

最新旅游业年度工作总结 制药企业上半年工作总结(实用6篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

旅游业年度工作总结 制药企业上半年工作总结篇一

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、世纪，药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持外抓市场一着不让，内抓管理细致入微的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

6、产销率：目标数为00%，上半年实绩00%。

（一）重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市

场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：000，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸、000丸、000丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

（二）新产品开发和科技进步成果显著□gmp管理工作进一步加强。

根据二个开发（即市场开发、新品开发）一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100%。

（三）降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率屡往低处走、销售量增利减增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在xx年降本增效量化考核取得成效的基础上按照四定原则（即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法）制定了00项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

1、市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设，在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场由于“新农合”政策出台而显现的500亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略；对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略；对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工

作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

2、降本增效工作：按照建设节约型企业的要求，深入开展以目标成本管理、技术进步为核心的降本增效工作，强化质量、安全管理，确保不发生重大质量、安全事故。

第一：在年初制定的定性、定量指标的基础上，利用现有的工作机制总结、确认上半年降本增效的成果经验，加以巩固并以此带动相关指标的控制力度，切实把工作做深做细进而消化外部不利因素。提高产品的竞争力，为市场开发提供有力保障。

第二：持续开展原材料比质比价采购，完善辅料、包装材料供应商质量审计和限价采购制度。要密切关注重点原、辅材料、包装材料的市场变化，预测价格走势，确保年初降低采购成本目标的实现。

第三：要合理安排好生产，确保有效益、有市场的产品增长的同时，着力完善能源管理的基础工作，拓展思路，利用新技术、新工艺开展节能降耗工作尝试。在可能的范围内，努力争取外部的技术支持和政策支持，力争使能源管理上新台阶。

3、技术进步：

第一：首先对在研新产品进度进行跟踪考核，确保研发目标的实现，其次是对新获批准证书的产品工艺线路和工艺参数进行摸索、优化，使其尽快投放市场。

第二：根据国家食品药品监督管理局的要求，我公司要承担16个品种的质量标准起草工作，任务重且难，技术要求很高，要求在10月份前完成，公司将任务已落实到每个责任人，确保按时完成。

下半年，摆在我们前面的道路充满坎坷，企业生产经营工作面临着许多困难，但我们必须坚定信心，保持高昂的工作热情，树立克服困难的勇气，确保全面实现全年的各项目标。

旅游业年度工作总结 制药企业上半年工作总结篇二

上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。

面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持“外抓市场一着不让，内抓管理细致入微”的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

6、产销率：目标数为0×××，上半年实绩0×××。

（一）重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推

广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的×××个重点产品：000，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸、000丸、000丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

（二）新产品开发和科技进步成果显著□gmp管理工作进一步加强。

根据“二个开发”（即市场开发、新品开发）一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。

并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的

生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100。

（三）降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率“屡往低处走”、销售“量增利减”增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在05年降本增效量化考核取得成效的基础上按照“四定原则”（即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法）制定了00项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

1、市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设，在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场由于“新农合”政策出台而显现的500亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同

顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略；对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略；对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

2、降本增效工作：按照建设节约型企业的要求，深入开展以目标成本管理、技术进步为核心的降本增效工作，强化质量、安全管理，确保不发生重大质量、安全事故。

第一：在年初制定的定性、定量指标的基础上，利用现有的工作机制总结、确认上半年降本增效的成果经验，加以巩固并以此带动相关指标的控制力度，切实把工作做深做细进而消化外部不利因素。提高产品的竞争力，为市场开发提供有力保障。

第二：持续开展原材料比质比价采购，完善辅料、包装材料供应商质量审计和限价采购制度。要密切关注重点原、辅材料、包装材料的市场变化，预测价格走势，确保年初降低采购成本目标的实现。

第一：首先对在研新产品进度进行跟踪考核，确保研发目标

的实现，其次是对新获批准证书的产品工艺线路和工艺参数进行摸索、优化，使其尽快投放市场。

第二：根据国家食品药品监督管理局的要求，我公司要承担×××个品种的质量标准起草工作，任务重且难，技术要求很高，要求在10月份前完成，公司将任务已落实到每个责任人，确保按时完成。

下半年，摆在我们前面的道路充满坎坷，企业生产经营工作面临着许多困难，但我们必须坚定信心，保持高昂的工作热情，树立克服困难的勇气，确保全面实现全年的各项目标。

旅游业年度工作总结 制药企业上半年工作总结篇三

（一）2005导游年审培训班。根据《导游人员管理实施办法》及省、市旅游局的要求，我们从2006年6月1日至7月1日举办了导游年审培训班，共20多期，培训人数约6200多人。为了出色地完成省、市旅游局交给的导游年审培训工作任务，我中心从5月初开始就进行各项准备工作，邀请了旅游院校的专家教授、旅游界的资深老师和旅游主管部门的质检人员等，多次召集会议，从授课老师到培训课题的挑选，从培训地点到各个培训课题的编排，均作了认真、细致的安排，确保了培训工作的顺利完成，得到了省、市旅游局领导的表扬。此次培训班按导游挂靠单位不同，分三个地点同时进行，即旅行社、省导管和市导管导游各为一个培训点，每期三天，分期分批进行。历时一个月的导游年审培训工作任务，在省、市旅游局和本中心的精心组织及各旅行社等相关部门的积极配合下，顺利完成。此次导游年审培训邀请了旅游院校的教授、旅游界的资深老师和旅游局质检员等多方人士担任授课老师，不但培训内容丰富，从旅游政策法规、导游职业道德规范到各种旅游专业知识均进行了讲授，而且教学形式多样，除了面授外还采用了形象生动的多媒体教学，让导游更好地理解知识点，从而加深了印象。采用此种小班授课的培训形式，上课效果比较好。此次培训对增强导游人员的法律意识和提

高其带团技能等方面都起到很好的作用，达到了我们举办培训班的最终目的。

（二）“酒店从业人员培训班”，共26期，培训人数约1100多人。针对我市部分酒店特别是一些预评星级的酒店，服务人员素质状况及部分中层管理人员管理能力、管理知识比较薄弱的现状，我中心开设了礼貌礼仪、操作技能和业务理论知识等方面的课程，派遣专业教师到酒店进行针对性的培训和指导，采取合理有效、切合实际和灵活多样的培训方法，对酒店从业人员进行培训，取得良好的效果。

1、酒店服务人员岗位培训班。为了保证旅游星级酒店的服务质量，我们根据质量管理科的要求，对一些预评星级的酒店的工作人员进行岗位培训。在进行培训之前，我们先以暗访的形式到酒店了解情况，然后征求酒店方面的意见，针对薄弱环节设计相对应的培训课程，从理论知识到操作技能都进行培训。培训结束后，还以考核来把关，考核合格者颁发**市旅游局制作的岗位培训证书。从而真正做到提高星级酒店的服务水平，提升星级酒店的准入门槛，保证质量。今年一年来，我们已完成了25家酒店的培训工作的，共计培训人数约900多人。

2、星级酒店内审员培训班，1期，约100多人。为了保证旅游星级酒店的服务质量，我们配合**市旅游局举办了星级酒店内审员培训班，让每一家星级酒店了解星级评定标准，真正做到以标准来规范日常工作，以标准来衡量日常工作，以标准来严格要求自己。

（三）“精英导游综合素质提高班”，2期，共计200多人。为了培养并树立导游员的良好形象，我们举办了**市精英导游综合素质提高班。设计的课程实用、易懂、新颖、时效，有团队管理知识、心理学、中国传统文化和销售训练等多种课程，教学形式丰富多彩，帮助导游在巩固扎实基本功的同时，实现自身质的飞跃。

（四）**市“一日游”导游培训班，1期，人数70多人。为了发展**市周边游，改变**市长年作为旅游通道的这一现状，根据一些旅行社及**市旅游局的要求，我们举办了这个培训班。此次培训考试没有向社会公开招考，而是以旅行社内部推荐的一些有基础和潜质的人员为主。我们邀请了**旅游界的资深教师授课，从授课到考核均进行严格把关，力争保证质量。

（五）旅行社业务档案管理培训班，1期，人数120人。通过对旅行社业务年检发现，很多旅行社在业务档案，如旅游行程、组团、接团合同书和团队核算资料等方面均存在填报不规范、管理混乱等诸多问题，根据质量管理科的要求，举办了业务档案管理培训班，规范旅行社的业务操作。

（六）完成业务主管单位**市旅游局交办的各项任务，配合各部门开展工作。如在今年的导游年审工作中，协助质管科顺利完成2005导游年审工作；在9月份，协助质管科进行2006星级酒店的年审复核工作等。在中心内部管理方面，中心在维持人员和部门结构不变的情况下，加大内部管理的力度，完善各项规章制度，并加快办公设施设备的现代化，使之能够高效、顺利地运转。

旅游业年度工作总结 制药企业上半年工作总结篇四

2、实行班组负责人负责制、各单位负责人是本单位安全工作的第一责任人，公司将采取实施风险承包考核的形式，加大对各单位负责人的安全工作考核奖惩力度、各单位负责人每季末须向公司汇报当季安全工作。

3、实行安全一票否决制公司将重点把安全工作纳入对各单位考核的内容。凡发生事故或轻伤事故突破考核指标的将取消其评选当月先进的资格，所在负责人将取消其当月的奖励资格。查违章、查隐患工作的考核按月进行，凡突破考核指标的单位将取消其评选当月的优秀资格。

4、加强安全基础工作。为在管理重心下移过程中加强对基层的工作指导，年初，公司将下发安全管理相关资料，以此进一步促进安全工作科学化、制度化、规范化运行。各班组要按照安全工作“五个一”（签订一份安全责任书、健全一张安全监督网、上好一堂安全教育课、坚持一个安全检查制度、提好一条合理化建议）的要求，认真抓好基层建设等基础工作。

1、各级要结合本单位安全工作中的难点和重点，扎实开展各类安全活动，进一步提高职工的安全生产意识。6月份，要大力开展“安全生产月”主题活动。三季度，要继续以“全国安康杯竞赛”为主题开展竞赛，做好高温季节的安全保障和各项服务工作，帮助职工牢固树立“安全第一、预防为主”的思想。

2、各级组织要发挥实践育人的优势，引导学习安全生产法律法规和规程，掌握安全生产的技术和技能。要把安全生产与学习技术结合起来，使安全生产的过程成为学习新知识、新技术的过程，使安全生产与学习技术相互促进，相得益彰，尤其要加强对新进厂青工的安全教育。

3、各级组织要把安全工作由工作时间内向工作时间外渗透，深入集体宿舍，提醒注意休息，消除疲劳，保证有充沛的精力上岗。

1、进一步抓好责任区创建的管理工作□xx年各单位要继续按照《车辆维修企业安全管理标准》的有关规定，建立起全方位、立体交叉型的责任区网络体系，认真抓好基层责任区的创建，充分调动职工参与安全管理的积极性；同时还要结合本单位生产经营的特点，努力培育特色工作，进一步深化责任区创建工作，发挥其安全文明示范和监督作用，形成安全自主管理的良好氛围。

2、大力开展查违章、查隐患活动。各级要把查违章、查隐患

活动作为开展责任区创建活动的主要工作载体来抓，要通过开展查违章、查隐患活动，不断提高职工“自我约束、自我防护”的意识和能力。各级要将“自检”和“互检”、“巡查”和“抽查”等方式结合起来，认真执行安全检查制度，公司在检查中发现安全问题，要及时填写“职工违章查处单”和“安全隐患查处整改单”，并向本单位反馈安全意见后，定于下月3日前汇总通报。与此同时，各级还要落实好安全隐患的整改工作。

3、抓好人员队伍的培训教育工作，安全监督员是开展活动的基本力量。为提高整体素质，队伍的培训教育采用分级实施的办法。公司负责抓好班组长队伍的培训教育工作，今年将安排1—2期新安全监督员参加上级培训班。各单位负责抓好基层岗员的培训教育工作，在xx年要对全体员工轮训一次。在培训内容上，要把学习贯彻《安全生产法》、《车辆维修企业安全管理标准》作为重点，促进员工思想认识的深化和管理监督水平的提高。

1、积极参与环境整治。各级要根据“责任区与区外一个样、厂房内外一个样、治标治本一个样”的环境整治标准，配合厂部工作，积极开展好员工突击活动。通过开展消除环境死角、查隐患、配合厂部创造一个安全、文明的生产环境。

2、在公司和各班组重点工作中充分发挥员工突击作用。今年，各单位要根据本单位工作重点，主动请缨，组织员工突击积极承担突击任务，并充分发挥在重点项目中的作用。

旅游业年度工作总结 制药企业上半年工作总结篇五

一是领导重视。无论是市委市政府领导还是乡镇(街道)领导都是非常重视招商引资工作，特别是市委领导多次在会上部署和强调这项工作。

二是采取项目负责制。各乡镇(街道)对今年乡镇企业新上项

目计划任务进行逐个分解落实到领导个人，平时由负责人对项目进展情况进行跟踪、服务，年终对项目的完成落地情况进行考核。三是积极组织参加各种展销会、推介会、洽谈会、投资贸易会。仅乡镇企业参加上海农副产品展示展销会和福州投资贸易洽谈会的120多人，参展产品80多种，洽谈和引进项目近20项。

2、加大企业技改力力度，促进经济稳步增长。上半年共完成技改项目19个，投入技改资金1481万元，占年计划的59.2%，比增15.6%。技改后可新增产值6800万元、税利650万元。如小湖镇的化工橡胶机械厂扩大厂房、购买设备7台套投入资金106万元，到现在产值已达567万元，是上规模工业发展较好的企业之一。黄坑镇重视私营和个体企业的技改，特别是加大对竹制品加工企业技改的力度，使竹制品的质量和附加值都得到了一定的提高。

3、农副产品加工业带动农村经济的发展。全市各乡镇(街道)按照“工业兴市”发展战略，突出、突破工业，重点扶持、培育了一批“贸工农”农业龙头企业。去年引进的包括铭彩天然香料有限公司、展旺保健饮品有限公司、金鹿畜禽产业开发有限公司等农产品加工龙头企业19家，还有上规模的农副产品加工企业7家。这些农头的上规模企业和龙头企业可带动农户11000万户，安置农村劳动力1320人，比增10%。农业产业化龙头企业，不仅发展态势好，而且带动力强，经济社会效益高。

如水吉酱菜厂采用“订单农业”方式，拟向5000家农户签订1万亩蔬菜种植合同，带动了一大批农民种植蔬菜致富。总投资8000多万元的水吉、莒口、徐市奶牛场和将口隆圣食品有限公司四家企业上半年产值达1560万元。将口隆圣食品有限公司已迈进我市上规模企业的行列；水吉酱菜厂投入290万元新建厂房建成已投入正常生产，该厂也即将成为上规模企业。

4、工业平台建设稳步推进。乡镇(街道)在工业平台建设中，

坚持以项目先导、统一规划、逐步开发原则，稳步推进平台建设，带动了全市工业平台整体推进。如潭城街道充分利用城效优势，大力开发建设白茶布工业平台，力度大，速度快，去年就引进7家企业入园，总投资达5750万元。

童游街道工业平台基础设施较完善，在去年入园企业4家后又新增2家企业入园，共引资2200万元。将口镇工业平台面积大，去年镇政府已投入资金200万元启动黄瓜山工业平台第一期基础设施建设，平整土地150亩，今年上半年镇政府又投入20万元新增平整土地120亩，新增引进入园企业1家。这三大工业平台建设已构筑起南武线环保、科技型工业走廊的雏型，将进一步带动南武沿线工业投资热潮。到6月底全市各乡镇(街道)工业平台基础设施建设总投资5260万元，平整土地面积4280亩，入园企业上百家，入园企业固定资产投资达13130万元。

5、加强安全生产管理，注重环境保护工作。各乡镇(街道)始终以高度的责任感、使命感把安全生产工作摆在首位，进一步完善各项规章制度，落实安全生产责任制。突出重点开展了针对“三合一”厂房、压力容器及易燃易爆企业的专项治理整顿工作，检查督促了生产使用危险化学品企业、矿产企业、竹木加工企业落实安全生产措施。如潭城、水吉经委能结合实际，大力宣传《安全生产法》等法律、法规，要求企业切实落实安全生产措施，对出现事故苗头及时发出整改通知。同时我们还引导、督促企业正确处理好加速发展与环境保护关系。去年乡镇企业投入资金1500万元，今年上半年又投入650万元用于粉尘、污水、废气、尾矿等方面环保治理，取得明显的社会和经济效益。由于全市安全生产和环境保护工作抓得紧，抓得实，措施得力，有效控制住各种重、特大事故发生。

二、存在主要问题

是全市乡镇企业发展工作总体上仍不平衡。潭城、童游、将

口、麻沙等城郊、国道附近乡镇(街道)工业发展速度较快, 偏远乡镇受到地域、交通、资源等因素制约, 在工业平台、新上项目等方面仍没有大的进展, 乡镇之间的发展速度在逐渐拉开。二是规模以上工业发展仍然缓慢, 全市仍有6个乡镇是空白的, 占全市的46%, 且1—6月规模工业只完成计划的40.1%。三是由于取消乡镇企业管理费, 乡镇企业系统工作受到很大影响, 有的乡镇经联委工作无法正常开展。四是局创业竞赛、招商引资任务尚未完成。

p>

旅游业年度工作总结 制药企业上半年工作总结篇六

安全工作是企业生产的生命线。上半年, 我厂全面贯彻企业安全生产主体责任, 建立健全了安全管理机构与安全管理网络。认真开展安全培训教育, 全力提高员工安全意识和自我防护能力, 增强了全员的“基本功”。以“抓三违、抓责任、抓落实”为主题, 认真排查和整改事故隐患, 确保公司安全投入, 不断增强企业本质安全水平, 强化事故应急预案演练, 不断提高了员工应急事故的处置能力。积极推动安全标准化体系建设, 不断提升安全生产管理水平。

抓好安全生产工作, 领导是关键, 制度是保证。根据上级部门要求, 我公司对安全标准化管理制度进行了修订和完善, 制定了符合我公司生产实际的作业票管理制度, 加强作业现场的安全管理工作, 紧紧抓住“以人为本, 安全第一”的主题, 认真开展“查隐患、查漏洞、查问题”和“反违章、反违规、反违纪”的“抓三查, 反三违”活动, 积极检查和修补安全管理问题及漏洞, 加大对违章、违纪的处罚力度, 强化安全管理, 全面提高职工的安全意识, 大力营造反对违章、关爱生命的氛围。每天组织现场检查, 坚决制止、纠正和处罚各种违章作业, 确保安全无事故。同时加强组织领导, 明确了主体责任, 强化了安全管理: 根据集团公司安全生产例会, 自开炉以来, 我厂每天都召开中层管理人员会议, 全面

落实抓领导、领导抓、全员齐抓共管的局面。

每周组织相关部门进行安全大检查，对查出的问题落实责任人，限期整改，形成闭环管理。至目前共查出安全隐患24项，下发隐患整改通知单10余次，罚款通知单7次，所查安全隐患均得到及时整改，整改率100%，做到闭环管理。

场动火作业、设备检维修作业、进入设备作业、高空作业等九大作业的审批，保证危险作业安全可控。在开炉期间，我公司严格遵守开炉方案及生产工艺流程，做好各装置启动前安全检查工作。根据集团安全部要求，结合我公司实际，在开炉前召开全体员工会议，做了统一的部署。经过细致的工作，全系统的安全开车。

1)从教育入手，从基础抓起，我厂在抓安全教育上，严格执行“三级安全教育”，对新进厂的人员按要求进行了厂级教育，同时督促、检查二、三级安全教育，使他们熟悉、掌握必要的电石行业安全技术知识和自我防护技能，达到要求后方可上岗操作。对换岗、转产、复工人员，均按要求进行了安全技能和岗位操作法的培训，经考核合格后才能上岗作业，并且把安全考试成绩作为职工晋级的依据之一。从而使我厂全体员工全面、系统的掌握电石安全生产技术知识。根据安监部门要求，我公司组织安全管理人员参加资格培训、取证及继续再教育；确保所有机电修、压力容器以及天车作业均取得特种作业操作证。车间新员工较多，操作经验少，应对突发事件的处理能力不足，应对这一情况，需继续通过培训提高操作人员的安全、技术水平；加强对操作人员的素质教育、加强员工对设备的维护和保养，对企业文化、安全知识、生产操作、工艺技术、设备基础知识等还需大力提高。

始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全工作方针“从零开始，向零奋斗”的安全理念；从安全工作实际出发，实现安全生产“零”事故的目标。把安全工作做细、做到位，聘用技术性工程人员，用先进适用的技术，为安全生产提供

可靠的技术保障，为2x16500kva密闭电石炉安全试车投产打下坚实的基础和保障。

1、我公司两台电石炉属于技改后新开电石炉，许多问题并没有完全暴露出来，所以在技术上需建立一套完善的电石炉生产工艺指标。

2、车间新员工较多，操作经验少，应对突发事件的处理能力不足；

3、进一步做好“三级安全教育工作”，根据公司制定的“xx年三级教育培训计划”，继续按照计划开展各岗位培训工作。

安全生产管理工作永远都没有终点，我工厂将认真贯彻“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，强化安全生产管理，把各项安全管理工作落到实处，要努力营造全员参与安全管理工作的企业安全文化氛围，抓好工厂各项安全生产管理工作，为“创造一个好的安全生产环境，切实保障员工生命和公司财产安全”而不懈努力。