

2023年信仰篇分钟总结 商场工作总结文案 (精选8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

信仰篇分钟总结 商场工作总结文案篇一

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉__年就这么结束了。回首过去一年来的工作历程，内心不禁感慨万千，郟西店开业至今，已有三个年头了，在这几年里，我有欢喜，也有过失落。武商为我们每个员工提供了展示自己的平台，在这里我不但学到了很多专业知识、家电的销售技巧、卖场管理规范、同时也学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事。

人只有不断的总结过去，才会有新的发展和进步，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司领导给我提供这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验和不足。总结过去、取长补短、挖掘潜力，为__年的工作做好充分的准备和规划。

在武商这个平台我一直保持着一份火热的工作热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的管理人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中去。管理者的言行和规范，也直接影响员工们的工作激情。虽然自己做主管时间不算太长，自身的素质和管理水平还不是很很高，深知要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着武商的形象。

作为人商鄖西店家电一名主管，主要以人员的管理和销量为核心。经过学习与摸索，我将人员的管理分为两大类：员工制度管理和销量目标管理。 员工制度管理：顾名思义就是按照公司的制度、员工手册来执行管理，用以约束员工工作行为的一种管理方式。没有规矩不成方圆，家有家规，国有国法，厂有厂纪。严格要求自己，身先士卒。把管理好自己放在第一位，树立标杆作用，为下属带个好头。其实，我在工作中发现很多问题，新的一年我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，严格督促员工按制度行事。

销量目标管理：就是根据实际情况，给每个员工制定的销量任务。每个月要给员工制定销量，没有压力就没有动力。带动员工如何利用节假日搞好销售，如何利用人脉关系带动顾客，如何利用人商良好的口碑真正让顾客享受到超值服务。不断激励员工的工作热情，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来尽可能的提高销量。 由于自身的素质低下、对工作状态和福利待遇的不满，我有过失落和消极情绪。对领导的批评有时产生不服气的心态，对同事的误会深感委屈。在过去的一段时间里，我茫然不知所措，以往的工作热情消失殆尽，看见违规乱纪装作没有看见，想说的话不敢说，该做的事情不想做，带头在卖场聊天烤火，和同事闲聊。思想不对头， 管理方法不得当，差点让自己自暴自弃下去。工作中还有很大的不足，对于自己的管理水平和自身素质还有待提高，在工作之余，自己还应该多学习管理方面的书籍，多请教上级领导，多和同事沟通，多学习关于产品方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，只有做好这些，才有足够的资本，才能在这个岗位中脱颖而出，在平凡的工作中作出不平凡的成绩。

只有这样，领导才可以考虑你的薪水，论功加薪。 以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中领导们你能够及时纠正我的错误，我定当努力做好本职工作，为做好经理的左膀右臂，力所能及的为上级分担，也希望公司在每一位员工

的努力下，在新的一年里会有新的气象与新的突破。在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力！__年努力打开一个工作新局面。

信仰篇分钟总结 商场工作总结文案篇二

文案这两个毫不起眼的字，但是在我心中却有千斤重。文案这个职业不同于其它职业，是一份有价值有魅力的工作。它不仅能够为公司创造价值，更能够改变人的思想，将来还可能创造出一笔笔宝贵的精神财富。

在这里我对于互联网有了新的认识，以前闭门造车的思想，几乎已经颠覆了。文案除了对文字有深刻独特的体会还需要的是交流，只有交流才知道更多的人对于文案的感受与体会，才能够更进一层楼，思想才会豁然开朗。

现在这么一个互联网爆炸时代，读者的知识水平越来越高了，口味越来越重了，而这对于文案来说要求却越来越高。所以文案的知识涉猎面不应再仅仅局限于专业的厨具知识，更能博古通今，面面俱到，如此思想才能够天马行空，出奇制胜，不拘束缚。

不积硅步，无以致千里。不积小流，无以成江海。我一直在前进的道路中，从事着文案这个光荣的职业，努力完善这个“一无所知”的自己，努力着做一个最优秀的自己。

不足与改进：

回顾本年度的工作，心中感触很多，我已经渐渐适应这样的生活，我先反省阐述我的工作不足，在工作中有发现自己的知识积累较少，在构思方案时会有局限性，创意思维不够开拓，方法有待提高，接下去，自己也会在这方面改进，多阅

读、多看影片，积累各方面的知识，开拓自己的思维，扩大眼界，提高专业水平。我深深意识到本人的不足，唯勤能补拙，方能迎头赶上。

展望未来□20xx年我的工作拟定计划：

- 1、产品卖点提炼精准，产品描述逼真生动。
- 2、公司公众号关注浏览量实现质的提升。
- 3、通过博客、群等推广方式让更多的人认识并且关注本公司的产品。
- 4、明确每一阶段自己的任务，学习新的知识。
- 5、通过自身的学习能够给公司带来建设性的意见。
- 6、懂得如何维护公司网络的形象。
- 7、产品卖点提炼精准、产品描述要详尽。

信仰篇分钟总结 商场工作总结文案篇三

初一(7)班自开学到现在，进步的可不是一星半点。开学时，早读课声音小的如蚊子在耳边嗡叫，而如今，已成书声琅琅一片；开学时，交作业总是拖拖拉拉，又乱又吵，而如今，已做得又快又好；开学时，下课、午休、自习课上，吵得在一楼都听得见，而如今，已能做到不发出一丁点儿嘈杂声；开学时，同学们排队又慢又吵又不整齐，毫无一丝队伍样，而如今，排队又快又齐；开学时，同学们的字迹大多都不工整，甚至可以用难看来形容，而如今，大多数学生字迹工整，让人赏心悦目……在初一(7)班这条大船上，有越来越多的先进设备配齐，一路大风大浪已少许多。

对于卫生这个方面，要特别感谢两名卫生委员，以及值日生们的劳动付出，是他们，让我们班的卫生一栏从未丢过分，在此表扬。

此外，还要表扬宣传委员——邵____与李____，组织委员——夏____和王____，是她们为班队课和一系列的活动添上了浓墨重彩的一笔，让我们班级活动更有趣生动。表扬科技委员——黄____与叶____，以及他们的助理刘____，在课前为老师做好多媒体准备，让老师们上起课来更得心应手。表扬体育委员——丁____和冀____，在体育课及排队时尽心尽力，辅助体育老师上好体育课。表扬生活委员——陈____和王____，认真管理班级超市，让同学们能够用到自己需要的东西。表扬阅读委员——焦____和杨____，为班级收费，设图书角，让同学们有更好的环境去阅读。表扬学习委员——杨____和焦____，统计学习情况，让同学们更清楚地了解自己的学习情况。表扬纪律委员——谭____和我自己，让同学们多了些自律。

但，班上还有很多不足。纪律问题，班上有时依旧很吵，同学们还需加强自身管理。学习上，还有少部分学生总是作业忘交，忘带。还有上副课老师的课，有些同学公然违反课堂纪律，影响其他同学上课。希望这部分同学改正这些缺点。

下半学期，希望继续保持优点，不断改正缺点。让我们初一(7)班奔跑得更快更稳！

信仰篇分钟总结 商场工作总结文案篇四

一、完善制度，加强常规管理。

进一步加强学校电教工作管理力度。这是本学年电教工作重点。“管理出效益”，要充分发挥现代教育技术的投入效益，就必须严格电教工作的各项管理。

1、电教专用室皆配由专人管理，负责设备的使用和管理。各班的信息课等，专职人员都进行了详细的记录。计算机教室学生上机等记载进一步完善，各项电教资料的借用记载好。电教设备的使用提高了课堂教学质量，取得了一定的成绩。

4、充分调动全体教师的力量，充实了学校教学资源库。经过一学期全体教师的积累，目前我校各学科的教学课件有了极大的丰富，同时也为教师后期的使用提供了资源的支持。

二、校区加大投资力度，积极探索，重在应用。

1、校区新进图书20000册充实图书室，图书管理员戈连淑带领全体工作人员进一步落实“读者第一、服务育人”的宗旨，充分发挥图书室在学校教学科研和育人等工作中的重要作用。努力打造校园书香气息，对图书室进行了美化装修，并加强图书室、阅览室的管理。校区各学校每天下午第三节课学生都会到图书室阅读并借阅，图书管理员进一步熟悉相关业务，做到图书分类上架，摆放整齐，室内整洁。每两周开展一次大型读书活动，有记录，制成活动图片。我校区开展读书活动成效明显，六年级王文佩同学在“走复兴路，圆中国梦”获县三等奖。学校图书管理员逐步将图书录入到电脑内以后将全面实现借阅电脑管理，完全实现信息化的管理方式，将会大大提高了管理效率。

2、中心小学新装备实验室一座，新购置仪器556件，总投资近4万元，可满足50名学生同时做实验。我校区每周每班2课时做实验，学生动手能力、合作能力、创新能力、探索能力、实践能力提高了。杨书花老师在小学创新实验教学优秀案例评选活动中荣获市级二等奖。张秀锐老师在小学创新实验教学优秀案例评选活动中荣获县级二等奖。

4□20xx年5月校区陆续投资2万元新进高标准音响设备、话筒、手提电脑，为学校开展各项活动做好服务工作，校区新装备音乐室一座，购置音乐器材8套。学生每班每周2课时到音乐

室学习，学校积极开展音乐比赛和课前一首歌□20xx年1月1日元旦联欢会活动□20xx年5月1日歌唱比赛□20xx年6月1日庆六一联欢活动大大丰富了学生的校园生活。

5、校区新装备一座多媒体室，对全体教师进行了“如何使用制作多媒体课件”的相关知识学习，进一步提高了教师用好多媒体的能力和多媒体课件辅助教学的技能。在联片教研活动中我校区教师使用多媒体形象、生动、直观地对学生进行教学，调动了学生学习的积极性，提高了课堂教学效果和科研能力□20xx年3月6日刘伟伟获联片教研活动英语教学一等奖、4月8日冯俊华老师获联片教研活动数学二等奖，5月24日王丽丽获联片教研活动语文一等奖。

6、校区新装备体育活动室一座，新进体育器材8套。各学校分别组织学生课间打乒乓球、羽毛球、跳绳等，每周2课时开展体育活动。油坊中心小学每周三由黄华老师教学生太极拳，极大地调动了学生学习的积极性。在全县小学趣味运动会，我校区获得团体总分第四名好成绩。

7、校区新装备美术室一座，新进美术器材8套。每周三上午第三节在中心小学由杨海燕老师专门对美术兴趣小组进行手把手教学、面对面辅导，第四节课由书法家董新芳老师对书法小组进行教学，调动了学生学习的积极性，提高了课堂教学效果和科研能力，学生的书写能力、美术绘画能力提高了。

8、校区新装备卫生室一座，新进卫生器材1套。由各学校兼职人员每两周对学生身高、眼睛、肺活量等体检一次，对学生及时了解健康状况有极大好处。

信仰篇分钟总结 商场工作总结文案篇五

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和xx年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在xx年年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

(1)工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我需要韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了xx年年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

(2)工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

文案方面。在xx年年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可

以说，在广告方面□xx年年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

市场调研□xx年年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在xx年年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。

xx年年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20xx年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

当然对于一个合格的工作者，所要学习和进步的包括他所有的工作，但是也有重点。

策划能力是20xx年我要主要突破的方面。我个人无法忍受我对地产策划还不熟悉，我需要强力突破这个难点。当然作为一个优秀的策划人，丰富的市场的经验十分必要，对于这方面我要多加积累和锻炼。还有就是知识上面的积累。

如果在20xx□我突破了策划这方面的能力，并有长足的发展，

我相信这一年也是我不平凡的一年，我也将为公司创造更多的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说□20xx年，我要付出更多的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在20xx才能取得更大的成绩。

xx年，我还没完成一份广告推广计划、市调报告、项目定位报告以及策划报告等等，我希望通过20xx年的努力，可以逐步接触这方面的工作，并出色完成，以为公司分担自己的职责。

xx年，公司陆续有了一些新人，这些新人都比很优秀，很好沟通相处，很快熟悉并融合到公司里头。

xx年，给人的感觉是公司比往年忙多了，因为工作确实比以前多了很多。我想对于xx年，不但每个人收获颇多，公司也有很大的进步。

我对公司的未来充满了信心，因为这个团体是和谐愉快、健康向上的，但是由于浓重的亲情化，互相之间的监督、批评难免会少一些。

节约。我觉得一个公司是否节约不在于公司的大小，在于一个公司理念和状态的体现，在于培养一个员工的工作和生活态度。

公司的下班后的电源是不熄灭的，这虽然浪费的只是少数的，但是积少成多，也可能产生不安全的因素。每个人都应该珍惜公司的资源，自觉随手关灯等等。公司的物品要好好保管。

信仰篇分钟总结 商场工作总结文案篇六

我于xx年xx月xx日进入公司，在营销策划部从事文案工作。在营销策划部经理纪、主管的领导和帮助下，我对公司各项

规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个多月时间里，我主要负责公司文案撰写和与武汉青铜骑士广告公司的日常联络工作。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极督促武汉青铜骑士广告公司按时完成各项设计文稿和图片，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

除了公司的日常工作，我参与了xx月xx日“教师节感恩嘉年华”和xx月xx日—xx日的xx年“家在武汉”洪山广场房展会等两次大型公司活动。在活动的前期准备和后期展示期间，我充分发挥主观能动性，积极提供有效建议和意见，主动按时优质完成公司和部门领导安排的各项任务，为活动的顺利进行作出了自己的贡献。

1、公司在继续刊登报版广告，树立楼盘和公司形象的同时，可以积极参与目前举办的各类室内外房展会，以促进一期剩余楼盘销售和二期楼盘预售。

2、如参加室外房展会，事先应仔细观察布展场地。特别要注意天气情况和风口位置，布展时应避开风口，以免吹坏喷绘。天气如有变化，也应提前做好防雨用具等准备工作。

3、参展展架外形应事先做出效果图，如有可能可请搭展公司事先设计展架外形，以便公司参考，确定最佳外形。再由广告公司根据展架外形需要，设计相应喷绘图案。

4、参展所需相关布展装备，如遮阳伞、足够数量的桌椅板凳、各种类型的房模、整体规划模型和音响设备、宣传片都应提前备齐，以便现场布展。

5、目前市民大多爱贪小便宜，通过登记发送小礼品，可迅速积聚人气，并获得大量顾客信息，以便日后销售需要。如有可能，公司可事先准备带有公司或楼盘标志的免费小礼品若干，以便当天在现场发放。

6、免费看房专车发车至少应安排两辆车，而且班次应该尽可能密集，只要有市民需要看房，就应马上发车。到现场后车辆应迅速返回，不要长久停留一处。

信仰篇分钟总结 商场工作总结文案篇七

1—6月份，全县纪检监察机关共受理群众来信来访、电话举报81件(次);初核案件线索35件;立案27件，其中科级干部案件6件;结案19件;处分人员19人，其中党纪处分6人，政纪处分14人，受双重处分1人;移送司法机关1人;组织处理2人。通过办案，为国家挽回经济损失万元。

二、自办案件情况

我县纪委监察局按照从严治党的要求，认真贯彻各级纪委关于办案工作的指导思想和总体要求，着力抓好自办案件，严肃查处发生在群众身边的侵农、害农案件，惩处了违纪分子，保护了广大人民群众合法权益，取得了人民群众对党和政府的信任和支持，促进了县域社会稳定和经济发展。

截止目前，我们已立案查处科级干部案件6起，查结5起，给予党政纪处分5人，其中双重处分1人;撤职以上处分3人，移送司法机关1人。

三、基层办案情况

我县纪委监察局历来重视基层办案工作。基层办案工作也连续多年受到了省、市纪委表彰。为了进一步加强基层办案工作，我们于去年4月份率先在全市成立了案件协调管理室，专

门负责对基层办案工作的指导、督办和协调。

今年以来，我们为防止基层纪检监察机构因不下案件指标而淡化办案工作的倾向，由案协室牵头，通过建立案件协作区、成立基层办案人才库、开展办案竞赛活动等形式，不断创新办案方式，强化办案措施，提出了“查办案件工作一票否决制”，保证了基层案件数量，提高了案件质量。目前，全县24个乡镇纪委和31个县直部门纪委(组)已先后初核各类违纪案件27起，立案查处21起，查结14起，处分14人。查办案件比较突出的高阳镇纪委和教育局纪委均已结案2起以上。

通过这些基层案件的查处，有效地维护了群众利益，让老百姓切实感受到了反*的实际成果，密切了党群、干群关系。

四、案件协调工作

1、建立反*协调工作例会制。

县委反*协调小组每季度召开一次案件工作汇报、协调会议。由全县各执法执纪部门汇报各自查办案件工作情况和在工作中遇到的困难、疑难，统一研究解决。遇到重大案件需要及时协调的，由县委反*协调小组办公室(县纪委案协室)组织有关部门随时召开会议进行协调。

2、建立反*信息资源共享机制。

除了每季度召开的会上由各成员单位汇报各自受理的案件线索、交流和反馈信息外，县纪委、监察局案协室每月到县_、公安局、检察院、审计局等部门收集一次案件线索，交流和反馈有关信息，通过信息交流拓宽案源渠道，初步形成了县域内反*信息资源共享。

3、强化案件移送制度。

县纪委充分利用审计机关在审计查帐方面、检察机关在取证方面、法院在掌握证据方面和公安机关在查处违*管理秩序等方面的优势，对发现本县管辖范围内的党员或国家工作人员的重大违纪线索，要求各部门及时移送并进行查处，堵塞漏洞。

今年前半年，我们已召开反*协调小组例会2次，交换案件线索4起，相互移送案件材料5份，组织联合办案1次，有力地推进了县域内反*工作向纵深发展。

总之，今年前半年以来，我县的案件查办工作按照上级纪委的正确安排，在县委、政府的领导和支持下，取得了一定的成绩，但与兄弟县、市相比还存在不小差距。后半年，我们将以这次会议为契机，再添措施，再鼓干劲，为维护我县改革、发展、稳定的大局做出新的贡献。

信仰篇分钟总结 商场工作总结文案篇八

(一)踏踏实实搞好远程教育

为推进农村党员干部远程教育的有序开展，半年来，认真履行市、县远教办交办的各项工作，认真组织开展各项工作，积极开展对各站点操作人员的技能培训，保持每月不少于1次，认真召开群众培训会，每月不少于2次，并按季度对各站点进行督导检查，找出问题，要求及时整改，上交自查报告。

(二)认认真真搞好宣传

官仓是个旅游资源丰富的地方，为了加大对旅游资源的宣传与合理开发，我深入风景前线了解情况，丰富自身文化素质，加大对外宣传。同时，我参加通讯员培训两次，坚持每月书写2至4篇新闻稿件，并且多篇文稿在娄山关报、调研前线等报刊上刊登，加大了对官仓的各项工作有力宣传，起到了一个纽带的作用。

(三) 积极参加民兵应急分队

为了巩固我镇的治安稳定，确保一方和谐发展，我积极参加民兵应急分队，并参加培训长达4个月。每年的3、4月份是个多灾的季节，草木枯竭，火灾随时发生，我们做好了防范工作，与灾情做斗争，在我们的共同努力下，保障了人民群众的生命财产安全。同时，我们加大对集镇治安巡逻，维护了我镇人民群众的生民财产安全，得到了人民群众的爱戴。

(四) 努力发挥纽带作用

在办公室，我们要做好“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，起着纽带作用，无论是接听一个电话，还是打印一篇文稿，汇报一项工作，都力求做到准确无误，较好地完成上传下达工作，充分发挥办公室纽带作用，窗口作用。来人接待，公文拟发，上下沟通，内外联系，资料打印等大量日常事务，我都按时、按质、按量完成各项工作。在20__年年终总结大会上，我荣获了“先进个人”荣誉称号。

(五) 积极参加各项文体活动

为了迎接各项目实施的到来，我们大力搞好宣传活动，我积极参加了每项活动的开展。新春佳节，为迎新春举办运动会，在会上，我担任宣传工作，并参加镇机关篮球队，取得了较好的成绩，参加机关拔河比赛，并取得了第三名的好成绩。为迎接建党88周年，我参加了镇歌合唱团，积极有序的开展好各项活动，使每项活动都生机勃勃，顺顺利利的完成。

二、存在不足与今后打算

20__年，各项工作都取得了较好的成效，但在看到成绩的同时，也看到了自己的不足，在前进的道路上还面临着不少的矛盾和困难。今后，我要加强自身文化素质的提高和技能的培训，抓住机遇，克难攻坚，团结奋进，为今后的道路扫清

障碍，确保各项工作又好又快的发展。