# 做业务如何写年终总结和明年计划 年终总结和明年的计划(8篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-09-29

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!做业务如何写年终总结和明年计划 年终总结和明年...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**做业务如何写年终总结和明年计划 年终总结和明年的计划篇一**

俗话说“万事开头难”。去年五月，我刚调到电脑部不久，就遇到公司两次搬迁，当时正处大热天，搬迁工作本来就有不少困难，又加上属临时搬迁，地方又小，设备、物质堆放得乱七八糟，为了不使企业财产受到损失，我主动担任起值长夜班的工作，当时天气气温高达40度，晚上在临时搭起的铺上休息，没有蚊帐，蚊虫叮咬得无法休息，只得起来看书打发时间，就这样度过一个又一个难敖的夜晚。有人说：“这么苦，找领导反映反映情况吧？”可我觉得苦虽苦，但我是为了企业而吃苦，再苦再累也值得。

今年元月，公司为了赶印局会议材料，在大雪纷飞的夜晚，我连续干了两个通宵，圆满地完成了公司下达的任务。

今年九月份，公司接到一大笔胶印业务，而且要货时间紧迫，我带领电脑印刷部成员冒着酷暑加班加点的赶业务，奋战三天三夜，保质保量地完成了任务，为公司赢得了信誉和利益。半年来，多次出色地完成上级下达的各项任务，满足了众多客户的要求，为企业扭亏增盈作出了突出贡献。

“创业难，守业更难”。公司整顿不久，在百废待兴的局面下，一切工作都显得困难重重，怎样在困境中求生存、图发展，怎样让企业在市场上争得一席之地呢？在这个问题上，我也曾迷茫过，但在公司领导的正确指导下，我悟出了解决这个问题的措施。这个措施就是积极响映局党委号召，打破职工等、靠、要的老观念，调动职工的积极性。现在职工的工作热情空前高涨，一个人人争抓机遇，抢入市场的良好商风正在蓬勃兴起，一个讲政治、讲正气、讲团结、讲效益的新格局正在形成。

“学海无涯苦作舟”，我深深体会到只有加强掌握业务知识，才能更好地为企业创造效益。所以，我在工作之余，常挤出时间阅读有关业务方面的书籍，由于我在电脑技术方面有一定的基础，加上平时的刻苦钻研，在硬件维修方面有了进一步提高，电脑印刷部的电脑、打字机出现一般故障现在我也都有排除了。今年十月，公司要添置十台电脑，我通过找熟人帮忙，在武汉电脑城购得电脑零件，又自己动手将零件组装成十台性能稳定、高速的多能电脑，同时也为公司节约一万余元钱。

我平时除学习业务上的知识外，还经常认真学习十六大会议精神，学习党的章程，并把它们作为自己工作、生活中的行为准则，我虽然不是共产党员，却时时刻刻以一个党员的身份来要求自己，并有积极向党组织靠拢的强烈愿望。

我的xx年年工作目标是：协助经理，加强内部经营管理，节能降耗；积极发展市场业务，创造效益。圆满地完成上级下达的经济指标，为公司发展作出自己应有的贡献。

**做业务如何写年终总结和明年计划 年终总结和明年的计划篇二**

20xx年手术室在院领导的正确指引下，在护理部的指导下，在各科室的密切配合支持下，针对年初制定的目标计划，圆满的完成了各项任务，20xx全年完成手术共1722台，现总结如下：

一、落实医院制度，树立团队精神

手术室全体医护人员积极拥护医院的各项规章制度，坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，全心全意为患者服务，牢固树立团队精神。

二、改善服务态度，提高护理质量

1、护理工作从单纯为手术病人服务扩大到病人家属、医疗、后勤设备人员。在工作中注重与医生的沟通，收集病人的.信息，以更好地配合手术。

2、护理工作的性质从针对手术治疗的护理延伸到病人身心的整体护理，随时为病人着想，主动做好病人的心理护理。严格执行保护性医疗制度，对病人的病情、手术效果、手术并发症等术中不予议论。改善服务态度，满足病人一切合理的要求，为病人创造温馨舒适的手术环境。

3、制定严格的科室规章制度及奖惩措施，出现问题及时改进。针对工作中出现的问题提出整改意见，全年无差错事故发生。

4、严格消毒隔离，消毒隔离合格率达100%。每月进行一次空气及物品的细菌培养和使用中紫外线灯照射强度测试，每季度进行一次使用中消毒剂的培养，随时进行消毒剂浓度测试，督促手术人员严格执行无菌操作技术，防止院内感染，确保无菌切口感染率≤0.5%

5、急救药品器械完好率100%。指定专人管理，每周查对两次，用后随时补充，交接班时认真核对，接到急救病人能在最短的时间内迅速开始手术抢救。未发生因药品、器械问题而耽误抢救和治疗的现象。

6、合理收费，遇到有疑问及纠纷及时检查处理，定期对科室器械和材料进行清点领取，减少浪费及损耗。

7、建立完善的护理质量监控体系，通过统计手术台次、核查护理记录单、满意度调查、有无差错疏忽及投诉等，进一步完善和促进护理工作。

三、加强护理技术操作，以病人为中心，不断提高护理服务水平。工作中注重护理技能操作及业务学习，加强术前心理疏导、术中关爱、术后指导等护理措施，落实了护理人员的术前访视和术后回访制度，对病人提出的意见和建议都能给予重视，及时解决。

20xx年工作计划

一、加强感染监控管理

手术室的感染管理对手术的成功及伤口的一期愈合起着十分重要的作用，因此工作

中认真执行无菌操作规程，定期进行环境物表及手术人员的手进行监测，严格划分各个区域、无菌手术间和感染手术间。

二、安全管理

1、严格执行各项规章制度，杜绝差错事故的发生。

2、经常注意病人卧位督促，定时观察受压部位，防止病人撞伤、坠床或麻醉意外。

3、各种药品、器械应定期检查，及时补充。

**做业务如何写年终总结和明年计划 年终总结和明年的计划篇三**

我今年\_月来到集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。

在即将结束的20\_\_年里，在市内公司对本科室所负责的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户\_\_多家，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，确立相应的客户市场。加大空白市场的开发力度，开发新客户\_\_余家，在20\_\_年的系统操作下，预计20\_\_年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。我没有辉煌的过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主任职位的竞争：我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。

在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市场。还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

20\_\_年将做好以下的工作：

1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高\_\_\_的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

5、加强客户关系，完善客户档案。在20\_\_年里，我会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市场、把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

6、扎实工作，锐意进取。发扬“艰苦创业、努力拼搏”的\_\_\_精神，和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。我相信我不会辜负大家的希望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮助支持。如果我竞争不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。再次谢谢大家!

**做业务如何写年终总结和明年计划 年终总结和明年的计划篇四**

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，20\_\_年本人来到长京行工作，但是惟有20\_\_年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20\_\_年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

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更加努力，全面开展20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二、因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自己有以下要求：

1、每月应该尽努力完成销售目标。

2、一周一小，每月一大，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、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、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

**做业务如何写年终总结和明年计划 年终总结和明年的计划篇五**

我是\_\_银行的一名普通员工。在\_\_行工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格\_\_行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为\_\_行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加\_\_大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“\_\_银行分行第x届业务技术比赛”中获得\_\_市第一名。

在行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

1、今年“\_\_银行分行第x届业务技术比赛”中获得\_\_市第一名。

2、我参加\_\_大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的\_\_银行员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对\_\_行的激情和热情，为我热爱的\_\_行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

**做业务如何写年终总结和明年计划 年终总结和明年的计划篇六**

我们每个人都是在不断的总结中成长，在不断的审视中完善自己。新年自己也是在总结审视中脚踏实地完成好本职工作，现将20\_\_年工作总结如下：

重视理论学习，坚定政治信念，积极参加公司组织的各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。作为一名文员，在学习过程中认真按照公司的要求深入学习其内容，掌握其精髓，把理论知识践行到实际工作之中。

认真做好本职工作，做到腿勤口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。

\_月份前在供暖所办公室工作，作为单位的窗口科室，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每天都会有人来访，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一把椅子让座，一杯热茶相送，一个满意答复”，每次看着来访的人满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗?“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“大家满意”，我们的价值也就得到了体现。

同时负责各类总结的撰写，收集信息，及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的谋助手。\_月份借调到\_\_科，主要负责\_\_这块工作，记得刚踏进这间屋子的时候，感觉挺微妙的，不绝于耳的键盘声，每个人埋头工作的热情，深深的感染着我，心里暗暗的给自己鼓劲加油。

工作角色的转变，使自己意识到工作水平较其他的同志差距离还很大，为了缩短差距，自己定指标下任务，坚持每天学习，紧紧围绕本职工作的特点，努力做到融汇贯通，现具体工作主要包括\_\_方面的收发文撰写\_\_掌握员工转正员工基本情况，以及公司其他方面的工作。

在实际工作中，把理论和实践相结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，通过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，这\_个月共上报下发各类总结通知份。

同时来到这个新集体，总的感觉“团结，友爱，互助”是这个科室最大的特点，作为新同志的我，每天都会有这样那样的不懂，每名同志都会用心热情的“知无不言，言无不尽”，在这样的一个大集体中工作，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗?辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力;在辛苦中，才会充实的体现着自己人生。

1、政治理论学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。

2、工作中不够大胆，创新理论不强。

为了把20\_\_来年工作做的更出色，制定工作学习目标，加强个人修养理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。

取长补短，向其他同志相互交流好的工作经验，争取年的工作更上一个新台阶。

**做业务如何写年终总结和明年计划 年终总结和明年的计划篇七**

转眼间20xx年已接近尾声了。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了医务工作者“救死扶伤”的责任，也体会到了医务工作者艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为医务工作者的一份子而惊喜万分。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

与党中央保持一致，坚持四项基本原则，认真学习三个代表重要思想。要求积极上进，热爱祖国、热爱人民，拥护中国共产党的领导、拥护各项方针政策，遵守国家的法律法规及各项规章制度积极向党组织靠拢，向党递交入党申请书；有很强的上进心，勇于批评与自我批评，树立了正确的人生观和价值观。服从命令，听众指挥。能严格遵守医院的各项规章制度的；能积极参加医院和科室组织的各项活动并能尊敬领导，团结同事。

严格要求自己，凭着对成为一名优秀白衣天使的目标和知识的强烈追求，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，基本上牢固的掌握了一些专业知识和技能，作到了理论联系实际；除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质。

在科主任及护士长的领导下，我能做到上班不迟到、不早退。正确执行医嘱及各项护理技术操作规程，做好基础护理。严格执行无菌操作和三查七对制度。发现问题，及时解决。在工作中能理论联系实际，遇到不懂的问题能及时向护士长及资深的老师请教，努力提高自身的业务水平。对待患者能文明礼貌的服务，做到态度和蔼，急病人所急，想病人所想。除了完成常规的基础护理外，还熟练的掌握了专科知识和各项护理操作，经常下病房与患者沟通，及时了解他们的动态心理，并做好健康宣教。

养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同事们和睦相处；积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历，用有限的生命投入到无限的护理工作中。

1、如果我是负责治疗工作的护士，操作前应着装整齐、洗手、修剪指甲、操作时戴口罩。

2、备齐各种治疗用品、药品，并有标志，做好分类存放，保证无过期失效，每日清点，认真交接班。

3、负责长期、临时的静脉输液、输血、肌肉注射等治疗的准备工作。操作中要严格遵守无菌操作规程。

4、严格执行消毒隔离制度，按时执行日程、周程。

5、及时、正确执行医嘱，做到三查七对。长期医嘱要按时执行，临时医嘱要及时执行，抢救病人时，执行医嘱要迅速、及时。

6、用过的输液器：注射器等，需经初步消毒后方可送供应室。

7、做好医用垃圾的分类处理。

8、督促检查工作人员严格执行治疗室制度。

9、保持治疗室的清洁、卫生、整洁并做好保洁工作。

我会在今后的工作中更加不断努力地学习，以不断提高自身的业务能力。从而使自己的理论知识及操作技能更上一个台阶，以便能更好的服务于患者。争取做一名优秀的护理人员，以无愧于白衣天使的光荣称号！

**做业务如何写年终总结和明年计划 年终总结和明年的计划篇八**

为深入贯彻落实中央和省、市、区经济工作会议精神，大力实施“工业兴街”战略，强力推进新型工业化，积极应对当前金融危机，按照“宽松环境、降低税费、解决难题”的总体要求，转变职能，改进作风，创新服务方式，提高服务质量，着力为企业“送服务、送政策、送环境、送市场”，千方百计为企业排忧解难，努力促进全街工业经济平稳较快发展。年初街党工委、办事处召开了强力推进新型工业化及企业服务年活动动员大会；成立以街主要领导担任组长的推进新型工业化和企业服务年工作领导小组，并制定了工作方案。全年工作运行有序，全年实现工业“小进规”2户、商业“小进限”1户；工业产值43100万元、工业增加值13576万元；规模工业产值31800万元、规模工业增加值9700万元，比上年增长27.89xx%；工业固定资产投资完成15000万元，比上年增长215.5xx%；规模以上工业增加值万元产值能耗比上年下降3.5xx%。回顾过去的一年，主要做了如下工作：

1、加强领导，组建专班。为了加强对企业服务年工作的领导，街党工委、办事处成立了企业服务年工作领导小组，主要领导担任组长，财政、工商、国地税、土地、房产、信合及街内组成部门参加。

并将企业服务年工作分为两条线，工商经济线和农业经济线，把工作任务、量化分解落实到各责任单位，千斤重担大家挑，人人身上有指标，切实把企业服务年工作作为“一把手”工程来抓。

2、群策群力，献计献策。街党工委、办事处主持召开了规模企业及财政、工商、国地税、土地、房产、信合、城建、广电、文化及街内组成部门参加的“振兴仓埠，服务企业”专题会，为振兴仓埠建言献策，职能部门围绕服务企业，做好本职工作，服务经济发展积极主动，企业老板就化解企业风险，振兴仓埠经济建言献策；形成了政府主导，部门配合，舆企业奋发拼搏的良好格局。

3、制订计划，明确目标。在年初召开的全街经济工作会议上，街党工委、办事处下发了有关鼓励和支持企业服务年的政策文件，力争20xx年全街新增各类经济实体150家，其中城区每个居委会发动居民创办经济实体10家以上，每个农业村创办5家以上。通过努力，今年实现新注册企业196家，其中：新增个体工商户187户，比上年增长13xx%；圆满完成年初目标，全街形成了“百姓创家业，能人创企业，干部创事业”的生动局面。

1、抓招商、促回归。街道在招商引资方面下了大力气，花了苦功夫，做好洽谈项目的跟踪工作，对正在洽谈的湖北移动物流、天和国际服装生产、高频无极节能灯、汉派精品服装等项目落实跟踪责任人，通过努力我街共洽谈项目40余个，有意向落户的有：

①台资企业沐澜酒店投资5亿新台币新建集餐饮、住宿、休闲、娱乐、健身为一体的会员制宾馆项目；

②常青化工投资5000万元、征地50亩建设营销总部项目，该项目年销售额突破10亿元、税金400余万元。

③投资2024余万元、征地30亩的江城锅炉制造项目。

④投资1000万元、征地20亩建设装饰材料等4个项目。

2、抓规划、建平台。承接阳逻开发区的辐射。按照大阳逻的规划，毕铺、杨裴、西湖被列入了规划区之内，我们将按照规划控制好土地。积极做好与阳逻开发区的对接，目前我们通过国土局在紧邻阳逻的毕铺地区、依托已引进的利鑫建材、将军山磁业、如意食品等三家企业规划工业小区，目前已向国土局申报土地利用规划修编。

3、抓服务、促进步。对现有企业扩大企业规模积极做好协调服务工作，为富杨公司、城北铸造、海帆塑料制品扩容做好电力、土地及周边环境的协调，为富杨公司协调征地20余亩，企业新建车间及生活办公设施9000平方米，新上全自动棉絮生产线，年新增产值1000余万元。为海帆工贸公司协调土地及电力促企业新上电脑程控注塑设备，企业生产效率大大通过，产品质量大大提高，进入规模企业行业。帮城北铸钢厂协调电力，促企业改进生产工艺，新上消失膜铸造新工艺，企业产品质量大大提高，产量效益同步提高。

4、抓引进、促落实。做好洽谈项目的跟踪工作，突出民营大项目建设，切实抓好大项目的洽谈、跟踪、落实、建设和服务工作。投资8亿元的湖北移动物流基地项目由街主要领导亲自上阵，全程跟踪。坚持把招商引资与全民创业工作结合起来，竭力营造全民招商、服务企业的强大合力和氛围。

5、抓动工、促发展。通过努力今年已开工的项目有：

①武汉源泰龙工贸有限公司投资2024余万元，新上高合金模具钢项目生产线，项目开工即成为规模企业，达产后年实现产值突破5000万元，实现税金300万元。

②武汉华龙盛生物科技有限公司投资1000余万元，处理鸡粪、猪粪生产鱼饲料及有机肥。

③三角塑料制品有限公司一期投资1300余万元，新增园织机26台套，年新增产值近2024万元，一举成为规模企业，实现税收20余万元，创造了较好的经济和社会效益。

④投资2024余万元的武汉勇鑫建材有限公司新建年产20万方粉煤灰大砌块项目

⑤武汉华垒晟新型建材有限公司投资近5000万元，新建年产30万方粉煤灰大砌块项目，项目已竣工，进入设备安装调试阶段。

⑥武汉市佳家园生态农业发展有限公司在永乐村流转土地1200余亩，新建无公害蔬菜基地。

⑦武汉市花果山生态农业有限公司在方院等村流转土地4500亩，新建湖北省最大的集休闲旅游、科普教育、农业示范为一体的新型农业示范区，桂香天下农业园区。目前已完成投资8000余万元。

1、明确岗位，落实责任。在开展企业服务年活动中，我街突出民营大项目建设，切实抓好大项目的洽谈、跟踪、落实、建设和服务工作。对重点项目实行街领导班子成员联系负责制，定人、定责、定位，定期调度，做到一个项目，一位领

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找