

2023年供热公司年度工作计划(模板8篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

供热公司年度工作计划篇一

新的一年，新的起点，希望和困难同在，机遇与挫折并存，站领导提出每个人都要有新的工作思路，这是一个非常好的创意。在新的一年里，我要以新的思想面貌对待工作中的方方面面，也力争在大家的帮助下工作中有新的进步。

在日常生活和工作中，我要努力学习别人的好思想和好作风，不断加强自身修养、提高个人素质。要时常坚持做到“工作要向高标准看齐，生活要向低标准看齐，艰苦奋斗、助人为乐”，继续发扬“三老四严”的作风。我虽还不是一个党员，但要以一个党员的标准来要求自己，不断提高个人的思想觉悟水平。在此期间，还要时刻记着以自己的实际行动影响和带动大家把各项工作做到位。与此同时，我还要结合站上的工作安排和本队实际情况，积极协助队长带领全队员工认真学习处、站各项会议精神和上级的文件精神，上传下达贯彻执行上级的各项工作要求，始终把综合队的服务理念“服务追求完美，住户享受幸福”贯彻落实到各自的实际工作中去。

1、作为物业管理人员，今后要多学习一些物业管理知识，向书本钻研、向区长和楼长学习，不耻下问，增加知识面，力争学以致用。多了解一些社区知识，把小区当成自己的家。要时常学习钻研物业服务标准规范，对一些内容要多了解，对一些重点部分要时刻牢记在心，大胆实践。

2、技能管理的学习要有目标，有计划的学习一些经营管理知

识，抓紧时间多向有关专业人员学习，同时有计划地看看有关的书，联系自己的工作实践，以求能活学活用。

3、对水厂的工作过程及流程已有一定的认识，但还远远不够，要多观察、多思考，以求对水厂的工作有所帮助。对食堂工作流程了解不多，以后要多看看、多学习。对公寓的管理了解也很肤浅，以后也要多向人们请教，以求想问题能更全面，把工作进一步做好。

1、水厂的核算工作已交给别人半年多了，但自己摸索出来的经验不能忘，还要及时向他人请教以求深化，因为这是一笔贵重的财富。同时，还能对水厂和公寓结算工作有所帮助。维修监管督促工作移交给大厅两个多月了，但工作经验不能忘，还要继续发扬以往的上进精神。维修班还时常来综合队所管的部门进行维修工作，所以对他们的监管和协作还在继续。

2、做好队长的好助手，时刻以人为善，以队长和站长为榜样，多了解人、关心人，必要时要胸怀大局，多做自我批评，坚持以人为本的原则，在安排工作时要时常来鼓励人，激发人们的自尊心和上进心，让人们在自觉、自愿中发扬团结协作精神，努力把上级安排的工作做好，且为下一步工作的顺利进行打下基础。

1、勤奋工作，在重点工作之余抓紧时间把队上的各种资料理顺，及时写完整。

2、抓紧时间及时写出消息通讯，把遇见的好人好事进一步发扬光大。

3、做好各部门的好后勤，让他们在轻松愉快中做好工作。不怕吃苦，也不怕吃亏，一切为了集体的利益，个人受点委屈没有什么，相信吃亏是福。

4、在生活和工作中谦虚谨慎、注意细节，多锻炼，经风雨、见世面，多和人交流，不断创新工作方法。

以后不管安排到什么岗位，都要向赵队那样干一行、爱一行、专一行，不必斤斤计较，从大处着手，力所能及地做好工作，让工作成为自己的责任，让工作的过程成为自己对生命的享受过程，多积累生命的亮点，让个人平淡的生命也有自己的亮度。

供热公司年度工作计划篇二

一、2018年供暖期收尾的工作

据2018年供暖期结束还有半个多月的时间，分公司将继续做好供暖工作，监督东、西区锅炉承包方供暖质量，继续坚持做好入户走访调查和安全监督检查，确保此次供暖期顺利结束。

二、2019年供暖前的准备工作

1. 按照城镇管理服务中心的要求，在十月底前，监督供热方完成九团东、西片区锅炉房全部供暖系统上水和冷态试运转工作。

2. 系统上水三天前张贴《上水通知》，在通知中准确标注保修地点、保修电话、监督电话，做到家喻户晓。接到住户保修电话后，立即赶赴保修地点，第一时间处理好问题。

3. 在夏季停暖期间，定期组织锅炉工、水化工学习《锅炉房设备安全运行应急预案》，并对东、西区锅炉房的人员安排、环境卫生、劳动安全及用火用电安全进行全面检查，坚决杜绝安全隐患。

月底前完成对锅炉房负责人、锅炉工、水化工的供暖、服务、

环保、安全教育培训。

4. 在供暖运行中，抓好节能减排工作，完成环保关于节能减排的工作要求。要求锅炉房工作人员严格按照锅炉《热媒运行调节参数对照表》计算回水温度，分初寒期、严寒期、末寒期三个阶段进行曲线运行。在保证供暖安全和质量的条件下，提高效率，节约能源，降低成本。

5. 抓好严寒期和两节、两会期间的供暖管理工作，确保供暖安全稳定。在严寒期，特别是两节、两会期间，安排好供暖运行、检查工作。接到住户保修电话和投诉要立即赶赴现场，一般维修不过夜。做到供暖运行质量达标、服务优质、群众满意。

6. 在末寒期，供暖运行要克服麻痹思想和松劲情绪。要注意天气回暖变化，不失时机的调整锅炉运行状态，最大限度的节约能源。时刻注意锅炉及辅机的运转情况，防止因设备疲劳运行而出现停炉等情况。

在2019年的供暖工作中，分公司将总结上年度工作中的薄弱环节、存在的不足，深入的分析并解决问题，继续保持优良的工作作风，更加积极主动的学习业务知识，努力提高整体工作素质，本着对团镇负责，对居民负责的精神，科学认真的做好各项工作。

供热公司年度工作计划篇三

在繁忙的工作中不知不觉上半年就过去了，回顾这半年的工作历程，作为赛迪重工的一名员工，我深深感到赛重的发展有了新的起色。赛重人在各自的工作岗位上逐步走向成熟，赛迪重工的发展有了新的希望。

作为经营部的一名普通员工，我于9月初次接触到销售这份工作，在新的岗位上和新的事物面前，我感到很陌生，有时甚

至感到有点莫名的恐惧。后来在部门领导的指导及公司领导的关心下，我开始逐渐适应这个岗位，迎接挑战。

20来，经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我顺利的完成了德钢连铸及轧钢项目的销售和采购工作，经历了整个项目从招标到采购并发货到现场的全过程；组织了敬业备件、天铁液压备件、达钢高炉干油润滑站、达钢高炉液压元件等项目销售及整体外委的采购工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司erp系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

虽然年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1. 虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。
2. 跟不上客户在项目上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和交流的积极性。与客户交流，言辞生硬，不善于有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。
3. 报价工作经验还不够，对外购件市场价格及数据收集不够，还有待与加强学习。
4. 对于外委项目的生产进度状况不能掌控，造成拖期、延期想象比较常见。

销售员是企业的门面，企业的窗口，我们的一言一行同时代表了一个企业的形象。以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的销售员。

2014年下半年是充满期待的一年。在上半年完成公司销售指标的基础上，下半年是一个新的起点。对于我们新建的经营部门，作为其中的一员有义务、有责任、有目标、有理想地去做好部门的工作，做好自己工作范围的事情。为了取得更好的成绩，对我们新成立的经营部门有几点建设性的建议和一些个人看法，不知妥否？请领导思考定夺！希望我们部门最快的完善各种工作需求，力争下半年在销售及部门的各项工作上取得优异的成绩。

1. 经营部的工作应该做好职责分工，明确工作内容及责任范围。工作做得不好，不是任务重、不是员工不努力、更不是领导没有用好人。往往是工作分工没有明确，工作责任没有落实到实处所造成。有些事情落在无人去做的区域，可以说哪个人都可以去做，然而也可以说不是哪个人的事，事情不多的时候哪个员工都可以捡起来做，但是一旦事情多起来了就没有人愿意去管。最可怕的是，当你处于好心去做不是自己的事，做好了大家相关无事，如果一旦出现什么问题或是麻烦，所有的问题就得你来去处理。一说到是谁的事时，都会说前面是谁谁做的，当然后面你就不得不处理了，因为没有人管嘛。费力不讨好的事谁愿意一而再、再而三的去担当呢？时间一久对于责任不明确的工作事情，大家就会熟视无睹，对工作来说就很难开展。这一点是赛重员工的一个不良通病，我是感受最深的，常常的热心，时时会带来很多烦心。所以工作的凌乱就是工作分工不明、责任不细的结果。

2. 部门的工作要打开局面一定得要领导开路。为什么这样说呢？因为每个项目的前期开拓，对于我们公司的特殊性质来说，部门的员工去开拓的话，不管是你的头衔，还是你的权威性、拍板权都得不到对方的信赖，我们的客户(母公司)根本都不把你说的话放在心上，你一个小兵谁甩你帐。说多了人家认为是浪费他的时间，往往还甩出一句话，你们领导是谁？有诚意叫他来和我谈，就这样随便应付打发你了。

3. 对客户的合理要求一定要及时反馈信息。在这一点上我们

公司做得还不够好，相当一部分原因还是归结在这一点谈到的问题上。还有就是不能在满足客户合理要求的同时，我们也要及时反馈客户的真实情况，这样客户才能信赖我们的工作及相信我们公司能满足他们的供货需求。

4. 在适当时机，多派部门员工去供货厂家出差。一来可以掌控供货厂家产品的制造质量及进度情况；二来也可以增加员工对各种产品的认知，这对员工以后开展工作提供了一个很好的学习的平台。闭门造车对员工的成长有很大的局限性，见多识广更有利于员工的快速成长。

说了这些，其实也没有有什么多大的建议，个人认为在做好以上三点问题后，再加上每个员工做好自己的工作，恪守其职，不断的提升并优化自己的业务水平，相信经营部在日益激烈的市场竞争中，在2014年下半年会有新的突破、新的气象，新战绩。

供热公司年度工作计划篇四

尊敬的老板：

根据您的要求，简单拟写了一份 关于 季度标兵 的表扬信。请您过目。

经营部经营人员小杨，自从加入我公司以来，一直勤勤恳恳、兢兢业业、任劳任怨。在工作中，小杨员工投入了大量的精力和时间。对外：无论刮风下雨，抑或严寒酷暑，都阻挡不了他跑客户、找业主的脚步。为的是与业主客户积极沟通，更好地了解业主客户意愿。对内：认真配合各相关部门，努力做好协调沟通工作。为完成业绩指标，可谓全力以赴。天道酬勤，在他的不懈努力下，取得了骄人成绩，也为本年度业绩指标的完成交出了一份相当完美和满意的答卷。正所谓：千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金！

取得如此突出业绩和他内在的干劲、勤奋的工作态度和坚忍不拔的精神是密不可分的。这样的精神、干劲、态度将激励我们每一个人，不断提升自己，为公司，为企业的长远发展做出自己的贡献。

小杨当选为本年度第二季度的季度标兵当之无愧，实至名归。

201x年7月22日

供热公司年度工作计划篇五

1.1通过社会关系渠道收集项目信息，并建立项目信息登记台帐，确定专人专项跟踪。通过各种关系开拓新的市场，重点放在高、大、新、重、特方面。根据国家目前政策导向，跟踪国家重点支持的行业。积极开拓弱电、空调、消防方面的专业分包业务。

1.2信息评审：在接到投标信息后两天内对建设单位进行信息评审工作，确定工程是否参与投标。

1.3参加市场部组织的招标文件评审工作：根据市场部掌握的工程情况信息评审完毕，一天内制定相应投标报价方案。

1.4根据投标方案组织投标预算的编制。

1.5在接到图纸后，根据招标文件评审要求由投标部编制具体投标报价方案，投标组织相关人员当天开始编标。

1.6及时向市场部提交关于招标图纸及招标文件商务部分的疑问，配合市场部做好招标答疑工作。

1.7投标报价分不同专业安排专人编制，投标预算按投标日期提前二天完成。预算完成后首先由各专业进行自查，再由部门经理进行审核。

1.8预算编制完成后，根据施工组织设计、市场物资设备价格、周转料具价格、劳务价格等测算出工程计划成本。

1.9依据投标预算、成本核算、投标报价方案。根据招标文件评分要求及对手报价模拟测算最优报价并报公司领导定价。

1.10及时准确的向技术部提供编制施工组织设计需要的各种数据。

1.11投标文件密封前与技术部、市场部组成审核组，封标前认真检查投标资料是否符合招标文件要求。

1.12投标完成后，根据报价情况由投标部组织有关人员进行投标总结，并与相关部门进行通报，让每个人了解投标过程的经验和教训。

1.13及时完成合作单位和分支机构的投标预算的审核。

1.14分支机构跟踪的工程项目，对建设单位条件、工程情况、进展等情况及时写出资料报送集团公司市场部、经营部，集团公司根据实际情况给予指导，避免造成谈判与审核的脱节。

1.15分支机构的投标资料及预算采取区域专人负责制，先由区域负责人组织分专业审核，审核通过后由部门负责人再审。

1.16工程中标后根据公司的管理文件，指导分支机构做好成本分析及成本管理工作，在施工中严格落实成本控制工作。

2.1工程中标后3天内由合约部依据招标文件及招标补充文件起草合同文本，合同文本报部门经理审核。

2.2部门经理审核后，由合约部组织市场部、工程部、质保部、技术部、人力资源部、财务部进行合同评审，评审内容依据《合同评审程序》。

2.3合同评审主要评审合同内容，造价、工期、质量标准、付款、工程洽商约定、结算方式和时间等。对不合理或有潜在风险条款必须提出审核意见并形成会议记录，发放到相关部门进行跟踪管理。

2.4合同签订时应明确结算完成时间，结算完成后发包人不能按时拨付工程款的应在结算完成一周内签定工程还款协议。

2.5施工合同签订前必须经公司法律顾问审核。

2.6签定施工合同时，代理人必须填写，银行帐号根据工程性质不同按财务要求填写。合作单位及分公司签订工程合同时，应明确建设单位须将工程款汇入公司指定帐户。

2.7依据经评审的合同内容，由经营部经理与业主进行施工合同的谈判与沟通。

2.8中标十五天内与业主签订施工合同。施工合同签订后进行受控标识并进行台帐登记。

2.9组织本部门全体人员进行学习并掌握合同内容，指导于工作。

2.10施工合同签订三天内，由合约部将施工合同进行标识后发放总工、市场部、工程部、质保部、技术部、财务部。施工合同正本办公室备案，经营部和财务部保存合同原件副本一份。其他部门发放施工合同复印件。

2.11分支机构合同由合约部按合同审核流程组织投标资料，资料齐全后由合约部组织各部门进行审核，并组织各部门负责人开会讨论，如有问题，应及时以书面形式反馈给当事人。如无问题应当天进行审核完毕。合同会议审核通过的应做出合同审核会议纪要并发放有关部门，作为跟踪合同履约的依据。对于合同约定工程垫资施工、工期不合理或其他严重超

出常规要求的，合同部应提交公司领导班子会审核。2.12 合约部对直属项目部、合作体、分支机构采购、租赁合同进行审核。对合同中不合理条款提出审核意见并及时反馈。采购、租赁合同必须采用公司制定的样本合同。

2.13 合同审核通过后建立合同台账登记。

2.15 与直属项目部签订目标责任书

2.15.1 为深化目标责任，承包价格应进行详细分解，分解到各专业、各工种及每项单价。

2.15.2 施工合同签订二天内，由合约部起草目标责任书。

2.15.3 目标责任书应经各部门评审。

2.15.4 评审通过后与承包人签订目标责任书。

2.15.5 目标责任书签订后进行发放并交底。

2.15.6 分支机构投标工程，委托公司进行工程投标报价的，由市场部与合作体签订编标委托协议。经营部接到委托协议后根据委托协议内容进行报价编制工作。

2.15.6 目标责任书采用公司的样本。

3.1 发放施工合同或目标责任书三天内，由合约部对执有合同的部门人员进行合同交底。合同交底包括招标文件有关内容、合同主要条款。并填写《施工合同交底书》。

3.2 针对招标文件、招标答疑资料、询标纪要、投标书和合同文本对有关部门进行交底，明确工程中的风险、重点或关键性问题。要求项目部及有关部门收集、分析合同履行过程中的各项信息并及时进行调整，对合同的履约过程进行预测，及早提出与避免影响合同履行过程中的各种问题，减少并避

免合同风险。

3.3对工程造价较高的项尽量不予变更，报价亏损项在施工过程中应通过各种手段办理洽商，对于招标中不明确项如何进行办理洽商及其他存在作出明确要求，以保证施工合同的顺利实施。

书报公司经营部。经营部定期对于分支机构的合同交底情况进行检查。

4.1工程中标后，招投标部根据招标文件和施工合同在2日内确定招标文件内容及要求，招投标部在3日内起草内部工程招标文件。招标文件起草完毕并经公司领导审核无误后，由招投标部通知符合投标条件的项目经理和合格投标人领取招标文件，尽量扩大招标信息发布范围，有能力承接工程的内部或外部同等看待。经营部根据中标价应在2日内编制目标责任价格。中标结果提交公司会议审核确定。4.2目标责任书签订三日内，由合约部将目标责任书正本办公室备案，经营部和财务部保存合同原件副本一份。其他部门发放施工合同复印件，并登记台帐。

工程结算和施工过程中，力保公司经营成本降低3%，利润提高4%的目标。

5.1 设计变更及现场洽商

施工过程中发生的设计变更、工程洽商，在签订前，项目部应依据施工图纸、承包合同、投标预算及现场实际情况进行核算后进行签订，核算过程中，从中挖掘出项目的经济利益，本着利益最大化原则，进行技术或经济的洽商以及技术交底形式的办理，及时让甲方及监理签字确认。

设计变更、工程洽商应在施工前办理，避免事后补办受阻碍；涉及到重大的经济洽商应及时与业主沟通。设计变更、工程

洽商在算量时要顾及到多专业、多工序，做到细算、详算，把所有施工过程中涉及到的全部项目列清、列全，做到不丢项、不缺项，积极准确的报送甲方签认。

依据招标文件、施工图纸、投标预算，甲方给出暂估价的材料、设备列出清单，施工前必须先确认材料厂家、材料价格，再进行订货，对于采购价格超出投标预算价格的材料、设备，应积极与甲方沟通，根据招标文件的内容说明原因、讲明道理，按实际发生进行调整价差。对于甲方确认价格的材料、设备应及时准确的依据相关规定和协议，界定清楚公司与项目部的利润分成，做到双方条理清楚明确，避免双方相互扯皮，导致公司总体利益的损失。通过图纸会审、施工技术交底、施工工艺改进、施工技术方案的让设计、甲方、监理签字，按照工程进度，随时收集整理施工过程中发生的设计变更、工程洽商及材料、设备确认价格，以工作联系单、材料验收单等书面形式，作出经济利益变更调整与项目部核实后报送甲方及监理、设计审核并签字确认，做到认量、认价后及时做出调整。

对于投标报价低的项，在招标过程中的设计性文件中找出漏洞，在施工时与设计人员沟通，合情合理的创造设计变更，以弥补自己的损失。

对业主口头通知的变更，主动及时办理工程变更书，并由业主代表签字确认，既体现顾客至上的服务意识，又提高企业的经济效益。

对于分支机构的在施项目，及时检查工程设计变更、工程洽商的签订情况，结合公司合同剖析，指导分支机构做好洽商签证工作。

5.2.1 预结算部负责协调在施工过程中发生的设计变更、工程洽商，要做到随时指导跟踪洽商内容的编写(洽商项、量、价)，对于洽商如何办理提出合理化建议并指导实施。部门经

理把关并负责与业主沟通落实。

5.2.2 经营部对公司各项目的工程结算核对计划如下：

固 安□20xx年3月31完成3.2期工程结算。固安4.1期、5期工程结算在工程完工 后一周内报送甲方完整结算资料，工程结算应在两个月内完成。

大厂：3.1期工程预算在3月20日前完成。

唐 山□20xx年3月10日前整理好各项结算资料，工程完工后一周内报送甲方。

5.2.3 工程结算要求必须达到最低计划利润。根据不同的业主，采用沟通、感情投入及其他必要的手段，确保公司利益最大化。

5.2.4 对于现场各种资料的收集及洽商办理作为20xx年重点工作。现场资料包括书面资料、图像资料及视频资料等，为结算及索赔打下基础。

5.2.5 分支机构报送业主竣工结算前，应经公司经营部审核后报送。

5.3工程索赔

5.3.1索赔就要首先收集施工过程中的相关依据，索赔的主要依据除了合同文件以外，还包括来往信函、会议纪要、施工记录、工程变更等，获得现场工程师签名的质量检查、验收记录均是索赔的有力证据。工人工资单、设备、材料和零配件采购单、付款收据、照片等都可以作为索赔的有力证据。

5.3.2在具体操作中，应提出较高的索赔期望，经双方谈判，在业主感兴趣或利益所在之处作出让步，如缩短工期，提高

工程质量等，同时争取业主作出相应的实质性让步，以实现索赔的目标。

5.3.3计算施工索赔就从人为障碍、不利的自然条件、不可预见因素、设计遗漏、工程价款支付、人工、材料、机械、银行利息等方面考虑。

5.4内部承包结算

5.4.1工程完工前15天，由预结算部对承包人完成工作量进行统计。

5.4.2工程完工后，承包人向经营部提交内部竣工验收单。

5.4.3工程完工15日内，根据目标责任书完成项目结算，部门经理审核无误后报公司会议审核。

供热公司年度工作计划篇六

一、认真贯彻市委、市政府，上级主管部门，市^v^对依法行政工作的一系列重要指示和要求，建立健全科学民主决策机制，充分认识依法行政的必要性和紧迫性，并列入重要议事日程，对照《x年依法行政目标管理责任书》要求，定期不定期对盐业依法行政、政务(政府信息)公开工作开展情况，特别是盐业行政许可、盐政执法、市场监管工作存在的问题和薄弱环节进行分析研究，采取有力措施予以解决。

二、认真开展依法行政，切实加强市场管理。按照“合理行政、程序正当、诚实守信、权责统一”的基本要求，统领盐业依法行政工作，一是盐政管理工作要发挥公安工商联动机制，做好信息掌握和布控工作，加强对外省盐贩私的打击力度，对非法进入我市的盐产品要追根溯源，对大案，严格执行《浙江省盐业行政案件报告制度》和有关移送案件制度，移交公安处理，确保我市盐业市场的稳定和有序。二是严格执

行《xx市盐务管理局行政处罚自由裁量权细化标准(试行)》，杜绝因执法不公或行政不作为引发的复议和信访事件的发生，注重公平正义和执法效果。重大行政行为及时报送备案审查。三是按照省盐务局的工作部署，开展“工业副产盐”、“农药废渣盐”清查、整治专项行动，要制订工作计划，精心组织，逐个清查，一经发现，及时报告相关执法部门，坚决打击涉及“工业副产盐”、“农药废渣盐”的违法犯罪活动，保证人民群众的用盐安全。并向新闻媒体公开，接受监督。

三、规范盐业行政执法程序，完善相关政策措施。一、进一步规范盐业行政执法公开、告知、回避、听证和救济等制度，实现程序公正、依法保障行政管理相对人的程序性权利。二、根据《行政强制法》规定，结合盐业法规和执法程序，制定《盐务局贯彻落实行政强制法实施方案》。三、为加强行政争议调解与行政审判的衔接配合，及时化解争议纠纷，促成行政争议当事人达成和解协议，制订《盐务局行政调解工作操作流程》。更好地进行实务操作。四、完善执法案卷评查标准和机制，开展案卷制作业务学习、交流，提高行政执法案件的案卷制作水平。五、严格行政执法职责资格认定，对被聘用行政执法职责的合同工、临时工进行调离执法岗位。

四、开展查处取缔无证无照经营“春雷行动”。整顿和规范食盐市场经济秩序，加大对无证无照经营食盐行为的查处力度，建立良好的市场登记、经营、退出市场的运行机制和监督管理机制。一是建立盐务局规范整治无证无照经营工作领导小组，局长叶永青任组长，分管副局长陈伟任副组长，成立工作机构，确保市场整治工作卓有成效，二是制订《盐务局规范整治无证无照经营工作实施方案》，三是对全市食盐经营情况开展排查，发放食盐经营整改通知书，依法取缔无证无照经营食盐行为，加强对食盐零售许可经营户的监管工作，确保不出现违法行为和食盐质量安全事故。

五、建立完善行政执法自由裁量权量化工作制度。认真总结以往盐业行政处罚执行情况，严格、规范自由裁量权量化工

作，做到同样事件相同对待，不同事件分别对待，公正、公平、合理。在行使自由裁量权时，必须在行政决定书中充分说明理由，使行政相对人心服口服，预防和化解行政争议。

六、积极推进盐业政府信息和政务公开。进一步完善盐业政府信息公开工作制度。健全政府信息公开和政务公开工作的考评、报告和责任追究机制，理顺内部工作关系，明确职责权限，及时、准确地向社会公开盐业政府(务)信息、向盐业干部职工公开政务信息，确保公开对象的知情权、参与权、表达权和监督权，使两项公开工作制度化、规范化。

七、依法实施箬山盐场盐田废转。积极配合石塘镇政府实施箬山盐场盐田废转，参与起草补偿政策。认真负责落实国家盐田废转、土地征用政策，正确处理好国家、村集体、盐民三者关系，将现有的补偿政策落实到位，兑现到位。要做细做实、及时掌握盐民的思想动态和情绪，防止出现越级上访事件。

八、完善领导干部和行政执法人员学法制度。根据上级主管部门要求，选派业务骨干参加省盐务局组织盐业行政执法业务培训。10月份，全体执法人员参加全市行政执法人员法律知识更新培训，安排不少于二次的盐政执法人员盐政执法案件分析会，交流、总结工作经验，努力造就一支政治坚定、业务精通、作风过硬，勤政廉洁的行政执法队伍。

供热公司年度工作计划篇七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家下午好！

大家好！此时此刻，我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地 说一声“谢谢”！感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和

同事们!感谢在座的各位领导、各位评委给予我这次参加公开竞聘的机会。大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上今天的演讲台，接受组织的挑选!

我叫unjs，今年24岁，本科学历，2006月毕业于xxxxxxx工业设计系，同年8月进入xxx邮政局工作。进局以来，我先是在开发区支局实习了一个月，充分了解了邮政一线的主要工作和具体流程，随后即被安排到函件局工作。目前主要负责函件局的广告设计、营销方案策划、信息报道、量收系统的录入和综合信息平台系统的录入和维护等工作。参加工作一年以来，承蒙各级领导的培养教育和同事们的提携帮助，使我在思想觉悟、工作能力、业务水平和人际交往上面均有了很大的提高。通过与各个部门的协调与合作，也对邮政的业务板块构成及相关产品有了充分的了解。才有勇气站在这里，竞聘市场营销部营销管理岗和运行保障部综合管理岗。

1、注重学习，充满不断进取的精神。

2、熟悉邮政业务，了解国家法规和邮政规章，具有一定管理能力。这主要得益于，一是三次在校学习的机会[xx邮电技校][xx邮电职工中专校][xx邮政电大，通过在校系统的学习，掌握了比较扎实的邮政业务知识。二是参加工作以来，大半时间都在生产第一线，走上管理岗位后，在不同的岗位上，积累了一定的管理知识和经验。

3、严谨的工作作风和创造性的业务拓展能力。

4、我有雷厉风行求真务实的工作作风。由于职务岗位的不断变化，提高了我对整体工作的驾驭能力。十几年从事邮政管理工作的经历，培养了我办事不拖拉的工作习惯，造就了我惟真、惟实的工作态度。自己在综合信息、分析问题、判断事务、决策指导方面的能力有了明显提高，对于工作我一丝不苟，始终坚持从实践中来到实践中去的工作方法。在处理

问题当中我本着理论与实践相结合的原则，慎重地提出意见和方案，稳妥地实施和推进。

5、良好的人际沟通能力和组织协调能力。

在工作中，我尊重领导、团结同事，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，在函件局营造了和谐的工作氛围。在与人沟通上能够懂得换位思考、尊重他人同时不失主见。在这里举一个简单的例子：赵局长来到函件局后，曾多次组织我们到金三角、装饰城等区域发放传单，在发传单的过程中，我不忘进行自家业务的宣传，边发边与商家进行交谈，通过短暂的接触，就成功洽谈了布鲁斯特墙纸和华润漆的广告业务，为局里创收万余元。

6、我具备开拓进取、勇于创新的精神，这是基础。从进局工作那天起，我就时刻以高标准来鞭策、激励自己，给自己制定了一个目标，那就是：无论什么工作，干就要干得最好，我自信自己的能力，任何工作，只要努力奋斗，我就一定能成功！同时，我思想活跃，勤学善思，接受新生事物快，创新意识和超前意识较强，多年来我没有停滞过对思想观念的更新改造，按照与时俱进的要求，时刻提醒自己在经营上要不断寻求新思路，在管理上要不断总结经验，学会了用发展的眼光来看待和解决实际问题。这方面经验的积累和创新是我参加此次竞聘的信心之源 邮政竞聘演讲稿。

7、年龄是我的优势。

我年轻，充满了工作的激情和热情，在事业上有闯进、业务上有钻进、

8、我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的工作作风。在工作中我能够以诚恳的态度对待人，以相同的标准看待自己和别人，同大家建立了深厚友谊。我十几年如一日，在自己的岗位上兢兢业业，保质保量地完成

每一项工作。我重原则、讲党性，一丝不苟地开展工作，同时注重团结同志，从不搞无原则纠纷，也不拉帮结派，德昌全局上下对我的工作业绩和人格品质都有充分的肯定和好评。夸夸其谈不是我的工作作风，求真、务实、创新才是我所追求的永恒主题。对于我今天竞聘的岗位，我深知任务艰巨、责任重大。

二、拟聘后的工作设想：拟聘后的工作设想：

首先对于市场营销部营销管理岗，我有以下几方面的设想

供热公司年度工作计划篇八

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，经营部如何制定年度工作计划?下面是本站小编收集整理的经营部年度工作计划，欢迎阅读。

一、生产经营管理工作

1、进一步细化经营分析内容，并加强对各子公司月度、季度以及年度指标的考核落实;为实现x年各项任务指标提供有力保障。

2、加强业务学习，提高服务管理水平。随着各项工作的深入开展，我们遇到了许多新问题、新情况，我们将通过学习，不断提高自己的业务水平和服务管理水平，把学习与工作有机结合起来。在努力学习与各子公司业务相关的知识的基础上，做好各项服务及管理工作。

3、督促协助各子公司办理相关的资质、准入证书，并及时协助办理相关证书的年审工作，确保企业合理合法地进行施工和生产。

二、安全设备管理工作

- 1、落实集团公司领导要求，结合集团公司实际，建立、完善、形成适合集团公司发展的安全生产制度体系，重点做好资料档案的整理完善和现有规章制度的补充完善，使之规范化。
- 2、深入企业搞好安全检查工作，对易出现安全隐患的企业要跟踪检查整改。深入调查研究，分析解决难点和疑点问题，推进安全隐患整改方案的落实，杜绝事故。
- 3、加强生产装置、要害部位的安全管理，针对化工、钻井、作业、压气站、加油站等要害单位开展安全风险评估，系统分析安全技术状况，编制风险评估报告，完善安全防范措施，加强应急预案的修订和应急演练。严格监督控制关键生产装置和重点要害部位。
- 4、加强井控安全管理，认真落实《胜利油田钻井井控工作细则》、《胜利油田井下作业井控细则》，抓好井控管理基础工作，监督、检查子公司贯彻落实井控标准、井控工作细则情况，提高井控管理工作水平，严防井控事故的发生。
- 5、做好防火工作，尤其是做好餐饮公司等防火重点单位的消防督导工作，落实预防为主，防消结合。酒店、工地及其他公众聚集场所，要保证疏散通道的畅通，灭火设备的完好，抓好工作计划和消防预案的落实。
- 6、加强交通安全管理工作，对驾驶人员进行遵章守法的教育，坚决制止超速行驶和酒后驾车苗头的出现。搞好车辆的日常维护和管理，及时消除车辆隐患，保证车辆不带故障行驶。

三、合同管理工作

- 1、加大合同管理监督检查力度，通过全面、细致地审查合同，

充分发挥合同管理 事前预防、事中控制、事后监督的作用，化解企业经营风险，使合同管理工作步入规范化管理的轨道。

2、强化资质管理，严把合同签订审查关。我们将继续严格要求各子公司按照集团公司合同管理的有关规定执行，对签约主体的相关资质、银行资信及履约能力进行全面审查，以防范企业经营风险，切实维护集团公司合法权益。

四、工商事务工作

1、进一步做好各子公司的工商登记、变更信息统计，积极协助各子公司办理工商变更等相关事宜，对其拟订的相关工商变更所需材料进行指导，并做好变更后的工商资料备案工作。

2、进一步加强与相关部门的协调、沟通，加强工商事务与其他相关业务的衔接。

3、加强工商事务管理，规范企业经营行为。进一步加强与各子公司工商管理员的信息沟通，及时掌握该公司的工商事务及工商档案管理工作状况，落实工商管理制度的执行情况。牢固树立服务意识，提出建议，发挥法律事务工作的事前防范功效，为公司经营与发展提供有效服务。

3、继续协助各子公司做好商标管理工作。采取多种措施，加大商标保护力度，确保企业的权益不被非法侵害。

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组

织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

共2页，当前第1页12