

# 国家励志奖学金个人申请书格式 国家励志奖学金申请书(汇总6篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 苗圃地育苗工作总结篇一

一、合作原则

二、合作方式及内容

(一) 互认挂牌，就业推荐，员工培训合作

(二) 订单培养，合作办学

4、劳动力转移培训：乙方以xxx招工就业xxx,xxx边工作边学习xxx形式吸纳劳动力资源，()并与甲方采取xxx工学结合，半工半读xxx的灵活合作模式共同培养企业员工、实现xxx招工xxx与xxx求学xxx联动，甲乙双方共同培养专业人才。

5、乙方有权对双方合作专业的人才培养方案提出改进意见的权利、甲方以产学合作，工学交替，顶岗实习的现代人才培养模式，按照企业人才规格要求设置课程，组织教学，保证乙方人才培养质量。

6、甲方选派优秀教师和业务骨干参与乙方科研项目开发，技术援助和学术研讨，成果进行推广。

7、乙方选派中高层领导，技术人员，中高级技师担任甲方客座教授，专业带头人或兼职教师，参与甲方人才培养过程；参与甲方科技开发，教学改革，教材编写等工作、成果产权归双方共同所有。

8、甲乙双方在开展订单培养，合作办学过程中，因乙方需要甲方对合作专业的学生进行专门化的教育教学，实习实训等因素，经双方协商，乙方应积极协助甲方承担因双方开展订单培养，合作办学等而增加的部分教学成本。

### （三）顶岗实习，实训基地建设合作

1、甲方从合同签订之日起，根据高等职业教育教学计划和培养方案，每年选派一定数量的指定年级，专业的学生到乙方进行顶岗实习，具体人数根据乙方岗位需求，甲方学生情况等因素，由甲乙双方协商决定。

2、乙方作为甲方学生的顶岗实习单位，同时也是甲方的校外实训基地，应优先满足甲方学生在专业实习，毕业实习等方面的需求、双方在协商一致的基础上，本着共同发展的原则，建立紧密，长效的合作机制。

3、乙方若在甲方建立校内生产性实训基地（实训基地协议另订），甲方应向乙方公允收取一定的资源费，如房租费，水电费等。

4、甲，乙双方应从符合教学规律，切合企业实际，适应企业生产周期的角度，制订学生顶岗实习期间的切实可行的教学计划，以保证顶岗实习期间工，学任务的顺利完成、同时，甲方应加强对学生的岗前思想教育，指导教师，班主任老师必须定期下企业协助乙方做好顶岗实习学生的各项工作；乙方应为顶岗实习学生制订切实可行的轮岗计划，以提高学生的综合素质能力。

5、乙方为甲方学生顶岗实习提供相应的实习工作，生活环境（顶岗实习期限一般为2—4个月）、同时，乙方应为顶岗实习学生留出一定的学习时间，使学生能顺利完成教学计划规定的课程学习任务，保证学生自身能力的提高、课程实习可以采取xxx1+1xxx分段教学模式，实习期间企业与实习学生不具有劳动合同关系，实习单位对实习学生酌情发放实习补贴，以切实维护学生权益。

6、顶岗实习学生在实习期间，根据实习协议的要求应服从乙方管理人员的管理，遵守乙方规章制度（含考勤管理和技术管理），同时不得违反甲方的有关管理规定、乙方应指派专门技术人员担任实习指导教师，同时甲方应指派相应的经验丰富的教师共同对学生对管理与教导。

7、因实习学生或甲方原因提前终止实习，甲方应提前一周告知乙方、反之亦然、实习结束，乙方应向甲方提交学生实习的证明和评价。

8、甲方成立实习指导小组对学生实习情况进行指导，监督，并加强对学生的思想教育和职业道德教育，发现问题及时提出解决办法，协调乙方和实习生之间的关系。

9、学生顶岗实习期间，主要用于接送学生下企业的车旅费用，甲方实习指导教师，班主任下企业协助做好实习学生的学习，工作，生活等而产生的费用由甲方承担。

#### （四）互派挂职交流合作

1、甲方每年定期派遣一定数量的专业骨干教师到乙方及其下属相关企业挂职锻炼，培养xxx双师xxx队伍、挂职期间乙方提供相关食宿条件和工作岗位，保证挂职效果。

2、乙方及其下属相关企业，每年定期派遣中高层管理人员或技术人员到甲方挂职锻炼，参与甲方的管理，教学工作、挂

职期间甲方提供相关食宿条件和工作岗位，并保证挂职效果。

3、双方派出的挂职，培训人员应严格对方的工作和教学的行为，严格遵守保密制度和各种管理规章，确保各方的正常工作，生产和教学秩序正常、挂职期满，并经考核合格后，视情况由接受单位发放相关聘书。

#### （五）教学，科研及产学合作

1、甲方聘请乙方相关专业的中高层领导为泉州信息职业技术学院教学指导专业委员，教学指导顾问，进行企业文化与管理实务的系列讲座，并参与甲方的教育教学工作。

2、乙方聘请甲方高层（院领导）担任乙方企业发展顾问，并定期进行系列讲座。

3、甲乙双方合作进行各种类型，各个层次的科技项目研究开发，可以通过《泉州信息职业技术学院学报》刊登相应的科研成果。

#### （六）上述有关事项具体约定，其他合作方式及内容陈述

1□\_\_\_\_\_

2□\_\_\_\_\_

3□\_\_\_\_\_

### 三、需另行明确的双方权利和义务

#### （一）甲方

1□\_\_\_\_\_

2□\_\_\_\_\_

3□\_\_\_\_\_

(二) 乙方

1□\_\_\_\_\_

2□\_\_\_\_\_

3□\_\_\_\_\_

以上协议如遇客观情况发生重大变化或其他未尽事宜时，双方另行协商解决并签订补充协议（或备忘录），补充协议与本协议具有同等效力、本协议一式四份，各双方各持二份。

甲 方： 乙 方：

代表（或授权）人： 代表（或授权）人：

年 月 日 年 月 日

校企合作协议书（三）

甲方：

乙方：华南理工大学

一、合作宗旨

双方本着集成有用资源，提升企业创新能力和科技水\*，把科研成果转化为可以带来经济效益的生产力，同时提高教学质量和科研水\*，在实践中培养高科技人才，促进学校、企业和社会的共同进步为目标，一致同意在优势互补、\*等合作、互

惠互利、共同发展的基础上建立全面的校企合作关系，并达成合作协议。

## 二、合作方式及内容

经双方友好协商，合作方式及内容参照以下条款执行，未尽之处，可另做补充。

### （一）共建“华南理工大学研发基地”（简称研发基地）

在企业成立研发基地，研发基地将以国家战略与市场需求为导向，以特色产品和优势学科为基础，结合广东省及国家产业结构调整升级的实际需要，重点开展工业设计、产品检测等关键技术的研究和相关产品开发。

#### 1、研发基地性质

#### 2、研发基地的职责

研发基地以解决企业在产品研发过程中工业设计、检测等问题为主要任务，并针对甲方的具体工程技术问题，开展技术开发、技术服务、技术咨询等；研发基地负责对甲方员工定期进行培训，对企业最新研发的新产品进行上线培训等；研发基地负责申报甲乙双方有资源互补优势的科研项目，向\*各级主管部门申请相应的科学技术研究经费。

#### 3、人员构成

研究基地人员根据甲方需要灵活组成，可以是跨学院，多学科组合形式。

#### 4、研发基地经费

□□

## （二）顶岗实习、工学结合

为培养更多具有良好专业知识、实际操作技能和职业态度的高素质、高技能的应用型人才，乙方可以按照双方商定名额派学生在甲方进行相关专业的实习。

甲方在乙方学生实习前一个月，将当年可接纳的实习人数、专业、联系人及联系方式告知甲方。乙方结合甲方实际情况制定实习计划（包括学生人数、专业、实习时间、实习内容、负责人等），经双方确认后执行。实习期间，乙方需派出实习带队老师负责具体实习事务，保证乙方学生遵守有关法规和甲方的管理制度。

## （三）就业推荐、优先录用优秀毕业生

为了甲方的长远发展、战略定位、提高企业的创新能力，乙方向其推荐所需人才。

## （四）其他

1、甲乙双方利用各种学术会议、行业会议和有关推广资源，推荐介绍对方，以提高双方的知名度和影响力。

2、乙方可制作“华南理工大学校外教学实习基地”匾牌，赠送给甲方，以对外表明双方的合作关系。

## 三、双方的权利与义务

### （一）甲方的权利与义务

1、甲方充分利用企业的设备优势和生产条件支持研发基地建设工作，与乙方进行产学研合作。

2、在不影响企业正常生产活动情况下，甲方为乙方的学生实习、实践、实验活动提供方便。

- 3、同等条件下，甲方优先录用乙方推荐的优秀人才。
- 4、合作中相关专利权、技术后续改进权、同类或类似产品项目，（包括与项目有关的附属品）专利申请权一律属甲方。
- 5、研究基地科技成果在转化或产业化时，企业方享有转让权。
- 6、乙方学生在乙方实习期间，参与甲方项目开发所取得的成果，其知识产权归甲方所有；甲方根据实习学生对成果的贡献，适当给予经济补贴。双方另有约定的除外。

## （二）乙方的权利与义务

- 1、为甲方的长远发展、战略定位、提高企业创新能力提供技术支持，促进传统产业改造和高新技术产业发展。
- 2、根据甲方提出的高新技术项目需求和企业技术难题，积极组织力量进行研究开发、成果转化和技术攻关、支持企业创新。
- 3、帮助甲方进行企业员工培训、技能提升。
- 4、帮助甲方进行新产品开发、新技术、新工艺、新材料、新设备推广应用。
- 5、推荐甲方急需人才和技术资源。
- 6、保证乙方学生在实习期间遵守相关法规和甲方的管理制度。
- 7、协助甲方按照大学生就业政策法规做好毕业生录用工作。
- 8、乙方应当保证其交付给甲方的研究开发成果不侵犯任何第三人的合法权益。如发生第三人指控甲方实施的技术侵权的，乙方应当承担全部责任。

9、乙方不得在向甲方交付研究开发成果之前，自行将研究开发成果转让给第三人。

#### 四、合作期限

合作期限为 年，双方可根据合作意愿和实际情况续签合作协议。本次合作结束后，双方可共同商议开拓新的合作领域，建立新的合作意向。

#### 五、安全保密

1、合作涉及到甲乙双方所有人员均有保守商业秘密和秘密信息的义务。在签订协议、合同和合作过程中知悉的商业秘密和秘密信息，不得向任何第三方泄露或者不正当使用。泄露、披露或者不正当使用该商业秘密和秘密信息给对方造成损失的，应承担赔偿及其他相关法律责任。

2、本条所说的商业秘密，指不为公众所知悉，能为权利人带来经济效益，具有实用性并且权利人采取过保密措施的技术信息和经营信息，包括但不限于合同书、合同附件、客户名单、经营渠道、科研内容、科研成果等。

3、本条所说的秘密信息是指甲乙双方中一方明示要求对方保密的信息。

#### 六、协议生效、变更和终止

1、本协议自甲乙双方盖章签字之日生效。

2、在合作过程中，双方可以根据实际需要，协商签订更加具体的单项目协议或合同，作为本协议的附件。

3、如本协议在履行过程中变更、补充和修改，可根据双方的合作意愿和实际情况进行友好协商，经双方同意后变更合作

协议。未经双方同意，任何一方不得随意更改本协议。

4、在协议履行期间如因单方面原因提出中止合作，双方应进行友好协商，并满足协议附件要求的前提下，经双方同意后终止本协议。

## 七、违约责任

未按本协议实行即视为违约，未违约方可以单方解除协议，并要求对方赔偿相关项目的损失。

## 八、其他

1、基地所有的研究成果，双方项目的研究开发人员，享有在有关技术成果文件上写明技术成果完成者的权利，取得有关荣誉证书和奖励的权利。

2、双方协定相关协议后，共同商定研发基地本年度的工作计划，并根据工作计划核算相关人员的投入、经费等内容。

3、本协议为总协议，其中具体事项可以本协议为基础另行签订具体协议或《实施细则》。未尽事宜可以另行补充约定。

甲方：（盖章） 乙方：（盖章）

代表（或授权）人： 代表（或授权）人：

年 月 日 年 月 日

## 苗圃地育苗工作总结篇二

一、栽桑及桑树管理。

（一）栽桑：

今年全州继续坚持“布局创新、路子创新、技术创新、巩固提高、稳步发展”的方针，本着相对集中、规模发展、突出特色的原则，在努力培育一批蚕桑生产基地乡（镇），专业户和专业大户的同时，逐步改变全州栽桑养蚕零星分散的局面，加速优势产区蚕业的发展。年初我州共调入250万株桑苗，在春雨来临之际抢栽。全州共新栽桑2389亩，补栽桑2200亩、嫁接改良老桑20万株。保质保量地完成了栽桑计划。至此，我州的桑园面积已达26000亩，确保了全州养蚕的需要。

## （二）桑树管护：

今年，我州在完成栽桑后还格外注重发动蚕农搞好桑树的科学管护工作。去冬今春，我们抓紧了对蚕农的科学管桑技术的培训，要求广大蚕农严格按照技术要求切实搞好桑树的冬季重剪、修枝整形、防病治虫、嫁接改良以及锄草松土、施肥等管护工作。全州桑园病虫害防治面积达2万余亩。有效地防止了桑树病虫害的发生蔓延。提高了桑资源的利用率。

## 二、养蚕

### （一）蚕种的催青：

通过智能化催青（电脑现代化催青）严格了技术操作规程，加强了蚕种及其催青的质量管理，保证了全年蚕种质量的稳步提高，从蚕种数量和质量两方面保证了蚕业生产的需要。

### （二）小蚕共育

为了确保向广大蚕农提供质优、价廉、抗病力强、利于喂养的小蚕，我们加强了对小蚕共育户的科学管理，同时还新建了42户小蚕共育户。到目前为止我州共有小蚕共育户82户，分别分布在全州各宜桑蚕区，最大限度地满足了广大蚕农的养蚕需要。

### （三）大蚕喂养：

在大蚕的喂养方面，全州除继续推行省力化蚕台、优良簇具和统防统消等科学技术手段外，还进一步对人、蚕同室的现象进行了纠正。全年共发放近9万元的补助款用于蚕房的新建和改造，共新建和改建专业蚕房213户。今年全州共产鲜茧吨（其中：泸定县135吨，完成计划的.82，九龙县吨、完成计划的100），实现养蚕收入万元。全州实现一年养四季蚕，全面推行小蚕四盒育或五盒育技术。

### 三、基础设施建设。

今年全州共新建小蚕共育户42户，新（改）建蚕房213户，九龙县茧站已完成征地及打保坎等前期工作。

### 四、技术培训。

今年全州共举办各类培训班五期，受训人数达900人（次），发放栽桑养蚕实用手册230册（份），其它相关资料600余册（份）。

### 五、存在问题：

资金投入不足致使桑园灌溉条件得不到改善，桑产量低，靠天吃饭形象严重以及专用蚕房不足影响养蚕规范的扩大。另外，专业技术人员的缺泛和知识得不到及时更新也影响了全州蚕业的发展。同时，在收茧过程中，由于缺泛专门的质量检验设备而造成收“人情茧“的事实时有发生，挫伤了蚕农的养蚕积极性。

总之，通过一年的不懈努力，全州蚕桑工作取得了一定的成绩。但是，我们清楚地认识到在新农村建设的过程中，蚕业肩负着光荣而艰巨的任务，我们将紧紧围绕新农村建设在“农民增收、农业增效“方面求真务实、扎实工作，为新

农村建设做出积极贡献。

xx州农业中心

20xx年xx月xx日

## 苗圃地育苗工作总结篇三

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

### 一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房

价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比年初预定指标分别降低了 %、 %、 %。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

## 二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间

相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

### 三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

#### （一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提

升。

### 3、房提奖励。根据本酒店市场定位

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

## 苗圃地育苗工作总结篇四

### 一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向\*\*项目成功营销4亿元贷款，

并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\*\*、\*\*两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\*\*万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\*\*科技、\*\*等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年\*\*路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\*\*支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、

黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

## 二、主要工作回顾

### 1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，\*\*路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

## 2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

## 3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

## 4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训

主要从以下几个途径展开：1) 积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

## 苗圃地育苗工作总结篇五

根据国家局下发的《烟草行业内部专卖管理监督工作规范》和市局领导讲话，对今年内管工作内容进行了补充、完善，重新制定了方案、制度和考核办法，已上报到市局。

日常监管工作已有条不紊的开展，对客户经理的监管采取了每天调取货源分配计划，对可疑品牌、数量进行询问。对已

形成的订单分重点品牌根据该户的地域、消费环境进行跟踪回访，需要入户实地核查的一定入户。对送货员的监管采取了由稽查员每天在进行日常工作中跟踪进行询问，尤其是农村边远小户，发现问题及时填写信息反馈单反馈到内管科。通过前一段的监管，4月份我县没有月销量超千条的零售大户，但送货小票不粘贴、保存不齐全、送货员未签字问题太严重。

走访日和机动日，机动日工作重点是对本周发现的重点户、违法户进行回访检查；日常检查内容增添了按守法户、违法户、无证户、卷烟经营大户等分类监管方式，每个队员有自己辖区的分类监管档案。同时对串码烟行为和小户替大户订烟行为进行说服教育，我局计划截止到6月底，以后出现串码烟行为按未在当地批发企业进货行为进行处罚。

由于一季度受罚没票据的影响，我局卷烟查扣数量较小，从5月份开始加大了任务数量，今后陆续将潜亏数量赶上，力争年底超额完成。5月份目前已完成真烟条，假烟条，所查扣真烟大部为山东卷烟。

- 1、值班期间的管辖范围为全县境内，
- 2、重点监管区域是边缘地区，
- 3、重点监管对象是有违法记录和有倒卖能力的大户。

通过此项工作的开展，有效遏制了违法行为的发生。

按照市局专卖工作会议要求，会后我局立即开展了零售户摸底统计工作，目前我县有效零售户21315户（商场类11户、超市228户、食杂店2945户、便利店41户、娱乐服务业4户、烟酒商店78户、其他8户），有证无照94户，有照无证12户，无证无照25户，上述三类分别进行了告知和警告。上周（）开会已做了部署，本周与工商部门联合，举行一次大规模的无证经营清理活动。计划今后每季度与工商部门联合清理一次。

由于城市建设，县城拆迁较频繁。目前，凡经营地址发生变动或找不到门市经营地的，不论申请与否，一律做了停业处理，防止违法违规现象的发生。

一是强化了执法责任意识，4月末，组织全体专卖人员针对“六条禁令”开展了一次执法人员自查自纠活动，召开了座谈会，在自查中，要求勇于面对现实，敢于正视不足，不怕揭短露丑，找准突出问题对照整改，每人撰写一篇自查自纠整改报告，从根本上杜绝不规范执法行为的发生。

二是按市局要求，组织开展“准军事化管理”活动，按计划本周（一）再利用每天下午进一步组织实施，在市局要求的基础上，我们增添了专业科目，如常用法律法规条款背诵和日常规范用语。本周活动结束后逐个进行考核。

1、紧紧围绕“卷烟上水平”积极探索寻求新的监管模式。

2、联系工商部门，对有证无照、无证无照做好清理活动。

## 苗圃地育苗工作总结篇六

我们塘桥镇20xx年度党员冬训工作以江总书记“三个代表”重要思想和\*\*\*\*\*“两个务必”要求为指导，深入贯彻党的十六大、十六届四中全会精神，以把我镇建设成为“经济繁荣昌盛、民主法制健全、科技文化发达、社会文明进步、环境整洁优美、人民生活富裕”的新型农村城镇为总目标，结合本地实际，注重实际效果，全面开展党员冬训，取得了明显的效果。从今年冬训开始，我们就对冬训进行了认真的规划与部署，学习形式多样，有集中辅导，镇党委书记作了全镇党员干部冬训动员报告；有心得交流，华芳、银河等单位作了交流发言。有分散自学，下发了《十六大文件汇编》、“两个务必”等材料，并结合实际工作，开展了外出招商引资、参观考察、慰问贫困户等多项活动。

通过冬训，我们在以下三个方面有了提高。

1、确立率先意识，始终把发展作为第一要务。发展是当前一切工作的主线。通过冬训，我们形成共识，要紧紧抓住经济建设这个中心，进一步解放思想，自觉打破传统观念和陈旧思维的束缚。本着不进是退，慢进也是退的原则，进一步调整目标，提出明年工业开票销售收入超80亿元的目标，并提出加快工业结构战略性调整，进一步增强工业经济综合竞争力。

一要壮大规模经济，提升产业群体优势，年内建成1个全国知名的'棉纺织生产基地、1个大规模的信息电子产品生产开发基地、1个国内最大规模的机顶盒生产基地和国内民用智能龙头基业。

二要加大技改投入，提升企业档次。全年完成技改工业量超过10亿元。三要加强服务引导，不断提升中小企业的集群优势。

2、确立民本观念，把富民放在突出位置。加快富民步伐，促进共同富裕，是实践“三个代表”重要思想的最最终体现，也是我们工作的根本出发点和落脚点。年内在青龙中心路形成一条集商贸、饮食、娱乐于一体的商业街，调整现行农业种养殖业布局，发展壮大花木果品、特种水产、特色蔬菜三大特色种养业，并积极发展第三产业，不断拓宽农民增收渠道。年内完成三产投入1亿元，新增个体工商户130户，新增从业人员500人。

3、确立创新理念，把提升开放层次和水平作为动力源泉。招商引资是当前经济工作的重中之重，也是全面构筑新一轮竞争优势的关键。冬训大会一结束，党委书记就亲自带队，远赴新加坡、香港等地开展招商活动，打响了羊年经济工作的第一炮。我镇早在97年就创建成国家卫生镇，并获得全国第一批小城镇建设示范镇等荣誉。通过冬训，大家意识到荣誉

面前应当有更高追求。遂召开动员会，向全镇人民发出了20xx年创建全国环境优美镇的动员，并组织基层干部及相关部门人员赴上海、苏州、常熟等地考察，制订了详尽的创建规划。

## 苗圃地育苗工作总结篇七

乙方：

第一条：租赁土地地处广东省，面积50亩。

第二条：租赁用途茶苗培育，以及其他种植业，在合同期间，不得随便更改土地的用途。

第三条：租赁期限自 年 月 日至 年 月 日止。共计 年。合同期满后，双方同意，可延续合同。乙方享受同样价格优先权。

第四条：租金及支付方法。每年租金 元。在每年12月31日前付清当年的租金。乙方如果到一年后不交当年租金，甲方有权收回土地。另有约定的除外。国家对土地的补贴以及待遇，由经营者享受。甲方不得收取租金以外的费用。

第五条：合同终止。在合同厉行期间，如果遇到土地被国家征用或集体规划使用，租赁方必须服从，租赁方享受合同期间的土地费，地面附着物的赔偿费以及青苗补偿费等。合同终止。

第六条：合同解除。到期后合同自然解除。

第七条：本合同一式两份，甲方乙方各持一份。由双方签字或盖章后生效。

乙方：

日期：