

2023年商会工作汇报材料(实用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

商会工作汇报材料篇一

转眼之间x年又过去了，想想在这一年里公司发生了重大的变化，各个公司的成立，人员的变动，不能不让我们在今后的工作中要更加的努力，回首过往，公司陪伴我走过了人生很重要的一个阶段，这让我懂得了很多。尤其是领导对我的支持与关爱，同事们对我的帮助。在此我向公司的领导以及全体同事们表示衷心的感谢。

现将过去一年的工作总结如下：

一、工作情况

1、管理方面

一是尽力创造和睦而不失原则的良好氛围，还有公司为我们提供宽松的工作环境；二是发挥班组成员积极性。做到凡事有人管、凡事有人做，人人责任明确、各负其责，充分发挥每一员工的积极性和创造性，并严格执行运行各项规章制度，做到制度面前人人平等。加强班组成员的自主管理意识，在一定限度内最大程度地发挥自身能量，这样班组管理基础扎实了，各方面工作就有了保障。

自己既要懂知识会业务，又要善管理。搞好班组整体工作，靠的是全体员工的共同努力，又要充分发挥班组每一个员工的积极性，自己身为一班之长，我始终明确一点，只有以身

作则、身先士卒，班组成员才能信得过、听得进、齐努力。自己抱定一个宗旨，要求别人做的事，自己先做；要求别人去完成任务，自己首先完成，在班组摆正自己的形象，以自己的实际行动去影响班组成员，并去带动他们。

我在网上看到这样一句话，感觉挺好就摘抄了下来，是这样说的：积极的人象太阳，照到哪里哪里亮；消极的人象月亮，初一十五不一样。如果我们每个人都象太阳的话，那我们就会照亮富锦照亮中宇。

2、工作方面

1□x年对风机全面检查10次，配合箱变厂家处理了存在问题的箱变，配合华锐厂家对三期风机的投入调试工作及二期风机的维护，对一期27台风机进行了二次维护工作，二、三期风机进行了二次维护工作，配合花马变对所内原有的两条出线进行了改线工作，并利用这段改线停电时间对一二三期的线路进行了一次全面的检修，配合佳局配电对二期电缆接头进行了改造，完善了所内场区存在的缺陷。风机故障处理方面，我们严格要求自己，克服种种因自然环境给我带来的困难，保证风机正常运行，保证风机的可利用率。

3、保证设备可利用率是我们全体员工努力的方向，我们把理论和实际工作结合起来，散发出高度的积极性和创造性，脚踏实地自觉勇敢的面对锻炼与考验，努力完成公司交给我们的各项任务。

二、人员学习及培训

1、公司的不断的扩大也加快了人员的进出，这样也在培训上给我们带来很大压力，但我们会克服困难，加大培训力度。

2、新学员已陆续的转正，由于大家的专业不同，在学习工作中要发挥他们的长处，取长补短，充分发挥大家的优点来提

升富锦风电的整体实力。学员我们按计划进行有序培训，我们生产运行制定的每周四次学习，利用晚上一小时的学习时间，来对一天发生的故障进行讨论与学习。没有故障的时候让大家发挥个人的长处，讲一些个人的专业知识来拓展大家知识面，从整体上来提升运行员的素质。

商会工作汇报材料篇二

1、健全完善各项规章制度。根据各部门的'职责要求，修缮各部门的责任管理制度;结合我处发展需要，及时修正不适应我处发展实际的规章制度条款，完善考勤制度、会议管理制度、考核奖惩制度、安全生产制度、财物管理制度、车辆管理制度、门卫管理制度等，使各项制度朝着更加规范、更加合理的方向完善。

2、落实量化指标考核。完善《耒阳市环境卫生管理处考核实施暂行办法》，执行量化指标考核，各部门将根据各自的指标落实内部分工，细化责任，具体到人，真正起到量化指标考核应有的作用，提高工作积极性，推动我处各项工作再上新的台阶。

3、严抓劳动纪律。要始终把加强内部管理、严肃劳动纪律作为一项重要工作常抓不懈，各部门要加强内部学习，不定期召开内部会议，加强部门的服务职能，完善内部的规章制度，规范管理，整顿队伍，严肃劳动纪律，提高广大职工的遵纪遵规意识，避免一切违规违纪事件的出现。

4、完善人事制度管理。全面推行因事设岗、因岗择人、薪随岗变的人事管理;深化人事制度改革，合理调整环卫技术人员结构，组织开展各种继续教育，加强对现有技术人员的技能培训，不断提高环卫技术人员的整体素质;严格审核年龄偏大临时工的招聘。

5、进一步规范收费工作。继续督察各部门的收费情况，做好

广大人民群众的思想工作，增加收费过程的透明度。

抓好队伍建设，确保环卫工作的高效开展

1、加强学习培训，提高认识。一是学习贯彻落实党的方针政策，采取集中学习与自学方式相结合的学习形式，不断提高思想觉悟，提高解决各种问题的能力，提升全体职工的素质。二是调查我处职工的培训需求，根据不同工种、不同层次，有针对性地开展确有成效的培训教育，以适应环卫作业的需要，增强作业人员素质和技能。

2、强化内部管理，提高工作人员的工作执行力。一是健全监督考评机制，认真落实各项规章制度，落实责任追究。二是落实政务公开，加强机关、行业作风建设，提高工作效能。三是增收节支，压缩非生产性支出，用有限的资金多办事，办好事，办实事。四是强化安全教育管理，严格执行车辆设备操作与环卫作业规程，把守好安全关。

3、千方百计为职工排忧解难。坚持“以人为本”、实事求是的原则，认真研究，广泛征求职工群众意见，进一步协调解决临时工的工资、保险问题，丰富环卫职工的各种文化娱乐活动，真正做到为职工办实事。

4、做好计生工作，落实基本国策。一是加大宣传力度，不定期地通过墙报板报，利用横幅标语等形式宣传计划生育政策法规，增加全处干部职工的国策意识。二是加强领导，健全和充实计生队伍和工作人员，认真登记好计生台帐，及时组织职工落实“三查四术”工作。

商会工作汇报材料篇三

经过了一年的工作与学习，看到了收获，看到了希望，更看到了自己的不足，高等学校毕业的大学毕业生正逐步的充实到公司，自己稍有一丝的放松，就有可能落在后边，所以我要

利用业余时间进行学习，对自己进行充电。在管理方面，由于缺少经验，管理上还有欠缺，在日后的工作中将会不断的完善。还有就是自己的英语水平不足，这个不足从去年一直说到了今年的上半年，说要在下半年的时间开始学习，可到了年底自己竟然还是没有行动。20x年的上半年工作总结时，我要是在重复这样的话那我真的在原地不动，我要用自己的实际行动来证实，希望大家对我有个监督。其次我要从以下几个方面进行整改：

1、进一步加强理论和业务学习，提高自身素质。坚持理论联系实际，实事求是，解放思想。加强自身思想改造，与时俱进，开拓创新，使自己的一言一行都体现出中宇员工的形象。

2、进一步解放思想，适应工作需求。我是一名风电生产运行人员，负责风电场一值值班工作，在今后的的工作中，要用新的思维去发现、解决工作中遇到的各种问题，因此，在今后的的工作中，将以风电精神、英华精神为榜样做好本职工作。

3、加强自身建设，严格要求，自我加压。始终保持积极向上、昂扬奋进的精神状态，自重自省、自警自励，在工作中自觉地服从、服务于大局，自觉地把自己的工作同公司联系起来，坚持高标准、严要求，努力做好本职工作，圆满完成公司交给的任务。

心得与感受回想这一年来的工作，略有所获，而这所获离不开领导的关怀和指导，更离不开全班同事同甘共苦的结果。我深信，一个人的能力是有限的，如果要把集体的力量凝聚到一起却是无穷大。

20x年工作计划

1、做好一二三期的风机维护工作。

2、做好二期风机出质保期前的一切准备工作。

- 3、加强库房管理，保证工具及备品备件齐备。
- 4、做好春秋检工作确保20x年设备安全运行。
- 5、严格执行安全技术措施及各项制度，杜绝各类事故的发生，确保实现安全生产运行。
- 6、继续提高自身文化素质及管理业务水平。
- 7、加强对运行人员及代培人员的学习及培训工作□x年新学员也会陆续的来到富锦风电场，在领导的带领下，我会全力以赴做好培训工作，确保从富锦风电场走出去的员工都是个拿得起放得下地，让我们所有的员工都能以优秀的成绩充实到中宇公司的各个风电场。

展望未来，我对公司的跨越式发展充满信心，公司就如一辆豪华大巴，正在高速前进着，向更广阔的疆土挺进，车上有公司为我们搭建的宽广舞台，有领导的正确指挥，我坚信，我上了这趟车，无论走到哪里，我会永不下车。

最后祝各位领导及同事：“工作顺利，身体健康”。

商会工作汇报材料篇四

荣誉。

一、坚守定位，坚持发展才是硬道理

20xx年以来，全行员工认真学习、反复深读和领会

局长在年初的重要讲话。通过学习与讨论，全行一致认为：村镇银行因为“三农”而诞生、也只能在服务“三农”中发展，最终依靠“三农”实现可持续，在支持“三农”的前提下，探索出一条农村新型金融机构科学发展的新路。结合 县和我行的

实际情况，通过年初的精心安排部署，重点抓好以下措施的贯彻落实：

1、坚守村镇银行市场定位，坚持服务“三农”、服务社区、服务小微企业，坚持“小额、分散”的信贷原则拓展业务。

2、推进客户经理专业化建设，充分借鉴

银行客户经理专业化经验与成果，在全行积极推进客户经理专业化建设，不断增强服务“三农”的水平，提升银行核心竞争力。

3、开展综合营销、全员营销、客户带客户等营销方式，发挥全行员工的主观能动性，深挖全员营销、综合营销潜力，激活全行所有资源撬动负债业务发展。

4、在风险可控、成本可控的前提下，积极向村镇延伸服务点。今年已在镇新开立一个点、计划年底再在镇开立一个营业点。不断完善服务功能，提高服务质量，把村镇银行真正办成为县域“三农”经济服务、基层老百姓服务的银行。

重点，加大涉农信贷投放力度，确保“三农”信贷投向政策不偏离。

6、以支持小微企业和劳动密集型企业发展为抓手，为增加居民收入、促进就业提供良好的金融服务。

二、推进客户经理专业化建设，增强“三农”服务核心竞争力

为把客户经理团队打造成为一支服务“三农”的高素质队伍，不断提升“三农”专业化、特色化金融服务水平，提高风险防控能力。20xx年以来，我行积极实施业务、人才、机构专业化要求，坚持把区域优势产业、目标客户群体、本行市场定位、未来发展规划作为客户经理专业化分组基本依据。坚持“有所

为有所不为”的行业选择、市场细分原则，按客户资源、行业熟悉程度优先的专业化客户经理组建原则，采用“一组一业，做精做透”深耕“三农”业务，全行经过全面布局与谋划，现阶段共设置3个专业化客户经理组。

贷款余额

万元，其中小微企业贷款 户，共计 万元；发放小额农户贷款 户，共计 万元；发放专业农户贷款 户，共计 万元；发放农户经营性贷款户，共计 万元；发放农户汽车按揭贷款户，共计 万元；发放农户住房按揭贷款 户，共计 万元；发放农户其他贷款 户，共计 万元。利率市场化定价为客户与银行深入合作搭建了一个良性的互动平台，由银行单方面想方设法“稳存”变为企业主动千方百计“留存”。银行内部营销观念转变，坚持走利率市场化发展道路，客户寻求与银行合作意识加强。

四、成为

金融系统服务“三农”的生力军

1□20xx年我行新增农产品加工、农业生产资料制造、农用物资和农副产品流通贷款

万元。加大了对

强与县农委、农业局、水务局等部门联系，深入农户和田间地头，调查涉农贷款数量、用途。其中，我行投放信贷资金 万元支持购买水泵、新打、改造机井，改善农田水利设施，提高灌溉能力，向改善农村人畜饮水条件方面投放贷款 万元，向河堤防洪工程投放 万元，支持“万村千乡”市场建设投放 万元；今年支持新打机井 眼、维修加固水库 座、修整河道水渠 公里、铺设灌溉水管 公里、储备调运化肥 吨、农膜 吨、农药 吨、籽种 公斤，支持粮食、油菜籽、蓖麻等农产

品收购贷款 万元。为提高支农效率，坚持“农事特办”的原则，我行将小额农户贷款的审批权限放到支行风险经理，缩短信贷审批流程，开辟信贷绿色通道，同时实施利率优惠政策。在担保方式上面，推广与我行合作的农村金融合作代理组织人员保证担保、多户联保、担保机构保证担保等组合担保方式，方便了小额农户、专业农户贷款。

2、发放农民新村集镇化建设、农民住房按揭贷款

万元，发放农用车按揭贷款 万元。高速公路和 铁路都从广大农户的充分信任，服务质量和效率受到当地政府和农户的一致好评。

万元。

五、存在问题及政策建议

1、村镇银行点少，社会公信力还在积累中，存款业务的发展十分艰辛。

2、目前，我行所处的农村地区有效金融需求仍然较大，但今年受合意贷款额度管理，难以满足当地农村经济发展的需要。

六、来年的工作打算

1、新增存款 元，余额达到 元；

2、新增贷款 元，余额达到 元；

3、综合收息率达到 以上；

5、实现利润 万元；

6、上缴当地税金 万元；

7、加强点建设，明年起新设 支行。

8、加强客户经理专业化建设，在专业化深化上再下功夫。

9、业务上与

紧密合作。

10、进一步健全内控管理制度，完善人事和薪酬管理制度。

xx□坚持客户经理制，进一步推进客户经理专业化建设。

12、坚持“三农”专业化方向和社区金融服务，并把涉农金融服务作为我行业务的核心内容。

13、积极开展产品创新和品牌建设，促进业务转型。

xx年的工作任务十分繁重，也面临多方面挑战。我们将以求真务实，扎实苦干的精神，努力改善经营、加强管理、提足拨备、增加利润、做实资产，为努力打造精品“村镇银行”而奋斗。

商会工作汇报材料篇五

20__年，我院的安全生产工作在省局和地方政府的正确领导下，始终坚持“安全第一，预防为主”的安全生产方针，从提高认识入手，加强领导，完善制度，强化管理，深入开展安全检查，积极消除事故隐患。通过全院职工的共同努力，较好的完成了省局和院下达的安全责任目标，实现了零伤亡指标；无中毒事故及重大交通事故的发生。我院在安全工作方面的具体做法是：

一、提高认识，加强领导，层层落实安全生产责任制。

安全责任重于泰山。安全生产维系职工生命和国家财产安全；事关我院经济的兴衰。我院自今年以来，院领导高度重视安全工作，始终把它列为“一把手”工程，摆在重要议事日程，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，各岗位专业一起抓，形成了齐抓共管的局面。并从加强学习，提高认识入手，全面提高我院职工对安全生产工作重要性的认识；及时传达省局关于安全生产的指示精神，经常利用本系统所发生的安全事故案例来教育大家，特别是对《安全生产法》以及相关法律法规的学习更是抓紧抓实。通过学习，使全院职工认识到，安全生产是一项重要的细致的工作，稍有马虎，即可能酿成事故，从而进一步加强了从业人员自我保护能力。

加强领导，健全组织，是安全生产管理基础，我院自20__年改制之后，便成立了以院长为组长，分管领导为副组长，安保科及有关科室负责人为成员的安全生产领导小组，并设立专(兼)职安全员，形成了横向到边，纵向到底的安全生产管理体系，使安全管理工作在组织上不脱节。

为了进一步落实安全生产责任制，层层落实责任，在年初第一季度的安全例会上，院长与各科室负责人分别签定了安全生产目标责任书，从而使职责明确，责任到人，收到了良好的效果。

二、制定安全生产规章制度，使安全工作做到标准化、规范化。

俗话说：“没有规矩，不成方圆”。为确保我院的安全生产，自去年年底开始，我院根据省局有关规定，结合我院安全工作的实际特点，制定《省__安全生产责任制》、《省__消防安全责任制》、《省__安全生产管理制度》和《单位消防管理制度》等一系列规章制度。并打印装订成册，下发至各科室班组，规章制度的建立，保证了我院安全工作有章可循，使所有从业人员做到日常工作有秩序，行为有规范。

为了保证各项安全生产规章制度得到落实，院有关科室及负责人坚持经常对照进行检查，院安全领导小组定期召开安全生产例会，对每次安全生产检查中发现的违规行为，按照安全生产规章制度有关规定，追究责任。用制度管理人，这样做既教育了大家，又有效地促进了从业人员遵章守纪的自觉性，保证了我院日常性的安全生产。

三、强化宣传培训，增强安全意识。

提高我院职工的安全素质，是搞好我院安全生产的基础。今年以来，我院充分利用安全生产例会、广播、宣传栏、安全知识竞赛等多种形式对职工进行安全教育，组织职工学习《中华人民共和国安全法》、《安全生产法》及其相关法律、法规，学习省局有关安全生产规定及院安全生产规章制度，并组织职工进行安全生产应知应会考试，考核合格后方准上岗，是他们熟悉岗位的安全要求，提高安全操作技能和自我保护意识。

为了搞好我院的安全生产，今年来，我院先后开展了“安全生产周”、“安全生产月”和“安康杯”知识竞赛等一系列活动。院特种作业人员都按要求进行外培，并做到持证上岗，从而有效的提高了特种作业人员的安全生产技能，为实现我院生产奠定了坚实的基础。

四、强化监督检查，注重隐患整改。

常言道：“磨刀不误砍柴工”，宁愿多点时间检查安全，排除隐患，也不能违章作业，在我院客房部、康复部、锅炉房等部门日常性的工作中，大家倍感安全检查的必要性和重要性，麻痹、侥幸、凑合、敷衍的思想万万要不得。只有通过检查，才能发现问题。在每天上班前后，客房部、锅炉房、车辆、康复部等部门负责人兼职安全员都坚持对现场进行安全检查。同时，我院还主动接受地方各级安全监督管理部门的检查。无论是内部查处的隐患还是外部查处的隐患，一律

按照“三定”原则进行整改，努力创造良好的安全生产环境。

总之，今年我们在安全生产中虽然取得一点成绩，但与省局要求仍有一定差距，我们将认真总结利用今年的经验，在来年使我院安全工作再上一个新的台阶。

商会工作汇报材料篇六

作为销售，这一年来，我完成了公司给到了销售任务，自身也是有积累了一些工作的经验，对于销售工作有了更多的理解，现在就我这这一年的汽车销售工作做下总结。

一、销售工作

在这一年的汽车销售工作当中，我是按照公司的汽车销售要求，每月去完成既定的一个汽车销售任务，达成了年度的汽车销售业绩，回顾过去的汽车销售工作，发现这一年来的汽车销售大环境是比较不错的，很多人都愿意购置一台汽车，比起之前，购买的能力和意愿也更加的强烈，这也是给我的汽车销售工作提供了便利，让我能更好的去完成目标汽车销售，特别是活动的开展，更是让我的汽车销售有了一个突破，和去年相比，更加的优秀。在工作当中，我也是发现一些车型是客户特别喜欢的，我也是根据客户的需求去重点的推荐，同时也是在和客户的沟通中，了解到更多一些客户的想法，让我做汽车销售工作做得更加的顺畅。

二、学习进步

在工作之余，我也是积极的学习，了解我们公司的车型，今年又是有新款的车上架，我也是在培训中了解汽车，让我能更好的去和客户沟通，去推荐，除了产品的一个培训学习，我也是会对我的工作进行总结，一些好的方法保留下来，一些需要改进的就通过学习来实践来改进，让自己的销售技巧更加的丰富，面对不同的客户，也是有不同的沟通方式和技

巧，让他们感受到我是真心想帮助他们解决难题的，而不是像一些销售，看到客户一进门就推销起产品，完全没考虑客户的感受，那样是很不可取的。除了学习销售的技巧，我也是研究起心理学，我知道，要了解客户的心理，知道客户想什么，那么更是容易去用更好的方式去打动客户，去把汽车销售给客户。通过学习，我也是有了一个更大的进步，下半年的销售就明显的比上半年好了很多，当然环境也是有一些影响，不过我觉得我在接下来的明年还是要继续的学习，继续的加强自己的销售能力。

在一年的汽车销售中，我也是发现自己有一些不足的地方，像快要达成意向的客户，有时候会过于着急要达成，所以会给客户造成一点不好的印象，而因此我也是损失了几单，这也是给了我深刻的教训，虽然现在有改善，不过还是要继续的去改进，作为销售不能着急，必须耐心的去把客户拿下。来年我要继续的加油，耐心的把汽车销售给更多的客户。

20__销售年终工作总结3

这一年，我们部门的成绩相对而言算是可观的，但是也总有一段时间会比较的低落，仔细思考下来，这也是可以理解的。我们做销售，必定会遇到一些瓶颈期，但是我们部门的每位同事也是非常的努力，这些我都看在眼里。作为销售部的经理，这一年我见证了部门同事太多太多的成长，也感受到了自己的压力在一步步的变重。但是这些都是题外话，总之要把业绩搞上去才是最首要的。而其他的一些小缺陷都是可以及时调整的，所以这一年我们部门的工作相对而言还是很不错的。我在此为我们销售部门一年的工作做一次总结。

首先，我们部门每位同事今年的形象外貌就发生了极大的改变。我一步步看着大家变得认真，变得更努力了。我有一次问我们部门的一个小伙伴，问他为什么突然之间态度转变这么大，他笑着说，“生活嘛，还是努努力。”生活对于我们每个人来说本就不易，我们销售人员，每个月的工作是和我

们业绩挂钩的，我相信每个来做销售工作的人都是想赚钱的，如果不想赚钱，那么做销售工作也没有太大的意义。

而只有想赚钱了，我们的激情才会提上去，大家的业绩也只能做起来。所以我也想出了一个办法，就是每个月都出一条横幅，鼓励大家加油赚钱，为自己的家庭，为自己的物质生活不断努力。这虽然说起来非常的俗气，但是我们每个人又何尝不是生活在俗世之中呢？把所有的烦恼通通抛开，真实的面对生活就够了。所以，这一年，大家也渐渐地纠正了自己的态度，而我作为大家的领导人，自然也应该作出一些改变了。

销售的业绩今年前几个月并没有太大的成绩，我也为此很苦恼，后来想一想，其实业绩提不上的主要原因，或许就是公司同事们的热情不高，所以我通过向上级申请，阻止了几次户外团建，这几次团建的作用非常大，大家没经历一次团建，部门之间就更加团结了，业绩也蹭蹭蹭的往上涨，这让我看到了希望。接下来的接个月，我们部门的业绩就一直维持在一个稳定的水平，甚至直到这个月，我们的业绩还保持着一个好的状态。这是一件让人感到很欣慰的事情。虽然这一年就要过完了，但是我们接下来的将会又是一个全新的挑战。我们销售部门也会做好准备，应对这次战争，我们一定会拿下最后的旗帜，凯旋而归！

商会工作汇报材料篇七

转眼间，又到了一年的结尾。

转眼间，我已经来到宁乡一年有余。到村任职期间，我虚心向基层党员干部学习请教，尽职尽责当好书记的参谋助手，个人素质有了一定的提升。大学生村官工作让我学到了步入社会的第一课，现在我把到菁华铺乡傅家塘村任职这个月的工作情况作个简要汇报。

一、加强自身学习。工作之后，不管时间和精力都远远没有在校学习期间那么充沛，因此，工作之余学习对于我们来说并不是一件轻松地事情。但为了迎接一年一度的国家公务员考试，也为不断提高自身素质，近两个月以来，每天我都保证了学习的时间和效率。

二、进一步推动石长铁路复线建设。积极配合支村两委完成剩下的征地、清理表土等工作任务。

三、完成了人口普查指导工作，帮助村里德人口普查员按时保质完成人口普查工作。

四、做好远教设备设施的维护，参加远教培训，完成县远教中心下达的各项工作任务。

五、完成了20__年度的工作述职报告。

六、协助支村两委做好年度目标管理考核相关工作。

七、积极配合城乡居民新养老保险的推广工作。

八、协助支村两委、驻村干部做好村里其他相关日常工作。

一月计划

第一、继续积极配合城乡居民新养老保险的推广工作。

第二、继续推进石长铁路复线建设的相关工作。

第三、配合做好傅家塘村年底、春节前的各项工作收尾。

第四、配合做好傅家塘村下一年度的工作计划。

这个月，是一个十分特殊的月份，无论是工作上，还是生活上。工作方面，众所周知，到了年底，许多事情都是扎堆到

一起要完成。生活方面，我最尊敬的有93岁高龄的爷爷去世了，我也因此向村里请了一个星期的长假，回家协助父亲筹备丧葬事宜。另我格外感动的是，村书记不仅很爽快地同意了我的请假，而且给予了一些令人格外暖心的安慰，同时还表示希望我代表支村两委献上一个花圈向我爷爷表示敬意，并附上两百元。虽然我最终没有接受村里的钱，但是书记对我的关照也让我感受到组织给予的温暖。彼时彼刻，内心不禁感叹：咱也是有组织的人呐！