

# 2023年印刷行业个人工作计划(优质10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。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 印刷行业个人工作计划篇一

一、以客户为中心，做好结算服务工作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

20xx年区金融办积极贯彻落实科学发展观，以做好国家科技金融创新中心建设配套落实工作为重点，以促进重点金融机构落地为主线，以打造科技金融综合服务平台为抓手，以机制建设推动融资创新为保障，全面提高金融工作服务水平。

### (一)借助各方力量，推动国家科技金融创新中心建设

《关于中关村国家自主创新示范区建设国家科技金融创新中心的意见》出台，为我区下一步开展科技金融创新体系建设提供了良好的契机，我区将抓住有利的条件，利用各方力量推动国家科技金融创新中心建设。

#### 1. 联合市级部门出台相关政策，推动创新政策先行先试

一是加强与中关村管委会沟通，我区与中关村管委会联合共同起草落实方案并出台相关支持政策，明确我区地位和作用。

二是加强与市金融工作局沟通，跟踪市局在创新试点的调研和方案制定，争取创新政策在我区先行先试。

## 2. 推动金融功能区建设，拓展产业发展空间

一是积极维护中关村西区业已形成的科技金融业态和金融资源聚集优势，以中关村pe大厦和金融大厦为核心，不断拓展辐射范围，打造国家科技金融功能区。

二是启动国家科技金融功能区规划建设研究，以西直门外科技金融商务区和中关村西区等重点地区为基础，分阶段推动国家科技金融功能区建设，拓展科技金融产业发展空间。

## 3. 协调有关部门，加大力度推动四板市场建设

一是积极支持四板市场在我区开展业务，研究制定相关优惠政策。

二是联合保荐机构、中介服务机构加强宣传，加快培育首批在股权中心挂牌的企业，提高交易活跃度。

## 4. 促进金融产业发展，完善配套服务体系

一是落实区政府“1+10”政策体系，加大金融机构吸引力度。

二是进一步完善金融产业发展政策。

三是加大金融机构走访力度，变财政招商为服务招商。

### (二) 搭建融资服务对接平台，促进中小微企业融资

一是配合北京市经信委推进中小微企业融资平台建设，进一步优化海淀区科技金融综合服务平台。

二是打造中小企业金融服务专营机构、科技保险、小额贷款公司、融资担保公司中小微企业信贷链条，加强政策引导，鼓励金融机构开展科技金融创新。

三是推进政银企对接，突破小微企业融资门槛，支持小微企业贷款产品的推广。四是强化服务式管理，引导小额贷款公司和融资担保公司合规经营，促进中小微企业融资。

### (三) 做好各项服务对接工作，促进企业上市进程

一是进一步完善企业上市工作的服务体系，加强与监管部门、指导部门的联系沟通，充分发挥区促进企业上市联席会议机制的作用，加强上市工作的横向与纵向合作。

二是把上市工作与四板市场建设工作有机结合，引导企业通过在四板市场挂牌健全公司治理、规范运作，加速上市进程，使四板市场成为企业上市的蓄水池，打造企业上市资源梯队。

三是配合做好上市公司的服务工作，协助引导上市公司募投项目、募集资金落地海淀，支持上市公司通过并购重组做大做强、参与资本市场金融创新。

## 印刷行业个人工作计划篇二

眼间又要进入新的一年-201x年了，新的一年对我们来产是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已经很快的过了4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在在新的一年里有更大的进步和成绩。

### 一、熟悉银行新的规章制度和业务开展工作。

银行在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为银行一名老业务人员，必须以身作责，在遵守银行规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资

源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《xx省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《xx省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户银行的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个

业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

## 印刷行业个人工作计划篇三

(1)具有良好的职业经历和职业业绩(长期从事技术、业务和企业管理工作)。

(2)具有一定时期的创业模拟准备，如团队建设等(决策、执行和操作三层骨干人员基本配齐，人员专长涵盖产品开发、营销、生产、管理等要素，且均具有较良好的职业业绩)，这批对象将作为发起人而加入新办企业。

(3)发起人(团队)具有满足企业创办初期的资金需求能力。

(4)新办企业(以下简称'企业')有可能获得著名品牌的授权使用。

(5)企业有可能获得原工作单位在政策允许条件下的支持和帮助(可视作轻工国有企业部分转制的性质)，其内容大致为：作业场地和部分设备以及成熟销售店铺等方面。

(6)企业有可能通过创业扶持政策获得流动资金的借入和享受到有关优惠政策，如所得税减免等。

(7) 一个以核心专长为基础并辅之于‘分解结合’方式的作业思路日趋成熟。这个思路是由市场条件和企业状况所决定的。做强、做精、做准20%;做好、做妥、做稳80%，在坚持双赢和不断学习的引导下做好这个2：8。例如工艺制造方面，企业仅完成整个工艺路线中的关键工序和最终工序的加工，约占20%，其余80%的加工(含制品)由企业的购买行为支持。购买行为将获得技术工艺标准、品质控制标准、经济合同履行和合格分承包方的支持。

(8) 企业的发起人(群)对建设‘学习型企业’有强烈的愿望和认同(发起人群的基本情况略)。

(9) 企业运行的方向，将向‘头脑型’企业演变，通过可控制资源因素和不可控制资源因素在销售和开发的磨合作用，渐渐实现。企业运行初期将是这一构造的模拟实践运作和磨合。

## 二、企业的一般情况

### 1、公司性质和主要经营范围

公司的法律形式采用有限责任公司形式。性质为混合经济，公司的初期投入(注册资本金)为人民币60万元。其中，国有股份约为10%，自然人股份约为90%。

主要经营范围为：木制家具(含软体家具)生产、销售(含延伸产品);工艺品、艺术品制造、创作及其延伸产品的销售;室内装潢设计和室内装潢施工及其配套制品的销售;咨询服务;家居式空间相关用品的制造的原材料销售(含进口原材料)。

家具行业个人工作计划

## 印刷行业个人工作计划篇四

一、加强与金融机构的联络、沟通、协作。



1、加强金融经济的信息互通。区金融办依每月及时把锡山的经济发展及企业的动态信息情况以及我区年销售1亿以下的中小企业基本情况及时向银行传递，以供银行发展信贷业务作参考性的基础资料；同时积极为银企合作发展做好银行与企业的沟通工作，给予相关银行必要的支持与帮助，极大地改善和提升我区金融环境。

2、组织驻区行长联席会议。为充分发挥每季一次的行长联席会议作用，做好银、政、企的合作对接，一是向各银行通报全区经济运行情况，并把有融资需求的企业以及我区拟上市改制的企业名单向各银行作了推荐介绍；二是共商《区20xx年度金融工作要点》的主要工作。三是积极把我区投资项目及进展情况积极提供给各银行。

## 二、银政企合作机制有效加强。

1、银企对接活动取得实效。今年以来，针对当前企业急需融资的问题，区金融办牵头建立企业融资联动机制，形成条块结合、快速反映、即时协调解决单个企业融资困难的绿色通道，建立了企业融资服务工作机制，搭建起“银政企”合作的新平台。积极开展了一系列金融推介授信活动，进一步促进银企合作，今年以来，分三批累计为37家企业落实新增授信13.762亿元：

第一批：为无锡圣贝尔机电有限公司等4户“三有一缺”（有市场、有效益、有信誉、缺资金）中小企业三月初解决落实新增授信1.1亿元。

第二批：三月份在了解到大东格雷工程技术有限公司等13家急需融资的中小企业、重点企业（项目）后，区金融办通过多方沟通衔接，有效解决无锡东方国际轻纺集团市场经营管理有限公司等5户企业的资金需求，落实新增授信金额1.06亿元。

第三批：在前两次的基础上，再次对我区企业融资需求情况进行了认真的摸底调查，并向中国人民银行无锡市中心支行推介了40家“三有一缺”企业，经过市区14家金融机构的实地调查和信贷审查，其中，无锡力扬纤维有限公司等28家企业于九月底获得了银行11.602亿元的授信额度。

2、“银政农”共建活动深入推进。为解决我区“三农”发展资金难题，提高金融支农的创新能力和水平。根据驻区农业银行、锡州农商行及邮政储蓄银行推行小额、简便的涉农信贷特点，我区农办、发改局、农林局和上述三家银行积极推行“银政农”共建活动，把我区有融资需求的农业企业、农民专业合作社、种养养殖户的名单进行了调查摸底。排查出我区有融资需求的农民专业合作社6家，农业企业5家，种养养殖户53家，并向银行作了积极的推介。目前，共有4家农民专业合作社，1家农业企业，1家种养养殖户与锡州农商行达成了贷款意向1411万元。其中：羊尖镇水产专业合作社50万、绿羊花卉苗木专业合作社500万、严家桥水产专业合作社100万、新峰苗木专业合作社100万、绿羊温泉农场500万、绿羊园林有限公司100万、羊尖花卉园艺场50万、虾蟹养殖专业户5万、水产养殖专业户3万、蔬菜养殖专业户3万。农业银行向东亭农户发放惠农卡5000余张，邮政储蓄银行发放农业贷款500万元。

### 三、企业信贷危机协调机制有效构建。

1、动态掌握我区授信企业的信贷综合情况。为真实反映我区授信企业的综合情况，区金融办加强与银行之间的信息沟通，每个季度对我区授信企业的信贷情况及时进行汇总，全面掌握情况。对我区部分经营状况不稳定的授信企业加强预警，重点关注。

2、建立金融风险监测预警联络员周报制度。为切实维护地区经济和金融稳定，建立了金融风险监测预警联络员周报制度，由开发区、各镇（街道）对辖区内可能或已经出现并引发区域金融运行不稳定的有关事项，包括企业信贷突发事件、企

业逃废债、非法集资、集体退保、理财产品大额亏损引发群体性投诉等情况，密切监控并及时汇总上报，力求在第一时间掌握动态情况，积极采取措施。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 印刷行业个人工作计划篇五

x部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户

贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20××年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20××年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜

面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升x部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

# 印刷行业个人工作计划篇六

以做好国家科技金融创新中心建设配套落实工作为重点，以促进重点金融机构落地为主线，以打造科技金融综合服务平台为抓手，以机制建设推动融资创新为保障，全面提高金融工作服务水平。

## (一) 借助各方力量，推动国家科技金融创新中心建设

《关于中关村国家自主创新示范区建设国家科技金融创新中心的意见》出台，为我区下一步开展科技金融创新体系建设提供了良好的契机，我区将抓住有利的条件，利用各方力量推动国家科技金融创新中心建设。

### 1. 联合市级部门出台相关政策，推动创新政策先行先试

一是加强与中关村管委会沟通，我区与中关村管委会联合共同起草落实方案并出台相关支持政策，明确我区地位和作用。

二是加强与市金融工作局沟通，跟踪市局在创新试点的调研和方案制定，争取创新政策在我区先行先试。

### 2. 推动金融功能区建设，拓展产业发展空间

一是积极维护中关村西区业已形成的科技金融业态和金融资源聚集优势，以中关村pe大厦和金融大厦为核心，不断拓展辐射范围，打造国家科技金融功能区。

二是启动国家科技金融功能区规划建设研究，以西直门外科技金融商务区和中关村西区等重点地区为基础，分阶段推动国家科技金融功能区建设，拓展科技金融产业发展空间。

### 3. 协调有关部门，加大力度推动四板市场建设

一是积极支持四板市场在我区开展业务，研究制定相关优惠政策。

二是联合保荐机构、中介服务机构加强宣传，加快培育首批在股权中心挂牌的企业，提高交易活跃度。

#### 4. 促进金融产业发展，完善配套服务体系

一是落实区政府“1+10”政策体系，加大金融机构吸引力度。

二是进一步完善金融产业发展政策。

三是加大金融机构走访力度，变财政招商为服务招商。

#### (二) 搭建融资服务对接平台，促进中小微企业融资

一是配合北京市经信委推进中小微企业融资平台建设，进一步优化海淀区科技金融综合服务平台。

二是打造中小企业金融服务专营机构、科技保险、小额贷款公司、融资担保公司中小微企业信贷链条，加强政策引导，鼓励金融机构开展科技金融创新。

三是推进政银企对接，突破小微企业融资门槛，支持小微企业贷款产品的推广。四是强化服务式管理，引导小额贷款公司和融资担保公司合规经营，促进中小微企业融资。

#### (三) 做好各项服务对接工作，促进企业上市进程

一是进一步完善企业上市工作的服务体系，加强与监管部门、指导部门的联系沟通，充分发挥区促进企业上市联席会议机制的作用，加强上市工作的横向与纵向合作。

二是把上市工作与四板市场建设工作有机结合，引导企业通过在四板市场挂牌健全公司治理、规范运作，加速上市进程，



使四板市场成为企业上市的蓄水池，打造企业上市资源梯队。

三是配合做好上市公司的服务工作，协助引导上市公司募投项目、募集资金落地海淀，支持上市公司通过并购重组做大做强、参与资本市场金融创新。

## 印刷行业个人工作计划篇七

一、加强与金融机构的联络、沟通、协作。

1. 加强金融经济的信息互通。区金融办依每月及时把锡山的经济发展及企业的动态信息情况以及我区年销售1亿以下的中小企业基本情况及时向银行传递，以供银行发展信贷业务作参考性的基础资料；同时积极为银企合作发展做好银行与企业的沟通工作，给予相关银行必要的支持与帮助，极大地改善和提升我区金融环境。

2. 组织驻区行长联席会议。为充分发挥每季一次的行长联席会议作用，做好银、政、企的合作对接，一是向各银行通报全区经济运行情况，并把有融资需求的企业以及我区拟上市改制的企业名单向各银行作了推荐介绍；二是共商《区201x年度金融工作要点》的主要工作。三是积极把我区投资项目及进展情况积极提供给各银行。

二、银政企合作机制有效加强。

1、银企对接活动取得实效。今年以来，针对当前企业急需融资的问题，区金融办牵头建立企业融资联动机制，形成条块结合、快速反映、即时协调解决单个企业融资困难的绿色通道，建立了企业融资服务工作机制，搭建起“银政企”合作的新平台。积极开展了一系列金融推介授信活动，进一步促进银企合作，今年以来，分三批累计为37家企业落实新增授信13.762亿元：

第一批：为无锡圣贝尔机电有限公司等4户“三有一缺”（有市场、有效益、有信誉、缺资金）中小企业三月初解决落实新增授信1.1亿元。

第二批：三月份在了解到大东格雷工程技术有限公司等13家急需融资的中小企业、重点企业(项目)后，区金融办通过多方沟通衔接，有效解决无锡东方国际轻纺集团市场经营管理有限公司等5户企业的资金需求，落实新增授信金额1.06亿元。

第三批：在前两次的基础上，再次对我区企业融资需求情况进行了认真的摸底调查，并向中国人民银行无锡市中心支行推介了40家“三有一缺”企业，经过市区14家金融机构的实地调查和信贷审查，其中，无锡力扬纤维有限公司等28家企业于九月底获得了银行11.602亿元的授信额度。

2、“银政农”共建活动深入推进。为解决我区“三农”发展资金难题，提高金融支农的创新能力和水平。根据驻区农业银行、锡州农商行及邮政储蓄银行推行小额、简便的涉农信贷特点，我区农办、发改局、农林局和上述三家银行积极推行“银政农”共建活动，把我区有融资需求的农业企业、农民专业合作社、种养养殖户的名单进行了调查摸底。排查出我区有融资需求的农民专业合作社6家，农业企业5家，种养养殖户53家，并向银行作了积极的推介。目前，共有4家农民专业合作社，家农业企业，家种养养殖户与锡州农商行达成了贷款意向1411万元。其中：羊尖镇水产专业合作社50万、绿羊花卉苗木专业合作社500万、严家桥水产专业合作社100万、新峰苗木专业合作社100万、绿羊温泉农场500万、绿羊园林有限公司100万、羊尖花卉园艺场50万、虾蟹养殖专业户5万、水产养殖专业户3万、蔬菜养殖专业户3万。农业银行向东亭农户发放惠农卡5000余张，邮政储蓄银行发放农业贷款500万元。

三、企业信贷危机协调机制有效构建。

1、动态掌握我区授信企业的信贷综合情况。为真实反映我区

信贷企业的综合情况，区金融办加强与银行之间的信息沟通，每个季度对我区授信企业的信贷情况及时进行汇总，全面掌握情况。对我区部分经营状况不稳定的信贷企业加强预警，重点关注。

2、建立金融风险监测预警联络员周报制度。为切实维护地区经济和金融稳定，建立了金融风险监测预警联络员周报制度，由开发区、各镇(街道)对辖区内可能或已经出现并引发区域金融运行不稳定的有关事项，包括企业信贷突发事件、企业逃废债、非法集资、集体退保、理财产品大额亏损引发群体性投诉等情况，密切监控并及时汇总上报，力求在第一时间掌握动态情况，积极采取措施。

特化纤贷款担保事宜。我区自6月份接到华夏银行恳请锡山区人民政府协调“无锡市中亿化纤有限公司”银行贷款外部担保的函后，区金融办积极做好协调工作，加强与市银监局、相关镇政府、信贷企业、关联企业、担保企业等的沟通协调，取得了较为圆满的成效。同时，对双益纺织因受明特担保影响贷款被压缩，影响了企业正常生产，及时向市银监分局协调交流，由银监分局出面做好农业银行和中信银行的工作，使双益纺织的贷款维持现状而不受压缩。通过总结我区神羊集团、明特化纤集团财务危机经验，建立了企业信贷突发事件预警及应急处置机制，明确了处理信贷突发事件的责任主体、程序和措施等，为实现区域金融安全提供机制保障。

四、农村小额贷款试点工作进展顺利。

由我区红豆集团作为牵头股东组建的阿福小额贷款公司自4月份正式开业运营以来，已累计发放贷款1.61亿元，其中小企业贷款1.1亿元，农户及农业经济组织贷款4575万元。另外，根据省、市金融工作办公室根据小额贷款试点工作安排，我区雅迪科技有限公司顺利通过市农村小额贷款组织试点工作领导小组成员单位的严格评标，于九月份中标组建我区小额贷款公司的资格，经上报省农村小额贷款组织试点工作领导

小组办公室审核通过，于十一月三日正式批复同意筹建无锡市锡山裕民农村小额贷款有限公司，经一个多月的筹备，12月份已通过省金融的开业验收，至此，我区农村小额贷款公司增至2家。另外，我区东方钢材城也通过评标，上报省金融办审核报批通过，正在筹建中。

## 五、加强对金融政策的推介宣传。

前期主要针对担保业务方面的有关政策、农村金融组织机构的组建(如小额贷款公司、财务公司、典当等)相关的组织优惠政策和业务上的税收优惠政策进行的收集归类，并加强与这些机构的对接。

同时，根据近期无锡市出台《关于帮助企业解决续贷过程中暂时性资金困难的意见》，以解决中小企业续贷过程中出现的“资金真空”难题，被称为“过桥资金”。以及无锡人行今年初动员各商业银行研究、制定并报请市政府出台相关规定，大幅降低相关收费标准，通过公推票选方式，确定16家企业房地产评估报告通用评估机构。今后这些通用评估机构所出具的评估报告，将被锡城所有银行认可的相关精神通过各种渠道向基层进行宣传。

### (一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大

市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户□□20xx年《下半年工作计划》由找本站原创首发，机密数据纯属虚构，请注明出处。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源□20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额□20xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理,客户资源比较丰富的网点应适当增配,”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前,由于对公结算业务方式品种多样,公司管理模式的差异,对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设,在贵宾理财中心改造中要充分考虑到对公客户的业务需要,满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南,对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道,扩大离柜业务占比。今年,电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时,还要“精耕细作”,拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单,有侧重、有针对地开展营销工作,要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账,并以此作为客户支持和服务的重要依据,及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题,并适时将电子银行新产品推荐给客户,提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念,梳理制度,整合流程,以目标客户需求为导向。加快产品创新,提高服务效率,及时处理问题,加强服务管理,提高客户满意度,构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量,实现全公司又好又快地发展目标。

### (三)加快产品创新步伐,加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门,承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客

户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养xx部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

#### (五) 强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

## 印刷行业个人工作计划篇八

，我局在xx区委、区政府的正确领导下，坚持以科学发展观为指导，按照“依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点、求真务实”的工作方针，充分发挥审计保障国家经济社会健康运行的“免疫系统”功能，不断加大审计执法力度，全面提高金融审计工作水平和质量。现将20工作计划如下：

### 一、首先，存在的不足

1. 时间紧、任务重，审计力量严重不足，我局财务审计人员4名，下半年3名。审计任务越来越重，直接导致审计工作的“赶进度”，深度和宽度不够，严重影响了审计质量，也导致审计风险的加大。

2. 审计力度不大、质量不高、资源利用不够合理。由于审计项目多集中在每年的4-10月份，为了完成上级部门和区委、区政府下达的审计任务，审计人员往往同时进行多个审计，由于时间紧只是为了审计而审计，不能深入查证，直接导致



了很多项目无法深入，力度不大，质量不高。审计与纪检、监察、信访、财政等职能机关沟通不够充分，这与部分单位的资料保密性强无法共享有关。

3. 审计业务更新不快，手段落后。目前，审计工作正处于从传统走向现代发展的转型阶段，计算机审计开始普及，ao审计运用于审计的各方面。而我局审计人员自身计算机水平参差不齐，运用ao审计的能力低，每年到市局及省厅外出培训、学习的人员数量少，在新知识、新理论的主动学习和更新方面，还有很大差距。

4. 审计工学矛盾突出。长期以来，我局审计人员忙于完成审计任务、疲于奔命现象非常突出，无法从根本上保证学习时间和精力，审计干部难以协调好工作和培训的关系，影响了审计人员综合素质的提高。政治学习和思想工作重视程度还不够。侧重于审计工作，对政治学习存在应付思想。

## 二、工作计划

2018年工作安排作为经济监督部门，今后我们更要履行好职责，充分发挥审计保障全区经济健康运行的“免疫系统”功能，为全区“保增长、促发展”服务。2018年，我局将把经济责任审计工作和固定资产投资审计作为重点工作来抓：

(一) 保质保量完成上级审计机关下达的各项审计任务

(二) 经济责任审计按政府制定的审计工作计划进行。

(三) 固定资产投资审计

1. 落实工程结(决)算必审制度xx区政府投资建设项目(包括维修、改造项目)全部实行工程结、决算必审制度，建设单位不得自行委托中介机构审核。此外为了强化审计监督，按照《审计法》规定的职责，配合财政、纪检、检察等部门介入

政府建设项目招投标(包括建设项目、大宗材料、重要设备、特殊材料等)过程。

2. 审计监督的方式依据建设项目的实际情况，我局将从专业角度及项目要求，通过竞争性谈判、备用库筛选、民主决策等方式择优有资质的社会中介机构参与审计工作，充分发挥各自优势，形成合力。

3. 大力推行跟踪审计工作对政府投资建设项目进行跟踪审计，控制工程造价，进而节约财政资金，发现并避免工程建设中违反财经法纪行为的发生。

4. 积极推行清单报价依据《建设工程工程量清单计价规范》(gb50500-)中要求全部使用国有资金投资或国有资金投资为主的工程建设项目，必须采用工程清单计价。我局也将对新开工的建设项目采用清单报价的方式进行工程招投标工作，合理规避政府投资建设项目的风险。

### 三、其他工作

作为经济监督的部门，今后我们更要履行好职责，充分发挥审计保障全区经济健康运行的“免疫系统”功能，为全区“保增长、促发展”服务。

1. 结合区委、区政府的工作重点，安排做好审计调查工作，通过综合调查和分析，提出审计调查报告，使区委、区政府了解全区各类资金数量、运行情况，为下一步更好决策提供依据。

2. 完成区委、区政府交办的各类审计工作。

3. 继续以强化学习型党组织建设为契机，不断加强审计机关党组织建设，推动审计工作的健康发展。

## (一)继续做好以政府投资重点项目及“三公经费”为主的审计业务工作

要进一步解放思想，开拓创新，继续依法做好审计工作，充分发挥审计“免疫”功能。重点突出政府投资审计，强化重点建设项目跟踪审计，提高政府绩效；依法深化同级预算执行审计和乡镇财政决算审计；强化领导干部经济责任审计；强化民生资金、专项资金审计。同时建立健全内部管理制度，创新管理模式、工作模式，提高审计质量，防范审计风险，提高审计公信力。

## (二)推动审计成果运用，发挥审计监督实效

要进一步提升审计成果运用水平，积极为推进社会治理作出贡献。一是强化审计整改落实工作，促进管理的规范化和制度化。二是推进审计成果公开工作。积极、有序、稳妥地推进有关民生、社会热点问题的审计结果公告公示工作，切实保障人民群众的知情权、参与权、监督权，增强审计的执行力和公信力。三是推动政府投资项目管理办法出台，促进政府投资建设项目管理的科学化、规范化，提升审计成果运用水平。

## (三)加大学习培训力度，提高工作效率

进一步加大审计业务能力学习培训力度，特别是计算机审计及政府投资审计的学习，大力推进信息化建设，总结推广先进的审计技术方法，进一步探索和完善信息化环境下的审计方式。加大投入，添置计算机的设备，组织青年审计人员参加审厅的中级计算机培训，鼓励全局业务人员参加审计署的ao认证考试，全面提升审计人员运用计算机从事审计的能力，2018年全面实行ao与oa系统的运用。

## (四)争创省级文明单位，从严治理审计队伍

近年来，党和政府对审计工作的要求越来越高，社会各界对审计期望值越来越大。全面加强审计队伍建设，进一步树立审计社会形象，深入开展“四型”机关创建活动，全面推进“文明审计”和“阳光审计”工程，强化内部管理，严格做到依法审计、阳光审计、廉洁审计、文明审计，2018年努力实现争创省级文明单位目标。

过去的一年，我们取得了一定成绩，但离县委、县政府的要求还有差距，今后我们将在县委、县政府的坚强领导下，进一步坚定信心，团结奋进，开拓创新，扎实工作，为全县经济社会健康发展作出新的更大的贡献。

## 印刷行业个人工作计划篇九

一、强化服务，发挥优势，稳定增加储蓄存款，落实具体措施。

资产在×××万元以上的个体营业主客户。五、综合运用我行已经开发成熟的金融产品，整合形象包装，打好营销“组合拳”，对我行金如意理财包、户信息通、96558、如意银联卡以及个人综合授信、住房按揭、汽车消费信贷业务等金融产品进行系统的宣传营销。六、要及时做好客户的回访工作，要让客户实实在在地体会到宁夏银行的真诚服务。要让他们记着宁夏银行固原支行，客户如有其它方面的要求时应尽可能的去满足，提高办事效率。

2、采取有效措施，促进对公存款稳步增长。

扩在营销区域，对周边优良客户选择营销。四、加强全额银行承兑汇票业务营销办理。

3、积极开拓中间业务，进一步落实代理业务的操作情况，做好各种代收代付等中间业务的市场开拓，特别是财政代发工资和高薪水行业的工资户进行营销，进一步加强同已协作单

位间更深入的业务合作，拓宽中间业务营销渠道。

二、加大信贷营销工作力度，努力提高信贷资产质量和综合效益。

1、在固原属于经济相对落后地区，工业基础薄弱，但商贸流通较活跃加支煤炭、电厂、石油开发、飞机厂投建、淀粉加工特色产业都将成为拉动固原经济的重要增长点，在\*年我行坚持“服务地方经济、服务中小企业”的市场定位，重点仍然将紧紧围绕城市居民、优良中小企业及个体私营业主开展业务，对于中高端白领客户和个体私营业主，抓住他们心里，积极把如意白领通和综合授信贷款业务进行宣传，另外作好房屋按揭和优良中小企业及个体私营业主流动资金贷款，加大与担保公司的合作解决担保难的问题，要选择一些好的客户去做，通过信贷杠杆来迎得客户，要将客户存款、信贷等业务一揽子放入我行，以我行利益为基础，要多为客户着想处处为客户出点子，想办法，取得客户信任，从而达到双赢的目的。

2、进一步加强对国家宏观经济和产业政策、区域经济政策的研究，把握重点，积极支持优势行业客户，优化信贷投向。在有效控制风险的前提下，根据客户具体情况有针对性地进行信贷投放。对电信、电力、石油、烟草等垄断性行业，要加大力量营销、积极介入，争取更多市场份额，做到优质客户不放松、有发展前景的信贷市场不放松。

3、转变经营观念，充分发挥票据贴现及银行承兑汇票业务的短期融资功能，银行承兑在固原发展较慢，多数客户只是表面了解，认识不到位，小部分虽然在其他专业银行办理，但时效性不强，不能满足客户业务发展需要。这就是一个机遇，在\*年只要我们宣传到位，服务跟上，我们就能争取到这部分客户在我行办理业务。另外加大内外部贴现力度，增加票据贴现量，增收创利。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 印刷行业个人工作计划篇十

为实现以上目标，必须抓好以下重点工作：

### 一、以完善安全机制为主线，全力推进规范管理

1、全面推行管理制度标准化。全面开展整章建制活动，规范安全生产管理制度，建立长效机制。一是全面实现安全管理制度标准化。一季度要完成安全管理制度的修订，要按岗位明确安全管理职责和标准，实行安全包保制度，严格对安全责任不落实的人员进行考核；使安全管理和考核做到制度化、标准化，形成层层管安全，人人控安全的保证体系。二是加强对规章制度的规范管理。每半年对安全管理办法、制度和通知进行清理，抓好制度健全、修订和废止，建立安全长效清单，做到有章可循、有标可依。三是开展对安全管理制度落实情况的分析评价。要定期对安全管理制度针对性、可行性、操作性及执行情况进行总结评价，抓好安全责任制、逐级负责制、分级包保制和量化制度的落实，及时纠正制度不落实、落实不彻底的问题。

2、全面落实安全生产例会标准化。按照“安全第一、预防为主、综合治理”的安全工作方针和“管生产必须管安全”的原则，加强对建设项目的安全管理。成立安全生产管理委员会，每季度组织召开一次安委会工作会议，总结、布置安全生产重点工作，制定重点工程安全控制措施，研究决定上季度安全生产评比和考核事宜；每月组织召开一次安全生产月分析例会，总结布置月度安全工作情况；每周召开一次安全生产管理专题会检查、分析安全生产情况，考核、布置安全生产工作。要抓好安全质量隐患问题库管理，对检查发现的问题要及时梳理，分类归档，纳入安全质量隐患问题库并在分析例会上进行分析，制定针对性措施，按照“四不放过”的原则，对于检查的问题严格进行考核。

3、全面推进专业管理标准化。各级监理要全面落实“指导、检查、分析、预防、整改、追究”的安全管理责任，强化施工现场安全管理。一是完善现场安全检查量化制度。要突出检查发现问题的数量、质量和覆盖面，提高安全检查的针对性、有效性和预防性。二是加强专业检查指导。在落实监理现场安全检查量化制度的标准上，定期开展安全质量评估评价，促进管理标准化、作业标准化和工地标准化的落实。三是抓好监理人员的检查质量。围绕关键时间、关键地段、关键岗位、关键作业，按照要求检查、发书、整改、验收，实现闭环管理，切实做到“两个防止”，即：防止一个单位发生的问题在另一个单位重复发生。

4、全面实现现场管理标准化。以推进标准化项目、标准化作业、标准化工地建设为抓手，全面加强标准化项目部、文明工地、现场工装设备、原材料、现场作业标准化管理。一是标准化项目部必须满足安全生产的要求，硬件设施满足“三室五小”要求，标示标牌满足“八牌二图二栏一表”要求。二是文明工地必须达到施工场地场容规范，作业环境整洁卫生，对居民造成的影响降到最低。三是现场工装设备必须满足现场施工质量和进度要求，确保工装设备安全正常使用和有效利用。四是现场作业必须制定施工作业指导书，作业前

必须进行技术和安全交底，确保作业人员任务清楚、危险点清楚、作业程序清楚、安全措施清楚、安全责任清楚。

## 二、以提高安全管理能力为抓手，加强安全基础建设

1、充实安全管理专业人员力量。加强对各级监理人员的专业素质培训，强调各类监理人员应从施工计划管理、施工组织编制、技术管理、设计管理、环保管理、工程验工、物资设备管理等方面，全面落实“管生产必须管安全”的要求，全面落实安全质量包保人员职责。各组指定专人(兼职安全监理)负责安全基础管理工作，建立健全各项目安全管理台帐，加强检查监督，对发现的安全问题及时协调整改，抓小防大。

2、大力推进能力建设。一是采取“请进来、走出去”的方式，聘请专家进行授课，加强内部培训。二是各监理组长要亲自抓安全教育培训，制定切实可行的安全培训计划，认真抓好落实，每次培训必须形成影像资料。三是施工单位项目主要管理人员和“四员一长”必须经过部、局组织的安全培训；工程开工前，必须建立固定民工学校，结合实际情况，备齐各种培训教材，配足师资力量，制定培训制度、培训计划，从预算中落实教育培训经费并专款专用；要建立本项目劳务工教育培训信息库，对培训过的合格人员，实行“一人一号一证”制度，统一编号、统一发证，对无证无号的劳务工不准进场作业。四是要建立监理人员的安全技术教育培训制度，结合施工项目的特点，针对施工过程中的新技术、新设备、新工艺以及特殊结构的施工工艺和工法，开展针对性的学习培训，切实提高安全监管能力。

3、全力推进标准化架子队建设。施工单位应按照“管理有效，监控有力、运作高效”原则组织架子队，必须加强自控型架子队建设，坚决杜绝包工头。架子队管理人员必须由施工单位正式职工担任，应具有相应的作业技能，并经过岗位培训合格后方可持证上岗。施工现场所有劳务作业人员必须纳入架子队统一集中管理，必须按照施工组织安排统筹劳务作业



任务。班组人员必须在领工员和班组长的带领下作业，确保每个工序和作业面有领工员、技术员、安全员跟班作业。

4、充分发挥监理人员履行责任的能力。配齐各专业监理工程师，严格建立工作计划管理，加强对施工方案的审查和施工过程把关，充分履行安全的管理职责。定期对监理人员资质、到岗情况、监理职责的履行情况进行监督和检查，对不符合要求或不称职的监理坚决予以清退。加强监理人员的教育培训，每季度对全线监理人员考试一遍，对连续三次考试成绩在后的予以清退。

### 三、以加强安全预防为核心，全面盯控安全关键

1、确保高桥墩施工安全。一是必须注意模板的吊装和拆除安全，作业前检查机械设备和绳索的安全性和可靠性，起吊后下面不得站人或通行。二是作业过程中必须专人负责起重设备指挥，高空作业人员必须佩带安全带、安全帽。三是起重设备、上料斗、钢绳、各种扣件必须经常检查保修维护，确保良好使用。

2、确保砌筑工程施工安全。一是从事高空作业人员应经过体检，凡有不适宜高空作业疾病的患者，不得从事高空作业；二是同一垂直面上下交叉作业时，应设隔离层，以防物体坠落伤人；基础砌筑时应经常检查基坑，边坡变化情况。如有裂缝，滑移等情况应及时加固，砌筑材料应离基坑1m以外，砌体高度超过1.2m时应搭设脚手架，高度超过4m时，应设上下易道，内脚手架除须支安外，还应设护栏。

3、确保架梁施工安全。一是架梁作业前应对机械设备及安全装置进行全面检查，确认安全良好后方可开工作业。二是架梁作业应设专人统一指挥，信号正确清楚，同时应密切观察各部位的安全状况，发现异常及时停止作业。三是运梁时应严格按照规定速度行驶，做好防碰撞措施，并设置专人密切观察运梁状态，确保运梁安全平稳。四是架梁时应做好安全

可靠的防倾措施，操作人员要严格按照操作规程平稳操作，防止倾倒。五是架梁吊机的上侧平面通道及墩台顶，应设置防护栏、上下踏梯、人行通道等安全措施。六是冬季架梁作业应做好防冻、防滑等安全防护工作，夜间作业照明应使用安全电压，六级以上大风天气禁止架梁作业。

4、确保火工品保管、使用安全。施工单位要建立火工品储存、保管、使用制度，使用前要办理使用许可证，危险品的运输、移动、使用、储存必须符合规定，按照规定配备消防器材。

5、确保脚手架工程施工安全。一是搭架时架子工须戴安全帽、系安全带、穿防滑鞋，所有材料应堆放平稳，工具应放入工具袋内，不得上下抛掷传物；二是脚手架必须符合规定：久停复工工程和风雨后应对脚手架进行仔细检查，发现立杆沉陷、悬空、接点松动、架子歪斜等情况应及时处理；三是搭架尺寸要符合规定，不得随意加大脚手架间距，脚手架与墙面应设置足够的支撑点。脚手架地基应平稳、应夯实或加设垫木、垫板，脚手架斜道外侧和上料平台须绑1m高的护身栏杆和18cm高的挡脚板或挂防护立网，且随施工升高而升高。脚手架板要铺满，铺平，铺稳，不得有探头板；脚手架在搭设过程中要设置连墙杆，剪刀撑及必要的拉绳和吊索，高脚手架应有良好的防电，避雷装置。

6、确保大型设备施工作业安全。施工单位必须定制专项管理制度和安全卡控措施，健全管理台帐。设专人对大型施工机具和特种设备的设备状况、安装、使用、维护、拆除、操作人员资格证和安全教育情况等进行检查。使用过程中，必须实行“一机一人”防护。必须对大型施工机具及特种设备从进场到撤出进行全过程检查监督，凡不符合要求的一律不准施工。

7、确保吊装工程施工安全。一是吊装前应制订施工方案，明确吊装顺序，了解吊装机具的性能和安全技术搭设的要求；二是吊装员应经过体检，身体要适合从事高空作业并应戴安全

帽，系安全带，穿防滑鞋，带工具袋；三是吊装前应对起重和吊装设备进行认真检查，发现损坏或松动者立即调换修好，并定期检查；四是起重机行驶的道路须平整、坚实，吊装时有专人指挥，使用统一的指挥信号，操作人员必须按信号指挥工作；五是绑扎物件的吊索、吊环要经过计算，绑扎方法要正确牢固；六是起吊时要保持垂直，升降要平稳，不得超出回转半径斜线拖吊；七是起吊重型构件时，必须用牵引线，不得超载；双机或台机起吊时，要合理分配且不得超过单机起重量的80%，操作时要统一指挥，密切配合；六是六级以上大风、暴雨、大雾天气禁止吊装作业；九是非有关工作人员不得进入作业现场，起重臂下不得站人，上下作业层之间应设隔离板或绳网，严禁站在被吊物上指挥，严禁在未固定或无防护措施的构件上行走作业；十是起重机停止工作时应刹住回转和行走装置，锁好司机室门，吊钩应升到高处；起重机在电线下工作时应与电线保持水平和垂直的安全距离，塔式或其他长吊杆起重机应设避雷和防触电装置。

8、确保深基坑开挖施工作业安全。施工单位要重点做好基坑璧的支护和基坑防水，制定防基坑坍塌、变形、涌水等不确定因素的应急处理预案，临近既有线施工要做好地下电缆的调查、防护，确保路基边坡的稳定。

9、确保季节施工安全。施工单位要根据季节特点制定防控措施和应急预案，及时掌握气候变化，建立有效的响应机制，储备充足的应急物资。

四、以开展大整治大达标活动为契机，大力抓好施工现场专项整治

依据标准化工地和标准化作业要求，继续认真开展对施工现场混乱的大整治大达标活动，大力抓好施工现场“六乱两不两假”问题的整治，即：泥浆乱流、道路乱脏、材料乱堆、弃土乱丢、机具乱放、用电乱拉，人员配备不到位、重点设备装备配置不到位，内业资料造假、工序签认造假。

## 五、以加强安全考核为手段，充分调动全员保安全动力

不断完善激励约束考核机制。进一步修订完善激励约束考核办法，通过每季度定期对施工单位的检查、评价和考核，不断激励和提高施工单位深入贯彻“六位一体”要求的积极性和主动性。

## 六、加强对安全工作的组织领导

各级监理要充分认清安全工作面临的新形势、新目标和新任务，认真落实“高标准、讲科学、不懈怠”的要求，全面落实安全管理领导负责制、分工负责制、项目负责制和专业负责制。要切实转变工作作风，按照监理现场安全检查量化制度要求，采取日常巡查、专项检查、季节性检查、定期检查、不定期抽查等方法，全面掌握安全生产第一手资料，及时发现和解决安全生产中的关键问题。要广泛开展安全主题教育及竞赛活动，增强全员保安全的责任感，激发全员保安全的积极性；要坚持以人为本，切实关心职工生活，形成全员保安全的强大合力。