

2023年大班秋季开学班务计划 幼儿大班 秋季班务计划(汇总5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

供暖工作总结 财务工作总结结束语篇一

在将来迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力和提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能的工作，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好！

新的一年，要继续认真学习十x大文件精神，以“三个代表”重要思想指导工作，坚持解放思想、实事求是、与时俱进、开拓创新，为学校的发展做出新的努力。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公仆，为全面建设社会主义新农村作出自己的贡献！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。我们办公室全体成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。

在今后的工作中，我将一如既往地安全工作狠抓落实，加强对员工的安全教训，提高全员安全意识，更好地完成上级下达的各项生产任务。

新的一年已经来临，我们将在总结过去得失的基础上，与时俱进，开创教导工作的新局面，争取取得更好的成绩。

总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在爱心社弥足珍贵的珍藏。相信爱心社的明天会更好！

200x年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对200x年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司200x年公司各项工作的顺利完成回想xx年的工作情况，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的.工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己的世界观，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，遵守纪律，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受批评。工作中要和局里同志搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟，尽职尽责完成各项工作任务，争取做一名称职合格的好职工。

今后要加强业务知识方面的学习，更多地深入经营户当中听取他们的意见及建议。不断开拓新思路，采取新举措，努力开创个协、私协工作新局面。

春风春雨春灿烂，新年新岁新起点。2012年将是xx公司在建筑业的改革之年，创新之年，奋进之年。新的征途已经指明，

新的战斗已经开始。蓝图已绘，战鼓已响，航建铁军定将不负使命，再谱新篇，共同创造昆明公司美好的明天。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献!总之，在过去的一年里，在厂党政领导以及各部门的大力支持下，经过全体人员共同努力，基本上按计划完成了工作任务。尽管取得了一些成绩，但我们深知，办公室工作没有止境，如何更好地树立窗口形象，更好地发挥协调与服务职能，更好地开拓创新和持续发展，仍然是我们今后在工作中需要不断思考的问题。我们深感重任在肩，不敢有丝毫懈怠。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱;日常成本费用支出比较随意;公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的要求;要么就是执行乏力;也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应该是20xx年财务管理要重点思考和解决的主题，也是每一位长天人如何提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

学习是永恒的主题，具备良好的政治和业务素质是做好财务工作的必要条件，也是作为一名合格共产党员的基本前提。

一年来，我不断加强政治理论和方针政策的学习，通过参加学习活动和坚持自学等多种形式，认真学习了党的路线、方针、政策，尤其是深入学习领会了党的“十八大”精神，用理论知识武装头脑，指导各项工作。同时，重点学习了财务工作相关规定，自觉按照国家政策和程序办事。努力钻研业务知识，积极参加部门组织的各种业务技能培训，充分利用业余时间，加强财务知识学习，保障了财务知识不断更新，工作水平有效提高。

一年来，我能认真履行岗位职责，自觉服从组织和领导安排，脚踏实地、忠于职守、尽职尽责，按时、保质保量的完成了本职工作，合理合法的处理了相关财会业务。

一是认真做好财务报账工作。工作中，我本着客观、严谨、细致的原则，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化要求进行财务报账。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整。同时，定期向领导汇报财会业务执行情况，积极协调财务室与其他科室关系，认真完成领导交办的临时性工作任务。

二是有效加强日常财务收支管理。在校期间，本人系统全面的学习了财务知识，工作中做到了学以致用。一年来，我能积极主动的完成各月记账、结账和账务处理工作，准确无误的填报月度、季度、年终各类统计报表，并按时报送。较好的完成了往来银行间业务、税务申报与缴纳及其他各类日常费用的缴纳工作。在完成本职工作之余，积极参与工作，。

总结一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，但仍存在一些问题和不足：

一是工作开展多，经验总结少，导致效率低下，事倍功半现象时有发生。我将虚心学习周围同事先进的工作经验，勤于思考、加强总结、提高效率，以便更好的开展工作。

二是日常事务性工作多，深入学习研究财务相关管理办法及工作制度少，工作有广度，没深度。今后的工作中，我将更加严格要求自己，进一步加强业务知识学习，努力提高工作水平，以对工作高度负责的态度，解放思想、实事求是、发奋努力，力争更好地完成各项目标任务，不辜负领导和同志们对我的期望。

1.财务述职报告结束语

2.工作总结ppt结束语

3.工作总结结束语句

4.工作总结结束语

5.教师工作总结结束语

6.月工作总结结束语

7.月度工作总结结束语

8.销售工作总结结束语

供暖工作总结 财务工作总结结束语篇二

200*年下旬公司与*****公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出**火爆场

面。在销售部，**担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，****立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与****和其他销售部成员的努力是分不开的。

200*年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为*****企业的每一名#from http://end#员工，我们深深感到*****企业之蓬勃发展的热气，*****人之拼搏的精神。

****是*****销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，****很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，****已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于****年与****公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，****积极配合****公司的

员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为**月份的销售高潮奠定了基础。最后以****个月完成合同额****万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，****从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

充分发挥政协的独特优势，切实做好各项联谊工作。加强联谊交往，增强人民政协的凝聚力，要充分发挥人民政协作为最广泛的爱国统一战线组织的作用，求同存异，把不同党派、不同阶层、不同民族、不同信仰的人在爱国主义和社会主义的旗帜下团结起来，团结一切可以团结的力量，在实现祖国统一和振兴中华的大目标下凝聚起来，努力增进全县人民的大团结、大联合。进一步加强海内外联谊，多渠道、多形式地做好对外联系工作。广交新朋友，不忘老朋友，为不断扩大我县最广泛的爱国统一战线作贡献。充分发挥政协的特点和优势，不断开辟、拓宽对外开放的新渠道、新领域，为我县经济发展和社会进步做出新成绩。

我们三位老师也经过了从生疏到磨合再到心领神会的转变过程，大家鼎力配合、和谐相处，从孩子们身上，我们也学到了很多，他们稚嫩的心灵，他们活跃的思维，他们调皮的表情，曾经有过多少次的感动、惊喜与微笑，就像“猜猜我有多爱你”那样，我们竭尽全力爱孩子们，孩子们同样用最大的进步来回报，为你们开心、为你们骄傲、为你们喝彩，为我们美好的幼儿园生活加油！在接下来的工作中，我们会做好xx年上半年工作总结及计划，争取将工作做到更好。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

数字和图形表明，1~2月期间，由于“翡翠半岛”的正式推广工作尚未全面展开，仅依靠楼市图和去年展会的客户积累维持，总量不大。紧接着3月10日北青开始的第一次正式报广，将来电量迅速提升到了一个高峰，4月份的来电数量也维持在一个比较满意的数量上，这与项目刚刚正式推出配合得比较默契，但紧接着5月份数量急剧下降，这与5月中旬开始广告的停止有相当密切的关系，6月份开始，重新启动平面媒体的推广，到七月份基本维持比较稳定的数量，八月份没有大的调整，预计不会出现较大的起伏。

一、 经过调整后稳定下来的总量只能说一般，不算高也不算低，想要恢复到3月和4月的程度，在投入的推广费用不一致的条件下可能性不大。

二、 5月份数据的急剧下滑完全是因为5月中旬开始的调整，翡翠半岛自此停了整整三周的广告，仅靠前半个月的媒体推广和户外引导系统勉强支撑，这在后面每月的分析中可以看到。

三、 基于如上的原因，维持住目前的数量，并在推广费用相对较少的情况下，优化推广手段，注重立体化，是目前推广计划中着重要解决的问题，在主流媒体上保持一定的见光率，同时注重网络和其它形式的推广手段对推广计划提出了更高的要求。

四、 和其它在售项目的来电数量进行比较，除3、4月份外有绝对优势外，其它的月份我们的优势并不是特别明显，这与近期整个市场缺少产品供给，没有太多市场热点都有关系。

探索创新是青年人应有的职责，也是社会向高层次发展的必由之路。我顺应时代付于给我们的历史重任，做好人事工作计划，参与人事电脑操作培训，勇于在人事工作方面多使用现代化的武器，不断寻找能人事工作的科学性和规范性，力求能在人事的工作领域寻找出一点有价值的东西。

总之，我无愧于一个人民教师，共产党员的光荣称号，无愧于学校领导所委托的重任。

1.销售述职报告结束语

2.工作总结ppt结束语

3.工作总结结束语句

4.工作总结结束语

5.月工作总结结束语

6.月度工作总结结束语

7.工作总结报告结束语

8.工作总结结束语名言

供暖工作总结 财务工作总结结束语篇三

我所实习的杭州丽伟电脑机械有限公司，是在国内最著名的数控机床制造商之一，它经过20余年的成长与发展，其产品的技术水平一直处于行业的领先地位，杭州丽伟生产的产品系列有□1□ v 系列立式加工中心(线轨)，广泛应用于汽车、摩托车零部件、模具行业□2□mv-i 系列立式加工中心(线轨)3□t-系列高速化精致化数控车床(线轨)和车铣复合式车削中心机等系列产品。

二、实习的内容

在老师的推荐下，我正式走进丽伟开始了实习工作。由于我是应届毕业生，本身对企业的机构等都很陌生，公司让以师傅

带徒弟的方式，指导我的日常实习。在我师傅的热心指导下，我对机床装配有了初步的了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及所学的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学好来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。

三、实习的提高与收获

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是动手能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进丽伟开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与机床装配，并对企业公司结构的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。

供暖工作总结 财务工作总结结束语篇四

在将来迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力和提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能的工作，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好！

新的一年，要继续认真学习十七次大会文件精神，以“三个代表”重要思想指导工作，坚持解放思想、实事求是、与时俱进、开拓创新，为学校的发展做出新的努力。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新

的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的'人民公仆，为全面建设社会主义新农村作出自己的贡献！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。我们办公室全体成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。

在今后的工作中，我将一如继往地对安全工作狠抓落实，加强对员工的安全教训，提高全员安全意识，更好地完成上级下达的各项生产任务。

新的一年已经来临，我们将在总结过去得失的基础上，与时俱进，开创教导工作的新局面，争取取得更好的成绩。

总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在爱心社弥足珍贵的珍藏。相信爱心社的明天会更好！

200x年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

在将来迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力和提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能的工作，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好！

新的一年，要继续认真学习xx大文件精神，以“xxxx”思想指导工作，坚持解放思想、实事求是、与时俱进、开拓创新，为学校的发展做出新的努力。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公仆，为全面建设社会主义新农村作出自己的贡献！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。我们办公室全体成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。

在今后的工作中，我将一如继往地对安全工作狠抓落实，加强对员工的安全教训，提高全员安全意识，（转载自本站，请保留此标记。）更好地完成上级下达的各项生产任务。

新的一年已经来临，我们将在总结过去得失的基础上，与时俱进，开创教导工作的新局面，争取取得更好的成绩。

总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在爱心社弥足珍贵的珍藏。相信爱心社的明天会更好！

200x年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。

在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对200x年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司200x年公司各项工作的顺利完成。

1.工作总结结束语范文

2.竞聘结束语范文

3.简历结束语范文

4.工作总结ppt结束语

5.工作总结结束语句

6.工作总结结束语

7.述职报告结束语范文

8.竞聘演讲结束语范文

供暖工作总结 财务工作总结结束语篇五

转眼20xx年将要过去，从我进入公司参与开发、宣传到现在供暖一个月以来接电话等，无论做什么样的工作都坚持执行公司安排的任务。虽是短短的三个月，但是工作感受很多，收获很多。其中包含了各级领导的培养，教育和同事的帮助，关心，也包含了自己的辛勤耕耘和不懈努力，自己始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，认真履行自己的本职工作。

今年是公司拓展市场，持续发展的关键年，虽然取得了一定的成绩，但是在工作中也存在着好多的问题和不足。只有善于从主观方面分析原因，勇于改进，才能够拾遗补缺，持续进步。

（一）开发热用户不合理，平房用户普遍存在。没有统一合理的布局与规划，散热量大、保温设施不好，后续供热温度若不达标将会导致公司名誉受损。

（二）供热管理方面。打击盗热行为的力度还不够，检查涉及到居民难度更大，特别是私接现象，供暖设施在其居室内，不好查处。

（三）与物业合作方面。各小区物业与其业主沟通密切，物业对业主的情况掌握比较详细，而我们毕竟人少，直接与各小区业主联系工作量与工作难度相对较大，比如张贴通知被物业清洁人员撕掉等还需各物业配合。依托物业，与物业之间的合作还需进一步加强。

回顾这三个月，完成了一些工作，取得了一些成绩。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（四）要加强与同事的交流，要与同事做好沟通，解决同事工作上的情绪问题，要与同事进行思想交流。

利用电视台、报社、广告媒体等宣传媒介和组织相关人员深入小区等方式搞好供热宣传，不断开拓新的热用户，提高供热量，降低供热损耗。

今年的冬季供暖在公司全体干部员工的拼搏奋斗中稳步进行，新年度的开发工作充满了新的机遇和挑战。虽然在上级领导的关心支持和广大员工的辛勤努力下，我们在一定程度上取得了一些成绩，但是供暖工作面临的形势将依然严峻。

面对新的任务，我们充满了坚定的信念和必胜的决心，我们

将全力以赴地投入到20xx年度的供暖开发工作中去，齐力协力、艰苦创业，为企业的发展做出积极的贡献。

供暖工作总结 财务工作总结结束语篇六

xxxxxx年度，煤炭价格和煤炭市场形势发生了前所未有的变化。煤电之争不仅造成了电力企业经营亏损，而且影响了整个社会的均衡发展。为了保证公司集中供热的顺利进行，公司全体员工大力开展节能降耗、扭亏增效工作，在生产运行和供热服务部门的努力下，广大居民在温暖舒适中度过了持续低温的寒冬。针对室外环境温度持续偏低的实际，公司适时提高了交换站供暖温度，并及时受理用户投诉，处理和测温，使供热质量和服务质量有了进一步的提高。经过近四个月的艰苦努力，各项成本和效率指标与上年度相比，发生了大幅度的下降，为下一年度的供热工作开展奠定了坚实的基础。

xxxxxx年的冬季供热工作，从xxxx年的11月14日开始至06年的3月16日，历时四个月，供热58.74万吨，结算供热量49.62万吨，占年计划的99.24%，较去年同期减少2.77万吨，减少比例为5.28%。其中，工业用汽为32.78万吨，办公经营用汽9.26万吨，居民采暖用汽7.58万吨；供热收入为3861.19万元，较去年同期。

进行退款，提高了服务质量。依据测温办法组织销售管理部人员成立测温小组，各小组轮流值日，大多利用晚上时间对投诉不达标的用户及时进行了测温，及时登记测温结果，对室温不达标的原因向用户进行了耐心细致的分析与解释，得到了用户的一致好评。组织业务员首次对公司的供热质量及服务质量向用户展开调查，通过调查统计，及时发现工作中存在的问题与不足，为今后提高供热质量与服务质量掌握了第一手资料。

(一)、加强用户管理，实行了汽暖用户用汽量比对制度和小组

用户最低用汽量限定制度。自6月份起，我公司取消了用户管损，并按照用户信誉等级和用汽规模进行了建档管理。组织业务员每三日对各用户的用汽量与其预交款进行比对，对达到预交款80%的用户及时进行催交。同时对有表计的小用汽户全部实行了收费双重考核，根据采暖面积限定了最低收费标准。

(二)加大对盗热行为打击力度，对于拖欠汽款、偷用蒸汽的行为，公司协调县城管综合执法大队成立了联合执法小组，借助法律手段进行了追缴和处罚，通过联合执法和惩戒活动，增强了居民供热商品观念，促进了收费工作的开展。同时组织销售管理部人员对冬季供暖进行了普查，共查出非法和不正当用汽户42家，其中协同县城管综合执法大队查出私接供热管道1家，对查出的情况及时进行了落实，追回取暖费及滞纳金共计5万余元，有效地维护了供热秩序。

三是与修造车间配合，对不能实施停暖用户安装了阀门，做到了整座楼或整个单元的控制，实现了单元整体交费，保证了收费正常进行。

过去的一年，虽然我们取得了一定的成绩，但是在工作中也存在着好多的问题和不足。只有善于从主观方面分析原因，勇于改进，才能够拾遗补缺，持续进步。

(一)、供热开发方面。开发热用户不合理，零星、分散热用户还在继续增加。没有统一合理的布局与规划，导致供热主管开口太多太乱。不但增加了管网损耗，还不便于管理。

(二)、供热管理方面。打击盗热行为的力度还不够，一是县城市综合执法大队在查处盗热行为方面法律依据不充分，取证难度大;二是检查涉及到居民难度更大，特别是私接现象，供暖设施在其居室内，不好查处。

(三)、收费管理方面。有些特殊用户在不能一次性交清预交

款的情况下，经公司同意签订了缓交款协议书。缓交期限到期后，协议履行不到位，致使资金未能及时收回。

(四)、与物业合作方面。各小区物业与其业主沟通密切，物业对业主的情况掌握比较详细，而我们毕竟人少，直接与各小区业主联系工作量与工作难度相对较大，一些工作还需各物业配合。依托物业，与物业之间的合作还需进一步加强。

成绩只能代表过去，奋斗才能成就未来。为配合公司的发展步骤，搞好城区集中供热□20xx年度计划供热量60万吨;结算供热量54万吨。通过实施对主要供热用户的微机监控方案，倡导和推进分户计量工作，结合县城东扩，循环水供暖在老城区施工难度大、投资高，同公司现有供热网络冲突的实际，在东苑小区设计建设循环水供暖分配增压站，积极进行新区循环水供暖基础设施建设工作。