# 正骨劳务合同范本(热门14篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-05

*正骨劳务合同范本1关于^v^伤残补助协议书20\_年4月25日下午13时30分左右，公司普工黄XX在36#楼基础清理泥土作业中，由于锚杆占用了场地，在搬运时被钢筋压住左腿腓骨上段骨折，后送泉州正骨医院进行治疗，经过7天的住院治疗，目前已出院，...*

**正骨劳务合同范本1**

关于^v^伤残补助协议书

20\_年4月25日下午13时30分左右，公司普工黄XX在36#楼基础清理泥土作业中，由于锚杆占用了场地，在搬运时被钢筋压住左腿腓骨上段骨折，后送泉州正骨医院进行治疗，经过7天的住院治疗，目前已出院，现经双方协商，达成如下伤残协议：

（1）用工负责人本着和谐社会，人道主义：承担^v^同志在住院期间的所有医药费，由项目部支付医药费共7865元（大写：柒仟捌佰陆拾伍元）整，另外再次补助^v^同志的工伤费、误工费、伤残费、交通费、营养费、一次性伤残补助金、日后一切医疗费用等，共计RMB：10000元整（大写：壹万元整），^v^同志表示愿意接受一次性解决工伤补助，特出此据。

（2）本协议双方签字认可后，日后对该起事故双方绝不存在任何权利和义务关系。不再向任何部门和单位申诉，本协议具法律效力，日后和用工单位无任何牵连。

同意人确认签名：日期：

协调人确认签名：日期:

见证人确认签名：日期：

**正骨劳务合同范本2**

经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，搬家牵涉公司每个人的心。董事长亲临现场，对搬家工作进行指导，并对员工进行了慰问，鼓励全体员工再接再励、克服困难，做好本职工作。对门市的选址、吊罐提出宝贵意见。并经常打电话询问工作进展情况，十分重视搬家工作。XX总，XX老师不辞劳苦来到门市，对财务工作进行审计，对门市各项工作进行指导，并提出建设性的意见。给予XXXX经营部很大帮助，我们感到很温暖，同时也表示感谢。

请允许我代表XXXX全体员工，向支持我们搬家工作的各级领导和各位同仁致于深深的谢意，感谢各位对我们的大力支持和帮助。我们一定不辜负各位领导的厚望，以自已的实际行动向公司交一份满意的答卷!我现在简要总结一下工作情况。

一、经营部上年经营情况

在董事会的正确领导下，依靠企业员工的智慧和力量，坚持求真务实，埋头苦干的工作作风，强化生产经营管理，发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间和市场占有率。在市场需求滞缓的情况下，上年累计销售5250/t，同比增长.累计采购5305/t，同比增长9%.累计销售收入3382万元，但经济效益不佳，同期相比有所下降。油脂行业发展总体形势比较严峻，市场总体需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这样的环境下，我们应该推进精细化管理，降低经营成本，加强风险防范，以客户为导向，以做强做大市场份额为目标，争取在下年实现新的突破，销量、利润稳步增长。

二、搬家情况简介

1、现实工作环境介绍

由于搬家工作比较仓促，时间紧、任务重。一些工作还没有完善，做起来很被动。生产车间、办公楼正在建设中，散油罐吊过来以后，中包装无法正常生产，设备没地方按装，地面是泥土，工作环境很差。为了不影响销量，把损失减少到最低，员工们都是露天工作。三伏天气骄阳似火，烈日曝晒着大地，地面温度高达40度以上。员工们挥汗如雨，身上衣服都被汗水湿透了，也不肯停下手中的工作，衣服阴干以后会有一层白的盐渍。阳光晒到皮肤上都是灼热的，有轻微的红肿疼痛，皮肤晒的黝黑，也毫无怨言。下雨天就像沼泽地，泥泞不堪，稍不留神就会滑到。而员工们却戏称这是我们XXXX公司新时期的长征路，走过去就是灿烂的明天!

晴天一身汗，雨天一身泥，这是对我们工作环境的真实的写照。面对恶劣的工作环境，我们员工没有一名退缩，没有一位抱怨。而是积极的投入到工作当中去，想尽一切办法去克服困难，去解决问题，尽职尽责把工作做好。与公司同舟共济，共同渡过难关。充分发扬了主人翁精神和一名XXXX员工应有的品质。在这里我向XXXX全体员工说一声：“你们辛苦了。”

2、新厂区介绍

为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自身发展瓶颈。把我们的车间建设成专业化、规模化、基础设施齐全的现代化车间。我们实地考察了多家企业，吸收了同行业的先进经验，并采纳了设备厂商的建议，结合自身的实际情况。设计了自已的多功能车间，集生产(中小包装、软包装、棕油袋)洗桶、仓库为一体。提高了空间利用率，使工艺流程更合理、更科学、更完善。同时也降低了投资成本。目前土建工程已完成，彩钢封顶正在施工中。集办公、住宿为一体的综合性为公楼主体工程已完工。加快基础设施建设，促进度，赶工期，力争早日投产!

三、以优质服务促进品牌建设

在市场供需失衡的压力下，价格战此起彼伏。但价格竞争已无法拉开彼此的距离，服务已成为粮油行业脱颖而出的利器。卖产品更多是在卖品牌，而服务是铸就品牌信誉的基石。唯有强化服务意识，提高服务水准，倡导专业服务，周到服务。才能更好的得到市场的认可，得到客户的信赖。才能提高产品的美誉度，才能有利于品牌更好建设。

**正骨劳务合同范本3**

-根据搭建好的数据体系，从系统中提取数据指标，并制作成周度/月度等分析报表

-实时监测经营数据指标的变化，对异常数据、波动性大的数据能及时发现和预警，并进行进一步的分析

-和分公司团队保持密切沟通，了解业务情景和需求，并及时提供数据支持

-与其他部门沟通协作，对经营成本相关数据进行整理分析，为后续搭建系统平台提供支持

城市门店选址分析

-城市选址分析，指引拓展人员高效选址，包括数据支持，高热力点位分析指引等;

-门店数据监控、分析，针对已开业门店优化指引，根据单店模型诊断门店质量，评估其盈利情况，并就门店未来降租、续租、闭店等情况给出指引方案;

-待优化门店监控，进度追踪，包括降租、续约、闭店等完成情况。

**正骨劳务合同范本4**

紧张忙碌的20\_\_\_年已经结束,这一年来经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各个职能部门和司属各单位的的大力支持和密切配合下，认真执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，全力配合公司导向决策，积极拓展各项业务管理工作，顺利完成了公司布置的20\_\_\_年十个亿的任务目标。下面我谨代表经营部作出本年度工作总结：

一、20\_\_\_年工作简报

为了完成20\_\_\_年十个亿的经营指标，春节刚过我们经营部就集思广益结合实际制定了详细具体的计划和分工，责任到人，各司其职，努力提高我们部门员工的的业务水平及责任感，牢牢抓住以人为本这一基则发挥人的积极性和创造性，认真总结经验教训，定期进行分析交流，及时发现问题与不足，提出有效的调整方案。20\_\_\_年我们针对市场的变化，不断探索和改变摸球的顺序和报价技巧，同时我们还针对人员流动性大的特点，以变治变万变不离其中，也就是说围绕如何完成十个亿的指标动脑谋计用足气力。

市政、公路类项目主要包括x工程，中标价为万元;x工程，中标价为万元;x工程，中标价为2377万元;x市政工程，中标价9000万元;省x工程，中标价9985万元;中x工程，中标价为7074万元;x路改造工程，中标价6758万元;x路市政工程，中标价为万元。

业务拓展范围方面，今年我们增设了x分公司的备案并参与了工程的投标、目前有x正在组建，有x正在洽谈合同当中，我们要进一步拓展埠外的建筑市场，特别是沿海一些省市建筑市场，当今市场的竞争日趋激烈，我们要从长远着想谋生存求发展，必须要提高公司的市场占有率。

虽然经营部20\_\_\_年顺利完成了公司下达的任务指标，但我们清醒的认识到经营部工作还是存在着明显的问题，因为我们的种.种原因，使得有些项目错失良机。如有些项目出现废标现象，使得没有中标或造成重大经济损失。在业绩上及公司效益上带来了损失。这些问题，我们必须深刻检讨，吸取教训，积累经验，不断提高经营部整体综合业务水平，避免再出现一些可控制的低级性错误。因此，20\_\_\_年我们部门将注重部门的团体建设，人才的培养，认真分析情况，总结经验提高自身的综合素质，加强与合作方的沟通与配合，从而更加切实提高竞标能力和完成对自身业务水平的提升。

二、合理规划，目标分解责任落实，提高效率，创新机制，完善制度，加强细化科学管理

经营部主要工作是参与建设项目的投标、投标项目成本的分析与控制，以及分公司本地备案、筹备及完成领导临时交办的任务等一系列工作内容。经营部是企业经营工作的龙头，是经营工

作的首要环节，因此经营部成效直接影响着公司的效益，为了担当重任，我部根据工作实际与人力现状，采取了如下措施：

1、合理划分工作内容，并将各项工作严格落实到经营部每位员工，做到目标分解责任到人，

2、结合我们部门员工年轻和缺少实际经验的特点，要求员工在掌握好专业知识的同时认真学习国家有关法律法规、学习投标的典型案例，吸取经验和技巧，全面提高员工的业务能力水平。

3、标书检查方面：我们采取自检和互检，在标书装订之前大家逐一对每本标书实行相互检查发现问题及时纠正，确保投标的合格率。

4、近年来，国家相继出台了一系列关于规范招投标工作的有关文件，招投标工作日趋规范化，为此，我部门根据投标业务的特殊性并结合公司经营方式以及当前实际，以科学的方法制作了基于EXCEL电子表格的“投标系统”、“保证金申退系统”、“工程信息跟踪系统”以及“预算分析系统”等，大大提高了工作效率。伴随着集团公司信息化平台的开始建设，我部门将在招投标业务的科学管理上更上一层楼。

总之，20\_\_\_年我们经营部要以身作则，做好公司排头兵，尽全力为公司的发展繁荣贡献自己的力量。经营部将以“诚信履约、铸造精品、培养人才、广交挚友”的经营理念，以“立足泉州，扎根福建，走向全国、滚动发展”的经营战略，继续加强沟通、团结合作，在多方共赢的基础上，持续开展公司业务，切实抓好落实各项经营管理工作的内容、指标，加强工作主动性和责任心，倡导团结合作和工作奉献精神，确保公司各项工作任务指标顺利完成。

精选经营部年终工作总结范文2

为进一步加强成品油市场监督管理，规范成品油市场秩序，保护成品油市场经营者和消费者的合法权益，按照《成品油市场管理办法》和\_\_\_市商务局《\_\_\_市商务局关于开展20\_\_\_年度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（曲商[20\_\_\_]26号）要求，我局成立了20\_\_\_年度成品油零售企业经营年度资格审核工作领导小组及办公室，下发了《\_\_\_区关于开展20\_\_\_年度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（区油清整办[20\_\_\_]1号），做到统一计划，统一安排，按规定程序、要求完成了辖区内加油站（点）成品油零售企业经营资格年度检查工作。

一、基本情况。按照曲商[20\_\_\_]26号文件要求，经过认真细致的检审核实，\_\_\_区辖区内共有加油站55座，其中按隶属关系划分：中石化曲靖分公司20座，中石油曲靖公司6座，中石化特许加盟1座，社会加油站28座，按区域划分：市区21座，高速公路1座，省、国道10座，县、乡道17座，乡（镇）6座。20\_\_\_年共有52座加油站（点）参加年度检查，3座加油站未参加。辖区内加油站（点）库容总量5584立方米，共有加油机数量217台。20\_\_\_年度零售总量吨（单站年销售量，社会加油站年销售量附后）。辖区内年度销售量的六座加油站分别是：中石化\_\_\_曲靖分公司环东加油站，中石化\_\_\_分公司黄泥堡加油站，中石油\_\_\_销售分公司曲靖东源加油站，中石油\_\_\_销售分公司曲靖乐维加油站，曲靖福运有限公司加油站，\_\_\_市\_\_\_区越州新发加油站。

二、主要工作。今年，在年度审核工作中，认真对照《成品油市场管理办法》和\_\_\_市商务局《\_\_\_市商务局关于开展20\_\_\_年度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（曲商[20\_\_\_]26号）要求，一是下发了《\_\_\_区关于开展20\_\_\_年度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（区油清整办〔20\_\_\_〕1号），规定了年度检查的要求和内容；二是于20\_\_\_年2月26日至3月28日开展了\_\_\_区辖区55座加油站的年检材料收集，并认真检查核对，对材料不齐和装订不规范的，耐心指导加油站补齐或帮助整理装订成册，通过严格审核，提出了初审意见；三是3月28日经\_\_\_市商务局复审，全区55座加油站，47座加油站完全复审合格，其中\_\_\_区麒麟加油站、\_\_\_区鑫丰加油站、\_\_\_区东山新村加油站等八座建油站未通过复审，按照市商务局要求，就八座加油站提出了我局的初审意见。

三、存在问题。通过年度检查，我区辖区内各成品油零售经营企业依法经营，照章纳税，有序竞争，规范化操作较好，一年来未发生重大违规行为和安全事故，为本地区经济发展作出了积极贡献，但是，随着社会经济的不断发展，同时存在不足之处。（一）由于公路交通事业迅猛发展，公路改扩建工程建设使部分加油站面临搬迁或拆除。（二）部分加油站（点），从业人员素质参差不齐，安全责任意识不足，法律、法规、政策意识淡薄，业务素质有待进一步提高。（三）由于公路改道，部分加油站经营受到影响，有少数加油站提出搬迁申请。（四）部分社会成品油零售经营企业，供油渠道不稳定，在油源供应紧张的情况下，经营中明显处于弱势，难于确保正常经营。（五）单一体制的成品油批发环节，使社会加油站油源供给不足，难于保证市场成品油需求，一旦市场波动，将直接影响成品油市场经营秩序。（六）由于历史原因造成部分加油站（点）布局不合理。

精选经营部年终工作总结范文3

\_\_\_镇油库在市公司及经营部的正确领导下和全体员工的共同努力下，全年接卸汽油、柴油\_\_\_车，吞吐量为\_\_\_万吨，虽然受国际资源紧张的影响，吞吐量比往年有所下降，但油库始终贯彻执行‘预防为主，安全第一’的`方针和抓安全管理不放松的原则，圆满完成了上级领导下达的各项工作任务，现将\_\_\_年的工作总结汇报如下：

一、油库\_\_\_年的工作指导思想

\_\_\_镇油库以今年初与经营部签订“安全管理目标责任书”为目标依照7月份集团公司安全生产电视讲话为指导，油库各项工作有条不紊的开展，并且我们认真贯彻执行集团公司安全生产会议精神严格执行各项安全方针制度，加大隐患治理力度，全年安全无大小事故，事故率为零，确保了无一升不合格的油品出库。

二、加强油库安全管理工作和职工思想教育

安全管理工作是油库管理的重中之重，也是油库各项工作的前提，安全工作抓不好其他各项工作在好也等于零，所以我们把安全管理工作放在首位。油库肩负着接卸储存输转发货的重任，可谓是经营部的心脏部位，油库的安全生产是油库全部活动的和整个石化企业生存与发展的基础，因此安全工作只能加强不能淡化，由于去年油库现在十名职工都按上级要求转化身份，职工的思想波动较大，有思想情绪，这给油库的安全管理工作和安全生产增加了难度。这些不安全状况对油库的安全生产造成了很大影响，为此我们经常组织员工学习加强思想教育进行安全第一，预防为主，全员动手综合治理和十项禁令的学习，教育员工按各岗位规章制度规范操作，用典型的事故案例分析事故原因增强职工的安全感和责任感，使员工了解这些规章制度都是别人血的教训和长期实践总结出来的。石油产品易燃易爆，一旦发生事故后果不堪设想而且直接受害者是我们自己，违章作业等于自我伤害，违章指挥是间接伤害别人。通过这些思想教育和工作相结合的办法使员工深刻认识安全的重要性，同时对新招工人进行三级教育，对全体员工定期举办消防.防汛.防震防事故等十套预案模拟演练，使每个员工掌握消防器材的使用和灭火要领，为三基工作中的基本功训练奠定了良好的基础。

精选经营部年终工作总结范文4

在繁忙的工作中不知不觉20\_\_\_年上半年就过去了，回顾这半年的工作历程，作为赛迪重工的一名员工，我深深感到赛重的发展有了新的起色。赛重人在各自的工作岗位上逐步走向成熟，赛迪重工的发展有了新的希望。

作为经营部的一名普通员工，我于\_\_\_年9月初次接触到销售这份工作，在新的岗位上和新的事物面前，我感到很陌生，有时甚至感到有点莫名的恐惧。后来在部门领导的指导及公司领导的关心下，我开始逐渐适应这个岗位，迎接挑战。

20\_\_\_年来，经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我顺利的完成了德钢连铸及轧钢项目的销售和采购工作，经历了整个项目从招标到采购并发货到现场的全过程;组织了敬业备件、天铁液压备件、达钢高炉干油润滑站、达钢高炉液压元件等项目销售及整体外委的采购工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司erp系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

虽然20\_\_\_年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1.虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。

2.跟不上客户在项目上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和交流的积极性。与客户交流，言辞生硬，不善于有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

3.报价工作经验还不够，对外购件市场价格及数据收集不够，还有待与加强学习。

4.对于外委项目的生产进度状况不能掌控，造成拖期、延期想象比较常见。

1.经营部的工作应该做好职责分工，明确工作内容及责任范围。工作做得不好，不是任务重、不是员工不努力、更不是领导没有用好人。往往是工作分工没有明确，工作责任没有落实到实处所造成。有些事情落在无人去做的区域，可以说哪个人都可以去做，然而也可以说不是哪个人的事，事情不多的时候哪个员工都可以捡起来做，但是一旦事情多起来了就没有人愿意去管。最可怕的是，当你处于好心去做不是自己的事，做好了大家相关无事，如果一旦出现什么问题或是麻烦，所有的问题就得你来去处理。一说到是谁的事时，都会说前面是谁谁做的，当然后面你就不得不处理了，因为没有人管嘛。费力不讨好的事谁愿意一而再、再而三的去担当呢?时间一久对于责任不明确的工作事情，大家就会熟视无睹，对工作来说就很难开展。这一点是赛重员工的一个不良通病，我是感受最深的，常常的热心，时时会带来很多烦心。所以工作的凌乱就是工作分工不明、责任不细的结果。

2.部门的工作要打开局面一定得要领导开路。为什么这样说呢?因为每个项目的前期开拓，对于我们公司的特殊性质来说，部门的员工去开拓的话，不管是你的头衔，还是你的权威性、拍板权都得不到对方的信赖，我们的客户(母公司)根本都不把你说的话放在心上，你一个小兵谁甩你帐。说多了人家认为是浪费他的时间，往往还甩出一句话，你们领导是谁?有诚意叫他来和我谈，就这样随便应付打发你了。

说了这些，其实也没有什么多大的建议，个人认为在做好以上三点问题后，再加上每个员工做好自己的工作，恪守其职，不断的提升并优化自己的业务水平，相信经营部在日益激烈的市场竞争中，在20\_\_\_年下半年会有新的突破、新的气象，新战绩。

精选经营部年终工作总结范文5

一、主要完成的工作：

1、完成了东部新城\_\_\_x国道供水管道的pe管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用pe管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的`认可，为伟星pe管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

2、完成了经一路供水管道改造工程的pe管的投标工作，该工程中标价为万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

3、完成了山大新校供水管道pe管的投标工作，工程中标价\_\_\_万元，已履约\_\_\_万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

4、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

二、工作中出现的问题及解决办法：

1、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

2、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住。

②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性。

③缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢；在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

三、今后的工作打算：

**正骨劳务合同范本5**

.协议书

甲方：

乙方(工人)：，男，岁，住址，身份证号：

乙方临时雇工于甲方处，于 年 月 日在xxx工地xxx楼x层发生伤害事故，经治疗后休养。为妥善解决乙方受伤事宜，甲乙双方本着平等自愿、互谅互让的原则，经友好协商达成如下协议：

1、自乙方受伤之日起截止本协议签订之日所实际发生的和其它应当由甲方支付的医疗费等相关各项费用共计 元(大写：人民币)，在本协议签订之前已由甲方全部付清，协议签订之后乙方不得再以任何理由向甲方主张前述期间发生的任何费用。

2、经甲乙双方协商同意，甲方再向乙方一次性支付伤残待遇、解除劳动关系一次性医疗补助金和伤残就业补助金等依法应由甲方支付的全部费用(以下合并简称“一次性补助金”)，合计人民币￥ 元(大写： 元整)。

3、本协议经当事人签字后即表示乙方已经全额收到上述款项。

4、乙方收到一次性补助金后，应当合理分配、处理，自觉留足可能发生的后续治疗、康复、生活等费用。乙方分配、处理前述费用的方式由乙方自行决定，后果由乙方自行承担。

5、甲乙双方签署本协议后，劳动关系即行终止。同时乙方承诺不再以任何形式、任何理由就与劳动有关的事宜向甲方及第三方要求其他任何费用或承担任何责任。

6、乙方领取甲方支付的一次性补助金后，又以任何理由向甲方及第三方提出任何费用和责任要求的，乙方应当退还甲方为解决本事宜所支付的全部费用，并承担因违约而给甲方造成的全部损失，同时应向甲方支付一次性补助金的20%的违约金。

7、本协议为双方平等、自愿协商的结果，是双方真实意思的表示，并且公平、合理。

8、本协议内容甲乙双方已经全文阅读并理解无误，甲乙双方明白违反本协议所涉及的后果，甲乙双方对此协议处理结果完全满意。

9、本协议一式三份，甲乙双方和见证人各执一份，协议自甲乙双方签字后即发生法律效力。

10、本协议为一次性终结处理协议，双方当事人应以此为断，全面切实履行合同，不得再以任何理由纠缠。乙方今后身体或精神出现任何问题均与甲方和第三方无关。

甲方签字： 乙方签字：

时间： 时间：

见证人：

附:乙方身份证复印件

**正骨劳务合同范本6**

工地工伤事故赔偿协议

用人单位（以下简称“甲方”）:

法定代表人：

住所：

劳动者（以下简称“乙方”）：

身份证号码：

联 系 方 式：

住址：

鉴于：

乙方在甲方工地工作，为甲方正式员工。乙方于在工地发生工伤事故。

甲乙双方经过友好协商，综合考虑乙方的家庭状况和甲方的实际情况，在合理合法、互让互凉、平等自愿的基础上，达成如下协议，以资信守：

第一条本协议是根据^v^《工伤保险条例》、《上海市工伤保险条例》、《最高人民法院关于审理人身损害赔偿案件适用法律若干问题的解释》及其他相关规定达成，甲乙双方完全知悉、理解这两个条例及相关规定的内容，清楚乙方工伤的赔偿项目及数额。

第二条乙方系甲方工地雇员，在工地受伤，经医院治疗。甲方因乙方受伤事宜，已经及时支付医疗费、生活费等费用人民币元。

第三条双方依据有关法律法规之规定，协商赔偿总额为人民币元，乙方清楚并同意上述赔偿款已包括但不仅限于一次性伤残补助金、一次性伤残就业补助金、一次性工伤医疗补助金、医疗费、误工费、护理费、交通费、住宿费、住院伙食补助费、必要的营养费、残疾赔偿金、残疾辅助器具费、被抚养人生活费、以及因康复护理、继续治疗实际发生的必要康复费、护理费、后续治疗费，并已包含支付乙方及其家属的精神损害抚慰金及来工地期间的工资等一切赔偿款。

第四条各方的身份情况及保证情况：

（一）甲方向各方陈述和保证如下：

1、其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司；

2、其有权进行本协议规定的行为，并已采取所有必要的公司行为授权签订和履行本协议；

3、本协议自签定之日起对其机构形成约束力。

（二）乙方向各方陈述和保证如下：

1、其有权进行本协议规定的行为，并已采取所有必要的行为签定和履行本协议；

2、乙方在签订本协议时，已充分了解本协议处理事项，并在平等自愿的情况下签订本协议，乙方保证在收到上述赔偿款之后，不以任何理由向甲方或其他任何人主张其他任何补偿；

3、本协议自签定之日起对其构成有约束力的义务；

第五条保密协议

一方对因本次工伤赔偿而获知的另一方的商业机密或个人隐私负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第六条其他

（一）本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，自双方签字盖章后生效，均具同等法律效力。

（二）甲乙双方约定的其他内容：。

甲方：（盖章）乙方：（签章）

法定代表人：（签字）

签署时间：

签署地点：工伤事故赔偿协议下载

**正骨劳务合同范本7**

工伤事故原因分析及整改措施

一、事故发生经过：

3月5日下午2:00左右，\*\*车间木工\*\*\*在堆积厚度为70公分的木板上开料，开料过程中从木板上跌落到地面，开好的料也随之坠落砸到\*\*\*左脚脚面，事故发生后立即送市人民医院，经检查诊断为左脚骨蛇形骨折。

二、事故原因分析：

1、员工的安全意识不强，对安全的警惕性不够，注意力不集中，在高处作业又未注意周边所处环境，因踩空或踩滑导致操作失误跌落到地面，木料被带落到地面造成物体打击二次伤害，最终造成左脚骨折的工伤事故。

2、管理人员对员工的安全预防纠正、对岗位工作中的安全隐患没有引起高度重视。

3、未穿戴任何劳保用品，未对受伤部位起到安全防护作用。

三、处罚：

1、\*\*\*因本人操作不当导致自身发生工伤，造成较大工伤事故，给公司及个人带来较大损失，为了警示其本人和公司其他员工，根据公司《员工手册》第条“因操作不当导致自身工伤或他人工伤者”之规定，公司决定给予\*\*\*罚款300元之处罚并严重警告一次；

2、事故的发生不仅是员工安全意识淡薄、缺失，同时也是管理者管理责任不到位、监督不力。为了提高生产安全和安全责任意识，根据《过失责任追究管理办法》第7条“工作过失责任人造成直接经济损失的 „„，分直接责任人、间接责任人和领导责任，视情况由公司研究决定责任分配”之规定，公司决定给予\*\*车间安全生产现场管理者车间主任\*\*\*罚款100元。（以上罚款全部在4月份工资中抵扣）

四、整改措施：

1、严禁木工在堆高的木板上开料作业。

2、管理人员随时监督发现有违规作业的，立即纠正培训，对屡教不改的要进行处罚。

3、提高全员安全意识，每天车间早会强调安全，每周制造部早会布置安全工作。

4、建立《劳保用品领用原则及发放标准》，发挥劳保用品的安全防护作用。

\*\*\*\*有限公司 二〇一五年\*月\*\*\*日

**正骨劳务合同范本8**

房建类项目主要包括xxxxxxxxxxxx安置房C地块工程，中标价为6223万元;xxxxxxxxxxxxxx楼及地下室工程，中标价为5619万元;xxxxxxxxxx工程，中标价20939万元;xxxxxxxxxxxxxx工程，中标价2345万元;xxxxxxxxxxxx安置房，xxxxxxxxx中标价为10000万元;，中标价为19395万元;

市政、公路类项目主要包括xxxxxxxxxxx工程，中标价为万元;xxxxxxxx工程，中标价为万元;xxxxxxxxxxxxxx工程，中标价为2377万元;xxxxxxxxxxxxx市政工程，中标价9000万元;省xxxxxxxxxxxx工程，中标价9985万元;中xxxxxx工程，中标价为7074万元;xxxxxxxx路改造工程；

中标价6758万元;路市政工程，中标价为万元。

业务拓展范围方面，今年我们增设了xxxxxxxxxxx分公司的备案并参与了工程的投标、目前有xxxxxxxxxx正在组建，有xxxxxxxxx正在洽谈合同当中，我们要进一步拓展埠外的建筑市场，特别是沿海一些省市建筑市场，当今市场的竞争日趋激烈，我们要从长远着想谋生存求发展，必须要提高公司的市场占有率。

虽然经营部20xx年顺利完成了公司下达的任务指标，但我们清醒的认识到经营部工作还是存在着明显的问题，因为我们的种种原因，使得有些项目错失良机。如有些项目出现废标现象，使得没有中标或造成重大经济损失。在业绩上及公司效益上带来了损失。这些问题，我们必须深刻检讨，吸取教训，积累经验，不断提高经营部整体综合业务水平，避免再出现一些可控制的低级性错误。因此，20xx年我们部门将注重部门的团体建设，人才的培养，认真分析情况，总结经验提高自身的综合素质，加强与合作方的沟通与配合，从而更加切实提高竞标能力和完成对自身业务水平的提升。

二、合理规划，目标分解责任落实，提高效率，创新机制，完善制度，加强细化科学管理

经营部主要工作是参与建设项目的投标、投标项目成本的分析与控制，以及分公司本地备案、筹备及完成领导临时交办的任务等一系列工作内容。经营部是企业经营工作的龙头，是经营工

作的首要环节，因此经营部成效直接影响着公司的效益，为了担当重任，我部根据工作实际与人力现状，采取了如下措施：

1、合理划分工作内容，并将各项工作严格落实到经营部每位员工，做到目标分解责任到人，

2、结合我们部门员工年轻和缺少实际经验的特点，要求员工在掌握好专业知识的同时认真学习国家有关法律法规、学习投标的典型案例，吸取经验和技巧，全面提高员工的业务能力水平。

3、标书检查方面：我们采取自检和互检，在标书装订之前大家逐一对每本标书实行相互检查发现问题及时纠正，确保投标的合格率。

4、近年来，国家相继出台了一系列关于规范招投标工作的有关文件，招投标工作日趋规范化，为此，我部门根据投标业务的特殊性并结合公司经营方式以及当前实际，以科学的方法制作了基于EXCEL电子表格的“投标系统”、“保证金申退系统”、“工程信息跟踪系统”以及“预算分析系统”等，大大提高了工作效率。伴随着集团公司信息化平台的开始建设，我部门将在招投标业务的科学管理上更上一层楼。

三、展望未来坚定信心，开拓进取，再创佳绩

新年尹始我们展望未来坚定信心，经过20xx年的打拼，实现并完成了10个亿中标工程的计划。在新的一年里，要继续做好拓展业务工作，力争完成公司下达业务指标，并对在20xx年完成20个亿中标工程的计划做好了充足的准备。具体如下：

1、加强部门管理，吸取20xx年经验教训，吃一堑长一智，提高员工综合素质及业务水平。

2、稳定部门员工，随时了解部门内各人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调处理，因为部门的人员流动性大，会对其他人员及公司的整体形象受到影响，只有稳定的人才结构，才能对公司的长远发展有益。

3、加强团体协作精神，不可否认，经营部一年的成绩与公司各部门的协作分不开。

4、加强业务渠道，充分合理的运用公司的资源。关注和收集省内工程投资项目信息，同时积极拓展省外周边地区的工程投标渠道。

5、寻找好的，优秀的合作伙伴加盟。加强与合作方和兄弟单位的沟通与合作，及时收集业务信息。在稳定现有业务来源的基础上，培养自身的投标竞争力，多方面了解收集信息再提高中标率。

总之，20xx年我们经营部要以身作则，做好公司排头兵，尽全力为公司的发展繁荣贡献自己的力量。经营部将以“诚信履约、铸造精品、培养人才、广交挚友”的经营理念，以“立足泉州，扎根福建，走向全国、滚动发展”的经营战略，继续加强沟通、团结合作，在多方共赢的基础上，持续开展公司业务，切实抓好落实各项经营管理工作的内容、指标，加强工作主动性和责任心，倡导团结合作和工作奉献精神，确保公司各项工作任务指标顺利完成。

最后，再次感谢公司领导对我及我部门的厚爱，并感谢公司各位同仁对我工作的理解、支持和包容。祝大家蛇年健康，财源广进，新年快乐!

**正骨劳务合同范本9**

事故处理协议书

本协议为一次性终结处理协议，本协议为双方平等、自愿协商之结果，是双方真实意思表现，双方签字之日为本协议生效之时。

甲方：王云飞（\*\*\*353）

乙方：谭德方（\*\*\*469）

谭德方（女 1975年3月29日，重庆市永川区沱镇江永存木匠湾村民小组），由于在下班期间不慎摔伤，经双方协调：

1、给予谭德方医疗费补偿38000元（叁万捌仟元整）。

2、见证方本着人道主义精神，一次性给予谭德方20000元（贰万元整）善后救助费。

3、在谭德方收到上述款项后，此事处理即告终结，双方之间对于后事概不追究。

4、协议签字后，双方保证不再以任何理由、任何借口向上级司法机关上诉，不得追究另一方的一切法律责任。

5、本协议为一次性终结处理协议，本协议为双方平等、自愿协商之结果，是双方真实意思表现，双方签字之日为本协议生效之时。

6、本协议一式三份，甲乙双方各执一份，见证人存档一份，具有同等的法律效力。

甲方： 乙方：

签字时间： 年 月 日

**正骨劳务合同范本10**

20xx年，经营部继续坚持以“高效工作、优质服务”的理念，为各分公司及局直属项目部作好经营服务工作。在这一年的共同努力、相互协作下，我部顺利的完成了经营性各项工作。现将本年度经营工作情况汇报如下：

一、经营情况汇报

1、我局20xx年共承接工程量45亿元，同比20xx年增长，其中省内项目亿，占年产值的，南方区域项目亿，占年产值的，过亿项目12个总产值亿，占年产值的，自营项目亿，占年产值的。

2、广东省承接项亿，占总量的;广西省承接项目亿，占总量的;云南省承接项目8亿，占总量的;海南省承接项目亿，占总量的;区域外承接项目亿，占总量的;湖南省承接项目亿，占总量的。

3、房建项目亿，占总量的;市政项目亿，占总量的;其他项目亿，占总量的。

二、经营工作总结

1、继续经营大项目，与大业主合作

南方局在20xx年度继续与大业主保持紧密、友好、深度的合作，在坚守合作底线的基础上，继续保持与绿景地产、碧桂园集团、万科集团等大业主之间良性的战略合作关系。进一步提升大项目的经营质量，服务好大业主，形成具有影响力的品牌效应，建立新的业务平台。

2、紧跟市场形势，把握市场风向

20xx年建筑市场处于新的历史时期，在新环境、新常态的背景下，传统的建筑施工业务大幅减少，市场竞争更加激烈，政府引领的PPP项目急剧加温。PPP模式即将成为基础设施建筑业的新常态，其推广运用将为建筑业发展带来前所未有的机遇与挑战。为此，我们勇于探路、坚定转型，先后与宁乡城投集团、衡阳市中医正骨医院，湖南农大，江西赣州城投集团，郴州永新城投公司，中山中山市交通发展集团等业主洽谈PPP项目的合作，目前由中山中山市交通发展集团有限公司的中山市长江路PPP项目已尽心商务谈判阶段。PPP模式项目的对接标志着南方局在开阔经营思路，改变经营模式，提升经营质量上取得的重大突破，将由传统单一施工总承包向PPP等多种经营模式的转变积累经验，同时为公司拓展经营市场、树立品牌效应起到了积极的促进作用。

3、加强业务管理，提高服务水准

针对目前总公司业务程序较多，各项审批复杂，办事效率不高的现状，经营部为了提高合同审批、投标审批等手续的效率，办事专员自行建立业务台站，及时记录各项事务的审批过程，并在每周一召开内部沟通会及时反馈信息，掌握动态、及时协调，做好分公司与总公司之间的沟通桥梁，努力提高服务质量。

4、增强业务能力，吸收新的知识

局经营部积极应对当前政策的调整市场发展趋势，多次参加各项ppp政策和PPP项目实例分析的学习和培训。新的形势，要求我们具备新的.知识，PPP项目不仅是涉及到施工，还涉及到资金成本、运营管理，这就要求我们去了解、熟悉各项工作的程序，以实例为基础、以理论为指导，不断增强业务能力。

5、推行诚信合规，提升竞争能力

**正骨劳务合同范本11**

【要点提示】

雇员在从事雇佣活动中人身遭受损害，雇主未按《工伤保险条例》的规定为雇员投工伤事故保险，雇员有权选择按《工伤保险条例》的规定予以赔偿，也可选择以雇员受害按《民法通则》、最高人民法院《关于审理人身损害赔偿案件适用法律若干问题的解释》等规定予以赔偿。

【案件索引】

一审法院及案号：某市人民法院（20\_）民初字第17号（20\_年2月23日）

二审法院及案号：某州中级人民法院（20\_）中民终字第149号

【案情】

原告张某，男。

被告某市某建筑工程公司。

法定代表人杨某，公司经理。

被告郑某，男。

**正骨劳务合同范本12**

20xx年度在紧张忙碌中过去了，在这辞旧迎新之际，我作为生产经营部经理代表生产经营部部门将一年来生产质量各方面的工作作以简要总结，同时祝愿公司在新的年度里更上一层楼!

一、生产质量方面

从XX月份在生产系统工作开始，就目前生产经营部门的现状作了大量的制度改革和完善，使得车间管理不断合理化。主要表现在以下几个方面：

1、生产现场整理整顿：就当时的生产现场环境，通过开会和6s管理方面的知识培训，大家对生产现场的管理有了正确的认识，并积极配合，使生产现场比较以前更加清爽、整齐，各种产品，用具摆放规范有序。

2、开展质量管理培训：从销售部反馈到生产经营部的客户投诉信息，生产经营部积极主动找原因和更好的改进方法。并召集生产全体员工进行pdca质量管理培训，让大家都有质量管理意识和责任感。通过多次的质量管理培训，员工们的质量细节控制和工作水平有了明显的提高。

3、成立专项工作日：为了确保公司产品质量满足客户要求，生产经营部门成立了质量管理日(每周二为公司的质量分析日)。针对质量分析会上大家提出来的问题，生产经理牵头负责在一周内给予解决或者上报技术部叶总来处理解决，并在下次质量会上向大家做出提出来问题的解决办法和处理结果。如此一来，公司产品方面有了全新的改进，客户的满意度不断提升。

4、开展质量活动月：通过质量管理月活动的开展，充分体现全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，从而向实现一起飞跃、鼎造精品的企业方针靠近!通过XX月份对“一楼质量提升活动月”的开展，充分体现金加工全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中各细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，实现从根本意义上的对一楼配件库存产品的质量改进!

5、过程方法和细节管理：生产系统的漏洞就是在工艺方面、流程方面、细节方面做的远远不够。如生产过程没有流程卡，没有图纸，没有记录，没有统计，导致生产效率无法统计，员工水平无法评定。面对这一现象，从XX月份开始，车间执行主管下单流程卡到位法、统计工作法和员工生产日记法。这样一来，员工们的工作和质量都能清楚的表现在表格上，质量合格率也能在表格上看到。通过几个月的坚持，员工们自检产品行成了好的习惯，加工配件的质量明显提升。

6、成立质量管理领导小组：通过对生产车间的综合管理改进，生产经营部成立了质量管理小组，任用车间代表做为管理小组的组长，多人参与的模式，对生产过程、设备保养方面，产品光洁度方面。产品的毛刺、铁屑处理等细节方面做出有效的控制手法。在遇到质量问题时采取三不放过的原则。就是：质量问题原因不查明不放过、没有紧急处理措施不放过、没发长远对策不放过!并在生产早会上针对生产发现的问题进行有效分析，不能重复犯第二次同样的错误!如此几个月的坚持，使产品合格率明显提升。

二、人员管理方面

1、爱心管理。通过感性认识阶段后，我和员工们之间的相处关系进入正常化，在车间管理上，选出了员工代表和管理层代表，如车间设财务监管(原是XX，现是XX)，对车间违反车间规定的员工给予小额罚款(我们车间叫献爱心)然后上交财务监管处，财务监管人员根据天气情况，拿出罚款来给大家买饮料或者冰条吃。通过几个月的综合管理，大家的质量意识和工作积极性形成了质的飞跃!

2、走动管理。从XX月份开始，每天销售一下订单到车间，象是跟单员，从配件开始到装配现场，全过程都在跟踪。在跟踪订单的过程，也是我学习的时候，同时能第一时间了解员工们的工作状态和产品配件有没有存在问题。通过半年多的努力，现在员工们的质量意识明显增强，产品质量明显提升。

3、激励机制。从XX月份开始，对车间表现好的员工采用适当激励，如叫上几位表现好的去外面吃饭，顺便了解他们对工作方面或者职位晋升方面有什么想法，对生产管理方面有什么好的建议等。或者月底叫整个生产系统人员去外面聚餐，唱歌等。通过这些活动，拉近了员工之间的距离，凝聚了团队的合作精神和整体战斗力!

三、生产结构方面

对于销售部门的信息反馈，生产经营部在生产结构方面采取以下几方面的改进。

1、外协会议：针对销售反映生产经营部门发货不及时，产品质量存在问题，生产经营部组织了外协沟通会，把目前公司的外协客户召集到公司进行有效沟通，把公司目前产品方面存在的发货不及时和产品质量客户的反馈信息向外协户做重要的说明，并提出了相互理解、相互促进的合作手法，同时规定了外协管理日，并由专人负责和外协的有关问题沟通和现场到外协处进行过程跟踪，通过几个月的实战，外协质量和供货期明显好转!

2、生产装配车间和加工车间进行有效整合。要求凡是生产前必须有生产经理下生产指令单，然后到技术部领取图纸并签上经理名字，生产经理把生产指令单交车间主任，并严格按生产单生产加工。装配车间员工凭领料单到一楼配件仓库领取配件时，要充当检验员的角色对所领的配件进行质量方面的初步检查，如果配件有问题，当场进行合理方式处理。另外要求装配人员在装配过程中必须站在客户角度考虑，产品的质量水平是否满足客户要求，如果装配现场有任何质量发现都第一时间上报生产经理进行合理改进!

3、配件仓库进行合理优化。针对配件仓库脏乱差、产品生锈、尺寸不对和质量不稳定、配件数量不清等问题上，通过生产经营部代表会议，决定对仓库进行彻底的整理整顿(当时用了句口号是：天翻地覆、完美体现!)。从XX月5日开始，进行整理和细节处理，现在已初见成效。通过1个多月对一楼仓库的整理整顿，达到按区域、类别、标示固定存放，让人一目了然的效果!并且各类别产品配件全部采用塑料袋包装、涂油处理，确保入库后的产品的合理保存、使用时是都是合格品!整理完毕后，仓库执行了“先进先出”的原则(因为每种配件上有合格标签和入库日期，先进先出才有时可查)，重新规定仓库各种产品配件的和最低的限量，利于生产合理计划和降低库存成本!

4、看板管理。看板管理是生产经营部面对目前管理混乱的重要举措。看板的使用，给大家一种警觉，大家都明白了什么是自己要做的，什么时候去做，什么时候

完成任务等。如销售生产管理看板、装配生产缺料综合管理看板、成品库综合管理看板、配件仓库综合管理看板、生产质量综合管理看板、仓库缺料综合管理看板。通过看板的使用，生产节奏清爽了、配件加工及时了，各项工作是均衡有序!

XX年，生产经营部门的各项工作在全体员工的积极参与下，和上级领导的明确指导下，生产质量综合方面正向着良性方面发展。过去的一年来，虽然然生产质量各方面取得一些成绩，但同时也存在很多问题。主要表现在以下几个方面：

一、生产现场管理还比较混乱：虽然半年多来一直强化现场管理，但由于员工素质不同，个别区域还有待进一步规范。员工综合素质教育和培训还要不断加强!

二、技术部门和生产经营部门配合的不够深入。从多次的技术生产综合会议上，针对目前的产品结构和加工精度要求，都与生产实际严重脱节。导致图纸根本指导不了生产，希望在新的年度里，生产经营部门有权力来对图纸进行合理的有效的修改(配一工程师在生产经营部，适时对产品的改进和质量提升有直接效果!)。

三、人员管理方面：由于公司人员的文化水平不同，分工不同，在对公司大的发展方针理解不到位，导致整体战斗力还有待提升。希望在新的年度里，加大员工素质教育和技能培训。

四、产品质量和细节管理方面：目前公司产品常出现质量问题而退货，一方面是员工装配或者包装时细节注意不到位，如机台装的表和夹具垂直度不够，装表的螺丝长度不合适，螺丝的强度不够，螺丝生锈，机台表面有划伤缺料等现象，正是这些细节管理不到位导致客户退货现象的发生!另一方面是我们的技术方面有缺陷。希望在新的年度里各方面都能全员参与、持续改进!

面对XX年新的起跑线。我们生产经营部将会严格按质按量完成新年度的目标和生产质量系统中的各项任务，上一年度好的方面继续坚持，如看板管理的使用，仓库配件入库和出库的管理，外协质量管理的长抓不懈，质量管理的持续改进，工艺流程的合理改进等诸多方面，同时祝愿XX公司在新的年度里大展宏图，更进一步!

**正骨劳务合同范本13**

20xx年，在经营部全体人员的努力下，思想稳定团结，各项管理制度不断完善，实现了经营各项工作积极有序地发展，保证了我公司的经营能力逐步提高。

一、承接任务情况

20xx年公司承接工程共XX个，承接合同额约XXX万元;具体有:XXXXX。

二、合同管理方面情况

20xx年在合同管理方面总的执行情还是不错的基本上做到了先签合同后进场，不签合同不进场原则，合同签订执行合同审批表程序，经各项目部门审阅批准后执行合同签订，在不同程度上规避不签合同存在的潜风险，但也存在很

多不足与问题：

在分包合同管理上：

①曾出现下属分公司、项目部先施工(购销)再签订现象;

②分包合同的起草会签时间过慢;

③劳务分包还未能有效的全部实行起来，较大项目且已经建立起劳务分包协议。

三、公开招投标方面

20xx年公司开具建筑工程招标项目介绍信98项，公司自投公开招投标项目23只(包括乡镇、部门招标)，报名未投16只(区招投标5只，乡镇、部门11只)，外借59只(包括乡镇、部门招标，本地区及外省地拟标的房间、市政、装饰项目)，公司中标项目6只。

存在的不足之处即20xx年公司未中得公建市政项目。原因之处市政项目叁级资质市区公开招标数量少，基本以围标形式多，也少不了自身的原因。

20xx年工作努力的方向与目标

针对上一年经营科存在的一些薄弱环节，结合公司年度工作目标，20xx年经营科工作思路及重点可用“三句话”概括，那就是工作要“用心”，管理规划要有“信心”，管理团队要“齐心”。

一、工作要“用心”

1、20xx年对我们经营科来讲是一个结算年，公司大部分工程进入收尾阶段，将先后有八个工程要进行结算。

2、针对上一年中出现的，分包合同起草会签过慢现象，经营科将在今年重点改进，要做到及时有效。

3、制作标书方面，上一年度中出现一只项目标书上制作错误，导致项目投标废标，今年“细心”将是经营科必须强化的一个重要因素，做到投标书零失误。

二、管理规划要有“信心”

1、20xx年按照公司的年度目标，进入市场承接任务，有选择的参与市场招投标，进行市场竞争;要与兄弟单位比实力、找差距、迎头赶上，为公司的下一步发展垫定基础。以前公司从来没有参与过市场上亿项目需要技术标的正规招投标，一旦参与无论中标与否，“信心”将是经营科下一步必须加强的。

2、今年力争与材料、项目部一道建立二个重要“信息库”，一是合格劳务分包商信息库;二是较为完善的内部价格信息库，包括劳务、专业分包、材料设备等要素信息。有了以上信息库，可为劳务、分包的选择提供信息平台，也可为内部项目成本考核、投标报价提供可靠依据。

三、管理团队要有“齐心”

俗话说得好，“人心齐，泰山移”，一个团队如果没有凝聚力，将是一盘散沙，豪无战斗力可言。20xx年我部门经过人员调整，各成员的职能分配上存在着磨合期，20xx年团结部门成员都将以身作责，发扬团队精神，切实落实各项部门规章制度。

**正骨劳务合同范本14**

事故整改措施

工作目标

我校要立即行动，按照全面普查、澄清底数、落实责任、健全机制、消除隐患的总体要求，在全校范围内开展全面、深入的事故及火灾隐患排查整治工作。通过排查，澄清事故及火灾隐患情况，找准问题，综合治理，切实消除事故及火灾隐患，减少火灾、煤气中毒等伤亡事故的发生，并通过询问学生家中的煤火、木炭火以及液化炉的防范工作。保证学生及家中的人身安全和学校的校舍安全。

工作重点

本次排查工作的主要内容是排查、整改和消除事故及火灾隐患，确保学校安全。事故及火灾隐患排查工作以各单位自查为主，对查出的隐患进行逐项登记、汇总，凡属一般事故火灾隐患的，立即整改，凡一时无法整改的，限期进行整改，整改完毕后上报中心校验收；排查有重大事故隐患的，市、县两级安监部门如实申报登记，建立档案，狠抓落实。工作步骤和时间安排

（一）第一阶段（20\_年11月）为自查整改阶段。

各学校按照^v^《机关、团体、企业、事业单位消防安全管理规定》的要求对照事故及火灾隐患，能够立即整改的，必须立即整改。需要限期整改的，必须落实整改责任人、整改期限、整改资金和整改措施，并在整改期间采取保障安全的措施；对不能确保消防安全的部位必须停止使用，建立档案，专人监管。

（二）第二阶段（20\_年12月20\_年1月）为全面普查阶段

在各单位自查的基础上，教育部门对所属单位进行全面普查，澄清普查整治范围内单位或场所的底数，登记造册，逐一进行检查。对检查发现没一处火灾隐患，要及时制定整改措，明确整改时限和责任人，认真督促整改。

（三）第三阶段（20\_年2月）为督查检查阶段。

市政府组织有关部门成立联合督查检查组，对县、市直各系统、委局火灾以后普查整治工作情况进行督促检查。

（四）第四阶段（20\_年3月）为总结验收阶段。

在专项整治的基础上，上级教育主管部门要对各学校开展活动情况进行全面细致地检查验收，对于普查整治工作成绩突出的学校予以表彰，对普查整治工作不力、效果不明显的进行通报批评。

工作措施

（一）各学校要按照嵩县教育局文件（嵩教[20\_]197号）的各项要求，结合校园安全年活动、平安校园创建活动以及当地和学校的工作实际，制定有针对性的措施，将任务层次分解，狠抓各项工作落实，确保平安建设工作的顺利开展。

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！