# 中国青年好网民活动总结范文

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-03-21

*中国青年好网民活动总结范文(5篇)动员广大青年在网络上积极弘扬主旋律、传播正能量，以实际行动投身到清朗网络空间建设中，小编为大家整理了中国青年好网民活动总结范文，分享给有需要的朋友。中国青年好网民活动总结范文（篇1）创业就是创业者对自己拥有...*

中国青年好网民活动总结范文(5篇)

动员广大青年在网络上积极弘扬主旋律、传播正能量，以实际行动投身到清朗网络空间建设中，小编为大家整理了中国青年好网民活动总结范文，分享给有需要的朋友。

**中国青年好网民活动总结范文（篇1）**

创业就是创业者对自己拥有的资源或通过努力能够拥有的资源进行优化整合，从而创造出更大经济或社会价值的过程。

先生从一个地方邮政局的普通职工到千万身家，用了仅十年的时间。1997年从室内装饰工程起步，经过艰苦的创业，企业规模不断的发展，成立了武汉集团，现在集团下属企业达数余家，投资涉及房地产开发、建筑装饰工程、通信贸易、酒店管理、水电开发、生物科技等，截至底，集团企业总资产达到2亿元以上。

一、创业之路——因势制宜快速行动

九十年代，经济改革的浪潮把一个年青人推到了风口浪尖。这个年青人凭自己良好的素质和惊人的胆识，搏击风云，铸就了不可磨灭的辉煌。他就是。

一个人要想成就自己的事业，实现自身的价值，除了有过人的胆识外，就是要能敏锐的觉察到创业的时机和善于利用自身的资源。认识到在创业初始阶段，最现实、最经济、最有保障的发展，就是围绕现有资源进行整合与延伸。有了资源才有生财点和增长点。

1993年从部队复员到县邮电局做一名普通的职工，由于不满足于现状，开始谋求创业，看到邮电局要装修营业厅，就向局领导提出了承包营业厅装修工程的想法，但是被领导否决了。在邮电系统鼓励成立劳动服务公司创办第三产业的整体氛围下，主动放弃稳网定的工作，在局领导的支持下创办了邮发装饰公司。开始承接邮电系统内的装饰工程，并以优良的质量获得了局里的一致好评。

“吃得苦中苦，方为人上人”，这是过去鼓励读书人发奋图强的一句俗语。创业也是一样，只有把勤劳当作一种资本，比别人在身心上付出得更多，才会取得更大的收获。创业的艰辛只有自己能够体会，为把握好商机，严把品种质量关，一人既是老板又是员工;既是会计又是出纳;既是采购员又是材料员;既是质量监督员又是施工员，为了能按时保质完成工程，经常和工人一起吃住在工地。坚持了军人所特有的“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗”的精神。每年约有二分之一的时间在火车、汽车上、旅馆中和工地上度过的。

在家乡闯出一片天地后，开始思考如何走出去，如何才能壮大自己的事业?经过认真的思考后，1997年放弃在家乡优越的生活和较好的事业基础，孤身一人来到武汉，在武汉承接了青岛路中银大厦的室内装饰工程项目，但是由于业主资金组织的原因，工程刚刚进行就被迫停止，前期的大量投入均付之东流。但是并没有气馁，哪儿跌倒了就从哪儿站起来，99年又在武汉开起公司，这次吸取了上次的经验教训，经朋友介绍和自身的实力，在武汉承接了中国银行网点室内装饰工程。随后成立了武汉世纪星装饰工程有限公司，通过两年的艰苦努力，武汉世纪星装饰工程有限公司成为中国银行、华夏银行、建设银行在武汉网点装饰的主要合作伙伴。并且业绩开始向大型工程装饰发展，先后承接了海口金燕宾馆、天津海关大楼、武汉海关，山西汽车运输集团交通大厦、省泰华大厦、省东湖大厦等几十项大、中型建筑装饰与设计工程，并依靠雄厚的设计力量、精湛的施工技术、先进的设备材料和全员的精品意识赢得了用户的信赖和有关部门的好评，工程质量合格率100%，优良率90%以上，数项工程获省、市优质工程奖。个人资产也达到数百万元以上。

二、立业之道——管理创新诚信为本

在完成了资金的原始积累和事业的稳步发展以后，在创业过程中深深认识到好的思路、产业及项目不仅要有发展的基础，更要有管理的支撑和机制的保障，管理与创新永远是企业永恒的主题。企业要发展壮大就必须不断创新项目建设运营程序及管理模式。

在的努力下武汉世纪星装饰工程有限公司建立了科学规范的现代企业管理体制和工程质量监控体系，在项目管理上，实行项目经理负责制，实行严格的质量控制体系。并于通过iso9001-国际质量体系认证。

大部分老板喜欢安排自己的亲戚、老乡来管理公司的要害部门，但是并不是这样，公司里没有自己的亲戚和家人，而是实行能者居之。公司吸引了一大批优秀的人才，其中高级职称的有16人，中级职称的有32人，国家一、二级项目经理10人;拥有数支设备先进、训练有素的专业施工队伍;一流水平的电脑绘图系统，实现了图纸设计高标准、国际化。公司在北京、太原等地建立了分公司。

诚信既是为人处世之根本，更是办事创业之根本。必须把“诚实守信、优质服务”放在第一位。在加强公司管理的同时，在公司大力倡导诚信为本，提出先做人，再做事。经常教导员工，不仅要公司与员工之间、同事与同事之间，要讲诚信，还要在与客户，与同我们打交道的每一个人都要讲诚信，这是做人的基本原则。一个失信的人是不可能在社会上立足的。

正式依靠一系列严格周密的管理制度与现代管理手段以及诚信经营，使企业充满活力，树立了良好的企业形象。公司不仅取得了客户的信任，还多次获得了主管机构的嘉奖。连续多年被评为市场行业“十佳信誉单位”、武汉市质量管理协会“质量诚信授信单位”、省统计学会“质量诚信服务满意率三优”企业。

在客户和伙伴的支持下，从起至今一直担任省工商联常委。这是个成功的创业典范。年轻人学习的榜样。想创业的你也必须要做好准备：吃得苦中苦，方为人上人。

**中国青年好网民活动总结范文（篇2）**

大二创业，大三退学，创业12年开垮5家公司，一个草根创业者我是袁瀚，一个草根创业者。如果你用百度搜索\"草根创业者\"，你会找到相关结果约938,000个，除了上面几条付费推广以外，后面第一条说的就是我的故事。所以你现在可以相信，本文标题中的\"草根创业者\"绝对来得正儿八经，我也绝对不是那种随随便便冒充草根的创业者。

我20\_年(大二)开始创业，20\_年(大三)干脆退学。可能你觉得我接下来会讲一段大学退学、创业成功的神话，可惜要让你失望了，毕竟少部分人创造神话，大部分人成为炮灰，我就是后者。十年创业，我赚过钱、赔过钱，住过豪华酒店、睡过大马路，被人骗过、也被人当过骗子，创造过小奇迹、也搞砸过事情，中间几次差点挂掉、终归现在还活着。所以现在趁着我还活着说一说我是靠什么活下来的。

如果你有一点好奇心，我猜你可能已经在百度搜索过，并且已经知道了我曾经开垮5家公司的经历。不过好在我还活着，于是我又开了第6家公

司。20\_年4月份我成立了吃货趴，5月份开始找天使投资。作为一个正儿八经的草根创业者，不出意外地，找天使投资变得非常艰难;终于皇天不负有心人，在经历了一个多月的四处碰壁之后，我在广州有了意外之喜，如果你以为这是一个正能量满满的创业故事，抱歉又让你失望了，我既没有拿到投资，反而可能干了一件被投资人封杀的事情。如果你也是一个正在找投资的创业者，我猜你可能看过《找天使投资，多跑北京、别去广州》这篇文章。嗯，是我干的。文章写的是我找天使投资时跑了很多城市，在对比之下我觉得广州的天使投资人没有北京的靠谱，可能还有一点点关于大多数投资人不够格的言论。

很多创业者加我微信向我求助，问我有哪些靠谱的天使投资，我知道的话也不会遇到那么多不靠谱的投资人了啊。于是我做了一份天使口碑榜，向创业者们征集靠谱的天使投资人名单，用于帮助那些正苦于找投资的创业者。但后来我发现大多数创业者并未见过几个投资人，更不用说哪些投资人靠不靠谱，我那时就在想，如果有一个像大众点评那样可以点评再筛选出高口碑的天使投资人的网站，很可能会帮助到很多像我一样的创业者。于是在7月份下旬，我决定把它作为一个项目来做，于是就有了现在的天使口碑。

最重要的是，4个合伙人与我做天使口碑的目的竟是出奇的一致，我们并非以赚钱为第一目的，而是想要做一件真正能够帮助到创业者的事情。就这样，我们组建了团队、成立了公司、玩起了社群、做起了公众号、开发了网站。

现在距离天使口碑成立的日子，只有五个月的时间。到今天，我们的社群已经有了1万个成员，每日的公众号文章平均阅读量超过5000，网站还未上线已经有500个天使会员、8个众筹股东。回到做天使口碑的初心，天使口碑是创投界的大众点评。而我们是否能够借助互联网的力量让创业者帮助创业者，打造众创平台?就在今年1月1日，我们做了一个实验，我们想知道我们社群的1万人是否有人愿意付费成为天使口碑的创始会员。答案是，是的。我们小范围的招募了第一批创始会员，500个名额一售而空。但我刚刚所说的众创平台，绝不是我一个人、一个团队，也不是仅仅500个创始会员，我是指千千万万个创业者。所以请你大胆猜想，当这样一群创业者聚集在一起互相信任、互相搀扶，会发生什么样的化学反应呢?从天使口碑成立到今天，我们一直在尝试将一帮创业者聚集在一起，打造一个众创平台。请你相信，我们绝对是第一个希望把天使口碑所有的服务永久免费的人。但因为项目的特殊性(可能触碰到大多数投资人的利益)，我们同时已经做好拿不到风投的准备，只能靠着初心，靠着这一帮创业者的互相帮助，靠着大家，我们准备活下来!二：

他高二时研究软件赚4000块，从草根消费者做起，如今身价过亿经历失败：高中时代就开始网络\"掘金\"与大多同龄人一样，黄承松从小就对新的事物十分热衷，凡事总喜欢刨根问底。他的这种执着，也让他比别人想得更多，看得更远。进入高中后，黄承松开始接触电脑。当同学们不是打游戏打得风声水起，就是上网聊天聊得火热之时，他却通过电脑掘到了人生的第一桶金。\"花了20天研究软

件，赚4000块钱!\"黄承松说，互联网时代，网络上遍地都是机遇和商机，只要看得准，下手快，就有成功的希望。黄承松被保送华科大后，高三下学期就闲了下来，做起了全职软件开发，从那时候起，他再也没有向家里要过钱。从高中到大二上学期那段时间，经济来源主要靠写程序来挣学费和生活费。20\_年8月，还在读大二的他开始尝试创业，注册了一家互联网公司，用兼职赚到的钱作为创业资金，做电商导购网站。就是消费者通过他们的平台渠道，购买其他大型电商商户的产品，累计积分，然后他们根据买家所积累的积分，得到相应的返利。谁知，看似前景很好的平台渠道，真正运作起来并不简单，加之同类网站竞争激烈，大的电商平台担心利润被挤压等原因，黄承松的第一次尝试以失败告终。\"差点连吃饭钱都折腾光了!\"回忆起当时的窘境，黄承松至今记忆犹新，坦言不仅积攒的钱打了\"水漂\"，身上也只剩下几十块钱。这次失败，黄承松思考得最多的不是折腾出去了多少钱，而是失败的原因究竟在哪里。经过三个月深思熟虑，黄承松悟出一个道理：做网络要不断创新，不断超越自己，才能走得更远。

逐渐演变：抓住一个需求点持续去做20\_年4月，黄承松刚从华中科技大学毕业，就创立了\"九块邮\"，9.9包邮成为了国内这一商业模式的首创者。不过，在黄承松看来，人们选品牌货会想到\"淘宝\"，选电器会想到京东，消费能力好一点的会选\"唯品会\"。那么，18-35岁群体中，收入差别很大，消费能力也各异，不是每个人都会选品牌货，选择低价实惠的群体并不在少数。如果补齐完善这一空间，必将大有可为。20\_年8月，黄承松创立的折扣精选特卖网站\"卷皮网\"正式上线，主要瞄准\"草根\"消费人群，定位为\"低价版唯品会\"。卷皮网专

注在低端市场，从高性价比入手，与唯品会覆盖中高端市场形成差异化竞争。说起来容易做起来难，要想做到所有的货品是网络上的最低价并非易事。为了控制成本，一方面与许多品牌厂家建立了很好信任合作关系，其中有10多万大小商家，1000余家独家合作品牌商;另一方面，千方百计的精打细算，努力打造全国首家买手制电商。机会总垂青有准备的人，黄承松的\"卷皮网\"已很快地在电商界崭露头角。20\_年，销售收入近1亿多元，20\_年销售达7亿元;20\_年全年销售收入达25亿元。拥有超过3000万买家会员、移动端APP总用户达1500万，成为了国内折扣特卖电商第一品牌和国内成长最快的互联网电商企业。

不骄不躁：像上帝一样了解用户\"做产品，核心的核心就在于一定要像上帝一样了解用户，无论他们多么小众、多么与正常想象不一致，这样才能清楚地知道提供水还是饮料。当真正理解了你为用户提供的是什么，你才会知道你的用户究竟是谁，喜欢什么。\"黄承松说。他们坚信\"昂贵不一定好，精准才是好的\"。同样价格的商品对于不同人来说，价值是不一样的，人们在判断自己\"有多想要一件物品\"时，除了受到该物品价格的影响，还受到个人喜好、场合等更多更复杂因素的影响。即我们常说的用户\"痛点\"。\"对创业团队而言，最怕的是丢了最初的创业梦想\"，黄承松说，到今天\"上卷皮，购便宜\"成为老百姓很熟悉的广告语，卷皮团队一直不忘创业之初的梦想：让购物变得更省时、省心、省钱。如今，卷皮折扣已经完成两轮融资，随着公司规模的不断壮大，商业大潮中的黄承松也将继续迎接挑战，其中的风雨只会比以前更艰难。但他表示，卷皮折扣将一如既往为用户\"解渴\"，关注低收入人群、关注购物体验、关注中国，并最终成为一家\"伟大公司\"。

**中国青年好网民活动总结范文（篇3）**

第十一届中国(深圳)国际文化产业博览交易会的第二天，在福建展位上，一位年轻帅小伙制作的古香古色的福州油纸伞吸引了许多人的眼球。小伙子1986年出生，学的是电子工程专业，却做着如此“古典”的事。

简单的梦想需要不断的努力

小伙叫小严，一个偶然的机会让他接触到了福州油纸伞。“民宿刚流行的时候，有朋友托我在福州买油纸伞来装饰他们的民宿，他们说在网上看到福州油纸伞有名、质量又好，但我在市场上却买不到，好不容易才从父辈那里打听到制作油纸伞的\'师傅。”小严说，朋友提出定做伞，并提出相应的想法。于是小严和制伞师傅打成了一片，师傅说你要求那么多，你自己学好了。

之后，小严真的开始学习制伞，他说，“常有年轻人到师傅那里学，但最终剩下的就我一个人。”

学了三年的小严出师了，相比于制伞，小严更加头痛的是销路。

他在20\_年开了一个“坊巷书生”油纸伞工作室，在南后街有了一个摊点。制作的方法是遵循100多年的老工艺，棉线得一圈一圈的上，桐油得一遍一遍地刷，一批200个油纸伞要花上20多天，天气不好还得更长一些，“这活急不得，你得慢慢来。”

发朋友圈推广油纸伞

小严说，85后这代福州人都听说过“福州三宝”，牛角梳、脱胎漆器这两件不会错，但第三件通常会说成寿山石。油纸伞史料记载是王审知入闽时带过来的，有着上千年的历史，“我想让福州人遗忘的油纸伞重新回归到人们的日常生活中来，不仅是一件伴手礼，试想一下，到了每年三四月，雨季来了，路人打着油纸伞，那是何等风景!”

其实父辈并不赞同小严做油纸伞的生意，他们会问小严，“你确定赚得了钱?你确定每个人都需要吗?”小严说，“我的合伙人如今都退出了，第一年一直在亏本，他们顶不住来自家庭的压力，只有我坚持下来，接下来的日子开始慢慢赚钱了，比起我的那些在电子厂流水线上上班的同学，我觉得我做的事有趣和有意义多了。”

如果你在南后街那排铜像附件，看到一个油纸伞展示的摊位，那就是小严的，游人可以免费与油纸伞合影。小严说，“我没做任何广告推广，他们会将最美的笑容和福州最有特色的油纸伞一起发到他们的朋友圈，这便是最好的推广。”

**中国青年好网民活动总结范文（篇4）**

大学生3000元开自行车租车行赚60万元

投资3000元开自行车租车行盈利60万元，湖北工业大学的小佩俨然成为大学生创业“神话”，毕业季启幕，校园里的每一场创业分享会都不想错过他。主管学院创业工作的谭蔚老师笑言“他已是声名远扬”。实现200倍收益的创业故事在大学校园里的确够“传奇”，只因在人海中多关注了一眼“单车”，小佩的大学4年就打上了“单车迷”烙印——20\_年开自行车租车行，20\_年转向创办自行车资讯互动网站。

相比拥有自行车固定资产的租车行，创办网站简直“烧钱”——从线上研发、线下活动到公司大小事宜、员工薪水，流水的花销，一旦不成功都将化为乌有的风险让小佩“没有退路，只能一路向前”，历经艰辛，小佩更愿意说，“这一次，才终于开始了真正意义上的创业”。

3000元起步的创业神话

小佩出生于河北衡水一个商人之家，父亲开了一家当地最大的面粉厂。从小耳濡目染，小佩一直心怀创业梦，跨入大学校园，他暗暗给自己定下了目标：首先要顺利毕业，其次是在大学里开家公司，毕业前开上一辆比亚迪“F0”。这款车当时的售价是2.99万元，“不想依靠家里，为了凑足这笔钱我总得干点什么”。

学习艺术设计的小佩最早也动过开家广告公司或装修公司的念头，但思前想后，“有太多类似的公司了，打开市场太不容易”。

对创业的关注让他把握了先机。大一到安徽黄山写生时，喜欢户外骑行的他注意到一个现象：当地提供自行车租赁的店很少，而且租金很高。回到武汉，小佩开始在学校周边转悠，“高校密集的武汉有广阔的自行车租赁市场，却缺少好的租车服务公司”，他为自己的发现欣喜不已。

“我们开一家租车行吧。”小佩在寝室“卧谈会”上说出了自己的想法。室友们纷纷叫好，可最后敢于筹钱实干的只有小佩一个人。他从家里借了3000元，买了10辆普通自行车，在学校附近租了一间小店面，通过张贴小广告吸引顾客前来，每辆车每天租金15元。最初，他每天早上6点钟就匆忙赶去车行，晚上小店关门再回宿舍往往已经到了门禁时间。就这样，仅仅一个月时间，他就把3000元的本金全部挣了回来。

“这个生意可做!”摸到门道的小佩开始雇同学帮忙，除去工资和房租，他把其他的钱全部用来扩大车行规模。处于上升期的市场给了小佩一个成长的空间。自行车数量从20辆到100辆，再到300辆，档次也从最初的一两百元一辆提高到后来几千元一辆的都有。

自行车被盗的现象在高校校园里屡见不鲜，更何况是几千元一辆的高档自行车。“再好的防盗措施也挡不住偷车贼的惦记。”小佩想到了一个两全其美的方法，“我把所有自行车的锁都下掉了，这样做不仅节约了给自行车安防盗锁的成本，而且因为没有锁，租车人就会做到车不离人，也防止了被盗现象。”从此，小佩再也没有丢过一辆车。

为了提高租车行的知名度，小佩积极和各高校的社团开展合作，为社团的户外活动免费提供自行车。小佩的业务渐渐越做越大，还增添了露营设备租赁等业务，除去人力成本和车辆维修清洗费用等，他不仅还清了家里支持的费用，还拥有了一批固定资产。在谭蔚老师眼中，这是校园里一位难得的“眼界开阔者”，“他和其他学生创业者不同的是，他不是为了玩玩票，赚点零花钱换个苹果手机，是把创业当作事业在做。”

单纯的租车盈利模式的脆弱性逐渐显露，易被复制的租车模式让小佩开始思考后续的发展。后来，他尝试向更专业的户外骑行业务发展，提供帐篷等露营设备租赁，把盈利重心放到专业爱好者的身上。

大三那年，小佩已拥有了150辆山地车，附带出租的帐篷等露营设备达30套，在武昌、洪山等10余所高校设立了租车点，20\_年租赁业务带来的销售收入超过30万元。

长途骑行带来的创意与释放

小张是小佩的班长，也是他在班上最好的朋友。在小张眼里，小佩积极向上、具有掌控能力。实际上，创业的每一天，小佩都身处高压状态，但无论如何他总能给身边人带来“积极、乐观、好脾气”的印象。

掌控情绪，小佩有自己的一套方法，“来一段长途骑行，一路上静到只能和自己对话”。每逢不堪重负时，他都会投入一段长途骑行，在释放压力中思考未来。从武汉到咸宁、宜昌、长沙甚至老家河北，他在一路的骑行中迸发了关键的创意。比如在单车租赁之外增加露营的项目，还有，就是创办“单车迷”网站。

武汉的租车市场渐渐趋于饱和，租车行生意如何发展成为困扰在小佩心里的一道难题。20\_年春节，小佩选择从武汉骑行回几百公里之外的河北老家。在路上，他想起从武汉骑行到长沙的经历，那是他第一次骑长途，带了很多东西，但等到车胎爆了的时候才发现，真正需要的东西都没有准备。创建一个平台，打造服务于“单车迷”的网络之家的想法随之催生。

受互联网汽车营销平台“汽车之家”的启发，他发现目前国内还没有供单车爱好者交流的专业平台，于是他决定办一家专业的自行车资讯互动网站。

小佩说，在普通人眼里，自行车只是代步工具，而在骑行爱好者眼中，自行车从品牌到配件，从保养到维修，有很多值得分享交流的话题，单车迷们“迷”的就是这些。“比如有人打算从武汉骑车到拉萨，他需要准备备胎、打气筒等备用工具，还要提前计划好路线和露营地点，如果把相关的整车、配件销售植入进来，就能达到宣传和推广的目的。”

通过在北京风投公司工作的姐姐，小佩认识了一位同样爱好骑行的天使投资人，递交商业策划书，几轮交流下来，他获得了200万元的风投资金。

有了这200万元，加上个人投资的60多万元，小佩心里有底了。他和计算机学院的朋友冯文杰认真研究“汽车之家”的商业模式，通过分析自行车用户群体兴趣热点，规划网站构架及调试更新后，20\_年11月，小佩的“单车迷”网站正式上线，网站定位是提供买车、用车、养车信息以及与之相关的全程服务的营销平台。

只要坚持，办法总比困难多

早在高中阶段，为了自己的艺术梦，小佩曾三度高考，仍与八大美院失之交臂。但他始终没有忘记自己的“笔头功夫”。至今，他的出租房里一直放着画板，没事儿的时候最喜欢“涂涂画画”。

这背后，是他对自己“梦想”的坚持追求。

因为创业，小佩成了大学课堂的稀客，每个月仅在月初和月末才现身课堂，但平时他会准时上交作业，他也没忘记要“在工作中学习，在创业中运用艺术设计的知识”。

在租车行的时候，他利用专业优势，设计了一份“点车菜单”，学生们可以根据菜单选择车型和时间。后来，在“单车迷”的发展过程中，公司名片、网站广告、宣传广告等各方面，小佩都发挥优势，“设计得和别人不一样，有自己的特色”。

创办网站之初，缺乏市场考察与技术能力的小佩一度将网站外包给专业公司，却常遇到后台维护难题。最终他下决心把网站收回来自己做，重新组建技术团队，因为资金问题聘请以学生为主的技术团队，又让网站摸黑走了一阵子。他说：“学生没经验，流动性大，对网站的技术造成了很大的困扰。后期聘请专业人员，又因为公司规模等原因，很多人面试完就走了。”

面对“单车迷”一路走来的弯路，小佩第一次真正意识到创业的风险与艰辛。技术遭遇难关、网站至今未达投资标准、技术人才难以招募……每一样都牵动着小佩的心。

为了留住难得的技术人才，小佩为每个技术员工分了公司的虚拟股份，他觉得只有这样大家才能拧成一股绳。现在，公司拥有一支14人的队伍，每个人各司其职、加班加点护着“单车迷”一路成长。“让‘单车迷’网站发展为中国的‘单车之家’”是小佩目前最大的心愿。

等完成上线修正和抗压测试后，小佩会重新开始寻找新一轮的投资，一个利好的消息是，“单车迷”在各大搜索引擎同类网站搜索中排名第一，“环保是一种趋势，单车的普及与网站的发展也是必然的，我不会退缩，相信‘单车迷’可以迎来春天”。

**中国青年好网民活动总结范文（篇5）**

我叫小孙，33岁，1992年7月毕业于辽河石油学校油田应用化学专业，现任钻井工程技术公司泥浆工艺研究所助理工程师。参加工作以来，我一直从事钻井液研究与现场技术服务工作，努力学习钻井液知识，不断提高专业技术水平。通过不懈地努力，逐渐成为一名能独立从事现场技术服务和技术研究的科技人员。

多年来，我先后参加了七项局级科研项目，在国内先后发表了八篇学术论文，其中《可循环泡沫钻井液完井液研究与应用》一文被SPE采用。目前已能够独立准确的完成钻井液工程设计、钻井液对策策划、钻井液技术施工，并对一些特殊地层井有着良好的现场施工经验，如煤层、跨塌层(山前构造)、易漏层、高压层、盐膏层等。通过几年来的刻苦钻研，掌握了诸如油基泥浆、油基解卡剂、水基解卡剂、穿漏堵漏技术等一些特殊钻井液技术与施工工艺。

一、科学研究攻难关，技术创新增效益

参加工作以来，凭着对钻井泥浆事业的执着追求，我努力学习，刻苦钻研，从一名普通的职工成长为一名科技工作者。特别是近几年来，通过对新技术、新工艺和新产品的研究，攻克了多项现场急需解决的技术难题，先后参加并完成了多口重点井、深井、复杂井和泡沫泥浆井的技术施工，在科学研究、技术创新、降本增效等方面做出了一定的贡献，在科研攻关及现场应用方面取得了一定的成绩。1992年我参与了国家“八五”重点科研攻关项目--《水平井钻井液技术研究和现场应用》，先后参加承担了草20-平3井、草20-平4井、草20-平5井、草南试平1井和国内第一口三维绕障水平井单2-平1井的施工任务。先后解决了水平井钻井施工中存在的携岩洗井、井眼防塌、润滑防卡等技术难题，保证了钻进、电测、下套管等作业顺利进行。1996年6月我参加了胜利油田超深井--郝科1井的施工，以优质稳定的泥浆性能改善了井下摩阻扭矩大的复杂情况，确保了钻井工程安全施工，满足了地质录井的需要。为今后的超深井钻探的泥浆技术研究和应用打下了坚实基础。1996年以来参加了《可循环泡沫钻井液完井液研究与应用》和《可循环泡沫钻井液完井液推广应用》两项课题的研究。在项目的研究阶段进行了现场5口井的试验应用，撰写了推广课题的鉴定报告。在项目的推广应用过程中，通过室内配方的改进以及处理剂材料的配制，并在各种类型井上进行了推广试验，探索出了技术现场应用的工艺流程，并完善了可循环泡沫钻井液的最佳方案，使得该技术在直井、大斜度井、水平井、欠平衡压力钻井、侧钻水平井中得到了成功的应用，并形成了一套成熟的配套技术。到20\_年，共在68口不同类型的低压易漏井上应用了这一技术。应用可循环泡沫钻井液完井液技术不仅解决了长期以来古潜山及火成岩地层易漏的难题，更重要的是使长期难以动用的储量得到了有效开发。可循环泡沫钻井液完井液项目研究课题于1998年获管理局科技进步一等奖，推广课题于20\_年获管理局科技进步一等奖。可循环泡沫钻井液完井液项目连续三年为研究所创产值累计1500多万元。202\_年4月份，氯化钙-聚合醇钻井液体系首次于史136井应用。由于钙醇体系是新型钻井液体系，我认真查找资料并积极参与室内试验，初步掌握了该新型钻井液体系的特性。现场施工中，我密切观察，及时做各种小型试验，逐步摸索出成熟的施工工艺。随着井深的增加，每钻进100m，做一次钻井液滤液浊点，以便能及时调节滤液浊点，满足施工要求。通过精心施工，圆满的完成了史136井的技术服务，达到了高密度井低密度钻进的技术要求。解决了该区块沙二、沙三段易垮塌，电测困难等难题，钻井周期明显缩短，全井没有发生任何事故，取得了良好的应用效果。

二、大漠深处勇展风采，打造胜利泥浆品牌

1997-20\_年我多次远赴新疆塔里木油田进行技术服务，在现场施工中我兢兢业业、认真负责，与井队密切配合，及时分析地层岩性，了解井身结构、钻具组合，熟悉各种钻进参数，有针对性地确定钻井液体系，优化钻井液性能参数，优选泥浆配方，做到既节约泥浆成本，又满足井下施工安全。在施工过程中曾遇到如盐层、石膏层、盐水层、煤层等复杂地层，每次在困难面前，我都认真分析井下情况，借阅邻井资料，及时与钻井监督结合沟通，制订出详细的施工方案，为泥浆公司在塔里木市场赢得了声誉。七年中共承担了塔中168井、轮古1井、和参1井、塔中16-10井等十几口井的技术服务，为公司创造了很好的经济效益和社会效益。

塔里木地质构造特殊，所钻探的井大多都在5000米以上，地层复杂多变，钻井技术难度大，对泥浆技术也提出了更高的要求，而且在塔里木汇集了国内外多家泥浆技术服务公司，市场竞争异常激烈，服务质量的好坏直接影响到公司的市场和信誉。在牙哈地区和哈得地区长裸眼水平井的技术服务中，我采用聚合醇防塌润滑泥浆体系，解决了裸眼段长达5200米的井眼稳定和油气层保护问题，提高了钻井速度，缩短了钻井周期，大大地降低了成本，新的泥浆体系在超长裸眼水平井的成功应用，是泥浆技术的一个突破，为塔里木的油层开发做出了很大的贡献。同时河南油田的宝302井还引入了公司的可循环泡沫泥浆技术，并且可循环泡沫泥浆在深井、煤层的成功应用，拓展了可循环泡沫泥浆的应用范围。

由于长年奋战在气候恶劣的戈壁大漠，我不到30岁就落下了关节炎的毛病，每次上新疆都要带上大包的药，1999年冬季在克拉205井施工期间，正在井下出盐水的关键时刻，我关节炎老毛病又犯了，我每走一步都疼痛难忍，但我还是在零下30多度的寒风中坚持在循环罐上进行压盐水及钻井液的处理，通过一天一夜的紧张奋战，井下恢复了正常，而我却腿疼的怎么也下不了循环罐，几名井队职工只好把我抬回住井房。

三、舍小家顾大业，无怨无悔献青春

20\_年8月，在我妻子怀孕七个月时，由于生产任务重，人员紧张，研究所领导考虑再三决定委派我，前往中原油田参加胡5-平1井的技术服务工作。胡5平1井是中原油田钻井三公司施工的第一口水平井，也是整个中原油田施工的第二口水平井，虽然我已独立完成了多口水平井，但中原油田对该井非常重视，因此我感觉压力很大，在施工中克服了地层不熟、处理剂不熟、A靶前不准混油等诸多困难，与井队职工一同努力，顺利完成了该井的施工任务，受到了施工单位的高度赞扬。当时妻子一人在家，身体多病，多次打电话催我回来，可是当时井上情况复杂，为了完成任务，我又继续坚持了两个月。当我回家后才知道，由于妻子没有得到很好的照顾，使得胎儿胎死腹中。

20\_年，我参加了中石化重点探井河坝1井的钻井施工，在服务中我认真分析地层状况，优选泥浆体系，优化各性能参数，顺利的压井成功，有效地解决了河坝1井“漏涌同层”、“上涌下漏”的复杂情况。在河坝1井的出色表现赢得了甲方和油田领导的高度评价，同时也为公司在川东复杂区块钻探，积累了宝贵的资料和丰富的经验。从河坝1井回来后，在家休息了不到一个星期，我又远征塔里木油田，再次以饱满的热情投入到新的工作中。

就这样，在工作中我时时刻刻以高标准严格要求自己，扎根一线，立志为钻井泥浆事业的发展竭尽全力，为祖国的石油事业奉献自己的满腔热血!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！