

2023年工作绩效和绩效工作计划 项目绩效考核考核工作计划(优质6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

工作绩效和绩效工作计划 项目绩效考核考核工作计划篇一

1、不断提高公司的经营管理水*，使公司保持可持续发展的动力，达到企业员工的双赢工作。

3、不断提高员工的工作能力，改进工作业绩，提高员工在工作中的主动性和积极性。

4、建立以部门、班组长为单位的团结协作、工作严谨高效创优的团队。

5、通过考核结果的合理应用（奖惩或待遇调整，精神奖励等），营造一个激励员工奋发向上的工作氛围。

1、公*、公开性原则：公司员工都要接受公司考核，对考核结果的运用公司同一岗位执行相同标准。

2、定期化和制度化原则：绩效考核工作在绩效考核小组的直接领导下进行。绩效考核部是本制度执行的管理部。

（1）公司对员工的考核采用每4个月考核的方法。

（2）绩效考核作为公司人力资源管理的一项重要制度，所有员工都要严格遵守执行。绩效部门负责不断对制度修订和完

善。

3、分制原则：公司对员工的考核采用百分制的方法。

4、灵活性原则：公司对员工的考核分为定量考核和定性考核。不同岗位、不同层次、不同时期两者考核的重点不同，所占分值比例各为50%。

定量考核：

a□管理：部门重点工作，完成公司安排工作的质量和数量，因经营所需随时增加的工作。

b□员工：本岗位岗位职责规定的工作，部门负责人安排的工作，工作业绩。

定性考核：

公司成立总经理领导下的绩效考核小组，组织领导公司员工的考核工作

工作职责：

1、负责主持每月，每季考核总结会，对上季度考核工作总结，布置下月各部门工作重点及业绩定量。

2、负责考核制度的讨论，修改及监督实施

3、负责各部门“定量考核”的评价

4、负责安排各部门下季度工作重点

5、负责考核结果，工资等级的调整

根据公司经营情况，公司各部门，各岗位每周、月、季工作

重点不同，所以考核的标准也不同，各部门定量考核工作目标和内容根据公司经营及管理情况确定。考核标准见附录。

- 1、考核采取4个月考核一次，每年3、7、11月为考核时间。
- 2、考核达到85分将调整职务及升一级工资，考核达到60—84分保持原工资不变，没达到60分将降一级工资。
- 3、本考核实行的同时取消年终奖金，年终奖金根据效益另行处理。
- 4、本考核一年总分前20名为本年度优秀员工，业绩突出可跳级上升

工作绩效和绩效工作计划 项目绩效考核工作计划篇二

防治艾滋病工作关系到社会稳定和谐、人民安康，关系到社会的可持续发展。对此，我镇充分认识到了加强艾滋病防治工作的重要性和紧迫性，高度重视艾滋病防治工作，将艾滋病防治工作纳入工作重要议事日程。制定了防治艾滋病工作计划，成立了由政府主要领导担任组长，分管卫生工作的副镇长任副组长，公安、司法、民政、中心学校等相关站所为成员的防治艾滋病宣传教育工作领导小组，并在各村委会、社区各设置了一名艾滋病防治宣传员，进一步明确各单位的工作职责，协调各方面力量，狠抓落实，做到领导到位、投入到位、保障到位、措施到位，扎扎实实地开展艾滋病预防工作。

（二）多形式加强宣传教育，提高群众的艾滋病预防知识的知晓率

为进一步提高广大群众对防治艾滋病重要性的认识，我镇用心采取多种措施加强对艾滋病防治知识的宣传与教育。

一是健全各村委会、社区婚育学校、计划生育宣传阵地建设，有针对性地已婚育龄群众开展艾滋病预防知识教育，印发计划生育宣传教育和各种生殖健康、艾滋病预防小册子，送到社区、进家庭，使群众方便、快捷地获得所需要的生殖健康和艾滋病预防知识。

二是用心邀请有关部门到镇上举办艾滋病防治知识讲座，对全镇干部职工、村委会、社区干部进行艾滋病防治宣传教育。

三是巩固学校教育阵地建设。把性传播疾病预防知识纳入学校教学计划，通过课堂教育、主题班会、知识竞赛、板报、宣传图片、讲座等教学形式向学生传授预防艾滋病知识，增强学生自我保护意识和抵御艾滋病侵袭的潜力。

四是以国际禁毒日、世界艾滋病日、国际献血日、《献血法》纪念日等活动为契机，组织防保、计生、团镇委、妇联等部门上街宣传，通过悬挂布标、广播、发放宣传资料、带给咨询等方式，大力宣传有关法律法规和艾滋病防治知识，广泛开展防治艾滋病宣传教育活动。半年来，我镇共组织开展防治艾滋病知识、预防^{^v^}知识及无偿献血知识等专题宣传教育活动3次，举办专题讲座1场次，发放各种宣传资料近1000份，悬挂宣传布标4条，理解群众咨询280人次，受教育群众达1500多人次。

（三）优化服务环境，为育龄群众带给优质生殖健康服务

一是用心开展育龄妇女的“三查一服务”。根据育龄人群的不同需求，定期组织生殖健康检查，为所有已婚育龄妇女建立生殖保健档案，定期组织专业技术人员下乡义诊，为已婚育龄妇女带给生殖保健咨询和妇女常见病普查普治服务，共免费为孕产妇进行hiv检测，确保已婚育龄妇女的生殖健康。

二是把预防与控制艾滋病工作作为生殖道感染干预工程的重要资料。用心做好常规性的调查、预查、筛查和干预工作。

三是结合开展避孕方法的知情选取，宣传安全套避孕和预防艾滋病的双重作用，用心推广安全套的使用，免费发放避孕药具。

（四）重点关注特殊人群艾滋病预防，实行分类管理

为进一步控制艾滋病的传播途径，我镇大力创新工作机制，对特殊人群进行分类管理。

一是组织人员深入宾馆、招待所等旅馆业进行艾滋病防治宣传教育，并认真落实业主负责制，确保旅馆业和娱乐服务场所摆放安全套工作落到实处。半年来，全镇安全套摆放场所已达12个，累计发放安全套20xx只。

二是用心组织旅馆业和娱乐服务场所从业人员进行艾滋病筛查。

三是加强对戒毒人员的帮教工作。关心戒毒人员的生产生活，切实为其解决实际困难，做好戒毒者及其家属的宣传教育工作，切实提高戒毒提高效果，降低复吸率。

在我镇防治艾滋病工作中，主要还存在以下问题和不足：

（一）部分群众防治艾滋病意识淡薄，总认为这件事情是政府和职能部门的事，与自己无关。

（二）工作经费不足。普及艾滋病防治知识需要投入超多的人力、财力、物力，而乡镇工作本身任务重，工作量大，经费紧，为后续开展预防艾滋病知识宣传活动带来必须的困难。

（三）工作人员整体素质不高。社区、村委会缺乏开展艾滋病宣传咨询活动的专业人员，村一级的计生宣传员人员少，工作繁重，多数人缺乏必要的医学专业知识，影响基层开展艾滋病宣传咨询服务的质量。

在下一步的工作中，我们将重点抓好以下几个方面：

（一）高度重视，加强与相关部门的协作

认清形势，进一步增强做好艾滋病防治工作的紧迫感和责任感，加强有关部门的联动与协作，动员全社会，齐抓共管，同心协力，共同健全和完善政府主导、多部门合作、全社会参与的艾滋病防控机制。

工作绩效和绩效工作计划 项目绩效考核工作计划篇三

信用体系运行的情况：（分别从用人、采购、销售、财务等方面展开叙述）

涉及诚信方面的宣传资料、获得荣誉(牌匾等)、银行等诚信等级或诚信方面的文件。

列表对道德行为的关键过程进行绩效管理的方法。

需参考：合同履行情况、违反道德规范事件。

工作绩效和绩效工作计划 项目绩效考核工作计划篇四

在20__年度里，我本人能够拥护中国xxx的领导，坚持四项基本原则，认真学习各项规章制度，遵守国家的各项规章制度，在工作中做到刻苦耐劳，任劳任怨，按时完成领导布置的各项任务，能够团结同事之间的关系，在完成本职工作之余，积极帮助有需要的同事。原则性强，积极肯干，认真负责，有较强的进取心。处理故障时有条不紊，办事利落，准确；有整体观念，能团结同事，共同完成任务。在完成本职工作之余，积极帮助有需要的同事。

我在20__年主要工作有：

2、 处理好同事之间关系，做到用最快的速度去解决故障，如一时去不到，会说明原因，所有故障尽量在两个工作日内解决，特别是重要部门，比如五楼的行长室和各老总办公室电脑，都是有故障做到马上解决。平时经常提醒同事及时备份，重要文件一定要存放在非系统盘，并耐心解答同事各种电脑疑问。平时想同事所想，急同事所急，通过耐心细致的工作，既赢得了同事的认同也提高了科技部在机关中地位。

3、 遇到硬件损坏的电脑，及时通知厂家更换设备，分行现时大部分电脑都较新，还没有过保修期，期间当有坏件时，及时通过800电话通知厂家过来更换零件，保障了系统的正常运作。

4、 理清各科室的设备，将淘汰和不用的旧电脑上收：各科室现时还有很多淘汰和旧电脑如杂物般堆放，除留下少量配置较高的作为备份机外，把没有用的旧电脑全部上收，使之后的资产清理减少很多工作。

5、 管理逐步规范化：现时分行大部分电脑都是dell和联想，还有少量方正。

dell中的520和320都配备了系统光碟，当这两种电脑系统崩溃时，用随机光碟恢复正版win_p系统。

6、 重视计算机安全运行环境，分行现有超过200套计算机，每台机都有自己的相关专业软件，为保证每个系统正常工作，每台机都安装了省行招标的pc cillen杀毒软件，为了防止木马传播，在pc cillen的基础上加装360安全卫士等安全软件。

工作绩效和绩效工作计划 项目绩效考核工作计划篇

五

a.基层员工培训需求调查结果总结

b.中层管理者培训需求调查结果总结

c.高层管理者培训需求调查结果总结

b.提高现有中层管理者的职业素质与管理技能；

c.进行内部团队建设培训，加强部门、员工的沟通；

d.积极宣传企业文化，增强员工对企业的认同，提高企业对员工的凝聚力。

工作绩效和绩效工作计划 项目绩效考核工作计划篇六

今天我们一起来共同总结过去，商榷明年的工作计划与发展规划。此时此刻，我想在座的各位股东会有与以往不同的感触和心情。14年是全球金融危机蔓延、国内外市场低迷、全球经济萎缩的一年，我国的社会主义经济建设也受到了不同程度的影响。同时我们也毫不例外的受到了十分严重的冲击，从目前的市场情况来看，艰难的路可能还会更长。金融危机给我们带来了巨大的困难和挑战，我们唯一的选择就是要坚定必胜信心，顽强拼搏，苦练内功，同舟共济、共渡时艰。惊涛骇浪我们已经闯了过来，我相信：黑暗过去，黎明的早晨不久就会到来，柳暗花明的转折就在前方。实践证明，只要大家精诚团结，任何困难都是可以战胜的；坚持就是胜利。

下面，我就公司14年度的各项工作做一下总结，同时就明年计划以及各项工作谈谈意见和要求，不当之处请审议指正。

(一)调整经营策略，加强销售管理，营销取得重大进展

20xx年我公司的生产经营总体特点是：合同量不足，产品交货期短，产品成本居高不下，产品价格走低。在巨大的市场压力面前，全体营销人员毫无畏惧，坚定信心，苦练内功，应对挑战，真抓实干，各项工作都取得了重大进展。

1. 首先加强营销管理，抓重点找卖点，积极开拓新的风机市场，实现了重大突破。先后与山东冶金院签订了公司有史以来最大的出口订单1270万元；与荏平信发集团信源电厂签订了目前我公司配套最大锅炉[520t/h]鼓引风机；与中钢集团签订的用于昆钢260m²烧结用大型脱硫增压风机；与安阳阜新钢铁集团签订的50吨转炉一次除尘风机整套转子合同；与河南济钢签订的用于60万吨球团配套的耐磨耐高温风机合同。新的客户给予了新的要求，带来了新的发展机遇，这些合同的签订为企业今后开拓新市场和加快新产品的开发积累了宝贵的经验。

2. 应对市场的变化，积极地调整销售营销策略。把原来不愿意接的小风机合同接下来，努力增加市场份额；同时为了规避风险，有选择性的订货。在招标过程中，对每一个项目都要事前做到细致的调查，充分了解用户项目的详细情况、资金的情况和该用户的诚信度，做到心中有数；在签订合同过程中仔细研究每个条款，特别是对分期付款，付款时间、违约责任等给予充分关注。对过去以往存在的霸王条款予以纠正或重新磋商，不盲目签订购销合同，努力把风险降到了最低限度，如14年签订的汾西矿业714万元合同，国宏化工352万元合同，河北环科万元合同，四川和邦86万元合同以及今年内蒙古双欣385万元合同，邹平齐星185万元合同，对于重要的条款如管辖等都进行重新商榷，形成了有利于我方的新约定。

3. 为了适应残酷的市场竞争，加强了对营销人员的教育培训，提高了营销人员的业务水平和思想素质，努力打造学习型、

知识性型、专业型的营销团队。目前，努力钻研业务知识在营销部门已蔚然成风。一个个优质大额合同的签订体现了我们销售队伍综合能力和整体素质在不断的提高，尤其是强烈的责任感、吃苦耐劳的工作精神和娴熟的业务技巧在今年的工作中充分展现出来了。

4. 加大清欠的力度，缓解公司资金周转的压力。杨董事长常提到的合同90%的货款都是过手的钱，真正能用的钱就是10%的质保金，一留就是一年或是更长时间会给公司在资金周转带来巨大压力。在金融危机和各行企业都捂紧钱袋子的情况下，14年的清欠工作完成的较好，实现了回款额度大于合同额，也是历年清欠力度落实最有力的一年。这也反映出广大销售人员具有识大体顾大局、爱岗敬业的良好职业风貌和开拓进取、知难而进的工作精神。

(二) 推进技术创新，调整产品结构，新产品开发取得重大突破

企业产品要想长期立于不败之地，就需要长期的大面积的占有的市场，就需要不断的进行技术创新和产品结构调整，这也是企业生存与发展的必由之路。没有顺应市场需要的产品，没有创新，企业生存之路就会越走越窄，市场竞争力会越来越弱。销售市场低迷的同时也给企业加快新产品开发带来了契机，我们技术部门的工作人员清楚地认识到这点，他们借金融危机变压力为动力，变挑战为契机。技术部门一手抓市场，协助销售各部门应对市场竞争，为营销人员提供技术指导和技术服务；一手抓研发，与清华大学联合开发研制了高效节能风机，并将新产品开发目标确定在循环流化床电站、冶金、大型通用除尘风机和技术含量高、附加值高的专用风机上。14年研制的7-27、7-45两大系列16个规格的高效节能风机已经初见成效。根据市场的需要已投入生产的达30多台。其中7-27系列风机已经通过了沈鼓“机械风机产品优质检测中心”的测试认证。该产品已达到了国家要求的节能产品标准（85%以上），实测值为。另外我们技术人员自主研发

的为河南济钢60万吨球团设计的耐磨耐高温风机已安全投入运行2个多月，从而结束了我们公司不能设计球团线用耐磨耐高温风机的历史。技术部门还通过借鉴国外风机先进的技术，对我公司产品如风机密封、耐磨设计方面进行改造，取得了很大的进展和突破，为研发100~120吨大转炉炼钢用一次除尘风机积累了宝贵的经验。在老产品改造和新产品设计中为进一步落实通用化和标准化设计工作做了大量而细致的工作；也为今后设计规范化和科学化管理奠定了基础。

(三) 克服实际困难，精心组织生产，保质保量按时完成生产任务

市场经济的特点之一是以销定产，买方市场决定卖方市场。如何保质保量地按地完成生产任务是企业生产的重中之重。我公司自西厂机加工车间整体搬迁到东厂区来，本来就狭窄的生产作业场地变得更加拥挤不堪。虽然我们不断地添置了一些设备，但整体的设备加工水平差。在这种情况下广大的一线干部职工克服了各种困难，任劳任怨，没有条件自己努力创造条件，实施精品工程。在确保产品质量前提下，他们采用更加敏捷的生产组织方式，保证了合同的一一兑现，为企业赢得了客户和市场；同时为保证资金的回笼争取了必要的条件。质量是企业的生命。生产部门对加强了对职工学习培训，组织了技能比武等各种活动，强化了职工的质量意识，同时进一步落实了质量责任，加强了质量管理，使产品质量比去年有了明显的提高。

(四) 改进采购管理，降低运营成本，保证充足供应促进企业发展

“市场是残酷的无情的；市场的需求我们左右不了，但我们能适度捂紧自己的钱袋子，扎实地做好本职工作，努力降低成本，就能渡过难关。”供应处郑处长是这样说的，也是这样做的。在他的带领下，供应处的全体员工为了更好地贯彻公司降低运营成本的要求，进一步加强原材料及所有配套物

资的采购管理工作。

第一、以节约资金为标准，对大宗的配套物资如电机、液力机等通过招标和议标相结合方式进行采购；对于小宗物资采取货比三家后进行采购。1~12月份累计为公司节约采购成本万元。

第二、以满足需求为标准，对所采购的物资仓储库存物资进行计划管理。并根据合同要求制定每个月的物资采购计划，既要保证满足需要，又要减少库存。同时完善了物资采购合同管理制度，增强了公司规避市场风险的能力。

第三、供需双方是互惠互利双赢的关系，为了得到供货方的信赖，保证供应的连续性，供应人员做了大量而细致的工作，以廉洁自律的形象时刻维护公司的利益，得到了广大供应商和职工的赞誉。

(五)协力齐抓共管，共度艰难时局，各项工作都跃上了一个新台阶

企业的发展与建设是一个系统工程，杨董事长在多年前就曾把企业形象地比喻成一台完整运行的机器，机器上的任何一个零件出了问题，机器都会受损停下来，公司各职能部门都是企业不可分割的组成部分，是一个有机的整体。哪个部门出了问题都会直接地影响公司的正常运转，造成经济损失。因此20xx年度取得的工作成绩是公司上下共同努力的结果，是各个部门齐抓共管、通力协作的结果。

质检处自改制以来，公司对其部门人员做了充实和调整，他们根据企业现有设备状况等实际条件，从实际出发，制订、补充、完善和细化了质量控制过程相关规定，尤其是加强了对关键件外协铸造和厂内焊接、平衡等特殊工序的质量监控，使产品质量在整体上有了很大的提高。通过贯彻和落实iso9001质量认证标准，职工的质量意识有了根本性的转变，

产品质量得到了明显提高，客户反映良好。

售后服务也是我公司销售工作的延伸，对于延伸扩大销售市场和提高我公司的知名度和美誉度有着极其重要的意义。我公司售后服务人员长期奔波在外，勤勤恳恳，忍辱负重，任劳任怨，跟踪客户，做了大量的安装调试和技术指导工作，并为产品改进搜集和反馈了大量信息，提出了许多合理化建议，在赢得了用户的理解和谅解的同时，也为公司赢得了信誉和市场。

合格的产品离不开性能精良的加工设备，而我们的现有设备大部分都是几十年前的老设备，为了保证产品的加工精度，设备维修人员通过小修、大修对现有的剪板机、离子切割机等关键设备进行及时的维护，并对部分起重机、大型压力机等主要生产和辅助设备进行了升级和改造，从而保证了企业产品的正常生产，这是设备管理的最大成绩，没有他们背后默默无闻的艰辛付出，公司的生产就不能保证。

企业改制以后，车辆承包到个人，车队人员成了名副其实的个体户。车队陈队长身兼数职，不但负责产品运输报价、落实车间成品库是否具备装车条件，还要联系安排车辆及装车等，既是队长，又是协调员，又是装卸工。工作不分昼夜，无怨无悔，被评为20xx年度最感动人物理所当然；我们应为公司有这样的员工而感到骄傲和欣慰。

公司党政等各职能部门，担负着公司上下内外方面的协调、管理、服务、安全等工作，日常工作繁忙而重要。这些职能部门始终把服务于公司生产经营作为自身工作的出发点，为广大职工办事认真认真，在与土地规划局、银行、税务局等外部部门工作联系中，他们认真学习相关政策，熟知本职业务，并以处事严谨和诚实可信赢得了各方面的大力支持。在公司资金周转困难时，他们心系公司，经多方面努力，成功为公司贷款1000万元，从而解决了企业资金匮乏的大难题，也解了燃眉之急，为公司正常生产经营，创造了必要的前提

条件。

在杨董事长的正确领导下，企业改制成功，并解决了历史遗留的诸多问题，使企业轻装上阵。十年来的历程，我们一路走来非常成功，也非常艰辛。从年产值20xx多万发展到今天年产值1亿多元的规模，企业经营管理有了显著地改观，综合实力有了明显提高。机遇前所未有，挑战也前所未有。明年企业面临的形势将更加严峻和复杂，我们如何应对，企业各职能部门如何开展工作。我谈一谈思路和意见。

(一)20xx年工作思路

1. 以科学发展观重要理论为指导，坚持以人为本，以企业经营为中心，努力转变发展观念，结合国内外经济发展的形势以及企业的实际情况，制定企业生存发展的工作计划和目标，用敢于探索和循序渐进的办法解决企业前进中的问题，全面提高干部的管理水平和能力。
2. 结合国家的产业政策，加大产品结构调整力度，完善技术创新激励机制，推动技术革新，走依靠技术常新为企业增效的路子。
3. 质量是管理的关键，以提高产品质量为中心，力争用三年时间把公司的产品打造成知名品牌。
4. 建立健全工作标准及各项考核制度，完善现代化企业制度，进一步推动公司稳定健康可持续的发展。
5. 通过各种途径和有效地管理措施，努力降低产品成本，提高经济效益。

(二)20xx年主要工作安排

1. 今年的销售合同计划为7550万元（其中配套部分预计4000

万元)产品吨位2400吨,这个对我们来说不过是保生存略有盈利的一个计划数,即使这样的目标任务,也需要我们下一番苦功夫,首先销售部门要担当重任,要努力研究市场变化制定灵活的营销策略,研究和分析在瞬息万变的商战中如何努力提高市场占有率,想办法提高合同的签订质量,尤其注重价格和回款质量)。高质量合同是要力争实现的,低价位是不得已而为之,有些是客观条件所决定的,我认为有些也与我们销售人员的综合素质包括心里素质有很大的关系,另外建议在明年涉及到大的项目产品招标前,必须充分分析招标过程中的各个环节,要对整个过程要有全面预测,对于招标方提出的问题及要求,如价格、质量、技术、服务等,做出及时准确的判断,从而提高中标率。为了更好的适应市场,应需进一步加强销售人员的培训工作,使他们成为既有神通广大的社会关系,又具有专业知识和良好的职业道德的有用人才,这也是销售工作建设发展的方向。

2. 在产品开发创新方面,技术部门应进一步以市场为导向,采取走出去请进来的办法,加强对风机先进技术信息的搜集、先进技术的消化吸收,以我所用。今年董事会已研究讨论过,对技术人员在产品创新、设计、工艺方面做出重大贡献的给予重奖(通过奖励使他们的劳动成果与待遇相适应),以此推动企业技术创新的步伐。

3. 今年的质检工作非常艰巨,今年确定的产品零部件一次送检合格率比往年提高了,要想确保提高这个数字,需要我们的质检人员和广大干部职工都要付出艰辛的努力。随着企业产品上规模,要逐渐加大对质检检测设备的投入,严把质量关,要进步加大力度落实iso9001的质量认证工作,重在抓落实,从而提高企业整体质量水平,力争用三年的时间把产品打造成品牌产品。

4. “产品质量是制造出来的,而不是检验出来的”,这些话寓意深远,可以说生产部门肩负着提高产品质量的重责大任,也需要进一步强化质量管理。我们这几年来,为了确保产品

质量，掌握了多项先进的焊接工艺方法和耐磨工艺，并积累了宝贵经验。我想随着广大职工干部质量意识的提高和有效控制质量管理办法的落实，我们的制造水平和产品质量会越来越高。

5. 企业的发展需要必备的硬件设施，更需要先进的管理软件来支撑，与同行业先进企业相比，我们的生产装备和条件落后很多，就管理水平而言更为之汗颜。为此，我们任重而道远，要用先进的管理弥补硬件设施的不足。为了企业的生存与发展，要以科学发展观重要理论为指导，坚持以人为本，以企业经营为中心，创新发展模式，紧随市场变化的新形势，努力加强学习，切实提高企业的管理水平。

回顾过去的一年，我们经受到了考验，同时我们也取得宝贵的经验，我相信，只要我们坚定必胜信心，苦练内功，总结经验，不断进取，在杨董事长及董事会的正确指引下，企业就一定能战胜艰难险阻，走向胜利。

请股东们审议！谢谢！