

# 民警体检分析报告(优秀5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 民警体检分析报告篇一

商场属于人员密集场所，人员多，火灾危险性大，火灾扑救困难。主要有以下特点：一是中庭和共享空间大，容易造成火势蔓延扩大；二是可燃商品多，容易造成较大经济损失；三是营业期间人员密集度高，疏散困难，容易造成大量人员伤亡。四是内部空间大，结构复杂，物品多，火灾扑救难度大。

一是要落实检查消除火灾隐患职责。商场内要落实消防安全制度和消防安全管理措施、执行消防安全操作规程等情况，消防安全责任人、消防安全管理人应每月至少组织一次防火检查；商场内设部门负责人应每周开展一次防火检查。检查用火、用电有无违章情况；消防车通道、安全出口、疏散通道是否畅通，有无堵塞、锁闭情况；安全疏散指示标志、应急照明设置及完好情况；有无违章使用易燃可燃材料装修情况；消防（控制室）值班情况、消防控制设备运行情况及相关记录；消防水源情况；灭火器材配置及完好情况；室内外消火栓、水泵接合器有无损坏、埋压、遮挡、圈占等影响使用情况。

二是要提高灭火救援能力。商场应当制订灭火应急预案，消防安全责任人、消防安全管理人应熟悉本单位灭火和应急疏散预案，掌握扑救初期火灾的组织指挥程序。当火灾发生时，员工应当立即呼救并打“119”电话报警，火灾发生点周围的第一灭火力量应利用就近的消火栓、灭火器等设施器材灭火，电话或火灾报警按钮附近的员工立即通知消防控制室或单位

值班人员；第二灭火力量立即利用附近的消火栓等装备加强灭火力量。

三、引导人员疏散逃生。火灾发生时，安全出口或通道附近的员工应当按照工作分工和平时预案演练的方法，立即引导人员疏散。在组织疏散过程中，员工应当通过喊话、广播等方式稳定火场人员情绪，消除恐慌心理，引导群众采取正确的逃生方法，向安全地点疏散逃生，并防止拥堵踩踏。

四、开展消防安全教育培训。商场应当加强对全体员工的消防安全宣传教育，确保大家掌握必要的防火检查、火灾隐患排除整改、灭火、逃生自救和组织引导疏散的相关知识，并经常开展演练。商场还应确定专兼职消防宣传教育人员，通过专业培训，具备宣传教育能力。员工上岗、转岗前，应经过岗前消防安全培训合格；对在岗人员至少每半年进行一次消防安全教育培训。

顾客应当掌握相关的消防安全知识

一、顾客进入商场时，要有逃生的意识，首先要对整个商场的总体布局和主要设施、人员密集情况进行观察，记住疏散通道和安全出口的位置和方向。

二、发生火灾时，应立即逃生，不要观望和等待，根据消防安全疏散指示标志指示的方向，立即从消防安全通道逃生，逃生过程中要注意不要慌张，不要拥挤。如果受困，要及时采用自救和互救手段迅速逃到地面、避难间、防烟室及其他安全区。

三、逃生时，尽量采用低姿势前进，不要做深呼吸。可能的情况下用湿衣服或毛巾捂住口和鼻子，防止吸入有毒烟气造成窒息或中毒。

四、逃生时，不要乘坐电梯。普通电梯没有防烟设施，发生

火灾时会电源会被切断，如果冒然乘坐容易被困在电梯里。

五、如果向下逃生的疏散通道被烟火封堵，这时就应该立即到阳台或向上跑到楼顶、平台等没有烟火的地方，通过挥动颜色鲜艳的东西或呼喊、敲打等方法吸引消防人员注意，等消防人员的救援。

六、超过2层楼时，千万不要冒然跳楼。

## 民警体检分析报告篇二

截至11月份，流量经营综合排名全省第三，其中流量经营收入累计完成2464.65万，调整前的预算执行进度为88.02%（调整后的预算执行进度为78.24%），全省排位第三（调整后第六）；月户均流量完成133.81m<sup>3</sup>预算执行进度为102.93%，全省排位第二，提前完成预算指标；月均终端活跃率为81.10%，全省排名第八。电子渠道综合排位全省第5，其中电渠移动放号完成进度74.86%，位居第七；交易金额累计完成1884.08万元，预算执行进度83.36%，位居第七；宽带续约率21.11%，位居第一。固网号百累计完成1039.88万元，完成全年预算117.62%，位居全省第 。

回顾全年，中心工作主要围绕预算任务开展：年初制定全年的工作计划，并按实施表有效执行。围绕3g流量开展体验式帮扶炒店，推进主流业务发展；通过下县巡回互动培训，落实产品拓展支撑；立足转型，全力创新，聚焦重点，强化执行，中心全体人员以务实勤奋的干劲贯穿于全年的工作之中。

“智慧城市”做为电信占领本地移动信息运营制高点的重要工具之一，不仅深接地气，而且还能拉动流量，并有利于提升电信品牌，占领客户心智资源，促进潜在销售。在公司领导的有效指导及各经营单元的大力支持下，“智慧城市”得到强势、高效推广，其中完成进度及日均安装量均居全省第一，安装量绝对值全省第二。不仅为全省各本地网树立了标

杆，而且一举获得集团“智慧城市”标杆门户殊荣。

1、强化组织，落实细节。将“智慧城市”推广工作按客户入网属性“一分为二”，梳理并简化“智慧城市”卖点，“有的放矢”的针对性细化开展。新入网购3g智能机客户在辅导时，结合“智慧城市”优先推荐，通过“安装送流量”、“缴水电费9折”等卖点吸引客户积极配合安装注册；存量未安装“智慧城市”的智能3g用户，实行“派单制”，即提取流量活跃并关联促销人、客户经理等字段的清单下发给各经营单元，各经营单元根据清单相关字段进行二次派发给一线客户经理，结合日常营销开展“智慧城市”的随销工作。该公司信息运营中心实行细节管控，每周关注并通报新入网及存量的安装情况，保持全市“你追我赶”的积极态势。

友分享，形成推广氛围的“点面效应”，为“智慧城市”有效推广造势。

3、广泛宣传，营造氛围。“空中地面”组合开展系统宣传。通过整合移动互联网app定点投放□itv□宽带web□短信、微博微信、本地报刊、公话厅、厅店（含供水供电厅店）等资源系统开展“智慧城市”的品牌及业务宣传。

1、加强团队建设，成立全省唯一纵横一体的流量经营队伍。横向方面，市公司本部成立了由前端及支撑关键部门组成的“流量经营虚拟团队”，让流量经营工作在整体推进中取得协同支持与合力。纵向方面，成立了由各经营单元的流量专岗人员组成的“流量经营执行团队”，通过每月kpi绩效对标，“奖先罚末”，加强了各流量专岗对全市流量经营工作的协同推进及本单位流量经营日常工作的落地执行。

2、实施经营帮扶，深入一线开展“3g体验式”娱乐交叉炒店活动，“有声有色”融入并推进主流业务发展。通过热门、新颖、时尚的3g应用聚集厅店人气，并以有奖体验、娱乐互

动等方式，宣传天翼3g优势、手机促销政策、热门应用并拉动机卡销售，为县公司今后炒店活动树立了“标准化、低成本、有效果”的炒店样板。目前已启动第二季3g娱乐式交叉炒店活动，交叉主持、互动学习，培育各经营单元炒店能手，打造高效率的营销宣传团队。

3、积极创新运营，在夯实流量经营基础上寻求与探索新的运营思路与利器。

（1）按时间维度梳理汇编流量辅导日常工作并每周反馈执行情况。让流量专岗及流量辅导员的日常辅导工作可知、可见，让日常辅导工作有计划、有提醒、有跟踪、有对标、有考核，属全省首创。

（2）结合实体厅店各客户接触点，自外向内逐一梳理与布路“3g流量”的宣传元素，为流量辅导营造氛围，并自行设计、制作《3g流量使用手册》及《二维码荟萃墙》等辅导元素，该助力流量经营的细节做法，赢得省公司赞同。

（3）全省第一个制作“流量辅导电子书”辅导应用，助力辅导工作开展。将梳理的“流量优选集”形成“流量辅导重点知识”应用，通过手机安装，辅导员随时查阅流量辅导知识的盲点，有利于推进辅导员的日常辅导。

（4）巧借外力，协同推进流量经营发展：利用本人之前在客服部工作时积累的关系，积极借力客服部外呼组的力量针对性开展流量包外呼及流量使用提升外呼，均取得喜人业绩，其中流量包外呼成功率及套餐迁转率创全省记录，期间省公司产品部组织团队到抚州开展外呼调研。

1、立足服务，网厅充值稳步提升。持续推进“网厅充值赠送话费、推荐好友赚话费竞赛活动”，立足方便客户，提升客户感知的宗旨，通过短信推送、外呼提醒等多方式引导现有在网客户到网厅缴费充值，让客户感知到电信对存量用户的

体贴服务。网厅充值由1月 47万元提升到11月137万元，提升率全省第2。这个主要依赖于政企客户群的大力支持！

2、渠道协同，快速提升宽带续费率。通过设立地市专区，解决抚州本地化宽带自主续约网厅匹配度不高问题，提升网厅宽带续约率。与客户服务部联动开展网厅宽带续约活动，将所有当月宽带到期用户进行一对一外呼营销，提高网厅宽带续约率，并关联网格经理再开展二次续约营销，大大提升成功续约率。二季度活动竞赛将网厅宽带续约占比指标纳入最小收入核算单元的周竞赛中。通过多种举措，抚州宽带续约占比提升明显，从2月份倒数第1提升至全省第1。

## 民警体检分析报告篇三

大家晚上好，很荣幸站在这里，对我半年来所做的工作进行总结与回顾。

；四是参与“我的长大我做主”提案前期准备、现场方案征集，并撰写长安大学举办第五届“我的长大我做主”建言献策活动宣传稿件，在学长帮忙修改下，在本站进行刊登；五是积极参与修改第五届“我的长大我做主”建言献策进入决赛的提案；六是六小龄童来我校进行讲座主，在幕后做过服务工作者；七是积极参加我校演讲比赛，经过 轮预赛和决赛，最终获得二等奖。

二是几点工作体会。通过半年来工作，让我对提案委职责有了进一步了解，从中收益不少，主要是能力上得到提升，新闻稿件写作能力稳步提升，计算机文字处理软件操作越来越熟练，经过几次活动参与，自己协调组织能力提升很快，同时在工作中，我也发现：自己做提案时，站的角度不高，写得不深刻，解决办法缺少深度；在学习和工作兼顾不是十分理想，往往努力完成了工作，却忽略了学习，但是我始终怀着一颗求学上进的心，会努力去改造这些缺点，今后做到学习

与工作两不误，另外我想借这个机会，对提案委工作提出一些自己期望：一是提案委在学子中知名度不高，部门应加大宣传力度，让提案委的活动成为校园的精品；二是加强与各部门联系，使校学生会成为一个大家庭。

最后相信大家和我一样，对提案委认识越来越深刻，已经深深爱上了这个部门，我愿意始终保持一颗热情的心。如今提案委已变成了一个家，深入到我们内心，在这个大家庭我们不仅要提高了自己的工作能力，更应感受到了这个家的温暖与爱。

一、在3月份时就拟定了辖区内如何规范市场秩序的具体措施、办法；对食品市场、文化市场、成品油市场、粮油市场及农资市场采取措施进行规范。

二、由片区专管员进行日常监管，并每月组织人员对辖区内各类市场的经济秩序进行规范，并有巡查记录。

三、对辖区内各类市场交易行为采取依法监管，每天有专职人员进行检查，每月组织人员进行综合检查。

四、县局下发、转发各项文件、工作事项都能按时完成和上报。

五、分局成立了市场应急措施分队，做到了对可能引发的重大食品安全事故的防范工作，做到了早发现、早报告、早控制。

六、按时上报了季报、半年报的各类市场报表。

七、建立健全了农资经营户台帐，做到了农资经营户“两票一档”的落实情况。

八、分局按照文件要求落实了农资经营信用评定等级，并建

立了2户农资经营示范店。

在今后下半年工作中，要加强组织学习，增强法律意识，不断提高队伍素质，努力学习业务知识，提高管理水平，为规范工商行政管理机关行政执法方面而努力。

## 民警体检分析报告篇四

总结写作要坚持与时俱进，不仅能跟着时代走，还要领着潮流走。怎样写单位工作总结报告?下面小编给大家带来,单位工作总结报告,仅供参考,希望大家喜欢!

一年来，在政府办公室领导的带动下，在全体成员的帮忙下，我从文书岗位转到秘书岗位后，紧紧围绕区政府办公室的中心工作，充分发挥岗位职能，不断改善工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现作以简要汇报。

一、强化职能，做好服务工作。

我坚持从小事做起，从大事着眼，努力提高服务水平。

一是围绕中心，为领导服务突出超前性。牢固树立为领导服务的超前意识，全面把握领导的思想脉搏，正确贯彻领导的意图，当好参谋和助手。今年，我先后撰写了《关于在我区深入开展爱国卫生运动的调查报告》、《关于社区建设工作考察报告》、《关于加强社区建设，做好我区扶贫解困工作的调查报告》等3篇调研文章。在陪同领导到牡丹江市社区建设先进区考察后，将先进区的经验写入调查报告，并结合我区实际分析社区建设工作，民政局根据考察报告中先进社区创新精神在我区广泛开展社区建设创新大赛，调动了社区工作者创新工作的进取性。东光街道上林社区根据考察报告开展了楼道文化，在全市计生、城管、爱卫大检查中都被做典



型的文化阵地进行宣传。

二是搞好配合，为科室服务突出主动性。在开展重要工作中，我经常与科室领导互通情景，以求统一认识，步调一致，排除干扰，共同围绕中心工作搞好服务、当好参谋，变部门行为为政府整体行为，构成合力，提高整体工作水平。在防治非典期间，我和卫生局领导加班加点、协同作战，在召开大型会议或上级领导来访等工作上，我都能够及时掌握信息，提前运作，尽可能为基层减轻负担。

三是体察民情，为群众服务突出进取性。认真接待群众来信来访，对群众反映的问题及时登记，归口转办处理，使每次反映的问题都能得到圆满答复。在今年解决卧里屯地区噪声扰民、排水不畅等事宜时，我每一天早晨先到\_\_x地区察看工程进展情景，倾听群众呼声，并及时向领导反映情景，得到市建设二公司群众的好评。

二、强化形象，提高自身素质。

为做好秘书工作，我坚持严格要求自我，注重以身作则，讲奉献、树正气，以诚待人，树一流形象。

一是注重思想建设讲学习。我始终把加强思想政治学习放在自身建设的首位，努力提高政治敏锐性和政治鉴别力。为此，法律法规等方面的知识和文秘工作业务知识，增强了驾驭全局的工作本事。

二是爱岗敬业讲奉献。办公室工作最大的规律就是“无规律”，所以，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与团体利益、工作与家庭的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，一年到头，经常加班加点连轴转，尤其是防治非典工作期间，每一天连续工作\_\_小时，白天到基层了解情景，晚上草拟文件、撰写信息，做到加班加点不叫累、领导批评不言悔、取得成绩不骄傲，从而保证了各项

工作的高效运转。

三是锤炼业务讲提高。经过近一年的学习和锻炼，自我在文字功夫上取得必须的提高。全年共撰写汇报份、领导讲话26份，报送《\_\_突出基层政权建设》、《\_\_爱国卫生工作结硕果》等信息10条，在《\_\_信息》刊发8条。利用办公室学习资料传阅或为办公室同事校稿的同时，细心学习他人长处，改掉自我不足，并虚心向领导、同事请教，在不断地学习和探索中使自我在文字材料上有所提高。

三、强化大局意识，拓展工作思路。

工作中，我注重把握根本，坚持抓大事、抓关键，推进各项工作上台阶。

一是认真办文。公文是传达政令的载体，公文的质量和水平直接影响政令的畅通，今年年初，执行了新的公文处理标准，我在认真学习《公文处理》一书后，坚持发文前请同事帮忙，多次校对，确保无误。一年来，共起草区政府和政府办文件\_\_，无一件出现问题。

二是严格办会。一年来，先后筹备路子会议、上级视察、现场会\_\_。无论哪次会议我都及时和主管领导及办公室领导取得联系，摆布好工作的各个方面和环节，调动各方面的力量，尤其是防治非典初期，会议多、任务重、人员紧、信息网络不畅通，我都能够克服困难，有效的落实领导的安排部署，保证了工作的顺利进行，也赢得了各方面的支持和好评。

三是细心接待。凡是上级领导来我区检查，我都认真准备接待，根据领导拟定的接待计划，注意接待细节，先后接待了副省长程幼东带队的爱卫情景检查、区劳动就业中心剪彩、光明路剪彩等大型检查等\_\_次，未出现任何纰漏。

只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；

业务素质提高不够快速，对新业务知识仍然学习得不够多，不够透彻；

本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

在以后的工作中，请大家给予我监督与建议，我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

2、以上是我个人20\_\_年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡，在以后的工作中，不管工作室枯燥的还是多姿多彩的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了单位的发展做出最大的贡献。

3、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。

4、20\_\_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。

5、20\_\_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。

## 一、在不同岗位间，要切实转变角色

新的岗位要求新的工作标准。在\_\_村村工作期间，它要求我把握住加快农村经济发展、促进农民就业增收、提高农民生活品质的主线来开展基层服务；在镇团委工作期间，它要求我全面深刻地了解全镇青年人思想情况，它要求我站在全镇的高度来把握工作的重心和中心。

只有找准自己的位置，全力以赴地做好本职工作，才能确保每一项工作的顺利完成。从事人口普查工作期间，我坚持“向领导指示”的原则，认真反复地核实各项数据，确保信息完整、及时、准确地录入系统；从事文字综合工作期间，我按照“出精品、上档次”的要求，力求每一份材料结构合理、重点突出、文字精练，基本做到了让领导满意；从事会务工作期间，我注重理顺会务筹备流程，妥善处理好会前、会中、会后各个环节的细节问题，积极与参会部门协调沟通，确保了每次办会连贯流畅、不出纰漏。

各个岗位都有比自己年龄大的、有经验的同志。我本着尊重、理解的原则，主动向他们请示工作方法，虚心听取他们的批评和建议，经常与他们一起出主意、想办法，尽自己的努力加深与他们的了解、增进与他们的友谊，为日常工作的正常的开展奠定坚实的基础。

## 二、在实践操作前，要主动加强学习

俗话说“活到老，学到老”，学习是一个永恒的课题，更是

我面临的主要任务。要做好各项工作，就必须主动加强学习，提高自身素质，不断适应新形势、新任务下的新要求。加强政治理论学习。增强了自己的责任感和使命感，坚定了理想信念、清晰了工作思路、鼓足了干事的劲头。加强业务知识学习。一年来，我认真学习了农村工作制度汇编，我还主动与上级领导沟通，学习领导处理农村纠纷和办理具体事务的方法，并将所学应用于工作实践，创新了工作思维和方法，极大地提高了工作效率。

### 三、在具体工作中，要积极思考问题

就目前来看，我的工作还是较为顺利的，自己得到了很大的进步，自己的工作还是值得的。我相信在我今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去，我相信自己可以做得更好，只要自己不断的努力。在不断的发展中，我前进了很多，我相信自己会做的更好。

今年我在心领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面对今年的财务工作进行总结。

#### 一、爱岗敬业，坚持原则树立良好的职业道德

在工作中，自己按照发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要新举措的要求，在工作中要能够坚持原则，秉公办事，顾全大局。遵纪守法，遵守财经纪律。认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守尽职尽责的工作。服从组织安排，并能按时保质保量完成岗位任务工作。主动利用会计的优势和特长，给领导当好参谋，合理合法处理好财会业务。

对各办公室人员所需报销的单据进行认真审核，为领导把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报，认真做好会计基础工作，认真审核原始凭证，会计

凭证手续齐全，装订整洁符合要求，科目设置准确，帐目清楚，会计报表要准确及时完整定期向领导汇报财务业务执行情况，除按时完成本职工作之外，还能完成临时性工作任务。

## 二、加强政治学习努力提高自身素质

我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大，为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行职责，就必须不断的学习，因此把学习放在重要位置，认真学习业务知识和新形势下的政策，自己无论是在政治思想上还是业务水平方面，有了较大的提高。坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径，坚持把参加各种学习活动与业务学习结合起来，并认真做好重点学习笔记。工作中能认真执行有关财务管理规定，履行节约，勤俭办公，务实开拓。

## 三、重视日常财务收支管理

收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展事业的需要，也是贯彻执勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，我们建立健全各项财务制度，财务日常工作，就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范的制度化。

对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收，使得财务能够集中财力办公，通过财务室认真落实的执行，收效非常明显。在经费相当紧张的情况下，既保证\_\_业务活动和财务收支健康顺利地展开，又使各项收支的安排使用符合发展的要求，极大的提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

## 四、认真做好年终决算工作

年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结

清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等，财务报表是仅反映单位财务状况和收支情况的书面文件，单位领导了解情况，掌握政策，指导本单位预算执行工作的重要资料，也是编制下年度财务收支计划的基础。认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。写出分析，能过分析总结出管理中的经验，提示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平也为领导的决策提供依据。

## 一、反映与核算

财务工作人员必须对公司发生的每一笔经济业务通过不同的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、帐簿和报表中，以备随时查阅。我公司财务部已经对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。从原始发票的取得到填制记帐凭证、从会计报表编制到凭证的装订和保存都达到正规化、标准化。做到全面、及时、准确的反映。

核算包括成本核算、工资核算、费用核算等等。在成本核算上能够结合我公司特点，在生产成本上，按实际发出原材料计算成本，按先进先出法进行结转，比较适合本公司的生产产品。在工资核算上，采用计件制，有效的加快了生产率和员工的工作绩效。在费用核算上，采取分部门核算，随时都可以查出每个部门每个月实际发生的费用，加强了费用的管理，节省了开支。

## 二、监督与管理

每个部门每笔经济业务的合法性、和理性进行监督，保证企业不受不必要的经济损失，更不能无意的为一些工作人员创造犯错误的氛围。在这方面，财务部严格按有关制度执行，铁面无私从不放过任何不合理事情；其次是对公司整体资产进行监督，定期进行固定资产盘点、存货盘点、库存现金余额盘点等，以保证公司财产不受侵害。

对不同时期或阶段的经营成果及财务状况进行评价和分析。财务部能够按着月、季和年通过会计报表和财务辅助说明进行分析和评价。为领导管理和决策提供准确可靠的财务数据，公司财务部能够随时完成公司领导和其他部门要求提供的数据资料；其次是参与公司管理和决策，对公司存在的不合理现象，财务部已经提出合理化建议，大部分已被采纳。

### 三、存在问题及解决方法

有关制度和规定执行力度不够；财务各人员综合素质和业务水平一般；财务部的管理职能没有充分发挥。管理高层对财务知识比较欠缺。确定制度和规定的适用性和可执行性，如有障碍，向执行部门提出，然后坚决执行到底；财务人员设定学习目标，通过考试取得职称和学历，并与绩效挂钩，逐步提高自我；参与管理，参与公司的重大经营决策，来充分发挥财务部的管理职能。

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌！

## 民警体检分析报告篇五

为积极响应国家提倡和谐型社会的号召，经学院领导和老师批准院学生会维权部成功举办“诚信3.15”主题活动。个活动过程进行的比较顺利，基本达到了活动的目的，成功的对全院大部分师生进行了宣传，并留下了对学校各项设施的宝贵意见。对广大师生树立正确的消费观念是十分有帮助的。

20xx年3月15号中午，维权部所有成员全部准时在学校食堂门口集合，按照预定的活动方案开展活动。活动过程中我部收集了很多学生对学校的意见，其中大部分都是对寝室和教学



楼各项设施的意见。接下来我部会对所有意见进行整理，汇总分类，有针对性的去解决各类意见。本次活动我部不仅收集了意见，还宣传了3.15关于消费者权益的知识，提高了同学们维权的意识和能力。

1、我部原计划与法学系维权部合作一起举办这次活动，但是在时间的把握上没有做到统一，他们仅仅10多分钟就结束了活动造成两部门的活动不统一。

2、准备不充分，没有设定特殊情况处理办法。致使表演部分无法按计划进行时没有替代方案。

3、分工不够明确造成现场比较混乱，有些部员不知道该做些什么，出现问题不能自告奋勇的去解决。

4、个别部员不够积极、怯场，看到很多人时紧张不能自然的和同学们去交流。

5、着装不统一，没有按照原定目标统一着装。

1、和其他部门联合举行活动时，活动前一定要和部门负责人彻底沟通。在活动时间、地点、方式上做到一致，派专人负责，责任到人。

2、活动准备阶段撰写特殊情况应急办法，成立应急小组，由副部长任小组长。正常情况按计划进行，如遇特殊情况由应急小组长带领应急部员按应急计划实施。

3、分配任务时要细致，做到事事有人做，人人有事做。让部员明确自己的职责，留2-3人为预备人员。

4、平时注重部员综合素质的提升，多举行部门活动，增强部员的个人能力和凝聚力。如：维权杯综合素质大赛、重走“纳新”路、谁是卧底、无领导面试等活动。

5、改革例会制度，改变“部长说一部员听”的例会方式，增加部员参与的环节，增加部员发言的时间。

6、活动策划阶段多和部员交流，避免部员被动接受，引导部员主动参与，提高部员的工作积极性和工作参与度。

对于活动过程中出现的一些问题。我部作了深刻的反思，发现了工作中的不足，下次例会会专门总结。相信这样的现象以后不会再发生。我相信通过我们的不懈努力维权部的明天一定会更好！