

# 最新滑道公司工作总结报告(通用9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 滑道公司工作总结报告篇一

大家新年好[]20xx年弹指一挥间，眨眼的功夫就过去了，今天我代表董事会向大会做工作报告，并请各位代表提出宝贵意见。

20xx年我公司在在上级行业主管部门的关心指导下，依靠广大单位部门的支持，坚持服务第一的宗旨，以诚信、公平、公正的原则，大家齐心协力，克服种种困难，求真务实，脚踏实地，积极开拓工程咨询服务市场，新开发的建设工程全过程管理咨询业务取得了很好的开头，各种形式的咨询服务业务使我公司不断地占领工程造价咨询市场高地，我对建设项目从策划、投资、建设、施工、竣工全过程的工程管理咨询工作在20xx年均受到委托方的一致好评。

下面我首先介绍一下20xx年主要指标完成情况：

财务指标：年初公司下达20xx年的创收任务240万元；实际实现创收金额263万元，超额完成23万元；人均创收21万元，为公司成立后的历年之最。

### 一、扭转市场不景气的局面、变压力为动力

20xx年因为开发区的投资预结算审核业务的终止，造成年业务额约80多万元的业务损失，为实现240万元的目标任务造成巨大的压力。但是我公司员工不气馁、不泄气，多渠道解决

市场大背景不景气下的运营状况，力争完成年初制定的任务。

为了提升服务水平，扩大市场影响力，我公司通过各种形式积极培训业务人员，通过晨夕会管理、日报管理等方式对业务人员进行全方位的训练，完善了销售队伍的组织架构，制定了形式多样的激励方案，较好地激发了开发人员的工作热情。20xx年我公司共开发客户个左右，包括、等知名工程也成为了我们的忠实客户。这些积极主动的措施使得我公司在外部市场不佳的情况下，以内部市场的团结一致、众志成城抢占先机，最终完成了年终制定的各项工作目标。

二、民主行政管理，依靠规范化的制度和奖励政策引导员工

我公司专注于工程咨询事业的领导型品牌，这种事业理念也相继得到了上级主管部门的肯定和赞同，为加强内部管理，公司先后出台了《员工行为规范》、《质量奖罚制度》、《客户投诉处理办法》等一系列的规章制度，使管理做到了有章可循、奖罚分明，使每个员工都能各司其职、各负其责。针对一线服务人员面向市场的工作性质，我们进行了队伍素质、团结协作意识、服务观念等方面的学习，通过先进典型引领、理念灌输等多种方式在基层推广普及，全面提高了窗口服务水平和全公司管理服务水平，努力地增强了企业的核心竞争力和凝聚力。

公司近年建立了一套灵活的人才激励机制，对贡献大的年轻人在住房、分配上均予以优惠，对表现差的则解聘。另外，我公司大胆起用年轻新人，使得人人都有机会到工地现场学习。公司给人才创造高起点的工作条件，业务上大胆使用年轻人并给予荣誉，使企业发展具有强大的后劲。公司充分盘活现有人才，重视培养、启用德才兼备的年轻大学生，近两年有多名工程师走上了各级领导岗位；在内部推行竞争上岗和公开选聘制度，对出现空缺的个职位面向企业内部公开招聘，为企业优秀人才的涌现搭建了平台。给他们压业务重担，同时组织公司总工程师、企业骨干人才帮他们成就事业。这

种做法使年轻人在实践中锻炼了工作能力，出成果快，成才快，公司还敢于给业绩突出人员以较高待遇。许多年轻人感到，公司有这样的人才机制，他们有奔头。

### 三、确立一对一的服务流程，加强培训，强调细节狠抓服务

我公司努力实践“以人为本”的经营理念，在工程咨询服务业务的同时，还积极开展培训管理服务。公司内根据市场需求和不同人群先后制定了不同客户类型的接待流程、星级服务方案，一切以客户满意为目的，定期组织学习和培训，提高各部门人员的服务意识，能够为不同客户提供个性化全方位的服务模式。公司内部注重员工的业务提升和培训工，总经理亲身培训员工，10年考试共通过4个造价员。这些措施使得客户接待工作得到了各个单位和客户的一致好评和高度赞扬，不仅激发了所有员工的工作热情，更为我公司以后的发展揭开了新的美好篇章。

### 四、重视企业内部财务成本控制，争取外部市场份额和利润

次积极针对市场进行调研，发扬求真务实的工作精神，不断研究工作中出现的新情况、新特点、新问题，围绕工作的规范化、制度化，刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，采取定期为物品、试剂、耗材重新招标等形式降低成本支出。

### 五、科学管理，用oa系统管理日程业务工作和工程造价处理

独家引进oa系统管理日程业务工作和工程造价处理，资源优化管理，全面融汇了经济科学和技术及管理科学。它为我们的管理提供了众多可择方案的评价、选择、和决策提供科学的方法论。为有效控制工程投资，严格控制费用的开支，为节约每一分建设资金提供了可行的实践操作方案。推行在岗人员满负荷工作法，以最少的人做最多的事，坚持因事设人

的原则，最大限度减少工资支出，以满足工作需要为前提，有效节约了管理费用的开支，积极做好收款工作，力争使得10年开出发票的业务全部都能收回来。

## 六、积极营造良好企业文化氛围，培养未来发展的“忠实客户”

我公司打破以往单一的工程咨询服务经营模式，引入了、等新的经营模式，这也是我公司在营利模式方面的一种创新，目前除正在进行推广外，其它经营方式都产生经济效益。这些积极的财政政策和经营方式的转变也让我们对明年公司的经营情况充满了信心和激情。

我公司在20xx年虽然成绩卓越，但是，在我们的发展中仍存在着众多的问题和不足，具体如下：一是员工工作经验欠缺，危机公关意识较为淡薄，现有的员工培训体系针对性不强，缺乏具有企业特色的且成熟的培训体系，所以20xx年要抓好培训工作。

回首20xx年成绩与问题同在，展望20xx年机遇与挑战并存，我们必须发扬与时俱进，开拓创新，团结协作的精神，努力解决好工作中出现的各种矛盾，加强市场协调、服务、管理力度，营造和谐、健康、有序的服务模式和服务规范。搞好协调服务，积极解决问题和矛盾，有序推进企业发展。我们决心在20xx年开拓思路，认真解决存在的问题，埋头苦干，扎实工作，努力完20xx年各项工作任务，促进我企业的各项经济指标持续快速发展。

片，一边放多一点的水，一边放少一点的水，一次性解决了“吃饭难”的问题，既节约了资源，又满足了需求。这个故事寓意我们：留意工作或生活中每一个细节，再困难的问题都会找到最好的解决办法。所以20xx年我们有信心在以下几个方面勤奋努力，实现共赢。一□20xx年的收入计划为万

元，力争实现万元。这些任务和目标就要求我们刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后要进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，降低成本支出。

二、查找制约发展的短板和瓶颈，科学培训和横向对比联系促进成长步伐。按照企业的长远规划和工作部署□20xx年我们要加强人员组织培训，把人员的学习力纳入绩效考核的范围，让所有员工都能够伴随着企业的成长而共同进步。通过培训实现业绩超越、增强员工能力、提升员工素质的目的。促使员工合理选择行业标杆，明确赶超目标，通过分析对比先进企业典范找差距，从机制、制度、流程等方面认真查找制约企业发展的“短板”和“瓶颈”，全面深入开展优秀个人学习活动，通过赶、超、学使员工自身的素质和效率得到提高。

面对市场竞争的日趋激烈，我们应加强自身素质的培养，发掘自身潜力，力争以最低的成本创下最高的业绩。在以后的发展过程中，我们一定会发挥自身的优势，弥补自身不足，提高自身竞争力，为以后更好的发展打下坚实的基础。随着20xx年的到来，我们的成绩已经成为过去，未来还要面对许多新的挑战，只要大家齐心协力，共同努力，对公司进行高标准规划、高质量建设、高效能管理、高水平经营，相信我公司一定会成为领跑全省乃至全国“工程咨询行业”的一面旗帜！

感谢您的下载与阅读，祝您工作顺利、万事如意！！！！

## 滑道公司工作总结报告篇二

1、加强物资采购、催交的计划性，根据各现场施工进度，超前策划，与项目部、设备厂家密切配合，充分发挥集中采购的优势，加大设备催交力度，确保各现场重要物资、设备供应。

2、以客户服务为中心，全面加强服务意识。本年度我将继续推行“优质服务十项标准”，为工程着想，尽力降低各类人力、物力资源，同时建立很好的客户关系网。

3、挑战人力资源极限，建立学习团队，加强业务素质培训，培养一支业务能力高素质的队伍。

主要指标：以公司下达的kpi指标为主要指标，并制定相应措施，认真完成公司下达的指标。

1、加强计划采购，提升采购理念针对现在项目多、图纸不及时、以至材料预算不能提前提出影响物资供应的状况，为了确保各现场物资供应，物资部xx年将重点把计划放在首位，首先根据各工程项目的网络计划，编制年度的物资需求计划，并依据各项目的月度施工计划编制当月的物资采购计划，做到特殊材料、加工周期较长的材料要提前以书面形式提给项目部督促其提前备料，确保特殊材料不影响工程施工进度。在试运期间要特事特办并备有一定量的常用物件库存。

调整采购流程，强化集中采购优势，逐步与社会物流接轨，依据社会物流中的合作伙伴，形成有计划的物资供应，灵活运用社会信息，实现信息换库存，减少现场的物资管理环节、仓储时间、存货数量，提高采购效率，加快资金周转率，合理利用仓库，最大限度地减少仓库面积、降低库存，达到降低物流成本的目的。提高计划准确率及供货及时性，加强过程监控。

2、加大催交力度，确保信息准确度面临电力市场的“井喷”现象，设备交货愈来愈困难，已严重制约着施工进度。根据kpi指标，我们分年、月安排催交计划，分别在上海、哈尔滨等大的设备制造厂设立常驻人员，保证所派人员做到深入厂家车间、班组，了解生产计划、投料、加工、发运等全过程的第一手资料，同时注重维护厂家关系。超前策划设备催交方案，每周编制催交信息，做到明确任务，责任到人，提

高设备催交信息的准确性，使催交信反馈及时准确，为项目提供可靠的信息服务。

3、以客户满意度为中心，全面提升服务意识今年继续完善十项服务措施，为了更好的服务于现场，物资部今年将在部分现场从小件物资开始逐步实施送货到用户的措施，这样不仅有利于减少各用料单位的人力和机械的浪费，更重要的通过多跑勤送减少各单位的库存和仓库面积，将对二级库的消灭起到很好的作用，若试行成功，我们可在大件物资和设备上推行，同时在全公司进行推广，希望各项目部给予支持和帮助。

4、以人为本，注重员工素质培育公司要发展，人才是关键。挑战极限，很大程度上是对人员的挑战，随着新招聘人员的增多及业务水平相对较低，提高培训效率显得尤为重要。为此对于新来员工我们采取在总部集中理论培训，项目上采取以老带新的方式，实行岗位培训与实际业务相结合的模式进行培训与指导，督促培训、集中考核，使员工尽快适应岗位需要。

5、积极培养客户，完善供应链体系在新的一年里我们将注重物资供应商的开发与培养，在物资采购人员中树立客户为尊的服务意识，改变过去对供货商傲慢的态度与行为，把供货商的投诉与采购人员的考核相结合，以诚信为基础，树立蓝巢新形象，开发培育出一批适应公司发展需要的供应商群，建立一批“长期合作、共同发展、相互信任”的战略合作伙伴关系，保障项目物资供应，为企业赢得竞争优势。同时建立供方评价系统，对供货商实行动态管理。

6、积极推行新软件，提高信息化管理水平我公司所接的设备管理代办业务越来越多，有一套好的设备管理软件是充分体现我公司的管理水平重要途径。我们将积极与科技处配合编制、推广新的软件，计划今年上半年实现现有项目及新开工程推行。

## 滑道公司工作总结报告篇三

2、完成了配气站到dd新区约2.5公里的主管dn159□pedn160管线安装工作□dd小区已对760余户进行了户室管网的部分安装工作。

3、完成了配气站至坝尾槽dn159主管□dd施工区外围管线的安装工程1公里及前期准备工作，即购回主管dn159无缝钢管约10千米，辅助材料20余万。并完成了坝尾槽新区庭院主管网约3公里的安装工作。截止10月份完成在建工程投资170万元。

4、完成电信住宅楼、粮食局住宅楼，农资公司住宅楼、食品公司住宅楼等部分改造（室内表改为户外表）工作，完成户内表改造80余户。

1、实现销售税利，截止10月底累计实现经营销售收入673.5万元，主营业务税金及附加、增值税共计上交22.2万元。

2、新增固定资产155.5万元。

3、民用天然气费用回笼周期逐步缩短，欠费率由原来的40%—50%，下降到25%—30%。

1、今年公司的重点放在已建成的盐丰小区、滨江花园、国税局高楼、财富广场的庭院的户室安装工作；对高滩、坝尾槽新区的主管及庭院管作为特事特办、按照县政府的工作部署和要求，抢时、抢进度与相应的基础设施同步进行，做到了按时、按量完成相应工作任务，为高滩、坝尾槽的基础设施的落实创造了条件。

2、凡对重点工程，公司都坚持“安全第一”的原则，认真做好工程安全工作，由负责安全的主管领导亲自抓、做到安全工作层层落实，具体到点、到人。从不放过任何安全隐患。



对检查出隐患及时组织整改，做到有措施、有落实，把隐患消灭在萌芽状态中。特别是加强节假日的安全巡查工作，确保安全平稳供气。对赵云管线落实专人负责巡查，今年发现两处因本体锈蚀天然气泄漏，公司立即组织人员连夜抢修及时整改。对城区管网进行分片区专人负责每月一次安全大检查，同时配合冬季安全大检查，公司特购进并安装加臭装置一套，在9月、10月进行了两次加臭查漏大检查，为了广大用户配合公司特在县新闻电视节目上连续两次一周时间进行宣传，从而增强了广大用户对安全使用天然气查漏、防漏的意识。

气管造成损坏，田坝新街、育才路等因其他施工造成天然气管损坏，至使天然气泄漏，一经发现及时组织人员抢修，快速恢复供气。xx年公司未发生任何安全责任事故，做到了安全生产。

4、完善各项规章制度，公开天然气安装费、气费价格标准设立公示牌，同时还设立了抢修、投诉和查询电话，增设了公司干部职工形象栏，实行首问制、承诺制和服务公约，建立用户电话报修登记，落实24小时内回复落实制。及时解决用户提出的问题。

公司走过了十个春秋，经历了一个曲折发展的艰难历程，面对新的发展形势，将遇到新的困难和新的挑战。

1、按县委县府总体规划和部署，要建设高滩、坝尾槽新区，天然气管网和场站及cng加气站，公司将面临巨额投资压力，新建项目总投资至少在5000万元以上。

、坝尾槽新区建设主管网将穿越城区主街道和向家坝电站施工区，施工难度大，必须征得三峡总公司的同意，因此，还必须求得县政府及相关部门的鼎力相助和大力支持，否则工作无法推进。

3、高滩新区和坝尾槽新区的天然气管网建设，给公司管理增

大了管理难度，分别与城区形成三角地带的用户供气区域，对管理和维护提出了更高的要求。尤其是建坝尾槽主管线必须在较短时间内完成施工任务，一旦向家坝电站大坝截流，不允许在施工区内作业，将会对坝尾槽新区的天然气用气推延更长时间，难以满足新区移民群众迫切希望尽快用上天然气的愿望，因此，施工任务重，时间紧，给公司带来了前所未有的压力和困难。

4、老城区管网经过十年的运行，将面临大面积的维护改造，由于老城区房屋建设不成整体规模，参差不齐，维护改造难度相当大。尤其是部分用户又不能正确理解，不予以配合，给维护改造造成了较大的阻力，此项工作是一项持久而艰巨的任务，需要政府及相关部门给予大力支持和宣传引导。

1□xx年公司将工作的重点放在高滩、坝尾槽新区的天然气安装和高滩cng高压加气站的建设上，实现两个新区新增天然气安装1500户左右。商业用气30户。

2、加大新区庭院管网及cng高压加气站投资力度，加快施工进度，力争完成cng加气站主体场站、基础房建、设施及配套工作，完成主体设备的选型定点采购任务；完成高滩和坝尾槽配气站的基础、房建工作。

3、对老城区具备改造条件的部分庭院管网及户内表改造100户。更换天然气庭院部分表箱和庭院管。

4、抓好各项工程的安全工作，始终坚持“安全第一”、“安全重于泰山”的理念，认真抓好安全工作的责任和措施的落实，对造成安全责任事故和责任人绝不放过，在安全这个问题上公司绝不手软。做到一手抓生产，一手抓安全。在抓好安全生产的同时，还要加强和注重职工队伍建设，使之成为一支能应对任何突发事件，作风过硬，技术过硬能打胜仗的队伍。

总之□xx年公司将随着向家坝电站的建设和\*\*\*在滇东北地理区位优势及经济发展的大好形势，借\*\*\*经济发展的大好机遇，克服一切困难，为尽快解决\*\*\*城区居民都能用上用好天然气，为共创一个和谐美好的社会，为\*\*\*县的经济建设发展贡献我们的一份力量。

## 滑道公司工作总结报告篇四

1、为能更好的组织生产，努力提升公司综合实力，生产技术部积极配合公司领导，根据公司生产装置实际生产能力及市场行情，认真编制每月的生产计划。

3、针对各车间无法自己完成的维修项目，生产技术部根据实际情况积极组织、协调外来单位进行维修，确保了各车间正常生产。

4、严格执行公司考核制度，每周严格按照制度要求进行一次全厂工艺指标、设备检查，并对每月消耗偏差较大的指标及时根据实际运行情况进行摸底调查。并于每个月的30日，与质监部、经营部一起到各车间进行原材料的统计盘库工作。

1、认真做好各车间生产工艺指标考核工作。我部门下发了《工艺指标考核规定》，在生产工艺指标考核工作方面，根据工艺指标对生产系统影响程度的不同作相应的考核，将工艺指标分为a类、b类、c类指标，其中a类指标由生产技术部进行考核□b类、c类指标由车间自行考核，通过对各车间工艺指标考核，各车间工艺指标合格率明显提高。

2、在20xx年设备管理考核细则基础之上，继续完善考核制度。通过对20xx年各单位设备故障率、设备事故、辅料消耗、备品件库存、计划检修执行情况等进行综合分析、统计，重新量化考核标准。细化了考核方案的，比如，每个月月末，都会组织设备管理人员对全厂设备进行设备完好评估，奖罚分

明，确保了制度能够执行，考核能到位。

3、每周一进行全厂工艺、设备专项检查，对查出的问题要求各

单位限期整改并进行复查验收，各车间工艺指标合格率有所提高、设备事故率有所降低，取得了良好效果。

1□20xx年3月31日向集团公司计量检测中心上报三项优秀质量管理成果，其中焦炉煤气的深加工及利用探讨获得了煤炭工业20xx年度质量管理优秀成果，焦炉烟道余热回收利用及推广获得山东省煤炭行业20xx年度质量管理优秀成果。

4□20xx年10月向鄂尔多斯市上报了三项节能改造项目。

生产技术部积极响应公司开展加强学习的精神，每月制定本部门本月学习计划，积极参加由公司组织的全体学习。通过学习不仅增长了知识，提高了素质，而且加强了劳动纪律。除了公司定期学习外，我部人员还在空余时间自修，并取得相关资质，如初级工程师证、职业资格证等。另外我部门人员积极参与民主生活会，通过参与民主生活会，我部门每个人员对自己进行了自查自纠，充分认识到自己工作于生活中的不足，从而让我们知道在今后工作、生活中如何提高自己。通过我部门自我学习及参与公司培训活动，我们不仅拓宽了视野，还增长了专业知识，素质也相应提高。

在统计工作上，我部门每天根据各车间提供的生产报表及时编制公司生产经营调度报表，上报公司相关领导，并时时完善调度报表。重视原始记录、台账、统计报表管理工作，定期对各车间的原始记录、台账等进行检查，确保生产现场原始记录的及时性、准确性。

1、备煤车间精破碎给料机改造

原激振器电机7.5kw经常会出现漏油、振动大、螺丝断裂，经常事故停车。将7.5kw的原给料机激振电机改为3.7kw的振动电机，不仅解决了漏油、运行不稳定、振动大等问题，而且实现了节能降耗的目标，取得了良好的运行效果。

## 2、备煤车间筛焦楼下料口增加了中焦破碎机

中焦比大焦畅销，因此，根据公司领导安排，生产技术部与备煤车间自行改造，自制中焦破碎机，安装以后运行效果良好，给公司带来了一定的经济效益。

## 3、焦炉粉焦抓斗单轨变双轨改造

熄焦池焦末多，清理不及时会堵熄焦泵，影响上水量，从而导致熄焦不彻底，红焦烫伤皮带，而熄焦抓斗单轨运行时抓斗活动范围小且容易掉轨。生产技术部与车间就该问题召开分析会，与车间一起研究了可行的改造方案，将抓斗单轨运行改为双轨运行，改造后明显提高了熄焦池的清理速度，保证生产安全稳定运行。

## 4、循环水泵房行车改造

由于循环水指标偏离正常值，导致水泵叶轮腐蚀严重，影响循环水上水量，危及安全生产。因此需要定期更换循环水泵叶轮，循环水泵房没有设计行车，人力更换费时、费力，且不能保证是否能够及时维修和维修质量。生产技术部与车间就该问题召开分析会，与车间一起研究了可行的改造方案，给泵房新增行车，将焦炉车间替下的单轨行车安装在循环水泵房，这样很好的解决了循环水泵叶轮更换时的棘手问题，同时也是变废为宝，将旧行车合理利用，给公司创造了效益。

## 5、lng车间制氮站改造

车间制氮站原有2台y型空气压缩机，在正常生产时必须保证

两台全开，而y型活塞压缩机故障率高、维修费用高，一旦出现故障，全厂氮气供应受到制约，外购又给公司增加了生产成本，氮气供应不及时会危及安全生产，造成全厂性停车。生产技术部与车间就该问题召开分析会，与车间一起研究了可行的改造方案，新增一台空气压缩机作为备用，一台出现故障时立即开启备用机，从而实现安全稳定生产。

## 6、风机双电源快速切换装置

焦炉的生产离不开煤气鼓风机组，是整个焦化厂的核心关键设备。我公司鼓风机为两路高压供电，但不能实现互切，一旦一路电源出现故障，势必会导致全厂性停车，带来不可估量的损失。根据内蒙古能源公司领导指示增加风机双电源快速切换系统，在202配电室增加了风机双电源快速切换装置，实现了煤气鼓风机双电源互切，保证了焦化厂安全、稳定的生产。

## 滑道公司工作总结报告篇五

一、20xx年2月份本公司通过了iso的认证，完善了本公司的管理体制，使本部门的工作有条理地进行，提高了我们的管理水平。

二、20xx年2月份接管了移动大厦的管理，这是我们对外业务接管的第一个写字楼单位，而我此时也被命任为移动综合楼管理直接负责人，开始的时候面临种种的困难，在公司各部门的大力支持下，经过短短的两个月的时间针对移动的特点和要求对设备管理、安全管理我们制定了一套严格的管理制度，由于管理力度到岗到人，致使在每个季度的客户调查中都得到了移动公司领导的好评，客户满意率达到95%以上。

三、在小区的管理方面我们遇到更多的困难，例如：客户投诉、装修管理、人员出入管理等都要求很高，为满足小区住户的要求，我部门作出了大量工作，并制定了相应有效的措

施。

1) 积极与业主沟通了解业主的情况，及时把我们的工作漏洞做好，提高管理力度。

2) 加强装修的巡检，减小因施工单位装修工人的疏忽大意造成管道堵塞和乱建乱搭的现象。控制好装修时间，为住户提供一个安静的休息环境。

3) 加强人员出入管理，每月对小区安全管理员进行培训，每季度进行业务考试，提高了我们的安全管理员的素质，在xxxx年的时间里杜绝了传销人员、推销人员进来传销、推销工作，认真检查人员的出入，有效控制了外来人员的进出，为住户提供一个安全的居住环境。经过我们共同的努力，小区服务管理逐渐得到了业主的认可，在我们每季度的客户调查报告中可以看出xxxx年上半年客户满意率只有80%，到下半年已经达到了90%以上，这一成绩给了我们巨大的鼓励，证明我们的努力是成功的。四、在消防安全方面，本部门定期对员工进行消防知识培训和消防演习，不段提醒员工安全至上不能掉以轻心，做好各种应变、应急措施，在xxxx年其间本部门管理的物业未发生过一次失火，消防系统故障率只有1%，消防安全率达到100%，为服务单位提供了一个安全的工作环境。

xxxx年是我们业务发展特快的一年，除接管了移动大楼、东翠园等物业外，，我部安全管理员的驻点更是迅速增长[]xxxx年在我部门工作的安全管理员只有20人次[]xxxx年我们接管了移动各营业厅、邮政局、供电所及联通营业厅的安全管理共40个点，使我们安全管理员的队伍日益壮大，现阶段安全管理员数量已经达到了180人，比前一年翻了九倍。

## 滑道公司工作总结报告篇六

企业与自然环境的和谐相处，以及企业与国民经济的和谐发展。目前，我公司通过广泛宣传和深入落实，使企业文化建设初见成效。加强西厂改制和新厂建设，统一了公司运营公司一直重视西厂改制和搬迁工作，在公司领导和财务部门的综合指导和部署下。

西厂和\*\*供电公司完成合作运营，双方分别占总资本金的70%和30%，西厂收入和利润实行独立核算；上半年西厂共完成产值581.559万元，其中\*\*厂自行签订合同金额396.07万元，\*\*区域市场开拓取得新进展，\*\*地区合同占全部签订合同的64.66%；新厂建设进入扫尾阶段，完成搬迁指日可待。针对两厂发展具体情况，公司制定了材料互用和经济责任考核等相关措施，有效地控制了两厂物资材料管理和生产经营管理；在经济分析例会、先进性教育、“质量月”等活动中，公司科学部署，认真协调，较好地统一了两厂各项活动的开展。

（一）公司正式员工队伍素质较差，大部分人员属于安置型，文化水平、工作技能偏低，综合素质人才匮乏，满足不了企业发展要求，与企业的发展不对称。

（二）长期以来，设备公司产品未形成自身的拳头产品和自己的品牌，削弱了公司竞争力，严重制约了企业的发展。

（三）安全质量检查考核力度不够，老好人思想严重，还存在一些安全设施检查不力的情况。

（四）系统内部部分区市供电部发展设备制造产业，造成供电企业内部重复建设、无序竞争、资源浪费，并且有愈演愈烈趋势的现状，一定程度上影响了公司正常运营。

（一）紧紧围绕xx年年度工作总体要求和生产经营总目标，



知难而进，创新工作，进一步提高外部市场占有率和新产品开发力度；要积极寻求与知名公司、大专院校合作生产高附加值的产品，使产品结构由下游产品向上游产品发展，低压产品向高压产品发展，实现规模扩张和产业优化；近期，公司要与\*\*矿业集团公司合作生产高压电器产品，并通过对外租赁我公司厂房等形式，与服装生产等非电器设备制造业进行合作，合理使用闲置资源。

（二）今年7月中旬完成\*\*电力设备厂新厂建设及搬迁，扩大产品生产能力，提高\*\*市场产品占有率。

（三）继续加强党的先进性教育后一阶段的工作，建立先进性教育的长效机制，增强执政能力，进一步促进企业发展。

（四）积极开展员工技术学习、技术练兵、技术比武活动，切实提高员工队伍业务能力、技术水平。同时，吸引人才，加强营销队伍，提高销售人员的业务素质和开拓市场业务的能力。

（五）继续深入开展“多产管理年”活动，以“经营管理月”为契机，进一步规范公司财务统计、物资成本、档案证件管理，对公司产品从设计、采购、制造进行全面监督审查，严格按照分批成本核算办法进行核算，降低成本费用。

（六）充分认识到自身的差距和不足，在下半年的工作中，着力改善和提高，顺利完成全年生产任务，达到优势突破。

## 滑道公司工作总结报告篇七

本次实习以生产实习为主，生产实习是学习工业工程专业的一项重要实践性教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习方式主要是跟着工人师傅一起亲身体验生产的过程，了解生产的流程，同学们下生产车间参观，并跟随工人师傅一起搞生产。

在实习的第一天，该厂经理首先给我们强调了一下安全的问题，注意生产过程中必须遵守的安全规范，接着给我们大概讲述了该公司的相关情况，因为是第一次实习，所以大家都比较兴奋，个个都生龙活虎的样子，要大干一把了，经过分组，分成三组，分别各自把每个组分配到冷散车间、钣金车间、总装车间进行实习，每个车间做四天，然后轮流换车间，首先我是分配到钣金车间，所谓的钣金车间主要对空调的外壳进行生产加工，而钣金车间又分为喷塑区、数控机床区、普通机床区、冷压区，焊接区。

总装车间是对空调机配件进行组装成机，本厂除了一些连接铜管、外壳以及一些内部连接部件外，其它重要部件都是 from 外买进的，如压缩机等。

5. 焊管：用氧焊将各连铜管焊接，焊接应牢固，焊料应均匀，不得有沙眼，开裂及任何泄漏，现象。板换器，四通阀，高，低压开关焊接时均要浸水或湿布淋水冷却。要求充氮气保护焊。

6. 试漏 对焊好的管的系统内充入氮气，对所有产品均充入2.4mpa压力的氮气进行浸水试漏。以浸入水中5分钟 无气泡渗出为合格。

7. 检验：检验员跟班检验，保证浸水时间。

8. 稳压试漏：在浸水试漏结束后，出水进入工作场地，停置12小时；保压，稳压，当环境温度影响每升高或降低1度，允许压力值偏差3%。不允许有超过气温影响的压力降出现。否则应重新进行工序“6”的工作，并延长入水时间至10min□ 稳压12小时确定不漏后，系统减压至1.4mpa□直至放气抽真空。

9. 外壳安装：按图纸要求在各相应零部件处粘贴聚乙烯软泡沫板；再将外壳各件逐一安装好，同时将各风机固定安装牢固；最后将前面板各件定位安装好后再拆下，以便开展下一工

序工作。

10 .抽真空:接上工序将系统内的氮气缓慢放出，当系统内氮气的压力接近或等于大于压力时接入真空泵，进行抽真空工作，抽真空至-0.1mpa(表压力)压力下，继续抽真空20分钟。

11. 检验:检验员跟班检验抽真空质量时间。

12. 充注共质:对完成上工序的系统按工艺要求续充工质，达到工艺规定值后进持口及收尾工作。

## 滑道公司工作总结报告篇八

金蛇辞岁寒风尽，万马奔腾春意来。匆忙的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx年，回顾过去，公司在董事会的正确领导下，强化安全管理，健全规章制度，规范操作流程，拓展采购渠道，狠抓营运销售，加快门店建设。通过公司全体员工的共同努力，各项工作完成了年初既定目标。

### 一、工作总结

(一) 安全工作：增强安全意识，落实安全责任。

公司高度重视安全管理工作，把安全工作摆到各项工作的首位，成立了安全管理工作领导小组，落实安全责任，做到安全工作天天讲，日日查，常抓不懈，全体员工牢固树立了没有安全就没有一切的思想，全面排查安全隐患，及时整改落实，全年共召开安全会议20余次、员工安全教育培训6次，各类安全预案演练4次，排查消除安全隐患50余处，做到全年无安全事故发生，确保了公司财产和顾客生命安全，安全工作得到了上级部门的肯定。

(二) 营运工作

## 1、实行营采分离，为连锁经营打下基础。

明确了营采职责，实行了统采，保证了采购商品的品项和质量，节约了成本，保证了商品销量的提高和利润的增长。

## 2、加强员工培训，提升员工素质。

企业竞争的核心是人才的竞争，公司面对管员人员匮乏、业务素质不高的现状，采取专题培训、以会代训、引进来、带出去、召开业务研讨会等形式对员工进行培训。邀请北京超市专家到现场进行培训，带领组长以上管理人员到成都、西安、达州等地参观学习。全年对员工进行了10余次专业知识培训，内容涵盖商品采购、陈列、营销等知识。并对草坝店新员工进行了《职责管理与服务》、《盘点流程》、《销售技巧》等知识培训，取得了明显效果，员工素质有较大提升，商品陈列大为改观，特别是宣汉店的商品陈列独具特色，还受到了外来同行的好评。

## 3、加大企划工作和宣传力度，提升企业品牌形象

公司对企划工作非常重视，指定专人负责，利用节假日、店庆等节气，以节造势，加大促销力度，营造卖场氛围，创新dm单设计，精选各种惊爆商品进行促销。并在火车站、汽车站、市内电子显示屏上制作宣传广告进行广泛宣传，极大提升了企业知名度。

## 4、调整经营方式，增强公司主动权

针对生鲜区面积小、销售不理想的现状，公司及时果断采取措施，减少经营项目，增大生鲜区面积，改联营为自营，增加投入、更新部分设施设备，使生鲜销售的提升带动卖场整体销售。

## 5、狠抓日常管理，努力提升销售业绩

管理出效益，年初公司对各项规章制度进行了重新的修订，

并组织员工进行了多次学习，整顿了员工服务态度和工作作风，加强人事管理，妥善处理顾客投诉，从卖场卫生等细微处入手，更换空调、桌椅等设施，努力打造卖场环境，为顾客提供舒适的购物场所。加强后勤保障工作，一切以卖场为主，以销售为中心，以顾客满意为目标，通过全体员工的辛勤劳动和共同努力，完成了年初下达的销售任务。

（三）拓展门店建设，多业并举，为公司健康长足发展奠定坚实基础

针对市场竞争，公司率选决定拓展乡镇市场，占领市场先机，拓展部、采购部、营运部工作人员精诚团结，群策群力。针对时间紧，任务重，战白天，熬夜晚，用短短两个月时间，投资200余万元，建成经营面积达1000平方米的草坝店，并于9月份顺利开业，效果明显。竹峪、白沙、旧院等乡镇店建设的前期工作也取得较大进展。

（四）万村千乡市场工作

积极主动与主管部门汇报，争取工程项目落实。20xx年分别在旧院龙潭河、曾家烟霞山等地共建设万村千乡示范店10个，建设面积近1000平方米，投入资金80余万元，此项目得取市商务局、财政局的大力支持和肯定，收到了较好的社会效益。

（五）加强财务管理，增收节支，为公司凝聚财富

1、严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。

2、各项收支做到账账相符，账实相符，支出考虑合理性，

做到出有凭、入有据，费用报销具有实效性。做到监督有力，在实际工作中，大额开支实行提前汇报通知。对报销金额与票据不符合，不合理开支完全杜绝，节约了费用开支，为公司凝聚财富。

## （六）20xx年工作存在的问题

- 1、卖场营运管理缺少专业指导，管理人员专业知识有待提高，具有专业知识的管理人员严重缺乏。
- 2、卖场管理工作需大力加强，员工服务意识和服务态度有待进一步提高。
- 3、公司执行力需加强，各项制度、工作安排的落实、检查督促需到位。
- 4、商品陈列技巧和排面维护不力，陈列效果欠佳。
- 5、dm促销力度不够、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。
- 6、商品的汰换工作落实差，单品过多，新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。
- 7、服务水平普遍较差。缺乏服务技巧，回答顾客询问时，语言过于生硬，偶有引起顾客投诉的现象。
- 8、员工流动性较大。随着老员工的调离，门店新进员工占比较大，尤其是收银组，造成前台收银服务水平普遍较低，需进一步加强员工业务技能的培训和提升。

## 滑道公司工作总结报告篇九

秋去冬来，寒冬将至。屈指算来，我在xxx工作已十年了□xxx

年初在领导的安排和信认下担任了采购工作。现将我这几年来对采购工作的几点体会与领导同事们相互取长补短。

一、作为采购就必须要多渠道多方面地去收集信息和调查市场，了解所需采购食品的价格，并且要精心选择食品和供货商，努力提高食品的净料率和使用率。

二、因购进食品的好坏也直接影响就餐者的满意程度。因此，采购员要根据考察市场的实际情况及时与有关领导拟定伙食标准，对每一样食品的用量及成本的核算做到精打细算，既满足就餐者的需求，又能达到值量和数量的要求。

三、采购员在各种业务中一定要注意自己的职业道德和个人形象，要以公正、公平的真诚心对待自己的工作。在业务中要与供货商建立相互认同的关系，心目中要树立起采购是为全体干工人员和在押人员服务的观念。另外采购员还需要与邻居、企业、单位及居民在保持一定距离的情况下，建立良好的信息互联关系，遇有交通工具的问题或如有其他突发事件时得以帮助，以保证食品的供应。

四、采购食品是为了伙食的保障，更是为了全部工作的基本保证，也是成本控制和伙食费开支的重要环节，由于所需要开支的项目相当广，且名称繁杂。其食品方面来说就在于季节性、地域性、干湿度及地区差异等各个方面不一，因此要选择性地、针对性地采购。