

典型工作报告

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

典型工作报告篇一

调解是处理企业劳动争议的基本办法或途径之一。事实上，调解可以贯穿着整个劳动争议的解决过程。以下是本站小编为大家带来的关于调解优秀典型案例，供大家阅读！

一天，崇德坊社区居民李某某怒气冲冲地来到社区调委会要求出面调解她与门卫吴某某之间的纠纷。调委会主任张端赶紧请她坐下，递上一杯水说：消消气，有话慢慢说。李某某气愤地说：门卫吴某某扣了我家的天然气卡，说是房客走时未清水费和垃圾费，我给了她80块钱，她又说房客走时借了她40块钱，拿天然气卡押着。

张主任听后，就用她多年从事人民调解工作总结出的调解技巧之一的算账时面对面调解法，首先，她耐心地对李某某说：你们关系一直处的挺好，你们之间肯定有误会，你也知道，你们院子是个大杂院，没人管理，社区要给你们通下水道、雇人倒垃圾，可是目前为止，今年的垃圾费还有相当一部分人没有缴付，尤其是房客，经常找不见人，即使找见了也不会立即交费，无奈，社区就请门卫帮忙代收部分房客的垃圾费、水费。这样吧，我让人把吴某某叫上来，咱们一起说开了就没事了。

吴某某上来后对李某某说：嫂子，其实咱俩没啥，可是你老公总是怀疑我，对我骂骂咧咧，好像是我贪污你家水费，你说我又没用你家的水，住户都不想轮流收水费，社区委托我

代收，还收出不是来了，我也委屈。张主任随即又对吴某某进行了劝说：吴师，你别委屈，我知道李师的房客没交清费就走了，你是一时生气，扣下了李师的天然气，以后，如果有住户不配合缴付水费和垃圾费，你尽管让其找社区，我来处理。要不你看现在还是把天然气卡还给李师吧。

吴某某道：卡我肯定会给的，嫂子是好人，对我也挺好的，我是生她老公的气。听了张主任的耐心劝导和吴某某的话，李某某这时也显得有些不好意思，微笑着冲着吴某某说道：原来你真是受委屈了，嫂子在这儿给你道歉了。就这样一起因扣押天然气卡引起争吵不休的纠纷通过张主任一个多小时苦口婆心的调解，最终在双方当时人的笑声中画上了句号。过了几天，张主任和社区专职工作人员又一次来到李某某的家，通过回访，了解到俩人的关系现在处的很好时，张主任感到很欣慰。

20xx年初，居住汀苑小区一位独身八旬老太去逝，其名下一套40多平米的房产，引发了一场表兄弟之间的纷争。7月中旬，老太的二妹之子盛某与老太四妹之子宋某为这套房产发生纠纷，赭麓社会管理工作中心的同志热情接待了他们。盛某认为，老太生前一直由他一家照料，死后由他送终，而且老太生前不止一次表示她死后房屋由自己继承，也曾得到四姨妈认可，因此作为表兄宋某没有资格继承。但宋某却认为虽然他和母亲都在合肥居住，平时少有来往照料，但作为太的四妹依法应享有一部分继承权。双方互不相让。

调解人员在听取双方的诉求后，召开了讨论会，大家认为解决这起纠纷，必须弄清三个问题：一是老太生前口头遗嘱是否成立；二是老太生前日常生活由谁照料；三是老太的四妹是否放弃继承权。为此，中心专门安排人员开展走访调查。调解人员先后走访调查了老太的邻居、盛某的朋友、以及远在合肥的老太的四妹和宋某，从而掌握了纠纷的基本情况。根据调查，盛某对老太生前生活照料和死后送终，事实成立，对于老太口头做出房产有盛某继承的遗嘱，不仅得到老人邻

居，宋某朋友的证实，还得到了老人四妹的认同，并出具了书面材料。

纠纷的主要问题弄清楚了，应该说可以依据了解，但为了使老人合肥与芜湖的亲情延续，7月下旬，在中心调解室，调解人员在肯定盛某常年照料老人行为的同时，指出房产是有价的，而亲情是无价的，亲戚之间，过分关注物质，就会丢掉亲情。通过谈心沟通，盛某主动提出，如果表兄住在芜湖，他应该也会象我一样照顾大姨妈的，并表示拿出3万元作为对表兄宋某的补偿。一对表兄弟就此愉快签下了调解协议书。

20xx年3月28日，源丰小区一居民因右腿髌关节疼痛，来到大富小区“沈根来诊所”就诊，行穿刺手术，以抽取关节内积液，降低压迫，减少疼痛，术后吊水一周。就诊后第三天，患者感到穿刺关节疼痛加剧，到中医院住院治疗，15日后出院。患者认为，此次关节疼痛加剧住院治疗，完全是诊所手术过错造成的，便来到诊所要求赔偿经济损失3万元。但诊所认为手术符合医疗常规，没有过错，疼痛与穿刺手术无因果关系。双方发生纠纷，之后，隔三差五患者就到诊所讨要说法和赔偿。诊所为保障其正常诊疗秩序，多次拨打110报警。

这起纠纷区卫生部门多次协调，派出所民警多次上门做工作，社区调解工作站也邀请医疗专家、律师为其提供法律咨询，各方都建议患者申请做医疗鉴定，以分清责任，但患者始终有抵触，就是不认同，只要求社区帮助其讨回公道。

社区调解工作站召开案情分析会议，大家认为，患者不愿做医疗鉴定，就无法分清责任，调解就没有了基本依据。但是，大家并没有丧失信心，一条路走不通，可以另辟蹊径。经过多次与患者接促，了解到患者对医疗单位、行政机关不信任，从而对专家、律师都有抵触情绪。于是，调解员找来患者的亲戚、朋友、邻居作代理人居中斡旋，帮助做工作，给调解员牵线搭桥，调解人员也不失时机上门了解情况，谈心沟通。果然，发现患者原来的固执思想逐渐有所变化。

调解人员在当事人的认识渐渐靠近和解意见的恰当时机，8月底，主持召开了调解会议，这时的患者说的更多的是，由于他的不信任和固执，给社区增添了麻烦，给诊所带来了影响，他一再表示歉意。诊所负责人也当场就处理方式过于简单，做了道歉。双方在调解员主持下达成了协议，一起原本看来不可调和的医患纠纷，在社区调解组织的努力下最终得以化解。

典型工作报告篇二

马明同志是五泉工商所监管三组组长□20xx年来，他一直以强烈的责任心和使命感奋战在工商行政管理监管执法第一线，用燃烧的激情、不屈的精神、忠诚的挚爱、执着的奉献，展示着工商人的红盾风采！

精心监管 屡创佳绩

五泉工商所监管三组主要监管棚户密集的城西老城区，经济户口多、外来人员杂、经营业态低，无照经营比例相对较高，管理难度及监督强度都非常大□20xx年初，马明扛起了监管组长的重任，他不辞辛劳，从完善台帐做起，带领组员逐户走访摸底并详细记录，市场巡查、企业回访等各类表式，一一做到准确无误，为管理工作打了坚实的基础；他耐心细致，带领全组干部对黄龙路眼镜一条街上20余户商家使用“厂价”、“厂家”直销等虚假宣传的违法行为一次次上门教育引导、督促整改，坚决制止了商家的违法经营行为，为该路段被评为20xx年“吴彬市商业特色街”立下了汗马功劳；他工作有方，凭借丰富的工作经验和创新的思维方式，处理了大量的疑难案件和棘手的投诉，仅20xx年，他所在的监管组查处涉及无照、虚假广告、合同欺诈、商标侵权、不正当竞争等诸多领域的各类案件250起，圆满解决各类投诉举报80余件。因工作业绩突出，他连续两年考核结果为优秀。

冲锋陷阵 勇作表率

对待工作，他有两“急”：一是“急性子”，工作决不能慢半拍，否则就坐不安、吃不香、睡不着；二是“急先锋”，突击整治、联合检查、加班加点，总是冲在最前面，从不提“困难”。今年初，分局抽集各所力量取缔一无照农贸市场，他和同事们毫不畏惧违法经营户“谁敢动我东西，我就要他的命！”的威胁，耐心向经营户宣传法律讲道理，劝导当事人认清形势、服从管理，使该所负责的26户经营户在上午就全部自动撤离了市场；晚上，局里要求各所加班固守，他又不顾自己年纪大、血压高，坚决要求参加值夜班，说：“我是组长，遇到突发事件，我不坚守谁坚守！”就这样他一连参加了7天的整治行动，因过于劳累，导致他痛风的老毛病复发并引起了腹痛，他依然不肯休息，还是坚持带队巡查。在“迎奥运保安全”、“迎世博600天”、“文明城区建设”等一次次专项执法中，总能看到他带队执法的身影，他工作中严格细致、讲究技巧，在面临当事人威胁或暴力抗法时冲锋在前、义无反顾，不但赢得同事们的信任，也赢得了公安、城管等部门同志的敬佩，还获得了街道领导的好评。

爱所如家 助人为乐

马明同志常说：“做人做事，不管份内份外要多支持，不计个人名利要多谦让，不讲得失条件要多奉献，不比资历深浅要多帮助，不论言轻言重要多宽容。”他是这样说的，也是这样做的。他是所里的兼职驾驶员，因错时执法、车辆紧张、或同事早晚开会等，他从不计较自己休息时间，一早就到，再晚也等；油卡没钱了，他自己掏钱加油；外出执法急用胶水、胶带等物品，他自己掏钱买；所里相机不够用，他就把自家相机贡献出来。他还是所里的“修理工”，电器故障、水管漏水……，他总是一马当先自己动手予以修复；他也是个“好老师”，在新进大学生的“传、帮、带”工作中，他总是工作上关心、生活上照顾新同志，不厌其烦、细致入微地传授工作经验和心得体会，就像树根隐于土、绿叶衬于花一样，毫

无保留地培养年轻干部。

老骥伏枥，壮心不已，马明同志始终在自己的工作岗位上勤勤恳恳、任劳任怨、无私奉献，用对事业的满腔赤诚、对工作的执着追求、对岗位的无私奉献，铸就了永不褪色的红盾魂！

典型工作报告篇三

1. 市场调查。姜锦香觉得要开好多大价位的裤店，就要了解普通老百姓需求什么价位的裤子，客户群能有多少，经过几个星期的调查，大体掌握了一些基本情况，同时也确定了“驰蒙”裤业。

2. 了解市场价与进价。商品价格对于开店来说是非常重要的，所以一定要将市场价与进价进行对比找利润，为了解市场价，姜锦香实际考察了很多地方，当然，在进行调查过程中也遇到了许多问题和困难，但姜锦香都一一克服了。了解进货价是为了算出每件裤子的利润，这是很关键的，姜锦香了解到，如果你去问价，一般是问不出最低价的，只有进行不同的考察对比，才能总结出真正的价格，所以为了能得出最终价格，姜锦香又跑了很多地方，经过一个多月的“四处问价”，终于把价格基本定下来。

3. 计算利润。商人最注重的就是利润了，但是利润不只是卖价减去成本这么简单，毕竟要租店面，还要置办货架等一系列东西，姜锦香白天就在县城找店铺问价格，晚上在网上找货架等需要的东西，最后算出了这些价格，再以后就可以算出利润了。

4. 找进货渠道。找一个好的进货渠道是非常重要的，这不仅省时省力，还可以提高利润，当然好的进货渠道是最难找的，姜锦香开始四处寻找进货渠道，但是，事情往往都是不尽人意，然而就在她最迷茫的时候，一个朋友提醒了她，这让她

茅塞顿开，一下子找到了理想的进货渠道。

5. 租店面。找一个好店面不是容易的事，姜锦香经过多家实际询问对比，终于在香港城找到了合适的店面，这也将是她未来几年为之努力的地方。

6. 办营业执照。开店当然要办营业执照，姜锦香在创业协会的帮助下，很快拿到了营业执照，看着自己的裤店，姜锦香感到很欣慰。

7. 宣传。经营生意，宣传当然是必不可少的，姜锦香通过广告及亲戚朋友等宣传，终于迎来了第一批顾客。

谁说女子不如男！

典型工作报告篇四

认真筑牢“第一道防线”

努力维护基层社会稳定

——鲁桥镇司法所

一、加强组织建设，着力构成“第一道防线”网络体系。

今年2月25日全县司法调解组织建设现场会召开以后，我们立即向镇党委、政府进行了详细汇报。镇里召开了党政联席会议，专题研究了全镇维护稳定的“第一道防线”建设问题，并针对全镇实际，调整了我们司法所人员班子，将两名具有法律专业知识的公务员充实到了司法所。目前，我们所共有正式干警五人，现有办公用房六间，办公经费列入镇财政预算，确保了“第一道防线”的各项工作有人抓、有人管、有人干。27日，镇党委、政府召开了各村支部书记、村主任、

调解主任参加的专题会议，对全镇做好“第一道防线”建设工作进行了具体安排。并与各村调解主任签订了“第一道防线”建设工作责任书，强化了他们做好人民调解工作的责任感。同时，我们还要求各村打破传统的组织模式，建立多种形式的人民调解组织，做到哪里有人群，哪里就有调解组织，以便最大限度地扩大人民调解组织的覆盖面，在扩大调解覆盖面的同时，我们针对各村实际，对不胜任，不适宜从事人民调解工作的人员，及时进行了调整，把那些年富力强、懂法律、懂政策、有文化，在群众中有威信的人充实到人民调解组织中来。到目前，全镇共有人民调解组织58个（其中镇直单位5个），调解人员192名（其中调整了32个，充实了56个）。我们为解调解人员的后顾之忧，积极向镇党委、政府反映工资待遇问题。镇党委、政府十分重视，专门下发文件，制定了工资每月150元其他待遇与村干部一样，落实了调解人员的工资来源渠道，实行了与村支部书记、村主任一个渠道，全部从村帐镇管办公室中列支。至此，形成了一个以镇司法所牵头，基层人民调解组织组成的全镇社会稳定“第一道防线”网络体系。

二、强化措施落实，充分发挥“第一道防线”机制功能。

我们镇“第一道防线”网络体系得到完善，但是如何发挥好其机制功能还是一个重要的事情。为此，我们所在全面分析研究的基础上，制定出了一套结构合理、功能齐全、措施得当、效益明显的基层司法行政工作保障处理机制，使人民调解工作进一步规范和制度化。

典型工作报告篇五

三年来，在县委、县政府领导及县直各部门指导与帮助下，在辛店镇党委、政府领导及金融界朋友们的大力支持下，目前已成为拥有总资产1000万元、员工50余人的大型木材深加

工企业。企业年产优质木材板30万张，产值2500余万元，20**年实现利税120万元。公司严格执行oec管理模式，经验逐步成熟，凝聚力不断增强，团队协作能力进一步提高。近年来，泰森木业的发展已进入良性发展的快车道，目前已成为鲁北地区最大的胶合板、细木工板生产企业之一。产品结构多样化，公司发展更加多元化。公司现已建立起完善的销售网络和客户群，产品主要销往全国各大中城市，产品供不应求，市场前景看好。公司现已由原来的中低档产品逐步向中高档产品发展。

我在辛店镇建厂创业以来，遵纪守法，诚信经营，依法缴纳各种税费，积极参与社会公益性活动。我公司现有职工40多人，其中下岗再就业人员十多人，形成了良好的社会效益，带动了当地剩余劳动力就业。我公司本着“诚信经营、服务当地”的宗旨，落实可持续发展观，保持了经济效益和社会效益的双丰收。

下一步，我公司将按照“主业精、多业兴”的发展思路，在稳步发展胶合板、细木工板生产的同时，促其向精细化、增值型延伸，开辟附加值较高的高档家具板、贴面板。开发科技木、集成材质接板、复模板等新产品，并由板材向家具发展，把产业链拉长，形成多元化经营和产业强势，完成公司内贸和外贸的发展布局，实现产业联动发展；借助我县发展木材加工产业的机遇，根据市场前景，立足当地实际，在发展和壮大胶合板、细木工板的基础上，计划新上科技木、集成材质接板、家具贴面板、家具等项目。

我在创业之初，正好遇到了20**年金融危机，经济的不景气影响了板材销量。同时，公司刚刚创立，融资难、招工难、管理难成为摆在我面前的三大难题。缺乏经验，我们就在经营中慢慢摸索；缺少资金，我们就千方百计去融资；劳动力不熟练，我们就加强培训；同时密切联系我省及其他省区的板材消费企业，拓展销售渠道。经过几年的发展，公司步入了正规，取得了一定规模和经验，销路有了保证。公司能够

正常经营，按时缴纳税款，保证我公司职员不失业，给与职工足额的劳动报酬，并按时缴纳社会保险，我认为这就是我的社会责任。

随着我国经济发展和人民生活水平的提高，木质家具和高档地板消费能力将继续提高，这对我们木材企业来说是一个绝佳的发展机遇。泰森木业将继续在各级党委政府的领导下，与社会各界紧密合作，争取再创发展新辉煌。今后我们将始终本着“公司发展，农民收益”的目标，在追求经济效益的同时，努力追求社会经济效益。加强企业文化建设，学习先进的人力资源管理，进一步完善用人机制，完善激励办法，用事业留人、待遇留人、感情留人；积极拓宽用人渠道，促进剩余劳动力再就业；积极拉动和带动农民植树造林积极性，促进我县经济林业的迅速发展，为惠民打造全国木材加工产业基地和经济发展做出更大的贡献！

昭君镇沙圪堵村地处黄河南岸，是个以农为主的偏远村庄，由于常年浇灌黄河水，导致村里大部分土地盐碱化严重，长期以来，由于没有找到主导产业，光靠种植传统农作物，产量低，收入少，是远近闻名的贫困村。村里有的适龄青年甚至连对象也找不上，多数青壮劳力外出打工谋生。村民苏小金姊妹6个，作为家里的老小，他陪着父母亲留守在了村里。

。苏小金与妻子1992年结婚，婚后育有两个女儿，当时也有人劝他们夫妇趁年轻再生育一个。但是他们夫妇确对那些劝他超生以及身边的亲朋好友说：生的多不如生的好，人口素质最重要，只有子女的教育跟上去了，下一代才会过的更加幸福。他们夫妇主动的响应国家计生政策，果断采取了长效节育措施。这一行为在村里引起了不小的轰动，成了当时的一个典范。在他们的带动下，村里许多家庭也成为了计生户，给全村宣传倡导优生优育、计划生育树立了榜样。如今他们的大女儿已上大学，夫妻举案齐眉，一家四口其乐融融。

。1997年村民们开始探索改造盐碱地，摸索水稻种植。苏小

金自己也购买了水稻秧苗进行试种，然而，在一无资金、二无技术的情况下，水稻种植流产了。20**年，镇计生协会积极与镇政府联系，与水利、扶贫等部门协调，为有意种植水稻的`户`子做基础配套工作，昭君镇领导也多次进村入户动员村民种植水稻。苏小金带头种植水稻30亩，镇里请来了赤峰的水稻种植技术人员，送来了插秧机。由于土层深厚、水热充足、环境污染小、空气质量好，种植成效喜人，每亩稻谷产量最高达1500斤。当年下来毛收入4万多元，轰动全村。之后，每年他都扩大种植面积，到20**年他家的水稻面积扩大到90亩。6月份，稻田急需追肥，就在他不知所措的时候，旗人口计生局领导带领工作人员前来兑现了2000元创业扶贫款，解了他的燃眉之急。

，带领村民走上致富路。村民们看到苏小金种植水稻成功了，也加入了种植水稻的队伍，目前全社村民90%的户`子`都种植起了水稻，且每户种植面积都在20-30亩左右，相比大田每亩增收1200元。20**年，当地又成立了水稻种植协会，对农户进行统一的种植指导和技术培训，及时协调解决农户在水稻种植、销售过程中遇到的各种问题，实现产、运、销一体服务。苏小金利用自家大院为场所，把自己所学的技术传授给广大种植户。现在村里的水稻种植户越来越多，水稻种植规模也越来越大。

苏小金种植水稻的面积已达到了150亩，稻谷秸秆喂了40只羊，稻皮和稻糠喂了6头猪，年收入达30多万元。下一步他将进一步扩大水稻种植面积，带领乡亲们种植有机大米，办大米加工厂，专门收购和加工村民们的稻谷，对稻米进行商标注册，让他们的产品成为大众餐桌上的香饽饽。

因为响应党的计划生育政策，因为敢想敢干，敢为人先，苏小金一家走上富裕之路，成为全旗远近闻名的幸福家庭示范户。

1998年初中毕业后开始从事肉牛养殖和酿酒业，经过十余年

的奋斗，现已经发展到固定资产150万元，肉牛年存栏300头以上，酿酒养牛综合经营的全镇首屈一指的规模养殖大户，其开创的烧酒养牛销售的产业链经营模式为全镇所借鉴，为兰棱镇养牛酿酒业的规模发展做出了突出贡献。

1998年，陈连和初中毕业后回家务农，当看到当时村里年轻劳力大量外出打工，农民们顶着烈日更坐在田间地头，而生活贫困，农村落后的面貌依然没有多大改变。他的心里很不是滋味，自己不甘心做一个普通农民，在心中一直澎湃着帮助父老乡亲尽早脱贫致富创业的激情。为了寻求一条适合本村的致富门路，他有过很多的设想，但是经过了解市场行情，掌握经济信息和与乡亲们交谈，他最终把目标锁定在风险小、收益稳定的肉牛养殖业和酿酒行业上，决心以此为突破口带动帮助乡亲们创出一条致富新路。

说干就干，1993年6月，在朋友们的帮助下，他多方筹措资金3万元，兴建了兰棱镇第一家个体经营酒厂。由于专心经营，精于管理，当年就收回了成本，并小有结余，这更加坚定了她的决心，转一年，他立即又投入了2万余元进行扩大生产，并在当年纯盈利5万元，看到他先带头开酒坊，并取得丰厚利益，乡亲们纷纷尾随着开启了个体酒厂，当年全村酒厂就达到了15家。我在家乡新渠村投资300万元，实施100头奶牛养殖项目，10月中旬完成土建工程，共建成占地面积6400平方米，建筑面积达4000平方米的标准化牛圈5栋55间。为了解决养殖户的后顾之忧，我积极与蒙牛乳业联系，建成了奶站一处。同时养殖场实行公司 农户方式运作，即统一购牛，分配到户，统一建圈，集中饲养。20**年11月6日我又从山西调回奶牛100头，以每头奶牛垫资12000元的方式，全部分配到户，农户养殖最多的达10头，初步形成了具有一定规模的奶牛养殖生产基地。

多年的创业实践，使我深深地体会到，创业是艰辛的，尤其在创业之初确实存在一定的风险。如何打消人们这种在创业之初的顾虑呢？我在帮助和带领乡亲们的实践中，不仅用我

自身的创业过程去引导、帮助和感染他们，更是用实实在在的行动去帮助、支持和带领他们。养奶牛投资金额大，市场行情如何，牲畜健康与否直接关系到养殖户的利益。为了尽可能降低养殖风险，力求让村里的养殖户多收益，我积极争取区乡两级科技部门支持，邀请有关专家、技术人员进村培训，同时常年聘用有经验的兽医师蹲点指导，让养殖户底气更足，胆略更大。村里有一个叫吴山的，虽然养过奶牛、种过地，但始终也没有摆脱贫困，养殖场成立后他也想养奶牛，但又担心赔了本，使本来就贫困的生活雪上加霜。为了打消他的顾虑，切实靠艰苦创业来达到脱贫致富的目的，我毅然决定给他全力扶持。我垫资带着他一道去外地购买了15头奶牛，以帮助他尽快摆脱贫困。

通过三个多月的科学管理和养殖户的精心饲养，我养殖场的奶牛头头毛光体壮，产奶量稳定，每头牛平均日产奶20公斤左右，并产下牛犊50头，其中母犊31头，成活率达到98%以上。养殖户很快就收到了效益。预计全面走上正规后，养殖场可年创产值120万元，养殖户从每头奶牛中年可增收4000元。

看着乡亲们脸上露出的笑脸和增收致富的希望，我感到肩上的责任更大，担子更重。为了家乡的父老乡亲，今后我还将继续坚持集中饲养与分散饲养相结合的发展路子，争取三年内集中饲养量达到200头，并辐射全乡17个村，搞分散养殖，养殖规模达到500头，带动全乡农民发家致富。

同志们，我现在虽然脱贫致富了，但我的周围还有很多象我原来一样贫困的群众，现在虽然我的产业还不大，实力还不强；尽管目前我在带领群众致富方面做得还很不够，但作为一名共产党员，我要坚持做到，竭尽所能来支持和帮助我周围的贫困乡亲，能帮一户帮一户，能帮什么帮什么，我有决心、有信心在今后的创业中，带领全村人开创人人搞创收、户户增收入的良好局面，以回报党组织和社会对我的关怀和帮助。