

机床制造工作总结 制造业工作总结(通用8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？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。

机床制造工作总结篇一

时光如梭，转眼即将告别20xx年，回顾过去的一年工作，内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，同时也学到了很多的东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

1. 踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，单位是特钢行业，在采购的原材料中有时候市场紧缺，数量少，需求急等原因，每次采购一些原材料总是要经过好几个关才能顺利采购回来，采购工作一直处于忙碌之中。有时采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。

另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够和同事共同完成一些任务，保障生产的顺利进行。

2. 千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的原材料，是我不断思考的问题和努力的方向。我们废钢上的付款方式基本以现金结算的，但有时候和客户沟通妥当后，付以客户承兑汇票，间接的为公司节省了资金

的使用效率。一年中我通过严格控制含镍原材料成分上的要求来降低采购成本。在采购过程中，我始终坚持在分析，权衡质量保证，价格等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

上半年，由于原油，铁矿石等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使采购废钢的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。

3. 努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与销售，生产，财务，质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与交流中，使我的业务知识及人际沟通，协调能力，分析与表达能力等都有了显著的提高。

1. 维护与持续开展老客户

明年电炉，中频炉两套炉子一起生产，对于一个全新的生产工艺来说，好多地方我们都是起步，我们还是以铁屑为基础，控制好老客户的质量与数量，来满足生产的一部分需求。

2. 深度积极开发新客户

对于明年一个全新的生产流线，电炉以渣钢为首，对于这个行业，我们还是很陌生，从这个年底采购的渣钢中边采购边学习，从这个行业为入手去广泛接触渣钢客户，多交流沟通，保障明年用量的同时控制好质量。

3. 采购明细计划

1-渣钢7万吨

今年年底采购过程中多摸索，多沟通与学习。从今年就要多接触渣钢客户，有条件的也要去实地看货物情况等，了解客户的具体情况。

2-钼钢6万吨

今年平均每月采购20xx吨，缺口3000吨每月，积极把老客户的量做足，这能提高一部分的量，在者从老客户中介绍一些新客户，来满足每月5000吨的采购量。去积极接触锻造企业，尽量多的采购一部分的切头，冒口等。

3-镍钼钢7万吨

今年平均每月采购1500吨，镍钢缺口最为严重，针对自己的业务与镍钢接触最为多，我采购的重点也会着重，把老客户的量全书发往单位，控制好质量与数量的把关，把老客户的切头与冒口也一并采购。明年的电炉的起来，我们对于切头的重要性就能体现出来，采购切头一类会比今年更为好，多接触一重，二重的含钼，含镍等多种元素的冷钢，来满足单位的需求。

虽然工作忙碌，自己也再逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所采购的原材料还不能充分了解冶炼什么产品；对一些复杂的材料钢种还不能很好的辨别，面对无法解决的问题比较被动。今年面对的最大压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”这一方面需要我以后更加的努力工作，积累经验。另一方面还需要公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示，多交流，多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长

知识才敢，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20xx年的最后一页，步入新的一年，面对突然恶化的国际，国内经济形势，公司也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。共同创造更好的将来！

机床制造工作总结篇二

本学期在教研处和培训处的领导下，教研组顺利开展了校本教研活动。

1. 组内各成员开出了一节公开课，其中绝大部分微同课异构课程，采用集体备课的形式。大家通过合作的精神，做了精心的准备。教师开课后，首先进行说课，接着有指定的教师进行点评。最后大家自由的评课，特别指出评课过程中，我们要求少谈优点，多谈缺点，这样更有利于老师的成长。
2. 邵建宏老师专题介绍了如何更好地进行电子备课，展示了自己制作的精美幻灯片。为其他老师如何备好电子教案提供了宝贵的意见。
3. 对如何上好高职考复习课进行了专题研讨。戴建法老师给高职考复习提出了自己独到的见解和意见，为高职考复习指明了方向。
4. 在夏处长的带领下，电子电工和服装的实验室和实训室进行7s管理，大家分工管理和管辖自己的实验室和实训室，使得实验和实训更加规范和高效。
5. 经过组内大家的团结协作，以及领导的指导，使年轻教师快速的成长。刘品获得市基本功比赛二等奖，戴凌艳获得市基本功比赛三等奖。

1. 对教师的备课和上课没有做到实时的监管，所以教学的时效性没有得到充分的发挥。
2. 对实训课作业如何落实的探讨还不够
3. 教材的编写还处在初步阶段。
4. 由于本学期没有市级学生技能竞赛，所以对教师的技能竞赛指导没有具体的安排。

希望在新的一年里，制造业组的教研活动能红红火火的开展，也希望教师和学生在新的一年里能有更大的收获。

机床制造工作总结篇三

上半年机械分公司共完成销售272.72万元，2014年同期仅仅为8.013万元，较2014年增加264.707万元，增长33余倍；货款回收759.96万元，去年同期为74.61万元，较去年同期增加685.35万元，增长9余倍；但同时相比生产与发货数量较去年同期有所减少，去年同期生产产值为1304.61万元，今年只有292.24万；去年同期发货数量1361.1万元，今年为461.98万元，较去年降低77%。具体见如下图表：

1、和去年同比分析，2014年1—6月份为了确保西飞655库交货周期，公司将大量精力放在655库托盘的生产制作上，市场投入精力少，几乎没有新签合同，造成了销售收入低，突击生产进度造成了生产产值高。而今年上半年加大了销售力度，共签订8个合同，订货额272.72万元，生产方面有序进行，全部按客户要求按时交货。

2、1—6月份产品分类分析：一季度共签订合同有北自所钢制托盘、北京凌昆压条型材、体育场馆型材等，其中钢制托盘占据了总订货量84.52%的比重；压条型材占4.43%；体育场馆、立体车库等特制型材占11.05%，由此体育型材，包含公司新

开发的立体车库型材市场前景喜人，有望成为公司未来创收新的增长点，见如下饼状图：

3、占年度比例分析：2018年度总目标6000万，目前时间已过去一半，任务仅完成不足百分之五，造成后面压力非常大。

1、经营方面

1)、完善销售管理制度。

修订了公司销售管理政策，制定了明确的销售激励办法及货款回收细则要求，确保公司及业务人员的利益，与各销售人员签订全年目标责任书，并按月进行绩效考核。

2)、积极开拓市场，争取全年目标任务的实现

上半年除正常开展销售业务外，为实现全年的目标任务，当前紧紧跟踪的大项目有西飞公司3000多万的自动化立体库，已完成技术交流和招标文件；江西洪都4000万左右的自动化立体库及西安万隆制药900万货架项目；完成初步设计的重庆西源公司1000多万的自动化立体库及新疆500万左右的货架项目等。

后期初步交流的是西飞大件库及成都飞机工业集团初步交流立项工作，力争下半年实现2—3个项目，完成全年销售目标。

3)、立足现状，拓宽销售渠道

结合我公司的优势，立足现状，积极开发型材加工。上半年先后走访调研了省内六家、省外九家立体停车设备等企业，完成立体车库调研报告，开发了浪板及边梁型材的生产加工。目前已同宝鸡通运嘉航公司签订销售代理协议，并已交付部分样品；同河北衡水奇佳公司达成整体立体停车库生产的初步意向；同山西贝尔特公司共同开发了体育场馆建设用型材，

已完成首批生产销售。

2、技术质量方面

1)、在全体技术人员的努力下，完成立体车库项目的调研及车库型材边梁、浪板的设计、研发、试制及生产工艺、质量检验等，为后续的批量生产打下了坚实的基础。

2)、完成了体育场馆型材的开发、 技术工艺、质量全过程的控制，确保产品交付。

3)、顺利完成北自所—西开及库尔勒项目的生产技术文件及生产工艺。检验员现场跟踪并全检，验收产品，整理验收资料，受到用户好评。

4)、完成秦川、西航动力等合同的技术资料以及延长橡胶、延长石油、西安林业、 优耐特、 杨凌万隆制药、 西安新飞等单位的方案设计 & 报价等工作。

3、生产方面

1)、圆满完成了各合同的生产及发货工作，如北自所西开合同、北自所新疆合同、北自所航二院合同的小托盘；体育型材的加工和发货；北京凌昆压条 的生产发货；完成自动化立体车库型材的生产、试制工作。

2)、现场管理逐步走上正轨：

a)完成了公司钣金车间的设备搬迁工作；

b)对车间设备的整体布局重新排布，并进行擦拭，完成车间设备和安装调试工作；

d)完成了车间照明的改造工作；

e[]进行了全公司外墙玻璃的清洁；车间墙体的粉刷；垃圾的清理；设立专职清洁工等，使现场管理面貌一新。

4、加强基础管理工作

上半年除生产经营外还做了如下工作，这些都为后期经营工作奠定了扎实的基础：

1)、全员通过春训活动，确定了正确的思路，要以解放思想，转变观念，改进作风，提高效能，指导实践、推动工作为出发点和落脚点，提高落实公司年度方针目标的能力。

3)、完善了公司生产费用的定价机制及公司生产计件办法并得以落实；

4)、设立了公司生产半成品库，规范生产过程中半成品的工序管理控制。

5)、完善各种管理制度，成立了自动化立体车库项目研究小组、安全管理委员会，先后制定了“物资采购及外协控制程序与管理制度”、“车间现场及设备管理制度”、“安全生产管理制度”、“销售管理办法”、“考勤管理制度”、“公务用车管理办法”、“自然灾害安全事故应急预案”等。

6)、完成了公司方菱商标注册及蜂窝式立体库实用技术专利申请的资料准备。

7)、狠抓质量，上半年我们通过了质量、环境、健康安全体系认证，并以此为契机，抓好产品质量，产品合格率均在99%以上，得到用户好评。

8)、完成渭南临渭区分局消防大队给公司下达的整改内容并予以回执；配合渭南临渭区站南安检站对公司的安检检查工

作，并制作机械分公司设备安全操作规程悬挂于各设备，现场、大厅张贴标语等；完成车间办公楼应急照明设备及应急标志等。

上半年总体来说，做了不少基础管理工作，但经营业绩却不是很理想，客观上的一些因素虽然存在，如业主项目大多是在调研申报阶段，公司所跟踪的一些大的项目基本都在上半年以后实施等。但我们在工作中也存在不少问题，主要有以下几点：

- 1、销售订单严重不足，导致生产任务不饱满。
- 2、销售信息量不足，宣传力度不够。
- 3、销售人员工作积极性不高，缺乏主动性。工作没有一个明确的目标和详细计划，销售人员没有养成计划的习惯，销售工作处于守株待兔的状态。
- 4、销售人员业务知识不高。销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力和素质等方面有待提高。
- 5、技术、生产能力有待提高。比如工艺、工装焊接存在不科学问题，不能提前预测，只能临时抱佛脚纠正。
- 6、立体车库方面，型材数量偏少，在日常加工基础上还缺少解决问题的最佳方法。
- 7、现场管理仍不到位，亟待加强。

机床制造工作总结篇四

上半年机械分公司共完成销售272.72万元□20xx年同期仅仅为8.013万元，较20xx年增加264.707万元，增长33余倍；货款回收759.96万元，去年同期为74.61万元，较去年同期

增加685.35万元，增长9余倍；但同时相比生产与发货数量较去年同期有所减少，去年同期生产产值为1304.61万元，今年只有292.24万；去年同期发货数量1361.1万元，今年为461.98万元，较去年降低77%。具体见如下图表：

1、和去年同比分析□20xx年1—6月份为了确保西飞655库交货周期，公司将大量精力放在655库托盘的生产制作上，市场投入精力少，几乎没有新签合同，造成了销售收入低，突击生产进度造成了生产产值高。而今年上半年加大了销售力度，共签订8个合同，订货额272.72万元，生产方面有序进行，全部按客户要求按时交货。

2、1—6月份产品分类分析：一季度共签订合同有北自所钢制托盘、北京凌

昆压条型材、体育场馆型材等，其中钢制托盘占据了总订货量84.52%的比重；压条型材占4.43%；体育场馆、立体车库等特制型材占11.05%，由此体育型材，包含公司新开发的立体车库型材市场前景喜人，有望成为公司未来创收新的增长点，见如下饼状图：

3、占年度比例分析□20xx年度总目标6000万，目前时间已经过去一半，任务仅完成不足百分之五，造成后面压力非常大。

修订了公司销售管理政策，制定了明确的销售激励办法及货款回收细则要求，确保公司及业务人员的利益，与各销售人员签订全年目标责任书，并按月进行绩效考核。

上半年除正常开展销售业务外，为实现全年的目标任务，当前紧紧跟踪的大的项目有西飞公司3000多万的自动化立体库，已完成技术交流和招标文件；江西洪都4000万左右的自动化立体库及西安万隆制药900万货架项目；完成初步设计的重庆西源公司1000多万的自动化立体库及新疆500万左右的货架项目等。

后期初步交流的是西飞大件库及成都飞机工业集团初步交流立项工作，力争下半年实现2—3个项目，完成全年销售目标。

结合我公司的优势，立足现状，积极开发型材加工。上半年先后走访调研了省内六家、省外九家立体停车设备等企业，完成立体车库调研报告，开发了浪板及边梁型材的生产加工。目前已同宝鸡通运嘉航公司签订销售代理协议，并已交付部分样品；同河北衡水奇佳公司达成整体立体停车库生产的初步意向；同山西贝尔特公司共同开发了体育场馆建设用型材，已完成首批生产销售。

1)、在全体技术人员的努力下，完成立体车库项目的调研及车库型材边梁、浪板的设计、研发、试制及生产工艺、质量检验等，为后续的批量生产打下了坚实的基础。

2)、完成了体育场馆型材的开发、 技术工艺、质量全过程的控制，确保产品交付。

3)、顺利完成北自所—西开及库尔勒项目的生产技术文件及生产工艺。检验员现场跟踪并全检，验收产品，整理验收资料，受到用户好评。

4)、完成秦川、西航动力等合同的技术资料以及延长橡胶、延长石油、西安林业、优耐特、杨凌万隆制药、西安新飞等单位的方案设计 & 报价等工作。

1)、圆满完成了各合同的生产及发货工作，如北自所西开合同、北自所新疆合同、北自所航二院合同的小托盘；体育型材的加工和发货；北京凌昆压条的生产发货；完成自动化立体车库型材的生产、试制工作。

2)、现场管理逐步走上正轨：

a) 完成了公司钣金车间的设备搬迁工作；

b□对车间设备的整体布局重新排布，并进行擦拭，完成车间设备和安装调试工作；

d□完成了车间照明的改造工作；

e□进行了全公司外墙玻璃的清洁；车间墙体的粉刷；垃圾的清理；设立专职清洁工等，使现场管理面貌一新。

上半年除生产经营外还做了如下工作，这些都为后期经营工作奠定了扎实的基础：

1)、全员通过春训活动，确定了正确的思路，要以解放思想，转变观念，改进作风，提高效能，指导实践、推动工作为出发点和落脚点，提高落实公司年度方针目标的能力。

3)、完善了公司生产费用的定价机制及公司生产计件办法并得以落实；

4)、设立了公司生产半成品库，规范生产过程中半成品的工序管理控制。

5)、完善各种管理制度，成立了自动化立体车库项目研究小组、安全管理委员会，先后制定了“物资采购及外协控制程序与管理制度”、“车间现场及设备管理制度”、“安全生产管理制度”、“销售管理办法”、“考勤管理制度”、“公务用车管理办法”“自然灾害安全事故应急预案”等。

6)、完成了公司方菱商标注册及蜂窝式立体库实用技术专利申请的资料准备。

7)、狠抓质量，上半年我们通过了质量、环境、健康安全体系认证，并以此为契机，抓好产品质量，产品合格率均在99%以上，得到用户好评。

8)、完成渭南临渭区分局消防大队给公司下达的整改内容并予以回执；配合渭南临渭区站南安检站对公司的安检检查工作，并制作机械分公司设备安全操作规程悬挂于各设备，现场、大厅张贴标语等；完成车间办公楼应急照明设备及应急标志等。

上半年总体来说，做了不少基础管理工作，但经营业绩却不是理想，客观上的一些因素虽然存在，如业主项目大多是在调研申报阶段，公司所跟踪的一些大的项目基本都在上半年以后实施等。但我们在工作中也存在不少问题，主要有以下几点：

- 1、销售订单严重不足，导致生产任务不饱满。
- 2、销售信息量不足，宣传力度不够。
- 3、销售人员工作积极性不高，缺乏主动性。工作没有一个明确的目标和详细计划，销售人员没有养成计划的习惯，销售工作处于守株待兔的状态。
- 4、销售人员业务知识不高。销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力和素质等方面有待提高。
- 5、技术、生产能力有待提高。比如工艺、工装焊接存在不科学问题，不能提前预测，只能临时抱佛脚纠正。
- 6、立体车库方面，型材数量偏少，在日常加工基础上还缺少解决问题的最佳方法。
- 7、现场管理仍不到位，亟待加强。

机床制造工作总结篇五

从事统计工作以来，在工作中我学到了很多知识和经验。统

计工作对我来说是一个陌生的工作，我由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，可以说这个过程是艰辛而美丽的。从工作中我所得到的和领悟的也很多。这可以说对我以后的人生旅途都有很大的影响和帮助，也算我人生的一次不小的转折点和跨越。所以自己也更珍惜这个难能可贵的机会。我想无论开始从事何种工作对我来说都是一种挑战，也是一种磨练。做统计半年多以来在工作中不断的磨练了我的意志，同时增加了我对困难的征服欲，实现了我的人生价值。我想无论我做什么都会干一行爱一行。既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。

统计这份工作要求我。首先要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，既然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。二是要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自己做到一丝不苟。统计对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。要做到统计的产量、计算工时一定要准确无误，否则将给公司带来一定的损失，所以，必须要认真，仔细无差错。这就要求我们在做其它工作时也是必须用严谨细致的态度对待工作。三是责任心。工作对我们来说就是一种责任。我们有义务尽心尽责的去完成，去负责。所以工作的好坏，也取决于你对工作的责任心。四是工作的高效率。对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，对任何事情都要当机立断，设定具体时间安排工作，对各种报表制定时间，给自己制定严格的最后期限。五是保密性。我所从事的统计具有保密性，根据工时定额做出工资表下发给各工段开始做工资，工段做完的工资表进行初审。对工资负一定的保密责任。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。

来到公司的这段时间里经历了产量旺季时期，对自卸车从概念到整个流程中的制作，到把车交到用户手中。可以说是每个细节，每个零部件都有了深入的了解，拓展了自己的知识

层面。也学会了出现问题如何分析解决，在制造部做统计这段时间，我经常去车间实地学习，总结产品类型、产品特点，牢固统计基础、力求对统计数据质量的提高。让工作做的更顺利，效率更高，更准确。在做工资时，有时出现公式不太统一的现象，这样核算起来比较吃力，很容易出错，经李部的指导，把核算方法统一化，制定出了一个比较合理的标准。各工段按照这个标准就不容易出错，这样减少了重复核对，提高了工作效率。现在学习分析各报表情况，对于每月的产量分析，工伤情况的分析，工资的动态分析，有利于我们从中总结出规律，分析在哪一阶段产量怎样变化，后续工作怎样安排。在哪一阶段是工伤多发期，分析怎样尽量注意，减少事故的发生率，做到安全无隐患的目的。工资方面可以看出在哪一阶段出现大的波动，利于做一些均衡调整。

到下半年随着淡季的来临，产量的下滑，工作量也随之减少了，公司安排了培训计划，对自身业务学习的进一步加强，还组织学习了鞠强老师的“班组管理”，总部组织的“精益生产管理”，从中得到了不小的收获，从最基本的5s做起，从自身做起，用实际行动影响周围的人，一起改善，减少工作过程中不必要的停滞，提高工作效率。

一个人对自己的工作如果有百分之百的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的价值观，与同事以及领导互相交流、及时沟通、共同学习、取长补短、互通有无。通过读“塑造阳光心态”这本书，无论做什么都要把心态调整好，以一种乐观、积极向上的态度，以公司特有的快乐服务为准则，服务他人，打造和谐永驻的气氛。才能推进发展，铸就辉煌。

在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工

作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。主动性不够，与同事们尤其是领导的沟通和交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。在工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

这是我对这段时间工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。所以在今后工作中我将努力奋斗，无论自己手头的工作有多忙，都服从公司领导的工作安排，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，理清自己的思路，细化工作流程，在低值易耗统计分析对比，找出使用标准，对每月发生的工时费用进行总结对比分析，做好测算工作。把工作做的更细致化，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

机床制造工作总结篇六

我叫xx□毕业于xx大学，自xx年xx月入职以来已近一年，在这近一年的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。工作一年以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将这一年来个人工作总结报告如下：

怀着对人生的无限憧憬，我走入了35kvxx变电站。大家都知道变电站是电力系统中接受电能和分配电能并能改变电压的场所。它是发电厂和电能用户联系的中间环节，同时也是将各级电压网联系起来的枢纽。我站经过改造后拥有2台主变，担负着两个半乡镇的供电任务。许多人认为，变电站运行值班工作只是简单的抄抄表、巡视设备、办理工作票、进行倒闸操作；但是只有做过的人才知道：作为有高度责任心的值班员来说，要保证一个变电站的安全稳定运行，仅仅完成以上工作是远远不够的；要保证电网安全运行，最重要的就是善于

对设备的缺陷进行分析处理，以便能使缺陷和隐患得到及时的控制或消除。6月的暴雨给我站高压室周围带来了丰富的雨水，为防止雨水侵入室内给配电装置而造成不应有的事故，我班在站长的带领下冒雨检查、及时疏通被堵塞的排水系统，加装挡水板以防止雨水侵入；紧接着在室内墙壁加抹防水沙浆，最后加强巡视。通过有力措施，我站平安的度过了雷雨泛滥的6月。

在见习期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力；除此之外，我还是一名光荣的通讯员，除了负责每月的通讯报道之外，我还负责本站的技术培训，在工作上尽心尽力的协助站长工作，以此来丰富自己的工作经验，通过每月培训，在一定程度上提高了我站员工的凝聚力。工作细节中，我看到公司正逐步做大做强，以目前的趋势，我可以预见公司将有一个辉煌的明天。作为新人，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情；使自己在基层得到更多的锻炼。

现在我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到变电站的时候，对站内的一切都感到新奇。因为我学的不是变电运行专业，所以对设备运行管理知识知道的也有限，但是在站长、值长的尽心教导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了设备的操作。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短一年中理论结合实践让我对变电站的基本设备有了真正的认识，这为今后的工作打下了基础。

作为见习生，我经常思考的问题就是如何配合站长搞好管理工作，特别是在“创一流”期间，为此我经常向新老站长请教。

在变电站呆了一年，我接触了很多同事，就在接触他(她)们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作!”

一路走来，我前后参与了35kv变电站的检修及缺陷处理等工作。在跟随负责人学习的过程中，深感自己技术的不足，同时也体会到了基层工作的艰辛!为了更好的适应本职工作，我已经前往江西电力职业技术学院函授电力系统及其自动化专业。

作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。而作为一名团员，入党是我一直以来的梦想。为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

以上是我的试用期工作总结，感谢各位领导给我一个转正的机会。光阴似箭，人的一生在历史的长河中显得如此短暂，那么，人活一世究竟为了什么?我认为，是为了开创自己的事业!人们都说三十之后，事业冲天。我虽然还不到三十，但是为了事业，我愿终身奋斗!

机床制造工作总结篇七

上半年机械分公司共完成销售272.72万元[]20xx年同期仅仅为8.013万元，较20xx年增多264.707万元，增长33余倍；货款回收759.96万元，去年同期为74.61万元，较去年同期增

多685.35万元，增长9余倍；但同时相比生产与发货数量较去年同期有所减少，去年同期生产产值为1304.61万元，今年只有292.24万；去年同期发货数量1361.1万元，今年为461.98万元，较去年降低77%。具体见如下图表：

1. 和去年同比分析□20xx年1—xx月份为了保证西飞655库交货周期，公司将大量精力放到655库托盘的生产制作上，市场投入精力少，几乎没有新签合同，造成了销售收入低，突击生产进度造成了生产产值高。而今年上半年增加了销售力度，共签订8个合同，订货额272.72万元，生产方面有序进行，全部按客户要求按时交货。

2.1—xx月份产品分类分析：一季度共签订合同有北自所钢制托盘、北京凌昆压条型材、体育场馆型材等，其中钢制托盘占据了总订货量84.52%的比重；压条型材占4.43%；体育场馆、立体车库等特制型材占11.05%，由此体育型材，包含公司新开发的立体车库型材市场前景喜人，有望成为公司未来创收新的增长点，见如下饼状图：

3. 占年度比例分析□20xx年度总目标6000万，目前时间已过去一半，任务仅完成不足百分之五，造成后面压力非常大。

1. 经营方面

1) 、健全销售管理制度。

修订了公司销售管理政策，制定了明确的销售激励办法及货款回收细则要求，保证公司及业务人员的利益，与各销售人员签订全年目标责任书，并按月进行绩效考评。

2) 、积极开拓市场，争取全年目标任务的实现

上半年除正常开展销售业务外，为实现全年的目标任务，当前紧紧跟踪的大的项目有西飞公司3000多万的自动化立体库，

已完成技术交流和招标文件；江西洪都4000万左右的自动化立体库及西安万隆制药900万货架项目；完成初步设计的重庆西源公司1000多万的自动化立体库及新疆500万左右的货架项目等。

后期初步交流的是西飞大件库及成都飞机工业集团初步交流立项工作，争取下半年实现2—3个项目，完成全年销售目标。

3)、立足现状，拓宽销售渠道

结合我公司的优势，立足现状，积极开发型材加工。上半年先后走访调研了省内六家、省外九家立体停车设备等企业，完成立体车库调研报告，开发了浪板及边梁型材的生产加工。目前已同宝鸡通运嘉航公司签订销售代理协议，并已交付部分样品；同河北衡水奇佳公司达成整体立体停车库生产的初步意向；同山西贝尔特公司共同开发了体育场馆建设用型材，已完成首批生产销售。

2. 技术质量方面

1)、在全体技术人员的努力下，完成立体车库项目的调研及车库型材边梁、浪板的设计、研发、试制及生产工艺、质量检验等，为后续的批量生产打下了坚实的基础。

2)、完成了体育场馆型材的开发、技术工艺、质量全过程的控制，保证产品交付。

3)、顺利完成北自所—西开及库尔勒项目的生产技术文件及生产工艺。检验员现场跟踪并全检，验收产品，整理验收资料，受到用户好评。

4)、完成秦川、西航动力等合同的技术资料以及延长橡胶、延长石油、西安林业、优耐特、杨凌万隆制药、西安新飞等单位的方案设计及报价等工作。

3. 生产方面

1)、圆满完成了各合同的生产及发货工作，如北自所西开合同、北自所新疆合同、北自所航二院合同的小托盘；体育型材的加工和发货；北京凌昆压条的生产发货；完成自动化立体车库型材的生产、试制工作。

2)、现场管理逐步走上正轨：

a)完成了公司钣金车间的设备搬迁工作；

b)对车间设备的整体布局重新排布，并进行擦拭，完成车间设备和安装调试工作；

d)完成了车间照明的改造工作；

e)进行了全公司外墙玻璃的清洁；车间墙体的粉刷；垃圾的清理；设立专职清洁工等，使现场管理面貌一新。

4. 加强基础管理工作

上半年除生产经营外还做了如下工作，这些都为后期经营工作奠定了扎实的基础：

1)、全员通过春训活动，确定了正确的思路，要以解放思想，转变观念，改善作风，提升效能，指导实践、推动工作为出发点和落脚点，提升落实公司年度方针目标的能力。

3)、健全了公司生产费用的定价机制及公司生产计件办法并得以落实；

4)、设立了公司生产半成品库，规范生产过程中半成品的工序管理控制。

5)、健全各种管理制度，成立了自动化立体车库项目研究小组、安全管理委员会，先后制定了“物资采购及外协控制程序与管理制度”、“车间现场及设备管理制度”、“安全生产管理制度”、“销售管理办法”、“考勤管理制度”、“公务用车管理办法”“自然灾害安全事故应急预案”等。

6)、完成了公司方菱商标注册及蜂窝式立体库实用技术专利申请的资料准备。

7)、狠抓质量，上半年我们通过了质量、环境、健康安全体系认证，并以此为契机，抓好产品质量，产品合格率均在99%以上，得到用户好评。

8)、完成渭南临渭区分局消防大队给公司下达的整改内容并予以回执；配合渭南临渭区站南安检站对公司的安检检查工作，并制作机械分公司设备安全操作规程悬挂于各设备，现场、大厅张贴标语等；完成车间办公楼应急照明设备及应急标志等。

上半年总体来说，做了不少基础管理工作，但经营业绩却不是理想，客观上的一些因素虽然存在，如业主项目大多是在调研申报阶段，公司所跟踪的一些大的项目基本都在上半年以后实施等。但我们在工作中也存在不少问题，主要有以下几点：

机床制造工作总结篇八

电仪车间在党委和厂部的`正确领导下，认真贯彻落实“保增长、保民生、保稳定、保全运”的工作要求，紧紧围绕“民生为先，服务为本”市政公用发展理念，认真开展学习实践科学发展观活动，进一步确立了“团结、发展、服务”的热电工作方针，按照20xx年确定的“强化管理，科学发展，全面提升供热服务水平”的工作思路，大家同心同德，共同努

力，保持了企业持续健康稳定发展，实现了服务责任、经济责任、安全责任、公共责任四项责任预期目标，比较圆满地完成了上级交给我们的工作任务。

20xx年，公司进行了一轮的机构改革，“新起点、新希望”，在新领导团队的领导下，在“务实创新、团结奉献”管理理念的指导下，在各生产车间和有关科室的大力支持和配合下，电仪车间紧紧围绕“爱岗敬业、开拓进取”，“优质、高效、规范、创新”的工作方针，通过车间各专业全体员工的共同努力，完成了上半年各项工作任务，取得了一定的成绩。为了今后更好地做好各专业的各项工作，改善工作方法、提高工作效率和克服不足，现将上半年的工作情况总结如下：

1. 态度决定一切、细节决定成败。加强现场电气、热工设备巡检，及时消除设备隐患，确保设备良好运行。加强了对设备的维护和润滑管理，消除设备意外事故隐患。为实现设备、电气、热工的长期良好运行，生产系统的稳定运行，提供了强有力的保证。

2. 加强设备、电气、热工技术档案管理，完善技术资料。各类设备技术档案是对设备检修过程的记录。通过对各类设备技术档案的检查，可对比设备的运行状况，对损坏程度以及损坏的原因有一个深刻的认识，能及时调整对设备的运行条件和设备的改进，有利于对设备的管理。

3. 提高质量是企业发展的生命。严把各类设备检修质量关，设备检修质量的好坏直接影响到设备运行的稳定，影响到生产系统的稳定运行。

1. 降低成本是公司效益的保障。积极实施设备配件国产化工作，降低备件成本和消耗。因为生产车间的设备多数是国外设备，备件价格昂贵供货周期长，这对设备维修和降低成本非常不利，因此，在经过充分论证后，对部分设备进行国产化，虽然仍存在一些不足之处需改进外，但总的来说是成功

的。降低了成本，缩短了备件采购周期。

2. 为保证生产系统的稳定运行和缩短开停车时间打下了坚实的基础。如：部分设备已经升级换代，有些设备只能在拆解之后，对其零部件进行测绘，画好图纸后委托厂家加工，并把数据图纸当作资料保存。对于有修复价值的旧备件，积极进行修复利废、技改技措、降低成本消耗。对于采购入库的备品备件要经过各专业副主任和生产车间双重验收，努力做到把不合格的各类备件拒之门外。

1. 贯彻执行国家“安全第一、预防为主、综合管理”的安全方针，在公司“安全生产是企业永恒的主题”精神下，加强检修施工现场安全管理工作，强化车间员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位。

2. 严格落实各项安全规程、规章制度。以操作规程、岗位责任制、技术规范、安全防范规则等为重点，开展各季节专业性防护和季节性安全检查，做好防火、防爆、防雷防静电等设施 and 措施，使生产设备能够处于安全正常运行状态。

3. 加强车间员工安全消防知识培训，坚持每周假日前的检查，及时消除整改安全隐患。加强对特种作业人员的培训工作，严格按操作规程作业，时时牢记安全注意事项，大的故障和危险性高的检修，车间各专业副主任都亲临现场指挥。

4. 特种作业证培训取证情况如下：

1) 电工进网作业证年度审核

5. 在冬夏季节受环境温度影响较大期间，加强设备的巡检力度，做到早预防、早发现、早处理。对重点设备隐患排除和故障的处理，通过采取有针对性的措施，确保安全生产的进行。

4、电仪车间上半年完成检修任务1953项，检修总费用为：1196761.91元，其中节能技改费用417112元。

1、培训工作有待加强，各专业人员素质有待提高。

目前，电仪人员素质，知识水平参差不齐，应进一步加大培训力度。培训要坚持理论与实际相结合的原则，要学以致用，各专业管理学习设备管理方针政策、法律、法规、基础理论和方法，各专业维护人员要学习机械设备的原理和基本技术，培训方式要多渠道、多层次，也可以走出去，学习先进的技术和管理经验，总之，要切实加强各级管理人员和维护人员的理论水平和知识水平，从而更好地为公司服务。

2、工作经验有待提高

对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多，需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力，同时团队协作能力也需要进一步增强。对于这些不足我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己、充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高，也希望公司领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要，在以后处理各种问题时考虑得更为全面、慎重，对待问题更加严谨。

1、在新的一年的工作内容和要求。督促各专业在日常工作中落实好各项设备管理制度，包括设备的日常巡检、维护保养、设备的日常检修和大修，使各专业在生产车间的设备工作有序的进行。

2、利用设备台账统计分析重要设备运行特点，配件的库存情况，提前进行配件计划或自制加工，及时提出了有序的检修计划。

3、做好安装检修、使用、维护、检查、统计一条龙的工作，合理协调生产和设备检修工作。加强设备的巡回检查，对生产形势进行分析和判断，生产中出现异常情况及早提出预防措施，并采取对策措施，确保生产的正常和连续性。

4、检修力量变动较大，人员素质不一，造成部分检修工作质量不太好，有少量返工，影响生产；备品备件采购供应偶有不及时检修任务，有部分未能按试划进行。防腐工作的环节有所欠缺，造成部分设备为非正常腐蚀而损坏。

以上几项工作将在新的一年中注意进行检修力量培训，加强督促各车间对防腐工作的重视，并加强与采购的沟通及联系跟踪的力度，促使备品备件及时采购和供应。

总之“安全第一”是电仪车间的生的基础，广泛宣传安全的重要性时时提醒和督促班组必须重视安全，使安全警钟长鸣，真抓实干地把安全工作放在工作的首位。以“勤恳务实，勇于创新”信条，加强学习，提高自身素质，以“立足本职，扎实工作”为理念，勤奋务实，为公司尽职尽责，敬业爱岗、无私奉献。回顾过去、展望未来。在今后的的工作中本人将根据自身的不足和欠缺，加强业务知识和理论知识的学习，提高自身的工作能力，提升管理水平，争取把下一步的工作做得更好。