# 孵化厂值班工作总结(优选14篇)

来源：网友投稿 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-08-07

*孵化厂值班工作总结1截至本文稿当天，本人入职孵化器公司已接近三个星期，在领导的科学工作安排以及人性化管理下，辅以同事以及其他职能部门的全力配合，本人已经大致掌握基本的工作流程、单位制度、中心业务等。以下是对过去的工作总结，分成三部分：>一、...*

**孵化厂值班工作总结1**

截至本文稿当天，本人入职孵化器公司已接近三个星期，在领导的科学工作安排以及人性化管理下，辅以同事以及其他职能部门的全力配合，本人已经大致掌握基本的工作流程、单位制度、中心业务等。以下是对过去的工作总结，分成三部分：

>一、创业服务部的职责以及愿景。

我们既要巩固自己的业绩，也要服务外部的企业。在巩固自己事业方面，我有幸以初入职人员的身份接触了创新卷兑换、科技金融活动申报、国家火炬部关于孵化企业调查等业务，在这些资料整理工作中，我较为深入地了解到xx孵化器公司过去所取得的荣誉以及相关工作轨迹。在服务外部企业方面，我参与了走访企业一次，也接待了来大楼参观洽谈的企业以及商会代表，实实在在的面对面交流，提升了自己对单位社会关系处理的认知。

无论是自己公司需要申报的项目，还是服务外部企业的客户，这是我们创业服务部的核心工作之一。

>二、有影响力的比赛承接、各类讲座、企业活动组织等。

作为国家级孵化器，xx孵化器公司背负着组织策划各类交流活动的使命。通过参与“xx杯”现场活动，我深知组织活动前的联络、布局工作固然重要，但是要掌握如何最大化发挥活动延伸价值的技巧。另外，我从纸质材料上已经加入到科技金融的筹备活动中去，这是一个好的开端。

>三、企业发展全生命周期的服务介入。

表面的工商注册、财税辅导、项目申报，已经是被市场做得“随地可见”的项目，企业往往对技术、金融、人才对接有更高需求。在xx孵化器公司的团队里面，在x总和x总的智力和资源协调能力影响下，我也参与了三个项目的初步洽谈。从这些洽谈当中，我了解了政策以外的资讯。

可见，要做到服务企业全生命周期，除了要有政策的敏感度，还要有统筹人脉资源的能力追求，这样才能形成有战斗力的团队去实施创业服务。

面对20xx，我打算以一二三来框定计划，即一个习惯、两种技能、三个拓展。

首先，一个习惯是指三思而行、方向比努力重要的思维以及办事方式。xx孵化器公司的工作是琐碎的，但又是脉络分明的，资源是强大的，但是来的时候往往让人措手不及，时间感觉不够用。举一个自己工作中忽略谋划使用的例子，xx杯的决赛，我们需要到现场跟优质的参赛企业家建立友谊，储备合作资源，但是我花费了一个上午时间去听现场，到了结束的时候由于是饭点，匆忙中并没有跟企业家形成有效互动。其实这件事完全可以先跟负责的同事沟通，了解整个流程，知道企业家是下午没事干坐在那里听团队赛的人演讲，这个时候才是最休闲最有效率去建立人脉的时候。而现实情况是我花了上午几个小时去听但没有联络方面的收获了。

这个例子只是工作当中的一个点，全局看xx孵化器公司的工作，突然而来的有国家省市的x项政策、外部朋友介绍而来的创业团队或科技企业代表、中心大楼有质量有影响力的活动等等，面对这些随时出现的机会机遇，不能够想着先去做再去总结，而是先静而后动，思考清楚了方法、摸清了方向、考虑好手段，再去实施，这样子才能够在有限的工作时间内，获取到较大价值，这个价值，不但是单位的，而且也是自己的。

两种技能，指的是政府政策把握能力和现代化办公能力。与之前工作单位不同的是，在xx孵化器公司我可以接触的不再是单纯的国家高新企业申报，而是上升到省、甚至国家的项目，金额上，也从几十万上升到百万级别，这种工作的挑战，要求自己的政策把握能力快速向高标准看齐。另外，对现代办公系统的使用，也是我的短板，这也是自己要提升的地方。

三个拓展，即企业关系、政府人脉、中心系统这三个方面的资源拓展。

首先是企业关系。我目前的计划是“2-3-5”来划分，20%的企业是来自其他部门，如招商部的介绍走访然后转化，30%的企业是来自自己主动拜访，50%的企业是来自所举办活动转化而来的企业。

其次是政府人脉。目前各个政策，还是停留在“看不透的文件”层面，一些操作性的事情还是需要频繁跟相关政府部门的工作人员接触。注意维系并培育这些关系，是高效率完成项目申报，无论是自己的项目还是收费客户的关键因素之一。

最后是镇街系统。镇街是一个较为庞大的系统，里面分布的智力、人力优势因子很多，对这些有利因素的把握途径，一个是多听多看多留意，另一个是合理分布时间，计划好相关拜访工作，只有充分利用好整镇街的资源，才可以融入到服务企业创业的大事业中去。

以上是本人对过去的总结以及计划，请相关领导给予宝贵意见。

xxx

**孵化厂值班工作总结2**

科技企业孵化器工作汇报

一、 航光科技企业孵化器基本情况

（一）建设目的和意义 一是积级响应市科技企业孵化器摇篮行动的号召，在“经营科技，孵化明天”的理念指引下，加大公共服务平台和专业服务平台建设。二是要为科技型中小企业和创业者提供孵化场地，达到为创业者降低创业风险和创业成本，提高创业成功率,加快科技成果转化，培育科技型企业和企业家。建设科技企业孵化器，这对于促进我区经济发展是非常有必要的。

（二）建设基础 我委为建设科技企业孵化器，专题向区政府请示，经区政府研究同意，将我区原财政局办公大楼和区珠算协会原办公楼共计5400平方米划转给我委用作科技企业孵化器建设。

二、目前的发展情况

（一）建设工作停滞的原因 在区政府划转我委的建设场地有关手续都已办理完毕的情况下，因服务于区重点大型招商引资项目，该场地至今还没能正式建设为科技企业孵化器。由于我区的经济财力条件限制，其它较为合适的孵化场地现暂未寻找到。

（二）积极开展学习考察，累积经验 去年底我区部门班子换届后，新的领导班子极为重视科技企业孵化器建设工作。一是安排分管领导参加了市孵化协会组织的到江浙学习考察活动，学到了发达地区的先进经验；二是新班子才到科

**孵化厂值班工作总结3**

上海英科创业投资管理有限公司20xx年度工作总结

20xx年度孵化器工作总结

一、孵化器发展状况及简介

（一）孵化器简介

上海英科创业投资管理有限公司成立于20xx年6月，由上海张江火炬创业园管理有限公司和上海都市工业设计设计中心有限公司各投资100万组建。其股东上海都市工业设计中心作为国家级孵化器，在孵化器领域积累了丰富的经验，具有成熟的孵化管理体系；而上海张江火炬创业园管理有限公司作为张江本土的孵化器，在孵化创新方面作出了很多有益的尝试，在张江拥有丰富的孵化资源，英科公司借助股东的管理经验和资源，经过2年多的发展，取得了良好的孵化成绩，并于20xx年6月通过张江园区孵化器认定，20xx年通过上海市孵化器认定。

根据园区产业发展要求，在成功管理运营上海张江创意产业孵化器的基础上，20xx年起公司拓展新基地，位于达尔文路88号6号、16号楼，孵化面积平方，房型从64－256平米不等，满足不同企业需求。新基地孵化方向为新能源新材料，在投入300多万元建设资金后，预计于20xx年12月份交房。目前已经有9个项目签约，洽谈中的项目超过30个，都属于新能源新材料行业优质项目，新基地的发展取得良好的开端。

**孵化厂值班工作总结4**

自20\_\_年4月1日来到兵团建工一键诚信分公司农大项目部参加工作，这一年来，一直在项目部担任技术员一职，，通过这个工程现场实践工作的锻炼，得益于项目部领导的关心培养和同事们的热心帮助、谆谆教导，让我的工作有了快速的提升，我已逐步成长为一名合格的技术员。在此感谢公司对我的信任及同事们的支持，通过团队的共同努力，摸索出了一定的工作经验，在此对一年情况进行个人工作总结，请给位领导指导与纠正：

一、主要职责

1、负责钢筋材料计划的编制及进场钢筋的质量数量验收。

2、负责钢筋的放样，钢筋工作交底以及钢筋工程的检查及验收。

3、负责天气情况记录、施工测量放线、钢筋工程隐蔽时间及混凝土浇筑记录。

4、负责决算各分部分项工程计量工作。

5、参与现场钢筋、模板、土建、架子工及各队的劳务管理，以及领导安排的其它工作。

二、工作心得

1、会干工作、干好工作是出色完成工作的前提条件，这就要求我们要有扎实的专业功底。

2、一个项目的成败取决于团队合作，干一项工程需要多个部门的密切配合，只有整个团队克服眼前的一切困难，形成合力，才会有强大的战斗力，才能在激烈的市场竞争中取得一个又一个的胜利!

3、工作中要勤奋，工作态度认真，主动沟通，避免信息滞后。

4、技术、管理两个方面，两手都要抓、两手都要狠!

三、不足之处

1、由于工作经验不足，工程管理方面有些不能做到事前控制。

2、在钢筋工程结算方面，广联达运用不熟练，需要不断的加强学习。

3、施工方案的编制不太熟悉，需要不断的加强专业知识的学习。

4、做事容易冲动。

四、今后的打算

1、逐步掌握施工方案的编制。

2、争取20\_\_年考上二级建造师，然后再考一级建造师。

3、在工程管理方面多下功夫，加强目标控制和管理协调的能力。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。一年来的从事工程施工工作， 在不断的取得进步，自己的专业知识得到了长进和加深，工作能力，包括组织协作能力、管理能力和应变能力都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。一年来的工作表现也得到了项目部领导和同事们的认可，展望20\_\_年工作中将会有更多的新的挑战，我一定会竭尽全力更加积极的工作，在今后的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自己的力量!

**孵化厂值班工作总结5**

20\_年工作总结及20\_计划

截至本文稿当天，本人入职孵化器公司已接近三个星期，在领导的科学工作安排以及人性化管理下，辅以同事以及其他职能部门的全力配合，本人已经大致掌握基本的工作流程、单位制度、中心业务等。以下是对过去的工作总结，分成三部分：

一、创业服务部的职责以及愿景。

我们既要巩固自己的业绩，也要服务外部的企业。在巩固自己事业方面，我有幸以初入职人员的身份接触了创新卷兑换、科技金融活动申报、国家火炬部关于孵化企业调查等业务，在这些资料整理工作中，我较为深入地了解到某某孵化器公司过去所取得的荣誉以及相关工作轨迹。在服务外部企业方面，我参与了走访企业一次，也接待了来大楼参观洽谈的企业以及商会代表，实实在在的面对面交流，提升了自己对单位社会关系处理的认知。

无论是自己公司需要申报的项目，还是服务外部企业的客户，这是我们创业服务部的核心工作之一。

二、有影响力的比赛承接、各类讲座、企业活动组织等。作为国家级孵化器，某某孵化器公司背负着组织策划各类交流活动的使命。通过参与“某某杯”现场活动，我深知组织活动前的联络、布局工作固然重要，但是要掌握如何最大化发挥活动延伸价值的技巧。另外，我从纸质材料上已经加入到科技金融的筹备活动中去，这是一个好的开端。

三、企业发展全生命周期的服务介入。

表面的工商注册、财税辅导、项目申报，已经是被市场做得“随地可见”的项目，企业往往对技术、金融、人才对接有更高需求。在某某孵化器公司的团队里面，在某总和某总的智力和资源协调能力影响下，我也参与了三个项目的初步洽谈。从这些洽谈当中，我了解了政策以外的资讯。

可见，要做到服务企业全生命周期，除了要有政策的敏感度，还要有统筹人脉资源的能力追求，这样才能形成有战斗力的团队去实施创业服务。

面对20\_，我打算以一二三来框定计划，即一个习惯、两种技能、三个拓展。

首先，一个习惯是指三思而行、方向比努力重要的思维以及办事方式。某某孵化器公司的工作是琐碎的，但又是脉络分明的，资源是强大的，但是来的时候往往让人措手不及，时间感觉不够用。举一个自己工作中忽略谋划使用的例子，某某杯的决赛，我们需要到现场跟优质的参赛企业家建立友谊，储备合作资源，但是我花费了一个上午时间去听现场，到了结束的时候由于是饭点，匆忙中并没有跟企业家形成有效互动。其实这件事完全可以先跟负责的同事沟通，了解整个流程，知道企业家是下午没事干坐在那里听团队赛的人演讲，这个时候才是最休闲最有效率去建立人脉的时候。而现实情况是我花了上午几个小时去听但没有联络方面的收获了。

这个例子只是工作当中的一个点，全局看某某孵化器公司的工作，突然而来的有国家省市的某项政策、外部朋友介绍而来的创业团队或科技企业代表、中心大楼有质量有影响力的活动等等，面对这些随时出现的机会机遇，不能够想着先去做再去总结，而是先静而后动，思考清楚了方法、摸清了方向、考虑好手段，再去实施，这样子才能够在有限的工作时间内，获取到较大价值，这个价值，不但是单位的，而且也是自己的。

两种技能，指的是政府政策把握能力和现代化办公能力。与之前工作单位不同的是，在某某孵化器公司我可以接触的不再是单纯的国家高新企业申报，而是上升到省、甚至国家的项目，金额上，也从几十万上升到百万级别，这种工作的挑战，要求自己的政策把握能力快速向高标准看齐。另外，对现代办公系统的使用，也是我的短板，这也是自己要提升的地方。

三个拓展，即企业关系、政府人脉、中心系统这三个方面的资源拓展。

首先是企业关系。我目前的计划是“2-3-5”来划分，20%的企业是来自其他部门，如招商部的介绍走访然后转化，30%的企业是来自自己主动拜访，50%的企业是来自所举办活动转化而来的企业。

其次是政府人脉。目前各个政策，还是停留在“看不透的文件”层面，一些操作性的事情还是需要频繁跟相关政府部门的工作人员接触。注意维系并培育这些关系，是高效率完成项目申报，无论是自己的项目还是收费客户的关键因素之一。

最后是镇街系统。镇街是一个较为庞大的系统，里面分布的智力、人力优势因子很多，对这些有利因素的把握途径，一个是多听多看多留意，另一个是合理分布时间，计划好相关拜访工作，只有充分利用好整镇街的资源，才可以融入到服务企业创业的大事业中去。

以上是本人对过去的总结以及计划，请相关领导给予宝贵意见。

某某某

**孵化厂值班工作总结6**

郑州中牟汽车产业集聚区科技企业孵化器

20\_年度总结

郑州中牟汽车产业集聚区科技企业孵化器是从20\_年开始谋划并建设的，20\_年5月集聚区标准化厂房项目正式开工建设，集聚区管委会经过研究认为将标准化厂房区域作为中小微企业的孵化基地，是提升中牟工业创新活力和发展后劲的重要手段，是提高集聚区工业经济整体科技创新能力，增强集聚区活力和发展后劲，推进高新技术产业化的极为有效的途径。因此，将集聚区科技企业孵化器建设作为一个重要议题列为20\_年的工作重点，随之集聚区高新技术创业服务中心在20\_年初成立,20\_年4月份科技企业孵化器有限公司成立，科技企业孵化器进入了正式运营阶段。经过将近一年的运作，集聚区科技企业孵化器建设取得了一定突破，现将20\_年科技企业孵化器工作汇报如下：

一、20\_年主要工作

（一）科技企业孵化器有限公司组建

郑州中牟汽车产业集聚区科技企业孵化器有限公司是由集聚区管委会组建。按照职能，孵化器内设置招商信息部、孵化培训部、综合管理部，进行企业招孵、培育等孵化服务。孵化器管理人员共7人，其中5人是从集聚区管委会抽调，2人从社会招聘。孵化期管理人员均为本科以上学历，其中本科5人、硕士2人。管理人员中工程专业3人，其他专业

1 4人。能够为入孵企业提供研发、试制、经营的场地和共享设施，以及政策、法律、财务、投融资、企业管理、人力资源、市场推广和加速成长等方面的服务。

（二）孵化器建设初具规模

科技企业孵化器托集聚区标准化厂房项目，拥有孵化场地50万平方米，按两期分期规划建设。按照孵化器行业习惯设计孵化场地，包括孵化企业用地、办公用地、公共区域等。孵化企业用地统一建设标准化厂房，公用地、公共区域通过建设孵化大楼，集中为孵化企业提供办公及科研等孵化服务配套的公共设施，包括入孵企业办公、试验检测、公共场所等。目前已经建成孵化场地将近30万平方米。

（三）企业扎堆、特色凸显

孵化器实行“边建设、边孵化”的发展思路，截止20\_年底入孵企业达到12家，孵化面积2万平方米。根据省发改委对于省级产业集聚区的要求，进驻省级产业集聚区的非主导产业不能超过30％，但是孵化器打破了非主导产业比例限制。凡是产业化前景好，市场潜力大的科技型企业均可入驻孵化器。目前入驻孵化器的企业都已经进行生产，经营态势良好，而且还有一大批科技型中小企业等待入驻。

（四）加强企业服务，降低企业创新创业成本 为了降低入孵企业的创业风险和创业成本，为入孵企业提供科技支撑，集聚区科技企业孵化器有限公司还建设了集聚区公共研发平台，谋划了郑州市汽车及零部件产业技术创新联盟，为入孵企业提供科技交流和沟通的平台。

（五）完善孵化体系，通过市级孵化器认定

孵化器自组建之日起就瞄准更高水平的孵化服务，20\_年底通过了市级科技企业孵化器的认定，圆满完成了20\_年的既定目标。同时市级科技企业孵化器的认定，也为孵化器的服务提出了更高的目标。

二、孵化器存在的困难和问题

总结孵化器面临的困难主要集中在以下几个方面：

（一）科技企业孵化器存量过大

科技企业孵化器入孵企业要求的是科技含量高的小微企业，相对来说，汽车行业属于传统产业，技术相对成熟，在技术上完成突破相对困难，虽然我们在入孵企业选择上打破了主导产业的比例限制，但是入孵企业选择面仍然过窄，科技企业孵化器仍有很大存量。

（二）孵化器能为企业提供的政策资源有限

入驻孵化器的企业都是处于初创阶段的企业，自身资金有限，进入孵化器的目的就是为了得到孵化器更好的服务，得到政府更多政策支持，特别是在项目申报、基金扶持、税收减免等能为企业带来现实利益的方面。经过一年多运营下来，我们发现能为企业提供的政策资源有限，许多政策门槛较高，在孵企业根本不符合条件，还有一些政策申报流程较烦，且找不到对应的主管部门，就算孵化器出面也难以落实。

三、20\_年工作重点

（一）孵化器自身管理的建设和完善

3 虽然孵化器现在有7名管理人员，但是随着入孵企业增加以及对于服务要求提升，现有人员要加强自身素质提高，同时孵化器还要聘请一名律师担任法律顾问，聘请一名长期从事投融资的人员担任投资部经理。至此初步完成各职能部门设置，在此基础上，孵化器积极派员参加各种业务培训，使管理人员业务能力不断提高，为企业提供优质孵化服务。

（二）为入孵企业申请相关基金、贷款支持

初创企业由于自有资金有限，缺少担保资产，诚信体系建设不全等因素，融资渠道非常狭窄，成为制约企业发展的一大瓶颈，也是企业反映最多的问题。因此孵化器将和各类金融机构、基金进行合作，支持大型企业集团及高科技企业参与风险投资，为入孵企业提供资本支持。

（三）加强、加快优质新能源新材料项目的引进 目前，集聚区随着比克电池项目的投产，将有一大批新能源新材料项目入驻集聚区，孵化器要做好筛选工作，将真正有实力的企业引进孵化器。

虽然说科技企业孵化器成立以来取得了一定成绩，但是孵化器对于集聚区来说还是新生事物，如何发挥孵化器的最大作用，从而最大限度提升集聚区企业科技创新能力，目前我们也在探索，我们坚信在各级领导和部门的支持下，中牟汽车产业集聚区科技企业孵化器将以孵化服务为核心竞争力，不断地拓展孵化服务功能，争取引进、培养、孵化一批

4 具有自主创新能力的科技型企业，为园区的发展和创新体系的建设做出更大贡献。

**孵化厂值班工作总结7**

上海英科创业投资管理有限公司20xx年度工作总结

20xx年度晶东科技企业孵化器工作总结

二、20xx年孵化服务工作回顾

20xx年我孵化器一方面要承担原来中国美院基地的孵化企业服务，一方面要拓展达尔文路基地工作，争取早日实现新能源企业的入驻。因此，总结下来，我孵化器20xx年主要工作如下：

（一）深化、强化基础服务，让企业无后顾之忧

孵化服务是孵化器生存的根本，而基础服务是前提，特别是对于没有创业经验的创业者来说，证照办理、办公室装修、电话宽带申请、采购办公用品等前期工作很繁琐，而这些工作我们企业孵化部承担了大部分，切实减轻了企业负担，让入驻变得更为简单、快捷。在提供这些服务的过程中，也能增加对企业的了解，与企业管理人员建立良好关系，为后续服务打下基础。并且基础服务有一定的持续性，需要不断加强、提升服务水平。

在企业注册过程中，面对企业需求的多样化、差异化，一方面我们在提升自身业务水平，另一方面也与相关职能部分进行充分沟通，争取在递交资料、办理程序上更为方便快捷。

由于孵化场地尚未装修，因此企业入驻后需要重新装修、布线，申请电话、宽带，条件也相对简陋，在这方面我们花费大量精力，协助企业完善办公场所；和装潢公司、家具公司签订协议，以低于市场价格购买服务和产品。

**孵化厂值班工作总结8**

>一、 航光科技企业孵化器基本情况

（一）建设目的和意义 一是积级响应市科技企业孵化器摇篮行动的号召，在“经营科技，孵化明天”的理念指引下，加大公共服务平台和专业服务平台建设。二是要为科技型中小企业和创业者提供孵化场地，达到为创业者降低创业风险和创业成本，提高创业成功率,加快科技成果转化，培育科技型企业和企业家。建设科技企业孵化器，这对于促进我区经济发展是非常有必要的。

（二）建设基础 我委为建设科技企业孵化器，专题向区政府请示，经区政府研究同意，将我区原财政局办公大楼和区珠算协会原办公楼共计5400平方米划转给我委用作科技企业孵化器建设。

>二、目前的发展情况

（一）建设工作停滞的原因 在区政府划转我委的建设场地有关手续都已办理完毕的情况下，因服务于区重点大型招商引资项目，该场地至今还没能正式建设为科技企业孵化器。由于我区的经济财力条件限制，其它较为合适的孵化场地现暂未寻找到。

（二）积极开展学习考察，累积经验 去年底我区部门班子换届后，新的领导班子极为重视科技企业孵化器建设工作。一是安排分管领导参加了市孵化协会组织的到江浙学习考察活动，学到了发达地区的.先进经验；二是新班子才到科

委的第一个月就陆续安排，由主要领导带队到等学习考察科技企业孵化器建设好的经验和作法；三是积极与我区工业园区沟通协调，探索建设科技企业孵化器的新模式。

>三、我区建设科技企业孵化器的主要问题

（一）我区财力状况在主城区比较起来，底子薄、包袱重，给予科技企业孵化器建设的资助较为有限。

（二）缺乏科技企业孵化管理、策划、经营方面的专业人才，是工作没有起色的重要原因。

（三）我区工业主要以传统机械加工业为主，第三产业不发达，创新创业氛围不浓，缺乏创投环境。

**孵化厂值班工作总结9**

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

20\_年度孵化器工作总结

一、孵化器发展状况及简介

（一）孵化器简介

上海英科创业投资管理有限公司成立于20\_年6月，由上海张江火炬创业园管理有限公司和上海都市工业设计设计中心有限公司各投资100万组建。其股东上海都市工业设计中心作为国家级孵化器，在孵化器领域积累了丰富的经验，具有成熟的孵化管理体系；而上海张江火炬创业园管理有限公司作为张江本土的孵化器，在孵化创新方面作出了很多有益的尝试，在张江拥有丰富的孵化资源，英科公司借助股东的管理经验和资源，经过2年多的发展，取得了良好的孵化成绩，并于20\_年6月通过张江园区孵化器认定，20\_年通过上海市孵化器认定。

根据园区产业发展要求，在成功管理运营上海张江创意产业孵化器的基础上，20\_年起公司拓展新基地，位于达尔文路88号6号、16号楼，孵化面积平方，房型从64－256平米不等，满足不同企业需求。新基地孵化方向为新能源新材料，在投入300多万元建设资金后，预计于20\_年12月份交房。目前已经有9个项目签约，洽谈中的项目超过30个，都属于新能源新材料行业优质项目，新基地的发展取得良好的开端。

（二）孵化器运营模式

孵化器按“创业导师+专业孵化+天使投资”的运营方式，打造集群化孵化服务平台和共享环境，为创新创业企业提供包括政策优惠、财政扶持、风险投资、人才培育、国内外交流、信息技术设备支持等全方位的孵化扶持。在大幅降低企业经营成本、提高企业成活率的同时，培育提升企业自主创新能力和综合竞争力。

孵化器的定位是：充分发挥高科技园区的综合优势和“聚焦张江”效应，以市场为基础，以政策为导向，坚持先进文化的发展方向，坚持文化与高科技密切结合，以中小新能源新材料企业为服务对象，提供政策、管理、法律、财务、融资和市场推广等方面多渠道的支持，降低创业企业的创业风险和创业成本，提高企业的成活

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

率和成功率，孵化一批成长型的新能源企业，培养一批新能源人才，保护一批新能源知识产权。

孵化器采用市场化运作的模式，充分利用种子资金，争取国家政策扶持，适时引入风险投资，积极改造硬件设施，营造良好的孵化软硬件环境。

二、20\_年孵化服务工作回顾

20\_年我孵化器一方面要承担原来中国美院基地的孵化企业服务，一方面要拓展达尔文路基地工作，争取早日实现新能源企业的入驻。因此，总结下来，我孵化器20\_年主要工作如下：

（一）继续引进中国美院基地创意设计项目

**孵化厂值班工作总结10**

>一、孵化器发展状况及简介

（一）孵化器简介

上海英科创业投资管理有限公司成立于20xx年6月，由上海张江火炬创业园管理有限公司和上海都市工业设计设计中心有限公司各投资100万组建。其股东上海都市工业设计中心作为国家级孵化器，在孵化器领域积累了丰富的经验，具有成熟的孵化管理体系；而上海张江火炬创业园管理有限公司作为张江本土的孵化器，在孵化创新方面作出了很多有益的尝试，在张江拥有丰富的孵化资源，英科公司借助股东的管理经验和资源，经过2年多的发展，取得了良好的孵化成绩，并于20xx年6月通过张江园区孵化器认定，20xx年通过上海市孵化器认定。

根据园区产业发展要求，在成功管理运营上海张江创意产业孵化器的基础上，20xx年起公司拓展新基地，位于达尔文路88号6号、16号楼，孵化面积平方，房型从64－256平米不等，满足不同企业需求。新基地孵化方向为新能源新材料，在投入300多万元建设资金后，预计于20xx年12月份交房。目前已经有9个项目签约，洽谈中的项目超过30个，都属于新能源新材料行业优质项目，新基地的发展取得良好的开端。

（二）孵化器运营模式

孵化器按“创业导师+专业孵化+天使投资”的运营方式，打造集群化孵化服务平台和共享环境，为创新创业企业提供包括政策优惠、财政扶持、风险投资、人才培育、国内外交流、信息技术设备支持等全方位的孵化扶持。在大幅降低企业经营成本、提高企业成活率的同时，培育提升企业自主创新能力和综合竞争力。

孵化器的定位是：充分发挥高科技园区的综合优势和“聚焦张江”效应，以市场为基础，以政策为导向，坚持先进文化的发展方向，坚持文化与高科技密切结合，以中小新能源新材料企业为服务对象，提供政策、管理、法律、财务、融资和市场推广等方面多渠道的支持，降低创业企业的创业风险和创业成本，提高企业的成活

率和成功率，孵化一批成长型的新能源企业，培养一批新能源人才，保护一批新能源知识产权。

孵化器采用市场化运作的模式，充分利用种子资金，争取国家政策扶持，适时引入风险投资，积极改造硬件设施，营造良好的孵化软硬件环境。

>二、20xx年孵化服务工作回顾

20xx年我孵化器一方面要承担原来中国美院基地的孵化企业服务，一方面要拓展达尔文路基地工作，争取早日实现新能源企业的入驻。因此，总结下来，我孵化器20xx年主要工作如下：

（一）继续引进中国美院基地创意设计项目

创意设计孵化器位于中国美术学院上海设计学院内，利用学校闲置教室展开孵化服务，在20xx年成功引进24家企业的基础上，20xx年入驻企业达到38家，增长率达到。其中不乏一批优质项目，如上海麦倍加创意咨询有限公司的ARTING365项目，

**孵化厂值班工作总结11**

时光飞逝， \_\_年已经悄然过去。在过去的一年里本人在公司项目领导的支持和同事的帮助下，我认真履行自己的职责，加强施工生产管理，以提高自身素质为重点，以总公司“十制 ”“五比五创”为指导。抓好队里的施工技术工作，支持党组织做好思想政治工作，加强自身的道德品质修养，使我的思想素质不断提高，工作不断进步，并较好地完成了项目所分配的各阶段施工生产任务，现将一年来的工作做如下总结。

一、工作方面

本人\_\_年从事施工队技术负责岗位，主要是负责队里的技术、质量、及配合队长做好队里的工作。从年初先后参加援建四川\_\_项目、\_\_\_\_道路改造工程项目、和\_\_路面项目。\_\_项目是一个工期短工程量大的一个政治工程，段落地形复杂，交通不便，路基施工进度缓慢，垫层没有足够的施工段落，但为保项目工期能顺利完工，我们队在环境复杂，施工难度大的特殊情况下，采取分段施工，路基交验一段，就施工一段，虽然这样调动比较频繁，员工比较辛苦，但使施工进度得到了保障。在质量方面坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序施工中都能得以有效控制，加强现场管理，在材料紧缺情况下，依然没有降低对入场材料质量要求，拒绝任何不合格材料进场。严格控制施工进度，明确施工任务量，在控制材料成本方面，首先核对好，在不影响质量，有利于我们砂砾垫层几何尺寸，对进场材料进行严格抽检，防止„跑、冒、滴、漏‟出现。每天和核算员将当日完成的工程量进行节超对比，找出节超原因，为下一步控制材料成本做好基础，对每完成一段的任务量进行汇报总结，对存在问题进行分析，找出不足，认真落实，及时改进。

在\_\_项目，由于前期天气，变更等原因的影响，工程进度滞后， 后期工程量大，为保工期顺利完工，公司刘经理带领三名机关人员来到我们施工一线服务指导帮助，施工队实行两班倒，二十四小时施工，一天三餐都在路上吃，经过一个多月的紧张施工，终于在业主要求工期内顺利完工。在紧张施工过程中，能始终贯彻执行总公司的各项规章制度，及各项成本管理。

二、思想方面

一年来，不断地学习，努力提高自己思想政治素质和专业水平。认真学习总公司各种管理制度，深刻领会总公司重要会议的会议精神以及下发的文件。结合实际工作，有针对性的学习各类专业知识，一方面认真学习与本专业相关的现行规范、技术标准;另一面加强在实践中学习，向有经验的老同事、监理单位虚心请教，不断提高自身的专业水平。

三、\_\_年工作计划 \_\_年我将在总公司\_\_路面项目负责拌和站的收料工作，首先以身作则带领队里人做好检斤工作，立足本岗，履行职责，对进场材料从数量上严格检斤，防止一切„跑、冒、滴、漏‟出现。从质量上做到车车抽检，杜绝任何不合格材料进场，检斤小票，日报单要填写准确并及时上报材料科进行入账。随时与工程科、质检科保持联系，从工程总体材料控制，以防止各个单质材料多进或少进的情况发生。

作为青年技术人员一定要发扬四公司“传”“帮”“带”的优良传统，对新毕业的学生不仅在工作上进行“传”“帮”“带”，还有在生活也要关心和帮助。让他们来到我们公司有一种回家的感觉。

在团结协作，提高团队精神方面，要做到尊重领导，尊重同事，要能够协调好同事间关系。加强自身责任感，个人服从组织，下级服从上级，办事不独断，虚心听取不同意见。对人诚恳，办事公正，敢于承担责任。

四、合理化建议

希望总公司新的岗位职责，能够尽快制定并实施起来。让我们每一个人都能够按着自己岗位职责来工作，谁的事谁做，就能避免推诿扯皮的现象出现。

五、自身不足与整改措施

总体上讲，与领导和同事的沟通交流不够，管理能力和工作效率也有待进一步提高。今后要多与同事交流工作、学习、思想方面内容，以达到互相激励互相帮助，共同提高的目的。把更多的时间用在学习和思考工作上。

以上是我这一年来的工作总结，在施工管理中，虽然取得了一点收获，但对于公司对上层管理者的要求，自我感觉还有一定的差距，在日后的工作中，会尽自己的的最大努力去做好自己的本质工作，为项目、为公司的明天尽自己的一份微薄之力!

**孵化厂值班工作总结12**

20\_\_年即将过去，新的一年即将开始，在这辞旧迎新之际，回顾一年来的工作历程，总结一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好技术工作，下面分几个方面对一年来的工作进行一下总结：

一、 今年的主要工作：

作为安装处的技术员、预算员，我按照公司及安装处的各项规章制度，按时按质地完成施工处的各项经营管理工作。

1.技术管理：

在过去的一年中，共参加6 幢新建工程的图纸会审工作，并及时将会审内容通知施工人员。图纸会审后及时编制施工组织设计及技术交底，并下发至施工人员手中。在施工过程中，多幢新建工程及在建工程又多次按甲方要求对水电暖工程进行了协商变更，由于设计图纸对于满足使用功能上的欠缺，在施工过程中经常发生甲方临时的变更，对于能够在施工前签证的变更，都做到了及时准确，而部分不能在施工前签证的，在施工完成后，立即进行了签证。

2.资料管理：

对于在建、新建工程均按照工程的形象进度，及时、准确的收集材料合格证、进行材料试验、隐蔽工程验收、检验批质量验收、分部分项工程质量验收，并且及时找甲方驻土地工程师、监理工程师签字盖章，从而做到了施工资料各检验批、分项分部、隐蔽验收、材料试验的日期能够与实际施工日期相吻合，满足资料编制的要求。

3.预决算编制：

今年共编制预决算\_\_ 份，预算造价\_\_\_\_\_\_元，共审定工程\_\_ 幢，决算造价\_\_\_\_\_\_\_元，累计审掉\_\_\_\_\_\_ 元。

二、具体的工作情况：

今年的技术管理、资料编制、预决算工作主要有以下特点：

1.工作量大：承担了17 幢工程的技术管理及资料编制工作，并及时提供各工程的材料供应计划。

2.工地位置分散，面广干线长：今年石岛共有2 幢住宅楼，崖头西到钢帘线，东至技校，北到橡胶厂，各工地之间相距较远。

3.工程涉及建设单位、监理单位较多，各工程变更多、监理例会频繁。

4.与多家建筑公司施工同一小区：在技校学生公寓、盐业住宅楼C# 、D#、钢帘线车间，均与多家建筑公司相邻施工，工作的好坏，不只是个人问题，直接影响到公司的声誉。

在这种情况下，如何做好技术管理及资料编制工作，保证工程施工质量，既让甲方、监理方满意，为公司赢得荣誉，同时又能保证预决算的编审、材料数量的提供，这个问题就摆在了我的面前。

针对这种情况，合理安排好自己的工作，分清主次、抓住重点、兼顾其他。

首先，以橡胶高层、泰祥高层为工作重点把大量时间安排在两幢高层住宅工地，并利用两幢高层住宅施工至标准层之际，编审其他工程的预决算及资料编制工作，同时大量翻阅规范、工艺规程，根据自己掌握的水电暖施工的质量通病情况，每个工序施工前在技术交底中将具体的施工要求、注意事项、规范要求进行详细的编制，及时下发给现场施工人员，做好质量预控工作，最大限度的避免出现质量问题;在具体施工过程中，经常进行检查，发现问题及时通过施工队长责令施工人员进行整改。在管理、指导好两幢高层住宅楼施工的同时，

安排好其它工地的资料编制工作，对催要资料的工程，经常加班、加点的进行编制，从而保证能够按期上交资料。对于工程变更，现场施工人员比较熟悉情况，在施工人员未撤离工地时及时整理，对甲方要求需绘制平面图、系统图的工程，多次利用晚上电脑闲置时进行电脑绘图，以便于更改;金百合洗浴中心给排水工程变更较大，需要绘制施工图，在工人马上要撤离的情况下，与小魏连续加班多个晚上进行绘制， 最后一晚，甚至加班至天亮，方在工人撤离当天，完成变更平面图、系统图，与施工人员、甲方共同进行现场签证。

由于最近两年小工程较多，而自己去年刚接手安装工程预决算，对于工作内容、程序不是很熟悉，加上之前遗留未做决算的工程较多，从而在年初仍有大量完工工程的决算未能及时编制，仅仅依靠上班时间远远不能按时按质的完成工作任务。因此，年初即将部分已完工程图纸留于家中，充分利用晚上的时间编制预决算;其中，丁香苑住宅楼3#、益成诊所办公楼、曙光小区H#等多幢工程的决算均是利用晚上时间编制完成的，从而保证了能够按时保质的完成决算编制工作。

对甲方确定的审理工程决算时间，保证随叫随到，不计较路途远近，天气凉热及道路是否结冰，保证了决算工程能够及时进行最终定案。

三、工作成效

在去年的工作及日常生活中，发现水电暖施工中存在的一些质量通病，具体有以下几个方面：

1.卫生间地漏水封高度不足，标高相差较大;

2.卫生间脸盆下与排水管连接处不密封;

3.给水管道管卡间距过大且安装不牢固;

4.电线分色不清;

5.开关、插座安装标高相差较大;

6.避雷箱内断接卡有锈蚀现象;

这些问题不仅是违反了施工质量验收规范的规定，而且直接影响到人们的生活问题，厨房、卫生间返臭味，住户却无法进行处理。针对这些问题，在每个工地开工初期都向施工队长及班组长提出具体要求，特别强调此问题的严重性，并耐心地向他们讲清规范中的要求及对人们生活的危害，在今年的已完工程中，基本上杜绝了此类问题的发生。

四、工作中尚存问题

从事安装处资料编制、预决算工作两年来，深深感受到工作的繁忙、责任的重大;大事、小事压在身上，往往重视了这头，却忽视了那头，有点头轻脚重，没能全方位地进行系统地工作，主要表现在以下几个方面：

①.缺乏相应地经验，在8 月份，公司检查所有工程资料时，对检验批质量验收中检查点的设置理解不清;

②.部分工程的监理盖章滞后，个别工程进场材料未做到及时向监理方报验。

③.由于工程多、工作任务重使得个别工程资料不能与工程同步。

④.个别工程出于防盗方面的考虑，暖气片、开关插座等均在门窗安装完成后施工，导致迟迟不能进行工程变更签证，从而影响了决算的编制工作。

以上问题，虽不能影响工程质量及工程验收，但把“查找不足赶先进，立足根本争先进”作为工作方针的自己，总觉得没有尽到一个技术员、预算员的职责，在今后工作中自己将努力做到更好。

五、今后的工作打算

通过总结一年来的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同进步、共同成长。

**孵化厂值班工作总结13**

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

20\_年度晶东科技企业孵化器工作总结

二、20\_年孵化服务工作回顾

20\_年我孵化器一方面要承担原来中国美院基地的孵化企业服务，一方面要拓展达尔文路基地工作，争取早日实现新能源企业的入驻。因此，总结下来，我孵化器20\_年主要工作如下：

（一）深化、强化基础服务，让企业无后顾之忧

孵化服务是孵化器生存的根本，而基础服务是前提，特别是对于没有创业经验的创业者来说，证照办理、办公室装修、电话宽带申请、采购办公用品等前期工作很繁琐，而这些工作我们企业孵化部承担了大部分，切实减轻了企业负担，让入驻变得更为简单、快捷。在提供这些服务的过程中，也能增加对企业的了解，与企业管理人员建立良好关系，为后续服务打下基础。并且基础服务有一定的持续性，需要不断加强、提升服务水平。

在企业注册过程中，面对企业需求的多样化、差异化，一方面我们在提升自身业务水平，另一方面也与相关职能部分进行充分沟通，争取在递交资料、办理程序上更为方便快捷。

由于孵化场地尚未装修，因此企业入驻后需要重新装修、布线，申请电话、宽带，条件也相对简陋，在这方面我们花费大量精力，协助企业完善办公场所；和装潢公司、家具公司签订协议，以低于市场价格购买服务和产品。

经过一系列举措，深化、强化了基础服务，企业的基本需求都能满足，让企业无后顾之忧，专心搞研发、市场开拓。

（二）扩大和中介机构合作，提高孵化水平

孵化器为孵化企业提供全方位、全过程、个性化等多方面的孵化服务，靠自身的能力和条件是不行的，必须充分利用外部资源，因此必须和中介机构、行业协会合作，做自己擅长的，提供特色服务，孵化器什么都做，结果就是什么都做不好，或者做好了运营成本也会急剧增加，因此在20\_年的基础上，我们更加积极引进中介机构。

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

（三）完善孵化体系，申请市级孵化器认定

我孵化器从建立伊始就瞄准更高水平的孵化服务，争取早日通过国家级孵化器认定。通过近两年的运作，今年我孵化器通过市级孵化器认定，为将来的发展奠定坚实基础，并且迈除了重要的一步。

申请市级孵化器认定，对我们来说，既是对前面工作的一种激励，同时也提出了更高的要求。按照市级孵化器的标准，建立孵化服务体系，积极参与市创、市孵化器协会的各项工作，与其他孵化器展开更多的交流。相信在不久的将来，我们能顺利通过市级孵化器的认定。

（四）为孵化企业申请相关基金、贷款支持

初创企业由于自有资金有限，缺少担保资产，诚信体系建设不全等因素，融资渠道非常狭窄，成为制约企业发展的一大瓶颈，也是企业反映最多的问题。为此我孵化器一方面帮企业争取相关国家政策扶持，申请房租补贴、市场开发费用资助等。

（五）孵化器自身管理的建设和完善

20\_年我们加强了管理团队的建设，聘请具有多年孵化器工作经验的经理担任行政总监，聘请一名律师担任法律顾问，聘请了一名长期从事投融资的人员担任投资部经理。至此初步完成各职能部门设置，在此基础上，孵化器积极派员参加各种业务培训，使管理人员业务能力不断提高，为企业提供优质孵化服务。另外，通过市级孵化器认定后，我们积极参与其他区孵化器之间的交流与合作，为孵化器的管理提供了更多可借鉴的经验，使自身管理水平上了一个台阶。

三、20\_年度所取得的主要孵化成效和重要进展

孵化器起步较晚，还没有达到毕业标准的企业，大部分项目仍处于开发试制阶段，经过一年多的孵化服务，成效和进展主要体现在以下几个方面：

帮助一批优质企业项目申请到政府基金

20\_年孵化器大部分项目处于开发阶段，整体项目未成型，也没有申请到知识产权保护，经过一年的孵化，有一批项目取得重要进展，先后符合相关政府基金的要求，为此我们积极动员企业申报，先后帮上海超可爱文化传播有限公司、上海梦之路数字科技有限公司、上海恒易得信息科技有限公司、上海连腾智能科技有限公司、上海意嘉欢乐教育科技有限公司、上海谷亘信息技术有限公司等一批公司申请到国家、市、新区、园区的各项基金总计255万元，为企业解决燃眉之急，加速

上海英科创业投资管理有限公司20\_年度工作总结

了孵化器内一批优质项目的转化进程。同时，得到政府基金的支持，对企业来说也是一项荣誉和肯定，产生一定社会效益，对于企业市场推广、形象包装、产品宣传都有一定帮助。

四、亮点孵化企业及项目推荐

由于我孵化器新基地项目仍在招商中，新旧孵化方向还在转型中，目前所能推荐的亮点孵化企业及项目仍限于美院创意设计孵化器。

（一）上海纬缦服装科技有限公司

**孵化厂值班工作总结14**

国家级科技企业孵化器创业工坊工作总结

在国家20xx年12月公布的“科技部关于认定国家级科技企业孵化器的通知”中，创业工坊成功升级为国家级科技企业孵化器！至此，创业工坊为大连市创投服务领域创下了具有国家认证资格的里程碑，也为其自身未来发展布局打下了坚实基础。

创业工坊是在大连市高新技术创业服务中心倡导支持下，由大连创业工坊科技服务有限公司发起并运营的投资型专业孵化器。运营三年间，一直致力于草根创业项目 早期投资并提供全方位创业服务帮助，并以服务资源投入、种子资金等建立持股孵化模式，专注于种子期、初创期科技型企业的培育，以及成长期企业Ｐｒｅ-Ａ轮 助融资本对接服务。20xx年运作至今，成功孵化科技创新企业18家，吸纳天使投资人28名，建立合作创投机构100余家，先后在大连、北京、上海、深圳 等地举办创业活动近200场，实现直接投资及助融资近亿元。

与其它孵化器提供孵化场地等硬件设施不同，创业工坊在创立伊始就更注重孵化“创业文化”和“创业氛围”等看不见、摸不着的“创业生态系统”，从而像硅谷和 中关村那样，让“创业实现自我生长”。在此基础上，创业工坊计划将独有的综合创投孵化服务及文化运营管理模式复制到东北其它城市，并逐渐向北京、上海、深 圳等创投资源丰富的城市蔓延。大连开发区金融中心场地以及沈阳、长春、哈尔滨、西安等地的创业孵化器均在接洽之中。 创业工坊总经理戴敬涛表示：“服务草根创业者是创业工坊永远不变的初衷，创业工坊会做全方位立体化的综合创投服务，始终站在创业者角度去发现问题，寻找解 决途径。与更多投资活跃度高的天使投资人、投资机构建立联系，为创业者提供资金支持，用专业的

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