

# 公司工作计划(汇总8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 公司工作计划篇一

xx年是公司“xx”计划的最后一年，是公司跨越式发展关键的一年，为了公司扩大再发展的需要，在过去的一年里，在公司正确的方针指导下，在局和公司领导的关心帮助下，江南分公司作为十大板块分公司之一，战胜各种困难，取得一个又一个胜利，为公司“xx”计划目标的实现做出了重要贡献，也为江南分公司由“xx”向“xx”过渡打下了良好的基础。

xx年，对于江南分公司来说是不平凡的一年：中云台作业区一系列项目相继中标，连云港疏港航道s01□s02标段基本完工，邵伯三线船闸工程主线桥顺利贯通，泰州周山河船闸和京杭运河申张段项目如期开工，再一次扩大了江南分公司的施工地域，为江南分公司的后续发展打开了良好的局面。

### （一）圆满完成xx年各项考核指标

截止到xx年11月15日，江南分公司累计完成施工产值2.8亿元，目标产值2.7亿元；完成经营产值万元，目标产值 万元；较好的控制间接费和招待费的支出，降低了管理费用。

### （二□xx年江南分公司工作呈现出如下特征：

1、江南分公司上半年困难重重，各种不利于发展的.因素集中出现，下半年各项工作出现转机。连云港疏港航道s01□s02

船闸工程施工进入关键阶段，业主要求“5.20”节点工期迫在眉睫，因业主计量规则极为苛刻和工程亏损等原因导致工程资金严重紧张，工期压力非常的大；邵伯三线船闸项目部进展也不顺利，进度不能达到计划的要求，且离业主要求的“桥梁贯通”节点日期越来越近；经营方面，除了中云台有几个工程中标之外，航道系统工程无一中标。下半年，随着疏港航道s01□s02两个船闸的通水，航道系统也放开了对一航局的投标限制，泰州周山河船闸和江阴到张家港段航道整治工程相继中标，邵伯三线船闸桥梁实现贯通，几个重要的节点工期也都如期实现。

2、中标项目业主依然以江苏省航道局为主，主要项目主要是内河航道项目。无论是xx年中标的京杭运河徐扬段航道整治工程、京杭运河无锡段航道整治工程、京杭运河邵伯三线船闸扩容工程以及s01□s02船闸工程，业主都为航道局，都是在江苏省航道局统一领导和指挥之下。

3、通过抢抓工期，锻炼了队伍，培养了江南分公司的技术骨干力量，也提升了江南分公司广大干部员工的士气，为江南分公司日后发展打下了基础。年初，业主提出s01□s02船闸“5.20”通水的节点工期时，大部分人都是认为不可能实现的，当时没有得力的施工队伍，剩余的工程量比较大，几乎相当于正常施工进度的三倍工程量，阴雨天气也较多，部分工序因阻工等问题无法展开，就是在这种情况下，我们大家齐心协力，上下一心，全体人员取消休假，从早到晚每天工作十几个小时以上，即使遇到阴雨天也要做资料排施工计划，就这样通过大家的努力，顺利实现了贯通，得到了业主和监理的一致好评，也重新博得了航道局高层的信任，为我们日后在江苏市场大发展增长了人脉，但是更为重要的是我们提高了士气，锻炼了队伍，使“大干快上、努力拼搏”的“5.20”精神深入人心，积累了一笔宝贵的精神财富。

江苏建筑市场，在全国来讲都是比较规范和要求严格的，而

且江苏建筑市场业主比较单一，往往会因为一个项目的成败而造成无法在江苏市场立足。但是，随着国家内河开发战略和江苏沿海大开发战略的推行，江苏市场的规模也在日益加大。

### （一）面临的困难和挑战。

江南分公司是在“xx”期间，为了适应一航局二公司扩大再发展的需要，与另外九个板块公司同时成立的，是十个板块公司中唯一的没有任何市场，没有任何在建工程，没有任何固定队伍，没有任何启动资金，一切从零开始的分公司。而且由于江南分公司的生存地域是在原有的二航局、三航局和四航局的传统地盘上“楔入式”发展，与中交集团划定的各大局发展区域相矛盾，因此，江南分公司在夹缝中的生存异常艰难。

### （一）江南分公司的发展方向

江南分公司虽说是以江苏市场为本土，但是鉴于中交集团协调在江苏市场的干扰，一些利润高、效益好的项目都被优先协调给二航、三航、四航来施工，剩余的项目往往施工难度较大，因此，我们只有采取超常规发展的策略，大胆的解放思想，开拓进取，不能把眼光仅盯在江苏市场这块蛋糕上。现在海西地区因历史原因发展欠佳，现在国家把海西大开发提到战略的高度，宁德至泉州一线沿海多适合建设优良港湾，特别是平潭对台开发区发展势头强劲。

另外，我们还要看到，以新疆为代表的中国西部及欠发达地区的大开发已经如火如荼的展开，在沿海经济发达地区交通基础设施建设基本趋于高潮或尾声的情况下，我们更应该将目光转向那些尚未引起关注的地域，结合地域特点调整施工领域。

江南分公司在“xx”期间的总体目标就是：巩固以江苏为主的

内河市场；巩固以连云港为龙头的江苏地域市场；占领并巩固以平潭为重点的海西沿海一线；总结并完善以船闸建设为主的核心技术体系；勇争江苏内河建设的龙头骨干企业。

## （二）“xx”期间的主要任务目标和措施

“xx”初期年经营产值达到4亿，“xx”后期达到6亿；船闸与其它项目的产值比例1：2。江苏与江苏以外地域经营产值比例2：1。

把“xx”期间的任务目标数字化：建设船闸5-8个，以江苏为主，山东和安徽为副；内河航道5-8个，全部在江苏；内河码头5-8个，以江苏为主，山东和安徽为副；道路、桥梁5-8个，主要在连云港、泉州；沿海工程5-8个，主要在海西泉州和宁德一线。

主要措施抓三点：

1. 精心经营好现有和潜在的社会关系，充分用好“关系”这个第一生产力。重点搞好中交、一航局、二公司内部，江苏交通厅、江苏交通厅航道局、江苏交通厅质检局、江苏交通厅招标办、连云港市、连云港港口局、连云港金港湾投资公司、连云港金海岸投资公司、泉州建设局、二航院总包部、三航院总包部等已有关系。
2. 抓好在建工程，努力提高自身的核心竞争力。关键是：分包管理、技术质量管理、成本管理。在管理上以完善程序、制度、体系为主，学习铁路施工的“架子队”作业方式，抓好分包管理，可周转使用的大宗模板和主要机械设备可考虑自购，以利降低成本。加强项目精细化管理，保证管理体系的正常运转，提升工作水平，树立一航品牌。
3. 鼓励、支持骨干人员取证工作，加大取证奖励力度；作为补救措施，适当从社会上招聘部分高管人员。

4、加强企业文化建设，把广大职工的思想统一到分公司的发展上来，增强分公司在市场竞争中的软实力。

## 公司工作计划篇二

经过这段时间工作，西南分公司基本上已步入正常运作轨道，并且已签订一个加盟商。从三月十五日以来，我们基本上作了如下工作：

一、展示厅及办公室的装修于十八日全部完毕，于二十日前办公用品及通讯设施全部根据工作需要按计划到位。

二、新招二名市场拓展人员，并于十八日全面投入工作。

三、从十八日起，根据我们可进行市场拓展的人数及四川经济分布情况，我们以成都为中心分四路进行市场拓展及收集信息。具体情况为□f1前往德阳、绵阳的川北线□f2往遂宁、南充、达州的川东北□f3往资阳、内江、自贡一线川东南□f4往雅安、眉山、乐山一线的川南。

四、在此期间，我们对内江市场进行了考察并评估，于二十五日签订了西南分公司自成立以来的第一份加盟合同，并抽派f4对此客户进行店铺装修的指导及业务上的跟进，保证客户于四月八日能顺利开业。

五、我们根据返回的信息邀请了有加盟意向的广安、营山、广元三地的客户前来分公司。并对有联营意向的广安店铺进行了实地的考察。

六、联系并邀请到了现有的苍溪客户（以前从公司直接发货）及温江客户（从重庆代理商拿货），并安排了这两客户下期所需货品的跟进。

根据这段时间所汇集的信息分析：我们“\*\*”品牌因前期有

代理商经营过，没有发展起来，所造成的负面影响依就存在，同时很多同类型的品牌也云峰而集四川，所造成的竞争力增加，这对潜在的客户来说先择面更广。在地市级市场上，相对来说好一点的店铺索要条件都高的我们无法接受。各地市级中心都有转让或出租的店铺，而自营对我们来说暂时又不可能。所以我们下期的拓展工作重点放在县级市场上，同时也不放弃地区中心城市。拓展人员将于二十八日全部各就各位。

内江客户将于四月八日开业。温江的客户因从重庆拿货不方便，开业一年来只去重庆一次，并且从春节后重庆再也没有发一条裤子过来，他们已失去信心，现已开始上“黎诗琪”货品，我们现已邀请他们到分公司看样订货了。苍溪客户已来我公司看样订货。根据这些情况，分公司现已任命f4为拓展部主管，在一个星期之内负责好内江客户开业的事务外，并且抽时间前往温江及苍溪两地跟进服务。

安排财务人员对公司系统软件进行学习使用及试运行，物流人员保证客户已定货品能及时到达终端。

以上为西南分公司前期工作报告及下期基本工作安排。由于自身原因，在工作中难免存在着疏忽和不足，敬请公司领导批评和指正。根据我们目前潜在的最大客源为散货客户及其它转型客户之实情，建议公司能准备分公司上次要求在xx市场打户外招商广告的要求并安排款项。另我本人将于这几天安排时间回ss一次。

### 公司工作计划篇三

1. 先息后本：利息1.3%，担保费1.2%，综合费用为3.5%。
2. 等额等息：利息1.0%，担保费1.0%，综合费用为2%。
3. 另如有客户资质比较好，是深户、有房、有企业（企业

正常经营满一年，正常通过年审的，可以提供合同清单的，（租赁合同的）

### 1. 先息后本：

如客户选择此还款方式，按照申请表上填写的还款期限，在放款的同时先扣除利息，如果客户填写的贷款期限为两个月，那么按照先息后本还款方式的规定一次性扣除两个月的费用，然后在把剩余款项转至贷款申请人指定的放款账户。

如：按10万元贷款，1个月比喻： $10万 \times 3.5\% = 3500$  3500元就是当月利息，也就是说10万元贷款，先扣除利息最终到客户账户的金额为96500元。

### 2. 等额等息：

如客户选择此贷款方式，那么每个月本金加利息一起还款，按照合同规定的贷款期限，换完为止。在还款的同时，贷款“本金递减，利息不递减”为平息。

如：按10万元贷款，贷款期限为10个月，那么每月还本金为10000元，利息为2000元，总计是12000元，还满10期，此合同才可以终止。

### 1. 先息后本续借，以第一次签合同为准，先息后本最长期限为2个月，也可以签1个月。

如客户签订合同为1个月，第二个月因资金没能及时周转过来，想续借，可以先还所借金额为4%的利息，第三个月还想续借的话，因考虑风险问题和资金回收及成本问题，必须要归还公司一成本金，按剩余本金计算利息，以每两个月收一次本金为准，直至客户还完所借金额。

如客户有续借或者增加额度的想法，对比之前还款记录，还

款记录好的情况下公司都可以考虑满足客户需求。（车辆从新评估）

10万计算，日罚息为500元，如等额本息客户签订的还款期限为10个月，该客户没有按照合同规定进行还款而是提前还款，这样的话客户要承担3%的违约金，（罚息和违约金在业务办理的同时业务员会对客户进行说明，避免造成后续工作的麻烦）

客户经理

客户经理试用期底薪为20xx元，转正后底薪为3000元。（三个月试用期，转正标准为完成放款100万，提前完成提前转正）

提成分为两种 a新增提成为收回利息的10%

b 续借提成为收回利息的5%

为了更好的刺激业务团队开发更多的客户特拟定方案为有两种

1. 以转正后每月每人4件有效申请为标准，4件按照新增10%提成，达到7件有效申

请的按照15%提成，15%提成不包括5—6件有效申请，而是必须完成7件有效申

请的，超过8件或者达到8件的按照20提成。

（本方案只限于当月新增客户提成，续借一律按照5%提成发放）

评估师



底薪5000，每评估一台车50元，如有客户没能力偿还贷款，按照合同规定将由评估师对客户车辆进行收购。多余金额退还给客户。

1. 讲解费用，签合同。
2. 对资料进行审核。
3. 审核通过后车管所办理抵押登记、拓印、保单变更□gps安装、终审放款。
4. 客服跟踪，贷后管理。

车贷准备资料

1. 身份证
2. 居住证（深户不用提供）
3. 行驶证
4. 驾驶证
5. 车辆登记证
6. 保险单

## 公司工作计划篇四

时光荏苒，转眼间到了20xx年底。崭新的一页即将翻开，综合公司现况，特制定各部门工作计划如下：

一：市场部

只有加大市场开发力度，结合公司的战略布局，进一步完善公司市场营销网络，才能为公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。由此，市场部的工作开展将通过以下三个途径完成：

(1) 注重企业人才建设，增强企业竞争力。人才是企业发展的根本，市场部人员的充沛在公司对市场前期的开发起着至关重要的作用。因此，首要工作是市场部的建立。市场部计划招聘商务代表三人（可以针对市场营销专业毕业生），市场部经理一人（一年以上装饰公司工作经验，可通过正常招聘渠道或鼓励同行业装饰公司市场部门人员跳槽）。公司年后正式上班前十日入职。在公司由部门经理培训十日后正式开展业务，并给市场部下发任务，三十个工作日内要反馈三十个准客户信息到公司。

(2) 有针对性的在目标市场开展前期的广告宣传活动，例如一些刚交钥匙的小区（小区交房信息由市场部人员反馈），可由设计部人员配合共同完成。

(3) 与小区售楼部结合，掌握各小区准业主的电话等详细信息。由市场部人员技巧性的通过短信，电话拜访等形式，筛选并确定出一大部分的意向客户，并引导客户到公司进行更详细的了解与认知。

## 二：设计部

设计是准确反映公司形象的窗口，而设计师则是引领客户与公司达成合作的关键。因此在新一年里，设计部将做出以下调整：

(1) 设计团队的充实。公司现有设计师两名，若在市场部充实，客户量稳定增长的情况下，目前的设计力量是远远不够的。在新一年里，设计部计划招聘设计师两人（两年以上工作经验），实习设计师三人（环境艺术设计、室内装潢或相

近专业毕业生)。招聘工作由设计部门经理负责，并完成后续相关的培训工作。公司年后正式上班前十日入职，培训时间为十日。培训内容除设计专业知识、设计师谈单技巧外，还要结合市场部准确了解到本地区的小区信息，户型详细信息等，以便于日后工作的开展。

(2) 由部门经理根据工作情况安排实习设计师、设计师配合市场部到小区开展工作，加大工作力度，提高工作绩效。

(3) 据公司现况，市场反馈订单为零，上门客户签单率为十分之一。公司熟人，熟人介绍相应成功率较高。综合各个因素，设计部在市场部完善的基础上，计划第一个月将市场部反馈客户的签单率定为十分之一，按照市场部一个月三十个准客户的反馈信息量，设计部签单数为三个；由于上门客户具备主观意识强，意向明确，相比市场客户竞争少等优势，设计部计划将上门客户的签单率定为十分之二，也就是签单数为两个；公司熟人，熟人介绍，优势更大，除去不可控因素，设计部计划签单率为十分之五。综上所述，以此类推，设计部签单数为六个，设计部第一个月签单完成量为十五万。在各部门工作协调稳定后，设计部力争在三个月内将市场部反馈客户的签单率提升到十分之二。

## 公司工作计划篇五

在公司的领导及全体同仁的关心支持下，在业务的发展上取得了较好的成绩，较好的完成了公司的任务指标，在此基础上，回顾这一年的工作经验和结合工作实际情况，制定如下工作计划：

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在xx年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固郑州市场占有率，扩大河南市场占有率。根据20xx年支公司保费收入万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

- 1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。
- 2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。
- 3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。
- 4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。
- 5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障□20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为xx年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度□20xx年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

内容提要：

- 1、寿险市场现状分析
- 2、目前现状下市场的机遇和挑战
- 3、工作的总体思路
- 4、时间段的目标设定
- 5、具体措施：队伍、业务
- 6、上级公司的支持政策

## 公司工作计划篇六

- 一、做好保养计划,做好日巡视,周,月,季的保养工作.
- 二、加强节假日前的保养检修工作

三、加强节假日的值班和巡视工作，针对各梯做到针对性的检修

四、真抓实干抓好安全生产，强弱电专业新人较多，树立安全生产意识，抓好安全生产至关重要。为此，我们反复多次进行培训，反复灌输安全生产思想。高空作业，电器火灾，电器用具使用等实例进行近似实战要求培训，做到安全第一思想不放松。取得了很好的效果，杜绝发生设备及人身安全事故。

五、发扬团队精神配合帮助其他部门。有着自己的项目特点，就是有着诸如会议服务小家电维修打扫卫生搬运杂物等工作，紧密配合帮助其他部门完成繁重的相关工作。

六、掌握现代资讯培训提高维修人员技术素质

各级领导对工程技术人员的培训非常重视，中心领导亲自买来奥的斯电梯方面的培训教材，大家为此非常感动。领导的重视调动了人员学习热情，积极学习相关理论知识并应用到实际维修工作中。根据相关培训计划，强弱电专业组织了理论知识笔试，实际操作技能比赛，取得了很好的效果。

七、抓好员工“爱岗敬业”教育宣扬企业文化

组织新老员工学习公司各项规章制度，讲述具体维修，巡检方法，设备维修要求，员工手册，岗位职责，职业道德等方面的基本要求，组织学习考核。在工作中以老带新，生活上相互关心帮助，创造和谐氛围，增加团队凝聚力。组织学习企业报及优秀员工事迹，明确榜样的力量是无穷的，榜样的形象是光彩照人的。提高新员工对企业的认知，注重企业文化中软要素的作用，以人为中心，尊重人，依靠人，公正的待人，提高新老员工的自尊心，在工作中发挥各自的聪明才智，调动工作积极性。新老员工在企业文化认同方面上了一个台阶。

## 八、精心组织认真布置安排年终设备检修工作

临近年底，制定应急方案，组织安排人员对对电梯机房设备进行全面检查，保障设备设施安全运行。

## 九、工作中的经验教训及来年展望

奥的斯电梯维保专业人员新人较多，流动性大，技术素质参差不齐，在执行力，学习力方面存在差距，如何调动员工积极性，在工作中不断磨合，发挥每个人的工作效能存在不足之处。在新的一年里，相信在服务中心领导的有效管理下，工程经理的合理安排下，一定能克服不足之处，百尺竿头更进一步。

最后，自己作为电梯维保方主管，对电梯的专业维修保养工作，深感责任大，担子重，服务中心领导给予自己充分信任，信任就是自己勤奋工作，不断提高管理水平的动力，自己必将认真高效，以身作则，配合工程经理的工作，在新的一年里戒骄戒躁，开创崭新的工作局面。

## 公司工作计划篇七

根据《\*\*市政府办公厅关于加快本市融资租赁业发展的实施意见》的精神，为促进汽车融资租赁的健康有序发展，防范金融风险，加强会员单位之间的交流协作，新一届\*\*市租赁行业协会决定设立“\*\*市租赁行业协会汽车租赁专业委员会”。汽车租赁专委会将就如下方面开展工作：

为有效的开展工作，汽车租赁专委会拟在会员单位的专业人才中进行挑选，选拔的形式和流程可以先由个人自荐、公司推荐、再经过汽车租赁专委会审查等程序产生；选拔的标准主要是对于汽车租赁行业有很深的了解和研究；能够把握行业的最新动向和最新的市场形势；既可以是理论研究方面的专家，也可以是行业一线的经营管理者。汽车租赁专委会通

过汇集汽车租赁行业的专家，建立汽车融资租赁专业内各个细分专业的人才库和专家。

当前，汽车租赁行业迅猛发展，但行业内的企业经营各异，有些发展迅速，有些停滞不前，汽车租赁公司之间的“租租合作”是一种非常有益的方式，可以让合作双方优势互补，共同发展。发挥“汽车租赁专委会”的平台作用，搭建汽车融资租赁企业间的交流平台和机制，拟计划每季度开展不同形式和主题的交流及内部沟通会议和专题讨论会。

汽车租赁行业的发展，人才是最重要的因素，但行业由于发展过快，人才紧缺，造成各个公司互相挖角的乱象和资产风险跌出、融资难等问题；这个是摆在各个企业和协会面前的十分严峻的问题，严重影响行业的发展，汽车租赁专委会将根据自身行业的特点展开专题培训，设计有针对性的课程，拟计划每季度开展一次培训。

## 公司工作计划篇八

为强化安全管理，牢固树立“安全第一”的思想，切实做好安全生产工作，确保20xx年度安全生产工作总体目标的顺利实现，现制定如下安全生产计划：

坚持安全第一、预防为主、综合治理；全员参与、持续改进、安全发展的方针，深入扎实开展各类安全专项活动为宣传载体，以加强组织建设、加强教育培训、重视隐患排查治理、现场管理，加大安全投入等主要措施，以有效防范和杜绝事故为工作目标，切实把各项责任落实到位，做好安全生产各项工作，保证安全生产工作持续稳定开展。

（一）认真贯彻执行上级有关安全管理相关文件精神，编制年度安全措施计划。以“主体责任明确、岗位职责明晰、制度健全规范、措施有效落实”为标准，建立健全各级组织，分级落实安全责任；定期对各班组及各岗位人员是否正确履



行其职责与义务进行考核，确保安全责任得到有效落实。落实安全教育制度，加强从业人员安全教育培训力度。

（二）严格按照“三优”、“三化”要求，保持站容、站貌、干净整洁，努力为旅客创造一个安全、和谐的候车、乘车环境。

（三）做好日常检查，针对“春运”、“五一”、“十一”、“学生开学”、“农民工返乡”等重要节假日客流大的特点，组织进行针对性的事故隐患排查。结合“春运”、“安全月”及“安康杯知识竞赛”等活动，加强对各班组人员的教育，及时总结经验、吸取教训，对玩忽职守造成企业重大损失的要进行责任追究。狠抓节假日期间加班、包车管理，规范加班、包车工作，完善存档工作。全力做好“亚欧博览会”期间的安保工作，本着明确责任，落实责任，加强防范的原则，提高安全保卫工作重要性的认识。

（四）严格执行“三不进站、六不出站”安全制度，做好“三品”检查工作，定期组织班组人员进行自检自查，召开安全生产会议，对存在的问题及时解决处理，预防各类事故发生。做好安全隐患排查治理工作，在安全检查工作中，查出的问题一定要有记录、有处理意见和整改措施。

（五）利用电子屏幕、广播、黑板报、宣传栏等宣传形式，深入开展宣传教育活动，营造良好的安全生产活动氛围。

（六）建立健全安全生产工作基础档案管理，安全生产领导小组坚持每月对各班组的安全生产基础管理台账的建档、归档进行检查，目的是规范班组各项安全基础管理台账，及时发现管理上的缺陷，加以改进。

配备应急救援器材、设备备和人员安全防护用品，开展安全宣传教育、安全培训，进行安全检查与隐患治理，开展应急救援演练等各项工作的费用支出。

20xx年1月7日