# 三一重工买卖合同范本最新(优选16篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-04-23

*三一重工买卖合同范本最新1合同是市场经济下最为普遍的民事活动表现形式之一，改革开放后，存在部分将合同作为欺骗手段，以达到非法占有他人财物目的的行为，并逐渐形成一种规模化的犯罪类型，为了适应形势变更，1997年《刑法》修订在第224规定了合同...*

**三一重工买卖合同范本最新1**

合同是市场经济下最为普遍的民事活动表现形式之一，改革开放后，存在部分将合同作为欺骗手段，以达到非法占有他人财物目的的行为，并逐渐形成一种规模化的犯罪类型，为了适应形势变更，1997年《刑法》修订在第224规定了合同诈骗罪作为诈骗罪的特殊条款，即行为人以非法占有为目的，在签订、履行合同过程中，骗取对方当事人财物，数额较大以上的，构成合同诈骗罪。

在司法实务中，判决行为人不构成合同诈骗罪，往往通过认定行为人不具有非法占有目的进行论证。为此，笔者梳理了至今为止的合同诈骗罪无罪判决，对不具有非法占有目的的合同诈骗罪无罪案例进行了汇总，选出了34个较为典型的案例，并对合同诈骗罪无罪案例中认定行为人不具有非法占有目的的裁判要旨进行整理分类，从行为人不具有非法占有目的和行为人具有非法占有目的证据不足这两个角度出发总结出以下九类合同诈骗罪无罪辩护要点，供各位参考。

**三一重工买卖合同范本最新2**

百大集团（600865）公告，为进一步拓展投资渠道，20\_年12月21日，公司(“受让方”)与信创控股集团有限公司(“信创”或“转让方”)签署《股权转让协议》，拟受让信创持有的浙江新干世业投资管理有限公司(“新干世业”或“目标公司”)20%股权。新干世业系中国证券投资基金业协会登记备案的私募基金管理人。

据悉，公司全资子公司浙江百大资产管理有限公司(“百大资管公司”)作为有限合伙人以自有资金认缴出资人民币6000万元投资新干世业管理的杭州源聚丰创业投资合伙企业(有限合伙)，并以自有资金认缴出资人民币4000万元投资新干世业管理的杭州浙丰宏胜创业投资合伙企业(有限合伙)，截止公告披露日，百大资管公司已向源聚丰实缴出资4200万元，向浙丰宏胜实缴出资1600万元。

**三一重工买卖合同范本最新3**

节能风电（601016）公告，公司拟投资设立中节能来凤风力发电有限公司(“来凤风电”)、中节能咸丰风力发电有限公司(“咸丰风电”)，注册资本均为人民币1000万元。

此外，公司拟投资建设中节能湖北襄州25万千瓦风储一体化(一期)项目(“襄州项目”，总投资亿元(含储能投资))、中节能忻城宿邓110MW风电项目(“宿邓二期项目”，总投资亿元)、中节能天水秦州50MW风电项目(“天水项目”，总投资亿元)、中节能嵩县九皋镇100MW风电项目(“嵩县项目”，总投资亿元)。上述风电项目的总投资额为亿元。

据悉，襄州项目是公司在长江流域重点区域湖北省开发建设的风储一体化项目，可以进一步扩大公司在湖北区域的市场占有率。宿邓二期项目的开发建设可以进一步扩大公司在嵩县区域的市场占有率。天水项目建成后将进一步扩大公司在甘肃区域的市场占有率。嵩县项目是公司在定点帮扶县开展产业帮扶的重点项目，建成后可以进一步扩大公司在河南区域的市场占有率。

**三一重工买卖合同范本最新4**

第二学期机械班班委工作计划家，要家的温馨；班级，正是要把班级里的每个成员带到这种氛围中，让大家以班为家，远离独处异乡的孤独与寂寞。

“凡事预则立，不预则废”，要组建起一个美好的大家庭，必须要有自己的计划和安排，要有班级的新颖、独特之处。因此，机械二班组织了班委讨论并制定了计划书，决定从以下几个方面建

设班集体：

一、学习

鉴于部分同学不能迅速适应大学生活导致成绩下降的情况，我们决定进行优者帮助落后者的行动，以宿舍为单位，根据同学自愿与班委制定相结合的办法让大家行动起来共同进步。

课堂秩序也是我班必须严肃对待的一大问题。它不仅影响了自己和他人，更影响了老师的上课情绪。班委成员必须以身作则，并带动其他同学上课积极配合老师的工作，搞好课堂气氛。

二、体育

好的体质决定好的学习状态，体育与学习是紧密结合在一起的。在体育方面，除了积极带动同学参加学校、学院组织的各项体育比赛与活动外，我们还会通过晨练、趣味\*体育比赛、班级联谊赛等方式带动同学对体育的积极\*，让每一位同学都拥有健康的体魄。

三、活动

班级建设要有自己的独特之处，要把自己班级特\*表现出来，这样的班级建设才算成功。

精简活动，提高质量。我们从同学的角度评审本班构思的活动后，删减了部分内容，力求每一项活动都尽其可能地让每一个都参加进来，每次活动都能给同学带来思考，每次活动都会有意义。班委成员商议后决定本学期开展的班级活动有：春游、爱心活动、棋类比赛、篮球比赛，寝室文化周等。

在以后的工作中，我们既要回顾过去，又要展望未来。取其精华，去其糟粕。起点，就是我们的赢点；机械二班，就是大家放飞梦想的地点。明天，明天的明天，必会出现二班同学共同又有的辉煌！

**三一重工买卖合同范本最新5**

我于\*\*年任职于××公司总经理。这几年多的时间转瞬而过,在同事和同行们的帮助下，使我很快融入了我们这个集体当中,在任职期间,我严格要求自己,做好自己的本职工作。现将09年的工作总结如下：

(一).销售部办公室的日常工作：

作为××公司的总经理,我深知岗位的重工性,也能增强我个人的交际能力。销售总经理是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽,把握市场最新购机用户资料的收集,为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料,用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件,面对这些繁琐的日常事务,要有头有尾,自我增强协调工作意识,这半年来基本上做到了事事有着落。

(二).分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期分期买卖合同时,对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时,要慎之又慎,我们都知道合同具有法律效力,一旦数据和内容出现错误,将会给公司带来巨大的损失,在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。?在签署银行按揭合同时,现在还比较生疏,因为银行按揭刚刚开通,银行按揭和分期买卖合同同样,在填写的数据和内容同时,要慎之又慎,按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中,购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分,公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的,如果不公证？银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的,是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时,我们取公证处、银行、福田三方的精华,我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞,我相信随着银行按揭贷款的逐步深入,我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训,这是我个人的想法。)

(三).及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的总经理,我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作,主要内容是针对逾期欠款用户,用户的还款进度是否及时,关系到公司的资金周转以及公司的经济效益,我们要及时了解购机用户的工程进度,从而加大催款力度,以免给公司造成不必要的损失,在提报《客户到期应收账款明细表》是,要做到及时、准确,让公司根据此表针对不同的客户做出相应的对策,这样才能控制风险。

(四).今后努力的方向：

从事汽车行业以来,本人爱岗敬业、创造性地开展工作,虽然取得了成绩,但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一,银行按揭贷款这方面有些不协调,也许是刚刚接触这方面的业务；第二,加强自身的学习,拓展知识面,努力学习工程机械专业知识,对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三,要做到实事求是,上情下达!

在以后的工作当中,我会扬长避短,做一名称职的带好头的总经理,与企业共成长!

09年工作计划

我所从事的汽车销售这个行业已有一段时间，因在之前没有接触过此行业在工作中便遇到了种种困难，但我没有气馁，向同事探讨。于是，也完成了一定的业绩。今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，确立工作目标，全面开展20\_年度的工作。现制定工作销售工作计划如下:

一：对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，维系好关系也是20\_年工作计划的重点。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二：在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四：今年对自己有以下要求

1：每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

**三一重工买卖合同范本最新6**

广晟有色（600259）发布公告，公司与珠海市润飞矿业有限公司(简称“润飞矿业”)、珠海市富鸿投资有限公司(“富鸿投资”)签订《投资合作协议书》，拟通过设立广东晟丰资源发展有限责任公司方式，共同致力于推动翁源红岭矿业有限责任公司(简称“红岭公司”)的生产经营与发展，推动红岭公司积极谋求采矿权内的资源勘探与储量升级，往周边拓展开采区域。

合资公司投资规模亿元，注册资本为亿元。公司以持有红岭公司100%股权作价人民币亿元出资，其中亿元计入合资公司注册资本，因此公司持有合资公司51%股权。富鸿投资以现金出资亿元，其中亿元计入合资公司注册资本，因此富鸿投资持有合资公司49%股权;除注册资本金外的其他出资共计亿元，全部计入合资公司资本公积。

本次投资合作协议的签订，标志着公司顺利完成红岭公司矿产资源大开发项目公开招商工作，为进一步落实红岭公司资源大发展战略奠定了基础，是公司进一步完善和提升产业发展布局的重要举措，符合公司总体发展战略要求。

**三一重工买卖合同范本最新7**

一、工作目标

年确保实现工业总产值1200亿元，同比增长；力争实现1300亿元，增长。确保实现服务业销售收入150亿元。确保完成工商税收65亿元，增长30%；力争完成70亿元，增长40%。确保完成工业固定资产投资70亿元；确保完成到位外资亿美元，确保到位市外境内资金形成固定资产投资23亿元。主导产业核心竞争力明显增强，零部件配套能力持续提高，战略性新兴产业强力推进，园区发展空间取得实质性拓展，“中国力量之都”影响力不断扩大，打造“世界工程机械之都”、“中国汽车产业集群新版块”取得新进展。

二、工作重点

（一）坚持产业兴区

1、壮大主导产业。加强“国家新型工业化产业示范基地（装备制造•工程机械）”建设，继续推进“十百千万”工程，全力支持三一重工、、山河智能、恒天九五等企业新厂区建设，启动“中国（长沙）工程机械交易展示中心”一期建设，全年实现工程机械产业产值950亿元，力争突破1000亿元；以长丰集团、广汽三菱、广汽菲亚特、众泰汽车、北汽福田等企业为核心，壮大整车生产规模，带动汽车产业加快发展，全年实现产值120亿元；根据“十二五”规划，筛选培育10家左右“种子企业”，在土地供应、工业发展资金、融资贷款等方面全力支持，力争在5年内使这些企业产值超100亿元。

2、增强核心竞争力。年内要实现“国家知识产权试点园区”建设的实质性进展。安排专项资金，支持引导龙头企业自主研发液压传动、底盘、发动机等核心部件，重奖取得突破性进展的牵头人和攻关小组。全面推进“实验室经济”，引进1-2家工程机械、汽车产业和新兴战略性产业的国家实验室、技术中心等研发机构落户园区。开发有限公司主动参股投资，启动公共研发平台建设。

3、发展零部件产业。制定出台工程机械和汽车零部件产业“十二五”专项规划，安排专项资金扶持零部件产业发展。引导、督促工业地产项目尽快建成，鼓励支持中小企业园做实做优，继续引进一批重点零部件企业，支持山河智能、长丰集团、广汽菲亚特、北汽福田等企业开办配套园区。年内工程机械和汽车产业零部件配套率要提高4-6个百分点，为“十二五”期末工程机械属地配套率达到30%、汽车产业属地配套率达到40%实现良好开局。

4、发展战略性新兴产业。出台战略性新兴产业发展规划，安排专项资金培育战略性新兴产业种子企业:以众泰电动汽车、长丰新能源汽车为核心,推进电动汽车的发展；以蓝思科技、丰源迪美、晶圆项目、纽曼科技为支点，振兴电子信息产业，年内蓝思科技PT（触摸屏玻璃）项目要求建成投产；支持远大集团发展可持续建筑产业；以科力远、瑞翔新材、业翔晶科等企业为依托，引进“先进储能材料国家工程研究中心”，夯实新材料产业发展基础；以万容科技、凯天环保等为核心，发展节能环保产业。

（二）加强招商引资

5、推进产业链招商。围绕广汽菲亚特、广汽三菱、北汽福田、众泰汽车等整车企业，延伸引进10-15家关键零部件企业（项目）；借助与中国工程机械零部件协会良好的合作关系，举办中国（长沙）国际工程机械零部件博览会，力争打造成国内一流、国际知名的专业展会；以蓝思科技、丰源迪美为新的产业龙头，抓住电子信息产业的发展机遇，赴台湾、沿海等地区开展重点区域招商。

6、继续招大引强。结合区内产业发展特点，开拓招商视野，及时掌握信息，持续跟踪服务，有针对性开展点对点招商活动，继续下气力引进大公司、大项目，确保全年新引进世界500强项目2-4个。

7、探索深度招商。在引进项目的同时，健全完善项目准入机制、评价机制、供地价格机制、项目退出机制，建立健全科学、精准的评价体系，在引进企业的同时，同步引进、学习企业的理念、文化、团队意识和管理方法，不断提高招商引资质量水平。

（三）夯实基础平台

8、拓展发展空间。年内，在借鉴托管星沙产业基地的经验基础上，推进榔梨城乡一体化建设，完成榔梨产业基地的托管，启动黄花基地托管有关工作。年，园区扩规工作要按照“北拓、东进、南延”的目标扎实工作，确保区县统一、上级认同，取得明显成效。要不懈努力，用2年左右时间将园区规划范围拓展到100平方公里。

**三一重工买卖合同范本最新8**

尊敬的公司领导：

我于07年3月19日来到公司，现已有9个多月了，主要从事销售文秘的工作。本着“对自己负责，对销售负责，对领导负责，对公司负责”的原则，抱着“服务”的态度，基本完成了上级赋予的各项任务，现将任职以来的思想工作情况作一汇报：

一、履行职责情况及成绩

根据自己对岗位职责的认识，销售文秘的工作内容包括：1）协助销售人员做好辅助销售工作；2）协助部门经理做好本部门工作；3）完成公司安排的机动性工作；4）做好经营部门与其他部门的协调工作；5）积极学习并参与销售，做经营人员的后备力量。从任职至今，我对本职工作的认识是一点点提升的，在工作中也取得了一定成绩。表现如下：

1、在原有负责建筑机械事业部文秘工作的基础上，承担起交通机械事业部和拌合站事业部的销售文秘工作。自接手以来，将两个新部门的合同重新整理，并将合同帐和配件帐建立起来，为部门员工配齐工资卡、差旅费卡，建立考勤记录等，努力让两个部门能够与公司的步调及要求保持一致。

2、积极参与新员工培训工作，对每名入职的新员工都要制定相应的培训计划，准备出系统的培训资料，并在日常工作上多加关心，使其尽快熟悉公司，融入公司，顺利通过考核。

3、承担起混凝土设备的售后服务工作，现已处理售后反馈问题五次，收回售后维修款项3660元；

4、积极参与相关产品展会的筹备工作，并亲自参加北京工程机械展，在为展销任务的完成尽自己一份微薄之力的同时，也搜集了大量行业信息和客户信息，并在会后全部整理归档。

6、积极参与合同草拟工作，为本部门合同能够顺利通过评审起到积极作用。

二、工作中现存的主要问题及改进措施

回顾检查自身存在的问题，主要表现在：工作尚缺乏主动性，缺少全局观、大局观，自我提升意识后劲不足，工作沟通能力较弱。这些问题造成的结果是，有些想到的事情却没有落实到实处，有些可以做得更好的工作没有高标准要求，有些问题处理时走了弯路。而这些问题产生的根源归结起来，还是自己素质不高，还是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对于此，在此后的工作中，要尽最大努力克服自身弱点，在业务上及修身上不断学习，不断充实自己，在工作细节上多与领导沟通，多与同仁沟通，多参加培训，努力提高对自身工作的认识，逐步确立自己的工作风格及个性。

三、下一步工作计划

1.进一步严肃三个部门的考勤记录，并按公司要求严格督促周度报告和工作日报的上交。

2.完善三个部门的合同台帐，建立交通机械和拌合站两个事业部的应收款台帐。

3.与技术部门及投标部取得联系，将混凝土设备的推荐资料完善更新。

4.学习产品知识，理顺售后服务流程，将售后服务工作做好。

5.紧跟公司步伐，做好07年工作总结及08年工作规划。

以上报告，请领导审阅。

最后，感谢公司领导对我的信任，我要做的只有努力，再努力！

谢谢！

20\_\_年12月18日

**三一重工买卖合同范本最新9**

20\_\_年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台;线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求;唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本;累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。\_国著名的推销员\_\_\_说过过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的\_\_个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20\_\_年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油，50ml籽油，50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20\_\_年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便;深度思维，要透过现象，抓住原因的能力;有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释;通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进，A企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售。B产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等。c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式;多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售;建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20\_\_年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见!

**三一重工买卖合同范本最新10**

作为高度竞争的一个产业，中国工程机械行业在面临重大发展机遇的同时也面临诸多挑战。缺乏技术创新，一直是国内企业发展的软肋，自主创新能力是企业竞争力的核心。如果缺乏核心技术，缺少自主知识产权和品牌，在关键技术上受制于人，就难以支撑企业未来发展。

徐州工程机械集团有限公司副总经理王岩松认为，中国的工程机械行业已经进入白热化竞争，一方面中国工程机械行业产能过剩；第二行业内同质化竞争严重，制造端利润越来越低，第三国内知识产权保护不到位。新产品上市一两个月就被模仿抄袭。在国内低端市场，很多民营企业经营机制灵活，市场反应灵敏，能够迅速占领市场，而高端市场也一直被国际跨国公司占领。“面对国际企业‘前堵’和国内企业‘后追’的竞争格局。徐工在稳固中端市场的同时，在高端市场占有一席之地，国际化已经成为企业做大做强的发展方向。”

创新打破同质化

在采访中，王岩松提到最多的就是创新。王岩松介绍说，徐工集团的发展史，也是一部企业技术创新史。创新是徐工发展的主旋律，在徐工，每年销售收入的5％用于投入科研开发。一是建设宽领域的研发合作体系。积极利用好国内外技术研发资源，在核心技术、共性技术。通用技术和全新产品研发上，开展多种形式的产学研结合，构建起研发技术。工艺技术、标准技术。信息技术、管理技术一体化的集成创新体系。二是建设高水平的研发平台。在已建立的工程机械液压，传动、结构疲劳等基础技术试验台的基础上，建设工程机械和专用车辆关键技术开发与试验研究的平台，突破液压技术、智能控制技术、传动技术等关键核心技术研发的能力。三是建设高素质的人才队伍。以多种方式吸引，稳定和培养一支忠诚信用、素质优秀、极具创新能力的技术人员队伍，保持徐工在行业内自主创新和高精尖技术领先的实力，快速缩短与国际先进水平的差距。

而且，徐工今年8月份融资了50亿元，也是主要用于公司研发平台提升、主机及零部件类技术改造及信息化整体提升等九个投资项目，这将对提升公司自主创新能力、优化产品结构、提升主机和零部件水平产生重要而深远的影响。

“市场竞争激烈，就要求我们要领先市场一步，不断加强企业的自主创新能力，严格控制产品质量和工艺，不断开发新产品，赢得市场。现在徐工每年开发新产品100多项，每年申报国家专利50多项。”王岩松说，这一切都源于徐工坚持走自主创新之路，来源于不断的技术创新、管理创新、机制创新。

突破关键部件制约

早年中国工程机械行业以“市场换技术”的方式引进技术，但实际上，却没有换来核心技术。没有掌握关键部件的核心技术，成为我国工程机械企业的切肤之痛。现在，很多关键零部件的核心技术仍要受制于人。

王岩松告诉记者，目前工程机械产品的很多功能部件国内都能够生产，但大吨位产品的关键部件依然依赖进口，比如高端钢材，发动机等。国内机械行业同发达国家相比，基础薄弱，但随着企业不断加大研发创新投入，这种差距在不断缩短。

关键部件受制于人，也曾让徐工吃尽苦头，由于关键功能部件供应不足，不得不压缩产量。现在，针对关键功能部件，徐工一方面多发展几家关键部件的供应商，让选择多样化，另一方面，加大自主研发力度，加快关键核心部件的自制生产和改造。

在徐工发展历程中，一直坚持了专业化生产体系的发展之路。从起步开始，围绕主机的发展，逐步发展了液压件、驱动桥，回转支承、齿轮箱、专业底盘等基础零部件，形成了主机、基础零部件协调发展的专业化生产体系。目前，主要工程机械基础零部件：液压油缸、回转支承，驱动桥、工程机械底盘等。基础零部件大多在行业内排名第一，不仅满足徐工内部配套，还为国内同行业提供配套，并开始走出国门进入国际市场。而且，徐工集团与韩国斗山集团发动机合资项目，加快了高端变速箱、液压件、发动机等核心零部件的一体化培育，走差异化发展之路。

王岩松说，中国工程机械要参与国际竞争，就必须要拥有自主知识产权的产品。国内工程机械企业通过兼并、联合，把行业内优势企业重组，包括零部件制造业，并投入较大的研发力量，开发出一流水平的关键基础件，进而开发出拥有核心技术的主机，这样，中国的工程机械企业才能真正有自己的名牌，才不会受制于人，才能在国际工程机械领域占有一席之地。

但在新的市场竞争形势下，徐工集团也暴露出整体技术实力不足、竞争能力不强等问题。

珍珠与项链

集团企业，集而不团是发展中面临的问题，徐工集团更是如此。虽然徐工集团对下属分子公司采取了战略控股型的管控模式，但管理模式松散，各个分子公司依然各自为政，并不能发挥集团军的整体协作和规模优势。所以，在20\_年初，徐工集团对下属分子公司提出了从“战略控股型”向“战略经营型”转变的管控目标。

然而，要上升到经营的高度，怎么管?管什么?要实现战略经营型管控模式，信息化技术无疑是一个重要的支撑手段。尽管徐工集团是中国工程机械行业中实施信息化系统比较早的企业，但很多的信息化系统限制在局部应用，仅为某个业务部门服务，系统间不能互联互通，信息孤岛问题亟待解决。

信息化管理部部长助理张启亮给记者作了个比喻，徐工集团下属的分子公司很多，每个企业单独出来都是一颗漂亮的珍珠，但散落的珍珠远比不上一串珍珠项链的价值，所以，在徐工，最重要的是要把每一颗漂亮的珍珠串联起来，形成项链才能体现出更高的价值。而信息化技术就是能把珍珠串成项链的这条线，这种凝聚，才能够打造出徐工集团核心的动态的竞争优势。

所以，为了打造整体的竞争优势，提升企业管理能力，在20\_年年初以董事长王民为首的领导班子果断决策，决定苦练内功，启动了徐工集团信息化整体提升工程。

健脑强身通脉

在20\_年，徐工集团做了几件事情，董事长王民总结为健脑、强身、通脉。健脑：与长江商学院战略合作，开展为期一年的高层管理者培训。打开思路，改变传统的思想观念，增强公司高层管理者的国际化发展意识，拓宽积极应对金融危机影响思路。强身：引入精益六西格玛管理，提高精细化水平，增强竞争力，让徐工的体魄更加强壮。通脉：启动徐工集团信息化整体提升工程(4321工程)，构建统一的企业全价值链管理平台，打通集团及下属分子公司问的神经脉络，加强集团对各个企业的纵向管控和横向集成，提升整个集团的核心竞争力。

20\_年，面对金融危机带来的冲击，徐工集团以王民为首的领导班子主动迎击金融危机和市场挑战，在危机中求发展，以信息化整体提升为突破，在经济寒冬时苦练内功，强身健体，为经

济复苏时的领跑做准备。20\_年1月16日，徐工集团信息化整体提升工程(4321工程)正式启动，4321工程核心内容涵盖了4大业务领域、3家核心企业，实现管理，信息2轮驱动和1个目标。即围绕财务与管理、研发与制造、采购与物流、销售与售后服务四大业务模块，在重型，科技和建机三家生产企业，通过管理和信息化两轮驱动，一个目标。完成信息化项目建设。

信息化整体提升工程的主要内容，包括：ERP系统、PLM系统、MES系统、SRM系统，CRM系统、KPI系统，六大系统共15个模块的推广和实施。

一期项目于20\_年2月2日启动，经历T5个月时间，7月8日重型公司举行一期项目竣工上线仪式。完成了财务管理、人事管理、物资管理、销售管理、运行管理，质量管理，企业资产管理以及企业门户在内的多项主要业务功能的转换和上线。

20\_年8月18日二期项目在科技公司启动，同样5个月时间完成了科技，建机和集团本部的ERP及其他项目的共同实施合上线。信息化整体提升工程一期二期历时一年时间，六家系统实施厂商和徐工集团信息化整体提升工程项目组人员一起，共计三百多人参战。

20\_年4月16日信息化整体提升工程三期同时启动三家公司，9月3日挖机公司成功上线，10月8日液压件，随车两家公司同时上线。三期项目的主要任务是在推广一期二期成果的基础上，完成液压件、随车和挖机公司的系统上线，完成重型、建机公司的客户关系管理系统以及租赁公司的融资租赁管理系统的上线，三期项目参战人员160多人，历经5个半月，奋战165天，完成了PLM、ERP、MES、SRM、CRM、KPI系统在内6大系统15个模块。

至此，信息化整体提升工程已覆盖重型、科技，建机、液压件、随车、挖机和集团本部，初步建立了统一、高效、安全、稳定的企业全价值链管控平台。齿轮效应

六大系统共15个模块的推广和实施是徐工集团的一次颠覆式创新，也是徐工集团的核心，“六大系统同时开工建设，同时推广上线，是范围最广、功能最多、耗时最短的信息化项目。”张启亮说，现在，信息化系统已经从集团管理层延伸到车间工段，实现了集团业务的全面集成，打通了信息孤岛，解决了企业信息化与业务两张皮的问题。

如此庞大的工程能够在短时间内上线，对如何保证项目成功实施提出了严苛的要求，在严控项目计划的同时更要注重过程管理。“计划很关键，资源有保障，风险严控制，宣传少不了，知识共分享，过程更重要。”在项目实施过程中，每天要召开日结会，项目组各个模块分别汇报该模块当天的工作情况和第二天的工作计划以及发现的问题和问题解决计划，做到日清日毕。每周要召开周例会，项目经理汇报了项目上一周的总体进度，部署项目的本周工作，并对项目关键问题、重大变更、项目关键风险及项目交付物进度进行说明。每个月召开月度汇报会，公司各位老总就各项问题直接做出决定或批示，或要求进一步召开专题研讨会，帮助项目组解决实际问题，直接推动项目的开展。

张启亮说，在规范项目管理实施的同时不能忽视企业的齿轮效应。齿轮在传递过程中具有环环相扣的效应，一个齿轮转动，会带动下一个齿轮必须要转动，下一个会继续带动下下一个……，但是，当一个齿轮不转动时，所有的传动链就都停止了。所以，徐工集团信息化整体提升工程的成功实施也正是抓住了齿轮效应的带动。

搭台唱戏

张启亮介绍说，信息化整体提升工程实施完成以后，在几个方面有非常明显的改善。其中，生产过程的管控水平明显提高，生产能力提高了40％，配套率提高了8％。按时交货率提高了12％、库存周转率提高了20％。物流配送准确顺畅，每个环节系统都经过精密的计算，现在供应商配送能够准确到上下午，送到哪个工位，提高了装配效率。以前供应商送货要在门口排一天的队，而很多时候工位需要的配件没送来，不缺少的配件却在排队等着。

工程机械产品复杂，零部件种类数量繁多，一个小的标准件，每个库管员就要管5千多种。以前仓库管理员每个月底盘点查件是件非常痛苦的事情，经常是一到月底连续三天白天黑夜的加班，有时老婆孩子一起上阵都完不成。现在配件进出库都有条码扫描，库存信息能够随时清晰准确的查询。

以前财务报表的合并需要各个分子公司上报后再手工合并，经常需要十几天的时间。速度慢时间周期长，现在基本是三天结账、五天报表。生产计划也更加科学有序，由以前的周计划，变成现在的半天计划。以前重型公司排生产计划需要两个人用两天时间，现在通过系统，仅需要一个人一到两个小时就排好了。

最关键的是，成本核算实现了精细化，以前的成本核算只能核算到车间成本，连每个批次的成本都核算不清。现在，不仅能够核算到单台产品的成本，而且新产品研发后能够马上给出产品报价。

在张启亮眼里，信息化建设是在搭台唱戏。

“这几年，徐工集团一直保持着快速发展、快速扩张的发展模式，不断有新鲜的血液流入徐工，但如何让这些新鲜的血液能够更快的融入徐工，让徐工的企业文化，工作流程能够在新企业中得到继承，能够生根，发芽，”张启亮说，“信息化建设就是在搭建这个舞台，舞台搭建好以后，每个角色该唱什么戏，都能够按照流程进行。把徐工管理的DNA在每个企业复制，新企业能快速步入正轨，实现快速发展，信息化平台将是徐工决战未来的一个支撑工具。”徐工集团的信息化规划是，连续三年每年一亿元的信息化建设投入，来打造徐工集团务实的信息化建设平台，为企业未来的战略发展奠定管理基础。

黑匣子

自20\_年10月徐工集团融资租赁资质正式获批以来，租赁公司业务发展蒸蒸日上，20\_年融资租赁规模达15亿元。因为工程机械产品价格高，所以很多用户通过贷款购买，一段时间后用户需要第二次支付购车款。但是用户分布在全国各地，因为以前没有任何有效的手段进行管理，付款总是拖拖拉拉，给融资租赁业务的开展带来了很大的困扰。

**三一重工买卖合同范本最新11**

过去的20＿＿年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

一、工作业绩完成情况

1.完成销售业绩;

2.完成销售物料的设计与制作(法排读本、法排、高层户型册、项目小册、项目楼书、预售协议、抽奖券、参观券等);

4.完成公司领导交代临时工作(法排首期开盘总结、原吉利余房组价、节庆布置等);

5.协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作;

6.协助领导完成排屋客户交流会的组织落实;

7.协助领导完成样板房展示的媒体交流会;

8.协助领导完成样板房通道的布置展示。

二、成长感悟

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

(一)勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

(二)热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

(三)敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

(四)感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了“今天工作不努力，明天努力找工作”作为自己的座右铭。

三、20\_年工作计划

20\_年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

**三一重工买卖合同范本最新12**

海目星公告，公司自20\_年11月22日至20\_年12月22日，累计收到政府补助款项人民币万元，均为与收益相关的政府补助。

ST曙光（600303）：就辽宁证监局行政监管措施决定书列示的问题进行核实并制定整改方案

ST曙光12月22日晚公告称，公司收到辽宁证监局下发的行政监管措施决定书后，董事会高度重视，立即向公司全体董事、监事、高级管理人员及相关部门人员进行了通报、传达，在收件当日对决定书列示的问题进行核实，结合公司实际情况制定整改方案，明确责任。

在规范运作方面，公司董事会提名管理委员会将不断加强规范运作，严格履行职责与程序，确保符合公司要求与条件的高管皆通过董事会提名委员会的提名，并经董事会审议。

公司董事会薪酬委员会将确保加强规范运作。公司计划于20\_年1月确定20\_年经营管理计划，召开董事会薪酬委员会专题会议。议题主要内容包括：按照要求，根据董事及高级管理人员管理岗位的主要工作范围、职责、重要性及其他相关企业相关岗位的薪酬水平，制定20\_年高管的薪酬标准、福利标准；审核职工20\_年薪酬政策及实施方案。此外，包括20\_年薪酬政策及实施方案，包括但不限于主要包括绩效评价标准、程序和主要评价体系，奖惩制度和标准等；审查公司董事及高级管理人员的履行职责情况，并对其进行20\_年年度绩效考评。

公司董事会战略委员会将对成交金额在1000万元以上(不含本数)的技术改造、对外投资、委托理财等重大项目或合同进行研究并提出建议，确保董事会战略委员会的职责履行到位。公司拟于12月下旬召开20\_年董事会战略委员会专题会议，并对公司中、长期战略规划进行研究并提出建议，为公司中、长期战略发展做出指导。

在信息披露方面，公司将严格按照辽宁证监局的要求在今后做好信息披露工作，坚持信息披露的持续性和一致性，不得进行选择性披露。

ST曙光表示，公司深刻认识到在公司治理、信息披露等方面存在的不足，将认真持续提升规范运作能力，强化内部控制监督检查，进一步完善和提高治理水平和信息披露质量，切实维护公司及全体股东的合法权益，实现公司规范、持续、稳定、健康发展。

**三一重工买卖合同范本最新13**

三一重工（600031）公告，公司拟发行全球存托凭证(“GDR”)，并申请在德国法兰克福证券交易所挂牌上市，GDR以新增发的公司人民币普通股(A股)(“A股股票”)作为基础证券。公司本次发行GDR所代表的新增基础证券A股股票不超过亿股(包括因任何超额配股权获行使而发行的证券，如有)，不超过本次发行前公司普通股总股本的5%。

20\_年3月16日，公司披露了筹划境外发行全球存托凭证并在瑞士证券交易所上市的意向。基于数智化战略和海外产业布局考虑，公司拟将GDR上市地调整为德国。公司积极推进数智化战略，致力于成为全球智能制造标杆，而德国在全球率先推出工业，拥有一批世界先进制造业企业，在智能制造方面处于全球领先水平。另外，公司于20\_年收购全球混凝土设备知名企业―德国普茨迈斯特公司，并在德国建立海外最大的研发制造基地，德国是全球工程机械制造重镇，也是公司最重要的海外市场之一。

**三一重工买卖合同范本最新14**

>裁判>理由>：刘某涛是否“属于收受对方借款后逃匿”的情形。在重组无法推进后，吉林汇通公司打电话找刘某涛索要借款，再打电话找不到刘某涛后，于20\_年7月报警。尽管刘某涛在此期间更换了电话号码，但是在20\_年9月17日，刘某涛还用其持有的公司印章通过律师发表声明，认为南洋公司的临时股东大会和新的董事会组织及其决议均不合法，并以南洋公司、成功公司名义，以成功公司新的工商变更登记违法为由向国家工商总局提起行政复议。因此，单凭“刘某涛更换手机号码”这一事实，不足以推定刘某涛是为了逃避债务而隐匿，不符合《^v^刑法》第二百二十四条第一款第四项关于“收受财产后逃匿”的情形。另外，吉林汇通公司没有通过民事诉讼等方式向武汉恒泰公司或者南洋公司提出偿还债务。

综上，本院再审认为，申诉人刘某涛及其辩护人提出原判认定刘某涛犯合同诈骗罪的事实不清，证据不足的申诉理由和辩护意见成立，本院予以采纳。

**三一重工买卖合同范本最新15**

祥和实业（603500）发布公告，通用技术在北京产权交易所公开挂牌转让中原利达铁路轨道技术发展有限公司(简称“中原利达”)股权，公司参与中原利达股权的公开摘牌受让并被确认为最终受让方。公司与通用技术签署了《产权交易合同》，约定转让方将其持有的中原利达股权(包括该等股权所包含的全部权益和义务)以合计4800万元的价格转让给公司。

此次交易符合公司发展战略，有利于公司进一步拓展轨道扣件业务，优化产业布局，深化与大客户中原利达的合作关系，提高公司核心竞争力，持续推动公司高质量发展。中原利达是行业内为数不多的拥有核心技术和具有可生产和供应高铁扣件系统关键零部件资质的公司，公司参股中原利达，能产生良好的协同效应，业务发展形成同频共振，充分发挥双方优势，实现共赢发展，符合公司中小股东和广大投资者的利益。

**三一重工买卖合同范本最新16**

篇一：

本学期，我组工作重点讲紧紧围绕学校工作重点，坚持以教学为中心全面实施素质教育，进一步加强教育科研，推进深化课程改革，全面推动我们组的教学工作再上新台阶

一、加强师德修养，提高自身觉悟

师德是一个永恒的议题，教师师德素养的提高是一项重要而永恒的任务。本学期，我组教师将按照学校要求，认真学习并提高标准，严要求地执行贯彻《中小学教师职业道德规范》《教师法》等有关法律法规不断增强法制意识，工作意识。在学习的同事，认真领会其精神。即师德理论，法律法规及\*学习笔记，并理论联系实际，学以致用，规范自己的教育行为。时刻严格要求自己，严格遵守学校的各项规章制度、不迟到、不早退、不做与教学无关的事情，严格按学校要求做好分内工作，提高为人师表教书育人的自觉\*和积极\*。

二、学习教育理论，提升科研能力

树立全面学习，终身学习的观念。为适应新课程改革的需求，采取集体学习和自学相结合的原则，努力内化成自己的教学思想，逐步体现在自己教学的一言一行中，有计划地、系统地读一些\*论著，理论书籍和一些好的教育刊物。记业务理论笔记、提升理论学习的实效\*。在学习中探寻先进的、正确的教育教学思想，转变教学观念，

以切切实实地改革课堂教学，提升业务水平，将素质教育的要求真正落实到教学中争创优秀教研组。

1．我们组的活动改变单一的听课和评课形式，增加教研组学习的新内容，努力将新观念，新思路渗透到课堂教学之中，真正做到理论与实践相结合。用理念来指导平时的的课堂教学，以提高课堂教学效率。真正的开展好活动，让教研组的活动发挥其实际作用。

2．通过学习理论，不断反思，探索，并联系实际积极撰写教育教学论文。开展教研组的听课和评课活动，围绕教研组的活动专题重视对师生关系的研究，重视对学生的研究，因为学生是研究的重点，是教学中的主体，在评课和说课中，要以学生的主体作用为重点，以合作学习的实效\*为重点

3．每位教师都结合自己日常的教育教学工作，形成教学反思，或教学专题小结。

三、落实教学常规，深化教学改革

1．加强备课，发挥教研组集体备课优势，强化以老带新的意识，提高备课质量的重要途径，也是提高课堂教学效率的必要措施。为此教研组要组织集体备课，研究教学内容，研究学生进度，研究教学方法，安排及教学资料要一致。每期至少活动两次以上，时间固定要有活动记录，不走形式，不敷衍了事，切实解决教学中的一些问题，努力提高课堂教学质量，完善教学，规范教学行为。

2．认真上课，要做好课前准备工作，在教学中要注重现代化手段的运用，课中要明确目标，讲透知识点，训练扎实有效，及时检测

教学效果。

3．作业的布置、批改。作业设计既要在量上有所控制，更要注意“质”的精当。批改要正确、及时。字迹要端正，符号要规范。严禁滥购滥用学习资料

4．辅导：继续做好提优补差工作。本学期要加强对学困生的辅导工作，要定时间、定计划、定内容地组织好学习有困难的个别学生的辅导工作做到措施得力，成果显著。

5．考核：改进评估方法，对学生进行多方位评价。以新标准规定的教学目的和基本要求为依据，评估的手段要多样化，除笔试外，还要注重口试和\*作等方式，考查学生对\*知识的掌握情况和数学能力的发展。还要通过课堂提问、观摩、谈话、学生作业等方式。评价学生的学习状况，培养学生学习兴趣。教师要善于利用评价所提供的大量信息，适时调整和改善教学过程。

本学期主要活动在月份。

①学习学校教研计划，制订教研组教研计划。

②开展教研活动，实施教研活动计划。

③开展名师示范引领课活动。

④组织实习课评比活动

⑤总结前期教研经验，继续开展教研课活动。

篇二：

20xx年围绕公司制定的年度目标及方针，动力设备处制定的工作方案布置如下：

一．设备维修要及时，设备完好率不低于96%，设备例行检查不少于4次/月，建立健全设备档案，全面落实设备保养记录工作。（公司目标）

1.知己知彼百战百胜，没有调查就没有发言权，加强设备状况调查力度是设备管理的第一步。首先推行车间设备状况月报表制。

2.制定车间设备完好标准，从设备零部件完好标准、运转指标、\*能指标、技术参数指标、设备备件指标、设备安置环境指标、设备润滑密封指标来规定项目标准，统一绘制表格按照实际情况每月68日填表送交设备处。设备处根据设备的运行情况、工作精度、磨损或腐蚀程度进行测量和校验，及时查明并消除设备隐患，做好准备工作，有目的的对设备作出维护、大修、更新等处理办法。

3.完善设备运行监测制度，提高设备故障诊断技术的应用。设备运行实行“三定”方案，定人、定点、定责。凭\*\*作设备，熟悉设备作业指导书，熟悉设备安全\*作规程，熟悉设备维护保养润滑规程，做好设备交接班记录，设备维修记录，设备保养润滑记录。每季度检查不少于6次。统计

设备故障率，依据故障频率、故障原因、故障发展趋势作早期预测，分析诊断与排除，或彻底根除。变“事后维修”为“事前维修”，“计划维修”为“预知维修”。

4.加大设备运行、维护、保养巡检力度，每星期二组织设备管理员对公司设备进行有目的的检查，安照实际情况作出\*告、整改、罚款通知，确保得到规定标准。

5.加强设备维护技术\*、\*化管理，建立健全设备档案及设备管理制度。设备处组织编写《设备档案管理制度》《车间设备管理手册》《设备使用指导书》《安全\*作规程》《设备安装、校验、布置指导书》《设备维护保养润滑规程》《设备维护保养点检记录》《设备备件清单及技术参数》来进行质量控制，技术交底，保持设备清洁、整齐、润滑良好、安全运行。

6.加强设备维护管理人员的素质培养，梳理设备管理人员关系，督促分厂、车间组织人员对设备维护保养评定绩效每季度不少于1次。鼓励全员参与设备管理。

7.组织技能培训、理论研讨会每月6次，组织思想教育会每月1次。“服务生产”是设备管理人员的职责，一切妨碍正常生产的问题都要去处理、去解决。杜绝本位主义，遇事推诿、消极怠工要追究责任。

8.设备修理也实行“三定”方针，定人、定车间、定职责。依据技能高低、工作态度配置不同车间岗位。

9.编制《车间设备管理绩效考核细则》《设备处工作人员绩效考核细则》，指导设备管理方法，考核设备管理者的工作绩效。

二．设备选型正确率100%。（公司指定目标）

1.设备的选型购置要遵循技术上先进、经济上合理、生产上可行、质量上保\*的原则。

2.保障设备的生产\*能，比较设备的生产效率，即设备功率、行程、速率和单位时间生产率。

3.保\*设备的可靠\*、配套\*、维修\*、节能\*，设备的加工精度、精度保持时间、零部件的耐用时间；维修难易度、通用化、标准化程度；\*作难易\*都是设备购置的考虑因素。

4.整理、备用设备分类资料，收集设备生产厂家产品资料，考察销售业绩、服务态度，比较产品\*能、设备质量。

5.加强设备采购程序化管理，从申请（使用单位）——审核（分公司经理、主管工程师）——会审（设备处、技术处、生产处）——批准（设备副总）——选型考察（设备处、技术处、供应处）——采购（供应副总、供应处）——安装验收（设备处、基建处、使用单位）层层把关。

三．编制年度设备大修计划，年度完成率100%。（公司制定目标）

1.目的——挖掘企业生产潜力，保\*多、快、好、省地完成生产任务，延长设备使用寿命。

2.依据车间设备状况报表，分析检查数据、技术\*能，综合考虑生产、技术、物资、劳动力等条件来安排检修时间。3.机加工分厂大修项目：

四。布置高端设备制造孵化园采掘设备公司设备安置项目。（设备处制定项目）

篇三：

根据医院发展需要和设备管理工作的要求，结合医我院设备管理工作的实际情况，设备科制定出20xx年度设备管理工作计划。

一：工作思路

20xx年提高科学管理手段、进一步加强精细化管理，进行医院发展所需设备的趋势预测、效益分析。提高设备的使用率、完好率，减少或杜绝人为损坏，保\*医疗设备处于最佳状态。

二、日常工作

1、加强医院医疗设备养护管理，各科室对自己使用的医疗设备指定专人负责运行保养，落实设备维保责任到人。责任人要熟悉掌握设备的\*作、使用及\*能知识，按设备使用保养说明书、定期进行润滑注油擦拭、清理灰尘等工作，从各种因素上杜绝医疗设备事故的发生，使机械事故的发生降低到最小程度。通过科学、规范的维护保养，保\*医疗设备在工作中发挥应有作用，也有效地减少设备故障，延长医疗设备的使用寿命。

2、强化为使用科室积极主动、高质高效、安全快捷的服务观念，作好全院设备的日常维护保养管理，保障医院各类医疗设备的正常运转。减少设备维修频率，提高设备的使用率。

3、加强设备管理制度化、规范化建设，进一步规范完善设备科管理模式，使之程序化、科学化、信息化；完善岗位责任制，细化岗位责任指标和工作流程；加强设备知识及使用知识培训，提高\*作技能；提高工作效率和工作质量。

4、做好20xx年全院各科室所需设备的申购、论\*、安装、调试、验收、交付使用等各项工作。

5、加强固定资产档案管理，做好做细资料的收集、整理、归档等系列工作。

6、强化医疗设备安全使用意识，做好医疗设备安全使用知识的宣传培训。

7、加强与医院各科室的协调和联系，不论是采购工作，还是维修事务，都积极与各科室、各相关人员加强协调和联系，做到及时上传下达互相通报告知，最大限度为临床服务。

三、专项工作

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn