

# 2023年农村道路协议书 农村自建房施工 承包合同(实用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 出差总结报告出差报告 员工出差工作报告篇一

1、从总体市场上存的压力分为几个方面：各品牌与品牌之间的劲争压力、店铺费用的不断提升所造成的费用压力、物价上涨所造成的通货压力等等的一些因素造成大多数的客户对投资信心下降，所我们对市场开发的压力随之增大。

2、随着市场的不断发展现今在市场上的店铺资原也满足不了现状，就好以这次我们出差的几个省下面比较好的地区的店铺资原都非常的有限。出现一店难求的情况。

3、有某些地区客户对我们的品牌的价位和产品之关的差距不太能接受，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作对比，当然我们会对这方面的问题给客户作一个详细的分析，我们的品牌的优势在哪里，有什么好的政策从而引导他走进我们的品牌，用心去了解我们的品牌。

1、工作安排的合理性及有效性，就好以这次我们所开展的冬季订货招商会在山西站我们的工作就安排得很不到位导致招商会的效果远远达不到理想的目标，所以工作合理安排也是一个成功的关键。

2、工作计划与实行性不强，做好工作计划我们之后的工作就是按照计划开展工作在要修正时对计划进行调整修正，但很多时候就会把计划省略掉。这样工作就没有了计划性和目的

性，后期就很难把工作做好也难以得到理想的效果。

3、工作中团队之关的合理沟通，作为一个团队我们应该相互间进行有目的沟通，从沟通中相互吸收对方的优点从而提升自我的工作效率。我们团队在工作中就少了这种相互间沟通学习，我们有时分组在不同的市场工作会撞到不同的问题，我们在沟通中就可以相互了解不同市场的情况及学习不同的工作方式。

1、加强学习型组织的建立，做从好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作亲密无间、所向披靡的团队。

2、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

在此感谢上级领导工作上给予关心及帮助。

## **出差总结报告出差报告 员工出差工作报告篇二**

日期□20xx年12月20日

根据工作安排，我于20xx年10月25日到达白城，开始为期一个月出差任务，协助风神项目现场采购需要的物料，以及开展相关的供应商开发和供货渠道的建设工作。截止到11月xx日，相关工作已完成，特提交本报告向公司汇报。

2.1安全帽：因该物料现场需求紧急，到达白城后第一天即10月26日完成该物料的供应商寻找，询价、比价议价工作，并做好订货准备，提报费用申请；10月31日收到货款，当天即完成订购并通知现场人员取货。

2.2对讲机：现场急需物料。10月26日即完成该物料的订货准备，提报费用申请，10月31日收到货款，当天完成订购，次日到货并通知现场人员取货。

2.3天河风机通讯设备：10月26日下午收到需求，当天下午及第二天上午经过多家厂商询问hp的主机和显示器有货，报价4300元。但网卡和8口交换机询问多家供货商均没有d-link的型号，只有tp-link的。该物料不具备本地采购条件，并于10月27日将信息反馈回公司。

2.4现场所需工具一批：因该批物料种类规格较多，前期洮南国测已对当地厂商和产品价格做了调研，10月26日到达白城后即对各厂商和所供产品做了详细了解 and 比较。并于10月31日完成订货准备，提交费用申请。11月10日收到货款，11日完成订购并通知现场人员取货。

2.5标准件：11月8日收到确认需订购该批物料的信息，经过多家厂商询问，11月10日完成订货准备，提报合同评审，并寄回合同原件审批。

2.6工具包：11月1日收到工程部需求信息，11月2日完成供应商的寻找、询价比价，并完成订货准备，提交合同评审，寄回合同原件审批。

3.1电缆、地脚螺栓和散热器：10月26日上午从洮南工业园发运电缆14卷，地脚螺栓3箱，散热器3台至风神永茂风场。

3.2风机发运：10月29日完成6台风机和12卷电缆从洮南工业园至风神永茂风场的发运。

3.3运输发票及合同：10月31日到风机运输服务商仁和物流公司，办理运输发票开具事宜，以及合同补签。发票已于11月2日寄回公司，合同已于11月8日发回公司。

3.4 润滑系统零部件托运：11月15日接到工程部陈敏需求，协助其将风神两件润滑系统零部件发往锡林浩特市天河风场。

根据我公司物料需求状况，着重对一下几类物料的供货渠道做了详细的查找。

4.1 五金工具类：我公司此类物料需求种类规格较多，数量较少，此类物料供货商需要具备门类齐全，渠道通畅的供货渠道。根据本地了解的情况，洮南市的该类商家比较分散，且店面规模较小，供货种类不齐全，只能提供部分比较紧急或临时性的供货。白城有比较集中的机电市场，部分商家资质相对完整，供货门类相对较丰富，能够建立比较稳定的供应关系。

4.2 机电设备类：对于通用性强，价值不高的机电设备，在本地采购可以降低采购成本，节省运输费用。且本地的机电市场具备普通机电设备的供货能力。对于价值较高，需要具有专业供货资质，且能提供专业的售后服务的机电设备，本地厂商基本不具备条件，建议这部分物料采用其他渠道供货。

4.3 化工物料类：经过多方查找，此类物料在本地供货商很少，且价格很高，并且品质无法保证。此类物料建议采用其他供货渠道。

4.4 物流运输类：因物流运输费用直接跟运输地及运输距离等因素有关，如果条件具备，由货物运输所在地的物流服务商提供运输服务，可以节省物流费用和时间。所以建议根据物料性质及货物发运地来选择物料运输商，如果在洮南或白城本地发运货物，且本地物流公司可以提供性价比较高的服务，可以考虑本地的服务商。

4.5 劳保防护类：此类物料价值较低，使用频繁，且本地的劳保用品比较适合当地的气候条件，大部分通用的劳保防护用品，建议可以由本地商家供货。

4.6其他物料类：其他临时性物料，建议根据物料的重要程度，综合考虑物料采购运输成本，如果本地具备供货条件，且性价比有优势，则建议在本地供货，否则考虑其他供货渠道。

根据天和现场需要及公司安排，需将天和风场的50台运输架由天和转运至洮南工业园存放。经过与天和项目负责人最终确认，实际需转运的数量为48台。经与本地多家物流服务商询价，仁和物流在配合度，价格，尤其在付款条件上能够配合我公司目前的资金困难状况，放宽条件，同意完成运输工作后再支付货款。因此将由仁和物流负责该次运输的合同评审报请公司审批，并最终核准执行。合同签章生效后，厂商即于11月27日发车到天和风场装运风机。但由于当地天气恶劣，风场大量积雪，尤其风机机位附近。导致货车无法抵近装运，必须安排铲车除雪清障。因我公司现场人员联系不到铲车，且费用支付也是个难题。为保证运输架能及时装车起运，经过与物流公司协调，暂定方案为委托其安排铲车，费用我方将与运输费用一并支付给物流公司，并将方案报请公司批准。后方案获公司同意并执行。

在我公司现场徐天恒等同事配合下，经过2天装车和运输，11月30日上午48台运输架顺利运抵洮南工业园，当天由我及洮南分公司赵立新等人配合卸车就位存放。

## 六. 塔筒底部平台的询价及加工方案

根据公司安排，天和风场及风神风场共计100套风机需要加工塔筒底部平台。11月22日收到技术部雷泽元提供的图纸后，即与当地的供应商接洽。

该公司只做塔筒整件供货，塔筒相关部件是外包给其他公司加工。该公司提供了改厂商名称(洮南市松辽机械厂)以及联系方式，推荐找该厂加工。加上原有已接触过的厂商洮南林机厂，初步以此两家厂商为询价对象。

经过到两家厂商实地走访，并就图纸做了介绍。两家厂商依据图纸提供了报价。经过报请公司审核后，公司11月28日确认因现场各风机需加工的塔底平台尺寸要求不一，无法按照技术部设计的图纸统一加工安装，必须到现场逐一加工安装。并需供应商提供参考方案。

2. 部分零部件在家加工，然后到现场根据实际情况做局部调整；

后对更改的局部用喷锌或涂漆处理。

现场详细的测算数据后，方可估出。

另：如果在现场加工安装，也需我公司技术和质量部门提供具体的加工及安装要求。

方案报公司审批后，公司因时间和资金原因，回复该事项公司还需在考虑，具体执行时间待定。

## 六. 总结及今后的相关工作规划

1. 关于采购流程：

或者通过几家资质相对较好，有意愿合作的供货商，代为供货。

2. 关于供应链的拓展与维护

经过本次供应链的开发，已初步建立了多个门类物料的基本供应渠道。供货商对我公司的业务有了一定的了解，对我公司的采购供应流程有了初步的认识。入选供应商清单的商家也都对后续的合作比较感兴趣，有较强的配合意愿。

鉴于部分有合作潜力的商家资质还不健全，供货手续和流程与我公司要求还有一些差距，今后的除了维护现有合作供应

商的关系外，也需对该类厂商继续予以跟踪，督促其尽快健全供货资质，完善供货流程，以作为今后物料供应的备用资源，巩固本地的供应链体系。

## 出差总结报告出差报告 员工出差工作报告篇三

尊敬的老板：

### 一、鬼的传说：

由于网友告诉我□jx很多鬼且很凶猛。于是我带上在街边摆摊道士那里买来的“驱鬼灵符”来到工业园，并将灵符每天戴在身上。头一个月的晚上，12点之后，我总不敢离开房间出去游荡。于是，该月我被评为工业园里最老实的优秀员工之一。

### 二、饭堂伙食问题：

说起伙食问题我觉得真的有必要赞扬一下：这是标准的环保饭堂！据说，那些自带的便当饭盒打饭菜，一个星期不用洗洁精来清洗，也没有油粘在上面。如果是小沈y编二人转，将会是：菜里有虫不？没有！有农药不？也没有！有油不？更没有！这个可以有。这个真没有！

饭堂真健康，便当亮光光；白饭拼命装，洗锅水做汤！

看看园区里的麻雀那么瘦就知道，这里的环保饭堂是很健康的，因为就连麻雀都没有肥胖症，更不可能有高血压或三脂高一类的病。

### 三、当地民风：

再说下这边的人民，民风是彪悍的也是淳朴的。听说，如果

你和他们撞了车，他们的处理方式是先将你抓下来暴扁一顿，然后再要你赔钱。至于事故的双方责任问题，根本不是主要问题，因为所有责任都绝对是打输那一方的！

在听到这个说法的第二天，我见证了一些事：某建筑老板带领的两帮当地工人，因为抢一个提升机使用的先后次序，在争吵了几句以后，其中一个工人竟然抓起一根一米多长、10厘米粗的木棍就想砸另一个工人。还好，后来那老板出面调停了。晚上，我们又在工业园外看见一男人掌摑一女人，双方对打起来，而旁边十多人只在那里围观，可能是司空见惯了吧——这实实在在地让我感受到了他们的彪悍，且无论男女。

还有，这里的工人时间观念很强，上班工作是按照大都市的时间——朝九晚五。建筑工人每天早上一般是九点左右到工作现场干活，中午11点回家做饭；下午三点前回到工作现场干活，五点又下班回家做饭了。

您看，这不是标准的“朝九晚五”上班时间吗？所以，有时候我觉得我们每天上班足八个小时是不对的，看那些工人们的悠闲生活就知道，他们一定可以延年益寿！

在这些事上，我明显地体现了当地民风彪悍、淳朴，而且他们都不贪心，还很照顾家庭。

#### 四、员工收入：

在园区里见到的烟民们，大都抽20多块一包的“芙蓉王”或者20块一包的“玉溪”，更有甚者还抽黑色精装的“芙蓉王”，那可是30多一包的啊！可是，听说园区里的机修工、电工等级别的也就1000多块一个月的收入，抽烟用剩的钱竟然还可以留下生活费。看看咱们广东去园区打工的“北上民工”，也就只敢抽十块八块一包的烟，难道广东的消费真的那么高，以至我们都消费不起那20块一包的香烟？由此可见我



们的收入比例实际是比不上园区工人们收入的。

## 五、工作环境：

这里就一样是最最不好的一一这里的女性比例明显偏低。就算有，也大都是那些“如狼似虎”级的大婶。曾经有人说过一句经典的话：三年牢狱房，母猪变貂禅！可这里的母猪也太猪了点儿，绝大部分是貌比fr姐姐，无论如何与貂禅联系不到一块儿去，导致工人兄弟们明显得压抑了他们的欲望。他们经常是看见了稍微年轻一点的女性经过，就两眼冒青光、嘴角流口水……长此下去，容易引发大规模的x犯罪。

## 六、建议：

综上所述，我不得不提些建议：

- 1、加强伟大领袖毛主席提出的无神论教育，对于确实不能改变其根深蒂固的封建思想者，可以酌情聘请一些驱鬼道士回来做下法事什么的，以安定人心。
- 2、继续保持饭堂的“做菜少放油、甚至不放油”的环保作风，但是可以适当在“洗锅水汤”里多加那么一点点材料，工人兄弟们都盼望着呢。
- 3、鉴于当地居民的健康上班时间，能否咱们管理人员也改一下上班时间：每天缩短一个小时。确实不行的话，缩短半个小时也好呀。再不行的可以提早十五分钟，那么，咱们这些初级管理干部就不用跟工人兄弟们抢召摩的了。
- 4、对于环境方面，我觉得咱们园区里应该多招年轻漂亮的美媚，工作能力是第二准则，起码可以改善这种阳盛阴衰的不合理格局。另外，老板如果有投资兴趣的，可以在园区旁边搞一个大型娱乐中心，里面包罗万有，饮食、娱乐等等一应俱全，员工起码有9折优惠，那样就可以很有效的缓解工人兄

弟们被压抑的各种欲望。

5、最后提个小小的建议，能否酌情给我们加点薪水？说实在的，咱也想过过抽“芙蓉王”潇洒的日子。这个建议如果老板不同意，那就当我什么也没有说好了。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索出差工作报告。

## 出差总结报告出差报告 员工出差工作报告篇四

到xxx公司已经是四点多，只到工厂看了看我们公司打包人员打包情况，基本了解了一下具体的打包数量和需要装集装箱的数量。向xx公司提出需要装置设备的图纸，基本了解发货设备的名称、规格、数量。

具体发货清单：水泥火车散装机16台、水泥汽车散装机2台、孰料汽车散装机1台、固定窑灰汽车散装机1台。发货日期□20xx年12月31日。

上网查看了装集装箱应注意事项，如集装箱货运站装箱时，不能随到随装，必须根据集装箱预配清单和事先编制的装箱计划进行装箱，备妥必要的合格的隔垫物料及捆扎加固材料，装箱时必须考虑方便拆箱卸货。货物重心分布必须平衡，积载后的重心应尽量接近箱子的中心，以免装卸过程中发生倾斜和翻倒。在任何情况下，都不能把货物直接固定在集装箱内部任何一个平面上，因为把集装箱钻孔会破坏箱的水密性，货物装完后，必须检查，要求做到没有一件货物处于松动状态，以防集装箱发生纵向或横向倾斜时，造成货损。

落在集装箱内，不便于查找货物。顺便给陈工提了一些装集装箱应注意事项。而在和陈工交涉中我也学到了很多，陈工在装箱前都做了很多准备，精确计算集装箱没一寸空间，

争取以最少的空间装最多的货物，以节省集装箱空间。

根据图纸具体对照装置一一查看，发觉每一台散装机的部件都没有一个标牌。因为减少集装箱空间节省运费，每一套散装机都将部件一一卸载下来打包，部件没标牌那样收货人员在清理查找货物时非常困难，急需给部件编几套标牌号，以方便收货查找货物。

下午，公司质保部严工过来查货催货，因油漆问题，货物暂时不发，一直延期到20xx年1月9日发，而后更改发货清单。

具体发货清单为：水泥火车散装机16台、水泥汽车散装机2台、孰料汽车散装机1台、固定窑灰汽车散装机1台、间歇式均化库全套、水泥库系统中充气螺旋闸门72台、启动流量控制阀72台。

基本了解这批装备情况，清单之内的所有问题都必须按照中信要求来做。根据中信要求整理出清单模版，将前四个集装箱清单大概做了出来，因清单需要装置净重和装集装箱后的毛重，而且装箱时有可能会变动，因此清单也只能做个大概。

后面几天都在车间记录打包数据以及从仓库领取散装机差的零部件。

1月5日根据每台散装机零散装置名称贴挂标牌（前面标牌因是用纸质没有硬质塑料包装一直没能贴上）。因1月7日需要发运4台行走式水泥散装机这几天都很忙，前面都一直在打包，根本没往集装箱装，很多零件还没领取出来，还需将零件数出来领取出来。而这两天还需要填写入港证明、入港通知书、随车发运清单等一系列的单据。

1月7日白天全天都在装集装箱，因这边条件有限，装箱很有难度，而且打包货物很重，人力根本推不动，公司打包人员也没办法，我只得打电话回公司询问具体应该怎么装箱，后

面方法出来了，可是条件有限，叉车吨位不够，根本不能推动货物，最终，只能用钢管垫在货物下面再推进去。装完集装箱已经8点多。

净重因可以用航车电子秤称出，但是装集装箱后航车吨位不够，吊不起集装箱称不出毛重，而且航车高度不够，集装箱不能吊上车，想方设法才把集装箱装上车，最后毛重只能用车过磅在装货物后再过磅，忙到一点第一批货物两个集装箱才发出去。

1月8日因均化库中充气斜槽油漆问题，需要重新刷油漆，所以打包只能放在9号，所以工作量加大，工作全累积到1月9号。因均化库后两箱都有装，之前有关后面两个集装箱装箱的方案都不能实行，只能和陈工一起商议计算集装箱空间，从新安排装箱方案。

8号只是装箱出来2个集装箱，第三个第四个集装箱一个好装可是另外一个装置都没打包，时间很赶。

1月9日一次性发4个集装箱，资料非常繁杂，理论的一号集装箱需两份本集装箱箱件单，全部七个集装箱资料六分加随机资料六分全部都需要放在一号集装箱，以前从来没接触过装集装箱，在公司都只是做一般装车的箱件单，事情繁杂不得不仔细慢条斯理的清理，可是还有两个集装箱毛重净重还出不来，六份7个集装箱的随机资料也出不来，只能让空车先去过磅，等集装箱装完后过磅毛重数据出来才能打印，随车发运清单、入港证明，这两份资料每个司机都是5份，还需留两份资料备份。资料一直等到凌晨4点40才填完整，而后等一切做完已过5点。

才刚到公司不久，还只是实习期，很多事都还在学习，但是这次出差让我学到很多，接触到很多新的事情，之前对装集装箱一点都不懂这次出差也无形中中学会了很多有关方面的只是。在陈工身上我学到了做任何事情都要做好充足的准备，

应付突变时要沉稳，平静，让自己头脑清醒以最快想出解决办法。

## 出差总结报告出差报告 员工出差工作报告篇五

20xx年2月

车村镇、木植街、黄庄、饭坡、田湖镇、闫庄

了解市场情况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围，提高市场占有率以达到拓宽销路，提高利润。

这次出差的主要线路是先由县城到达最远的车村镇然后返回途经木植街、黄庄回到县城再由县城出发到田湖镇后返回途经饭坡、闫庄。

车村被很多大山环绕在，车村是这多山区里的一个聚集的城镇整个到成十字街防盗门业主要集中在西街还有其中一些在东街而其中一家经营罗普斯金门业，我和这家老板交谈发现他对于从郑州发货过来的厂家经常因货的日期问题而感到烦恼。而看到我们公司产品介绍后发现我们公司钢木门基本符合他的要求后有意向的考虑我们钢木门。这件事告诉我在出差中与老板们介绍公司产品是应面面俱到对产品要有个全面的介绍。再到西街发现每个卖防盗门的门业均有钢木门了解到钢木门这段时间在车村销量还比较好，而我们公司钢木门四种规格种类齐全这里将有我们的潜在客户。木植街就在山间因此几乎没有防盗门业，黄庄虽然小但作为车村与县城连接的一根纽带这个地方有几家防盗门业虽然由于天气原因有几家没开业但开业的2家防盗门业都有像我们公司靠拢的趋势一家以普通防盗门为主一家以室内门为主都可以联系发展为客户。饭坡，去与几家防盗门业老板联系交谈后发现有一家是在我们大客户手下提货主要是我们2.5m金属漆小王子和2.5m转印漆富强及一些钢木门，可以联系拉拢适当的发一些货。到闫庄刚开始以为只有很少的防盗门业。因此去了

盼盼门业发现一些买高档防盗门的店家也希望购进一些价格便宜的防盗门特别是钢木门，在四处寻找下发现一家防盗门业老板与之介绍公司的产品及产品特征和规格后对钢木门格外关注。等等一些乡镇很多防盗门业对于钢木门都很感兴趣，因此觉得可以以钢木门为突破点在这些镇乡找到一批新客户。

刚过这么多乡镇可以看出乡镇有很大的市场可以挖掘为我们公司带来大量的客户。因此在跑业务中给客户应该仔细认真负责讲解产品及听取客户的意见或建议，做到让客户了解产品相信产品。

## 出差总结报告出差报告 员工出差工作报告篇六

(1) 简述原文有关内容。如所读书、文的篇名、作者、写作年代，以及原书或原文的内容概要。写这部分内容是为了交代感想从何而来，并为后文的议论作好铺垫。这部分一定要突出一个“简”字，决不能大段大段地叙述所读书、文的具体内容，而是要简述与感想有直接关系的部分，略去与感想无关的东西。

(2) 亮明基本观点。选择感受最深的一点，用一个简洁的句子明确表述出来。这样的句子可称为“观点句”。这个观点句表述的，就是这篇文章的中心论点。“观点句”在文中的位置是可以灵活的，可以在篇首，也可以在篇末或篇中。初学写作的同学，最好采用开门见山的方法，把观点写在篇首。

(3) 围绕基本观点摆事实讲道理。这部分就是议论文的本论部分，是对基本观点（即中心论点）的阐述，通过摆事实讲道理证明观点的正确性，使论点更加突出、更有说服力。这个过程应注意的是，所摆事实、所讲道理都必须紧紧围绕基本观点，为基本观点服务。

一是要重视“读”在“读”与“感”的关系中，“读”是“感”的前提、基础；“感”是“读”的延伸或者说结果。

必须先“读”而后“感”，不“读”则无“感”。因此，要写读后感首先要读懂原文，要准确把握原文的基本内容，正确理解原文的中心思想和关键语句的含义，深入体会作者的写作目的和文中表达的思想感情。

会，这就要加以选择。作为初学者，就要选择自己感受最深又觉得有话可说的一点来写。要注意把握分析问题的角度，注意联系自己的实际情况，从众多的头绪中选择最恰当的感受点，作为全文议论的中心。海伦·凯勒(1880年6月27日-1968年6月1日)，是美国一位残障教育家。她在19个月大时因为一次高烧而引致失明及失聪。后来籍着她的导师安·沙利文(anne sullivan)的努力，使她学会说话，并开始和其他人沟通。并且毕业于哈佛大学。1880年6月27日出生在美国亚拉巴马州塔斯喀姆比亚。1968年6月1日与世长辞。

## 假如给我三天光明》读后感

片光明！海伦，用她艰难却幸福快乐的一生，诠释了生命的意义。她的一生是人类的奇迹，她的自传，使我汗颜，也使我警醒。在这个世界上，为什么只有聋人才珍惜失而复得的听觉？只有盲人才珍惜重见天日的幸福？让我们珍惜生命中的每一天，去充实生命、去享受生活！海伦说：“我努力求取知识的目的在于为社会人类贡献一点力量。”知识的力量多么巨大，它能使一个残疾人，变成一个有益于人类、有益于社会的人。假如，我们每一个人，都能像海伦·凯勒一样，在有生之年把对知识的渴求，看作对人生的追求，每天都抱着这种追求，怀着友善、朝气、渴望去生活，我们的人生将会增添多少欢乐、多少幸福啊！海伦的一生，是生活在黑暗中却给人类带来光明的一生，她用行动证明了人类战胜生命的勇气，给世人留下了一曲永难遗忘的生命之歌！

## 出差总结报告出差报告 员工出差工作报告篇七

### 一、工作思想

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

### 学习业务知识，作好本职工作

我主要从事的工作是：统计报表工作。我严格按照公司要求，每月10号至20号收集报表，汇总报表，制作表格，打印报表，向报表员汇报，向领导汇报工作进度，请示汇报。

### 三、统计工作是我的本职工作。

我负责每天的报表统计工作，包括各部门人员的出勤情况。每天我都按时收集报表。每月10号之前做好报表工作，并在汇总后及时向总经理汇报当月的销售情况。

### 积极参加公司活动

我一直注重公司的这个项目，对于公司也是比较的热爱的。公司组织的活动我都积极参加，同时也锻炼了我的交际能力，认识到了团队合作的重要性。

### 做好领导交办的其他工作

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。



# 出差总结报告出差报告 员工出差工作报告篇八

出差地点：广西南宁

出差日程：

4月24日：1、跟线——老员工，高级业务代表甲，20\_\_年8月入职，20\_\_年4月升为高级业务代表。2、与pj□lyd就招人、留人等相关问题和郭总沟通。

4月25日：跟线——新员工，业务代表乙，20\_\_年4月15日入职。

4月26日：广西hr文员(12人)集中培训。

出差情景：

一、老员工对新员工离职率高的原因分析。

1、压力过大。新员工还在试用期就进行考核，另一方面，公司的业务技能培训和帮带又不到位，很多新员工工作没多久就被罚款好几百，于是只好离职。

2、心态问题。很多时候，带新员工的老员工自我心态就有问题，对业务或公司的一些制度、模式不认同，这些心态很容易影响到新员工。另外，由于体系的原因，有些老员工对带新人没有职责意识。

3、开会时间太长，开会的时候主要是奖惩，对新员工没有异常的指导和鼓励。

4、老员工工作一段时间后，看不到自我的发展方向，只好另外寻找发展平台。

## 二、郭总对用人方面的分析。

在沟通过程中，关于人员招聘，郭总最先提出的是人员结构的搭配问题，包括学历、年龄、工作经验的搭配。同时，郭总认为业务代表这个层级不必须要大学生，此刻的大学生通常吃不了什么苦，实习一段时间就坚持不下去的十分多，能够研究多招些中专生、高中生，尤其是从农村或偏远地区出来的人。工作经验上，以1年左右最适宜，有两三年工作经验的人一般都已经构成固有的思维模式，很难改变。另外，在招聘过程中要异常注意心态的把握。

最终，郭总也提到，如果内勤人员能每月抽出一至两天跟线，对人员的招聘和培训上会有更大帮忙。

## 三、新员工拜访客户时出现的问题。

在拜访客户的过程中，和老员工相比，新员工主要存在以下几个问题：

1、新员工的基本礼仪可是关。员工有叼着烟进店的现象，在离店时嘴里虽然说着“好生意”，但人却是背对着客人，语气也略显生硬，在被客户拒绝的时候尤为明显，甚至一转身就脏话连篇。

2、对公司促销活动和品牌推广活动的结合把握不到位。在介绍公司山水啤酒“买1包送2瓶”的促销活动时，对4月1日—6月30日公司赞助的模特赛活动几乎不提及，海报张贴也较少。

3、业务技巧把握欠缺火候。公司“1包送2瓶”的活动实际上就是“买9包送2包”。为了提高销量，业务代表改成“买18包送4包”的形式，如果客户没有兴趣，再改为“买9包送2包”的说法。对于销售量明显十分少的小粉面店也不做调整。另外，对于促销的分寸把握也有欠缺。碰到客户确实还有很多酒并且十分坚决表示此刻不要的情景，仍有强行提货进店

的情景。

4、情绪控制力较弱。一旦连续遭遇几家“老虎”店，就会很沮丧且直接表此刻脸上，直接影响到和下一家的沟通。

#### 四、集中培训情景。

在招聘方面，集中培训的资料主要包括缺编原因与解决方案分析、入离职手续办理及注意事项、劳动合同规范管理、简历筛选技巧、招聘渠道评估及简单的面试技巧。在整个培训与沟通的过程中，发现各大区的hr文员对于总部推进的工作大多还是十分用心，工作推行缓慢的主要原因还是文员自身的定位和专业技能的问题。

1、新员工心态没有正确指引，老员工到必须阶段会出现职业发展瓶颈。

2、老员工离职过快，新员工没人带。

3、大区总经理只重视业务目标达成，不重视业务代表的招聘，在月度营销会议上从来没提起过人员招聘问题。

4、hr文员不参加晨会，平时也很少和业务人员沟通，对业务不熟悉，在招聘和培训上有很大局限性，通常都是大区总经理全权决定。

5、大区之间的异动有困难。业务代表因个人原因要到另外的大区的，通常很难实现。

6、新员工业务代表没有业务技能培训，很难达成目标，导致留不住人。

在这个沟经过程中，对大区hr文员作出以下指引：

1、hr人员的价值在于有效支撑业务的发展。在所有的hr工作中，都应当在这个前提下进行思考与沟通。

2、要有效进行招聘、培训等人力资源工作，首先hr人员本身要熟悉业务。同时，要了解招聘人员的本事素质并从这个方向去努力才能做好招聘。当人力资源工作逐步支撑到业务发展的时候，业务部门自然也就逐步重视人力资源的工作。这是一个良性循环的过程。

3、对于新老员工的抱怨，hr文员要基于“存在的就是合理的”首先站在公司的角度思考，寻找出公司制定那些制度的原因和优势，并作为面试或员工入职培训的心态引导。

如，员工抱怨开会时间长，作为hr文员首先就要思考晨会的资料和程序如何，目的是为了什么，为什么会有那么长的时间。经过思考就会发现，各大区的晨会主要是对工作中存在的问题进行剖析，对工作中好的经验进行分享，这对新员工来说是十分难得的学习机会，由此可看到我们是学习型的组织。如果hr文员在面试或入职培训中把这一点进行有效的引导，那么新员工在开晨会的时候心态就自然会有所不一样，心态一不一样，在晨会中的收获肯定也就不一样。那么，即使暂时还没有专门的技能培训，新员工也不会有一种“我还没理解什么技能培训就要进行考核”的心理。那么，必须程度上也就能降低新员工的离职率。

4、对于员工离职率高的问题，应首先思考从我们公司离职的业务人员离职后去了哪里。一般而言，能够把这些离职人员的去向分为三类。其一，在做了一段时间的业务后，发现自我不适合做业务或不愿意做业务，从而转向其他职位。其二，虽然很喜欢业务工作，但做一段时间后认为快消品行业太辛苦，于是转向其他压力较小工作较自由的公司。其三，刚进入快消品行业，对于快消品行业的业务也很有兴趣，可是认为不熟悉其他公司的情景，认为其他公司压力可能相对较小

或有其他方面的优势，于是离职进入别的快消品公司。

对于前两种情景，公司基本上没有花很大时间精力挽留的必要。而对于第三种情景，则是我们需要认真思考的问题。员工从公司离职到其他快消品公司，很有可能是因为高估了其他公司的优势或者低估了其他公司的劣势。如果hr文员能够把快消品行业的共性(如压力大、工作时间长等)、其他公司的劣势(如晋升慢、管理不规范、产品的地方性)和我们公司的优势(如发展平台、行业地位、品牌优势)在面试沟通或入职培训中进行分析，同样能够从必须程度上减少离职率。至少，员工离职研究会更慎重。

5、在面试过程中，对公司进行适当的宣传是必要的，一方面能够提高应聘者的求职意向，另一方面，我们的应聘者都可能是我们的消费者。但在宣传的同时，也应当就工作强度等问题给应聘者打好“预防针”，以免入职后出现心理期望和实际情景的巨大落差。另外，对于应聘者的承压本事以及对业务工作的兴趣也需要在面试过程中进行探寻，不能以简单的封闭式问题进行询问。

五、针对上头问题，下一步的工作计划。

1、跟进广西hr文员对此次培训的反馈和今后的需求。

2、加强hr文员专业上的技能指导。

3、到人员较稳定的大区进行跟线学习，进一步了解公司业务特点。

4、加强和培训、绩效模块沟通，对招聘和配置体系的优化进行相关思考和探讨。

# 出差总结报告出差报告 员工出差工作报告篇九

## 一、市场分析：

1、从总体市场上存的压力分为几个方面：各品牌与品牌之间的劲争压力、店铺费用的不断提升所造成的费用压力、物价上涨所造成的通货压力等等的一些因素造成大多数的客户对投资信心下降，所以我们对市场开发的压力随之增大。

2、随着市场的不断发展现今在市场上的店铺资源也满足不了现状，就好以这次我们出差的几个省下面比较好的地区的店铺资源都非常的有限。出现一店难求的情况。

3、有某些地区客户对我们的品牌的价位和产品之间的差距不太能接受，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作对比，当然我们会对这方面的问题给客户作一个详细的分析，我们的品牌的优势在哪里，有什么好的政策从而引导他走进我们的品牌，用心去了解我们的品牌。

## 二、存在的问题：

1、工作安排的合理性及有效性，就好以这次我们所开展的冬季订货招商会在山西站我们的工作就安排得很不到位导致招商会的效果远远达不到理想的目标，所以工作合理安排也是一个成功的关键。

2、工作计划与实行性不强，做好工作计划我们之后的工作就是按照计划开展工作在要修正时对计划进行调整修正，但很多时候就会把计划省略掉。这样工作就没有了计划性和目的性，后期就很难把工作做好也难以得到理想的效果。

3、工作中团队之间的合理沟通，作为一个团队我们应该相互间进行有目的沟通，从沟通中相互吸收对方的优点从而提升自我的工作效率。我们团队在工作中就少了这种相互间沟通

学习，我们有时分组在不同的市场工作会撞到不同的问题，我们在沟通中就可以相互了解不同市场的情况及学习不同的工作方式。

### 三、自我总结和下一步的工作

1、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作亲密无间、所向披靡的团队。

2、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

在此感谢上级领导工作上给予关心及帮助。

## 出差总结报告出差报告 员工出差工作报告篇十

在市委市政府和省统计局的领导下，市统计局领导班子坚持以重要思想和科学发展观为指导，全面贯彻落实党的xx大会议精神，紧紧围绕创建“公正型”、“服务型”、“法制型”统计的工作目标，带领全局干部职工抢抓机遇，奋力拼搏，努力完成各项工作任务，不断开创全市统计工作的新局面。

一、以加强自身建设为目标，努力增强领导班子的凝聚力和战斗力加强理论学习，领导班子整体水平得到进一步提高。一是坚持中心组学习制度。局党组一直坚持中心组学习制度，每周五下午为中心组学习日，这已成为一项常规性制度；二是深入开展学理论、解难题活动。每年班子成员都要围绕全市经济社会发展的重大问题进行调研，撰写出有较高水准的专题调研报告，为解决经济社会发展的重大问题献计献策；三是班子成员不断加强自身学习。每位成员都能够以重要思想和

科学发展观为指导，认真学习党的xx大文件，特别是加强对党的执政能力建设、努力构建和谐社会的重大理论问题的学习，使班子成员进一步增强了立党为公、执政为民意识，提高了思想觉悟和政策理论水平。

2、坚持民主集中制，形成强有力的领导核心。为了保证各项工作有条不紊地开展，局党组高度重视领导班子建设。首先是坚持民主集中制原则。在处理重大问题过程中，每位党组成员都能充分发表意见，集体研究决定。在人员调配、干部任用、财务管理、年终考核等工作中，都能严格按照组织程序，做到公平、公正、公开，使各项工作都具有较高的透明度。二是坚持集体领导和分工负责相结合的原则。日常工作中，班子成员能够互相尊重，密切配合，在“一把手”负总责的前提下，分管领导扎实做好各自工作，以优质高效的工作业绩体现对“一把手”负责，对全局工作负责。在出现临时性和突击性的重大工作时，班子成员打破分工，全力以赴，确保按时完成任务。

3、加强交流与沟通，增进班子成员的团结。为了维护领导班子团结，班子成员在定期召开的民主生活会上，能够主动开展批评和自我批评，自觉接受其它党员干部的监督。成员之间能够以诚相待，经常沟通思想，坦诚交换意见，在原则问题上保持高度一致，从而使局领导班子始终保持较强的凝聚力和战斗力。

4、严于律己，为干部职工做表率。在日常生活中，班子成员都能以身作则，从严要求自己，为全局职工作出表率。一是严把财务关。班子成员能够严格执行财务制度，坚持“一支笔”审批，大额资金集体研究，定期公布资金使用去向，把有限的资金使用好。二是严把进人关。班子成员能够按照市委组织部、市人事局有关规定，真正做到选优、选好每一个人。三是严把用人关。局内干部选拔使用，一律按照市委组织部的有关规定执行，相关事宜经局党组集体研究决定，从而有效地调动了干部职工的积极性和主动性。



## 二、以招商引资为工作重点，全力以赴完成招商引资任务

两年来，局党组牢固树立招商引资是“第一政绩”的思想，切实把招商引资和策应扶持摆上重要的议事日程，努力完成招商引资任务。一是成立了以局长陈久春同志为组长的招商引资工作领导小组，切实加强对这个“一把手”工程的组织领导。同时制定了《\*\*市统计局招商引资工作考核办法》，有效地促进了招商引资工作不断深入开展。二是拓宽渠道，全方位开展招商引资。每年局长陈久春同志都要亲自带队，奔赴上海、浙江、苏南等地开展招商，同时要求全局同志积极对外宣传我市招商政策，广泛搜集各种投资信息。三是对引资项目实施定人帮办制度。凡是有可能成功的项目，安排专人跟踪帮办服务，并且要求一帮到底，使企业能够引得进、站得稳、长得大。经努力，两年来我局招商成效显著。xx年，由我局引进的香港华孚集团“华孚色染”项目，在市经济开发区北区建成投产，当年完成一期投资2800万元，超额完成了招商引资任务，现正在为二期投资作准备。今年引进由上海客商潘良辉先投资6000万元的\*\*市“良达五金”项目，预计12月份竣工投产。此外，新引进的由浙江客商人卢卫忠投资1亿元的“布莱克伊纺织科技”项目，目前已在市经济开发区注册落户，并已租赁了标准化厂房6800平方米，现着手采购安装机器设备，预计我局xx年仍能超额完成招商引资任务。

## 三、以狠抓统计业务建设为根本，充分发挥统计职能作用

两年来，我局紧紧围绕市委市政府中心工作和省统计局工作部署，强力推进统计基础建设，狠抓统计优质服务和统计法制工作，坚持统计工作与中心工作两手抓、两促进，较好地完成了各项统计工作任务。优化统计服务，不断提升统计服务水平。一是及时做好月度经济运行监测。坚持按月提供《统计月报》手册和月度经济运行监测报告，及时反映全市及县区经济社会发展进度，努力为各级党政领导和社会各界提供及时周到的服务。二是认真开展调研活动。围绕园区经济、民营经济、县域经济、企业创新能力、城乡居民生活、

社会弱势群体状况等领导关心、群众关注的问题组织开展了系列调研，撰写出《对我市民营经济的调查与思考》、《经济开发区与全省及苏北各市开发区的对比分析》、《正视成绩、面对差距、进一步加快全市经济社会发展》等多篇具有较高质量的调研报告，不仅较好地满足了地方党政领导和社会各界的信息需求，而且有效地弥补了定期报表的不足。三是积极开展改革开放30周年成果分析工作。为充分展示我市改革开放30周年特别是建市xx年来经济社会发展取得的巨大成就，我局组织精干力量，积极开展改革开放30周年经济社会发展系列分析，为各级领导及社会各界研究分析我市发展轨迹、制定下一步发展战略提供了基础性资料。四是完成农村贫困人口的建档立卡工作。年初，在省局统一组织下，我局对全市农村范围内的低收入户进行调查摸底，并严格按照程序审核、复查、登记，全面完成了107万户农村贫困农户建档立卡工作，为我市扎实有效组织实施脱贫攻坚工程、确保如期实现脱贫攻坚目标打下基础。五是加强统计分析和统计信息工作。我局充分利用资源优势，加大分析研究力度，不断提高优质服务水平。两年来共撰写各类分析报告160余篇，专题报告18篇，各类信息1000余篇，其中被省、市以上媒体采用达800篇次以上，市领导批示50余条。同时，我局利用统计网络平台及时发布各类统计信息，受到社会各界的欢迎。

2、狠抓基础建设，切实增强统计工作规范化水平。一是狠抓统计年定报工作。统计年定报是统计部门的一项基础性工作。两年来，我局严格执行省局各项年定报工作制度，进一步规范基层统计工作，强化对县区业务人员的业务培训，建立健全原始记录和统计台帐制度，加强对基层报表的审核，建立和完善数据质量科学评估制度，对统计数据实行扎口管理，真正从源头上保证统计数据质量，较好地完成了年定报工作任务。二是改进地区生产总值核算评估办法。在以地区生产总值核算为龙头的基础上，先后制定出台了《乡镇gdp核算办法(试行)》、《\*\*市季度gdp质量控制办法》等制度，全面加强专业之间的协调联动，切实做好数据评估，确保核算数据质

量真实可靠。三是进一步完善开发区目标考核指标体系。结合开发区发展实际，对全市开发区目标考核指标进行了重新设计，从综合实力、发展潜力、科技实力、外向型经济以及投资发展环境等五个方面，选取22个指标对开发区发展状况进行全面考核评价，得到了市领导和市目标管理领导办公室的认可，并从xx年起正式对各开发区进行考核。四是加强工业统计基础建设。对年内新增的规模以上工业企业资格进行认真审核，并借助国税部门的资料对相关企业的应税销售收入进行验证，较好地控制了新增规模以上企业数，保证了新增企业有较好的统计基础。同时认真贯彻落实《\*\*市规模以上工业企业统计基础工作规范化建设标准》，着力解决在统计人员配备、统计原始记录以及统计台帐中出现的问题，对有条件的企业督促加强统计自动化建设，基本做到工作有人做，数据有依据。五是切实加强固定资产投资统计基础工作。年初印发了《关于规范固定资产投资统计工作和提高统计数据质量的通知》，要求各地严格执行固定资产投资统计制度，从严把握统计数据质量。同时组织对三县四区在建500万元以上项目数据质量的推磨检查，并对各地上报的待纳入统计的亿元以上新开工项目进行实地核查。六是强力推进县级全面小康监测工作。成立了全省最高规格的“全面小康建设监测领导小组”，市长缪瑞林同志亲自担任组长，并以市“两办”名义下发文件，对全市及县级全面小康监测工作进行全面部署。同时针对我市县区城市调查网络不健全的状况，积极争取领导支持，通过多方协调努力，各县区均增加调查人员和经费，建立起城市住户调查网络，小康监测工作得到有效保证。

3、适应形势需要，不断探索新的统计方法制度。一是不断创新开发区统计制度。从xx年底建立开发区统计制度以来，我局始终坚持对开发区统计工作的创新，切实完善开发区统计制度。先后近10次修改统计指标体系，使其更能全面反映开发区发展状况，更具有科学性和可操作性。目前已经形成年报、季报、月报三大类、24小表种的统计调查制度。二是积极探索开展部分服务业抽样调查。根据省局统一部署，我局

积极探索做好部分服务业抽样调查工作。为了保证各项工作的有序实施，我局要求县区和街道办调查员，认真做好样本框核实维护工作，并主动与居委会负责人沟通，从居委会中聘请熟悉情况、综合素质好、有责任心的同志为调查员，同时采取四级联动的方式开展调查，使这项工作扎实有效地顺利推进。三是建立健全干部政绩评价体系。根据市主要领导的要求，我局进一步修订和完善了县区党政领导干部政绩评价体系，对县区xx年党政领导政绩进行了全面而客观的评价，并撰写出《以党政领导干部政绩评价机制为抓手，促进县域经济持续快速发展》的专题报告，得到市委主要领导的高度评价。同时为了促进乡镇经济发展，便于组织部门凭实绩用干部，建立了乡镇、街道分档竞赛综合评价体系，从经济发展、居民收入、经济实力及产业优化四个方面，对全市108个乡镇、街道工作进行综合评价和分档排序，市委市政府据此对乡镇、街道工作进行奖惩。四是认真组织开展科技进步监测工作。为了填补我市没有科技进步监测的空白，我局与市科技局配合，研究制订了科技监察统计指标体系，建立了科反进步监测制度，目前这项工作已正式启动。

4、加强统计执法，不断提高统计法制化水平。一是全面加强统计法制宣传。为进一步贯彻落实统计普法规划，我局以统计检查员证换证和统计上岗换证培训为契机，深入开展统计法律法规的宣传教育。并充分利用各种业务培训、会议，对系统内广大干部职工进行统计法律知识和统计职业道德教育，重视对新上岗乡镇统计人员的培训，着力提高本系统内干部职工统计法律意识和依法统计、依法行政的能力。二是认真做好统计监审工作。年初制定出台《统计监审工作计划》，积极贯彻落实省、市领导关于加强统计法制工作的重要讲话和有关文件精神，重点对统计基础工作、新产生水份和服务业的漏报、瞒报等问题进行检查，依法保障统计数据真实可靠。在年报期间，依法对基层单位的迟报、漏报现象行为进行了查处，有力地促进了我市的统计法制建设规范化、制度化进程。三是加大违法案件查处力度。采取抓重点、抓难点的方式，坚持处罚与教育相结合、管理与服务相统一的

原则，加大统计违法案件的查处力度，对被查处单位分别给予警告、罚款、通报批评等处罚，有力地维护了《统计法》的权威。

5、强化责任意识，认真做好各项大型普查工作。一是认真做好第二次农业普查工作。从xx年元月1日开始，用近一个月的时间，组织全市近2万名普查人员深入农户，开展普查登记工作。在普查登记期间，各级领导能够深入登记现场，了解普查登记中存在的各种问题，研究制定解决问题的办法和措施，保证普查登记工作顺利进行。现场登记结束后，及时对普查出来的数据和其它相关数据进行逐项分析对比，存在疑问的要求县区进行回头望，从源头进行复核，确保普查数据具有较高的质量。按照数据处理的规范化要求，用3个多月的时间，精心组织完成了全市200多万张普查表的数据录入工作。普查数据定案后，及时组织人员深入开发普查资料，为领导指导农村发展提供依据。二是精心准备，认真组织，全力做好全国第二次经济普查工作。开展第二次经济普查工作是全市统计部门今、明两年统计工作的重中之重，是本市经济领域一次重大市情市力调查。为此，我局严格遵照上级领导的指示精神和普查工作实施方案，选调人员，争取经费，确保经济工作能够顺利进行。目前，市县两级的“三落实”工作基本到位。全市三县四区(不含苏州工业园)共抽调人员110人，选聘普查指导员780名，普查员2230名，办公用房24间，落实普查经费134.5万元。为及时反映第二次经济普查工作开展情况，做好普查的宣传报道，9月4日，我局召开了由市编办、民政局、国地税等7个部门参加的协调会，部署部门名录资料提供和查找认定工作。9月28日召开了全市经济普查工作会议，对全市经济普查工作进行全面部署。与此同时，我局两次与市委宣传部联合召开经济普查宣传工作会议，通过报纸、电台、电视台等大众媒体全方位地对经济普查进行宣传报道，努力为经济普查工作创造良好的社会氛围。9月份还组织全市县乡两级普查指导员共180人参加清查培训。目前正全力做好清查后期及正式登记前各项准备工作。

6、全力开拓统计新闻宣传工作。一是建立新闻发布会制度。xx年，我局建立了全市经济发展新闻发布会制度，并于当年7月份首次成功召开了全市经济发展新闻发布会。新华日报站、广电总台站等8家省、市主流媒体的以及市32个相关部门的新闻发言人应邀出席了新闻发布会，市政府副秘书长、市统计局局长陈久春同志发布了上半年全市经济运行情况，同时由单位的新闻发言人蔡平同志回答了们的提问。新闻发布会的成功举办，有效地扩大了统计信息的宣传范围，得到市领导和有关部门的一致好评。二是建立定期制度。进一步加强与市电视台、市广播电台、市日报社等合作，及时将经济运行情况及有关热点问题向社会发布，先后多次接受了媒体。去年8月份，局长陈久春同志还带领市局法规处、综合处等部门负责人，走进市广播电台“政(行)风热线”节目直播室，通过无线电波同听众进行在线交流，介绍和宣传统计工作。

7、创造条件，成功筹备成立统计学会。经过积极努力和多方协调，去年11月16日，我市隆重召开市统计学会第一次会员代表大会暨第一次统计科学研讨会，\*\*市统计学会正式宣告成立。省统计局副局长彭小年同志、\*\*市委常委、常务副市长徐惠民同志出席会议并作重要讲话。大会报告了\*\*市统计学会筹备情况，审议通过了《\*\*市统计学会章程》，选举产生了\*\*市统计学会第一届理事会理事以及会长、副会长、秘书长、常务理事。市政府副秘书长、市统计局局长陈久春同志被一致推选为学会会长，并特聘市政府副市长汤建鸣同志担任统计学会名誉会长。会议同时举行了全市统计科学学术研讨会，共征集学术论文23篇，精选其中5篇在大会交流，营造了浓厚的统计科研氛围。

8、理顺关系，积极稳妥地推进统计管理体制改革。按照国家、省有关统计体制改革的要求，结合实际，创新合作模式，统计管理体制不断改革不断推进。一是顺利完成国家统计局调查队组建工作。按照国家统计局调查队改革实施方案，年初，国家统计局调查队正式成立，并经过民主测评、组织考察等一系列程序，由调查总队下发文件，任命了调查队领导班子成

员。在此基础上，调查队党组多次召开党组会议，研究确定了领导班子成员分工，并制定了《国家统计局调查队内设机构人员配备及选配办法》。根据办法规定，按照“个人申请、双向选择、党组研究、报省审批”程序，从市统计局选调了部分人员充实到调查队，以确保各项工作有序开展。二是改善办公条件，落实办公用房。调查队成立以后，在主要领导的关心支持下，经过多方联系与协调，租用了市广电总台办公楼七楼作为办公地点。三是\*\*省调查局内设机构全部设立到位。根据\*\*省省属统计体制改革方案的要求，由原\*\*市城市经济调查队、\*\*市企业调查队整合组建的\*\*省统计局调查局4个内设机构全部设立到位。四是健全制度，创新局队合作模式。统计体制改革后，为保证全市统计工作的正常开展，局、队党组经认真讨论，研究制定了《\*\*市统计局、国家统计局调查队统计合作暂行办法》，为局、队今后分工合作提供制度保障。

四、以勤政廉洁建设为抓手，努力构建高素质的统计队伍完善考核制度，建立行之有效的约束机制。为适应形势的变化，去年我局对工作、学习、财务、勤政、廉政、会议等20多项制度重新进行修订，要求每位干部职工严格遵照执行。同时为了加大对制度的执行力度，根据《\*\*市统计局统计优质服务考核奖惩暂行办法》规定，及时局各部门统计优质服务进行奖惩兑现，进一步调动了干部职工自觉执行工作制度的积极性。

2、强化理论学习，构建高素质的统计干部队伍。局党组历来重视干部职工的再学习、再提高。首先是加强业务学习。要求职工在工作之余，刻苦学习统计专业知识和计算机知识，熟练掌握所从事专业的业务技能。还不定期邀请有关专家开展专题讲座，进一步拓宽干部职工的知识层面。其次是加强经济理论和政策法规学习。要求干部职工认真学习经济、科技、法律、金融等方面的知识，并围绕市委市政府的中心工作和社会热点、难点问题，积极开展调查研究，提高干部职工的政策理论水平。第三是学习现代社会的前沿理论进一步



拓展自己的理论视野，使干部职工的理论水平能够与时俱进，不断创新。

## 五、以加强党风廉政建设为保证，努力树立良好的公仆形象

年初，局党组结合统计工作实际，制定下发了《\*\*市统计局党风廉政建设责任制实施办法》、《\*\*市统计局党风廉政建设工作责任分解意见》、《\*\*市统计局党风廉政建设考核办法》，明确了党风廉政建设的目标任务和工作措施，并把此项工作作为长期性工作常抓不懈，实施长效管理。

一是抓好廉洁自律，严格监督管理。工作中始终把遵守“四大纪律、八项要求”的情况作为领导班子述职述廉的重要内容，有效地促进了班子成员廉洁从政，增强了为民服务意识。如精减会议，压缩会议经费，严格执行市纪委关于公务招待的有关规定，严格按照财务制度要求合理开支。严格执行政府采购制度，严禁“三乱”，杜绝“小金库”，切实管好用好每一笔经费。在干部任用上，能认真贯彻执行《党政领导干部选拔任用工作条例》，严格按照组织部门的要求，实行考察预告、差额考察、任职公示等制度，积极推进干部能上能下制度的贯彻实施，认真落实干部职工选拔任用的知情权、参与权、选择权和监督权。

二是“一把手”做表率，形成勤政廉洁的良好氛围。作为党风廉政建设的第一责任人，局党组书记陈久春同志能够严格按照责任制的要求，认真履行职责，以自己的模范行动去带动和影响班子的其它成员。在一把手的带动下，班子的其它成员都能自觉抵制不正之风，形成了勤政廉洁的良好氛围。在日常工作中，班子成员都能坚持实事求是，坚持正确的政绩观，坚决抵制在统计数据上弄虚作假的不正之风。能坚决反对和制止各种奢移浪费行为，大力提倡艰苦奋斗和勤俭办事，大力倡导精减会议和文件，切实改进会风，没有以开会、考察、培训等名义变相公费旅游情况。能严格执行领导干部公务用车的配备标准，没有超标配备或乘坐豪华轿车情况。



严格遵守廉洁自律的各项规定，没有发现利用职权插手公物采购及为个人和亲友谋取私利现象，未发现收受与其行使职权有关单位或个人的钱、物及有价证券等，未发现领导干部配偶、子女有违反从业规定问题。

三是充分发扬民主，严格规范议事决策程序。班子成员严格执行民主集中制，凡涉及全局性的重大问题，如干部的提拔任用、人员调配、重大的财务支出等，都由党组会或局长办公会研究，保证重大决策的科学化和民主化。

四是开好民主生活会，认真开展批评和自我批评。为了开好民主生活会，局党组总是提前通知与会人员，要求各人提前做好准备，以便在民主生活会上能有的放矢，对照检查。生活会上，大家都能畅所欲言，认真开展批评和自我批评，并能从思想深处找原因，提出整改措施。会后，由纪检干部和办公室对整改措施的落实情况进行督查，并将督查情况在全局职工会议上通报，有效促进了领导班子的廉政建设。

回顾近两年来我局各项工作开展情况，总体上取得了一定的成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在一是调查对象配合程度下降，法律意识淡薄，统计数据质量有待进一步提高。二是统计资料的开发利用仍满足不了社会需求，专题分析仍然偏少。三是统计基础条件仍然薄弱，地区之间的差距仍然较大。这些差距和不足，将在今后的工作中逐步加以改进和解决，使全市统计工作的整体水平再上新台阶。