

最新煤矿调动申请书(模板5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

影院工作总结篇一

（一）超额完成全年任务 2013年万达集团资产达到3800亿元，同比增长27%；收入亿元，完成计划的104%，同比增长31%，不包括投资收益在内，预计经营净利润125亿元。万达连续8年保持环比30%以上的增速，如果2014年、2015年继续保持这种增速，那么万达将创造世界商业史上的一个奇迹：大型企业连续10年保持30%以上的增长。

商业地产公司收入亿元，完成计划的106%，同比增长32%。其中地产业务收入亿元，同比增长；回款945亿元，完成计划的101%，同比增长24%；竣工入伙845亿元，完成计划的99%，同比增长57%；新增持有物业万平方米，同比增长31%，累计持有物业万平方米，继续保持全球第二。全年施工面积5179万平方米，同比增长46%，万达一家企业的施工面积接近整个欧洲施工面积的总和；新开工面积2490万平方米，同比增长；竣工面积1356万平方米，同比增长。新发展项目（含文旅项目）38个，购买土地楼面面积3747万平方米，同比增长286%；商业地产土地储备总面积7647万平方米，同比增长。土地储备大幅增加，为今后两年高增长奠定基础。

商管公司组织开业18个万达广场，租金收入亿元，同比增长46%；2013年租金收缴率100%，创造万达历史和全球大型不动产企业新纪录。全世界持有物业面积500 万平方米以上的

大型不动产企业，平均租金收缴率只有85%，万达连续多年超过99%，2013年更达到100%，非常难得。这里给予商管公司表扬，不过也出现问题，就是今后无法再超越了。2013年新开业万达广场大幅增加体验业态，体验业态占万达广场比重近55%；我们计划3年内，体验业态在万达广场中的占比要达到60%，这是万达广场持续火爆的重要因素。2013年万达广场总客流亿人次，平均每个广场日均客流万人次。上海五角场万达广场日均客流17万人次，在所有万达广场中排名第一，这是一个十分惊人的数字；重庆南坪万达广场日均客流万人次；宁波鄞州万达广场日均客流万人次；但成都锦华路万达广场的客流量从多年老二的位上掉下来，希望你们找出问题原因。2013年万达广场部分广场调整招商，平均租金增长，很多地方一铺难求，反映出万达广场火爆的经营状况。商管公司成功组织第七届万达商业年会，参会客户人数首次突破1万人，较上届增加25%；创新增加“品牌与代理商合作洽谈会”，反响很好，体现了万达行业领袖企业的风范。万达商业年会不仅为自己招商，还免费促成品牌和代理商之间达成上千个合作协议和意向。活动带有公益性质，这是行业盛会的标志。

酒店建设公司新开业16家酒店，其中五星和超五星级酒店13家，新增持有物业万平方米，新增客房5339间，总客房数达17017间。酒店管理公司收入亿元，完成计划的98%，同比增长30%，利润完成计划的98%。虽然指标没完成，但要给予酒店管理公司表扬。因为2013年目标是2012年12月份确定的，2013年中央出台“八项规定”，加上经济发展放缓，各种因素综合导致全国五星级酒店餐饮收入平均下降35%。这种形势下，酒店管理公司能完成计划任务的98%，实属难能可贵，这是奋斗的结果。但酒店管理公司2014年目标已考虑这些因素，如再完不成，就不是表扬而是处罚了。

文化集团收入亿元，完成计划的117%，同比增长23%。其中amc收入完成计划的105%，净利润同比大幅增长。这很难得，在美国增长一个点都了不起，因为美国影院行业年平均

增长率只有1%。万达院线收入41亿元，完成计划的105%，同比增长33%；净利润完成计划的139%，同比增长50%，大幅超出计划。特别可喜的是万达院线全国142家店全部完成指标，值得表扬。新开业影院28家，比目标少完成一个，提出批评。新增屏幕267块，屏幕总数达到1247块。2013年中国量贩ktv行业形势严峻，几家大型连锁ktv公司出现多年未见的亏损。由于大歌星工作抓得紧，措施对头，全年收入亿元，完成计划的104%，同比增长47%；净利润完成计划的111%，同比增长96%。两项指标都非常好。

万达百货由于推迟了长沙、武汉等几家店的开业，半年时重新调整了收入计划。但万达百货2013年完成收入亿元，同比增长39%，只完成调整后计划的91%，净利润增亏7%。这是万达百货历史上第一次没有完成利润计划，也是集团唯一完成指标不佳的公司。除此之外，万达集团其他所有公司都完成年度计划指标，这里不再一一列举。2013年集团新招聘员工16597人，其中大学生7970人；全集团员工总数99752人。员工培训49751次，参训102万人次。万达学院培训管理人员17236人次，培训量58768天，教学效果反映良好。2013年集团2800名中层以上管理人员，41%涨薪，平均涨薪幅度；基层员工百分之百涨工资，万达对基层员工实施工龄工资制度，每干满一年每月工资增长100块；除工龄工资外，还有29%的基层员工涨薪，平均涨薪幅度。万达已连续多年保持高管40%至50%、员工30%至40%的工资晋级比例。这体现了我经常说的那句话：万达发展成果首先惠及员工。

研发信息软件上线运行49个，2013年集团共申报知识产权和专利2686项，获得国内外知识产权和专利证书467个。这个数字非常令人欣喜，意味着今后几年，万达的创新产品特别是文化旅游创新产品会像雨后春笋一样长出来。

审计245次，工作量增加51%；发审计通报两份，其它书面意见214份。处分员工180人，其中移交司法4人，解聘26人，其它处分150人。

党委工作继续保持全国民企领先。

（二）品质提升达到预期

1、提高全员品质意识。2013年是万达集团三年品质提升的最后一年。评审小组反映，他们到各地公司最大的感受，是从公司领导到员工追求品质的精神，大家共同对各方面品质提升提建议、想办法，这说明万达品质提升年的目的已经达到。我们搞三年品质提升，不仅为了把广场做漂亮，更重要的是提升全员品质意识，树立品质第一的思想。

2、项目品质很大提高。2013年，武汉汉街、长沙开福、成都金牛、厦门集美万达广场，沈阳万达文华、长沙万达文华、长白山柏悦、长白山万达凯悦酒店等一批优秀项目开业，大幅提高万达产品的美誉度。万达产品美誉度从哪里来？就是产品一个比一个好、长期积累而来。几个设计院的同志和我讲，现在出差住别人家的酒店不习惯，怎么看都觉得有毛病。万达一年开业十几个酒店，在建施工酒店六十多个，术业有专攻，几年下来他们当然都成了行业内的大专家。

3、产生良好经济效益。提升品质说到底是为了提升竞争力和效益。举个例子，成都有一句俗语叫“南富西贵，东穷北匪”，北边之所以称“匪”，因为这里有火车站，集中各种批发市场，环境治安比较乱。当初成都金牛万达广场选址这里，一些同志有疑虑。但金牛万达广场由于品质过硬，开业后人气很旺，经营非常好，现在是公认的成都购物中心第一店。我相信，金牛万达广场两三年后将成为人气排名全国前列的购物中心。还有泉州万达广场，地处城边，前面就是一个臭水塘，我们把水塘变成环境优美的人工湖，商业、酒店都做得非常到位，用卓越品质折服当地，项目开业后成为泉州的第一商圈，万达文华酒店也做到当年盈利。现在万达广场的人气和租金提升比例、万达酒店的收入和效益都好于全国行业平均水平，超越他人的过硬品质是重要原因。

（三）重大项目推进顺利

万达集团2013年上半年度工作总结报告——王健林 2013年7月13日，万达集团2013年上半年工作会议在福建泉州万达文华酒店举行，万达集团董事长王健林表示，在全国经济增速持续放缓、各行业面临发展压力的情况下，集团今年上半年依然取得了不俗成绩，超额完成上半年目标。下面是王健林做的最新万达半年度工作总结报告。全篇报告数据详实，为市场解读了万达目前的经营状况和内部管理模式。在大量万达报告的数据背后，更多值得学习的是万达的战略规划和管理模式。对于业界来说，万达的内部总结报告，是工作的必修课。下面请看文章。

万达集团2013年上半年工作总结

一、上半年目标完成情况

今年上半年，全国经济持续放缓，各行业都面临很大压力，特别是房地产行业持续调控，困难很大。这种情况下，由于集团董事会的正确领导，在以丁本锡总裁为首的执行层和全体员工拼搏下，万达集团依然取得较好成绩，超额完成上半年目标。全集团上半年收入亿，完成全年目标的、上半年目标的，同比去年上半年增长33%。实现30%以上的增长速度非常可喜，但我们不能骄傲，因为今年上半年全国排名前十房地产企业收入同比都有较大增长。商业地产公司上半年收入亿元，完成全年目标的、上半年目标，同比增长15%。上半年现金回款亿元，完成全年目标的、上半年目标的，同比增长。上半年竣工入伙亿元，完成全年目标的、半年目标的，同比增长。上半年施工面积万平方米，同比增长；其中新开工面积万平方米，同比增长，在全国房地产企业中最多；竣工面积万平方米，同比增长，同样名列行业第一。

上半年新发展项目20个，包括哈尔滨、南昌两个万达文化旅游城和18个万达广场。摘牌土地楼面面积万平方米，楼面地

价比去年较大幅度下降。含去年签约今年获得证书的土地，万达上半年新增土地储备楼面面积万平方米，累计土地储备楼面面积万平方米。半年新增土地面积和2012年全年相当，说明发展部工作成绩突出，在这里提出表扬。万达下半年还要发展不少项目，这意味着明年集团销售收入将大幅增加，2015年开业项目也将大幅增加。

上半年新开业5个万达广场，2个五星级酒店，新增持有物业面积万平方米，累计持有物业面积万平方米，其中万达广场72个，五星级酒店40个。

上半年商管公司租金收入亿元，完成全年目标的，同比增长，租金收缴率，继续保持全球大型不动产企业租金收缴率第一的纪录。租金收缴率高说明场子旺，场子旺商家才愿意缴租。上半年商管公司完成招商面积170万平方米，已开业店招商调整面积17万平方米。新招商品牌553个，其中国际品牌68个，国内知名品牌221个。上半年举办1722次营销活动，每个广场平均天一次营销活动。万达广场人气旺是系统工程，从前期定位选址、规划设计、招商品牌到后期运营、信息化等，因素很多，保持不间断的营销活动是其中非常重要的方面。上半年共接到客户投诉1981件，投诉解决及客户满意度均达82%。

酒店建设公司正在建设装修35个五星级酒店，建筑面积万平方米。酒店管理公司新开业2个五星级酒店，新增营业面积万平方米、客房533间；累计已开业五星级酒店40家，建筑面积万平方米，客房总数12211间。上半年收入亿元，完成年计划的、半年目标的，同比增长。尽管酒店管理公司未完成上半年目标，但这里要提出表扬。自今年年初中央推行“八项规定”以来，全国五星级酒店行业餐饮收入平均下降40%以上，万达酒店餐饮收入平均也下降30%左右。酒店收入主要来自客房和餐饮，在全国高端餐饮大幅下降的情况下，酒店管理公司能完成半年目标的相当不易。年初中央政策出台后，集团就研究要给酒店管理公司调整目标，他们主动说目标不变，这种精神非常可贵，他们还表态下半年努力完成全年目标。

文化集团上半年收入亿，由于刚成立，没有同比数据。其中amc公司收入亿美元，完成全年目标的、半年目标的。这说明万达不仅能走向国际，而且能管好美国人都没管好的企业。万达并购前amc由5家基金公司管理，连亏数年，2011年更巨亏1亿多美元。万达并购后，建立激励制度、制订计划目标、采用信息化管理，2012年并购当年就实现净利5000多万美元，预计今年净利还将大幅增加。万达院线上半年新开业5家影城，新增屏幕49块，累计开业影城119家、屏幕1038块，其中imax73块；上半年收入亿，完成全年目标的、半年目标的，同比增长。

大歌星上半年新开业5家店，累计开业68家店，规模行业第一。收入亿，完成全年目标的、半年目标的，同比增长，更可喜的是所有门店均完成半年目标。

文化集团其他公司收入亿元，全部完成上半年目标。

万达百货新开业5家店，新增营业面积万平方米；累计开业62家店，营业面积186万平米。上半年收入亿元，完成全年目标的38%、半年目标的91%，同比增长41%。新招商品牌766个，其中国内外知名品牌194个。万达百货上半年业绩稍差也情有可原，一是全国百货行业都非常困难，二是他们公司内部调整。随着新班子到位，相信下半年通过努力，百货一定会完成全年目标。

集团海外业务上半年取得很大进展，并购香港上市公司恒力商业地产(将改名为万达商业地产)，并购英国圣汐游艇公司和投资伦敦超五星级万达酒店、公寓项目，总投资约100亿人民币。值得一提的是，恒力商业地产被万达并购后，股价从港元一股涨到港元一股，创造香港股市公司重组股价上涨纪录。伦敦万达酒店项目位置极佳，紧邻泰晤士河，可俯瞰白金汉宫和海德公园。而且万达购买项目的楼面地价只有售价的十五分之一，公寓销售完就可白赚回一个超五星酒店。圣汐游艇是世界两大奢华游艇品牌之一，每年税前盈利约10%。

今年上半年万达在海外投资的三个项目都是好项目，投资管理中心为此做出较大贡献，集团董事会也决定给予单独奖励。

影院工作总结篇二

在过去的半年时间里，我们在公司大政方针的指引下，在分管副总的领导下，始终坚持以经济效益为中心，以企业效益最xx为目标，树立“信誉第一、用户至上”的服务理念，以产量定销售任务，通过全体员工的共同努力，比较圆满完成了各项销售任务和指标。

（一）、销售完成情况

上半年共计完成销售优中块吨，金额元；优小块吨，金额44629054元；优沫煤75560吨，金额元；混煤吨，金额元；沫煤吨，金额元；煤泥吨，金额元。总计吨，金额元。

上半年累计销售收入元。煤炭*均价格为元/吨。货款回收率为100%。

（二）、营销队完成情况

1、铲车派出做工 小时 分，合计金额 元。

2、总务部使用沫煤2337吨。

1、基于我公司产量的不断增加，我部将积极进行市场调研，争取大客户，维持小客户，及时灵活调整装货数量，为公司创造良好的效益。

2、加强岗位监督和内部协调工作，不断完善内部管理机制和市场营销机制，逐步规范销售运作模式。

3、加强内部建设，强化业务水*，提高自身素质，搞好优质

服务，为公司开拓销售市场提供有力保证。

4、创建学习型部室，形成良好的学习风气，组织学习岗位职责、企业文化、工矿业产品知识（煤检知识）等，营业室学习关于过磅的有关常识和电脑办公基础，提高部室的整体素质和个人素质。

影院工作总结篇三

主管领导的直接带领下；在*理论和“*”重要思想指导下。部门人员认真贯彻党的基本路线、方针、政策，认真学习“科学发展观”的一系列论述和“焦裕禄精神”，认真执行集团公司的各项规章制度，紧紧围绕《****年公司工作大纲》开展工作，使铁运工作能够顺利开展，基本达到产销*衡，圆满完成集团公司领导交给的各项工作任务。现将工作汇报如下：

积极学习科学发展观精神，认真执行集团公司的各项规

章制度及下发的文件精神，学习“焦裕禄精神”，落实“一线服务年”活动等，学习《****年工作大纲》的具体内容，定期或不定期召开班组长会议和部门职工会议，学习和传达文件精神，法律知识等，并对工作定期进行总结，好的给予发扬，不正确的给予改正。抓好职工的思想教育和业务技能学习，促使职工提高思想觉悟和业务水*，端正服务态度，提高服务质量。部门人员齐心协力，心往一处想，劲往一处使，预防漏洞发生，使铁运工作顺利开展。

1、按照《****年度工作大纲》的具体要求，今年1-11，

共销售原煤 吨，其中末煤 万吨，粉煤吨，基本完成煤炭外运销售任务。各种费用严格控制，执行公司下达的分解分管指标管理。针对今年前半年煤炭市场疲软存煤较多，对此我们就想方设法，顶着压力，迎难而上。首先争取集团公司有

关部门的支持，积极加强与新老用户联系，大搞优质服务，用真情打动用户；其次是采取有效措施，积极开拓煤炭市场，了解周边市场情况，征求用户意见，增大销售量。下半年市场发生变化，积极与地销公司搞好配合，力求达到用户满意；同时不断的了解煤炭市场行情，掌握市场动态，分析市场变化，给领导及时反馈信息，提出合理化建议。

外部市场开发。在今年4、5月份，煤炭市场发生一些

变化，市场需求下降，造成原煤库存加大，于此同时由于生产条件发生变化，煤质出现反复，这些问题给工作造成很大压力；对此我们积极走出去开发市场，对山东枣庄、菏泽等地区实施了走出去、请进来的办法，进行了市场开发。同时对电厂用户利用多方关系进行深入瓦解，确保了新用户的开发，同时执行一个地区，一个厂家一个价格的销售方式，一年来共开发二十多家新用户，为销售外运工作打下了坚实基础。

2、完善制度建设，加强纪律约束。销售工作是企业对

外窗口，没有规范的制度和措施，会直接影响企业形象。年初我们针对部门工种多，环节多，岗位分散等特点，对岗位责任制、铁运公司管理办法、管理细则及有关人员的分工情况做了进一步的修订和完善。建立有考勤制度、注销假制度、请报车制度、材料管理等，要求部门人员都能够严格遵守。还制定有关的奖罚制度。以制度约束人，让人人遵守制度，按照分工各负其责，搞好本职工作。同时加强材料使用的跟踪管理，杜绝材料消耗漏洞，把好计划关，促进了材料消耗规范有序，增强成本意识，严格材料消耗，努力实现节能降耗。

3、今年以来，我们对装车班工作高度重视，为保证煤

炭外运工作进行顺利，在集团公司领导和相关部门的大力支

持下，更换了已使用30余年的装车牵引铁牛机械，安装了新的装车牵引系统，圆满完成了铁牛机房导向轮延伸*直等，改造后新系统牵引力大，双速运行，节省时间，增加称重车辆两节，逐步解决划线计量不准的弊端，为保证销售外运工作奠定了基础。

4、为确保铁运工作顺利开展，保证专线畅通。一年来，

患。另外，我们分别在今年6月份和11月份对专线信号电缆和道口进行了更换及大修，在搞好本职工作的同时积极配合杜甫街道办搞好创建工作。一年来没有发生一起大小事故，为保证专线工作有条不紊的顺利进行奠定了基础。

5、积极深入一线，做好所包对职工的思想教育工作，

经常参加所包队的安全生产例会，与职工同志们谈心，耐心倾听他们的真实想法，并进行耐心指导，解除他们的后顾之忧，使他们全身心的投入到安全生产中去，时刻提醒他们“安全第一，以人为本”的重要性。经常不断的下井体验一线职工的工作，并提出自己的合理化建议，为企业的安全生产做出自己应有的贡献。

今年本部门能够圆满完成集团公司下达的各项工作任务

放在第一位，为圆满完成各项任务打下了坚实基础。

虽然本部门在****年取得了一定成绩，但回顾这一年来

有自我满足情绪。结合到实际工作中，主要表现在服务意识不强，开拓市场能力不够，调查市场不及时。

针对存在的问题，我们将在以后的学习和工作中，认真反思加以改进，时时开展自我批评，扎实做好每一项工作，提高自身综合素质。

****年本部门虽然取得了一定的成绩，但与集团公司的要求还有一定距离。在今后的工作中，我们要学习好的经验，吸取坏的教训，经常了解市场信息，与新老用户保持联系，本着“想用户所想，急用户所急”的原则大搞优质服务。同时搞好党风廉政建设，坚持原则，做到“公*、公开、公正”，以最大的热情服务好用户，创造良好的销售环境，树立企业良好形象，力争在新的一年里，为集团公司做更大的贡献。

影院工作总结篇四

随着新的一年的到来，旧的一年的已经过去。对于我们销售人员来说，年底就是收获我们工作付出而得到的果实。不论是多是少，都是我们用汗水与智慧得到的。工作不是孩子，给她糖吃，它就会对你好。工作而是生活，必须用心经营，它才会放出光*。它的光*往往能体现出个人魅力所在。我要用心经营生活，同样用心经营工作。

经理在开会的时候说过一句话，深深的印在我心里面，“去公司开会，销售业绩好的人，他会在开会的时候出出风头，让大家知道他把工作经营的很好。而销售业绩不好的，他总是把头埋在桌子上，想让大家不去关注他。”听到这里，我知道，我的目标是什么，要做一个会经营工作的人。我并不喜欢出风头，但我知道，我的工作业绩，会影响到大区的在公司的地位。一台机器上有很多个螺丝钉，有的钉在无用之处，少一个多一个无所谓。但有的少一个整台机器就无法运行，或者会大大影响工作效率。我在这里要做这枚重要的螺丝钉，可能现在不会，但我会努力。

我是从一个职场新手，在公司的培训和领导的指导下，还有与同行们的交流中，我也慢慢的工作成熟了下来。我一直认为做医*代表，只要多去跑，勤奋点，多和老师交流，慢慢让老师们认同自己，我的产品老师就会认同开我的产品，会给我上量，在我这几个月的努力下，我发现我的产品，从7月份开始稳定，到现在还是处在稳定之中，我一直都在考虑老

师们为什么会给我开，难道我不够勤奋，老师不认同我。我也去和同行们交流，他们说都是这样，我也从潜意识中认为是这样，一直维持。在一次开会的时候领导谈到了上量的问题，我才知道我的不足。四个扩大：科室的扩大，老师人数的扩大，单张处方量的扩大，适应症的扩大。知道了四个扩大我的瓶颈终于被打开了。科室的扩大，老师人数的扩大可能无法在扩大，但单张处方量的扩大，与适应症的扩大完全是可以的。适应症的扩大是最重要的。另外一个上量的途径，产品知识重要*。不能做到老师问道什么咱们知道什么，最起码让他知道，咱们对咱们的产品是了解的，让老师不仅从感情上认同我们，也从*之上认同我们。双重的认同，对咱们要的产品上量会有好处。我的下一步就是实行四个扩大跟老师的双重认同。希望能给我带来惊喜。

年底，也是第四季度的结束，我也在发现我有几个方面做的很不好。不管医院的进货量及库存量，在今年我一定会把这个问题解决掉，我也会更加细心去处理同类的问题。报销清单的不规范也给财务带来了很多的麻烦，在今年我也会好好的更加细心的去处理这些问题。

11年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我会继续不断的努力的，每一年都有进步，每一年都会有成长！我坚信我来年中一定会取得最圆满的成功！

在此在次感谢这一年中帮助我，在我迷茫的时候给我指引的朋友。谢谢！

影院工作总结篇五

农村公益电影放映工程是党和国家关心农民、服务农民的惠民工程，也是宣传党的政策、坚持先进文化方向、巩固农村基层^v^的民心工程。我们认真贯彻执行党的十七届五中、六中全会精神，调整观念、完善措施、深化改革、强化特色。既志高存远，坚持开拓进取；又脚踏实地、坚持体现实效。

在全县大文化的框架中，与时俱进，勤奋工作，勇于创新，圆满完成了各项工作任务，取得了良好的社会效益和经济效益。

数字院线管理站现有13名工作人员，10套数字放映设备，负责全县公益电影任务。

我县共有十个乡（镇、区），220个行政村，33万人。放映队分为南北两个服务部，南片服务部共有4套放映设备，负责汾河以南4个乡（镇、区）100个行政村的放映任务；北片服务部共有5套放映设备，负责汾河以北6个乡（镇、区）120个行政村的放映任务。每年公益电影放映场次为2640场。

（一）领导重视，建章立制，农村电影放映工作开展有序

局领导召开专门会议研究农村电影放映工作，对农村电影放映工作提出具体要求，要求本管理站切实将此项工作摆上重要日程，抓紧抓实抓好抓出成效。新绛县数字电影院线管理站按照文体广电新闻出版局有关农村电影发展工作的有关部署，认真抓好工作落实，建立了放映人员的录用制度、放映工作的监督监察制度和放映工作的财务管理制度。

每月月底召开农村电影放映工作例会，由每片负责人进行发言，相互交流各自工作情况，取长补短，及时总结经验教训。通过制度的运行与实施，各放映队也逐步形成了按制度运行、按规范放映的模式，全县农村数字电影放映工作得到有序健康发展。

（二）强化监督，全面检查，督促农村电影放映工作落实

为真正做到农村电影放映工作有序进行，我们加大了放映工作的检查力度。对于放映工作的检查，要做到检查时间不固定、检查方式不固定、检查单位不固定，分管局长带领有关工作人员晚上亲自到各村放映点实际进行检查。为增加检查

的随机性，我们将各放映队的放映计划录入电脑数据库，通过电脑软件随机确定检查单位。

（三）突出公益，注重服务，真正做到让广大群众受益

作为一项公益性事业，农村电影放映的根本目的是让人民群众受益，为此，我们从多方面入手，逐步建立起完善的电影放映服务体系。

截止目前□20xx至20xx三年时间共放映电影300余部，授权7920场次。工作人员没有休息日，采取统一组织、统一安排、我们的放映工作人员从没有提出任何怨言而是默默地奉献工作，用严谨的工作态度为百姓办好每一件事，用团结的力量，巩固发展电影文化为民众服务。服务于人民，服务于社会，真正起到党的宣传堡垒作用。

我们将一如既往的加强电影工作队伍的思想认识和建设，积极响应新农村、新电影、新理念、新希望的号召，用主流电影向社会承诺，服务于社会，服务于百姓。