

# 2023年对标行业一流工作报告(模板8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 对标行业一流工作报告篇一

又到一年年终述职的时候了，\_\_\_\_年对我来说是收获满满的一年，也是转折开始的一年，细细的整理一下。年初行里评给了我柜面优秀人员，给予我上一年工作的肯定，也给了我很大鼓舞来做好这一年的工作。二月份到上海参加柜面优秀人员培训，这是我行首次对柜面人员举行的大规模的专业的培训，为期一周的封闭式互动交流式培训，更让我觉得作为兴业人的幸运，全国各地的柜面人员充满了热情活跃，他们对工作的热爱感动了我，也启发了我，要发觉身边支撑点，让自我坚持把工作做下去。今年正好又是我入兴业的第五个年头，这五年在兴业的柜台，学业务，学技能，学微笑服务，学会忍，学会平和对待事物，学会把团体的氛围带动起来，为自我创造更好的共事环境。已经成长为一个内心成熟的老柜员，不再因为客户的冷漠和故意刁难而愤愤不平，而影响自我的情绪，相反，一切都能够应付自如，微笑应对。

因为业务的全面熟悉，更喜欢为客户全方面着想，从服务客户方便客户的方面着想，既要快捷办理又要周全服务。四月份，最终等到了转正的合同签订，其实第一批没有我名单的时候真实很失落，可是身边的同事友好相处又让我舍不得离开，我默默的继续为兴业贡献，所以等到了合同的签订，我并无那般兴奋不已，我很坦然的理解，可是内心还是有着一份真正的归属感，很踏实，容易知足的我明白要继续为兴业做贡献。

\_\_\_\_年也正好是我30岁大关，我突然觉得在过去这5年里，我

除了把业务和服务做到游刃有余外，并无其他收获，我没有给自我定目标定计划，没有目标的人生会很迷茫，得到了岁月的痕迹以外却无工作上的进展，于是我坚决的选择转岗客户经理。内心的矛盾从来没有消减，我有工作的活力与热情，可是我清楚明白我没有坚实的后盾，没有所谓的人脉和资源。可是我必须去尝试，如果不踏出这一步，那么更无可明白将来。对于很多人来说30岁已经老了，已经没有什么活力去开始什么，而我反而觉得30岁刚开始，我之前已经浪费那么多年毫无进展，此刻更应当觉悟，并且此刻这个时候刚好，敢于理解失败，敢于迎接挑战。10月底我最终转岗客户经理。

原本单纯的柜台生活并未让自我有较多的社会经验，所以在这个全新的岗位中，我像初生牛犊一样好奇，却也容易犯错。甚至与客户的交谈都是我需要学习的资料，我不明白该如何交谈，交流什么资料，并且我害怕自我的生疏会让客户不愿意与我交朋友，毕竟客户经理所要做的也是客户资金的管理，自我的稚嫩可能会让客户对我不放心，所以每一次和客户的交流结束后我总会反省哪里做得不好，要如何改正。此刻的思想必须高一个层次，从多方面研究问题和处理事情。来\_\_这一年只做柜面业务，零售各指标并未着手正式开始，所以转岗这两个月开始从零学习，学贷款业务□pos机业务和汽车分期，然后做下一年储备，找新客户，因为存款是零售客户经理最根本的核心业务。

在新的一年里着重发展存款业务，并同时做好各项零售指标，调整好心态，迎接挑战和新的压力，一步一个脚印，用心服务好客户，认真做好本职工作。

中国银行业述职工作报告2

## 对标行业一流工作报告篇二

20xx年，公司系统以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻科学发展观，全面落实集团公司年度、年中工作会议精神，按照公司党组确定的“一二三四”总体工作思路和要求，全面超额完成年度目标任务和国资委年度业绩考核指标，三大业绩大幅提升，生产经营发展势头进一步趋好，各项工作取得良好成绩。

### (一)三大业绩完成情况

#### 1、安全业绩

公司系统没有发生生产基建安全考核及以上事故，没有发生企业经营和领导人员违法和严重违纪案件，没有发生对公司形象和稳定造成不利影响事件，确保了四个安全。

#### 2、经营业绩

——实现利润总额42亿元，完成年度目标的110%，比上年增长36%。

——净利润9亿元，完成年度目标的128%，比上年增长60%。

——净资产收益率5%，完成年度目标的125%，比上年提高1.62个百分点。

——流动资产周转率3.3次，完成年度目标的110%，比上年提高0.05次。

——发电量2581.58亿千瓦时，完成年度目标的101.7%，比上年增长29.4%。

——供电煤耗347.11克/千瓦时，比年度目标低1.89克/千瓦

时，比上年下降8.71克/千瓦时。

——单位发电量二氧化硫排放量3.63克/千瓦时，比年度目标低1.37克/千瓦时，比上年下降47%。

——全员劳动生产率37万元/人%26#8226;年，比年度目标高4万元/人%26#8226;年，比上年提高5.3万元/人%26#8226;年。

### 3、发展业绩

——开工电源建设容量1307万千瓦，完成年度目标任务。

——投产发电装机容量1219.5万千瓦，完成年度目标的111%。

截至年底，公司装机容量达到6302.41万千瓦，其中火电5508.6万千瓦，占87.4%；水电772.21万千瓦，占12.25%；风电21.6万千瓦，占0.35%。

#### (二) 主要工作情况

公司系统着力坚持科学发展，着力推进改革创新，着力提升企业管理，着力加强队伍建设，各项工作都迈上新台阶。

#### 1、科学发展取得新成效

电源发展实现突破。实现核准项目10项544万千瓦，批准开展前期工作项目(路条)20项1716.9万千瓦。\*、江苏、\*、\*、河北、山东、\*地区项目核准取得新成果。山西、福建、贵州、黑龙江、\*、湖北、\*等地区的项目开拓取得积极进展。广西、河南、\*、\*地区实现运行容量零的突破。发电资产分布从成立时的14个省(市区)扩大到25个省(市区)。年内投产60万千瓦及以上火电机组15台959万千瓦，占投产火电装机容量的82.9%。截至年底，30万千瓦及以上火电容量占火电装机容量的70%，60万千瓦及以上火电容量占火电装机容量的30%。

投产国内单机容量最大、国产化程度最高的100万千瓦超超临界机组和国内首批60万千瓦级空冷机组、60万千瓦级脱硝机组，其中邹县电厂#7机组被授予“全国发电装机容量突破6亿千瓦标志性机组”。华电国际千万工程顺利竣工，装机容量突破20xx万千瓦。加大新能源开发力度，\*辉腾锡勒、\*小草湖一期、\*宁东一期风电项目全部建成投产，开工了安徽宿州秸秆发电项目。区域结构、电源结构、技术结构进一步优化。工程建设的安全、质量、工期、造价管理水平都有新的提高。

产业延伸取得进展。开工建设福建可门储运中心和\*不连沟煤矿项目。\*榆横、\*昌吉、山西沁源煤电一体化项目以及可门港铁路支线项目前期工作取得积极进展。完善金融管理架构，重组控股信托公司，整合集团金融资源，拓展外部资金融通，实现效益大幅提升，服务集团发展的能力进一步增强。大力支持工程技术产业发展，华电工程公司发展势头向好。印尼阿萨汉、南苏等境外投资项目稳步推进，境外项目投资和战略合作取得新进展。

节能减排成效显著。积极贯彻落实国家加强节能减排工作要求，加强节能技改、节能技术应用和节能评价，全面落实基建项目环保“三同时”，加大环境污染治理力度。年内投产脱硫机组40台共1684万千瓦，截至年底累计投产脱硫机组110台共3491.5万千瓦，占煤电装机容量的67.6%，形成二氧化硫年减排能力162万吨，平均二氧化硫排放绩效3.63克/千瓦时，烟尘排放绩效0.68克/千瓦时，氮氧化物排放绩效2.43克/千瓦时，分别比成立时下降56%□50%□16%□cdm项目开发取得重大突破。关停小火电机组31台175.9万千瓦，完成年度目标140.7%。综合供电煤耗比上年降低9.1克/千瓦时，全年节约标煤178万吨。邹县、可门、大通等企业综合供电煤耗降幅较大。扬州发电公司采用国电南自开发的具有自主知识产权的高压变频装置，节能效果显著，得到江苏省政府赞扬，并在全省推广。公司在节能减排方面积极发挥中央企业的表率作用，受到社会广泛好评。

## 2、改革创新实现新突破

体制、机制创新取得重要进展。研究确定集团公司整体改制上市规划，制定实施“电为核心、上下延伸、内外并举”的产业布局和以上市公司为发展主体的资产重组实施方案，建立“资产所有权与经营管理权分离、区域统一管理”的管理体系。按照责权利相统一的原则，规范和强化总部及各区域机构管理职责。在\*、\*、山西、\*、河南、河北、\*、吉林等地区设立分公司(项目筹建处)，推动了公司在这些地区的发展。启动实施综合配套改革，推进按定员组织生产，深化劳动、人事、工资三项制度改革，组建区域检修公司，成立资本控股、发电运营、新能源公司，推进专业化管理，各专业公司规模经营、服务集团、开拓市场的优势和功能进一步发挥。解决了电力改革遗留问题，完成\*地区资产移交和青山电厂整体划转。进一步理顺了对贵州黔源公司的管理关系。

技术创新取得新的进步。实施国产igcc□烟气脱硝、太阳能热发电等重大科技课题攻关。成功申报国家“863”计划和国家科技支撑计划项目4项。安排科技项目和科技创新基金项目43项。获中国电力科技奖5项。评选公司科技进步奖42项。成功主办“清洁高效燃煤发电技术协作网20xx年年会”。

创新发展迈出较大步伐。通过收购控股江苏电力股份、\*奉贤、湖北金源等发电资产。完成对湖北襄樊电厂一期、\*军粮城电厂的接收管理。国电南自重组和增发工作取得实质性进展，华电国际再融资及资产注入进入操作阶段，对参股企业股权进行合理处置。创新融资方式，积极争取发行各类债券和信托77亿元，稳妥参与资本市场运作，调整负债结构，降低融资成本，保证了发展资金需求。

## 3、企业管理有了新提升

安全生产形势良好。以安全质量标准化为核心，建立“以零违章确保零事故”反违章长效机制，加大反违章力度，开展

安全性评价、隐患排查整改、基建专项整治，落实安全生产“巩固提高年”活动，加强设备管理，提高设备可靠性，有效防范了各类事故的发生。哈三、西塞山公司等41家企业实现无非停，青岛、扬州公司等18家企业安全运行超过3000天。

经营管理得到加强。加强预算管理和经济分析工作，强化成本、费用目标管理和过程控制，建立财务预算、业绩考核、薪酬分配三位一体的绩效管理机制，建立年度绩效目标和任期目标考核制度，规范单项奖励和评先创优管理，初步建立对标管理指标体系。“三电”、“四煤”工作进一步加强，发电量保持快速增长，贵州、\*、浙江、河北、江苏、四川、湖北、青海、山东9个地区设备利用小时超过当地平均水平；新机标杆电价和脱硫电价落实到位，华电国际、贵州、\*、\*等地区电价工作取得积极成果；电热费欠费额得到较好控制。发挥燃料“五统一”优势，增强了电煤量质价的驾驭能力，燃料管理水平进一步提高。开通了集团公司门户网、广域网二期、生产营销实时监管、资金结算平台等信息应用系统。贵州、\*、江苏、福建、河北、辽宁、四川、\*、\*、浙江地区，华电国际、华电煤业、资本控股、华电工程、华电招标、\*热电、\*水电完成年度预算目标。扭亏工作取得成效，二级企业亏损面比上年下降2.94个百分点；亏损额比上年减少0.9亿元。

内控机制得到强化。充分发挥审计管理职能，开展资产经营责任审计和专项审计调查73项，审计意见整改率100%。开展燃煤管理、招标管理效能监察；加强项目投资、关联交易、财务监督和风险管理；积极配合国务院派驻公司监事会和国家审计署开展监督检查工作；清理完善公司规章制度，形成制度建设长效机制；开展“依法经营，遵纪守法”主题实践活动，确保了经济安全。

#### 4、队伍建设得到新加强

干部和员工队伍素质不断提高。开展“四好”领导班子创建活动，坚持“德才兼备、注重实绩、群众公认”的用人标准，全面加强各级领导班子和干部队伍建设，各级领导班子的领导力、执行力和战斗力明显增强。完善干部管理机制，加大干部交流力度，建立后备干部管理制度。成立集团公司党校，举办了7期420多人参加的领导人员和后备干部培训班。加强人才队伍建设，编制公司“”人力资源优化配置规划、人才队伍建设规划，完善专业技术人才和技能人才考核评价体系。着力解决上大压小、综合配套改革涉及的人员问题，向新项目配置员工3068人。加大员工培训力度，集团总部组织各类专业培训48期，培训人员2938人次，广泛开展职工技能竞赛活动，提高了员工素质。

党的思想组织作风建设深入推进。全面部署学习贯彻党的xx大精神，举办领导干部学习贯彻xx大精神研修班。认真抓好各级党委(党组)理论中心组学习，加强党员政治理论教育。深入开展党员干部“五带头”和“强核心、固堡垒、全面提升基层党组织标准化建设水平”活动，持续推进党的先进性建设，认真贯彻落实中央四个长效机制文件，得到中央检查组高度评价。进一步健全党的组织机构，完善工作机制，隆重表彰了公司系统“两优一先”。公司两位同志当选党的xx大代表光荣出席了xx大。以集团总部为重点，加强作风建设，各级机关的工作作风、效率、质量都有新的进步和提高。加强党员干部廉洁从业和警示教育，建立落实教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系，没有发生领导人员违法和严重违纪案件，确保了政治安全。

精神文明和企业文化建设取得成效。加强企业文化建设，完善企业文化体系，建立企业文化建设示范基地，开展丰富多彩的企业文化建设活动。广泛开展“争先创优”活动和“五个一”文体活动，选树了全国劳模石晓启等十大先进典型。工会、共青团工作进一步加强，厂务公开和职代会制度进一步完善。加强职工思想动态分析和有针对性的思想工作，及



时排查和消除不稳定因素，保持了重大节日安全和职工队伍稳定。

外部环境进一步改善。加强与社会各界的沟通合作，全面履行社会责任，认真落实国家下达的援疆援藏任务，积极参加社会公益活动，营造了良好环境。强化正面宣传，树立良好社会形象，加强应急管理，确保了形象安全。

20xx年各项工作成绩的取得，是党中央、国务院正确领导的结果，是国家有关部门、各级地方党委政府和社会各界大力支持的结果，是公司广大干部员工积极应对挑战，克服困难，团结拼搏，努力奋斗的结果。刚才，大会隆重表彰了先进企业、优秀发电企业、文明单位、“四好”领导班子先进集体、劳动模范以及各方面工作的先进单位、先进个人，他们是公司系统奋发有为、争先创优的榜样。在此，我代表公司党组向各级领导和社会各界表示诚挚的感谢，向受到表彰的先进单位和个人表示热烈祝贺，向公司全体干部员工表示崇高的敬意！

在总结成绩的同时，更要清醒认识到工作中存在的差距和不足：一是公司竞争力有待进一步提高。安全、效益、发展绩效都有进一步提升的空间，科学发展、改革创新、企业管理、队伍建设等方面，还存在不适应当前形势和任务的问题，需要进一步加强。二是公司内部区域之间、单位之间的工作和绩效水平存在较大的不平衡。部分地区、企业没有完成绩效目标要求，个别企业发生亏损。部分地区、企业项目开拓力度不大，重点区域发展项目后续资源不足。个别新投产机组由于设备质量、施工质量、配套工程和运行管理的问题，与“双达标”要求有差距。以上问题的存在，虽有客观因素影响，但责任不落实、管理水平低、措施不得力、工作不到位的主观方面问题，在部分单位不同程度的存在。对于这些问题，我们要引起高度重视，切实加以解决。

### (三)基本工作经验

一年来的工作实践，充分证明公司党组确定的年度工作总体思路和要求，符合公司实际，符合党的xx大精神，得到公司上下积极贯彻和认同，形成了公司工作体系和基本经验，我们要继续坚持和发扬。

——履行“三大责任”是公司的光荣使命。履行经济责任、政治责任和社会责任，这是党和国家赋予公司的光荣职责。只有全面履行三大责任，才能充分发挥中央企业作为国民经济的重要支柱、全面建设小康社会的重要力量、党执政的重要基础的应有作用，更好为党和国家的工作大局服务。

——推进“做强做大做好”是公司的基本方向。做强做大做好符合科学发展观的精神实质，符合党的xx大提出的“又好又快”发展的基本要求，是企业贯彻落实科学发展观、实现又好又快发展的具体实践。只有把做强做大做好贯彻于公司发展的全过程，才能明确方向，统领全局，科学发展。

——提升“三大业绩”是公司的中心任务。三大业绩涵盖了发电企业的主要任务和工作成果，符合发电企业的特点和实际，也体现了国资委对公司经营业绩考核的基本要求。只有全面提升“三大业绩”，才能抓住企业工作的中心任务，形成正确的业绩导向，确保国有资产的保值增值。

——确保“四个安全”是公司的基础。安全是企业经营发展的基础，对于发电企业更为重要。生产安全、经济安全、政治安全、形象安全是企业安全发展的完整体系。只有树立“四个安全”的大安全观，才能全面夯实安全基础，建设本质安全型企业，确保实现公司安全发展。

——落实“四个着力”是公司的路径。着力坚持科学发展，着力推进改革创新，着力提升企业管理，着力加强队伍建设，是提升“三大业绩”、做强做大做好的主要路径。只有落实“四个着力”，才能抓住工作的关键，推进各项工作取得新成效。

## 二、公司的形势和公司战略

经过五年的发展，公司进入到做强做大做好的关键时期。公司上下必须进一步认清形势，明确公司战略，不断开创公司工作的新局面。

### (一) 公司面临的形势

第一，国民经济持续快速发展，特别是党的xx大提出到20xx年人均gdp比20xx年翻两番的宏伟目标，为公司保持较长时期的快速发展创造了广阔空间。但当前电力供需基本平衡，设备利用小时呈下降趋势，电力市场竞争加剧，发展的资源环境制约突出，国家加快转变发展方式，这些对公司快速健康可持续发展提出了新的要求。

第二，国家为防止经济增长由偏快转为过热，防止价格由结构性上涨演变为明显通货膨胀，进一步加大宏观调控力度，提出了“控总量、稳物价、调结构、促平衡”的12字方针，实行稳健的财政政策、从紧的货币政策和严格的新项目审批制度。去年6次贷款利率调高的影响将在今年进一步释放。这一方面将促进公司坚持又好又快发展，另一方面也使新项目核准要求提高，融资环境趋紧，财务成本增加，后续发展难度加大。

第三，国家推进国有资产改革，加快调整国有资产布局，实施国有资本预算制度，加快推进中央企业重组，积极支持中央企业实现整体上市，逐步推行经济增加值(eva)考核，引入行业对标，强调价值考核、过程监督。这一方面为公司做强做大做好创造了条件，提供了动力；另一方面对公司经营发展提出了更高要求。

第四，国家对节能环保作出了一系列重大部署和制度安排，特别是实行发电侧节能调度，对节能减排要求更加严格。一方面，经过五年发展，公司电源结构不断优化、节能环保水

平大幅提升，30万千瓦及以上机组已成为主力机组，参与节能调度的优势明显。另一方面，公司发电资产结构性矛盾尚未彻底理顺，高能耗的老小火电机组仍占一定比重，环保设施建设运行还存在薄弱环节。根据分析预测，公司系统将有600多万千瓦的燃煤机组不能进入发电组合，部分企业将面临严峻挑战。

第五，资源价格持续上涨给公司经营带来的压力不断增大，煤电联动、气电联动存在较大的不确定性。煤炭、石油、天然气、原材料及发电设备等价格走势持续上升。国际原油期货价格不断走高，国内天然气去年大幅提价，今年煤炭价格继续上涨已成定局，电煤供应紧张，生产资料价格和环保政策性收费还将上升，发电成本、建设成本将随之增加。公司经营压力进一步加大。

第六，公司经过五年发展，各项事业取得长足进步，资产质量大幅提升，综合实力明显增强，实现装机容量翻一番多，经济效益翻两番，形成快速健康可持续发展的良好态势，干部员工应对复杂严峻形势的能力进一步增强。但也要看到，改变资产质量，优化资产结构，解决制约公司可持续发展的瓶颈问题，将是长期而艰巨的任务；适应新的形势和公司快速发展的要求，提升队伍素质和管理水平还需公司上下长期努力。

面对新的形势，公司上下必须以宽广深远的视野，只争朝夕的精神，求真务实的作风，创新超越的理念，立足当前，着眼长远，更好地做好当前的工作，科学谋划公司的未来。

## (二) 公司战略

以党的xx大精神为指导，总结实践经验，适应新的形势要求，集团公司党组确定今后一个时期的公司战略是：以履行经济政治社会责任为使命，以提升安全效益发展业绩为中心，以做强做大做好为方向，坚持电为核心、上下延伸、内外并举，

坚持集约化、现代化、国际化，坚持以人为本、科学发展、改革创新、构建和谐，把公司建设成为“国内行业前列、世界企业500强”的大型企业集团。

——以履行经济政治社会责任为使命，以提升安全效益发展业绩为中心，以做强做大做好为方向。这是经过实践检验并得到公司广大干部员工普遍认同，引领公司又好又快发展的工作方针。履行三大责任，是公司作为中央企业的光荣使命，是公司服务党和国家工作大局的必然要求，任何时候都不能动摇。提升三大业绩，是公司的中心任务，是衡量公司全部工作成果的基本标准。做强做大做好是公司的矢志追求，惟此才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

——坚持电为核心、上下延伸、内外并举。这是根据国资委明确的公司主业，适应国家能源战略，从公司实际出发确定的公司产业布局和业务定位。是按照有所为有所不为的原则，用现代产业链条和产业集群的理念，优化公司产业结构，形成合理产业布局。电为核心，就是要始终把发电作为核心业务，不断扩大公司在我国电源产业中的主力军作用。上下延伸，就是要统筹协调发展发电产业及上下游产业，形成相互依存、相互支撑的合理产业链条，培育效益增长点。内外并举，就是要积极实施“引进来”和“走出去”战略，充分利用国内国外两个资源，积极开拓国内国外两个市场。

——坚持集约化、现代化、国际化。这是建设大型企业集团的基本要求。集约化，就是要集中集团资源，推进规模经营，形成集成能力；优化资源配置，做强做大核心业务，增强核心竞争力；发挥集团优势，推行产业协同运作，实现公司价值最大化。现代化，就是要建立现代企业制度，完善“科学有效、责权明确、指挥有序、运转顺畅”的管控体系，实现企业制度的现代化；增强自主创新能力，大力应用先进技术，实现技术装备的现代化；树立先进管理理念，建设长效工作机制，实行信息化管理，实现企业管理的现代化。国际化，就是要积极参与全球经济一体化，学习借鉴国际先进管理经验；围绕发

电及上下游产业，积极拓展海外市场，开辟发展空间；广泛开展国际技术、人才、管理交流，以国际化促进集约化、现代化。

——坚持以人为本、科学发展、改革创新、构建和谐。这是实现公司又好又快发展的必由之路。以人为本，就是要始终坚持发展依靠员工、发展为了员工，不断提高员工素质，提高员工生活质量，拓宽员工职业生涯，让员工共享发展成果。科学发展，就是要坚持把发展作为第一要务，以经济效益为中心，实现规模速度和质量效益相协调，发展与经济环境资源相协调，实现快速健康可持续发展。改革创新，就是要消除影响发展的体制性障碍，大力推进制度创新、管理创新、技术创新和创新发展，不断增强公司的生机与活力。构建和谐，就是要营造凝心聚力、团结融洽、公平竞争、干事创业的内部环境，建立良好的劳动关系、人际关系，建设和谐企业；全面履行社会责任，建设生态文明，加强互利合作，营造良好外部环境，促进社会和谐。

——建设“国内行业前列、世界企业500强”的大型企业集团。这是公司的愿景目标，是公司做强做大做好的重要标志，也是建立在实现“8467”目标之上、需要长期保持和发展的动态目标。当前，市场竞争日趋激烈，百舸争流，不进则退。国内行业前列，是中央企业的目标指向，是增强国有经济活力、控制力和影响力的必然要求，也是公司作为国有大型发电集团的努力方向。世界企业500强，是国际一流企业的重要标志，是大型企业集团整体实力的象征。公司上下必须进一步增强使命感、危机感和紧迫感，深入贯彻落实科学发展观，贯彻党的xx大提出的“鼓励发展具有国际竞争力的大企业集团”的要求，抓住用好“”发展重要战略机遇期，突破惯性思维，把握发展规律，创新发展模式，提高发展质量，加快做强做大做好，不断缩小与国内外先进企业的差距，力争早日实现“国内行业前列、世界企业500强”的愿景目标。

公司上下要全面贯彻公司战略，强化战略意识，树立战略思

维，提高战略管理能力，从实际出发，以公司战略为统领，完善各项子战略、区域战略，确保公司战略顺利实施。

## 对标行业一流工作报告篇三

### 1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能让挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

### 2、身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

### 3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。

因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

#### 4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意□a.顾客的表情和反应，察言观色□b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私□c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不



到的知识,既开阔了视野,又增长了见识,为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础,也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习,做到了锻炼和提高自己,尤其开拓自己的眼界,了解一个不曾了解的环境,这让我受益匪浅。与此同时,也更加明确和肯定今后学习的方向和目标,也许我,一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离,这更激励我要不断地学习,锻炼自己。

## 对标行业一流工作报告篇四

在中国,服务行业经历了几十年的发展,服务业在我国国民经济中的地位也随着经济水平的提高而不断地上升,下面本站小编给大家分享几篇服务行业工作报告,一起看一下吧!

一、安全防范意识:要做好厅面及时的提醒服务,让员工做到客来客走都有提醒安全保管意识。加强自身的现场巡查力度,保证客人用餐的氛围和安全意识,提高观察力。

二、卫生要求:通过一年的午餐检查卫生情况,并同样要求晚餐检查力度,严格根据“卫生检查制度”和“卫生奖罚制度”,加以实施和改进,同样以午餐检查为主严格要求,保证晚餐也同样卫生合格,把自己当作消费者来评价卫生工作。

三、服务要求:细节决定成败,每天的“服务巡台检查记录本”根据十三点的服务为主,加以整改或通报餐中服务质量的不足之处,让员工了解餐中服务的重要性,点评餐后服务工作,总结服务心得,以主动、热情、周到的服务要求每一位员工操作的规范化。

四、建立一套绩效的工作评估表,进行考核,培养内部人才。主要以“工作能力”具有开拓、创新、沟通能力和工作态度的主动性,责任感,注重团队精神的种种考验来评价员工对

工作的积极性。

五、制定完善的制度流程，了解各岗位不同的工作职责做好自身的本职工作，要具有约束力，详细了解实际形态整理分析各类问题，备好过去一年所发生的各种预案。总结经验，吸取教训，迈出改革的第一步。责任分工明确，善于用制度管理，做好质控和人控。

六、沟通工作：加强部门与部门之间的沟通，岗位与岗位之间的沟通、协作，提高宾客的满意度。宾客对酒店的满意度是衡量服务质量高低的重要指标，这就要求我们在明年必须通力配合各部门之间的交流。在日常中遇到的问题矛盾以及不合格的地方，通过分析，共同有效的改进措施方案。

七、人员的稳定性：从目前的工作状况来看，餐饮业本身流动量较大。首先要做好管理层应该做的事情，与员工之间树立亲和力，培养属于员工合适的位置，摆正好每位员工的工作心态，对于员工合理的要求予以满足，要进行正面的宣传教育，营造和谐的工作氛围。

八、节约意识：酒店已被评为“绿色饭店”，它将代表着餐饮业的持续发展，要严格以“开源节流 节能降耗”员工要求必须具备有良好的自我节能意识，加大力度控制成本，一切从零开始，以店为家，创造新的“绿色”工作氛围。

九、宴会招待：注重各种大小型的宴会注意事项，了解客人所提的各种特殊要求，做好餐前的准备工作及环境布置的风格化，让客人感到一种“归属感”，实行“宾客至上”的原则，以服务客人为荣，营造客人用餐气氛。

十、等级服务：实行“优质服务”，它可以提高员工的服务心得，以“高”“中”级来衡量服务的标准化、规范化、程序化要求，让员工有着奋发向上、自我展现的舞台，来评价员工服务态度的高低。

十一、管理要求：要提高自身的管理视野，工作中会出现各种疑难问题，要不断的克服，没有规矩不成方圆，要以德服人，具有人品、敬业、有思想的管理者，建立稳健的“金字塔”，从细微小事做起，整肃纪律，有组织、协调能力的要求。

十二、培训工作：在20xx年也是工作中的重点工作，对所有的员工进行一次培训，让员工提升自身的服务水准，技能、技巧的提高，从学习中获取经验，热切地提高个人职业道德品质要求，高素质、高要求，从最基本的服务技能开始，创立成一支优秀的团队。

一、思想方面：重视理论学习，坚定政治信念，积极参加各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。

二、工作方面：

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。作为单位，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每天都会接触形形色色的群众，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一个满意答复”，每次看着群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗？“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。

在实际工作中，把理论和实践结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，通过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，我会更加倍努力工作，也许会有一些辛苦，但人不常说吗？辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力；在辛苦中，才会充实的体现

着自己人生。

三、生活方面：个人生活意识在逐步走向正轨，摆脱旧阴影下的本位主义思想。摆脱感情困扰，重新塑造以一个全新的自我。

四、存在不足一是政治理论学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。二是工作中不够大胆，创新理论不强。三是感情纠葛很大，需要正视自己的情感纠葛。

作为一名在酒店工作的普通餐饮服务员工，我的工作很简单，就是照顾好客人，一般人都可以做好。我也说不上聪明，就在自己的岗位上做好就行了，我也知道自己的能力并不强，所以我一直在想，我只有不断的努力才会有一个比较好的成绩。

一、各项经济指标完成情况：

全年实现营业收入\_\_\_\_\_元，比去年的\_\_\_\_\_元，增长\_\_\_\_\_元，增长率\_\_\_%，营业成本\_\_\_\_\_元，比去年同期的\_\_\_\_\_元，增加\_\_\_\_\_元，增加率\_\_\_%，综合毛利率\_\_\_%，比去年的\_\_\_%，上升(或下降)\_\_\_%，营业费用为\_\_\_\_\_元，比去年同期的\_\_\_\_\_元，增加(或下降)\_\_\_\_\_元，增加(或下降)率\_\_\_%，全年实际完成任务\_\_\_\_\_元，超额完成\_\_\_\_\_元，(定额上交年任务为380万元)。

二、存在的问题：

1. 出品质量有时不够稳定，上菜较慢。
2. 厅面的服务质量还不够高。
3. 防盗工作还做得比较差，出现失窃的现象。

三、明年的设想：

1. 提高出品的质量, 创出十款招牌菜式。
2. 抓好友谊夜总会、千年老龟火锅城的经营。
3. 加强规范管理, 提高企业整体管理水平和服务质量。
4. 开设餐饮连锁分店。

#### (1) 重视食品卫生, 抓好安全防火。

1. 重视食品卫生, 健全各项食品卫生岗位责任制, 成立卫生检查组, 明确各分部门卫生责任人, 制定了日检查、周评比、月总结的制度, 开展了流动红旗竞赛活动, 对卫生搞得好的分部门给予奖励, 卫生差的分部门相应扣罚。由于全体员工的努力, 全年未发现因食品变质而引起的中毒事故, 顺利通过省市旅游局的星级酒店年审和国检。

2. 抓好安全防火工作, 成立安全防火领导小组, 落实各分部门安全防火责任人, 认真贯彻安全第一, 预防为主的方针, 制定安全防火制度, 完善安全防火措施, 各楼层配备防毒面具, 组织员工观看防火录像, 并进行消防器材实操培训。出品部定期清洗油烟管道, 做好各项设备的保养工作。地喱部定期检查煤气炉具的完好性, 通过有效的措施, 确保了饮食部各项工作的正常开展和财产的安全, 今年以来未发生任何的失火事故。

(2) 落实酒店经营承包方案, 完善激励分配制度, 调动员工的积极性。今年, 饮食部定额上交酒店的任务为380万元, 比去年的320万元, 上升60万元, 上升率为19%。为了较好地完成任务, 饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案, 按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同, 把经济指标分解到各个分部门, 核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率, 逐月核算, 超额提成, 节能加奖, 充分体现了任务与效益工资挂钩的原则, 使他们发挥各自的优势, 能想方设法, 搞好经营, 调动了员工的积极主动性。今年人均月收入\_\_\_\_元,

比去年同期的\_\_\_\_元,增加了\_\_\_\_元,增长率为\_\_\_\_%。

(3) 抓好规范管理。强化协调关系,提高综合接待能力。

1. 健全管理机构,由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组,全年充分发挥了作用,小组既分工,又协作,由上而下,层层落实管理制度,一级对一级负责,实行对管理效益有奖有罚,提高了领导的整体素质,使管理工作较顺利进行。

2. 完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等,由于制度的完善,会议质量提高了,上级指令得到及时落实执行。

3. 建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种,协调各分部门做好出品供应工作,每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种设专簿记录,同时到有关分部门核实查证,并要求管理人员签名,以分清责任。制度建立后,原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。

4. 加强协调关系。酒店分工细,环节多,一项工作的完成,有赖于各部门之间的协调合作,每周例会上反复强调,出现问题,部门之间不得相互责怪、推搪,要敢于承认错误,多发现对方的优点,搞好协调,今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。今年,全面抓好服务规范,出品质量,使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时,还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待,如接待了多个外国国家总统、元首、和使团,国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席,创开业以来日订餐总席数的最高记录;9月29日晚,接待婚筵共75

席,创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流,使宾客高兴而来,满意而归。

(4) 开拓经营,发展增收渠道,扩大营业收入。今年在饮食业不景气,生意难做的情况下,饮食部领导经常进行市场调查,做经营分析,不断探索,大胆尝试,英明决策,走自己的经营路子。第一,全年开设经营项目六个:自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店(筹备中)。第二,开展联营活动,饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合,共同促进经营;如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠,桑拿中心送餐业务,向茶艺馆提供香茶美点。第三,全年开展促销活动八次,让利酬宾加州鲈每条一元,贵宾房免最低消费,特惠菜式益食家,每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四,营业部与出品部,根据市场消费需要,每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款,扩大营业收入100多万元,酒店通过一系列经营活动,提高了知名度,取得了良好的经济效益和社会效益。

(5) 全员公关,争取更多的回头客。饮食部领导把公关作为一项重要工作来抓,大小会议上,经常灌输公关意识和知识。营业部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜,以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日,向关系户电话问候,赠送如中秋月饼、奉送挂历、寄贺年卡等。通过大家的努力,今年饮食部整体公关水平提高了,回头客比往年有所增加。

(6) 按照星级标准,完善硬件配套设施,美化了环境,稳定了客源,提高了经营气氛。全年增加设施总投资300多万元,主要是:二楼东厅的改造,二楼南、北厅的装修,五楼走廊、洗手间的装修,友谊夜总会的开办、千年老龟火锅城的设备购置等,由于服务设施的完美配套,吸引了不少的回头客。

(7) 增强员工效益意识,加强成本控制,节约费用开支。饮食部领导经常强调成本控制、节约费用的重要性,增强了员工的效益意识,并要求员工付之行动。同时完善有关制度,明确责任,依

\*制度去加强控制。全年完善了《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、《财务审核稽查制度》、《收款员管理制度》等。今年全体员工已养成良好的节约习惯,合理开闭水掣、油掣、气掣、电掣,发现浪费现象,及时制止。另外,饮食部领导、供应部经理定期进行市场调查,掌握市场价格动态,及时调整原材料的进货价。十月份推出的千年老龟汤,原来是一套半成品进货,为降低成本,后来改为自己进龟,自己烹制,近二个月来,节省成本三万多元。

(8)做好政治思想工作,促进经济效益的提高。饮食部充分发挥党组织和工会组织的作用,关心员工,激发情感,增强凝聚力。

1.组织员工参加97年羊城优秀厨师、优秀服务员技术大赛,参加酒店田径运动会、书法比赛、技能比赛、象棋比赛、乒乓球赛等。参加酒店扶贫济困捐助活动,学习“三字经”活动,学英语50句活动在各项比赛活动中,都取得较好的成绩,其中在酒店的田径运动会,就摘取六枚金牌、三枚银牌。

2.全年本部门举行文明礼貌月技能知识抢答比赛、舞会、卡拉ok等文娱活动9次,春游1次,外出参观学习13次,各类型座谈会5次,妇女会2次,家访6次,探望病员20次。通过各种活动,使员工形成了一个热爱酒店,团结奋发的强大集体,员工思想品德好,全年拾金不昧事迹有8次,员工队伍稳定,流动量小,今年月均人员流动量约5人。

(9)完善劳动用工制度和培训制度,提高员工素质。

1.严格劳动用工制度,饮食部招聘新员工,符合条件的,择优录取,不符合条件的,一律拒收,不讲情面,保证招工的质量。同时,上级领导深入员工之间,挖掘人才,不断充实队伍,通过反复考察,全年提拔部长6人,领班8人。对违反酒店规定的员工,以教育为主,对屡教不改者,则进行处罚解聘,全年共处罚员



工11人。由于劳动用工的严格性,员工素质较高,办事效率大大提高。

2. 完善培训制度。为了使培训收到预期的效果,饮食部领导首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次,成立了培训小组,再三是制定了培训方案,采取理论与实际相结合,以老带新的方式,分期分批进行培训。例如,每月一次管理培训、安全卫生培训;每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四,定期进行考核,全年开展“推销手册”、“服务知识、技能”、“咨客服务规范”、“酒店管理知识”、“出品质量”、“促销业务知识”、“英语50句”、“礼貌用语”、“安全卫生知识”等培训达200多次。

以后我还不一定一直在服务员的工作上了,因为男儿志在四方,做一名餐饮服务员前途并不是很明朗,我只能自己不断的奋斗,自己去打拼才有属于自己的天空。

为了这个目标,我会努力的。不过我现在要做好的就是做好我的工作了,我相信我会在将来的一年中做的更好的!

作为酒店餐厅服务员,新的一年也有新的计划与打算,同时也需要对即将过去的一年进行一个整体的总结与分析□20xx年时间过得真快,新的20xx年正在向我们迈进,我希望我们酒店餐厅服务员在这新的一年里脱下旧妆,换上新妆,有个更新更好的转变,正所谓,我相信我将一定能做得更好!我也希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

我也在此感谢大家,在我们一起共事以来的这段时间里所给我的支持和帮助,回头看看已走过的这段路,一路上都是跌跌撞撞的,但却很充实,我觉得有成就感。记得我刚迈进盛丰上班的第一天,我什么都不会,就过最基本的向顾客至欢迎词我都觉得开不了口,我单独上工作站后又犯了很多的错误,当时我真的想打退堂鼓,想一走了之,但是每次当我犯错误时大家都耐心地给我指出错误,并且亲自教我正确操作

方法。

我记得一年前我将要从学校跨入社会时，有一个人曾经对我说过一句话“你是一个男孩，我相信你无论遇到什么困难都能勇敢的去面对。”她的这句话我永远都不会忘记，因为她的这句话让我重新找到了自信，我也不会忘记大家对我的支持和帮助，因为大家的支持和帮助让我再次感受到了大家庭的温暖与温馨，我在此向大家道一声谢谢，同时在工作中与大家有过一些磨擦，我向大家道一声对不起，请原谅。

再次，我希望在以后的生活和工作，大家能给我多提一些建议，我一定虚心地听取，无论是生活中的、还是工作的不足或缺陷我都会加以改进，通过与大家一起在盛丰相处的这段时间里，我发现无论在为人还是在处事方面，自己都有较好的改变。与大家相处也较随和，工作起来也不觉得像开始时那样累，为了营造一个温馨的工作环境，为了你我脸上都充满喜悦的笑容，为了你我心里都有个温暖的家，让我们多一份理解，少一份埋怨，多一份宽容，少一份指责。最后记我们为了盛丰更辉煌的明天而加油！

我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

热爱你的工作：当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良

好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

迅速熟悉工作标准和方法:为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜,我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作,以提高工作效率。

要有自信心:与金钱、势力、出身背景相比,自信是最重要的东西,自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难,相信自己是最优秀的。

责任:就是以公司利益为重,对自己的工作岗位负责;就是为客人负责,给客人提供优质的出品与服务;就是“敬无在”,即使没有人监督你,你也会认真地做好工作,这就是责任的表现。

平常心面对工作中的不公平:在工作中没有绝对的公平,位在努力者面前,机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力,今后如何能挑起大梁。

团队:发挥团队精神是企业一致的追求,餐饮企业的工作由多种分工组成,非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

这次的兼职给我的体会非常的深刻,我觉得我们做每一件事情都是,每天进步一点点:积沙成塔、积少成多,很多成功者就是积累一点点小而成大器的。每天创新一点点,是在走向领先;每天多做一点点,是在走向丰收;每天进步一点点是在走向成功。

## 对标行业一流工作报告篇五

20xx年是全面贯彻落实党的xx大作出的战略部署的第一年,

是实施“”规划承上启下的一年，是我国改革开放30周年，\*奥运之年，也是努力实现“8467”奋斗目标，推进集团公司做强做大做好的关键之年。公司上下必须认清形势，抢抓机遇，迎接挑战，全面完成今年各项目标任务。

## (一) 总体要求

以党的xx大精神为指导，高举中国特色社会主义伟大旗帜，深入贯彻落实科学发展观，认真贯彻中央经济工作会议精神，以公司战略为统领，以提升三大业绩为中心，以增强竞争力为主线，以加强企业管理为重点，深入开展对标管理年活动，全面提高安全保障能力、发展突破能力、市场开拓驾驭能力、降本增效能力、节能减排能力、资本资金运作能力、风险防范能力，以人为本，勇于创新，真抓实干，努力超越，全面完成20xx年各项目标任务。

## (二) 主要目标

### 1、安全目标

确保公司系统不发生生产基建重大及以上安全事故，不发生企业经营和领导人员违法和严重违纪案件，不发生对企业稳定和形象造成不利影响事件。

### 2、经营目标

——发电量3148亿千瓦时，比上年增长22%；

——利润总额50亿元，比上年增长19%；

——净资产收益率6%，比上年提高1个百分点；

——销售收入880亿元，比上年增长22%；

——流动资产周转率3.5次，比上年提高0.2次；

——供电煤耗339克/千瓦时，比上年下降8.1克/千瓦时；

——单位发电量二氧化硫排放量3.5克/千瓦时，比上年下降0.13克/千瓦时。

### 3、发展目标

——开工电源项目1100万千瓦；

——投产装机容量730万千瓦，通过建设、收购实现年底装机容量突破7000万千瓦。

主要业绩目标可概括为“7356”，即装机容量达到7000万千瓦，发电量突破3000亿千瓦时，利润总额达到50亿元，净资产收益率达到6%。

### (三)重点工作

#### 1、深入开展对标管理年活动，全面提升竞争能力

为适应公司内外部环境深刻变化和竞争日趋激烈的新形势，着力解决制约快速健康可持续发展的突出问题，全面增强竞争力，提升三大业绩，加快推进做强做大做好，公司党组决定，今年在公司系统广泛深入开展对标管理年活动。

开展对标管理年活动，出发点和落脚点是全面增强竞争力。竞争力决定盈利能力和可持续发展能力，是提升三大业绩的关键。公司上下要紧紧围绕增强竞争力这一主线，提高七种能力。一是提高安全保障能力，就是要树立“大安全观”，落实安全责任，完善安全机制，促进安全发展，确保生产安全、经济安全、政治安全、形象安全，为推进各项工作奠定坚实基础。二是提高发展突破能力，就是要按照科学发展观

的要求，重点在项目开拓、项目核准、结构优化和工程“双达标”等方面实现新的突破。三是提高市场开拓驾驭能力，重点是在提高设备可靠性的基础上，加大市场营销工作力度，按照“超过同区域、同类型机组设备平均利用小时”的目标，提高发电设备尤其是单机容量60万千瓦及以上大机组的利用小时，促进增产增收增效。适应煤炭市场变化，加强煤炭运营和管理，提高对煤炭量质价的市场驾驭能力。四是提高降本增效能力，就是要把成本控制贯穿于企业经营发展全过程，从前期工作、基建工程到生产经营都要降本增效，特别要加强基本建设造价和生产经营成本管理，更加重视投资回报，更加关注价值创造，综合考虑资本使用效率，提高投入产出比和盈利能力。五是提高节能减排能力，重点是适应节能调度要求，转变观念，完善机制，加强管理，落实节能减排责任、措施、目标，增强“竞耗上网”能力。六是提高资本资金运作能力，重点是通过并购重组、股权置换、资产处置等资本运作形式，拓宽发展路径，优化资产结构和质量，推动公司创新发展。加大在资本市场融资力度，改善融资环境，创新融资方式，拓宽融资渠道，保障资金供应，降低融资成本，控制负债率，保证可持续发展。七是提高风险防范能力，就是要加强对投资、生产、经营、资金资本运作等各个环节风险点的控制，推行全面风险管理，完善内控机制，强化审计监督，做到风险可控、在控。

要通过深入开展对标管理年活动，形成“对照先进、查错纠弊、持续改善、不断超越”的对标管理机制，确保20xx年三大业绩目标的全面完成。要从集团公司到各分支机构、基层企业、车间班组实行层层对标，切实把对标管理任务落实到公司全系统；从电力生产到经营管理、项目前期、基本建设、资本运作实行全方位对标，抓住影响三大业绩的各项指标，切实把对标管理贯穿到生产经营发展全过程。要结合各区域、各企业实际，找准存在的问题，把握工作的重点和突破口，抓住影响生产经营发展的突出矛盾和薄弱环节，有针对性地加大工作力度，切实解决自身实际问题。加强对对标管理年活动的组织领导，提高思想认识，制定活动方案，落实各级责

任，建立激励机制，加大考核力度。建立完善包括指标、责任、信息、考核、激励的对标管理体系，加快信息系统建设，实现生产、经营、基建等主要指标实时信息化监管，充分发挥对标信息平台作用，确保对标管理年活动取得实效。

## 2、切实加强生产管理，确保生产安全稳定

坚持“以人为本、预防为主、综合治理”的方针，确保生产安全。全面落实“以零违章确保零事故”要求，避免人身伤亡和责任事故。层层落实安全生产责任制，深入开展隐患排查治理和安全性评价，加强发电设备技术改造和检修维护管理，全面推行点检定修，努力降低非计划停运，特别要提高大机组、新投产机组的安全经济运行水平，提高设备可靠性。加强技术管理，建立健全与公司发展相适应的技术管理体制和机制。加大安全生产考核和责任追究力度，落实“四不放过”原则，力戒事故和缺陷重复发生，加强安全生产应急管理，确保安全生产可控、在控。

## 3、全力推进科学发展，着力提升发展质量

坚持“快速健康可持续发展、规模速度与质量效益相协调”的方针，实现又好又快发展。第一，要始终把发展作为第一要务，着力推进快速发展。加大前期工作力度，千方百计尽快落实江苏句容、\*镇雄、山东莱州、灵武二期、芜湖二期以及阿海、鲁地拉等重点项目的核准，力争怒江和金沙江上游规划年内获得批准。加强工程建设的组织协调和控制，确保完成年度核准、开工、投产目标。第二，要把以经济效益为中心贯穿发展的全过程，确保实现健康发展。认真贯彻国家产业政策，统筹考虑节能调度、资源配置、电网规划等因素的影响，进一步优化区域、电源、技术三大结构，提升发展的质量和效益。加速推进经济发展快、资源丰富地区以及公司资产空白省份的电源发展。加快建设大容量、高参数、环保型机组，加大水电流域开发，积极发展风能、生物质能等新能源建设，加大核电开发工作的力度。加强投资决策管理，

做到科学决策，积极规避风险。加强工程管理，确保基建工程实现“安快好省廉”和“双达标”。第三，要增强发展后劲，保证可持续发展。要立足当前，着眼长远，加强境内外电力市场研究，加强战略合作，千方百计开拓新项目，增加后续开发建设项目储备。提高资本、资金运作水平，为可持续发展提供可靠的财务支撑。第四，要不断拓宽发展路径，加大资产并购重组力度，大力推动创新发展。充分发挥上市公司发展主体和公司上下各方面发展的积极性，进一步落实发展责任。加强资本运作，加快以上市公司为主体的资产重组步伐，重点推进华电国际的再融资工作和黑龙江、贵州地区资产重组，抓紧实现国电南自增发，推动工程技术产业上市。进一步加大公司系统资金归集力度，服务集团发展；积极开辟资金筹措渠道，有效控制负债率，降低财务成本，保证项目建设资金需求。按照公司产业布局，加快煤炭项目拓展、建设力度，提高煤炭自给能力，积极推进金融、工程技术、境外项目等重点产业发展，探索延伸产业链，提高服务集团发展的能力，形成新的效益增长点。

#### 4、加大节能环保力度，提高降耗减排水平

坚持项目发展与节能环保相协调，全面加强节能减排工作。一要从讲政治、讲大局和生存发展的高度，进一步增强做好节能环保工作的紧迫感和责任感，围绕实现国资委下达的任期(20xx-20xx年)节能减排目标，层层分解，落实责任，加大考核力度，确保务期必成。二要加强节能减排全过程管理，抓好从项目前期到工程建设、运营管理各个环节的节能减排工作，完善环保指标、监测、考核体系。适应节能调度要求，加大节能环保技术改造力度，落实基建项目环保“三同时”，加强脱硫设施运营管理，切实保证脱硫设施正常运行，确保不因能耗环保问题影响发电量、经济效益和公司形象。三要抓紧推进“上大压小”，完成全年136.8万千瓦小火电关停任务。加大清洁发展机制(cdm)项目开发力度。

#### 5、进一步加强经营管理，持续提升经济效益



坚持“以经济效益为中心，对照先进、持续改善、不断超越”的方针，努力增收节支、降本增效。一要抓好电量、电价、电费工作。加大市场营销工作力度，健全完善营销体制机制，改进营销策略，改善经营环境，着力提高发电设备利用小时，保持发电量快速增长；积极推动气电价格联动和新一轮煤电价格联动政策出台以及电价落实；加大电热费回收力度，开展陈欠电热费专项清理，努力实现“当年电热费结零，陈欠电热费逐步回收”目标。二要抓好煤量、煤质、煤价、煤耗工作。新年一开始，煤炭供应呈紧张趋势，各级都要重视和加强煤炭供应和管理工作。继续发挥燃料“五统一”优势，上下协同，保障供应，保证质量，控制成本，提高燃料管理水平。三要抓好管理费、材料费、修理费、财务费用管理。实行目标管理，加强过程管理，严格控制成本和费用，确保完成预算目标。四要积极适应节能调度新形势，全面研究节能调度规则，周密制定方案，加强市场分析，认真做好试点工作，及时总结经验，加强问题整改，建立上下联动协调机制，充分做好全面节能调度的准备工作，努力提高“竞耗上网”能力。五要加强计划管理、预算管理和以对标为重点的经济活动分析，积极争取落实政策，加大扭亏增盈工作力度。六要按照“科学有效、管用管好、可控在控”的要求，加强基础管理。加快信息系统建设，以财务信息为核心，实现信息资源整合和流程再造，提高信息化管理水平。加强风险防范工作，强化以审计监督、效能监察、财务管控、法律保障为重点的内控机制建设。积极配合监事会等外部监督机构的工作。进一步完善规章制度，做到用制度管人、管事、管权。坚持依法经营，规范经营行为，确保经济安全。

## 6、加快推进改革创新，不断增强生机活力

围绕服务做强做大做好、增强生机活力，不断深化改革，着力推进创新。一要继续全面实施综合配套改革，巩固成果，完善措施，不断深化。继续推进按定员组织生产，认真落实人力资源优化配置规划。进一步规范关联交易，加快推进辅业改制重组。积极推进检修、物资等专业化改革。二要贯彻

落实集团公司整体上市规划，统筹安排、协调推进集团整体上市工作。三要继续深化三项制度改革，进一步完善预算、考核、薪酬三位一体的绩效目标管理办法，完善企业和员工收入决定机制，认真贯彻劳动合同法，规范劳动用工和劳动合同。四要坚持“两权”分离、权责利统一的原则，进一步完善管控体系，全面落实各级管理机构职责，提高管理效率。五要围绕提升技术装备水平和节能环保水平，大力推进科技创新，重点抓好igcc□太阳能热发电、汽轮机蒸发冷却等国家“863”计划和国家科技支撑计划课题研究，加快风能发电、生物质能发电、淤泥掺烧发电等清洁发电技术的开发和应用，建立健全适应公司生产建设需要的科技创新体系，提高自主创新能力，提升科技对三大业绩的贡献度。

## 7、进一步加强队伍建设，积极营造和谐环境

坚持“服务发展，人才强企”的方针，全面加强干部员工队伍建设。继续深入开展创建“四好”领导班子活动，加强思想、组织、能力、作风、制度和反腐倡廉建设。进一步加强党的建设，认真学习贯彻党的xx大精神，提高贯彻落实科学发展观的自觉性和学用结合、指导实践的能力。继续抓好党员先进性长效机制建设，广泛开展“落实科学发展观，永葆先进性，践行三三四”实践活动，充分发挥政治优势。以构建惩治和预防腐败体系为重点，加强反腐倡廉建设，突出抓好领导人员的廉洁从业教育和监督，确保政治安全。认真落实公司“”人才队伍建设规划，建立完善与公司发展相适应的人力资源管理机制和体系，增强队伍建设的科学性、针对性和实效性。完善“上大压小”、配套改革涉及的员工配置制度，做好跨区域人员配置的协调工作。建立责任制，健全培训机制体系，加大员工培训力度，加快培养、储备一批专业技术(管理)人才和高技能人才，为经营发展提供人才支撑。广泛开展各类劳动竞赛、技术比武和创新创效活动，充分调动员工创造性。

坚持“凝心聚力、催人奋进、促进和谐、提升形象”的方针，

加强企业文化建设。践行“以人为本、图强报国”的核心价值观，弘扬“务实、创新、和谐、超越”的企业精神，树立“诚信、高效、合作、服务、环保”的形象。加强精神文明建设和思想政治工作，深入开展“争先创优”活动，面向基层，充分发掘、宣传先进典型，发挥辐射带动作用；发挥工会和共青团作用，进一步加强民主管理和职代会建设，全面推进厂务公开；广泛开展“职工素质工程”和“送温暖、献爱心”活动，丰富职工文化活动，确保队伍稳定。建立社会责任工作机制、保障机制和发布机制。进一步加强与社会各界的沟通合作，积极营造和谐环境。加强正面宣传，强化应急管理，确保形象安全。

全面加强班组建设。班组是企业的细胞，是企业工作的“一线”。班组建设好了，落实各项任务、加强管理才会有牢固基础。公司系统各企业要高度重视加强班组建设，健全班组工作制度，完善班组建设机制，广泛开展“先进班组”创建活动，开展班组对标管理，提升班组建设水平，把各项工作落到实处。

同志们，企业要发展，关键靠干部。在这里，我代表公司党组对各级领导干部提出以下要求。

一要贯彻战略，统筹全局。战略是企业的行动纲领，是制定规划、科学决策和开展各项工作的基本依据。各级领导要带头贯彻落实公司战略，以公司战略统领各项工作，做到胸中有全局、前进有方向、奋斗有目标。要根据公司战略要求，进一步分析本区域、本单位的发展态势和工作重点，结合企业实际明确工作思路，掌握工作主动权，积极有效开拓工作空间。要在思想观念、制度、机制、管理、技术等方面，全面贯彻党和国家的新要求，及时适应不断变化的新形势，努力体现企业工作的新特点，促进落实经营发展的新任务。要统筹兼顾各项工作，处理好本单位工作与集团公司全局工作的关系，兼顾与各方的工作关系和协调，促进企业各项工作全面、协调地推进和三大业绩的全面提升。

二要加强学习，提升能力。要适应新的形势任务和公司做强做大做好的新要求，不断加强学习，用马克思主义中国化的最新理论成果武装头脑，努力掌握运用现代管理理论和业务知识；注重加强实践磨炼，促进学用结合，在学习和实践中开阔眼界、增长才智、提高能力，全面落实“政治上靠得住、工作上有能力、想干事、能干事、干成事”的要求。当前，各级领导干部要着力提高统筹全局的能力、攻坚克难的能力、经营管理的能力、凝心聚力的能力，真正跟上时代步伐，适应发展需要。

三要攻坚克难，勇创佳绩。面对激烈的竞争，电源项目的核准，电力市场的开拓，设备利用小时的争取，电价热价的提升等方面，都需要各级领导干部发扬攻坚克难、百折不挠、不达目的誓不罢休的进取精神，充分发挥主观能动性，抢抓机遇，迎难而上，开拓进取，勇创佳绩。衡量领导干部的标准，关键要看实际业绩，看是否有作为、有贡献，当前最直接的就是要看在项目核准、电量、电价争取、降本增效、节能减排等关键工作上是否取得突破，企业竞争力是否得到增强，归根到底，要看三大业绩是否得到提升，绩效目标是否实现。

四要真抓实干，务求实效。实干兴邦，空谈误国。公司战略和今年工作的总体思路、目标任务已经确定，关键是要求真务实、真抓实干、狠抓落实、务求实效。求真务实，就是要把工作的着力点真正放到解决生产经营和改革发展稳定中的重大问题上，不搞表面文章，不能华而不实。真抓实干，就是要扑下身子抓工作，把心思用在干事业上，把精力用在突破难题上，克服浮躁情绪，克服说得多、做得少的陋习。狠抓落实，就是要扎扎实实推进工作，定下来的事情要马上就办、抓紧实施；部署了的工作要跟踪问效、一抓到底；重要工作、关键时刻，要身先士卒、靠前指挥。务求实效，就是要以实际成果衡量工作成绩，谋划工作、召开会议只是工作的开始，真正下功夫的是要把计划和指标一步一步落实，把提升三大业绩的成果真正拿到手。

五要以身作则，当好表率。廉洁方能聚人，身正方能带人，律己方能服人，无私方能感人。公生明，廉生威。作为领导干部，能力是一个方面，公道正派才是群众拥护的基本条件；只有廉洁才能正确行使自己的权力，在工作中树立威信，要用人格的力量为自己赢得工作的主动权。各级领导干部都要秉公用权、廉洁从业，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，时刻做到自重、自省、自警、自励，注意慎权、慎欲、慎微、慎独，不能因为小节不注意影响个人和班子的威信。要保持昂扬向上、奋发有为的精神状态，雷厉风行地推进工作，在攻坚克难中开创新局面。对干部和员工既要关心爱护，也要坚持原则，严格要求，敢抓敢管，这样才能带出一支过硬的队伍。

同志们，做好20xx年的工作，意义十分重大。让我们紧密团结在以为的党中央周围，高举中国特色社会主义伟大旗帜，在公司党组的领导下，求真务实，创新超越，全面完成今年各项目标任务，加快实现“8467”目标，为早日把公司建设成为“国内行业前列、世界企业500强”的大型企业集团，为全面建设小康社会，实现中华民族伟大复兴做出新的更大的贡献！

## 对标行业一流工作报告篇六

### 一、加强内部管理工作

1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为准结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会（在武汉协助营销工作时中断），每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理

工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，130人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现。

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、落实了卫生责任制，责任分区到人，改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显著的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球场、前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域并责任到人。安排专人分管部门内的男女寝室。

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

## 二、加强员工福利方面的改善

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，

并经常组织员工唱卡拉ok通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

### 三、合理改造硬件设施、设备

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫生监督部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

六、虽然今年的工作取得了一些成绩但是也存在很多困难和问题

1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然

能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。

2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善。

3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。

4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。

5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。

6、餐饮部范围内的娱乐部设施不全，很多客人有需求都不能满足。

7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

七、在明年的工作中，我们将要做好以下工作

1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核的重要表现方式。

2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。

3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。

4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间ktv包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。



同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶（或者其他饮料）。

5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本。

6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒。

7、继续关心员工生活，改不定期开展放电影、唱歌等文娱活动为每周一次举行，同时集中观看《情定大饭店》和《五星大饭店》两部电视剧，让员工在观看剧情时同时感受什么叫酒店和什么叫服务意识。同时开展科普知识的影片或讲座，提高员工的养殖知识和法律意识，从而提高个人素质。多演练篝火烧烤以备有客人需求可以引导。

9、继续开展培训工作，依照餐饮部操作程序和标准完成服务规范的具体培训工作。

9、坚持做好安全生产管理，保障人员和财产安全。

## 对标行业一流工作报告篇七

20xx年的暑假，是一个特殊的暑假，中国、北京迎来了百年奥运，整个北京都沉浸在热情与幸福的海洋里。而这个暑假，对于我来说，也是格外难忘的暑假，它让我初步认识到了什么叫做“北漂”，体会到了什么叫做“艰辛”。

### 一、实习目的

通过对博物馆设计项目投标、博物馆设计项目的设计和施工的实地实习认识，使我对博物馆设计的投标过程、博物馆设

计的组织设计过程、博物馆设计的材料报价、博物馆设计的施工、博物馆设计中与客户的沟通合作，有了一次全面的感性认识，加深了我们对所学课程知识的理解，使学习和实践相结合。

## 二、实习时间

20xx年6月——20xx年9月

## 三、实习地点

东直门设计公司总部

故宫博物院施工工地

印刷厂

## 四、实习内容：

### 1、生活上的感悟

运会要将学校宿舍让给志愿者住，所以突然间，我成了无家可归的孩子。

实习，首先要解决的问题是住。

我开始每天联系住的地方，打无数的电话给中介，给个人。中间看过一家房子，12个人上下铺挤在一间不足30平米的老房子里，恶劣的条件让我连抬头的勇气都没有，在房东的忽悠之下还交了50块押金，之后逃似的离开了那里。之后，我租到了另外一家的床位，但几经周折，最后还是到了同学家借住。

只是一个“住”字，已经让我饱尝了学校外面这复杂的世界，

经历被骗、被偷、可怕的室友之后。当我拖着大包小包的行李孤独的走在马路上时，黑夜中那种孤独与害怕像魔鬼一样仿佛要将我吞噬。我从没感到这么无助过，对于生活的无力，抬头看看，万家灯火，我却没有一个可以落脚的地方，每一家的灯光是那么的温馨，可我的亲人却在千里之外。

## 2、实习中的收获

我在一家博物馆设计公司，一开始，很新鲜。公司很大，上下两层。设计部、材料部、工程部、行政部、财务部等等，现代化的设计公司和我在学校想象的是完全不一样的，在学校，我们什么都要学，什么都要过一遍。但是来到设计公司，我才发现，现代化的设计公司里分工是非常细的。

个项目，这个小组中，有负责项目整体运作设计的项目经理、有平面设计师专门负责展板的制作、有设计师负责彩平面彩立面游客动线设计、vi设计师负责博物馆的vi设计、3d设计师制作各种立体的效果图等等，这只是项目的设计部分，包括后面的施工，价格的估算都需要不同的团队来一起合作。

出来碰到，这种团队的协作精神就深深的吸引了我。在一个团队中，每一个人即是一颗不起眼的螺丝钉，又是一个不可忽略的零件，每一个人都是一个环节，绝不可粗心大意，需要非常强的责任心。

在公司时我只是设计助理，但是一去也跌跌撞撞的跟着做项目，下面举两个例子。

故宫博物院临时展览是我来公司跟的第一个项目，印象中是非常深刻的。那个时候是我真正意义上的第一次工作，一到公司才发现，自己在学校里学的东西太不扎实了，公司要用的软件我全都是只懂些皮毛。看着别的同事手指在键盘上翻飞，快捷键用的就像弹钢琴，我真的是即羡慕又嫉妒。主管常说的一句话就是公司不可能拿钱养闲人，我拿一份钱就要

干一份活。即使不会做也要跟着一点点学，我刚去公司的前几天每天做的就是看到别的设计师在忙，就搬把椅子坐在他们身后看他们做，学软件，学会一个命令就帮设计师打下手，做一些很简单的图片的处理。还好，因为一点小聪明和努力坚持，半个月我就把平面软件用的很熟了，能做一些展板了。当我做完第一批展板时，心里轻轻的叹了口气，现在终于能养活自己了。不至于因为什么都不会而被扫地出门了。

襄樊革命纪念馆是我跟的第二个项目，因为时间短，工程量，整个小组忙的天昏地暗。我印象最深刻的就是这中间连着三天，拿着洗漱用品住在公司，没黑没夜的忙。每天都被客户紧盯着，那种工作强度和心理压力是我在学校中无法体会到的，有点像考试前的冲刺，辛苦和压力，但似乎又不全是，多了一份责任。是的，肩膀上更多的是一份责任，就说眼前的一张图片说明，如果做错一个字，那它被送到印刷厂，被制作出来，因为错误它没有办法成为整个项目的一部分，它的制作费用、设计费用、运输费用每一份都是钱和设计工作人员的心血，完全没有办法去粗心，只有用心做。

蔡元培故居是一个相对比较小的项目，在蔡元培故居中有一个书房和卧室需要改造，公司只派了我一个设计师去看现场，说要锻炼锻炼我，希望我能快点成长起来。我去测量了场地，回公司准备做效果图，可坐到椅子上，打开3d软件，我才发现，这一个多月一直在做平面的东西，把原来学的那些关于3d的东西全都忘光了，记得当时特别着急，越着急越乱，越乱越着急。最后，我趴到桌子上给急哭了，现在想想那个时候真的很搞笑。这个小项目让我很难忘的原因是，看到我那么着急，很多同事都主动过来帮我，牺牲他们的休息时间加班帮助我完成了这个项目。这个项目让我明白了，有时候不只是做事，平时做人也很重要，有同事们的帮助和鼓励，我进步特别快。

詹天佑纪念馆是我在公司的最后一个项目了，这个时候软件已经没什么问题了，重要的是设计。在这个项目中，我第一

次在项目负责人保证书中签上了自己的名字，看着那张纸被贴到大玻璃墙上，我心里沉甸甸的，说不出的滋味。即是高兴，又是不舍。高兴是因为自己终于可以担任这份工作了，不舍是因为马上就要回学校了。

## 五、实习总结

通过这次暑假的设计公司实习，使我们对博物馆展示设计、博物馆展示设计的施工有了一次比较全面的感性认识，进一步理解接受课堂上的知识，使理论在实际的生产中得到了运用。近年来，我国的博物馆事业得到了迅猛的发展，并且其设计需求也越来越大越来越多，这对于从事设计的工作者来说，既是一个机遇，也是一个挑战。作为将要走出学校的学生来说，更应该在有限的时间内，掌握更多的专业知识，加强实践和设计能力，这样更有利于将来的发展，使自己在此领域内也有所作为。

## 对标行业一流工作报告篇八

同时我们支行营业部也建立了金融消费者权益保护工作机制，明确规定我部门的客户投诉处理工作受支行综合管理部跟踪、监督和考评，营业部负责人是客户投诉处理工作的第一责任人，大堂经理为指定的投诉处理人员、负责职责范围内的客户投诉处理工作。对客户投诉处理工作采取“统一管理、分级处理、专人负责、逐级上报”的管理模式。

### 2、保护范围与保护措施