

# 最新生产变压器工作总结(大全5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 生产变压器工作总结篇一

紧张和忙碌中过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，这一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在这辞旧迎新之际，我们生产部门将深刻地对本部门一年来的工作及得失作出细致的总结，同时祈愿我们公司明年会更好。

在过去的一年里，生产部门力挑重担，进行了大量的工艺摸索试验，冲压方面：克服了原材料板型差、客户质量标准大幅提高、原材料到货不及时、客户订单临时调整等困难，使得我们公司产品生产从往年单一的xxx产品实现了向xx□xx同时生产的成功过渡。顺利完成xx x吨，xx 吨。热处理方面：根据客户的要求，及时请教同行业厂家的相关经验，对我公司以前传统的退火工艺进行了大胆改进，经过一段时间的试验，一些刚开始接触的高效材料经过处理，产品基本上达到了客户的要求，同时生产部也总结了很多宝贵的经验。共完成热处理产品吨。新产品方面□xx器是客户在今年新开发的产品，为了达到客户在产量和质量方面的要求，生产部顶着原材料到货不及时、产品型号杂乱、单品种需求量少、客户订单不稳定、模具更换频繁的困难共为客户加工特变产品吨，并合理调整生产计划，利用xx空闲时间，开发了xx产品并完成了为客户的小批供货。为今后公司产品多元化打下了良好的'基矗材料初加工及对外加工方面截至12月20日共完成xx材

料xxkg□

在完成上述产量的同时，我们生产制造部门也高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，利用例会、质量会、班前会及生产过程及时为操作工灌输质量理念，坚持操作工为第一质检员的观点。根据操作工的流动量，及时为职工安排质量、操作技能方面基本的理论培训和现场操作实践，保证每一个新操作工在上机独立操作以前，都能了解基本的产品质量判别方法。根据产品特征分类及质量要求，在生产部内部安排专人兼职负责，我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，以达到满足客户质量要求的目标。

在这二年的一年里，公司投入资金购置了更加精密的模具和设备，为产品的产量和质量提供了更加有力的保证，虽然大部分设备都是新设备，故障率较低。但我们设备维修人员还是克服了技术力量薄弱的困难、按照设备维护保养的相关文件对设备进行定期检修保养，并且作了相应的记录及详细的设备点检表、模具维修记录、并为每套模具建立了详细的档案，有力地保障了设备的正常运转，进而从很大程度上确保了生产运行的稳定性。

因公司生产任务的急剧增加，产品型号的多样化，公司新招聘员工很多，共有很多批次的新员工进入到车间的各生产岗位，且流动量很大，各岗位人员极不稳定，给生产各方面管理带来极大压力，就在这样的压力推动下，生产部还是坚定地对各岗位进行岗前岗中的简单培训，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到在领班及各级领导的正确引导下，基本胜任各自的岗位工作。

在过去的一年里，基于行业的特殊性，我们生产部门将安全生产纳入了日常的管理工作之中，能够经常对各岗位员工进行安全知识的教育，培训操作工正确操作生产设备，发现问

题及时处理。但是在5月4日、6月8日和10月28日仍然发生了xx□xxx□xx因违反操作规程而造成的恶性人身伤害事故，针对此类事件，生产部对全体操作工进行了更加频繁的安全警示教育。对一些有可能会造成人身伤害或设备模具损害隐患的人和事进行了严肃的经济处罚和批评警告。

## 生产变压器工作总结篇二

### 一、适应调整，理顺关系，建立健全安全保障体系

公司成立之初，边建设，边运营，又恰逢祖国六十周年大庆，安全形势复杂，安全任务繁重。针对新形势、新情况、新问题，在安全管理上把建章立制放在首位，在生产安全上以反恐防暴为重点，在基本建设上以施工安全为抓手，完善安全保障体系，牢筑安全防线。

1、完善安全组织机构。公司第一时间成立了安全生产委员会及各个安全生产领导小组等组织机构，加强了安全生产的组织领导。各基层单位也在原有的安全组织机构的基础上，结合体制调整，对安全管理机构进行了同步调整，为开展安全生产提供了组织保障。

2、落实安全生产责任。公司严格贯彻落实安全生产责任制，总经理与各基层单位行政一把手签订了《安全目标责任书》，各基层单位也自上而下层层签订责任书，做到横向到边、纵向到底，形成一把手负总责，分管领导具体负责，干部职工在分工范围内相应负责的安全责任体系。

3、制定安全规章制度。根据体制调整和公司主营业务特点，对安全生产管理体系、安全生产规章制度及岗位职责进行调整、梳理、修订和完善，明确了各岗位安全生产工作职责和操作规程，汇编了《安全生产岗位职责及操作规程》，先后制定了16个安全管理制度，其中包括安全生产管理办法、例会制度、应急预案等一整套安全制度体系，使安全工作能够

有章可循顺利开展。

## 二、加强安全宣教，增强安全意识，营造良好安全氛围

公司成立以来，通过加大安全宣传教育、培训、激励力度，有效促进了全体员工安全意识、安全技能的不断提高，为确保安全生产提供了强有力的人力保障。

1、加强宣传教育，增强安全生产意识。结合全国“安全生产年”和国庆60周年安全工作要求，公司根据集团公司整体安排，开展了多种形式的宣教活动。一是深入开展普法教育。通过发放小册子等形式，宣传和学习《安全生产法》等法律法规，贯彻落实上级有关国庆安保和上级有关安全会议等文件精神；二是丰富宣传活动形式。通过组织职工参加消防安全知识竞赛、消防实务演练、旅客疏散演练等等，大大增强员工安全生产意识，使广大员工能深入了解安全，广泛重视安全，极大地提高了全员安全意识。

2、重视安全培训，提高队伍素质。为加强安保工作人员的安全意识和责任意识，增强工作自觉性和责任性，确保基层单位安保队伍素质、技能全面提高，去年9月中旬，我们邀请杭州市交通治安分局的教官对140余名安保人员进行车站危险品堵查知识培训，使安保人员能较全面的掌握危险品方面的知识、识别方法和防控方法，提高了危险品查堵的工作技能。同时安全分管领导和管理人员也分期分批参加了交通治安分局组织的安全培训，提高安全管理知识和水平。

## 三、预警防范，注重实效，努力提高安全管理水平

打造“平安站场”是公司努力的安全目标，在管理上注重各项预警防范措施的落实，不断加大检查力度，加密检查频率，对查到的问题及时纠正、整改，有效防范、遏制了各类事故，生产经营平稳有序，工程建设稳步推进。

1、加强安全检查，排除事故隐患。

2、狠抓反恐防暴工作，突出假日重点

20xx年的黄金周是站场公司成立后的第一个黄金周，恰逢中秋佳节，同时又逢第十一届西博会，天气晴好，会展多，活动多，人气旺，客流峰达到了17、8万人次，连续二天超过历史记录，各大车站均处于满负荷工作状态，安全管理难度大、风险高。为此，公司紧紧围绕“安全、有序、优质、畅通”的八字方针，以10年奥运安保要求为基本标准，对国庆黄金周期间的安保工作进行早准备、早布置、早落实，真正做到了认识到位，责任到位、措施到位、管理到位，较好地完成了双节期间的安保工作。

3、加强防控力度，确保综合安全。

公司不断加大安全投入，狠抓消防、治安等综合安全。期间公司联合集团安全技术部开展了车站停车场车辆紧急疏散消防演练，与公安交通治安分局一起开展车站反恐防暴演练，通过应急演练，实地观摩，既检验了应急预案的实效性，又提高各单位应对突发事件的整体处置能力。同时，我们又针对中心站项目工程建设重点部位、特殊岗位给予重点关注，签订项目安全目标责任书，定期检查、分析上报，做到预防为主，前置管理，防控结合，切实消除建设施工安全隐患。

4、高度重视东站搬迁安全工作，确保搬迁安全有序

东站的整体搬迁给安全管理工作提出了新课题，尤其是东站部分班次分流到南站，给南站的安全管理带来极大挑战。为确保搬迁工作安全有序，制定了详细的搬迁应急预案，对安全管理各个环节进行细化。中心站、南站增加监控探头等设施，各车站强化对站场内车辆的现场指挥，根据雨雪天气特点，排查临时设施的安全隐患，对临时候车室进行加固。各站加大对危险物品的查处力度，南站针对旅客剧增的情况，

及时组织危检人员进行培训，做到搬迁工作越忙，查危工作越不放松。

## 5、配合运管部门，维护经营秩序。

积极与驻站公安、交警、运管、城管等政府职能部门配合，打击票贩子、“黄牛”拉客、站外非法营运等违法行为，维护正常客运秩序，净化客运市场。尤其在东站分批搬迁过程中，对东站周边非法营运猖獗的现象，配合运管加大打击力度，减少客源流失。

## 6、完善考核激励机制，提高员工工作积极性。

一是按照安全管理目标责任制的要求，年终对各单位的安全工作进行了考核，并将安全检查、考核与绩效挂钩，建立安全激励机制。二是结合各站危检人员实际情况，对危检人员的考核体系和激励机制进行探索，建立了一套行之有效的考核体系，调动了危险人员工作积极性。全年共查获旅客携带的危险物品11118件。

在新的一年里，我们要从“发展是第一要务，安全是第一责任”来定位安全工作，认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的安全管理方针，用新思维、新思想、新理念指导安全生产，从完善安全管理基础入手抓好安全工作。

一是与时俱进提升安全管理理念。我们必须从大局谋划安全管理工作，把确保人民群众的生命财产、人身安全作为重要任务来抓，增强安全工作责任感和主动性。针对新形势下不断出现的新情况、新问题、新挑战，把倡导安全文明、规范安全行为作为一项基础性任务来抓，适应新形势发展需要，勇于创新，推出新举措，解决新问题，争创新业绩！

## 生产变压器工作总结篇三

作为一名项目销售员，我可以充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力遵守销售管理办法中的各项要求；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。

工作时间以来、在业务工作中，首先自己从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息，其次自己经常同其他项目经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过这段时间的实践证明作为业务员的业务技能和业绩至关重要的。

1、今年南京大全变压器刚刚开拓内蒙市场，对好多厂家来说还是一个新的变压器制造企业，因此对于这里公司领导的考察我公司、认可我公司，是我在这里最大的工作任务。

2、可能是出于运输费用或者其他因素，大全变压器价格偏高，新企业、高价格，大多甲方不怎么认可。

3、自己是销售变压器方面的新的业务员，在销售方面没有太多的经验，是造成市场没有开拓开来的另一因素。

内蒙区域大，但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标，对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈，竞争对手及价格分析：这半年通过自己对区域的了解，内蒙区域的电气生产厂家有二类：一类是中电、顺特、正泰、中联，特变等，此类企业进入内蒙市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂相比基本偏低，所以已形成规模销售；二类

就是一些本地的小厂家，本地作战是他们的优势，当然价格更低。

(1) 依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在鄂尔多斯区域，一是主要做好各甲方自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的集团合作，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团；二是在各区域采用代理的形式，让利给代理商以展开甲方的销售工作。

(2) 为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以便形成代理大全变压器产品迅速走入市场并形成销售。

(3) 自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战，来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(4) 为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

(1) 蒙南集团——明年有2个矿区技改，一个为年产120万吨的三道沟矿，设计已经完成。另一个是年产为150万吨的兑九矿。需变压器的总容量预计在15000kva左右，还有4个变电站同时还需要大量柜体。

(2) 乌兰集团——该集团是煤矿、酒电、工业等为一体的大集团，变压器的需求量每年在1000万以上，该集团大部分的招标方式是邀请厂家议标。在11月份曾参加议标，但由于价格过高，导致失标。

(3) 中煤蒙发。明年计划有两个煤矿议标变压器，该两个煤矿年产量分别为90、120万吨，其中一个正在设计当中。

根据内蒙现行的发展形势来和以上的在手项目来看，明年大



概需要的固定和项目费用在20万元左右，希望公司领导按实际项目情况给予支持。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

## 生产变压器工作总结篇四

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作作为一名项目销售员，我可以充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力遵守销售管理办法中的各项要求；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，工作时间以来，在业务工作中，首先自己从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息，其次自己经常同其他项目经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过这段时间的实践证明作为业务员的业务技能和业绩至关重要的。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成任务对领导安排的工作丝毫没有马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面积极考虑并补充完善。但我今年没有完成自己的年销售任务，现分析说明原因： 1、今年南

京大全变压器刚刚开拓内蒙市场，对好多厂家来说还是一个新的变压器制造企业，因此对于这里公司领导的考察我公司、认可我公司，是我在这里最大的工作任务；2、可能是出于运输费用或者其他因素，大全变压器价格偏高，新企业、高价格，大多甲方不怎么认可；3、自己是销售变压器方面的新的业务员，在销售方面没有太多的经验，是造成市场没有开拓开来的另一因素。

三、电气产品市场分析内蒙区域大，但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标，对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈，竞争对手及价格分析：这半年通过自己对区域的了解，内蒙区域的电气生产厂家有二类：一类是中电、顺特、正泰、中联，特变等，此类企业进入内蒙市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂相比基本偏低，所以已形成规模销售；二类就是一些本地的小厂家，本地作战是他们的优势，当然价格更低。

（1）、依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在鄂尔多斯区域，一是主要做好各甲方自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的集团合作，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团；二是在各区域采用代理的形式，让利给代理商以展开甲方的销售工作。

（2）、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以便形成代理大全变压器产品迅速走入市场并形成销售。

（3）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战，来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（4）、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有

额。

(1) 蒙南集团----明年有2个矿区技改，一个为年产120万吨的三道沟矿，设计已经完成。另一个是年产为150万吨的兑九矿。需变压器的总容量预计在15000kva左右，还有4个变电站同时还需要大量柜体。

(2) 乌兰集团----该集团是煤矿、酒电、工业等为一体的大集团，变压器的需求量每年在1000万以上，该集团大部分的招标方式是邀请厂家议标。在11月份曾参加议标，但由于价格过高，导致失标。

(3) 中煤蒙发。明年计划有两个煤矿议标变压器，该两个煤矿年产量分别为90、120万吨，其中一个正在设计当中。

根据内蒙现行的发展形势来和以上的在手项目来看，明年大概需要的固定和项目费用在20万元左右，希望公司领导按实际项目情况给予支持。

六、正确对待客户投诉并及时、妥善解决销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

(责任编辑：徐老师)

## 生产变压器工作总结篇五

底盘一班设备较多，相对于其他班组来说安全隐患较多，比

较容易出现安全事故，班组内安全管理所以就需要进行加大管理力度，旺季生产总结。在设备操作时，要求各操作人员必须按照安全作业指导书进行作业，每天的设备点检严格要求各人员严格按照tpm表进行点检，避免设备安全事故。不足方面，在外来人员管理上存在较大不足，由于车间西侧两物流门经常开启，使外来送货人员有机可乘，经常出入此处物流门。

随着工厂的质量管理提升，对于生产线的质量管理也逐步进入高度重视程度，在生产过程中要求各工位操作工严格按照作业文件进行装配，并加大班组内各工序的自检互检管理，尽可能的避免质量问题流入到下工序。在生产过程中出现的质量问题第一时间通知相关操作工进行确认，并责令定期整改。在零部件磕碰划伤控制方面，存在较大不足。由于车架前后桥零部件在转运过程中以及料架的不规范，导致划伤问题经常出现，因此在下线评定分值中也占有一部分比例，影响了班组的质量提升工作。

现场管理在旺季生产期间没有做到位，由于旺季期间人员缺乏，与瑞沃线人员相互借调，在这部分人员的现场管理方面存在较大不足，未能完全纳入真正的班组管理中，使在旺季期间现场管理方面存在较大不足。后续班组人员基本补充到位，将加大班组的现场管理，使班组的现场得到有效改善。

班组内为调动各人员的改善氛围，经常进行改善提案交流及培训，但还是未能使班组内大多数人员得到提升，导致班组内改善提案参与率较低，后续将加大这方面的培训及管理，使班组改善提案参与率有效提升。