

2023年水泥厂节能措施 水泥厂员工工作总结(汇总5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

水泥厂节能措施 水泥厂员工工作总结篇一

20xx年即将过去，我来到xx水泥已经有九个多月的时间。感谢xx水泥各位领导对我的关心和信任，感谢xx水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时间，那是我人生中最重要的一段经历，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx运营管理区的各位领导，感谢xx□xx的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于20xx年x月x日进入xx县xx水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后xx水泥xx运营管理区组建营销中心，我于20xx年6月x日到达xxxx水泥有限公司，正式进入xx运营管理区。根据工作安排，我被划分到xx区域销售部，主要负责xx片区xx县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与xx县xx生产基地协调的各项工作。下面我就20xx年x月x日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我

最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示xx水泥的良好形象。在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标（如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等）知之甚少。但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于xx区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任xx区域的销售工作。

- 1、进行了市场调研，熟悉了xx县乡镇环境和大概的市场需求量。
- 2、进行了市场开发，走访了xx县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。
- 3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了xx县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。
- 4、辅助市场部，进行了xx县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了xx品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

1、对xx县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在xx水泥的销售岗位上做最好的自己！以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献！

水泥厂节能措施 水泥厂员工工作总结篇二

我是装运车间巡检班长xxx,我自20xx年进入上峰水泥厂以来，一直在生产巡检岗位上工作至今，由于工作需要，我巡检的设备主要是装运系统的机械设备。

谈及装运机械设备，从表面上看可能过于简单，其实并不是表面所看到的那样，只有深入了巡检工这个角色后，你才有所感悟！

以下便是我个人在巡检岗位工作中的一点小结：

装运设备系统主要分为输送设备/除尘设备/发散设备/装卸设备等等.这就需要我们每一个巡检人员熟知所有设备运行的工艺流程,绝不发生由于不熟知工艺的设备事故的发生,要想成为一名合格的巡检工说难非难,但也并非一朝一夕就能做到做好的,要想在这平淡无奇的工作中有所作为,那你就必须在平时的工作中比别人多挥洒出一些辛勤的汗水,要具备一颗极强的责任心,并要在工作中参入更多的细心、疑心、留心。

装运是以输送为主的个性化设备为主体的部门,输送率便重中之重,输送量才是硬道理。

这就需要我们多了解设备的构造、性能、胶带的种类即分类,故障频发点的感知等。

因为不同的输送胶带的耐热、耐温、抗拉力和输送量的都不同,只有正确掌握了他的各项性能特点才能正确并正常的做好日常的发运工作,不同分类的胶带在发现问题及处理问题时也绝不相同、如熟料库底的耐热胶带,由于温度因素易造成带面烫伤、龟裂老化、处理时接头必须进行加热硫化,以增强接头在使用过程中的强度和寿命。

而煤厂蓄的堆煤机普通胶带可以直接使用冷接法。

这样既可以节省时间,又可以降低能耗,为正常的`生产多争取些时间。

巡检时我们要在枯燥的工作中树立起极强的责任心尤为重要。

只有有了这颗责任心,我们才能在工作中有所学习、有所掌握、有所发展;才能将自己与工作融为一体,共同快速成长。

列如:遵章守纪,开机前认真做好所属设备的检查工作,确保无设备隐患、无人安全隐患的情况下方可正常开机;停机

后及时做好清洁清扫工作;发现问题是否能正确按章处理,处理不了的必须及时上报;是否认真做好了巡检记录,巡检记录所写数据必须真实可靠。

巡检过程中要利用触、摸、视、嗅、听等感觉器官,仔细检查各设备运行时有无异常(如异音、温升、振动、皮带跑偏漏料等);减速机的油质、油温、油量是否异常等等;密切关注熟料库底熟料温度变化、及时更换下料口及更换输送带的更换工作。

巡检中要处处留心;如散装机、装船机的伸缩机构料筒的行程是多少米、钢丝绳是否有断丝现象,造成原因如何及时处理和预防;装船机大车的运行范围是 33° 。行车速度 $11.4\text{m}/\text{min}$ 不宜过快;装船机臂架伸缩机构行程为11米,操作时要谨慎。

侧式悬臂堆料机的倾角为 14° 等,这些数据都要在平时的工作留心机积累。

留心是装备自己;成长自己的一个重要环节、留心是学习过程中锤炼自己的一种手段;留心能使生产过程中设备隐患最小化、设备故障率最低化。

由此可见留心是巡检工作中不可缺少的重要方法之一。

上峰装运车间作为上峰一个对外的重要窗口,我们巡检人员要严以律己树立良好的企业形象,这就需要我们共同努力的工作,做到及时的发运,以优质的服务赢取良好的口碑,树立起一面光彩夺目的售后服务大旗,为发展中的上峰贡献出我们应尽的职责。

这些年的巡检工作中,我虽做出了一点成绩,也得到了装运领导的好评,现虽然在生产巡检岗位上担任班长一职,本人也深知我必须努力提升自身的各项技能,扎扎实实的工作,并做好传、帮、带的工做,将新员工过渡成合格的老员工,

坚决贯彻执行上级下达的各项任务和指示，全面积极的开展本班工作、把工作落到实处、并计划组织好全班生产，及时解决处理生产过程中出现的难题，确保各项任务的顺利完成。

区环保局在“机关干部下基层，服务群众促发展”活动中，安排在洞井镇**村联系工作。

3月13日，区委召开动员大会以后，区环保局党组立即进行了认真研究。

提出了“立即行动，认真执行，扎实推进，务求实效”的工作思路。

一、摸清家底，掌握动态

3月15日，工作队人员在区委副书记***，副调研员***的带领下，对**村的基本情况进行了认真的调查，听取了村支两委的工作汇报，了解了实情，掌握了动态。

**村地处长沙南部新城中心地带，毗邻省人民政府，省国际农博中心，湘府路穿村而过，地理位置得天独厚。

该村总面积1.5平方公里，共有7个村民小组，住户300户，总人口960人。

该村村支两委奋力拼搏，团结干事，抢抓机遇，大干快上，真正实现了又好又快，率先发展的目标。

20xx年村集体收入850万元，上缴各项税费3200余万元，村级固定资产达2760万元，村民年人平均收入达1.1万元。

二、开展调查，了解民情

为了协助村支两委进一步理清思路，加快发展，区环保局工作队村上设立了办公室，挂牌办公和接待。

工作队4人分成两组，对村支两委成员，物业公司负责人，部分家庭和住户以及男、女、老、中、青不同层次的村民进行了上门专访和调查，听取了村民和群众的意见。

一是村支两委班子团结干事，近几年的发展有目共睹，村民对班子成员的工作成效和办事作风都十分赞赏并认同。

三是村级领导班子对后续发展有创意，集中群众智慧，先民主、后集中、有远见，村民对未来的生活充满信心和希望。

四是在开发过程中，由于用地时间不同，拆迁时间也不同，导致补偿不一，差距较大，据村民反映，该村60~70%的村民拆迁补偿在15~25万元左右。

而2009年拆迁补偿达30~40万元，相差一倍左右。

五是村民现都住进了安置小区，有地变成了无地，村民逐步转为市民，有部分村民还没有妥善安置，小区内滋生了赌博风气，存在不稳定的因素。

六是村安置小区在物业管理上缺乏经验，存在用人不合理的现象，建议民主推荐，公平竞争，择优录用。

三、主动协调，规范管理

三是加强小区内精神文明建设工作，引导村民开展健康向上的文娱活动，提高村民的素质，禁止赌博等不文明的行为。

四、工作创新，前景可观

工作组及时开展调查，并主动参与村支两委的工作研究，共同探讨**今后的发展和前景。

目前，该村发展势头喜人，工作又有创新，具体思路是：

一是召开全村党员，组长和村民代表大会，宣传党的方针，政策和中央一号文件精神。

四是加强两个文明建设，进一步做好宣传和思想工作，真正把**村建成“生产发展，生活宽裕，乡风文明，村容整洁，管理民主”的社会主义新农村。

机关干部下基层，服务群众促发展的工作目前告一段落，但我局工作组的工作离区委的要求还有差距，但我们还将一如既往的关心**村的发展，继续保持联系，积极做好协调服务工作，真正推进**村各项工作又好又快发展，迈上新的台阶。

水泥厂节能措施 水泥厂员工工作总结篇三

水泥销售员工作总结

***x水泥有限公司在市委、市政府的亲切关怀下，在董事会及上级有关部门的正确领导，全厂职工同心同德、团结一致、创造性的开展工作，在一线的生产取得了丰硕成果的同时，克服人员少、时间紧、任务重等困难，奋勇拼搏，顺利实现了二线的安装调试：本年度累计生产熟料55.3万吨，实现销售收入7831.5万元，各项工作都取得不错的业绩，水泥销售员工作总结。

一、加强政治思想学习，精神文明建设有所提高。首先，我们继续学习贯彻江总书记“三个代表”的重要思想，对广大党员、干部开展保持***员先进性教育，先进性的要求与我们的实际工作结合起来，不断推进我们的各项活动。切实加强党组织建设，提高职工的政治、思想素质。

二、提高职工队伍素质，加强职工队伍建设。

职工队伍素质的高低直接关系到社会效益和经济效益，公司支部从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，开办了职业道德讲座和法制讲座和法制教育讲座培训班，通过业务知识的学习和实际运用，职工思想素质和业务素质有了很大的提高，服务意识、主人责任感得到了增强。针对职工业务素质低的现状，采取走出去，请进来的方式，聘请高校教师为职工培训。提高了职工的业务技能水平。

三、顺利完成二线建设

一是倒排工期，进行量化考核，要求施工单位将每天、每周的计划和工程进展情况报于甲方，由我们会同相关人员综合考核。二是给施工方签订工期合同书，根据倒排工期。三是专门成立了二线建设工作组，工作组每周定期、不定期的召开两次以上的进展调度会，并且每天早晨8：00在施工现场组织安装、土建、监理以及公司有关处室主要负责人对前一天的工程进展情况、当天的工作计划以及现场需要解决的问题进行现场调度、检查、安排。四是为保证设备进厂不影响安装时间，我们专门抽调人员到厂方进行验货、催货。由于采取了以上各种有效措施，二线建设在10月30日顺利点火成功，工作总结《水泥销售员工作总结》。

四、生产管理得到进一步跳高

一是对原、燃材料进行了“比价采购”，如煤、铁矿石、砂岩，在原来的基础上都有了很大的降价，其中煤连续两次降价，平均每月节约60万元。二是严格生产过程中的管理，对于一切影响生产和质量的重大故事，一律采取一事一分析，对责任单位和责任人不放过，三是对销售环节加强管理，针对销售人员的“散”、“乱”现象，公司采取了每周定时、不定时的销售调度会，听取销售人员对销售进展情况的汇报和销售意见，了解销售动态，采取了切实有效的措施：如公司领导亲自带队对客户进行回访，要求销售队伍进行人员优化组合，分片外出跑市场协调客户。在六、七月份，市场非

常低潮的情况下，我们避免了因销售不畅而造成积停产压现象。四是为进一步抓好成本控制，我们将对煤耗、电耗进一步采取措施，对全厂的成本控制正在研究制定“劳动定额”，将工人的收入与成品、质量、产量、安全、成本等进行分析，最终将以制度规范约束提高，抓好成本的制度。

五、认真解决职工关心的热难点问题

一是在职工队伍中下发了“征求职工意见和建议”书，对大家反映的问题逐一研究落实，及时给予答复；对于大家反映的热、难点问题，进行重点解决，先后对食堂进行了多次改造，并对质量、价格进行了规范。二是整顿职工宿舍，安排专人管理，就室内供电进行了整改，并安装了风扇、纱窗。三是就用水问题，先后在厂内打了四眼临时水井，在现有条件允许的情况下安装了太阳能。四是对于产品出入进行了多次现场突击，制定了相关的制度，如“采物管理规定”、“关于原材料、水泥熟料进出厂的管理规定”等。由于采取了以上措施，领导班子的工作逐步得到了职工的理解和支持，在全厂范围内形成了干部、员工人心思干、团结向上的氛围。

建立、健全各项规章制度。

新班子调整后深感水泥企业的规章制度的缺乏，靠得是制度规范人，用政策激励人，因此，我们将建章立制作为企业管理的核心构成，先后制定了“会议制度”、“领导班子职责划分”、“相关处室职责划分”、“劳动纪律管理规定”、“质量管理规定”和“技术创新管理规定”等规范。

狠抓安全不放松：

一是经营管理水平有待于进一步提高：由于受到各种主、客观条件的制约，xx水泥公司在经营管理上，有待于进一步提高，各种管理制度有待于进一步完善，企业内部定岗定员有待于进一步完善，各种经济分析不规范，在分析的深度和细化程

度不全面。

二是企业的经营管理有待于进一步规范：在经营管理方面，公司制体制还不健全，企业的经营管理还存在不足，在合同管理，原材料的采购，产品的销售的环节，还存在漏洞，公司的各种管理制度还有待于进一步完善。依法经营的理念还没有完全建立，公司的各种证件还不具备。

一是进一步完善内部承包制度，全面执行倒逼成本工资考核办法，将企业利润同个人收入有机结合起来，提高内部挖潜、全员节约的能力。建立原燃料的技术标准，货比三家，优化进货渠道，签定购销合同，实行计划管理和招邀标制度。提高产、质量，减少跑、冒、滴、漏。加强财务管理，精打细算，实行倒推成本管理。

二是定期开展经济分析活动，及时分析公司面临的形式和问题，发现公司存在的问题和不足，提出措施，改进工作方法，为公司的决策提供依据。

三是不断开拓外部市场，提高市场占有率，加大对周边市场的开发力度，重点围绕南水北调工程、高速公路建设工地、经济开发区建设等项目，充实完善榴园本地销售网络。

四是严格各项费用开支和成本控制，优化进货渠道，制定物资储备定额，保证合理库存，适时调整营销策略，细分市场，建立收入与经营指标挂钩的制度，确保完成全年销售收入和利润任务。

五是进一步更新观念，创新制度，提高公司管理水平和竞争力，建立“管理+提效”的发展战略，增强企业凝聚力和抗风险能力。

水泥厂节能措施 水泥厂员工工作总结篇四

一季度，水泥公司认真贯彻两级职代会精神，紧紧围绕20xx年任务目标，严抓基础管理，创新管理方法，扎实开展工作。密切关注市场变化，及时调整销售策略，努力提高产品价格，确保企业利润最大化。各项工作稳步推进，为全年生产经营目标任务的完成奠定了坚实的基础。

一季度生产经营情况：预计生产熟料 吨，完成220 万吨年度计划任务的 %；销售熟料 吨，完成125万吨年度计划任务的 %；磨制水泥 吨，完成150万吨年度计划任务的 %；销售水泥 吨，完成150万吨年度计划任务的 %；余热发电量 万kwh□完成7000万kwh年度计划的 %；实现净利润 万元，完成4600万元全年任务的 %，开创了水泥公司历史之先河，创造了一季度水泥生产经营历史新记录。

具体工作总结如下：

“不积跬步无以至千里”，基础管理工作是企业各项管理的根基。年初伊始，我们深刻查找自身存在的管理漏洞和薄弱环节，倡导“第一次把事情做对”的理念，关注细节、关注每一个动作，彻底解决管理标准不高、易反复的问题，提高精细化管理水平。

“先立章程，后以制度治厂”。对公司 个单项考核办法进行梳理完善，并纳入体系文件，有效防止了“两张皮”现象。

推进流程管理。面向全体管理人员开展了流程管理知识培训，对车间骨干开展了巡检操作流程知识培训，面向全员开展了质量培训。通过多角度，多层次培训，使流程管理规范化、制度化，确保达到“每人每天干好每一件事”，从而提升基础管理水平。

根据现场管理推进计划每天下午召开标准量化管理工作会议，总结当日工作情况并对次日的工作进行布置安排，明确工作进度，严格落实考核。

进一步优化操作，加大指标对标，旋窑运转率、熟料标准煤耗等关键经济技术指标分别达到 %□ kg/t熟料，旋窑运转率同比提高 个百分点，熟料标准煤耗同比降低 %。

按照公司《关于进一步降低和控制公司可控费用支出的通知》要求，将全年预算进行分解落实到各单位，并将各车间、科室预算指标纳入绩效考核当中，提高各单位预算意识。强化预算执行的严肃性，通过预算管理来降低和减少企业成本。将预算管理渗透至人、财、物及购、销的各个层面与环节，健全相关制度，加强对预算执行情况的实时监控和有效监督，提高预算管理的科学性和准确性，发挥预算管理的硬 2约束作用。

针对市场形式，销售工作主要是在夯实长期用户的基础上，努力提高产品销售价格，并加大利润率较高产品52.5水泥的市场开发力度，确保企业利润最大化。

一是限量保价□20xx年底水泥价格持续高位，为维护20xx年水泥价格的高位运行，在1、2月份水泥淡季时不销售冬储水泥，保持水泥销售价格的`稳定，与去年同比，单价上升130元/吨左右，为全年水泥价格高位运行打好基础。

二是建立长期战略合作伙伴关系，稳定长期用户。对混凝土搅拌站、管桩企业等长期用户进一步建立战略合作伙伴关系，实行“独家供货、常年使用”策略，保证山铝水泥长期客户群的稳定及销售量的稳定，增强对市场变化处理的弹性。一季度已签订两家独家供货合同，年定销水泥30万吨。

三是以制度为导向，鼓励业务人员高价销售。实行以“品种提成单价和基础管理”为主的绩效提成考核办法，销售人员

积极性进一步提高。在今年销售人员考核中加入价格系数考核，鼓励业务人员高价销售水泥，并对销售价格低于平均价格的销售人员进行相应考核，提高产品利润率。

四是加大重点工程开发力度。重点工程具有用量大，价格高、提升产品信誉等特点。20xx年是“ ”规划的开局年，各地重点工程相继开工，水泥公司统筹各项资源，全力做好每个工程的投标工作，提高市场占有率。

务部长，淘汰两名业务部长，内部双向选择组合3人。

扎实开展“党员攀登、全员创优”主题实践活动。按照上级党委要求，制定活动意见，把活动与生产经营实际紧密结合，促进淡季生产经营任务的完成。

积极开展学习型党组织创建。制订水泥公司20xx年学习型党组织创建实施方案，制订干部读书会年度计划，各支部认真开展活动，党委中心组学习，干部读书会学习按计划进行，提高了广大党员干部和管理人员的理论和技术素质。

大力开展形势任务教育。结合公司两会，加大形势任务教育，认清形势、统一思想，立足岗位、尽职尽责。更新宣传栏内容，营造宣传氛围，对班组政治学习进行检查督促。

加强党风和反腐倡廉建设。建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系，加强廉洁从业教育，积极推进强基工程，效能监察立项，核查处处理信访问题，提高了管理效能。

群众组织工作丰富多彩。积极开展以争创“工人先锋号”、争当“优秀员工”，短距离劳动竞赛和职工技能竞赛为主要内容的“双争双赛”活动，开展了提高旋窑运转率、红旗机台等活动。

一季度工作中存在的问题和不足主要表现在：1. 现场管理、

设备维护等基础管理工作有待于进一步加强。2. 市场预测及掌控能力仍有待于进一步提高。以上这些不足和问题，需要在二季度采取切实有效的措施加以解决。

二季度工作打算

二季度，是水泥销售传统旺季，也是全年生产经营工作的关键时期，我们充分认识到担负的责任，按照公司部署积极、扎实推进各项工作，为全年任务的完成打好基础。

一、继续深入推进基础管理工作，切实提高企业竞争力 一季度基础管理工作虽然有了一定进展，但离公司要求还有一定距离，要认清规基础管理长期性和长效性的严峻形势，工作中戒骄戒躁，将抓常态，抓长效，始终作为一项重点工作来抓。坚持不懈地继续深入抓好基础管理工作，把基础管理作为生产经营工作的基础，常抓不懈，层层深入，步步推进，边巩固边提高，上台阶创水平。通过抓基础管理，确保主机设备运转率，确保全年各项生产经营目标的完成。狠抓基层建设、基础工作和基本功训练，实实在在地从最基本的管理工作做起，推动基层基础管理向规范化、程序化、科学化、人性化方向迈进。

结合体系文件，进一步深化细化流程管理工作，在工作中不断优化、完善、固化岗位工作流程，达到工作的螺旋式进步。

水泥厂节能措施 水泥厂员工工作总结篇五

在忙碌的工作中□20xx年即将过去，一年里在领导和同事的关怀帮助下，充分发挥岗位技能，通过自己的不断努力，工作与业务水平都取得了长足的进步。

不断改进工作方法，提高工作效率。

总结过去吸取好的工作经验。

下面我对20xx年的各项工作做出一下总结

1、工作情况

我们的主要工作就是配合检修、抢险、备品备件的领用、或现场生产和检修所留下的垃圾、废钢、旧的备品备件清理清卫等主要工作。

在工作中能很好的完成领导下达的任务，快速安全的托运备件，清理清卫等工作。

有时设备检修能够积极配合检修工作。

在设备检修忙碌时其中最多的超过一天14小时战斗在工作岗位上，因用车计划无规律，需求紧张时，每天在车间来回要跑上百次，有时抢修时间较长，为了生产加班加点不能休息，又加上我车噪声大，驾驶室温度高散热差，整个人就好比在洗澡。

而且在我们车间路面狭窄，道路条件差的工作环境下等，但我们都没有怨言，能够正确对待，努力工作，认真完好各项工作任务。

2、安全方面

在工作中我们都能够自觉严格要求自己，自觉遵守劳动纪律和安全操作规程，认真学习交通法规，严格遵守交通法规和厂规厂纪。

认真完好本职工作，做到了警钟长鸣、安全第一、预防为主的安全生产方针。

起到了以防万一的效果。

全年无违章违纪、无责任事故，在保证行车安全的情况下我们做到了：努力学习不断提高安全素质。

自己作为一名驾驶员、努力做到马达一响、集中思想、车轮一转、注意安全。

虽然驾驶员的工作很单调，但是这种工作要求有很强的责任心，在行驶中来不得半点马虎，要集中精力开好车，时时想安全，处处防意外，做到安全二字放心中。

3、尊章守纪方面

严格遵守公司制定的各项规章制度，不打架、偷盗、不干有损企业形象的事，尊敬领导，团结同事，工作上认真仔细。

上班集中精力，不违反劳动纪律和厂规厂纪，做到以厂为家，维护好企业的利益。

4、主要存在问题及下步打算

一、主要问题

1、工作上还不够认真仔细，缺乏主动性，对车间的不安全因素还不够了解。

2、由于我们车间道路条件差、狭窄、路口多等，不安全的因素下有超速的行为。

3、对车辆的保养、维护、维修等工作做的还不到位

二、下一步打算

1、在新的一年里我们将要面对两台机的生产，要比今年忙一

倍，那我们就更要做好本职工作，做到不超速，超载等各项违章的行为，做到生产在忙安全不忘，做到加强对车辆的保养、检查、维修、维护等工作。

只有保养好才能保证安全行车。

为生产检修等工作的需要提供有利的条件。

2、我们要在新的一年里更加努力的学习交通法规，加强自己的安全意识。

我们要改正缺点，团结一致，做好自己本职工作，争取更好的、圆满完好领导交给我们的各项工作任务，并争取在原力的工作力度上在上一台阶。

20xx年已经过去，在这一年里我深刻体会到了个工作的汗水与快乐，我把自己的青春倾注于我所钟爱的机修事业上。

20xx年的工作已经结束，收获不少，下面我对20xx年的'工作总结一下,为20xx年的工作确立新的目标。

一、思想认识。

在上半年，作为一员机修工，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，自己要求严格，鞭策自己，力争思想上和工作上在领导和同事心目中都得到充分认可，能吃苦耐劳，不嫌脏不嫌累，工作认真，干起活来从来不拖泥带水。

在公司安排的各项任务中能够积极主动的去参加，如：公司安排去辽宁公司安装调试设备，不讲条件服从公司安排。

一年来，我能圆满的完成班组中安排的各项工作。

我相信在以后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的

帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。

20xx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□20xx年任务都非常重，乳化、膨化生产线设备的检修和维护以及震源药柱生产线试产验收的正常运行车间安排了大量的加班，每次少则一二个小时多则四五个小时不等的加班，不能说的上是每次都参加，本人也是超过百分之80的参加率。

但不管怎样，为了把自己的维修水平提高，我坚持，我信念，是工作的越多，相信我的维修技术也在不段的提高。

除了上班工作加班维修除外，也是会偶尔还在网上找一些机械维修资料学习。

平时工作中也是争取每个维修点的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。

20xx年工作结束了□20xx年的

工作也是紧张的开始，乳化、膨化、震源药柱生产线以及新增设的地面站生产线四条生产线的正常运行，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。

如：上班带上岗证，上班按要求统一工装，严格遵守请销假

制度等。

处理好公事与私事之间的关系，于同事的人际关系。

20xx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，学习公司企业文化，自己更加努力学习专业知识，使自己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。

20xx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考虑到小节。

在以后工作中要弥补考虑不够周到不够全面细节安全隐患。

在20xx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。