# 宁波大红鹰学院以能力为主线的本科应用型人才培养新思路

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-08-06

*第一篇：宁波大红鹰学院以能力为主线的本科应用型人才培养新思路以能力为主线的本科应用型人才培养新思路吴国良 孙惠敏摘要：以能力为主线、“一主三辅”的人才培养模式是地方教学型本科院校培养本科层次应用型人才的一种新思路。它的内涵包括：突出“应用...*

**第一篇：宁波大红鹰学院以能力为主线的本科应用型人才培养新思路**

以能力为主线的本科应用型人才培养新思路

吴国良 孙惠敏

摘要：以能力为主线、“一主三辅”的人才培养模式是地方教学型本科院校培养本科层次应用型人才的一种新思路。它的内涵包括：突出“应用”、强调“复合”、重视“外向”、推进“创新”、培养“潜力”；主要体现在学科建设、专业建设、产学研合作、实验室建设的各项实施工作中。

关键词：能力、一主三辅、人才培养模式

随着我国高等教育大众化的进程，越来越多的高校，包括研究型大学，都把培养应用型人才作为人才培养的重要目标。但是，不同层次的高校应该侧重于培养不同类型的应用型人才，准确定位，有所侧重，方能形成合理的分层次培养应用型人才的格局。

一、以能力为主线、“一主三辅”人才培养模式的提出

作为专科层次应用型人才的主要培养机构，高职高专院校强调人才培养与岗位技能的紧密接轨，为地方经济的发展做出了重大贡献。然而,其毕业生的知识更新能力、专业提升能力甚至综合素质相对较弱，发展后劲不强的缺陷也相当明显。面对我国目前正处于高新技术发展与产业结构调整转型的重要时期，生产过程不仅需要大量的技术工人和普通技术管理人员，还需要大量的高级工程技术人才和高级生产管理经营型人才的现状，单一的高职高专层次的应用型人才培养尚不能完全满足社会发展的需要，培养为广大企业所急需的本科层次的应用型人才是地方教学型本科院校的必然选择。

以能力为主线、“一主三辅”的人才培养模式是宁波大红鹰学院为规划今后的本科教育建设、打造特色鲜明的应用型本科院校而提出的探索性思路。这一人才培养模式的特色在于始终强调能力（主要是技术应用能力、学习创新能力、经营管理能力、潜在发展能力）的培养，将能力培养作为主线贯穿人才培养全过程，并与“一主三辅”（以应用型为主，辅之于复合型、外向型、创新型）的综合培养要求紧密结合，具有极强的可操作性。

二、以能力为主线、“一主三辅”人才培养模式的内涵 1.突出“应用” 应用型本科人才的“应用型”主要是指“技术应用型”，是对技术、工艺的应用。这里所指的“技术”不仅是指工程背景的技术，也指管理的技术，经济的技术，甚至专业的外语也是一门技术。

技术应用型人才的能力集中体现为技术应用能力，它有别于学术原创能力，也有别于工程应用能力。它是将应用理论转化为可通过具体技能操作而制造出产品的关键中介。

技术应用型人才在生产第一线或工作现场从事技术指导和工程管理工作；他们具有形成技术应用能力所必须的理论基础和专业知识，同时具有较强的综合运用各种知识和能力解决现场实际问题的能力。

2.强调“复合”

所谓“复合型”，就是实现技术交叉、应用交叉以及技术应用与经营管理能力的交叉，实现一专多能。

一般说来，地方教学型本科院校实现学科交叉的条件还不够，因而应将工作重心放在技术交叉、应用交叉的研究和实践上。比如，在国际贸易专业的课程体系中，可要求学生选修一两门工科基础课，使其成为有工程技术背景的国际贸易人才。

同时，应用型本科人才除了自身具备过硬的技术应用和创新能力外，还要具备一定的经营管理能力，有能力带领团队进行生产、创新，成为有技术背景的中高层管理者。为此，在制定教学计划的时候，如机械设计制造及其自动化等工科专业要将企业管理类课程列入公共基础课，实现技术与管理的交叉以更好地适应今后技术岗位和管理岗位的双重需要。

3.重视“外向”

“外向型”主要有两个内涵，一个是开放的意识，另一个是适应涉外环境的能力。

经济全球化创造出的就业机会，使得外向型人才能在世界经济的舞台上发挥自己的最佳才能。这一需求体现在高等教育上，就是高等教育的国际化；落实到地方本科院校，就是要求其培养的应用型本科人才不仅具备一定的专业知识，更要具有强烈的开放意识和开拓意识；同时在培养过程中切实提高学生的外语水平，加大大学英语的教学力度，在各非英语专业的课程设置中将专业英语列为专业必修课并大力推行双语教学，从而切实提高学生对涉外环境的适应能力和涉外岗位的胜任能力。

4.推进“创新”

应用型本科院校所提倡的创新,主要是出于应用目的对技术、工艺的学习、吸收和再创新。应用型本科人才相比专科人才有更宽的知识结构和更强的自主学习能力，他们不仅具有胜任某种职业的技能，而且具有应用知识进行技术创新和技术二次开发的能力。地方教学型本科高校所承担的并非高端研究和开发人才的培养，而是大批具有技术创新意识和能力、基础理论较为扎实、实践动手能力强，能够直接参与企业一线生产、技术创新，解决企业实际工程技术问题的高素质应用型人才。

5、培养“潜力”

具备潜在发展的能力是应用型本科人才区别于高职高专培养的技能型应用人才的主要之处。根据美国麻省理工学院提出的MIT11条原则中的第6条“基础的价值”原则，我们认识到“知识不断的膨胀对扩充课程设置产生压力，信息革命加剧了重视基础的要求，„„我们的学生将需要坚实的基础去评估信息和应用知识”。〔1〕为此，应用型本科院校应通过构建“基础课程平台＋专业课程模块”的理论教学体系，确保学生整体素质，实现专业知识面较宽，基础较扎实，应用性较强的目标；同时积极鼓励学生跨学科专业选修，拓宽专业以外的知识面，使他们具有良好的向高层次专门人才发展的潜质。

三、以能力为主线、“一主三辅”人才培养模式的实施 1.学科建设

在设定学科建设目标时，应本着有限目标，突出重点的原则，着重办好已有深厚基础并具有明显特色与优势的学科和国家与地方经济社会发展迫切需要的学科；同时瞄准学科前沿和区域经济的实际需要，凝练学科方向，形成新的学科优势和学科特色。

在学科基地建设方面，首先从教学实验实训室抓起，基础教学实验室、学科专业实验室和学科研究实验室的具体规划与建设要充分考虑与“学科共性基础平台”的合作与分工；重点建设本科层次的应用型人才培养基地；继续加强建设为地方经济和社会发展服务的研究机构，以更好地为区域产业集群的发展做出贡献。

2、专业建设

首先在人才培养方案的改革方面，要求各专业人才培养方案的制定要体现学生创新能力的特色培养；积极推进学分制改革，降低必修课比例，建立主辅修制度，着力培养复合型人才；推进和实施大学英语教学改革，探索开展大学英语分层次教学，大力培养双语教师，增加专业课程双语教学的比例，积极聘请国外学者和专家来院从事专业课程的双语教学活动，形成国际化氛围。

其次在课程的优化整合方面，各专业要以能力为主线，按照系统性、应用性、实践性的原则进行知识结构重组和课程整合。创新课程进度安排，将理论与技术、不同的技术进行交叉，并与实践课进行合理衔接，构筑“进阶式”课程体系。通过创建“课程组”和实施第二课堂教学，培养学生的学习兴趣,把学科性、专业性的教育活动与校园文化建设活动有机融合在一起，以形成欣欣向上的学习氛围。同时，及时更新课程内容，将新知识、新理论和新技术充实到教学内容中，为学生提供符合时代需要的教学内容。

在教学队伍建设方面，要求教师不但有较深理论功底、还应具有较强的社会实践应用能力，必须将生产、管理、服务等知识和能力吸收内化，并能有效地再现、传授给学生。主要措施包括：通过科研、技术服务、技术开发、产学研结合等方式组织教师参与工程实践和科技开发活动；每年安排一定量的专任教师（重点是中青年教师）通过挂职、合作研发、中短期专业培训等多种形式，深入到专业对应的行业企业一线，系统掌握业务技术流程，强化操作技能；不断建立和完善兼职教师人才库，聘用能独立承担某一专业课程的理论教学、实践教学任务的一线专家和高级技术人员担任兼职教师。

3、产学研合作

产学研合作是应用型本科院校成功办学的前提和标志之一。学院在以往的办学过程中积累了大量的校企合作资源，并形成了一些较具特色、效果显著的校企合作办学模式，但总体上还停留在产学合作阶段，在进行研发、帮助企业解决实际技术问题方面成果不大。在进行本科阶段的产学研合作规划过程中，学院提出要一方面继续创新合作模式，另一方面加强科学研究的针对性和实效性，解决企业迫切需要解决的技术难题，以此建立学院与企业深度合作的双赢机制，凝聚大批同学院保持长期、平等、互利合作关系的企业，提高学院的社会效益和经济效益。

4、实验室建设

实验室项目建设应体现“实践型、应用型”的特点，主要包括两方面的内容，一是常规实验项目的整合与优化。对原有的实验项目进行认真筛选和重新归类，剔除重复和过时的实验项目，补充反映学科发展前沿的新实验，注意增加趣味性、实用性、探索性实验比例；二是将实验教学项目的开发与产学研合作教育结合起来，广泛开展与兄弟院校、科研院所、企事业单位的合作，面向科学研究和技术应用，开发建设研究性、技术性、工艺性实验项目。构建宝塔型的认知实验、基础实验、综合实验与设计创新实验四个层次的实验教学平台；通过四个阶段的实验教学,不仅使学生掌握科学的实验方法,增强学生的实践动手能力,同时还培养了学生的创新能力和创新精神。

参考文献：

〔1〕Jesus del Alamo.Report of the Presidential Task Force on Student Life and Learning[EB/OL].http://web.mit.edu/committees/sll/tf.html 1998.New Ideas on Cultivating Application-oriented Undergraduates with

Capability as the Main Line Abstract: The undergraduate Cultivating model of “One Principal Type plus Three Secondary Types” with capability as the main line, is a new idea which is used to cultivate application-oriented undergraduates of local colleges and universities.This model attaches great importance to application, integration, foreign-orientation, creation and potentiality.The new idea is to be carried out in disciplinary construction, specialty construction, combination of production, learning and research, and laboratory construction and so on.Key words: Capability;One Principal Type plus Three Secondary Types;Undergraduate cultivating model

作者简介：

吴国良：宁波大红鹰学院院长、教授，浙江大学博士生导师 孙惠敏：宁波大红鹰教育集团总裁、宁波大红鹰学院党委书记

**第二篇：以能力为主线的应用型医学人才培养模式探索**

摘 要：针对当前高等医学教育存在的关键问题，总结了地方医学院校围绕高素质应用型人才培养目标，以能力培养为主线，在教育教学理念更新、医学人才培养体系建设、师资队伍建设和人才培养质量保障体系建设等方面的思路、做法和体会，以期为地方医学院校应用型医学人才培养提供借鉴。

关键词：高等医学教育 人才培养模式 能力培养 地方医学院校

高等医学教育是国家医疗卫生改革（医改）和教育改革（教改）的交汇点，提高人才培养质量是高等医学院校教育教学改革最核心、最紧迫的任务。目前，以应用型人才培养为主要职能的地方医学院校，在专业人才培养目标和要求方面还与医药卫生改革和社会发展需要有较大差距，在人才培养质量方面还存在教育教学观念陈旧、以人为本理念缺失、人文教育薄弱、教学模式单

一、教师综合素质有待提高、毕业生职业素养和实践能力较低下等一系列问题[1，2]。而解决这些问题的关键在全面教育教学改革，推进人才培养模式改革与创新[3]。多年来，我校紧紧围绕 “培养什么样的人”、“怎样培养人”这一根本问题，做了一些积极探索，取得了一定成效。概括起来，主要有以下做法和体会：

1.以能力本位理念为指导，切实把握医学人才培养的根本方向

在教育观念上，坚持“基本知识与实践能力统一，医学素养与人文素养统一，全面发展与个性发展统一，科学精神与人文精神统一”的教育思想，尊重教育规律和人才成长规律，树立多样化人才、人人成才和系统培养观念，更加注重整体思维、创新思维、临床思维和职业素质养成教育，力求在教育理论和人才培养模式创新方面有所突破。

在教学理念上，改变传统的传输式教学模式，促进教学理念由“以教师为中心”转变为“以学生为中心”；促进教师教学理念从“知识传递”向“能力培养”的转变，由“教会学生什么”向“为学生自学提供什么”转变；促进学生学习理念由“被动学习者”向“主动学习者”转变，全面实现教学理念由“重知识、轻能力，重理论，轻实践”向“能力本位，知识、能力和素质协调发展”转变，为学生提供更加优质的教学资源和教学质量服务。

2.以学生全面发展为目标，不断推进应用型人才培养体系改革

2.1以能力培养为主线，不断完善应用型人才培养方案

提高人才培养质量，突出应用性人才培养特色最终要落脚于人才培养方案[4]。学校坚持“学生为本”理念，根据自身人才培养目标定位，不断完善以职业素养和能力培养为主线、“厚基础、宽口径、重能力、强素质、利就业”的应用型人才培养方案。针对传统教学与运行模式过于钢化，不利于学生主体地位发挥的弊端，本着“理论与实践、课内与课外、共性与个性、人文与科学、校内与校外”密切结合的原则，在不断完善学分制的基础上，打破医学教育“老三段”的课程设置模式[5]，构建了与人才培养目标相适应，融“通修、专业主修、专业选修、任意选修、实践教学”五个模块于一体的课程设置体系和以实践创新能力为核心的综合素质培育体系，使学生压力减轻、课程选择余地更加宽泛，学生可以根据自己的兴趣、爱好、就业等情况自主选择专业方向课程，促进学生个性发展。

2.2强化教学资源建设，搭建有利于自主学习的共享平台。依托网络技术，大力发展信息与通讯技术辅助教学，建设高起点、高水平的网络教学平台。加强与课程体系配套的网络化教材建设，推进精品课程、专业主干课程和教材的数字化建设进程，实现教学资源网上开放；整合信息化教育资源，不断完善校园网、数字化图书馆、多媒体教室等现代化教学设施建设、管理和使用，逐步开设网络课堂、网络课程和远程教学等多种教学形式；引进和选用国内外优质课程资源（如超星尔雅公司的通识课程，国道数据的外文课程等）；加强网络课程协同开发力度，增加优质网络选修课程和视频公开课，丰富优质教学资源，促进优质教学资源开放共享，构建了有利于学生自主学习的资源保障体系，为学生利用网络教学资源自主学习、自我发展和自我创造提供更大空间。

3.以强化能力培养为核心，打造了有利于知识交融的实践平台

本着“定位明确、功能互补、整体优化、资源共享”的原则，打破专业界限，整合相近、相关专业实验室，合理配置资源，整合优化实验室布局，构筑了多层次实验实训平台协调发展，功能互补，融教、学、研、训、服务五位于一体的实验教学平台群，为学生自主学习、技能训练和能力培养提供条件支撑。

按照“整体优化，功能互补”的原则，整合基础医学主体实验室，构建了结构形态、器官功能、创新实践等不同层次功能模块组成，“系统化、分层次、模块化”的基础医学实验教学平台群，着力突出学生主体地位，强化科学精神和创新精神、实践能力和综合素质培养。

本着“相对集中、相邻相通”的原则，实施跨专业优化整合，将临床技能、麻醉学、护理学、口腔医学、影像医学和医学检验等六大医学主体专业实验室，整合为“6+1”模式的临床技能实训平台群，着力突出职业素质养成、临床技能训练、临床思维能力和实践能力培养。

另外，学校还按照不同学科专业群，构建了具有职业仿真氛围的预防医学实验教学平台群、管理科学与公共卫生实践教学平台群和非医学专业实践教学平台群，实现自然科学与人文科学等多学科专业实践教学平台的相互渗透、相互促进，强化学生多种能力培养和综合素质锻炼。

4.以加强全程培养为手段，推进基础医学与临床实践教育融合

以整体培养理念为指导，按照“基础与临床整体融通”的改革理念，强化基础医学教育与临床技能实训和临床见习实习的衔接，把职业素养、人文教育、技能训练、能力培养贯穿于人才培养全过程，着力提升了学生的专业技能和职业素养。

4.1 早期接触临床医学内容。坚持接触临床前移（如早期接触临床）、医学问题前移（早期开设临床医学导论课程、医学重大问题讲座）、临床技能培训前移（基础实验贯穿无菌概念，早期开设实验动物伦理和临床技能课程等），推进人文通识教育与医学教育密切结合、基础与临床医学教育结合、科研训练与医学实践结合，让学生早期接触临床课程，建立临床专业观念和临床思维；多学期反复临床，着力提升学生的专业技能和职业素质。

4.2临床学习阶段回归基础。在高年级学生，开设与临床密切相关的基础课程（如临床药理学、临床病理学、临床电生理学等），或结合执业医师资格考试和研究生入学考试内容，开展基础医学专题辅导或系列讲座，一方面加强基础与临床的整合联系，另一方面为执业资格考试和学生考研做准备，尽可能减少考研对临床实习的冲击。

4.3完善实践能力促进机制。针对医学人才培养全过程的薄弱或关键环节，发挥竞赛或统考方式的激励和导向作用，试行多阶段的综合性评价和相关专业的客观结构化考试考核办法，建立了以能力为导向的形成性评估和终结性评估相结合的评价体系。我校每年举办大学生基础医学实验技能竞赛、见习学生临床技能理论统考、实习学生临床技能竞赛等一系列竞赛活动，进一步强化了学生科学精神、实践能力、职业素质和人文关怀精神的培养。

5.以提升教学能力为关键，造就胜任应用型人才培养的师资队伍

深化教学改革，保证人才培养质量的关键在教师。要大力推进“人才强校”战略，不断加强教学骨干队伍的选拔、培养和培训，逐步建立起教师队伍长效发展机制，造就一支高水平的师资队伍。

5.1实施中青年教师培养培训计划。我校针对应用型人才培养对教师知识、能力、素质的要求和中青年教师职业素质和专业发展实际，实施了“青年教师成长支持计划”、“骨干教师能力提升支持计划”。设立教师发展中心，围绕教学内容、教学方法和教学模式改革需要，以强化师资育人意识和教学水平为切入点，加强教师教学理论和教学技能培训，切实加强师资队伍教学意识、教学自觉性、教学能力和水平。

5.2 实施基础教师和临床教师的全方位对接。目前，尽管各高校采取了早期接触临床、多学期接触临床的做法，但基础医学教师和临床教师在职业素养、教学能力、临床思维等方面存在“割裂”现象，不能从根本上解决医学生系统培养和全程性培养的要求。针对这一现状，我校整合师资队伍，加强基础教师和临床教师的全方位对接，强化基础和临床医学教育在教学内容、临床实践和科学研究等方面的联系与整合，构建医学教育前、后期教师相互学习、相互促进、相互合作、共同提高的教学团队，为学生职业素养、能力提高的一体化培养提供基本保障。

5.3 加强临床教师和管理人员教学技能培训。针对临床教师和管理人员（特别是非直属附属医院临床教师）在教学理念、教学能力、临床操作规范等方面存在的问题，定期举办临床教师教学能力和临床技能培训班，组建由教学经验丰富的优秀教师组成的专家团，到附属教学医院巡回培训，切实提高附属教学医院教师的临床执教能力，为提升临床实践质量提供根本保障。

6.以提高教学质量为根本，构建自我完善的教学质量保障体系

将全面质量管理理念纳入教学管理全过程，进一步完善了系统性、全方位、全过程、多样化的教学质量监控体系。学校长期坚持“三查”、“四评”制度，即坚持开展学期初教学检查、期中教学检查、期末教学检查，坚持开展教学质量评估、专业课程评估、实验室与实践基地评估、教学管理部门工作评估，使教学质量管理始终保持常态化、规范化。自上世纪八十年代以来实施的领导干部听课、教学督导、学生评教、考试巡考、考试分析制度保持30余年不断线，有力地保障了应用型人才培养质量。

对照国家医学教育标准和专业认证要求[6]，进一步建立健全各教学环节的质量标准体系，深化教育教学改革，扎实推进教学建设，通过对人才培养过程质量的监控、评估、分析、反馈和持续改进，促进教学运行过程的自我优化，形成自我完善、自我约束的内部教学质量监控和保障体系。

多年以来，学校在尊重医学学科和教育基本规律的基础上，积极稳健地推进医学人才培养的改革建设进程，也取得了医学教育改革建设的重要成果。在医学教育教学改革实践中，我们深刻的体会到：提高人才培养质量，应全面深化教学改革，切实强化内涵建设；应根据社会需求和学校目标定位，从教育教学理念、人才培养全过程、教育教学资源与条件等进行整体设计，分步实施，构建起高等学校自己的质量保障体系；应针对高等医学教育发展趋势和存在的主要问题，突出重点，全面推进。

面对高等医学教育发展趋势和医疗卫生改革新形势，我们继续解放思想，更新观念，切实加强内涵建设，全面推进以实现知识向技能和能力转化为目的教学改革，构建切合学校实际，彰显实践教学特色的医学教育理念、人才培养模式和教学质量保障体系，切实保障医学生人才培养质量。

基金资助项目：山东省高等医学教育研究中心教育科研规划课题：以医学生能力培养为主线的临床技能实训平台群建构与实践（项目编号：yjkt201114）。

**第三篇：以经营为主线**

以经营为主线 以改革为动力 做实“六个突出” 为全面实现经营目标而努力奋斗

——在\*\*2024年工作会议暨四届一次职代会上的报告 各位代表、同志们：

现在，我代表公司经营班子，向大会作工作报告，报告的题目是《以经营为主线，以改革为动力，做实“六个突出”，为全面实现经营目标而努力奋斗》，请审议

以经营为主线 以改革为动力 做实“六个突出” 为全面实现经营目标而努力奋斗

——在\*\*2024年工作会议暨四届一次职代会上的报告

各位代表、同志们：

现在，我代表公司经营班子，向大会作工作报告，报告的题目是《以经营为主线，以改革为动力，做实“六个突出”，为全面实现经营目标而努力奋斗》，请审议。

第一部分 2024年工作回顾

一年来，面对经济复苏缓慢、航运市场低迷、通信领域竞争激烈等错综复杂的环境，公司经营班子团结带领干部员工，众志成城，攻坚克难，以科学发展为主题，以扩大总量为主线，重点抓好“深化市场营销、优化产业布局、细化基础管理、强化人才队伍建设”四个方面工作，着力做到“坚持安全发展、坚持以人为本”，战胜了前进中的诸多困难，勇创业绩，喜获丰收，全年公司完成营业收入\*\*万元，为计划指标的105.4%；实现利润\*\*\*万元，为计划指标的101.09%。一年的工作概括起来是“提升六个力”。

一、理清思路，层层推进，提升管控力

去年经济环境复杂多变，航运业持续不景气，传统业务优势日渐式微，成本费用快速增长，非经营性支出明显加大，企业面临多重困难和挑战，在此情形下，经营班子切中企业“脉搏”，理清思路，采取对策

1、理清思路，找准方位。去年初，公司领导班子就深刻意识到“环境不易改变，但可以改变思路”，未雨绸缪，思考和谋划全盘工作，多次深入基层、走进班组，在多角度、多层次、多方位调查研究基础上，多次召开领导班子会议、党政干部会议和生产经营务虚会，认真详细分析水上产业、陆岸产业所面临的机遇与挑战、优势与困难，按照科学发展的要求，剖析问题，理清思路，寻找对策，制定了“以科学发展为主题，以扩大总量为主线，攻守兼备、稳中求进，重点抓好四项工作，着力做到两个坚持”的工作总体思路，作为贯穿公司全年工作总要求。

2、层层推进，狠抓落实。制定一个好思路，只是实现目标迈出的第一步，“把思路转化为具体的措施和行动才是真落实”。春节前，公司就召开“两会”，把总体思路变成决策，成为干部员工的意愿和行动，同时，从六个方面着手，细化和分解了62项措施，积极应对市场复杂多变的挑战；采取了任务层层分解、压力层层传递、责任层层落实的方式，与各基层单位签订了《生产经营责任书》，各单位还细化、分解，层层推进，项项落实。由于公司上下认清形势，早准备、早谋划、早行动，有效地应对了各种问题和困难，上半年实现了“双过半”阶段性目标，7月公司及时召开年中工作会，分析形势、明确目标、剖析问题，提出“围绕年初确立的主线，全力以赴，锲而不舍、科学把握三个关系，着力推进五项工作”的思路，对管理干部提出咬定目标不放松、改革创新不动摇、肩负责任不懈怠、坚持学习不停止的“四不”要求，激励干部员工“拧为一股绳、上下齐努力，共圆一个梦”。9月底，开展“奋战100天、冲刺全年目标”的活动，经过一年的精心组织，抓重点，解难事，克服了许多困难，化解了诸多不利因素，成效明显，亮点不少：\*\*中心深挖潜力，把外部代管船舶通信业务“捆绑”在服务之中，卫星通信代理业务取得了不俗的业绩。\*\*厂发挥优势，巩固和发展通导设备检验、CCTV设备安装的市场，有效弥补了新造船和传统业务下滑带来的影响，收入同比有一定幅度增长。\*\*中心、\*\*公司抓好E海通系统的研究、开发、应用，建立了融合\*\*天鹰、\*\*E云平台、E海通3D航姿仪等六大系统的平台，开创了“海上\*\*高速公路”的新时代。\*\*不仅保住\*\*一级市场，还成功拓展了通信线路工程，实现了基础运营商以外工程领域的零突破。

二、深化市场营销，稳固业务，提升市场竞争力

营销是企业经营的生命线，面对异常严峻形势，公司用心经营、智慧经营，“守住一份，拓展一份，关注一份”，全力扩大市场份额，确保全年目标的完成。

1、\*\*中心卫星通信代理、船舶\*\*化、通导代管“三足鼎立”，撑起“新蓝天”。一是细分市场、巩固客户源。紧紧抓住华东、北方地区卫星通信代理业务重要客户源，挖掘一批新造船到南太平洋捕鱼的潜在商机，既深入渔村，现场演示，解疑释惑，又专人跟踪和设计套餐，以F-

33、OCEANA400/800、OPENPORT设备、ISATPHONE POR海事卫星卡等多种类型的通信产品来满足不同客户，同时在珠三角、长三角、渤海湾等地区巩固和发展了一批客户群，壮大了“根据地”。二是深挖外部代管船舶的潜力。一方面，利用专业管理优势，做好小船东新造船出厂——接船——办证——测试的“一站式”服务，提升船东“依恋”度；另一方面，将外部代管船舶通信业务捆绑到通信服务中，带动卫星通信设备销售，多家原表示不再续签的船公司也“返回”继续合作，同时还成功开发了\*\*\*等客户，据统计，全年共完成申办MMSI、标识证书、电台执照、卫星船站码、LRIT测试299艘 /次，办证费收入\*\*万元。三是继续为集团船舶\*\*化建设提供有效保障。积极做好\*\*国际航运系统一键程序的安装及测试，继续抓好\*\*海盛新航运系统改造，及时做好T&T FBB250/500设备的升级等，全年先后完成了166艘船舶\*\*化的维护，完成船舶\*\*化工程2 4

单。四是切实履行集团通导代管职能。持续向“专家型、管家式”服务目标靠拢，寻求最优办法解决船东之忧；积极跟进新造船出厂后的通导设备安装、运行情况，确保新造船通导设备操作、技术处于安全适航状态。全年PSC预检100艘/次，跟踪、安排国内工程1510项，海外190项。

2、\*\*厂调整策略，优化配置，延伸服务，提高市场适应性。面对航运市场“灰暗”环境，\*\*厂主动出击，调整市场策略，优化资源配置，努力提升传统业务的适应性和竞争力，延伸了服务范围，扩大了市场份额，取得了较好的成效，在新造船业务收入大幅减少的情况下，努力降本增效，实现利润与上年同比增长。一是巩固市场，延伸服务。多次到珠三角、青岛、大连等地拜访客户，用优质、真诚营销稳定老客户、开拓新客源，成功拓展了北方多个客户，获得了较大的市场份额；多次长途跋涉为千里之外的客户安装设备，在北方地区拓展了新的“天地”；珠三角的一些客户也有所“回流”。二是优化配置，提升竞争力。对调度室、\*\*检验部、新造船部进行了调整，充实市场和工程一线，并着力培养通信、导航复合人才；根据市场和客户情况，有针对性地采购性价比高的备件，适当储备，形成“人无我有、人有我全”优势。三是大力拓展\*\*检验和CCTV安装。持有17家VDR和无线电授权检验资质，检验业务进入珠三角、广西、福建地区船厂，收入同比增幅16.62%。承揽了35艘船舶CCTV安装，并且打响了工程品牌。四是加强内部管理。完善海外部职责和功能，发挥其设备采购、工程核算、售后服务等作用；加强二手设备、备件备板的管理，扩大应用与销售渠道；大力推进\*\*化管理，全面实施\*\*厂业务管理系统，提高结算效率。

3、\*\*中心、\*\*公司在传统业务遭遇挑战中奋力拼搏，大力培育弱电工程，积极应对严酷的市场。一是巩固和发展宽带业务。把宽带网络开66拓与维护职能分开，完善业绩激励机制，改变重维护轻开拓的弊端；及时对市场环境变化做出反应，调整、设计有层次梯度的套餐；大力拓展四航设计院、广东海事局等回报较高的商业大客户。二是减缓语音业务下滑。在固定电话萎缩不可逆转的环境下，主动延伸和扩大服务，一方面积极发展有潜质的单位客户，另一方面通过技术创新，为客户接入网络电话，让客户搬迁后可继续享受电话与宽带服务。三是延伸、拓宽传统计算机代维业务。针对海运大厦计算机房征收物业管理费，加大与\*\*\*三大代维客户沟通和协商，共同承担所增加成本。同时为三家代维单位提供“管家型、专家式”的服务。四是大力开拓弱电工程。以滨江西弱电工程为示范效应，积极在集团内、行业内进行市场开拓，先后承揽了海医WIFI网络、核心交换机更换等多个工程，成功中标船级社湛江分社弱电工程。

4、\*\*积极拓宽思路，在挑战和压力中前行。面对基础运营商减少通信工程投入、竞争激烈的情况下，通信\*\*拓宽思路，克服困难。一是持续确保\*\*工程中标。维护、增进与\*\*基础运营商关系，全力以赴、精心投标，确保了2024年\*\*通信工程一级市场中标。二是推进合作业务。继续稳固合作双赢的同时，先后发展了广州、深圳、东莞三家\*\*合作业务，合作业务首次进入\*\*；拓展了南方新媒体通信线路工程合作业务。三是坚持和完善“项目管理＋工程分包”管理模式。认真总结成功经验，完善项目管理、工程分包管理的制度、机制、流程，落实项目主管的职责和责任，加大对分包方管理与制约力度，加强其内部管理、材料使用、施工现场、安全质量的监管，加快分包结算，降低运营成本，防范风险，维护公司利益最大化。四是规范仓库物料采购制度。针对物料采购渠道分散、方式落后、行为不规范等现象，完善和规范物料采购的制度、流程，堵塞“沙眼”和漏洞，降低成本。

三、优化产业，升级转型，提升持续发展力

面对日新月异的科技进步、经济与社会快速发展，人们消费需求、生活方式的转变，企业犹如逆水行舟，不进则退，不“调”则退，不“优”则退。

1、推进传统业务改造。从企业经营考量，把握传统业务变化趋势，大力推进传统业务改造升级。一是加快\*\*宽带网络升级。针对中国\*\*等运营商带宽出口变化的情况，优化出口流量，做到出口带宽利用最大化；对内网进行升级改造，将所有汇聚点升级为千兆交换机；增添NAT服务器；利用新的带宽管理器，科学合理配置出口资源，提高网络品质，降低带宽成本。二是衍生服务。\*\*中心根据远洋船的特点，在原有的ISATPHONE PRO上加装了内置插卡器，实现了“一机多卡”，为船东、船员提供了差异产品，并设计多种套餐，较好地占领市场，成为新的经济增长点。此外还引进新的VOIP电话业务，也成为一个新的亮点，弥补了部份常规通信的下滑。

2、推进宽带运营模式转变。根据互联网业务环境变化，认真研究\*\*宽带运营模式，降低\*\*宽带运营成本和经营风险，延长其生命周期，使其盈利模式从“短线”向“长线”转变，与中国\*\*进行深度合作与融合，共同打造联合业务品牌（沃·\*\*）及相关合作产品，实现双方优势互补，资源、渠道共享，减少网络建设、运行、维护以及出口带宽成本，提升网络质量和用户感知度。

3、E海通系统从研发转为市场开拓。先后攻克了E海通船载动中通天线适用于IPSTAR的技术难关，解决了IPSTAR TOLL载波追星、TOLL载波波束切换以及IPSTAR动中通应用瞬断问题，在“\*\*”、“\*\*”试验成功，实现船岸无缝对接。在此基础上，研发了海上宽带应用平台——E海通系统，集船岸卫星电话、多方视频会议、船舶监控、教育培训等功能于一体，先后在广州、上海成功举办了E海通海上卫星宽带应用发布会。长达三年多的E海通业务开发告一段落，重点工作转为市场推广和开拓，在中散等多家公司应用，并与广东渔政、航道局、救助局、地质勘察、海事局等相关企事业单位洽谈。

4、加强科技政策的研究，推进企业内涵式发展。建立新技术新业务应用机制，在公司层面由企业发展研究中心组织协调，基层单位以一个项目一个小组的形式具体落实；成立开展电子商务业务小组，组织了相应的调研和前期工作；认真研究和运用国家对科技项目的优惠政策，做到有效对接，与大连海事大学合作，就北斗船舶智能导航设备产业化项目，共同向国家发改委申请专项扶持资金；通过与海格的共同努力，又获得广州市发改委卫星应用专项扶持资金，为E海通后续的发展创造更为有利的条件；利用正在研发的E海通海上卫星宽带项目，向广州市科信局申报高新技术项目，三年内可获得近\*\*万元的减免税优惠；根据国家自营进口设备的相关规定，申办贴息\*\*万元。

四、细化管理，防范风险，提升赢利能力

市场低迷，生产经营越是困难，越要通过细化管理，把市场的压力转化为内在动力，向管理要效率、向管理要效益。

1、完善制度，规范管理。根据预算管理、风险管理等要求，运用逆向思维、风险思维、危机思维，对标检查，按照先“理”后“管”的原则，寻找管理短板，细化工作流程，规范环节单元。先后对2024年以来制度进行了重新整理、汇编；制定了《\*\*领导人员职务消费管理办法》，修订了《通信费管理规定》、《差旅费管理规定》、《招待费管理规定》、《印章管理制度》、《集体宿舍管理规定》等。

2、从点滴算起，做好成本把控。一是严控生产成本。按照“谨慎、严格”的原则，做细生产成本控制，严格审批环节，减少浪费，改进低效，降低成本。\*\*中心通过使用新的带宽管理器、加强与中国移动合作等手段，节约60万元的出口带宽费用。二是严格考核机制。公司制定了《2024成本管理费用考核规定》，向经营单位下达成本管理费用考核指标，摸索节约成本的“挂钩法”、“堵漏法”，在干部员工中树立“成本就是饭碗”、“成本就是效益”的观念，公司全年管理费用同比减幅3.06%。

3、盘活存量资源，提高资源效益。一是加快盘活黄埔大沙仓土地资源步伐。去年公司在租赁基础上，与多个客户正在商谈，寻求更大更好的资源利用和盘活。二是盘活机房资源。对02台IDC机房、大厦三楼机房，通过合理设计，腾出空间。同时，与\*\*\*\*签订新的协议，承担集团灾备机房更多软硬件维护、管理工作。三是抓好宿舍资源盘活的收尾工作。对4户不愿清退的运用多种手段解决，对海岸电台6户租赁人员更改合同条款，维护公司利益。四是盘活资金存量。在确保资金安全的前提下，通过多种形式组合理财，盘活资金，获得较好的财务收益。

4、做好集群业务收尾，防范风险。一方面利用现有的人力、设备资源，做好产品销售、售后服务以及基站维系，让其收益最大化，另一方面做好集群业务的收尾工作，与中国\*\*签订了3G公网集群业务代理，主动推进用户由模拟集群转向公网集群。

五、强化人才队伍，完善机制，提升软实力

公司坚持把人才培养作为一项重要的战略来抓，着力推进人才强企战略。

1、以学习点燃智慧，激荡思维，提升素质。公司着眼于开阔干部员工视野，激活思维，推进学习型组织建设。一是引入先进理念，点燃干部思想火花。精心策划学习，引导干部思考，先后组织“顶层设计”、“商业模式创新”的相关理论，邀请三位教授为干部“充电”市场营销创新舆论危机应对、经营创新与模式变革等知识。二是走出去学。安排了11位干部参加\*\*集团等组织的学习，就党的十八大精神、企业转型升级、观念创新、行业发展、法律法规等进行较为系统的学习；公司党员干部实地参观辛亥革命纪念馆、黄埔军校、中山市孙中山故居、邓小平纪念公园等地，教育引导党员干部学习“不走回头路”、勇于改革、善于创新的精神。三是加强内培。以多种形式组织干部员工新技术、新业务等培训，全年共举办或组织各类学习培训74项，1086人次。

2、注重人才培养，优化员工结构。加强员工培养、使用、考核、奖惩、淘汰，大胆起用政治上靠得住、业务上有本事、肯干事、干成事的人，去年新提或晋升干部3名，交流干部3名；有19人晋升职称；从社会上引进5名员工；有30余名员工准备或参加多种资格考试，并对获得相应资格的员工进行奖励；对全公司71个岗位进行职位说明书编制。通过一系列的调整和优化，公司员工队伍年龄、学历、专业技术结构矛盾有所缓和，初步形成比较合理的层次，显示了企业生机和梯队结构。

3、完善激励机制，调动积极性。按照“效益优先、兼顾公平”的原则，根据经营单位的效益、进度和消化能力，拉开一次分配的差距；加强绩效考核，在实行人均创收创利要素分配的基础上，对各经营单位人力资源投入、资金资源占用、固定资产、人均创利同比等要素进行考核，形成较为科学、完善的激励机制，既注重经济效益，又注重经营效率；各单位按员工岗位贡献、技能等强化二次分配。

六、关爱员工、抓实安全，提升和谐力 通过多种形式，着力培育形成全体干部员工共同的价值观，巩固和发展“心齐、风正、气顺、劲足”的良好氛围。

1、关爱员工。公司用真情关爱、关怀员工，在法律政策允许下，想他们之所想，尽可能解决员工的实际问题和困难，把企业爱员工、员工爱企业的“双爱”理念浸透到具体行动上，努力营造员工快乐工作、健康生活的氛围。去年劳务员工实行了两年一次体检、食物发放享受合同制员工同等待遇；为43位女员工购买安康保险；组织了230多名员工健康体检、80多名员工疗休养；组织女职工庆“三八”活动；积极开展员工喜爱、健康向上的文体活动，组织了200多位员工“攀高峰强体魄”登山活动；下拨经费，实施秋冬休闲和亲近自然的活动；组织了40多名团员青年拓展活动；开展多项球类活动与球艺交流，组队参加\*\*广州地区体操、篮球、登山比赛；继续开展“\*\*杯”劳动竞赛；积极开展“领导心中有员工、员工心中有企业”的工作，带着感情、设身处境地为员工办实事、办好事、解难事，先后为包括退休在内4名员工申请了8万元的医疗互助保障。

2、抓实安全。完善了安全组织机构，严格安全考核，规范安全管理，安全承诺签订率100%；积极开展各项季节性的安全工作和安全活动；组织“安全生产月”、“百日安全无事故”等活动，促进安全措施的落实；利用4.9事故10周年之际，开展“安全为天、生命至尊”专题安全教育,坚决与“违章、麻痹、不负责任”作斗争，共创平安、和谐、幸福企业。这些成绩的取得来之不易，彰显了\*\*人在逆势下坚忍不拔的意志和团结拼搏的精神，是上级正确领导，更是全体干部员工共同奋斗的结果。为此，我代表公司向各位领导、广大干部员工和家属，致以衷心的感谢和崇高的敬意！在肯定成绩的同时，我们也清醒地看到面临的主要困难和挑战，看到工作中存在的问题与不足：一是企业产业结构不优，规模和实力不大，抗风险能力仍然较差，产业结构调整优化升级转型任务艰巨、任重道远，必须深入持续推进；二是公司距离精细、系统、集约化的管理仍有较大差距，资源配置效率、\*\*化程度还不高，管理较粗放，要以更大的勇气智慧突破瓶颈，必须推进“顶层设计”。三是企业与市场化运作有一定差距，传统业务经营利润空间压缩，人工成本高，盈利能力差，必须推进商业模式创新。四是公司市场、技术、业务的精英较缺乏，人事用工分配制度不尽符合市场要求，必须推进人才强企业战略。面对这些困难和问题，必须引起我们高度注意和重视，在今后的工作中采取有效措施，认真加以解决。

第二部分 2024年形势与工作任务

纵观2024年，世界经济仍处于危机后的恢复期，总体呈趋稳态势。我国仍将继续实施积极财政、稳健货币的政策；内需增长面临下行压力，国家将降低企业准入成本，改善企业运营环境，推动转型升级。航运市场受运力过剩与运价低迷的困扰会有所改观，但市场依旧难见大变化；集团各船公司效益趋势不甚乐观、经营难度仍然较大。公司传统业务下行压力增大，利润压缩；通信市场竞争更加激烈，业务量将会下降；新业务E海通系统推广、开拓有赖于航运市场环境变化。公司真正遭遇“狼”来了。因此，我们要准确把握形势，既充分认识形势的不确定性、复杂性和市场的波动性，增强忧患意识和紧迫感；也要看到内外部环境中的积极因素，紧紧抓住新机遇，积极应对新挑战，不断开创新局面。

公司2024年工作思路是：以经营为主线，以改革为动力，优结构促增长，抓管理提质量，降风险保稳定。

2024年的奋斗目标是：

1、营业收入：\*\*亿元，其中集团外收入不少于\*\*万元。

2、利润：\*\*万元。

3、应收账款：周转天数少于37天，期末余额增幅同比不高于同期营业收入增幅。

4、成本控制：成本费用占营业收入比重不高于上年的实际完成值。

5、服务质量：所代管的船舶FSC、PSC检查无因通导设备原因滞留。

6、商务风险：无发生重大商务纠纷。

7、安全生产：无发生上报性安全责任事故。

第三部分 2024年主要工作安排

一、突出优结构，推进企业加快转型升级 世界变迁步伐越来越快，“适应变化唯有改变自己”。目前，公司转型升级仍有较长的路要走，但必须顺应时代变化趋势，将资源“高效”、传统业务“瘦身”、新业务“强体”紧密结合起来，着力优化产业结构。

1、加快经营创新与模式变革。在新的市场环境下，旧的“游戏规则”受到挑战，“靠天吃饭”已经不灵，传统经营模式难以为继，利润增长点正向新模式、新领域转移，必须确立商业模式创新的大视野，形成现代营销策略的新思路，突破市场环境的制约，创造别开生面的天地。要运用“顶层设计”的理念，加强企业资源、营销体系、运营方式的研究，突破传统的产业边界、市场边界、服务边界和企业边界，尽可能延长业务链、优化产业结构，提升发展力。比如，语音业务下滑不可逆转，如何发挥语音网络资源、管道等优势，注入新活力，实现二次转型？通信工程业务依赖“基础运营商”程度过高，其“项目+分包”是不是最佳的？还有没有新的模式？如何从目前的“线路工程多用户”向“通信工程多用户多类型”转型？\*\*厂通导系统集成业务如何打造？模拟集群通信关闭后，如何发挥“\*\*之壳”优势、再创“\*\*”辉煌？公司目前的组织架构和管理模式，如何变革才能适应市场变化和企业发展的逼切要求？诸如这些，都要系统考虑，积极推进和创新。

2、倾力打造E海通业务品牌。E海通业务是公司近年来科技创新、业务创新典范，一方面要加快项目的市场转化，寻找性价比高、可全球覆盖的卫星资源、提供全球航线解决方案，完善和深化技术研发，开发更多价值的应用。另一方面，要更多地把工作重点转移到市场推广和开拓上，利用广州、上海、大连召开发布会契机，收集\*\*，做好营销方案的设计，避免航运市场不景气、“生不逢时”的境遇，朝着既定的目标，在集团“开花结果”，打开新局面。同时，要加强与\*\*等相关企事业单位联系洽谈，使其“落地生根”，创出E海通业务应用的新领域。

3、做大弱电集成项目。弱电工程已经“摸爬滚打”二年，有效地锻炼了队伍，积累了一定的经验，要继续在培育队伍、开拓市场、做大项目的深度、广度和力度上下功夫，培育“工程设计——预算——选型——采购——施工”一条链服务的人才队伍，同时，要加大承揽工程力度，对内要加强联系，获得相关工程；对外要加强走访，了解和掌握\*\*，争取承揽业务；要尝试寻找资质全面、业务成熟的大型建筑集团或工程公司合作，作为工程中标后的二级分包单位，承接建筑智能化的子系统。对已经跟踪的、尚未开工的项目要加强盯守，从上、中、下不同层次展开立体公关，争取弱电集成项目成为一个常态收入的业务。

4、探索电子商务。随着互联网的发展，每个企业都不得不面对这一“气候变迁”，电子商务将会是一种重要的贸易手段。公司要抓住机遇，找准切入点，在前期调研分析的基础上，整合公司内部、供应商、客户和合作伙伴的资源，建立相应电子商务交易平台，开展电子商务尝试。

二、突出促增长，推进企业壮大产业规模 我们将按集团要求的“倒逼机制”，以更大的勇气和智慧推进企业发展。促增长是公司今年重中之重的工作。

1、抓精神提振，攻坚克难促增长。2024年经济、市场环境会对公司影响很大，经营任务又繁重艰巨，完成经营任务难度巨大。只要思想不滑坡，办法总比困难多。市场低迷，精神不能萎靡；需求回落，干劲不能低落；任务艰巨，信心不能动摇。遇到挑战、碰到困难，最重要的是急流勇进，“狭路相逢勇者胜”，我们要拿出\*\*人的勇气和智慧，拧为一股绳，上下齐努力，以坚忍不拔的毅力，饱满的精神、高昂的士气，迅速快捷行动，切实做好各项经营工作。公司和各单位要做好调查研究，认真研判形势，分析企业的增长潜力、制约因素，尽快提出促增长的努力方向和具体措施。“富有挑战性的目标能使企业和员工挖掘潜力”，多年实践证明，\*\*广大干部员工是一支执行力强、能打硬仗的队伍，只要我们坚定信心，迎难而上，齐心协力，就一定能在这场促增长的攻坚战中取得胜利！

2、\*\*中心要着力以市场为导向、创新思路、开拓新市场。一是继续做好卫星通信代理。创新市场走访模式，改变市场走访线路、人员统一安排的做法，班子成员每人不少于一次带队走访，强化走访人员的责任心和使命感，提高走访效果；在巩固和发展原有市场外，重点抓好“四个尝试”：尝试打入香港渔船市场；尝试向岸陆单位推销卫星充值和卫星通信设备；尝试销售与船舶有关的小型通导设备以及卫星电视天线；尝试设备安装以及检验工程。二是通导代管做到“二个加强、一个优化”。加强对船舶检查，加大对操作员和设备的检查力度，及时解决存在问题；加强与服务对象的沟通；持续优化代管人员的知识结构。三是船舶\*\*化业务做到“一个提升、二个加强”。提升业务技术和维护水平，积极拓展业务种类；加强技术学习，为设备培训和外籍船舶设备调试安装做准备；加强服务意识，以快速反应和优质服务深入客户，带动业务发展。

3、\*\*厂要着力发挥优势，实施 “走出去”的策略。改变狭义上的传统通导维修，从广义上把握现代通导设备的安装、维护，发挥\*\*厂金工技术强的优势，增强市场开拓攻势，将市场触觉主动、积极延伸到集 15

团外；更加广泛联系客户，主动为船东提供更全面的更新改造方案与建议，开拓设备销售、安装、调试、维修和检验业务，使外部市场保持一定的增量；完善“远征服务”模式，优化资源配置，做大传统业务增量，提升边际收益；继续做好“船舶基地”培育，做多船厂业务；严格CCTV设备选型和采购，按规范要求，继续做优船舶视频监控系统的安装，树立品牌，向集团外拓展业务；抓住国家大力发展海洋工程装备制造业的契机，尝试海工项目的承揽；放开思想束缚，继续做好周边新造船业务的市场开拓和项目投标。

4、通信\*\*中心、\*\*公司要着力发展宽带用户、拓展语音边际业务、尝试建立计算机自营平台。以创新宽带运营模式为契机，坚定宽带网业务发展的信心，采取有效措施保持在网用户数的稳定；继续完善运维人员考核与激励机制；充分利用拓展宽带业务各个阶段，科学设置套餐；以与\*\*合作为契机，努力打造联合业务品牌（沃·\*\*）及相关合作产品，用经营模式创新促进宽带业务的持续发展，通过品牌、品质提升，进一步提高上网用户数；借助\*\*丰富的骨干网资源，拓宽网络覆盖，促增量；加大低上网率小区的促销力度，改善已投入资源的产出效益，保存量。语音业务借基础运营商相互竞争之机，优化话务“出局成本”，加大市场投入，扩展语音边际业务。通过加强与品牌供货商、平台运营商合作，开展高清视频会议、远程视频监控、楼宇广告机等增值业务。计算机代维业务根据集团\*\*安全与移动办公的需求，尝试建立自营管理平台，向集团各单位提供移动办公及数据安全服务，提升代维服务的技术含量和层次。

5、通信\*\*要着力拓展工程业务、完善运营模式、提高自建工程。坚持通信工程向多客户、多业务、多地区发展，全力以赴，确保\*\*项目的中标，牢固稳住\*\*业务市场份额；努力促成\*\*合作伙伴取得跨地区施工分包方资格，进一步拓展\*\*合作业务市场份额；积极探索以“南建合作模式”进入中移动；继续拓展省外合作业务；积极尝试介入\*\*设备安装业务。完善“项目管理+工程分包”模式，一方面提高项目经理的管理能力，建立项目经理业绩考核机制，调动积极性，激发潜能；另一方面建立分包方的考核、淘汰机制，提升分包方施工能力和工程质量。建立内部良性竞争机制，改变施工量不佳的状况，提高自建工程业务收入。

三、突出抓管理，推进企业提升运营效率

要把握时代趋势性的变化，加强企业管理，不断加大“紧螺丝”式的管理力度，以管理精细化追求效益的最大化，推动各项工作再上台阶。

1、切实抓好财务管理，严格成本控制。财务是企业管理的中心，要坚持全过程控制，切实履行好监督把关的职责，努力当好家、理好财。进一步加强全面预算管理，突出中心、做好分解、把握重点，做到目标明确、责任落实、过程受控。突出中心就是要突出节能降耗、降本减费这一中心；做好分解就是要把成本费用等价值量指标转化为实物量的经济技术指标，层层分解落实到相关单位；把握重点就是要抓好财务费用、\*\*费和各项非生产性支出的控制。扎实推进全员成本目标管理，完善对标考核体系，做实各项基础工作。抓住生产经营的重点、难点和关键环节，开展专题审计，进行效能监察，拧干含有效益的“毛巾”。全员要牢固树立“成本节约一分，利润增加一分”理念，从细节着眼，从小处着手，从点滴算起，把控好成本。

2、进一步推进改革，解放和增强企业活力。按照“改革的态度要积极，改革的步伐要稳妥”的原则，持续深入推进改革，从根本上解放和发展企业生产力，催生内生动力。公司要“抓大放小、有所为有所不为”，为经营单位“松绑”与“授权”统一起来，建立调动经营单位积极性、充满生机与活力的经营机制；进一步明晰机关、经营单位的职责，在不断精简机构编制的同时，继续推进资源整合，进一步理顺管理；要从企业规范运作、平稳协调长远发展的要求，进一步做好机构设置、职责界定，尤其要理顺机关既要适应管战略、管运营、管干部、管监督等重要职能，还要提升应对当前挑战、增强平抑经济环境变化和抗风险的能力。

3、围绕管理短板，完善考核与激励机制。从业务链和价值链出发，全面深入分析，找出差距，梳理短板，提出改进目标和方向；从经济运行、市场竞争、财务表现、创新能力、人力资源等维度，科学构建指标考核体系，提高业绩考核的精准性和有效性；要加大对关键短板指标改进的考核、激励与约束，对指标领先和进步较快的给予激励，对指标落后且改善不明显的要警示和惩罚；进一步完善分配体制，把关注经济效益与注重经营效率有机结合起来，完善对经营单位的经济效益、人力资源投入、资金占用、固定资产、市场环境等进行系统的绩效考核和评价，建立比较完善的业绩考核与激励机制，在此基础上进行一次分配，更好地发挥经营单位的作用，激发市场主体的活力与潜力，形成新的动力；各基层单位要坚持量化考核、按业绩进行二次分配。同时，公司将突破激励机制的瓶颈，“加大奖励，激发活力”，形成一套比较完整的有效激励机制，激发员工知识、技术、管理、“人脉”等要素的活力，让为企业创造财富的源泉充分涌流，使单位或个人为企业提高效益、创造效益、打开市场的局面竞相迸发。

4、深化培训，提升素质。培训是企业风险最小、收益最大的战略性投资。把能力培养贯穿于教育培训的全过程，通过有计划、有针对、不间断的培训，使企业发展目标与个人发展目标联系起来、协调一致，使干部员工的学习能力、实践能力、创新能力和综合素质得到全面提升，实现企业与个人的共同发展。“学不可以已”，通过深化培训，提升干部员工尤其是管理干部的辩证思维、战略思维、全局思维、创新思维，18

使其有想法、有说法、有办法，公司层面要着力策划党的十八届三中全会、行业发展、模式创新、市场营销、企业管理等方面的学习；人力资源部和经营单位要着重抓好技能操作、新技术、新业务方面的培训。

5、加强\*\*化建设，提高企业效能。\*\*化建设不仅是企业的技术革新，更是管理思想和管理制度的创新，要改变公司\*\*化建设滞后的状况。加快\*\*网站改版，提升企业知名度和影响力；完成“工程概预算管理系统”等项目的建设；着力进行“大数据”研究、规划、实施、推广等；积极配合和参与\*\*\*\*化平台的建设；进一步加强\*\*安全基础管理，建立、健全\*\*安全管理机制；力争年底\*\*系统在全公司达到全覆盖的阶段性目标。

四、突出提质量，推进企业实现持续发展

质量是企业永恒的追求。提质量是应对挑战、做强做优企业的内在要求，目前公司资源占用与价值创造还不匹配，必须从产品质量、服务质量、工作质量着手，提高资源使用效率，降本增效，打造\*\*品牌与品质。

1、全面提升产品质量。一是要坚决贯彻公司的质量方针。严格执行质量体系文件，加强质量监控和考核，克服“两张皮”的现象。二是做好宽带网新技术的研究与应用。与\*\*合作后，出口带宽得到了保证，要在加强技术保障、提高网络稳定性想办法、做文章。三是抓好E海通系统完善与构建。E海通是公司自主产品，要进一步完善和丰富功能，提高稳定性和实用性，最大限度地满足航运企业在生产、安全、管理等方面的需求，通过创新带来价值。

2、全面提升服务质量。在买方市场的情况下，服务是影响顾客选择产品的重要因素，要把“服务”这个软实力做强，要以客户为中心，全员服务客户，与“户”俱进，拓宽服务内涵，以优质服务来促效益、促增长。大力开展“亮标准、亮身份、亮承诺”、“定标准、抓落实”的活动，把客户满意作为服务标准，把服务“更专业、更精心、更细致”作为公司持续发展的坚强后盾。一是继续推进服务从专业型向“专家型、管家型”转变。通过收集客户\*\*和客户资源，了解他们意见、需求，并站在客户的立场进行分析和挖掘，为其排忧解难，尽力满足客户需求、争取超越客户的期望值；宽带、卫星通信等业务以快速响应来满足用户的需求，提供24小时不间断的优质服务。二是抓好“一站式、一条龙”服务，在特色服务上动脑筋。比如\*\*中心卫星通信代理的“业务指导——快速办证——通信入网——配合测试”一站式服务，通信\*\*中心宽带网络的“市场开拓——业务咨询——受理——安装——收费——维护保障”的一条龙服务，要认真总结，加以完善。无线电\*\*厂要以新造船业务的模式，积极探索船舶电子设备采购——安装——调试——保修等综合集成业务。三是抓好差异化服务。通信\*\*中心根据客户的不同需求，要从不同价格区间、缴费期限、带宽速度、上网时段、上网群体设置富有层次梯度的套餐，为客户提供差异化、个性化的服务；\*\*中心尽可能与不同卫星运营商合作，取得多种卫星通信代理权，适应用户的需求；积极研究卫星产品的增值服务，以同类设备采取不同服务的方式推销业务和产品。

3、全面提升工作质量。一是提高执行力。将执行力纳入干部员工考核，各级干部员工吃透公司意图，定下来的目标、措施，少“讨价还价、虎头蛇尾”，多“全力以赴、自始至终”。二是强化业务流程及人员管理的标准化与规范化。对人员管理、合同管理、成本管理、财务管理、资产管理、客户管理等流程和制度进行完善和“升级”，用制度规范行为、用流程塑造习惯。三是做到“日事日毕，日清日高”。改变拖延的坏毛病，今日事今日毕，每天进步一点。四是加强工作沟通。无论是管理人员还是员工之间或者是单位、部门之间都要加强有效沟通，搭建横向、纵向畅通无阻沟通平台，不因沟通受阻而影响工作质量。

五、突出降风险，推进企业协调平稳运行

在整体经济形势低迷的情况下，要增强风险意识，加强风险管理，建立和完善风险控制和管理的相关制度，保证企业健康发展。

1、完善风险管理机制。目前，公司风险主要来自于资金、投资、安全、商务、内控等五个方面，要规范这些方面的管理程序和制度。同时要完善项目决策、业务运作、效能监察的风险防控“三道防线”的组织框架、流程与机制，严格执行“三重一大”决策程序。紧盯管理缺失点、效益流失点，持续强化审计监督，深入开展效能监察。采取多种形式学习相关法律和法规，提高风险防范意识和能力；发挥公司法律顾问的作用，及时有效提供法律法规的咨询、学习，用法律法规来规范企业行为，保障企业的正常运行。

2、加强采购、库存、合同风险管控。要进一步规范供应商的管理，巩固与主要供应商的合作关系，开辟新的资源市场，持续优化库存结构，大力推行科学理性采购，掌握议价的主动权，努力实现“性价比最优，总成本最低”；加强市场研判，保持合理库存，防范市场变化带来的风险，物资库存要确保同比有所下降；要关注合同风险，对于合同中存在的漏洞和风险，要及时采取措施进行修订和完善，并抓紧做好应急预案。

3、加快应收帐款的回笼，降低风险。资金是企业生存发展的血液，无论从降低经营风险还是增加经济效益而言，都要把应收帐款控制在合理范围，从年初开始，就必须重视和加强应收账款管理和催收，尤其是大额款项和外部款项，要紧盯不放，把辛勤劳动的成果及时收获；公司要制定相应的考核办法，严控周转时间，巩固资金链，提升资金利用率，降低经营风险。

4、严控投资风险。从目前来看，公司主要投资是项目投资和更新改造，要牢记“今天的投资既是明天的发展，也是明天的成本”，要按照“限额设计、限额采购、限额施工”的原则，着力抓好相关项目投资和更新改造，切实做到稳妥为上、适时投入、守住时点、快速产出、投资不超概算。在加快外延拓展的同时，要更加注重内涵发展，以增量盘活存量，努力提高盈利能力，做到少投入、快产出、早见效。

六、突出保稳定，推进企业平安和谐建设

保稳定必须发挥党政工团的职能，坚持以人为本、坚持安全发展，为经营“加力”，为发展“奋力”，为改革“给力”。

1、坚持以人为本。加强企业形势与任务教育，统一共识，凝心聚力，共克时艰；紧密围绕公司中心工作，开展献计献策、业务竞赛活动，凝聚员工的智慧和力量；要进一步强化企业文化建设，通过教育引导、典型引领、制度固化、有效传承等一系列措施，着力培育和形成全体干部员工共同的价值观；充分利用“身边人、身边事”做实思想政治工作，开展“要想公司好，干好岗位活”、“为企业干就为自己干”的活动，由灌输为主到疏导为主的转变；坚持帮困、慰问和送温暖活动，让“领导心中有员工，员工心中有企业”成为一种良性互动；要更加突出以人为本，在企业发展、多创效益的同时，尽力为员工办实事，解难事，多谋员工利益，改善员工生活质量与工作环境；继续组织二年一次的疗休养、一年一次的休闲、登山活动，适时开展球类等文体娱乐活动，营造和谐、融洽的氛围。

2、坚持安全发展。我们需要发展，但更需要安全发展。抓好安全责任落实和“一岗双责”，做到横向到边、纵向到底；通过开展“防台防汛”、“防暑降温”、“管理提升”等一系列活动，加强管理、严格监管，使安全管理体系更加完善；进一步严格落实安全生产责任制和责任追究制使责任与监督机制更加完善；做好推进安全生产标准化建设的相关工作；通过多种形式开展季节性的安全活动，开展隐患排查整改工作，提高员工的安全意识；针对社会和政策环境的变化，做好维稳工作，坚决把不稳定因素消除在基层，把矛盾化解在萌芽状态，确保一方平安。

同志们，新年新环境，新年新行动，新年新台阶。新的一年，我们要举全公司之力，集全公司之智，以经营为主线，以改革为动力，围绕“六个突出六个推进”，同心协力，攻坚克难，努力交出一份无愧于历史和时代的新“答卷”，为创造\*\*美好明天而努力奋斗！谢谢大家！

**第四篇：以诚信教育为主线**

以诚信教育为主线，从严治警，为精神文明创建打造一支精良队伍

高素质的队伍是服务经济和群众的基础，更是精神文明创建活动生龙活虎的有力保证。为此，元谋县公安局交警大队坚持“上下联动，整体推进”的抓队伍促创建的工作思路，大力培植“团队精神”，不断加强廉勤建设，并在诚信守信教育上下功夫，从而营造了基层大队“讲诚信、守公德、亮窗口、树形象”的喜人局面。

一是换位思考，诚信教育常抓不懈。诚信是市场经济的基础，讲诚信是中华民族的传统美德。近年来，元谋县公安局交警大队充分认识诚信对经济发展和社会稳定的极端重要性，把加强交警队伍诚信建设上升到实践江总书记“三个代表”的高度，作为发展先进生产力的重要举措，传播先进文化的重要内容和广大人民群众根本利益的重要体现，坚定不移、坚持不懈地抓紧抓好抓实。为在广大车主、驾驶员和人民群众中塑造诚信交警形象，元谋县公安局交警大队坚持从小事抓起，在破除特权思想上下功夫。

弘扬“五种”精神，叫响奋进口号。为培养“团队精神”，新世纪之初，大队党委就倡导和弘扬南平交警“五种精神”。即实事求是，大胆探索，开拓创新的改革精神；艰苦奋斗，埋头苦干，顽强拼搏的进取精神；知难而进，争创一流，建功立业的创业精神；服从大局，服务人民，甘于吃苦的奉献精神；尊重科学，崇尚法治，依法行政的务实精神。在这“五种精神”的激励下，上下联动，整体推进，步伐一致，在队伍中始终奏响的是一种激昂的乐章、展示的是一种向上的姿态、体现的是一种奋发的精神，这就是南平交警的“团队精神”。与此同时，针对不同的时期，叫响不同的口号。一个行业代表着一个职业群体，职业群体在各方面都主导着社会生活，具有社会公共性和示范性，特别是窗口行业，与人民群众联系最多，关系最密切，与人们的工作和生活息息相关，是社会风气的“晴雨表”。为此，元谋县公安局交警大队结合交管本职，注重发挥带动和辐射作用，为推进闽北的精神文明建设做贡献。

**第五篇：宁波大红鹰学院10自动2团支部工作计划**

宁波大红鹰学院10机自2班团支部工作计划

继往开来，我们进入了大二。我们迎来了新的机遇和挑战。我团支部将继续以实际行动积极配合学院团委和上级团委的各项工作，以加强班团支部建设，以增强团员意识为主线，继续加强班团支部的组建，积极开展形式多样内容丰富的团日活动，帮助团员提高思想道德修养、树立良好的学习生活作风，增强团队凝聚力，为把10机自2班发展成一个和谐、奋发、有张力、有组织纪律的班级而努力。

以下是我班团支部在本学期的工作计划：

一、思想道德建设方面

（一）、我班继续进行班级团角的建设，大力加强团属媒体的思想政治教育宣传，积极配合学院的各项工作开展思想政治教育。

（二）、以团建带动党建。增强团员的爱国主义，先锋意识，服务意识和集体主义观念，使团员们在学校生活中发扬勇于奉献，争取先进模范，敢为人先的班级氛围。并且要不断鼓励同学们积极向党组织靠拢。

二、学习生活方面

学生以学为本，力求班级整体成绩更上一层楼，同时丰富课余文化生活。

（一）、新学期每个同学都有了新的学习任务和学习目标。为此我班团支部会一直关注同学们的学习动态，力图及时为同学们解决在思想和行动上遇到的困难。

（二）、12月份我们将迎来英语四六级以及计算机二级考试，我班团支部将配合班干部增强班内成员学习的动员、引导工作，提高我班同学的过级率。

（三）、另外，我们还将根据具体情况，在学习委员和班长的策划下灵活组织一些关于学习方面的活动。

（四）、积极开展文体活动。在本学期开展一至二次文体活动，比如说羽毛球比赛、男子篮球比赛等，还有组织一次集体出游，以此达到增强同学间感情、增强班级凝聚力及锻炼身体的目的。

（五）、实行班务公开。设立班务公开日（每星期一次），是班级事务更加公开化、透明化。同时，广泛采纳同学们对班级事务的意见，集思广益，争取使班级工作更上一层楼。

三、实践活动方面

（一）、认真做好每个月的团日活动，增强团支部成员的实践能力，使团员在其中能更好的了解党，了解团，更明白自己身为共青团员的责任与重要性，力求通过活动达到教育的目的，使同学们从思想上和行动上到达一个新的台阶。

（二）、我班团支部将积极配合落实好上级交代的推优发展工作，认真负责地做好各项工作，为党组织输送鲜活的血液。

（三）、认真做好大学生素质拓展计划工作。鼓励同学们多参加社会实践活动，多参大型的公益活动，青年志愿者等活动。引导和激励广大同学树立正确的人才观。

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