

# 2023年公路设计年终工作总结(精选8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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 公路设计年终工作总结篇一

### 目录

1. 项目背景	
景.....	2
项目信	
息.....	3
主要成	
果.....	4
计划与实际情况对	
比.....	5

5.1.5.2.5.3.5.4.5.5.

### 1. 项目背景

{可参考原项目方案建议书中的项目背景描述。}

### 2. 项目信息

项目实施周期：项目参与人：

产品实现的主要功能：

### 3. 主要成果

{工作成果可以是产品、文档或者某方面经验的成功应用，并在描述中对其进行介绍。}

#### 4. 计划与实际情况对比

#### }5. 开发工作评价

##### 5.1. 对生产效率的评价

##### 5.2. 对产品质量的评价

##### 5.3. 对过程符合性的评价

##### 5.4. 对技术方法的评价

##### 5.5. 问题的分析

{针对项目管理进行统计分析以及根本原因分析。数据来源[]pmc007\_问题跟踪表}

#### 6. 经验与教训

#### 7. 知识产权(可选)

{描述产品知识产品的申报情况。}

#### 8. 项目维护建议

{产品开发类项目、维护开发类项目和合同开发类项目必须填写。}

#### 9. 申请结项理由

{说明结项理由：正常结项和异常结项。异常结项必须说明结项原因。}

## 公路设计年终工作总结篇二

总结报告是对一定时期内的工作加以总结，分析和研究，肯定成绩，找出问题，得出经验教训，摸索事物的发展规律，用于指导下一阶段工作的一种书面文体。它所要解决和回答的中心问题，不是某一时期要做什么，如何去做，做到什么程度的问题，而是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。

### 1、客观性

总结是对过去工作的回顾和评价，因而要尊重客观事实，以事实为依据。

### 2、典型性

总结出的经验教训是基本的，突出的，本质的，有规律性的东西，在日常学习，工作，生活中很有现实意义，具有鼓舞，针砭等作用。

### 3、指导性

通过总结报告，深知过去工作的成绩与失误及其原因，吸取经验教训，指导将来的工作，使今后少犯错误，取得更大的成绩。

### 4、证明性

这是说总结的基本表达手段是被动的(严格地说是证明)，它要用自身实践活动中的真实的，典型的材料来证明它所指出的各个判断的正确性。

工作情况不同，总结的内容也就不同，总的来说，一般包括以下几个方面：

## 1、基本情况

包括工作的有关条件，工作经过情况和一些数据等等。

## 2、成绩，缺点

这是总结报告的中心重点。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。

## 3、经验教训

在写总结时，须注意发掘事物的本质及规律，使感性认识上升为理性认识，以指导将来的工作。

# 公路设计年终工作总结篇三

尊敬的各位领导：

\_\_\_\_\_有限公司自从\_\_\_\_\_年成立，实现安全运行\_\_\_\_\_年。\_\_\_\_\_年来，\_\_\_\_\_在“铸造精品求生存，诚信经营谋发展”的企业精神鞭策下，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全理念，以安全生产为中心，视安全生产为一切工作的重中之重，建立了行之有效的安全管理网，切实把安全工作落到实处，确保安全、稳定、持续生产。从公司建立以来，克服重重困难，通过不断学习、总结和提高，使我们的安全管理工作逐步摸索出一套系统、完善、科学、规范的管理模式，公司投入运行以来，每年都以较快的速度发展，没有发生重大安全责任事故。今年是行业全面复苏的关键一年，安全生产尤为重要，下面我把今年公司安全生产工作基本情况向与会的各位领导进行汇报。

### 一、明确安全目标

落实安全责任

我公司高度重视安全生产工作，把安全工作摆在各项工作的首位，每年我公司把安全全部会议安排为第一个会议，最先研究部署新一年的安全生产工作。

1、制定目标指标，结合公司的实际情况明确20\_\_\_\_年重伤及以上人身事故、火灾、粉尘爆炸事故、车辆伤害事故为零，轻伤负伤频率控制在4%以下；职业危害因素检测率、接害人员职业病查体率100%；事故隐患整改率100%；安全生产费用提取、使用、资金到位率100%；全员安全培训、“三级安全培训”、特种作业人员持证上岗率100%。

2、总经理签订20\_\_\_\_年安全承诺书，并逐级签订安全生产责任书，将安全责任细分，监督、督促各级员工对安全生产工作重视、按照法律、法规、规定、制度及操作规程进行工作。

## 二、做好基础工作

### 夯实管理基础

1、是健全管理制度，使各项安全生产活动有章可循。我公司全面修订完善了各级、各项安全管理规定，建立健全了各项管理方案及作业指导书。此外，健全了公司领导带班制度，要求公司领导干部轮流成为日安全负责人，通过这一方式增强领导和职工的安全意识。公司通过安全例会，现场抽查等方式对制度的执行和落实情况进行督导。通过制定，维护员工的合法权益，并按照比例抽取资金作为公司日常安全管理专项费用，给全体员工购买“三险”、劳动防护用品、年度职业卫生查体等事项。按照公司应急管理制度的规定，今年重新编写了生产安全事故应急预案，在演练中寻找不足，并请专家评审，在安监局备案，制定了每年演练两次的计划。危险作业安全管理制度使公司在危险作业时有章可循，在员工进行危险作业时先填写危险作业审批表，找相关领导批复，在领导确定没有安全隐患后方可上岗作业。公司今年还重新制定了劳动防护用品管理制度，严格按照制度规定进行采购、

发放，并长时间督促每一位员工按标准佩戴。

2、是强化教育培训，加大宣传力度，做到警钟长鸣。在每月进行安全会议的基础上，随时跟进三级教育，在年初，我公司制定了全年的安全教育培训计划，培训教育以公司规章制度、安全管理文件、职业卫生材料、安委会会议精神作为安全教育的学习材料、开展对安全生产知识、规章制度、操作规程、技术标准规范、作业指导书、装置(设备)知识、危险源识别、职业危害与防护、风险管理、应急预案等方面培训教育，并将“反三违、查隐患、促整改”活动的宣传教育作为重要工作贯穿始终。同时，组织了4名特种工培训取证工作，包括企业总经理在内的3名人员参加了安全管理人员的证书考核，全部通过了考试，取得了上岗资质。

3、整改事故隐患，实现标本兼治。今年，我公司响应上级领导文件精神，积极开展了“两个体系”建设工作：成立两个体系建设工作小组、制定风险管控制度、隐患排查制度、编写实施指南，并根据实施指南一步一步进行，风险点采集、采用风险矩阵法进行风险分析、制作三级隐患排查表，在公司内部悬挂警示牌，公司级一月一查、车间级一周一查、班组级一天一查，根据排查表形成隐患排查档案。隐患排查系统在公司的良好运行，真正做到将风险前移，实行安全隐患闭环管理。自实行“两个体系”以来，严格按照标准执行，查出不少安全隐患，都进行了关闭，公司内部安全事件明显减少。在今年7月份市安全互查小组来到公司检查安全生产，查出了不少的问题，公司高度重视，第一时间召开安全小组会议，积极落实整改，抓住这个机会积极提升公司安全生产。厂房防雷检测、拆除淘汰砂轮机、浇包轴定期检测、合理配备灭火器等。在上级领导的监督之下，高质量的完成整改工作，给各位员工上交了一份完整的答卷。在国家“\_\_\_\_”会议召开的时候，公司积极响应上级领导精神，制定24小时备勤制度，每两天召开一次安全形势研判会议，每天按公司级检查标准进行全厂隐患排查，努力在“\_\_\_\_”期间不出现任何安全事件，为“\_\_\_\_”奉献自己的点点星光。

4、职业危害防治工作有效的进行。根据上级安排公司在今年9月份请专业机构进行职业危害因素检测，并把检测结果进行公示，根据检测结果11月份安排职业危害接触员工进行年度健康查体，未发现职业病患者，完善公司职业卫生健康档案，进行职业卫生危害告知，建立接害员工档案，制定年度培训计划，并安排培训。公司向各位员工保证以后每年都会有高质量的职业危害因素监测和职业健康查体。

### 三、工作中存在的不足

20\_\_\_\_年隐患排查方面虽然做了不少工作，但由于接触时间太短，缺乏经验，与上级的要求还存在比较大的距离。在新的一年里，我将继续认真贯彻落实国家安全生产法律法规和公司领导指示精神下，进一步深入开展风险管控制度，隐患排查制度，通过培训、讲座等模式以最快的速度打破员工固有模式，积极的投入到“两个体系”建设当中来。

如果说20\_\_\_\_年是公司安全生产转折的一年，那么20\_\_\_\_年将是公司安全生产工作长久发展的关键一年，在新的一年里，公司一定坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，牢固树立安全发展理念，夯实基础，细化责任，强化现场监督监管，加大隐患排查治理，进一步完善安全生产管理体系，提高员工自身的安全意识，着力开创安全生产工作的新局面，为构建安全做出自己积极贡献。

## 公路设计年终工作总结篇四

1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目的时，非常注意学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果。针对中年级学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导、教学为

主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。

3、坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。听公开课多次，使我明确了今后讲课的方向和以后语文课该怎么教和怎么讲。

4、在作业批改上，认真及时，力求做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢。

(二)调动学生的积极性。

## 公路设计年终工作总结篇五

回顾这一年的工作，我做为营业部一名柜台人员始终以本岗位职能为标准，严格要求自己，做好本岗位基本开户工作外兼职了综合岗，现将我全年所做工作简要总结如下：

一月份，20\_\_年1月8日我荣幸成为\_\_证券大家庭中的一员，每周二、周四向经纪业务总部发送工程进度报表直至开业。

二月份，配合当地工商城管消防等部门协调做好开业准备。

三月份，营业部装修工作步入结尾，办公家具及设备陆续到位，我着手联系室内装饰工作，购置盆栽绿植，后联系装饰工人将防撞条，将装饰画按不同风格和要求固定在办公室及各客户室，另一方面购置日常办公用品、低值易耗品及经纪业务中必需的单据印刷，为开业后经纪业务的正常进行做好准备。

四月份，我与营运经理张静前往北京北四环营业部取经，学习各岗位日常工作的具体操作流程及需要注意事项等，为今后柜台工作更加规范奠基了基础。

五月份，包头营业部正式营业，证券基本知识不扎实，业务不熟练，办理业务时不够仔细，所有的问题迎面而来，开户显的手忙脚乱。随着开户业务的增多，我慢慢熟悉了开户岗的系统流程，通过总结于归纳，逐渐减少了出错率。

在柜台工作的这大半年，我意识到柜台代表着我们整个营业部及公司的形象与服务质量，一个敬业、负责任、专业知识扎实的员工才能给客户信任，客户才会把资产托管在我们营业部，除了基本礼仪以外，柜台人员的专业知识更为重要，我自己在证券方面的知识和客户服务技巧在今后的工作当中有待加强。

六月份，利用我个人特长设计了营业部宣传单、折页、展架等宣传资料，把\_\_证券的优势及企业文化呈现在包头股民面前，为营业部占据市场份额及前台同事营销客户做了有力的保障。

根据领导吩咐我联系了杭州“\_\_”有限公司，量身为我们营业部订制了“礼品伞”送给新开证券账户的客户，通过新客户宣传了我们营业部在包头的知名度。

七月份，柜台开始实行了轮岗制，我从开户岗转为复合岗，熟悉了复合岗位的工作内容，让我看到了我自己在开户的时候忽略的问题，很多时候不应该犯得错误，可以避免的错误，因为马虎做错了，轮岗制度让我重新审视了一下自己，让我得到了及时的纠正。

7月公司推出了优化开户服务模式，我仔细阅读公司《优化开户服务模式督导及调研方案》、《\_\_\_\_优化开户业务操作指南》熟悉操作流程，在以后的经纪业务中节省了客户开户、填写单据的时间，提高了工作效率。

八月份，在综合岗工作中，对内对外的协调工作占了很大的比重，通过20\_\_的工作经验基础上，20\_\_年的营业部日常工

作中，我积极与总部沟通情况，及时完成营业部的各项审批、每周的报表发送及总部下发的自检自查工作，保证营业部的各项工作的正常运行；我将在公司文件打印归档、印鉴管理、物品入库/领用等方面做到更及时、充足。

各种重要文件管理方面，将各种文件分公文类、审批单类、合同协议类、验收单类、报表类、开支等六大类做纸质、电子版等形式的归档工作，为有条理、快捷的协助其他部门的工作提供保障。

九月份，根据领导吩咐为营业部客户订制了报刊，保障了客户能即时阅览国家政策及财经新闻和证券方面的信息。

十月份，根据公司的要求，我对营业部固定资产进行了认真盘点，仔细核对账面资产数量及型号与营业部在用及库存的所有资产情况，粘好固定资产标签，准确真实的反应了营业部资产状况，填写了《固定资产盘点进度表》、《固定资产类别明细》、《固定资产盘点报告》。

十一月份，根据总部20\_\_年度经营计划要求，结合营业部的现状，充分测算的基础上，配合营业部完成并填写了《\_\_\_\_20\_\_年度全面预算附表》、《包头钢铁大街营业部20\_\_年度经营计划》的年度预算工作。

十二月份，联系资料不全、人物影像不显示客户，补录资料，追回中国工商银行、中国银行三方存管协议书等资料，减少历史遗漏问题。总结归纳各项工作，解决遗漏问题，完善柜台工作及综合岗工作，展望在20\_\_年工作做的更好！

## 二、工作中存在的主要问题、不足及改进方向

1、在开户工作中不够仔细，没有注重关键问题总结，在以后的工作中需要克服缺点，扎实工作。在20\_\_年的工作当中，以不遗漏为目标，复杂的事情简单做，简单的事情认真做，

认真的事情重复做，重复的事情创造性的做。

2、通过这一年的工作，累计了很多宝贵的经验，在明年的工作中，若有机会，争取参加系统的培训来完善工作中的不足。

3、加强同事之间的沟通，为同一个目标奋斗，在追求结果的同时，不违反营业部的规章制度，尽力支持前台同事的工作。

### 三、总结与建议

1、我完对10月31日之前开户的客户进行了电话回访。通过客户回访，我发现部分新入市客户，开户后没有进行过交易，有的人甚至连三方银行业没有关联，询问后才知道，客户不是不想交易，是因为对证券知识一无所知，无从下手，我认为我们有必要针对这类客户举办证券知识普及讲座，既然客户选择了我们\_\_证券，我们不能让这些账户，因为不懂而闲置在咱营业部，客户回访工作在维护与服务客户中是最直接有效的方式，在以后的工作当中我将客户回访成为日常工作内容，对开户后两周时间内给客户打电话询问客户所碰到的问题，并及时解决。

2、通过周六日的加班，我发现总有一些股民打电话咨询或上门口张望，让我意识到，

其实多数工薪阶层的股民，周一到周五正常上班，没有时间来营业部了解，只有利用周末去银行办业务时通过展架、宣传资料打电话咨询，或周末散步时发现我们营业部后想进店咨询，如果周末安排人员加班，并打开前厅大门的话，可以避免流失这类的客户，同时可以完全体现我们非交易时间可预约开户的创新业务功能。

3、增加营业部全员营销活动的机会，统一以市场为中心，进行\_\_企业文化宣传、证券知识普及、优惠活动的推广活动，不仅有利于提高知名度，更可以让前后台员工增进感情，互

相体谅，在以后的工作中建立归属感与默契。

4、希望从20\_\_年的预算中节省出一笔资金购买证券相关的书籍，设专人管理，供客户借阅，建立浓厚、积极的交易氛围，营造包头的“梧桐树”下的市场。

#### 四、20\_\_年工作计划

(一)做好20\_\_年开户岗及综合岗工作，形成系统的业务流程，一切按照合规办理业务，坚决杜绝可能成为历史遗留问题的业务。

(三)做好总部及营业部下达的各项工作任务；

(四)加强与客户沟通能力及服务意识，积极学习业务方面的知识；

(五)积极争取锻炼机会，通过部门内外学习等方式，提高业务能力，做好本职工作。

## 公路设计年终工作总结篇六

20xx年对付xxx而言是一个冲满机会与挑衅并存的一年，更是公司成果的一年。在20xx年度，公司带领层在计划院的精确带领和赞成下，紧紧环绕成长经济这一目标，抓机会、求成长，全部员工齐心合力，坚强进步，各方面的工作都获得了必定的成绩。在过去的一年里，公司全员联合拼搏、务实立异，始终坚定“立异从心入手下手”的策划理念，贯彻始终、真抓实干，切当结束了计划院下达的出产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结报告请教。

20xx年，公司连续环绕“争创勘察计划之佳构”的策划目标，坚定“创设从心入手下手”的策划理念，连续坚定科学成长观，把成长经济作为公司成长的第一要务。一年来，公司在

工程计划与施工、多媒系统体例作与演示、收集监控及软件开辟等方面均获得了必定的成绩，紧张有（细致见附表）：

施工图计划；

施工图计划；

施工图计划。

轨制构筑是企业成长的紧张包管。公司成长至今，一是靠精确的带领和政策，二是靠广大员工的赞成和严厉的办理。20xx年，公司联合策划办理实际，对办理轨制进行了第四次修订，并订定《兰州朗青交通科技有限公司办理轨制汇编》，内容触及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量究查、内部把握等21项，根本到达了按轨制和法则办事的办理理念，公司办理渐渐进入了科学办理的轨道，办理程度连续进步，同时也有效增进了工作出产率和工作效果的进步。

一贯以来，公司始终赐与员工培训工作极大的珍视。采纳公司外派进修、个人自动进修、聘请专家讲课等多种式样进行培训，同时包管每个月起码两次的进修时候；在进修内容上，不但珍视在思维政治方面的进修，同时对付专业知识方面的进修也相称珍视。内容紧张包括：当代企业办理知识、专业根本知识、各门类的技巧培训等，对付成绩凸起者赐与必定的嘉奖，并由公司报销响应费用。

经过议定进修培训，有效地进步了广大员工进修的自动性，使员工的集体本质获得了周全的提拔。20xx年，公司前后构造员工培训10人次。如今公司正在展开“立异斥候、技巧妙手和科研小组活动”，对付在活动中出现出的进步个人和部分公司将赐与必定的精神嘉奖，这项活动我们也将长期坚定下去，而如许做的目标既鼓励了进步，鞭策了掉队，员工的集体声誉感获得了加强，同时，朗青的形象也获得了弘扬，各项工作都获得了增进。

企业的文化构筑是企业成长的催化剂，更是企业健康成长的根本。20xx年，在董事会的精确带领下，公司全员紧紧环绕出产策划目标任务的结束，连续深切、长期地在全公司范畴内广泛展开了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日展开多种式样的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、进行朗青篮球和好赛等等。经过议定这些员工脍炙人口的活动式样，极大地加强了企业的凝集力，同时也极大地鼓动和变动了员工工作的自动性、自动性和创设性，在公司构成了心齐、气顺、劲足的精良氛围。

## 公路设计年终工作总结篇七

我受公司委托，现将2\*年工作做一总结，同时把x7年主要工作思路汇报一下：

回顾公司一年来的工作，可以用两句话来概括：总的形势是好的，取得了一定的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。

一年来，在公司的领导下，全体干部员工围绕公司年初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了令人满意的成绩：2\*年公司共完成产值100524627.8元，实现销售收入95114090.8元，利润1758902.86元。同时，化机、化工两个分支单位也都较好地完成和超额完成了各项任务。化机完成产值17671029元，创历史新高；农药化工完成11370398元；而顺酐则一改过去亏损的局面，实现盈利。这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的，在此，我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意！

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从2\*年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

## 二、积极进取，圆满完成b级锅炉制造资格证的取证工作

大家知道，我公司原有的锅炉制造资格证为c级，随着市场的不断发展□c级锅炉制造资格已逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面已满足b级锅炉制造资格的要求。为此，从\*年5月份起，我们开始全力投入到b级锅炉制造资格的取证工作上来，并于12月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照iso9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争

时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们已顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

### 三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司近年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》

一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

回顾过去的一年，我们的各项工作所取得的成绩大家有目共睹：生产经营方面，产值、收入均创历史新高；在狠抓生产经营的同时完成了顺酐二期工程和b级锅炉的取证工作；我们员工的收入比\*年增加了很多，等等。但是，成绩并不能掩盖我们工作中存在的不足，我们更应该清醒地看到我们的工作中仍然存在着许多的问题和不足，主要表现在管理工作存在疏乎、不到位上，具体有以下几点：

1、因疏乎了对业务员高金国的监管，造成了大额货款的损失。高金国于x6年上半年被派往甘肃，至2\*年底案发时止，在这长达两年多的时间里，我们可以说严重地疏乎了对他的监管，以至于被他挥霍、侵吞货款达695710元。这充分说明我们在管理上存在着很大的漏洞，今后必须吸取教训，加以堵祝当然，出现这样大的失误，我有着不可推卸的责任，我应该向董事会做出深刻检查。

2、由于管理不到位，造成了顺酐二期工程未能如期开车。顺酐二期工程原定于10月10日竣工开车，但由于我们的管理工

作做的不到位，未能合理安排生产，制定出最科学的工作计划，同时，与中石化四公司的协调工作也有所欠缺，再有烟台泵出现质量问题等，以致造成了工期延长达一个月之久，使我们没能抓住市场，丧失了最有利的时机，直接损失达100万元。并且，还存在着大量材料的浪费问题，损失也很大。

3、对员工队伍的管理缺乏力度。由于我们这个企业是从一个乡镇企业逐步发展到现在的。因此，员工队伍存在着一个不可避免的问题，那就是：老邻旧居、当门家族、亲友同学等等这种关系非常多。也由此造成了一个坏习惯：拉帮结伙，搞派系。有一些人他不是“任人唯贤”，而是“任人唯亲”。虽然我多次提出这一问题，但可以说是有章不遵，有令不执，执令不严。今后我们将加大工作力度，对于仍有拉帮结伙、搞派系者，将给予严肃处理，直至开除。

再有，我们某些员工由于受自身素质的影响，存在着上班时间内互相扯皮工作推拖责任，以致上下不畅通，不能形成协调一致的工作作风。串岗者大有人在，拉闲话、聊天儿者也同样是有人在。

同志们，说到这儿，我认为大家有必要深深反思一下：这样做说明了什么？只能说明，我们的员工还没有强烈的紧迫感和责任感；我们的素质还不够高，我们的心还没有完全用在为企业的发展出力献策上来。大家应该考虑这样一个问题：你为企业是付出的多呢，还是得到的多呢？总之，我希望大家都能明白这样一个道理：“企业靠我发展，我靠企业立业”，只有员工和企业真正心连心，企业才能发展，员工也才能真正得到利益。

4、不能严格履行合同，失掉了信誉，失掉了客户。这一问题也是我们工作中的老问题了，你不能按合同规定的期限交货，那客户以后怎么还能再信任你，我们的信誉又如何能得到保证呢，没了信誉则必然失掉客户，而失掉了客户我们还谈什么发展，恐怕连生存都难了吧。所以，希望大家在今后的

工作中一定要更加努力，一定要保质保量的按合同办事，在市场上树立良好的信誉。这一点上，公司的各级领导尤其要引起重视，切实负起责来，真正按我们的质量方针要求的去做。

事故一起，10月9日顺酐二期施工期间也发生了液酐分离器差点爆炸伤及人命的事故。而更为危险的是，因为我们的一期工程没有停车，这极有可能酿成一起大的恶性事故，后果不堪设想。这一切说明，我们的安全管理工作做得还十分不够，我们必须吸取事故教训，切实做好安全管理工作。

6、大、小五金的采购出入太大。记得在去年的工作总结大会上我提出过这一问题，并明确指出要坚持节约的原则。经过一年的实际情况来看，收到了明显成效。例如x6年共消耗小五金567149.21元，比x6年少消耗了34万多元，但仍有不小的降低空间。另外，在采购方面，还不能做到货比多家，而是仍在走搞关系的老路子，并不能真正买到质优价廉的产品，我希望在今年的工作中能彻底改变这一现象。

同志们，回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小：化机产值创了新高，大家的收入也增加了不少，农药月产量有了大幅度上升，取得了b级锅炉制造资格证，等等，但的还是表现在问题方面，我今天就成绩讲得不多，问题讲了不少，这绝不是一概否定大家的辛勤努力，而是要提醒大家，时刻要看到事物的两个方面，正视我们的不足，善于查找和发现自身的缺点，以求把我们的工作做得更好。

为使我们的企业能在新的一年里有一个跨越式的发展，我们对新的一年的工作做如下安排：

一、明确战略构想，即做好四篇文章，强化三种意识，实施三大战略，实现二大目标。

做好四篇文章，即：搞好资本运作，实现企业跨越发展；搞好

市场开发，拓展生存空间；准确地给我们的企业定位，给我们的产品定位；加强精神文明建设，提高员工队伍整体素质。

强化三种意识，即：强化市场意识；强化创新意识；强化忧患意识。

实施三大战略，即：人才开发战略，及时发现人才，严格管理人才，搞好人才培养。市场开发战略，就是站稳本地市场，盯住周边市场，开发国内市场（在这一点上农药的销售做得不错，化机的销售工作仍需好好总结经验，吸取教训，找出不足。）科技开发战略，要提高科技含量，提高工作效率。

实现二大目标，即：严格管理，讲求效益，创建一流企业。面向市场，以人为本，培育一流队伍。

二、x年公司的利润指标是300万元，为确保能实现这个目标，我们要努力做好以下工作：

（一）、继续宣传贯彻企业的长远目标。企业的长远目标一经确立，我们就要注意保持它的连续性。在x7年我们要开展“评头论足看自己”专题讨论活动，组织员工以自画像的方式，对照周边地区，进行企业与企业、人与人之间的思想观念的比较，肯定长处，查找不足，特别要找出我们在思维方式、思想观念、行为习惯等方面的缺陷和差距；我们要开展“为企业定位，为产品定位”的专题讨论活动，要组织干部职工准确地为我们的企业定位，也包括为我们企业的产品定位，要清醒地认识到我们在市场上所处的位置，从而制定出合适对路的营销战略。

通过专题讨论要在思想观念上形成三种意识：一是树立进取意识，要打破不思进取，小进即满、小富即安的小农意识。二是树立创新意识，按照市场经济规律的要求，创新发展思路，创新运行机制，创新发展环境，要把精力用在实干上。三是强化人才观念，要努力做好保送20名高中毕业生去河北

工业大学上学这项工作;要克服求全责备、忌贤妒能和狭隘思想,努力营造尊重人才、爱护人才、使用人才和让人才脱颖而出的良好氛围,坚持以人为本的战略思想,进一步完善吸引人才、保护人才、稳定人才的政策。

同时,我们要继续加强企业文化的建设工作,要进一步健全和完善适应企业情况的各项管理制度;要继续“创建学习型企业”活动,既学理论更学技术;要继续强化培训,根据不同岗位,不同层面有针对性的,本着受益、得用的原则,达到培训的目的;要架起员工与公司领导沟通的桥梁,推行人性化管理。总之,我们必须建立起“以人为本,全面育人,志在一流”的企业文化。要围绕经营管理工作,开展好各种教育活动,培养员工共同的价值观,把经营和管理的难点作为教育的重点,要大力倡导“员工靠企业立业,企业靠员工发展”的观念,使我们的企业逐步走上和谐健康的发展之路。

## (二)、抓好经营,确保企业经济效益持续健康发展

的前提下,保证效益的同步增长,使顺酐项目真正发挥作为公司支柱产业应有的作用。第二,锅炉的销售工作要有所突破。我们要以锅炉制造资格证升为b级为契机,加强业务员队伍的建设,进一步完善销售机制,争取努力扩大我们的锅炉销售市场,要力争在销量、效益上有一个历史性突破,希望我们的业务员们要加倍努力,争取全面扭转以往的锅炉产销量太小的局面,实现企业、个人双获利。

## (三)、要继续抓好安全工作

安全工作只有起点,没有终点。安全管理只有更好没有最好,为了把安全工作坚决抓紧抓好,公司决定以科学发展为指导,坚持“一个方针”,锁定“双控目标”,强化“三项责任”,提高“四种能力”。

1、坚持“一个方针”。即始终牢记和遵循“安全第一,预防

为主”的方针，一切工作以安全为先，一切精力以安全为先，一切需求以安全为先，防范事故力求先知先觉先行，做到“为之于未有，治之于未乱，防患于未然”。

2、锁定“双控目标”。即严格控制事故起数和控制受伤人数，坚决杜绝重特大事故，确保完成与上级签订的责任书的各项任务目标，确保公司长期处于安全平稳的态势。

3、强化“三项责任”。即强化政治责任，从事关公司形象，事关广大员工根本利益的高度来对待安全工作。强化发展责任，把安全生产管理作为公司最好的管理、最强的竞争力和最大的效益，坚持做到抓发展务必抓安全。强化法律责任，严格遵守《安全生产法》及公司的管理制度，全面履行法律、法规赋予的安全管理职责，自觉做一个安全生产的守法企业。

同志们，x6年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的x7年正向我们走来。新的一年，万象更新，公司希望各位员工要积极行动起来，团结一心，爱岗敬业，奋力开拓，以更加饱满的热情，以更加昂扬的斗志，为实现公司x7年年度目标任务而努力奋斗！

谢谢大家！

## 公路设计年终工作总结篇八

### 一、思想认识。

在这年，作为一员机修工，我在思想上严于律己，热爱自我的事业，自我要求严格，鞭策自我，力争思想上和工作上在领导和同事心目中都认为，这个小伙子能吃苦，不嫌脏不嫌累，工作认真，干起活来从来不拖泥带水。在公司组织的各项活动中能够进取主动的去参加，这年来，我能圆满的完成安排的各项任务。我相信在以后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮忙下，经过自我的努力，克服缺点，取

得更大的提高。在明年，我将更加努力工作，勤学苦练。

## 二、维修工作。

在维修工作方面，今年任务都十分重，有好几个黄金周。为了索道设备的正常运行公司安排了很多的加班，但不管怎样，为了把自我的维修水平提高，我坚持，我信念，是工作的越多，相信我的维修技术也在不断的提高。平时工作中也是争取每个维修机会在请教老同志的维修经验，平时也多和老同志聊天学习。今年工作结束了，明年的工作也是紧张的开始。这些多是需要认真做好的工作，在工作中学习，领会积累每次的工作经验。

## 三、制度方面。

在做好各项工作的同时，严格遵守公司的各项规章制度。严格要求自己。处理好公事与私事之间的关系，于同事的人际关系，做到重来不和同事红脸。明年，我将更加勤恳，为更好的努力工作，也一如既往的遵守公司制度，学习公司新出台新的制度，自我更加努力学习专业知识，使自我的业务水平更上一层楼。

## 四、安全工作

安全是重点，不管是工作也好还是生活也好，人生安全机械安全，多需要我们去时时刻刻高度重视。今年在工作中也有出现个别安全事件，一些轻微的手脚磕磕碰碰，出现这一些列小的问题证明还是存在有些疏忽粗心大意，不够注意小节过程，安全意识还是不够全面的研究到小节。在以后工作中要弥补研究不够周到不够全面细节安全隐患。在明半年，要认真学习安全条例，安全生产，安全注意事项，注重安全，为了更好圆满完成索道维修工，做到无设备安全事故，无人生安全事故，排除一些列的安全隐患。就是在生活上也要不放松个人安全。

综合以上几点，其中还有很多不足之处，在明年的工作加强学习，更好的完成20--年的全年工作。