

2023年餐饮一周活动方案 餐饮活动方案(通用7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

月工作总结 重点项目建设工作总结篇一

20xx年是“ ”的开局之年，是我市深化项目推进年。在市委、市政府的高度重视和各级各部门的共同努力下，我市重点建设总体形势较好，领导力度不断加强，项目推进机制不断创新，政策处理力度不断加大，一批重点项目难点问题取得突破性进展，较好地完成了今年的重点建设目标和任务，为实现“ ”开好局、起好步打下了坚实的基础。市重点办在20xx年度被省政府授予全省重点建设立功竞赛优秀组织单位，被市政府授予“项目推进年”先进单位和省发改委、省重点办评为全省重点建设信息工作先进单位的基础上，我市重点建设工作在全省20xx年度考核中名列第三。

一、20xx年全市重点建设工作回顾

(一)20xx年全市重点建设取得的成效

路和110kv输变电缙云里隆、庆元荷地、青田东源、港头二期、市区龙石、丽阳、龙泉宏山至庆元二回路等工程投入运行；市区全长19.4公里的防洪堤建设工程基本完成，小水门古城墙保护、好溪堰加高加固、琵琶圩防护等项目建成，明厦河、海潮河等内河整治工程基本建成；开潭水利枢纽、青田五里亭电站、庆元左溪电站等骨干小水电站和松阳梧桐源水库除险

加固工程部分建成投入运行;市区江滨路(中山街-古城路)、北苑路(丽阳路-宇雷路)、长虹路(寿尔福路-开发路)、宇雷路北段(丽阳路-北外环)等总长6.69公里城市道路主体工程基本完成;水阁工业区道路网基本建成,道路总里程达到41.5公里;缙云双潭水厂投入试运行;景宁中学、莲都区水东小学、莲都外国语学校初中部投入使用;浙江方德电机电脑控制高速自动平缝机生产线项目建成投产;市行政中心、市国土大楼已投入使用,市财税大楼、海关大楼即将投入使用。这些重点工程的建成,对于完善我市基础设施,改善城乡居民生产生活条件,提升丽水中心城市品位,促进跨越发展、和谐融入,具有十分重要的意义。

一批重点项目加快推进。全市有33个重点建设项目加快建设步伐。台缙高速公路、景青公路滩坑淹没段、54省道龙泉段改建、遂昌县石练至王村口公路改建等工程顺利推进。滩坑水电站主体工程全面展开,库区复建和第一、第二水平年移民安置点建设基本完成,第三水平年移民建房全面启动;遂昌周公源、青田外雄、龙泉岩樟溪、景宁白鹤二级等骨干水电站进展顺利;水阁水厂主体工程和玉溪引水工程全长24公里隧洞开挖基本完成;各县市污水处理工程和困难群众异地转移脱贫工程全面启动并加快实施;遂昌凯恩镍氢电池、浙江三辰电气等工业项目,青田县人民医院迁建工程、龙泉国际大酒店、丽水电视中心等社会发展项目顺利推进;市区接官亭农民公寓一期和欣苑南区拆迁安置房一期全部结顶,附属工程正在施工。

月工作总结 重点项目建设工作总结篇二

从上面的销售业绩上看,我们的工作做的是不好的。可以说是销售做的十分的失败。在北京市场上,产品品牌众多,电子产品由于比较早的进入北京市场。电子产品价格混乱,这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少,采购部是今年四月中

旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录，八个月头几天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量5个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析：

现在北京礼品市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在北京区域，市场首先从北京开始的，所以北京市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的

来说要比河北小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在北京礼品市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

月工作总结 重点项目建设工作总结篇三

二、教学方面：

1、教学认真负责并取得了一定的成效。任职以来，我对教学一丝不苟，对备课、上课、批改作业等教学环节刻苦钻研、精心设计，很快进入角色，教学工作得到了师生的一致赞扬。

2、积极进行教学研究，不断对教育教学进行总结提高。因我之前从事的是高中政治教育，与现在的小学教育有着很大的不同，所以前半学期主要处于摸索适应阶段，导致学生的期中考试考得并不是很理想。我经过对期中考试的质量分析，逐渐认识到了自己平时工作中存在的问题，并在下半学期中努力解决，因而这次期末考试就取得了不错的成绩。

3、积极进行培优扶差。一个班级里面总存在几个尖子生和后进生，对于后进生，我总是给予特殊的照顾。在课堂上对后进生多提问，多巡视，多辅导，对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们看扁，树立起他们的信心和激发他们学习兴趣。除此之外还发动班上的学优生自愿当后进生的辅导老师，我让他们组成一帮一小组，成绩好的学生主要就是检查学生的作业，辅导学生掌握课本的基本知识和技能，给后进生根据各自的情况定出目标，让他们双方都朝着那个目标前进。小老师们确实是非常尽责，而后进生时刻有个老师在身旁指点，学起来也非常容易。

4、合理利用课余时间提高自身修养。通过这几个月的的工作，我深知即使是在农村小学里也是人才济济，要想在这里干出一点点成绩，也需要自身不断的努力和奋进，所以我在日常生活中不断督促自己要多看书，多学习。努力学习教育学心理学理论，学习学科专业知识，通过网上查找教学资源，利用课余时间让自己不断进步。

5、积极向其他老师请学习。由于是第一次教小学数学，很多问题自己掌握得并不好，我都能经常向身边的老师请教，这些老师都非常热情的帮我解答，使我获益匪浅。从中我也明白了，知识和经验不会自己从天上掉下来，必须发扬勤学好问的精神，把自己当成学生一样，积极吸取其他老师先进的教学理念和教学方法，才能提高自己的教学水平。此外，我也积极参加科组教研活动和集体备课活动，这些活动使我明确了教学的目标和方向。

以上是本人任现职以来思想、工作方面的总结，虽然取得了一定的工作成效，但也难免有些不足，我一定会在今后的工作中加倍努力，不断地完善自我，努力使自己成为一名优秀的人民教师。

月工作总结 重点项目建设工作总结篇四

一、部门基本情况

截止目前，我部门有：外贸业务员、单证、内务、以及客户服务人员共3人。并由总经理亲理总的原则指导工作。总经理助理协同安排相关事宜。公司进出口部从20__年组建以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至20__年中，逐步由简单单一的t/t结算，转让信用证拓进到直开信用证，代理出口业务等。货物直接出口到韩国、中东、非洲、泰国、印度尼西亚、香港等东南亚国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。

同时，公司总经理也给与我部门极大支持。在协调部署各展会的同时，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的主内销原则逐步转变为以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。本年年度末，公司直接出口销售产品计9474700码；累计销售金额为：2804842.31美元。

二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具有一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。

于是创新思维不得被提出。作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门作为新成立的部门，业务水准和操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过半年半左右的实践和摸索，我部门基本确立了“加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践”的方针，并取得了一些成效。

1. 积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理_×不断带领我进出口部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也

有了可喜的成绩;但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。外贸工作，象战场更像舞台。

轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我昌新布业进出口部的发展前景更为广阔。

2. 加强经验积累，及时掌握信息新动态。

查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关心的重点问题，我部门将采取总结、商谈、以及其他富有娱乐欢快气氛等形式，去综合总结，分类整理。依次来掌握了大量参考资料。如“信用证出口审查”（配合公司整体销售工作）、“单证备忘归档”、等等。

通过该类工作，使我们能够及时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺利开展提供出可靠的依据，便于我们有针对性、有层次地提高工作效率和水平。同时，在今年通过进一步通过网络工作的体验之后，在今后的工作中，我们更应该加强利用。并及时获取来自国外或行业当中的最新动态，最新信息。准确地做出决断，更好的配合公司的运营。

三、继续建立健全进出口部的各项规章制度，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。20__年中，制定了《_____有限公司进出口部日常工作管理条例》，但因在制定的过程中人员的构建相对不是很稳

定，因此并未立刻实行。20__年，我部门将在此基础上修订一版成熟的《条例》。一方面为规范管理制度，一方面为保障工作程序的层次和正规化。并且能切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

四、立足能力训练，加强外贸接单工作。

目前，因为外贸部普遍英文水准不高，在扩大外单的程序上受阻，过去的一段时间和现在，并且包含刚刚迎来的20__年，整个部门的成员一直在努力，以期早日成熟，加强公司外单的获取量。

五、加强领导，注重团对协作。

第一，不断充实，努力加强团队建设。

团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水平。并且在诸多实践中也说明了共同努力的力量和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

第二，认真抓部门负责人，做好带头羊的工作。

部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其贸易工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合；同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

第三，成员工作的中坚力量。

我部门现工作成员相对比较简从，易于工作汇总和衔接。但在从总体公司集团运作的模式下，我提出几点要求：自主，自律，友爱，谦逊，学习。在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。

为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

六、高度重视扫尾工作，采取有力措施，力争业务水平稳中有升。

1. 加强对新员工的培训工作。

2. 加强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市场。

3. 积极应变，认真学习，管理和引导并重。

4. 严格执行公司的规章制度。

一方面加强对自身职责要求；

二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。

三是以专门专项的会议等形式去解决种种问题。

_年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我进出口部每个成员的辛勤努力下，20__年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首半年来，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。

我们有决心也有信心以“稳步发展，重点突破”为指导，在公司董事长、总经理等领导班子的领导下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的

新局面！

月工作总结 重点项目建设工作总结篇五

本人于xx年x月x日应聘到了矿业公司资源技术部上班。经过一个月试用期的锻炼，一个优秀企业的活力和对员工的影响力是很深厚的，让我对自身的工作意识改变，心态也有所变化。在这样一个难忘的工作过程中，便不再是简单的员工了解企业，企业试用员工的一个过程，它的内核是更有意义的东西。

在公司里的试用期工作分为两个阶段：第一时期感受公司工作环境及企业文化，熟悉主要工作；后面的时期到矿山生产一线体验生活，参与野外考察作业。

使人感受颇深的是公司的企业文化建设，之前也在不同体制的单位工作过，但都没有正统的企业文化，员工感受不到来自企业文化的动力，企业发展中体现不出生机。但三明公司把企业文化建立在公司管理之上，把责任下到每个人身上，让执行力贯彻到每个人心中，最终让拿出结果的员工获得自身满意的价值。这样的工作环境是我在任何一家公司，任何一个职位都未曾得到的。企业思想开明，纪律更加严明，更善于总结并积极创新。有了这样成熟的工作环境，做事踏实肯干、主动学习，做人实事求是、谦虚务实，相信自己终究能为企业创造效益，为个人带来价值。

我带着体验工作的心情，接受野外工作的考验，开始了为期二十多天的出差。人们知道从事矿业能够创造巨大的经济效益，但其中的艰辛又有多少人了解。只是短短几天的生产一线体验，并不能够真切了解矿山工作的艰苦，矿山生活的局限。来自各地的各族兄弟们能够团结在一起克服困难，踏实工作，公司尽己所能提供一切工作生活上的便利，这一切渐渐让我对企业宗旨“您满意您快乐我成功”这六个字有了初步的认识。

野外考察工作，是一个学习专业知识和调节心态应对的过程。在此期间，学习不仅是专业生产方面的知识，更涉及到吃穿住行的常识；体验不止是许多个第一次，还有调节积极的心态，突破个人的极限。表面上工作生活似乎离现实和记忆越来越远，平淡之后才发现超越了原有的意识，会更珍惜今天幸福的生活和得来不易的工作。结果在一天天跋山涉水，一次次翻山越岭之后获得，获得客观但不一定令企业满意的成果。正因为如此，当面对目标的时候，已经有好的心态来应对最坏的结果，因此野外作业只称得上辛苦，而不再是什么痛苦。

总体来说野外考察工作目的性明确，需要发扬吃苦耐劳的精神和乐观坚定的心态；公司内部的工作繁多复杂，需要有可行性的计划安排和协调能力。在与公司领导的沟通当中，我自身的特点也得到了认可，但是年轻人在今后的磨练中，同样需要老老实实做人，踏踏实实做事，戒骄戒躁，才能最终成为有德有才的人。

一段时期的工作，得到不少收获体会，更认识了自身的不足。矿业相关知识的薄弱，使得在野外考察中不能够更多地利用知识来进行工作，下一步需要个人从书本知识和实际工作中积累专业知识，向公司工程师、技术员及生产一线员工虚心请教，认真学习。另一方面，如何与不同层次的人群沟通，在谈话过程中获得有利信息，达到接洽的目的也是我在今后工作需要加强和改进的。

最后感谢在工作上指导我，在生活上关心我的王工，在出差过程中致电问候、鼓励我的杨总，还有公司的众多和睦的同事。相信在今后的工作当中，我会更加努力发挥自身的特点，弥补自身的不足，将自己打造成为资产型员工。

月工作总结 重点项目建设工作总结篇六

时光荏苒，转眼间又迎来了一年的结束，这让我有种叹时光

流逝，惜年华悠悠的感觉。____年对于中国和世界都是一个不凡的年度，具有着历史意义。对于我也同样的富有意义，它有着血与泪交融的滋味；它让我有更多的视角去看待工作和人生；它承载着太多的艰辛、太多的希望、太多的努力和太多的失望。

盘点和回顾这一年来我努力的成果，心中的自豪和坦荡油然而生。

首先，我独自一人组织和导演了产业公司联欢晚会的两个重台戏：一个是搞笑版本的《四小天鹅》、另一个是东北二人转。另外主持人的服饰和造型也完全由我一人担当。我用我在艺术上仅有的一点素养，加上自己大量的努力，不仅使晚会的节目受到广大观众的认可和一致的好评，而且主持人的造型也让人赞不绝口。由于我一边工作，一边编排节目，在晚会结束后我“光荣”病倒了。就像是一名饱受重大战役的士兵一样，在战场中顽强拼搏，奋勇杀敌，战后才发现身上已伤痕无数。通过那次晚会的经历，我的才华不仅得了展示，而且我的管理能力也得到了突显。

其次，我通过个人的努力荣获了____年度产业公司优秀员工的称号，这一光环让我在一年之后的今天仍然回味无穷。这个荣誉是我努力拼搏的收获，是我个人能力的一种体现，也是我永攀高峰的动力。可以说我是一名真正的问心无愧的优秀员工。

再次，我自从被公司调入主体功能区这个项目以来，就一直本着勤奋、刻苦、认真、负责的工作态度和热心、诚恳、实在的为人默默地努力着。由于珍惜这次新的工作岗位，我在原有工作优点的基础上，更加地自律、热情、主动、积极并严格要求自己，而且立下两条原则：(1)工作的原则：要做就要做到完美；(2)做员工的原则：不给领导添麻烦，尽量替领导分忧。我想我做到了。

(1) 主体功能区办公区的整体布置(包括电脑网络的整理及内外网线的布线等)。主体功能区办公室建立初期,为了给大家营造一个舒适的办公环境,我一人布置,并养植花草。也许没有人愿意干这种活,但我会,而且乐在其中。

(2) 办公室的卫生清扫工作。虽然是件小事,但是我一直坚持了一年多。有人可能会坚持一个月也可能会半年,可我却坚持了一年多,从始至今。

(3) 辽师大合作方的保姆工作。为了表现出产业公司对辽师大合作方的重视,我以实在、热情、服务、周到来要求自己,充分体现我们对该项目合作的热诚。一年多的时间发生了许多事情,每次我都会尽心尽力地做,正因如此,我得到辽师大大方的认可。这种认可给了我巨大的欣慰。

(4) 所有保密资料的登记、保存、管理工作。我深知这项工作的机要性和重要性,所以我在管理资料方面尤其谨慎。为了能娴熟地管理资料,我甚至要求自己尽量背下资料存入的具体位置。每次新资料入库我都严格记录并谨慎存放,做到让领导放心,让合作方满意。

(5) 数据平台搭建工作。可以说辽宁省的主体功能区数据信息平台搭建工作融有我很多的心血,所以每当看到信息化后的成果,我都有一种油然而发的亲切感,因为在地图中,我仿佛看到了自己在电脑前奋力工作的身影和那种一气呵成的工作力量。信息化共有11项工作,其中我独立完成的有3项,分别为空气质量分区、交通网络分布和查找年鉴指标;同其它人合作完成的共有四项,分别为地图配准、地图数字化、80人口数核对和乡镇属性完善。地理信息系统是一个复杂性的地理科学,它需要处理人要有较高的电脑操作能力和细致耐心地工作态度,除此还要有广阔的空间思维和一些基础性的地理知识等,总之需要一个综合素质较强的人。我深知信息平台搭建是一个复杂而艰巨的任务,所以我在做任何一项工作中都没有一丝的懈怠,在正常完成工作的同时,要求自己高

标准并出色的完成领导交给的每项任务，做到不让领导操心，让领导完全满意！另外，我从____年下半年我就开始兼职全公司数据及客户管理工作。这项工作相当的繁重而琐碎。除了要面对广大客户的反馈信件外，还要面对整个公司的市场人员，不仅要让全体客户满意我的服务，而且还要让整个市场及编辑人员满意我的服务。我所要处理的事务有：(1)全体会员的登记、更新及归类。(2)各种类型数据的催要及处理编辑工作。(3)每月定期与提供人处理相关事宜。(4)会员口令服务的操作。(5)每月定期外出取数据资料。(6)各类数据及报告的统一发送工作。这六项工作虽然繁杂，可我会把众多工作细致整理并井然有序。同时，为了保证数据不丢失，我都会细心地整理和保存每个数据。

最后，我精心编排了产业公司第一套工间操并担任其教授工作。对于所有员工长期伏案工作而导致的各种慢性疾病和针对各个员工不同的接受能力及年龄我编排了一套简单既有效的工间操，受到员工广泛的认可和一致的好评。

月工作总结 重点项目建设工作总结篇七

项目主持单位：福建省安溪白濑国有林场。

项目协作单位：福建省安溪竹园国有林场、安溪半林国有林场、永春大荣国有林场。

项目技术来源：福建省林业科学研究院组织开展的《福建柏优树子代测定和优良遗传材料选择研究》，国内领先水平，福建省科技进步三等奖。

项目主要技术：根据林木生长的规律和福建柏自身的生理特性，结合影响林木生长的因素，应用成熟的福建柏优良种质选择及培育技术，营建珍稀树种福建柏优良种质培育技术推广示范基地。主要技术包括：优良种源选择、造林地选择、

造林模式选择、抚育措施选择。

项目建设内容：新建福建柏优良种质速生丰产林示范基地1713亩、培训500人次。

培育工程进度安排：

20xx年完成造林抚育204亩（位于安溪白濑林场土地坛、寨坂工区）。

20xx年完成造林抚育960亩（安溪白濑林场459亩、半林林场151亩、竹园林场200亩、永春大荣林场150亩）。

20xx年完成造林抚育549亩（位于安溪白濑林场下镇工区）。
项目投资：项目总投资127.9791万元，其中中央财政林业科技推广资金100.0万元，自筹资金27.9791万元。

项目建设的目的与意义：通过项目的建设，营建福建柏优良种质培育示范基地1713亩，推广应用优良种质和营造技术，有效加快科技兴林的战略步伐，提高集约经营管理水平，满足社会对优良种质和经营技术的需求。通过基地建设，能有效提高森林蓄积量，有效缓解林场目前资源短缺的局面。因此，福建柏优良种质培育示范项目的建设，对白濑国有林场乃至福建省林业建设，有着非常重要的意义。

安溪白濑林场自20xx年起，严格按照《珍稀树种福建柏优良种质培育推广示范项目作业设计》和项目合同的建设任务，组织实施项目建设。截止目前，完成林地准备、整地、造林和抚育1164亩，占项目的68%，培训林农和技术人员400多人次、发放技术资料1000多份；完成投资47万元，占项目投资的36.7%，其中培育工程41.0万元、设备4.1万元、其它费用1.9万元。

1、领导重视、措施有力

安溪白濑林场领导历来重视福建柏的资源培育和良种推广应用，近年来投入大量的人力、物力和财力支持福建柏的'科研与推广应用。为了确实做好《珍稀树种福建柏优良种质培育推广示范项目》，由场长为项目负责人，并成立项目建设领导小组，负责项目的实施建设。泉州市林业局高度重视项目的实施，多次召开专题协调会议，协调解决项目协作单位间的困难与问题。

2、科学制定实施方案

承担项目后，安溪白濑林场组织技术人员，深入山头地块，开展外业调查，并经项目建设领导小组多次研究探讨，制定了比较科学可行的实施方案。

3、主体承担、多方合作

为了更好发挥项目的示范作用，项目建设采取主体承担、多方合作的方式，扩大示范基地的建设区域，项目建设涉4个国有林场。项目承担单位安溪白濑国有林场与各协作单位制定了合作协议，协作单位的建设内容、技术规程等，严格按照项目实施方案的统一要求实施。同时，加强与科技支撑单位福建林科院的合作，多次邀请省林科院的郑仁华博士等到现场开展技术指导。

4、强化管理，保证建设质量

项目管理严格按照项目工程招投标办法执行，在主管部门的监督下，统一领导，统筹安排，明确工作目标任务，分期分批进行公开招投标。成立项目建设监督小组，负责项目建设的检查监督，在项目实施过程中，严把生产技术质量关，严格执行检查验收制度，保证各工序由专人负责监督管理，确保生产质量，建立一套完善的人员考评奖惩制度，并实行奖优罚劣，以确保项目建设的高效运行。

5、强化项目资金管理

一是严格按计划，不随意变更投资计划。

二是认真落实配套资金，确保资金足额到位。

三是工程资金实行专款专用，不挪用、挤占和截留。

四是严格财务制度，项目资金使用情况接受上级有关部门的检查和监督。

6、加强培训、发挥带动示范作用

利用集中培训、发放资料和现场操作示范等形式，全方位开展福建柏优良种质培育技术推广示范培训。多次邀请有关专家到林场作专题讲座，举行现场技术操作培训；同时，积极与泉州市科技局、林业局合作，开展远程培育，推广福建柏栽培技术。

1、部分抚育措施仍采用全面锄草方式，效果显著，但对生态环境保护不利，容易造成水土流失。

2、幼林生长主要需要什么养分目前还不清楚，施肥措施仅仅依据土壤养分含量来判断。施用什么肥料才能有效促进福建柏幼林生长，施肥时间、施肥种类、施肥量还有待进一步深入研究。

3、目前针对福建柏幼树的树冠整型试验还在探讨中，没有一个比较科学的结论，如何通过幼树整形，提高福建柏杆径生长也还有待进一步的试验。