

最新环保工作的工作报告(优质9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

环保工作的工作报告 工作报告篇一

在我局确定的三新突破年“123工程”六项重点工作中，规范化服务型政府建设作为其中之一，局领导班子高度重视，建立了以局党组书记、局长为组长的规服工作领导小组，在党组会上多次研究规服工作。局领导多次调研房屋权属登记、房屋维修服务等，创新工作方式，亲自参与改革方案的拟订，提出了切实可行的改进意见。拟定了《20xx年规范化服务型政府建设实施方案》《20xx年规范化服务型政府建设工作重点》，对规范化服务型政府建设的目标进行了分解，落实责任科室，形成规服工作的分工协作、共同创建的科学体系，确保落实到位。

按照规范化服务型政府建设的要求，我局拟订了《房管局工作规则》、《公文办理制度》、《会议制度》、《规范化服务实施细则》《部门工作目标年度绩效考核办法》、《中层干部年度绩效考核办法》、《机关工作人员行政过错责任追究实施细则》、《重大事项决策制度》、《职位代理制度》、《信息公开实施细则》、《信访工作制度》、《财务管理制度》等十九个配套规章制度，对决策程序、工作流程、目标考核、人员管理等进行了规范，分别实施，实现了行政行为 and 内部管理的程序化、透明化和标准化，进一步提高了行政效能。

一个好的班子是工作取得成效的前提，局领导班子在工作中坚持“三心”（同心、齐心、用心）“三最”、（最佳状态、

最大努力、最大奉献），边学边干，提高班子“三力”（凝聚力、号召力、战斗力）。在工作中，班子确定了办公会议制度，重大问题集体讨论决定，班子成员在明确分工的基础上加强协作，有权有责，班子主要领导非常注重听取班子成员的意见和建议，整个班子拧成一股绳，形成合力，提高了工作效率。同时，党组注重加强对中层干部的教育，抓好干部职工队伍建设，保障各项工作落实好，有成效，现在全局上下思想统一、工作热情饱满，团结、勤政、民主、创先争优的氛围浓郁。

凡是超过承诺时限未办结的或是受到投诉、举报的，由局纪检组会同办公室调查处理，经常对科室工作人员上下班情况、挂牌情况、工作实绩、外出公示等进行抽查和考核，违反纪律的，进行抽查和考核，一律按局有关规定严肃处理，扣发当月出勤奖。今年，我局对3人次违反工作纪律的工作人员进行了相应处理。

局党组成员按照各自工作分工，深入科室和工作一线调研。同时局党组通过每季度召开职工座谈会、开发商座谈会等形式，广泛、集中听取各方意见，近1年来，收集意见100余条，在党组会上逐一研究，能解决的决不推诿，能快落实的立即落实，不能解决的说明情况，促进了各项工作的规范、落实，赢得了职工的信任和服务对象的理解。

对交易、产权两所的窗口设置进行了全面调整，明确职能划分，增设两名副科职负责人，加强技术力量，窗口工作人员根据个人素质和知识结构进行了优化。对窗口流程进行了全面梳理，将原来的三审制，规范简化为二审制，管理重心前移，缩短工作流程。1—10月办理房屋权属登记1.2万件。此外，我局还投资30余万元，协调购买两台高速扫描仪，购置10余台电脑，对8万册档案进行数字化扫描，目前扫描工作已于11月中旬完成。

进一步加强了对全区房地产市场的业务管理和指导。

二是深化村镇房屋产权登记制度，做好村转房屋和统建房的产权登记工作；

三是实行销售价格公示，提高房源信息透明度；

四是引进和完善房地产行业信用指标体系，加强信用档案建设；五是规范了商品房备案管理。

按照组织部、人事局的要求和区编办确定的机构编制，规范机构设置，归并部门2个，对3名现任中层干部进行调整，新选拔推荐6名副科职中层干部，加强技术管理。建立了房地产交易中心，设置中介服务部、市场管理部和营销策划部，完善交易中心功能，规范房屋中介服务行为，为群众提供放心、便捷的房产交易平台。组建房屋维修中心，将原公房维修、商品房维修和房改房维修职能归并到房屋维修中心，提供及时、完善的24小时房屋维修服务，提高了工作效率。

加强对房地产中介的管理，已有10余家房地产中介企业进驻房地产交易中心。房地产交易中心已形成二手房买卖、按揭贷款、置业担保、公房租金缴纳等完善的服务功能，为方便群众，我局还在交易中心设置代办点，房屋交易办证初审手续在交易中心即可完成，避免群众来回往返。

根据房地产管理工作实际，对“三项服务”、“三个环节”进行扩展，形成“六项制度”、“五项服务”，坚持落实在工作中。

六项制度即：

一是首问责任制。来访者可向任何一名工作人员咨询或提出办理相关事宜要求，被询问人员必须受理或指引来访者到相关业务科室、窗口办理。

二是一次性告知制度。社会公众与办事单位到窗口或业务部

门办理相关业务，承办人必须一次性完整告知其必须准备的资料或材料中存在的问题。

三是收件登记制度。对受理的办理事项，承办人必须认真作好收件分类登记，明确办理事项类别、收件内容及时间，填写收件回执单。对按照相关要求不予办理的事项，应主动告知服务对象不予办理的事由和依据。房屋产权服务区年办理事项近2万件，都做到了件件有登记。

四是限时办结制。按照“简化手续、减少环节、缩短时限”的要求，凡有单位、群众到办事窗口和业务部门办理相关业务，能当天完成的，必须当天办结。不能当天办结的，必须按照相关工作标准，在承诺时间内办结，并主动通知对方。流程改革后，房地产交易办证大提速，为房地产权利人将房产价值转变为资本投入市场运行赢得了时间和效率，提升了房地产资本的市场运行效率，为加快新都经济发展作出了贡献。

五是职位代理制度。工作人员外出期间，其所负责的工作事项必须按照《成都市新都区房地产管理局职位代理实施办法》的规定实施职位代理。对存在具体困难的岗位，代理人必须接受相关资料，记录办理要求与联系电话，及时移交被代理人办理，并主动通知对方。职位代理制的实施，使工作更加连贯。

六是政务公开制度。充分利用成都市新都区房地产管理局公众信息网、政务公开栏和便民服务手册等途径，公开群众关心的政策法规、办事流程、领导分工、科室分布、部门职责、收费标准等，方便前来办事的单位和群众。

五项服务即：

一是一站式服务。房屋产权服务区，集中受理房管局行政审批事项，提供公共服务，接受政策咨询，解答有关问题。

二是预约服务。凡新建或改制厂矿企业、行动不便的残疾人、病人和孤寡老人（65岁以上）以及可集中办理的（10件以上）服务事项，需由房管局提供相关公共服务的，服务对象可通过电话约定办理时间，或备齐相关资料，由承办工作人员提供上门服务，现场办公，受到企业和群众的一致称赞。

三是回访服务。对服务对象，采取定期、不定期走访的方式，深入听取意见和建议，积极为服务对象做好相关政策的解释和办证程序的引导工作。今年，窗口负责人和工作人员走访的30余家服务对象遍布新都、新繁、大丰、三河、斑竹园等镇街，帮助和指导企业解决产权办证等问题40余个，开发企业视房管局为贴心人，有些不属于房管范围的难事，也由房管局协调解决，房管局务实、坦诚的作风赢得了企业的信任。

四是延时服务。针对服务对象的需要，实行未完续办、急事急办、特事特办，不受上下班时间的限制。延时服务的事例每天都在发生，无论是中午12点以后，还是下午5点下班以后。

五是绿色通道服务。在做好预约服务、延时服务等工作的同时，房屋产权服务区还为改制企业、招商引资企业和急需办理行政审批和公共服务的企业、个人，开辟办事“绿色通道”，资料齐备的2小时取证。“绿色通道”大大方便了企业，同时对一些历史遗留问题的解决，起到了积极的促进作用。

“六项制度”的落实和“五项服务”的开展，不仅方便了群众，提高了办事效率，同时也提高了窗口人员的思想素质，全心全意为人民服务的宗旨意识得到加强。综上所述，我局规范化服务型政府建设工作在区委、区政府和区规服办指导下，领导重视、指导思想明确，目标分解落实到位，措施得力，取得了一定的成效，推进了我局各项工作的顺利开展，房屋产权服务窗口被市委、市政府评为文明服务窗口。通过自查，我们既看到了成绩也找到了不足，规范化服务型政府建设是一项长期的系统工程□20xx年我局将继续按照区委、区政府的安排部署，在实践中不断改进、不断创新，进一步规

范行政行为，提高服务质量和效率，树立规范、高效、亲民的房管形象。

环保工作的工作报告 工作报告篇二

很久以前就看过上海三菱电梯的广告，现在回想起来那句经典的广告词仿佛还回荡在耳边，“上上下下的享受，上海三菱电梯。”不过当时的我怎么也不会想到，我会来到上海三菱电梯公司广西分公司实习。

当知道我的实习请求被允许的时候，我真是说不出的高兴，这样的实习机会对于即将毕业的我来说是相当珍贵的，同时我也是非常担忧的，一个人来到一个陌生的城市，陌生的环境，之前没有任何公司工作经验的我能不能适应三菱公司的工作要求呢？不求有功，但求无过。我怀着这样的心情开始了我在三菱公司的实习生活。

第一天开始实习，怯生生的走进三菱公司的我立即就被三菱公司整洁的环境，宽敞明亮的办公室，工作人员整齐划一的工作服所震撼。上班时间刚开始，大家就忙了起来。公司到处可以听到工作人员3，5个聚在一起讨论工作上的事情，电话声此起彼伏。不愧是中日合资的大公司啊，我心里不禁这样感叹道。

实习的第一个星期，是我实习的初始阶段，也是我学习得最多的阶段。在销售部各位经理和前台小韦姐的帮助下，我学会了传真机，打印机，复印机，碎纸机等各种办公器材的使用；还学会了如何整理公司的回访单、保修单，将它们分门别类的放入档案夹中；还有就是销售部经理小曾的教导下学会了最基本的询价，将有意与公司建立关系的客户资料输入公司网络备案，并按照客户、代理商传真过来的电梯要求输入电脑，进行询价，制作询价单，提交询价员。通过制作询价单，使我对影响电梯价格的电梯型号、轿厢材料、门厅规格、提升高度等有了初步的了解，从中受益匪浅。在这个

星期中，我还负责公司职员的午餐订餐工作，整理办公桌，将打印过的纸进行分类回收利用，公司电话的接转，事情繁琐而有意义，让我感觉过了很有意义的一个星期。

实习的第二个星期，除了继续上个星期学到的工作外，电梯的报价也成为我新的实习工作，将询价员发回的价格提升5%传真给客户、代理商。因为涉及价钱的关系每次我都再三检查，并请销售经理帮我检查完才安心的传真出去。这个星期还开始学习打公司的文件和信函，让我意识到自己的打字速度有待提高，今后要多练习盲打。闲下来的时候还会跑到琅东站寄快件，将档案盒的手写标签替换成打印版，用洗甲水将粘在玻璃上的透明胶印迹清除，这些都是从公司同事那里学来的，在三菱实习的每一天都很快乐。

实习的第三个星期，正好遇上公司有几个投标项目，我也有幸能加入标书制作的工作中。校对标书，打印标书——每次都有好几十页，查找资质文件，打孔，装订，然后拿给领导签字盖章，最后封标，一做起来就是1个多小时，有时忘记了吃饭，下班时间过了也还在继续，当我和大家制作完一份标书的时候真的很有成就感。这工作虽然复杂，却让我学到的很多东西，也锻炼了我的耐心和毅力。在制作标书的过程中，我感觉能和大家一起专注的做一件事真的很好。我想无论今后我将从事什么职业，我会记着这种感觉，将它带到我今后的工作中去。

在三菱电梯公司实习了三个星期，对公司我也有一些自己的想法，有些小问题我觉得应该注意一下。首先，公司的办公系统网络速度太慢，每次询价的时候，刷新网页都要好几十秒，实在是让人等得心急，应该像总公司反映一下，优化公司办公系统网络，提高办公效率。其次，公司的办公文件模版存储在电脑中太过随意，每次需要用时就整个电脑一个一个硬盘，一个一个文件夹去找，这样既影响效率，也不利于资源的共享。应该把文件分门别类，按首字母或按类型存放在不同的文件夹，方便查找。再次，像订书机，解钉机之类的

小东西，应该人手一个，或存放在统一的方便使用的地方，不应使用完后随意乱放，以免真正需要用的时候找得辛苦。当然，以上仅代表我个人的想法，如有冒犯之处实属无心，请多包涵。

最后，我要感谢上海三菱电梯公司广西分公司给我这样的机会，让我在此而实习，同时也为给公司带来的诸多不便，深感不安。我还要感谢上海三菱电梯公司广西分公司的各位领导和同事在实习期间对我的照顾，教会了我很多课堂上学不到的东西，包容我的无知，特别是这次实习期间大家都亲切的叫我表妹，让我感觉到家的温暖。我在上海三菱电梯公司广西分公司实习的每一天都是那么的充实，那么的快乐，让我觉得能到三菱电梯广西分公司来实习时多么幸运的事。我打从心里喜爱着三菱电梯广西分公司这个大家庭。最后，我祝愿上海三菱电梯公司广西分公司业绩蒸蒸日上。

环保工作的工作报告 工作报告篇三

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市尝细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之为我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。

产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

环保工作的工作报告 工作报告篇四

建立社会主义新农村，是我们党在新形势下处理“三农”问题的战略规划，是落实科学发展观，建立社会主义和谐社会，加快全面建立小康步伐的严重举措。贯彻落实这一严重决策，

是当前的中心工作，是各级党委政府的重要职责，也是施行乡村小康环保行动方案重要内容。

我局以“三个代表”重要思想和全面贯彻落实科学发展观为指导，盘绕我市全面建立小康社会的总体目的，坚持以人为本、环保为民、城乡统筹、调和开展，在增强乡村环境污染防治，努力改善乡村生活与消费环境方面提供环境平安保证。

*市地处粤西山区，乡村人口占全市总人口的70%，是以农业为主的欠兴旺山区市。20*年，我市在*省率先启动了生态示范村建立，并把创立生态示范村作为落实科学发展观，统筹城乡谐和开展，处理“三农”问题，建立社会主义新乡村的重要举措来抓。

1. 历年来工作状况

从20*年起，我市已开端抓生态示范村建立试点工作，成立了*市村镇建立指导小组，肯定了云城区古宠村、新兴县石头冲村、郁南县龙塘村为生态示范村建立试点。20*年，生态示范村建立工作在全市铺开。制定了切合中央实践的《*市生态示范村建立规范》，规范主要概括为“八个一”，即：建一条硬底化道路，一套污水处置设备，一个渣滓处置池，一个文化文娱场所，一个健身绿化广场，一个公厕，一个禽畜圈养点，树立一套管理制度。政府引导、部门配合、大众参与，在全社会逐步构成一个创立生态示范村的良好气氛。几年来，建立力度逐年加大。到20*年底，全市已建成生态示范村1*3条，完成千村生态文化。其中省级生态示范村40条，惠泽农户6.55万户，受惠大众29.41万人，累计投入建立资金16562.33万元，其中市、县级政府投入5565万元，镇村投入和大众捐款捐物共1*97.33万元，义务投工515115个，建成污水处置设备733套，排水排污管599.46千米，禽畜圈养点20.65万平方米，渣滓搜集池1136个，公厕661个，混凝土道路硬底化635.4公里，新设文化室533间，新建文化广场或篮球场520个，改厕入屋41346户，改水448*户，新增绿化面

积14.7万平方米等。一大批生态示范村的建成，为建立社会主义新农村打下扎实根底，有效处理了乡村面源污染问题，改善了乡村消费、生活条件。乡村的人居环境、生态环境、*相貌大为改动。

2. 本年度工作状况

今年，市委、市政府决议再创立600条生态示范村。至8月底，各级政府扶持建立资金773.4万元，大众捐款捐物共1271.25万元，义务投工82565个，完成生态文化示范村规划602条，在建556条。经监测我市85%生态村地表水、大气、声环境契合环境规划请求，经调查88%生态村内未发现有工业污染源，清洁能源提高率达85%，人畜粪便处置率和禽畜粪便资源化应用率达77%，生活渣滓清运率达97%，86%生态村生活污水搜集处置情况契合建立请求。

(一) 以规划为龙头，推进乡村环境综合整治。

依照《*省中心镇规划指引》、《小城镇环境规划编制导则(试行)》、《*省村庄整治规划编制指引(试行)》等，抓紧制定和修编村镇环境维护规划。在规划中，充沛思索生活污水和生活渣滓集中处置设备的建立地点和处置范围，并预留其建立用地。

综合思索我市社会经济开展程度和资源环境条件，提出相应的环境维护目的和请求，实行开展与环境维护并重，重点增强乡村环保根底设备与环保才能建立。参照省环保局《印发*省乡村小康环保行动方案施行计划的通知》(粤环〔20*〕73号)，10月我局会同市建立局结合代拟了《*市乡村小康环保行动方案施行计划》，方案上报政府审定印发施行。

(二) 分类指导，加快乡村环境根底设备建立步伐。

各级环保部门认真指导对乡村生活渣滓采用“村搜集—镇集

中一县处置”的城乡生活渣滓一体化处置形式或堆肥等综合应用方式停止处置，同时不定期组织当地农民大众对历史积存渣滓停止专项清算工作。

采取分散或相对集中、生物或土地等多种处置方式，量体裁衣展开乡村生活污水处置。在人口相对集中、水环境容量相对较小的地域采用环境工程设备处置；在人口密度较低、水环境容量相对较大的乡村区域，应用湿地、沟塘等自然系统就地处置。分离乡村沼气建立展开改水、改厕、改厨、改圈，逐渐进步生活污水处置率。优先建立了云城区古宠村、新兴县石头冲村、郁南县龙塘村等一批乡村生活污水处置示范工程。

(三) 施行饮水平安工程，增强乡村饮用水源维护。

全面施行乡村饮水平安工程建立，逐渐展开乡村饮用水源水质的调查与评价工作，选择靠近乡村人口聚居区，远离污染源、水量充分、水质良好的水源，划定水源维护区。合理布置饮水工程取水点位置，完善水源污染预防措施，增强农药和化肥的环境平安监视管理。

(四) 强化监管，促进乡村环境污染防治。

1. 认真贯彻落实省政府《关于增强我省山区及东西两翼与珠江三角洲联手推进产业转移中环境维护工作的若干意见(试行)》(粤府办〔20*〕14号)，坚持科学规划、合理规划，制定和施行环境维护规划、产业转移园区规划，依照重污染行业统一规划、统一定点请求，引导工业进园、产业入区，严厉建立项目环保审批制度，严防污染向乡村转移。到本年度1-9月，全市各级环保部门环评执行率100%。

2. 合理开发和应用自然资源，鼎力推行清洁消费，开展循环经济，鼓舞乡村开展低耗费、轻污染、高产出的高新技术产业和环保产业，完成能源节约和资源综合应用。

3. 依据国度和省部署，各级环保部门认真展开各类专项行动，力争经过专项行动，有效震慑环境违法行为。先后展开了饮用水源维护区专项检查、风险废物违法运营状况检查、重点行业专项整治、石材行业专项整治等专项行动，立案查处环保违法企业40家，申请法院强迫执行案件8宗，处以罚款25.25万元，向工商部门移送案件5宗，限期管理企业1家，限期整改企业29家。

4. 增强畜禽养殖环境监管，划定禁养区和限养区，在重点区域、流域和生态敏感区严厉控制新建范围化畜禽养殖场，并加紧制定相应的法规、规范；以资源化、无害化、减量化和综合应用优先的准绳，增强畜禽养殖废弃物的资源化综合应用和污染防治。

(五) 以生态示范创立活动为载体，增强乡村生态环境维护。

积极展开生态示范镇、生态文化村等生态示范创立活动，增强乡村生态环境维护。增强绿色食品、无公害农产品基地建立环境管理，辅佐农业部门推行以沼气为纽带的能源生态农业形式，扶持养殖专业户、专业村和范围种养场的沼气建立，改恶人居环境和畜禽养殖场生态条件，管理农业面源污染，构成“养殖—沼气—种植”三位一体的生态农业新格局。

辅佐林业、水务、疆土资源等部门加大对毁坏生态行为的打击力度，整理和标准矿产资源开发次序，加快废弃、退役矿山和石场的生态修复，加大自然维护区、重要生态功用维护区和生态脆弱区的维护和管理力度。

(六) 增强才能建立，进步乡村环境监管程度。

增强基层环保才能建立，完善县级环保管理体制，优化环保组织构造，强化乡镇环保管理机构职能，进一步明白乡镇环保管理的权益和义务，增强环保机构建立；分离环保综合执法，按执法重心下移的准绳，强化基层环保执法力气，并探究树

立环境维护巡查制度，完善环境监管手腕；积极推进环保范畴事业单位分类变革，整合和优化环境管理资源配置，进步乡村环保才能。

1. 创立省级生态示范镇，资金的投入和难度加大。

依据《关于做好20*年度我省生态示范创立工作的通知》（粤环办〔20*〕51号）的有关规则：“从20*年起，生态示范村以市级验收命名，省环保局不再对生态示范村予以验收命名，每年验收命名的是省级生态示范镇。申报省级生态示范镇（街）的，该镇（街）应有30%以上的行政村是市级生态示范村”。由于我市创立的市级生态村根本上以自然村为单位，因而，要创立省级生态示范镇，资金的投入和难度加大。

2. 专项资金补助申请不契合申报请求。

为理解决生态村建立资金，我局从20*年起，每年积极向上争取资金支持，其中20*年取得省环保专项资金补助300万元。20*年之后，省对生态示范创立的环保专项资金补助，以支持创立生态镇为重点，对生态示范村支持力度削弱，经过省级生态示范村考核验收的每村补助5万元。由于我市上报的生态示范村（不是行政村）专项资金补助申请，不契合申报请求，没有取得省的补助。

（一）增强指导，落实义务。

树立政府主导、部门协作、公众参与的工作机制，充沛运用法律、行政、经济和宣传手腕，调动发挥社会各方面的积极性，确保新乡村环保工作得到全面落实。

继续积极展开省生态示范镇创立，以规划为龙头，以处理生活污水和生活渣滓处置为重点，完善环境根底设备建立，整治乡镇和村庄环境，防治乡村工业污染，控制农业面源污染，维护饮用水源，美化人居环境，实在处理乡村“脏、乱、

差”的问题。

(二)完善机制，加大投入。

加快树立有利于乡村生态环境维护和建立的鼓励机制，如制定鼓舞消费和运用有机肥、促进有机肥推行的财政政策；出台鼓舞绿色食品、无公害农产品、有机食品消费基地建立的财政政策；制定加快乡村生活渣滓、生活污水处置和综合应用的鼓舞政策等。

(三)增强指导，重点推进。

分离实践状况，各有关部门要增强技术指导，积极组织低成本、操作简单、高效的小型适用环保新技术的研讨开发，并加快其在乡村地域的应用转化；关于适用于不同地域的高效适用技术，要在不同地域选择典型村庄停止试点示范，及时总结经历，并逐渐推行。

(四)加大宣传，进步认识。

充沛应用播送、电视、报刊、网络等媒体手腕展开多层次、多方式的乡村环保言论和科普宣传，停止普遍的宣传发起，构成浓重的宣传气氛，引导广阔农民大众盲目维护乡村生态和环境，构成良好的环境卫生和契合环境维护请求的生活、消费习气，发扬生态文化。发动和发起广阔农民积极参与乡村环保行动，推进建立活动的全面展开。

倡议：

1. 各级政府要把乡村环保作为社会主义新农村建立的重要内容，列入当地国民经济和社会开展中长期规划、“*”规划和年度施行方案。
2. 各有关部门要依据实践状况增加对乡村环境维护投入，重

点支持镇、村生态示范创立和重点示范工程。优先扶持环境污染较重、环保才能相对单薄或对区域环境总体质量具有重要影响的乡村地域，增加环境监测和监控仪器设备配置，进步基层环境监测、监管与宣传教育才能。

环保工作的工作报告 工作报告篇五

- 1、 关于员工工资需要增长的 提案： 在公司领导和员工的一致努力下□20xx年公司实现了盈利x万元，公司总经理办公会议经过多次研究讨论，在20xx年对公司的薪酬管理制度进行了修订，并且对员工的薪资进行了微小调整，确保每个员工的工资总额都有一定的增长。
- 2、 关于生产员工因为订单不足导致欠勤从而被扣薪的问题提案：经过总经理办公会议研究，对于非员工自身原因导致的欠勤不进行扣款，但是要求各个生产部门内必须保证员工的欠勤要相对均衡。同时部门间的出勤也要相对均衡。
- 3、 关于多开展集体性的拓展活动提案：在公司领导的支持下□20xx年5月在摄影协会和户外运动协会的策划下，组织全员进行了参观抗联史实陈列馆等系列拓展活动。同时也希望员工多参加公司各类协会组织的活动。
- 4、 关于困难员工救助的提案：公司工会每年都组织慰问员工的活动，主要是由各个车间推荐生活相对困难的员工，由工会提供一定的物质慰问。
- 5、 关于增加员工个性化福利的提案：公司每年都组织各种技能比赛，观看电影活动，实质都是各种个性化的福利。
- 6、 关于过期杂志送给宿舍员工阅读的提案：工会在以后处理过期杂志时，首先请住宿的员工进行挑选大家喜欢的，最后再把大家不需要的处理掉。

7、用年休冲抵迟到的提案：公司的考勤制度要求人人必须遵守。年休是国家提供给每个员工的福利，法律规定每个员工在提前与车间进行协商后可以享受。

8、关于增加员工特色体检的提案：公司根据相关制度和规范，依据公司现状，每两年给大家提供一次通用的体检。公司也要求大家在努力工作的同时，也一定要锻炼和保护好自己的身体。

9、关于增加微波炉为夜班员工热饭的提案：依据公司生产现状和微波炉使用安全方面考虑，公司暂时不能给大家提供这方面的方便。公司也不断与xxx协商，只要人员足够公司一定让大家晚上到食堂就餐。

x公司提案受理委员会

xx年xx月xx日

环保工作的工作报告 工作报告篇六

精细管理 攻坚克难

锐意进取 求存图强

快速推动环保产业全面发展

—在公司2005年度工作会暨第二届四次职代会上的报告

（2005年1月10日）

各位代表、同志们：

今天，我们召开2005年度工作会暨第二届四次职代会，其目

的旨在认真贯彻落实集团公司工作会议精神，回顾总结2004年一年来的工作，客观分析我们面临的紧迫形势，明确今年的工作思路和目标，激发全体员工的主动性和创造性，深入攻关挖潜，稳步推进系统优化，在巩固现有成果的基础上，进一步整合各种资源，推动冶金渣环保产业向更高目标迈进。

下面我分三部分报告工作：

一、2004年工作回顾

2004年，是极其艰难的一年，也是极富挑战性的一年，更是让我们全体钢渣人深感骄傲自豪而值得大家牢牢记住的一年。在这一年里，我们顶住了冶金渣微粉生产成本低和物流渠道不畅的双重压力，克服了新翻渣跨建设对老线生产的持续影响，特别是在钢渣处理能力严重不足的情况下，为了确保炼钢厂和热轧板厂的生产经营而付出了艰辛的努力和巨大的代价。

正是在这样一个异常艰难的条件下，全体员工齐心协力、团结拼搏，在困境中艰难跋涉，在攻坚中步步攀高，创造了生产经营历史最好水平。全年累计生产冶金渣微粉 吨，开发渣废钢 吨，铁精粉 吨，球磨铁粒 吨，干渣铁粒 吨，干渣铁粉 吨，水渣铁 吨，冷凝铁 吨，三废粉 吨，散落粉 吨，公司全年实现产值 万元，实现利润 万元，是集团公司下达二档利润指标300%。职工收入与去年相比增加 %。

回顾2004年的工作，主要做了以下几项工作：

（一）、深入攻关，系统挖潜，创造生产经营新水平

我们紧紧抓住全年利润目标和生产成本，经过反复的核算，集思广益，制定了科学的内部经济责任制体系，逐条逐项的

落实了挖潜增效措施。把发动全员深入攻关，系统挖潜作为全年的重点工作，强化成本核算，建立消耗指标分析机制。综利车间对球磨机进行改造，有效的降低了污泥处理的成本。充分发挥技术攻关、小改小革在攻关挖潜中的作用，微粉车间、红渣车间、维修车间、汽车队、设备材料科等各部门立足各自的岗位，积极主动地想了很多办法，付诸于实际的生产工作当中，取得了很好的效果。全年共开展技术攻关 项，小改小革、修旧利废 余项，降低成本达 余万元。认真开展当家理财活动，让全体职工真正来为企业当好家，理好财。大力压缩非生产性开支，全年管理费用比计划节约 万元。由于各车间、各科室深入扎实的对标挖潜和通力配合，做了大量艰苦细致的工作，使公司实现了利润的大幅增长。

（二）、强化管理，攻坚克难，打开生产组织新局面

设备维修系统处理和完善设备上存在的问题和缺陷，先后完成了 项改进和技改工作，取得了良好的效果，有力地保证了红渣、微粉两个主战场的设备的安全运行；营销科从无到有，逐步建立销售网络，保证了产品的市场占有率。

（三）、团结协作，精心组织，技改建设与新产品开发紧跟企业发展步伐

多年以来，我们从未停止过发展的脚步，今年更是如此。420万吨钢渣处理生产线扩建项目直接关系到我公司未来的装备水平和生产能力。为此，我们组织精干力量积极参与，主动配合技改指挥部开展工作，在选址、工艺布局、图纸审查、拆迁以及新老系统的对接等方面做了一系列扎实有效的工作，特别是在工艺布局的审查上，更是严谨慎重。确保了整个工程的顺利进行和如期投产。其次为了解决球磨机排污的难题，我们通过多方调研和反复摸索，从治本入手，对其进行技术改造，彻底根治了球磨尾渣所产生的大量泥浆和污水的处理问题。据不完全统计，每年可减少汽车台班费69.6万元，增

加产量6000吨，增利46.8万元；并且通过粗颗粒分离机出来的尾渣和压滤机出来的泥浆可以直接用来做砖，经济效益和环保效益两者兼得。

同时，我们继续坚持“完善一代生产、改进派生一代、研究储备一代、规划发展一代”的总原则，立足于现有的生产工艺和设备基础，放眼未来，积极推进技术创新。一是利用冶金渣开发承重免烧砖代替粘土砖已完成可行性研究，目前我们已协助安环部和武汉科技大学顺利完成了免烧承重砖的科研实验，现已进入工业实验阶段，应用到大批量的工业生产中去指日可待。二是已经将熔剂粉用作烧结熔剂使用项目列入了2005年的技术开发项目。目前公司正在加紧协助技术中心积极主动地进行该项目的可行性分析和研究，熔剂粉(废渣中的主要产品)严重滞销的问题可望在明年能够得到根本性解决。

（四）、管理精细化、高效化，管理能力和水平得到加强

人力资源管理上有新的突破，一是强力推行绩效考核排序，按月进行考核打分和公开排序，并建立了与绩效考评相适应的激励机制和岗位退出机制；二是继续实行了简单劳动用工委托代理和劳务外协制度，并且对田湖公司协作人员中的优秀分子在首轮协作期满后实行40%的奖励性调入，从而激发了广大劳务协作人员的工作责任心、工作主动性和积极性，稳定了外协工队伍；达到在册职工与外协劳务工整体激励考核的有效结合。不仅降低了人工成本，而且缓解了人员严重不足的被动局面。三是积极有效地实施继续教育、培训等工作，提高现有员工的素质，为进一步的人力资源开发打下了良好的基础。

设备管理上开始推行“tpm全员设备管理”，加强了对现场设备的检查和监护，对异常设备、关键设备和改造后设备进行现场监测，对相关操作人员进行跟踪指导，提倡预防性维修，追求设备的综合效率。

财务管理加强了对资金流的预控，充分利用国家免税政策，实现所有产品免征增值税，为公司创利700万元，在全国冶金行业尚属首例。

整章建制进一步完善，坚持以制治厂，“按制度管理、按程序办事”的理念进一步得到加强。安全工作不断改进工作方法，以抓防范和整改为主，取得了轻伤以上事故为零的好成绩。环保认证复审顺利通过。职业安全健康认证工作积极推进，按计划进行。定置、计量、统计、计划等各项专业管理办法进一步完善，基础管理工作迈上了新的台阶。成本管理有了实质性进展，通过狠抓班组经济核算和深入开展职工当家理财活动，顺利实现了可控成本在上年基础上下降的目标。

同志们，我们在2004年取得的辉煌成绩，是大家共同努力的结果，这也说明在过去的一年里，我们对整个形势的分析判断是正确的，采取的措施是卓有成效的，我们这个集体是富有战斗力的。在总结工作的同时，我们还应该更加清醒地认识到工作中存在的问题和不足，主要表现在以下几个方面：一是我们保主体生产单位所付出的代价过于惨重，消耗惊人；二是冶金渣微粉生产线和新翻渣跨的达效还有许多艰苦细致的工作亟待我们去做；三是在人员管理和培训上尚缺乏广度和深度；四是绩效考核与评价中还存在整体推进不平衡等问题。这些问题将在我们今后的工作中逐步予以解决。

二、2005年面临的形势和任务

从党的十六届三中全会召开以后，一直到十六届四中全会和最近的中共中央经济工作会议来看，国家准备推进整个经济领域的多层次改革，反复强调的重点是要坚持公有制为主体、多种所有制共同发展的基本经济制度，完善国有资产管理体制，进一步深化国有企业改革，增强国有企业的活力和竞争力。2005年将是中国国企的“改革年”，对于涟钢来说，一是国家稳健的宏观政策将逐步降低对内需的拉动，减少对基

础建设的投入；二是国内众多大型钢铁企业迅速发展产能，形成了十分强大的竞争压力；三是急需剥离辅业和社会职能，轻装上阵，图谋更大发展。在母体面临生存压力的同时，不但对剥离的辅业不可能有过多的投入，而且要加大对辅业的控制来协调涟钢的发展，可以说，这对我们是一场生与死的考验。

一、基础建设的不断投入给利润的持续增长带来了重压。2004年，除新翻渣跨扩建以外，我们新增零固资设备450多万元，技改投资57万元。近两年来，我们的基础建设的投入达到了前所未有的高度，极大地提高了我们的装备技术水平和自动化程度。相比之下，我们的赢利能力基本上仍停留在2004年的水平，利润增长乏力。如此大规模的投入之后，如果不能获得新的利润增长，留给我们的将是新的风险。

二、生产规模的迅速扩张给优化生产组织带来压力。2004年集团的钢产量达到了340万吨，在市场的激励下，产能得到充分的释放，我公司的生产压力骤然增大，渣量的大幅增长虽然是好事，但不利用好反而制约生产，所以如何优化生产组织，优化工艺流程，做到花最少的投入充分享用资源是我们明年直面的一个重大课题。

三、微粉市场逐步走向成熟给营销、物流渠道建立的压力。经过我们一年来艰苦的市场开辟，冶金渣微粉已经逐步打开市场。根据目前的反馈信息，冶金渣微粉市场无论省内还是省外都将逐步走向成熟，而我们的营销资源还有待整合，销售网络还没有健全，物流渠道还不畅通。

四、新产品开发力度加大给人力资源开发的压力。新产品开发是我们踏上钢渣综合利用道路上以来，常抓不懈的一项工作，也是卓有成效的一项工作，几年以来，我们从最初的短平快项目到现在的高新技术产品，一年一个台阶，取得了辉煌的成绩，但随着开发研究的不断深入，高新技术产品的开发对科技人员和管理人员的素质要求越来越高，纵观我公司

的人力资源结构和现状，高素质的人才紧缺，在一定程度上，会制约我公司今后的发展。

五、基础管理不到位与创新绩效考核的矛盾。企业的发展应该以人为本，岗位绩效考核与评价恰恰是通过强化各项基础管理工作，加强激励与约束力度，来充分激活人的潜能。在本质上这两者并不矛盾。但我们现在的基础管理还需要进一步的精细化，要真正做到管理到位、责任到位、激励到位、考核到位，以此来促进创新绩效考核工作的进一步完善。

六、改革改制和现行管理体制的矛盾。根据集团的统一部署和安排，我公司将于明年内要脱离涟钢，实行产权多元化的改革，如果按照规范的股份制公司运作，将有一系列的变革，这种变革总的来说是好的，如董事会、监事会、职工持股会等机构可能出现，公司的管理将更加严密与精细，但存在一个与现行的管理体制磨合的过程，会有一些新的问题产生。

根据对去年存在的问题和面临的形势分析，我们明确提出2005年的工作思路是：以党的“三个代表”精神为指针，深入贯彻十六届四中全会精神，以人为本，全方位激活人的潜能，攻坚克难，持续推进系统优化，构建环保产业全面发展格局。

工作方针：系统优化 创新管理 锐意进取 攻坚克难

2005年生产经营任务

指标

单位

计划

目标

一、利润

万元

1242

1709

二、产品产量

吨

1. 渣钢

吨

13440

14400

2. 废钢

吨

20160

21600

3. 冶金渣微粉

吨

96000

108000

4. 球磨铁粒

吨

18000

19200

5. 铁精粉

吨

72000

78000

6. 干渣铁粒

吨

9600

10200

7. 干渣铁粉

吨

4800

5400

8. 冷凝铁

吨

2400

3000

9. 水渣铁

吨

2400

3600

10. 三废粉

吨

8400

9000

三、产品质量

1. 产品合格率

%

100

100

2. 废钢含铁量

%

90

90

3. 渣钢含铁量

%

75

75

4. 冶金渣微粉比表面积

m²/kg

380

420

四、主要经济技术指标

5. 红渣处理率

%

100%

6. 红渣处理电耗

kwh/t

4.1

4

三、2005年主要工作

公司在新一轮的基础建设投入以后，生产设备迈入了大型化、现代化，生产规模也大幅扩张，接下来的工作就是要充分利用好现有的基础设施，释放产能。我们要坚持以红渣处理为核心，抓好生产平衡优化，根据新老翻渣跨的不同特点，各主管部门要在现有基础上进一步优化工艺技术、设备管理和劳动力管理。生产组织上要根据新老系统的设计能力合理调整处理能力的搭配，充分考虑老系统设备老化、超负荷运行，新系统设备问题需解决，处理能力需释放等多方面的因素。工艺上要围绕提高焖炉周转率、焖炉粉化率来适当调整和完善生产工艺。设备维修系统尽快制订方案，解决新老系统的设备问题，该换的要换，该追究责任的要追究责任，要加强设备的点检维修，制订预防性维修方案，备品备件要缩短采购周期且保质保量。调度室要强化调度职能，加强各工种、各班组之间的协调与配合，提高设备使用率，杜绝设备空转待人待物的现象。送料方面要加强计划性和协调性，与客户单位多联系，勤接触，及时掌握需求信息，实现产品内销动态平衡。劳动力管理部门在人员配备到位后要把工作重点转移到提高现有员工的素质，挖掘人的潜能上。红渣车间要加强内部管理，完善各项规章制度，严格落实绩效考核与评价，精心组织生产，内部挖潜上要下硬功夫，要建立全过程的成本控制和保证体系，从点滴抓起，从严控制可控费用。总之，各部门各单位要站在全局的立场，密切配合，精诚团结，优化现有工作流程，提高生产组织和管理水平，实现新老系统的平衡与整合，全面达到与450万吨钢的配套水平。

微粉是公司环保产品链上的关键一环，关系到公司今后全面

切入到环保产业的成功与否，2005年，我们要巩固微粉生产的有利形势，充分释放产能，同时要实现三个重要转变：一是产品的重点由矿渣粉向双掺粉转变。微粉生产线投产以来因为市场对矿渣粉的认可度较高，矿渣粉是我们的主攻方向，但我们今后的主导方向是双掺粉，双掺粉可享受国家免税政策，微粉车间要主动配合各职能部门做好生产双掺粉的技术攻关工作；二是由单纯的环保产品向整个生产流程环保转变。环保是微粉产品的特色，我们要把这个特色放大，形成我公司的特色。我们要严格遵照iso14000环境认证体系来开展工作，特别在除尘设备的问题上，要尽快实施改造，解除故障，确保整个生产流程中体现环保特色。三是追求产能释放的同时不放松质量。质量是企业的生命，我们过去一年来的产品质量控制得很好，在和客户处理质量异议时大获全胜，但接下来的工作不能有丝毫放松，更要有紧迫感，要严格贯彻iso9001国际质量体系认证标准，稳定生产原料的质量。强化检测服务生产，指导生产的原则，加强各工序指标的检测，并以检测作为指导生产、调整生产稳定产品质量的依据。微粉车间还要加强内部管理，开展深层次的攻关挖潜活动，有效降低各工序的能耗，保证该生产线高效优质地释放最大产能。

废渣的开发利用是一门新兴的科学，衍生于钢铁工业，但不是钢铁工业的依附或包袱，这一点我们要有清晰的认识，尽管这几年我们走在这一行业前面，但不能对新产品的开发有丝毫的放松。冶金渣微粉产品的开发，是我公司产品成功转向高技术含量、高附加值的标志，今后我公司的新产品开发仍要以冶金渣的综合利用为基础，以增强企业核心竞争力为目的，以高技术高附加值为方向，以“完善生产一代、改进派生一代，研究开发一代，规划储备一代”为原则，实行可持续地开发和利用。各部门要通力配合与协作，加大对新产品开发的投入，人力资源上要给予充分的考虑，适当引进更多的专业技术人才，充实研究开发队伍。年产30万块免烧砖项目和熔剂粉改良项目是我们明年主攻的重点，同时开发冷固球团等项目也要列入到开发计划当中。

2005年的技改建设任务较重，而且关系到公司产品线的战略结构布局，主要有高炉干渣生产线的异地改造、彩板砖厂的扩建、免烧砖生产线的兴建等项目。一旦顺利实施，我公司的产业格局将规模初成，奠定环保产业全面发展的基础。为此，相关部门要通力配合，制订落实节点计划，强化节点进度攻关，确保所有项目如期投产见效，为公司在“十一五”期间有更强劲的发展打下坚实的基础。

同时，我们要认真构思“十一五”的发展规划，打造公司的核心竞争力。我们经过十年的发展，历经艰难，已经走过一个由量变到质变的过程，无论是冶金渣的综合利用技术还是规模都获得了空前的发展，为我们打造“十一五”期间的核心竞争力奠定了坚实的基础，在2005年，我们要继续发扬钢渣人的精神，初步完成产品线的战略结构布局，并以此作为基础，编制“十一五”发展规划，打造“十一五”核心竞争力的思路是：坚持以冶金渣的综合利用为重点，优化产品结构，提高含铁产品的技术含量，加快废渣综合利用新产品的市场推广，释放产能，发挥环保特色，树立品牌形象，努力把公司打造成一个环保、高效、高科技、可持续发展的一流冶金渣开发基地。

人力资源是企业的第一资源，我们的管理必须坚决贯彻以人为本的原则，以调动员工积极性，激活员工潜能为最终目的。持续推进绩效考效与评价，是从激活人的潜能上找到解决问题的途径和办法。绩效考核的实质是一种全新的、系统性很强的约束激励机制，无论是基层管理人员、技术管理人员和普通职工，我们都要以岗位职责为依据，科学地制订和完善主要考核指标体系，实行岗位绩效考核，引导职工在压力环境中自动自发地工作，切实扭转遇到问题找借口、找客观的风气。严格按月考核排序，同时体现制度的约束性和激励性，拓宽约束和激励的方式和渠道，最大限度地调动员工的积极性，激发员工的潜能。

大力推行tpm全员设备管理，切实提高对设备的驾驭能力。

通过建立全员自主管理体系，全面推行标准化点检定修计划，严格落实设备使用、维护、保养、点巡检、维修责任制，完善重点设备周期性定修和备件急件供应保障制度，改善设备的综合效率，提高设备的完好率和生产作业率。

高度重视六西格玛管理，我们要站在企业长远发展的高度，追求“零缺陷”的表现，以严格、集中和高效地改善公司流程管理为实施原则，以持续改善工艺流程、产品质量、企业管理水平为目的，加快制订和实施推进计划，选择适当项目作为试行，不断完善和推广，以精益求精的思路来实施我们的创新管理。

加强和改善现场管理，实现物资、物品归位归流，坚持“自主、勤俭、持之以恒”的原则，全面铺开“5s”活动，做到整理出价值，整顿出效率，规范化清扫，制度化清洁，提高职工的素养。

强力推行现代化的六西格玛管理、绩效考核、tpm管理和5s管理不是相对独立的制度，而是相辅相成的管理体系，各职能科室和车间都要针对当前管理中存在的问题进行深入分析，明确改进方向，从而提高管理力度和精度。对工作要逐级逐层划分责任，落实到人，做到没有哪项工作无人管，出了问题不讲客观，严格追究责任，进而强化制度的执行力。

（五）、转变观念，调整心态平静地迎接辅业改制的到来

2005年，国企改革将进入实质性操作阶段，改制企业要建立归属清晰、权责明确、保护严格、流转顺畅的现代产权制度。对于我公司来说，改制到位后，打破现有管理体制的桎梏，给我们自己充分发展的舞台，经营机制将会更加灵活，企业自主发展空间增大，用人和激励机制能更充分体现，这肯定是一件好事，但改制不是包治百病的灵丹妙药，它给我们带来机遇的同时，也带来挑战，需要我们全体员工的努力和支持。改制任重道远，我们要以一种平静的心态来对待，首先

要坚信改制是顺应时代发展的潮流；其次是要不断提高自己和完善自己，适应企业不断发展变革的要求；第三，时刻以企业主人翁的眼光来审视企业的运作，为改进企业绩效出谋划策，献出“金点子”，这样，我们就将永立于不败之地。

各位代表、同志们！我们正处在改革改制和向“十一五”过渡的历史性关键时刻，冶金渣环保产业的全面发展是我们孜孜不倦追求的事业，前景无限美好，但道路异常曲折。只要我们全体干部职工团结一心，奋力拼搏，锐意进取，我们就一定能够攻坚克难，圆满地完成全年所有目标任务，推动冶金渣环保产业的全面发展，谱写渣山辉煌的新篇章！

环保工作的工作报告 工作报告篇七

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

- 1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。
- 2、充分展示珠宝首饰，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。
- 3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

环保工作的工作报告 工作报告篇八

11月15日下午两点半，我院第四次学生代表大会在多功能厅隆重召开。会上，院学生会主席陈仕峰向与会领导、嘉宾、代表和同学们宣读了工作报告。

报告就学生会工作进行回顾和经验总结、指出学生会工作的不足之处、提出今后工作的建议和展望，报告简明扼要的向现场领导嘉宾、学生代表们汇报了学生会的工作历程。陈仕峰主席说，自20xx年10月第三届院学生会成立以来，院学生会在院党委的领导和院团委的指示下，始终围绕学院的中心工作，维护广大同学的根本利益，在政治学习和思想政治教育、学风建设、校园文化建设、服务同学、自身建设等方面开展了系列活动。

他指出，一年来，院学生会大力推进政治理论学习和思想政治教育，增强同学们的历史责任感和使命感。积极组织学生干部及广大同学学习党的最新理论成果，通过形式多样的实践活动贯彻党的方针、政策和路线。关注社会热点，开展形式多样的主题活动。在国内重大事件中，院学生会保持高度的政治敏锐性，引导广大同学理性对待重大事件。

陈仕峰主席说，一年来，院学生会紧跟学院改革发展的步伐，一直致力于营造浓厚的校园学术氛围和良好的学风，为广大同学综合素质的全面拓展与提高服务，开展了众多高品位、

高档次的学习活动。陈仕峰强调，院学生会始终把同学们的根本利益放在首位，以学校规章制度为依托，积极发挥监督、引导作用。以多种喜闻乐见的活动为载体，努力营造浓郁的学习氛围。

校园文化活动是校园文明建设的有机组成部分，是学生德育工作的重要环节，丰富多彩、健康活泼的校园文化是广大同学紧张学习生活的美好的补充，是锻炼大学生素质的重要平台，是学院文化生活的重要组成部分。一年来，院学生会一直把繁荣校园文化生活作为学生会工作的重要目标，勇于创新，锐意进取，组织了一系列丰富多彩、主题突出、特色鲜明的文体活动，展示了我院大学生青春风采，促进了校园文化建设。

参与实践是广大青年同学了解社会、认识自我、适应社会需要的有效途径。陈仕峰主席说，为了使我院大学生更好的适应社会，院学生会开展了很多意义深远的实践活动。

陈仕峰主席强调，院学生会要始终坚持“服务同学、锻炼自我”的理念，急同学所急，想同学所想，全心全意为广大同学的利益服务。始终做同学权益的忠实代言人。

为了加强自身建设，提高学生会的凝聚力和战斗力，院学生会进行了组织机构改革，完善组织制度，加强干部培训，提高干部自身素质和实际工作能力。陈仕峰主席说，一年来，院学生会通过不断的总结提高，形成了学生会工作的基本经验。首先，学生会工作应当始终以党的思想路线、方针、政策为导向。第二，学生会是广大同学自己的组织，必须坚持走同学路线。第三，学生会是学院与同学之间重要的纽带，及时准确地将学院的各项精神传达给同学们是院学生会的重要任务。第四，院学生会工作应当具有相当的前瞻性和务实性。第五，院学生会自身建设的重点，应当放在干部培养、选拔和任用管理方面。

在肯定了院学生会过去一年的工作的同时，陈仕峰主席也指出了院学生会在工作方面的不足之处：宣传还不够到位；品牌战略意识有待加强；对同学们的特点和需求把握还不够全面，缺乏有效的调研机制；学生干部个人素养有待进一步提高；院、部两级学生会间的联系有待进一步加强，“三级管理”模式有待进一步贯彻；亟待建立和完善学生会工作的评估体系。

对于今后工作的建议和展望，陈仕峰主席指出要力争做好以下五方面的工作：一是以科学理论为指导，大力开展思想政治教育工作；二是全面理解学风的深刻内涵，积极建设优良学风；三是深入贯彻“三级管理”模式，增强全院学生工作的整体活力；四是发展组织特色，提高核心竞争力，增强创新意识，打造品牌活动；五是加强干部队伍建设，提高学生整体素质。

最后，陈仕峰主席表示，深信即将产生的第四届学生委员会一定会积极适应新形势，迎接新挑战，团结务实，积极进取，与时俱进，锐意创新，团结带领全院同学，在建设培养具有创新精神的高素质人才的征程中实现学生会工作的新跨越。

环保工作的工作报告 工作报告篇九

我公司内有集装架1000余只、简易架6000余套，因长期闲置，导致其中露天摆放的一部分已产生严重锈蚀，无法满足包装需要。我部建议由企划部监督、维修部鉴定后，对该批集装架、简易架进行报废出售处理。

考虑到，近期废铁市场行情较差，且受我公司作业场地的限制，以及为了我公司环保工作需要，我部建议对该批集装架、简易架不解体，直接装车过磅，并根据一定比例扣除集装架、简易架上的垫皮，以及钢管内有锈蚀的铁渣的重量之后出售处理。

为了确保公司利益，建议由工会、企划部、维修部、工程部、财务部以及我部共同对3家有意向的单位进行询价，最终由出

价最高的单位与我公司签订废旧物资出售合同。

p.s.我公司有约38吨包装防霉纸因xx年9月遭大雨受潮，无法使用，我部建议在该次询价时一并进行询价，并由出价最高的单位与我公司签订废旧物资出售合同。

以上报告，请领导阅示。

物流仓储部

20xx年x月x日