

村委主任半年个人工作总结(通用6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

村委主任半年个人工作总结篇一

二、谋划城区道路，积极推进相关道路前期事宜涂山路二期

5月13日县长办公会研究通过，5月22日上招标领导小组会议，5月29日已经挂网招标。6月18日开标成贤街目前测绘、地勘已经完成，5月底设计基本完成。中卫路目前该路立项、测绘地勘均已完成，正在深化图纸设计。对接相关征地事宜与府城镇对接四纵北延段及右弼路南伸段征地事宜，目前四纵北延段府城镇已经进场丈量土地。

三、加快城区配套设施建设

四、做好城市市政维护工作负责日常城市管理维护，安排专人对城区进行定期排查，对损坏的人行道、窨井盖子及雨水篦子进行及时发现和更换，保障行人的安全。

(1) 加强城区市政维护巡查，本月现在城区总共更换窨井盖子163个，雨水篦子53个。

(2) 完成了科技学院南门及利民银行周围加设护栏约150m

(3) 完成了长安街维修。

(4) 完成了市政道路基础设施配套缺项排查，目前正在与公安交警部门对接拿出初步方案。

五、开展春季和汛期安全生产大检查

六、加强城镇燃气管理

为进一步加强城镇燃气市场的规范管理，为市民营造一个平安祥和的氛围，不定期对燃气市场进行检查。通过检查，进一步规范了燃气市场。并约谈燃气企业，宣宣传燃气安全法规。

三、下一步工作计划

重点工作方面

一、积极推动新城道路工程进度，谋划新城路网建设

（一）积极推进社稷坛路三期、右弼路箱涵、中都大道南伸段、留守司路二期、永乐路一期工程建设，加快工程进度。

（二）办理涂山路中段、成贤街、中卫路前期招标的相关手续，争取年前正式开工建设：

（三）谋划永乐路、顺城路二期前期工作，争取在年底完成招标前的准备工作。

二、加快老城区改造进度

谋划推进老城区背街小巷改造，争取在年度完成3-5条背街小巷改造。

三、做好城市日常维护做好日常城市管理维护，安排专人对城区进行定期排查，对损坏的人行道、窨井盖及雨水篦子进行及时发现和更换，保障行人的安全。

四、其他工作

一、做好燃气日常管理工作

二、完成市政统计及固定资产统计月报工作

三、处理日常的信访工作

社区上半年工作总结及下半年工作计划

采购上半年工作总结与下半年工作计划

销售半年工作总结及下半年工作计划

农经中心上半年工作总结和下半年工作计划报告

超市上半年总结及下半年工作思路

计生办上半年工作汇报及下半年计划

村委主任半年个人工作总结篇二

一是持续强化扶贫专班人员学习，提高工作能力。以过硬理论指导各项工作开展有理有据。

二是及时按健康扶贫政策变动调整工作方向。

三是及时做好总结提高。重点是根据省、市对全国健康扶贫动态管理系统的管理要求，纠正填报工作中存在的问题，进一步提高乡镇系统操作员对动态管理系统的填报和操作能力，切实做好健康扶贫工作，充分发挥动态管理系统在健康扶贫工作中的独特作用。

村委主任半年个人工作总结篇三

回首即将过去的20xx年，采购部的工作在稳步提升。成本的降低，在总经理的大力支持和指导下，下半年采购成本较上半年相比整体下降了5%以上!对公司的供应商进行了整合和洗

牌，使得供应商数量从几十家减少到正常的十几家，使得采购部能更好的管理供应商，也能更清楚的了解供应商的资讯，为公司更快的找到长期战略合作伙伴型供应商奠定了基础，这也减轻了财务部工作的力度!帐期的延长.

在上半年，因为种种原因使得大部分供应商都采取现款现结的方式供货，这给采购及财务工作带来很多不便，也增加了公司的现金流，经采购部与各供应商大力协商，此情况已大大改善，现除有个别单一物品供应商采取现结方式外，其他供应商都采取月结方式!采购工作专业化的展开，在下半年的工作中，采购部重点将工作进行了规范，在管理供应商方面采取了更严格合理的方式。

在控制成本方面，严格依照采购四同四比之原则即：同样产品比质量，同等质量比价格，同等价格比服务，同等服务比结算，对供应商每次报价作到了细致的调查和分析。降低库房储货量，针对正常使用量，采购部对库房存货量进行调整，降低库存量，减少了费用支出额度。

团队协作方面，下半年采购部依照合作务实的原则，严格审视各部门的请购单，起到了避免重复购买，尽量少买的作用，对工作中的一些问题也能很快的和相关部门进行及时沟通!虽然20xx年的工作成绩提升很快，成绩也很不错，但是在采购工作中也存在一些不足和有待改进加强之处，以下是采购部针对20xx年工作的情况和20xx年发展的目标之计划，有不足或需加强改进之处，请领导指出和更正!

20xx年年度计划

村委主任半年个人工作总结篇四

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平

均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3. 灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

三. 我的建议

1. 创造良好工作环境，提高工作效率。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。形成互相学习，互相帮

助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

村委主任半年个人工作总结篇五

年初公司对审计部人员作了相应调整，根据现有人员及年度审计计划的安排，审计部制定了部门内部审计工作程序，并重新修改了审计部岗位责任制，对现有人员作了具体分工，责任落实到人，从下达审计通知、现场审计、草拟审计报告到审计资料的整理归档都由专人负责，做到了责任明确、工作效率有所提高。

二、下属企业经营业绩审计和合同审查

1、年初对下属企业xx年度的经营业绩进行了审核，审核结果提交公司考核小组，为公司对下属企业的考核提供了依据。

2、今年于4、7、10月分别对下属企业一、二、第三季度的经营业绩进行了审核，我们针对一季度审核中发现的下属企业存在的具体问题，以及公司经营预算与实际账务处理口径不一致等问题，分别向公司企管部和计财部提出建议报告，并提交给公司经理办公会，据此公司对各下属企业下发了整改通知，企管部和计财部也对经营预算与账务处理口径作了相应调整，计财部还及时出台了《会计工作指导意见》，对下属企业的会计核算和财务管理进行规范。

又于今年12月份对各下属企业10-11月份的经营业绩进行了预审，待各企业年终财务决算后再审核12月份经营业绩，并汇总出具审核报告提交公司考核小组。

3、合同签订与履行情况审查

根据公司经理办公会的要求，在对经营业绩进行审核的同时还对下属企业一至季度的合同签订与履行情况进行了审查，特别对租售房收款合同及大额工程施工合同的收付款情况进行了重点审查，发现了各企业在合同签订与履行中存在的问题以及公司合同主管部门在合同管理上存在的问题，并分别向各下属企业和公司合同主管部门提出了改进意见和建议共12条，公司据此下发了整改通知，各下属企业已将整改措施及整改落实情况上报企管部，企管部也根据审计部的建议，草拟了《分公司合同管理办法》，对分公司的合同管理进行规范。

三、下属企业主要领导人离任经济责任审计

xx年先后对津滨物业公司董事长杨钟环，精采软件公司董事长于景伟，总承包公司总经理刘宝铭，津滨投资公司董事长江连国、总经理朱贤方，新材料公司董事长房大海，磁电分公司总经理杨公，二分公司总经理朱贤方的离任进行了经济责任审计，出具的8份审计报告中针对以上企业在会计核算和财务管理中存在的问题，提出建议27条，公司据此对相关企业的整改通知，审计部已对此进行了整改意见落实情况的后续审计。

四、工程竣工结算和财务决算审计

1、金融街一期竣工结算和财务决算审计

经过与外审长达8个月的配合工作，金融街一期的竣工结算和财务决算审计于xx年10月全部完成，并已经公司经理办公会

审议通过。经审计，金融街一期工程实际完成投资额36873万元，其中建筑安装工程费30595万元，土地费3312万元，资本化利息1695万元，开发间接费1271万元。在对建筑安装工程费的审核中审减工程造价103万元，为公司节约了工程成本。

2、高科技园二期工程结算补充审计和财务决算审计

xx年初，科技园二期工程结算审计完成，结算造价4570.66万元，审减额68万元。在对该工程进行财务决算审计时，一分公司发现尚有26万元的工程直接费用未报外审，经过与分公司、外审的三方协作，于9月底完成此项工程的'补充结算审计，至此，科技园二期工程的结算造价为4596.81万元。10月份正式开始进行科技园二期的财务决算审计工作，目前决算审计报告的初稿已出具，准备征求一分公司意见后上报公司领导。

3、高科技园三期工程结算和财务决算审计工作

科技园三期工程的结算审计工作于xx年11月完成，结算总造价为8256.36万元，审减额1.57万元。该工程土地合同刚刚落实，一分公司正在进行财务决算，审计部对该工程的财务决算审核工作也同时进行。

4、软件大厦工程结算审计工作

软件大厦工程结算审核，一分公司除内装修工程（美图装饰有限公司施工）结算外，其他资料均已报外审审核完毕。根据一分公司预算部提供的结算工作说明，该内装修工程一分已经与美图公司核对完结算，但美图公司不认可最终结算价，因此一分公司至今未报外审该部分结算资料，并影响了整体工程结算报告的出具。

五、下属企业改制审计

xx年共进行了5项改制审计，包括物业公司清算审计、精彩软件公司转股审计、总包公司转股审计、投资公司改制审计以及数字电子公司改制前审计，核实了被审企业的资产及潜亏情况，为领导决策提供了准确的数据，并针对审计过程中发现被审企业存在的会计基础及核算上的问题提出了相关建议10条。

村委主任半年个人工作总结篇六

20，我局营销工作在***电力公司的正确领导和关怀支持下，按照年初工作会、职代会制定的“十一五”奋斗目标及公司确立的一个总目标、两个战略转移和营销十项重点工作、四个目标。深入开展“安全、管理、效益、创新”主题年活动，全面推进“大薛家湾供电区”建设。面对***电力体制的重大改革和电力市场的急剧变化，克服了因国家宏观调控致使高载能市场严重萎缩带来的市场压力；全体营销干部职工在局领导班子的带领下，坚定信念，以饱满的热情，高昂的战斗力，强大的凝聚力，出色的执行力，团结拼搏较好地完成了年营销各项工作。简要汇报如下：

一、主要经济指标完成情况及简要分析

(一) 指标完成情况

- 1、售电量完成****万kwh□完成公司年计划****万kwh的107.68%；同比增长0.2%。
- 2、线损率完成2.89%，同比降低0.3个百分点。
- 3、平均电价完成276.81元/kkwh□同比提高9.04元/kkwh□比公司下达的计划提高1.06元/kkwh□
- 4、销售收入完成53654.3万元，同比增收1840.04万元

- 5、当年电费回收率完成100%，上缴率累计完成100%。
- 6、营业外收入全年完成160万元。
- 7、其它收入全年完成9.5万元。
- 8、自备电厂系统备用费：2621.96万元。

(二)全年指标完成情况分析

- 1、售电量：全年完成19.38亿kwh□增长0.2%。由于高载能电量比重占到全局电量的81.02%，其增长率只有2.83%，故与去年同期比较增长率较低。其他行业电量增长势头良好；其中：非普工业用电增长率高达92.51%，居民用电增长率38.19%，非居民、商业用电增长超过24%。
- 2、平均电价：全年完成276.81元/kkwh□比去年同期增长7.35元/kkwh□平均电价增长的主要原因是：一是2017年6月份电价调整。二是8月份以后由于电价检查和高载能电石市场的恢复，取消电石企业低谷优惠电力，是平均电价提高的主要原因。
- 3、资金发行及回收情况：全年电费发行预计完成55106.54万元，同比增收3292.28万元。

——营销重点工作完成情况

2017年是公司的管理效益年，也是我局开展“安全、管理、效益、创新”主题活动年。我局按照公司2017年工作会及2017年公司营销工作会议精神，积极应对因高载能市场低迷、环保治理和地方政府限制高载能发展等诸多不利因素，局领导团结带领全体干部职工全力以赴开展高载能负荷启动和电费回收工作，较好地成全年各项目标任务。

(一)、强化管理抓落实，体现严、细、实工作作风，向科学化、规范化、精细化的管理迈进。

1、加强对神华准能自备电厂系统备用费的管理工作，从7月份起，每月按照神华准能电厂发电量减去上网电量和厂用电后的电量全部为准能公司自用电，由公司财务部从上网电费中扣除准能公司系统备用费2621.96万元。

2、积极配合自治区工业办全面完成《供电营业许可证》的换证工作和划分供电营业区重新划分工作。

3、积极开展营业大普查工作，从今年年初我局就将营业大普查工作列入常态机制，成立以局长为组长的营业大普查领导小组，全面开展用电营业大普查工作。

(1)结合公司文件要求今年开展了多次有规模的普查工作，围绕电价执行、基础资料的准确性、完整性，信息系统流程、丢户、漏户、体外运行和台区考核中存在的难点问题开展工作。全年共检查用户7303户，发现电价类别执行错误的62户，丢漏户11户，窃电户6户，计量故障漏计电量户13户，违约用电15户。全年共追收电量150万kwh□追缴电费25万元。

(2)在局长和分管局长亲自带领下，营销部门组成了100多人宣传队伍，多次在薛家湾、大路和海子塔地区进行上街宣传，散发传单近5万份，同时在地方电视台上播放局领导的讲话和依法用电的理念。推动了营业普查工作，达到敲山震虎的目的。

(3)成立了团员、青年降损公关小组，配合营业普查工作，实施降损措施。各班组，办公室结合各自的工作范围，有重点的进行普查，并且进行互查和各个班组协同检查，打破原有的普查方式，只查窃电和违章用电，我们加强了对计量装置的检测，利用秒表加钳型电流表测负荷的办法，对7000多用电客户进行了全方位的普查。

4、积极开展台区考核工作。从7月份在薛家湾供电所加大台区考核力度;首先,我们制定了台区考核管理办法,并对所有公用变台的电能计量装置进行了更换;其次,重新制定了台区指标,明确了变台抄表人员和考核内容,把台区线损、电费回收和抄表人员工资有机的结合起来,极大的调动了人员积极性,使台区线损下降了1.2个百分点。此项工作取得一定实效。

5、加强电能计量管理工作,开展了低压电能计量装置普查工作,进一步提高电能计量的准确性,规范了电能计量资产管理工作;电能计量“五率”完成情况良好。

6、建立客户信用等级和奖惩机制,使电费回收工作取得成效。根据公司开展“管理效益年”、“电费回收月”等活动要求,我局立即调整思路,正确认识电费、电量关系,确立了电量和电费并举并的原则。通过五个方面的工作强化电费回收工作。

(1)建立客户信誉档案,按照企业经营和交纳电费情况制定相应措施提高电费回收力度。

(2)成立由局主要领导为组长的电费回收领导小组,对不能按时交费、信誉度较差的用户采取停电催费。

(3)由分管局长带人多次赴沧州化工厂等单位帮助用户追缴货款,加强电费回收工作。

(4)建立奖惩机制;四季度我局拿出20万元,对负荷启动和电费回收相关人员进行重奖。

(5)对存在潜在风险的用户采取资产保全,努力降低经营风险;对欠费较多的个别用户进行起诉。

通过一系列卓有成效的措施,扭转了电费拖欠严重的局面,

当年电费回收率要达到100%。

(二)、出主意、想办法，摆脱市场不利因素，积极开拓地区电力市场，确保全年售电量的完成。

2017年上半年由于受国家产业调整和环保检查影响，使地区12万kva高载能负荷停炉，准旗政府对高载能企业持限制态度，使得地区高载能负荷更是雪上加霜；虽经多方努力但上半年只完成了8.5亿千瓦时，离全年电量目标差距很大，为了完成全年目标，我局及时调整策略，根据我局电力负荷的实际情况制定恢复生产启动负荷的相应措施。

(1)对自己想要启动负荷的用户，我们一方面加强服务，简化程序确保电力供应畅通，同时积极联系地方相关部门完成相关手续的办理工作，使用户在短时间内恢复生产；(a)生产、基建、变电、调度、财务、营销口各单位共同协作，启动永胜110kv变电站，使友谊园区3.75万千瓦高载能用电负荷顺利接入，增加了地区生产负荷；(b)对7户环保治理不达标的硅钙企业，容量为2.02万kva；我们积极和市环保局联系，最终选择一家进行环保装置试运行，试运合格后现全部恢复生产。

(2)、对不准备启动和无资金难以启动的用户，我们积极联系；对有出租意向的用户我们帮助联系出租事宜；对不能按时还电费款的我们通过法律起诉进行资产转让，一方面确保电费回收，另一方面增加负荷。另外我们通过职工集资承包的方式启动两台电石炉。

通过努力我们又启动高载能负荷12.8万千瓦，为完成全年售电量奠定了基础。

2、增强服务意识，适时成立大路分局；根据地方政府大路新区发展建设的步伐，我局及时成立大路新区供电分局筹建处，与政府配合加大招商引资力度，为优质负荷的快速增长提供全方位服务，目前，已开工建设的大型项目达到8个，新区市

政基础设施建设也已开始，施工负荷已达到2.1万千瓦，到负荷将达到10万千瓦以上，到预计达到50万千瓦以上，远期规划用电负荷达100万千瓦以上。

3、积极配合地区煤炭双电源改造，全面提高负荷供应能力；薛家湾供电局所辖地区经过资源整合后国家批复可生产的现有22座，用电负荷预计达到8万千瓦，为了增取用户早日投产，我局积极协助用户进行方案设计和施工，目前，伊东扶贫煤矿0.63万千瓦负荷已投入生产，多个百万吨煤矿正在建设改造中，迎泽、纳林沟110kv变电站将在年底前投入运行，20预(更多精彩文章来自“秘书不求人”)计6万千瓦煤炭开采负荷投入生产。

4、严格执行“薛家湾供电局业扩报装管理办法”，满足客户新装、增容需求，简化部分项目业扩报装手续，全年完成报装接电998户，接电容量17759kw□

(三)、树企业形象，深入开展“蒙电服务进万家”活动。

1、深入开展“蒙电服务进万家”工程活动。在准格尔广场举办大型“蒙电服务进万家”活动，出动宣传队伍130人，宣传车队，散发传单1万余份。纪委、监察部门牵头开展用户走访活动，组织召开用户座谈会等活动，努力提高服务质量和水平。全年累计处理各项业务达3143件，其中报修542次，投诉2起，查询，咨询次，累计话务量达5216次，客户满意率为98%。受到各级领导的好评，2017年“三八”节期间，95598客服中心被准旗妇联命名为“全旗巾帼文明示范岗”。

2、开展“新农村、新牧区、新电力、新服务”等系列活动，规范农电管理，提高农村供电可靠性和供电能力，努力拓展农村电力市场。随着农村建设步伐的加快，农电市场发展迅猛，2017年农电售电量增长率达102%。

(1)利用农村集市，宣传安全用电知识，现场答复用电咨询、开展报装接电业务、宣传“蒙电服务”，保证农民用上及时电、放心电，开展用电服务活动。深入农村、走进田间地头，提供现场用电服务，开展农村用电服务宣传活动。

(2)利用现有电源点的建设，积极对原有农电线路进行重新规划切改，缩短农电线路供电半径，提高供电质量。

3、成立“蒙电宣传服务队”；并利用网络、信息、报纸、电台、电视台等多种媒体宣传“蒙电服务”的作用、意义及服务内容，做到家喻户晓；打响“蒙电服务”品牌。

5、组织“蒙电服务进校园”。各供电所在辖区内中小学校及幼儿园，开展了安全用电知识宣传、助学用电服务，举办安全用电常识课、发放安全用电小人儿书等活动。并对辖区内中小学校普遍进行用电设施的检查，保证了人身和设备安全。

6、2017年9月份完成了银电联网工作，开通了由工商银行、邮政储蓄、农行代收电费的业务，签订了电费代收协议。极大方便了居民交费，提高了整体服务水平。

(四)、提高全员素质，认真完成营销信息系统整改工作。

1、信息系统的应用，在营销实践中发挥着越来越重要的作用，大大地提升了我局营销管理水平。根据公司对我局营销信息系统复查时提出的问题，及时制定了整改措施，任务明确，责任到人，进行了信息系统的“回头看”的整改工作，对基础数据进行完善、整合，从5月份开始，我们对信息系统基础数据(主要是客户资料、计量资产)进行了完善，在抄表员抄表时，按台区对所辖全部用户的基础信息重新收集、修改，并结合城网改造对配电资产进行了完善。并在月度工作中进行通报和考核。9月份各项整改工作已全面完成，待公司进行复查。

2、强化营销队伍教育培训力度，积极参加公司举办客户服务和数字化营销培训班。加强职工在岗培训，开展每周两题问答和每月上机实际操作等方式努力提高营销人员业务技能水平。

3、实现了全部农村供电所电费集中计算、帐务集中管理，提高了营业管理水平，为电力总公司的数据大集中创造了条件。

——工作中存在的问题

1、由于我局80%以上负荷为高载能负荷，负荷结构单一化，导致抵御市场风险不足。

2、通过台区考核发现，部分公变仍存在着计量资料不准确；由此可以看出我们的管理上还不到位，个别人员工作责任心不强。

3、对高载能客户的用电安全管理和技术监督工作不够，导致用户设备故障频发，影响到我局输变电设备的安全运行。

4、准能公司自备电厂向鼎华电石厂的直供电行为，以威胁到我司的供用电市场发展，建议公司出台相应管理办法，进一步规范供用电市场。

5、小型机的维护问题，我局小型机由调度所信息中心维护，维护人员未进行过相关操作系统及双机软件的培训，且小型机已过质保期，备品备件、维护费用也都成了问题。四方公司对信息系统中发现的问题不能及时处理，很大程度上影响了实用化的应用和开发。

6、供电辖区内的个别发电厂用网电量的计量点设置不规范。使该电厂在单机运行时，少计用网。

7、部分营销人员亟待需要提高信息系统相关知识。

8、由于取消贴费后□10kv配网改造和延伸资金困难，使10kv配网过负荷不能得到及时改善，目前市政916线和唐站912线路导线已经接近满负荷运行；使各个开发小区即将投运和已投运的楼房用电带来困难。

——年营销工作重点

2018年是落实“十一五”发展规划的重要一年。也是我局发展规划的重要年，售电量增幅可能不会太大。根据情况继续做好企业发展调整期增供扩销工作的研究，强化内部管理，提升管理水平。全面实施营销精细化管理年活动。

一、经济指标计划

- 1、售电量21亿kwh;
- 2、线损率3.3%;
- 3、平均电价276元/kkwh;
- 4、销售收入57960万元;
- 5、电费回收率100%;
- 6、营业外收入200万元;
- 7、准能自备电厂系统备用费1800万元;

二、重点工作

1、加强电力市场的稳定与开拓。一是2018年国家提出“降耗减排”战略，我局管辖的高载能企业在市场竞争实力单薄，必须采取整团化运营的方法，来抵御高载能市场的风险。积极帮助高载能企业进行集团化整合工作和办理行业准入手续，

是稳定我局目前电力市场和可持续发展。二是积极加快大路新区煤化工基地和清水河电力市场的开拓，尽快改善我局供电负荷单一化结构。三是密切关注我局供电辖区内所有发电厂向大用户直供电事宜，维护好目前电力市场。四是争取鼎华公司四台电石炉用电和准能公司生活区用电由我局供电，提高市场占有率。

2、加大电费回收工作，扭转我局电费回收被动局面。一是做好本年度电费回收工作，从年初抓好电费回收工作，制定切实可行的电费回收管理办法，强化月度电费考核工作。二是依靠法律追收成欠电费，降低电费风险。

3、加强电力营销管理工作。一是依法进行电力营销管理工作，加强对供用电合同的管理和修订工作；成立供用电合同领导小组，对专变及以上的供用电合同重新进行审查、修订、签约等等工作。二是进一步加强业扩报装管理，积极创新营销策略，优化业扩报装流程，加快报装速度，强化业扩报装基础管理。不断提高服务效率，抢占电力市场，提高市场占有率。三是加强电价管理，严格执行分类电价政策，杜绝发生客户用电类别执行不严的问题。要进一步加强政策研究，充分利用各种资源，最大限度的维护企业利益。四是实施营销精细化管理，全面推进营销管理年活动，认真研究企业发展调整期如何做好增供扩销工作。加强电能计量管理工作，做好电能计量装置的准确度和计量点的设置工作。深化台区考核管理工作，提高企业经济效益。五是加强营销销现代化信息管理，大力推行营销现代化技术。加大营销信息实用化应用范围。六是加强全体营销人员培训力度。结合工作实际，以人为本开展岗位培训活动。开展月度考试、每周必答和会议提问等形式多样的方法，提高营销员工业务素质。

4、加强安全生产管理，提高设备健康水平。一是做好我局配网设备及用户电气设备的安全生产管理，切实把三个“百分之百”落实到具体工作中，加大“反违章”监督和考核，确保安全生产可控、在控；开展用户电气设备安全性评价工作。

做好“十七大”电力安全供应工作。二是加快城、乡配电网改扩建工作，改善配电网网架结构，大力实施提高配电网输送能力；确保地方经济发展电力先行。

5、进一步抓好同业对标工作，持续提升企业管理水平。开展我局内部电力营销同业对标工作，通过同业对标来提高营销综合管理水平；提高广大员工对新指标体系的认识，主动找准差距，分析不足，强化措施，争先创优，全面推进全员、全方位、全过程对标工作。

6、继续抓好优质服务，深化“蒙电服务进万家活动”；一要从实际出发开展“蒙电服务进万家活动”；二要从实际出发开展优质服务明星班组、服务明星评比工作。三要月度开展优质服务考核及通报。营造企业良好的发展环境。进一步提高全体员工对优质服务工作重要性的认识。以优质服务实现增供扩销。