# 广播电视法治工作总结(8篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-09-18

*广播电视法治工作总结1—、围绕中心重实干 内外宣传见成效我们在尽力做好日常新闻报道的同时，注重精品打造，开创优质新闻，有1部作品在全省(县级)广播电视节目评比中获一等奖，有1部作品在全省(地市级)广播电视节目评比中获二等奖，有2部作品在总局...*

**广播电视法治工作总结1**

—、围绕中心重实干 内外宣传见成效

我们在尽力做好日常新闻报道的同时，注重精品打造，开创优质新闻，有1部作品在全省(县级)广播电视节目评比中获一等奖，有1部作品在全省(地市级)广播电视节目评比中获二等奖，有2部作品在总局新闻评比中获二等奖，有1部作品在总局新闻评比中获三等奖。

二、牢记责任勤服务 尽心尽力树形象

广播电视关系到千家万户，电视信号传输的好与坏，不仅是广播电视部门的声誉问题，尤其重要的是它代表着农场的外在形象。

鉴于此认识，我们不敢有一丝懈怠。

年初，我们对全场的广播电视状况进行了摸底调查，在此基础上向农场做了详细的数字电视整体平移的工作汇报，按照国家的有关文件精神，牺牲节假休息时间，利用2个月时间在党的生日到来之前，让全场有线电视用户看上了85套数字电视节目。

由于撤队并区，为了节约资金，避免浪费，我们经请示在去年对留下来的管理区老化线路进行改造后，今年对7个将逐渐拆迁的管理区的居民组进行了老化线路的等级改造，既保证了数字信号的正常畅通，又节约了大量的资金。

在日常的维护上，只要用户来电话，我们就马上上门排出故障，特别是重要节日，只要用户通知，就会不分昼夜登门服务，直到他们满意为止。

为了防止\_反动分子的破坏，我们建立了责任制，落实监控措施，杜绝事故发生。

由于措施得当，没有发生一起用户上访事件，现已收缴有线电视维护费524000元，使经费有了保障。

三、查找不足去症结 对症下药创佳绩

上年，我局虽然取得一些成绩，但也存在一些不足:

1、人员配备不合理，在九三广播电视系统我局人员最少。

人员少，势必影响工作。

现在急需招聘一名播音员，以对我局新闻报道组织进行优化。

2、设备缺腿，我局现在只有一台数字摄像机，离上级新闻单位要求相差太远，也制约了上报新闻的数量和质量。

3、复合型人才少，单打一适应不了广播电视 快速发展的需要。

以上问题，我们将在今后的工作中加以克服，也恳请领导在人员和设备上给予大力支持。

四、振奋精神鼓干劲 脚踏实地争一流

今年的时间已经过了大半，时不待我，我们要以全新的态势、加倍的努力投入到全面的工作中。

一、紧紧抓住农场的中心和重点工作，进行全方位的报道，开栏目，抓精品，创优质。

二、起早贪晚搞好滨湖和锦江小区的有线电视安装工程，此项工程由于住户多、耗费时间长，更应保证质量，实现安全优质高效的目标。

三、加强人员培训，提升工作人员素质，为农场广播电视事业储备新生力量。

四、加强收费工作，保证完成任务。

五、加强外联工作，保证对上发稿渠道的畅通。

六、加强和开路设备厂家的联络工作，协商好设备的正常运转。

七、令行禁止，遵守纪律，以农场大业为重，秉行“我为企业员工我为企业负责”理念，和农场和党委保持高度一致。

**广播电视法治工作总结2**

通过扎实有效的工作，XX年公司克服了调入人员、办公室搬迁以及未休年假人员补贴导致成本上升近50万元的不利因素，预计全年能够顺利完成集团公司、董事会下达的各项指标，实现队伍稳定、效益提升和工作向前进的目标。

第一部分 一年来主要工作完成情况

一、战略制胜，从实际出发把握经营全局

公司经营班子年初经过认真研究，提出XX年工作思路是两个狠抓――狠抓火电公司和器材公司；两个服务――器材公司要服务于基建项目，汽租公司要服务于主业单位；一个储备――做好新建宾馆的管理和人才储备。

XX年，火电公司采取多种措施，自营份额稳步增加，在建工程管控到位，项目全过程风险控制得到增强。器材公司在省内电源建设项目严重萎缩的情况下，加大了对其他行业钢材市场的拓展力度，同时在设备领域打开了局面，初步实现了业务转型。

为了进一步支持火电公司、器材公司做大做强，树立公司形象，改善办公条件，11月份，公司本部搬出了集团公司办公大楼，腾出的办公室留给火电公司、器材公司。

在小区基建方面，器材公司从各个环节严把质量关，钢材到货有专人值班，各项检查中尚未发现使用瘦身钢筋，维护了集团公司利益。器材公司还积极主动的协调施工单位、供货商和集团公司之间的关系：施工单位漏报计划时紧急组织货源，集团公司出现短期资金困难时，耐心向施工单位、供货商解释，保证了工程的顺利进行。

年初，汽租公司系统总结了历年经验，参考汽车租赁业相关规范，结团公司实际情况，5月份拟定了《车辆租赁管理办法》，启用了短信群发系统，顺利实现了集团公司外租车辆管理模式的重大转变，进一步规范了车辆租赁活动，提高了服务质量。

去年底以来，公司组织人员围绕新建宾馆的运营事宜进行了广泛调研，并于5月形成了“新建宾馆运营分析报告”，随后经过认真研究，11月起草了“关于新建宾馆运营筹划的建议”。今年电建宾馆还派出3位员工到酒店行业先进企业去学习，并通过多种渠道着手为新建宾馆储备人才。

二、落实到位，实现效益和事件两轮驱动

年初，公司经营班子自我加压，提出在确保董事会下达指标的前提下，要实现利润30万元新签施工合同4000万元的内部指标。在这个基础上与各分子公司签订了年度委托经营责任书，对全年经营指标进行了分解，落实了经营任务。

在广泛调研的基础上，年初对四家分、子公司经营中存在的主要问题进行了认真梳理，提出各自在经营中应重点注意的问题并形成了全年重点工作，落实了管理任务。

XX年，我们继续坚持月度工作计划制度，并加强了对完成情况的检查、督导。继续坚持以各分、子公司为主体开展经济活动分析，会后形成纪要、具体问题及拟采取的解决措施一览表。通过坚持这些成功经验，实现了全年工作按月度、季度的分解落实，收到了良好效果。

三、拓展有力，市场开发取得较好成效

XX年，器材公司重点向安毛、西商、咸旬高速和咸阳机场供应钢材，同时和河北荣乌高速签订了2万吨钢材供应合同，在电力系统以外的行业站稳了脚跟。为了因应环境变化，实现业务转型，今年以来，器材公司还下大力气拓展设备领域，全年和四家公司累计签订设备供应合同约700万元。

火电公司全年跟踪项目57个，中标25个合同额万元（含自营项目5个合同额1108万元），已完工16个（含自营项目2个）。目前在建工程9个，其中自营项目4个，分别为750kv凉乾线维检项目，山西方山电厂维检项目，锡林热电厂烟气脱硫增容改造安装项目和通辽风电场220kv升压站电气安装项目。

四、扎实工作，推进解决长期遗留问题

XX年，为了鼓励各分子公司下大力气解决长期遗留问题，公司继续采取负担部分解决成本并奖励有功人员的办法，收到了良好效果。

上半年，经过和延安市政府、延安热电厂的多次沟通，顺利收回了延安热电厂工程尾款70万元。同时，对榆林莽过渠工程遗留下来的质量问题积极消缺，在和甲方、总包方多次协商后，成功收回了26万元尾款。

去年下半年以来，金海滩浴场问题出现反复，今年初，公司聘请了法律顾问，5月西安市中院下达西民一终字第319号民事调解书，获得了最终解决。

器材公司从成立起注册资本就只有50万元，长期影响业务发展，年初公司痛下决心，安排专人多方寻找渠道，7月份顺利增资到600万元，为进一步拓展市场打下了基础。

五、多管齐下，切实提升经营管理水平

为进一步凝聚共识、转变观念，1月份，公司召开了经营工作研讨会，并确定XX年是培训年，先后开展了经营管理、财务管理和薪酬管理三个方面的专题培训。

XX年，公司提出业务要分散但财务要继续加强管控。火电公司也组织了项目管理研讨会，全面推行项目责任制，采取了一系列措施以确保项目全过程及在建工程可控、在控。

公司还对各分子公司和职能部门负责人加大了考核力度，主要从经营责任书指标、重点工作完成情况以及干部综合素质三个方面按照百分制进行考核，并和收入挂钩。

火电公司和电建宾馆积极参加集团公司组织的“星级班组”创建活动，其中电建宾馆被评为集团公司“三星级”班组，促进了管理基础工作的规范化、标准化。

六、依法治企，推动中长期可持续发展

上半年，公司成立了依法治企活动领导小组，制定了活动计划，通过对各分子公司、职能部门的认真排查，发现问题15处并提出了相应的整改措施，同时还全面梳理了业务流程，完成了规章制度的“废、改、立”工作。

经过广泛调研，4月份制定了“三年发展规划”。为进一步理清思路，公司经营班子系统总结十二年发展历程，深入思考近年来的发展态势，就公司实现中长期可持续发展进行了总体规划，于5月份起草了《回顾、思考及展望――公司经营管理汇报材料》上报集团公司。

9月，按照集团公司统一安排，公司认真部署了“小金库”专项治理工作，针对“小金库”的四种表现形式，结合各分子公司的业务，认真开展自查自纠，仔细排查收支节点，建立长效监督机制。

七、认真排查，落实公司安全防控体系

为进一步抓好安全工作，4月份公司调整了安委会，组织了安全培训和百日安全竞赛活动，坚持每季度召开一次安委会议，完善安全管理制度，健全安全台账和记录。

火电公司新开工项目要进行安全交底，每个项目点都配备考试合格的安全人员，公司还不定期组织人员对在建项目以及会议中心进行安全检查，发现的问题及时整改。电建宾馆更新了消防设施，安装了监控设备，还邀请专业消防人员对员工进行了培训，

在集团公司组织的历次检查中，公司安全体系运行情况都得到了检查组的认可。

八、稳定队伍，持续增强员工向心力

电建宾馆集体职工比较多，总体收入偏低，为了稳定队伍，今年以来，增加了集体职工的收入，适度共享公司的发展成果。

今年还推出了不论员工身份，在生日当天送上总经理签名的生日贺卡和电影家庭套票的活动，让员工与家人共同分享生命中的快乐时光。

2月火电公司组织了到职工家中拜年活动；4月电建宾馆组织了“职工趣味运动会”；下半年，以各分子公司、各部门为单位，利用节假日组织了集体旅游，通过这些形式，有效地缓解了工作压力，增强了员工向心力。

第二部分 形势和问题分析

一、XX年经营形势分析

经过近几年的努力，公司基本解决了多年遗留问题，扭转了艰难度日的经营局面，初步形成了良好的发展态势――公司效益不断提升，财务状况持续改善，职工收入逐年增加，工作氛围和谐向上。从四家分子公司情况来看：火电公司初具规模，器材公司运转良好，汽租公司业务稳定，电建宾馆也即将度过严重影响经营的基建期。但是，XX年我们也面临着一些新的困难，突出的表现为：

1、新建宾馆预计在XX年6月封顶，10月前开业，虽然去年底以来公司就从管理和人才两个方面进行了储备，但我们多年经营的始终是招待所规模，集体职工众多，管理基础薄弱，高端人才匮乏，要想把近300间客房的新旧宾馆经营好，还需要继续努力。

2、随着国家能源政策的调整，省内电源建设项目严重萎缩，而器材公司多年以来只做钢材业务且市场局限于电源建设项目，起器材公司做了一些探索，介入了高速公路项目的钢材市场和设备领域，但还没有完全转型。

3、XX年起，主业各单位和外部签订的车辆租赁合同陆续到期，汽租公司需要新购车辆来满足这部分需求，同时，电建宾馆b、c楼也需要按照新的定位重新装修，这就需要投入一大笔资金，给公司刚刚缓解的资金压力又带来了新的挑战。

二、存在的主要问题和不足

1、所属的四家分子公司规模小资金少，都处于完全竞争行业，缺乏核心产业，竞争能力低下，人员成分复杂，业务跨度较大，管理难度很大。

2、火电公司的注册资本只有126万元，导致无法办理参与市场竞争所必需的相关资质，连参与投标的资格都没有，严重制约了业务发展。

3、作为集团公司的多经企业，多年以来担负着消化主业富余人员的职能，致使集体职工较多，总体年龄偏大，职工素质较低，关键人才匮乏，一般人员偏多，严重影响了公司的持续发展和经营管理水平的提升。

4、近几年来，虽然加大了干部管理力度，但是，由于长期以来管理基础薄弱，部分干部多年养成的因循守旧、执行力差、缺乏主动性、责任心差以及等靠要的工作作风依然没有完全消除，继续在深层次上影响着公司的进一步发展和变革。

第三部分 XX年工作思路和安排

一、XX年工作思路

公司经营上最困难的日子虽然挺过去了，但是，我们也应该清醒的认识到：如果说前几年搞的\'是游击战――解决的是生存问题，那么XX年就是阵地战――解决的是发展问题。对公司来讲，XX年是具有重大转折意义的一年：能不能攻坚克难拿下XX年，对公司今后5-8年的持续发展有着至关重要的影响。

XX年的工作思路是：下大力气狠抓宾馆，火电器材再送一程，管理机制创新思路，培训工作扎实推进。

二、XX年重点工作

XX年要在全年工作思路的指导下，继续坚持成功做法，稳步推进各项工作。从公司层面来看，主要有以下重点工作：

1、总体筹划新旧宾馆，狠抓落实稳步推进。抓好电建宾馆特别是新建宾馆的运营事宜，是XX年公司经营工作的重中之重，要按照新旧宾馆一体化运营的思路形成总体方案，进一步完善新建宾馆运营方案，成立新建宾馆筹备组，落实运营前各项工作，根据基建进度适时介入。

2、制度管人流程管事，创新思路加强管控。公司规模小资金少，又处于完全竞争行业，在这种情况下，如果再没有一支敢打、能打和善打硬仗的经营团队，就不可能实现持续发展，同时，从近几年情况来看，和业务发展相比，管理显得有些滞后。XX年要通过完善激励约束机制来管人，通过优化、固化业务流程来管事，并在实践中持续改进，逐步扩大精细化管理的覆盖范围。

3、延伸财务管理范围，加大财务管控力度。从大的方面来看，业务分散但财务要进一步集中，财务管理既要为业务拓展服务，又要把关护航，要提高财务部门的地位，充分发挥监督作用，改变轻财务重业务的现象，实现业务发展的同时财务管理始终可控、在控。

4、做好干部培训工作，加大全员取证力度。公司员工成分复杂，总体素质较低，持证人员偏少，要改变这个状况，只有下大力气抓培训。XX年在公司层面要围绕销售、业务流程、经营计划和执行力等专题开展干部培训工作，同时要广泛开展行业法规和岗位技能培训，鼓励员工取证，为职工成才创造条件。

5、加强思想政治工作，稳定队伍促进发展。要正确处理发展、改革和稳定的关系，把抓业务与带队伍相结合，把物质激励与精神鼓励相结合，把行政命令与思想政治工作相结合，处理好局部与整体、眼前与长远以及企业效益与个人利益的关系，努力营造个体心情舒畅、队伍和谐向上的局面。

从各分子公司来看，主要有以下重点工作：

1、电建宾馆

⑴、采取切实措施从营销入手，改进服务，提高b、c楼入住率的同时，为今后新旧宾馆的一体化运营打下基础；

⑵、转变观念，统一思想，加强执行力建设，整顿工作作风，变革管理机制，构建做事氛围，发展中求稳定。

⑶、下大力气，千方百计完善电建宾馆的各项资质证照。

2、火电公司

⑴、调整激励机制，加大自营项目开发力度；

⑵、拿出把所需资质充实到总公司名下的方案并上报集团公司；

⑶、继续努力，争取解决注册资本不足的问题；

⑷、切实总结近年来的实践，进一步完善管理体系，实施精细管理，规范项目管理，抓好安全工作，管控经营风险，解决遗留问题。

3、器材公司

⑴、加大业务转型力度，特别是要争取在设备领域站稳脚跟；

⑵、争取在上游资源方面取得突破；

⑶、加快培养人才，解决后继无人的局面；

⑷、强化法律意识，从各个环节加大风险管控力度；

⑸、继续做好小区基建的服务工作。

4、汽租公司

严格执行《车辆租赁管理办法》，强化管理，做好服务，狠抓安全，树立形象。

第四部分 对公司发展、改革和稳定等有关问题的意见和建议

一、集团公司目前对经营者实行年薪制度，经过几年的实践，有两个问题请集团公司考虑：一是经营者年薪和企业效益联动不够，向下浮动较多较明确但刚性不足向上浮动很少也含糊，不利于发展；二是经营者年薪和职工收入联动不够，在一定程度上二者成了对立关系，不利于稳定。

二、集团公司目前对经营单位招待费超过核定指标的部分乘以倍直接扣减经营者年薪，在执行中感觉到有两个问题，请集团公司考虑：一是指标本身就很难科学核定，同时目前核定指标主要参考以前年度实际发生数字，适合于经营稳定处于成熟期的企业；二是招待费指标和经营者年薪强关联，但企业效益和经营者年薪又是弱关联，造成政策导向一定程度上存在冲突和背离。

三、公司过去主要依靠集团公司的扶持，近几年来，在经营资源持续萎缩的情况下，对外经营有了较大的发展，扭转了艰难度日的经营局面，初步形成了良好的发展态势。但集团公司对公司的管理还在一定程度上沿袭了以前的做法，毕竟公司也是经营单位，请集团公司考虑是否可以进行适当的调整，以鼓励公司，促进持续发展。

四、经过多次调研、反复讨论，公司今年先后起草了“新建宾馆运营分析报告”和“关于新建宾馆运营筹划的建议”上报集团公司，在这个过程中，我们深刻的感觉到：为保证集团公司总体利益最大化，不管新建宾馆由谁来经营，必须坚持新旧宾馆一体化运营，请集团公司在决策时考虑这个因素。

**广播电视法治工作总结3**

第二部分 20\_年工作思路

20\_年，集团将按照市委、市政府的统一部署，贯彻落实好推进依法行政和法治政府建设的要求，认真谋划好下一个五年及20\_年的法制宣传教育工作，创新、创优法治工作机制，着力在培育亮点、创造特色上做文章，不断提高普法宣传的针对性和有效性，进一步推动我市法制宣传教育工作再上一层楼，为推进“三城一市”和“两美”嘉兴建设作出新的贡献。

一、继续加大法制宣教力度

1.继续组织开展主题法制宣传活动。充分利用各类法律颁布实施纪念日，组织开展主题法制宣传活动。如组织开展好“12・4”全国法制宣传日系列宣传活动。大力加强宪法、社会主义法治理念和保障民生、维护社会和谐稳定相关法律法规的宣传。

2.继续深入开展全民普法宣传教育。整合媒体资源，充分发挥舆论正面导向作用，继续办好《嘉禾警视》、《小新说事》、《小崔说法》、《行风热线》等节目，推进宣传阵地建设，采取群众喜闻乐见的形式，多渠道多角度多层次开展全民普法教育，扩大宣传面和影响力。

二、不断拓展法制宣传阵地

3.构建法制宣传教育长效机制。媒体与公检法司及相关行政执法部门的合作可采取“三结合”的方法：即短期宣传教育和长期宣传教育相结合、无偿宣传教育与有偿宣传教育相结合、栏目宣传与专题活动相结合，加大与法制宣传教育相关部门间的合作力度，提升法制宣传的温度和教育的硬度。

4.创新法制宣传载体。法治建设的关键是构建和谐社会。充分发挥媒体公益活动的作用，组织开展法律“八进”、“加强法制宣传教育 促进社会矛盾化解”等主题宣传活动，针对群众关注的社会热点难点问题，切实提高法制宣传教育实效。

三、着力提升队伍法律素养

6.规范干部员工的学法用法制度。继续保持依法治台的态势，强化依法治理的观念，完善依法治理的机制；建立完善干部员工学法用法制度，促进党员干部和员工的学法用法工作规范化发展，在全体员工中形成遵守法律、崇尚法律、维护法律权威的良好氛围。

**广播电视法治工作总结4**

A公司终端部工作总结及工作思路

一、回首去岁，成绩少许亦可喜

20，武汉医药零售市场处于一个“大躁动”和“大整合”时代：一方面，各路资本涌入医药零售市场，一批药店特别是平价药房和超市在竞争激烈的市场的风口浪尖不平静地开张营业；另一方面，随着GSP认证工作在零售行业中紧锣密鼓地开展和大型的初具规模的连锁药店的稳中求进，又一大批的单体小药店在一夜之间关门倒闭或转向经营。

年，以新药推广为主要任务的终端部，在公司指导和悉心关怀下，同样是历经风雨，终见彩虹：

1、打破了部门前期所遗留下来的混乱且薄弱的财务基础的“坚冰”，理顺了部门的财务管理；

2、回收了大量的具有安全隐患的应收账款，压缩了部门的\'整体应收款；

3、整体地提高了员工的工资福利待遇。稳定了员工的思想，增强了员工的营销战斗力；

4、新药销售回款1016万，实现了部门盈利（毛利152万，纯利100万），扭转了部门亏损30万元的“负债局面”； 您现在阅览的是工作总结网谢谢您的支持和鼓励！！！

5、新开发普药配送客户45家，为公司新增普药回款860万

二、业绩成功源于基础扎实

终端部之所以能扭亏为盈，这个成绩离不开终端部以“十项注重”为原则，在方方面面所打下的扎实基础：

首先，注重部门的基础管理工作，实行“每天每周每月”三级跳的管理模式，每天晨会、每天小结；每周例会、每周讨论；每月总结、每月清算，及时发现、分析并解决业务问题，确保了部门日常工作紧张而有序地进行。

其次，注重调整部门的人员结构及岗位安排。做到了人人有事做，事事有人管。规范了业务操作流程，实现了工作上的“计划---执行---监管”回路闭合。

第三，注重精简部门的操作品种。3月初，部门原有大小各类品种共50余个，通过筛选、转移，最后确定16个品规为部门常规供货品种，基本做到了“做一个，起效一个”，以适销对路的品种赢得了客户的青睐。

第四，注重完善零售终端客户网络。部门现有终端客户户头330个，其中连锁店26家，单店304家，门店累计700多家，终端网络拥有率达70%以上。

第五，注重应收账款的缩减，特别是降低了现款结算品种的应收款，没有以高额应收款作为高额回款的代价。

第六，注重从“上品规”中寻找“上量”的突破口，把品规尽量做齐全，不只是捡好卖的成熟品种来“送货”。

[1] [2] [3] [4] [5] 下一页

**广播电视法治工作总结5**

第一部分 工作总结

20，是全面深化改革的关键之年、全面推进依法治国的开局之年。集团法治工作在市委、市政府的正确领导和市\_的精心指导下，认真贯彻党的十八届三中、四中全会有关推进法治中国建设和健全社会普法教育机制、增强全民法治观念的精神，深入实施市委《关于全面深化法治嘉兴建设推动法治建设走在前列的实施意见》，结合广电特点，坚持改革创新、力求实效，大力推进法治宣传教育工作，深入开展法律“八进”活动，积极弘扬社会主义法治精神，增强全社会学法尊法守法用法意识，为我市全面完成“十二五”规划、全面深化改革、全面推进依法治市、加快建设“三城一市”和“两美”嘉兴建设营造良好法治氛围。主要工作汇报如下：

一、强化组织领导，依法执政水平不断提升

集团法治建设工作以维护广大干部员工的合法权益为宗旨，不断增强广大干部员工的法治观念。一方面，党委领导班子依法执政能力得到增强。进一步完善了集团法治建设工作领导小组，健全依法决策、科学决策、民主决策机制，积极推进党务政务公开、建立健全党内情况通报制度、情况反映制度、重大决策征求意见制度、决策失误责任追究制度，进一步健全了党政主要领导权力监督机制和党风廉政建设责任制，党委依法执政能力得到了进一步提高。另一方面，组织网络进一步得到健全。健全完善集团法治建设网络组织，集团党政领导、部门负责人分工包干所分管条线、所负责部门的相关工作；各部门（单位）指定专人负责，强化责任，确保全员参与，抓好干部员工的学法制度化建设，把法治建设工作落到实处；同时，与部门年度工作相挂钩，实行绩效考核。

二、加大宣教力度，学法守法意识不断深入

集团党委多举措开展宣传教育，加大“依法治台”宣传教育力度，在全台上下营造法制氛围。一方面以构建惩防体系为载体，建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败新机制。通过惩防体系建设，全台党员、干部法治观念得到进一步提升。另一方面，通过深入学法强化法制意识。年初集团党委专门制订法治宣传工作要点，并召开专题会议进行部署。集团党委健全党政领导干部学法制度，把法治建设列入党委领导班子中心组学习的重要内容，中心组学习法律知识和法学理论。一年来，集团通过领导亲自授课、举办法制讲座以及利用橱窗、专栏、悬挂横幅等形式开展法治宣传，深入开展学习了宪法和国家基本法律制度、党和国家有关依法治国的理论和方针政策。据统计，共开展领导授课4次、举办法制讲座2场、宣传橱窗出刊6期，开设道德讲堂1期；同时，积极参与全市法制宣传部门组织的各项活动，先后获市“法治宣传橱窗三等奖”、市“法制宣传漫画社会组一等奖”等系列荣誉。通过不同形式的法制宣传活动，干部员工的法治意识不断增强，年内集团党员干部员工没有出现一列违法乱纪等现象。

三、以创新为抓手，着力打造法制宣传“广电”特色

集团从广电实际出发，根据普法对象的特点和法治工作需求，坚持法制宣传教育与新闻报道并举，法治工作与依法行政相结合，外宣与内宣同步，构建法制宣传和依法治台大格局；同时，进一步夯实基础，拓展阵地，确保法制宣传和法治工作取得新成效。

（一）创新宣传形式，深入开展全民法制教育。充分发挥广播电视、网络等媒体作用，加强全市法制宣传教育工作的动态报道，特别是在消费者权益日、“平安嘉兴”宣传月、“12・4”法制宣传日等重要法制宣传节点，全面深入开展法制宣传，先后播出“全市法制课堂进基层活动”、“部署‘六五’法制宣传教育工作”、“全市‘法治嘉兴’、‘平安嘉兴’暨综治维稳工作会议召开”、“加强‘六五’普法监督 助推‘法治嘉兴’建设”等报道，每年在日常动态新闻中累计报道法制教育相关报道不少于50篇，营造全市“法制嘉兴”建设的良好舆论氛围。近年来，广播电视配合我市“法治嘉兴”建设，在主新闻节目中开设《法治嘉兴新征程》、《建设法治嘉兴》等专题专栏，加强典型宣传，深度挖掘我市法治建设中涌现了一批先进人物和一些典型事件，集中力量报道播出“法治嘉兴”建设的新经验、新进程。今年以来，集团所属各频道、各频率共播出《法治嘉兴新征程》、《建设法治嘉兴》等组合、系列报道达30多组，累计播发相关稿件在1500篇以上；同时，一批优秀法制宣传类新闻作品获得省、市级政府奖。

（二）声屏报网联动，提升法制宣传教育质量。广播、电视、网络及报纸具有传播快捷、信息量大、受众面和覆盖面广、接受方便、图文并茂、参与性强、实效性强等特点，在法制宣传教育工作方面具有独特的优势。集团法治宣传报道做到电视里常有图像、广播中常有声音、报刊上常有文章，形成法制宣传教育的合力。电视开设普法专栏《嘉禾警视》等，广播开设专栏《小崔说法》，专门针对法治内容的节目，深度解读法律法规显示权威性，及时提供法律咨询凸显服务性。电视节目《政法天地》播出4期左右、《嘉禾警视》播出了40多期、《南湖清风》播出8期；广播节目《小崔说法》是兼具新闻时效性、法治思想性和法律服务性的法治新闻专题节目，每年累计播出300多期；《嘉兴广电报》不定期刊登法制宣传教育类专刊，同时利用嘉兴人网组织法律知识竞赛等多种形式开展普法教育，用法律的独特视角观察生活、反映社会问题，为广大观众提供实用的权威的法律服务，着力加大法制宣传力度。

（三）拓展宣传渠道，提供各类法律服务。除了开设各档法制栏目外，各频道、频率在节目中根据各自定位和特色，尽其所能地做好法律宣传和法律服务。如城乡生活频率《小鹿大军工作室》、《阿秀嫂的家常话》栏目中开设“律师在线”、“阿秀嫂说法”和面向新居民的《小鹿热线》等板块，把“六五”法制宣传教育内容作为重点纳入其中，为广大听众提供实用的权威的法律服务；交通经济频率《行风热线》栏目主动邀请与人民群众生产、生活密切相关的部门（单位）、重点行业的主管部门和窗口单位为上线单位，介绍部门工作职能外积极宣传相关的政策法规，接受群众的咨询与投诉；《交通零距离》栏目在关注交通热点的同时，积极宣传道路交通安全法等相关交通法律法规，引导市民文明出行。文化影视频道《今朝多看点》推出“律师帮维权”专栏，通过媒体平台为遇到维权困难的观众朋友提供法律咨询服务。今年以来，仅在电视新闻中提及“法律”词条的新闻条数达4285条。

值得一提的是，年公共频道新推出一档法制民生调解类节目―《7点伴老娘舅》。节目着眼于社会中最细小的矛盾焦点，例如家庭关系，邻里纠纷等等，打通这些社会的毛细血管，以调解纠纷、化解矛盾、促进和谐，普及法律知识为宗旨，通过说服、疏导等调解方法，促使当事人在平等协商基础上自愿达成调解协议，解决民间纠纷的活动,最为直观的展示调解的艺术和魅力，集最权威的司法调解员以及老娘舅，集最独到的视角和观点，给观众看到一个不一样的`具有法律效应的电视节目。节目开播以来，已经成功调解近百起纠纷，深受观众们的认可，许许多多观众将7点伴老娘舅认作是自己的“娘家人”和“贴心人”，感情、家庭等方面遇到问题，会主动求助老娘舅，而老娘舅通过调解及时提供法律援助。

（四）举办公益活动，积极推动法律“八进”。广播电视依托“走到一起来”、“阿秀嫂与您面对面”、“阿秀嫂进社区”等媒体活动，进社区、家庭、入企业、学校、下乡镇等开展法律咨询、服务等一系列宣传，积极推动法律“八进”活动，使法制宣传网络延伸到基层。结合“3・15”消费者权益日、“6・26”禁毒日、“12・4”全国法制宣传日等重大法制宣传日活动，广泛开展广场咨询服务活动和法制文艺巡演，将精心编排、内容丰富、主题突出的法制文艺节目送给广大群众，把普法宣传工作推向深入，从而有效地营造全市“法制嘉兴”建设的良好舆论氛围，推动了“法制嘉兴”、“平安嘉兴”等各项工作的开展。据统计，一年来集团“声屏报网”利用各类主题活动开展法制宣传媒体活动在30场（次）以上。

（五）公益广告助阵，营造法制宣传浓郁氛围。广播电视以播出公益广告的形式，加强法制宣传。近年来，相继制作、播出了“进去就出不来”、“规矩・方圆”、“海洋强国”、“南湖清风廉政”等公益广告，特别是安排在广播电视黄金时间高频率播出。据统计，广播各频率累计每月播出法制宣传教育相关公益广告300多条次，累计时长达200多分钟；电视各频道累计每月平均播出达几千条次，每月平均累计播出达800分钟（含重播），其中黄金时段占近30%，起到良好宣传效果。今年，集团新闻综合频道联合市司法局法宣办推出了一档法制宣传教育类公益广告，使“六五”普法宣传教育在收官之年如海宁八月十八潮涌向“七五”。

总而言之，集团自开展法治宣传教育和依法治台工作以来，做到领导重视，全面发动，全员参与，在健全机制、创新载体、建设队伍、营造良好法制宣传氛围等方面做了大量扎实有效的工作，法治宣传教育工作取得了明显的成效。

**广播电视法治工作总结6**

广电年终工作总结

一、强化内部管理，提高企业效益

1、完善了全员目标责任管理。进一步规范内部管理机制，健全激励机制，实施绩效管理。把企业内部经济责任制与目标管理有机结合起来，全面实行量化积分考核奖惩制度。结合实际制定了《xx县分公司员工岗位责任制及目标考评方案》，定岗定员，责任到人。实施月度考核，季度末根据考核结果发放当季效益工资，有效激发了员工干好工作的积极性。

2、严控费用支出。加强内部财务管理，严格控制费用开支。一是加强材料成本核算，健全材料领、退料制度，大大提高了材料的利用率和节约率；二是加强对工程成本的控制，按工程进度核拨款，加强工程监管，加强跟踪问效；三是压缩日常费用开支比例，尽量减少不必要支出。

3、加强安全生产管理。抓好安全教育，树立“安全至上”观念，强调“安全也是效益”。增加安全防护投入，为每个员工办理一份“人身意外伤害保险”。增强自我防范意识，在企业形成“时时讲安全、人人关注安全”的氛围，有效避免了安全责任事故的发生。由于安全管理抓得严，我县分公司全年未出现一起安全责任事故。

二、推出有力举措，大力拓展业务范围

1、稳步发展基本业务。我县分公司采取有力措施发展网络基本业务，年初顺应市场需要，制定了《xx分公司关于租赁店面经营户安装使用有线电视优惠办法》，既大大拓宽了有线电视的业务范围，增加了收视维护费，又从源头上堵住了私拉乱接有线电视信号的违法行为，进一步规范了市场。经过努力，全年共新增城区用户xxx户，使我县有线电视用户达到了xxxx户，新增用户率达。

2、重点发展数字电视业务。一是认真进行市场调查，细分市场，并写出了调查报告，有针对性地对不同用户群采取不同的促销手段；二是加大宣传，精心策划。投入宣传经费3000多元，举行现场咨询演示会，印发宣传单，配送邮政广告10000多份，利用有线电视进行广告宣传，并在收视率极高的自办节目《xx新闻》前配播“xx数字电视欢迎您收看《xx新闻》”的\'广告，收到了良好效果；三是积极发展集团用户。充分利用省公司的有关优惠政策，由分公司领导亲自出面洽谈，争取到了县地税局、国税局、农发行、发改局等单位集体购买数字电视机顶盒，使用户在短时间内迅速增长；四是做好优质服务。树立用户至上的服务理念，在人员少、时间紧、安装任务集中的情况下，分公司员工加班加点，分工协作，为用户做好数字电视机顶盒的安装，耐心解答用户的咨询，以优质服务赢得了用户，赢得了市场。从元月份正式推出数字电视业务以来，经过卓有成效的工作，仅在春节前夕数字电视用户就突破了200户，全年共发展数字电视用户达xxx户。

3、宽带互联网业务有了一定发展。我县分公司首先利用公司办公所在的xxx大楼原有网络进行布线，发展大楼内单位用户xx户。然后逐步向大楼周边小区和用户延伸。目前共发展互联网收费用户xxx户，全年累计实现互联网业务收入xxxx元。此外，还为县政府领导办公室接入了广电互联网，受到县领导的高度评价，同时也较好地宣传了广电增值业务，展示了公司的良好形象。

三、抢抓机遇，实现了网络建设的跨越发展

1、全面完成了城区光缆网改造任务。我县城区广电网络升级改造工程自去年11月开始后，我县分公司精心组织，周密安排，努力克服施工难度大、涉及面广等诸多困难，到今年5月实现了工程的顺利竣工，除预留的x个光节点外，已经开通光节点xx个，并为xx工业区、火车站、财政、地税以及县行政中心等部分小区和用户联接上了光节点信号。据不完全统计，我县城区网光缆改造共完成地埋管道开挖埋设x公里，杆路架设xx公里，新架墙吊线路x公里，复挂光缆线路x公里，布放管道光缆xx公里，布放架空光缆xx公里。与此同时，做好了资料整理和工程自检自验工作，并顺利通过了上级组织的验收。

2、完成了全部乡镇光缆联网和收编整合工作，实现了“全县一张网”的目标。一是加快了乡镇联网改造步伐。在省、市公司的正确领导下，我县乡镇联网改造前后二期项目均得以批复，将全县xx个乡镇全部纳入了联网范畴。我县分公司抓住机遇，抓紧组织工程施工，截止12月底已完成县至各乡镇光缆联网杆路建设和光缆敷设，以及设备的安装、调试工作。据统计，我县乡镇光缆联网共架设杆路xx公里，新架墙吊线路x公里，复挂光缆线路xx公里，布放管道光缆x公里，布放架空光缆xxx公里，开通乡镇光节点x个。经过扎实有效的工作，较快实现了工程竣工，并在12月初迎来了省市公司组织的验收。二是积极争取县委、县政府的支持，以行政手段推动乡镇联网收编整合的顺利实施。我县分公司根据县政府批转的《xxx县农村广播电视网络收编整合实施方案》，对乡镇广电网络实行全面整合，并于9月2日以县政府的名义召开了全县乡镇联网收编整合会议。经核定，共整合农村有线电视网络xxxx户，整合协议在10月底已签订完毕，资产及网络的移交工作也已在12月全面完成，实现了“全县一张网”的目标。

四、推行优质服务，确保网络优质安全运行

1、强化服务意识。一是转变员工观念，反复提倡“用户就是上帝，服务就靠质量”、“人人是效益，个个是形象”、“广电是我家，搞好靠大家”等观念；二是设立了服务监督栏，让每位员工面对群众，接受监督；三是在电视台公开服务承诺，推行办事制、首问责任制；四是上班时间工作人员一律挂牌上岗，热情接待每位来访者，接听好每一个电话，从细节做起，不断塑造广电人美好形象。

2、加强网络维护。一是建立部门分工合作机制，保持部门间的联系与沟通，使各部门既分工又合作，密切配合，及时处理各种网络故障，全年共上门为用户维护检修3582人次；二是完成了xxx段光缆线路的正常巡查、维护以及敏感时期的光缆线路巡护任务，有效确保了广播电视信号的畅通，未发生任何责任事故；三是加强了SDH设备及机房前端设备的检修、维护，消除机房用电安全隐患1起，确保了设备安全平稳运转。

3、做好了三线安全整治工作。分公司认真传达贯彻上级整治精神，并成立了由分管副总经理任组长，各部门负责人为成员的专项整治领导小组，统筹安排，责任到人。在整治工作中区别不同情况分项进行。首先，对城区范围内有线电视与电力、电信线路的交越以及电力、电信搭挂、交越我分公司线路的情况进行了调查统计。然后，根据统计情况，对安全隐患较大、易发生事故线路按照整治的要求先期进行了整治；对隐患较小、不易发生事故的线路作出统一安排，逐步整治；对情况特殊、暂时无法整改的线路与产权单位签定了协议。到目前为止，县城xx工业大道、等路段线路已整改完毕。

五、强化人本管理，提高企业的凝聚力

员工的积极性和创造性是完成各项工作任务的根本保证。我们一直坚持“以人为本”的管理理念，收到了较好的效果。

1、进一步理顺了工资分配关系。结合省公司有关工资分配的文件精神，制定分公司员工工资分配办法，执行企业工资标准。按照报酬与效益挂钩、与职责挂钩、与贡献挂钩的原则，增加了外线人员和技术人员的补助，增强了一线人员的工作责任心和敬业精神。

2、扎实开展学习培训工作。一是在年初制定学习、考试制度。要求每个干部职工做好读书笔记，全年达2万字以上；同时，每季度进行1次政治、业务知识考试，聘请县委党校老师进行监考和阅卷，考试成绩与考评工资挂钩，考试成绩公布后严格奖惩。通过每月集中学习，平时分散自学，季度考试的方法，着力提高员工思想政治素质和业务技能水平；二是开展了“三项学习教育”活动，大力倡导良好的职业道德风尚；三是开展学好“两本书”活动。在省公司发出“向全体员工推荐两本书”的倡议后，我县分公司立即联系购买好《没有任何借口》和《细节决定成败》书籍，做到员工人手一册。随后，召开分公司全体员工大会，进行专题学习和动员，制定了专题学习计划，要求大家提高认识，认真研读，做好笔记，得到员工积极响应。四是积极选派技术人员参加省、市公司举办的各类学习培训活动，全年培训人员16人次。通过学习培训，有效推动了员工素质的提高，增强了企业的凝聚力和向心力。

3、抓好了企业文化建设。企业文化是在生产、经营、发展、壮大过程中不断形成的理念，是员工共同的价值观，共同的行为准则。为此，我县分公司把企业文化建设作为企业发展的重中之重来抓，不断增强员工对企业的归属感、自信心和自豪感。首先，做好员工的管理工作和思想工作，时刻关心每位员工的思想动态和精神状态，尊重人的本质，积极为员工的自我教育、自我塑造、自我发展创造条件，以民主平等的态度进行对话交流，多点关心，多点人情味，在分公司内部营造了一种和谐、宽松的工作环境。其次，加强宣传力度，制作了“广电精神”、“广电网络企业精神”等牌匾，使员工增强对xx广电网络企业品牌、企业标识、企业理念、企业精神的理解和认同。第三，积极组织员工撰写论文，参加征文活动，向省、市刊物投稿。分公司总经理xxx撰写的《理顺市县级分公司的人事关系是加快我省广电网络发展的当务之急》一文在省公司举办的征文活动中被评为三等奖，另还有一篇文章获鼓励奖；分公司行政财务部经理撰写的《如何加强县级广电队伍建设》一文在《声屏世界》杂志发表。此外，信息上报工作也有很好成绩。今年共在省公司主办的《xx广播电视网络工作简报》上刊发信息21篇，列全省各分公司第一。

回顾20xx年的工作，我县分公司取得了可喜的成就和效益，使企业获得了跨越式发展，但在经营过程中也存在着一些问题，如县城分配网改造任务繁重；乡镇联网后，原有网络质量低下，导致管理维护、收费难度加大；机房还未改建，以及机制尚需理顺和完善；工程技术人员业务水平有待进一步提高；队伍建设有待进一步加强等等，这都有待于在今后的工作中加以解决。20xx年，我县分公司将把管理摆在最突出位置，进一步规范运营，以实现“网络做大，事业做强，效益提高”的目标。

**广播电视法治工作总结7**

20xx年已经成为了过去,崭新的20xx年已经到来.新的一年新的开始，广电新的任务、新的资费、新的业务，需要我们对广电的业务更加了解、更加熟悉，更加有全局的把控。

回顾20xx年，我看到了公司的壮大与发展，公司业务的多元化。刚来公司，公司业务比较单一，主要是宽带安装、续费与维护，之后公司参与了数字电视收费、整转与安装，还有广电高清互动业务的路演等工作。

对于我个人而言，经过了一年多的时间，自己也成长了很多、充实了很多。第一季度主要工作是数字电视续费带动广电的数据业务，同时还穿插一些宽带电视安装业务;第二季度主要是三桥数字电视整转的业务，机顶盒安装和资料的整理录入工作;第三季度主要是数字电视的收费、路演等工作;第四季度区别于第三季度就是旭景名园整体换设备、续费、安装工作，还有工程未验收的故障处理工作。

之后就是广电对我公司下达的高清机顶盒的推广工作，任务重、时间段，针对这种情况，我们在保持我公司业务正长运转的情况下还要把我们的高清业务做的更好，那就需要我们大家相互合作、相互配合，发挥我们团队的积极性，共同为公司创造更多的效益。具体就是我们所到的每个小区就要有我们公司的电话的海报张贴，优质小区的活动路演工作。具体贴海报时有些需要到物业协调的最好到物业协调，这样我们的海报张贴后才能起到一定的效果、有些不让贴的小区我们可以选择贴到他们小区外面或者我们通过站上以短信群发的形式通知用户等等方法。我个人还想如果可能我们可以印一些公式的名片，在优质小区门口发名片的形式传播我们的信息，一天可以在几个小区进行。这样我们公司的知名度才会提升。公司的业务也会越来越大。总之一句话就是对可能对公司有益的想法尽量多提些意见，这样对我们个人也是一个锻炼。

另外一个就是公司将库管的工作交给了我，所以在我闲余的时间我尽量会统计的更细致、更准确，同时也希望大家相互配合我的工作，什么时间领了什么东西最好在我这儿做个记录，有助于我数据的统计工作。什么时候需要领什么材料，急时向公司相关领导反映，以免影响大家的工作进度

最后希望公司业务越做越大、效益越来越好，通过我们共同的努力为公司创造更多的效益，同时也为我们个人提供良好的发展空间。

**广播电视法治工作总结8**

公司终端部工作总结及工作思路

一、回首去岁，成绩少许亦可喜

20，武汉医药零售市场处于一个“大躁动”和“大整合”时代：一方面，各路资本涌入医药零售市场，一批药店特别是平价药房和超市在竞争激烈的市场的风口浪尖不平静地开张营业；另一方面，随着gsp认证工作在零售行业中紧锣密鼓地开展和大型的初具规模的连锁药店的稳中求进，又一大批的单体小药店在一夜之间关门倒闭或转向经营。

年，以新药推广为主要任务的终端部，在公司指导和悉心关怀下，同样是历经风雨，终见彩虹：

1、打破了部门前期所遗留下来的混乱且薄弱的财务基础的“坚冰”，理顺了部门的财务管理；

2、回收了大量的具有安全隐患的应收账款，压缩了部门的.整体应收款；

3、整体地提高了员工的工资福利待遇。稳定了员工的思想，增强了员工的营销战斗力；

4、新药销售回款1016万，实现了部门盈利（毛利152万，纯利100万），扭转了XX年度部门亏损30万元的“负债局面”；

5、新开发普药配送客户45家，为公司新增普药回款860万

二、业绩成功源于基础扎实

终端部之所以能扭亏为盈，这个成绩离不开终端部以“十项注重”为原则，在方方面面所打下的扎实基础：

首先，注重部门的基础管理工作，实行“每天每周每月”三级跳的管理模式，每天晨会、每天小结；每周例会、每周讨论；每月总结、每月清算，及时发现、分析并解决业务问题，确保了部门日常工作紧张而有序地进行。

其次，注重调整部门的人员结构及岗位安排。做到了人人有事做，事事有人管。规范了业务操作流程，实现了工作上的“计划---执行---监管”回路闭合。

第三，注重精简部门的操作品种。3月初，部门原有大小各类品种共50余个，通过筛选、转移，最后确定16个品规为部门常规供货品种，基本做到了“做一个，起效一个”，以适销对路的品种赢得了客户的青睐。

第四，注重完善零售终端客户网络。部门现有终端客户户头330个，其中连锁店26家，单店304家，门店累计700多家，终端网络拥有率达70%以上。

第五，注重应收账款的缩减，特别是降低了现款结算品种的应收款，没有以高额应收款作为高额回款的代价。

第六，注重从“上品规”中寻找“上量”的突破口，把品规尽量做齐全，不只是捡好卖的成熟品种来“送货”。

第七，注重促销手段和营销方式的更新，真正做好新品种的推广宣传工作，做真正的业务员，不做简单的送货员。

第八，注重减少送货数量增加送货批次，努力提高产品的流通和周转速度，一方面保证客户货源充足，另一方面避免了积压，和货款安全隐患。

第九，注重适时完善业务考核体系，使分配制度更合理、公平、透明，提高了员工的工作激情和积极性。

第十，注重营造“务实、扎实、老实；少说空话、多做实事”的办事作风，杜绝了年轻人散慢、浮躁，小事不愿做、大事做不来的不端正的心态。

任重道远，知难前进：工作思路

20\_年，终端部从发展战略上，依旧以“巩固和维护武汉医药零售终端网络；推广新品种，配送广普药”为部门主职。因为网络是通路资源，新药是利润源泉，普药是合作桥梁。

一、指导思想

1、两手都要抓，两手都要硬。

两手抓：一手抓新药推广，一手抓普药配送

两手硬：新药推广：增加回款 压缩应收 确保毛利 打出拳头

普药配送：扩大区域 开发客户 提升比重 坚持原则

2、双重身份，双重考核

双重身份：既是新药推广人员，又是普药配送人员

双重考核：分新药指标和普药指标两块考核（新药指标为主要考核指标）

3、担子更重，激励更大

担子更重：新药推广回款任务：1200万元/年；普药配送回款任务：2400万元/月（含调拨）。同比增长18％

激励更大：奖优罚劣，多劳多得；工资定等级，奖金靠业绩；全年拿多少，只凭真本事。

二、奋斗目标

（一）、新药推广目标：

1、实现新药销售回款1500万，确保毛利220

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找