

# 复盘工作汇报(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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 复盘工作汇报篇一

回顾 2015 年至今的 a 股表现，消费与科技成长板块历经了较长的趋势性上涨行情，其中均涌现出一大批涨幅翻多倍甚至十倍的优质个股。本章我们希望从策略视角出发分析 2017 年初-2020 年末大消费板块优质“十倍股”以及 2019 年初-2021 年中科技成长板块“十倍股”上涨行情背后的宏观环境、产业驱动与个股企业竞争优势，以及彼时的市场风格偏好与交易结构，以对当前股票投资提供思考和建议。

“十倍股”行情背后是业绩大幅改善、市场风格匹配与增量资金涌入的共同助力。2015 年以来 a 股市场历经了两轮明显的“十倍”行情，即 2017 年初-2020 年末大消费板块“十倍股”涌现以及 2019 年初-2021 年中科技成长板块“十倍股”的上涨行情。策略视角下，“十倍股”行情期间盈利能力大幅改善几近翻倍，且恰与彼时的市场的风格偏好相匹配，更同时又存在大量增量资金入市的增持助力，多因素共同叠加推升了“十倍股”行情。宏观动能切换、产业景气共振与微观财务表现改善共同推动“十倍股”分子端盈利能力大幅提升。1) 宏观层面上，2014年后消费逐步取代投资成为拉动 gdp 增长的主要动力，2019 年后科技产业景气高涨并成为我国经济增长的中坚力量，这也恰好对应了两轮“十倍股”行情的兴起。2) 产业维度层面亦有明显改善，2014 年后存量经济下龙头竞争优势愈发凸显，竞争格局的优化使得消费行业龙头相比尾部公司的差距不断拉大。2019 年后科技产业在新技术商业化应用落地与国产化加

速的背景下多产业景气周期上行共振。3) 微观财务表现上，“十倍股”的盈利能力提升的根源在于业绩加速改善与经营周转效率提升，而对加杠杆依赖度不高。进一步对比核心资产与非核心资产的盈利改善驱动因素发现，核心资产在盈利改善期间毛利率更为稳定，而非核心资产往往“薄利多销”。在经营层面核心资产主要通过利用自身强议价能力对外侵占上下游资金提升经营效率，而非核心资产则更倾向于内部控费。

分母端风险偏好下行期间消费“十倍股”确定性优势凸显，风险偏好提升期间科技“十倍股”迎戴维斯双击。两次“十倍股”行情背后对应的是不同风险偏好与风险评价之下不同的市场风格，而期间“十倍股”恰与彼时的市场风格偏好相匹配。消费“十倍股”行情期间市场整体风险评价持续提高而风险偏好处于低位，而消费股具备盈利的确定性优势。相反，科技“十倍股”估值水平更高久期更长，风险偏好提升、风险偏好下行期间其估值修复弹性较大，叠加盈利的同步改善形成戴维斯双击，推动股价大幅快速上涨。交易维度增量资金入市增持助力“十倍股”上涨。除去ddm模型内的变化，交易维度上两轮“十倍”行情期间均出现了增量资金大幅涌入a股市场，且增持对应板块的现象。消费“十倍股”行情期间a股国际化加速，在dcf估值体系下外资偏好具备盈利长期确定性优势的消费核心资产。而在科技“十倍股”行情期间，一方面外资继续涌入且边际上向科技成长板块调仓，另一方面无风险利率下降驱动居民财富通过基金大量入市，机构资金抱团科技成长板块。此外，科创板的设立使得优质科技股权资产供给更为充裕，也为增量资金提供了匹配的投资标的。

“十倍”行情背后是盈利能力的翻倍提升。股价长期的“锚”在于分子端业绩表现的持续强劲，没有基本面支撑的行情往往股价波动较大，且难以呈现持续的股价上涨。回顾“十倍股”上涨行情期间的基本面表现，均呈现出明显的营

收、净利润增速低位回升且 roe 水平稳步提高的迹象。其中，消费“十倍股”业绩增速自 2015q1 开始低位修复，自 2016 年后快速提高而后维持高位，roe 水平则是自 2016q1-2021q1 由提升至，提升幅度接近翻倍。科技“十倍股”业绩短期弹性更大，2019q1-2021q4 业绩增速迅速提高，期间 roe 水平同样从上升至 16%，同样接近翻倍。

企业微观盈利改善的背后是宏观经济发展动能的切换，消费和科技相继驱动我国经济增长。微观层面企业盈利能力大幅提升的背后是我国经济发展动能的转变，2012 年前我国经济增长主要依赖投资驱动，2014 年后最终消费支出对 gdp 增长的贡献率与资本形成明显分化，gdp 增长对消费的依赖不断提升。而对于科技产业来说，高技术产业在 2019 年后逐步成为我国经济增长和产业景气的重要来源，高技术产业的工业增加值增速在 2018 年后持续高于整体，2019 年后高技术制造业的 pmi 也相较于整体景气更为高涨。

大消费板块行业龙头集中度抬升，龙头相比尾部的盈利能力差距扩大。产业层面，2016-2019 年期间一级行业的 cr3 中位数自高位下降，但大消费板块的集中度却呈现明显的逆势抬升迹象，行业龙头的营收占比不断扩大。典型如家电、商贸零售、社服、食品饮料等均出现明显的集中度提升迹象。集中度的提升使得龙头在产业链议价能力与企业竞争优势上与中小企业拉开了明显差距。大消费板块龙头的盈利能力水平与尾部公司的差距也因此不断扩大。餐饮、商贸零售、社服、家电等行业的龙头公司均呈现出明显的超额盈利能力。

多行业产业周期上行共振，科技板块业绩弹性高企。不同于消费板块主要依靠行业竞争格局优化带来盈利能力的提高，科技板块主要受益多行业景气上行共振。从科技“十倍股”的行业分布看，以电子与新能源板块为主，2019 年后多领域的景气相继大幅上行。2019 年半导体在正在大力支持之下国产替代加速，自 2018 年华为受制裁后国内半导体生产

安全受到严重微笑，一大批国内的半导体材料、设备类公司的经营规模迅速扩张。2020年电子板块又受益疫后居家带来的消费电子需求暴涨，以及xr与aiot等新应用落地，需求高涨之下半导体制造厂商进入新一轮扩产周期带动设备需求，供需两旺之下行业景气高涨。另一方面，新能源板块方面则充分受益新能源车销售渗透率的迅速提升，从2020年初的只有3%迅速升至2021年底的31%。而新能源发电也在碳中和能源转型大背景下迎来高速发展阶段，光伏、风电在我国发电装机中的占比也快速提高。因此在多领域产业趋势相继爆发的背景之下，科技行业整体迎来了一轮较长的景气上行周期。

行情期间，“十倍股”呈现净利润同比与净利率同比均加速改善的趋势。回顾两次“十倍股”行情，从公司业绩表现看，净利润同比增速均从负值收敛并迅速回升，而且净利率同比表现也呈现从负值收敛并同步回升的趋势。这意味着“十倍股”不仅在业绩整体增长速度不断提升，还同步提升了单位产品的盈利能力，并最终不仅体现为业绩与利润率的改善，而更是业绩的加速改善。具体来说，消费“十倍股”的净利润同比增速由14q3的收敛并迅速提升至17q4的，而净利率同比变化也由14q2的上升至17q4的。而科技十倍股净利润同比则由18q4的提升至21q2的，净利率同比变化由提升至21q2的。

消费“十倍股”在行情后期大幅加杠杆，科技“十倍股”期间杠杆水平稳定。从企业财务杠杆水平变化看，消费十倍股主要在2018年初2020年中的十倍上涨行情末期杠杆水平出现了较为明显的提升，公司有息负债与权益的比值由21%上升至41%，杠杆水平的提升对公司盈利能力的改善起到了积极贡献。而科技“十倍股”整体杠杆水平一直维持相对稳定，且在自身盈利大幅改善期间，杠杆水平不仅没有上升反而小幅下降，财务杠杆水平由41%降至33%，盈利能力整体不仅没有依赖杠杆水平提升还受到其拖累。因此整体来看，消

费“十倍股”盈利的提升更依赖加杠杆，而科技“十倍股”则对此并不依赖。杠杆能力的水平并非十倍股盈利能力改善的核心特点。

“十倍股”产品盈利能力更稳定，且能够通过侵占产业链上下游资金提升自身的经营效率。我们以2020年涨幅居前的核心资产股票为例，进一步对比分析“十倍股”等优质核心资产与非核心资产之间商业模式的差异。对比发现，核心资产在商业模式上与非核心资产的差异在于，核心资产整体毛利表现相对稳定，在销量同比增长时一般不会出现毛利率的下滑。而非核心资产则更多呈现出“薄利多销”的特征，即在销量增长同时毛利率出现下降。而在经营能力方面，核心资产更倾向于对外管理，通过缩短现金周期侵占产业链上下游资金以提升经营效率。相对的，非核心资产往往并不具备强大的议价能力，因此通常通过收缩自身费用来推动业绩改善。

第一轮盈利改善中销量均增长，但核心资产毛利率稳中有增但非核心资产毛利率同比收窄□2016q1-2018q1期间毛利润整体均呈现改善，但拆分毛利同比增速看，核心资产与非核心资产在2016q1-2017q3期间均呈现了明显的销量增速提高现象。但在销量提升的过程中二者毛利率表现却存在明显差异，其中核心资产在量增期间毛利率同比变化保持稳定且在后期出现明显提升，而非核心资产的毛利率同比变化幅度则出现明显收窄迹象。这意味着在本轮盈利能力改善期间，核心资产保持了产品盈利能力的稳定，而非核心资产在销量增长的背后则存在对单位产品盈利能力的牺牲，呈现出“薄利多销”的特点。

第二轮盈利改善中核心资产主要依靠量增，毛利率在量增期间相对稳定□2020q1-2021q2期间核心资产的毛利增速改善主要依赖销量增速在2020q4-2021q2的大幅提高，而期间毛利率同比降幅先扩大后小幅回升，且在量增期间相对稳定。非核心资产表现则有很大不同□2020q1-2020q4期间销量增

速同样变化不大，毛利率同比波动较大，但在 2020q4 后销量增速快速回升且毛利率同比低位恢复，呈现出“量价回升”的状态。

核心资产的主要通过加快资金周转提高经营销量，而非核心资产能力弹性主要来自对内费用管理。对比核心资产与非核心资产在对外、对内经营能力上的同比变化趋势，可以看到最明显的差异在于，核心资产在盈利改善期间现金周期同比变动弹性更大而非核心资产的则是内部费用管理能力的弹性更大。更大的弹性意味着在对应经营维度更高的控制能力，即核心资产在盈利改善期间主要通过加大对产业链资金的侵占，而非核心资产则更多依靠加大对内的费用管理力度，且通常现金周期会同时出现增长拖累盈利能力的迹象。

风险偏好下降市场青睐具备盈利确定性优势的消费“十倍股”，风险偏好上行背景下科技“十倍股”迎戴维斯双击。从两轮“十倍股”行情所对应的风险偏好与风险评价情况来看，消费“十倍股”期间经济政策不确定性指数上行，风险评价提高，对应的市场彼时的股权风险溢价 $\rho_{erp}$ 水平较高，且风险偏好处于低位水平。而科技“十倍股”行情背后是经济政策不确定性指数的下降，以及股市风险偏好的持续回升。对应到两类股票的估值表现上，首先科技“十倍股”的估值水平整体要高于消费“十倍股”，因此整体上科技“十倍股”久期较长，风险偏好的变动更容易影响其估值水平，使其估值波动更大。从时序角度看，消费“十倍股”的估值水平在行情前 3 年均维持相对稳定，低风险偏好下消费“十倍股”主要凭借其相对的盈利确定性增长优势推升股价上涨，而仅在 2020 年才出现较为明显的估值泡沫。相对的，科技“十倍股”则明显受益风险偏好与风险评价改善之下的估值反弹，在整个股价上升期间受到盈利与估值的戴维斯双击推动。

北上资金大幅增配推动消费“十倍股”行情。“十倍股”行情的出现往往还需要交易层面上边际增量资金的大幅涌

入。2016 年开始 a 股国际化加速，深港通于 2016 年 12 月正式开通，2018 年 5 月 a 股正式纳入 msci 新兴市场指数，2019 年更是三度扩容。在这期间，北向资金作为 边际上的增量资金持续大幅流入，在其 dcf 估值体系倡导的价值投资 框架下，具备稳定高增现金流优势的消费“十倍股”资产受到偏好， 因此直至 2018 年底外资对其的持股占比不断提升并最终保持在高位。 在这期间，北向资金的边际定价权重塑造了 a 股的估值体系，使得消费 “十倍股”也开始受到 a 股投资者青睐。2019 年后尽管北上资金持股 占比稳中有降，但消费“十倍股”股价的持续上涨仍使得其持股总市值被动增大。

机构资金入市与北上资金增配共同推动科技“十倍股”行情。科技“十倍股”行情在边际资金上主要受益北上资金向科技成长方向的调 仓以及居民财富通过基金入市，而基金抱团配置科技“十倍股”。具体 来说，北上资金在 2019 年后在维持消费核心资产的仓位之余，开始积 极向科技方向调 仓，2019 年年中以后对科技“十倍股”的持股比例迅 速抬 升。另一方面，在居民无风险利率下行（银行理财），房住不炒下 地产赚取效应收敛后居民财富积极通过基金进入股市。在蓝筹股泡沫 破裂后，具备高产业景气的科技成长板块成为基金新的抱团方向。此 外，科创板股票自 2019 年 7 月开 始上市之后，优质的高景气科技成长 资产供给更为充裕，这也为大量增量资金配置科技板块提供了匹配的 类型资产。

## 复盘工作汇报篇二

大多数教师都能够认真书写教案。表现较好的单位有24中学，24中的三位老教师平均年龄55岁，字迹工整，内容充实，都在33节以上，有提前量。听课的节数较多，实验中学的姜军老师听课18节。

问题：

- 1、很多教师备课没有制定学期计划和教学进度，教学内容安排随意性太大。
- 2、部分教师写教案是为了应付学校的检查，有抄袭教案，存在实际教学和教案不符的现象。
- 3、部分学校的教师教案写的少，还有的学校允许老教师不写教案。初三体育教师写书案。
- 4、没有教学反思或教学反思流于形式。
- 5、多数教师听课笔记记录不详。评价、交流、反思等内容没有深度，甚至缺失。听课的质量较差，大多数教师只是应付检查，有的教师编造听课笔记，个别教师让学生抄写听课笔记。

## 复盘工作汇报篇三

接下来我们来说复盘生活，做好周总结给自己带来的好处。

1. 通过多维度的进行总结，这样自己的生活就变得更加立体而丰富，不会因为一方面的缺失而导致从一个高潮的极端到一个低谷的极端，让自己知道生活应该是多面的，让自己能够接受不完美的自己。我们受到的教育往往是片面化的，我们见到了太多纸片化的人，对于工作全身心的付出，一定是那种放弃了家庭和爱情的才会被反复讴歌，现在的自己更愿意做一个立体的，丰富的，多元的，饱满的，感情充沛，活生生的人。
2. 把戒指丢过栅栏，借助外力倒逼自己完善周总结。跟好朋友约定，如果哪一次没有做周总结的话，就发给他999元的红包，想想自己已经穷的叮当响了，没有办法，只能每次都按时按量的做好周总结，自己一旦决定做的事情，又不想敷衍了事，周总结又需要发到朋友圈，如果哪一个环节是空白，



这样总是感觉有缺失，便会倒逼着自己认真工作，创造业绩。加强学习，休闲娱乐，家庭爱情友情多管齐下，最终让周总结多方位达成。

3. 给自己300次不断完善的机会，从点滴总结中变得厉害一点。为什么要做周总结，因为知道自己是沿着自己想要的方向去做的，给自己300次改变的机会，我们会发现通过总结之后，自己在一步一步的变强，一步一步的变厉害，会变成一个有故事的人，可以有故事说给自己的子女听。不至于急功近利，也不至于灰心丧气，一点一滴的进步让我们更加充满动力，幸福满满。

4. 通过周总结，强化个人标签，打造个人品牌。看着一点一点的总结，好好吃饭，好好睡觉，通过标志性事件的积累，强化自己的标签，微信小程序联合创始人、disc社群联合创始人，运动达人，通过里程碑的事件和实例，让自己的标签更加强，为打造个人品牌积累丰富的素材。周总结带来的幸福感，让我们知道我们朝着自己的小目标在不断的前进，这样的正向循环，让自己的生活变得更加的丰富立体，同时幸福满满！

## 复盘工作汇报篇四

作为一种快速有效地从经验中学习的结构化方法，复盘近年来受到越来越多企业家的重视，纷纷在组织内部大力推动复盘，包括华为、伊利、万达等。但是，根据笔者观察，许多企业应用和推广复盘的效果并不理想。

若不具备条件，强推不如不推

每家企业、每个团队，每一次复盘，因复盘的主题不同、参与者不一样，甚至每个参与者的心理与情绪状态不同，复盘的过程和实际效果都可能存在差异。

我研究认为，复盘要想真正做到位，涉及参与者、引导师和组织三个方面、十二项关键成功要素。这些要素之间还存在着微妙而复杂的相互联系，要想有效地把握和调节到位，非常不易。

比如企业文化、人际规范、领导行为，会影响到复盘的效果。在一些公司中，有可能存在着“老好人”文化，大家比较注重表面上的和谐，尽可能避免与他人的冲突。在这种情况下，若进行复盘，参与者可能就不敢坦诚地指出别人存在的问题，也不大可能对自己的不足进行深刻反思。

再如有些公司中，领导比较强势，容易出现“一言堂”现象，导致大家在复盘中不敢畅所欲言，事事都要“看领导的”，这也会影响到复盘效果。

另外，在一些强调惩罚和追责的公司中，复盘的参与者可能会因为担心被“打板子”、“揪辫子”或者“秋后算账”、“穿小鞋”而“报喜不报忧”，或者“归罪于外”，这样就失去了学习的意义，使复盘沦为走过场。

在这种情况下，不推的话，顶多是不复盘，让学习自生自灭（当然，有时候这样做也有风险）；强推的话，不仅没有产生学习，而且浪费了时间，甚至会带来一些有严重或恶劣影响的“副作用”，如应付差事、逆反心理、说假话等。因此，从这种意义上讲，若不具备相应条件，强推还不如不推。

推动复盘的三个引擎：个人、引导者和组织

在推动复盘的过程中，主要参与主体包括个人、引导者和组织三类。

1. 个人：真切地感受到复盘的价值，更加乐意参与其中

基于基本的人性规律，对于对自己真正有价值而且感受好的

活动，我们就愿意积极参与。因此，若一开始能确保每一次复盘都达到预期效果，让大家学到了宝贵的经验或教训，并在复盘的过程中也有较好的感受，这样就能够提高大家对复盘的兴趣，增强大家参与复盘的积极性，从而更愿意以开放的心态参与其中，学到更多东西，形成一个良性循环（如图r1所示）。

## 2. 引导师：有效的复盘会振奋信心、提高技能

若在引导师的推动下进行的复盘非常顺利，效果很好，也会让引导师感到振奋，更积极地进行总结、反思与实践，从而提高复盘引导技能，有利于复盘效果的提升（如图r2所示）。

## 3. 组织：到位的复盘可以改善企业文化，进一步提升复盘效果

同时，复盘若执行到位，也会改善组织的流程、制度、规范，甚至一些根深蒂固的规则和信

念，这有助于改善企业文化，让大家更愿意深入反思自我、坦诚表达、激发集体智慧，从而促进复盘效果的提升（如图r3所示）。

以上三个方面相互影响、相互促进，共同推动和影响着重复盘的效果，构成了复盘的三个“成长引擎”。相反，如果不具备相关的一些条件，在这种情况下做复盘，可能就达不到预期效果。一些人就会觉得：这个方法不好用啊，或者说“复盘不过如此”。这不仅会影响人们参与复盘的热情，而且可能带着“有色眼镜”、“预设立场”去看复盘，从而影响复盘效果。这进一步印证了他们的预期，陷入一个恶性循环中。所以，认识推动复盘的内在动力，把握关键，有效地推动复盘至关重要。

## 推广复盘的六个阶段

在组织内部推广复盘，就像种庄稼一样，需要从上述三个方面采取措施，经历六个阶段。

### 第一阶段：松土

为了让学习自发地产生，组织需要具备适宜的条件，就像庄稼要存活，离不开适宜的土壤一样。在复盘开始之前，或者在复盘的过程中，需要明确复盘的意义与确保其成功的关键要素。这一方面需要复盘发起人与参与者理解复盘的理念、价值和成功关键要素，另一方面也需要领导人以身作则，以实际行动展现出开放的心态、自我反思、深入探究等精神。

当然在我看来，复盘与企业文化是双向互动的，复盘既需要适宜的企业文化作为支撑，也会对企业文化造成一些影响，高质量的复盘有助于企业文化的优化与改善。

### 第二阶段：赋能

就像在土壤里播下种子一样，在实际推广复盘的过程中，需要让各级管理者学会复盘的设计与引导方法，或者成为我所称的“复盘引导师”，他们既理解复盘的目的、精髓，掌握复盘的方法、诀窍，又能够熟练地进行团队复盘引导，可以有效地应对团队复盘过程中出现的各种问题，有助于保证复盘的效率和效果。

### 第三阶段：试点

一开始，组织未必具备适宜复盘的所有条件，复盘引导师也很难技术熟练、能力高超，为此，可以选择小的团队或者具体的事件、活动进行复盘，因为这样的主题涵盖的工作不是特别复杂，问题也可能较为集中，参与者数量不多，即便复盘引导师的技能还不是特别熟练，也可以较好地控场、引导

团队研讨，并确保大家的参与。否则，一开始若选择特别复杂的项目或是公司总体的经营性问题，边界很大，涉及的工作很多，问题很复杂而微妙，参与者众多、观点纷繁复杂，或存在跨部门的利益冲突，可能导致复盘的过程难以驾驭，需要复盘引导师具备更多、更熟练的技能和经验。

#### 第四阶段：总结和提炼

复盘作为一种从实践中学习的有效方法，也可以帮助我们学习、提高复盘引导的能力。在每次做完复盘之后，都可以用复盘的方法，对这次复盘进行复盘。也就是说，我这一次复盘会议希望达到的目的是什么？实际的结果怎么样？有哪些差异？什么地方做得好？什么地方做得不好？为什么做得好？为什么做得不好？通过这样的回顾、思考、分析过程，我们可以找出后续改进的行动建议。通过不停地总结和提炼，我们就能够逐步提高自己复盘的策划与实施能力。

#### 第五阶段：逐步推广

从参与复盘的人和事两个维度，我们可以把复盘划分为四种类型，即个人复盘、团队复盘、项目复盘和经营复盘。每一种复盘的操作手法、可能面临的一些问题以及“心法”、成功要素都有差异。大家可以在不停地总结、提炼的基础上，循序渐进，从简入难，逐渐扩大复盘的应用类型和范围。

#### 第六阶段：评估优化

在进行了各种类型的尝试之后，可以进行总结、提炼，沉淀下来一些标准的操作规程、模板，同时也能够让更多的人通过体验复盘、实践复盘，加深对复盘的理解，改善个人参与复盘的技能，如反思、聆听、对话等，从而促进企业文化的改善。这样便可提高复盘效果。

如上所述，要想真正让复盘在组织内“存活”，需要各级干

部与员工（复盘参与者）、复盘引导师以及组织等三方面、很多要素的协同配合，这是一个生态化的过程。同时，在这个过程中，各个要素之间存在着动态的相互影响，这是一个系统工程。

## 复盘工作汇报篇五

xx年12月25日下午6点，由院团委主办的庆元旦，迎新年文艺晚会在我校xx俱乐部隆重举行。本次活动有幸邀请到学院党委书记彭xx、学院院长王xx、学院党委副书记扎克xxx、学院副院长周xx、学院副院长付xx等学院领导到场观看。各系部老师和学生以及应用职业技术学院的学生代表参加了本次晚会。

在观看完学生会各部门的祝福短片后，元旦晚会由街舞协会的舞蹈[mix style]打响第一枪，劲爆的音乐，精湛的舞姿引的现场观众阵阵叫好声。随后，六位主持人登台致辞，本次元旦晚会正式开始。一场由歌舞、情景喜剧、朗诵、乐器联奏等精彩的节目组成的视听盛宴拉开帷幕。

王xx同学的歌曲《甘肃老家》用淳淳的乡音把我们的思绪带到了甘肃这个丝绸之路的锁匙之地。经济管理系同学的爵士舞[change]向我们展现了她们的青春活力，电子与电气系同学的情景喜剧《快与慢》诙谐幽默的表演使现场观众爆笑连连、xx化学工程系同学的舞蹈《热依汗》释放了维吾尔族姑娘的魅力，机械工程系同学的武术表演《中华武术魂》演绎了xx院汉子的侠骨柔情。

买尔旦同学的beat—box [the last show]节奏明亮，机械工程系同学的乐器弹奏《冬不拉》轻快悠扬，主持人协会的诗歌朗诵《中国梦龙腾飞》豪迈奔放、意境深远。机械工程系同学的舞蹈串烧《花季of]独行特例、创意十足，院学生会文艺部talk show]我是大明星》的反串赢得大家的阵阵掌声。作为晚会的最后一个节目《月光下的哈萨克姑娘》将现场气

氛带向了高潮。元旦晚会在广大师生的配合下完美落幕。

此外，晚会还穿插了微信平台抽奖的互动环节，丰厚的奖品吸引着现场观众的积极参与，台上台下互动频繁，融为一体。

元旦在即，衷心的希望全院师生在新的一年里都会收获属于自己的精彩与幸福！辞旧迎新，普天同庆。新年新气象、新年新规划，发扬成绩、纠正不足、再接再厉、与时俱进。

## 复盘工作汇报篇六

我局领导高度重视，根据我局中心工作，精心策划，统筹安排，调整充实了爱国卫生活动领导小组，形成了一套领导亲自抓、专人负责具体抓的工作机构体系，切实保证把疫情防控爱国卫生活动抓出成效、落到实处。

充分利用电子屏、宣传条幅等形式，认真宣传爱国卫生活动，广泛宣传健康、科学、文明的生活方式，普及健康知识，不断增强干部职工的卫生意识、健康意识和环保意识，引导大家积极参与疫情防控期间爱国卫生运动。

大力开展环境卫生综合整治，加强机关院内和责任包干区域卫生监管，消除卫生死角，消除“四害”孳生环境。一是组织机关干部对机关办公区进行了集中清洁，做到办公区域干净整洁。二是严格落实家属院卫生责任制度，进一步明确楼道、过道卫生责任，并定期进行督察。三是组织干部职工对责任区域开展环境卫生综合整治，积极参与文明创建。四是积极购药深入开展“除四害”活动，科学用药，防止污染和中毒事件的发生，同时清理环境死角，有效铲除“四害”孳生场所。

卫生工作是一项长期任务，为确保此项活动取得实效，我局将不定期开展督查，落实卫生管理制度，加大考评力度，建立长效机制，保证全局及下属单位卫生工作的各项措施落到

实处，为人民群众创造一个干净、舒适、整洁的生活环境。

数据组疫情防控复盘总结（扩展4）

## 复盘工作汇报篇七

在宣传活动服务日中□xx镇认真落实县人口计生委有关通知精神，树立以人为本的服务理念，加强领导，结合本镇实际，充分发挥计生协会的自身优势和特色，调动各村(居)协会的积极性，共同开展丰富多彩的宣传服务活动，进一步推动了计生协工作水平的提升。

1、在人口密集处悬挂“关爱母亲、共创和谐、分享幸福”的横幅，突出今年“”会员集中活动日的主题。

2、在宣传窗内张贴宣传标语、宣传画报，利用流动广播车等宣传工具强化宣传效应。

3、制作了各类计生宣传资料，并相应分发到学校、村(居)、使青少年、广大育龄群众和外来流动人口都能了解计生知识。

1、积极参与“救助贫困母亲”行动。组织好各村(居)计生协会参加“送温暖、献爱心”服务活动。

2、5月29日，举办了一次群众性咨询活动，将中央《决定》精神、人口计生政策法规、艾滋病防治、少年生殖健康、奖励扶助政策等知识融入到咨询宣传知识中，吸引了广大群众、学生以及外来流动人口的积极参与。

3、结合咨询宣传活动，向广大会员和群众发出倡议，号召每位会员捐款，为贫困的计生家庭提供帮扶，为流动人口提供服务，关心农村留守家庭生活等服务。

4、举行一次健康保健知识讲座，专门邀请了我镇计生服务站



医生给广大群众讲课，提高了广大群众的自我保健意识。

5、开展婚育文明户创建活动。将这次创建典型的材料印发到各村(居)，协会将先进事迹宣传推广，以引导我镇群众形成正确的生育观。

6、组织镇计生服务所工作人员到各村为外来育龄群众服务。为她们查一次身体，为她们服务一次孕环检，为她们送一份计生知识宣传品。

1、镇计生协会理事根据部门特点，积极参与“”宣传日各项活动。其中妇联、团委、文化站等部门的理事积极为“”活动出谋划策，全力协助。镇计生协会为奖扶对象户、放弃二孩指标对象户和二女户照了一张全家照。

2、各村(居)的理事积极参与协会建设，在理事例会上为协会建设提供很多建议，力争使我镇协会工作更上新台阶。

3、广大会员积极参与我镇的小康镇村建设，热烈响应我镇“村村通”工程建设号召，无论是参加动员会，还是参加镇政府组织的各类捐款活动，都是站在前列，响应在先，会员无一不饱含热情。

总之，我镇的“”活动在镇党委领导的重视下，在村(居)计生协的共同努力下，在广大会员的积极参与下，收到了明显的社会效果。通过“”活动的开展，提高了广大理事、会员的荣誉感、使命感和责任感，增强了协会组织的凝聚力和生命力，为我镇构建和谐社会、建设小康做出了积极的贡献。