

# 最新部门年终总结和下一年工作计划的区别 年终总结和下一年工作计划(通用8篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。什么样的计划才是有效的呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 部门年终总结和下一年工作计划的区别篇一

时光荏苒，20\_\_年在紧张忙碌的工作中接近尾声。一年来，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身努力，我成功从一名大学生转型为称职的国家公职人员，并在业务素质、工作能力等方面得到大幅提升，较好的完成了各项工作任务。现将本人一年来的工作、学习情况总结如下：

### 一、努力学习，全面提高自身综合素质

学习是永恒的主题，具备良好的政治和业务素质是做好财务工作的必要条件，用理论知识武装头脑，指导各项工作。同时，重点学习了财务工作相关规定，自觉按照国家政策和程序办事。努力钻研业务知识，积极参加部门组织的各种业务技能培训，充分利用业余时间，加强财务知识学习，保障了财务知识不断更新，工作水平有效提高。

### 二、严格履职，扎实做好本职工作

一年来，我能认真履行岗位职责，自觉服从组织和领导安排，脚踏实地、忠于职守、尽职尽责，按时、保质保量的完成了本职工作，合理合法的处理了相关财会业务。

1、认真做好财务报账工作。工作中，我本着客观、严谨、细致的原则，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基

基础工作规范化要求进行财务报账。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整。同时，定期向领导汇报财会业务执行情况，积极协调财务室与其他科室关系，认真完成领导交办的临时性工作任务。

2、有效加强日常财务收支管理。在校期间，本人系统全面的学习了财务知识，工作中做到了学以致用。一年来，我能积极主动的完成各月记账、结账和账务处理工作，准确无误的填报月度、季度、年终各类统计报表，并按时报送。较好的完成了往来银行间业务、税务申报与缴纳及其他各类日常费用的缴纳工作。在完成本职工作之余，积极参与工作。

### 三、存在的问题及下一步工作打算

总结一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，但仍存在一些问题和不足：

一是工作开展多，经验总结少，导致效率低下，事倍功半现象时有发生。我将虚心学习周围同事先进的工作经验，勤于思考、加强总结、提高效率，以便更好的开展工作。

二是日常事务性工作多，深入学习研究财务相关管理办法及工作制度少，工作有广度，没深度。

今后的工作中，我将更加严格要求自己，进一步加强业务知识学习，努力提高工作水平，以对工作高度负责的态度，解放思想、实事求是、发奋努力，力争更好地完成各项目标任务。

## 部门年终总结和下一年工作计划的区别篇二

县社制定了《社有资产管理办法》，对社有资产清理登记和运营监管，通过供销资产管理公司推动资产运营，开展资产整合和联合合作，盘活基层闲置资产，推进流通网络建设；通过资产招商建设商贸综合体，在任桥社建成3000平米的上海一家购物中心，在仲兴社引进建设了泰隆中心广场，促进了县域商贸流通和城镇化发展；通过资产整合完善网点，按照谁投资、谁收益、产权不变的原则吸引资本合作，在濠城社建成营业面积2000平米的综合超市，以点带面初步建立日用消费品网络；通过资产合作发展网络，利用有效资产以参股投资形式，提升整体服务水平，在杨庙供销社大院投资800万元建成小型复混肥加工厂，不仅有效的使用了闲置资产，而且带动了基层企业的快速发展。

## 部门年终总结和下一年工作计划的区别篇三

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

### 一、各项经济指标完成情况

1. 销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2. 利润：全年实现利润180万元，比计划完成的\_\_8万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3. 利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，\_\_年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全

年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

## 二、加大销售力度，力求扩大市场。

年初我们就制定了\_\_年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

### (一)内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1) 以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

(2) 继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3) 积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

### (二)外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

## 三、车间内部管理

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

## (1) 规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职工工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

## (2) 质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

## (3) 环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

## (4) 安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天

的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

#### (5) 设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

#### 四、做好职工的思想工作，增强干部职工的凝聚力

19\_\_年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

#### 五、存在问题和不足

(1) 由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2) 职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在\_\_年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量.

## 部门年终总结和下一年工作计划的区别篇四

尊敬的董事长、各位领导和同事：

大家好！

\_\_年是洪达\_\_起步的第一年，是各位同仁携手开拓，锐意积极的一年，在这一年里我公司认真贯彻\_\_集团的经营管理思路，围绕年度经营指标，努力推进维修服务标准化、规范化。为把洪达\_\_打造成山西高档车维修行业顶级品牌，为争取在\_\_年取得更大的经营成果，获得长足发展打下坚实基础，一年来，在董事长的正确指引下和集团的领导下，在公司各部门的协助下，通过全体员工的同心同德，真抓实干，公司的各项工作都有了一定的进展，全年工作总结如下：

一、顺利完成经营指标，经营业绩平稳增长。

从5月份正式营业起，我们对主要岗位的员工进行了调整，强调了工作责任落实到岗，同时制定了\_\_年的各项经营指标，经过多半年的努力，我公司基本实现了本年度的经营指标，整体经营实现扭亏为盈。

二、狠抓细节管理，提高维修质量。

秉承“质量就是生命，产品代表人品”的服务理念，我们通过提高检验标准、确保使用原厂配件、旧件回收、完善客户回访制度等方面，重品质、抓落实，有效的提高了维修质量和服务水平。

三、加强市场营销，拓展业务范围

公司紧邻武宿机场，地处市区边缘，又是刚刚起步，这是摆在我们面前无法改变的事实状况，但我们能改变的是自己，我们要让自己走出去，把顾客请进来，通过对周边环境和市

场的考量，我们采用了广告宣传、发放宣传单页、小区活动和客户转介绍等方式让开业不到1年的我们，在短时间内获得了更多被认知的覆盖面，同时我们欣喜的看到，很多新顾客进来了，很多老顾客也回来了。

#### 四、强调制度规范，提高员工素质。

在加入\_\_集团的大家庭以来，集团的规范化、制度化管理让我们受益匪浅，从管理人员到普通员工都发自内心的认识到规范管理给我们带来的变化。企业整体形象提升了，客户对我们更信赖了，员工从工作习惯到生活习惯；从个人形象到言谈举止；从工作效率、工作作风到精神面貌，以及对企业的感情都有了很大的提升。

#### 五、提倡“以人为本”，“贴心服务”。

对员工的管理上坚持“以人为本，人人平等”。量力而行的改善员工的生产条件和待遇水平，提高员工的忠诚度和工作积极性。对违反公司规定的员工本着“教育为主，处罚为辅”的原则，和员工交心，做朋友。使员工思想稳定，工作安心。本年度公司主要岗位员工及管理人员无一人流失，促进了各项工作的顺利开展。

满意的员工才能创造满意的服务，为了得到客户的认可，我们提供了机场接送服务，有的客户半夜到达，我们的员工就半夜起床去接，送了客户再回去睡觉，第二天还正点上班。我们的24小时服务热线保持专人接听、时刻畅通，我们的服务人员经常彻夜奔波在为客户救援的路上，为了节约客户的时间维修车间的灯光总是亮到凌晨。

一次，客户的车坏在了呼和浩特，为了不耽误客户的行程和生意，我们把公司最好的代步车连夜拖到呼市，让客户开我们的车继续办事，我们把客户的车拖回来维修。点点滴滴、历历在目，在这里，我代表公司，代表集团向我们这些最可



爱的员工道一声：你们辛苦了！感谢大家，我们的付出客户感受到了，我们的辛苦正在获得回报。

即将过去的一年里，我们虽然做了很多的工作，取得了一定的成绩，但在我们的工作中仍然存在着一些问题，例如：市场营销的力度还不够，对制度的理解和执行力还不足等。在即将来临新的一年，我们全体员工将继续在集团的引领指导下，重点梳理，努力提升，勤奋自律，求变创新。为给集团创造更大的价值而努力，为把洪达\_\_打造成为受人尊敬的高端车维修龙头企业努力！

## 部门年终总结和下一年工作计划的区别篇五

半年来，在局领导的大力支持下，我站全体干部职工坚强团结，继续解放思想，坚持改革开放，推动科学发展，开拓创新。全站干部职工严格执行国家的法律、法规和政策，有良好的职业道德和精神风貌。经过全站干部职工的共同努力，我县的绿化建设和管护都取得了一定的成绩。现将绿化站20\_\_年上半年工作开展情况总结如下：

### 一、基本情况

1、面积：双水城区绿化总面积为97779，城区绿化覆盖率3.26%。

2、管护工人：我站现有十名聘用工人对绿化进行管护，其中包括一名驾驶兼管护人员。

### 二、工作完成情况

1、加强绿化养护，适时进行补种植，认真做好病虫害防治。我站绿化养护的工作范围包括钟山路、行政区、水黄路、商贸区及凉都大道。对城区绿化面积管护到位，修剪草坪及绿

篱4次；施肥两次，投入化肥2吨；清除三叶草两次，投入资金9600元购买除草剂120瓶；除虫3次，投入资金1.5万元。种植草坪6000平方米，投入资金1万余元。年初对百花苑的补种工程进行了验收，编写了验收报告，验收结果。人行道铲草一次，保证花坛、树坛及人行道无杂草、落叶；绿篱不缺塘、缺段，线条流畅、造型优美、富有人文景观；行道树树形美观、分枝点合适，主、侧枝分布均匀，数量适宜、内膛不空又通风透气；草坪修剪平整一致，整体效果良好。并对所有花草树木适时浇水，保证不出现缺水现象，对病虫害防治以预防为主，综合防治、仔细观察、适时用药、勤防勤治、抓住时机、重点防治、将病虫害控制在最低限度。

2、加强绿化队伍管理。为适应城市绿化建设和管理需要，不断提高绿化养护和管理水平，我们加强业务培训工作，采取理论学习与实际操作相结合，不断提高管理技能。同时组织绿化管理人员到城市园林绿化搞得好的地区参观学习和培训，从而增长见识，拓宽工作思路、进一步提高业务素质和管理水平。

### 三、存在的问题

1、目前我站有临时工10人，绿化面积约10万m<sup>2</sup>，春夏季节，由于工作量增加，无法对绿篱和草坪等进行及时修剪维护。

## 部门年终总结和下一年工作计划的区别篇六

我是从\_\_年2月18日进入公司的。在这近一年的工作中，我从一名实习开票员到今天的业务销售员。经历了转正、转岗。从中让我不断的挑战自我，在实践中磨练了自己的工作能力。但我知道工作上的进步与公司领导和同事的帮助是离不开的，在这我真诚的感谢这个大家庭对我的帮助和鼓励。在此，特总结如下：

## 一、业务知识及职业道德

## 二、工作质量成绩、效益和贡献

提高工作效率和质量是对我自己工作的要求和锻炼，在工作中不断进取，使自己在\_\_年的业绩中有大步的向前进。

## 三、工作中的经验

销售是一门艺术，要求有一定的技巧，要想干好这一行，对我来说是一项严酷的考验，也是对我的挑战，在这里感谢施总给了我这个平台和机会。我会努力去完成公司对我的这份信任。

### 问题分析：

一，到了另一家公司，在行业上有很大的转型，从普通住宅到商业地产，虽然身上带着一些单子，可都给别人垫了底，所有的辛苦都送人了。

三，不能在一个单子上花太多的时间，疑心太重啊，当你无法改变的时候，学会接受，要么不要给自己怀疑的机会，不然，这样会伤到好人的。

四，不要总是没事就在那儿泡茶，搞得像个国家干部一样，上班一台电脑，一部手机，一份报纸，一群泡茶的人，到头来工资在哪里啊！总得把自己的手头上的事做完吧，如果没有，说明紧上没有写计划。

以上就是我的工作总结。在以后的日子里，我会继续努力的工作。希望领导能够多多指教，有什么不足和缺点说出来，好让我改正。祝愿公司的业绩蒸蒸日上！

# 部门年终总结和下一年工作计划的区别篇七

尊敬的各位领导，各位同事们：

下午好！

首先感谢一直默默为我们营销中心提供支持的公司总部的各位领导，以及日以继夜生产的员工们。在过往的一年里头，全赖你们的支持，我们营销中心团队才可以毫无后顾之忧，全力拓展栢富丽的市场。

现在，就让我为各位领导及同事对\_\_年营销中心的整体运营以及20\_\_的发展计划作出简报：

## 第一部分：人员管理及培训

企业以人为本，内务人事管理是达致外部成功的重要关键，在20\_\_年初制定了广州公司的人员组织架构，并根据公司的实际状况细化到每个人的工作职责，在实践的过程培养出各部门的候选负责人，实施自治的管理制度，最大限度地发挥广州公司每个员工的特长及潜能，加强他们对工作的积极性和信心。通过整年的实践与修正，于\_\_年底修订最终的人员组织架构。

每项工作的时候，都有更好的发挥。

人员培训方面，我将栢富丽营销中心的员工都看作是未来的中层，在工作上给予许多的支持及发挥空间，除了通过常务工作使他们在实践获得经验之外，我还选用了“执行力”这套教材，使他们的思想以及工作能力得到全面的提升。除此之外，我还有常备管理教材，为他们提供了快捷便利的学习的平台。

## 第二部分：市场拓展

\_\_年是我们营销中心非常重要的一年，作为新品牌的前线拓展部队，我们必须对市场有充分的了解，在整个动态市场里对所有必要资料进行提纯，分析。作为拓展战略最重要的部分，我们制定了从南往北的调研计划。分别是：广东（广州、中山石岐）、广西（辽宁）、湖南（长沙）、贵州（贵阳）、四川（成都）、辽宁（沈阳、大连）。

纵深挖掘国内拓展品牌的最佳地点，通过各部门的研讨及分析，将调研资料提炼为专业数据库，从而明确了栢富丽首批实验店面的开发地点，并为日后的深入开发奠定了厚实的基础。

\_\_年开发的栢富丽实验店面有：

1. 汕头高新区店
2. 中山石岐店
3. 辽宁店
4. 长沙百联东方店
5. 沈阳中街兴隆大家庭店
6. 沈阳新光店

当首批实验店开业后，我们通过销售直接获得了更多关于消费者方面的数据，例如是消费习惯、消费心理、消费动态趋向等，使我们更深入地了解到除了地域差异的影响之外，消费者的需求形成及宏观、微观的消费体系。而且还可以通过这些数据制定了专门针对店面销售的培训资料以及市场监督制度，直接提高了营运商的经营能力和店员的销售能力。

第三部分：公关活动及形象推广

作为一个高档品牌，“形象”，就是她向消费者及商家展现自身魅力的重要关键，必须通过有效的推广才可以使栢富丽打开内销关口的大门，在20\_\_年，我们对于栢富丽品牌形象的塑造是非常主动的。

首先，在公关活动上面，我们把品牌知名度以火热的态势进行市场抢占，于\_\_年初，美博服装城开业，栢富丽服饰成为开业活动服饰的独家赞助商，于服装界打响了\_\_年初的第一炮。

\_\_年4月，中山石岐店开业，我们策划了大型促销活动，于转卖店所在的小区广场进行互动式的形象促销，反响巨大，简单的配置，独特的形象给中山的消费者留下了深刻的印象，并为中山店的销售打下良好的基础。

\_\_年8月，我们的品牌在白马举行了为期3天的订货会，本次订货会打破了白马商厦品牌有史以来最长的商业活动记录，得到了白马商厦领导的大力支持。订货会以法国复古的格调展示出栢富丽独有的韵味，吸引了不少客商的目光，并于\_\_年9月荣获20\_\_-20\_\_广州白马服装市场优秀品牌称号。

平面形象方面，\_\_年了将原有品牌vi基础上继续细化，创建了企业mi（企业理念识别系统），汇编了\_\_版的企业简介，制定了店面常规的平面形象推广系统，如灯箱广告、pop广告、形象易拉宝、展架、以及店面促销形象系统等，全面规范化店面的视觉识别，大大提高了消费者对栢富丽品牌的感官认识。

另外，在画册的拍摄方面，通过\_\_年拍摄的2套画册，我们已经累积了一定的经验，逐渐将品牌画册的形象及功能定位调整到位，并且能购置了基本的摄影器材，现阶段已经组建了摄影小组，可以自行拍摄单品的配搭。

到这里为止，是\_\_年营销中心运营的一个概括性的总结，去

年是一个开端，是为今年的冲刺铺垫的一个根基。我相信，时机已经成熟，是时候迈向更高的台阶。以下，我将为大家简单地介绍一下，我们营销中心20\_\_年的拓展计划。

在市场拓展方面，我们会甄选实验店做得好的区域，继续深入拓展，自中心起到周边城市扩散，核心着重于广东和东北市场。20\_\_年上半年，预计于广州、中山、贵阳、沈阳等地开拓总数到达10间店面，预计全年销售额达到1000万。

另外，明年将重新调整品牌vi□根据春夏的销售状况决定是否举行20\_\_订货会；将加强沈阳形象广告的投放力度，以支持新光、铁西、新天地等店面的开业。将重新定制招商资料，为市场运作部提供更高质量的招商工具，使招商工作能够顺利进行。

我的总结到此结束，谢谢在座的领导及栢富丽全体员工。最后，预祝各位

新年快乐，身体健康，心想事成。祝栢富丽国际服饰有限公司虎年虎虎生威，生意兴隆！

## 部门年终总结和下一年工作计划的区别篇八

又是岁末令人激动的时刻，崭新的一年即将来到，在不经意中已伴随公司成长了三年，作为公司的一员，我由衷的感到骄傲，感到欣慰，某某的成长也就是我的成长，在共同的努力中，我已完成了自己人生的转折，不再是年轻没有失败的代言了，从现在起我将可以成熟、理智、自豪的站在属于自己的舞台上从容的面对一切工作与生活，面对自己的人生，永不言败。某某三年，学习三年。

年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的，本人就这一

年的工作小结如下。

## 一、思想方面

在单位领导的精心培育和领导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上，始终和公司保持高度一致，自觉遵守各项法律法规及抢险值班，线路巡查，门站值班等各方面规章制度，认真学习管理规范、积极开展创新。

## 二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对燃气工作的重要性的理解。天然气运行的正常和管线所各位同志工作是紧密联系在一起。不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人，在这个行业对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。我一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。我的工作是个极其平凡的一份工作，甚至有些高贵的人鄙视轻视这个琐碎平凡普通的岗位。我在平凡的岗位以严格扎实的工作态度要求自己不能放弃，踏踏实实的在岗位上做到努力创新，任劳任怨，兢兢业业，主动参与各项活动，培训等。以优质的服务道德去服务好每一位用户，以理智的心态对待我工作的每一天，始终保持着努力学习，力争提高增强自己素质要求，我知道，没有对自己要求探索的思绪，那是不可能做好一份工作的。虽然岗位是琐碎平凡的可我却充满信心，自我鼓励做好本职工作时要尽心尽力。之所谓敬业，我一直认为是指用一种严谨的态度和责任心，来对待自己的职业，即使工作繁杂极其



渺小也要为此肯劳动肯对自己的工作专心、认真、负责。我总是预示告诫自己做任何一件事的最大收获对我来说不管是哪一类的，高等的，低位的只要奋斗有了方向，付出就有明见，最大的收获是在于真正内心领域的那种归属感。我与公司在成长的阶段总会受到挫折，曾经遇到过客户的刁难，意境的困难，深与浅的桑仓，经历了挫折和失败并没有磨灭我奋斗的欲望，反而让我的生命更加丰富多彩，使我今后的人生更加美丽，公司崇高的精神动力，领导的模范榜样，一直指引着我向前迈进。我认真学习抢险员和巡线员的职责，尽快的适应了工作，能单独执行各项任务。管线所是某某天然气有限公司的窗口，自己的一言一行，一举一动都和公司的形象有关，于是自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效益，力求及时、准确、优质、高效，避免疏漏和差错，基本做到事事有计划，事事有落实。只有把清位置，搞清职责，团结同志，诚实待人，脚踏实地，忠于职守，勤奋工作，老老实实做人，踏踏实实做事才能做好本质工作，从而创造性的开展工作。我深知不管在什么岗位都要做好自己的本质工作，认真践行自己的人生理念，力争把自己的工作做的更好更到位，公司为了天然气更好的运营，今年采取了许多的措施，先后在公网和庭院通过设置警示砖和警示桩，对门站设备进行了除锈补漆，在各个小区悬挂用气知识展板等，通过这些举措进一步增强了用户的安全防范意识。巡线工作是一项集人文、责任、社交于一体的综合性工作，它不但要求巡线人员全面、准时地掌握管线的走向，调压箱等的准确位置，而且要求巡线人员必须具有极强应变能力，社交知识和高度责任心。在遵守公司各项规章制度的前提下，充分发挥个人的主观能动性，使之与客户情况相……结合。

巡线工作要求脚踏实地、扎扎实实，严格遵守巡线工作标准，不破坏制度，不践踏标准，做事先做人，做人要方，做事要圆，每日在巡查中不留死角，并施用循环式巡线法，及时发现发现问题，现场适度处理，不能及时处理时要及时上报。要积极与相关单位或个人建立联络机制，做到及时互通，把可能或可预见性的问题处理在萌芽状态。这样不但减少人力，而

且大大降低成本，从而提高效益。

施工旺季由于施工方较多，且施工点分散，更需要巡线人员吃苦耐劳的精神，遇事保持冷静，抓住工作重点，根据施工人员的个性做针对性的思想工作，使之配合我方工作，做到管网安全，符合要求。要充分发挥巡线员社交能力，为公司的发展营造良好的环境。

两年巡线工作以来，就是由于公司的正确领导和公司领导对巡线工作的高度重视，巡线人员全方位执行，公司全体员工共同努力而铸就了某某公司的良好形象，赢得了用户的信赖。为进一步提升工作质量，再创某某燃气辉煌。我在今后的的工作中仍将牢记自己的座右铭：

我是某某人：

安全、质量一刻不忘

勤俭、节约一定牢记

拼搏、团结一丝不苟

协作、执行一板三眼

巡线征程没有终点，只有永远。在巡查线路时一丝不苟，认真细致严格按照巡查路线对每一个疑点都不放过，把发现的问题及时向下一班人员交接，并及时做好巡查记录，保证工作万无一失。能熟悉抢险预案和工具的使用，对所辖区域的环境及其他做到心中有数，对突发事件能积极有效的应对，把事故的危害及影响降低到最小。在门站值班时能克服生活单调枯燥的特点，按时记录流量变化，并进行流量分析，防止超压运行，对门站设施能熟知，并及时清理设备及门站卫生，熟知消防器材的使用和防火防爆知识，确保输气安全畅通。能保质保量的完成领导交给的各项任务。

### 三、加强自身学习，提高业务水平

作为一名管线所的员工，知识和经验的欠缺是自己致命的弱点，而且抢险和巡线员的工作也是一个特殊的岗位，它要求永无止境的更新知识和提高技能，我感到自己肩上的担子很重而自己的能力与岗位有一定的差距，总不敢掉以轻心，为了尽快弥补自己的不足我十分注重学习，更以实际行动去践行这一目标积极配合各位师傅，随时向书本学习，向同事学习经过各位师傅们的大力帮助能比较从容的处理工作中出现的问题，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，积极提高自己的业务素质，争取工作的主动性，具有较强的责任心和事业心，努力提高自己的工作效率和工作质量。

### 四、严格要求自己，时刻警醒。

天然气行业本身是一个高危险的行业，它犹如一面双刃剑，它即造福千家万户，它又如一头桀骜不驯的野马，如果不能科学的驾驭就随时可能威胁到百姓的生命财产和安全，给公司带来极大的损失，所以我时刻绷紧安全这根弦不放松，做到事事讲安全，时时讲安全，坚决杜绝安全讲起来重要忙起来不要的错误做法，严格要求，时刻警醒。

五在完成巡线抢险，和处理用户反应问题上能优质高效，对待工作能计划性，系统性，科学性，不断提高自己综合分析和解决问题的能力。

在完成领导交办任务的基础上能，能发挥自身优势不断加强专业知识和新技能的学习，进一步提高自己的业务水平。通过阅读大量的燃气方面的书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。积极为《某某人》投稿，目前已刊发7篇。积极参加公司组织的各项活动，在公司组织的岗位练兵中取得了第一名的好成绩，在公司组织的我的梦，某某梦的演讲中取得了第三名的成绩。成绩归功于过去，未来的路还很长，还需要不懈的奋斗。

存在的问题和本人以后的努力方向。

本人能够爱岗敬业创造性的开展工作，在工作中取得了一些成绩但也存在着一些问题和不足。

一、管线所对我而言是一个全新的部门，巡线员和抢险员对我来说是一个全新的岗位，许多工作我是边干边摸索工作还不能向师傅们那样游刃有余，工作效率还不高。

二、有些工作还不是很过细很到位。

三、在学习上还缺乏主动性，和针对性。

四、自己的业务能力还有待提高。

自己决心努力从提高自己的业务知识和工作能力入手，为实现公司新的经济增长点贡献自己的力量。我努力做到。

一、加强学习扩展知识面，努力学习天然气专业知识和法律法规知识，加强对天然气发展动向的研究，为气化陕西做贡献。

二、认真履行自己的岗位职责在各级领导的领导下不折不扣的完成自己的本职工作。

三、注重加强本部门的团结协作和其他同志紧紧拧成一股绳努力建造团结和谐的过硬团队，勤奋工作形成良好的工作氛围，不断提高自己的工作能力和为民服务的水平，遵守公司的规章制度，坚决维护公司的利益，大力弘扬企业文化，积极树立正面的某某形象，为某某奉献为自己工作，把自己融入某某这个大家庭，要有企兴我荣，企衰我耻的意识，为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩。重视安全，紧绷安全之弦不放松。

即将过去的一年也是我收获最多的一年，在这一年的工作中，通过不断地实践，我能独立的完成一些领导交代的任务。通过一年的工作，使我对一些管线的位置更加熟悉；更熟悉了调压箱位置、阀井位置，这都为我以后的工作积累了一笔宝贵的财富。充实的一年已经过去，崭新的一年即将到来，在未来的工作中，我会更加努力的向周围的领导同事学习，学习他们的经验和一些新的知识，把它们应用到日常的工作中，我会更加努力的工作，为某某美好的安全生产蓝图添上自己自信的一笔！

总之，一年来取得了一定的成绩，但与上级的要求相比，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。