

# 复垦方案报告 项目部年终工作总结汇报合集(优质5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 复垦方案报告篇一

我们经历了风风雨雨的20\_年。这一年，在公司领导的带领下，在各部门同事的通力协作下，在项目部全体成员的同心协力下，平原造林工程取得了阶段性的成果，同时也为来年下一阶段的工作奠定了良好的基础。

回首过去，一年中我们都做了哪些工作？我们收获到了什么？又失去了什么？在新的一年里，我们又如何去扬长避短，把本部门工作做好、做细、做强呢？我想，我们只有不断的去总结过去，总结得与失、才能更好的把工作做好，才能更好的服务于未来。

现总结如下：

本年项目部主要承接了三项平原造林工程的施工任务，分别是东坝大环平原造林工程、东坝乡标段平原造林工程、金盏楼梓庄平原造林工程，以及去年完成工程的养护工作。

东坝大环平原造林工程完成了90%的种植任务；东坝乡标段平原造林工程完成了100%的种植任务；金盏楼梓庄平原造林工程完成了50%的种植任务。

今年年初，项目部为施工任务做了充分的准备，包括施工机具的选择、劳务人员的确定、苗木数量及辅助材料的提前计

划、场地的勘察、项目人员的最终确定等。在公司的鼎力支持下，项目部顺利的完成了春季平原造林任务。但进度和质量方面还存在许多不尽人意之处：

由于乡里不能按时复垦完土地，甚至部分地块移交不了，能移交的地块移交时间晚，导致每个工地都没能按照原计划时间完工。

种植期间，部分不合格苗木由于管理人员经验不足，接收种植，给后期养护带来很大麻烦。已经种植土球不合格及散坨的常绿乔木，在后期养护中成活率很低，大部分都需要补植，对人工和苗木造成了很大浪费。

苗木养护期间，工人少，管理不到位，树木修剪及排水不及时，导致部分苗木在养护期间陆续死亡。

回顾今年干过的工程，几乎都是工期也没按期完成，质量也没抓好，这对我们来说是一个教训。我们项目部今后会不断的强化项目部全体成员的质量意识，遵循按部就班的原则，一步一个脚印的抓好质量关，树立项目部及公司质量信誉。对劳务队要制定合理的管控措施，对施工任务进行分解、量化，建立有效的奖励惩罚制度，使劳务队在施工进度上有一个更高的认识，不能当一天和尚撞一天钟。在材料管控验收方面加大力度，不合格的苗木，坚决予以清退，回绝人情关。

做为平原造林工程而言，植物成活率高低是决定项目成本高低的主要因素；项目部作为公司的生产部门，节约生产成本、提高植物成活率、减少后期养护开支，就成为首要任务。

今年的平原造林工程，我们项目部在劳务人员管理及机械管理方面下了功夫，而忽视了栽植质量，造成大量苗木死亡需补植，直接造成经济损失，使项目成本增加。

在今后的施工过程中，我们项目部管理人员，都会树立成本

观念，在人材机的管理上下功夫，施工的每个环节我们都尽量使进度、质量、成本达到一个最佳平衡点。

项目部在安全管理方面一直没有松懈，严格执行“安全第一、预防为主，综合治理”方针，在工人进场施工前，做好三级教育工作，分项工程施工做好安全技术交底，提前识别危险源，强化工人安全意识，提高安全防范能力；在有重大安全隐患的部位施工时，管理人员有专人监督，防患于未然。

项目部管理人员也在不断的提高自身安全管理能力，争取把安全管控工作做的更好，把安全事故消灭在萌芽状态。

在明年的安全管理工作中，我们会把危险源识别工作放在首位，包括场地内环境、场地周边环境及思想意识环境，通过公司安全管理人员及项目安全管理人员共同进行识别，制定合理的安全预防管控方案，有效防范安全事故的发生。

我们项目部全体成员共计7人，老员工2人，新生力量5人；项目成员的工作态度、思想觉悟、价值取向主流是积极向上的。我们部分管理人员缺乏经验，业务水平、管理水平不高，今后工作中，我们会正确把握导向，在‘严管’和‘厚爱’上把握好分寸，加大考核力度。个别人员有时在工资问题上，有情绪，我们正确引导，分析公司目前现状及公司未来发展前景，使他们相信公司并看到自身在公司的发展潜力，积极调整自身心态，来更好的工作。项目部职员从公司领导身上看到了企业的内在发展潜力，也相信工作生活环境及工资收入会随着企业的日益发展而不断得到改善。

20\_年的工作中存在着许多不足，需要继续总结和改进。吸取过去的不足之处，借鉴别人先进的管理经验，才能使项目部的工作在今后顺利开展起来。众人架材火焰高，我相信我们部门会创造出更好的业绩。

明年，我们项目部重点要做好三个方面的工作：

一是人的管理：人是管理的组织者和执行者，项目部管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，相互提携，才能做到施工任务环节环环相扣，整体工作才能井然有序，才能保证施工进度及施工质量。

二是物的管理：也就是材料的管理。项目部在任何工程进场前，都将继续做好进场前的物资计划及准备工作，根据施工进度安排材料进场，把控好材料质量，并定期与工程成本材料进行对比分析。

三是法的管理：也就是施工方法的研究和管理。结合工程实际特点，进行优化和改进，形成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和优化成本。

总之，在新的一年里，项目部将进一步提高管理水平，改进项目部管理办法，为公司的发展尽绵薄之力。

## 复垦方案报告篇二

在公司领导的指导和支持下，我们工程项目部紧紧围绕以推进项目进展为重点，发扬团队协作精神，圆满地完成了各项预定工作，并为整个项目的有效推进做出了一定的贡献。工程部前期的工作情况主要有以下几个方面：

在公司领导的带领下，我们积极努力与市政府及所属的交通局、经发局、规划局、海洋局等机关部门建立起良好的协作关系，使我们的仓储及炼化项目得到了积极的进展，充分保障了我们项目的前期工作有效得力。

1□20xx年初，采取超常规的工作方式，购买了x公顷的仓储项目用地，为企业节约资金x亿元。

2、为有效推进项目，我们编制了“新建工程报批项目表”和“工程报批事项进度表”，使工程报批工作能够按计划进

行。

3、根据预期的项目进行情况，分别编制了仓储库区工程和码头工程实施进度计划，为下一步工程项目的实施做好准备。

4、建立了计算机内部网络，实现了企业内的资源共享，并且部门之间可以实现无纸化办公，提高了办公效率。

5、为做好码头、库区施工单位的招投标工作，通过了解股份公司的内部要求，我们对符合资质要求的施工单位进行了初步筛选，并于20xx年x月x日至x日分别与x家仓储施工单位和x家岩土施工单位进行了技术交流，参与人员通过填写“技术交流记录表”对施工单位有了进一步的了解，为以后的施工招标做好准备。

6、通过各种渠道了主材供应商、码头施工、化工基建监理、水运航道工程监理等企业的明细表，收罗了各企业的主营业务范围、企业资质、施工业绩、联系方式等资料，为下一步的招标工作做好准备。

7、配合进行填海地块用海手续的报批工作，目前需由我司提供的资料均已到位。

8、项目核准报批方面，已书面向市各相关主管部门提交了征求意见的公函，目前已全部收到复函；其他核准所需材料亦在准备之中。

9、及时将项目建设进展情况及项目推进中存在的问题与市各有关部门进行沟通，积极与有关部门配合寻求解决问题的办法，并多次向市府相关部门发函发文，为推进项目做出了贡献。

自20xx年x月填海施工单位正式进入施工现场后，我部门定时派人到现场监督填海情况，平均每周去x次，针对发现的问题

及时上报公司领导及发函给港区建设局进行协商。其中，原有库区内的排洪沟问题、施工便道问题及填海护岸的石料料源等问题，经与港区建设局、规划局及设计院的多次协调均得到圆满解决。

20xx年x月x日下午，我们又邀请了xx及其他相关人员进行座谈，就下一步与施工相关的问题进行了协商。其中，码头栈桥施工道路问题，建设局答应进行两条道路方案的对比工作，尽快开展先期工作；新规划的排洪沟立即着手进行修建工作；地基强夯处理所需的土方量将协助解决；新增仓储用地将在近期开标动工。

1、部门人员积极主动参与对项目环境评估报告、安评报告初稿的审查，对发现的问题、错误及时反馈给技术部门，为环评报告的顺利通过做出了一定的贡献。

2、针对技术部门提出的相关设计方面需要的技术资料，经联系相关职能部门取得资料后，都给予了及时答复。

3、积极配合其他部门进行项目相关的论证审查会，如工程可研报告审查会、环评报告审查会等，为会议的顺利召开和报告的审查通过献计献策。

我们相信在公司各级领导的关怀和指导下，工程项目部全体员工将会更好的完成本职工作，为公司下一步发展提供有力的保障。

### **复垦方案报告篇三**

20\_\_年一年来，公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入\_\_万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

## 一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

## 二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室

目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

### 三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。

### 四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

20\_\_年即将过去，2022年年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

## 复垦方案报告篇四

20\_\_年是值得保险人难忘和考验的一年，正式开业以来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在市委、市政府及社会各界的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻坚克难，取得了骄人的战绩，至年底累计完成签单保费\_\_万元，全面完成了省公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的“特别能吃苦，特别能战斗”的公司精神。现将20\_\_年所做工作总结如下：

### 一、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司提出的20\_\_年业务发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个

攻坚战。

在发展直销业务和个人代理业务的同时，公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，努力构建多渠道，全方位的保险产品的销售网络，通过积极努力，我司在较短的时间内就与银行签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

## 二、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。

并在此基础上制定了筹建方案和未来支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了市委、市政府的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于5月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

## 三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发展齐头并进

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度。

并按上级公司“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标

“标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程。

公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解中华保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。

#### 四、在竞争中求生存，在服务中促发展

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以公司在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以公司保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。

20\_\_年，在省公司的正确领导下和全体员工的共同努力下，我司做了一些工作也取得了一些成绩，但离总、省公司的要求还有很大差距，并按照省公司“总体工作思路”要求，实现速度、规模、效益同步快速发展。

回顾过去的一年，我们对加盟公司无怨无悔；展望未来，前程将更加坎坷艰辛，但我们坚信：有省公司的正确领导和有力支持，必将开拓思路，勇于拼搏，用我们辛勤的汗水和智慧的力量去铸造更加辉煌的业绩，为做大做强公司保险事业而努力奋斗！

## 复垦方案报告篇五

瞬息间，对于我来说不平凡的一年即将过去。在过去的一年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，就在我以为生活和工作是那么的平平，没有什么学习动力和工作热情时，一年5月，我经过工区长的引荐，来到了一路项目部。这对于我来说是一件值得高兴的事情，正式工作一年多的我，有了第一份自己心仪的工作。

加入一路项目部已半年有余，对于我来说是一种成长与进步的历程。由于起初该项目的交工资料残缺严重，在大伙儿齐心协力加班加点的情况下，资料如期补缺完整。并且在我和同事们团结一致共同努力下，我们的竣工资料也如期的通过兴蜀公司两次检查的考验。回首过去，内业资料工作虽基本达到预期的目标，但个别不足方面亦，试待改进。展望今后，资料工作依然艰巨、任重。

在年末之际，我在这里对自己前段时间工作进行总结，如何做好自己的本职工作，以便更好的和同事们一起服务于公司。

在工作中，计划调理不清晰，与领导和同事间沟通较少，遇事考虑不够全面，不够细致。虽然自己在努力认真的工作着，但距离领导的期望和要求还是有一定差距。如：理论水平、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。并且自己应该将能独立完成的事情，勇于承担下来。以不依赖他人，不退缩、不逃避的思想，勇敢地迈进一步，使自己在今后更加自信、大胆、仔细的完成每一项工作。

### 一、年度工作思路与计划

一年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上自己个人的不懈努力，一年会是我在康鹏的陪伴下蜕变

的一年。

### (一) 一路竣工资料的尾声计划

1. 在1月1日之前通过兴蜀公司的资料审查，以致业主能退还50%的质保金。
2. 在1月21日之前把分项工程组卷完成。
3. 在2月末，竣工资料完全结束，以便接受新的工作新的任务。

### (二) 勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为一名社会阅历浅薄的新人，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是责任心强，吃苦耐劳，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也说话的巨人，行动的矮子。同时，这次要抓住一路的竣工资料的契机磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

### (三) 增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

我个人觉得，思想认识的进步程度衡量一个人成熟度的主要表现。也许别人会用工作业绩来做指标，因为那是看得见的劳动成果体现。但是对我个人而言，我更看重的是思想认识和政治意识的提高。强烈的责任感，是积极主动做事的前提，也是把工作做到点，落到实处，减少工作失误的关键。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

#### (四)勤学习，提高工作能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。面对这些问题，自己首先要多了解，做到心中有数，很快的进入工作角色。

#### (五)勤思考，理论联系实际。

工作中要细心留意。在同事们的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提升，且全面的去了解和掌握工程施工的流程和规范等各方面的情况，提高履行的能力。训练自己做到处事胸有成竹，相信自己，游刃有余。重视自己的独立性，学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。

希望和机会是留给能够面对伤害，并且懂得封存疼痛的人的。不舍弃一些执念，大概永远都没法邂逅接下来的风景。无论别人怎么看待我，或者我自己如何探测生活，重要的是我必须要用一种真实的方式，度过在手指缝间如同一样无法停止落下的时间，要知道自己将会如何生活!现实挟裹着一种莫名且直白的巨大冲击，在不经意间以不容拒绝的姿态渗透进我的生活，一直在昭示着某种必须走过。很多时候，自己无法去想是否能够成功，但既然选择了，就要不顾风雨兼程。所以初心莫忘，谨以自勉。

#### xx项目部年度总结报告范文3

为了全面提高员工的业务技能水平及了解各项业务流程，公司领导在百忙之中，抽出时间来到我们施工第一线，不畏辛苦的为我们乐自项目全体人员进行各项业务的培训。培训内

容涉及工程、质检、材料、设备、财务、劳资、办公室等几个方面，全面系统的讲解了各部门业务知识、岗位责任和相关部门的工作流程等。几天的培训学习，使我对各部门的业务知识，工作流程得到了进一步的认识，从中也学习到很多平时很难学习到知识。

培训的时间虽然很短暂，但我们每一个人都获益匪浅。从培训学习的第一天开始，我们每一个人本着认真学习，提高自己的态度，课上认真听讲，认真记学习笔记。这充分体现了我们每一个人积极认真的。课上公司各部门负责人，从工程中标后的前期成本测算，施工过程中成本控制以及各项制度、绩效考核等做了详细、认真的讲解，每一位授课人员的认真态度深深的感染了我们乐自项目的每一个人，在这种认真的学习氛围中，每一个人都收获颇丰。

以前我们每个部门只知道做好自己本部门的工作就是完成了自己的工作，通过这次的学习培训，我深深地认识到自己认识的肤浅，做好自己本部门的工作只能说明你仅仅是完成本部门应该去做的工作而已，只有熟悉各部门之间的流程，相互之间配合得当，才能将项目的工作做到精益求精，才能真正的做到大家心往一块想，力往一处使，只有这样工作才会做得出色，项目才会创造利润。在今后的工作中，我会以此次培训学习为指导思想，认真学习公司的各项制度及各项业务知识，掌握各部门的流程，结合培训中所学到的知识，强化业务素质，全面提高自身的专业技术能力和岗位操作能力，不断创新工作模式，将更高的工作热情投入到工作中去，确保自身的工作始终围绕公司的各项制度执行。

通过此次业务培训学习，我们每一个人的业务水平都有了一定的提高，同时大家都深深的感受到自身业务知识的欠缺，要想适应新形势的发展，我就要更加努力学习业务知识，只有我们去适应形势的发展，而形势的发展不可能来适应我们，只有我们得到了提高，企业才会更快的发展，才会更快的做强。

让我们共同努力，为我们沈高的发展做出自己应有的贡献和力量！