

2023年广告制作安装合同协议书(实用8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

监测年度总结 项目工作总结篇一

1、进取负责完成公司的项目立项、组织报批的具体实施工作。

xx年总公司完成9个项目的申报工作。有4个被立项，4个未被立项，

1个项目正处在申报过程中，涉及部门主要为省、市、区农业局，省、市乡镇企业局，市科技局，市经委、市商务局、市资源创新办等部门，项目申报扶持资金144万元，实际到位资金102万元，正在申报的资金有50万元。

生态园完成13个项目的申报工作。有10个项目被立项，3个项目正处于申报过程中，涉及石林县财政局、农牧局、水利局、科技局等部门，项目申报扶持资金158万元，实际到位资金126.4万元。

两项共计□xx年完成22个项目申报，14个项目被立项，申报立项资金302万元，实际到位资金228.4万元。

项目的组织报批、立项，确保公司能够争取一切有利政策、得到资金扶持是项目部的重要工作资料，在xx年，项目部的工作得到了各位领导及同事们的大力支持，取得的成绩与在

坐的各位是分不开的，在此我对大家表示感激！

2、研究与公司项目相关的产业信息，搞好对外公关，最大限度提高项目立项的可能性。

做好项目工作最重要的就是要时时研究整理国家、省、市、县各相关部门的产业政策，收集整理与项目相关的第一手的、最新的产业信息。(例如：相关部门领导，执行人员的信息如：姓名、电话、地址、爱好等)。随时更新、维护，对内及时向公司领导汇报项目信息情景，保障项目执行的质量及效率。对外搞好政府相关部门领导及项目负责人的公关工作，抓住每一次机会，做好项目申报书，最大限度提高项目立项的可能性。

大家都清楚，仅有项目被立项，最终才能得到相关部门的资金扶持。而要使项目能顺利立项，把相关部门领导及负责人的关系搞好才是最关键的因素，如果关系不好，再好的扶持项目也争取不下来。所以项目部的工作就比较特殊些，很多时候都在外面跑，下了班还得去搞公关。在外代表了公司，必须注重个人形象，坚持着装整洁大方，接待约访领导，在不一样的环境下注意肢体语言的表达、谈话的语气、资料，在工作当中要学会察言观色，用心观察周围的人和事。也就是在什么场合讲什么话，见什么和尚念什么经！

同时，项目部的工作讲时效性、灵活性；为此，我尽心尽力，不断提高自身思想素质，学习、掌握项目专业知识，及时更新维护好项目信息，提升社交礼仪行为本事，注意每一个细节，对外公关时按有理、有节、有度的标准要求自我，确保自我良好的形象，不给公司丢脸，进取宣传、提高公司的知名度、美誉度！

例如，在接待细节上我是这样要求自我的：

(1)提前向财务支取钱款，数额大的请常务副总签字认可。

(2) 提前预定用餐地点，订包房如有变动临时再做安排。

(3) 如有需送礼的领导，要做到隐秘进行，不可大肆宣扬。

(4) 用餐时跟领导坚持沟通交流，尽力营造好用餐气氛。

(5) 饮酒不能过量，要时常坚持清醒的头脑，不能喝醉当众出丑、损坏公司形象。

(6) 用餐完毕后快速结帐，如有其它人员陪同，需安排剩菜的打包，做到不浪费。

(7) 迎送好领导，让领导感受到万家欢人的热情，乘兴而来，满意而归。

3、研究制定公司项目管理制度，工作程序，预算和控制每个项目的费用开支。

作为公司项目部经理，我在行政部的协助下，制定和完善公司项目管理制度，使项目从可行性研究、报批、立项到具体实施的每一个环节更加科学合理、制度化，不断学习和总结工作，按制度要求开展项目管理，详细做好每一个项目的运营预算，按量入为出、高效、节俭的原则做好每一个项目的管理，使公司的收益最大化。

4、重点组织和安排好xx年度中秋、春节两大传统节日的送礼公关活动。

中秋和春节是我们国家历史悠久的传统节日，也是合家团圆、共享幸福的完美时刻，作为礼仪之邦，选择在这两个节日安排公关活动无疑是最好的，公司领导十分重视两个节庆的公关工作。

xx年，在行政部的协助下，项目部提前一个月做出节庆公关

计划，呈报给上级领导审批。并于两节前完成了公司礼品的赠送，因为这项工作泛围广、工作量较大，单靠项目部一个人是无法完成的，很多时候都得到了各部门人员的协助，异常是x总、x副总□x副总等几位领导，在节庆前每一天晚上都会同我一齐忙到晚上10点多钟，对我的工作帮忙很大。

两节的公关活动，主要以赠送公司生产的礼盒为主，所以，有力地树立了公司的形象、提升了公司的知名度、美誉度。为项目部的工作开始打下了最坚实的基础。在今后的工作中，我要不断总结经验，将这一项工作做得更好！

5、协助完成行政部的一部份工作

xx年里，公司项目部隶属于公司行政部管理，加上我，行政部xx年配置共有4人，但由于公司正处于改制及二次创业的机遇期，事情繁杂，临时处理的事情较多，工作较紧张，因而在完成项目工作的同时，我还协助行政部做一些制度落实、卫生检查、来访接待等工作。

2、项目的立项资料单一，今后的工作中须发掘、更新报批项目，切实促进企业的生产发展。

3、对外公关工作自我完全能够胜任，但对内的项目可行性研究、立项申请书的编制等工作觉得难度较大，这主要是因为自我的文化科学知识水平薄弱，电脑运用不熟练所致。

总结过去，我感到我的工作还有许多不足。关键是今后还应当加倍学习，异常是向公司领导和各位同事学习，努力探索，认真总结，进取改善，争取在新年度的工作中作出更好、更新、更大的成绩。

1、年度工作目标

xx年度计划申请各项扶持资金项目不少于12个。其中总公司

不少于8

个，争取扶持资金180万元，生态园不少于4个，争取扶持资金320万元，共计划申请各项扶持资金500万元。

2、完善项目工作制度、按公司要求作出详细的项目工作年度计划，把工作细分到每一个季度、每一个月，做好项目的监督和反馈，做到工作有目标、计划、岗位工作职责和工作考核落实到位。

3、出台完善的项目预算制度，进一步规范项目运营费用管理，对每一个项目做好预、决算，保证项目收益最大化。

4、学习海尔公司的日事日毕、日清日高精神，使自我当天的工作当天完成，每一天都要比前一天提高效率。加强学习，争取尽快掌握电脑，发挥自我善于公关的长处，不断打造和提升公关技巧、本事，努力学习以弥补自我文化和知识的不足。

尺有所长、寸有所短，战争讲究以己之长攻敌之短，人生如要成功，就需要发挥自我特有的优势，虽然我有很多不足，但我有大家的支持和帮忙。我相信，只要我发挥自我的优势，就必须能将xx年度项目部的工作做好！

监测年度总结 项目工作总结篇二

时间好快，短短我来到__公司已经两个月拉。在这段时间里，每天都在感受__公司的激情和发展。和同事的相处中，我得到了很多帮忙，这其中更多的是来自我的指导人吕某，每每我碰见一些生疏的办事环节或工作任务，总能得到他的精心指导。如今我对__公司有了一个全面的了解，感受到了很多同事间的和谐友好，项目组的团队意识。

在过去的两个月里，我负责_模块的需求讨论、数据库设计，

代码编写进度管理的同时，还负责_项目__平台的开发进度管理，通过与大伙的通力合作，基本上在规定的时间内完成了大部分的业务需求。通过这个项目，也增强了自己项目管理方面的经验，学习了很多_方面的业务知识，全面地了解了项目组成员的综合素质和工作能力。就个人业务方面，对_大部分业务做了深入的了解。__评估方面，我主要了解_，_，_等业务。当然这很多得益于小唐、小卫、小冯等人的精心指导，我很是感谢他们。

在已过去的_项目实施过程中，我也发现了项目组存在的一些优势和问题。对于优势我就不多说，主要还是大伙的实干精神较强吧。针对项目组存在的一些问题，这里我发表一些个人的观点，仅供参考。

1. 项目组的控制力

由于我们当前的项目是一个全新的组合，各成员间存在太多的生疏和不确定性，这就造成了，我们在实施计划任务的过程中，对其风险的控制程度不为乐观。我们在制作相关计划任务的时候总是凭借自己的第一感去处理，所以在实施过程中也出现了很多计划滞后的事件，对待这些滞后我们唯有加班来弥补，过度的加班和返工必然损坏其组内成员对项目组控制力的满意度，当然也直接影响到对公司的认知和评价。

我感觉我们总是缺少一些可以控制和预见的能力，完成任何事情或目标总是存在不可预知的风险，但如何在风险爆发前最大限度的加以控制，降低其影响层面，那是我们应该去考虑和管控的。

2. 项目组的协作力

说到项目组的协作力，我觉得当前我们做的很差，在任务实施的过程中，现在的项目组就好比中国古代的三国时期一群英雄逐鹿，各忙各的。每天我们都很忙，但是忙的就是自己的

那块空间，彼此的交流和协作时间太少。一个功能模块的实现不是最大限度去寻求业务的吻合度，而是自己凭借自己脑袋乱写，自创轮子，总是把自己的意识强加给客户。

在过去的代码编写时间里，我总是发现很多同事存在一个问题，自己做的模块与别人的存在关联，这时候彼此间需要进行简单的交流，配合完成。但是很多人没有交流，而是把别人的代码下来，然后加上自己的需要，提交完事，等其具体人员某天发现自己的代码被修改而不为所知，最终遇到问题，相互推诿，这就是缺乏交流的后果。

一年来，在局领导班子的坚强领导和全体同志的帮助下，在上级业务部门的大力支持下，围绕种植业职能，以完成全年粮食生产任务，稳定地膜玉米面积为重点，大力推广各类农业实用技术及新优品种，科学制订农业阶段性发展规划，不断提高指导农业生产的能力和水平，圆满完成了县上下达年产12万吨的粮食生产任务，总产达到13.1万吨，完成计划任务的109%，保证了粮食生产安全。

下面，就我个人今年工作情况总结如下：

一、 政治理论学习，全面提升自身素质

无论何时何地，我始终把学习作为干好各项工作的前提和基础，并且努力做到学以致用，不断增强解决实际问题的能力。春训期间，认真反复学习了郭县长在全县三干会上的讲话，深刻领会其实质，把它作为干好各项工作的出发点，落实到为农服务的全过程中。在学习理论知识的同时，重点抓好业务知识的学习，对业务方面不懂的地方，虚心向老同志请教，并且努力做到活学活用，如今工作起来得心应手。

二、 认真贯彻落实省市农业政策，在工作中加以落实

一是以小麦良种统繁统供为中心，重点做好示范田建设工作。

按照年初市上下达的计划任务，通过广泛宣传、座谈讨论、实地察看、核实面积等，最后在全县7个乡镇10个村确定10个田块为今年的统供示范田块，总面积2187.45亩，将统供良种及时、足量供应到位，为明年上级检查，夏粮丰收奠定了基础。二是做好今年地膜玉米面积的汇总工作，为下一步资金兑付做好准备。

三、认真做好农业统计及上报工作

一是学习有关统计知识和方法，做到准确无误。刚开始做统计时，感到整天与数字打交道，比较繁杂，还有点不适应，后经一段时间的学习和熟悉，很快就进入了角色。二是准确统计，及时上报。在统计过程中，我对自己严格要求，对一些阶段性农业数字及时制表统计、汇总，力求达到数据真实，资料翔实，能较全面客观地反映我县种植业生产情况，并按照要求及时上报上级业务部门，同时，做好上报情况记录，以便查询。

四、开展调查研究，掌握生产动态，积极应对自然灾害

今春对田间作物生产情况进行了一次专题调查，全面掌握田间生产动态，完成调查报告一篇。夏收结束后，根据领导安排，设计制作了农户种植结构情况调查表，发放到机关全体同志，对我县种植业情况作了一次较全面的调查，形成分析报告一篇。特别是在我县遭遇7.26冰雹大风袭击后，我们立即组织有关农技专家、科技人员深入生产一线，查看灾情，研究讨论，及时提出了开展生产自救6条技术措施，并下发到各乡镇，指导乡镇做好生产自救工作，把灾害造成的损失降到最低程度。

五、设计制作了《__农业》宣传彩页

选择、文字说明，还是从色彩搭配、艺术效果上，我都能反复对比，仔细斟酌，争取达到最佳效果。力求把《澄城农业》

展示好、宣传好，扩大对外影响，使全社会更多的人都能关注、支持澄城农业的发展。

六、做好信息宣传工作

今年9月_日在《__日报》上刊登简明新闻一篇，宣传我县实行良繁母猪保险工作。

1、认真宣传贯彻落实上级部门的农业政策、方针，在稳定粮食供应种植面积的基础上，努力提高单产水平，重点做好小麦良种统繁统供工作的实施。

3、做好重大灾害性天气预测预防工作，及时制订减灾抗灾技术措施，降低损失。

4、抓好几项实用技术的试验、示范推广工作，探索新时期农民致富增收的新路子，新渠道。

5、树立大局意识，完成领导交办的其它工作。

监测年度总结 项目工作总结篇三

转眼间又是一年过去了，今年从3月份开始一直在xx公司从事项目跟单工作。回首过去的这一年，我们xx公司在xx经理的带领下，以适应市场的需求环境变化，结合自身企业的发展思路，公司制订了一系列的规划，在这一年中，我们项目部同步与公司的规划一路前行，从几个滞销品牌转型，到新品牌的开发与推广，到在经融危机市场滞销大环境下，我们一方面思索前行，一方面用心维系老客户。项目部在这年里，是跟着公司的脚步一路走，将公司资讯及时带给客户，让客户感同身受，同xx公司共同成长发展的。

说到项目跟单，到底是怎么一回事呢，让我想起了第一天来公司面试□xx经理的提问，你认为你与公司与客户之间是一个

什么角色，我说是一座桥梁，既要把公司推介给客户，又要让客户当你是朋友从而来认识你的公司。做得好有难度，但要保持一个宗旨就是让自己态度好一点，脾气小一点。有了前提再要好好沟通，要细致耐心，用心服务。

项目部整个团队包括我们跟单还有业务人员，我们都是比较年青的，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。对行业的了解和认识有一定的缺乏。经过从业务员回来的总结报告中稍了解行业行情。将来我们跟单文员也要多关注业内信息，多了解自身公司产品，从生产到项目过程都要了解些。

跟单过程中现主要还是面临着重点几个问题。老帐收不回，这点今年来有较重视，我们从新客户的要求开始一路进行规范，从压款上也控制，再到老客户补单下单上给予控制款项，对客户信誉度评估，做到心里有一定底，再对应相应政策针对客户信誉级别。另一个问题是退货控制，因为今年一路有较好的规范对新客户信誉好的客户退货方面还是控制得比较好的，也有前年或早前留下的退货问题，我们分析原因，针对情况找到相应对策，比如从源头抓起，发货的审核与监督，使客户少囤货多流通，退货的结算方面的要求，以及售后方面对退货品的要求。还有一个问题就是老客户的维系与新客户的开发，总的来说，今年老客户的维系还是不错的，值得庆幸我们公司有一群忠实的老客户，他们对公司产品和服务的满意，使得双方关系能维系得较好。但还是销量有所下降，我们也有要检讨不好的地方，只能更好的服务于客户。对于新客户开发方面，今年不太理想，有整个行业前景的原因，但我们要努力找到突破口，从今年公司采取的一系列措施来看，比如滞销品牌的优化和新品种的开发，都对明年有一定的积极作用性。明年我们跟单文员应将公司好思路更加好的带给客户。另外今年业务员上的增加在一定程度上有推广公司产品，但对新客户的开发上目前见效不大。

总的来说今年是愉快的一年，在一个快乐的大家庭中工作生活。完成了公司交给的工作任务。明年应该针对今年的不足处，努力做好本职工作，找到突破点，维系好老客户开发更多新客户，买出更多好产品。

监测年度总结 项目工作总结篇四

目前项目部下属xx个发电站和x个维修队，发电站机组扩至机组xx台，装机容量为xxkw□ 员工增加到目前的xx人，其中管理层项目部xx人，发电站班站长在内xx人。全年的发电量总为xxkw.h□一年来电站所有机组共进行了旬维护保养xx余次，中修两次。解决了x站进x气管放炮故障，对x站x的散热器水道进行改装，解决了夏季水温过高冬季水温过低问题，对x机组x东侧搭建挡风墙，解决了机组缸温、排温不正常情况。

一年以来，项目部始终把安全当成首位工作来抓，坚持“以人为本、安全生产高于一切”的理念，注重从实际出发，把安全工作落到了实处，有针对性地对员工进行安全意识、安全知识和安全技能的培训。制定安全管理措施，落实安全责任，悬挂安全操作规程，两次选派管理层人员培训hse安全管理课程。增设了安全员岗位，成立了项目部安全领导小组，建立健全了相关的安全保证体系。同时加强安全教育培训，并组织发电站人员进行了消防演习；进一步增强了员工安全意识，提高自我保护能力。

夏季天气炎热，人员容易出现浮躁、思想麻痹等情况□xx部9月份组

织开展了一次的安全生产月活动，制定详细的安全隐患和事故苗头的检查方案，对查出的问题限期就行整改，针对查出的问题和整改的结果，对三个电站和维修队就行评比，对出现问题少，整改及时、彻底的电站进行了奖励，通过此次活动，消除了员工有侥幸的违章行为和工作中存在的麻痹思想，发

电站全员的安全意识和安全观念明显得到加强，使大家时刻想安全时刻讲安全，起到了明显的效果。

xxx年项目部把贯彻执行力作为重点来抓，增强管理与被管理者之间的沟通和协调，统一思想，一旦将工作部署命令下达后，被管理着将整个工作的各个环节尽快落实完成，并将每个工作阶段及时汇报，强化制度的落实，同时制定了一系列的奖罚制度，从主管领导的领导责任到当事人的直接责任，建立了行之有效的奖罚措施。

运行值班工作看似轻松，实际上要求值班人员具有较高的责任心和值班经验，才能保证发现隐患后，及时有效的做出处理，保证机组正常平稳运行，项目部印制了交接班记录登记表、查岗等级记录本，并规范了各种表格填写记录的内容，为防止部分员工有偷懒不认真检查机组情况发生，项目部在每个站配备值班巡更仪，并由电站值班干部不定期查岗，加大夜间查岗力度，杜绝了有些责任心不强的员工只打点不认真巡检，让巡检制度形同虚设。及时将机组在运行中出现的问题发现，将故障处理在萌芽状态中。

异常情况，采取措施排除故障。严格执行交接班制度，要求交接班人员必须做到接班人员不到本班不走的原则，物品、工具和运行情况不清楚不接班，防止因交接班不清楚而出现安全问题。对机组正常运行生产起了很大的保障作用。

在制订并完善了极端天气的暴风雨雪、水灾、火灾等恶劣天气或突发事件的应急预案，同时对发电站生产区增配了消防锹、灭火器等消防设备，检测并充装了到期的灭火器。为电站配备了防毒面具，购买新的高压绝缘手套，配备了大功率潜水泵和排水胶管等防洪设施。采购并储存了冬防防护物品。并适时组织人员进行应急方案的演练，对突发事件都做到提前预想并制定好应对措施，保证我们发电现场在突发事件发生后能够及时处理或者有序撤出。使我们的损失降至最低。

今年是不寻常的一年，数十年未见的暴风、暴雨和极端严寒天气我们都遇到了。x月x日傍晚，一阵狂风之后的大雨，雨水顺着机组电缆入口处流入电缆沟。xxx站随即采取先前项目部制定的防洪应急预案，全体员工投入紧张的抢先排涝工作中。排水、填沙、挖排水沟，经过6小时紧张有序的努力，终于将排水堵漏工作全部做好。终于战胜了暴雨天气，没有造成我们停机停产，也没有造成设备损坏人员伤亡事故。

x月份我们在xxx为xx公司在油井发供电任务时，遭遇了罕见的暴风，持续了整整一天一夜的强风将夏盐站的生活宿舍吹翻，由于员工按照应急预案坚守在机组旁保生产，也未造成机组损坏或人员伤亡事故。

线进行电热带加温，没有出现因天气原因造成气管线、水管线冻裂或结冰造成停机和停产和人员冻伤事故。

项目部和厂家沟通协调下，分别在xx月份和xx月份，邀请厂家技术人员到现场对机组回访检查，并组织对员工进行发电机组原理和维修等理论授课，并员工提出的技术问题讲解，解决了很多实际问题；在xx月分选派了部分员工到胜动集团培训学习，收到了良好的效果。

利用维护保养机会，逐步让新员工在动手能力上下功夫。再就是利用考核强化理论学习。xxx年项目部进行尝试性的年终考核，在xx月份给所有员工印发试题库，配发专业书籍，在xx月份组织的一次年终专业理论考核中，大多数员工的分数都达到预期的分数线。将员工的培训考试成绩与薪酬待遇直接挂钩，通过这两种方法，在员工中营造了良好的学习氛围，使员工不断的积累和提高了实际操作、故障判断及应急处理的能力，提升了专业理论知识。

xxx在员工生活方面一直以以人为本，真正关爱员工，不仅在物质上尽量满足员工需求，在后勤食品采购上尽量牛、羊、

鸡、鱼合理搭配，从饮食上尽可能的让员工吃饱吃好吃的满意，吃的热乎，尽量做到饭菜可口，荤素搭配，另外制定员工生日发送祝福短信，为员工做生日餐。尽可能的满足员工精神方面的需求，为员工订购报纸，添置文体设施，及时维修和更换电视接收天线，使员工每天都可以看到新闻及娱乐频道。

量冰箱，为各电站配发了藿香正气水等防暑降温药品。并采购安装了热水器，使员工洗澡有热水，宿舍有凉风。在节日期间购买食品及文体用品，组织多种文体活动增加节日气氛，让员工在工作之余放松身心，强身健体，陶冶情操，增强团队精神。

进入10月份以来，项目部采购了大量的冬季防护用品及保温设施，为员工配发了棉衣、棉鞋及冬季工作服，采购了帽子防护手套为电站配发，并为xx站和xx站的宿舍配备了电暖器，将各电站的暖气管道裸露破损处用保温棉重新进行捆扎，将水管线缠绕电热带之后裹上毛毡，防止冬季冻裂或者结冰后员工的生活用水困难。补发了厚棉布门帘给宿舍保暖。努力做到以人为本，和谐共处。

回顾一年来生产、安全、生活等方面的工作，可以说硕果累累，虽然我们取得了一些成绩，但是这些成绩与大家默默奉献、勤勤恳恳的努力付出是放不开的。xxx年的各项制度和管理模式是打基础之年，我们将在xx3年不断将这些制度和管理模式强化细化，细抠每个环节。

- 1、将强化各项技能考核，并细化考核内容，加大考核力度，以考促训，督促员工提高专业技能，并将考核成绩与年终评奖和工资调档直接挂钩。
- 2、不断完善应急预案，阶段性进行突发事件演练，增强突发事件的应急处置的能力。
- 3、积极推进员工管理规范化、安全生产标准化、技能考核精

细化。坚持从实际出发，注重整改的原则，逐步实现管理工作向科学化转变。

4、维修队人员逐步固定，加强维修队伍的技术提升，有针对性的做好培训，储备技术人才。

丰富员工的业余文化。

一年来□xx发电项目部在全体员工的努力下，取得了一定的成绩，在新的一年里，我们将进一步总结经验，戒骄戒躁，本着对公司负责，做好本职工作。安全、优质、高效地完成工全年的生产、维修任务。为项目部的发展壮大做出新的贡献！

监测年度总结 项目工作总结篇五

新型农民科技培训项目的实施，提高了我区玉米种植、奶牛养殖、城郊蔬菜种植效益，促进玉米、奶牛、蔬菜这三个主导产业的可持续发展；促进了全区农民的科技素质的不断提升；促进了我区农业科学种田水平的整体提高；促进了常规玉米、特色玉米、蔬菜等绿色食品生产和无公害生产基地的发展；同时也促进了农技推广服务体系的建设和服务创新。在2名核心农户中涌现出了一大批种田大户、养殖大户，更主要的出现了不少自己种田、养殖，又能在本领域带给相关服务、带动更多农户发家致富的农民经纪人。

玉米专业核心农户孔中秀，透过项目培训和自己钻研掌握了一套因地引种，高效种植甜糯玉米的技术。他自己家里的1亩地全部种植了甜糯玉米，同时还担任一个公司甜糯玉米绿色食品生产基地的技术员，负责2个乡镇6个村近2亩甜糯玉米的生产任务，带动一批核心农户推广玉米绿色食品生产技术，合理安排轮作，亩产值达17元以上，农民纯收入达千元。还有核心农户崔玉卯凭着自己掌握的过硬技术，承包土地3亩，合理选取品种、安排播期，全部种植甜糯玉米，收到很高的经济效益。

蔬菜专业核心农户赵黄科，担任着南城办事处新农村的村主任，按照新型农民科技培训会的要求，认真学习种菜新知识，引进新品种，采用新技术，改变传统种植观念，科学种植蔬菜，效益稳步增长，他种植的温室，创下了亩收入28元的好成绩。具体状况如下：茬口安排：按照温室蔬菜生产工艺流程，一年两大茬，西芹—西红柿两茬生产模式，西芹7月下旬育苗，1月中旬定植，元月上旬采收上市，7月中旬拉秧，比较前向年西葫芦一大茬生产，生产周期延长，西芹秋季和平病害少，西红柿采用冬春茬产量高，采收期长，效益较好。田间管理：蔬菜整个生产期管理全部采用新技术，改变传统种植管理模式，注重科学，实行配方施肥，西葫芦吊架，并采用病虫害综合防治技术，注重西芹、西红柿品质的提高，增加经济效益，比较前几年大肥大水，缺乏科学田间管理，随意盲目浇水、施肥、喷药，生产成本大下降，田间病害得到全面控制。赵黄科温室实种面积。6亩，西芹产量32千克，收入256元；西红柿产量4千克，收入138元，折合亩收入27933元，效果明显。我们在新农村建设了温室蔬菜大棚生产技术培训基地，在他和其他核心农户的带动下，全村逐渐缩减的温室蔬菜面积5年增加到24亩，到达历史最高水平，亩收入达23元，成为忻州市郊农民增收的新亮点。

xx区曹张乡高村是我区奶牛养殖大村，也是奶牛核心农户最多地方一个村，核心农户秦俏平经营良源忻定奶牛场，存栏奶牛6头，其中产奶牛34头，过去每头牛平均日产奶16公斤，由于多年来养殖技术落后一向没有较高的经济效益□20xx年成为核心农户以来，认真学习奶牛相关技术，从奶牛的配种输精、饲养管理、疾病防治到种植优质牧草都认真钻研，精心领会。透过把掌握的新技术运用到牛场的管理经营中，到20xx年下半年，存栏奶牛从外部观察有了明显的改善，配种方面也开始给每头奶牛建立档案，杜绝过去的近亲繁殖，逐步使品种优化。饲料管理上以贮青为主，再加上搭配苜蓿粉和精饲料，产奶量逐月上升，每头牛平均日产奶达23公斤，经济效益也逐步提高。同时牛场也构成一套“推良种、喂贮

青、阶段养、标准给、科学管理”的科学饲养规程，管理上重点抓四个环节：一是抓良种，严把母本关；二是抓防疫，严把抗病关；三是抓青贮，严把饲养关；四是抓方法，严把技术关。高村的奶牛养殖透过我们在那里建培训基地，无论是象秦俏平这样的养殖大户，还是养3头5头的小户，养殖技术上均有很大的提高，正逐步成为蒙牛、古城等国内几个大奶业集团的优质牛奶生产基地。

第三部分存在问题及下一步打算

新型农民科技培训工作是建立社会主义新农村的需要。生产要发展，科技是关键。要把现有科学技术普及到千家万户，务必有一批新型农民。综观我区新型农民科技培训存在不少问题，一是地方政府经济落后，从财力人力上还不能更好地利用国家实施项目的东风，配套必须资金更好地促进农民科技普及的有效途径，尽快提高我区农民科学种田的整体水平；二是培训专业不能与项目村产业更细致紧密地结合，虽然玉米是忻州农业的主导产业，但各县各村状况各异，比如有的村以种植红薯出名，有的村是多年的蔬菜制种基地；三是在数量有限的核心农户选取上还不能做到更具代表性、典型性；四是在培训模式和手段上尽管我们也下了很大力气，但总体效果还不是更好，同时自身的科学素质也有待进一步提高。

下一步工作打算，首先要充分认识到新型农民科技培训工作的新时期的重要性、长期性、艰巨性，农民科技培训任重而道远。我们经过2年的项目实施，已初步建立了一支农业科技培训的技术队伍，发展了一批合格的新型农民核心农户，掌握了一套比较有效的培训模式。在继续争取上级部门培训项目的同时，结合农业部门工作和其他农业项目的实施，用心开展形式多样的培训活动，定期回访2名核心农户，发展更多的核心农户，以带动农民走山依靠科技发家致富的道路。