

最新地板销售总结与计划表 年度工作计划 (模板9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间和资源分配。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

地板销售总结与计划表 年度工作计划篇一

本册教材参考了国内外先进的语言教学理论，汲取了直接法。听说法，交际法和全身反应教学法等教学的优点，考虑到学生特点，激发他们的兴趣，调动了他们的积极性和求知欲。

整本书共有四个单元，第一单元是关于家庭和家庭成员的介绍，第二单元是各个国家的介绍，第三单元是北京之旅，第四单元是准备回家所用东西。四个单元以一条主线，分步展开教学，符合学生心理。

1. 根据学生的年龄特征，充分利用直观教具和电教手段，创设良好的语言氛围，调动学生的学习积极性。
2. 在教学过程中，采用情景教学法，让学生身临其境，积极主动地参与到课堂教学中去，调动学生的非智力因素，提高学生实际运用语言的能力。
3. 活用教材，根据学生会的实际情况，将每单元各个板块重现组排降低难度。

地板销售总结与计划表 年度工作计划篇二

二矿紧紧围绕公司下达的生产作业计划、安全目标为根本，

凝神聚力，严抓细管，努力完成各项任务。经二矿管理委员会研究，认真制定了xxx工作计划。

1、制定生产计划。根据公司下达的生产作业计划，结合单位生产实际，制定内部月生产作业计划，依此组织安排生产。

2、调整内部定额。根据公司下发的材料费用定额，从节约材料、降低成本入手，依据不同岗位、劳动强度、技术含量，脏、险程度等情况，制定各工种岗位分数，制定班组内部定额，以提高员工劳动积极性。

3、组织员工培训。根据不同技术工种的技术要求，制定培训计划，编制培训教材，组织开展培训。特别是无轨设备、大小钻类专业性、技术性要求较高工种，进行严格培训，最大程度提升操作技能。

4、做好技术服务。进一步完善技术管理办法，加强技术人员业务学习，努力提高自身素质，增强技术人员的服务意识，做到分工明确、责任到人，认真解决生产中的技术问题。

5、严抓施工管理。提前组织好工程施工设计和审批工作，确保工程及时施工及施工进度。工程技术人员结合采掘计划及时调整工程布局，避免工程浪费和滞后以及超前投入，保证生产的有序进行。现场管理工作按责任区严格管理，从巷道卫生、水沟清理到管线架设等进一步规范，达到文明生产。工程质量实行操作工人、班长、相关技术员层层负责，出现质量问题层层追究。

6、开展“降贫化，提品位”活动。把此项工作作为一项长期的重点重要工作来做。采矿技术管理方面，认真搞好潜孔钻穿孔编录工作，努力控制好钻孔穿过矿体的深度进而控制好贫化。对钻孔矿（岩）芯取样化验，掌握品位变化情况。对于能够剔除夹岩的矿体必须进行剔除夹岩设计，以避免或减少夹岩混入。矿岩混杂的矿体进行特别设计，爆破出大块以

利于手选。在出矿管理方面，严格按出矿通知单出矿，加强矿岩分装分倒执行及监督管理工作，严格控制采矿贫化率、损失率，按出矿比例进行出矿，确保出矿品位。

7、抓好物资管理。监督管理好各类材料的使用、废旧物资回收利用、“无泄漏工厂”等工作，把物资支领、使用各个环节，做好后续管理工作，重点物资跟踪记录，最大限度地堵塞漏洞，提高经济效益。

1、组织学习。全员安全工作报告学习，把安全工作提升一个新高度。

2、落实责任。安全生产责任状签订，增强安全责任感。

3、完善制度。增补岗位操作规程、岗位责任制、安全管理办法等规章制度，使管理精细化。

4、组织培训。进行安全教育培训及考试，针对新设备新工艺，加强操作工对操作流程的认识，操作规程的掌握。侧重现场操作应急反应能力，现场危险预知预判能力。提高安全意识，掌握安全知识。

5、开展活动。开展安全月活动，让安全深入人心。组织操作规程演练，培养安全作业习惯。

6、安全检查。加强各项安全检查，安全确认、隐患排查整改和整改验收工作。抓好现场安全管理，加强顶板管理、通风管理、爆破器材支领使用等，做好安全监护，严查习惯性违章。

7、班组建设。搞好安全班组建设、安全标准化工作，加强员工操作规范。开展员工职业病防治工作，关注员工身心健康。

1、加强设备基础管理。抓好设备维修和保养，做好日检及记

录相关信息收集，努力提高设备的“三率”。

2、组织操作工技术培训。提升设备操作工使用设备操作技能；加强培养设备专业维修人员。

3、强化设备安全管理。实行每周与安全联合检查，加强设备事故的责任追查及整改，保障设备合理正常运转，达到减少事故、防止损坏设备的目的。

4、注重设备维修费用管理。设备大中修实行计划管理，严格控制。零小修费用摊到相应班组按定额管理。

5、严格控制专项工程材料管理，防止材料流失和浪费。

6、设备配件执行退旧，新件和旧件相符。机加件执行计划审批，定点制作，成品加工验收入库。对管、线等易耗品分到班组或个人具体负责，如期盘点。

7、倡导修旧利废、小改小革，对有利用价值的配件修复后再利用，提高利用价值，降低维护修理费用。

1、组织学习。深入学习“十八大”报告，认真贯彻学习传达公司重要会议、文件精神。

2、支部建设。组织“三会一课”，注重党员培养、发展工作。

3、基层工作。坚持“五亲自到位、六必访”等，妥善稳定处理员工关心的问题。

4、宣传工作。适时开展形势教育，做员工的思想政治工作，增强员工凝聚力。

5、活动组织。积极参与公司组织开展的各项活动，继续开展“提品位，降贫化”、节能降耗、小改小革、无泄漏工厂、合理化建议等活动。

地板销售总结与计划表 年度工作计划篇三

20xx年，我市教研工作要以党的“十七届三中全会”为指导，高举科学发展旗帜，坚持构建和谐教科研，切实履行“研究、服务、指导”职能，努力开创我市教科研工作的新局面。

本年度我市教研工作要重要完成以下五大工作任务。

- 1、全面实施素质教育，分层次推进基础教育课程改革；
- 2、指导、引领全市的教科研工作顺利进行；
- 3、抓好片区（校本）研训；
- 4、深入开展课题研究，研发“养成教育”地方课程；
- 5、努力打造一支观念新、业务强、能吃苦、讲奉献、重合作的教研队伍。

（一）基础教育课程改革

- 2、进一步深化课堂教学改革，探索和构建有效的课堂教学模式。
- 5、继续做好普通高中新课程实验的模块考试工作；
- 6、做好普通高中新课程实验评价的研究，特别是普通高中新课程实验高考方案的研究。

（二）片区（校本）研训

- 1、建立健全校本研训组织，完善教研网络；
- 5、继续加强对农村远教的教研工作，关注和研究光盘教学，利用远教资料，提高备课和教学质量。

（三）教学管理

2、做好各项检查和对县（市、区）、市直学校的评估工作。

（四）课题研究

3、对普通高中新课程实验省级课题进行检查；

4、做好通用技术课开设的研究；

5、继续抓好市教研室组织的课题“问题解决教学法”和“思维活动课程实验”的深入研究。

（五）高三备考

1、要围绕“保四争三”的总体目标，确定工作目标和重点工作；

3、做好两次模拟考试的考务、分析、反馈工作，做好一模考试的分析会。

（六）自身建设

3、努力提高教研员自身素质，提升教研员驾驭各项工作的能力；

5、尝试运用网络或视频开展教研活动。

（七）其它方面：

23、继续办好《**教育》；

24、修订地方教材，进一步开发校本课程。

地板销售总结与计划表 年度工作计划篇四

1. 树立全心全意为病人服务的理念，进一步改善护理服务态度，构建和谐护患关系。
 2. 发放各种护理工作满意度调查问卷，每季度一次。
 3. 在征求住院病人意见、出院病反馈（或电话询问），本科室医生及护士认同的基础上，通过科室的季考核、年评价推荐，年终评选并奖励“护理服务标兵”。
 4. “国际护士节”与工会合作举办“护理艺术节”，以丰富护士业余文化生活。
1. 从“三基三严”入手，强化基础护理及分级护理的落实并保证质量。
 2. 抓住护士交接班、护理查房、病例讨论等关键环节，以保证危重、疑难病人的护理质量。
 3. 加强专科护理业务的学习，提高临床护士的实际工作能力，培训专科护理骨干。
 4. 加强病人重点环节的管理，如病人转运、交接、压疮等，建立并完善护理流程及管理评价程序。
 5. 进一步探索护理垂直管理及护理单元管理工作。
 6. 落实三级护理质量评价，全年护理部质控组评价6~7次。
 7. 加强护理安全管理，建立并畅通护理不安全事件的上报及处理渠道。年终对表现突出科室予以奖励。

1. 组织全

全院护士业务学习及讲座6-7次。

2. 对毕业5年内护士分层次进行操作技能培训。

3. 加强对重点科室如急诊室、手术室、icu、ccu、移植、血液净化中心等专科护士的专业技能培训，并制定专科岗位的技能要求。

4. 以科室为单位对护士进行临床能力考核，专科业务考核和护理操作考核各一次。

5. 按计划进行静脉输液小组护士的培训。

1. 完成护理学院、高职及夜大各期的课间实习、生产实习及理论授课工作。

2. 制定优秀临床带教科室评选条例，年终评选并奖励。

3. 按计划完成现有课题，并积极申报新课题。

4. 积极撰写护理论文。副主任护师以上人员每人完成3类杂志1篇；主管护师每人完成4类杂志1篇；护师每人完成6类以上杂志1篇。年终对发表在中华系列杂志的个人予以奖励。

地板销售总结与计划表 年度工作计划篇五

先看一看目前的地板市场运作的几种模式： 一：

1，销售工作计划书怎么写。节约厂家的产品库存，2。运作恰当的话，可以迅速进入全国的省级市场，其缺点也是显而易见的：1。总代理商并不是很好控制，操作到中后期，很多总代理商成了厂家的鸡肋，2。总代理商并不能很好的有效的开发自己区域的网络，造成省内很多地方的市场空白，3，多数的总代理商的实力并不是很强，库存量不多，导致产品

的周转慢，白白的流失很多客户。

二：厂家直接设立省级分公司，自己运做省级市场的模式，这种模式是由厂家直接在一个省设立自己的分公司，人员由厂家派遣或在当地招聘，由厂家统一管理，并由厂家在省级中心城市设立库存，由分公司对全省的市场进行运作，这种模式的优点为：能够达到令至则行，令停则止的效率，2。对于当地的市场操控人具有绝对的控制权，如果运作的不好，可以随时更换，而且不会造成大的损失。

这种运作模式的缺点为：1。厂家初建分公司时对当地市场不熟悉，市场启动的初期比较慢，可能需要一个较长的过程才能把市场运作起来，2。由于需要建立库房，厂家所占用的资金量比较大，所以运作起来也需要谨慎，不能过于着急，如果在很短的时间内就在全国所有省建立分公司，那么很容易使资金链出现问题，导致厂家在资金方面发生危机，反而得不偿失。

三：厂商联合的运作模式：这种模式只有少数的几个厂家采用，而且这些厂家都毫无例外的是行业内品牌运做市场比较早，运做的比较成功的品牌，如圣象，这些公司在初期运做的时候采用的也是总代理的模式，但在近两年，厂家凭借雄厚的实力和品牌的知名度，将总代理商转换成物流平台，而市场运作则完全由厂家的分公司进行，这种模式的优势是显而易见的，而且就目前市场状况来讲，这种模式应该是最适合的，但采用这种模式必须要有一个前提，必须是知名品牌才有可能运做成功，而且只是可能，并不是说一定会成功，因此也存在很大的风险。

地板销售总结与计划表 年度工作计划篇六

在医院领导的正确指导和支持下，在各科室的通力配合下，化验室人员齐心协力，树立高度的事业心和责任心，在工作上积极主动，围绕医院中心工作，结合科室的工作特质，求

求真务实，踏实苦干，不断提高医疗质量，保障医疗安全，较好地完成了科室的各项工作任务，在化验室在医院领导的指导下，切实提高服务质量，严抓科室内部管理，使科室工作有条不紊的进行。

化验室工作计划如下：

1，进一步树立优质服务意识，实行窗口微笑服务，使就诊患者从精神上感受到温暖，减轻心理压力。

2，加强实验室建设，完善内部管理，按照集中，统一的原则，建立化验室各项规章制度和标准。通过完善各项内部细节化管理，增强安全忧患意识，逐步达到监督检查制度化，操作流程规范化，是每一项规章制度均能落到实处，贯穿到工作的每一个环节。

3，严格质量控制，提高检验标准严格执行各项规章制度和操作规程，落实质量管理与持续改进制度，开展质控，使室间质评和室内质控符合要求，做到检验报告及时，准确，规范，杜绝差错事故发生，做好检验项目的质量控制工作。

4，发现有传染病疫情要及时上报，严格按照传染病疫情上报的制度及流程。

5，加强仪器设备的管理，提高工作效率

做好现有个仪器的维护和保养工作，要求工作人员认真学习，熟练掌握仪器的操作技能，严格按照要求维护和保养仪器，并能对出现的各类故障，认真研究，积极应对，及时解决，保证化验室各类仪器的正常运行。

6，广泛征求各相关科室对化验室的意见和建议，以改进化验室的工作。

7, 配合各科室完成各项化验工作。

地板销售总结与计划表 年度工作计划篇七

本学期, 我校教学教研工作继续以市、镇教育部门的重要思想为指导, 立足我校教育发展的实际, 以新课程改革为中心, 以解决新课程中的热点和难点问题为突破口, 以课堂教学研究为重点, 以校本培训为基本途径, 优化课程结构、教学过程和教师队伍, 全面推进素质教育, 强化教学常规管理, 使学生以创新精神、实践能力为核心的综合素质得到全面提高, 个性特长得到一定发展, 良好人格得到一定的塑造。引领教师加强理论学, 更新教育观念, 提升教师实施新课程的能力, 进一步探索考试评价制度改革, 加大教育质量监控力度, 全面提高教育质量, 促进我校教育事业持续、和谐、健康发展。

1、加强师资队伍建设, 以校本培训为核心, 提高教师的教育教学能力和科研素质, 促进教师专业化发展。

3、以提高教育教学质量为目标, 加强教学常规管理, 加大常规管理检查的力度。

4、健全完善教育教学奖惩制度, 健全奖励机制、完善评价体系。

5、认真开展校本培训、校本教研, 真正把教育科研与提高课堂教学效率结合起来, 与解决教学实际问题结合起来。

6、开展丰富多彩的学活动, 重视学生学兴趣培养, 注重学生学惯的养成教育, 提高教师的专业水平, 全面提高教学质量。面向全体, 优化整合, 全面推进素质教育, 促进我校特色的发展。

(一)加强师资培训, 提高自身素质。

1、根据上级要求及本校实际，继续采取各种措施加大对教师的培养、培训力度。本学期将在上学期的基础上创造条件，为提高教师的业务水平而努力。如：走出去，虚心学外地经验，积极参加校内外的专题讲座、教学交流、教学培训和观摩等。

2、抓好校本培训，建立以校为本的教研制度，不断深化教育科研改革，全面提高教师的教育教学能力和科研素质，促进教师专业化发展。

(1)做好教师计算机操作能力、课件制作的培训工作。

(2)做好教师普通话提高培训工作(每周国旗下讲话)。

(3)建立教师研究平台，给教师提供获取与交流教育理念和信息的空间。

(二)突出教育重心，强化常规管理。

我校在全面开设课程的基础上，坚持以常规教学为重点，以“以德育人、服务育人、管理育人、爱心育人、教书育人”的五育思想作为教育目标，以学生发展为根本，坚定不移地推进教学方式和学方式的转变，让学生的自主性、独立性、能动性和创造性得到真正的张扬和提升。

在常规管理上，我们坚持“两项制度”、“四个精心”。即不打无准备之战的备课制度和备、教、批、辅工作检查讲评制度；做到精心钻研大纲和教材，精心设计课堂教学结构和教学方法；精心设计板书；精心设计课后练。我们要向课堂40分钟要质量，提高教学效益。在课堂上我们还力求做到“四活”，体现“新”、“动”、“争”。即课堂上气氛要活，教学方法要活，学生思维活，练形式活。课堂上要有新内容、新活动、新形式，要给学生创造动口、动脑、动手的机会，形成互动学的教学模式。

(三)加强学科组、备课组建设。

1、课堂教学改革的实效如何，说到底实际上就是落实到每一位教师身上，落实到每一天的教学工作之中，落实到每一堂课教学之中。今年，我们将把加强学科组、备课组建设，充分发挥科教研组长的职能、职权，强化教学基础管理作为提高教师群体素质，推动课堂教师整体优化的重要手段。

2、抓好课题研究，力争早出成果。

认真学新课程标准，搞好课程改革的实验工作，以课改为契机深入搞好教科研工作。加强新课程背景下的各科教学的研究和实验，是当前的一项重要工作。所以要做好综合实践、心理健康教育、品德与生活、科学、信息技术等学科的实验和研究。

本学期，学校将按要求对课题进行规范管理，强化课题的过程管理，由教导处牵头，带动课题组组长，组织课题承担者开展多层次、多渠道、全方位的研究，边实践，边研究，边总结，不断摸索出经验和规律的东西，上升到理论，使课题研究早出成果。

(一)促进家校沟通，举办教学开放活动。

抓好薄弱年级的教学工作，班主任通过家校通联系各班学生的实际，平时学情况，有计划召开家长会，做好家长工作，争取学生家长对学校工作的理解和支持，分析薄弱年级和学科情况，制定科学、合理的措施，力争使本学期薄弱年级成绩有明显提高。本学期，还将举行教学开放日，老师与家长、学生共同融入同一个课堂中，交流经验、情况等。

(二)积极举行各学科活动，抓好第二课堂的开展。

(1)英语科组利用课间操前进行全体学生每周两次的口语训练，

平时还会进行基础知识、朗读、歌曲竞赛活动等。

(2) 语文学科组利用中午时间进行读书看报活动，每位学生要求至少一本课外书、作文书等等，并进行读书笔记，平时还会进行基础知识、朗读、作文竞赛活动等。

(3) 数学科组坚持每天五分钟以上的口算、计算能力练，平时还会进行计算、应用题竞赛等等。

(4) 开设了作文、美术、科技、三棋、等兴趣班，体育科组还定下每个月底举行一次师生有益有趣的体育活动，丰富了老师和学生的课余生活。

地板销售总结与计划表 年度工作计划篇八

学生会是一个学校最重要的环节。“为同学服务”是我们的宗旨；我们要不失时机地开展丰富多彩的科技文化活动，满足广大同学的精神文化需求，同时带领同学们走在时代的前沿，以更新的理念，大胆的创意营造积极健康的校园文化氛围，充分激发广大同学的创造能力，努力提高广大同学的综合素质。

制定各项规章制度，加强学生会内部管理。现以拟订了：《牡丹江市卫生学校学生会工作制度》，《牡丹江卫生学校学生会管理条例》等规章制度，成立安检部门。要求各部开学后认真对日常工作进行汇总，学生会要充分发扬老一届的优良传统，及时纳新，以老带新。建立各部之间团队合作精神，增强自己的战斗力。工作中要沉着，冷静的面对一切困难，带着那分真挚的热情对待每一个人；班级里充分发挥一名学生会干部的表率作用，以崭新姿态迎接新学期。

学生干部是特殊的群体，这个群体里所有人的思想很重要，以至于影响到全校学生的思想。所以，在为人民服务的基础上我们要极力做好学生干部的思想工作，定期开展德育教育，每周例会增加德育内容，创建一批高素质的学生干部队伍。

创建一批思想稳定，人员稳定，高素质的礼仪队成员，为学校及各科室各项活动服务，成为一道别样的风景线。

3月份“新学期、新起点”主题征文活动；

4月份个人书法风采展，均评出奖励；

5月、6月份配合学校招生办进行招生工作

8月筹备迎新接待准备工作。

10月“灿烂阳光下，永远跟党走”大合唱比赛以及其他临时性活动

通过举办各种竞技比赛的方式,增强广大同学参与体育运动的积极性,提高广大同学的身体素质,引导青年学生锻炼强健的体魄和坚韧的意志,同时培养同学们的团队协作精神和体育竞技精神,尽快融入学校这个大家庭。

学生会工作纷繁复杂，在领导学生、服务学生，真实反映学生的思想动态上，在丰富大学的校园文化生活上，在密切联系沟通广大学生和学校作用上有着重要作用。虽然我们在过去的一年取得了不少的成绩，但也存在不足，在以后的工作和学习中，新情况、新问题会不断发生，考验我们这个集体，我们必将克服自身不足，希望也能得到领导、同事以及班主任的配合，勇于开拓，持之以恒，不断完善自我、发展自我，全心全意地做好有我校特色的学生会工作。

地板销售总结与计划表 年度工作计划篇九

严格按照《传染病防治法》及其“实施办法”的要求，以控制突发疫情为重点，以保证传染病监测上报率为基础，切实加强医务人员培训，完善奖惩制度，扎实推进工作。

1、传染病病例报告：继续实行“首诊负责制”，责任报告人在首次发现或诊断法定传染病人、疑似病人及病原携带者时，应立即认真填写“传染病报告卡”和“传染病登记本”，并按规定的时限和程序上报。对有漏报、迟报、瞒报者，进行通报批评和相应经济处罚。

2、传染病信息网络直报：根据疫情需要，实行即时网络直报和每日网络直报制度，预防保健科设立专人疫情报告人员，每日到各门诊收取“传染病报告卡”，并将临床科室上报结果与检验科、放射科上报结果进行核对，汇总后上报。

3、监测资料的统计分析反馈：每月底对当月疫情进行统计分析，结果反馈至主管主任及医务科。

4、传染病知识培训：制定详细计划，从传染病防治基础知识、突发疫情应急处置和病例监测等方面，对全体医务人员进行培训、考核。

5、认真完成当地卫生行政部门下达的指令性任务；做好突发公共卫生事件的应急处置工作。

1、对辖区内高血压、糖尿病、精神病等慢性高危人群进行一年至少4次的随访，一年免费体检一次，定期进行咨询和用药指导，并及时录入健康档案，利用随访做好疾病防治宣传。

2、高危人群发现和干预：进一步加强门诊35岁以上首诊测血压登记制度门诊测血压覆盖率100%，测血压登记率达95%以上，测血压信息和慢病患者就诊信息利用率95%以上；对工作中发现的2型糖尿病高危人群进行有针对性的健康教育，建议其每年至少测量1次空腹血糖，并接受医务人员的3 健康指导、2次随访工作。

用“儿童预防接种宣传日”和“母乳喂养宣传日”，积极进行妇幼知识、儿童保健知识的宣传工作。

1、公众健康教育：利用院内外健康教育版面，做好公共卫生知识和健 2

康常识的宣教，倡导健康的生活方式和绿色生活理念，充分发挥医疗机构在提高群众健康水平方面的作用。院内健康教育版面每两月更新一次，院外版面根据相关部门要求随时更新。

2、个体健康教育：通过对门诊病人发放健康教育处方，提供针对性强的疾病知识，加强对病人的个体宣教。

3、社区健康宣教：与相关科室配合，利用“世界保健日”、“结核病防治”、碘缺乏防治日、世界无烟日、预防接种日、艾滋病日等，深入社区进行健康宣教，服务予群众。

巩固规范化接种门诊的建设成果，建立健全计免制度，规范计免接种操作，按照《预防接种工作规范》要求，做到安全注射，为辖区适龄儿童提供安全、有效、免费、均等化的免疫规划的预防接种服务，熟练掌握接种前、后的情况，做好异常反应的处理与登记，加强冷链管理，做好疫苗的进出、冷链运转管理，失效药品的登记。要求各年龄组建卡率、建证率、卡证符合率达98%，入托学生验证率达100%。

为60岁以上的重点人群提供一次免费健康体检，提供疾病预防、自我保护和伤害预防、自救等健康指导。

加强0-6儿童健康体检工作，6岁以下儿童管理率达85%，新生儿访视率达85%。及时发现和治疗影响儿童健康的疾病，提高儿童健康水平，同时对儿童的生长发育、辅食添加等营养与护理的咨询指导，对常见病、心理发育、意外伤害的预防指导，提高儿童健康水平，降低5岁以下儿童死亡率。

搞好辖区内饮水卫生、公共卫生、食品卫生安全巡查，学校卫生的指导与管理，医疗市场的管理工作。

和三个业务指导中心交办的其他临时性工作。

提高村卫生室人员的业务水平，确保基本公共卫生服务质量。

、肿瘤病人的监测，随访、报告工作。

登记、上报工作。