

2023年体育工作计划总结(优质9篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

体育工作计划总结篇一

建立健全符合我乡经济社会发展水平的全乡慢性病管理系统，按照实施基本公共卫生服务，对高血压病患者的管理项目，建立我乡居民的慢性病及相关因素实施干预措施，减少主要健康危险因素，有效预防和控制高血压病等慢性病。

根据《高血压患者管理服务规范》对辖区35岁及以上高血压者进行管理。

1、高血压患者筛查途径为：对我乡35岁以上居民首诊测血压；居民诊疗过程中测血压，健康体检及高危人群筛查中测量血压；通过宣传教育让患者主动与乡村医生或医院联系；居民健康档案建立过程中询问等。

2、建立高血压患者健康档案。建立高血压患者健康档案，按要求对高血压患者进行体检、咨询、随访与健康干预等。按相关信息与活动记录在健康档案中进行登记。实现档案的规范化管理，加强城乡基层医疗卫生机构对高血压患者登记的规范化管理，实现工作流程制度化，登记资料规范化。达到全国高血压登记规范要求。在区疾控中心的指导下承担基本公共卫生服务项目机构对辖区高血压登记数据质量进行评估。上报到期疾病预防控制中心，在对高血压患者实施健康管理过程中要用好用活健康档案，不断充实和丰富健康档案内容。

3、高血压患者的管理。对确诊的高血压患者，每年要提供至少4次面对面随访。每次随访要询问病情，开展血压测量等检

查和评估。开展用药、饮食、运动、心理等健康指导。

4、高血压患者健康体检。高血压患者每年至少进行一次健康体检，可与随访相结合，内容包括：血压、体重、随机血糖测量，一般体格检查和视力、听力、活动能力的一般检查。65岁及以上老人建议增加血常规、尿常规、血脂、心电图、肝功、肾功、胸部x片。b超，认知功能和情感状态的初筛检查。

以上是我院20xx年高血压管理的工作的初步计划，根据工作所需，在以后的工作中不断完善改进。

体育工作计划总结篇二

公司“十届一次职代会暨20××年工作会”的胜利召开，给**md人带来极大的欢欣鼓舞。为了切实落实该会精神的宣贯工作，不走过场，项目部结合节前的工作安排，把宣贯活动和主管以上管理人员年终述职报告会结合起来，取得了意想不到的效果。述职会结束之后，项目部经理***、党工委书记**、现场经理***与大家一起全文学习了***总经理的《把握方向 聚焦目标 扎实推进“15+10”战略 领悟责任 精益求精 倾心打造md知名品牌》行政工作报告，*书记还对报告中的有关内容做了重点讲解和阐述。在座谈中，*经理要求大家对职代会精神和*总的报告，结合自己的述职情况，找差距悟不足，结合**项目谈体会谈感想，结合自己的本职工作深刻领会职代会精神和王总的报告。通过热烈的讨论，大家普遍感到开拓了视野，看清了方向，把握了目标，对自己肩负的责任感到更重大了，对今后的任务有了更清醒的认识，对md事业的明天树立起了更加坚定的信心和决心。

为了把职代会和《报告》的精神落实到今后的工作中，贯穿在项目建设的每一个环节中，贯彻在每一个员工的实际行动中，项目部领导班子对今年的工作计划做了及时的修整和完

善。

写作，是一种心情 在总结去年工作基础上，持续深化《md人哲学》践行工作，学习公司总部和兄弟项目部的先进经验，今年将组织开展“三个一”活动：组织一次《md人哲学》知识竞赛；组织一次对照哲学、规范日常行为的活动；组织一次践行《md人哲学》评选活动。通过活动，重点、系统地把握《md人哲学》实践篇中的观点、思路和原则，用以指导、检验各项工作，并在实践中不断积累案例；促使新、老员工逐步理解、认同《md人哲学》的理念和原则，并向核心分包队伍延伸。

在此基础上，进一步丰富和发展企业文化，逐步形成具有本项目特色的文化，从而尽快将企业文化转化为组织行为和员工行为，实现各级员工“把握目标、领悟责任、掌握方法、自我管理”的目的，为公司三年内力争升级换代做出应有的贡献。

坚决贯彻“客户为尊”的核心价值观，把握住“服务态度、服务效率、服务质量、服务反馈”的服务要素，随时掌握客户需求，以真诚的心、实在的行，赢得客户真正信赖。在去年良好关系的基础上，继续保持与甲方、监理、设计、制造厂的沟通，与地方政府各级职能部门的协调，本着诚实守信的原则，促使对方充分相信公司的能力，理解项目施工过程中的困难，最大限度地争取项目管理的主动权，为工程建设的有序推进创造条件。展现md人的共赢之道，创建和谐的外部环境。

在公司“15+10”战略的牵引下，根据“以提升企业核心竞争力为重点，打造精益化管理和技术团队、专业化作业团队”的报告精神，按照“机构简捷，高效执行，服务延伸，诚信共赢”的管理思路，继续抓好团队建设，努力提高队伍的整体素质。班子成员合理分工和充分授权，做到各行其责，提

高项目决策层、执行层、作业层的协同作战能力，打造项目管理的高效长效机制。

在“人才为根，品德从优，机能匹配，系统运行”的基本理念指导下，以加强人力资源的开发和培养为支点，优化项目内设机构，严格定员定编。以“建设一个项目，培养一批人才”为出发点，着力从进口渠道严把用人能力关，关格心、按需设岗，因岗选人，依能配岗。注重优化用人环境，着力营造整洁、和谐、宽松、融洽的工作氛围，倡导每个人自动自发地工作，形成一人多岗、精干高效的项目管理团队，增强战斗力。今年还将定期举办各类特色培训，并邀请项目中层以上人员担任培训师，进一步凝聚人心、凝聚人才、提升素质，树立“有能力、可信赖”的md人形象，做响md品牌。

体育工作计划总结篇三

企业名称：

法律形式：

联系地址：

注册资金：

经营方式：

商业计划简述

产品或服务

以当今时代下各种网络游戏玩家为主要服务对象，以游戏帐号代练，游戏金币交易，游戏装备买卖，游戏帐号转卖为主要盈利业务。换而言之，就是为想玩高级别帐号，或想拥有高人一等装备却没时间玩游戏的年轻人制定完善的游戏计划。

也可以根据不同顾客的. 不同要求提供相应的游戏服务。

客户

本服务主要针对学生及白领群体中想玩高级别游戏却没有足够的时间慢慢练级希望求助于本公司给予帮忙升级游戏帐号服务的人群，该人群具有可支配自由时间少，玩游戏升级耐心有限却又不甘落后，具有一定消费能力的特点。客户群较稳定，发展势头良好，对本种服务认识较深具有一定识别能力，只要我们能够为他们提供稳定优质价格合理的服务，该类客户群不易流失，稳定可发展。

工作室所有者姓名：

吸收就业人数5-8人

启动资本

投资3万元

运营资本2万元

资本来源

合伙人出资1万5000元

发展目标

远期计划

工作室积累了相当专业资源，如客户喜欢的游戏种类、升级方式、偏好角色等等内容，再通过引进专业的游戏设计人才，结合自身所具有的资源优势，自主开发设计游戏，并以自己的客户资源为依托，做好宣传同时不断听取玩家意见更新改进，努力做好并不断开发新产品，立足于创新提升营业规模，

成长为专业的游戏设计公司。

市场分析

目前国内网游市场最大两个组成部分，一是“即时战略”，二是“rpg”(角色扮演)[]rpg对虚拟货币和虚拟装备的需求量很大。

中国互联网协会相关调查数字显示[]xxxx年国内网游在虚拟装备和虚拟货币市场实现了近40亿元的交易额，且这个数字今后还将以50%的速度增加，其中rpg领域就占据32亿元。

政策允许(鼓励大学生创业;对新兴电子商务支持)

市场允许(市场容量大)

资金允许(初创所需资金量小)

人员允许(相关人员容易聘请)

定位：大型角色扮演类网络游戏玩家之间的虚拟物品交易(装备、游戏币、账号、点卡等)。交易平台:淘宝，5173，藏宝阁。

产品以中低档为主，单价在1000元以下为主

风险分析

现存在工作室的威胁

单个网游的热度难以把握

虚拟物品价格波动大

虚拟游戏币对rmb的比率波动大

新出的道具对永久道具存货的冲击

大部分虚拟物品不能长期持有

管理模式：

内部控制与管理

内部组织细化，明确分工，协同工作。从总体上把关，所获信息各部门共享。

总经理□abc1.2.在qq3.在代理的游戏中开设账号，在游戏中直接宣传。

主营产品

产品或服务的详细描述

股东人数为2人股东共同制订工作室制度.

体育工作计划总结篇四

项目计划书

1、引言

项目背景及编写目的2、项目概述

2.1 工作内容

[简要说明项目的各项主要工作，介绍所开发系统的功能、性能等]

2.2 条件与限制

2.3 产品

2.3.1 实物

[列出应交付的硬件、软件等产品名称、软件应包括使用的语言及存储形式]

2.3.2 文档

[列出应交付的文档]

2.4 运行环境

[应包括硬件、软件环境]

2.5 服务

[行支持]

2.6 验收标准

3、实施计划

3.1 任务分解

3.2 进展

3.3 预算

3.4 关键问题

明对策]

4、专题计划要点

体育工作计划总结篇五

为加强人资行政部20xx年度工作的计划性，使工作有目标、有计划的开展，人资行政部将结合公司的发展方向，制定人资行政部20xx年全年工作目标及计划。

20xx年人资行政部工作目标及计划具体如下：

一、做好人资行政监管工作

根据公司的各项规章制度，人资行政部将会定期及不定期的对各部门进行工作检查，目的是及时发现问题，及时纠正解决，使公司各项规章制度运行的更顺畅。每月行政部检查的项目是各部门考勤情况、着装情况、办公卫生情况。

完成时限：全年执行

达成目标：保证每个星期一次卫生检查

二、人员配置及招聘

根据公司项目部的招聘需求，及时有效的开展招聘工作。*项目招聘多为基层员工，人资行政部将采取以下招聘方式进行招聘：现场招聘会：这是传统的人才招聘方式。主要是可以与求职者直观的面对面交流，这种方式效率比较高，可以快速淘汰不合格人员，控制应聘者的数量。

员工推荐：员工推荐在一般公司应用得比较广泛，主要是招聘成本比较小，应聘人员与现在员工之间存在一定的关联性，基本素质较为可靠。

三、员工培训

培训是企业给员工的一种福利，培训是公司宣传企业文化，提高员工专业技能的一种方法。人资行政部将根据公司领导和员工的双方面需要，制定出切实可行的培训计划，并根据培训计划进行落实。

人资行政部，将会对两方面进行调查，第一，就现在员工，进行问卷调查，了解他们的的想法和意见，因为就培训而言，受训者知道自己欠缺的是哪方面的知识，只有他们有学习的欲望，培训才能起到事半功倍的作用。第二就管理层进行问卷调查，了解各主管对本部门员工的日常表现，()进行评价，并列出问题 and 需要改进的地方。

培训不能没有目标，盲目而为之，那样的培训没有任何意义，所以人资行政部会根据各部门的需求，期望达到的目标，设计出适合各阶层的培训课程，经领导审批后实施。

四、员工活动开展

1、文体活动提高员工凝聚力

2、集体旅游

为提高员工的凝聚力，使员工对公司产生归属感，公司将会组织安排员工进行集体旅游。

具体时间：以集团提出的具体方案为准

达成目标：每年安排一次集体旅游

五、行政后勤保障工作

行政部将在每月按时交纳公司的各项费用，包括电费、水费、电话费等，保证公司能够正常运行，为公司的各部门做好后

勤保障工作。

行政部在每月底对各部门进行办公用品需求统计，上报集团人资行政部，进行采购，保证各部门的正常运行。

完成公司领导效力的其他任务。

完成时限：全年执行

达成目标：保证公司办公用品供应充足

6、文件管理

公司的各种文件是传达贯彻上级方针、政策，发布规章制度，请示和答复问题，指导、布置和商洽工作，报告情况，交流经验的重要工具。人资行政部严格控制按公司文件管理制度，做好各部门发文台帐，并按时上报集团人资行政部。

完成时限：每个月

达成目标：项目部各部门的每次发文都登记备案

七、员工宿舍管理

员工宿舍，公司计划安排专人对公共区域的卫生进行打扫，人资行政部将不定期的开展宿舍检查与评比活动，并严格按公司员工宿舍管理规定，对住宿员工进行管理；营造整洁卫生的住宿环境。

完成时限：每月

达成目标：保持整洁卫生、安全的住宿环境

八、食堂管理

新办公楼装修完成后员工食堂将按公司核定的餐费标准保质保量为员工提供中、晚餐。为了减少食堂师傅的工作量，人资行政部计划将食堂的采购变定点供货制，确保员工能在标准内吃得更好。同时食堂每周制定菜谱，公示出来。

体育工作计划总结篇六

1、建立健全团支部组织，抓好团支部的基础建设工作，做好团支部团员统计和上报工作。

2、深入实施“助力工程”，在实现团建工作的同时服务党建工作，把团员塑造成党忠实可靠的后备军，做到团建为党建助力。把团组织打造成团员青年之家，把团的工作紧紧融入到本单位的中心工作之中。

3、按照公司团委要求，认真组织开展每年一度的“一航青年文化月”活动。

4、为公司庆“三十五”周年献礼，积极组织参加公司团委、党委组织的以展现团员青年风貌、进取精神、运动活力的活动。

5、继续做好团费收缴工作。

6、随时掌握青年团员的思想动态，加强对青年团员的思想教育工作。组织不定期的团员谈心活动，随时掌握团员青年的生活状况和思想动态，把团员青年思想统一到企业的发展上来，统一到每个人发展上来，调动青年们的主观能动性。

7、加强对青年团员的组织培养，推选优秀青年加入党组织。以团员推优为基础，提高优秀团员入党的积极性和比例。

8、打造品牌团支部、品牌团员，抓好典型的培养选树。

9、灵活开展各种有效的活动，为青年团员提供展示才华的机会和平台，组织开展拜师学技、技术练兵、知识竞赛、科技开发、创新创效、“五小”攻关等活动，发挥团员青年们的聪明才智。

10、根据本单位生产经营和管理工作实际，针对工作的难点、重点和焦点成立青年突击队，发挥青年突击队在生产经营和管理中的作用。

11、注重团员青年的个人婚恋的问题。开展好“鹊桥工程”，稳定职工队伍，以人为本，全心关注。

体育工作计划总结篇七

一些有志大学生为了能够在比赛上获得较高的成绩，绞尽脑汁撰写好的创业计划书，那么，创业计划书的写作原则是什么？下面我们来看一下具体内容。

任何创业都是要成本的，就算是最少的启动资金，也要包含一些最基本的开支，如产品定金、店面租金等，更别说大一些的商业项目了。因此，对创业者来说，能否快速、高效地筹集到资金，是创业成功至关重要的因素。

融资渠道

目前国内创业者的融资渠道较为单一，主要依靠银行等金融机构来实现，其实，创业融资，要多管齐下，千万别吊死在一棵树上，这样才能多多益善。

1、抵押贷款，指借款人向银行提供一定的财产作为信贷抵押的贷款方式。

2、信用贷款，指银行仅凭对借款人资信的信任而发放的贷款，借款人无须向银行提供抵押物。

3、担保贷款，指以担保人的信用为担保而发放的贷款。

4、贴现贷款，指借款人在急需资金时，以未到期的票据向银行申请贴现而融通资金的贷款方式。

提醒创业者从申请银行贷款起，就要做好打“持久战”的准备，因为申请贷款并非与银行一家打交道，而是需要经过工商管理部门、税务部门、中介机构等一道道“门坎”。而且，手续繁琐，任何一个环节都不能出问题。

渠道2：风险投资在许多人眼里，风险投资家手里都有一个神奇的“钱袋子”，从那个“钱袋子”掉出来的钱能让创业者坐上阿拉丁的“神毯”一飞冲天。但风险投资是一种高风险高回报的投资，风险投资家以参股的形式进入创业企业，为降低风险，在实现增值目的后会退出投资，而不会永远与创业企业捆绑在一起。而且，风险投资比较青睐高科技创业企业。

提醒风险投资家虽然关心创业者手中的技术，但他们更关注创业企业的盈利模式和创业者本人。因此，“等闲之辈”很难获得风险投资家的青睐，只有像张朝阳、邵易波、梁建章那样的创业“枭雄”，才有机会接近那些金光闪闪的“钱袋子”。

渠道3：民间资本随着我国政府对民间投资的鼓励与引导，以及国民经济市场化程度的提高，民间资本正获得越来越大的发展空间，目前，我国民间投资不再局限于传统的制造业和服务业领域，而是向基础设施、科教文卫、金融保险等领域“全面开花”，对正在为“找钱”发愁的创业者来说，这无疑“利好消息”。而且民间资本的投资操作程序较为简单，融资速度快，门槛也较低。

提醒很多民间投资者在投资的时候总想控股，因此容易与创业者发生一些矛盾。为避免矛盾，双方应把所有问题摆在桌

面上谈，并清清楚楚地用书面形式表达出来。此外，对创业者来说，对民间资本进行调研，是融资前的“必修课”。

创业计划书是如何出炉的

1、首先，要写出一份合格的创业计划书，必定要明确主题和目标，相当于写作中的立意，所有的内容都要围绕一种中心点或目标来展开，否则就相当于写作中的跑题了，那可是要扣分的哦。

2、其次，在您本身没有相关计划书写作经验并且不知道计划书格式的情况下，可以到创业计划书范文栏目参考一下别人的优秀创业计划书，了解一下其他人是按照怎么写的，吸收成功创业计划书内优秀的内容，去其糟粕，合理利用。

3、撰写创业计划书的目的不是为了获奖或其他目的，而是为了此后的成功执行，因此一份优秀的计划书，应当是包含了作者实际的市场调查和相关行业的一些调查数据，有较高的数据参考性，这样才会更加有说服力。

4、创业风险极高，因此风险防范措施必不可少，一份好的计划书应当尽可能多的考虑到将来也许会遇到的困难和风险，并制定好相应的应对策略，提高风险意识，避免在遇到困难时不知所措。

5、创业过程中，人才和目标都十分重要，因此除了人才的招募和培养之外。给企业或公司设定合理的目标也十分重要，这个目标既包括短期目标，也包含中长期目标，设定短期目标可以增强企业的凝聚力，提高士气，而中长期目标则可以不断鞭策和提醒创业者努力完成任务。

体育工作计划总结篇八

1□xxxx一期道路及场地硬化全部竣工。

2□xxxx一、二期室外给排水管网全部完成贯通。

3、新建东、西门房、全部竣工。

4、新建换热站全部竣工。

5□xxxx一期新建铁艺围墙全部竣工。

6、新建洗车行及垃圾站按照要求主体结构全部完成。

(一)前期施工准备工作

我项目部随着各个施工项目的开工，组建项目部管理机构，配备各专业人员积极办理相关施工手续，使得监理、质检、安全人员的及时介入，同时，加强各施工单位部门的协调沟通工作，与建设签订施工安全协议书，取得支持与配合，认真审核施工组织设计方案、根据施工进度和现场情况，及时优化施工方案。深入现场，检查施工方案的实施情况，并督办监理加强质量、工期和成本目标的管理，做出大量细致的工作。认真熟悉施工设计图纸，对施工设计图进行细部深化，了解设计意图。完善各类施工变更设计等工作。

(一)推进工程科学管理机制

我项目部充分发挥项目部管理核心作用，把工人同项目管理部有机的结合起来，最大可能地调动他们的积极性和创造性就成为项目管理中的重要一环，因此，在开工伊始，我们就推行项目标准化管理，由项目部建立人员花名册台帐，严格控制人员的流动和进出状况，并根据台帐发放统一工作服装、胸牌及劳保用品，所有工作人员都必须统一着装及挂牌上岗，大大提高了企业的文明形象和精神风貌，得到了各级领导的好评。每一名施工人员的工作状况都直接关系到工程进度和质量。为此，我项目部竭尽全力为工程建设的推进做好每一项工作。工程的管理内容主要体现在计划的编制、调整、落

实和保证措施上。我们的工作包括组织各施工单位的施工和安排施工现场的生产保障以及与相关使用单位的协调工作。作为项目部工作的重点，在施工管理工作中，我们克服人员不足和缺少专业经验等种种困难，齐心协力努力工作。为了整个工程按计划、有序进行，项目部安排每周有工作例会，每月有工作总结和工作计划。按月制定计划，月末总结发现问题及时分析，采取措施或调整计划，确保计划落实。对现场的问题做到有应对措施，对下一步的工作心中有数。目前，我项目部在保证质量的前提下，按照公司要求的各项工作全部完成。

体育工作计划总结篇九

吴亚平主任表示，做ppp有两个非常重要的“万万不能”。一是一定有敬畏之心，一定要有专业；二是有钱不能任性，但是做ppp没钱也是万万不能的。他分析了项目可融资性的三大决定因素，并提出增强ppp项目可融资性的具体路径建议。

2018年6月11日，中国ppp咨询机构论坛e20环境平台、中国城镇供水排水协会排水专业委员会联合主办，国祯环保协办的“城市排水ppp模式健康发展及案例实践专题研讨会”在合肥举行。在研讨会的第一单元我国“ppp政策导向与排水市场化机遇”主题演讲环节，国家发展改革委投资研究所体制政策室主任吴亚平作了“再论ppp项目的可融资性”为主题的发言。

吴亚平主任表示，做ppp有两个非常重要的“万万不能”。一是一定有敬畏之心，一定要有专业；二是有钱不能任性，但是做ppp没钱也是万万不能的。他分析了项目可融资性的三大决定因素，并提出增强ppp项目可融资性的具体路径建议。

ppp项目的可融资性取决于三大信用的组合吴亚平主任指出，一个ppp项目的可融资性通常取决于三大信用的组合。第一，看项目资产或者经营权/收费权的信用。这种来自于项目本身

的可行性，如果这个项目技术上可行、经济上合理、财务可持续、风险上可控，那就是一个好项目，在项目资产或经营权上的信用是良好的。比如二十世纪九十年代大量的高速公路，项目本身的资产和收费权有很好的信用基础，靠项目本身的资产信用就可以解决融资问题。投资者也愿意投，金融机构也愿意提供融资。

第二，如果说项目本身的信用不足，那要看投资主体是谁来做，也就是项目投资主体(城投或社会资本方)的信用。比如如果是央企来做，投资机构觉得这种主体挺好，信用不错，这样项目资产信用加主体信用有可能获得融资。专业能力、经营业绩、投资能力都是项目主体信用的加分项。

第三，政府的信用支持。如果项目现有的主体信用和资产信用还不够，那可以看第三个信用，即政府的信用支持。政府信用不是兜底，而是合规情况下的投资补助、运营补贴，以及风险上的分担。

增强ppp项目可融资性的途径 与三大信用组合相对应，增强ppp项目可融资性可以从以下方面上做好文章。

一是加强ppp项目的可行性研究。这是项目可融资性的重要基础和前提，在很大程度上决定了项目资产/经营权的信用。实际上ppp项目可行性研究包括两个层面，一个是项目本身的可行性研究，这是传统可研的范畴；另一个是项目采用ppp模式的可行性研究。而ppp项目实施方案就是回答项目引入ppp模式可行性的问题，核心是商业交易层面的可行性，包括风险分担机制、投融资方案、投资回报机制、社会资本方准入条件、合同体系及ppp合同主要内容、监管和绩效考核等，进一步夯实项目资产的信用。因此，如果一个项目的可行性既回答了本身的工程、技术、财务的可行性，又把投资人和政府关切的交易问题解决了，这样就有可能找到相对靠谱的投资人。同时，作为金融机构，也会有意愿接手这种项目，愿

意提供融资服务。

二是优选专业化的社会资本方(产业资本)。专业至关重要。因为专业是社会资本方信用的重要基础。只有专业，才有可能了解项目所处行业领域的技术与经济特点，这是投资决策的前提条件，这是第一位的。只有专业，才有可能构建项目全生命周期的风险管控机制，包括识别主要风险因素、分析其潜在影响及提出管控措施。只有专业，才有可能建立健全项目的投资回报机制，包括创新商业模式、完善价格形成和调整机制以及设置必要的政府补助/补贴等。

而关于什么是专业化的社会资本方，他认为可以分成两大类：第一类，需要通过经营获利的项目，比如说供水、污水处理、体育场馆、学校、医院等，工程和设备只是项目成功的必要条件而远非充分条件。比如体育场馆的经营属性应该更强些，项目工程和设备非常重要，这是一个基础；但有工程和设备只是成功的一个必要条件，而不是充分条件，关键还在于运营能力和运营效果，也就是运营商或者运营商+建筑商的联合体，不然很难融资。第二类，工程和服务高度合一的项目，如高速公路、普通公路、市政道路等，工程和设备基本决定了公共服务的数量和质量。它的可经营性非常弱，高速公路建成之后有没有车跑、能不能赚钱，很大程度上是听天由命了。首先要把工程踏踏实实建好，工程和设备质量都很好了，剩下的运营和维护相对来讲是比较简单的。因此此轮ppp项目中，建筑企业投资的积极性比较高，这其实也是一种专业使然。

三是政府信用支持ppp项目融资。首先要明确，地方政府及其所属部门，只对基础设施和公共服务的提供主体包括ppp项目公司或融资平台等，承担支付/补贴责任，并不直接与金融机构发生债权债务关系，不得对金融机构承担还贷或担保责任，不能出具承诺函、安慰函等文件。地方政府的使用支持如何实现，有几种方式可以去考虑。第一，政府切实做好ppp项目

的财政承受能力的论证，包括规定的一般预算支出10%这一天花板，且考虑地方财务综合财力。有了这样的论证，政府的信用是相对来讲可靠的。第二是做好中期财政规划，在地方政府需要付费或者补贴的前三年(t-3)可以编制中期财政规划，把项目纳入到中期财政规划中，并按其计入年度预算草案(t-1)和年度预算(t)给投资人、金融资本吃一颗定心丸。第三是对项目进行绩效考核评价，督促社会资本方履约。四是分担部分项目风险，比如最低需求风险等，确保风险得到合理分配。

建议金融资本参与项目研究论证

吴亚平主任还表示，金融业是经营风险的行业，虽然有产业资本出具的项目资本金作为其防风险的“安全垫”，但金融资本特别是银行实际上承担最大风险。在项目可行性研究和项目实施方案研究中，应听取银行等金融资本的意见和建议，在相关交易结构包括投融资方案、投资回报机制、风险分担机制以及融资条件设计中考虑或体现金融资本合理合法的利益诉求。此外，还可以请金融资本引荐专业化的社会资本方，促成政企合作。

他也建议地方政府加强与工商联、有关协会(商会)以及民间平台类机构的合作。积极搭建ppp项目信息共享的投融资对接平台(如项目推介会)，构建金融资本参与ppp项目前期研究论证工作的常态化工作机制。

回归ppp的初心，坚持四大理念和四大原则

他强调，项目的可研、实施方案没有做好，可能得不到融资。因此，要回归ppp的初心。从社会资本投资的角度来说，要用市场和商业的眼光去看ppp项目；而地方政府，可能是融智+融制+融资的小目标。两者利益立场不同，但都是基于合作的精神，提供更优质的公共产品或公共服务。

说到初心，吴亚平主任指出应坚持推广ppp的四大理念——公平的市场竞争、合理的投资回报、有效的风险分担和真正的物有所值。在实际做ppp时，要真做ppp□做真ppp□坚持专业的人做专业的事、按服务绩效付费、风险共担、利益共享这四大原则。唯有如此□ppp的三大信用问题可以得到解决，项目的可融资性会大大提高。