

辅警教育整顿工作总结(通用6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

辅警教育整顿工作总结篇一

20xx年上半年，随着证券市场改革实现重大突破，证券行业的综合治理与创新取得显著成效，市场走出了近四年来低迷不振的格局，步入新的历史性的发展时期。

市场日趋活跃，行业走出困境□20xx年1-6月，上证综指从1161点上涨至1672点，涨幅达44；深证成指从2863点上涨至4301点，涨幅达50。市场持续活跃，股票、基金、权证及债券现券市场交易总额98825亿元，较去年同期(32470亿元)增长了204。在市场强劲回升的有利条件下，证券公司结束了近几年的行业性亏损。

股改进入突破阶段，市场面临历史转折。到20xx年6月底，股改上市公司市值占比已达到70。随着管理层以股改为重点全面推进资本市场基础性、制度性建设，证券市场的深层次矛盾和结构性问题正在逐步解决，为市场的长期稳定发展奠定了基础，带来了前所未有的生机和活力。

券商整治基本结束，行业格局重整。自20xx年以来的证券公司综合治理工作取得明显成效，证券公司的违规经营问题得到有效遏制，证券行业风险明显释放。同时，在扶优汰劣的监管思路下，部分证券公司通过重组和创新业务快速增强实力，行业集中度进一步提高，行业竞争格局发生了根本性的变化。

政策空前支持，创新力度加大。20xx年上半年，随着新的《公司法》、《证券法》颁布实施，监管层推出了一系列的新政策、新措施，涉及拓展入市资金渠道、吸引战略投资者、发展多层次市场体系等各个方面。同时，资产证券化、融资融券、股指期货等创新业务和创新产品也酝酿成熟或相继出台，有力地增加了市场活跃程度，同时也为券商开辟了新的业务空间和赢利渠道。

二、20xx年上半年经营情况

(一)上半年总体财务指标

20xx年上半年，公司实现收入总额28,97x元，支出总额12,93x元，其中营业费用10,32x元，实现利润总额16,04x元，比去年同期增加18,17x元。

其中，经纪业务实现收入17,59x元，利润8,79x元；固定收益证券总部实现收入10,53x元，利润8,75x元；投资银行总部实现收入18x元，利润-16x元；企业融资部实现收入68x元，利润36x元；证券投资部实现收入39x元，利润28x元。

(二)上半年各项业务经营情况

1、经纪业务：乘势而上、稳步增长

(1)主要经营业绩

，较去年同期增长了212，市场占有率6.76%，市场排名第3。6月末客户资产总额128.27亿元，较期初增长了50.87亿元，增幅为66，其中客户资产净流入15.58亿元，增幅20，客户资产投资增值35.29亿元，增值率为46。同时，截至6月末，共托管了2上市公司10.17亿股的有限售条件流通股，总市值约为68.71亿元。

(2) 重点工作回顾

以客户增值为原则，加强传统业务的客户开发和客户盘活工作。组织资源加强了咨询服务的组织和推广工作，积极参与公司投资策略研究小组的工作，与研发中心共同组织公司晨会，提高《晨会摘要》等咨询产品的质量，并推出了《客户持仓前5股票投资周报》等新的资讯产品，为营业部提供了二类9种资讯产品和相应的配送服务，大大丰富了营业部的资讯产品线。同时，积极探索盘活客户资产的有效方法，策划了“睡眠客户资产盘活竞赛活动”。

积极开拓新业务，抢占客户资源，培养新利润增长点。强化营业部的营销职能，继续加大基金产品的营销力度，上半年累计代销基金2.89亿元，其中富兰克林国海弹性市值基金销售额达到2.24亿元。同时，制定了限售流通股托管业务的管理及奖励措施，组织和支持营业部发挥当地优势，抓住股改机遇抢占宝贵的机构客户资源。目前已托管的限售股份市值近70亿元，有意向正在开发中的上市公司1，限售股份余额约6.3亿股。

完善风控机制，加强日常监控，促进合规运行。提出了解决“非实名资金账户”及“异户下挂(‘一挂多’)账户”的资产提取等历史遗留问题的实施方案;开展了权限管理专项自查，同时加强总部对营业机构权限使用的日常监控;建成并启用“重要客户管理系统”，对重要客户、重要业务进行监控和报备审批;针对权证等高风险产品，进一步加强证券账户管理，防范违规操作;对营业部人员和岗位管理的制度进行完善。

开源节流，提高创利能力。根据公司倡导的“我为公司多赚一分钱，我为公司多节省一分钱”的价值理念，对全系统的营业费用开支情况进行及时跟踪监控，发现问题及时调整，确保营业费用的开支控制在准事业部制的费用控制目标之内。上半年经纪业务收入同比增长，而营业费用同比基本持平人力资源费和资产使用费、行政及业务费用均控制在准事业部

制要求的控制目标之内。营业费用得到了控制，并未随着净收入的大幅增长而明显增长。

2、固定收益业务：提前实现收入和品牌双突破

(1) 主要经营业绩

上半年实现收入10,53x元，利润8,75x元。累计完成记帐式国债承销70.3亿元、国开行金融债承销41亿元，在券商中排名分别居第3和第4位，实现收入2x元；银行间债券市场交易总量236.82亿元，比去年同期增长了2.2，在证券公司中排名第10位，累计实现现券交易差价收入7,52x元；完成x企业债券主承销及4只债券分销，实现承销收入249x元。

(2) 重点工作回顾

完善准事业部制度，加强部门内部管理。成立固定收益证券业务委员会，负责部门业务发展规划与管理规范；制定了客户管理、费用管理、绩效考核等管理办法和固定收益证券总部业务流程及规范。

继续加强项目储备和客户开发工作。对客户进行细分，指定专门的客户经理负责维护，加强与客户的日常沟通，同时开发了一批优质机构客户。上半年开发储备企业债项目，其中已经签署协议。债券销售交易客户新增工商银行等四家大型机构客户。

提高研究报告的专业水准和实效性，与研究、经纪业务互动。重点着眼于研究报告的准确性实效性，得到了市场认可，策略报告和专题报告对货币政策走向进行了准确的分析和预判。同时积极参与了公司投资策略小组，集合理财方案设计小组，股指期货等创新业务的研究工作。

加强合作与品牌创建。以中国固定收益证券网的名义与证券

时报社合作，成功举办了20xx中国债市之星评选活动，在成都举办了大型债券投资策略报告及客户联谊会。

3、投行业务：抓住了市场机会，初步实现突破

(1) 主要经营业绩

上半年投资银行总部完成西水股份、两面针、五洲交通，企业融资部完成冠城大通、康达尔、深圳华强、桂林旅游，合计上市公司股改保荐项目，投资银行总部完成桂柳工股改财务顾问项目。

同时，二个投资银行部门上半年积极开发储备项目，合计有股改项目已签署协议或正在实施；在会审核ipo项目，惠程电气和×××三环；再融资项目；收购兼并财务顾问。

(2) 重点工作回顾

加大重点地区的客户开发力度，实现股改收益。充分利用公司资源，上半年以公司成立以来的最大力度进行了×××地区的项目开发，巩固了投行业务的地区优势。

同时投行业务部门和×××区政府国资委、金融办、证监局等政府部门也建立了顺畅的沟通渠道，为区内后续业务发展奠定了坚实基础。

为工作重心转移做好了准备。针对政策环境和业务形势的变化，投行部门及时调整策略，在努力争取股改项目的同时，及时更新上会的ipo项目材料，加快ipo在融资等客户的开发和培育工作，逐渐将工作重点转移到企业改制、财务顾问方面，争取核心客户和优质项目储备。

4、投资业务：把握机会、积极转型

(1) 主要经营业绩

20xx年上半年，平均自营总规模2□36x元，收入总额39x元，实现利润28x元。并完成了集合资产管理计划的产品设计，做好了申报准备。

(2) 重点工作回顾

加强研究、积极提供决策支持和业务协作。坚持macro选股原则，从选股、基本面深入研究、实地调研等方面把好风险控制第一关，与研发中心一道挖掘市场投资机会，共同进行股票池维护，截止到6月初，股票池上半年总收益率达到67.2。在关键时点正确研判大势，为公司领导决策提供支持；积极参与公司每日晨会，积极参与投资策略小组的各项工作，为经纪业务和投资业务提供及时的资讯和研判。

稳步推进集合资产管理业务的筹备工作。成立了客户理财中心筹备小组，在规范类券商获得业务资格前，完成了全部产品的设计及上报的准备工作，并顺利地完成了公司内部路演和相关托管银行的初步交流沟通，完成了理财业务的软硬件配置预算、评估和招标准备等一系列工作。

5、研究：整合研究资源，加强业务互动

完善研发产品线，加强产品推广。研发中心紧密关注市场动态和热点，根据机构客户和营业部客户的需求，推出了《导航晨报》、《研发股票池》及各类报告，为业务开发提供了丰富、及时的资讯支持。同时，加快“走出去、市场化”的步伐，通过研讨会、巡回报告等多样化形式加强产品推广，在电力、能源等行业领域形成了一定的优势和品牌。

整合研究资源，加强与业务部门互动。集合研发中心、固定收益证券总部、经纪业务总部、证券投资部等部门研究力量，组成二级市场投资策略研究小组，为客户开发和服务提供了

有力的支持。逐步探索针对重点地区、重点行业的研究成果推广，与债券、投行、经纪等业务部门开始形成有效的互动。

充实研究队伍、建设研发体系。上半年研发中心继续引入了一批研究骨干，扩大研究范围，提高深度研究能力，为构建优秀的研究团队奠定了良好的基础。并且、设立了合理分工的工作小组，制定了较为完整的研发工作流程和管理制度，基本建立了比较完善的研发体系。

(三) 全力应对诉讼案件，积极推进增资扩股

公司在本年度启动了增资扩股的准备工作。由于证券行业的良好发展前景，以及公司自身的业务基础、赢利能力，经过公司董事会和管理班子的努力，与多家机构进行接触和商谈，目前已有实力雄厚的机构有意对公司增资，有望在下半年进入实质性操作阶段。

(四) 以准事业部制实施为契机，提升了综合管理水平

20xx年上半年，公司在业务部门推广实施准事业部制，建立了职责分明、流程清晰、执行迅速的权限授权体系，决策效率明显提高，执行力明显加强，人力资源、风险控制、财务管理、信息技术等方面的管理水平得以提升。

费用管理上一方面继续推进成本控制的工作，通过推行事业部制、加强预算管理和费用控制，倡导节约风气，有效地控制了运营成本；另一方面，针对良好的市场形势和业务机会，适度提高了合理的业务投入，强化投入产出。上半年公司实现了较低成本的快速增长，公司的赢利能力大大增强。

完善人才结构，优化激励机制。上半年，公司根据业务发展的重点，对组织体系适度调整，引进了一批优秀的业务专才，组建了收购兼并部，充实了研发队伍，恢复设置了资产管理部。同时配合公司准事业部制改革，在公司对准事业部授权

的基础上，结合各部门需求，人力资源部加强了对人员招聘、薪酬和绩效管理等方面的指导和监督，完成了薪资改革试点工作，进一步理顺公司薪酬制度。

上半年业务部门实施准事业部制，同时由于市场比较活跃，各项业务得到快速发展，风险管理部门为此积极应对，调整工作思路，加强了对各业务部门业务流程的合规性审查与稽核力度。上半年共完成了总部部门x项目，营业部2x项目的现场稽核。

(五) 思想政治工作进一步加强，企业文化建设凸显成效

公司发展战略清晰地解读了公司的发展方向；上半年以来各主要业务部门通过实现准事业部制，极大地解放了生产力，取得了较好的经营业绩。在上半年的经营过程中，党工团各级组织也积极发挥作用，组织了多层次多样化的文体活动，进一步活跃了公司氛围，全体员工士气振奋，对公司目标、发展战略有了高度认同，形成了“比上进，比创利，比贡献”的积极向上的良好内部文化氛围。

辅警教育整顿工作总结篇二

一、各项指标完成情况。

(一)、20____年1月—10月共完成煤炭产量20.4675万吨；其中好煤1.7032万吨，次1煤8.1662万吨，次2煤10.5981万吨。掘进809米，修护2231.7米，回收巷道2572米，落底6202.7米。

1.6453万吨(煤质化40次，平均发热量4861大卡)，次1煤3.3639万吨(煤质化验57次，平均发热量3478大卡)，次2煤10.9448万吨(煤质化验54次，平均发热量2622大卡)，转筛煤5.1605万吨、混煤0.243万吨。

1、完成了12040工作面、12煤柱改造巷、12030改造

巷、12050下辅巷等的掘进工作。目前12050上、下辅巷、12采区胶带运输下山掘进工作面正在紧张施工中。

2、完成了12070复采工作面、12070下辅巷复采工作面、12040小采面、老12煤柱回收工作面、12煤柱辅助运输巷、九部皮带巷、轨道上平台、12030上切眼等(2572米)的回收工作。

3、完成12采区轨道运输下山、12采区胶带运输下山、+35变电所、泵房累计4100米巷道的落底工作，合计投入1300个工，出渣量达到5800车。

(二)、45万吨矿井改造工作开展顺利，技改验收项目共9项，已累计完成7项。20___年1-10月份完成了单项工程质量认证、职业防护设施验收、安全设施及条件设施验收、水土保持设施验收、消防设施验收、档案验收、竣工决算等7项验收工作，剩余(2项)环保设施和竣工验收正在积极准备中。

二、加强安全管理保证安全生产。

(一)、加大宣传力度，营造浓厚的安全生产氛围。

20___年以来，以开展“百日安全赛”、“机电设备大会战”、“一通三防隐患排查及治理”、“安全生产宣传咨询日”、“安全知识竞赛”、“机电运输安全大排查”、“安全生产月”、“每日一题、自救器、灭火器学习”、“准军事化管理”、“两述工作”、“风险预控”、“双七条”、“千百万谈心对话”等活动为契机，充分利用板报、橱窗、宣传标语等多种形式进行宣传，全年在矿区内、井口、职工公寓等地点悬挂安全横幅50多条、张贴安全标语400多条，办黑板报200多期，发放安全知识宣传资料500多份。

(二)、加大安全投入，不断完善安全设施。

为了提高矿井抗灾防灾能力建设，不断完善“六大系统”；其中语音广播系统敷设线路430m□拆除线路755m；新增语音广播箱4个，拆除9个；监控系统敷设信号线3900m□新增各类传感器11个，安装视频监控摄像头4个；调度通讯系统敷设线路1300m□拆除线路700m□维修电话92部。为了加强地面消防管理，新增消防栓5个。

(三)、加强安全教育及职工培训工作。

1、根据矿井实际制定了详细的教育培训计划，并按照年度职工培训计划组织进行了全员培训，其中各专项培训累计培训2632人次；三季度全员培训人数累计1016人次。

2、20___年我矿安排“五职”矿长资格证复训5人次，矿长安全资格证复训5人次；安全生产管理人员资格培训7人次，复训14人次；班组长复训9人次；新培训特种作业人员46人次，复训19人次；保证了特殊岗位作业人员持证上岗率100%。职业技能鉴定178人并全部合格。

3、严格按照公司要求，对新工人进行了不少于12天96学时的岗前培训，全年共招收新工人126人。

4、各培训教室全部实现视频监控教学，对于20___年以来的各类培训视频进行了刻盘存档，保存期限均不少于一年。

(四)、加强“一通三防”和防治水工作。

1、年初进行了矿井反风演习，严格按照规定进行测风，定期检查反风设施和通风设施，根据需要及时调整风量，有效保证了矿井总风量和采掘工作面等主要用风地点的需风量。由于巷道压力较大全年修复风门86道，改制新型风门8道，新建标准化测风站2道(修复测风站95道)，架设风筒5000米。

2、深入开展隐蔽致灾因素普查工作，建立治理水灾的长效机

制，编制了《水害隐蔽致灾地质因素普查报告》。雨季前组织人员对井上下700m水沟及水仓进行了清挖，累计清挖污泥241车。汛期安排专人每次雨后对井上、下进行全面细致的排查，对于查出的隐患立即组织人员进行了处理。掘进工作面严格落实“预测预报、有疑必探、先探后掘、先治后采”的防治水原则，坚持钻探物探相结合的方法，对有异常情况制定专项探放水措施进行钻探验证，切实做好了探放水工作，有效保证了我矿的安全生产。

3、加大对井上、下粉尘的防治力度，各区队配备有专职灭尘管理员，每天对巷道积尘进行清理，主要进回风巷定期进行冲刷，节头修护坚持煤壁超前注水，掘进坚持湿式打眼，同时对井下所有转载点的喷雾洒水装置进行改装，累计安装全铜加厚雾化微喷喷雾喷头50个，并全部投入使用。地面加强煤场21个高压喷枪的使用和维护，按规定给职工发放劳动保护用品，并要求职工正确佩戴使用，减少了职业危害。

(六)、爆炸材料管理正规。

一年来我矿各区队职工严格按章作业，坚持“一炮三检”和“三人连锁”爆破制度，杜绝了多人爆破、近距离爆破、爆破不把口等严重违章现象，同时严格执行领退制度，出入井验身制度。

(七)、顶板管理。

严格执行敲帮问顶制度，利用培训学习时间对职工进行顶板控制的教育，使职工熟练掌握了各种支护材料的性能，对于达不到标准要求的支柱严禁使用。同时对修护地点和采煤工作面要求必须采取防倒柱措施。在进行回柱作业时，严格执行“一人操作，一人监护”。修护巷道时严格执行作业规程、操作规程及安全措施，作业前先对修护地点附近的支护进行加固，并采取先升梁后站柱的措施，有效防止了片帮、冒顶事故的发生，确保了我矿的安全生产。

(八)、机电设备、提升运输管理。

建立健全了机电设备管理机构，完善了各项操作规程、作业规程和管理制度。严禁使用国家明令淘汰的设备和材料，严格执行防爆电器入井检验制度和停送电管理制度；按规定对大型固定设备检测、检验、试验和维护保养，确保了大型设备、各种安全设施齐全有效、各种保护装置灵敏可靠。每天对立井提升设备、井筒进行检查。斜井提升系统坚持“一坡三挡”、“四保险”的使用，做到“开车不行人、行人不开车”。对于现场设备的管理，严格执行设备包机责任制，各项检查、试验，要坚持做到谁操作谁签字，并将记录存档备案。同时为了避免误操作，规定设备操作工在离开设备50米以外时必须将开关打至零位。为进一步确保操作人员的安全，所有设备的转动部分，必须加装护罩和栅栏。通过一年的努力，使我矿的机电运输系统管理迈上了一个新的台阶，同时也确保了我矿的安全生产。

(九)、认真搞好安全隐患排查。

每月对矿井“一通三防”和机电设备、提升运输进行不少于一次的专项检查；每周由当天不跟班矿长牵头组织，各部门正职参加的隐患大排查；对于查出的问题严格按照“五定”原则进行落实整改，并建立隐患整改台账，对隐患实行闭合管理。对于查出的问题利用短信平台进行通报，并进行督促落实，20____年我矿共迎接各项检查109次，查出安全隐患1430多条。对检查出的问题逐一进行了落实、分析、整改。

(十)、狠抓质量标准化及精细化管理。

为切实保证安全质量标准化工作的顺利进行，制订了《20____年红旗二矿安全质量标准化考核评分办法》，成立领导小组，定期召开会议，对照标准，从制度建设、现场管理落实及各方面的工作标准要求都逐一安排，井下巷道及设备责任到人，分包管理。结合兄弟单位的管理经验，对井下

电缆、信号线重新按标准进行悬挂。对12采区轨道运输下山、12采区胶带运输下山进行了刷漆、造白。对井下所有料场制作了货架对材料进行挂牌管理。每月由领导小组牵头组织业务部门对采掘修头面和机运通系统的安全质量标准化进行验收、打分、评级，增强了员工抓安全质量标准化的自觉性，有力地推动了安全质量标准化工作。

(十一)、狠反“三违”。

始终把学习煤矿安全知识和各项岗位责任制、提高职工安全技术素质与严肃查处“三违”相结合，大力开展反“三违”活动，安全管理人员发扬“三铁”精神，敢于动真碰硬，对于违章人员进行通报批评，还根据违章的性质分别给予停工学习、罚款、取消或下降三至五人联保奖金、取消安全活动奖金等处分办法，20___年我矿共查出“三违”人员120人，从而有效地减少了安全隐患，防止了事故的发生。

三、企业管理工作成效显著

(一)、加强干部考评，增强干部队伍的执行力。

1、建立完善了干部考核评价机制，每月月底要求中层干部对本月的履职情况进行述职，并组织考评组对当月干部的工作情况进行考评打分，将考评结果与当月的绩效工资挂钩，全年的考评结果将作为下年干部任用的主要依据。

2、建立健全了奖勤罚懒机制。对工作落实有力、办事效率高、工作绩效显著、考评结果优秀的个人、班组给予了表彰；对工作推进慢、办事效率低、群众意见大、考评结果差的个人和班组进行了严肃处理。

3、通过各项机制的健全，使广大干部职工做到了在岗知责、在岗知为，主动落实各项工作的执行力得到了很大的提高，有效推动了我矿各项工作的开展。

(二)、提高材料利用率，降低吨煤成本。

安排专人负责材料管理，制定节能降耗、以旧换新领用、备用设备管理等专项措施，降低材料消耗，要求全体干部职工从节约一根圆木、一块荆笆、一度电做起，提高材料的循环复用率，加大节约利用力度。对易损、易坏设备，自行修复检修解决。共修理槽子510节、穿链子4300多米，修理三滚600多套、直滚300多个、变速箱74台、机头30多个、机尾55个、过渡槽51节等易损配件，切实提高了材料利用率，降低了吨煤成本。

(三)、合理调配劳动组织，不断提高生产效率。

1、实行人员定岗编制，进一步压缩机电、运输、矿直等人员充实到生产一线。根据红旗公司人员管理制度，20____年对于长期不上班人员进行了清退，累计80人次。

2、加大干部职工的考核，把每天的工效考评延伸到每名干部、每名职工、每个岗位，要求各队、各部门每天晚上把当天的生产进度和各工种生产任务完成情况报矿调度室。

(四)、强化煤质管理。

为了保证煤炭的产量和质量，完善了《煤质管理办法》，牢固树立“质量就是效益”的思想，直接将吨煤工资与煤炭质量挂钩，对达不到标准的，将按照比例削减当日产量。煤质管理办法出台后，产品都能达到标准。

四、企业各项事业全面发展

(一)、基层组织建设不断加强。

深入贯彻党的十八大和十八届三中全会精神，践行群众教育路线，树立和落实科学发展观。严格按照红旗公司要求，深

化思想工作，转变作风，加强党建工作，从反“四风”，转作风入手，确保廉政之风的形成，树立良好党员干部形象，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范带头作用，保证了安全、生产的稳步提升。

(二)、民主法制建设不断增强，全矿保持持续稳定。

坚持稳定压倒一切的方针，千方百计化解矛盾和纠纷。加强矿务公开，提高工资分配的透明度，职工的积极性不断增强。

(三)、人口计划生育工作成效显著。

扎实开展人口计划生育工作，积极做好职工婚育情况普查，定期组织女职工进行孕检，全年无违反计划生育现象。

(四)、抓好“两堂一舍”建设，营造职工吃、住的良好氛围。

1、为了让职工吃上可口饭菜的目的，经常组织食堂炊事员召开座谈会，交流烹饪技术，讨论如何提高职工的饭菜质量方法，对职工提出合理化建议立即采纳；要求餐厅环卫人员做到刷碗池无污水、无异味，餐桌无剩余饭菜，餐厅玻璃及地面保持干净整洁；确保职工在舒适的环境中就餐，让职工吃的“放心”。

2、为加强职工澡堂的服务与管理，在澡堂管理中，以优化服务为宗旨，对澡堂、更衣室、洗衣房进行不定期检查，对查出的问题，明确责任到人，实现物见本色，水清池净，水温适宜，为职工营造良好的洗浴环境，让职工洗得“舒心”。

3、为创建职工住宿宾馆化的管理，为职工统一配备了床、被褥，夏有空调开放，在冬季即将来临之际，我矿于10月底已将各职工公寓暖气检修完毕，保证职工公寓冬季暖气的正常供应，同时职工公寓各楼层配备兼职环卫，保证楼道干净，无烟头及杂物，卫生间无异臭，让职工住得“安心”。

（五）、积极参加集团公司和公司工会组织的各项文体活动、竞赛及演出，丰富职工的业余生活，陶冶情操，促进职工的身心健康。在今年6月第十三个全国安全月期间，6月26日集团公司工会在我矿组织了安全知识竞赛，我矿职工热情极高，争相参与，活动现场踊跃答题，且准确率高，取得良好效果。

五、主要经验和作法

（一）、加强领导建章立制是前提。

为确保我矿各项目标任务的完成，年初，将公司下达的目标任务，逐项分解到每名矿长、每个队长，明确提出了“单项第一，整体创一流”的工作要求，使人人心中有压力，人人身上有目标、人人肩上有任务，实行责任制，确保安全生产任务的顺利完成。

（二）、狠抓落实是保障。

首先从矿队干部到每名职工实行目标责任制，紧扣公司下达我矿的各项安全生产目标，实行对口管理，从而激发了各级干部的工作热情和干劲。其次，加大了督促检查力度，对目标进展情况，一天一汇报，如完不成进度的队、部门，责成负责人说明情况，并制订切实措施进行整改，限期完成。

以上是红旗二矿今年以来所做的一些主要工作，虽然取得了一些的成绩，但与红旗公司党委和公司董事会的要求还有差距。在今后的工作中，我们要在红旗公司党委的正确领导下，团结一致，同心同德，努力完成公司下达的各项工作任务。

六、20____年工作计划

（一）、工作思路：

(二)、预期目标：

完成煤炭生产45万吨，完成45万吨矿井改造剩余验收项目，并正式投入生产，同时加快14采区的开拓，力争20____年底前完成综采工作面的装备。

(三)、工作措施：

- 1、加强安全管理，确保安全形势持续稳定。
- 2、深化安全宣传教育，加强职工安全教育培训。
- 3、大力推进生产攻坚，努力在提高生产效率、提高科技创新贡献率上取得新突破，促进矿井安全高效生产。
- 4、要深化细化生产性成本管理。
- 5、要进一步优化人力资源配置。

辅警教育整顿工作总结篇三

一、奋力拼搏，各项指标稳步提升。

今年在北京及周边市场新接工程71万平方米，在建工程的施工面积达121万平方米，合同价总额达19亿元，今年以来共完成6.8亿元施工总产值，其中直属队伍完成2亿元。共有9项工程竣工，竣工面积60万平方米。两项工程被评为北京市结构长城杯。

二、狠抓市场营销，增进企业发展。

__年，由于受后金融危机的影响，美元的大幅贬值，房价高启。国家出台了针对房地产业的严厉调控政策，北京市建筑市场的开发商都转战二三线城市谋求发展，造成北京市建筑

市场急剧萎缩。为了扩大经营，提升经营成果，北京公司一是积极与原来有良好合作关系的公司加大合作力度，以可靠的质量和有效的管理赢得他们的信任。例如：北京世纪华侨城实业有限公司在与北京分公司成功合作了华城侨a2-7□a1-6等项目的基础上，20__年又将4.2万平方米的华侨城a1-5及地下车库工程交于我们施工。二是通过量方努力积极开辟新的合作单位，北京k2团体在北京分公司富有耐心和延续不断的努力下，终究被真诚所感动，北京分公司已承接了4.2万平方米的通州区杨庄镇1+1项目和8万平方米香安河工程。目前双方还在积极洽商河北省廊坊市20万平方米项目。三是继续加强联营单位的合作，完善联营机制。20__年北京分公司新引进了李新民项目部，并成功承接了20多万平方米怀柔区龙山项目，目前正在进行先期开工的4万多平米工程的施工。四是在固守好北京市场的基础上，加大对北京市外的经营力度，发掘各种经营资源。在不承当经营风险而有益可图的情况下，看准对象，积极公关。在内蒙古呼和浩特市承接了7万平方米的盛唐大厦、8万平方米的北渡广场、在通辽市承接了10平方米的北国之春项目，在鄂尔多斯市承接了20多万平方米的大兴傲城珑园小区项目。通过上述努力，北京分公司实现了20__年的经营目标。

三、加大人才引进培养力度，增进工作水平快速进步。

20__年初，北京分公司根据发展需要，通过总公司调配、熟人先容、网上招聘等情势成功引进了40多名有实际工作经验的职员，扩充了北京分公司的人才队伍。20__年7月又通过总公司同一分配了9名大学生，补充到施工一线。为使新进职员能迅速适应北京分公司的管理要求，北京分公司根据北京市场等当地市场的管理特点对新进员工进行了职业道德、劳动用工管理、环境、职业卫生、社会保障、岗位职责、员工权益等入职教育。在北京市场还根据北京市建委要求，对全体员工进行了普法维权教育。北京分公司为提升在职员工工作能力，前后组织了55名在职管理职员到北京市的培训机构进

行岗位培训或继续教育培训，使他们的管理水平和业务能力得到了很大的进步。

为避免劳资纠纷，进一步规范用工管理，做到员工劳动合同签订率达100%。北京分公司成立了由主要负责同道为组长的用工管理领导工作小组，对各项目部定期不定期的展开劳务用工大检查。办公室还会同各项目部的劳动力__对劳动合同的备案情况、劳务费支出、劳动合同的签订、普法维权教育、周职员活动情况申报，和工人工资的发放等情况进行认真细致的排查。确保了所施工的项目未发生一起劳资纠纷，为首都的稳定做出了应有的贡献。

四、加强财务管理，保障公司收益。

20__年北京公司在公司财务部分的指导下，充分重视财务管理的重要性，让财会部分参与到经营管理的全进程。应用公司构建的财务管理信息平台，改造传统的业务流程和运作模式，以本钱、效益为核心，通过提升财务管理水平，节支增效，为北京分公司参与市场竞争奠定良好的管理基础。

(一)完善财务内部控制制度

北京分公司根据公司财务要求和北京市关于财务管理的相干规定，进一步建立健全财务管理制度，使财务职员有章可循。通过建立财务管理制度，有效的下降管理本钱，保证财产的安全完全，保证经营活动的高效运转，不断进步经济效益。

(二)加强施工项目本钱控制

北京公司为有效控制施工项目的本钱用度，加强了主要用于工程主体施工的钢筋、水泥、木材和用于临时设施、福利设施建设的其他非主体工程的耗费控制，严把材料采购、入库、管理，出库、耗用五关，做到材料采购有计划，质量有保证，管理有办法，消耗有定额。材料消耗不得超过内部消耗定额，

对超出定额的一定要查明缘由，分清责任，进行奖罚。根据施工进度计划公道组织材料的使用，避免停工待料现象发生；严格控制材料的领用，定期盘点，随时把握实际消耗和工程进度的对照数据；对周转材料进行及时回收、整理，使用终了及时退场，这样有益于周转使用和减少租赁用度，从而下降本钱。北京分公司还定期派遣财务职员到项目部进行核对，对材料款及租赁用度等支付情况进行清算，及时发现题目，下降法律风险，保障公司收益。

五、狠抓质量管理，确保公司信誉。

今年来北京公司在质量管理方面，一是对每项工程，在管理上落实质量监视管理责任，在工程质量上明确工程质量目标，在责任主体上，明确责任主体，并积极引导各项目部建立“百年大计，质量第一”的指导思想。二是把好原材料“质量关”。在监视项目部进场原材料质量的同时，对项目部进场的所有原材料均做到具体记录，各种材料检测必须符合国家有关施工规范及验收规范，对原材料的使用进行跟踪管理，杜绝分歧格材料流入或堆放在施工现场，为工程建设出“精品”从源头上把好关。三是全方位实行质量监视。从土建工程的基础施工到工程竣工验收全进程，采取专项监视和平常监视的办法，定期或不定期地进行工程质量分析，及时把握和控制工程的质量状态。四是加强对隐蔽工程和中间结构的验收、验评工作；重视工程检测中的实测实量工作；在抓好工程质量的同时抓好工程技术资料。五是组织相干职员到兄弟项目部观摩、取经等情势，全面进步施工管理职员的质量意识。六是对竣工扫尾的项目，由生产经理、技术负责人等组成预验收小组，配合甲方、监理组建成的分户验收小组，对每个分项逐一核对，发现题目分析缘由并及时整改，在后续工程中尽可能避免出现类似题目。

通过上述努力，到目前为止北京分公司已顺利竣工交户验收面积达60万平方米。并有两项工程均取得了北京市质量协会评定的结构长城杯。另有一项工程取得江苏省省外扬子杯。

其余工程都一次___验合格。取得了经济效益和社会信誉的双丰收。

六、狠抓安全管理，进步公司效益。

为落实北京市建委，总公司关于20__年安全管理要求，北京分坚持“安全第一、预防为主、综合治理”方针，夯实基础，细化责任，强化现场监视管理，深化隐患排查治理，以规范化、系统化的方式推动安全生产管理。

一是建立考核机制，落实安全责任。20__年北京公司与各项目签订了安全生产责任书，各项目经理是安全生产的第一责任人。增加了安全运行奖，加大了对安全目标、安全事故、“三违”现象的考核力度；对发现较大事故隐患，避免事故发生的有功职员，给予一次性嘉奖50100元，鼓励职工提公道化建议，举报险肇事故和违规行为，凡对强化安全管理，预防事故发生有积极作用的职工给予适当一次性嘉奖。并推行人性化安全管理模式，提出了“每位职工都是安全第一责任人”的管理新理念，把安全生产目标责任落实到项目部、班组、岗位，将安全承诺签订到每位在岗职工，构成了施工现场同一领导、单位全面负责、职工广泛参与的共同责任网络；做到了领导强化，任务细化，措施硬化，工作深化，增进了各级安全生产责任的落实。

二是完善安全管理制度体系，依法规范安全生产管理。对现有的安全生产规章制度进行全面梳理、评审、根据新的法律法规，进一步细化了安全生产责任追究制度，重新制定完善了《安全生产责任制》、《安全生产赏罚制度》等文件制度，构成了完全、规范、科学、有效的安全管理规章制度体系，实现了全面依法管理。

三是深化全员安全评价，重视安全教育培训。我们不断创新丰富安全评价的方法和内容，建立了全员、全方位、全进程的科学评价机制，把基础管理、作业现场、体系运行、安全

文化建设、教育培训、创新管理、危险源辨识、双确认等作为安全评价的内容，预知预控，进步了安全评价的系统性和有效性，使全体职工的自主参与程度，安全管理水平得到了明显提升。展开了安全管理职员取证、特种操纵职员职业技能鉴定、法律法规普及、安全知识学习、安全技能教育等一系列培训作，培训率达98%。通过深化全员安全评价和展开多种情势培训，进步了领导的安全责任意识，专业职员的安全管理水平，作业职员的安全文化素质。

四是推动专业管理力度，狠抓隐患排查治理。从系统安全、本质化安全入手，我们大力加强专业管理，严格监视检查，落实管理责任。通过上述措施20__年北京分公司全年未发生一起亡人事故，一般事故也控制在0.3%之内，取得了很好的社会效益。

七、来年的工作打算：

在20__年我公司将根据北京市建设主管部分和省办的相干规定，进一步完善各项规章制度，虚心学习兄弟单位的优点，不断调剂工作方法和思路，全面落实北京市建委的各项要求。由于遭到大天气的影响，在抓市场开辟的同时，要苦练内功，全面进步分公司的各项管理水平，努力克服以往工作中的不足。在剧烈的市场竞争中做到稳扎稳打。工程质量上做到一次交验合格率100%，拟创北京竣工长城杯一项，江苏省外扬子杯三项。安全生产上，杜绝等级伤亡事故的发生，创三项“北京市安全文明工地”。直属队伍再承接20万平方米的工程，确保年完成施工产值2.2亿元。

总之，随着后金融危机的影响和北京市场的管理日益严谨，惟有强化各项管理，才能立于不败之地。我们坚信：在总公司和各级部分的领导下，通过分公司全体员工的努力，我们将会完成公司下达的各项经济指标，为公司 and 北京建筑业做出应有的贡献。

辅警教育整顿工作总结篇四

从07年1月起，主要做了如下几个方面的工作：

5) 南宁、柳州2地重点经销商对公司产品的特点和优势及性价比产生不信任感觉，市场陷入僵持阶段1-6月广西销售回款情况（到6月13日）

一-六月合计

销售额

应收货款

1-6月分客户销售回款情况

南宁柳州玉林贵港

南宁冠凯南宁衡益南宁利群柳州永兴柳州

唐辉姜荣武玉林新林贵港

港城桂林胜辉桂林小汪合计

销售额

进货次数

进货数量

实际销售

注缺乏关注/缺乏关注

桂林、贵港、玉林市场规模较小，暂时以经销商自然销售为

主，计划主推低价和高价位产品。目前存在问题是：南宁、柳州2个重点和样板市场问题较多和销售上不去，没有时间和差旅费用去关注该区域的客户！

1、市场特点：

1) 消费者偏向粉剂和膏状，油剂产品主要是外地知名品牌的高价位产品（200-300以上价格）直接串货过来，本地经销商很少进货；粉剂产品2个极端，要么是接受零售30元/kg（博邦、阳江、威龙、维娜斯）的低价产品，要么是接受物美价高的产品；膏状产品在汤料和卤水中使用最多，零售价在80-90间的产品销售最好；汤料市场最大、卤水次之。

2、竞争对手：

高端：瑞可来、隆泰、花帝、味正、汇香源、顶味、春发、正味（8）

中端：抚顺独凤轩、港阳、捷成、深圳唐正、一品、天惠、亿腾、太行（8）

3、存在问题：

3) 前期未找准当地市场的脉搏及用户的需求，品种太多，未找准重点产品和重点目标用户！（应把重点集中在汤料、卤水、鸡类上，让客户认可我们高价位的卤菜香精、骨髓浸膏、肉精膏、肉精油、和低价位的肉类添加剂和猪、牛、鸡香精）

4) 未找到柳州市场那样得力的厨师做服务和推广（以服务和技术指导带动产品的销售）

1、市场特点：

2、竞争对手：

高端：瑞可来、顶味、春发、

3、问题和措施：

2) 柳州的调味品渠道未得到利用：急需公司把一些认知程度高的添加剂（脆肉剂、肉脆磷等）和低价的鸡、牛、猪香精在调味品渠道上铺市（目前存在问题是价格和包装规格未调整到位）

前提：1) 骨髓浸膏、高倍肉精膏、老汤、上汤系列的价格略有调整

2) 低价位的烧卤系列和猪牛鸡肉产品的新配方获得客户认可

3) 筹办技术交流会议（免费培训班烧烤、卤菜、汤料）

4) 把一些认知程度高的添加剂（脆肉素、肉脆磷、增白剂、肉类增香剂、富丽磷等）和低价的鸡、牛、猪香精在调味品渠道上铺市（把价格和包装规格调整到位，用这些产品来薄利多销冲击竞争对手）

1、公司07年上半年投入广西的费用清单

1) 办公费：2) 人员招聘费用：3) 宣传单费用：4) 人员工资：合计：

4、把一些认知程度高的添加剂（脆肉素、肉脆磷、增白剂、肉类增香剂、富丽磷等，再下调2-5元/kg□和低价的鸡、牛、猪香精□1kg袋装，零售价在30元/kg内）和肉宝王、肉香王（价格下调5元/斤以内）在调味品渠道上铺市（把价格和包装规格调整到位，用这些产品来薄利多销上量和冲击竞争对手）

6、公司的重点产品的dm宣传单要尽快到位和继续支持南宁、

柳州重点市场配备厨师的计划，确实有很多用户对香精存在误解和不知道怎么使用，需要普及宣传香精的知识和使用！

7、公司在产品应用和实践上多给予指导和培训

8、产品组合

产品组合的广度

汤料酱卤猪牛鸡肉烧烤添加剂馅料深度

老汤粉烧腊卤香粉低价粉烤香王脆肉素猪肉特级

上汤粉卤香王中价骨髓烧烤精粉富丽磷鸡肉特级

上汤骨髓卤肉宝盐局鸡类乙基肉宝王

老汤肉精膏海鲜精粉肉脆磷肉香王

肉味皇中皇

9、细分目标市场

目标市场一汤料市场

目标市场二酱卤市场

目标市场三猪、牛、鸡肉香精应用市场

目标市场四烧烤市场

目标市场四馅料市场

目标市场五添加剂

辅警教育整顿工作总结篇五

及内控评价报告

一、XXXX分公司基本情况

XXXX分公司隶属于某省XX上游水电开发有限责任公司，主要从事某市火电项目基建、运行维护及生产经营，同时，负责XX公司在某省海西火电项目前期发展工作。

某市火电项目规划建设4×660mw火电机组，项目建成后将成为世界海拔最高的超超临界火电机组和燃煤间接空冷机组。项目规划投入高效除尘器、烟气脱硫、脱硝等环保设施，符合高效、节能环保的要求。工程总工期约26个月，计划于2015年2台机实现双投，计划年发电量70亿千瓦时，工程总投资约48亿。

2013年，某市火电项目主要开展工作、经济指标如下：一是进度控制方面，施工现场主厂房区域基础开挖、砼浇筑及回填工作正在进行，计划年内完成80%零米以下工程。翻车机室基础施工正在进行，厂前区临建宿舍、食堂和办公楼已具备办公条件，已于10月21日进驻现场。生产办公楼、夜班休息楼、化验楼等完成了基础开挖和回填工作。厂区围墙和场内道路正在加紧施工。

完成投资18280.54万元，占投资计划的92.33%；安装工程累计完成投资5251.77万元，占投资计划的84.84%；设备购置费累计完成投资27334.62万元，占投资计划的100%；其他费用累计完成投资5171.35万元，占投资计划的89.82%。

三是安全控制方面，成立了项目建设安全生产委员会和安委会办公室，召开了分公司安健环体系建设启动会，成立了相应的组织机构、明确了体系建设思路和建设方案，印发了体系建设工作要求，进行多次应急预案的演练，提高处理突发

事件的能力。

四是质量控制方面，成立了项目建设质量监督委员会和质量监督站，建立了现场施工建设安全、质量管理组织机构。成立了某市火电项目创优办公室，明确了各专业组人员和职责，为项目创优工作的开展提供了组织保证。

二、xxxx分公司2013年风险及内控管理工作开展情况 2013年，分公司积极克服点多、线长、面广、业务类型繁杂、人员少、理论知识欠缺、经验不足等困难，努力研究、认真组织，各项内控与风险管理工作均取得了一定的成效。

一是内控体系建设的质量有了一定的提高。二是业务流程的执行效果有了明显的提升。三是内控体系建设的认知度收到了预期的效果。四是风险防范意识明显增强。五是内控考核评价管理机制更加完善。六是内控体系建设队伍逐步发展壮大，管理提升作用较为明显。

（一）认真贯彻落实xx公司内控工作会议精神，组织开展了事权流程梳理与规范发布及执行效果跟踪检查工作。

（二）完成分公司事权管理手册的修订与发布工作。

（三）组织开展财务资产管理、预算管理、工程质量与进度、安全环保4个专项业务流程梳理工作。

（四）规范并统一执行各类台账、表格47份，为强化业务流程执行力建设提供了强有力的基础保障。

（五）组织开展内部控制体系自我测试与检查工作，从多角度入手，深入查找业务流程中的问题和不足并认真组织修改完善。

（六）组织开展内控与风险管理调研工作，为分公司“基础

管理年”各项内控与风险管理工作的开展奠定基础。

（七）加强理论知识培训，使“人人讲内控，人人学内控，人人做内控”的理念逐步深入人心。

三、2014年分公司面临的主要风险及拟采取的措施

术负责人考核的主要依据之一，完善管理体系，强化责任追究。要做到严格按照《建设工程安全生产管理条例》，对总包单位、监理单位及各施工单位的主体行为及职责做出明确要求。督促各自建立健全安全管理机构，配齐安全管理人员，完善各项安全管理规章制度，落实安全措施，保障安全资金足额投入，建立健全并不断完善安全生产管理体系。使施工现场每一个部位、每一个环节严格执行安全操作规程，加强现场防护和文明施工管理，及时排查事故隐患。

（二）优化设计和现场施工工艺。选取合理的安全系数，保证设备安全运行和工艺工序的正常进行。按照既安全可靠又节省的原则，从安全和效益两个方面考虑，辩证统一地进行分析，选取合理的安全系数。其次是提高可靠性，提高规定条件下和规定时间内完成规定功能的性能，选用高质量材料、维修保养和定期更换等。加强安全监控，即对施工中的危险源进行监控，控制某些技术参数，使其达不到危险的程度，从而避免事故。

责任人员对规范、标准不了解、不熟悉、不理解的问题；要进行案例分析，从事故中真正吸取教训，提高应变能力；在安排一定的时间对安全生产责任人员进行安全生产技术标准、管理标准和工作标准的教育，提高安全生产责任人员的工作技能。

（四）防范计划经营、合同管理风险。分公司要做到超前分析风险。“凡事预则立，不预则废”。做好对风险的超前分析和预测，把可能产生的风险分析透彻。一方面要成立专门的

组织机构，配备各方面高素质的专业人员（如工程技术、经营管理、财务管理、合同管理、法律事务等），并聘请相关专业的资深人员，专门开展工程合同审核工作。另一方面，要掌握和占有风险分析的大量素材，包括政策背景、市场形式、行业特点、竞争对手等外部因素，以及企业自身的实际情况等，分析风险的大小和危害程度，做到客观、公正，实事求是，使风险的分析 和预测有较强的针对性和可行性，为实施风险决策提供比较可靠的依据。

做成“精品”，以保证整个工程成为“精品”，真正实现“开工必优、一次成优、全面创优”的质量目标。通过推行项目管理目标责任制、成本分析定期制、工程完工及时清算制、预算财会人员委派制、避免了经营管理中可能存在带来的效益风险，使企业呈现良性发展的态势。

四、对

无。xx公司风险及内控管理的建议

辅警教育整顿工作总结篇六

20xx年，在以罗经理为核心的新的领导班子的带领下□xx分公司在秉承前任领导优良工作作风的同时，根据分公司所处地理、人文环境及文化市场现状等因素，合理制订公司经营原则和策略，集思广义、各方联络、物尽其用，在图书市场不景气的情况下，战胜和克服重重困难，使教材教辅的销售在稳定增长的前提下，努力占有书销售市场，并且不断研究和发现新的经济增长点，为未来几年工作的更好开展夯实了基础，赢得了人气。

教材、教辅的发行销售历来是我们的“饭碗子工程”，是公司一切经济发展的前提和基石。教材、教辅的征订工作一直以来是我们xx分公司的首要工作，对此，领导重视，职工上心，促进了该项工作每年保质保量的完成□20xx年，在公司所

属地区高中学校领导班子人事大变动及相关部门的征订协调工作困难重重的情况下，虽然我们暂时丢失了部分高中教辅的征订品种，但在罗经理和分管教材的刘副经理与教育部门的多方联络、协调和沟通下，增加了幼儿、小学和中学教辅新品种(语文读本、小学作文、小学英语试卷、初中各科试卷、高中英语写作等)的征订，使教辅的销售工作不降反增，实际完成教辅征订码洋967万元，比省店下达的736万任务指标超额了231万元，成功地变被动为主动，化不利为有利；继续加强和深化服务意识，在教材、教辅的征订和发放工作中，尽量做到对对方的要求有求必应、服务到位，建立起了店校团结融洽的合作氛围，不断地增进着彼此之间的友谊，为以后工作的持续性发展和良性运作奠定了良好的基础；另外，针对往年教材、教辅的结算拖沓、繁冗的弊端□20xx年教材科通过与各乡镇教委相关领导进行沟通，最终达成了由原先的以学校为单位进行结算改为以乡镇教委代收后统一交给书店的一致决定，并由此提前了分公司回收书款的时间，加大了各项书款的清收力度，使教材、教辅的结算逐步摆脱了往日的困境；此外，更加重视安全生产和灾情防范工作，实实在在地把每一项安全措施落到实处：在仓库安装了全方位监控装置，制作和张贴了大幅安全警示标语，对仓库每个角落随时清理彻查，坚决不留安全隐患，制定了仓库人员轮流值班制度等，切实把安全工作做到了抓紧、抓细、抓实，并且长抓不懈。

20xx年，由于受销售市场萎缩和考核指标受利润限制等因素的影响，分公司的一般书、音像和电子产品的销售码洋比去年略有下降，但却获得了一定的经营经验，对来年工作的开展有一定的借鉴。

(三)书城在装修期间不能正常营业的情况下，与_出版社在县城文化广场联合举办了xx县第光明书香节，实际销售时间为7天，销售图书额元，从中获得销售分成15万元，最终完成了书城既定的销售任务。

(四)重点书的完成情况：中国通史系列多媒体光盘，全店销售88套，销售额元；《森林年票》单价99元，销售100套；配合县委宣传部开展国学教育，《弟子规》销售7267册，码洋元；新华字典56030册，码洋元；学习文件销售码洋为元；装备xx县妇联留守儿童站图书六千余册，销售额万元；《走复兴之路，圆中国梦》销售码洋：元。

通过以上种种活动，使员工们无论从思想上还是业务技能以及文化水平上，都得到了极大的提升，增强了职工面对困难时的挑战决心和勇气，认识到在其位谋其事的责任感，增强了爱岗敬业的情感，使整个团队呈现出更强的凝聚力，干事创业的氛围更加浓厚了。

勤俭办企业历来是我们新华书店集团的光荣传统，按照先申请，再审核，后批示的流程进行严格监督和制约，杜绝一切占公家便宜或浪费现象的滋生，使可变费用得以有效调控，把公家的每一分钱都花在实处，办出实事，体现了节约也是赢得企业效益的一种方法的精神实质。

1、更好地完成省、市店下达的教材、教辅各项工作指标和任务，积极与教育部门沟通，建立友谊，增强合作，面对随时有可能变化的新形势新政策，全力以赴、积极面对，使教材发行工作始终能够平稳有序进行。

2、利用书城装修后整体环境的提升以及人员调整后员工队伍素质、协作能力的提高等有利条件，进一步加强一般书和其他商品的营销力度，努力争取到比去年更好的销售业绩。