

2023年工作安排及部署 工作总结工作安排会议讲话(模板8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

工作安排及部署 工作总结工作安排会议讲话篇一

总结的过程，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是人们思想认识提高的过程。下面就是本站小编给大家整理的集团公司半年工作总结工作讲话，仅供参考。

7月12日是xx集团20xx年上半年工作总结暨下半年工作计划落实推进会召开的日子□xx区管理层及河南区管理层30余人齐聚三槐堂。这是在一个正常时间、特殊时期、召开的不同寻常的会议。不同寻常是指当前公司发展状况与国家经济发展下行状况类似，压力比较大面临着严峻考验。本年度的时间已经过半，每个部门、每个人都要为过去的工作进行反思，都要为下一阶段的工作进行思考□xx应该用什么样的措施，应该用什么样的方法来克服当前的困难，迎接发展的巨大压力。攻坚克难，边前进边发展是我们每个人都应该正视、不能回避的。

一、有难没倒 成绩太小 问题不少

本次应该是对过去半年工作的客观总结，不怕暴露问题、不怕揭伤疤的总结。对集团上半年的工作可以用十二个字来总结——“有难没倒，成绩太小，问题不少”。有难没倒，是指自20xx年底至今始终没有摆脱资金的压力——xx多个行业

并行发展使公司流动资金较过去几年相对紧张，近期尤其考验我们的公司发展。各部门、分公司和项目部的各项工作的开展，证明xx并没有像其他房地产公司一样倒下。相反，我们至今越来越蓬勃发展的实践证明“小发展小困难，大发展大困难，不发展更困难，发展才能解决困难”。

成绩太小，是指五大产业虽然都基本按照既定的规划，在向前推进，取得了一定的成绩，但成绩与预期相比太少，结果也并不像上午各部门的工作总结那样乐观，成绩与投入、要求和目标相比太小。

问题不少，是各部门在工作中从高层管理到基层人员都普遍存在着问题，相当多的工作和项目没有达到董事会的要求。自年初以来，某些部门某些项目部就已经存在着各种问题，到目前为止大多数问题还未解决，且有愈演愈烈之势。这些问题主要体现在成本和精力在增加、成果和效益在减少，有些工作应完成的工作没在规定的时间内完成，有些应取得的效益没达到预期的目标。

针对以上存在的问题，在这个正常时间、特殊时期、不同寻常的会议上，我们要“统一思想，扬长避短，加压快进”。只有形成一个共识，统一一个思想，在今后的工作中扬长避短，各部门肩负重压、共同努力，才能实现公司的健康发展。

二、奖罚分明 攻坚克难 双效发展

xx自20xx年注册xx科技和xx装饰一路走来，所制定的战略都是清晰的并都逐一实现。20xx年初公司制定了第四个“三年规划”，每年都制定了年度的工作计划，各部门也都有自己的月计划周计划，表面上看计划做得很好，但在实际的工作过程中却没有很好的工作方式方法，导致工作总是滞后，这些都充分的说明了我们缺乏执行手段。这就是“有战略没战术头重脚轻”。这就要求我们的管理者要是一个表率、一个榜样，是一个执行力强、以身作则的领导，这样才能带动下属

的执行力。

“有业绩没少效益内耗折功”，成绩不代表成果，业绩不代表效益，苦劳不代表功劳。从表面上看，我们确实是取得了一定的“业绩”，如中华槐园□xx六号、东环路等都为集团取得了良好的社会反响，但部分项目并没有取得经济效益，比如中华槐园就是如此。这是我们组织结构不够健全，责任分工不够明确造成的，因为这些问题导致工作效率低下，内耗严重，影响了工作效率。

二，实施的措施——严制度重执行精实基层，事有人过必责奖罚分明

对以上出现的问题，在以后的工作中，特别是下半年的工作中我们必须加强经营管，具体来说就是“严制度重执行精实基层，事有人过必责奖罚分明”。

“严制度重执行精实基层”已经在年初提出的“四新四制”中的第一制“遵规守矩经营管理依法制”已经体现，今天在这里重申一下，在公司内无论职位有多高、无论资历有多老、无论功劳有多大、无论背景有多强全部一视同仁，只要侵犯公司制度，一律依照公司制度严肃处理，这些处罚已经有先例。我们不仅要执行好制度，更要执行好在制度的框架内要完成的每一件工作每一个项目。战略制定出来，就需要一系列的小战术去执行，这也需要我们的基层人员具备一定的素质。我们的班组长、部门主管及高层管理都要在执行上做好表率，要抓执行抓具体抓小事抓基层，带领着基层员工具体做事，不断培养强壮基层队伍。

“事有人过必责奖罚分明”，是指在工作中一定要形成“事事有人管，人人有事干”，工作出现失误、过错必须有人负责，表现优异要进行奖励。为了使工作做好，各项工作一定要落实到个人，确定责任人，因为“人人都管，就是人人都不管”。绝不允许管理层纵容、姑息下属，这样不但不利于

下属的成长，还会侵害公司的利益。各部门一定要把本部门内的工作从上到下层层分解，确定最终的责任人，避免“出现失误互相推诿，做出成绩人人领功”的不良现象。奖罚分明是xx对员工成绩、过错的最佳体现，年初公司拿出300多万元的重奖奖给优秀员工，处理部分核心管理层甚至高管就是公司奖罚分明的直接体现。

三，下半年任务——攻地产坚克资金难挺住，危机中抓机遇行稳快赢

今天已经是7月12日，还有短短100多天时间□20xx年就要过去。短短100多天时间，我们还有多少属于今年的工作没有完成？根据各部门所报的总结来看，我们仅仅完成了35%左右，还有大量的工作堆集在了下半年。分析了工作中所存在的问题，也指出了问题的解决方法，还要向大家指出当前工作中的重点和难点。如何去突破重点克服难点取得跨越式发展，根据工作性质和任务的轻重缓急，在下半年要重点做好“攻地产坚克资金难挺住，危机中抓机遇行稳快赢”。

xx六号是公司回沈丘以来最大的项目，是我们公司多年来最大的心血□xx在公司的重要性不言而喻。“攻地产坚克资金难，挺住”，这就要求我们要在8月16日实现xx一期的交房和二期的开盘，公司全体员工在做好本职工作的同时，都可以为xx的交房和开盘建言献策。只要攻下了xx地产这块坚硬的堡垒，我们就能用交房和开盘迅速回笼资金，克服自去年以来就存在的资金紧张困难。只要打赢了这场攻坚战，克服了资金的困难，在短暂的困难面前挺住，就能迎来华丽的转身。

“危机中抓机遇，行稳快赢”，发展中不可避免的会遇到困难和危机，目前的xx处于经济转型的关键时期，各方面的危机也就出现了。我们必须清楚的认识到的，经济转型是公司发展的需要、生存的需要。小发展小困难，大发展大困难，不发展更困难，发展才能解决困难。在发展中各部门要在稳健

的前提下做到快行，要充分发挥敢于创新、不畏困难、不惧艰险的工作作风。只要我们脚踏实地，实事求是，科学合理地把目标确定好，把规划落实好，xx就一定能够实现“行稳快赢”。

四，下阶段目标——落实三转三严三实三创，实施战略布局实现双效发展

xx是目前公司最重要的项目，市政园林、有机农业以及xx区的艺术建材同样是正在发展的项目，如何实现在非常时期实现多行业并展的局面，应该做到“落实三转三严三实三创 实施战略布局实现双效发展”。

“三转”对xx区和河南区有不同的含义，对于xx区来说一是要把xx区把材料生产施工向商品销售转变，二是产业向有机农业和文化创意方面转变，三是高层领导要带头转变思想；对河南区来说，一是要转变思想，要落实干小事、干实事、干具体事的思想，二是要转变工作方式方法，三是要实现从社会效果向经济效益的转变。“三严”是指“严于律己、严于修身、严于用权”，“三实”是指“谋事要实、做人要实、创业要实”，这是对干部提出的要求，对xx的管理人员来说同样可以适用。“三创”是指“创优、创新、创业”，在工作中争创优先，工作方式上创新，从而实现能够单独负责项目的创业。

“实施战略布局实现双效发展”要求我们不仅在xx要确立xx的总部，还在河南要确立在地产、在园林、在农业、在文创的战略布局，更要实现在这些布局中要实现经济效益和社会效果的双效发展。目前xx已经取得很好的社会效果，经济效益是公司长足发展的前提和基础，在以后的工作中，我们要把双效中的“经济效益”放到“社会效果”的前面，确保战略布局落实的硬实力。

三、脚踏实地 集优聚力 突破发展

“特事特办”是指要对特殊时期的特殊业务给予各项优先权。比如目前xx是公司的最主要业务，为了确保8月16日前实现xx一期的交房和二期的开盘，行政、财务等各部门要在不违反公司制度的基础上，加大对xx的支持。“特奖特罚”是指对公司发展做出特殊贡献或严重侵害公司利益的人，要加大奖励和处罚的力度。“特人特法”就是对待做出突出贡献或侵害公司利益的特殊人采取特殊的处理方法，具体就是“特奖特罚”。

二，从小事做起、从实事做起、从基层做起

“从小事做起”，要求我们的同事不要好高骛远，把工作分解成一个个小事情，小事情都完成后也就完成了整个工作。“从实事做起”要求我们的同志放弃夸夸其谈，脚踏实地的去做事。“从基层做起”，基层工作是最锻炼一个人、最能体现一个人的能力，我们的管理层人员大都是一线员工提拔上来的，各部门一定要意识到基层工作的重要性。

三，集优聚力、攻坚克难、突破发展

这三个要求中“集优聚力”是手段，“攻坚克难”是过程，“突破发展”是目标。在某一特定时期，公司将聚集优秀的人才、完备的财力物力和后勤全力支持重点项目，打好当前阶段的攻坚战，带动其它项目的发展，以突破实现公司的跨越式发展。

同志们，万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成。让我们找出自己的不足，做好对以前工作的反思和以后工作的梳理，切实把心思放在干实事上，把作风转到快干事上，把目标定在干成事上。抓紧每一天，走好每一步，干好每一件事。努力在难点问题上攻坚，在重点工作上突破，在促进发展上有为。

相信只要每位xx人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，一步一个脚印实现每一个年度目标，公司就能实现第四个“三年战略规划”中的相关要求，每位xx人也都能实现自己的“xx梦”！

伴随着努力拼搏的欢乐与艰辛[]20xx已经走过了一半的路程，过去的半年，我们在探索中前进，在开拓中进取，团结一致，锐意创新，实现了各项指标的突飞猛进。今天，我想感谢与一路走来的每一位员工，就因为有了大家的共同努力和奋斗，才取得今天这样的成就，谢谢大家！

这半年来，大家同心聚力，酒店的经营面貌取得了突破性进展，在经营上全线飘红，全店完成全年计划的56.53%，较去年同期增长18.6%，较计划增增长16.7%。

同时，加强内部管理，开源节流，在收入大幅增长的情况下，管理费用与去年同期持平，净利润完成年计划的68%，经营利润和净利润分别较去年同期增长45.24%和95.21%。

经营效益的一路高歌，我们主要是依靠以下措施作保障：

一、提前谋划，与时俱进，抢抓先机促发展。

在去年末，我们根据当时形势，发出力争实现一季度开门红的引领目标，明确了开门红计划的重大意义，开门红的圆满成功为我们全年的发展赢得了宝贵的机会，为实现全年的各项指标奠定了坚实的基础，为迎接新的挑战提供了巨大的精神动力。随后，我们又将四月份明确为第二季度的开门红计划，为第二季度的经营提供了重要支撑。

二、把握市场脉搏，审时度势，明晰发展方向。

一月份，根据国际酒店重新开业，我们及时做好市场调研，准确把握市场定位，通过苦练内功、加强培训、保证品质、

温暖客户等方面着手，保证了入住率不降反升的稳定局面。三月末，金色阳光和格林酒店相继停业，我们及时把握机会，广纳客户，并于四月末以春茶上市为机向大客户进行了回馈，拉近了与客户间的距离，为下阶段的经营打好基础。

三、突出重点、分清主次，全力拓展营销渠道。

针对行业竞争日益剧烈、市场细分越来越强的变化，我们强化了以营销为龙头，以餐饮为大头的发展方向，并以此作为重要支撑，带动整个酒店人气的上升。半年来，利用餐饮这个聚人气的部门，推出各种营销政策，做到月月都有新活动，同时，采取主动出击，广泛宣传，多点布控，通过报纸夹带、宣传单短信发放、电话回访等方式，稳定老客户、吸引新客户，拓宽客户面。

一月份：年终聚会宴，同时做好宴会宣传工作。全月共接待年终聚会**次。

二月份：组织春节、情人节促销活动，提升了口碑和品牌。

三月份：顺德鱼生美食节，做到淡季不淡，

四月份：河豚鱼驻店，同时继续做好婚宴的宣传和接待。

五月份：绿色养生菜活动，同时年初的宴会营销推广收效明显，宴会接待达到顶峰，全月接待大小宴会23次，实现收入39万元。

六月份：推出谢师宴和父亲节活动，营业收入屡创新高。

上半年，仅餐饮收入就较去年同期增长19%，同时，利用中餐的旺盛人气形成部门间互动，通过将ktv订台纳入餐饮部绩效考核等方式，大大激发了员工的推销热情，上半年，中餐为ktv订台277个，为ktv的经营提供了强有力的支点，使ktv完

全扭转了自去年下半年以来经营低迷的情况，销售额较去年下半年增长46%，同时，人气的上升带动了客房的销售达到顶峰，截止六月末，入住率达到101%，销售收入较去年同期增长32%。

四、细化产品，不放过任何一个利润增长点。

针对客房入住率不断攀升的情况，通过几次市场调研，与前厅部、客房部、销售部共同研讨，对房型和房价重新划分，通过控制折扣、细划房型等措施，在维持特价房的基础上，先后进行了三次试探性的房价调整，使平均房价从去年6月份的*元，上升至年初的*元，直至现在的255元，涨幅13%，按照目前的入住情况，以后会月增加净利润8万元。通过不断调整客房吧商品种类，合理定价，客房吧实现销售收入*万元，较去年同期增加**万元，涨幅14%，针对vod收入一直低迷的情况，通过更换新片、制作宣传台卡等方式，使收入略有提高，二季度较一季度提高90%以上□ktv通过应季小食和时令水果以及冰饮等低成本商品的推出，大大增加了盈利水平，商务茶吧一直无经营思路，成为经营盲点，我们现已进行了初步的改造，并探讨与有经验的经营者的合作经营的方式，争取在下半年取得新突破。

五、每月设立发展目标，照亮前进的方向。

我们不满足于年初下发的经营计划，依据各月经营形式，每月重新设定发展目标，瞄准更高参照系，自加压力，增强了加快发展的危机感和紧迫感，上半年自行设立目标超原计划120万元，每月均超额完成。

六、努力振奋员工精神，提高企业凝聚力。

酒店重视企业文化建设，对每月的员工生日会形式进行改进，让员工感受到企业的温暖和关怀，更利于员工参与，三月份在报纸上发表文章，以此鼓舞员工的士气，振奋员工精神，

增加酒店员工的凝聚力。四月份，开展了以《我们的》为主题演讲比赛，共同展望美好未来，消除顾虑，鼓舞斗志，提升了员工的主人翁责任感；五月份，开展了“无限活力在”员工趣味运动会，丰富了员工的业余文化生活，并且分别组织了部门经理和员工的旅游活动，从六月一日起，微笑服务月活动全面推广，以评选“最美的微笑”为主题，广泛征求客户意见，现已收集客户反馈意见逾百份，为酒店形象升级奠定了坚实的基础。

七、强化财务监管职能，提高财务监督能力。

财务部新增《每周市场价格情况调查表》、《一周价格涨幅变动表》、《协议客户消费排名及变动表》等，并且规定每月二次对营业部门进行财务督察和市场价格进行调查。加大财务监督力度，增强财务定价能力，为酒店的稳健经营奠定了良好的基础。

八、采购当先，严控成本费用，努力提高盈利水平。

采购部首先担当起控制成本的重任，通过确定多家供货商，对比采购的方式，严格控制了进货价格，同时后厨严控食品成本率，半年来，在物价不断上涨的情况下，无一月超计划成本率情况发生；各部门通过对水、电等能源和小方巾等易耗品的节约，费用控制也取得了比较明显的效果。六月份，通过对同行业酒水价格的考察、调研及重新定价等一系列措施，酒水成本率有望在下半年取得成效。

九、改善硬件设施，提高酒店形象。

上半年以提升品质为前提，加大酒店各项资金投入。中餐进行了部分设施改造，包房安装射灯，更新台布和餐具，制作椅套和靠垫；ktv在无一天停业的情况下，进行了升级改造；客房进行布草更新，走廊更换工艺品，部分房间新增电脑，使酒店的品质得到了提升。在管理上，要求客房部经理每天的

查房率不低于20%，其余部门经理检查率要达到100%，部门经理在检查中发现不足立即整改，确保了服务品质的提升。

十、加强人力资源管理，提高思想、业务水平。

根据年度计划，年初制定了酒店全年工作计划和绩效考核方案，进行了薪酬制度改革，变年度考核为月度考核，并形成了酒店对部门，部门对员工的二级百分制考核机制，增加了绩效工资，大大提高了员工的工作积极性，。同时完成了人才内部培养和选拔机制，为员工的职业生涯做规划，上半年，共提升领班5名，主管3名，副经理1名，实行领班级以上人员无一人外聘，充实了管理队伍，提高了管理水平，同时增强了员工对企业未来发展充满乐观、积极的态度，为进一步开创酒店工作新局面夯实了坚实的思想基础。

另外，上半年还组织领班级以上员工进行了职业知识培训，组织全体员工消防知识培训和消防实战演练以及服务人员的推销技巧培训，通过对推销储值卡的培训和考试以及推广成果分享等活动，使员工掌握更加专业的知识和技能，提升了员工的整体素质，上半年共完成储值卡 *万元，其中新开卡客户 *万元，为稳定老客户、拓展新客源奠定了基础。

十一、狠抓安全管理，确保稳健经营。

企业的经营安全是一切工作的前提，春节前砸车事件的发生，引起了我们的高度重视，立刻采取措施，重新规范保安和总值经理夜间巡更打点次数，安装后门防盗系统，对酒店的所有监控点位进行检测筛查，使酒店的安全工作真正落到实处。五月份对员工进行消防知识培训及消防实战演练，质检和安检工作更加灵活多样，由每月两次增加到四次，且不定期抽查，能够及时发现各部门存在的问题，上半年安检24次，发现问题240项，整改率基本达到100%。

十二、抓维护、降能耗，做好后勤保障工作。

工程部承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，上半年工程部通过自行维修改造，减少外包，共完成各部门日常维修*余项，月均*百余项项。大的工程建设改造六项，分别是：、。这些工程改造工作在没有外聘人员的情况下成功完成，为酒店节省了大量资金。

今天，**酒店已经迎来了一个崭新的局面，站在新的起点，我们激情满怀，信心百倍，同时也清醒地意识到，下半年同行业的竞争会更加激烈。刚刚开业的绿岛生态园设有75个餐饮包房和5个宴会厅，相当于万豪、国际、国贸、红运四个酒店的总量，而我们酒店对面的华联酒店也将在下半年开业，载量非常大，是我们最直接的竞争对手。因此，下半年我们如何延续目前的经营局面，如何保证当前的增长速度，对于我们是严峻的考验，在这新的起跑线前，全体万豪人，除了要不断总结、回顾过去所取得的成功经验，更为重要的是要从以往的挫折和失败中吸取教训，酒店各部门必须稳扎稳打，苦练内功，梳理、调整、蓄势待发，确保今年实现销售收入和盈利能力的新突破。

一、营销部提高自身的使命感，不断强化自身的龙头作用。上半年，酒店的旺盛经营营销部起到了决定性的作用，但同时我们也应看到工作中存在的不足，应收客户同比消费有60%的老客户消费下降，新增协议客户只完成8户，还落后于时间进度；应收账款超限严重，客户维护不均衡，这些都已经成为制约我们发展的瓶颈，营销部要认真查找原因，高度重视、认真分析每一个客户、每一个数字，加大走访力度，一切客户都是营销来的，不是等来的，我们必须以昂扬的激情，前所未有的力度，积极、主动、创造性的开展工作，营销部要拿出切实可行的办法，酒店也会增加公关费用的投入，下半年必须扭转当前的局面，实现应收客户在数量和质量上的双重突破；确保应收账款在年末前控制在*万元以内，让营销循环得到良好实现。

二、树立一切为经营、一切为效益的理念，提高营业部门员

工的营销能力。营业部门的员工是我酒店与客人之间最直接、最有效的纽带，服务人员的推销能力将直接关系到我们发展的稳定和效益的提升，各部门要根据自身的业务特点及不同经营阶段建立有利于自身发展的推销办法，建立严格可行性标准，例如中餐□ktv的酒水推销，前台对于豪华房、套房的推销，都需要部门自己拿出计划、明确重点、加强培训，实现销售政策的规范化、推销技巧的标准化。这项工作从现在开始着手，要在8月份就见到成效。

三、严控成本费用，向节约要效益。提高全体人员的节约意识，各部门要把责任落实到人，实行奖惩机制，工程部要做好监督，同时提高自身的工程控制能力，用好各种费用。中餐要立刻改变当前的酒水成本率居高不下的局面，切实提高盈利能力。采购部要加强采购的计划性，从源头抓起，进一步降低采购成本。

四、严把出品质量关，提高后厨人员的创新能力。菜品的出品是我们经营的基础，是我们发展的命脉，厨师长担此重任，一定要严格要求自己，锐意进取，不断提升管理水平，提高品质、推陈出新，更要加强新品的营销意识及顾客定位意识，抓住顾客的心，融入可推销的理念，方能保证好出品的有效沉淀。下半年会增加试菜考核，适度推新、适时推销。

五、继续对客房进行市场调研，确立更加准确的市场定位，创利润最大化。我们当前客房的旺盛销售除了得益于我们自身管理水平的提升，更依赖于当前营口市快速发展的良好机遇，我们必须把握好发展大势，一鼓作气，奋力向前。决不能拿框子套住自己，贻误千载难逢的发展良机。我们要对自己的品质有信心，要对自己的管理有信心，营销部、前厅部、客房部共同研讨，在一周内拿出新一轮的房价调整计划，确保准确的市场定位带动我们盈利能力的有效提高。

六、加大一**月份的宴会宣传，做大该时间段的宴会总量，争取餐饮收入再创新高。一**月份的宴会收入对于保证我们

下半年整个酒店的销售情况都起着决定性作用，营销部、餐饮部要密切关注，做好相互协调和配合，做好宣传推广，做好时间的安排，重要的日子要有取舍，确保实现宴会收入的最大化。

七、延续微笑服务工作，向更深层次延伸，以人文文化树立企业新形象。要努力通过此次活动来打造开心工作、热爱生活的向上精神，提高员工的工作积极性和整体素质，以此带动服务行为发生新变化，精神面貌要上新台阶。综合部要拿出评比最美的微笑的具体标准，并在**月末活动结束后举办《微笑服务心得》征文比赛。

八、树立一切以客户满意为出发点的工作目标。我们一直倡导二线为一线服务，一线为顾客服务，但如何落实才是关键。客户的意见是对我们最大的信任，也是我们最为宝贵的财富，我们一定要善于聆听，勇于接受，及时整改，微笑服务月活动的客户意见卡也正是我们的目的所在，现在中餐实行的每天搜集客户意见记录本做得非常好，一定要坚持下去，各部门都要借鉴设立，对于客户提出的意见，不能找任何借口，不能推脱，我们要克服一切困难，马上解决。

九、抓好设备设施的维保工作。在不影响入住的情况下，工程部要逐步对客房壁纸进行更新□ktv走廊进行装修改造，客房家私进行维护保养，为提高经营效益创造良好的硬件环境。

十、实现最大效益，增加职工收入。通过释放企业经营效益，逐步提高职工的经济收入和社会保障水平，实现企业与员工的共赢。

十一、加强安保检查力度，消除一切事故隐患。下半年的质检工作要向安检方向侧重，每周一次的质检工作要有保卫部和工程部的共同参与，安全检查不能走过场，要对所有消防设施、工程设备进行提前测试，及时修复，保证畅通，将一切事故消灭在萌芽状态。

十二、加强财务分析能力，强化财务管理职能。财务部要从业务会计向管理会计转化，加强财务分析的深度和广度，做好酒店决策者的眼睛和参谋。

十三、增强中层管理人员的学习能力，号召“向同行学习”的理念。相互学习、取长补短是提升自我的一个前提条件，在竞争对手中我们要看到自身的差距，这两次到**酒店参加学习，我看到我们的差距其实并不仅仅是在硬件上，**酒店在文明礼仪上、在服务标准上、在语言规范上都要强于我们许多，这些无论是在停车场，还是在大堂都随处体现，还有很多同行，有些经营可能不如我们，也同样有许多值得我们学习的地方，人的能力更重要的是体现在学习能力，下半年，我们会创造更多管理人员外出学习考察的机会，提高管理人员的意识和理念，不断健全符合我们自身特点、切实可行的服务标准。

十四、转变观念、树立精神，提高管理人员的责任感和使命感。中层经理是企业的脊梁，是企业的核心人才库，是企业得以生生不息的创新源泉，所以我们的中层管理人员一定要率先垂范，求真务实，增加工作的积极性、主动性、创造性，不要困于日常工作，要勤于思考，勇于创新，不断提高自己的能力和水平，充分发挥承上启下、承前启后、承点启面的重要职能。

上半年的辉煌已经走过，下半年的任务还很艰巨，全店的销售计划在下半年都有所增加，而且我们要保持目前的增长速度，压力很大，但我相信，只要我们能够凝心聚力、风雨同舟，就没有攻不破的难关。

大浪淘沙，激流勇进，用远大的目标凝聚力量，我们有理由期待更富生机与活力的发展前景，因为，我们相信未来。

弹指一挥间，时间匆匆流逝□20xx年已经过去了一半。刚才听了各部门主管对公司几大版块工作的总结汇报。从报告中看

得出，这半年，是我们不锈钢持续发展的半年，是我们齐心协力不断求索的半年。

在此，对大家取得的成绩表示热烈祝贺，对大家的辛勤付出表示真挚地感谢。

现在我对上半年集团公司总结工作如下：

第一部分：在惯性中发展。

数数我们上半年的亮点有哪些；我们的销售量仍旧大踏步增长：上半年实际销售量.75万吨，比去年同期增长了44%。在全球经济下滑的大环境下，我们能取得这样的增长，实属不易！近12万吨的钢板经xx人之手到大江南北，天涯海角，我们销售的网络在不断延伸，我们的终端客户数量继续增加。

上半年，我们紧跟时代发展步伐，引进了新型的营销模式——电子商务。电商部成立以来，月销售量平均增长率达到38%，在人员少、时间短的情况下，我们电商部通过东方商城这一平台成功销售不锈钢产品t□这是个新的良好开端，也是我们会继续加强的营销方式。随着公司日益发展壮大，我们品牌日益响亮，上半年，在各种大型商务活动中，屡屡出现我们的身影，在行业中的影响越来越大。

与此同时，我们继续保持着与各大钢厂的良好关系，目前我们仍然是东方特钢的第一大户，华东地区唯一一个核心代理商；通过不断的交流改善，与张浦的联络更加密切；最近、也慕名前来联络洽谈。

我们的各条战线的管理工作也都在改进和提高，都在满负荷运转，保障了经营的顺利进行，保证我们在不锈钢行业中稳坐前列！

但是，我深刻认识到，这只是在有了多年的实力积淀的

基础上的惯性发展。事实上，我们仍有很多工作没有做好：如销售量没有达到目标；经营利润方面相差甚远；经营管理方面没有创新和进步；6s管理不进反退……一切一切，令人揪心！

成绩和不足都是过去，重要的是对于未来发展的思考。现在我与大家分享第二部分：在思考中前行。

这半年来，我舍不得出差，每天面临处理不完的锁事。一进办公室就坐下，一直坐到晚上八九点，躺在床上还睡不着，睡到两三点就醒了，满脑子是问题，是不断出现的事故。我记得《华为的冬天》中任正非说的一句话：“十年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见，也没有什么荣誉感、自豪感，而是危机感”——我也一样。冬天让我们懂得，要时刻警醒，未雨绸缪。面对现实，正视自我，我除了思索还是思索。

在思考，在找出路，我的脑袋不够，大家的脑袋也不够，我们在很多方面不专业，那我们就借脑、借专业公司做专业的事情。为了让“绩效年”名符其实，为了让公司的绩效科学合理，我们请了业内知名的咨询公司为我们量身定制薪酬和绩效考核体系。

为了提高我们的生产效率及设备管理□6s管理顺利进行，我们将在8月份请咨询公司和我们一起启动“精益生产”管理活动，彻底提高我们生产管理的面貌。

为了解决我们设备更新，现有场地有限、物流不顺的情况，8月份将启动对现有加工中心的改造，去年订下的意大利诺瓦生产线、威台分剪、分条线将全部安装在现有厂区内，对远大、腾麒机组将进行升级、改造。改造后的加工仓储中心将是无锡最好最高档的加工中心之一。

为了解决我们加工设备利用不足，加工没有贡献利润的状况，

我们在6月底成立了深加工销售部，下半年，会加强深加工设备的技术管理、技术提升，全面拓展加工业务。以便创造更多利润。

为了将“”这个品牌唱响，我们放弃了意向的“雄狮”、“精海”、“环海”等名称，已经正式在筹建“xx集团”，目前logo已经确定，工商注册也在加快进行。预计8月份正式完成。为了提高整个集团的竞争力，我这半年对不锈钢的兄弟公司——雄狮风能、雄狮机械进行了较大的改造。

雄狮风能已经更名为环海重工，抛弃原先单一的经营范围，由风能部件拓展到机床、注塑机、水泵、工程机械等行业的业务领域，尤其是在破碎机耐磨件的领域有了重大突破，环海重工的转折应该在下半年就能看到。

总之□xx集团的三大核心业务，将不再是不锈钢一家不断输血，今后三家都会盈利，都会为xx集团的发展做出贡献，环海和机械甚至于会超过不锈钢。

下半年，我们将大刀阔斧的改革，变革就会有痛苦，但我们必须清醒的意识：唯有勇于突破，才能开创美丽的新世界。不变革，不进步，只有死路一条!!!

下半年国内外的经济形势将更加复杂和严峻，不锈钢下游需求不旺，可不锈钢产能仍大力释放，我们所从事产品的经营工作面临更加严峻的考验。但是时代赋予我们责任是逆流而上，我们要超常规增长、要超常规发展。

温说：“信心比黄金更重要”。希望大家鼓足信心，以新的绩效考核为带动手段，以开展精益生产为契机，以创新营销为目标，在各条战线、各个岗位上勤奋、上进、创新。

工作安排及部署 工作总结工作安排会议讲话篇二

第一部分：上半年工作简要总结

2006年上半年，本项目部按照公司提出的“争第一、创效益、出人才”的工作要求，在项目管理中严格要求，科学管理、精心组织、团结拼搏，出色地完成了建设公司交给我公司热轧工程的各项施工任务，多次受到宝钢项目组、监理公司、质量监督总站、建设公司1880热轧项目部表彰奖励，创信誉，树形象，以现场保市场，以在建工程良好信誉实现了公司项目滚动发展的目标。

一、上半年完成的主要工程任务和建安工作量。主要完成了宝钢1880热轧全场土方挖填□box基础精整区设备基础、主电室等土建结构施工，同时完成了冷轧工程土建收尾、配合机电公司设备安装、工程软件资料交工及竣工结算、技改分公司二炼钢旋流池沉井等工程。5月底1880热轧box基础土建主体工程基本完成后，转入磨辊间厂房柱基、管廊、地坪施工，五冷轧项目大临设施修建、场平和土方施工。

1—6月份完成设备基础钢筋混凝土17390万立方；土方开挖6万立方，土方回填14万立方，框架小房600平米。完成建安产值3164万元（累计已完成6062万元）。

二、经营业绩优良突出，充分展示市政分公司良好形象。

一是充分展示了市政分公司快速完成大规模土方施工的實力□box基础土方施工两个月完成土方挖运40多万立，施工高峰时17天挖运土方21万立方，以最快速度为全场土建结构施工全面展开创造了有利条件，而后转入以土方回填施工为主。

二是充分展示了市政分公司土建施工的主力队伍形象□box基础土建结构施工中，精心施工准备，严密组织安排，采取一系列有力措施，在二十冶施工区域率先打第一块垫层、打第

一块混凝土、浇注第一块顶板，精整区设备基础顶板混凝土从3月31日至4月30日，分区分块施工，流水作业，仅用一个月时间，就保质、保量、保安全地胜利完成浇注混凝土18000多立方施工任务。混凝土浇注内实外光，在质检部门多次质量检查中，质量合格率100，一次验收合格率100，各项工程施工进度、质量、安全、文明施工也一直名列前茅。从2005年10月—2006年4月份，在建设公司1880项目部组织的“热轧杯”立功竞赛八项（安全管理、质量管理、工程进度、文明施工、协作配合、物资管理、综合管理、党内主题活动）综合性评比中，连续7个月获得月综合评比第一名，连续2个季度获季度综合评比第一，受到建设公司项目部和市政分公司表彰奖励，两捧“热轧杯”，两次夺得“流动红旗”并获奖金2.5万元。受到宝钢项目组、质检部门、监理公司、建设公司项目经理部等各方好评。

三、塑造过硬的管理团队，培养优秀党员和人才队伍。

项目部在自身作风形象建设中，十分注重带出一支“积极进取、奋发向上、团结协作、敢于争先”的管理团队。项目党支部11名党员分布在项目经理、副经理、总工程师、质量管理、安全管理、材料管理、施工现场管理、党群工作等各个管理领域，通过认真开展保持共产党员先进性教育、“党在我心中，帮困见真情”、“我为党旗增光辉，立足岗位创一流”、“党员责任区”等党内主题实践活动，在各自岗位发挥先锋模范作用，为实现参建项目“项项争第一”，提供了思想和组织保证。在工程管理中涌现出一批先进个人和优秀党员，施工员李庆中和共产党员***被评为出席建设公司项目部先进个人；共产党员、总工程师**被评为出席市政分公司和建设公司先进个人；3名共产党员被评为立功个人；今年“七一”前夕的党内“两优一先”表彰评比中，本项目部党支部被评为出席市政分公司、建设公司“先进党支部”，党支部书记***被评为出席建设公司“优秀党务工作者”，总工程师**被评为出席建设公司“优秀共产党员”。

项目经理作为党员领导干部，既严格要求，大胆管理，又以普通党员身份参加党的组织生活，积极支持党支部开展各种党内活动，虚心听取党内外群众意见和建议。在日常管理中既统揽全局，抓好项目全面管理，又协调各方，协调好业主、监理、兄弟施工单位、项目部内部等各方关系，表现了一个党员领导干部应有的大局意识、责任意识、思想政治素质和组织领导能力。在宝钢二炼钢旋流池沉井施工期间，由于地质资料不尽详细，外加周边工程施工影响，在沉井下沉至第二节时，曾出现“突然下沉”现象，项目经理**、总工程师**、材料员***、安全员**等共产党员与其他管理和施工人员一道，日以继夜地坚守在施工“抢险”现场，不间断地测量新的数据，分析原因，采取对策，及时制止了“突沉”的各种影响因素，最终化险为夷。

项目部十分注重关心职工生活，倾听职工群众的呼声、意见和建议，与职工群众保持密切的联系，特别是对年轻大学生政治上热心，生活上关心，帮助他们解决实际困难，技术上认真进行“传、帮、带，培养他们尽快岗位成才，掌握现场实用技术，提高实际工作和管理能力，三位年轻大学生都有了长足的进步，担当起项目总工、技术员、质量检查员的重担。

第二部分：下半年工作计划

下半年主要施工任务

和工作量：

一、热轧工程建安工作总量约为2590万元。

其中：

1、磨辊间地坪钢筋混凝土近2万立方，约1860万元；

2、区域雨排水及道路工程约300万元；

1、土方开挖，1区、2区柱基施工完，钢筋混凝土7800立方；

2、1区热卷库电缆通廊施工完，钢筋混凝土1200立方；

4、彩1路雨排水施工；

5、2区管廊施工钢筋混凝土约5000立方。

我市政分公司五冷轧项目部承担的五冷轧工程建安工作总量约2亿元人民币，与热轧项目相比，单项工程多，工期紧，质量要求高，施工任务重，施工难度大。项目部决心发扬上钢一厂、1800冷轧、1880热轧工程施工中优良传统，以敢为人先、“项项争第一”、团结协作、拼搏奉献的团队精神，严格要求，科学管理，精心组织，精心施工，充分展示和树立市政分公司的良好形象和信誉，以进度快、质量优、安全生产、文明施工的实际行动，打造“精品工程”，来诠释建设公司“选择二十冶，就是选择了放心”的经营理念，为二十冶“十一五”参与建筑市场竞争、创新提升式发展做出贡献。

2006年6月22日

工作安排及部署 工作总结工作安排会议讲话篇三

3. 开展市龙湖公园改造、博物馆装饰竣工决算审计。

4. 加强对新修订审计法实施条例的宣传，在《淮河早报》刊发专版，在全市显著路段悬挂标语，在市局深入学习贯彻新条例，扩大新审计法实施条例的影响，促进审计干部依法行政。

1. 认真开展市本级及部门预算执行情况审计；完成时限：6月底。

2. 对市机关办公大楼及东西部第二通道等重大投资项目跟踪审计；完成时限：全年跟踪。
3. 对市委政研室主任进行离任经济责任审计；完成时限：5月底。
4. 草拟《xx市社会保障资金审计监督办法》；完成时限：6月底。
5. 筹备召开xx市经济责任审计联席会议；完成时限：6月底。
6. 深入开展“审计提升年”活动，提升素质、增强能力，为我市“两型城市”建设提供优质审计监督服务；完成时限：全年。

工作安排及部署 工作总结工作安排会议讲话篇四

随着社会文明的不断进步，人们对教育的重视程度与日俱增，教师的社会地位也从xxx时候的底下变成了如今的“香饽饽”，社会对幼儿教育的关注程度也到前所未有的高度，随着“国十条”的颁布，幼儿教育也得到了史无前例的发展新契机。

作为新入职的幼儿教师，有幸得到这次难能可贵的“幼师国培(2014)——陕西省幼儿园转岗教师保教技能提升培训”的机会，得以聆听我们幼教界的“泰山北斗”传授他们多年以来累计的宝贵经验，为我们在日后的教学中答疑解惑，少走弯路提供了理论上的支持。

今天下午听了西北工业大学幼儿园园长王莉老师的精彩讲授，让我受益匪浅。我所在的幼儿园是在今年刚搬入新的园址，园内班级的区域环境正处于创设阶段，很多工作都还没有头绪，今天下午听了王园长的课犹如雪中送炭，不仅给了我区域环境创设中的灵感也让我对幼儿园的教育有了新的认识。

虽然就职幼儿园教师的时间尚短，但在从教的这段时间以来，我发现我们的教育教学活动和《幼儿园教育指导纲要》《幼儿园工作规程》中所要求的还相去甚远。幼儿的学习应该是在生活的潜移默化和经验的积累上的学习，在游戏中去探索、去亲身体验的学习。而不是老师一味的去说，而我们的孩子因为年龄小，接受能力有限并不能一下子接受老师说的那些抽象的概念。

正如王园长所讲授的，父母是孩子的第一任老师，幼儿园老师是第二任老师，而环境是第三任老师。环境是会说话的，孩子置身其中，通过自己的感官去感受去探知这样得到的知识可能比老师日复一日，一遍又一遍的重复去讲说更容易让孩子接受且牢记。所以，我们要允许孩子、鼓励孩子自己去探索去创造，不要扼杀了孩子的求知欲，太多的禁令只会让孩子对幼儿园生活产生厌恶和抵触心理。

以我自身为例，我所在的班级目前正在创设区域环境，初步的设想是分为了娃娃家、美工区、建构区、图书角和植物角。原本的美工区应以孩子的作品为主，投放以丰富的美工类材料让孩子自主的去操作，我们老师却常常担心小剪刀划伤了孩子怎么办？剪刀是危险品，如果孩子之间起来冲突的时候伤害的别人怎么办？胶水如果孩子弄进嘴巴里怎么办？如此等等.....最后的结果就是，老师把自己弄的非常疲惫，美工区的区域里全部是老师的作品虽然布置的看起来光鲜亮丽，却少了孩子的童趣，老师做出来的东西，老师会，可是孩子却失去了锻炼的机会。现在想来，如果担心孩子孩子不会用剪刀类的工具，只能说明这是我们老师在对孩子的日常常规方面教育的缺失，我们从未让孩子去尝试就去断定孩子们操作不了，这也可能是我们对孩子能力的低估。

在对区域活动的创设上，我认为我们老师要做的就像雕塑家在要雕刻石刻前先要大刀阔斧的去掉不必要的边角料，快速修出大体轮廓，然后精雕细琢慢慢深入刻画细节。在初步的创设区角阶段应该建立起整个的区角轮廓后投放好材料，剩

下的装饰部分就可以交给幼儿来完成，幼儿经过自己的动手操作阶段的练习不仅学会了知识技能也会懂得珍惜自己的作品，可如果是老师来创设的环境，幼儿可能会因为好奇用手去动，三五个幼儿争相模仿后，我们的区角环境很有可能就会收到破坏。

“大刀阔斧，精雕细琢”不仅可以用于区域环境的创设上，在我们的日常教学活动中也同样适用。作为新时期的幼师，我们应该要积极去接受一些新的教育理念，从传统的教学理念中解放出来，让孩子多一些亲身体验的机会，少一点枯燥的讲述过程。

幼儿园应该是幼儿的第二个家，既然是孩子们自己的家，就应该让幼儿充分的发挥他主人翁的角色地位，除了必要的知识经验的传授，其他的就该交由幼儿自己去创造，老师则从旁协助、引导，带领着孩子去探索会比填鸭式的教育得到的成效更加显著。

工作安排及部署 工作总结工作安排会议讲话篇五

关于转发省委领导同志批示的通知

省治超工作领导小组各成员单位，各市、州治超办：

11月12日□xxx青海省委副书记王建军同志就省交通运输厅呈报的《关于全省治超工作情况的报告》上批示：治超工作成效明显。望进一步把握规律，把握节点，把握经常，持续巩固治超成果。

现将省委领导同志批示转发给你们，请认真组织学习，并将批示精神及时传达到全省治超工作一线。各地区、各部门要抓好省委领导同志批示精神的贯彻落实，从思想上高度重视治超工作，切实增强治超工作的责任感、使命感和紧迫感，牢固树立“以人为本、安全发展”理念，坚持“依法严管、

标本兼治、立足源头、长效治理”原则，强化政府治超的主体责任和行业部门治超的监管责任，健全完善工作机制，加强组织领导，采取有效措施，紧盯关键环节，加大执法力度，开展区域联动，综合运用法律、行政、经济、技术等手段，严厉打击货车非法改装和超限超载违法行为。同时，各地区、各部门要准确把握治超工作的规律性、节点性和经常性，强化联合执法、突出工作重点、严格责任追究、加强舆论引导，坚定不移地抓好治超专项整治工作和治超“攻坚年”，扎实推进我省治超工作持续深入开展，不断巩固和扩大治超成果，为全省经济社会发展和全面建成小康社会提供有力支撑和保障。

工作安排及部署 工作总结工作安排会议讲话篇六

4月22日是世界地球日，是宣传我国国土资源国情国策、提高公众节约集约利用资源意识、普及地球科学技术知识的重要平台。根据有关要求，今年地球日主题为：“珍惜地球资源 转变发展方式。倡导低碳生活”。在借助地球日活动平台提高公众对国土资源国情国策的认识，普及有关科学技术知识，引导全社会积极参与节约集约利用资源、减少碳排放、促进经济发展方式转变的实践。29团积极开展了一系列庆祝第41个世界地球日宣传活动。

一、29团以珍惜地球资源转变发展方式。倡导低碳生活为宣传主题，在团中学开展了主题演讲比赛，同时将演讲好的学生，推荐参加师举办的比赛活动。以激发青少年对地球母亲的关心爱护，倡导低碳生活的必要性，进一步培养青少年的环保意识、节约意识，更加珍惜我们生存的土地母亲的生命。全团各单位所出的黑板报形式多样化，内容丰富，主题鲜明，版式比较新颖，在连队起到了很好的宣传宣传效果。此次地球日全团共出黑板报45块。

二、29团场利用有线广播进行了有关土地知识及法律法规的广播学习，各连队也积极利用连的自办广播进行了地球日主

题宣传的有关知识学习，使第41个地球日的宣传活动家喻户晓，人人皆知，达到了一定的宣传效果。全团共利用有线广播宣传学习累计时间达15分钟。团电视台在4月20日至22日期间，每晚上滚动播出2次地球日的宣传主题。

三、团社区和中学积极开展珍惜地球资源转变发展方式。倡导低碳生活为宣传主题的捡拾残膜活动。社区组织离退休职工400余人，在老团部农贸市场及住宅小区内、团部道路等活动场所，进行了保护家园美化环境捡拾残膜活动。团中学组织中、小学生600余人，对校园内外和新城镇社区进行了捡拾残膜活动。

四、29团国土分局利用原有的橱窗对地球日倡导低碳生活，节约土地资源，保护地球母亲的宣传活动进行宣传，团场和各单位积极利用悬挂横幅和张贴标语进行宣传，团有35个连队悬挂了以地球日主题的宣传横幅，有20个连队张贴了宣传标语，全团共悬挂横幅18幅，张贴标语800余条。

29团通过围绕开展以珍惜地球资源转变发展方式。倡导低碳生活为宣传主题的地球日宣传活动。以形式多样化，内容丰富，进一步加强了对珍惜地球资源，倡导低碳生活必须从我做起，从小做起，从身边的小事做起，从现在做起。增强了团场职工对自己所居住的地球有了深刻了解和认识强化了青少年对地球的重新认识和了解，强化了团场广大干部职工对地球的重新认识和了解，为保护地球母亲、珍惜地球资源当好铁甲勇士，做好低碳生活的领先带头人。

工作安排及部署 工作总结工作安排会议讲话篇七

20xx年以来，围绕省、市、区全会及区人代会、区四大班子领导现场办公会等重要会议精神，xx街道以“产业强基、治理筑魂”为主线，聚力打造中心城区“示范区”。今年1-5月，完成固定资产投资亿元，其中工业投资亿元，农业投资亿元，服务业固定资产投资亿元，地方税收完成亿元；1-4月完成利

用内资亿元，限上企业零售额增长。

(一) 聚焦电子信息产业功能区建设，推动新经济发展

持续推动产业发展。推进工业设计特色街区(百维基地)建设，2500平米承接空间已经成型，引进蓝构、火星视觉等企业10个，跟踪项目1个;加紧对接深圳浪尖集团，拟选址金土社区合作建设工业设计众创及公共技术平台优化产业结构。督促推动龙城国际购物公园等大型城市综合体以及天立学校、中达汽贸等一批城市功能和现代服务业项目建设，努力营造高品质生活场景。扎实开展经济普查。完成企业登记840家，个体经营户抽样调查263家，全面调查了解辖区内产业布局，进一步夯实统计基础，为优化经济结构打下基础。

(二) 聚焦乡村振兴示范区建设，推动“三农”发展

加快推进农商文旅项目建设。打造陌上花开、多利农庄沿宋汉路区域的现代农业示范片，已形成精品示范环线初步设计方案。陌上花开项目，已完成项目一期拆迁工作，新增供地143亩，完成陌上·琥珀酒店大堂古建筑搭建、音乐公园造型主体、水晶茶岛钢架主体建设，油子河边露营区域建设进入尾声，启动二期安置房建设。多利农庄项目，完成项目98%拆迁工作，新增供地亩，启动统规自建房建设，多利桃花源酒店启动运营，加快推进家庭经营性农庄二期一批次主体结构建设。加快推进高端装备应用示范。融合西华大学农机专业优势和吉峰农机行业优势，推进建设全省现代农业高端装备示范园区，全面融入“_来xx”红色文化元素，着力打造新的农业示范亮点。加快推进农民增收致富。孵化培育2个家庭农场和农民专业合作社，大力发展定单农业，白云村通过村企合作，共解决当地农民就业近100人，预计今后每年村集体经济可增收20余万元，积极争创省级乡村振兴明星示范村。

(三) 聚焦美丽宜居公园城市建设，提升城市品质

着力改善城市配套。持续推进高店小学等19个政府投资类项目建设，抓好红兴巷等6条背街小巷整治，开通28条非现执法街道，启动实施金蓝湾广场等公园绿地建设，协助推进xx支渠、油子河绿道建设，加快城市配套建设着力改善公共服务。以国际化社区建设为标准，结合各社区特点打造公共空间，合兴社区获评最美社区空间称号，启动高店社区综合体建设，完成铁门社区空间硬件打造。着力塑造城市精神。今年3·16举办了党组织红歌会，赋予红色文化历史新时代新内涵。书香广场在3·16正式开园，正在加快推进xx市民中心方案设计和xx城市logo标识征集，不断形成xx城市特有标识。着力改善城乡环境。开展固体废弃物、危化品等专项综合治理行动，大力实施“五大工程”加强重雾霾天气治理。按要求及时办结中央第五环境保护督察组转办群众来电来信举报件19件，巩固环境治理成果。

(四) 聚焦和谐宜居生活社区建设，推进社区发展治理

(一) 持续推动产业升级发展，努力实现提质增效

继续推进项目引进。加快推动双创特色街区(百维广场)项目对接、引进，预计入驻项目实现年营业收入650万元以上，实现专利申请20项以上。是拓展产业空间。力争年底前与深圳浪尖集团合作建成一期3000平米的载体空间，建成工业设计众创孵化服务中心、产业链整合服务中心和创新研究院，打造工业设计浪尖核心区。优化营商环境。加快推动城市综合体、现代服务业项目等高端配套建设，提升企业服务质量，努力营造良好的营商环境。

(二) 奋力实施乡村振兴，努力实现“走在前列”

加快推进都市田园项目建设。陌上花开项目，加快拆旧和新型社区建设，新增供地123亩，推动陌上教育营地、酒店及配套餐厅、音乐公园及景观等建设，计划20xx年底投入试运营。多利农庄项目，推出文旅主题活动，督促整合行业优势，发

展形成区域特色产业，推进智能温室大棚种植。加快推进五冶·西蜀田园、58同城项目签约落地，督促中国香村项目完善项目方案，推进项目建设。着力构建“三大示范”。加快推进3000亩连片现代农业大田景观及绕村精品旅游示范环线打造。协助推进建设全省现代农业高端装备示范园区。推进文旅融合示范建设，大力发展“农业+”产业，加快形成新兴业态。探索构建“两项机制”。探索构建新型农业经营机制，推动陌上花开与汉姜村、寇家坝村加大村企合作，拓展村集体经济发展壮大和农民长效增收的有效渠道。在白云村、寇家坝村、汉姜村创新社区治理机制，发挥新村民、新乡贤和社会组织作用，培育自组织，完善自治章程和院落公约，推进农村社区治理机制创新。

(三) 加快提升城市品质，努力建设公园城市

加快推进城市配套建设。继续推进19个政府投资类项目建设和6条背街小巷整治，加快建设广场路城市中轴线景观改造提升和金蓝湾广场、文创广场等公园绿地。着力建设宜人宜居环境。清查辖区78家工业企业和54个入河排口、入户复核61家工业企业资料，有序推进污普工作。持续开展扬尘污染、燃煤污染、尾气排放、工业废气、露天焚烧清理整治行动，打好蓝天保卫战。大力培育城市特质。加快推进xx市民中心建设，确定xx城市logo□组织专人开展xx红色文化、城市精神研究、提炼，并结合庆祝新中国成立70周年系列活动，进一步形成xx城市特质。

(四) 始终坚持党建引领，努力构建治理体系

着力构建党建引领治理架构。构建社区管理体系与社区党组织体系相一致的治理架构，推进院落议事会制度落地落实，力争实现小区院落议事会覆盖率80%。创新优化社区治理模式。持续开展“高校文明进社区”活动，实施“青禾计划”和“星火计划”，加大社区自组织孵化培育和党组织功能发挥。充分发挥人大代表、政协委员带头作用，引入高水平人

才为社区治理提供智力支撑。鼓励村(社区)通过购买社会组织服务,提升治理水平。大力开展“微治理”平台推广活动,切实打通沟通平台,形成良好互动,解决群众问题。提升社区治理水平。开展社区建制调整,优化资源配置。选优配强干部队伍,按照方案实施建制调整,同时做好过渡方案,确保建制调整居民不服务不掉档。

工作安排及部署 工作总结工作安排会议讲话篇八

一、会议时间

4月20日(星期五)上午9点,会期半天。

二、会议地点

绍兴市财政局(人民西路333号)八楼会议室。

三、会议参加人员

2、市财政局各相关业务处室绩效评价工作联络员。

四、会议内容

布置xxxx年度绩效评价工作。

请各部门(单位)落实专人,按时到会。