

最新赤壁之战教案(实用5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

分公司工作总结和工作计划 分公司月度工作总结篇一

一、各项指标完成情况

- 1、教材教辅发行**万元；（其中报刊销售**万元，目录内教辅 **万册，活动用书**万册，寒暑假作业发行**万元）
- 2、重点经营项目销售**万元，（党员学习丛书发行** 套，全面小康热点面对面***（本））
- 3、门市一般图书销售 **万元（集团统购分销 **万元）

二、主要工作开展情况

（一）集中攻关，教材教辅销售实现新突破

我们按照省集团及杨凌子公司“确保教材订数，重点加强教辅发行”的工作思路，选准突破口，展开了全方位的攻坚战。

1. 严把“订单关”。面对现在“教材版本复杂和品种繁多”等困难，我们填写订单、查对、复核避免了学校错定、漏定和重订现象发生。在教材征订上，严格遵守国家对教材、教辅发行的有关规定，按照示范区及杨陵区两级教委圈定的征订目录，做到了凡是订单上有的全部开全科、订满数。
2. 认真做好教材调剂工作。经常深入各学校走访，征求意见，

了解教学需要。对学校追加、追减的订数及时调剂、上报，确保教材足额、配套、齐全。

（二）加强思想，政治理论学习常态化。

根据杨凌子公司的安排，1月19日，公司组织进行年终考核会议；1月22日，公司组织关于门市部系统应用意见进行专题会议；3月8日，公司召开了杨凌子公司2016年度工作大会，会上认真传达学习集团公司禹鸿斌董事长的讲话精神及范新坤总经理2016年度工作报告；3月25日，参加学习杨凌子公司关于精选品种. 强化营销. 提升服务. 引领阅读专题会议；3月16日上午，杨凌子公司业务部开展学习集团党风廉政建设工作会议精神；4月20日，杨凌新华书店召开“教育类数字系列产品”培训研讨会；6月2日，公司组织安排参加道德讲堂学习；8月5日学习集团董事长讲话精神及集团员工奖惩机制；8月24日，秋季教材发行工作安排会；10月25日，业务部组织进行门市部系统及教材报定系统业务培训。

（三）集中突击，一般图书销售实现新突破

一般图书是书店改革的突破口，也是提高我们核心竞争力的关键

一是调整门市图书种类。在进货方面，今年，适当压缩了纯文艺类图书进货量，相应增加了科技、社科、外文、计算机和工农业用书的进货量，用种类齐全的图书已满足广大的读者群体。

二是积极开拓农村市场。按照杨陵区政府区委宣传部的统一部署，开展“三下乡”活动，赶集、摆摊，把科技农业畜牧业等人民群众迫切需要的图书送到了田间地头。

园、高新小学、西农大、五泉镇、揉谷镇等地摆摊设点十余次，圆满完成了“三秦书月”书香杨凌”三秦书月活动，为

营造良好的读书氛围做出了贡献。

七是为了彻底理顺区内幼儿园教材使用混乱的局面，我们从2014年秋季就着手协调各方，经过不懈努力，终于获得幼儿园资源包发行权，经过两年的不懈努力基本稳定了区内幼儿市场，今年幼儿园发行旺豆资源包**，发行码洋****元。

八是走出店门找市场。走出店门，是扩大一般书销售的另一有效

途径。今年我们进一步强化市场意识，在门市销售的同时，加大店外销售力度。

（四）中小学教材款回收工作

为了贯彻“学生自愿”的原则，在学校开学之际，我们首先保证各个学校课前到书，至于收费，在银行的协助下，我们分为5个收款小组，每组有专人负责，实行分片包乡，各负其责，截止十一月底回款率达到****%，避免了今年学校因“双高双普”工作，挪用书款等现象。

（五）加强大中专教材的征订发行工作

在杨凌子公司的正确领导和西农教材科的大力支持下，业务部积极改进、精心组织、团结协作，发行分为南北校区，以班级为单位，逐班发放，发行结束后留专人负责西农学生课本的其它后续问题。春秋两季共计发行码洋万元，西农教材发行工作得到了集团的肯定和西农教师学生们的好评。

（六）紧抓寒暑假作业发行工作

寒假作业的发行正值严寒季节，寒风侵肌，寒气逼人；暑假作业发行恰逢暑气熏蒸，赤日炎炎，但我们不畏艰辛。为了增加发行量，同时减轻学校及班主任老师的负担，我们的作

业发行绝大多数是直接发到了每一个班级教室。在公司领导的大力支持、同志们的辛勤努力下，今年我们寒暑假作业发行共计**万元。

（七）坚持每月召开经营分析会议

为了全面落实杨凌子公司2016年度各项工作任务，业务部坚持每月召开业务经营分析会议，摆问题，查不足，经常和武功、扶风相互交流经验，取长补短。

（八）定期举行业务技能培训及比赛

强化岗位练兵，打造一支高素质的发行员队伍。通过培训及大赛大力提升在岗员工综合素质和服务水平，为员工创造展示自我、交流学习的平台。业务技能大赛越来越成为员工展示自我风采、切磋技艺水平、钻研业务技能的重要平台，成为杨凌新华书店人才培养的孵化器和海选舞台。

三、职工活动

月27日单位工会积极响应杨陵区环保局及杨陵区公益环保协会组织的“净滩清园.垃圾不落地.杨凌更美好”活动。

月17日工会组织单位员工在牛背梁景区进行志愿服务活动。

四、存在的不足及解决办法

一是职工从思想认识上有差距，工作缺乏主动性、不细心、思想观念不够解放。

二是职工技能水平和专业素质仍需提高，个别员工岗位责任意识淡薄、遇事不知怎么解决，服务读者意识和集体荣誉观念不强，缺乏敬业精神。

对于以上问题，我们将从以下两个方面着力解决： 一是提升

服务理念，展示“新华”风采。

新华书店是服务社会、服务群众，推销精神产品的“窗口”行业，服务态度的好坏，直接影响到书店形象和声誉。因此，我们业务部要把不断加强员工学习、提高员工素质当作树立书店整体形象的主要工作来抓。

二是加强队伍建设，凝聚“新华”力量。

团队是企业的精髓，拥有一支政治素质高、全局观念强、具有开拓创新精神、爱岗敬业的员工队伍是企业的一笔巨大财富。

五、下一年工作思路及具体做法

1、搞好优质服务。继续深挖市场潜力，力保教材教辅发行总量稳中有升。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、借贯标之势门市部环境提升，以业务技能比赛为抓手提高门市部人员的协作能力，进一步加强一般图书营销售，努力争取到更好的销售业绩。

3、重视人才培养。调整各部门人员结构，合理安排用工岗位，使每位员工能够做到在其位，谋其职，为公司发挥出最大的效应，做到人尽其才，物尽其用，钱尽其力，事尽其功，建立起一套科学完善的内部管理机制，做到人才的合理使用，为企业谋得最大效益。

4、继续坚持三下乡活动，加强全民阅读月的宣传力度，继续配合三秦读书月等活动以此为纽带增进公司与地方政府的联系，增强新华书店这个金字招牌在人民群众心目中的影响力。

5、加强党风廉政建设，使党员干部时刻做到廉洁自律，保持整体队伍的纯洁性和先进性。

6、强化团队意识。弘扬团队精神，对于增强企业的凝聚力和向心力、激发员工积极性和创造性是非常重要的。

强化创新意识。守成就是落后，创新才能发展。坚决不放松员工队伍整体素质的培训和提高，不断增强我们企业的战斗力和竞争力。

强化岗位练兵。重视人才培养，打造一支高素质的发行员队伍。

通过这些看得见、摸得着的实实在在的事，员工的主人翁意识空

前高涨，自觉紧密团结在公司周围，把全部精力都集中到干工作上来。团结就是力量，团结就是胜利，全体员工心往一处想，劲往一处使，为杨凌子公司图书发行事业又好又快发展做出应有的新贡献。使业务部的各项工作年年都上新台阶。

杨凌子公司业务部

二〇一六年十二月五日

分公司工作总结和工作计划 分公司月度工作总结篇二

从乐山分公司成立之初至今，分公司已经走过了几个月，在分公司发展的过去短短数月来，分公司得到了省公司领导的大力支持与帮助，在乐山分公司全体员工的努力下，乐山分公司逐渐走上了平稳的发展之路。

乐山分公司作为省送的下属直管分公司，在省送变电总公司

的大力扶持与正确领导下，始终坚持把发展作为第一要务。根据“xx”的经营思路，以生产经营为中心、以工程建设为杠杆、以服务质量为保证，我们集分公司领导班子的集体智慧，聚中层骨干的才华，举全体员工之力，创新机制、严抓狠管、重实效、克服各种困难，适时调整经营决策，扎实工作、拼搏努力，全面完成各项经营工作目标，开展各项工作，确保分公司快速走上持续、稳健、高速发展之路。

xx□中间同上)

回顾分公司过去几个月的发展，分公司的全体员工深感欣慰，但我们深知这些发展与总公司是分不开的，没有总公司领导的大力支持以及总公司同仁们的热诚的帮助，分公司的发展将举步维艰，在此分公司的全体员工深表感谢。在感到欣慰的同时我们也深感压力，在总公司领导视察分公司期间的只言片语之间，我们深感总公司领导对分公司的殷切希望，对此我们深感荣幸。

我们深知分公司的发展也存在一些不足，在分公司接下来的发展中，乐山分公司将继续发扬以往团结合作、吃苦耐劳、刻苦钻研、奋勇拼搏的优良作风，弥补不足，不断进取，对工作不足进行认真改进。

让我们振奋精神，坚定信心，以奋发有为的良好精神状态和扎扎实实的工作作风，理清工作思路，再接再厉，努力推进项目建设，为分公司更好更全面的发展而努力奋斗。

分公司工作总结和工作计划 分公司月度工作总结篇三

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。

分公司工作总结和工作计划 分公司月度工作总结篇四

1、建立监督机制：明确各职能部门的职责，制定相应的制度，如应收款的监督，我们制定《应收款管理规定》对货款回笼的期限、流程、上缴的方法、责任人及奖惩有明确的规定。保证了货款及时、安全的`上缴。

2、内部牵制制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并带有互相制约性，从制度上来保证财产物资的安全，费用支出的合理，对违规违纪的行为起到了预警作用。

3、执行制度要铁面无私：不以个人的好恶而手轻手重，在制度面前人人平等，从而树立起监督责任人的权威。

诚信服务：财务经理既是一个监督人又是一个服务人，要树立诚信服务的理念。杭州分公司在费用支持与控制中采用abc法，即分公司的业务签单按不同性质的签单分为abc三类□a类——指业务量大、签单多、到款及时，诚信好的订单，在其费用申请时要大胆给予支持。在某些环节上财务还可以主动与其进行探讨，或及时与总部相关部门预先取得联系，全力配合业务员签到大单□b类——指业务量、签单、收款均一般，且诚信程度也只一般的订单，在费用使用时，应采用先申请后使用，先预算后安排资金。合理控制资金的流动和时间的流动□c类——指那些业务量较小，诚信程度较差且收回时间较长的订单，在审核其费用时，要注意费用单据的真实性和规范性并严格控制费用的发生，报销时采用与签单量挂

钩控制的办法。分公司的业务在不断扩展，这就要求财务管理科学化，会计核算规范化，费用控制合理化，强化监督力度，细化服务深度，以适应集团发展的需求，切实体现财务管理的作用。

分公司工作总结和工作计划 分公司月度工作总结篇五

首先，结合全国的企改形势和目前xx电信乃至中国电信所面临的严峻形势。引导广大职工明确企业发展的任务、目标和方针，正确处理改革过程中三者的利益关系，以主人翁的精神促进××电信××××年目标任务的实现；其次，动员和组织广大职工积极转变观念，热情的支持和促进企业的改革和发展；再次，在全中心职工中广泛深入地实施群众性“创新意、出新招”，为企业的发展献计献策，让员工以主人翁的精神，带动工作的高效进展。

××××我们结合中心的具体情况，本着求真务实、观念转变的原则，召集全体员工学习工作报告，转变工作思路，号召中心员工认清形势、准确定位、求实创新、沉着应对，我们本着以技术创新、管理创新、机制创新的指导思想，努力建立一支高效、团结、务实的维护队伍，使我们每个员工从思想上高度重视当前的形势，建立维护就是服务，维护就是经营的维护理念，扎扎实实，认认真真的从维护工作的一点一滴做起。始终保持机构不散，队伍不乱，目标不变的原则，要求各工会小组做好现有××人的思想工作，采取有效措施，使大家上下团结一心，敢于面向现实，求实创新，勇挑重担。

××中心工会组织现有会员××名，有××、××、××等×个工会小组，×个工会委员，×个兼职部门工会主席。中心工会积极的调动这支队伍使其发挥最大效能，保证全年生产任务以及应急性任务的顺利圆满完成，保证我们企业目前面临的错综复杂市场环境和发展的要求。年初，在中心召

开的工会会议中，各工会小组长对会员积极性的调动、素质的提高，企业的改革、管理、发展各抒己见、献计献策，使我们今年的部门工会工作条理性非常清晰，同时也给我们提出了今年工会工作口号：“统一思想适应改革稳定队伍争创第一”。

首先，我们制定了详细的××中心年度部门工会工作要点，明确了每个委员、小组长的工作范畴、工作责任，分解了任务，首先从组织内部强化了管理，营造一个上、下协调的良好关系，提高组织内部的整体效能。其次，我们以委员、小组长为核心结合相关的活动展开工作，从具体事件作起，并结合独特的处理方式，让每个会员均能感受到组织的存在、组织的温暖，力争做到感染一片、带动一片、帮助一片，从而激发会员敬业的热情、爱岗的热情、理解企业为企业贡献的热情。第三，我们注意保持组织的完整，精干、统一、高效性。经过这些努力，我们发现会员之间的关系更加密切了，基层工会的活力增强了，会员对基层工会的信任也得到了加深。

近年来，全国的电信业蓬勃发展的同时，使得电信行业之间的竞争日趋激烈，我公司为谋求发展，今年全面展开bpr流程改革，面对困难，面对压力，面对激烈的竞争，加之对公司一些改革措施的不理解，使部分会员的思想受到了强烈撞击，出现了畏难情绪，甚至消极、不安定的情绪。对这一现象，我们的工会主席适时的提出了“两个稳定”即：通信供电系统的稳定；会员思想、队伍的稳定。及时的召开会员大会采取多种形式加强会员思想工作，深入浅出的引导会员树立正确的改革观念，认真学习bpr相关精神，使员工充分意识到改革求发展的道理。将精力、思想转到工作和学习上，并以身边的劳模、先进、先进事迹激发会员讲理想、讲大局、讲奉献，发挥每个会员的主观能动性，发扬“爱岗敬业”精神，并采取个人意愿和工作需要相结合的原则，合理调整人员结构，是每人都能发挥自己的专业特长，最大限度的做到“人尽其才物尽其用时尽其效”。

为适应激励的市场竞争，中心及时向员工灌输经营为主线，维护为保障的思想，号召全体员工转变观念，在作好本职维护工作的同时，积极投身到全员营销的活动中去，在今年公司两次工会举行的“大干六十天”，小灵通突击战中，我中心工会及时动员全体员工，多次召开会议，号召大家齐心协力，为公司的经营策略的实施作贡献，中心上下热情高涨，全面超额完成了营销任务，在全公司各单位中成绩也是名列前茅。

××××年××中心工会工作在公司工会的正确领导下，在全中心会员的齐心协力努力工作下，全中心从上到下，出现了前所未有的良好工作氛围，我中心本着“统一思想适应改革稳定队伍争创第一”的工作思想，以“齐心协力、完成全年生产计划任务”为工作中心，积极有效的开展着今年工作。在今后的工作中，我们将再接再厉、务实创新，进一步提高会员素质、发挥现有资源，在新的流程下使维护工作更上一层楼，将日常工作中的优秀员工和感人事迹，宣传报道出来，进一步配合公司工会的各项活动，围绕生产经营，加大工作力度、考核力度、正确处理改革发展的各项关系，及时调整员工的工作心态；进一步增强员工的自身危机感，紧迫意识，调整员工的工作积极性，保证bpr的顺利实施。

分公司工作总结和工作计划 分公司月度工作总结篇六

分公司技术维护工作总结我公司的网络技术维护工作，在省公司和市广电局的正确领导下，围绕安全播出中心工作，认真贯彻落实“不间断、高质量、既经济、又安全”的维护总方针，及时依照省局、市局安全播出的有关对安全优质播出标准精神和要求做好机房各项工作。在全体技术维护工作人员的努力下，维护工作从部门管理、、规划设计、网络建设、线路维护、设备维护等方面入手，科学管理 创新观念 严谨务实，确保了广播电视网络的安全、优质、高效运行，实现

了各项技术指标均优于上级规定的要求，圆满地完成了各种设备安装、系统升级改造、信号调度、以及设备维护、会议电视操作和值机等各项工作任务，杜绝了一切政治事故和责任事故的发生，确保了党的声音传入千家万户，取得了良好的经济效益和社会效益。

确保网络安全传输，是技术工作的主题，完善安全播出体系建设是责无旁贷的任务。

在每周二下午，进行机房的周检，培训和演练习。学习并熟悉设备的性能，掌握正确的操作、使用、和维护。及时发现隐患，及时排除网故障。培养值机人员学技术、懂技术、勤动脑，善于解决故障问题，加强众多设备精心维护等一系列工作为其重点，经常组织机房同志反复操练安全播出预案，熟练掌握广播电视节目信号源及设备线路，做到“常抓不懈，有备无患”。

去年，这项工作取得了一定成绩，但还有很多不足之处。今后将进一步完善，技术创新研究检测设备，力争做到信号源星网结合的自动切换，彻底杜绝反动信号在我市有线电视网络中出现。

管理出效益，管理出成绩。部门制定完善了技术部机房的管理制度、岗位职责、值班员交接班制度、消防制度、电力保障制度、检修制度等各项规章制度，做到制度上墙，明确责任。在部门内部营造乐良好的学习风气，努力提高本部门人员的素质，加强对人员的培训。编制了《机房技术资料汇编》装订成册，使技术人员查找资料方便快捷，缩短排除故障的时间，目前公司技术维护的各项管理均纳入制度化、规范化轨道。

另外还专门编制完成主前端，分前端机房日检，周检，月检，年检设备记录，使设备监控有专人负责，以图文并茂的工作记录表格来记录监控机房的任何一台设备，使技术人员对业

务知识学习产生兴趣，通过科学管理来达到责任落到实处。

每名员工都与部门签定安全播出责任状，采取责任与风险并存的激励机制，增强了员工的工作积极性和责任感，提高工作效率，取得了明显成效。

为造就一支“政治强、业务精、纪律严、作风正”的技术维护队伍，我们采取走出去，请进来的办法，出席和召开技术工作会议，就新技术的应用、网络的改造和发展倾听各方意见，展开技术研讨，为人才的脱颖而出营造良好的环境。

连续几年，技术维护都有获奖荣誉，省广播电视青年文明号的创建集体和市青年文明号的创建集体，个人奖项目里也出现了全国技术能手、全省技术能手，技术维护先进个人，安全生产先进个人等，并且有很多撰写的学术论文频频在有线电视专业杂志上发表刊登，这篇论文在全省科技论文评选获得三等奖。

有线电视网络干线长、用户多，给技术维护和管理带来了极大的难度。在公司宏观的管理措施下，制定了一系列有利于调动职工工作积极性的具体管理措施。技术维护是一个门类多、工作量大的艰苦工作，部门实行层层负责制，设立的内部职能组，实行主管负责制，对每个岗位实行定岗、定员、定责，实行优化组合，切实做到系统内一般故障在8小时内处理完毕，重大故障在48小时内处理完毕，特大故障72小时内处理完毕。同时，为加强网络维护管理，将维护人员明确分工，职责明确，奖优罚劣。技术维护人员凭着高度的政治责任感，爱岗敬业，艰苦奋斗，确保了广播电视网络的优质、安全、高效运行。

在我市今年已基本完成的[找材料到网-网网上服务最好的文秘资料站点!]网络改造工程中，技术维护人员精心设计、施工监督，严格验收，完成了270个小区的光网络和分配网的建设和改造，从而有效地改善、提高了维护质量和网络的传输

质量。

今年6月份还进行了我市统一节目的升级。全市的电视频道将统一成35套电视节目，网络传输节目的质量、收视节目效果将得到提高和改善，彻底解决以往的“大小网”接收频道不同的情况。

花大力气，完成了我市光网络，分配网的竣工图纸资料存档，今后网络的维护，扩建等都需要详细的图纸资料，这是相当重要的工作。

另外还先期制定详细的机房数字平移工作的技术方案，用技术手段合理利用现有设备实行无缝转换。

服务质量是广电网络的生命线。做好技术维护工作，提高网络质量，是确保服务质量的前提。我们将坚持不懈的继续抓好网络技术维护工作，勇于创新，不断提高维护运行水平，确保有线电视系统的安全优质播出。

二0xx年十一月三日