

最新工作总结报告(优秀5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

工作总结报告篇一

年到××年先后在乙烯厂万吨年乙烯挖潜技术改造项目、乙烯厂万吨年聚乙烯挖潜技术改造项目、炼油厂万吨年催化裂化技术改造工程、大连石化分公司一蒸馏扩能改造工程中从事施工管理工作，在这些施工中，我强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上我把加强质量终身责任制的管理，明确责任，强化管理责任卡做为施工过程中的重点，这样保证了施工各道工序质量合格，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每到工序受控。同时加强了施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强了过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，对创建精品工程起到了推动作用。

在成本管理上，在施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到了工程投入量最小，同时加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证了长周期运行。

在强化安全管理上针对全年施工作业时间长、现场施工环境负责，立体交叉作业频繁等特点加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全

员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

多年的现场施工过程中我一直以积极的态度发挥自己的长处，积极工作。××年在大连石化分公司一蒸馏扩能工程中提出合理化建议为该工程节约资金万元，不仅降低了施工难度，提高了施工效率，在工期紧、任务量大、作业条件困难的情况下合理划分各施工阶段，确保了施工质量为提前竣工创造了良好的条件，赢得了甲方、监理等多家领导的高度评价。

上述是我参加工作以来所从事的主要工作，但我从事或介入的其他工作还有很多：如曾多次参与工程的投标工作，工程的预结算管理等工作。在我所从事的各项工作中，都能尽职尽责，积极思考，不断学习新知识，全面、终合的考虑工程施工，圆满的完成了领导所交给的各项任务。多年来我被公司评为十佳青年、优秀员工、撰写的论文、合理化建议、施工技术方案的多次被评为优秀作品。

根据企业现状和长远发展规划搞好技术培训工作。因此就此部门的工作，我做了以下工作：

技术管理方面实施了看板管理工作。实施看板管理是我公司经营管理的重要措施，通过实施看板管理拉开了分配档次，充分体现了多劳多得、少劳少得、不劳不得的按劳分配原则，提高功效。实施过程中依据看板管理相关实施方案和规定，按照通用的工序向班组及作业组下达任务书，任务书中明确了施工要求，领料、用料施工程序和计件工日，项目部按作业组任务书完成情况进行检查核实计件工资。期间，供应部门、技术管理部门等相关处室人员要相互配合，通力合作，保证了各工程按期、高质、安全完成。

我公司多年来技术管理方面基础扎实、各项制度健全，但我认为针对现在技术力量年轻化现象，应尤其加强施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性。对与我

们施工过的每项工程我总结出完整的施工特点、程序和方法。作为技术积累，必要时可以按同类整理出系统资料。既可指导以后施工，又可为投标提供基础资料。在编制方案交底上我们实行了下发作业指导书的办法在，整理出一套实用于化工炼油系统的竣工资料编制说明，为刚参加工作的技术人员在整理竣工资料上提供了方便。

工作总结报告篇二

明建设再上新台阶，企业呈现出蓬勃发展的良好局面，现总结如下：

一、企业取得的主要成绩：

(一)产品销售完成2150万元，实现利润406.68万元，创税收221万元，各项经济指标继续保持近年来的最好水平。

1、以市场为导向，大力销售大炉、群炉。厂主要领导高度重视大炉、群炉的销售，亲自参加谈判，在大炉销售上取得突破。全年销售4吨以上锅炉近40台，其中20吨锅炉1台，10吨炉4台。其中沈阳体育学校从我厂购买1台20吨锅炉，这是我厂建厂以来20吨热水锅炉首次打入外省市场，运行效果良好，深受用户好评。宇光能源从我厂购买3台锅炉(其中10吨锅炉1台，6吨锅炉2台)，国家重点工程哈大铁路从我厂购买10余台4t□6t锅炉。

2、巩固原有市场，不断拓展营销网络。销售部在巩固长春、沈阳等销售市场，搞好与沈阳代理商合作的同时，积极开拓新的市场。今年在吉林市、松原市、白山市等地，取得良好的销售业绩，在省内销售又打开了新的局面，成绩可喜，令人振奋！

3、继续采取了灵活的销售激励政策，激发了销售人员的热情，进一步调动了销售人员的积极性。在销售人员几年来由20余

人减少到13人的不利情况下，厂领导审时度势，灵活务实，科学决策，在原有多年的销售政策的基础上，又制定了新的激励政策，保证了全年销售任务的顺利完成。

系，极大地促进了销售工作的开展。

(二)全年完成产值2200万元，保证了销售及用户的需求。

生产系统以销定产，及时围绕用户需求，结合库存及合同签订情况，统筹兼顾，合理安排生产，层层落实任务，保证了生产进度，满足了用户需求。

1、加强生产管理，实现均衡生产，提高了劳动效率。

20__年，虽然原材料不断涨价，但由于领导重视，运筹到位，原材料供应及时。生产系统努力实现了均衡生产和以销定产。在淡季，各品种半成品准备齐全，有力保证了下半年销售旺季的需求。由于生产安排科学合理，职工的加班天数较往年明显减少，降低了生产成本，提高了企业效益。在销售旺季，针对用户急需，还对生产班组采取了特殊奖励政策，极大地调动了一线生产工人的积极性，提高了工时利用率。

2、抓住旺季，组织大干，确保完成生产任务。工厂紧紧抓住8、9、10三个月销售、生产旺季，组织大干，提出了“奋战90天，完成销售、产值1000万元的目标”。今年上半年由于原材料涨价等因素，锅炉用户都在观望，所以下半年锅炉生产量比较集中，生产压力很大，任务十分艰巨。生产系统干部、工人充分发扬文教人特别能吃苦、特别善打硬仗的精神，苦干、大干，每天都加班到晚上八点半，个别时候还加班到晚上十点，所有的星期六都不休息，有时连周日也不休息，三个月完成产值1100万元，销售也突破1100万元，超额完成既定目标，创造了销售旺季的高效率。

3、搞好原材料供应，保证生产急需。上半年，原材料不断涨

价，给正常生产制造了难题，但是由于厂领导高瞻远瞩，超前运作，正确决策，措施得力，使锅炉生产原材料供应及时，有力保证了生产需求，确保了用户及时提炉。

4、狠抓安全生产，确保全年无人身伤害事故发生。

来，安安全全回家去。由于厂领导高度重视安全生产工作，制度健全，措施到位，各级领导齐抓共管，安全生产状况是历年来最好的一年。

同时，加强了“安全四防”工作，利用现代化的监控设备对全厂关键部位进行全天监控，确保安全，提高了工作效率。

(三)大力开发新产品，严把产品质量关，提高产品竞争力。

1、在新产品开发上，根据用户需求，取各家所长，开发新的锅炉型号。开发了链条锅炉生物质锅炉，双锅筒横置式4吨蒸汽和热水锅炉等，并对材料消耗量大的20吨锅炉进行重新设计，达到了节约挖潜的作用□dzl锅炉获市科技进步一等奖，这是我厂建厂以来在产品开发方面获得的最高荣誉，同时，被中国质量监督检查协会、中国企业经济发展局、中国名牌产品推荐委员会、中国国际品牌学会等部门授予中国优质名牌产品。

2、树立精品意识，严把产品质量关，使产品质量不断提高。技术人员认真负责，在产品制造过程中，严格执行质量管理体系要求，认真做好记录，做到“三按”、“三检”相结合。不断完善质量奖罚制度，做到不合格的外协件和原材料不使用，不合格的零部件不进入下一道工序，不合格的产品不出厂。层层把关，从严奖罚。对质量控制点的检查更是一丝不苟，严把产品质量关。

3、增强售后服务意识，提高售后服务质量，用户满意度提高。售后服务工作是企业对外的一个窗口，服务质量的好坏直接

影响企业的信誉。厂领导高度重视这项工作，建立了严格的售后服务管理制度和用户信息反馈制度，不断加强售后服务管理队伍建设，提高服务质量，较好地完成了20____年售后服务工作，服务意识和质量有了进一步的提高，用户总体比较满意。

(四)坚持以人为本，努力构建和谐企业，企业核心竞争力进一步增强。在过去的一年里，企业大力弘扬文教精神，认真贯彻“三严治厂”方针，坚持“三点成功经验”不动摇，加强团队建设，充分调动职工的积极性和创造性，挖掘各方面潜力，增加企业效益，为职工谋福利，促进企业向前发展。

的工作岗位，不达目标，绝不罢休，用实际行动谱写了可歌可泣的篇章。

2、以厂庆和纪念党的生日为契机，开展丰富多彩的文化活动，增强了企业和党组织的凝聚力。厂庆前夕，以广大党员、积极分子为主要参与力量，开展了迎“七一”、庆厂庆、厂院史知识竞赛，对竞赛优胜者给予奖励；组织全厂职工到石头口门水库春游。12月份，针对企业销售、生产完成好的实际，根据贡献，给与职工去海南和北京旅游，使全厂职工深切感受到企业这个大家庭的温暖，企业的团队精神进一步升华，战斗力进一步提高。

3、节约挖潜，提高企业效益。工厂非常重视节约挖潜工作，在原定的“节约挖潜实施方案”基础上，从各个方面开展节约挖潜工作。广大职工，尤其一线生产人员，从自身做起，厉行节约，物尽其用，提高了原材料的利用率。全年共节约成本50余万元，提高了企业效益。

4、坚持“发展依靠职工，发展为了职工，发展成果由职工共享”的理念，促进企业和谐发展。厂领导班子从职工的切身利益出发，在企业发展的同时，不断增加职工的收入，为职工谋福利。20____年为职工分红78多万元，月人均增资220元，

同时为职工多次发放激励奖，间接提高职工收入。在资金紧张的情况下，对职工宿舍进行分户及水管道改造，并办理多年职工盼望的产权证。

不仅如此，工厂还十分关心职工生活，职工遇有大事小情，都派有关领导或人员前去探望、慰问，每逢节日都发放福利。

所有这些都使广大职工深深感到企业这个大家庭的温暖，企业呈现和谐发展的良好氛围，企业凝聚力及团队精神进一步增强。

20____年工厂被市政府授予劳资关系和谐单位。

(五)坚持党的领导，加强思想政治工作，精神文明建设再上新台阶。我厂始终坚持党的领导，政治学习、思想政治工作、精神文明建设常抓不懈，促进了企业的发展。

还要进行奖励，对有思想问题的职工，及时进行谈心谈话和思想教育。一贯坚持从正面引导全体职工向先进典型学习，形成崇尚先进、学习先进、争做先进的良好氛围。

2、利用各种宣传工具，围绕企业不同时期的形势和任务，进行了富有成效的宣传活动。大干期间坚持经常播广播搞，定期更换车间板报，及时更换办公楼内的展板、宣传板，并将工厂院内的标语重新粉刷，企业面貌焕然一新，为企业营造了积极进取、拼搏争先的良好氛围，激励职工奋发向上，有力推进了企业各项事业的发展。

3、美化环境，继续建设花园式工厂。工厂历来十分重视厂容厂貌，环境绿化，努力为全厂职工营造一个良好的工作环境。整个厂区卫生整洁，环境优美，展示了文教人良好的精神面貌，促进了两个文明建设。

4、全厂职工144人踊跃为四川地震灾区捐款10770元，全厂党

员又踊跃交纳特殊党费5550元，对地震灾区人民进行人道主义援助，奉献出文教人的一片爱心，体现了文教人对社会的一份责任。

(六)继续大力支持学院建设，努力尽到投资方义务，信息经济学院越办越好，效益显著。

今年学院进行了三期工程建设，工厂继续发扬优良传统，在保证正常生产经营的同时，大力支持教育事业，努力把学院做大做强。

1、厂领导班子时刻以学院发展为己任，集中人力、物力、财力，想尽一切办法把学院办好。根据学院工作需要，主要领导及班子成员定期到学院研究工作，帮助解决实际问题。部分干部被抽到学院支持学院的再建设，并圆满完成学院交办的工作任务。

工作总结报告篇三

_月_日，这是一个不一样的日子，从此我正式进入__集团__化工厂聚合干燥分厂，开始了自己真正意义上成为一个产业工人的日子。这里对于刚出校门初涉世事的我来说，一切都是那么好奇、新鲜。如今_年转瞬离去，我已经成为这里的正式员工，为生产的正常运行出着自己的绵薄之力。下面对这_年的工作进行一下总结，并计划一下明年的工作。

一、学习方面

这里和学校是完全不同的，学生时代，我们可以一知半解，这里绝对不行。学校的学习是以应付考试为主要目的的，你可以不太懂，但必须要记住，因为你要把它填在试卷上才能得到分数。而这里，你必须达到百分之百的理解，任何一个操作有问题，都是关乎生产，关乎安全甚至关乎生命的大事，不可有半点差错。学员的学习期为_个月，这期间我学到

了很多。在师傅的带领下和指导下，我认识了很多新事物，这包括理论知识，工艺流程以及设备的用途和工作原理，弥补了在学校时一知半解的知识。最重要的是交给了我很多学校学不到的知识——实际操作，这是我走最大的收获。我认识了各种不同的阀门，了解了不同类型的离心泵，知道了水环式压缩机的工作原理，认识了现场和远传压力表，液位计，温度计。了解了压缩岗位的重点设备和巡检注意事项，这些都是弥足珍贵的。

安全是关乎自己和他人生命和财产的，安全知识就像一剂汤药，有病治病，无病防身，这是最重要的。我学会了三不伤害，设备检修禁令，动火操作禁令，个人安全防护设备的使用方法等。

同时我也明白了一个道理——“山外有山、人外有人”，所以不能满足于现状，应该时刻鞭策自己努力奋进，不断学习新的知识，才不会故步自封。要向老师傅多多请教，他们的经验是最珍贵的知识。这对于我自己能力的提高也有帮助，锻炼了我全方面的能力，让我对自己更有信心。

二、工作方面

要勤奋的工作，不偷懒，你才能学得更多，也才能提高自己的经验积累。在分厂的半年多时间里，我经历了两次大型的停车检修，这是了解设备内部结构的最好机会。第一次是作为学员，我被安排打扫车间卫生，虽然错过了学习的机会，但服从安排听指挥，我们一样很好地完成了任务。第二次我作为压缩岗位人员，跟随本班负责加盲板和消漏工作，在这期间，再一次巩固了我对螺丝和垫片的认识，能够熟练的掌握垫子的公称直径和公称压力，及不同单位的转化。同时知道了紧螺丝要均匀用力才能保证不漏。正赶上清理聚合釜，也有机会进入釜内，一看究竟。总之，这次检修学到了很多知识。

三、明年工作计划

以饱满的工作热情，迎接前面未知的挑战，为了明年更顺利的生产，我为明年的工作制定计划。

在班长的带领下，尽全力保证自己岗位的设备正常运行，不影响生产，同时在允许的范围内，提高产量。为实现这一计划，我会在将来的工作中，认真巡检，认真观察设备，更切实的做到看、听、摸、闻，及时发现问题并及早处理，不拖不马虎大意，自己不能处理询问老师傅，咨询经验解决。更好地和中控配合，在允许范围内提高产量，安全顺利地生产。同时不断学习，提高自己的岗位知识并力求学习新岗位，做到“精一会三”。

四、最后总结

习惯，总是在不经意间养成，习惯，不会在不经意间消逝。当耐得住寂寞成为一种习惯，才会在黑暗中面对那一点光而一路向前；当善良成为一种习惯，才会感觉到这个世界真真正正的充满爱。当认真工作成为一种习惯，我们能够更好地完成工作，完成生产。

工作总结报告篇四

我从学校踏入社会，来到气化厂为公司效劳，到现在最初的迷茫与不安已经消失，现在剩下的只是满腔的热情展望未来和积极工作的动力。在思想上已经从一个学生正式转变为一个职业人。在见习期间，承蒙各位领导和同事的提携和支持，我才把工作做的更好，尤其是对我的师傅王卫国和万新建，他们一直悉心的对我进行培训对我进行现场的教学和实训，在此由衷的表示感谢。

目前进入公司已经六个月，通过六个月的学习，我终于明白了理论与实践是密不可分的，再扎实的理论基础，只有应用

到实践当中，才能实现它的意义。而我在这六个月当中迅速成长，完全抛开学生初入社会的自负，现在做一切事情都有从零开始的心态，目前已经具有良好的心理素质，来迎接压力和挑战。

业务技术

在过去的日子里，我努力工作，不怕吃苦，认真向师傅们学习，不懂就问。在噪音很大的现场，师傅也耐心的教我设备的工作原理及运行注意事项，有时候一遍两遍没听懂就一直教我直到我学会为止，截止目前我已经初步掌握了汽轮机的开停机，以及相关设备如给水泵、射水泵、凝结泵的工作原理及其启停切换工作。对于热电站汽机岗位的工艺流程我也已经学会，工作之余我还应聘为车间团支部宣传员，经常把我车间的工作动态，写成文字发给《煤气化信息报》或《气化厂月刊》，在年末之际我被厂里调入了醋酸车间，开始了新的学习与挑战，现阶段我们已经完成了吸附塔的填装工作，正在对管线法兰进行气密实验，与此同时我也在迅速的学习该车间的工艺流程，及设备运行参数，尽快掌握岗位知识和操作技能，为早日开车做自己应该做的事情。

存在的优缺点及改进计划

优点：工作进取心强，虚心学习，能很快上手，有相当好的知识运用能力。现场操作能力及应变能力强。工作态度认真，勤于思考，不断学习。

缺点：和同事生活上的沟通不好。

改进计划：

1、对其他同事的话题，了解不多。这也许是因为刚来这边的关系，暂时上还跟不上他们的节奏。但我已经体会到这无形中微妙的关系了。相信我可以在接下来的日子里取得进步。

2、对车间的工艺流程，我会继续努力学习，提升自己。

3、对新车间的运行情况还了解得不够，但我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我一定可以在接下来的日子里取得进步。

回首过去的六个月，有欢乐也有痛苦，但更多是充实是责任。在工作中自己更加成熟了，崭新的一年我会继续努力，艰苦奋斗为我厂的不断强大贡献自己的一份力量。以上是我这半年的工作总结，如有写的不到位的地方，敬请各位领导批评、指导。

工作总结报告篇五

在刚过去的这段时间里，我学到了很多，成长了很多。可以说这短短的5个月，不仅仅是在工作上迈出的小步，更是我大学毕业踏入社会的一大步。

从炎热的夏天到寒冷的冬天，我在车间感受非凡；从冷轧工序的又累又脏到酸洗工序的刺鼻难闻，我深深感受公司员工的勤劳与辛苦；从根本不懂钢管生产工序的我到如今至少略懂一二的我，我深切感受公司领导的关怀以及各工序段员工的细心教导。这一切的一切都是激励我奋斗，使我进步的源泉。

各工序段的实习顺序差不多是跟着钢管的生产工序来安排的，具体是冷轧、冷拔--固溶--矫切--酸洗--成品检验。之间另外的一些工序(如：修磨等)也在空余时间向老员工学习，以解答心中疑问。

实习下来，也想谈谈自己的感受，以自己不完整知识说说个人的一些想法。觉得荒管的质量、冷轧工序的好坏是决定做合格成品钢管的保证。荒管原料的质量好，说明各种金属材料的性质好，使冷轧工序便于加工。然后配以无损坏冷轧机的规范操作，就能轧出标准的外径、均匀的壁厚以及减少

裂缝的产生率。

当然，也不是说其他工序不重要。要做出质量合格的成品管，也要配以其他各段工序的正确操作。例如，固溶处理的好坏决定着钢管的耐腐蚀程度，影响其使用年限；成品检验工作的仔细与细心程度，关系着是否有不合格品流出。

除此之外，最想说的是一个好的公司也要有良好的管理方法。我个人愚昧的想法：最好的管理方法是，拿你最希望别人管理你的方法，去管理你的下属。

最后我想说的还是那句话：谢谢所有关心的朋友们，我会努力的。