

# 最新与人合作合同(优质7篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

## 与人合作合同篇一

教学计划(课程计划)是课程设置的整体规划，它规定不同课程类型相互结构的方式，也规定了不同课程在管理学习方式的要求及其所占比例，同时，对学校的教学、生产劳动、课外活动等作出全面安排，具体规定了学校应设置的学科、课程开设的顺序及课时分配，并对学期、学年、假期进行划分。那么怎样制订高中地理教学计划呢，今天小编为大家给大家带来一些模板。

### 【教学计划篇一】

#### 一、指导思想

本期高二地理教学将认真遵循“教育要面向现代化、面向世界、面向未来”的方针；遵照地理教学大纲要求，在学校、教导处、年级组、教研组的统一部署下，地理教学认真落实新课程计划，“精心备好每一节课、精心上好每一节课、精心辅导好每一个学生”，努力培养学生的地理创新思维能力、实践技能与终身学习能力，力争使学生学有所长、学有所用，将来成为一名合格的中学生。

#### 二、教学目标

使学生了解人文地理的人口、城市、文化、旅游、世界政治经济、中国地理的相关基础知识，培养学生地理学习能力和地理实践能力，力争使学生掌握用基础的地理知识去分析去

解决学习与生活中所遇到的问题，成为有强烈爱国情操又具有实事求是科学态度的中学生。

### 三、工作要求

1、认真钻研教学大纲和教材，精心备好每一堂课，精心设计、选编好每一套复习试题。每周进行一次集体备课，在本期内向全校推出一至二堂高质量的公开课。

2、针对不同的教学内容，选用科学的教学方法，特别是“形象直观教学法”和“案例教学法”，指导学生形成符合自身特点的学习方法，以提高学习能力，最终达到提高学习成绩的目的。

3、充分利用电化教学设备，活跃课堂教学形式，提高学生学习的积极性，以达到提高教学质量的目的。

4、布置适量的课堂或课后练习，并及时批改和辅导，以了解学生的学习状况，便于老师有针对性教学与命题以期达到调动学生的学习积极性。

5、加强研究性学习，指导学生撰写研究性学习论文。力争能在具有影响的大赛中获得优异成绩。

6、指导学生积极参与社会实践活动，将所学的地理知识运用到生产生活中去。

### 四、教学安排

1、教学内容：本学期主要学完高中地理选修第二册，然后复习初中中国地理。

2、工作安排：李进廷任教241、242、243三个班并肩负尖子培优辅导，任备课组长；任爱民任教238、239、240、242四个

班并负责资料的搜集与整理，还肩负普通培优工作。

3、课时安排：每周安排四课时，本期预计23周，实上课时18周，共计课时72课时。

## 【教学计划篇二】

### 一、教学理念

2、培养学生的地理基本技能、地理思维能力，以及地理探究能力；能够独立和与人合作，运用地理科学观念、知识和技能，对人类与环境之间的关系做出正确的判断和评价。

3、帮助学生形成科学的人口观、资源观、环境观以及可持续发展的观念；深化对国情、国力以及国策的认识；积极参与协调人类与环境关系的活动。

4、深入进行爱国主义教育，培养学生热爱祖国的深厚感情，以及对社会的责任感。

### 二、本学期教学任务

完成高中地理(必修2)教学。

### 三、教材分析

1、从公民的素质教育出发，不追求学科知识的系统性

2、为高中地理课程学习打下必要的知识基础

3、采取案例学习的思路安排课程内容

### 四、学生情况分析

这学期所教高一地理4个班，学生经过一学期的地理学习，初

步了解了高中地理的基本学习内容，对高中地理知识已经有了一定的了解，掌握了高中地理的基础知识，初步掌握了一些学习地理的基本方法，具备了一定的识图、读图能力和分析地理现象、地理事物的能力，具有简单的地理思维能力，这为现阶段的地理学习与复习打下了一定的基础。

a班学生有深度学习的好习惯，缺乏的是活泼的气质，但又内敛的风度。经过一个学期教学活动，学生已经整体接受地理学科，并形成良性关系，在学习方式上，学生逐渐养成了有效学习方式，地理学习的信心和兴趣不断增强，需要的是知识加深和拓展，平时高考题型的渗透。

b班学生地理基本素质不高，水平相差也比较大，在学习地理的过程中

存在着许多问题，特别是学生的地理基础知识的掌握还很不扎实，缺乏必要的识记和解决问题的能力与技巧。

## 五、教学具体措施

1、认真钻研教学大纲和教材，针对学生实际情况，认真备好每一堂课，并写好教案。为充分提高课堂45分钟的效益，精心备课，抓好基础知识基本能力的基础上要加强对综合能力的要求，充分挖掘大纲，进一步处理好重点和难点，地理教学中强化落实知识重点及难点的解决途径，加强教学的针对性。

2、认真上好每一堂课：运用生产和生活中“案例”，充分利用教材中的课文、插图、阅读材料、活动等内容，充分调动学生学习积极性，运用科学的教学方法，使学生轻松地掌握基本知识和基本技能。

3、布置适当的课外作业(主要是《导与练》)，并及时批阅、讲解作业。教会学生阅读和分析运用地理图表，地理数据，

地理事实材料去认识实际问题的能力，全面提高学生的综合运用能力。

4、要求学生积极参与社会实践活动，运用所学知识和基本技能去认识、分析、解决实际中的问题。

5、适当用多媒体课件给学生上课，并补充课外知识，增强学生学习地理的兴趣。

6、针对当前的高考改革，加强学科内和学科间的渗透，注重培养学生的阅读能力和分析问题的能力，掌握地理学习的方法。

### 【教学计划篇三】

#### 一、指导思想

2、在总结实施高中地理(必修1部分)新课程教学经验的基础上，不断优化课堂教学的方法和手段，以培养学生自主学习和合作学习的能力以及创新思维能力作为教学教研工作的中心任务。

4、通过对地理事实的分析、综合、比较、归纳、概括等认知活动，培养地理思维和解决问题的能力。

5、通过地理学习，弘扬爱国主义精神，陶冶关爱人类的情操，使学生增强地理意识，汲取地理智慧，开阔视野，了解中国和世界的发展大势，增强地理洞察力和地理使命感。

#### 二、情况分析

##### 1、课标分析

课程目标从知识与技能、过程与方法、情感态度与价值观三个维度来表述，这三个维度在实施过程中是一个有机的整体。

## 2、教材分析

(1) 本学期高一地理采用人教版教材，高一下学期教学内容是地理必修2，是人文地理部分，主要介绍人地环境的基础知识、人文地理环境各要素之间的相互关系，要求学生能独立或合作进行人文社会的分析和调查；(2) 掌握阅读、分析、动用地理图表和地理数据的技能。全册六大单元。

(3) 新教材每节课的知识容量都非常大，教师必须学会处理好教材与课标的关系、学生活动与完成教学任务的关系，特别是人文数据、理论的不断更新，更需要老师认真备课，不断更新自身的知识。

## 3、学生分析

### 存在的 learning 问题

(1) 高一学生由于初中对地理课不够重视，无论学科知识、学科能力都较薄弱，新课程以专题的方式进行学习，对他们来说会存在较大困难。

(2) 学生对自主、合作、探究的学习方式会有较大的兴趣，但专题式的探究学习，部分学生会感到有困难，不易把握知识点。

## 三、本学期提高教学质量的主要教学措施

1. 备课时重点研究教材和学生，圈出难点、重点，把知识分为了解层次、识记层次、掌握并运用层次，针对学生的现有知识结构做到有的放矢，运用恰当的教学方法帮助学生突破难点，掌握重点，记住常识。

2. 重点放在课堂教学上。要做到先管后教，以提高学生兴趣和积极性为主，运用多媒体和直观教学手段，以及学生所见

所闻的现有知识，激发其学习热情，启发其积极思维，开拓其动脑、动手能力。

3. 课堂练习应紧扣课堂讲解的内容，从易到难，深入浅出，循序渐进，以中低档题目为主，做到有梯度有层次地推进教学，使学生能在识记、听懂课堂内容的前提下就能做对，从而达到消化课堂内容，体验成功的感觉。

4. 作业批改时教师应做好总结，把那些学生得分率低的地方记录下来，以利于改进教学方法，总结教学经验，查漏补缺。同时，教师要做到认真批改，对那些掌握得好的学生不吝表扬，差等生鼓励支持，中等生促进加油提高，批示时注意语言的感召力，起到潜移默化的激励作用。

5. 培养学生的竞争意识，抓好“记忆改变学习计划”，开展班级竞争，激发其学习动力，限度地调动其积极性，教师应通过适当的知识竞赛让学生参与竞争，达到成绩总体提高的目的。

6. 教学进度的安排。由于新课程内容设计新而多，且教学时数少，故要对教学内容进行必要的调整和压缩，对教学进度抓紧抓好，力争在期末考前一周(第19周)结束上课，以保证期末考的复习备考时间。

## 【教学计划篇四】

### 一、指导思想

在新课标理论的指导下，以学校教导处工作计划为指导，加强课堂教学，尽快适应网络环境下和计算机辅助下的地理课堂教学模式，更加高效地完成本学科教学目标。积极参加教科研活动，努力使教学水平，业务能力有更大的提高。同时，通过传授与学生生活密切联系的地理知识，传达地理思想，培养学生学习地理的兴趣和应对初中升学考试的能力，最终

使学生从“学会地理”，走向“会学地理”，顺利地通过升学考试。

## 二、具体工作

1、抓好常规地理课堂教学。认真备好每一节课，努力讲好每一节课；保障每节一练。

2、认真学习新课标理论，领会新课标精髓，用科学的理论指导教学实践。

3、充分利用网络资源，切实做好地课备课资料的收集，整理工作，为地理课件的制作准备充分的素材。

4、申请购置教学必备的地理教具，软件。做好器材的登记，使用，保管工作。

5、积极参加教研教改活动，在教研组，教务处的指导下，努力使教育教学能力再上新台阶。

6、教学中关注学生的身心发展。结合学科特点，开展学科知识竞赛活动，激发学生学习兴趣。

7、认真参与集体备课，精益求精，争创优秀教案。

8、参加听课评课活动。虚心向他人学习，取长补短，不断提高教学水平。

9、拟好复习计划，制定复习提纲，认真组织复习。

10、每次月度考试后，全面做好每个学生，每个班级的质量分析。注意发现教学和学生学习中存在的问题并及时解决。

### 【教学计划篇五】



## 一、指导思想

2、在总结实施高中地理(必修1部分)新课程教学经验的基础上,不断优化课堂教学的方法和手段,以培养学生自主学习和合作学习的能力以及创新思维能力作为教学教研工作的中心任务。

4、通过对地理事物的分析、综合、比较、归纳、概括等认知活动,培养地理思维和解决问题的能力。

5、通过地理学习,弘扬爱国主义精神,陶冶关爱人类的情操,使学生增强地理意识,汲取地理智慧,开阔视野,了解中国和世界的发展大势,增强地理洞察力和地理使命感。

## 二、情况分析

### 1、课标分析

课程目标从知识与技能、过程与方法、情感态度与价值观三个维度来表述,这三个维度在实施过程中是一个有机的整体。

### 2、教材分析

(1)本学期高一地理采用人教版教材,高一下学期教学内容是地理必修2,是人文地理部分,主要介绍人地环境的基础知识、人文地理环境各要素之间的相互关系,要求学生能独立或合作进行人文社会的分析和调查;(2)掌握阅读、分析、动用地理图表和地理数据的技能。全册六大单元。

(3)新教材每节课的知识容量都非常大,教师必须学会处理好教材与课标的关系、学生活动与完成教学任务的关系,特别是人文数据、理论的不断更新,更需要老师认真备课,不断更新自身的知识。

### 3、学生分析

#### 存在的學習問題

(1) 高一學生由於初中對地理課不夠重視，無論學科知識、學科能力都較薄弱，新課程以專題的方式進行學習，對他們來說會存在較大困難。

(2) 學生對自主、合作、探究的學習方式會有較大的興趣，但專題式的探究學習，部分學生會感到有困難，不易把握知識點。

#### 三、本學期提高教學質量的主要教學措施

1. 備課時重點研究教材和學生，圈出難點、重點，把知識分為了解層次、識記層次、掌握並運用層次，針對學生的現有知識結構做到有的放矢，運用恰當的教學方法幫助學生突破難點，掌握重點，記住常識。

2. 重點放在課堂教學上。要做到先管後教，以提高學生興趣和積極性為主，運用多媒體和直觀教學手段，以及學生所見所聞的現有知識，激發其學習熱情，啟發其積極思維，開拓其動腦、動手能力。

3. 課堂練習應緊扣課堂講解的內容，從易到難，深入淺出，循序漸進，以中低檔題目為主，做到有梯度有層次地推進教學，使學生能在識記、聽懂課堂內容的前提下就能做對，從而達到消化課堂內容，體驗成功的感覺。

4. 作業批改時教師應做好總結，把那些學生得分率低的地方記錄下來，以利于改進教學方法，總結教學經驗，查漏補缺。同時，教師要做到認真批改，對那些掌握得好的學生不吝表揚，差等生鼓勵支持，中等生促進加油提高，批示時注意語言的感召力，起到潛移默化的激勵作用。

5. 培养学生的竞争意识，抓好“记忆改变学习计划”，开展班级竞争，激发其学习动力，限度地调动其积极性，教师应通过适当的知识竞赛让学生参与竞争，达到成绩总体提高的目的。

6. 教学进度的安排。由于新课程内容设计新而多，且教学时数少，故要对教学内容进行必要的调整和压缩，对教学进度抓紧抓好，力争在期末考前一周(第19周)结束上课，以保证期末考的复习备考时间。

## 与人合作合同篇二

### 一、教材分析

通过几幅图——几种日常生产生活中的蒸发现象，引出本课要研究的问题。通过两个简单的小实验，让学生不仅观察到蒸发的过程，还能切实感受到蒸发要吸收热量这一科学原理。在充分调动学生大量感性经验的基础上，引导学生建立起科学的蒸发概念。教材中用小鼠标语言，提示学生思考水之外的其他液体是否同样有蒸发现象，如酒精、汽油等。拓展活动“蒸发的快慢”，引导学生探究“蒸发的快慢与哪些因素有关”这一问题，重点训练学生设计对比实验的能力，使学生再次经历较为完整的探究实验设计过程，通过实验最终获得科学结论。

### 二、教学目标： 科学探究：

- 1、结合日常生活，对蒸发现象提出想研究的问题。
- 2、利用感觉器官感觉水蒸发过程中伴随的热量变化。
- 3、从实验结果中，分析出液态的水经蒸发变成气态的水蒸气并带走一定的热量。

情感态度和价值观：培养学生乐于探究，勇于表达的科学品质。科学知识：能用自己的话说出什么是蒸发。科学、技术、社会、环境目标：能举例说明蒸发在生活生产中的应用。

### 三、教学重难点：

重点：通过探究活动切实认识到蒸发要吸热这一科学原理。

难点：引导学生根据实验现象分析出蒸发要吸热的科学原理。

教师准备：温水、小烧杯、酒精、温度计、四、教学过程：

课前：同学们，你们认识我吗？想不想知道？那老师就先来自我介绍一下。我是来自青龙一小的刘伟兰老师，大家可以叫我刘老师。你们应该怎么称呼我着？说一遍，老师听听。嗯，真聪明。上课之前早听你们老师说，咱们班的学生最善于回答问题了，是吗？那今天就让老师见识一下。好不好！

#### （一）、创设情境、激趣导入：

师、今天，刘老师给大家带来了一个礼物，不过，得请同学们认真观察，然后把你观察到的现象和大家说一说。（教师快速的在黑板上用湿抹布画一条美丽的金鱼）

师、你发现金鱼有什么变化？ 生：金鱼越来越模糊 生：金鱼不见了 师：鱼到哪里去了？ 生：游走了。你说得真好！ 生：藏到黑板里了。生：“水干了”

生：画金鱼的水迹不见了。

师：其实，鱼的消失是因为画鱼的水消失造成的师：那水到哪里去了呢？今天的这节课，我们就一起来探究《水到哪里去了》（板书课题“水到哪里去了”）。

（设计意图：这种轻松的氛围容易使学生放松，带有神秘色彩的问题能把学生的兴趣引出来。）

我们组认为：学生汇报 生：渗到黑板里去了？

师：同学们想一想，我们用玻璃杯盛水，水容易渗出来吗？那我们的黑板也是用玻璃做的呀！

我们组认为：鱼的消失是因为水变成水蒸气散发到空中去了  
师：你们小组说得真具体，而且表述得很完整。师、那你们用自己的话说一说什么是蒸发？水在什么温度条件下变成水蒸气的。

(2) 师小结板书 a 通过观察我们知道：“水在常温下，会慢慢地变成水蒸气散发到空中，这种现象就叫蒸发。

师随机板书：水-----水蒸气

师：那在我们的周围，还有哪些蒸发的例子呢？谁愿意说一说。生：夏天，人们经常往地面上洒水，水一会就干了就是蒸发。生：湿衣服会干了。

(设计意图：发挥小组合作学习的作用，让学生初步明确蒸发的概念，为下面的学习作了铺垫。)

## (二)、感受蒸发，探究新知

师、看起来，同学们个个都是善于观察的小能手，其实蒸发就在我们的身边，而且时刻发生着。今天就让我们来体验一下蒸发的感觉，我们来做个小实验.现在，我们每位同学手里都有一杯水，请你用手蘸少量的温水，抹在脑门或手背上，看看你有什么感觉？并填好手中的实验一表。

生：汇报实验结果，温度计温度下降。生：发现蒸发过程中还有吸热的现象。

师：夏天，从游泳池上岸之后，觉得特别凉爽，你知道是什

么原因吗？

生：因为被风一吹，身上的水分蒸发，带走了人体的热量，所以觉得凉爽。

4. 发烧时用酒精擦身有什么作用？为什么？

生：穿着被雨淋湿的衣服，容易着凉感冒，是由于水在蒸发过程中吸收人体热量所引起的。

生：夏天走在树林中，感觉特别凉爽是因为树叶在蒸发过程中要吸收周围的热量。

生：夏天在教室地上洒些水，教室会凉快许多，是因为地面的水在蒸发过程中要吸收教室周围的热量。

生：发烧时用酒精擦身体，会降温。就是因为酒精蒸发吸收了人体的热量。（设计意图：通过实验，让学们明白在蒸发的过程中需要吸收热量的原理）

（三）导学明理：

师：看书p30□什么是蒸发？读读 师、这回你知道水到哪里去了？

生：把衣服晾在太阳能照射得到又通风的地方。师、同学们认为他说的怎么样？（与风和温度）

师：还有吗？晾衣服的时候是不是团成一团，放在通风、向阳的地方就行了？为什么？

（设计意图：这一环节，我紧密联系生活实际，已让学生帮我想办法为理由，来解决影响蒸发快慢的几个因素，收到了很好的效果）

#### （四）课下作业：

- 1、课下，自己设计对比试验，验证影响蒸发快慢的因素有关
- 2、课下同学们可以读读十万个为什么，那里有许多科学的奥秘等着你去探索。

## 与人合作合同篇三

第1次课

日期

周次

星期

学时2

第一章绪论 内容提要：

介绍国内外炼油工业发展的历史和现状，对比国内外炼油技术，重点介绍我国炼油工业所面临的主要问题，激发学生学习该课程的热情。目的要求：

1. 了解石油在国民经济中的作用；
2. 了解炼油技术的发展 重点难点：

石油资源的重要性，我国炼油面临的形势。教学设计

思考题 授课情况 第2次课

日期

周次

星期

学时2 第二章石油及其产品的组成和性质 第一节石油的一般形状及化学组成 内容提要：

石油的元素组成及化学组成；石油的烃类组成及分布规律；石油中的非烃化合物及其危害；石油中的微量元素，渣油以及渣油中的胶质、沥青质。目的要求：

1. 了解石油元素组成及烃类组成；
2. 掌握石油烃类组成表示方法。重点难点：

石油的烃类组成（族组成）。教学设计

思考题 授课情况 2 第3次课

日期

周次

星期

学时2

第一节石油的一般形状及化学组成 内容提要：

学习石油中的非烃化合物种类及其危害；石油中的微量元素，渣油以及渣油中的胶质、沥青质。目的要求：

1. 掌握石油中非烃类化合物种类及对产品的影响；
2. 了解胶质沥青质分类。重点难点：



介绍渣油中的胶质、沥青质及四组分sara测定，非烃类化合物不利影响。教学设计

思考题 授课情况 第4次课

日期

周次

星期

学时

第二节

石油及其产品的物理性质 内容提要：

学习石油及石油产品的蒸汽压；馏程及平均沸点；密度和特性因数概念及使用意义。介绍各物理性质与油品组成的关系。目的要求：

1. 掌握石油产品蒸汽压定义及使用意义；
2. 掌握馏程及平均沸点定义；
3. 掌握石油产品密度与组成的关系。重点难点：

油品的各物理性质与组成的关系，学会使用相关图表和经验进行物性求算。教学设计

物理性质的定义、测定方法、物理意义以及与组成的关系。  
作业

计算题 授课情况 第5次课

日期

周次

星期

学时

第二节石油及其产品的物理性质 内容提要：

学习特性因数；平均分子量；油品粘度；石油馏份的临界性质。目的要求：

1. 掌握特性因数定义；
2. 掌握油品粘度表示方法及相互转化，粘温性质；
3. 石油馏份的临界性质的定义及计算方法。重点难点：

油品的粘温性质，即温度对粘度的影响；

真、假临界性质。教学设计

计算题 授课情况 第6次课

日期

周次

星期

学时

第二节石油及其产品的物理性质 内容提要：

学习油品热性质、燃烧性质及低温性质。目的要求：

1. 掌握油品热性质焓图查法；

2. 掌握油品燃烧性质及低温性质表示法。重点难点：

焓图查法，燃烧性质及低温性质与组成的关系。教学设计

热性质：比热，汽化潜热，热焓定义及计算。

燃烧性质：闪点、燃点、自燃点

低温性质：凝固点、冷滤点、冰点。作业

计算题 授课情况 第7次课

日期

周次

星期

学时

第三章石油产品

第一节石油产品的分类

第二节汽油 内容提要：

石油加工的主要产品；汽油、柴油、航空煤油、润滑油等产品的性能指标、使用要求以及产品质量标准。目的要求：

1. 掌握点燃式发动机的工作过程；

2. 掌握汽油使用要求及改质方法。重点难点：

汽油机产生爆震的原因；

氧化性和安定性评定指标。教学设计

思考题 授课情况 第8次课

日期

周次

星期

学时

第三节柴油 内容提要：

主要柴油机工作过程及柴油的使用要求，介绍抗爆性、蒸发  
性、安定性、腐蚀性等评定指标及清洁柴油低硫化低芳烃发  
展趋势。目的要求：

1. 掌握压燃式发动机的工作过程；

2. 掌握柴油爆震现象产生的原因；

3. 了解清洁柴油分类及使用要求。重点难点：

对比汽油机与柴油机工作过程；对比产生爆震的原因；

两种油品使用时不能互换，否则产生爆震。教学设计

思考题 授课情况 第9次课

日期

周次

星期

学时

第四节喷气燃料

第五节润滑油及润滑脂 内容提要：

主要介绍喷气燃料（航空煤油）、润滑油、石油沥青、石油蜡等产品规格及

使用要求。目的要求：

1. 掌握喷气式发动机的工作过程；
2. 喷气燃料的质量要求
3. 了解润滑油分类 重点难点：

重点：喷气燃料的燃烧性能和低温流动性，难点：体积热值和重量热值均要高。教学设计

思考题 授课情况 第10次课

日期

周次

星期

学时 第四章原油评价与原油加工方案 第一节原油的分类 第二节原油评价 第三节原油加工方案 内容提要：

原油分类及原油评价的方法；原油实沸点蒸馏曲线、性质曲线及产率曲线；渣油评价；大庆原油和胜利原油的评价及其加工方案。目的要求：

1. 了解原油分类

2. 掌握原油评价内容 重点难点：

重点：原油评价实沸点蒸馏与以及原油加工方案。

难点：产率曲线及性质曲线分析。教学设计

思考题 授课情况 第11次课

日期

周次

星期

学时

第五章原油蒸馏

第一节原油及其馏分蒸馏类型

第二节原油及原油馏分的蒸馏曲线及其换算 内容提要：

石油及其馏分的汽液平衡的基本概念回顾；蒸馏曲线以及各种蒸馏曲线的互

同流方式；减压塔的抽真空系统；操作条件的确定及工艺计算；原油的预处

理及工艺流程；常减压装置流程方案及换热流程的确定等。

目的要求：

1. 了解原油蒸馏操作的类型

2. 三种蒸馏曲线的比较及互相换算 重点难点：

重点：三种蒸馏类型及其曲线对比；

难点：蒸馏曲线及其换算。教学设计

原油蒸馏类型平衡汽化、恩氏蒸馏、实沸点蒸馏，三种蒸馏曲线对比及换算。作业

计算题 授课情况 第12次课

日期

周次

星期

学时

第三节原油蒸馏塔内气液负荷分布规律 内容提要：

续前面蒸馏曲线以及各种蒸馏曲线的互相换算；石油精馏塔塔内汽液负荷的分布规律；同流方式。目的要求：

1. 掌握原油蒸馏塔内汽、液负荷的分布规律

2. 了解同流方式 重点难点：

重点：学会做隔离体系，计算汽、液负荷

难点：原油蒸馏塔内汽、液负荷的分布规律。教学设计

绘制隔离体系，计算汽、液负荷。讨论原油蒸馏塔内汽、液负荷的分布规律。作业

计算题 授课情况 12 第13次课

日期

周次

星期

学时

第四节原油蒸馏工艺流程 内容提要：

原油预处理过程。原油含盐含水危害、脱盐脱水原理、影响因素及二级脱水

工艺流程。介绍高酸原油预处理。目的要求：

1. 掌握脱盐脱水原理
2. 影响因素 重点难点：

重点：脱盐脱水原理

难点：

原油破乳 教学设计

计算题 授课情况 第14次课

日期

周次



星期

学时

第四节原油蒸馏工艺流程 内容提要：

三段汽化蒸馏工艺流程。常压塔特征复合塔，设置汽提段和汽提塔。减压塔

抽真空。水蒸汽汽提原理 目的要求：

1. 掌握三段汽化蒸馏工艺流程
2. 原油常减压蒸馏工艺特征 重点难点：

重点：三段汽化蒸馏工艺流程

难点：

水蒸汽气提及抽真空 教学设计

计算题 授课情况 14 第15次课

日期

周次

星期

学时

第七节原油蒸馏塔工艺计算 内容提要：

主要是原油常压塔设计。计算所需数据，设计步骤。目的要求：

1. 掌握原油蒸馏操作参数的确定

2. 汽化段及各侧线抽出板温度校核 重点难点:

重点: 原油蒸馏塔工艺计算步骤及方法

难点: 温度校核 教学设计

计算题也可作为课程设计内容 授课情况 第16次课

日期

周次

星期

学时2

第六章热加工过程 内容提要:

掌握各种烃类的热反应特点、反应热及反应速率; 掌握焦炭化过程的工艺流程、反应条件; 了解其他渣油热转化过程的反应原理。目的要求:

1. 掌握各种烃类的热反应特点;

2. 掌握焦炭化过程的工艺流程、反应条件。重点难点:

焦炭化过程的工艺流程、反应条件 教学设计

本章主要采用传统的教学方法, 布置一至二道思考题使学生对所学问题加深理解。作业

思考题 授课情况 第17次课

日期

周次

星期

学时2

## 第七章催化裂化

### 第一节概述

#### 第二节催化裂化的原料和产品 内容提要：

主要介绍催化裂化在炼油工业中的地位和作用；催化裂化的原料和产品及其特点。目的要求：

3. 了解催化裂化的发展概况；
4. 掌握催化裂化的原料和产品及其特点。
5. 重点难点：

掌握催化裂化的原料和产品及其特点。教学设计

思考题 授课情况 第18次课

日期

周次

星期

学时2

### 第三节 烃类的催化裂化反应 内容提要：

主要介绍烃类的催化裂化反应类型及其特点。了解正碳离子反应机理及其特点。

了解催化裂化反应的影响因素。目的要求：

1. 熟练掌握烃类的催化裂化反应类型及其特点；
2. 了解正碳离子反应机理及其特点；
3. 了解催化裂化反应的影响因素。重点难点：

重点：催化裂化反应类型及其特点

难点：正碳离子反应机理及其特点 教学设计

思考题 授课情况 第19次课

日期

周次

星期

学时2

### 第四节 催化裂化催化剂 内容提要：

主要介绍催化裂化催化剂的组成、活性来源及其使用性能。了解裂化催化剂的失活。了解裂化催化剂的再生反应。目的要求：

1. 掌握了解催化裂化催化剂的组成、活性来源及其使用性能；

2. 裂化催化剂的欠活；

3. 了解裂化催化剂的再生反应。重点难点：

催化裂化催化剂的组成、活性来源及使用性能 教学设计

思考题 授课情况 第20次课

日期

周次

星期

学时2

第五节固体流态化原理 内容提要：

主要介绍流化床的形成与流态化域。流化床的基本特征。目的要求：

1. 掌握流态化的形成与流态化域；

2. 熟练掌握流化床的基本特征； 重点难点：

重点：流化床的基本特征

难点：流化床的形成 教学设计

思考题 授课情况 20 第21次课

日期

周次

星期

学时2

第六节催化剂的流化输送 内容提要：

同顾前面流化床的基本特征。了解催化剂流化输送的两种方式。主要介绍提升管中的气固流动。目的要求：

1. 了解催化剂的流化输送方式；
2. 掌握提升管中的气固流动。重点难点：

重点：稀相输送、密相输送

难点：提升管中的气固流动 教学设计

思考题 授课情况 21 第22次课

日期

周次

星期

学时2

第七节催化裂化工艺流程 内容提要：

主要介绍催化裂化工艺流程。重油催化裂化工艺。目的要求：

1. 掌握催化裂化工艺流程；
2. 了解重油催化裂化。重点难点：

## 催化裂化工艺流程 教学设计

思考题 授课情况 第23次课

日期

周次

星期

学时2

第 / \ . 节催化裂化的设备 内容提要:

介绍催化裂化工艺中几个主要设备的结构类型和工艺特点。  
目的要求:

了解催化裂化装置中反应器和再生器的结构类型和工艺特点;

2. 了解催化裂化装置中专用设备和特殊阀门重点难点:

反应一再生系统中几个主要设备的结构类型和工艺特点; 教  
学设计

思考题 授课情况 23 第24次课

日期

周次

星期

学时2

第九节反应一再生系统工艺计算 内容提要:

本节为本章中的重点。详细介绍反应一再生系统工艺计算方法。目的要求：

1. 掌握反应一再生系统工艺计算； 重点难点：

重点：反应一再生系统工艺计算

难点：反应一再生系统工艺计算 教学设计

计算题 授课情况 24 第25次课

日期

周次

星期

学时2 第 / \ 章催化加氢 第一节概述

第二节催化加氢过程的化学反应 内容提要：

主要介绍了加氢过程的化学反应类型及其动力学特点。目的要求：

1. 了解催化加氢技术的发展趋势；

2. 熟练掌握加氢过程的化学反应类型及其动力学特点。重点难点：

加氢过程的化学反应类型及动力学特点 教学设计

思考题 授课情况 25 第26次课

日期



周次

星期

学时2

第三节催化加氢催化剂 内容提要：

同顾前面催化加氢过程的化学反应。主要介绍加氢过程催化剂的活性组成及其特点；了解加氢催化剂的预硫化与再生。目的要求：

1. 掌握加氢过程催化剂的活性组成及其特点；
2. 了解加氢催化剂的预硫化与再生。重点难点：

加氢过程催化剂的活性组成及其特点 教学设计

思考题 授课情况 26 第27次课

日期

周次

星期

学时2 第三节加氢过程的主要影响因素 第四节加氢精制工艺过程 第五节加氢裂化工艺过程 内容提要：

主要介绍加氢过程的影响因素、工艺流程和操作条件。目的要求：

1. 掌握加氢过程的主要影响因素；
2. 掌握加氢过程的工艺流程和操作条件。重点难点：

加氢过程的影响因素、工艺流程和操作条件 教学设计

思考题 授课情况 27 第28次课

日期

周次

星期

学时2 第六节渣油加氢技术 第七节催化加氢主要设备 内容提要：

介绍渣油加氢转化技术。催化加氢反应器及其它高压设备的结构和特点。目的要求：

1. 了解渣油加氢转化技术；
2. 知道加氢反应器及其它高压设备的结构和特点。重点难点：

渣油加氢转化技术。催化加氢反应器及其它高压设备的结构和特点。教学设计

思考题 授课情况 28 第29次课

日期

周次

星期

学时2

第 / \ . 节加氢过程氢耗量的计算 内容提要：

本节主要介绍反应热、氢耗量及相平衡的计算。目的要求：

1. 能进行加氢过程的工艺计算。重点难点：

重点：加氢过程的工艺计算

难点：加氢过程的工艺计算 教学设计

计算题 授课情况 29 第30次课

日期

周次

星期

学时2 第九章催化重整 第一节概论

第二节催化重整的化学反应 内容提要：

本章主要介绍了催化重整的原料和产品。催化重整的发展简况。催化重整工艺流程。掌握催化重整的化学反应类型及其各反应的热力学、动力学特点。重整反应的主要操作因素。重整催化剂的组成和功能。重整催化剂的失活与再生。重整反应器的结构特点。重整反应器的工艺计算。目的要求：

1. 掌握催化重整的原料和产品；
2. 了解催化重整的发展简况；
3. 熟练掌握催化重整的化学反应类型及其各反应的热力学、动力学特点。重点难点：

重点：催化重整的化学反应类型及其各反应的热力学、动力学特点

难点：催化重整的化学反应类型及其各反应的热力学、动力学特点 教学设计

思考题 授课情况 第31次课

日期

周次

星期

学时2

第三节重整催化剂

第四节催化重整原料及其预处理 内容提要：

重点介绍重整催化剂的组成和功能。了解重整催化剂的失活与再生。了解催化重整原料及其预处理。目的要求：

1. 掌握重整催化剂的组成和功能；
2. 了解重整催化剂的失活与再生；
3. 了解催化重整原料及其预处理。重点难点：

重整催化剂的组成和功能 教学设计

思考题 授课情况 第32次课

日期

周次

星期

学时2

### 第五节催化重整工艺流程 内容提要:

本节主要介绍了催化重整工艺流程。重整反应的主要操作因素 目的要求:

1. 掌握催化重整工艺流程;
2. 理解重整反应的主要操作因素。重点难点:

催化重整工艺流程

重整反应的主要操作因素 教学设计

思考题 授课情况 32 第33次课

日期

周次

星期

学时2

### 第六节重整反应器

### 第七节重整工艺计算 内容提要:

本节主要介绍重整反应器的结构特点。重整的工艺计算。目的要求:

1. 知道重整反应器的结构特点;
2. 会重整反应器的工艺计算。重点难点:

重点：1. 重整反应器的结构特点

2. 重整反应器的工艺计算

难点：重整反应器的工艺计算 教学设计

计算题 授课情况 第34次课

日期

周次

星期

学时2

第十章高辛烷值组分的生产与燃料的清洁化技术

第一节烷基化过程

第二节

异构化过程

第三节高辛烷值醚类的合成 内容提要：

主要介绍了烷基化、异构化及高辛烷值醚类合成工艺过程的反应原理、催化 剂、原料及产品特点。目的要求：

1. 了解烷基化过程的反应原理、催化剂、原料及产品特点；
2. 了解异构化过程的反应原理、催化剂、原料及产品特点。
3. 了解醚类的反应原理、催化剂、原料及产品特点； 重点难点：

重点：烷基化、异构化过程的反应原理及催化剂

难点：烷基化、异构化过程的反应原理 教学设计

思考题 授课情况 34 第35次课

日期

周次

星期

学时2 第四节清洁汽油的技术要求及清洁化技术 第五节清洁柴油的技术要求及清洁化技术 第六节清洁添加剂及替代燃料  
内容提要：

本节主要介绍清洁汽油、柴油的技术要求及清洁化技术。清洁添加剂及替代燃料。目的要求：

1. 掌握清洁汽油、柴油的技术要求及清洁化技术；
2. 了解清洁添加剂及替代燃料。重点难点：

清洁汽油、柴油的清洁化技术 教学设计

思考题 授课情况 第36次课

日期

周次

星期

学时2 第十一章润滑油基础油的生产 第一节溶剂脱沥青 内容提要：

主要介绍渣油溶剂脱沥青过程的工艺流程和操作条件。目的要求：

1. 掌握渣油溶剂脱沥青的原理；
2. 了解渣油溶剂脱沥青过程的工艺流程和操作条件。重点难点：

溶剂脱沥青过程的工艺流程 教学设计

主要介绍溶剂脱沥青过程的基本原理、工艺流程以及主要的操作影响因素。作业

思考题 授课情况 第37次课

日期

周次

星期

学时2 第十一章润滑油基础油的生产 第二节润滑油的溶剂精制 内容提要：

主要介绍润滑油溶剂精制原理、工艺流程和操作条件。目的要求：

1. 知道润滑油溶剂精制原理
2. 掌握润滑油溶剂精制工艺流程和操作条件。重点难点：

润滑油溶剂精制原理、工艺流程 教学设计

主要介绍润滑油溶剂精制过程的基本原理、工艺流程以及主要的操作影响 因素。作业



思考题 授课情况 第38次课

日期

周次

星期

学时2

第三节润滑油溶剂脱蜡

第四节润滑油的白土补充精制 内容提要：

本节主要介绍了润滑油溶剂脱蜡原理的工艺流程和操作条件，  
润滑油的白土精制原理。目的要求：

1. 知道润滑油溶剂脱蜡原理的工艺流程和操作条件；
2. 掌握白土精制原理。重点难点：

润滑油的白土精制原理 教学设计

思考题 授课情况 第39次课

日期

周次

星期

学时2 第十二章石油产品精制及调和 第一节酸碱精制

第二节轻质油品脱硫醇 内容提要：

主要介绍石油产品酸碱精制、轻质油品脱硫醇的原理； 目的要求：

1. 掌握石油产品酸碱精制

2. 轻质油品脱硫醇的原理； 重点难点：

酸碱精制、轻质油品脱硫醇及白土精制的原理 教学设计

主要向学生讲授重点及难点内容。作业

思考题 授课情况 第40次课

日期

周次

星期

学时2 第十二章石油产品精制及调合 第三节炼厂气脱硫 第四节油品调合 第五节燃料和润滑油添加剂简介 内容提要：

了解炼厂气脱硫方法；掌握油品调和方法；了解润滑油和燃料添加剂的分类 及其各添加剂的作用原理。目的要求：

1. 了解当前炼油厂处理炼厂气的新方法；

2. 调动学生学习的主动性，学生之间交流当前炼厂气脱硫的新方法，扩大学 生专业知识的视野。

3. 掌握油品调和方法 重点难点：

油品调和方法及添加剂的作用原理。教学设计

思考题 授课情况

# 与人合作合同篇四

## 第四课 文件和文件夹（教案）

教学目标：

### 1、知识与技能目标

了解什么是文件和文件夹

学会借助图标初步辨别文件类型

学会建立自己的文件夹，并对文件进行分类整理。

### 2、方法和过程目标：

以“任务”为驱动去学习。但三年级的学生还太小，又初步学习电脑，很多内容是教师通过启发，让学生去积极思考，由浅入深、循序渐进的去完成任务。目的是达到一种“让学生跳一跳就能摘到桃子”的效果。

### 3、情感、态度、价值观目标

以奥运知识为学习素材，培养学生热爱祖国的情。

通过本课的学习，让学生明白“管理好文件”就如同做事要有条理一样，是使用电脑的良好习惯。通过教学过程的趣味设计，变枯燥的学习为无穷乐趣，使学生对学好电脑，管理好自己的电脑充满信心，激发学生学习兴趣。

教学过程：

#### 一、通过激趣导入，引出学习任务

师：大家都知道，2008年的奥动会在我们的首都北京召开，

你们感到自豪吗？为了迎接奥运，你们都参加了哪些活动？现在，不光你们在为奥运加油助威，就连森林里的小动物也不甘示弱。

出示课件：（小动物进行才艺比赛）

不过大象伯伯说了，要想欣赏这些作品，必须先通过它出的测试题，大家敢于迎接挑战吗？

激发同学们的兴趣，引出学习任务，同时为后面的学习准备素材。

二、新授：

打开课件，出示任务：

（一）这些作品，是以（ ）的形式保存在电脑里的？让学生回答，是以文件的形式。师：下面让我们再进一步认识一下文件。

展示文件的概念，让学生念，师再解释，从而引出文件有各种各样的类型。

师：那存储在电脑里的文件到底长的什么样子呢？

用课件展示四个有代表性的文件：图像文件、文本文件、声音文件、程序文件。

师指出文件分为两部分，上半部为图标，能反应文件的类型。下半部为文件的名字。

（二）辨别小猴、百灵鸟、小熊的作品

学会利用图标来辨别文件的类型（课件展示）

师指着不同的图标，让学生来猜一猜，看到这个图标，你认为这个文件里存放的是什么？（图像、文字、声音,,,,），然后打开“作品”文件夹，让学生去辨别一下哪些是小猴的作品、哪些是百灵鸟的作品、哪些是小熊的作品。

### （三）、将隐藏的扩展名找出来

认识文件的名字，简单了解文件名字的命名规则，学习显示隐藏文件的扩展名。

题目练习：

（四）将小猴、百灵鸟、小熊的作品分类存放。认识文件夹，建立文件夹，并对文件进行分类整理。

#### 1、认识文件夹

师：我们认识了文件，下面我请大家看一段小动画。师出示小程序：整理书包

生：不容易。

生：能，是文件夹。师：对，就是文件夹。用课件出示什么是文件夹，文件夹：计算机中用来分类存放文件的工具。

师打开电脑里的文件夹，让学生观察文件夹里面都有什么。通过老师的引导，生指出文件夹里除了存放文件还可以存放文件夹。

#### 2、建立文件夹，并对文件进行分类整理

我们可以分两步来完成这项任务，一是建立文件夹，二是对文件进行分类存放。

用课件出示要求

1、在“作品”文件夹里，分别建三个文件夹，名字分别为“xh”“bln”“xx”（教师让学生自己按照课本27页的操作步骤，试着做。）

2、将小猴的作品移到“xh”文件夹中；

将百灵鸟的作品移到“bln”文件夹中；

将小熊的作品移到“xx”文件夹中。教师巡视，学生练习。让一学生在教师机上练习，同时让做得快的同学帮助那些比较落后的同学。

对于电脑水平比较高的同学，可让他在电脑中建立属于自己的文件夹，还可打开记事本或画图软件写一句话或画一幅简单的图形保存在自己的文件夹里。

3、有时候，我们会根据需要更改文件夹的名字，我们把这种操作成为文件夹的重命名。

大家试着做一做课本28页的题目。如果桌面上没有相应的文件夹，可以将自己新建的作品文件夹命名为“自己的名字”

4、文件的删除

大家自己阅读课本，29内容练习操作

三、谈收获

再次出示大象伯伯出的题目。

师：现在我们已经通过了大象伯伯出的全部题目，谁来说一说，通过第一题你学习到了什么？通过第二题你又学到了什么,,,,。

请同学们打开课本40页，看一看我们今天学习的课题是什么？  
师板书：文件和文件夹。

师总结：我们现在已经认识了文件，学会建立文件夹了。大家以后在使用电脑时，一定要养成一个良好的习惯：在电脑里建立属于自己的文件夹，把属于自己的文件存放到自己的文件夹里。如果是在公用电脑上，还要记住不要乱删别人的文件夹。

#### 四、欣赏

让学生欣赏作品

#### 五、结束

## 与人合作合同篇五

年终了，要对企业所有的工作做出一份汇报，才能是以后的工作更好的开展。下面就是小编为大家带来的，希望能帮助到大家！

### 企业年度工作报告范文(一)

在集团公司领导下，公司按照年初确定的各项工作目标，以市场开拓为龙头，以强化内部管理为主线，以调整结构、集中效益为手段，公司呈平稳发展的态势。截止10月底实现经营开拓量12.45亿元，签约量9.53亿元，完成总产值 10.3亿元。

#### 一、积极调整经营开拓思路，抢抓市场先机

截止至20\*\*年11月9日公司共参加投议标项目152项，中标74项，中标率为49%，累计完成经营开拓量12.45亿元，签约量9.35亿元，完成了全年计划开拓量17.3亿元的72%。为使

公司渡过难关，乘势而上，公司把经营开拓放在首位来抓。

一是公司坚定不移地贯彻集团大市场、大项目、大业主的经营战略，公司在年初就明确十大市场，二十大重点项目，领导亲自挂帅，全过程跟踪，使经营开拓保持平稳发展的态势。

二是全面实施经营开拓三级联动，由公司领导、市场经营部、各子分公司、项目部作为经营开拓的三个层面有机结合起来，在公司的统一调度下，三方协调开展营销工作。领导班子推行领导营销232制度，领导每个月至少拜访2个及以上业主单位，至少拜访3个及以上设计院，至少跟踪2个及以上可靠的项目信息。同时，在各子分公司、项目部推行一院两司三项目的经营理念。以确保了老市场不断稳固，新市场不断拓展。2014年仅湘钢、新钢和杭钢三处老市场就中标8项工程，新增合同额1.3亿元。在稳定老市场的同时，新开辟了贵州钢厂，云南路桥、北京湖南大厦、南京钢厂、印钢等5个市场。

三是调整市场经营部的运营模式，将市场经营部一分为二，把市场开拓与投标报价分开，并取消了市场经营部的承包运营模式，使市场经营部所有员工一心一意开拓市场。四是健全规章制度，完善激励政策，不断提高经营人员的工作积极性，公司重新制订了《营业开拓奖励办法》，使经营人员始终感到肩上有压力，工作有动力，保证了中标率的不断提高，20\*\*年中标率达49%。五是进一步规范投标秩序，公司成立了投标评审委员会，确保投标报价的合理和准确，提前预防和鉴别合同条款中存在的风险，提高公司中标率，规避公司投标风险。

## 二、进一步加强基础管理，提高企业竞争力

### 1、狠抓项目管理，提高企业管理水平

工程项目管理是公司的重点工作，我们以建设优质工程、精品工程为目标，强化项目管理，在施工中认真贯彻\*\*质量体



系标准，严格执行施工技术规范，实行领导对口监管重大项目及工作联系点制度，确保项目工程的安全、质量、进度、成本等达到预期的目标。

一是狠抓项目质量管理，吸取沙钢质量事故的惨痛教训，为挽回二十三冶的声誉，公司不惜一切代价，将沙钢工程不合格的部分推倒重来，公司重新组建精干队伍，领导前往现场亲临指挥，使该工程按期交工，并一次性验收合格，得到甲方的充分肯定。\*\*\*钢质量事故后，公司努力创建精品工程，将\*\*\*湖苑工程、\*\*钢铁高炉工程、\*\*号高炉易地大修工程、\*\*\*大厦等工程列为公司重点项目。特别是要将\*\*\*大厦工程打造成二十三冶的精品工程。

二是狠抓项目过程管理。认真执行项目规范化文件，抓好重点项目规范化管理的试点工作，对\*\*国际广场项目、\*\*\*、\*\*城北中学、\*\*钢铁及\*\*\*印象等姓名进行10+1规划化管理培训，并逐步推广实施。对新开工的工程严格按照10+1规范化管理实施，切实加强项目基础管理，实现降耗增效，提高了公司的整体管理水平。进一步加强工程项目和重点工程的监管，实行公司领导对口监管项目与工作联系点制度，对在建项目的安全生产、工程进度、质量、文明施工及成本控制、10+1规范化管理制度执行等情况进行监管，以保证在建项目生产经营活动的正常运行。

## 2、安全生产平稳进行

(1)根据集团公司总体安排，结合公司的实际情况，调整了安全生产管理委员会，超过5000万元以上的工程项目均设立了安全总监。各子分公司、项目部均成立了相应的安全生产管理机构，设置了专(兼)职安全员，从而形成了安全生产管理横向到边、纵向到底的管理体系。

(2)对在建工程进行地毯式安全质量大检查，对检查督查发现的各类隐患，特别是重大隐患，排查一处整改一处，一抓到

底，隐患整改率达100%。

(3)在全司范围内开展安全生产月系列活动，对全司所有在建工程进行隐患排查治理安全质量大检查，组织公司员工进行查找身边隐患安全知识竞赛活动，充分发挥青年安全生产监督岗在安全生产工作中的作用，对各个监督岗进行一次全面检查和评比，督促监督岗活动向规范化方向发展，为公司安全生产发挥应有的作用。

### 3、进一步加强人力资源管理

(1)根据公司的实际情况，进一步完善公司的组织架构，按10+1的总体构架对公司总部部室进行了调整，设立了办公室，党群工作部、规划发展部、人力资源部、财务部、市场经营部、工程管理部、安全质量部、纪检监察部、成本测算中心、破产遗留问题处理办公室等11个职能部室。

(2)为满足公司战略发展对人力资源的需求，解决当前人才储备不足的现状，加快子分公司、项目部经理接班人和一级建造师的人才队伍建设，为公司优秀人才晋升建立绿色通道，在全司范围内实施1515人才培养专项工程，从今年到明年年底，公司将培养15名子分公司及项目部经理接班人，培养15名一级建造师。

(3)为适应公司发展的需要，保证公司整体战略目标得以层层分解和落实，保证员工行动与核心价值取向和公司整体战略目标一致，通过客观评价员工的绩效，进一步提高员工的工作积极性，全面推行绩效管理试行办法。

### 4、进一步加强财务管理

(1)制定和执行《资金和费用审批程序》、《开具发票及税款缴纳的规定》、《备用金管理规定》和《货币资金管理规定》等规章制度，进一步健全了财务管理制度，加强了对资金的

监控力度，提高资金的使用效率，降低财务成本，保证生产经营资金需要，防范各种财务风险，全面实现对资金的集中管理。

(2)开展财务大检查，对各子分公司、项目部的会计基础工作、会计纪律、对公司下达的财务制度执行情况、生产经营的盈亏等情况进行检查，对存在的问题，及时采取有效措施予以整改。

## 企业年度工作报告范文(二)

时光荏苒，岁月如梭。20\*\*年度工作在丰华物业所有员工的忙碌中匆匆而过，甚至来不及等我们回首一眸。20\*\*年全年工作是丰华物业公司寻求发展的重要而关键的一年。在董事长及公司各级领导的大力支持下，我公司本着“服务要用心、工作要实干、业主无小事、服务无止境”的服务理念;以“一流管理、一流服务、一流质量、一流业绩”的经营宗旨;弘扬“尽职尽责、工作务实、善于创新、高效发展”的丰华精神，创新工作模式，强化内部管理，外树公司形象，努力适应新形势下对物业管理工作的新要求，在强调“服务上层次、管理上台阶”的基础上，通过全体员工的共同努力，较好地完成了全年各项工作任务。现将我公司20\*\*年主要工作汇报如下：

### 一、物业费的收缴工作

按照年初制定的物业费收缴计划，总公司按月、分项制定月度计划，并始终将物业费收缴列为月度重点工作计划，逐月份对指标落实剖析，各项目管理处在经理带领下，想办法、搞创新，采取走收上门、电话催缴、贴催缴单并拍照存档、划片承包等方式落实收费任务，针对拖欠物业费业主，建立专门档案，按照面积、金额、欠缴原因等跟踪追缴。在追缴的同时公司不忘运用法律武器，与律师积极沟通，了解诉讼过程及注意事项、如何开展诉讼材料收集整理工作，并对案

例进行解析，总公司对园区递交诉讼材料进行量化检查。截止20\*\*年12月，园区累计向法院递交 份起诉材料，法院实际判决 起，通过递交律师函，有 户业主庭前补交所欠费用，累计为物业挽回经济损失 万余元。在全体员工共同努力下，在七个有收费考核指标的管理处中，有 个项目管理处完成当年收费计划，物业公司整体完成物业费收缴： 元，其中本年度应收物业费： 元，电梯费： 元，陈欠物业费： 元，园区平均综合收费率达。基本完成20\*\*年收费经营管理计划。

## 二、园区建设工作

20\*\*年8月，鑫丰雍景豪城办理入住。总公司组织人员对雍景豪城的客服、保安、保洁员工进行了细致具体的岗位培训，让新员工学习企业的规章制度，了解工作职责，掌握胜任技巧，提升服务质量。在办理入住期间，总公司积极配合维护入住秩序，完善园区建设，解决突发事件，确保了鑫丰雍景豪城入住工作的顺利进行。在去年国际、馨园、华凯进入四星级物业小区后，今年御景华庭在总公司的不懈努力下也步入了四星级物业小区的行列。

20\*\*年8月总公司通过与软件公司的沟通交流，为各个园区重新配备了物业管理软件。为使物业管理软件正常运行，明确责任，总公司组织人员建立了《公司网络软件管理制度》。安排人员对各个园区进行培训、学习，做到了每名员工都能熟练运用、并明确责任。为提升企业文化氛围，总公司创立了反应企业发展历程的丰华月刊，将各个物业管理处为业主提供服务所获得的锦旗及媒体对物业服务的报道，以文字配照片形式进行发表。今年“五一”，公司开展评选劳动模范活动，共评选出 位劳动模范，对他们进行了物质奖励。为鼓励员工积极进取，为企业无私奉献的行为，公司先后对在舍身救火的优秀员工、机智抓获入室盗窃的先进集体、拾金不昧的保洁员等人员进行了表彰。在大力奖励先进的同时，对在工作中出现失职的各级干部、违反劳动纪律的工作人员进行了 人次经济处罚。

### 三、园区培训工作

总公司分批对园区保洁员、保安员进行岗位培训，年内累计培训36次。按照年初计划，组织园区在上下半年各搞了两次消防演练，提高了保安消防安全技能。为提高园区保安人员的服务质量，总公司经协商制定了保安例会制度，要求各个园区保安每周进行两次例会，在例会期间对保安的站姿与巡逻进行纠正。

### 四、存在的问题和整改措施

1. 业主对物业管理工作的了解不够。住宅小区居民和业主在住房消费上花钱买服务的观念还未建立起来。有些业主不清楚物业运行的全貌、管理工作负荷和费用开支范围，日常进出看到的只是保安员、保洁员在工作，于是凭直觉作出简单判定，认为物值不符，经常带着不满意的情绪来投诉。

2. 物业管理费收缴难。部分业主以不入住，房屋质量差等很多理由拒交物业管理费。他们不交费，仍然可以享受到和其他业主一样的服务，这样很轻易使更多的业主效仿他们的做法，使公司造成不必要的损失，增加公司的成本。

3. 公司管理层及工作人员业务能力普遍偏低。主要体现在管理人员在物业方面的法律法规有待加强，处理问题的方式方法单一，没有做到有礼有节。管理方面，精细化管理不到位。

4. 培训难以跟上，特别是客服人员对相关物业知识，法律法规及与业主沟通方面。员工队伍整体素质不高，招聘专业技术人员不全，在今后的人事工作中通过培训挖掘内部技术潜能，发现、培养和储备技术人才。

### 五、部门需要改进的工作以及20\*\*工作设想

1. 完善公司组织架构，各司其责，使公司能更好更快的发展。

设置原则为统一领导，分层管理。公司在总经理和副总经理的统一领导下，设置财务部，综合部，物业管理处，秩序维护大队。各个岗位职责明晰，一岗多责，分工协作，跟各个物业管理处签订目标责任书，责权明确，灵活运用。

2. 规范业务流程。对于每一项工作流程，都应该明确其工作目标、适用范围、相关术语与定义、涉及的部门与岗位以及其负有的权责、工作程序、关键控制点和核心重要输入输出，并配以相应的操作性表单，保证工作内容无缝衔接、工作人员克尽职守，最终实现工作任务的圆满完成和企业发展目标的实现。

3. 建立严格的成本控制体系。加强成本控制，节省费用支出，建立目标成本体系，在不影响所提供的服务质量的前提下，达到成本的持续降低，是规范公司内部管理，降低消耗，增收节流的重要工作内容；因此，物业管理公司需要建立严格的成本控制和预算管理体系，通过对工作流程的精细梳理和权责体系的明确界定，对公司的采购成本、营销成本、人力成本、管理成本以及财务成本等进行严格的规划、评审和优化工作，在事先、事中和事后进行全方位的成本管理，最终达到持续降低成本的目的。

4. 加强对员工物业管理知识方面的培训。特别是客服人员对相关物业知识，法律法规及与业主沟通方面进行深度培训，通过培训达到全面提高员工的素质，提高服务水平和业务技能，同时增强员工的忠诚度。

5. 健全各小区突发事件应急演练的培训。20\*\*年我们将建设一只能处理物业管理紧急事件的专业保安队伍，健全物业管理服务中处理紧急演练培训，提高保安队伍处理紧急事件的能力。

6. 在机会成熟的情况下积极向外拓展业务。拓展业务始终是公司健康发展的首要任务，市场的有限性迫使企业要积极想

外扩展才能更好的生存和发展。但是因为公司管理还待提高，因此，必须在机会成熟时，抓住机会努力想外又快又好又稳的发展。

7. 加强物业管理方面的知识宣传。物业管理刚刚起步，很多业主对物业管理知识不了解，甚至误解，导致物业管理工作难以进行，为了更好的开展公司今后工作和树立公司品牌形象，因此需要在今后的工作中加强这一方面的宣传。

8. 利用现有项目积极拓宽服务领域。物业公司拥有先天的客户资源优势，今年物业公司业务发展迅速，无法顾及拓宽服务领域，待理顺公司内部管理后，将适时进行一些增值服务或综合服务，以整合和充分利用社会资源和社会服务供应来提高公司的盈利能力和品牌效益，例如家政服务，送水，送气，房屋中介，宽带办理、自用部份的有偿维修服务等。

9. 加大追收欠拖不交及恶意欠费力度；增加净利润收入，实现颗粒归仓。利用法律法规允许范围和行业特点，采用多种催收手段进行催收。

10. 做好创建文明单位的前期准备工作。

11. 树立品牌服务。利用“曲陆”这个老字号在市场竞争中取得优势，充分发挥地缘优势、品牌优势，创造机会在从先进的物业公司学习其先进的管理、经营方法和经验，在全面提高服务水平的基础上，打造出本市的物业管理新品牌。

12. 协调解决目前小区更迭查验的遗留问题。把前期发现需要整改的内容及时与甲方协调处理，不让遗留问题影响公司之后的管理工作。

总之，在未来的时间里，我们将努力使工作水平再上一个新台阶，打造一支作风过硬，素质超高，能打硬仗的队伍，全面完成各项经营管理指标，形成并彰显我们的核心竞争力，

不断提高业主对丰华物业的信赖和满意，在业界树立良好的形象和口碑，把丰华物业打造成为物业管理水平第一的高档住宅社区。

以上是\*\*物业管理公司2013年度工作总结，请各级领导审阅

## 与人合作合同篇六

出租方(甲方)：证件类型及编号：

承租方(甲方)：证件类型及编号：

甲、乙双方在法律的基础上，经过友好协商达成以下仓库租赁

合同范本

□

### (一) 租赁库房情况

甲方将位于\_\_\_\_\_的仓库(以下简称租赁物)租赁给乙方使用，面积为\_\_\_\_\_平方米;本租赁物的功能为\_\_\_\_\_，包租给乙方使用。如乙方需转变使用功能，须经甲方书面同意后方可执行，本租赁物采取包租方式，由承租方自行管理。

### (二) 租赁期限

租赁期限为xx年，即从\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。租赁期满后如续约乙方有优先权，甲乙双方将对有关租赁事项重新签订租赁合同，价格以本合同价每两年递增5%。三、交付情况在本出租合同生效之日起\_\_\_日内，甲方将租赁物按现状交付乙方使用，且乙方同意按租赁物及设施



的现状承租。交付时双方对基础设施的状况以交接单的形式签字确认，并可附照片。对分期交付的，分期交接确认。

### (三) 租赁费用

1、库房租金按每月每平方米人民币\_\_\_\_\_元，库房的电费按每度电\_\_\_\_\_元。

2、房租按月交付，乙方应于每月\_\_\_号之前向甲方支付当月租金  
3、乙方在租赁期间享有租赁物所属设施的专用权，并应负责租赁物的维护、保养，并保证在本合同终止时房屋主体的完整正常，甲方对此有检查监督权。乙方在租赁期间应爱护租赁物，因乙方使用不当造成租赁物损坏的应负责维修，费用由乙方承担。

4、乙方在租赁期间须严格遵守《中华人民共和国消防条例》以及其他防火规定，积极配合出租方做好消防工作，否则，由此产生的一切责任及损失由承租方承担。

5、乙方在使用租赁物时必须遵守中华人民共和国的法律、地方法规以及有关租赁物物业管理的有关规定，如有违反，应承担相应责任。倘由于乙方违反上述规定而影响建筑物周围其他用户的正常运作，所造成损失由承租方赔偿。

### (四) 装修条款

在租赁期内如乙方必须对租赁物进行装修、改建，要事先向甲方说明、改建设计方案，并经甲方同意后，进行合理改建。

### (五) 转租

1、经甲方同意后，乙方可将租赁物的部分面积转租，但转租部分的管理工作由乙方负责，包括向转租户收取租金、处理一切纠纷等。本合同规定的甲乙双方的责任和权利不因乙方

转租而改变，转租内容必须在原有甲、乙双方租赁合同的基础上约定执行。

## 2、乙方须要求转租户签署

### 保证书

，保证其同意履行原有合同中有关转租行为的规定，并承诺与乙方就本合同的履行对甲方承担连带责任。在乙方终止本合同时，转租租约同时终止，转租户无条件迁离租赁物。

### (六) 仓库租赁合同的解除

1、在租赁期内，若遇乙方欠交租金或其他费用超过xx天，甲方有权提前解除本合同，在甲方以等书面方式通知乙方(包括受转租人)之日起，本合同自动终止。

2、乙方确需提前解约，须提前2个月通知甲方，且向甲方交回租赁物、交清承租期的租金及其它因本合同所产生的费用。

### (七) 免责条款

因发生严重自然灾害等不可抗因素致使任何一方不能履行本合同时，遇有上述不可抗力的一方，应立即书面通知对方，并应在30日内，提供不可抗因素的详情及合同不能履行，或不能部分履行，或需延期履行理由的证明文件，遭受不可抗力的一方由此而免责。

### (八) 合同终止

本合同提前终止或有效期届满，甲、乙双方未达成续租协议的，乙方应于终止之日迁离租赁物，并将其返还甲方。乙方逾期不迁离或不返还租赁物的，应向甲方原价支付租金，但甲方有权坚持收回租赁物。

时间：时间：

## 与人合作合同篇七

市场调研是一种把消费者及公共部门和市场联系起来的特定活动——这些信息用以识别和界定市场营销机会和问题，产生、改进和评价营销活动，监控营销绩效，增进对营销过程的理解。小编在这里给大家整理了3篇市场调研报告的范文，希望能够帮助到大家。

市场调研报告范文1：

### 一、调查方案

(一)调查目的：通过了解大学生手机使用情况，为手机销售商和手机制造商提供参考，同时为大学生对手机消费市场的开发提供一定的参考。

(二)调查对象：在校生

(三)调查程序：

1、设计调查问卷，明确调查方向和内容；

2、进行网络聊天调查。随机和各大学的学生相互聊天并让他们填写调查表；

3、根据回收网络问卷进行分析，具体内容如下：

(2)根据各个同学对手机功能的不同要求，对手机市场进行分析；

### 二、问卷设计

# 大学生手机使用情况调查问卷

## 三、数据分析

根据以上整理的的数据，我进行数据分析，得出结论：学生手机市场是个很广阔的具有巨大发展潜力的市场。

### (一)根据学生手机市场份额分析

### (二)学生消费群的普遍特点

作为学生我对这个群体做了一些了解，对于我们共同的特点进行分析，得出手机市场应该针对不同学生群体开发产品或进行针对性的营销手段，才能够抢占市场。下面我们就来对学生群体的特点来进行分析：

#### 1、学生消费群的普遍特点：

1)没有经济收入；

2)追逐时尚、崇尚个性化的独特风格和注重个性张扬；

4)学生基本以集体生活为主，相互间信息交流很快易受同学、朋友的影响。

5)品牌意识强烈，喜爱产品；

### (三)学生消费者购买手机的准则和特点

通过调查大学生购买手机主要考虑因素是时尚个性化款式、功能、价格、品牌等，这也成为学生购买手机的四个基本准则。在调查中表明，大学生选择手机时最看重的是手机的外观设计，如形状、大小、厚薄、材料、颜色等，占65%；但大学生也并非一味追求外表漂亮，“”也很重要，所以手机功能也占有一席之地，占50%；其次看重的是价格，而较少看重

的是品牌，看来现在的大学生还是比较看重实际的。

## 市场调研报告范文2：

### 一、市场调研

目前市场上的沙发高档品牌主要有以整体家居布置、沙发配套为主的全有家私、皇朝家私、香港富得宝、香港乐其、宜家家居等、以及主营沙发的芝华士；中档品牌则包括吉斯、喜梦宝、世纪博森、伊诺维绅、成都南方等，低档品牌则。

#### 一、xx沙发市场概况：

目前□xx沙发销售地主要聚居在xx大街处银座家居、富雅家居、欧亚商城、东亚商城、清河家具、国贸家具、二印家具城。从产品和品牌档次上看，银座家居、富雅家居属高档品牌的根据地，东亚商城、清河家具、国贸家具、二印家具则汇聚了来自天南海北的中低档沙发品牌。从经营定位上看，各商城均有自己的差异化定位，知名品牌、高档商品的专卖店向富雅、银座家具城集中；中档及部分专业市场多数集中在东亚家具城；低档商品的批发业务又集中在xx和xx家具城，欧亚则走专业化办公家具路子，与其同一东家的银座家居形成互补，对其他家具商城形成攻击。

市场上的沙发按照材质主要分为真皮、布艺、以及二者结合三种，进驻xx沙发目前市场上的沙发高档品牌主要有以整体家居布置、沙发配套为主的全有家私、皇朝家私、香港富得宝、香港乐其、宜家家居等、以及主营沙发的芝华士；中档品牌则包括吉斯、喜梦宝、世纪博森、伊诺维绅、成都南方等，低档品牌则汇聚了一些来自xx本土和其他各地区县城的小品牌，如xxxx□xxxx等。

#### 三、消费者调查：

## 1、消费者细分特性描述一(低、中、高档):

a)平民百姓、普通工薪族是低层次、低价位的主要消费群。他们的要求是：简洁实用而又有现代美感；功能较多，以便充分利用有限的居住空间；希望中高档次的设计及风格，但价位偏于中低价，心理上能感到物有所值。这一类消费群还是杂牌的天下，因其长于抄袭与模仿，拙于原创与设计研发。因此，它们利用自身的各项成本优势，吸引了广大的中下层次的消费群。

b)中高层次的消费群，这部分消费者包括企、事业单位的管理人员，城市“白骨精”（白领、骨干、精英）。他们事业有成，思想独立，个性化追求较为明显。对家私的性价比、设计风格、用材、品牌定位较为看重。这部分生产厂家较多，他们各自以自己的原创设计及针对目标消费者的技术研发满足了追求不同风格的消费者的需求。

c)都市新贵或富豪的高层次群体。这部分人居于消费金字塔的顶端。一般都有别墅或宽敞豪华的住房，对家具的要求首先是品牌要与自己的社会或金钱地位相匹配，通常选择的是国际品牌或知名品牌。

## 2、消费者细分特性描述二(办公、家居):

a)办公沙发消费群主要是经济水平处于中高层次的群体。购买群也多位于这个群体。经济佳者，由于公司形象或私人喜好的需要，他们看重品牌，因此选择的一般都是知名品牌。经济一般者，则选择中档品牌，既顾及到了形象，又节省资金。

b)家居沙发消费群的范围比较广泛，几乎涵盖了所有成家立业或将近成家的消费者。对于私人使用物品，他们选择起来相当慎重，不仅注重质量，而且在与室内风格匹配上也花尽心思。由于经济状况的不同，选择的品牌档次亦各不相同。

### 3、影响消费者购买沙发的主要因素：

访问5人，综合如下：

消费者选择标准——无污染、没怪味、舒适、款式合理、价格实惠

高消费——大品牌

中低消费——舒服、价格便宜

现用沙发品牌——南方、泰新、以及济南本地产布艺沙发

认为现在较好的沙发品牌是芝华士、皇朝家私、全有家私以及一些香港品牌等。

### 四、沙发产品的未来发展走势：

通过访谈和查找二手资料，有三大走势：

c)品牌方面：由于产品日趋细分，沙发品牌呈两极化发展，知名品牌更加注重其品牌的建设和推广，某些中档品牌则在竞争中淘汰，而那些杂牌、小品牌则依旧利用自己的成本、价格以及地域优势，占据中下层消费区域。

### 市场调研报告范文3：

为了深入了解本市居民家庭在酒类市场及餐饮类市场的消费情况，特进行此次调查。调查由本市某大学承担，调查时间是20\*\*年7月至8月，调查方式为问卷式访问调查，本次调查选取的样本总数是2000户。各项调查工作结束后，该大学将调查内容予以总结，其调查报告如下：

#### 一、调查对象的基本情况

## 二、专门调查部分

### (一) 酒类产品的消费情况

1、白酒比红酒消费量大。分析其原因，一是白酒除了顾客自己消费以外，用于送礼的较多，而红酒主要用于自己消费；二是商家做广告也多数是白酒广告，红酒的广告很少。这直接导致白酒的市场大于红酒的市场。

2、白酒消费多元化。

(2) 购买因素比较鲜明，调查资料显示，消费者关注的因素依次为价格、品牌、质量、包装、广告、酒精度，这样就可以得出结论，生产厂商的合理定价是十分重要的，创、求质量、巧包装、做好广告也很重要。

(3) 顾客忠诚度调查表明，经常换品牌的消费者占样本总数的32.95%，偶尔换的占43.75%，对新品牌的酒持喜欢态度的占样本总数的32.39%，持无所谓态度的占52.27%，明确表示不喜欢的占3.4%。可以看出，一旦某个品牌在消费者心目中形成，是很难改变的，因此，厂商应在树立企业形象、争创上狠下功夫，这对企业的发展十分重要。

(4) 动因分析。主要在于消费者自己的选择，其次是广告宣传，然后是亲友介绍，最后才是营业员推荐。不难发现，怎样吸引消费者的注意力，对于企业来说是关键，怎样做好广告宣传，消费者的口碑如何建立，将直接影响酒类市场的规模。而对于商家来说，营业员的素质也应重视，因为其对酒类产品的销售有着一定的影响作用。

### (二) 饮食类产品的消费情况

本次调查主要针对一些饮食消费场所和消费者比较喜欢的饮食进行，调查表明，消费有以下几个重要特点：



消费者认为的酒店不是选择，而最常去的酒店往往又不是的酒店，消费者最常去的酒店大部分是中档的，这与本市居民的消费水平是相适应的，现将几个主要酒店比较如下：

2、消费者大多选择在自己工作或住所的周围，有一定的区域性。虽然在酒店的选择上有很大的随机性，但也并非绝对如此，例如，长城酒楼、淮扬酒楼，也有一定的远距离消费者惠顾。

3、消费者追求时尚消费，如对手抓龙虾、糖醋排骨、糖醋里脊、宫爆鸡丁的消费比较多，特别是手抓龙虾，在调查样本总数中约占26.14%，以绝对优势占领餐饮类市场。

4、近年来，海鲜与火锅成为市民饮食市场的两个亮点，市场潜力很大，目前的消费量也很大。调查显示，表示喜欢海鲜的占样本总数的60.8%，喜欢火锅的约占51.14%，在对季节的调查中，喜欢在夏季吃火锅的约有81.83%，在冬天的约为36.93%，火锅不但在冬季有很大的市场，在夏季也有较大的市场潜力。目前，本市的火锅店和海鲜馆遍布街头，形成居民消费的一大景观和特色。

### 三、结论

1、本市的居民消费水平还不算太高，属于中等消费水平，平均收入在1000元左右，相当一部分居民还没有达到小康水平。

2、居民在酒类产品消费上主要是用于自己消费，并且以白酒居多，红酒的消费比较少，用于个人消费的酒品，无论是白酒还是红酒，其品牌以家乡酒为主。

3、消费者在买酒时多注重酒的价格、质量、包装和宣传，也有相当一部分消费者持无所谓的态度。对新牌子的酒认知度较高。

4、对酒店的消费，主要集中在中档消费水平上，火锅和海鲜的消费潜力较大，并且已经有相当大的消费市场。