思考，从参加工作的第一天起，就没有养成一个善于总结的好习惯，总觉得只要下班了就算是完成一天的任务了，从来不会去总结一下今天工作中的不足与收获。

二：工作时沉不住气，容易浮躁。客服工作自己也已经干了1年多，每天面对千篇一律的工作，说不烦是假的，接听电话看似简单，实际上做起来不是那么容易，必须要有足够的耐心，接到不顺心的电话要及时调整好心态，为接听好下一个电话做准备。

三：工作中存在惰性，做事情散漫，工作时没有一个清晰的计划和明确的目标，当一天和尚撞一天钟，工作不能做到有始有终，总是存在侥幸心理。

xx年已经过去一半，对于下半年的工作打算如下：

一：多加强业务知识方面技能的提升，平时多做记录，要提

升个人业务知识水平、加强业务知识的提升，争取人人都成为科室的业务精英。

二：服务态度要加强，做客服工作免不了要面对旅客的指责与批评，如班次缺班、晚点或服务质量等出现问题，往往使旅客大动干戈，面对这样的事情我们客服人员不仅要调整好心态还要好好安抚其他乘客，同时也要维护车站的利益和形象，最终通过好的服务赢得旅客的心。

三：多为车站出谋划策，提合理化建议。

xx年也已经走过一半，上半年工作中的不足要在下半年中继续改进，无论做任何事情都要有始有终，并且带着感恩的心为实现自我价值而工作，再接再厉争做一名更加优秀出色的员工。

首先，由于不断有新小区的开发，我们业务量也在持续增加。这一年来共接到电话近次。其中报修电话近次，其中突发事故近次。在受理突发事故时都在第一时间上报相关部门及各领导，并做好和用户之间的沟通，学会忍耐和宽容，需要包容和理解用户。故障恢复后也会第一时间回访用户情况并向各领导报告.其次，对用户采取友好的态度，回访用户也是很重要的可以了解用户对于我们服务的一些意见，有助于了解维修人员的维修情况与用户的建议。

作为一位优秀的客服人员要具备亲和、专业、真理瞬间的条件，因为确保用户满意的关键人物是每一位接听用户电话的员工。

最后，客服人员替用户解决问题的第一件事永远是处理用户的情感，情感服务也是工作的一部分，遇到用户不满的时候要正确态度及时处理。要做到令用户满意，以构筑良好客服关系为服务目标。

在这一年的工作中也领悟到在工作中心态很重要，工作不仅要有激情还要有着积极的思想和平和的心态才能促进工作进步，不断提高自己。不过在以后的工作中也还是需要吸取他人的经验来弥补自己的不足，不断丰富自己的专业技术知识才能更好的帮助用户，让自己更进一步。

我将努力改正过去工作中的不足，继续认真工作，时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，来更好的完成本职工作，合理安排工作，为公司的发展尽一份力。

企业服务中心工作报告篇五

一、做好残疾少年儿童康复救助服务

残疾儿童康复工作是康复部工作的重点，继续认真落实残疾少年儿童康复救助各项工作，在x市残疾儿童康复的相关文件指引下，做好残疾儿童康复服务，包括康复训练项目、人工耳蜗手术补贴和保缴费等各项工作。

做好公益金项目的申请、评估、转介和结算工作。自xx年，市残联公益金项目由各区实施完成，新的任务，新的挑战，按照文件精神，确保预报名的残疾儿童享受此项服务。

二、做好残疾人社区康复工作

1、在大康复理念的指导下，与就业、教育、职康等服务内容相融合，学习“龙岗模式”，以街道社区为阵地、家庭为依托，以专业评估转介和康复咨询服务为纽带，将各项康复服务全方位下沉社区，满足残疾人个性化需求。

2、通过社区康复工作自查自评，发现基层专业技术人员配置不够、场地局限等问题突出，康复部将在区综合服务中心和区残联的支持下，寻求资源解决困难，为社区康复工作的开

展提供硬件上的保证。

3、构建社区康复服务网络新平台。在“人人享有康复”服务的基础上，构建社区筛查与诊断、转介服务、档案服务、康复治疗与训练、辅具适配、职业康复、教育康复、托养服务、心理辅导、家长培训和社区宣传的新平台，为残疾人提供全方位、个性化服务。

1、根据评估结果，组织视障残疾人由爱视眼科医院按照训练计划，进行手眼协调、盘中心注视、追随注视扫描等训练，尤其是视障儿童的康复训练。

2、按照《xx市残疾人辅助器具服务管理办法》，根据辅具评估报告，为有需求的残疾人进行辅具适配和使用训练。

四、做好残疾人家长培训工作

区残疾人家长培训学校将根据不同残疾类别，着力于实用性和操作性，聘请医疗专家为残疾人家长讲授最实际、最直接、最迫切需要的康复知识；定期开展残疾人亲属联谊活动，引导残疾人及亲属交流康复体会，相互支持帮助；帮助残疾人和亲属缓解心理压力，提高健康水平，营造客观向上的生活氛围。为残疾人家长提供专业培训、互动交流、心理疏导等服务。

1. 社区托老所由新建转为监督管理。xx年区民政局不再牵头新建社区托老所，工作重点转为提升已建成社区托老所的运营效能和服务质量，鼓励社会力量民建民营社区托老所，实现由政府单一投资向社会多元化投资的转变。

2. 修订《区社区老年人日间照料中心建设和运营管理暂行办法》。《暂行办法》有效期已到，结合执行以来的成果和不足，将开展调研考察，结合区实际，重新修订完善。

3. 健全养老服务设施评估考核机制。组织专家或聘请第三方

评估机构，对日间照料中心、居家养老服务机构20xx年的运营情况进行评估考核。

4. 推进老人免费体检工作。继续组织x周岁以上无工作单位的户籍老年人进行免费体检，为接受体检的老人建立健康档案库。

5. 健全老年协会架构，发挥老年社会组织功能。加快成立街道一级老年人协会，健全“区—街道—社区”三级老年协会架构。支持和依托老年协会举办“幸福老人”才艺风采展演、书画比赛、钓鱼比赛、广场舞比赛、“九九学堂”百场讲座等老年文体教育活动，宣传践行“长者言行规范”活动，检查老年优待政策的落实情况，推进社区老年志愿者服务。

6. 开展区第x届“敬老文明号”评选表彰工作。做好“敬老文明号”创建活动先进单位的申报、评选、表彰等工作。

企业服务中心工作报告篇六

四、加强企业文化建设。（文化力在企业发展中的作用）

首先，我们要提高认识，特别是我们的高层管理者要提高认识。要认同企业文化在企业中的作用。要消除企业文化与企业效益、经营无关的认识，要消除企业文化是一种务虚的概念上的认识，要消除企业文化是一个无形的，无有价值效益的错误认识。要把企业文化的培树、建设工作放到企业发展过程中，重中之重的位置上。企业文化形成是一个系统工程，它体现在我们整个经营管理的过程中。它是从实践到提炼到形成全体员工的一种理念。我们不能熟视无睹，掉以轻心。

一是要按照现代企业制度要求，建立起适应我们企业现行情况的各项管理制度，应该说这是我们的起步阶段，深层次的企业文化意境，是无需制度约束的。这一点我想大家应该理

解。

二是创造建立起学习型的企业。应该把它放到企业发展的战略中。

要继续组织员工学习，接受培训，关爱员工素质的提高。今年我们要求各单位、部门要有计划的组织本部门员工学习，一是学习理论，提高素质。二是学习技术（管理方面、技术方面）提高服务管理水平，目的是使员工要适应企业发展的需要，这一项，各部门要拿出计划来报到党委。

三是，要强化培训，今年党办要组织定期举办各种 技术操作、经营管理等方面的培训，要根据不同岗位，不同层面有针对性的，本着受益、得用的原则，达到培训的目的，提高经营管理水平.对中层管理人员今年至少要组织一次工商管理的培训。同时，我们要鼓励员工参加继续教育，凡是经真正靠自学取得大专、本科、研究生学历的在岗员工，可以考虑在总部报销学费。

四是，要树立起企业的形象，在这方面，今年我们要实现四个统一：即统一着装、统一文明用语、统一企业标识、统一挂牌服务。作为物贸商城这个窗口单位首先要实行着装、列队、迎场。特别是前勤的管理服务人员要提前到岗。这个商城要认真研究一套程序，要知道这不是形式而是形象。

五是，要架起员工与企业领导勾通的桥梁，推行人性化管理。今年作为我们高层管理者要为员工搭建一个倾诉员工心声的平台。从我做起每月抽出一天的时间接待员工倾诉。但其共性的问题，代表不超5人，个别问题也应事先预约。报行政事务部统一安排。其它领导也要根据自身范筹的工作为员工提供空间。

六是，要积极开展送温暖活动。要让困难员工可以随时感觉到组织的温暖，建立重大节日慰问困难职工制度。要开展丰

丰富多彩的文化娱乐活动，丰富员工的业余文化生活，陶冶情操。今年要举行一次乒乓球比赛，智力竞赛等，请党办认真安排一下。

总之，我们必须建立起“以人为本，全面育人，志在一流”的企业文化。要围绕经营管理工作，开展好各种教育活动，培养员工共同的价值观，把经营和管理的难点作为教育的重点，要大力倡导“员工靠企业立业，企业靠员工发展”，使我们的企业逐步走上和谐健康的发展之路。

同志们：任何事物的孕育、萌芽、成长、发展和繁荣都有一个相当漫长、痛苦和磨砺的过程，只有珍惜激情燃烧的今天，才会有心想事成。让我们在新的一年里继续发扬为实现企业五次跨越时的那种干劲、那种热情、那种与企业同心同德、荣辱与共的精神，为实现xx年的各项工作目标而共同努力！

二〇〇四年一月十二日

第一，正确认识企业所处的内外环境，强化关系管理，为企业生存创造宽松的条件。提倡自己的事自己来办，广交朋友。

第二，正确认识自我，直面民营的挑战。不管你是否愿意，民营的趋势不可逆转。失望，叹息是无济于事的，只有面对它。

我们已经被民营企业控股了，所以我们有必要对民营企业有所了解，知道它的发展过程和走向。所谓民营企业，简单地说它是相对于国有企业在非公有制经济体系中存在的一种经济组织形式。通俗地表示私企。它大致经历了“限制、利用、改造”；以集体方式存在、以国有方式管理；作为社会主义公有制经济的补充而存在；作为社会主义市场经济的重要组成部分而发展这样几个阶段。

第三，夯实资产经营基础，改变商城的管理模式，实行三条

线管理，责任到人，消灭死角，提高核心竞争能力。

第四，加强制度建设，严格内部管理。

四、正确认识明天，树信心再创佳绩

目前，我们面临的宏观形势是好的，从03年国家经济运行的情况看，有利因素大于不利因素，其特点是“出口弱、投资强、消费稳”，因此，稳定增长仍是总基调。从我市情况看，建设旅游城市，花园城市的工程已经启动，将投入80亿元用于基础设施建设。这对拉动我市的经济，会起到积极的作用。因此，我们要充分利用这样的宏观形势带来的机遇，把握自己，及时出击，树立必胜的信心，去迎接新的挑战，再创新的佳绩。

通过正视过去，用辉煌激励自己，克服妄自菲薄，不思进取的思想观念；

通过面对现实，找差距缩短距离，消除盲目乐观，小进即满的不良心态；

通过展望未来，树信心再创佳绩，培塑进取意识和创新精神。

同志们：

希望孕育着动力，动力追赶着辉煌。只要信念不灭，精神不倒，奋斗不止，一个个的希望终会变成现实。

下面我将在安排xx年工作之前，对总部03年的主要工作做一简要回顾。

03年我们总部坚持两手抓，一手抓企业经营，一手抓抗击非典，使企业在特殊的环境和条件下，较好地稳定了业户、稳定了市场，促进了企业经营，在抗击非典上也取得了阶段性

成果。**集团吉林总部全年实现租金收1016万元，房地产销售实现120万元，三期开发已全部完成并交付使用。物业收入136.6万元。一年来，我们主要抓了如下工作。

一、抓承包部位经营方式的改革，改变租金收缴方式，进行摊位投标竞租的试点。这是在03年工作上的一个新的举措。经过充分的考查论证，确定了在生资大厅实行摊位招投标竞租。摊位投标竞租，对我们来说是一项全新的工作。为避免出现漏洞，我们详细制定了招投标方案、招投标书；提出了招投标竞租须知、招投标竞租说明；明确了标的物底价；印制了招投标资格证；发了招投标竞租公告和资审报名表。过细的工作，保证招投标竞租工作的顺利进行。同时，我们还把市公证处的同志及拍卖师请到现场，全程跟踪，体现招投标竞租的公正、透明、合法。尽管这仅是小范围的一种尝试，但效果十分明显。据统计仅二季度生资大厅租金收入就达57.82万元，比同期增加6.75万元。这次改革，有效地促进了驻场经营者的有序流动，有利于市场条件下的优胜劣汰，有利于良好的经营环境的形成，提高了摊位、房间的使用价值，对挖掘规模经济的潜力，有着十分重要的意义，也为结束十年一贯制的租金收缴方式提供了条件。

二、规范承包部位的经营行为。变商城总承包为分部位承包，这是我们在02年进行经营机制创新的一种方式。经过一年多的运作，收到的效果是比较好的，经营管理水平有一定程度的提高，稳定了摊位出租率，租金收缴也保持了稳中有升的态势。但是存在问题也不少，如相互协调的问题，各自为政的问题，擅收自支的问题等。这些问题的存在，对企业经营产生了一些负面影响。为此，总部提前安民告示，下发了对承包部位进行检查考核的通知，并于4月17日至21日，在各经营部位自查的基础上，对物资贸易城、电脑城、电子城、生资大厅、家电城、保卫处和物业公司等七个部位进行了有针对性的重点检查。

通过检查，对存在的超越合同权限、擅自扩大经营和管理权

限；不经批准收费自支；租赁过程中，不按规定要求签具合同，私自不收费、少收费；更名费、占道费的违规收取等六个问题，提出了10条整改意见。堵塞了漏洞强化了管理，规范了部位的经营行为。通过检查，对各经营部位也是一个震动，违规操作，为局部利益损害全局利益的行为，得到了有效的控制，纠正了经营工作中的不良之风。

三、调整经营项目，缩小家电经营规模，搞电脑经营。

自2000年6月家电城创立以来，为企业的兴旺和发展付出了自己的艰辛，做出了较大贡献。但随着家电行业的多家并起，竞争的日趋白热化，家电经营日渐衰落。进入2003年，家电城的冷淡、萧条更为明显，多数业户难以为继。因此，自春节过后，我们提出了家电城的改项问题，并安排商城和家电城进行市场调研。经过一个多月的走访调查，提出了家电城转项，倒出原家电三层楼的一、二层经营电脑、办公自动化设备及耗材，进一步扩大电脑城的规模。为了使此项工作取得预想效果，商城成立了招商小组，此项工作难度相当大。为此，招商小组想尽了办法，搞市场调查，深入到第一线，吃尽了苦头，终于如期完成了任务，实现收入148万元。

四、在抗击非典上

自中央和省、市委对防治非典做出紧急部署以来，**集团党委对此项工作极为重视，并把防治非典纳入了重要的工作日程。结合企业流动人员多、客流量大，极易发生非典疫情这样一个特点，全员动员，全员参与，共防疫情，形成群防群治的氛围。一是切实加强领导。成立了总部非典防治工作领导小组，设立了办公室并有专人负责。以总部名义下发了《关于加强非典防治工作的安排意见》。及时召开了党委工作会议，支部会、中层干部会及员工大会，并通过市场管委会召开了业户会议。还先后6次以非典防治工作为题，召开专门会议，研究安排布置非典防治工作，使此项工作从组织上得到落实。

企业服务中心工作报告篇七

为提高企业征信的效率，更好地服务于金融机构，在银行信贷登记咨询系统运行的基础上，200*年人民银行启动了全国统一的企业信用信息基础数据库的建设工作。与原银行信贷登记咨询系统相比，企业信用信息基础数据库采取全国集中式数据库结构建设，各商业银行的信贷业务数据由各自总行一点接入，数据采集项由原来的300多项扩展到800多项，除包括商业银行目前办理的与借款人相关的各项业务信息外，增加了借款人的账户信息、外债信息及其与借款人相关的非银行信息等内容，信息服务的范围进一步扩大，升级系统除保证向商业银行提供查询服务、为金融监管和货币政策提供信息服务外，也为将来依法向社会其他部门提供服务做了技术上的准备。

从蚌埠市来看，四家国有商业银行、交通银行、农发行已于去年底通过各自总行接入了全国统一数据库，徽商银行蚌埠分行目前正在徽商银行总部的统一安排下做信贷核心系统的数据采集和迁移工作，5月13日新系统上线，6月份将以徽商银行一点接入总行数据库，三县一郊联社也在人行的指导下进行存量数据的录入工作，5月15日实现向省联社报送存量数据，省联社也将于6月份一点接入总行数据库。届时，我市金融机构接入企业信用信息基础数据库的工作将取得阶段性的成果。

人民银行总行在征信立法滞后的情况下，就如何履行国务院赋予人民银行管理信贷征信业的职责，加强对征信市场的管理，保持征信市场稳定发展，提出了以市场方式管理市场行为、以业务管理规范机构行为的工作思路，确定了国内五家评级机构从事银行问债券市场信用评级业务资格。同时，针对我国借款企业与银行信息不对称的突出问题，结合培育评级市场的总体规划，在全国八个省份开展了企业信用等级评定试点，在稳步推进、总结经验的基础上，今年又计划在包括××省在内的九个省份进一步深入开展试点。

蚌埠市做为企业信用等级评定试点城市，我行按照上级行的工作思路和要求积极牵头组织，推动评级试点工作顺利开展，主动向市政府报告，取得了政府部门的理解和市政府领导的高度重视和支持，成立了以分管副市长为组长，市长助理任副组长，成员由人民银行、市发改委、市经济委、各金融机构组成的蚌埠市企业信用评级试点工作领导小组，并在我行设领导小组办公室，负责具体协调组。

在人行合肥中文征信处的指导和市评级试点领导小组的部署下，召开了蚌埠市企业信用评级动员推介会。参加推介会的有分管市领导、市发改委、市区县经济委、各金融机构负责人以及54家重点企业的负责人，同时还邀请了人民银行合肥中文征信处领导、以及大公国际、中诚信以及联合资信等三家全国性评级公司的评级专家参加。会后，由我行和市经济委分别收集了参会企业的评级意向。同时，为抓好信用评级结果的落实，我行调查了解了各金融机构的授权授信情况，具体掌握各单位的授信审批权限、利率定价权限等，为下一步切实做好各行的内部评级与外部评级的结合、评级结果与授信挂钩做好准备。近期将重点做好具备较成熟评级条件企业的再动员工作，启动企业和评级公司的评级签约。

金以及办理住房公积金贷款的数据提供给总行数据库，蚌埠市也成为全国65个向总行数据库报送公积金数据的城市之一。下阶段，我行将借助蚌埠市信用体系建设的契机，做好与政府相关部门的沟通，进一步扩大信息共享的范围，提出具体的、切实可行的共享方案。

征信宣传是人民银行履行征信管理职能的一项重要工作内容，为积极配合信用体系建设工作，我行也力口大了对公众征信知识的宣传教育工作□20xx年我中支以普及征信知识为目的，将助学贷款和个人消费贷款作为突破口，分三个阶段逐步深入、广泛的开展征信宣传工作。宣传工作开始前从制定详细、可行的工作计划入手，分阶段、有层次、有重点地开展了一系列宣传活动。以《征信工作简报》、《蚌埠日报.淮河晨刊》

的“金融天地”专版为载体，介绍征信知识，以及企业和个人征信系统建设进展；开展“信用校园行”活动到××财经大学、蚌埠学院散发宣传资料，并完成了600余份征信知识宣传的问卷调查。并进行违约惩戒的警示教育，除散发传单、挂宣传条幅外，还将视频宣传材料放到各高校的校园网中播出。同时，积极借助商业银行和高校与学生联系紧密的优势，灵活开展各种活动。如，在新生报到之际，与农业银行的助学贷款宣传相结合，推广“守信一生，幸福一生”的宣传主题；配合农行在蚌埠学院发放助学贷款，举办了征信讲座，到场学生三百余人，收效良好。对社会公众，印制了20000份宣传资料，在“蚌埠信用网”上宣传，并就征信与助学贷款、个人信用数据库正式开通启用两次接受《蚌埠日报》记者的专访，起到了宣传大众的目的。

去年我行联合市依法治市领导小组办公室、市司法局、蚌埠银监分局，组织政府有关部门、各金融机构、相关企业单位共29家，举办了“推动银企对接，共建信用蚌埠”大型宣传活动，征信宣传也是重要内容之一。现场散发征信宣传资料1000余份，分发至各金融网点4000余份，接待公众咨询百余人次。通过深入宣传，提高了人们的信用意识，培育信用文化，为信用体系建设营造良好的道德基础和舆论氛围。

企业服务中心工作报告篇八

窑街煤电集团有限公司低浓度瓦斯与油页岩炼油尾气发电项目为低浓度瓦斯和油页岩炼油尾气掺混综合利用及节能环保项目。

本施工组织设计仅针对30台（一期15台 \square 500kw低浓度瓦斯发电机组及其配套的附属设备安装脱硫系统。本工程于xx年2月6日开工 \square xx年6月30日竣工并正式交付使用。

本单位工程工程量主要包括设备安装脱硫系统一套，包括低位槽、脱硫塔、再生槽、富液槽、过滤器、硫沫槽、事故槽、

水泵、风机、工艺管线600余米，电缆敷设200余米，电气盘、屏2面，各类仪表15余块。

1、工程量大、配合面广。

由于本工程的安装工程量大、工期比较紧凑，所以常常发生土建及安装同期施工的现象，出现大面积、多专业、多人数同时进行施工的场面。针对此种状况，我们在做好详尽而周密的施工计划和组织安排的同时组织足够的人力与物力，并且认真做好内部统筹，积极加强外部协调，为确保工程顺利实施奠定了坚实的基础。

2、技术要求高、交叉作业多。

本工程在施工过程中多次出现大面积、多人员同时赶工、交叉施工，在抢抓工期、确保安全的前提下，针对不同的施工作业面，面对交错复杂的各种专业管道、数目众多的设备，我项目部施工管理人员深入现场实地查看，仔细研究科学统筹，做到了布局美观、走向合理，体现了较高的统筹管理水平和专业技术以及施工班组过硬的技术素质和丰富的施工经验。

3、“三边”工程、反复修改。

本工程是一个典型的边设计、边施工、边修改的“三边”工程。业主在建设过程中不断提出的新要求，使得我们很多时候只好一边安装一边等图一边拆改。这样繁复的工作，造成了材料计划和施工统筹在不同时期和一定程度上的失调，增加了安装工程设计与施工的难度，还给施工配合带来很大的影响。为此，我们积极与甲方负责设计的工程技术人员进行交流、沟通，在收到甲方设计修改图的第一时间内进行安装工程的设计调整，同时抓紧配合各方工作，充分协调好工序的衔接过程，抢时间、争进度、保质量、保安全，力争在最短的时间内为工程的顺利开展创造有利条件。

接到安装施工任务后，我公司立即组建了项目经理部，并组织专业技术人员熟悉图纸，做好施工技术准备；同时，各职能部门（工程部、材料部、后勤保障部）马上落实劳动力、机具、设备、材料、后勤物资的供应安排。项目经理部随即同业主、监理一起，尽快进行施工场地的接收，并派人布置临电、临设，在工程开始前按安全、实用的原则搞好施工平面布置，以便施工生产工人一进场就能展开施工。临电的布置按照便于工作开展的需要，首先布置好层间现场及加工制作场的临电；在临设设施方面，利用搭设临时建筑作为临时工具房和班组用房，以便安装工作的尽快进行。

施工前组织有关班组进行安全及技术交底，对施工使用的材料按照规范进行材料检验，合格后方允许进场使用。施工过程中，对施工操作及每一工序，项目部严格执行国家有关规范和标准对工程质量进行严格把关，特别是隐蔽工程验收项目，经业主、监理人员验收合格后，方进行下一工序施工，从而保证了工程质量。

自开工以来，项目经理部在公司的正确领导下，合理安排、科学施工，并始终得到监理的诸多帮助和有力监督，也得到建设单位的大力支持和关心，还得到其他相关单位的相互理解和配合。在整个安装施工过程中，我们都是按照工地的施工计划有序施工，严格进行施工节点的控制，较好地完成了工程设计和合同约定的各项内容。

本安装工程主要包括以下内容：

1、设备安装。

主要设备低位槽、脱硫塔、再生槽、富液槽、过滤器、硫沫槽、事故槽、水泵、风机，其中脱硫塔体积大、吨位大，吊装区域杂物较多，为确保安全顺利，会同甲方监理制定详尽吊装方案，采用大吨位吊车，加派人手，服从指挥，顺利完成了大件吊装。

2、工艺管道安装。

工艺管道系统按照介质主要有尾气管道、生产水管道、脱硫液管道、贫液管道，其中尾气管道管道管径大，管线单根较长，施焊时现场采用对口器对接，确保了安装质量。

3、电气安装。

主要包括三相异步电动机安装、主电缆及槽架敷设、盘柜安装及二次回路调试。

4、仪表安装。

包括就地指示仪表，翻板液位计、pH计分析仪、cod分析仪，地磁流量计，仪表盘柜安装和二次回路调试。

5、管道防腐。

主要为设备、管道防腐，采用醇酸底漆，醇酸磁漆，面漆等涂刷，管道基层采用动力除锈，达到st2级，漆膜厚度不得低于130 μm 。施工时采用滚涂法施工，漆膜均匀外观良好。

6、管道绝热。

本工程户外管道除尾气管道、排气管道不做绝热保温，其他管道一律做保温，采用原材料进场前严格审核，确保合格后使用。

企业服务中心工作报告篇九

三是措施具体。针对非典的防治，印制了人员流动情况调查登记表，随时掌握流动人员情况；逐级签定非典防治督导责任状，层层落实责任；坚持了24小时书面零报告制度，加强

疫情监测，要求如实上报疫情，不得迟报、漏报、误报、瞒报；领导小组坚持了定期检查和随机抽查；限制或制止各类聚会和大型活动；各部位设置了通讯员，及时通报、汇报非典情况；坚持了每日消毒，确保不留死角。严格的要求，明确的奖惩，有效地堵塞了漏洞，保证了非典防治工作的顺利开展。

四是舍得投入。从4月中旬至5月末在非典防治工作上，我们共投入资金15□7xx元。

五、强化以防火为中心的四防安全工作。由为在春冬两季火灾高发期，加大了教育力度，做到警钟长鸣，并定期组织了防火演练和防火知识测试，使总部一年来没有火灾事故及其它重大事故的发生。

六、为彻底转变员工观念，建立起适应现代企发展的竞争机制和企业制度。根据**集团董事会的要求，我们于去年年底在总部范围内进行了机构改革，继续推进了员工竞聘竞职上岗。在这次改革中，我们根据总部实际情况，取消了原有的部位承包形式，对物贸商城实行大包，对物贸商城推行三条线的管理模式，成立了市场部、管理部、服务部。调整了物业管理公司的职能，由行政事务部行使原综合办公室职能，同时，网络公司从**集团退股，变为民营全资自然人。我想通过这一改革，必将为我们今后工作带来新的生机。

共4页，当前第4页1234