

2023年汽车维修工年度工作总结 汽车维修工作总结(模板10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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

汽车维修工年度工作总结篇一

时间过得很快，不知不觉一年又到年末。回首自己在这一年中收获还是很不错。感谢自己师傅们的尽心教导，我的成长离不开他们！

刚转正的时候自己设下了一个目标，规范自己的维修流程，今年把所有的整形、换门及小的事故自己都要能独立完成，也要尽快的掌握大型事故的维修技术；同时也要改掉自己粗心大意的毛病，把维修质量提高上去，杜绝返修率，认真的做好每一辆车这不仅是对客户负责，更是对自己负责；同时要尽快的学习，尽自己的能力学习的技术，争取自己能单独维修。现在看来，已经达到了当初的目标，来了车以后自己就可以独自维修，无论是维修流程还是维修质量都大大的提高了；不再是当初的菜鸟！

在平时的工作中自己也是存在一些缺点，做事有点粗心，虽然天赋不如被人，但是我不怕脏、不怕累、肯学；不然等待我的则是被“淘汰”！

时间过得很快，转眼间20xx年就快要过去了。首先，多谢张班长、蔡主任、候主任，给我这个学习技术的机会和这段时间以来同事的帮助与支持。回顾这几个月以来的学习，工作

虽累，但并不阻碍我那颗“阳光之心”去享受工作中的点点滴滴。“用心”体会的实习过程中，我受益匪浅，主要有以下几个方面。

在学习过程中，我感触最深的一句话是：纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。理论知识与实际操作还是有一定的差距的，通过此次学习，能够巩固汽车构造的理念知识，能让我感性的接触实物，并提高了自己的动手能力。现在我已经知道保养的工作流程，并能做些简单的汽模具维护。

在闷热的天气中，我仍能坚持按时学习，磨炼了自己的意志，并让其变得更加坚强。在实习的过程中，我明白了要以怎样的心态去面对新环境新工作；要怎样提高自己的适应能力，才能更快地成为一名正式的技术人员；怎样与同事(群体)交流，尽量减少能量的内耗等。

xx实业的每位同事都能明确自己的岗位现职。在维修工作中，忘记午餐时间已经是常事，就算是已经下班，都是能尽责、认真地对待手头上的工作。在维修的过程中，他们的那份责任心、认真、严谨深深地感染了我。我们一起在车间中挥洒汗水，为的是生产线上正常生产。

良好的企业文化可以带动员工工作的积极性。“将困难留给我们，将方便留给顾客”这样的标语在公司每个显眼的位置都可以看到，可见公司对企业文化的重视。我们的口号是：全力以赴、超越自我、追求卓越、超越目标。这口号鞭策着我们每位追求更加的目标，共创佳绩。

良好的沟通能达到统一战线的目的。学组员之间的沟通、模修工与生产线上人员的沟通、机修人员与上产线上人员的沟通、模修工与机修人员的沟通，这些同级沟通有利于各位工作人员明确自己当前的任务，进而提高工作效率。而领导与工作人员之间的沟通，主要得益于公司优秀的管理制度。通过开早会、培训、技术交流会、员工大会等，其既能提高其

办事交流，又能主各位员工都站在统一的战线上，协同管理好公司，我相信：在这种优秀的管理制度之下，只要“万众一心，众志成城”□xx实业会越来越好，实行飞越式发展。

或许对于xx实业而言，我只是一个普普通通的过客；但对我而言□xx实业是我人生道路中一道不可替代的风景□xx实业在各位工作人员的共同努力之下，会发展得更好。而我也会跟xx实业一样，天天进步。

汽车维修工年度工作总结篇二

现场会召开，我厂作为安全生产与规范管理的示范店，让九龙坡区维修行业参观。取得了良好的效果，获得市领导及区领导的一致赞同与表扬。

（二）存在的不足

1、主营业务收入来源单一

当前产值主要是人保拆检留修车辆所创造的收入，事故维修贡献产值较大，保养维修贡献产值太小。

解决措施：加大企事业单位走访力度，多签订定点维修协议单位；在人保留修车辆维修时，充分发挥机电班组的作用，增加检查项目，列举保养重要性，争取扩大保养产值比重。加强对外营销，发放代金券及保养卡，拓展市场。增加到店来修量，提高产值。

2、缺乏核心竞争力

由于交车时间以及维修质量不能保证，而这两项因素又是综合修理厂制胜的关键，所以要加强软件实力的建设，充分利用竞争机制和激励惩罚措施，保证人员潜力的发挥。

解决措施：采用绩效管理，让每一位员工明白做多少产值、多少工时费，我就有多少收入；有多少返工返修，我要扣多少钱；有多少不按时交车将受何种处罚等。

3、缺乏专业管理人才

客服和车间沟通衔接不够通畅，配合不够紧密，致使售后服务工作不够细致，容易引起客户抱怨。为此，公司需要能够大刀阔斧改革创新的新开拓者，需要能够扭转乾坤力挽狂澜的领导者，需要能够带领团队走出瓶颈实现共同愿景的执行力者。

汽车维修工年度工作总结篇三

我叫xx□毕业于x学院机电工程系汽车检测与维修专业于20xx年x月来到公司售后部工作，在公司工作的两年里使我从一名只有理论无实际操作实践能力的大学生迅速成长为一名优秀的汽车维修技师，这一切与公司良好的工作环境和领导的不断关怀是分不开的。

记得我来公司的第一天□x经理把我叫到他的办公室和我交谈了一下，他说“如果你想吃技术这碗饭，就要往技术里面钻”。也许就是应为他的这句话，使我这个刚出道的矛头小伙有了本身工作的方向，我要成为一名优秀的汽车维修技师。在接下来的工作当中我就努力的朝本身的目标努力的工作，在工作当中牢记本身的岗位职责，和同事和睦相处。

人人都知道汽车维修行业只有工作的年限越多他的资质就越深，懂得就越多，我当时就给本身制订了目标，用半年的时间本身能熟练的完成车辆维修任务，用一年的时间成为一名有技术有理论的汽车维修技师。这样就要求我要多学习，多问几个为什么？平时来的维修车辆要抢着干，只有这样你才能上手上的快。我白天工作，不忙的'时候翻看工具库里面的资料书，晚上回到宿舍后慢慢的回想今天维修的那些车辆故障原因是什，为什么会出现这样的故障。还有回想一下本身

维修的车有没有忘记把螺丝拧紧，有没有忘记装什么，这样使我养成了工作细致认真，谨慎的好习惯，没有一辆车因装配问题而返厂维修。

20xx年是我开始成长的一年，是我从一个只会拿扳手上螺丝拆螺丝的学徒工开始成长为一名可以独立操作独立接待客户维修车辆的维修技术人员□20xx年变化许多，本身的收获也许多□20xx年被罚款五次，分别是1晚上下班没有收拾好工具罚款x元，猛踩客户新车油门导致客户抱怨罚款x元，没有使用方向盘套罚款x元，没有管理好组员填写派工单罚款x元，没有按规定使用对讲机罚款x元，还有5s检查打卡机卫生不合格被提名批评一次，从这五次罚款中可以看出这是我20xx年做的不够到位的地方，同时也为本身以后的工作指明了方向，在以后的工作当中绝不能出现以上犯得错误，在工作中要做的细心细心在细心！

20xx年也是本身收获的一年，经过本身的努力实现了本身的目标，经过两年的努力成为了快修组组长□20xx年学会了撰写技术报告□20xx年本身的技术又上升了一点，但是这些我并没有感到满足我要向更高的目标努力奋斗！技术学无止境，我还要继续努力，才能有更大的突破。

我们是做售后服务的，我们只有给我们的客户提供高质量服务，提高客户满意度，我们会拥有一批忠诚的客户，就能提高公司的收益。很多车主是不懂车的，每当客户询问一些感觉可笑的问题时候我总是耐心细致面带微笑对他提出的问题一一做出回答，并详细的给他介绍一下我们车的特点和优点。本身努力提高维修技能确保所有故障一次修复，让客户为希望而来，满意而归。

在公司工作的这两年里我本身感觉虽然取得了成绩，但是，我从来都不敢自满，因为我还有好多东西要学，我还要为本身更高的目标而努力□20xx年的工作目标是争创优秀班组，杜

绝重大客户对我们班组的投诉，坚持5s工作，将反工车辆降到最低点，杜绝低级错误的发生。在这里深深的感谢我的领导和同事们，感谢你们的关心，支持与帮助。

汽车维修工年度工作总结篇四

已经过去了好长时间，在这二个月的时间里，我有过欢喜，也有过失落。自己不但学到了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。

也许世纪百悦的工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为商场员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并没有想象中那么简单，那么容易，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近二个月的工作和学习，商场的工作我也可以应付自如了，或许说这些话有些自满，但当有状况发生时，公司的同事都会向我伸出援助之手。这使我心中不经万分感动。在这二个月的时间里，自己一直保持着对工作的热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名世纪百悦的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，不能与顾客发生任何的不愉快，所以我们要以会心的微笑去接待每一位顾客，纵然顾客有时会无理取闹，但我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作的时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还有待提高，但是自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服任何困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的向老员工请教和学习，能够踏实认真的做好

这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作中遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算是对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间内，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，使我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一位顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，更不能在工作时间内聊天、嬉戏，这样会让自己在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于自己工作方面的专业知识，自己只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中工作了短短二个多月的时间，但给自己的感受却很深，无论是在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

汽车维修工年度工作总结篇五

现在以我单位使用比较多的yc6112zlq为例，该系列柴油机为广西玉柴公司采用德国fev技术所开发的产品；机体、气缸盖采用合金铸铁，强化程度高，采用整体曲轴，滑动轴承，体积小重量轻，可靠性高；正常使用维护下发动机大修期可以大

于10000小时;采用fev缩口燃烧技术□ad型高压油泵，低惯量小喷孔喷油器，燃烧更充分，油耗指标远优于国内同功率档产品，增压机型优势更明显;采用玉柴专有活环密封技术和气门油封技术，润滑油消耗比国内同功率档产品低 50 %以上;采用fev缩口燃烧技术□ad型高压油泵，低惯量小喷孔喷油器，燃烧更充分，油耗指标远优于国内同功率档产品，增压机型优势更明显;采用玉柴专有活环密封技术和气门油封技术，润滑油消耗比国内同功率档产品低 50 %以上。

在维修检查柴油机时都应该注意以下几点：

- 1、检查汽缸压缩压力，以确定活塞环及缸套的磨损情况，
- 2、检查气门间隙，
- 3、检查喷油提前角，
- 4、检查曲轴箱废气压力，
- 5、检查喷油泵泵油压力、柱塞出油阀磨损情况、喷油泵供油量及其均匀性，
- 6、检查喷油泵调速器，
- 7、检查喷油嘴工作状态，调整压力或更换喷油嘴，
- 8、其它相应的检察项目

柴油机是用柴油作燃料的内燃机。柴油机属于压缩点火式发动机，柴油在工作时，吸入柴油机气缸内的空气，因活塞的运动而受到较高程度的压缩，达到500~700℃的高温。然后燃油以雾状喷入高温空气中，与空气混合形成可燃混合气，自动着火燃烧。燃烧中释放的能量作用在活塞顶面上，推动活塞并通过连杆和曲轴转换为旋转的机械功。柴油机燃料主

要是柴油，通常高速柴油机用轻柴油；中、低速柴油机用轻柴油或重柴油。柴油机用喷油泵和喷油器将燃油以高压喷入气缸，喷入的燃油呈雾状，与空气混合燃烧。因此柴油机可用挥发性较差的重质燃料或劣质燃料，如原油和渣油等。柴油机具有热效率高的显著优点，其应用范围越来越广。随着强化程度的提高，柴油机单位功率的重量也显著降低。为了节能，各国都在注重改善燃烧过程，研究燃用低质燃油和非石油制品燃料。此外，降低摩擦损失、广泛采用废气涡轮增压并提高增压度、进一步轻量化、高速化、低油耗、低噪声和低污染，都是柴油机的重要发展方向。其中对柴油机经常地维护保养，可以使柴油机恢复和保持良好的技术状态，从而发挥出优异的性能指标。因而各种柴油机在使用说明书中都对维护保养有明确规定。

无论进行何种保养，都应有计划、有步骤地进行拆检和安装，并合理地使用工具，用力要适当，解体后的各零部件表面应保持清洁，并涂上防锈油或油脂以防止生锈；注意可拆零件的相对位置，不可拆零件的结构特点，以及装配间隙和调整方法。同时应保持柴油机及附件的清洁完整。

汽车维修工年度工作总结篇六

很荣幸成为工厂的一份子，能够加入充满活力、技术过硬的员工团队，同时也融入进这个敬业奉献、忠诚团结的集体，在此让我感到无比的骄傲与自豪！

转眼间进入贵公司已经两个月的时间。在这段时间里，让我接触到了更多的车型，了解学习到更多、更专业的汽车维修技术知识，进入工厂每天过得都是那么的充实。在此同时让我对汽车维修技术有了全新的认识与了解；从实践之中验证理论，从工作之中总结经验，理论与实践相结合，从而才能提高自己的技术水平，让自己进步的更快！

在工作上每位员工有着认真诚恳的工作态度，在生活上都有

互相关心、互相帮助的习惯，在某些平凡的细节上做得是更加完美！在疑难故障面前，老师傅的耐心指教，同事之间的交流探讨，使我们在技术上不断得了提升！

让我们共同携手，用真诚的服务，为客户创造价值；以不断学习创新，勇创高峰的执着，共创一流业绩；使我们的企业蓬勃发展，也使我们的事业得到更好的发展。为了美好的明天，让我们一起共同努力吧！

汽车维修工年度工作总结篇七

时光飞逝，在忙碌间辞旧迎新，在总结中锐意进取。在山西晶通集团的英明决策及刘总的正确领导下[]20xx年的xx怡通雪佛兰售后部有了很大的改观。从刚开始没有车间到车间的建立、硬件设施设备的逐步完善，再到人员到位，售后部的工作开始走上了正轨。结合20xx年售后维修的总体情况来看，售后部基本实现了年初拟定的工作计划。为了更好的完成工作，总结经验，扬长避短现对售后部做了如下工作总结：

20xx年进厂台次是3000台，总产值是2300000元，客单价是773。

1. 制度不够完善，管理出现混乱；

4、各部门协作性不强，欠缺一定的部门沟通力。

5、车间质检岗不到位，造成流程缺失，质量管控不够严谨，造成车辆不能100%质检。

1、加强各项规章制度，尤其是考勤、车间5s管理等方面的执行监督力度，保证各项业务顺利开展，并有章可循，并使公司制度的执行具有长效性。

2、规范服务流程：

(1)、部门要根据售后维修实际情况合理制定执行业务流程的标准和考核机制；

(2)、要求岗位员工找出各个流程的执行要点，通过剖析和自身总结细化相关流程；

(3)、关联密切的部门员工实行轮岗式实习，时间设定为1个月左右，增加岗位了解；

7、端正服务思想，维护售后部形象，售后部每一位员工要端正服务态度，急客户之所急，完美的服务好每一位客户。

总的来讲，面对即将到来的20xx年，新的一年是富有挑战的一年。为努力实现公司质量目标，赢得客户的满意度和忠诚度，为公司创造更大的收益，售后服务部已经做好了迎接挑战的准备，也有信心把服务做得更好！

汽车维修工年度工作总结篇八

时间如梭，转眼间xx年已从身边悄然滑过，来ss工作有2年了，我也熟悉并融入了这个职业，回望xx年工作建议如下：

1，建立更加合理的价格体系。建议所有的配件价格都参照4s店的配件价格[]4s店配件价格一定要询问准确，以4s店的配件价格下浮1520点为我们的配件价格，整理常修车型，常用配件的，做成我们自己的配件价格表，无论单位，个人，原厂件，副厂件统一价格。这样一方面方便做结算单，不会一个配件几个车子，几个单位几种价格。另一方面清晰4s店价格，知己知彼有利于追求利益更大化。

2，紧抓质量不放松，机修和钣金方面主要要结合返修率，对返修方面要重视起来，为什么要返修？配件本身的质量还是

因为员工的疏忽大意造成，整理返修清单每月，都要总结处理。油漆是最直观的，对客户产生的印象也最直观，好与坏很好分辨，现在虽然用了打分制，但效果一般，员工并没有积极重视起来，打的60分和90分有什么区别？该交的车还是交了，只是单子上60与90的区别罢了。还有就是强调明确各班长的责任。现在的班组长好像只修车了，做为班组长不仅修车，还要有更多的责任。如修车后对车辆的质检，有时车多，好多车没有经班组长的手有的是小工或中工修的，修完就直接交车了，班组长根本不检，这样就更容易出质量问题，所以修理完车后，必须要由班组长亲检，检完后，一定要亲自在接车单上签字，才能转单。出现返修，班组长是一定有责任的。

3，工公工具与值班工具问题。配全一套工公工具与值班工具放在仓库，有仓管统管，像领料一样的领，一样的还，明明白白的。这样就不会等到用工具时到各班组到处找，还找不到。每天值班前清点值班所需工具，抢修时也才会不慌不忙。

4，整理各班组车辆的进厂里程，在厂里空闲时，主动提醒车主的发动机保养等项目，深挖可利用资源。

5，要真正让大家意识到节约的重要性。如：从仓库领了一瓶表板蜡或清洗剂，只用了半瓶子，剩下的或当垃圾或之永不再用，反正都不见了。虽然客户付了钱，但这就是浪费。开源节流才是企业生存的根本。

6，要爱惜客户的车辆，不管客户是高档还是底档车，是熟客还是生客，在厂里不放垫子，穿工装上去，然后拼命的死踩油门一路狂飙这都是不对的。

7，厂容厂貌，厂地卫生还是一天都不能放松的。这是客户对企业最直观的印象呀。

最后想要说的是分组后，工作清晰明了，好处是显而易见的，

但好像员工与员工间，班组各班组间，整个企业间总觉少了什么，是凝聚力，向心力吗？很抽象，但绝对有。

汽车维修工年度工作总结篇九

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们x销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线

的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在x年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感□x月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员□x月份在我们的二级x公司进行据点销售和市场考察，在x我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xx年x月x日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

对于车价差万元的情况我们在xx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望在20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

汽车维修工年度工作总结篇十

20xx年我厂在市运管处、运管所等各上级部门的领导下，认真贯彻落实党的各项会议精神，贯彻实施《宜宾市汽车维修行业安全综合整治工作实施方案》等文件的精神。我厂的安全生产状况总体上呈明显好转，员工的安全意识进一步得到加强，为本厂正常生产创造了一个良好得安全环境，现将一年来本厂生产工作总结如下：

一、 建立安全责任制度今年我们制定完善每一个岗位的安全生产职责并上墙。明确每位员工的安全责任，人人负责安全生产。具体负责落实到人，促进了我厂安全生产工作的顺利开展。也为年度安全生产奠定了坚实基础。

二、 提高各岗位的安全操作技术水平。在厂技术员的带领下员工之间技术的交流使大家吸取更多的实用知识。在安全生产操作过程中起到重要作用。日常生活中，大家互相学习。做得不当的地方，存有安全隐患时及时指出。防止安全事故发生。

三、 加强宣传教育，提高全体员工的安全意识和防范事故能力。我厂定期开展安全列会，及时宣传上级部门的有关会议精神，以及相关事故的事列说明。极大的增强了员工安全意识，提高了员工的自身安全素质，掌握安全防护技能。在整个安全生产过程中，消防设备实施尤其重要，我厂配备了规定数量的干粉灭火器、消防水池、防火沙堆、石棉被等。对易燃易爆物品进行规范存放，及电路设备的安装及安全使用。

四、 加强安全检查，积极整理事故隐患。自去年以来，我厂就进行定期的每月安全检查工作。对设施设备进行检查发现有安全隐患的及时解除，该维修的维修、该更换的更换。消除操作现场存在的不安全因素，切实保证现场操作人员的人身安全与健康。

五、 环境方面，我厂拆迁了原来街边的广告牌，对厂门口附近的垃圾随时进行清扫，对占道人员进行劝离。厂区内设备，工位划分到人，不定期进行清扫、随时保持整洁干净，其次对三废的处理也是集中收集，有效处理，防止其对环境的污染，环境关系影响到大家的安全和健康，是落实科学发展观构建和谐社会的重要举措，是优化发展环境改善人居环境的惠民工程，为此我厂也高度重视环境综合治理工作。

六、 今年汽车二级维护约450台左右。全车挖补约120台。其于各项维修3000台次。返工维修9起（各种原因影起）外出施救37起由于今年8月4日至今4个月有余，三江厂——大麦坝道路整治影响了我厂的收入。道路好了明年争取更好。