

2023年管线所工作总结(通用7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

管线所工作总结篇一

2017年车用燃气部年终总结（设备篇）

2017年即将过去，总结今年的设备管理工作基本完成了公司制定的设备管理工作计划和设备修理维护计划中的各项指标，设备没有出现重大问题，没有发生重大人身安全事故及设备安全事故，现就具体工作做如下总结：

一、发挥老设备最大效率

化工路加气站、深圳路加气站液压撬是老设备，安全运行系数较低，设备故障率高，但是员工对这套设备比较熟悉，发现故障及时处理，今年以来未出现因设备故障造成停产现象，在平时的生产中，设备安全检查都是设备管理工作中的一个重要内容，在完整统计好检查中提出的整改内容的同时，对提出整改的问题当日组织整改，不能马上整改的，通过书面形式及时反映给部门。2个站严格按照年初制定设备维护保养计划，定期维护，高效率发挥设备性能，确保安全生产。在日常设备运行过程中做到定时定期跟踪检查。杜绝设备安全隐患。

二、严格执行巡回检查、确保设备运行正常

各加气站能够严格按照维护保养要求、无因保养不到位、不

及时或超保、漏保而造成的设备事故发生。同时,部门重点加大了设备管理中的各项制度的执行力度。对于巡回检查要求更是重中之重,部门会议多次强调设备维护维修制度的重要性,需谨记设备良好运行环境的重要性。一系列措施的执行使得各加气站设备能够保持着良好状态。

三、齐准全设备运转资料确保设备有案可寻 报表资料规范填写记录,确保设备在正常保养周期内得到良好保养,关乎于整个生产过程的安全可靠。并作为依据,有案可寻。

四、提高员工思想意识,从主观角度设立设备管理中心思想 设备就像人的身体一样,平时要仔细呵护,这样才能长久健康,如若等到出了问题再大修大整,势必也会影响设备的运行可靠性以及工作效率。思想认识极为重要,一切问题几乎都可以归结为人员的思想认识不到位。玩忽职守,存在侥幸心理,这才是最大隐患。每次部门例会,领导都会强调思想意识的重要性,设备是死的,人脑是活的,出了问题不是设备问题,而是人的问题。

2018年,部门设备管理方面还有很多工作要做,延安路东路加气站迁建工程完成、化工路加气站改造完成,新设备陆续投入使用,员工对新设备熟悉需要有个过程,相关技能培训也要开展。随着设备逐年运行,设备老化、易损现象逐年递增,设备隐患也会增多,我们的任务还非常繁重,因此,部门员工更要努力的学习,积极地准备。

管线所工作总结篇二

我是11年初迈进郑州,放弃了计算机行业,毅然决然选择了销售(业务),起初志向是想能够锻炼自己能够独立事业的轨道,怀着勇于挑战自我、荣辱不惊的态度去做事!!!

面对困难挫折、委屈打击、孤独无助我偷哭了很多个夜晚,并不向谁求助,而是寻找解决的方法咬牙挺过去!一切地一切

都不算什么，令我痛心的是没有人真正能够读懂关心我。

我带着一脸茫然进入市场部，说实话，进市场部大大超出了我的意料之外。

起初，我怀疑自己，并不是怀疑自己的能力，而是怀疑自己的毅力。

因为我知道，市场部是所有部门中最忙、最累、最辛苦的一个。

我生怕自己不能做好这份工作，怕自己会偷懒。

时刻提醒自己：我可以不做这份工作，但既然做了，就一定要做好。

一共做了三个行业，都是没有目的方向的去工作，就好像是无头苍蝇乱撞，寻找点去试验竞争，挑战一种极限！每个转折都是有原因的，并不是我没有坚持，是有太多的无奈！

深知自己是一个很情绪化的人，有着两面性：表面刚硬、内心脆弱。

不顾及别人的感受，独断专行！人的一生一共有三天：昨天、今天和明天，昨天是一张发票，今天是一张钞票，明天是一张支票！所以应该将一切归零，把握今天，从新找准自己的定位与价值。

告别11年，喜庆11年又是一个新的开始新的起点能够重新规划自己。

企业没有规矩不成方圆，应学会适应企业的文化、理念、环境，要懂得“适者生存”!!!要想走在别人的前端，就要用积极向上的心态愿意虚心请教别人：

只有比别人认真，比别人付出的更多，才可能看到想要的收获。

一首诗说得好：“事在人为，休言万般皆是命；静由心造，退后一步自然宽”，所谓师傅领进门，修行在个人，成败与否，都要端正自己的心态，应面对结果，自我反省（人争的是气不是理）。

也深深体会到行行出状元，没有不赚钱的行业，只有不赚钱的人，没有做不成的事，只有做不成的人。

也不是向往成功就可以成功，向往卓越就可以拥有卓越！成功一定有方法，失败一定有原因！要学习成功人的优点，观察失败人杜绝它的缺点！好比：没有高山就显不出平原，没有大智慧就不知道自己肤浅，没有见过坏的就不知道自己优越，没有见过好的不知道自己的缺陷，所以要善于总结自己，才能创造无限精彩！

“静坐常思己过，闲谈莫论人非，能受苦乃为志士，肯吃亏不是痴人，敬君子方显有德，怕小人不算无能，退一步天高地阔，让三分心平气和”短短一段格言，能够让我领悟到做人做事的一种风格！所以做事要先学会做人：“眼中有人，心中有事，方足大业”。

在公司是一个团队，要学会在其位谋其政！学会服从聆听别人说的话，因为服从是对别人的一种尊重，也是一种智慧；所以才会拥有行动力、执行力、思考力。

这样自己才会有一个不断成长的过程。

我还记得小时老师给我讲过这样一个故事《吃水不忘挖井人》，是啊，无论何时何地就要学会感恩！知恩图报，善莫大焉！众多人的动力来自两点：一是对未来不可知，不安于现状，导致一直在向前不断地拼搏、不断的努力；二是“爱”心存感

恩是一切动力的源泉。

可谓每个成就事业的人他们都是高尚的，他们是在给我们国家创造财富，“万里长城今犹在，可见当年秦始皇”令我们耐人寻味啊!!!所以要学会换位思考，做人傻一点、蠢一点、勤奋一点，只要用心做事，自己才有收获。

当你遇到困难就…(学吧)!成长过程是自然规律，不能拔苗助长，一山看着一山高，到了那山没柴烧!

管线所工作总结篇三

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，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xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

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xx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，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八

个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

三. 市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

现就本人所管理的片区xx市场及大区后勤从20xx年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以

汇报。

一、xx市场部经营情况

20xx年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现xx市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

二、xx市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

三、大区后勤管理情况

1、 仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、 品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

四、存在问题及分析

1、大客户大包袱□20xx年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面□a□金融危机有一点点b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d□品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约束，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因□a□不合理要货b□一线促销人员和业务人员重视不够c□季节性产品要货不合理d□质量不稳定品牌e□仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，因此，建议公司在仓库的陈列，货品的发放和管理，季节性产品

的备货,即期品管理和处理,产品报损处理制订一套操作手册,让每一位仓管有可遵循基本依据,而不是每人按自己想法管理。

管线所工作总结篇四

尊敬的各位领导、各位同仁:

1、教风建设

教风的好坏,直接关系到学校教学质量和教学效果,直接影响被教育者的学习氛围、学习态度、知识与技能的养成,乃至学生的长远发展。根据学校《2013年重点工作任务分解》中关于教风建设的要求,本年度里主要从以下方面推进教风建设:

(1) 开展“以教学检查推进教学文件标准化建设”

考风是教风与学风建设的重要表征,而考风建设长期以来都是我系教学管理中的瓶颈问题,本学期教学办与学工办联合加强了我系的考风建设,在很大程度上扭转了考风不够严谨的局面。主要以严抓作弊现象加强考风建设活动。

(1) 制定系部二级督导工作管理办法

从督导成员的选拔、督导工作的执行与监控、督导工作职责的扩大等方面加强系部二级督导工作。

(2) 完成各级教学评价工作

全系教师每学期完成12学时的听课任务,全系专任教师完成对参加学校竞赛的3名教师的听课及评价工作,回收评价表60份。

3、教师教学竞赛

今年上半年，我系组织了全过程的教师综合竞赛，16名教师参加了此次竞赛，目前竞赛已进入成绩评定、统计阶段。通过教学竞赛，教师间交流听课活动来加强教学手段与方法改革。通过开发和完善适合职业教育特色、课程性质及学生特点的教学手段和方法，提高课堂教学效果，进而提升人才培养质量。我系教学指导委员会根据系教学竞赛成绩，并结合教评中心、二级督导、学生教学评价反馈推选3名老师参加本年度的学校教学竞赛。

三、工作中存在的不足及2014年主要工作设想 1、存在的不足

(1) 教学管理经验和水平还有待提高；

从事教学管理工作的管理水平不足，工作方法还需不断摸索，教学管理经验还需进一步积累。

(2) 组织协调能力需进一步加强

教学办是校职能部门与系部老师之间的桥梁，工作以协调、沟通等服务职能为主，需要较强的组织协调能力，我在这方面还需加强。

2、2013年拟开展的重点工作 1、进一步完善系部教学评价机制

进一步跟踪教学效果，完善教学质量评价体系，并及时进行教学反馈，加强整改力度，提高教学质量。

2、加强专业教学资源包的开发

本年度已对五个专业2013级人才培养方案进行了全方位的修

订，明确了“培养什么样的人”，也解决了“怎样培养”和“谁来培养”的问题。下一步的重点工作将转变为“如何更好地培养”，专业教学资源包开发项目将成为重要的实现载体。

3、发挥外聘教师优势

专业核心课的外聘教师“结对子”授课已成为我系特色之一，下一年度里充分发挥“结对子”外聘教师实践能力强的优势，发挥其在教学和教学改革中的作用。

谢谢大家！

物流管理系 孔月红

2013年12月

管线所工作总结篇五

四月份我部在公司领导的正确领导与大力支持下，按照公司及我部工作要求，开展了一系列的优质服务工作，确保了我部服务工作的稳步提升，保证了业主单位的绝对安全，在此对本月工作做以简要总结，总结经验和教训，找出不足，为下月工作打好基础。

1、进入四月以来支行停车场实行新的机动车车辆停放管理办法，我部及时对院内车辆进行再次摸底落实，进行了详细的登记，与业主单位配合完成停车协议签订共52份，我部复印存档，原件交后勤站。

2、保卫人员配合保洁班共完成各类会议的保障11场次，共服务保障参会人数约900人次。

3、我部应公司保卫部关于消防安全的整改措施、消防演练应

急预案等活动，利用闲暇时间积极开展消防安全学习及消防应急预案演练，同时资质保洁班及时清理各楼层管道井杂物，消除安全隐患。

4、做好了办公室交办的各类宣传资料及其他物品的清点、登记、领用等出入库工作。

5、及时与公司市场部联系更换各楼层落地烟缸石子。

6、进入雨季为防止意外事故发生，我部及时组织保洁班清理17楼、4楼东西平台杂物，并为下水道口加盖防护网，防止堵塞。

7、我部人员短缺的情况下保洁班加班加点完成了各项工作任务及各类会议的保障工作。

4月15日下午，物业系统(物管中心、能源中心、工程公司)员工80余人，在北教学楼306教室接受了节能培训-xx副总经理主讲，和防火、防盗培训-客户服务部经理xx主讲。另外物业系统各个部门搞了一次培训。

1、作发放“大众物业安全优质服务卡”。

2、搞了二次内部质检和改进工作。

3、完成电梯维修和续签维修合同。

4、了“创建生态文明、绿色小区活动”的启动工作。

5、物管三部保持了农贸市场的正常秩序和清洁卫生，完成了农贸市场收费；对业主装修进行有效管理。

管线所工作总结篇六

自今年6月份调入xxxx物业管理处以来，我努力适应新的物业工作环境和物业工作岗位，虚心，埋头物业工作，履行职责，较好地完成了各项物业工作任务，下面将任职来的物业工作情况汇报如下：

对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的物业工作岗位和物业工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清物业工作思路，总结物业工作方法，现已基本胜任本职。

一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以物业工作任务为牵引，依托物业工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了物业工作情况。

另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了物业工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了物业工作重点和难点。

(一)耐心细致地做好财务物业工作。自接手了xxxx管理处财务物业工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。

一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。

二是搞好每月例行对账。按照，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。

三是及时收缴服务费。结合xxxx的实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照鸿亚公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收□20xx年全年的服务费已全额到账。

四是合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

(二)积极主动地搞好文案管理。半年来，我主要从事办公室的物业工作□xxxx的文案管理上手比较快，主要做好了以下2个方面的物业工作：一是资料录入和文档编排物业工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据物业工作需要，制作表格文档，草拟报表等。二是管理物业工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性物业工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。

(三)认真负责地抓好绿化维护。小区绿化物业工作是10月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的物业工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化物业工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的物业工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

(一)只有你摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的物业工作岗位

(三)只有你坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责(四)只有你树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的物业工作做好。

(二)食堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难；

(三)绿化物业工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫

针对20xx年物业工作中存在的不足，为了做好新一年的物业工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与鸿亚公司、业主之间的协调，进一步理顺关系；

(二)加强业务知识的学习提高，创新物业工作方法，提高物业工作效益；

(三)管好财、理好账，控制好经常项目开支；

(四)想方设法管理好食堂，处理好成本与伙食的关系；

(五)抓好小区绿化维护物业工作。

管线所工作总结篇七

我区职业放射卫生监督执法工作在各级党政部门的领导和上级业务部门的指导下，按照市卫生厅和市监督所下达的'年度工作计划积极开展了工作，认真贯彻实施了《放射性同位素与射线装置安全和防护条例》及《放射诊疗管理规定》等法律法规，全面开展了执法监督工作，取得了一定的成效。现将工作情况汇报如下：

重点检查放射诊疗机构的《放射诊疗许可证》和《放射工作人员证》办理情况；新、改、扩建放射诊疗项目预评价和控制效果评价及审查；放射防护用品配备、个人计量监测、健康检查及档案建立情况；放射防护监测、警示标志设置情况；放射事故应急预案情况等。

此次共检查开展放射诊疗工作医疗机构9家，其中《持放射诊疗许可证》9家，2家医疗机构无《放射诊疗许可证》，其中1家正在申请办理但未取得《放射诊疗许可证》，另1家因设备防护不符合要求即不予许可，持证率为xx%。检查的9家医疗机构共有x射线诊断设备xx台，ctxx台，有放射工作人员xx人，持证xx人，持证上岗率98%。放射工作人员均佩戴个人剂量计，个人防护用品配备齐全。机房门外有明显的电离辐射标和工作指示灯，放射工作场所的防护设施大部分能达到防护要求，对达不到防护要求的医疗机构均当场下达了卫生监督意见书责令其限期整改。各医疗机构防护管理制度和技术操作规程健全并按要求实施。

（一）个别新参加工作的放射工作人员没有经过健康体检和岗前相关法律法规知识培训，没有办理《放射工作人员证》从事放射诊疗活动，没有建立健康管理档案。

（二）有些医疗机构的x射线诊断设备运行指标和防护达不到要求，机房门口的工作指示灯已损坏没有及时维修。

（三）大部分医疗机构无受检者防护用品，未制定放射事故应急处理预案。

（四）x射线检查资料的登记、保存、提取和借阅制度不健全。

对存在问题的单位均严格按照《中华人民共和国职业病防治法》、《放射防护条例》和《放射诊疗管理规定》的要求，当场下达了卫生监督意见书责令限期改，并对整改情况进行了验收。

通过此次对全市医疗机构放射诊疗情况的全面检查，使医疗机构建立健全了放射诊疗的各项规章制度，消除了各种放射安全隐患，规范了医疗机构放射诊疗活动。在今后的工作中，我所将不断加大对医疗机构放射诊疗活动的监督管理，强化医用射线装置的管理，特别是要加强重点医疗机构和重点环

节的监督管理。指导规范其制定科学的诊疗计划并严格按照操作规程执行，避免不必要的或重复的照射，保证照射定位和诊断的准确性，保护工作人员和受检者的健康安全。