

2023年工作交接报告(模板9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

工作交接报告篇一

时间过得真快，的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上我认真做好本职工作，坚持学习，与时俱进，对领导交办的事项从不马虎，工作兢兢业业，忠于职守，顺利完成各项工作任务。在思想政治素质、业务知识、写作水平方面有了一定程度的进步和提高，在作风上廉洁奉公、务真求实。是我们公司创业的第二年，也是我们公司产销量全面提升的一年，从去年的创业年到今年的效益年我们走过了一段艰苦的历程。虽然在今年我们遇到了汹涌的金融危机，企业的产销量随之下降，但是我们更加明确了质量的重要性，并加强了质量管理。我作为供方质量管理员，在部门领导的带领下不断创新供方质量管理的方式和方法，使得进货检验质量水平不断提高，现将工作情况总结如下：

本人严格按照胡锦涛同志提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；深入学习，不断提高观察、分析和处理问题的能力，用各方面的知识充实自己，加快知识更新，增强应变能力。

外检站只单纯负责进货检验，没有采购质量控制的职能，与供方的沟通交流少，进货检验的问题不能及时处理和跟踪验证，每月的进货检验合格率都与目标值相差甚远，错漏检现

象时常发生，检验员的检验技能急需提高。

我们强化了外检站职能，将进货检验与供方质量管理有机结合起来。供方质量管理以前是检验和供方审核、评价、信息反馈分开，现在，我们将供方的质量管理员与外检站整合到一起，有效缩短了供方质量问题的处理时间，提高了效率。与此同时，我们加大了对供方的管理力度。

一方面针对内部反馈的供方异常信息、经常出现的不合格项与供方进行沟通交流的频次大大增加，督促供方整改。

第二是加大了对供方的考核力度，每月按时对供方造成的损失进行考核和索赔，使供方对质量问题更加重视。

第三是实施了红黄牌制度，对重复出现同一质量问题的供方采取警告、停止供货等手段，及时督促供方改进质量。第四是加强了供方审核工作。今年首次将检具、工装的供方纳入了供方审核的范围。通过这些措施，供方质量意识有了明显的好转，进货合格率逐步提高。

我们还建立了《供方异常质量信息台帐》对供方产品质量实施动态管理，特别注重加强与过程检验、剖壳分析、市场反馈信息的沟通，及时反馈属于供方责任的质量问题，建立起有效的信息反馈系统将质量检验、质量信息反馈和质量改进有机结合，适时地了解供方状况和质量改进的进展情况，同时还要求外检站检验员参与到供方质量问题的跟踪验证中来，做到人人落实职责，人人负责检查验证。

我们针对外检站检验员检验水平不高的问题举办了专门的培训，如：零件质量特性的重要性及对成品的影响培训、抽样培训、量检具选择和使用培训等。我们将进一步加强员工培训工作，通过前期公司举办的ji培训严格按照此模式提高培训的有效性，增强员工的检验技能。我们将加强供方质量控制。

一是培养基地式供方，对质量长期稳定的供方采取放宽检查的优惠政策，提高供方质量管理的积极性，提高检验效率、降低检验成本。

二是策划适宜的质量管理体系要求，用受益者推动的方式促进供方提高管理水平，适宜时帮助供方推行spc管理。

三是加强供方信息沟通和交流，加大供方考核力度，及时向供方反馈物资质量信息。为了解物资在使用中的质量情况，确保生产，积极主动与车间和生产部门沟通，掌握物资在生产中的质量信息，并及时反馈给供方，提出质量控制要求，使物资质量更加符合生产的要求。

本人努力坚持“向人学、向书本学”的学习型适应思路：一方面，虚心向有经验的工程师请教，通过他们对工作的热情和积极性来规范自己的工作态度；另一方面，认真学习压缩机专业知识培训教材、质量工程师教材和机械制造专业相关书籍，从中汲取营养，努力掌握有关质量方面的专业知识，在最短时间内把自己塑造成为了一名合格的供方质量管理员。

一年来，本人作出了一定的努力，在领导和同志们的关心支持下，也取得了一定的成绩，但距领导和同志们的要求还有不少差距：

1、在工作中与领导交流沟通不够。

2、由于自己比较年轻，工作经验不足，所以在开展工作时缺乏魄力。综合协调能力和专业知识方面欠缺，在工作的组织指挥上，缺乏坚定性。

3、具体工作当中存在检查力度不够和工作积极性不高等缺点。有时考虑问题不够周全，处理问题不够细致。学习不够，知识面不广。

以上这些都有待于在今后的工作中，克服缺点，进一步完善和提高，总之，我在工作岗位上履行了一名质量管理人员的职责，取得了一定成绩。但是，成绩只属于过去，明年工作重点首先是要抓好采购产品的质量稳定；其次是质量稳中求高使产品质量再上一个新台阶。提升个人工作管理能力，为适应公司快速发展做出自己的贡献。我将迎接新的挑战，珍惜新的机会，扬长避短，做好新的工作，争取新的进步！

以上是我的工作述职，我也特别想借助这样一个机会，感谢部门领导给我一个施展自己才能的平台，感谢我的同事在工作中对我的支持和帮助。

工作交接报告篇二

20____年我院的医院感染管理工作，始终围绕“三好一满意”这一主题，从建章立制到措施落实，坚持以患者满意为宗旨，以降低医院感染率为目标，逐步使我院的医院感染管理工作逐步走向规范化、制度化。在全院每一位职工的共同参与下，全年未发生医院感染的暴发流行，圆满完成了年初制定的工作计划，现总结如下：

一、完善制度及操作流程

今年初，为了使我院的医院感染管理工作再上一个台阶，感染管理科根据《医院感染管理办法》，结合卫生部20____年颁布的《医疗机构消毒技术规范》、《医院空气净化管理规范》等法律法规的要求，对重点部门感染管理制度及部分操作流程进行了修订，使医务人员在医院感染管理上有章可循。第二季度，按照医院安排，制定了新的奖惩方案，使医院感染管理制度得以很好的落实。

二、开展全方位医院感染监测工作

根据卫生部《医院感染监测规范》及等级医院复审的要求，

我们开展了全方位的医院感染监测工作。

1、综合性监测：

1) 院感染管理的重点。

2、目标性监测

2) 手术部位感染监测：20____年元月份开始，我院感染管理科在普外科开展了阑尾切除术、骨科植入物手术的切口感染情况的目标性监测。共监测阑尾手术258台，手术部位感染7例，感染率2.71%。监测植入物手术485，无发生感染病例。

3) 细菌耐药性监测：20____年1月1日至11月，细菌室共分离出多重耐药菌株59株，(其中以esbel阳性的大肠埃希氏菌为主，占75%，其次多重耐药的鲍曼不动杆菌位居第二位，占12.5%□mrsa占第三位，占6.77%，其次还有铜绿假单胞菌等。)今年与去年相比，多重耐药菌的检出比例较上年有所上升，原因在于今年各科的送检率均有提高。

3、环境微生物及消毒灭菌效果监测：对全院重点科室环境微生物监测562份，合格550份，合格率为97.8%，对不合格的科室进行整改，重新监测合格；无菌物品监测145份，合格率100%；高压灭菌器生物监测144次灭菌，合格率100%；合格率100%；低温等离子生物监测52锅次，合格率100%，紫外线灯管检测，全年两次共检测灯管234支，合格229支，合格率97.9%，对不合格的灯管要求及时更换并重新检测强度。保证了医疗安全。

三、尽力做好医院感染管理与控制工作

1、减负增效避免形式化的感染管理：以二甲复审工作为主线，本着既减轻临床医务人员的负担，又能提高全员的医院感染控制意识为前提，召开了全院医院感染管理委员会会议，对

全院临床科室的监控人员进行培训，使他们掌握了医院感染管理持续改进的工作方法，将医院感染病例登记、多重耐药菌感染病例登记、科室质控与护理部质控合并等。

2、从手卫生工作切入，提高全员的感控意识：做好手卫生可以降低三分之一的医院感染，本着这一理念，我们在全院强力推进手卫生工作。首先在全院统一手卫生设施，提倡使用皂液、干手纸，在换药室、治疗室等处张贴手七步洗手法图示。同时进行了多次的医务人员手卫生培训，提高医务人员的手卫生知识，提高他们的手卫生意识。将医务人员手卫生常态化管理，实行手卫生监督工作的逐级监督，科室自查、院抽查，不断提高手卫生依从性。

3、主动干预医院感染的高危因素，降低医院感染感染的发病率：针对icu病人病情重，插管多，容易发生感染的实际情况，我们经常深入icu病房与医护人员主动沟通，与医务人员共同探讨学习感染的诊断标准及各项操作规程，使医务人员从开始的排斥到目前已逐渐接纳，能主动采取控制医院感染的措施，例如正确选择导管，熟练插管技术及有效护理，适时拔出导管以降低医院感染率。对icu中心静脉导管、留置导尿管、呼吸机辅助呼吸患者每日进行撤管指征评估，及时进行撤管，有效降低导管相关感染发生率。

4、配合抗菌药物合理使用工作，强化手术部位感染控制：

术中保温、强化术后引流及手卫生等环节控制，减少手术切口感染的危险因素，努力降低手术切口感染发生率。

5、减少环境微生物监测频次：根据新版《医疗机构消毒技术规范》、《医院空气净化管理规范》、《消毒供应中心清洗消毒及灭菌效果监测标准》和《医疗机构手卫生规范》等要求，从下半年及时调整了我院环境微生物及消毒灭菌效果监测的频次，杜绝了形式化的感染控制，将有限的资源用在感控的高危因素控制上。

6、暴发应急演练，提升医务人员的应急能力：根据等级医院评审标准要求，于7月25日进行了外科手术部位感染暴发应急处置模拟演练。通过演练提高了医护人员对医院感染暴发事件的认识，使医护人员掌握了医院感染暴发的应对措施，提高了临床对医院感染暴发事件的应急处理能力。

7、做好消毒供应中心的指导、监督工作，提高器械的清洗消毒灭菌质量：按照《消毒供应中心管理规范》及省厅文件精神的要求，第一季度我们在院领导的部署下，与护理部、消毒供应中心、手术室一道多方协调，对未集中清洗的器械逐渐统一回收到消毒供应中心集中处理，保证了我院消毒灭菌的质量。

8、强化多重耐药菌监测控制工作，减少多重耐药菌的医院感染：从临床科室送检高质量的标本入手，我们对全院医务人员进行了如何送检标本的培训，提高了细菌培养的阳性率。同时为减少多重耐药菌的院内传播，我们对检出的病例进行及时的跟踪，指导临床采取接触隔离措施，严格执行手卫生和无菌技术操作规程，加强环境清洁，器械专用及消毒等，努力降低多重耐药菌的医院感染。

4消毒技术规范》的要求，加强了对保洁员的培训，对科室护士长统一要求，对新进的保洁员进行培训后方能上岗，使保洁员掌握了保洁的标准，提高了保洁的质量。

四、加大医院感染培训力度，提高全员的医院感染控制技能培训是提升医务人员医院感染控制认知的主要方式，为此今年我们举行了不同层次、不同类别医务人员的院感知识培训共计9次，培训人群覆盖全院员工。通过培训让他们了解医院感染预防的新理念，让全体职工时刻想到医院感染就在身边，主动采取措施控制医院感染是自己的职责，使病人的医疗活动更加安全。

五、职业防护工作

全年医护人员上报职业暴露11例，其中护士7人，医生4人，均按照职业暴露处理程序给予及时处理。针对锐器伤日益增多的趋势，我们在强化职业暴露管理工作的同时，开展了全员职业暴露的培训，对血液透析室、医疗废物转运等重点科室人员进行免疫接种，以减少医务人员职业暴露的发生率。

六、差距与不足

1、目标性监测工作仍处于摸索阶段，未真正将监测与监控结合起来，在指导临床医院感染预防控制工作方面还需进一步加强。

2、手卫生依从性还需进一步的提高。

3、我院部分医务人员在医院感染预防控制工作中还存在着“你推一推，他才动一动”的被动思想，所以感染管理工作要改变医务人员的被动“让我做”到医务人员的主动“我要做”，需要有一个漫长的过程，我们仍要不断的努力。

总之，医院感染管理工作与医疗活动联系日益加深，需要我们去学习和积累，需要我们密切的与临床医务人员进行沟通，更需要院领导及全院员工的同心协力，以不断推动我院的医院感染管理工作向更高的层次迈进。

工作交接报告篇三

一、配合局相关单位进行国内、国际工程项目的投标工作。

截至20xx年6月30日止，已配合局市场部完成大连国家石油储备基地项目的投标工作，配合局国际部完成叙利亚成品油管道工程、泰国天然气管道工程等4个国外工程项目的投标工作。目前正在进行国际工程项目投标工作的有，印度尼西亚和利比亚等3个天然气管道工程项目的投标工作。

（一）国内、国际主要工程项目投标情况

1. 国内工程

a. 已完成的投标项目

1. 大连国家石油储备基地项目：10万方罐30座

2. 国际工程

a. 已完成的投标项目

1. 叙利亚成品油管道项目：项目全长178公里，管径18英寸。

2. 叙利亚成品油储罐项目：3万方罐5个，1.5万方罐3个。

3. 泰国万诺伊至卡浩伊天然气管道项目：项目全长76公里，管径36英寸。

4. 利比亚苏夫艾金供水与灌溉项目：项目全长66公里，管径36英寸。

b. 目前正在进行的投标项目

1. 印度尼西亚南苏门答腊至西爪哇天然气管道项目：项目全长276.14公里。

2. 利比亚的黎波里至美丽塔输气管道及美丽塔压气站项目：项目全长119公里，其中管径34寸管道长度98公里；管径24寸管道长度21公里。

3. 利比亚胡姆斯至的黎波里输气管道及西德拉与瓦驰卡压气站项目：项目全长157公里，管径34寸。

（二）投标工作中存在的问题

1. 管道局对投标工作要求很严格，制定了详细的投标时间进度计划，要求各单位严格按照投标时间进度计划提交相应的资料。由于设计提供的料单中个别物资的技术规格不详细，使询价时厂家的报价信息不能按时返回，对该类物资的价格只能借鉴以往工程采办的相对价格进行估价，易造成价格偏差。

2. 在近期工程项目的投标工作中，商务报价部分要求同类产品提供报价的供货商要在三家以上。而我们在同类产品中可选用的供货商的数量尤其在作设备报价时许多达不到要求。

没有采购经验、询价周期又短，对国内的产品我们选择了三家供货厂商并做了详细的报价；而国外的产品，由于我们没有渠道只找到了一家代理，而这家代理在询价期内价格一直未报全。这些充分暴露了我们对输油、气工程项目以外的其它工程项目，引进物资供货商信息方面的准备不足。

4. 在多数的工程项目投标中，仪表自动化控制系统部分的设备报价，由于专业化强、技术含量高，该部分设备的询价我们基本上委托中油龙慧公司办理，在该部分设备的价格鉴别上，基本上丧失了发言权。

（三）对保障投标工作顺利进行的建议

1. 应尽快建立公司信息网络平台，改变现有询价方法提高工作效率。

2. 应增加输油、气工程项目和其它工程项目，物资供货商信息方面的储备，巩固和扩大现有的信息渠道和来源。

3. 加强专业化人员的培养和引进，尽快弥补自身的缺陷和不足。

4. 建立相关的奖励制度，调动参与投标人员的积极性。

二、申请办理基本建设货物采购招标代理资格认证工作

今年我部另一项重点工作，是申请办理基本建设货物采购招标代理资格认证工作。一方面由于该项工作中对近三年采购代理招标业绩累计中标金额三亿元以上和招标业绩综述以及提供具有可作为评标委员会成员人选的技术、经济等方面的专家库等资料的收集，基本涉及我公司所有工程项目部、专业公司和相关人员，信息反馈和资料整理占用了大量的时间。另一方面由于近期配合局内进行工程项目的投标工作比较繁重，部门人员的主要时间和精力都放在了投标工作上；给该项工作的进展带来了一定的影响。

部分的收集和整理；已完成招标代理机构章程的编制；资格申请书部分计算机使用和信息化建设及招标业绩综述的编制工作。计划于近期交廊坊市发展计划委员会进行初审，对初审中提出的不完善部分抓紧进行完善，为最终正式提交做好准备工作。

三、陕京二线项目协调工作

1. 配合石家庄中转库按照陕京二线供应部工程竣工资料组卷的要求，优质高效地完成了竣工资料的整理提交工作。
2. 做好信息沟通工作，确保信息准确、及时传达到相关部门。
3. 配合公司质量、安全环保部做好陕京二线iso9000管理体系内审工作，迎接20xx年度管理体系外审检查。
4. 按照公司财务要求严格地控制了资金占用，加快了费用结算。

四、公司生产经营情况统计、汇报工作

通过收集各专业公司和各工程项目部生产信息，编制生产周报确保公司及时准确了解各专业公司的生产经营情况；工程项目物资合同签订、生产加工、运输到达情况。对反馈的信息中需协调解决的问题及时地给予落实和汇报，确保了公司相关部门和单位生产经营活动的正常、有序的进行。

近期已下发通知要求各单位及工程项目部每年2次上报生产经营活动汇报和项目合同签订及竣工资料和采办工作总结等资料。

五、完成上级下达的其它工作情况

1. 完成了局下达的标准化机组材料消耗定额的编制工作

2. 对集团公司、管道局招投标管理办法提出修改意见和建议并编写完成了物资装备总公司物资采购招标管理办法。

3、修订完善《管道局物资采购管理办法》并经管道局正式行文下发各单位。

4、编写完成物资装备总公司职工培训教材——国际、国内管道工程物资采购和现场管理部分。

5、由公司领导多次出面基本与管道公司就管道工程物资采办服务内容及取费达成初步意向。

1. 加强员工专业业务能力的培训和提高。

2. 加强员工外语水平的培训和提高。

3. 加快申请办理基本建设货物采购招标代理资格认证工作。

20xx年随着我局国际市场开发力度不断的加强，陆续开发了新的国际市场，通过参与国际工程的投标工作，不仅加快了

我公司人员专业素质的提高，也对我公司如何更好的利用专业优势，提供及时准确科学合理的报价提出了更高的要求。面对如此层出不穷而又复杂多变的国际国内市场机遇，我部作为公司市场开发体系中的一个重要环节，与公司其它专业公司、职能部门默契配合，以科学的管理，精准的信息，优质高效的服务实现公司的市场开发战略。为管道局实现“创新思维、实现超越，争雄国内、走向世界”的总目标而努力工作。

中油管道物资装备总公司市场部

工作交接报告篇四

本站发布经营部员工销售工作总结报告范文，更多经营部员工销售工作总结报告范文相关信息请访问本站工作总结频道。

以下是本站为大家整理的关于经营部员工销售工作总结报告范文的文章，希望大家能够喜欢！

在繁忙的工作中不知不觉2019年上半年就过去了，回顾这半年的工作历程，作为赛迪重工的一名员工，我深深感到赛重的发展有了新的起色。赛重人在各自的工作岗位上逐步走向成熟，赛迪重工的发展有了新的希望。

作为经营部的一名普通员工，我于09年9月初次接触到销售这份工作，在新的岗位上和新的事物面前，我感到很陌生，有时甚至感到有点莫名的恐惧。后来在部门领导的指导及公司领导的关心下，我开始逐渐适应这个岗位，迎接挑战。

2019年来，经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我顺利的完成了德钢连铸及轧钢项目的销售和采购工作，经历了整个项目从招标到采购并发货到现场的全过程；组织了敬

业备件、天铁液压备件、达钢高炉干油润滑站、达钢高炉液压元件等项目销售及整体外委的采购工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司erp系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

虽然2019年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1. 虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。
2. 跟不上客户在项目上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和交流的积极性。与客户交流，言辞生硬，不善于有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。
3. 报价工作经验还不够，对外购件市场价格及数据收集不够，还有待与加强学习。
4. 对于外委项目的生产进度状况不能掌控，造成拖期、延期想象比较常见。

销售员是企业的门面，企业的窗口，我们的一言一行同时代表了一个企业的形象。以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的销售员。

2019年下半年是充满期待的一年。在上半年完成公司销售指标的基础上，下半年是一个新的起点。对于我们新建的经营部门，作为其中的一员有义务、有责任、有目标、有理想地去做好部门的工作，做好自己工作范围的事情。为了取得更好的成绩，对我们新成立的'经营部门有几点建设性的建议和一些个人看法，不知妥否？请领导思考定夺！希望我们部门

最快的完善各种工作需求，力争下半年在销售及部门的各项工作上取得优异的成绩。

1. 经营部的工作应该做好职责分工，明确工作内容及责任范围。工作做得不好，不是任务重、不是员工不努力、更不是领导没有用好人。往往是工作分工没有明确，工作责任没有落实到实处所造成。有些事情落在无人去做的区域，可以说哪个人都可以去做，然而也可以说不是哪个人的事，事情不多的时候哪个员工都可以捡起来做，但是一旦事情多起来了就没有人愿意去管。最可怕的是，当你处于好心去做不是自己的事，做好了大家相关无事，如果一旦出现什么问题或是麻烦，所有的问题就得你来去处理。一说到是谁的事时，都会说前面是谁谁做的，当然后面你就不得不处理了，因为没有人管嘛。费力不讨好的事谁愿意一而再、再而三的去担当呢？时间一久对于责任不明确的工作事情，大家就会熟视无睹，对工作来说就很难开展。这一点是赛重员工的一个不良通病，我是感受最深的，常常的热心，时时会带来很多烦心。所以工作的凌乱就是工作分工不明、责任不细的结果。

2. 部门的工作要打开局面一定得要领导开路。为什么这样说呢？因为每个项目的前期开拓，对于我们公司的特殊性质来说，部门的员工去开拓的话，不管是你的头衔，还是你的性、拍板权都得不到对方的信赖，我们的客户（母公司）根本都不把你说的话放在心上，你一个小兵谁甩你帐。说多了人家认为是浪费他的时间，往往还甩出一句话，你们领导是谁？有诚意叫他来和我谈，就这样随便应付打发你了。

3. 对客户的合理要求一定要及时反馈信息。在这一点上我们公司做得还不够好，相当一部分原因还是归结在这一点谈到的问题上。还有就是不能满足客户合理要求的同时，我们也要及时反馈客户的真实情况，这样客户才能信赖我们的工作及相信我们公司能满足他们的供货需求。

4. 在适当时机，多派部门员工去供货厂家出差。一来可以掌

控供货厂家产品的制造质量及进度情况；二来也可以增加员工对各种产品的认知，这对员工以后开展工作提供了一个很好的学习的平台。闭门造车对员工的成长有很大的局限性，见多识广更有利于员工的快速成长。

说了这些，其实也没有什么多大的建议，个人认为在做好以上三点问题后，再加上每个员工做好自己的工作，恪守其职，不断的提升并优化自己的业务水平，相信经营部在日益激烈的市场竞争中，在2019年下半年会有新的突破、新的气象，新战绩。

工作交接报告篇五

按照区委的通知要求，我们组织有关部门对我区经营城市工作进行了详细的调查研究，经过认真的汇总和分析，形成报告如下。

一、基本情况

近几年，通过认真分析城市建设的新形势，解放思想，转变观念，以经营城市为理念，对构成城市空间和城市功能载体的自然生成资本和人力作用资本及相关的延伸资本进行了积极的集聚、重组和运营，把城市建设由事业向产业过渡，转变城市建设过分依赖政府，忽视市场作用的现状，初步探索了一条以城养城，以城建城的新路子。

一是改造环境，树立形象。采取“大沟通、大协调”的战略，突出改善环境，完善功能，打造城区新形象。几年来，共投资25.7亿元，建筑面积175万平方米。积极协调市政府投资2200万元，拓宽了龙永路，投资1.1亿元建设了凤阳桥；与石化总厂协调，共同投资整体改造了南小区平房区，建成了龙化居民小区；与市建筑安装集团公司沟通，由企业自行完

成了凤阳路至炼油厂东大门平房的改造任务；改造了xxx大街、凤阳路、龙华路、卧龙路、呈祥路、兴化大街和东城区外环东路；招商引资开发建设了澳龙小区、久隆园、南美花园、东光小区，为老城区改造增添了亮点；永泉新村和龙府小区的开发建设，进一步加快了小城镇建设步伐；城区内7条主要街路全部亮化、美化，硬化、绿化地面56.1万平方米，义务植树69.2万株，极大地改善了城区面貌。

二是以地招商，以地生财。着眼于长远的战略考虑，对规划用地先行投资，完善基础设施，将生地养熟，纳入政府土地储备，优化了开发环境。1999年，协调xxx热电厂投资3000多万元，将1公里1020热网管线引至xxx桥头；2000年，协调市里投资1000多万元建设了开发区至xxx桥头的3公里529引水管线，将龙永路两侧、万宝工业园区及黎明村等土地运作、包装成了熟地进行出让，吸引了澳大利亚澳亚联合有限公司投资，开发建设了占地62.39公顷的澳龙小区。招商引资上马了投资9350万元的dop□pu革及服装深加工项目及投资1400万元的宝创彩板等一批工业项目，促进了区域经济发展，农民以土地入股，得到了实惠。在xxx镇向阳村招商引资1.2亿元建设的大农高效生态农业示范区项目，将向阳村9630亩土地出租给开发商经营，农民既是地主，又被聘为产业工人，实现了二次就业，增加了收入。通过一系列的土地抵押，有效地筹集了城建资金，加速了城市建设，形成了滚动造城的良性循环。

三是盘活存量，实施城市无形资产运营。盘活城市无形资产，逐步剥离公用事业的所有权、使用权、经营权，以冠名权、经营管理权积极探索投入建设、开发、回报新路子，走出城市建设经济效益、社会效益、环境效益相矛盾的误区。卧龙路改造工程竣工后，将全长9.2公里的路灯广告权整体出售，利用所得收益反哺道路的维修和养护；将xxx大街的停车站亭进行整体包装，准备对外拍卖，从而切实改善了城市建设的投资主体，激活了城市资产。

四是发挥资源优势，把城市建设项目推向市场。以市场化为取向，促进资源的优化配置，实现城市资源价值的最大化，大幅度地提升城市功能，带动整个区域经济和社会加速发展。1999年，我们将xxx区苗圃、物资站的土地资源置换给中龙园绿化公司，融资1400多万元，对凤阳路、龙华路2.1公里路段进行拓宽改造，弥补了城市建设经费的不足。基础设施的完善促使了道路两侧的土地有了较大幅度的增值，商品房销售价格提高了6个百分点，个体私营经济从业者增加了300多人。2001年，经过认真测算，将xxx大街繁华地段的检察院原址开发权转让给了xxx工程公司，由他们投资700万元建设了建筑面积7100平方米的商住综合楼，同时投资450万元在卧龙路建设了一处建筑面积3800平方米的检察院办公楼，既改善了办公环境，又提升了土地价值，有效地建立了城市建设的多元化投资机制，切实减轻了政府压力，全力推进了城市建设。

五是政府宏观调控，推动城市建设产业的健康发展。不断加快住房制度改革，取消福利分房，加大公房出售，进一步提高房屋租金，鼓励机关干部职工购房和集资建房，全面放开了一级市场；加快了房改售房和经济适用住房的产权办理工作，目前已办理产权1019户，同时不断加大住宅小区的人居环境建设，有效激活了二级市场。98年以来，全区住宅建设达140万平方米，住宅业的快速发展带动了建筑业及相关产业的发展。

六是挖掘潜能，区域资产得到了合理利用。组织专人对辖区闲置资产、厂房、设备进行了详细调查，建立了闲置资产档案，采取网上发布、举办招商会等办法，使辖区闲置资产得到了合理利用。采取招商引资的办法，引进大哈大食品有限公司，盘活了乙烯技校闲置厂房1000平方米；引进汇升塑料等项目，盘活萨东工业小区厂房3000平方米。近年来，共盘活闲置资产4000多万元。通过盘活闲置资产保持了资本的高度活化，优化了配置，加快了资本的聚集、增值，再聚集、

再增值的循环过程。

二、存在问题

我区在经营城市工作中还存在一定的主观和客观问题。

1、可支配资源少，导致经营城市受限。我区中省市直企业比较多，且规模都比较大，土地、水、电、气等资源大部分都归企业所有，管理上自成体系，可供区里支配的少之又少。虽然一些企业已经改制，但仍然没有走上真正意义上的市场经济轨道，计划经济氛围还很浓。在经营城市上，不情愿、不主动，总是站在旁观者的角度上，有时不能按客观规律办事，导致资源不能合理得到配置，闲置资产不能上市经营，有些项目只能进行政策变通，经营城市步履艰难。

2、思想不够解放，导致经营城市不畅。“经营城市”是一个新概念，各级部门、单位短时间还不能彻底摆脱过去计划经济的模式，没有改变以政府作主、财政拿钱的僵化方式，没有形成通过资本运作，吸引个人、企业、中介组织等各类社会主体参与城市发展的思想，单一为了改造而改造，为了建设而建设，政府主导、市场主体、社会运作的多元化经营城市模式还没有建立起来。另外，过去企业建设征用土地时，产生了一些历史遗留问题，导致现在群众在思想上有顾虑，在涉及土地等问题时，谨小慎微，害怕失去利益，参与经营城市的积极性不高。

3、事权划分不明，导致经营城市滞后。在经营城市中，市、区两级在责、权、利上不统一，作为基层政府缺乏必要的自主权、管理权和经营权，调控能力弱，很多情况看得见，管不着，我区在进行广告审批、土地拍卖、公开招标等工作时，处理问题不及时、不到位，有时贻误了工作战机，基层在经营城市中的作用没有发挥出来。

三、几点建议

工作交接报告篇六

1、对于样本搜集，应该更加全面，目标明确。不是萝卜白菜一箩筐全部要。不是每一家公司都要。应该有分类，有的样本本身并没有多大价值。公司的实体实力不一样，发展模式不一样，产品不一样这就导致了对对手了解的潜在上的盲区。要充分地了解对手，就对他们进行有效的分类和筛选。

2、对于市场推广，我个人的感悟是用敏锐的眼光，恰当的手段，使信息最大化，发布供应信息，挖掘潜在信息，培养价值客户。不仅要在博客，贴吧上做，应该有自己的推广模式。比如论坛，权威期刊。在遍地撒网的同时注重实质内容的提升重点目标的突破：时时刻刻保持信息的最新性，而不是一些内容已经陈旧，链接已经过期的东西。

3、对于剪报。都说要有自己的想法，就应该让它成为一个交流平台，鼓励公司每一个人都去看，留下自己的感想感悟。作为我自己，通过剪报获得的信息是蛮多的。我觉得应该再订阅一些有代表性，行业性更强的报纸。目前的情况是今天这种种报纸，明天还是这种报纸，而且就那么几张中还有很多广告性的报纸。以至于一个月下来真正有用的信息并不多。

这次实习是快乐的，无论在与公司员工还是与实习生相处过程中，都非常的愉快。大家的敬业精神，合作精神，有效地沟通，深深地感染了我。在相互对比中，也意识到了自己的不足，还需要不断地学习和锻炼。这次实习也是意义重大的，它是我走向社会的第一扇窗户，让我了解到了更加广阔的世界。现实世界的残酷竞争，就业压力，以及个人价值的实现等等都在驱使着我做一个强者。不抛弃不放弃坚持到底！

实习结束了，人虽然离开了公司，可是我的身上已经留下了廷亚深深的烙印。无论以后走到哪里，廷亚的奋斗精神特别是凌总的创业经历将会永远鼓舞着我前行。最后再次感谢廷亚凌总及其所有员工，祝愿廷亚扬帆远航早日成为世界一流

品牌。

工作内容主要是项目执行，再具体点就是市场调研。根据项目需要，去网上搜集相关信息，然后去打电话约人，约好了之后去拜访，拜访了后写访谈的初级报告。描述起来是不是特别的简单。其实落实起来还是有点难度的：

工作交接报告篇七

大家好□20xx年马上就要过去了，回顾这一年的工作，有成绩，也有不足，我们在肯定工作成绩的同时针对问题提出改进措施，在明年加大市场开拓力度，加强工作作风，提高工作效率和管理质量，为完成公司明年总体战略目标作出市场部应有的贡献。现在我将市场部今年的工作做一个简要的总结，请公司领导和同事们审核。

一、数据回顾

截止20xx年12月20日签订合同138份，合同总额677.6万元，完成全年任务2500万元的93%，其中：

1. 环评项目113个，合同额415万元，与去年同期相比增加45万元。环评项目中报告书18个，合同额196.8万元，报告表（登记表）95个，合同额218.2万元，与去年同期相比分别报告减少4个。
2. 职评项目15个，合同额236.6万元，职评项目中预评价项目6个，合同额84.4万元，控制效果评价项目3个，合同额54万元，现状评价预评价项目6个，合同额98.2万元，与去年同期相比分别增加181.55万。
3. 职业卫生检测项目15个，合同额236.6万元，环境监测项目15个，合同额236.6万元，环境验收代办项目15个，合同额236.6万元，可行性研究报告编制项目15个，合同额236.6

万元，环境应急预案项目15个，合同额236.6万元。

4. 安全标准化项目15个，合同额236.6万元，安全隐患排查项目15个，合同额236.6万元。

5. 能评项目1个，合同额8万元，与去年同期相比-13.1。

6. 房估测绘项目9个，合同额41.8万元，与去年同期相比-6.8万
20xx年合作项目14个，合同额115万元，占公司合同总额的16.9%。

工作交接报告篇八

时间如白驹过隙，转眼间，为期一个月的实习生活已经告一段落了。下面来总结下我的实习情况，我想要说的话很多，在这里首先要感谢廷亚公司给了我一个难得的实习机会，感谢凌总及其所有员工对我的关心帮助包容和理解。

这次实习收获很多，除了对专业知识以及冷却塔行业更加了解外，也认识学习到了一些职业者必备的素质，比如务实，创新等等。从实习的第一天起，准确的说从来到公司的第一次，就对公司留下了深刻的印象，和谐的气氛，人性化的管理，以及务实的工作作风深深地感染了我。在马一樱，廖泽海，汪磊几位师傅的带领下，我学到了不少东西。从扫描样本，收集样本，剪报到做标书，搜索信息整理信息，每一件工作看似简单，其实都是需要拿出务实的态度，负责任的心思才能把它做好。

在扫描样本的过程中，也出现了一些问题。最大的问题出在心态上，最初的时候心态不是很好，在这里要感谢肖经理对我的指点和帮助。在剪报和搜集信息的过程中，感谢汪磊给我做了榜样。

作为一名市场部的实习生，搜集信息，市场推广是一项简单

而重要的工作。在搜集样本及信息的过程中，我了解到了很多业内的公司及其品牌。了解了从信息搜集，电话跟踪，建立联系，到制作标书，投标中标的整个过程。每一个过程都是简单而不容忽视的，甚至是有有点枯燥的。但是无论多么枯燥，作为一个工作者都要用毅力和恒心来把它做到更好。这是对职业人的考验，也是对职业本身的一种挑战。只有把简单的做好了，才可能把其他付赞的事情做好，也才可能做强做大。

在实习的过程中，也有一些意见和建议：

工作交接报告篇九

联通华盛通信有限公司温州分公司实现营业收入162,601.18万元，去年同期实现营业收入1,013,251.21万元，同比减少83.95%；实现利润总额38,762.71万元，较去年同期减少1.83%；实现净利润38,762.71万元，较同期增加14.93%。