

# 小学除雪活动方案设计 小学活动方案(模板5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

## 春季工作汇报篇一

20xxxx年我公司团支部在公司党支部及公司团委的正确领导下，以十八大精神为指引，深入贯彻学习实践科学发展观，发挥团组织优势，以公司发展为己任，团结务实，开拓创新，突出特色，在不断的实践中体现团支部的价值，为促进企业的改革、发展和稳定发挥了应有作用。

现将这一年来的工作总结如下：

- 1、团支部能定期召开团支部会议并记录在册，做到上情下达、下情上传，及时向公司团委汇报我支部青年团员情况，尽力帮助青年团员解决存在的困难。
- 2、团支部档案的管理力求清楚、明了，上级团委下发的文件，支部计划、总结，各项活动的计划、方案等都做到一一归档。
- 3、认真做好本年度的团费收缴工作。

我公司团支部不断加强团员青年的培训，切实提高团员青年的综合素质。开展以学习践行科学发展观为主要内容的教育活动。通过一系列的教育活动，使广大团员青年进一步增强了政治意识，坚定了永远跟党走信念并且团支部积极引导优秀团员青年向党组织靠拢。

我公司团支部以团员活动为载体，通过各项活动为团员青年搭建丰富多彩的展示舞台，更培养了团员青年的团队协作精神，增强了团支部的向心力。20xxxx年主要工作如下：

7、十月组织安排团员青年对新进公司员工的帮扶工作，用“传、帮、带”的方式让新员工能够更快的融入公司、更快的从学生身份转变为一个职业人的身份，以提升其技能为公司的发展做出更大的力量。

8、十一月邀请xxxx部长来我支部举办关于xxxx的讲座，提升了大家对xxxx增加了团员青年的生活知识。

通过集体交流的活动形式，各位团员汇报自己一年来的工作、生活、学习情况及存在的不足，大家取长补短，找出自身不足，正确对待，及时改正，并找到了以后前进的方向。

20xx年，xxxx公司团支部在公司党支部及公司团委的领导下，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但在工作中仍然还存在一些不足需改进：

（1）开展团组织活动的实效性不够强。努力争取各种力量，积极开展健康向上、开展形式多样的活动，丰富团员青年的业余生活，活跃企业气氛，也为青年提供相互交流、展示才艺的舞台。

（3）创造性的开展工作不够深入。认真查找团组织建设中的薄弱环节，改进工作方法，创新活动方式，健全组织生活，巩固和完善团的组织体系。

这些都需要我们在今后的工作中进一步改进。

## 春季工作汇报篇二

20\_\_年以来，我镇经发办在镇党委政府领导下，在县相关部

门正确指导下，落实各项工作任务，经济工作取得了一定的成效。现将镇经发办工作汇报如下：

## 一、招商引资

1-11月份完成招商引资3.5亿，占任务97%。其中，引进省外资金2.1亿。

招商引资在建项目：

1、中节能太阳能科技寿县公司120兆瓦并网光伏发电项目一期20兆项目已并网发电，投入正常运营；二期100兆并网光伏发电项目基础设施建设正在进行。

2、安徽昊澜科技有限公司是我镇招商引资项目，企业场址在寿县新桥国际产业园，建设年产30万吨乳酸益生菌益生元系列产品，项目正在建设中。

3、寿县天蓝蓝生态农业种植有限公司是我镇20\_\_年重点招商引资项目，项目总投资1.6亿元，20\_\_年共完成投资20\_\_万元。

二、固定资产投资：20\_\_年1-11月份我镇固定资产3.6亿元，占全年计划数90%。

## 三、工业与民营经济

20\_\_年1-11月份，\_\_\_\_镇规上企业绿洲森工、江淮船舶修造、福润禽业食品三家共实现产值9.35亿元，占全年计划任务的92%。

个体经济健康发展，现代农业稳步推进，全镇个体经济1540户，今年新增223户，成立农村专业合作社119户，家庭农场19户。其中，红旗瓜蒌种植专业合作社流转土地500余亩，带动周边种植已初具规模；建设村兴农源家庭农场流转土

地1000多亩，集种养于一体，形成现代农业新模式。

\_\_\_\_镇经贸流通分为正阳、枸杞、建设三地，吸引周边三县三市人流，文化旅游逐渐形成。

\_\_\_\_镇微小企业发展良好，天美意玩具厂、三岔村铅笔加工厂，各地绣花点及南街铁器、车床等小加工业近期发展迅速，新增了一部分税源，提供了多个就业岗位。“藏富于民”大力发展民营经济是\_\_\_\_镇发展一大特色。

#### 四、 安全生产

安全生产关镇稳步推进，按照县安委会要求每季度召开一次全镇安全生产大会。按“一岗双责，党政同责”要求，单位一把手对安全工作负总责，签订了安全生产责任状，对镇领导班子成员明确分工，责任到人。今年以来，关停非法码头3处，大力开展“安全生产月”宣传活动。开展安全生产各项专项治理活动，确保无安全事故发生。积极开展各项安全生产专项整治活动。

#### 五、 环保工作

今年以来，我镇大力开展对企业的环保检查及督查，针对中央及省、市、县反馈的环保问题，列出清单，责任到人，逐项落实，对环保工作不到位的企业责令停业整顿，不达环保要求，不允许继续生产经营。镇经发办积极开展全国第二次污染源普查，做到不重不漏，较好地完成了污染源登记工作。

#### 六、 食品药品安全

20\_\_年\_\_\_\_镇党委政府制定了《\_\_\_\_镇食品药品安全责任追究制度工作方案》，《\_\_\_\_镇开展食品药品安全宣传活动实施方案》，加大对广大群众食品药品安全知识宣传，共发放宣传彩页20\_\_余份，并在正阳主要街道、建设街道、枸杞街

道显著位置悬挂食品药品安全宣传横幅。组织对食品药品安全“四员”培训，对我镇流动厨师开展培训及考核，对符合条件的流动厨师发放培训合格证。开展了食品、保健食品欺诈和虚假宣传整治工作。镇食安办组织市监所对学校食堂，校园周边经营户进行逐户检查，对食品生产企业每季度进行一次检查及抽查，对超市及个体工商户不定期进行抽查，发现问题，及时整改到位。

## 春季工作汇报篇三

我在做好各项工作的同时，严格遵守公司的各项规章制度。处理好公司工作与个人之间的关系，到目前为止，考勤制度我还在制定当中，以机修以前的制度为版本再增加一些工作的实际情况。我将会用最少的时间逐步完善考勤制度。下半年，我将更加勤恳，为自己作更多的事，自己更加努力学习专业知识，使自己的业务水平更上一层楼。

作为\_\_司机班班长，在一年的工作中，始终以牢记一句话：“千重要，万重要，安全行车最重要！”。从而使\_\_在交通安全工作中没有发生考核事故。在实际工作中他是这样做的：一、遵纪守法，安全驾驶在日常工作中，\_\_认为，要想开好安全车，首先要牢固地树立安全第一的思想，一定要学习并遵守政府及有关部门的一切法令法规，服从交通管理人员的指挥，真正做到“马达一响，集中思想！车轮一动，想到群众”。他重视交通安全学习，他深刻地认识到：安全行车并不是纸上谈兵，它是成千上万人民群众用鲜血和生命换来的。他一直认为：对待交通事故，一定要“三不放过”（原因不明不放过，整改措施不落实不放过，处罚不到位不放过）作为司机班班长，管理着物业公司生产用车及小区用车，物业公司现有轿车两辆，生产用客货车一辆，小区用特种卫生车一辆，洒水车一辆，平时的工作职责是管理司机的出车任务和车辆的保养，工作量大而且琐碎，如何能把工作管理好，这是我始终认真考虑的问题，今年一开始就从自身做起，时时刻刻能严格要求自己，在干好本职轿车司机的同时，他能

够认真做好车辆的管理呼派车工作，合理利用车辆，使每台车辆达到最大利用率，为了给公司结省开资，我自学起车辆维修技术，通过专研和刻苦学习，在短短的几个月内，他便掌握了简单的汽车维修技术，如果哪台车辆出了毛病，我首先自己先对车辆进行一次全面排查，查清楚是哪种故障，有时工作时间排不开，我就利用自己的业余时间一个人到单位来修理车辆，这样不需要到维修站去修理的车辆，我能够自己处理，这不仅为公司节省了汽车维修开资，而且我的这种做法感动了班组的司机，他们能够在平时的工作中加强了对车辆的爱护工作，增强了班员平时工作的敬业心，我的这种做法受到了全公司干部和职工的一致好评！

## 企业后勤工作总结报告【二】

### 春季工作汇报篇四

各种参数和指标是我们生产的灵魂。必须严格工艺纪律、严格控制工艺参数。我们班组反应主控三人，加氢主控两人，精馏主控两人，除去吃饭和上卫生间的时间外，其它时间必须像钉子一样钉在岗位上。在工作中我们班组对各项工艺参数都严格控制，对超指标的参数必须做到及时发现、及时调整。对温度、压力、液位、流量的曲线每小时翻看一遍，根据其走势做到及时调整，防止其超出正常值。这也是防止指标超出正常值的非常有效的方法。在安排副操进主控学习的问题上，我们班组始终是选择学习好的、工作态度积极认真的副操进主控学习。并且是“老人”带“新人”，新、老结合的模式。这样，即能可以保证生产的正常、平稳、安全的进行，又能让新人很快的成长。

俗话说：“学习如逆水行舟，不进则退。”我们公司自20x年投产到今天已有三年了，这三年能坚持学习的员工不多。按照“四懂、三会”要求，我们组织班员学习，学安全知识，学工艺技能知识和各岗位的操作技能知识。为了检验大家的学习效果，每月组织一次考试，或口头问答，或笔试。成绩不

合格者给予考核，或者取消当月的换休假。督促大家主动学习，给对新员工指定经验丰富的师傅，布置学习任务，并定期检查。要求新员工每个轮班画三张流程图，对布置学习任务进行抽查，在现场作业时必须有师傅带领，禁止上岗前独立作业。不但要关心新员工的工作、学习，还要关心他(她)们的生活，对有困难的员工班组给予最大的帮助。

## 劳动纪律方面

我们班组共有x名员工，在20x年内辞职一人，人员多、管理上难度大，这是客观存在的`问题。对出勤、假别的管理我们严格执行公司和化工厂的管理制度。对上不瞒、对下不偏不倚。

冬季来临，防冻检查成为我们的一项重要的重要的常态化工作。我们班按人分配了防冻检查的项目和区域，要求严格检查防冻，对跑冒滴漏问题及时处理。

劳动纪律的好坏直接反映了一个人的工作态度。有些人太缺乏对工作的热情和责任感，缺少主观能动性。安排的工作干不到位，或者干不好，或者不干。根据这些问题我们班组制定了一些制度。我们在班组中扬正气、树新风，表扬先进，对在巡检中发现重大隐患或问题的员工给予表扬和适当的经济奖励，并报车间或公司奖励。对那些在工作中不听指挥、不服从安排的给予严厉的批评和经济考核。对那些发表不利于团结的言论者，及时进行批评教育，使其认识到错误。在20x年上半年我们班组共奖励10人次，处罚5人次。这一措施极大的鼓舞了士气，人人学先进。发现的跑冒滴漏问题上千件，及时处理好这些问题保证了我们的装置的正常运行。我们的员工从被动工作到主动找活干，是一个很大的转变！

## tpm工作方面

tpm工作一直是我们的主要工作。我们班组专门安排了一名

副班长和一名责任心强的员工负责。按公司的要求每周组织班组的tpm小组活动。并有专人记录活动的内容和发现的问题。到目前为止我们班组共发现问题x项，处理了x项。tpm活动看板坚持每周更新，内容详实，按公司要求的格式书写。

从20x年至今天，我们的员工得到了极大的锻炼，可以说是经验丰富。针对经常出现的问题，可能会出现的问题，我们班组也经常讨论解决与处理的办法。做到有备无患，防患于未然。有很多次我们班组把事故消灭在萌芽状态，保证了装置的安、稳、长、满、优的运行。为公司实现年产x万吨，打下了坚实的基础。

怎样做?我该怎样做?做一个学习型的班组，做一个优秀的团队，做一名优秀的带头人，做一名合格的员工，做一名优秀的员工。这已经成为班组的目標，每一位员工的目标。

## 春季工作汇报篇五

尊敬的领导同志们：

首先对公司团委考评小组成员到我部进行年终考评工作表示热烈的欢迎，下面我对一年来所开展的工作进行述职。

20xx年是xxxx公司完成第一轮技改，步入第二轮技改的转折年，也是设备材料部保供工作异常繁重的一年。作为设备材料部团总支，如何围绕公司生产经营，设备材料部的工作指标，发挥共青团组织作用，确保全年各项工作任务完成，成为团内各项工作的指导思想。为此，我在20xx年团内的工作中，主要开展的工作总结如下：

一、加强学习，提高素质。一年来，我对工人报、中国青年报、xxxx日报、《共产党员》等报纸和杂志进行了收集，挑选了优秀文章进行读书活动，学习党的十八大精神、党的方针

政策、优秀共产党员事迹及xxxx公司有关文件精神，同时根据公司团委开展学习贯彻“十八大”直通车活动精神，参与和开展了一系列活动。在xxxx公司“学习十八大，创造新业绩”问题知识赛题活动中荣获优秀组织单位奖，加强了青工思想政治修养，为实现我部全年奋斗目标营造了良好的内部环境。

二、岗位练兵，提高技能。在今年的工作中，我本着“提高技能，突出成效”的原则，结合本单位工作实际，扎实开展工作，一是夯实工作基础，认真做好青年岗位能手的日常性的基础工作，力求规范化和严谨化；二是独立开展和协助做好青工技能培训工作，有针对性地开办各类学习班，组织技能考试等；三是积极组织青工参加xxxx公司第十一届青工技能大赛，挑选了二名选手参加了电工、汽驾二个工种的比赛，达到了提高青工技能，锻炼队伍能力的目的。

三、深化“三创”，培育创新。为进一步深化“三创”活动，降低采购成本，保障物资供应，设材部团总支一直进行探索，进行创新，取得了显著成效。今年八月，鉴于炼钢厂无法报出热电偶、热电阻型号情况下，根据以往的经验，邀请生产厂家指定生产，由于没有竞价比价成本无法降低，在炼钢厂急需的情况下，我邀请了实力相当的三个厂家到现场进行测量，写出技术协议，并经过炼钢厂认可的基础上进行比价，最终成交价比没有比价基础上谈成的价降低了11万。通过此次事例，使我认识到“三创”活动必须更深、更广地开展，要在广大青工中培育创新意识和创新能力。

## 春季工作汇报篇六

1、认真做好“中国铁建我的家”征文活动。今年年初，股份公司团委开展“中国铁建·我的家”为主题的第九届“活力杯”征文活动。公司团委高度重视，积极组织，下发征文通知，动员全司团员青年积极参与，在活动开展的四个月中，

共收到征文稿件20余篇，修改整理10篇优秀稿件投稿。此次活动积极宣传了中国铁建良好的企业形象，进一步激发了团员青年爱企情怀，提高团员青年对中国铁建的归属感、认同感和自豪感。

2、发挥引导作用，广泛开展形势任务教育，积极参与重点工程宣传报道工作。今年3月和4月，公司团委将广泛宣传企业面临的形势及“十二五”规划作为工作重点，结合宁杭、渝利重点工程报道工作，深入施工生产一线，和青年交流谈心，引导青年正确认识和把握企业发展所面临的内外部环境，及时掌握青年思想动态，进一步增强责任感、使命感，进一步培育青年爱岗敬业、诚实守信、拼搏奉献的职业精神。这期间分别在工地召开座谈会3场次，和30余名团员青年沟通谈心。

3、利用节庆日载体，广泛开展青年志愿者活动。公司团委以“3.5中国志愿者行动日暨雷锋纪念日”为契机，开展了一系列“关爱农民工子女”志愿服务，把公司的关爱送到每一位农民工子女手中。在义务奉献中陶冶青年情操，增强青年的责任意识和奉献意识。一是3月4日，上饶车站改扩建工程项目部10名志愿者参加了项目团支部组织的“关爱农民工子女”志愿服务行动，活动中，志愿者们向农民工子女赠送了装有学习用具、图书、玩具等物品的爱心礼包，并承诺在今后将对农民工子女进行学业辅导、亲情陪伴等志愿服务活动长期坚持下去。二是3月5日，公司团委组织机关志愿者与共青团新余市委青年志愿协会的志愿者一起，在新余市抱石公园广场开展募捐活动，此次募捐所得款项全部捐赠给新余市第五中学、新余市西湖小学的农民工子女。

4、认真抓好“双推优”工作。今年公司团委紧紧抓住举荐优秀青年这个工作重点，逐步建立和完善对青年人才的举荐机制。把培养和推荐施工一线和关键岗位上的团员青年作为“双推优”工作的重点，目前已积极向党组织推荐了6名优秀团员作为党的发展对象。

5、参加集团公司团委一届四次全委（扩大）会议。今年三月中旬，在接到集团公司团委一届四次全委（扩大）会议召开的通知后，公司团委高度重视，积极认真做好会前准备工作，认真总结回顾去年工作和今年谋划，精心制作了图文并茂生动活泼的ppt述职报告，得到了上级领导的认可。

6、充分运用各种阵地和载体，让团员青年度过一个有意义的“五四”青年节。为庆祝中国共青团成立xx周年，纪念“五四”运动x周年，弘扬“五四”精神，激励广大青年奋发有为，立足奉献，切实增强团组织的凝聚力，公司团委广泛开展了形式多样的主题团日活动，让团员青年度过了一个难忘的“五四”青年节。渝利项目团支部组织团员青年20余名认真观看了由实战管理培训专家杨宗华博士讲说的《中国企业员工培训课程之责任胜于能力》，并组织了抢凳子、拔河等丰富多彩的文体活动；合福项目团支部召开纪念“五四”运动x周年座谈会；上饶项目团支部组织青年党员、团员共20多人到上饶市玉山县与德兴市交界处三清山踏春登高，游览了三清山道教圣地，并积极参与局指组织的篮球比赛；东常项目团支部组织青年参观常德市诗墙公园，品读历代先贤不朽名篇，领悟中华文明乃至世界文明真谛；宁杭客专三分部与六分部联合组织33名团员、青年到绍兴参观鲁迅故居，此次参观对鲁迅的生活、文学作品、革命精神等有了更深的认识和了解；贵阳一分部参观遵义会议旧址、红军山等；远在新疆的新疆指挥部团支部也积极行动，组织下属五个分部的团员青年20余名到乌鲁木齐南山爬山，感受自然，陶冶情操；机关团员青年20余名也积极开展活动，参观“罗坊会议纪念馆”，接受爱国主义教育。

## 春季工作汇报篇七

20x年，综合管理部在公司领导班子的正确领导和各部室的大力支持下，紧紧围绕公司的中心工作，内练本领，外树形象，不断提升工作理念，突出工作重点，努力增强工作主动性和

创造性，充分发挥了综合部“参谋、组织、协调、服务”的职能作用，精心协调各部门关系，克服各种困难，认真落实上级领导布置的各项工作，努力推动各项工作朝着既定目标迈进。现将主要工作情况汇报如下：

### 一、强化自身建设，规范内部管理，促进综合部工作规范有序运转

公司综合部首先在制度建设上下功夫，认真抓好内部管理，提高内部管理水平。

三是树立高度的服务意识。综合部人员无论是干部还是普通员工，都能顾全大局、服从大局、服务大局，工作上经常加班加点，任劳任怨，兢兢业业，为做好全公司服务工作奠定了基础。

### 二、加强调查研究，当好领导参谋，及时为领导决策提供信息服务

围绕公司中心工作，加强了对内对外的调查研究，高度关注政策走势，敏感捕捉信息，力求做到办事规范周密，办文高效严谨，力求准确、适度，避免疏漏和差错。努力做好文书处理、档案管理、文件传达等日常管理工作，完成了各类材料编制上报的工作。

## 春季工作汇报篇八

有效地进行人本管理，关键在于建立一整套完善的管理机制和环境，使每一个员工不是处于被管的被动状态，而是处于自动运转的主动状态，激励员工奋发向上、励精图治的精神。人本管理主要包括相互联系的如下一些机制：

1. 动力机制。旨在形成员工内在追求的强大动力，主要包括物质动力和精神动力，即利益激励机制和精神激励机制。二

者相辅相成，不可过分强调一方而忽视另一方。

2. 压力机制。包括竞争压力和目标责任压力。竞争经常使人面临挑战，使人有一种危机感；正是这种危机感和挑战，会使人产生一种拼搏向前的力量。因而在用人、选人、工资、奖励等管理工作中，应充分发挥优胜劣汰的竞争机制。目标责任制在于使人有明确的奋斗方向和责任，迫使人去努力履行自己的职责。

3. 约束机制。制度规范和伦理道德规范，使人的行为有所遵循，使人知道应当做什么，如何去做并怎样做对。制度是一种有形的约束，伦理道德是一种无形的约束；前者是企业的法规，是一种强制约束，后者主要是自我约束和社会舆论约束。当人们精神境界进一步提高时，这两种约束都将转化为自觉的行为。

4. 保证机制。包括法律保证和社会保障体系的保证。法律保证主要是指通过法律保证人的基本权利、利益、名誉、人格等不受侵害。社会保障体系主要是保证员工在病、老、伤、残及失业等情况下的正常生活。在社会保障体系之外的企业福利制度，则是作为一种激励和增强企业凝聚力的手段。

5. 选择机制。主要指员工有自由选择职业的权力，有应聘和辞职、选择新职业的权力，以促进人才的合理流动；与此同时，企业也有选择和解聘的权力。实际上这也是一种竞争机制，有利于人才的脱颖而出和优化组合，有利于建立企业结构合理、素质优良的人才群体。

6. 环境影响机制。人的积极性、创造性的发挥，必然受环境因素的影响。主要指两种环境因素：一是指人际关系。和谐、友善、融洽的人际关系，会使人心情舒畅，在友好合作、互相关怀中愉快地进行工作；反之，则会影响工作情绪和干劲。二是指工作本身的条件和环境。人的大半生是在工作中度过的，工作条件和环境的改善，必然会影响到人的心境和情绪。

提高工作条件和环境质量，首先是指工作本身水平方向的扩大化和垂直方向的丰富化；其次是指完成工作任务所必备的工具、设备、器材等的先进水平和完备程度；再次则指工作场所的宽敞、洁净、明亮、舒适程度，以及厂区的绿化、美化、整洁程度等。创造良好的人际关系环境和工作条件环境，让所有员工在欢畅、快乐的心境中工作和生活，不仅会促进工作效率的提高，也会促进人们文明程度的提高。

## 春季工作汇报篇九

总结报告是对一定时期内的工作加以总结，分析和研究，肯定成绩，找出问题，得出经验教训，下面就让小编带你去看看企业经营工作总结报告范文五篇，希望能帮助到大家！

### 一、公司概况：

本公司于2014年05月15日成立，并取得厦门市工商行政管理局第350298200021159号《营业执照》；注册资本人民币伍佰零壹万元整；实收资本美元伍佰零壹万元整；法定代表人：王建钦；经营范围：工程和技术研究和试验发展；集成电路设计、信息技术咨询服务、软件开发、专业化设计服务；其他未列明专业技术服务业（不含需经许可审批的事项）；新材料技术推广服务；节能技术推广服务；科技中介服务；通信终端设备制造；半导体分立器件制造；集成电路制造；光电子器件以及其他电子器件制造；电子元件以及组件制造；其他电子设备制造；经营各类商品和技术的进出口（部另附进出口商品目录），但国家限定公司经销或禁止进出口的商品以及技术除外。经营期限：30年。

### 二、报告期内公司运营情况

#### 1. 公司总体运营情况：

国家在保持宏观经济政策相对稳定的同时，我公司在国家政策的指导下，利用国内外社会资源，积极进行市场的选择、产品的前瞻性，研究、寻找市场空隙，支持有价值、有前瞻性、有潜力的产品以及技术的创造。加强产品技术实验、技术创新以及产品升级研发，保证产品的可持续发展性。

## 2、报告期内公司运营情况

报告期内，公司发展态势稳定，资金利润情况良好。报

## 3、公司未来几年主营业务发展思路

近几年，中国集成电路产业取得了飞速发展。尽管目前中国集成电路芯片制造工艺已经能够基本满足国内设计企业的需要，但是芯片代工企业设计服务团队力量薄弱，再加上目前中国ic设计服务也发展尚未成熟，这些都明显阻碍了中国集成电路设计也的发展。

20\_\_\_年我们的企业目标是“打造高标准质量、高品质产品”，我司将积极进行市场的.选择，寻找市场空隙加强新产品的研发，抓住发展的契机，着力ip核技术，建立和推广完整的ip质量标准体系和质量评测体系，逐步扩展企业的业务的同时，从效益上保证产品的后续性和升级延续性，从而保证自身发展的延续性。

在国家政策的指导下，利用国内外社会资源，积极培养工程师、项目管理和技术管理人才以及复合人才。通过定期的行业、地区交流，技术、管理培训，为企业培养不同层次的人才，增强国内集成电路行业的技术水平。

### 一、工作业绩

#### 1、顺利完成了公司的各项编标业务

## (1) 圆满完成各项投标、资格预审文件编制

经营工作的系统性很强，从项目前期的跟踪、资格预审文件的编制，到标书的编制、递交，直至中标上场，每个环节都紧密联系、有机结合，需要付出大量的劳动，它既具有严格的时限性，又具有强烈的不确定性，任务超负荷、工作情况失衡的情况时有发生。

在本年度，经营中心在各级领导的大力支持下，在各兄弟部门的积极协助配合下，经过全体人员苦心奋战，相继完成了35个项目、54个标段投标项目和45个项目、65个标段的资格预审文件编制任务。在整个投标过程期间，经营人员经常不分昼夜、加班加点，不计个人得失，舍小家为大家，顺利完成了集团公司和公司本级安排的编标任务，为实现每个投标文件顺利递交，为公司的经营工作出应有的贡献。

## (2) 实现了良好的经营业绩

在本年度，共有 11 个项目中标，累计实现承揽额 万元。具体情况如下：

一是从行业划分的角度分析，铁路项目中标4项，计 万元，占承揽任务总额的%；路外项目中标7项，计万元，占承揽任务总额的 %；公路项目中标2项，计万元，占承揽任务总额的 %；地方铁路4项，计 万元，占承揽任务总额的 %；市政项目中标 项，计 万元，占承揽任务总额的 %。

本年度的中标项目在降造幅度和收益上，基本杜绝了先天亏损的情况发生，保证了公司经营成果稳定发展。

## 2、积累了丰富的重大项目投标组织经验

本年度的投标项目分布很不均衡，年初年末投标项目少，中期投标项目过于集中，呈现两头小中间大的情形，曾一度有

近二十个项目同时编制的情况出现，并且编标场所分散，人员分散在广州、太原、西安等地，给经营工作的组织协调造成了很大困难。经营中心人员在中心领导的带领下，克服了重重困难，科学安排、精心组织，确保了每个标书文件顺利递交，为同时编制大量标书文件的组织安排积累了经验。在本年度中，曾数次进行了大型铁路项目和公路项目的投标活动，整个工作中需要把项目部抽调人员、公司相关部门、集团公司相关部门及其他公司人员有机组织在一起，涉及的范围广，对工作要求标准高，尤其是正在编制的京沪铁路这项举世瞩目的工程，更极大地锻炼了经营人员的组织协调和业务能力。

### 3、增加了新血液，经营工作平稳过渡

本年度经营人员的工作调动相对频繁，其中有商务部两人、施组部两人、中心副主任一名先后因工作需要被安排到其他岗位，暂时造成了经营工作衔接紧张。为补充新生血液，增强经营力量，并适应公司在国际标方面的人才需求和未来海外市场的发展，经营中心从公司项目部精心选拔了三名优秀的技术干部到清华进行了英语和商务方面培训。三名学员在学业完成后，中心根据各自特长及工作需要，分别补充到了相应的部室，迅速投入到一线工作。在工作中，老同志充分发挥传、帮、带的作用，毫无保留地帮助新同志，使他们迅速适应当前工作，成为公司经营战线的一名尖兵，确保了经营工作的平稳过渡。

### 4、基础资料逐步规范

基础资料是企业的一笔无形财富，具有一定的继承性和发展性，经营工作的发展和完善在一定程度上也体现在基础资料的积累上。完善的基础资料能够确保在投标过程中发现问题有前瞻性，处理问题有参照性，解决问题有针对性。本年度经营中心一直着力加强基础资料的建设工作：商务部主要是加强资料库的建设，不断对人员、业绩、资信资料进行了补

充、更新，确保在投标过程中使用；在具体办理各项外部事务上，办事流程更加合理，使出现的问题能迅速得到处理。

工作中出现的不足，在经营成果上表现为路内路外项目发展不平衡，过分依赖铁路项目承揽，路外项目的承揽显得单薄，与其他兄弟单位相比有一定的差距。从我们经营工作自身分析这种差距，具体存在着以下几个方面的工作需要改进：

### 1、人员更替过快，削弱了工作连续性和继承性。

由于生产规模扩大，为充实施工一线，并尊重个人意愿，经营中心先后有五人进行了工作调动，分别为施组部两人，商务部两人及常务副主任一名，客观上为经营工作的进一步开展造成了一定的困难。经营工作的系统性很强，每个环节都有机联系在一起，人员的变动会使原有的平衡被打破，新的平衡状态尚未形成，在一定程度上削弱了经营工作的系统性。另外，经营工作的业务性和经验性比较强，合格的经营人员需要经过长期的积累和实践，刚接触经营工作的人员，还需要一段时间的来适应业务工作。在组织上一定注意人员变动的因素，加快新老人员的磨合，确保经营工作迅速进入快车道。

### 2集体凝聚力亟待进一步加强。

经营中心成员的素质相对较高，工作方面技术含量高、弹性强，所以对于核心领导的要求也比较高，不仅要业务精、思想好，还需要大局观念，能把个人的优秀品质和坚定意志带入到整个团队中来，统一大家的思想，统一大家的行动，把公司的整体目标认真落实到经营工作的每个环节，做好大家的旗手、领路人。各业务部室领导需要不断加强自我修养，自我提高，确切了解本部室中每个人的思想和行动，熟知每个人的优缺点，在工作中发挥优势、克服劣势，确保各项工作能够顺利完成。各成员能够紧密团结在一起，形成一个有战斗力的核心、一个有战斗力的团队。

### 3、明晰永续发展的战略目标

大思维决定大格局，大格局决定大成功。由于体制和历史原因，当前的经营格局并不十分理想，需要进一步调整和优化。具体表现是在一定程度上过分依赖集团公司及各大指挥部，缺乏了自己经营的主动性，造成的后果是，经营工作过程中受到束缚过多，对于项目的选择范围比较窄，得到信息的渠道相对较少，业务工作和项目跟踪缺乏有效沟通，出现扯皮现象在所难免。我们需要在力保集团公司铁路项目投标的情况下，充分培育和调动本公司的经营资源，确定本公司的经营重点，充分利用地处西安的地理优势，迅速拓宽在大西北的建筑市场，实现重点突破的目的。另外，项目的滚动发展方一直未能寻求到新的突破口，各施工项目部缺乏经营的紧迫性和使命感，只处于施工的统一效能，未能充分发挥施工过程中的各种关系，为后续发展提供有力保障。

### 4、加强学习，全面打造高素质的经营团队。

外在的建筑市场形式在变化，经营工作的竞争对手在壮大，这就需要经营人员更加注重学习和研究，全方位地打造高素质的经营团队。经营人员首先要加强业务学习，强化业务知识和业务技能，这是立根之本，也是我们经营工作更上一层楼的基础。并在现有知识和技能的基础上不断拓展和延伸，只有每个人都掌握了全面的投标知识和技能，才能够适应当前不断变化的工作要求。二是研究投标各环节的控制和优化，使投标组织工作更加合理，使各项工作的衔接更加精细，充分发挥组织效能。三是加强管理工作的深度和力度，对责、权、利进行更深入探讨和研究，充分调动员工的积极性和主动性，实现所有人员对待工作都置身于工作之内。

### 三、未来的工作打算。

未来，国家将实施从紧的货币政策，铁路、公路建设必然受到严重影响，我们的经营环境也将发生重大变化，经营形势

不容乐观。在外部需求减少、供求关系明显不平衡的情况下，竞争将更加激烈，竞争对手也将会变得更加强大，对此我们应该有比较清醒的认识。另外，随着总公司整体上市方案逐步临近，在社会上筹集到的资金将可能用于拓宽经营渠道，开辟新的市场，经营情况并不十分明朗，所以我们也只有通过加强经营中心自身的建设，来适应变化莫测的外部形势。

所有的管理，落实到最后都是人的管理，所以2012年的工作的主导思想，仍然将着力点放在人才的培养和训练上，在当前基础上，在各环节加强对员工的培训和教育，使每个人无论在工作上、思想上，还是行动上都训练有素，逐步向职业化的标准靠拢，满足各种经营形势的需要。基于对上年度各项工作的总结和分析，体现在具体工作中，在如下方面进一步改进和加强：

## 1、加强人才的培养和学习

建立健全人才的培养和选拔机制，不断吸收德才兼备的优秀人才充实到经营中来，增强经营中心的活力和战斗力。加强对现有员工的培训和教育，对现有的知识和技能不断更新，提高工作效率和技术水平，向学习型集体的目标迈进。经营中心各成员在加强业务水平的同时，一定要不断加强自身各方面修养，实现自我、超越自我；经营中心在筹划组织的发展同时，也考虑到各成员的发展，相互协调、共同促进，使组织和组织中的每个人共同进步。

## 2、加强组织过程中各环节的控制

经营工作的系统性很强，需要对各个工作环节有效控制。存在的问题都是以各种方式呈现出来的，这就需要有敏锐的洞察力，对呈现的各种情况迅速判断，找出出现问题的根源，在后续工作中加强控制，避免类似情况发生。以往的工作中，我们虽然已经积累了一套的行之有效的经验，但仍需要在下年度的工作中继续继承和发展：

(1) 继续强化换手复核制度，确保标书文件准确按时递交。

换手复核制度，是经过实践证实的行之有效的的手段，能够最大限度地降低投标风险。它的作用并不是要进行责任分解或责任转移，而是要更好地发挥集体的组织职能，在组织中对各人员进行优势互补，减少个人失误对集体造成的损失。在投标工程中，业务人员通常加班加点，或者心态疲劳，容易疏忽一些事项，只有加强换手复核制度，多一道防范，才能最大限度地降低投标风险。

(2) 加强投标项目的跟踪反馈。

近年来投标工作过于频繁，在一定程度忽略了投标项目的跟踪和反馈，这项工作在二〇〇八年的工作中应给予充分重视。加强对投标项目的跟踪反馈，到对投标工作进行控制的一个重要环节。一方面可以了解我们在投标组织、投标业务方面的不足，听取到各方面的建议和批评，不断改进自己的工作。另一方面，由于项目的跟踪多数是集团公司各大指挥部进行操作，业务资料的编制和整理是在公司业务部室进行，经常会出现沟通不畅、信息脱节的情况，项目跟踪中得到的信息不能有效反馈给业务人员，业务人员遇到的问题也不能有效传递给项目跟踪人员，工作上缺乏目标性和方向性。只有加强投标项目的跟踪和反馈，才能使投标工作的系统性更加完善。

(3) 各业务部室不断加强基础资料工作

商务部加强各项资料的更新整理。一是在工作中，进一步规范证书、证件的办理，投标期间投标信贷、保函办理、公证书的办理，公司和上级主管部门文件的收发、传阅等。二是加强完工项目及在建项目资料的收集，为后续投标工作和资质申请做好资料储备。三是关注关键岗位证件的办理，如试验证、安全证书等，将在很大程度上影响下年度的投标工作。商务部的工作比较繁杂，在下年度商务部的工作是进一步将

日常工作条理化，清晰化，确保办理的各项事情规范、有序、高效，具有良好的追溯性。

施组部加强高新技术的学习和研究。当前，标书中施工组织方案的编制更加先进，施组编制人员需要定期到工地现场进行学习，对施工作业有所感知，要在工作中学习，在学习工作中，才能不断进步，如果闭门造车，势必不能长久。同时施组部加强先进工艺的学习和研究，由于建筑业作为一个产业，起步相对较晚，人员技术等方面发展相对较低，施组部人员更应加强自身学习，把先进的经验、工艺引入到我公司的施工中来。

报价部加强投标决策研究。施工报价决定了未来工程效益的好坏，在标书编制中，报价人员需要更详细了解当地的施工状况，了解未来施工中存在哪些价格风险和收益渠道，为领导的决策做好基础工作。其次，做好各区域造价的研究工作，能够详细了解各地行情，在投标中准确回避风险，进行准确报价。三要加强和成本办、项目部联系，准确了解项目施工的实际情况，把理论和实际结合起来，提高报价水平。

### 3、注重经营工作的创新。

首先是经营理念的创新。建筑市场极其复杂，以往的经营手段面对当前的经营形势已显得捉襟见肘，经营工作者如果固步自封，循规蹈矩，势必不能适应瞬息万变的市场变化，把企业带入万劫不复之路。在二〇〇八年的工作中，我们将不断去突破旧规则，尝试新思路，通过建立战略联盟以避免残酷竞争，或者另辟新市场拓宽经营渠道，以保证投标项目的收益率和中标率。其次，经营工作的创新是理论和实践的统一。如果只是一味思考问题，而不进行积极有效尝试，无疑只是一种探索，我们需要有目标地跟踪几个项目，从前期跟踪，资审编制、联盟成员筛选等都进行合理筹划，积极运作，以最大限度实现企业经济利益为目的，争取到几个收益好的项目。

#### 4、其他方面工作

经营中心作为机关的一个重要职能部门，涉及到各种内外关系、各种部门，如资质证件的借用，合同文件的借用需要办公室协助，安全资格证书的办理需要安质部协助、机械设备配备需要咨询设备部、投标保证金的办理需要财务部、社保证明的开具需要社保部的协助，还有公证、信贷的办理需要借助集团公司相关部室的作用等。所以经营中心一方面需要强化自身业务，确保自身万无一失，另一方面是做好相关的服务工作，共同协调处理好各种事项，充分发挥经营中心职能。

20\_\_\_\_年的时光转瞬即逝，一年来，在领导的关心、指导和同事的帮助、支持下，我严格要求自己，勤奋学习，积极进取，努力提高理论和实践水平，较好地完成了各项工作任务，自己素质能力也获得了全方位的提升。现将一年来工作情况总结如下：

##### 一、20\_\_\_\_年工作回顾

(一)积极参与完成集团年、季、月度工作总结、计划相关工作。配合完成各公司、部门20\_\_\_\_年度工作总结、20\_\_\_\_年度工作计划的整理、初稿汇编、报审；完成20\_\_\_\_年4-11月工作计划汇编、报审；完成20\_\_\_\_年第三季度工作总结汇编、报审；配合完成20\_\_\_\_年度《企管通报》共3期的汇编；协助编写领导年终讲话初稿；完成20\_\_\_\_年度评优活动相关工作。

(二)积极做好公司会议组织管理。截止11月，完成20\_\_\_\_年1-11月共22次总经理办公会及月度工作例会的组织工作，完成会议通知、签到，拟写会议纪要；协助完成部门组织的其他各项会议(管理咨询会、月度考评会等)；协助完成集团、业瑞、华姿建司、华姿装饰、华宇物业20\_\_\_\_年职工代表大会的筹备及实施等各项工作。

(三)认真配合做好质量管理体系工作。参与20\_\_\_\_年集团开发公司龙湾项目、上院项目、天宫花城项目、锦绣花城项目、金沙东岸项目、研发中心和营销中心的质量管理体系内审;参与并协助完成20\_\_\_\_年集团、华姿建司、华姿装饰、华宇物业监督审核及换证审核工作;完成质量体系文件的更新,发放;完成开发公司各部门年度质量计划及月度质量完成情况统计汇总;督促问题点及不符合项的整改;配合完成98名员工的内审员资格取证培训,办理相关手续。

(四)积极参与公司管理制度建设。协助完成《部门工作手册》修改;完成《总经理办公会制度》、《媒体信息监控管理办法》编制;协助完成《管理目标责任书》的签订及档案管理。

(五)做好外报材料的文案工作。完成四届一次政协提案《进一步提高建设项目审批效率的建议》及提案办理征询意见的办理;完成《关于支持民营经济转型升级创新发展的建议》征求意见反馈;协助完成《民营经济1+3配套文件完成情况》材料的拟写;完成申报优秀企业家材料的拟写;完成地产新思维《新形势下房地产企业文化建设的思考》论文稿。

(六)圆满做好计划管理及绩效考核工作。完成10-11月月度计划的汇编、报审;完成项目工作进度完成情况检查共11次,汇总检查结果并上报;完成4-10月个人绩效考核汇总计算;完成10月部门绩效考核统计计算。

(七)圆满完成领导交办的各项工作任务。完成管理咨询公司的资料收集及前期联系,配合做好咨询过程中的相关工作。

## 二、收获及存在的不足

一年的学习和实践,个人取得了全方位的成长,更加深刻认识到:

(一)思想是做好工作的基础。20\_\_\_\_年通过在日常工作中的

磨砺，我在思想上已经形成了一种稳定的状态，在工作中不断提醒自己谨记“解放思想，转变观念”八个字，形成一种不自觉的行为意识，从不同的角度去思考问题，开展工作，适应企业大局。

(二)效率是取得胜利的利刃。与组织一样，高效地个人工作往往会获得更多的产出。高效率是最佳工作激情、好的工作方法、适合的工具共同作用的结果，因此，在定下效率目标的时候，会促进个人的工作激情、促使个人去寻找合适的工作方法，运用合适的工具，最终促进自己的成长。

(三)创新是不断前进的动力。对个人来说，不断的创新工作，有利于提高工作效率，提升工作激情。要善于在工作中去打破陈旧，去糟取精，对现有的绩效考核，计划运营都应有新思考。

(四)踏实才能顺利实现目标。无论多么远大的理想，都需要有脚踏实地的工作，才能逐步实现。

(五)目标合理前进方向才对。个人的学习、工作必须量体裁衣，不妄想，不瞎想，只有适合的目标才会指导你走向正确的方向。

一年里，有成绩，亦存在诸多的不足：工作的主动性还需要进一步提升，未能实现对自己主办工作优化改变；对项目技术知识掌握有待进一步的加强，要进一步熟悉新的计划管理，全局性观念需要进一步加强；未能全面完成个人的目标，在来年的工作中，我将加强学习、创新工作，不断改进以上不足。

### 三、20\_\_\_\_年工作规划

20\_\_\_\_年是集团实现“四五”规划的最后一年，公司扩大规模发展的一年，也是新管控模式全面落地之年，各种矛盾将愈发突出，工作中也将面临更多更复杂的问题和困难。因此，

我将在新的部门领导带领下，与新的同事一道，严格履行职责，较好地完成各项工作任务，进一步提升自己。2016年的个人规划如下：

(一)认真学习计划运营管理知识，做好重庆区域公司计划管理。要结合管理咨询成果，建立新的工作计划模板及考评模板，提高计划管理有效性。进一步学习工程项目知识，深入一线，了解、监督及反馈计划执行情况，配合领导做好相关协调工作。

(二)配合做好组织绩效考评。在新的绩效考核模式下，配合做好区域公司的月度、季度及年度绩效考核工作，充分发挥绩效管理的作用，提升组织和个人绩效。

(三)配合做好区域公司制度建设和质量管理体系工作。在新的管控模式下，完善区域公司的制度及宣贯，做好2016年质量管理体系工作。

(四)做好会议组织管理。按照咨询成果中的会议管理制度要求，组织做好区域公司的各项会议工作。

(五)工作更加积极主动，勇于担责，圆满完成领导交办的各项工作任务，与部门领导、同事共同做好办公室工作。

(六)加强自我学习，提升自我修养，争做工作及生活上的表率。树立工作大局观，能够在工作中独当一面，为华宇事业添砖加瓦；力争取得经济师资格，获得职级晋升。

## 春季工作汇报篇十

昆山地处中国经济最发达的长江三角洲，是上海经济圈中一个重要的新兴工商城市，历史悠久，物产丰饶，素有“江南鱼米之乡”美称。面积921平方公里，人口59万，辖15个镇。

至20xx年底，其已累计批准来自世界54个国家和地区的投资企业20xx多家，合同外资近100亿美元，实际到位外资45亿美元，开工投产企业1000余家。投资额超3000万美元的有300多家，超亿美元的有20家。世界500强企业已在昆山投资23家企业，另有一批行业领先的国际知名企业、财团和跨国公司在昆山落户。昆山吸引外资的重要载体有：昆山经济技术开发区、昆山出口加工区、昆山国家农业综合开发现代化示范区、昆山科技创业中心(留学人员创业园)、省级昆山高科技工业园、中科集团昆山高科技产业园和昆山国际商务中心。电子信息、精细化工、精密机械行业已发展成为昆山的优势行业和领先行业，但是这一切的辉煌都是缘于改革开放的到来。

## 昆山改革开放以来走过的历程以及现状

所谓开放型经济模式，是在经济全球化背景下，一国或地区通过对外开放将本土经济与世界经济联系、融合，在世界范围内配置资源的类型与方式。因此，开放型经济模式是推动经济发展的一种重要方式。苏南模式和温州模式成就了长三角上世纪80年代的发展，而江苏“开发区产业集聚”、“浙江现象”和上海浦东开发开放形成了长江三角洲开放型经济的发展模式，并在上世纪90年代得到不断深化，也奠定了长三角在21世纪初期在中国的地位和在世界上的影响。

昆山开放型经济发展模式的产生与演变，在苏南地区的经济发展上充当着领头兵，是名的“苏南模式”代表城镇。起初“昆山模式”是对以乡镇政府为主组织资源，农民依靠自己的力量发展乡镇企业，乡镇企业的所有制结构以集体经济为主，乡镇政府主导乡镇企业的发展的高度概括。昆山以乡镇集体企业起步并由此而迅速推进所体现的“苏南模式”，作为工业化的一种区域范式，取得了骄人的成绩。

昆山模式在经过了20世纪80年代大发展、进入90年代后，乡镇企业发展面临着一系列困境，原有的模式在改革开放的大潮中已难以再有作为。90年代中后期，乡镇企业在经过对内

进行产权改革，对外实行开放后，抓住外向型经济发展的机遇，走上了国际化发展道路。这一嬗变，使昆山有了全新的内涵，以“外资、外贸、外经”三外齐上，以外养内”的战略为基调，突破了原来以乡镇企业为主体、城乡经济结合的旧模式，为经济注入了新的活力，使之在世纪转折时期重新显现出生机。尤其在利用外资方面获得了巨大的成功，成为经济发展的最大亮点，也成为江苏乃至全国开放型经济发展的典范。昆山走出了一条区别于其他地方的对外开放发展之路，其以“引进来”为主要特征，其模式在为江苏省改革开放和市场经济体制建设中作出了不可磨灭的贡献。