

2023年三年级周长面积的教学反思与评价 三年级面积教学反思(实用5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

高龄补贴工作总结篇一

为推动全县教育事业协调发展，促进教师队伍合理流动，根据人事部、教育部关于印发《关于深化中小学人事制度改革的实施意见》的通知（国人部发〔20xx〕24号）和〔^v^〕河南省委河南省人民政府关于全面深化新时代教师队伍建设的实施意见》及〔^v^〕河南省委编办、河南省教育厅、河南省财政厅、河南省人力资源和社会保障厅《关于进一步挖潜创新加强教职工管理的意见》（豫编办〔20xx〕6号）文件精神，经研究，并报请县委县政府同意，决定面向全县农村义务教育学校选聘部分教师到城区义务教育学校交流轮岗，结合工作实际，特制定本工作方案。

- （一）坚持德才兼备，以德为先的原则；
- （二）坚持公开透明，公平公正的原则；
- （三）坚持自愿申报，择优聘用的原则；
- （四）坚持人岗相适，人事相宜的原则。

虞城县农村义务教育学校在编在岗一线教师。

本次交流教师150名，其中：

(二) 初中(50人): 语文10人、数学10人、英语6人、物理3人、化学1人、生物3人、历史3人、地理3人、道法1人、信息技术2人、体育5人、音乐1人、美术2人。

(一) 拥护中国^v^的领导, 热爱社会主义, 遵纪守法;

(二) 热爱教育事业, 具有良好的教师职业道德, 严谨治学, 为人师表;

(三) 45周岁及以下(以档案年龄为准);

(六) 身心健康, 能适应申请岗位工作要求;

(七) 有下列情形之一的, 不得申报:

1. 特岗教师服务期限未满3年的人员;
2. 小学定向全科教师服务未满6年的`人员;
3. 尚未解除党纪、政务处分或正在接受审查调查的人员;
4. 刑事处罚期限未满或涉嫌犯罪正在接受司法调查尚未作出结论的人员;
6. 存在其他违背师德师风行为的人员。

(一) 报名及初审

由各乡镇组织符合条件的教师填写申请表, 并进行资格初审。各乡镇要严格把关, 不得弄虚作假, 资格审查贯穿全过程, 凡被发现弄虚作假者, 一经查实, 除取消当事人交流资格外, 将严肃追究相关人员责任。

(二) 复审及面试

8月15日下午6点前以乡镇为单位将本乡镇教师申请表（见附件），身份证、学历证书、教师资格证书、奖励证书复印件各1份，近期小二寸标准证件照2张统一报送至县教体局干部人事股，由干部人事股组织人员对申报人员进行资格复审。资格复审结束后，按照不低于1:1的比例确定面试人员。

面试采取试讲和答辩相结合的方式进行，面试总成绩100分，其中试讲70分、答辩30分。备课时间15分钟，面试时间共10分钟（试讲时间8分钟，答辩时间2分钟）。试讲主要考察申报人员的学科专业素养、教育教学基本素养、教育教学能力、职业道德素质和心理素质等，试讲不使用多媒体，不带教具，可带试讲提纲进入面试室。答辩主要考察申报人员的语言表达能力和临场应变能力。每组面试结束后，当场公布面试成绩。

（三）公示与聘用

根据面试成绩，按照1:1确定考察人员，考察合格的确定为拟交流轮岗人员，考察不合格的依次按照面试成绩从高到低进行递补，最终确定人员在各乡镇公示不少于5个工作日。交流轮岗教师试用期一年，试用期满，参与学校学年度考核，考核合格人员，统一办理调动手续；考核不合格人员，退回原工作单位。另外，交流轮岗教师需无条件服从工作分配，凡不服从工作安排，不能胜任教学工作的，原则上退回原工作单位，三年内不得申请交流。

（四）人员补充

各乡镇对符合条件报名的教师，不得以任何理由推诿拒绝，对因教师交流轮岗空缺的岗位，原则上由20xx年招聘的特岗教师、小学定向全科教师及城区轮岗支教教师进行补充。

未尽事宜由交流轮岗工作领导小组负责解释。

高龄补贴工作总结篇二

为进一步促进义务教育优质均衡发展，根据《义务教育法》、《江苏省实施〈义务教育法〉办法》、《教育部关于贯彻落实科学发展观进一步推进义务教育均衡发展的意见》（教基一〔20xx〕1号）、省政府《关于江苏省义务教育优质均衡改革发展示范区建设的意见》（苏政办发〔20xx〕65号）、《关于进一步推进义务教育学校教师和校长流动工作的意见》（苏教人〔20xx〕19号）和市人社局、教育局《关于推进义务教育学校干部、教师轮岗交流工作的意见》（常教人〔20xx〕18号）等文件精神，经研究，决定在学校开展教师轮岗交流工作。

深入贯彻落实科学发展观，着力破除影响和制约义务教育优质均衡发展的体制机制障碍，加快合理配置优质人力资源，完善相对稳定、流动有序的义务教育干部、教师轮岗交流制度，基本消除区域内城乡、校际间教师配备差距，提升区域义务教育发展水平，基本解决义务教育择校过热等问题，使适龄儿童少年接受更公平、更优质的义务教育。

1. 交流的对象：原则上为距法定退休年龄满5年的、在一所学校工作满6年的专任教师。其他教师因本校流动范围之内教师轮岗交流出现难以安排的情况，也须交流。

2. 交流的比例：原则上参加交流的专任教师为本次应交流对象的15%；参加交流的骨干教师为本次应交流对象中具有市新秀及以上专业荣誉的专任教师的15%。

3. 有下列情形之一者，经市教育局同意，可以不列入交流范围：涉嫌违法违纪正在接受审查，或因病不能保证正常工作及孕产期的教师暂不交流。

1. 成立专门组织：学校成立教师轮岗交流推荐小组，负责向

学校推荐当年轮岗教师的人选。

组长：冯斌

副组长：王燕、徐晶磊

组员：史尔娜、许志刚、戴界蕾、周艳、李静娟、姜皎、陈庆艳、于佳会、邵林峰、王咏皓、吴文普、陈华。

2. 宣传发动。召开干部会议和全体教职工大会，宣传教师轮岗交流的法律、法规、政策、意义。

3. 确定当年交流教师。

（1）自主申报。教师对照市教育局测算的轮岗交流数量、学历、学科、职称、专业称号等要求，自主申报。填写《常州市教育局直属义务教育学校教师轮岗交流表》。

（2）小组推荐。自主申报数量小于应交流数量，由学校轮岗交流推荐小组推荐，推荐小组采用成员提名，全体成员评议表决的方式，确定初步交流人选，同意轮岗交流的票数超过推荐小组投票成员数三分之二以上的，即是当年轮岗交流的教师。推荐小组负责将推荐结果告知教师，教师没有特殊困难，应服从推荐，参加轮岗交流。

（3）校办公会讨论确定。校办公会讨论确定当年交流的教师。

4. 报送市教育局。

学校于20xx年6月30日前，将本校当年交流的专任教师、骨干教师名单□□20xx年常州市教育局直属义务教育学校轮岗交流教师名单》）报送市教育局人事处。

学校依据轮岗交流的规定，召开行政办公会，确认常州市教

育局提供的接收专任教师、骨干教师数量、学历、学科、职称、专业称号。并填报《常州市教育局直属义务教育学校接收轮岗交流专任教师、骨干教师数量确认表》，报送市教育局人事处。

1. 交流形式：双向选择、行政指定

2. 交流安排

□1□20xx年7月2日，召开常州市教育局直属义务教育教师轮岗交流双向选择洽谈会。

(2) 地点：另行通知。

(3) 参与单位：局属初中。

(4) 参与教师：局属各初中当年轮岗交流的教师。

带身份证、《常州市教育局直属义务教育学校教师轮岗交流表》。

(5) 要求：

某一学科中既有教师流入又有教师流出的学校须先流出再流入。

双选不成或部分学科交流人数少而无法双选的，由市教育局指定交流学校。

1. 及时办理相关手续。新学期开学前，参加本次交流的教师凭交流表、市教育局工作调动介绍信到流入学校报到。各校要及时做好人员聘用合同的终止、解聘、签订、调动、岗位聘用的相关工作。

2. 轮岗交流须同时调整人事关系，所聘专技岗位等级划转到工作学校，轮岗交流教师按原等级聘任，轮岗交流学校中学高级教师的结构比例达到系统内平均水平的，原则上不再划转中学高级教师岗位。

3. 按规定参加轮岗交流的教师，优先参与评优评先，可按规定晋升职称、聘任高一级专技岗位、提拔高一级管理岗位□20xx年申报高级教师专业技术资格时，40周岁以下□20xx年6月1日后出生）的常州市教育局直属义务教育学校申报人员，须具备20xx年起由市教育局认可的轮岗交流经历（须办理人事调动手续）。不按规定参加轮岗交流的教师，不得享受上述待遇，年度考核等第为不合格。

4. 加强轮岗交流教师的档案管理，记录并保存轮岗交流的时间、学校、工作表现、年度考核结果等情况。

高龄补贴工作总结篇三

xxxx年x月-x月，我镇开始利用广播、电视及工作人员下乡，对xxxx年农机购置补贴进行宣传，同时对以前年度享受补贴机具进行摸底，加深农民对补贴政策的认识。今年实行全价购机，然后进行补贴，补贴直接上卡。

报名农户先由村上受理，并由村确定农户身份。到镇上填写申请表，公示补贴对象。各乡根据补贴受益对象优先条件，确定xx人为今年第一批补贴对象，确定xx人为今年第二批补贴对象，由于加大田间管理力度及保护性耕作宣传，农民提高作业质量的意识。同时对补贴明细表进行公示，接受农户监督。使受益对象公开透明。做到农民自主选机型，机型多样。成立补贴领导小组。

出台多项核查措施，确保补贴机具操作的安全性。乡镇派专人对补贴机具到位情况进行核查，本人签字，责任到人。电

话核实农户实际购机情况，抽查补贴机具至少占机具总数xx%□

根据报名情况填写机具汇总表□xxxx年电脑录入补贴金额完成xxxxx元，受益户xxx户，补贴机具共计xxx台（其中稻麦脱粒机xx台，玉米脱粒机xxx台，微耕机x台）。

我镇对xxxx补贴机具进行电话抽查，抽查机具□xxx台，抽查率达xxx%□电话抽查xx台，抽查率xx%□

完成电脑录入，回馈申请表，电话抽查申请表补贴情况，填写补贴机具编号，督促乡镇核实机具。

- 1、补贴机具的售后服务不及时；
- 2、全价购机手续多，农民结算慢，补贴漏洞较多。

高龄补贴工作总结篇四

按照以上行动计划，每个月都有一次开盘活动。推出的产品过于可能对于自营户有区别，但对于投资户，几乎是一致的。要想每个板块都能完成开盘的销售任务，且不至于让客户无所适从，我们只能制造产品的差异化，尽量填补不同客群的不同投资需求。

一、销售节奏

（一）销售节奏的制定原则：推广销售期指从市场导入开始至产品开盘销售，较大规模的项目一般持续3—4个月的时间，因为一项目一期体量较小，建议以2个月左右为好，再结合以实际客户储备情况最终确定；另外，由于销售节点比工程节点易于调整，一般情况下为项目部先出具基本的工程节点，据此营销策划部制定销售计划。制定本计划的重要节点时间时，未与工程部跟进。故本销售计划相关节点只是初稿。待

工程节点确定后，再最终定稿。

1、推广销售期安排3—4个大的推广节点，节点的作用在于不断强化市场关注度，并使销售保持持续、连贯。

2、鉴于年底临近过年的时间，开盘销售强销期应避开春节假期。

3、开盘销售前应确保样板区、样板房景观、工程施工达到开放效果。

（二）—销售节奏安排：

1□xx年xx月底—xx年xx月，借大的推广活动推出一项目

2□xx年xx月底—xx年xx月初，召开产品发布会，正式启动某项目，同时策划师对市场进行第一次摸底。

3□xx年xx月中旬，开放样板房，同时策划师对市场进行第二次摸底。

4□xx年xx月下旬，春节之前，开盘销售强销。

销售准备□xx年xx月15日前准备完毕）

1、户型统计：

由工程部设计负责人、营销部一共同负责，于xx年xx月31日前完成

鉴于一项目户型繁多，因此户型统计应包含对每一套房型的统计，包括户型、套内面积、户型编号、所在位置。

2、销讲资料编写：

由营销部、策划师负责，于xx年xx月31日前完成

项目销将资料包括以下几个部分：

购买的理由：产品稀缺性销讲

基本数据□xx的主要经济指标、户型面积统计、配套情况、建筑风格、景观设计、交通情况、交房时间、主要交房配置、物管收费；涉及到设计单位的，由其出具销讲材料□xx年xx月31日前，由一整理后，统一作为产品和项目优势说辞。

建筑工艺及材料：需要在xx年xx月15日前由工程部出具项目采用的新工艺材料，新技术等基本基本资料□xx年xx月31日前，由一整理后，作为材料工艺说辞。

客户问题集：以答客问形式书写，针对英郦庄园的优劣势，做出销讲解决办法。

样板区销讲：

不利因素公示

3、置业顾问培训：

由营销部一负责，培训时间从xx年xx月底—xx年xx月

培训内容包括：

销讲资料培训，时间□xx年xx月底—xx年xx月初

建筑、景观规划设计培训，时间□xx年xx月初

工程工艺培训，时间□xx年xx月初

样板区、样板房培训，时间□xx年xx月9日

销售培训，时间□xx年xx月—xx年xx月出

2、预售证

由销售内页负责，于xx年xx月10号前完成

3、面积测算

由销售内页负责，于xx年xx月10号前完成

第二季度公司人事部门继续以提高素质，强化服务为宗旨，紧紧围绕公司的工作中心，狠抓工作作风和工作质量，努力争创学习型科室、服务型科室。为保证第二季度各项工作顺利完成，制定本工作计划。

一、人员调配管理

二季度重点做好新兴工业园投运期间的人员调配工作。

1、根据公司新的体制设置及人员定编，抽调部分优秀管理人员及生产骨干到工业园工作，使技改项目投运后，能够正常的安全经济运行。

2、根据公司各部门、单位人员岗位定编、缺编情况，随时作好调配工作。及时、准确下达人事调令和人事指令，力争使人力资源达到最佳合理配置。

二、劳动合同管理

做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理工作。在上季度劳动合同管理工作的基础上，需进一步运作新的管理办法，对生产工人及其他工作人员拟采用中期(2年)、短期(1

年)合同，对部分人员采取不再续签合同的管理办法。

三、人事考核评价

为进一步加强员工在一定时期内工作能力等方面的评价，正确把握每位员工的工作状况，建立公司正常、合理的人事考核评价制度，从而为员工的奖惩、晋升、调整等提供客观依据。根据公司目前生产经营状况，制定人事评价制度，进行人事考核评价。对不合格人员实行在岗试用、待岗培训或转岗，以保证员工队伍的高效率、高素质。

四、奖惩管理

结合公司实际，对在生产、科研、劳动、经营管理等方面，成绩突出、贡献较大的，分别给予奖励。对有违反劳动纪律，经常迟到、早退，旷工；完不成生产任务或工作任务的；不服从工作分配和调动、指挥，或者无理取闹，聚众闹事，打架斗殴影响生产秩序、工作秩序和社会秩序等情况的员工，分别给予行政处分或经济处罚。

五、人才储备工作

根据公司现状，结合先进企业的管理经验，做好招聘工作计划，参加全国性或区域性的大型人才交流洽谈会，直接引进高层次、高学历人才获得技术过硬、品德优秀的人才队伍。拟在20__年招聘应届大学本科生10名左右，专业主要有：热能与动力专业5-7人，电气专业2-3人，化学专业2-3人。

六、其他人事管理工作

- 1、做好员工季度劳保及劳动用品发放及管理工作，及时做好员工劳保用品的补充及相关制度修订工作。
- 2、做好员工人事档案材料的收集、整理建档工作，保证档案

的完整性、齐全性、保密性。

3、严格按照公司规章制度，认真办理员工的辞职、辞退、除名、开除退厂手续。严格退职手续的办理，做好退职员工钱、财、物的交接监督，不留后遗症，并做好人事部门工作总结。

另外对于代表酒店形象的前台以及迎宾之类的员工一定要发挥好酒店的优质服务特色，至少当客户进入酒店的时候便能够感受到其中和谐美好的一个氛围，再有了这样一个先入为主的观念以后自然对于之后的工作就方面处理很多了，归根结底酒店的核心内容自然还是离不开简单的服务二字，只要能够牢牢把控好这一点便能够在这最后一个季度的酒店工作中抢占先机。

最后还有一个比较重要的因素就是为了酒店的口碑得要能够放下去架子，因为有些时候顾客就比较喜欢那种较为静谧且浪漫氛围感十足的酒店环境，尤其是对于当下年轻人来说价格恰恰不是他们考虑问题的最关键因素。因此有些时候一个较为贴心的举动便能够赢得客户对于酒店的巨大好感，有些时候在同行的竞争面前只能够说能够将细节方面的工作做好便能够将其打造成酒店的服务特色之一，关键的还得是酒店的员工在这份计划之中所扮演的重要角色能否承担起属于自己的一份责任。

作为酒店一员的自己在庆幸之余也在为了酒店的发展而不断付出属于自己的那一份努力，当然思考了这么多计划的自己也希望能够将其采纳其中的一部分并令酒店的业绩能够更好一些，作为计划的制定者自然也会期待着这一天的到来。

1、销售目标：在跟重点项目要做到方案设计、预算和做好投标工作。

2、客户分类：根据客户关系和客户的需求以及购买力和公司经营产品优势，分为重点客户、一级客户、二级客户、三级

客户。

二级客户：观湖国际、天湖国际、观澜郡、金融世家

三级客户：万国广场、金地国际城、金地月伴湾

3、业务员培训：

(1)针对性找出客户需求产品由公司的销售部经理和技术主管叶炜做3场关于供暖、中央空调、公司传统优势项目的知识巩固培训。

(2)针对性的产品培训请工厂相关培训老师4场关于虹吸雨排、同层排水、太阳能、地源热泵的基础知识的培训。

(3)针对性业务技能培训邀请擎天资深销售经理和中润公司总经理做2场培训。

4、工作安排及目标：

根据前期对淮南5区1县的项目摸排我们第四季度的重点工作放在淮南市田家庵老城区、大通区、经济开发区、山南新区。为了精细化摸清项目信息，把每个业务人员的销售区域做个划分。划区原则：为了搜集和掌握第一手项目信息，收集的信息经销售会议讨论由具体销售人员跟进、配合。

陈进负责：田家庵老城区和周边附带潘集区和凤台县

程勇负责：大通区(重点洛河工业区)，附带谢家集区。

金仲圣：淮南经济开发区、八公山区。

山南新区目前项目划分：

陈进负责：半山家园、观湖国际、理工大学

程勇负责：万博缘小区

金仲圣负责：春雨梧桐

对淮南市以外项目，除得到具体项目信息和蚌埠地区要常态跑动，其他城市原则上4季度原则不做陌生跟进。

5、团队管理：

目的：打造铁的销售团队，奠定中润能源在淮南的基础。

1、)继续做自我工作检讨，发现自身不足和缺点，虚心接受领导、同事及客户的意见和建议，不断改进，提高自己。

2、)发挥团队人员的优势，结合销售人员的自身优点进行工作调配。

3、)针对目前的项目跟进不主动积极的懒散风气，要做到每天有晨会、周例会、销售日报周报要及时检查督促，自己要起到模范带头作用。

4、)提高整个团队素质，组织看一些销售相关书籍、视频讲座等，多做正面激励和引导。

6、市场调研和异业合作：

1、)做好市场同行的调研，做到知彼知己，学习其操作项目手法弥补自身不足。

2、)了解竞争对手的品牌拉力、价格、技术性能、参数等，为后期销售设定产品方案和设计技术门槛提供理论支撑。

3、)发掘出行业内市场前景看好的产品提报给公司领导，对公司产品转型升级提供依据。

4、)多和工程类装饰公司进行合作，提升公司的知名度和影响力，并能及时了解一手项目信息。

7、设计院和招标中心及政府部门的关系维护：

1、)淮南市的设计院都要跑动一遍，经常做到信息互通，每个季度至少要有3次次设计院的跑动，项目上遇到的设计院尽量都能做到拜访和沟通。

2、)招标公司的一些专家评委要多认识，尤其是给排水专业和暖通专业的评委要通过多种渠道去认识并处理好关系。

3、)政府的一些职能部门有互动的机会要积极参加多认识和结交这方便的人士。

4、)对设计院、专家评委、招标单位、职能部门领导要多互动，逢年过节要准备一些小礼物表达心意，拉近距离。

一、确保各项经济指标时间过半，任务过半。围绕全区经济发展主要指标，、各街办、农场、各部门、各单位要加大工作力度，尤其要加强对各项指标的日常调度、相互协调、重点突破，确保顺利实现时间过半、进度过半、任务过半，为全面完成年度目标任务奠定扎实的基础。此项工作，由周智安、杜江涛同志负责，政府、各街办、农场、区发改委、商贸委、外经贸委、财政局等有关部门承办。

二、继续推进民生工程。按照区政府《关于印发年民生工程指标任务分解表的通知》(府号)要求，继续加大推进就业、养老保险、医疗保险、义务教育、城镇低保、改善城乡人民生活条件和提高人民群众收入等7大类63项民生工程的力度，细化措施，建立机制，明确责任，加强宣传，切实解决人民群众生活困难，确保工作取得实效。此项工作，由同志牵头，区政府各位副区长按分工负责，各有关部门及、各街办、农场承办。

三、切实抓好招商引资各项工作。按照全区开放型经济工作会议精神，巩固和扩大招商引资成果，以打造“三个中心区”为目标，以请进来、走出去为抓手，以招大引强为手段，进一步提升招商引资工作水平。继续加强与大新银行、渣打银行、联想融科商务中心、家乐福超市等项目的联系，继续跟进皇冠假日酒店、洪城大市场改造、喜盈门建材超市、天宇(船舶)科技园等项目的进展。继续加大区政府驻外办事处招商联系工作，开展小分队赴外招商。积极参加市政府组织的招商万里行系列活动，适时举办专题宣传推介会。此项工作，由杜江涛同志负责，区外经贸委、区中小企业局、区重点项目办等部门和单位承办。

四、切实做好财税工作。分解年区、财政收入任务数，下达本年度各街办(镇)、各税务部门税收计划任务。充分调研，对现行准财政收入分配政策及协税护税绩效考核办法进行调整，建立各街办(镇)协税护税责任追究制。研究制定区内重点税源户增长激励政策，进一步夯实税源经济基础。加强与辖区重点企业对接，进一步规范税收征管，强化属地征管的税收政策，充分挖掘企业税收潜力。此项工作，由同志负责，区财政局、协税护税办、各税务部门及政府、各街办承办。

五、继续推进重点项目建设。继续推进利字街1-7片地块改造的相关工作，做好万寿宫历史文化街区保护开发、铁军广场建设工程等重点工程项目。重点推进皇冠假日酒店、洪城大市场改造等项目按计划实施，滨江一号、片区开发等项目尽快开工建设，港隆中心、联想融科等项目取得实质性进展。认真做好洲地区开发基础设施建设相关工作。此项工作，由各位领导挂点负责，万寿宫历史街区保护领导小组办公室、区房管局、区城投公司、区重大项目办等有关部门及政府、各街办承办。

六、推进区属企业改制工作。根据区委、区政府《关于加快区街国有(集体)企业改制的实施意见》精神，按照“一厂一策”的原则，扎实启动丝制品厂、电器厂改制前期工作，做

好钢家具厂、印刷一厂等企业改制经费测算工作。对尚未具备改制条件的企业，进一步完善改制计划及方案，结合实际，做好企业改制前期准备工作。此项工作，由、杜江涛、同志负责，区发改委、商贸委、民政局等部门和单位及有关街办承办。

七、进一步推进“3010”工程。建立“3010”工程项目调度制度，围绕建设交通运输设备制造特色工业园，加快招商步伐，加强项目运作，紧盯重大项目，强化指标考核，督促和服务已开工项目尽快投产，跟踪落实意向项目，切实推动我区“3010”工程顺利实施。此项工作，由、杜江涛同志负责，区发改委、工业园区办及政府、各街办承办。

八、大力推进“双圈双带”工程实施工作。大力实施《“双圈双带”经济发展规划》，积极推进“双圈双带”工程打造步伐，加大宣传力度，明确工作职责，落实任务指标。同时，继续实施湖路精品商业街打造工作，着力构建沿水经济风光带。此项工作，由杜江涛同志负责，区商贸委等各有关部门承办。

九、继续推动城区域商业中心建设。加快推进城区域商业中心71个大项目，跟踪开业项目，推动在建项目，服务进展项目，加强调度，加快进度。优化商圈各大市场规范管理，继续加强洪城商圈周边环境整治，积极履行协调服务职能，全力推动洪城商圈持续稳定发展。此项工作，由杜江涛同志负责，区商贸委、政府、农场、洪城商圈管委会筹备组等各有关部门承办。

十、大力开展城市长效管理工作。围绕创建全国文明城市目标，切实巩固市容环境整治成果，加强长效管理。完成桃苑大道大型压缩垃圾中转站和金盘路公厕建设。大力开展公共市政设施整治月活动，积极做好公厕、交通信号灯、座椅、窨井等公共设施维护保养，开展公共卫生专项整治和居民住宅楼道整治活动，确保在全市城市管理工作考评中取得好成绩。

绩。此项工作，在区创建指挥部的统一领导下，区创建办、政府、各街办、农场、各有关部门和单位承办。

十一、扎实推进城市建设工作。按照全年城市建设计划安排，切实做好市政道路、园林绿化等工程建设工作。着力推进抚生北路、高专路等道路建设工程。继续做好火车站广场扩建、洛阳路道路改造和黄泥洲、十字街北街道路拓宽和“八一起义纪念馆”改扩建等工程的回迁工作。继续推进豫章驿道项目工程实施。全面开展全民义务植树活动，继续实施城区绿化美化工程，力争完成全年任务指标。继续做好全区污染源普查工作，完成我区生活源和工业源第一阶段普查。此项工作，由同志负责，区城建局、区环保局、区房管局、区城投公司等有关部门和单位承办。

高龄补贴工作总结篇五

一、补贴对象：公司部门经理、业务人员、售后服务人员，以上人员如未购车或购车后未在公司使用的不享有该补贴。

二、补贴标准：

1、部门经理级别：上下班单程路途在10公里以下的，补贴标准为300元/月；上下班单程路途在10-20公里的，补贴标准为600元/月；上下班单程路途在20公里以上的，补贴标准为800元/月。

2、本市业务人员补贴标准为600元/月。

3、售后服务人员补贴标准为600元/月。以上标准不随燃油价的涨跌而调整。

三、补贴方式：

1、每月补贴金额随工资一并发放。

2、每月5日前凭燃油票报销上月补贴。

四、公务使用：

由于公司紧急业务需要，享受车补人员车辆应服从公司统一调配，车辆额外享受公里补助，补助标准为元/公里，由外出人员在公司办公室登记外出事由，以及行车里程数。停车费按实际费用报销。

五、其他：

1、享有燃油补贴的员工，上下班及市内外出办事，原则上不再使用公司车辆及公里补贴。特殊情况的接待、迎送工作等经申请，可使用公司车辆。长途外出时，一般安排公司车辆，如公司车辆确实调配不开时，方可自驾车出行，费用依据实际发生的过路过桥费、停车费以及公里数报销，公里补贴为1元/公里。

2、员工个人车辆的保险、维修、保养等均由个人负担，行车期间发生的一切交通违法行为等由个人承担。

*****公司

行政部