

最新大棚改造施工方案(模板9篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

大棚改造施工方案篇一

一、以诚实的工作态度，严格要求自己，适应办公室工作特点

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

二、加强学习的力度，注重自身修养的提高

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业

务水平和个人能力。工作中，虽然没有特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到xx这个大家庭中去。

三、坚持做好每一项日常工作，快乐工作，自我肯定

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

四、存在的不足

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

五、下个月工作及学习计划

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰；同时也发

现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对公司、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

1、工作任务方面

来到公司之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉公司的产品以及各种业务。可能由于在上家公司养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉公司的产品、业务。

在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务-培训讲解-个人演练-集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了公司的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。

到目前为止，我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为公司创造效益，实现自己的职业目标。

2、公司文化方面

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、

包容与公司和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于公司文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了公司的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。

在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及公司的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入公司这一个月，我最大的感触就是公司的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的公司简直是不可想象的，而且作为公司的一员，我们可以直接参与到部门甚至是公司的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点。

同时公司的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出公司真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方面还是有提升空间的；另外可能我们来的时间不长，所以感觉公司集体性的活动并不多，也希望公司今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障公司能够快速发展、蒸蒸日上，与公司一起走向美好的未来。

1.行政12月月度工作总结

- 2.月度工作总结模板
- 3.月度工作总结范文
- 4.月度工作总结
- 5.公司统计员10月月度工作总结
- 7.月度个人工作总结模板
- 8.教研月度工作总结

大棚改造施工方案篇二

进展情况报告

根据《农业农村部 自然资源部印发的通知》（农农发[2018]3号）、《山东省人民政府办公厅关于进一步做好“大棚房”问题清理整治工作的通知》（鲁政办字[2018]178号）和《菏泽市人民政府办公室关于进一步做好“大棚房”问题清理整治工作的通知》（菏政办[2018]72号）的有关要求，我县专门成立了“大棚房”专项清理整治行动推进领导小组，将清理整治任务一一下发至乡镇（街道）和村组，各乡镇政府（街道办事处）组织人员逐个入园入棚现场核查，登记造册，建立台账。目前，整改工作正在有序推进。

（一）深化认识，提高站位抓整治行动。鄄城县委、县政府高度重视“大棚房”问题专项整治工作，严格按照上级要求扎实开展“大棚房”清理核查工作。能够站在讲政治的高度，深刻认识“大棚房”清理整治工作的重要性，切实把思想和行动统一到xxx□xxx及省委省政府、市委市政府的指示精神上来。为认真贯彻落实上级的决策部署，1月8日、1月23日、3月6日县政府专题召开全县“大棚房”及设施农用地综合整治

工作会议，对清理整治工作进行安排部署，进一步强调开展“大棚房”等问题专项整治的必要性，再次明确各级党委政府的主体责任、整治范围、整改期限，提出了工作要求，成立了“大棚房”问题专项清理整治行动协调推进小组，有力推动了全县“大棚房”问题的清理整治工作。

（二）精准施策，突出重点抓整治行动。按照按照“严守红线、突出重点、分类处置、集中打击”的要求，主要对利用农业大棚改建“私家庄园”、在农业大棚内违法违规建房、违规改扩建大棚看护房、建设租售“大棚房”变相搞房地产开发等严重违法违规行为进行集中排查整治。一是全面排查。把摸清底数作为有效整治的基础，充分发挥乡镇、街道身处一线，情况熟的主体作用，深入田间地头，对辖区内所有设施农用地、种植大棚等项目进行逐一排查，逐个入棚入园实地查看，有棚必进，逢棚必查。建立台账，完善档案资料，发现问题的专门设立档案。坚持滚动排查、滚动推进，发现一批，查处一批，整改一批。二是分类整改。对排查出的“大棚房”问题，准确定性、区分类别、分类处置。对标准把握不准的，多部门联合研判，按照农地农用的根本原则，该查处的依法查处；对涉嫌犯罪的责任主体，依法追究刑事责任。应拆尽拆，对涉嫌骗取涉农资金补助、改变农业设施用途的，查出必追；能整改的，按照有关政策实施整改。

（三）压实责任，形成合力抓整治行动。“大棚房”清理整治工作的核心任务就是抓核查、抓整改，以问题为导向，以查改为手段，以成效为目标促进工作进展。按照县委、县政府明确的责任分工，将清理整治任务和责任逐级落实到乡镇（街道）、村居，要求各乡镇、街道办承担实施专项行动的主体责任，主要负责同志为第一责任人，负责专项行动组织落实。“大棚房”清理整治涉及面广、牵扯面多，通力协作配合是推进清理整治工作的关键。着眼工作落实，注重自然资源、农业和各乡镇（街道）及相关单位的工作协调，建立信息共享、情况通报等机制，制定相应的对策措施，对清理整治工作排查不及时、整改进展慢的主体单位，及时督促责

任落实。同时，积极做好农业大棚设施建设的政策宣传，营造良好氛围，引导广大群众自觉抵制“大棚房”等违法行为。

三、下步措施

（一）排查整治“回头看”

（二）健全完善土地利用管理共同责任机制和设施农用地管理配套政策，强化流转土地用途监管，真正做到农地姓农，还地于农。

县自然资源和规划局 2019年月**日

大棚改造施工方案篇三

终于离开的枯燥的理论学习，怀着激动地心情，通过医教科的岗前教育，迈入了外一(神经外科)。这对于初次走上一线的我来说是极大的考验。在这短短的15天里，从理论到实践的转换;从试验模具、电教片到身体力行，战斗在一线;才明白医学的海瀚和医生的坚辛，但我知道我不会退缩。

实习期间，我遵守医院及科室的各项规章制度，尊敬指导老师及实习单位人员，实习态度认真，勤奋好学，紧密联系实际，刻苦钻研课本外专业知识(医院的阅览提供了这一条件)。

短短的15天，我首先要学习的是最基础的东西：开处方，可能大家都不陌生，但我却总是犯错。在陈老师的解说及护士长以“一张纸要两毛钱呢”造成我个人良心的谴责下掌握了处方、各种化验单和出院记录的书写规范。

下来就是住院病历了，首先我照着已有的病历抄几次，然后自己写刚入院患者的住院病历，写完后请老师修改评论不断完善，再后来写完病历后就与老师写的对照，自多检讨，弥补不足。这样，我初步掌握了住院病历的书写规范，用同样

地方法学会首次病程记录及后续病程记录的书写。

动手方面，要感谢陈老师对我的信任，指导我学会各种深浅反射及病理反射的检查方法，多次让我独立完成换药拆线。病例方面，掌握了颅脑损伤的诊断方法及依据，如“脑震荡、头皮损伤、头皮下血肿、硬膜外血肿、硬膜下血肿等”。熟悉了颅脑损伤的基本治疗方案，如“抗感染，减颅压，预防出血，营养神经等”，了解了病情的演变过程。随着一位20岁重型颅脑损伤及脾破裂少年行脾切除与开颅血肿清除术后，一天一天地好起来，我在外一的实习也结束了。

最后我想说的是在这15天里，我学到的不多。但是没关系，更重要的是我知道了以后要走的路，“医务工作是神圣而光荣的，但担子也是沉重地，医生的路不好走，做一个好医生就更难！”人生最难的是抉择，这句话没错！我选择了走下去，没有挑战就没有进取！所以我不会退缩！

大棚改造施工方案篇四

上半年，我主要在xx线工作的时间比较长，其次在xx线，在xx线工作还不足三个月，在xx线主要完成了：五孔百米上穿越桥的材料供应工作以及材料的管理，仓储等□xx线是地方工程，地处比较偏远，远离我段给我的物资供应工作带来了极大的困难。地方工程的资金非常不到位，造成我车间施工现场的物资供应极其困难和紧张。为解决我单位的物资供应工作保证施工能够有序进行，促进生产进度按计划有组织的完成。创造良好的局面。安安全全完成段交给我们的生产任务。车间领导积极配合我们物资部门想法设法，通过各方面的关系。使用赊购、赊欠，借用的各种方式方法，将生产进行过车中急需的各项物资按时运输到施工现场，解决了施工生产的需求。使我们的xxx上半年的任务顺利的完成。

在物资管理方面，我们的工作有许多不足的地方。比如：在

物资仓储方面就有不少的问题。由于xxx的性质，每年至少一次或几次的频繁的工地转移，物资储存，摆放，非常不及时，有时出现新到一个工号，首先以保证生产物资的供求，然后因地制宜的建立简易仓库，当物资按类别，分别堆码，摆放，按着标准化仓库标准进行作业时，没等到全部完成时，又要进行新的工地安排下一步工作，为下一步工作做准备，这虽然不能作为管理不好的理由，但确实地造成了一定的困难。仓库物资的堆码，摆放有不少不符合规定的地方，物资的自查自检工作的不到位。偶尔就会出现账务不符的时候，有时存在着发放手续不全时，这些都是我们的日常工作中存在的不足方面，在这里说的并不全面，在今后的工作中积极的改进。

在车间领导的直接关怀和领导下，根据上级和段里的要求指导下，在学前的的大好形势下，我将用我最大的努力做好我应有的责任和义务，把已取得的工作成绩向前继续发展，汇报领导对我的关心和爱护。在今后的工作中，不论有什么困难，我们都尽我们的最大的努力克服一切困难，不找任何理由，将现在工作中存在不足的地方全部改正，每到一个工地或新开一个工号，首先在保生产物资供应的前提下，必须保证物资的仓储尽可能地创造条件，也要按着物资管理标准进行，将生产物资分别按着要求进行管理，做到物资及时保管，保养到位，账务清楚准确，达到日清日结，“账，卡，物”相符。工具备品及时上账，上卡，建立健全各项“账，卡，簿”。争取在下半年的施工生产过程中达到98%的合格率。今后，请各级领导检查督促我们的工作，不足的地方领导审批指正。

大棚改造施工方案篇五

这是我在明江小学的第六个学期了，我喜爱这里的工作，在明江的三年我过的很快乐。这里的家文化，感恩文化，这里的团结精神熏陶着我，培育着我。能够留在明江这个温暖的大家庭里，我荣幸、我感激，面对学校交付与我的任务我充

满了期待与热情。

从执教的第一天起，就要求自己的举止行为要更加规范，因为从今以后我将为人师表，一言一行都影响着一批人，即我所教育对象的未来，我要对他们负责。

在职业活动中，我把热爱学生放在第一位，有了这种心境，师生之间就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解，热爱学生包括尊重信任学生、关心爱护学生，只要是我的学生，我都一视同仁。对性格孤僻的学生，更多给以热情帮助。意图使出他们恢复自信，走出自我评价的误区。人的感觉是相互的，教师的真诚学生是能感受到的我坚信：只有当学生接受了你这个人，才可能以主动的态度接受你的教育。

经过三年的锻炼，我觉得现在的工作不那么吃力了，很多的事情都能坦然对待。在处理教师和学生关系的这个问题上，我有了一个突破。懂得了怎么去做一个学生喜欢的老师，如何跟学生们成为亲切的朋友。本学期的工作重心还是放在了孩子的整体全面发展上。小学阶段是孩子成长的黄金时期，给予一个良好的科学的运动氛围，是极其关键的。所以我始终围绕着小学生的各个阶段的需求去发展学生的身体协调性，平衡性，爆发力以及耐力素质，并得到了良好的成果。我觉得身体的健康不是完全的健康，孩子的心理发展这块也是至关重要的。培养孩子们良好的心理素质，团结协作的精神，吃苦耐劳，是我的工作重心之所在。

教育是一项高难度的工作，要做好它，十分不易。但我相信，只要爱岗敬业，定会有所收获。我的精神生活中将会有一份常人无法比拟的欢愉。

大棚改造施工方案篇六

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

（二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

（一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为

使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较

去年同期加快7.5%。 重视决算审查，搞好综合反映。

大棚改造施工方案篇七

据新沂市委农工办和新沂市xxx联合调查结果显示，截止2009年6月底，新沂市涉及瓜菜、花卉苗木、特种水产、肉鸭和肉鸡养殖等为重点的生态设施大棚面积达到32万亩。这是新沂市深入落实科学发展观，通过成功推广“黄墩模式”、大力实施日光温室工程所取得的良好成效。

“黄墩模式”的由来

新安镇黄墩村地处新沂城区东郊，下辖14个村民小组，人口7500人，耕地8000亩，土壤肥沃、水质清澈无污染，蔬菜生产有40多年的历史。2003年5月，村党总支牵头成立了新沂市黄墩蔬菜营销协会，2005年改造为黄墩蔬菜营销合作社。

2003年底，协会理事长闻章学组织本村生产的大白菜到南京市场销售，他看到来自山东寿光的高档温室蔬菜不仅品种优、质量好，而且价格高出一般蔬菜的30%左右，便萌生了在本村发展高档大棚蔬菜的念头。他及时向村里作了汇报，村党总支立即组织20多名党员群众到寿光学习取经。6名种植大户在寿光技术员的指导下，带头搞起了7栋寿光五代日光能温室大棚。

协会以此为依托，积极组织群众现场观摩，启发引导群众，充分调动群众发展高档设施蔬菜的积极性。2004年，全村又新建了8栋日光能温室大棚。并结合当地的气候、土质和地下水位等实际，摸索出了从建棚、种植到管理的全套技术。2005年秋季，合作社在总结成功经验的基础上，积极向市里争取财政支农打包资金扶持，采取新建1亩寿光五代日光能温室大棚奖励5000元的办法，引导农民发展了150栋日光能温室大棚。

该村按照“支部+合作社+农户”的方式，进一步加强合作社规范化建设，为农民提供优质种苗供应、技术指导、生产管理、产品销售的链式服务，有效地激发了农民发展设施瓜菜的潜能。目前，黄墩村高效生态农业示范园已建成寿光五代日光能温室大棚750栋，竹架大棚2500个，设施瓜菜面积5000多亩。2005年以来，黄墩村农民人均纯收入平均每年增加1000元左右，其中设施瓜菜的贡献份额达70%以上。黄墩村以新型专合组织聚合农民建设现代农业生态园区、引领农民抱团搏击市场的成功做法，被新沂基层干群誉为“黄墩模式”。

科学推广“黄墩模式”

“黄墩模式”是集农业高新技术推广、高效生态农业示范、现代农业体制与机制创新等多功能于一体的现代农业新典型。推广和提升“黄墩模式”，有助于推动新沂高效生态农业产业的提档升级。一是推广“黄墩模式”，有利于提高土地产出效益。采用该模式技术建造标准寿光五代日光能温室，虽然一次性投入较大，但大棚使用寿命长，保温性能好、抗风险、抗地温能力强，适合越冬栽培。如发展优品种瓜菜种植，当年即可收回成本，年亩均纯收益在万元以上。如发展高档花卉种植，收益将会更高。二是推广“黄墩模式”，有利于形成生态设施产业基地。建造寿光五代日光能温室，发展瓜菜种植，可以保证新沂冬季优质品种蔬菜种植的稳定性和品质的优良性，使新沂四季都有优质蔬菜上市，加之新沂优越的区位交通优势和北方农副产品批发市场的有效拉动，能够使新沂迅速成为区域性的蔬菜生产、交易中心。三是推广“黄墩模式”，有利于实现各种要素的最优组合。采用“黄墩模式”加快特色农业园区建设，不仅使得党支部成为农民专合组织的“掌舵人”，而且更使得农民成为专合组织的最大受益人；不仅可为“三资”进军农业搭建良好的平台，而且为农民入股经营创造条件，构建多元化投入机制；不仅可使先进生产技术得到推广应用，让参与经营和管理的农民掌握技术，而且可成为农民技术培训的基地，示范带动

更多的农民成为科技致富的实践者。

市委、市政府经过充分调研，反复论证，慎重作出决策，决定把推广和提升“黄墩模式”，作为推动高效生态农业产业升级、挖掘农业内部增收潜力的重点工程来抓。一是完善规划体系。按照“推进高效生态农业‘特色化、规模化、产业化、园区化’”的要求，围绕“到2011年打造22万亩设施瓜菜、10万亩花卉苗木、30万亩无公害花生、15万亩特色水产、35万亩优质水稻、300个高标准畜禽规模养殖小区等6大生态产业基地”的目标定位，专门组织力量，制定完善6大产业发展规划，突出重点镇，明确重点村。并搞好与新农村建设总体规划、城市发展规划、生态旅游规划的衔接。镇村也相应修订完善实施规划，形成完整的规划体系，为推广“黄墩模式”，让日光温室工程推动高效生态农业产业的扩量提质增效，提供了规划指导。二是搞好政策引导。紧紧抓住财政支农资金“打包”改革试点的机遇，整合各类支农资金，制定完善差别化扶持政策。采取扶持特色园区的基础设施建设，直接补助园区内寿光五代日光能温室和固定式大棚投资者的发展资金，扶持与园区联系紧密的专合组织和龙头企业等方式，引导适宜发展瓜菜种植的重点镇，精心打造高效设施瓜菜园区，加快形成优质瓜菜基地；引导适宜发展畜禽养殖的重点镇，扩大大棚畜禽养殖规模，提高小区化养殖标准；引导适宜发展花卉苗木的镇，扩大设施花卉种植面积，提升花卉苗木的发展层次；引导适宜发展水产养殖的镇，大力发展温室育苗和大棚养殖，提升水产养殖的品味。三是健全服务机制。市委、市政府调整充实了生态设施农业发展协调小组，在完善设施瓜菜、花卉苗木、畜禽养殖、高效水产等6个产业发展办公室的基础上，又分别在产业上建立了科技信息服务党组织。形成了由党组织领导、以科研院所为外援、市镇科技人员为基础、农业科技服务组织为补充、乡土人才为示范的农业科技服务体系，为高效生态农业产业的新技术推广、新品种引进、名优品牌培育，提供了强有力的保障。

“黄墩模式”推广的成效

新沂市在推广“黄墩模式”过程中，坚持在探索中前进，在创新中发展，丰富了模式的内涵，拓展了模式的功能，推动了农业生产方式、经营方式和组织方式的创新，使农民在增强风险意识、合作意识和创新意识中，坚定了“土里刨金”的信心，为现代农业的发展增添了强劲的动力。

一是激活了各类投资主体，推动了高效生态农业基地建设。草桥镇金桥蔬菜合作社引进新沂市永恒房地产有限公司在有机蔬菜基地，投资1000多万元，新建寿光五代日光能温室200多栋，承租给农户经营。瓦窑镇四季青农特品营销合作社与山东寿光三元朱村联合，成立了江苏新沂乐义农业发展有限公司，按照“公司+合作社+农户”的模式，引领农民发展设施瓜菜种植。2007年以来，瓦窑设施瓜菜精品园新建6000平方米智能温室，新增各类温室大棚5800栋，设施瓜菜规模达1万多亩。棋盘镇美誉草莓合作社采取“全程技术指导、统一联系销路”的办法，引导农户在草莓高效休闲区新建各类草莓大棚1500多栋，为山区农民增收开辟了新的路径。港头镇半城村50多户农民在镇肉鸭养殖合作社的帮助下，与新沂市乡情农业发展有限公司“联姻”，投资兴建了大棚肉鸭规模养殖小区。高流镇花木营销合作社采取“大户统建、农户分包”的模式，从南京林业大学引进新型温室模式技术，在镇花木示范基地项目区新建100栋新型日光温室花卉大棚，为全镇花卉苗木产业的发展升级提供了新的示范。日光温室工程的迅猛发展，激发了全市高效农业园区化的发展潜力，加快了新沂特色产业基地的形成与发展。今年以来，全市新增各类大棚面积万亩，占新增高效生态农业面积的40%。全市初步形成了东部10万亩花卉苗木、中西部22万亩设施瓜菜、南部15万亩高效水产、286个畜禽规模养殖小区、30万亩无公害花生、35万亩优质水稻等6大高效生态农业新格局。

二是搭建了项目融入平台，拓展了高效生态农业增收功能。通过高效农业园区化建设，催生了高流花卉苗木、草桥有机蔬菜、瓦窑设施瓜菜、棋盘大棚草莓、新店肉鸭养殖、窑湾高效水产等一批特色产业基地，为吸引农业龙头企业的进驻

创造了条件，提高了农业招商引资的针对性和成功率。缘达食品、大唐食品、乡情农业、嘉禾鸭业等一批投资规模较大的龙头项目相继建成，并投入正常运营。目前，全市特色蔬菜、花卉苗木、畜禽、水产等6大产业集聚了280多家加工和流通企业，以及60多家“四有”农民专业合作社。形成了从种苗、技术、种植、养殖到加工、销售分工合作的产业链，不仅带动了高效农业的发展，还使更多的农民成了“上班族”，新沂农业人口70多万，有30多万人转向二三产业，其中2/3在企业务工，有了稳定的工资收入。同时，由6大高效生态农业产业共同构筑的绿色农业产业体系，又具备了与“一山一湖一古镇”旅游资源深度开发同频共振、互动发展的基础优势。目前，新沂旅游产业发展已摆上重要议事日程，马陵山“五花园”、马陵山金土地生态农业观光园、骆马湖休闲度假区、窑湾古镇保护式开发等重大旅游项目和农家乐、渔家乐等一批生态观光项目正在有条不紊的建设之中。6大高效农业产业将与旅游产业向更高层次发展、更深程度融合中，实现生态农业向观光农业的“漂亮”转身，让观光“田园”养眼又富民。

三是培植了创业能人群体，带动了农民综合素质快速跃升。一方面，一些有实力、懂技术、讲信用、善经营的农民在发展高效种植、规模养殖或从事产品加工、流通中，直接接受了农业先进技术、现代管理的锻炼和市场经济的洗礼，成为高效生态农业领域的创业先锋。这些创业先锋来自农村，根植于农民，对父老乡亲有着深厚的感情，他们会把学到的技术毫不保留地传授给乡亲，会把积累的经验真情主动地奉献给乡亲，使农民在潜移默化中掌握了实用技术，学会了生产管理，熟悉了市场规则，进而成为创业的生力军。另一方面，发展高效生态规模农业，不仅使村干部拥有了较强的组织、协调、服务能力，而且还练就过硬的技术、管理、销售本领，成为创业高效生态农业的先行者。村干部的模范行为激励感染着群众学习技术、增长才干，团结拼搏、勤劳致富。

“黄墩模式”推广的体会

在推广“黄墩模式”的过程中，有以下几点体会特别深刻。

一是推广典型模式必须要着眼发展求创新。“黄墩模式”是黄墩村干部引进山东寿光三元朱村先进蔬菜种植技术和管理经验，结合本村实际而创立的典型模式。推广这项典型模式，对加速新沂高效生态农业产业的扩容升级具有良好的推动作用。在推广中，新沂市始终坚持科学的态度，灵活用好典型。比如，黄墩村党组织指导合作社，合作社带领群众发展高效生态农业产业的成功做法，市里对其进行了认真总结，于去年初在全市全面推广。又比如，黄墩村的技术模式原局限于“冬暖”式日光能温室瓜菜种植，市委、市政府在推广中把它拓展到花卉苗木栽植、畜禽养殖、水产养殖等领域，并坚持寿光五代日光能温室大棚和其它类大棚同步推广。再比如，市委、市政府针对寿光五代日光能温室占地大、实际利用面积小的弱点，责成市农业局已对高流镇创新建设的新型日光能温室进行瓜菜种植试验，试验成功后，将以同等造价、同等效能的新型日光能温室取代原寿光五代温室。

二是推广典型模式必须要注重效益促增收。发挥“黄墩模式”的典型引路功能，加快推进高效生态农业规模化，其过程实质上是稳步推进土地适度规模经营，加快公司化、园区化、合作化的融合过程，根本目的就是要深化农业改革，实现农民充分就业。在推广中，市委、市政府着眼于创新农业生产方式，采取典型示范、组织协调、利益调节以及组建土地股份合作社等有效形式，加快土地承包经营权规模化流转。以土地集约经营为载体，以合作社为桥梁，引进企业在高效生态农业园区发展核心区，建立种苗基地，示范引导能人大户和农民发展高效种植、养殖，使园区承担起产业培植，以及生态、休闲、观光等功能拓展的作用。让一部分农民在高效生态农业创业中获得良好的回报，让一部分农民尤其是中年农民变成农业产业工人，同时还让一部分农民改变“亦工亦农”、“亦商亦农”的兼业化状态，安心转移到二、三产业，使农民在“留下来”与“走出去”的精彩互动中加快增收步伐。三是推广典型模式必须要擅用“两手”巧推进。推广

“黄墩模式”，加快高效生态农业规模化建设，关键在于如何整合市场“无形之手”和政府“有为之手”的各种资源，引导各种资源要素流向高效生态农业。在推广中，新沂市准确定位政府职能，除做好规划制定、宣传引导、技术培训、协调服务外，还重点制定落实了扶持园区基础设施建设、补贴农户发展资金、支持龙头企业发展、培育农民专合组织以及鼓励土地股份合作社、农民资金互助合作社发展等一系列政策措施，建立健全了政府引导、市场化运作、多元化投资的良性机制，为强势打造农民增收的品牌产业创造了良好的环境。

大棚改造施工方案篇八

热闹欢腾运动会，职院学子显雄威。在这秋高气爽的十月里，我们迎着秋日的阳光，伴随着收获的季节，迎来了欢快精彩的第二届校运会。

两天的校运会给我见识了，一个大型运动会在各学系各部门的协助合作下，有条不紊地进行到底，而且，我参与其中。这是一次增长见识的好机会。我仔细地观察了各部门的分工合作，以及他们的工作内容，遇到的问题，注意的事项，等等。这些都给我一个很好的参考价值，是我的一大收获。

另一个收获，是在跟其他部门的沟通中获得的。1. 及时与其他部门沟通：我们的稿件能播出来，除了抢手们高超的技术外，还有通过与师长沟通而得到的写稿技巧。2. 积极帮助其它部门的工作：在帮助的过程中，我又能认识新的朋友，得到别人的经验之谈，这同时，既提升自我，又帮助自己更好地完成工作。3. 注意与其它部门的交往：因为我处事不成熟，情绪化而说了不该说的话。虽然其他部门成员没有听见。这教训真的深刻啊！我要三思而后行，尤其是在其它部门在场的时候，注意自己的言行，认真做好自己的工作。

8: 00随着宣布运动会正式开始，各系队伍依次入场进行方队

表演。此时进行曲骤然响起，一个又一个系排着整齐的队形，舞动着手中的道具大踏步向主席台走来。他们个个衣着鲜艳，面带笑容，昂首阔步，展示出青年特有的朝气与活力。这些系部的表演各有千秋，有的队形多样，有的衣着亮眼，有的动作齐整，有的编排新颖。他们表演的队形以及动作是自己探讨和编排的。这完全体现了学生对此次运动会的热情与向往，也充分展现了他们较强的自主能力和组织能力。

当大会宣布运动比赛正式开始，整个赛场顿时沸腾起来，加油助威声此起彼伏，络绎不绝。田径赛场上的运动员，一个个如矫兔般飞离起点，像利箭般冲向终点，引得在场的观众兴奋不已。不论选手是否获得第一，他们都会得到观众的赞美和鼓励。因为在观众的心中，这些运动员都发挥出了不屈不挠，顽强拼搏的体育精神，他们是运动场上的英雄，是学院的“刘翔”。800、1500、3000米是考验选手体力和毅力的项目。它虽然不如短跑那样让人兴奋，令人激动，但是绝对比短跑更加让人感动。在比赛中，选手要面临的不仅是身体上的考验，更是心理上的考验。参加这个项目的运动员真正体现了努力拼搏，永不服输的运动精神，它给我们的感受远比成绩要丰富的多。

体育是精神文明建设的一个重要组成部分，是民族素质、人精神面貌的集中体现。运动会既是检验学校体育教育的水平与质量，展示学生青春风采，考验体能与心理的具体实践，也是学校教学改革与事业发展的一次综合展演。它锻炼的是体力，激活的是生命，弘扬的是个性和青春活力，收获的是笑脸和精神风貌。所有选手在本届运动会上赛出了成绩，赛出了风格，发扬了友谊第一，比赛第二的精神，在比赛中寻觅了更多的光彩和梦想，在比赛中创造了更多的美好和辉煌。

当然在此次比赛当中，我系取得了《男子团体总分第四名》、《女子团体总分第名》、《体育道德风尚奖》、《女子篮球总分第四名》等优异成绩。

望我院学子继续发扬顽强拼搏的精神。也望下届的校运会上“精彩”不断。

大棚改造施工方案篇九

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比年初预定指标分别降低了 %、 %、 %。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认

真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，

除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作