

# 最新车床行业工作总结 it行业工作总结 (大全9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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 车床行业工作总结 it行业工作总结篇一

这段经历是悲伤的，也是快乐的，毕竟创业是充满激情的，想着自己以后可以不再给人打工了，可以给自己打工了，一个程序员写了很多年的程序之后，能够有机会给自己写程序，现在想着都是兴奋的，心情久久不能平静。

创业的. 那个项目是我自己带队开发出来的一个大型的物流信息平台，技术团队都是我一手带出来的，每个人都有自己的技术特色，有的擅长客户端展现，有的擅长后台业务逻辑，有的则对总体架构把握很好，我认为这个团队是一个配合很好的团队；我们的运营模式是物流管理软件+物流电子商务+gps在线运营平台一起运营。该项目的赢利模式主要是：物流会员费，物流管理软件租用费和gps运营月租用费。经营模式以物流电子商务：车配货，货配车，找司机来吸引人气，发展物流会员；以我们久经考验的物流管理软件平台来吸引物流企业加盟试用我们的平台和使用我们的软件，另外发展gps用户接入我们的gps在线运营平台，收取月租费。直到现在，我一直坚信这种模式是可以成功的。市场主要以物流协会作为支点，因为物流协会有很多会员企业，协会有一定的号召力，开始的阶段，我们的合作是很愉快的，甚至谈到在当地成立分公司的事情了。但是后来发生的一些事情，让所有的事情不可控制，我现在想想应该是选错运作这个项目的公司了。我开始联系这个物流协会的时候，我是以我之前的那家

公司名义的，应该是借了这家公司的名气打动了这个协会的秘书长，我之前的那家公司在广州乃至全国是有一定的知名度，但是正式运作这个项目的时候，这家公司面临跨台，所以我和一个私人投资者和另外一个公司的老板一起成立了一家公司来运作这个项目，但是没有想到这个物流协会的秘书长听说我们更换了运作这个项目的公司，他们就显得十分不信任了，并且逐渐终止了一些本来就基本确定下来的合作项目，并且给他们的会员企业发通知让他们不和我们合作，当时真是欲苦无泪啊。

失去物流协会的支持，我转而自己寻找市场，但是投资人觉得这个项目应该是失败了，故而把已经投入的资金全部撤走，失去资金的支持，我自己和另外一个老板独立支撑，但是我们钱都不多，支持不了多久，而且这个项目的运营模式需要一定时间来支持和培育，没有足够的资金，这个模式是成功不了的，于是我和另外一个老板决定终止这个项目，就这样，从新公司成立到解散，共经历了半年时间，我的信心也是落到了低谷。

当时是失落的，人可以跟其他的任何东西争，但人不能跟命争，我写下如下的文字：曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。

1. 没有选择好运作项目的公司和合作伙伴，公司知名度不高，高层里本来是三个人，但是实际上却只有我一个人在打拼，我知道我能和他们互补，但是我还是缺乏市场开拓的能力，技术我完全可以做好，但是一脚踢的事实逼我必须全面兼顾，太多的事情让我太累，无法一一的做起来，结果是一件事情都没有做好。

2. 我自己对困难的估计不足，运营的风险其实是很大的，公司整体预防风险的能力有限，而且市场本身的根基不好，就

像房子没有打好地基，很容易倒塌。

3. 没有核心领导人(即使有也是一个摆设，当时是另外一个老板当总经理)，也没有可靠的资金支持，在要钱没钱要人没人的情况下很多工作无法展开，总之事情很难展开，公司的帐本一直都是在支出，支出。没有收入，一个公司是支撑不了3个月的。

4. 其实做这个事情在高层里只有我一个人是要破釜沉舟做好，其他的两个老板只是抱一个观望的态度，也许他们只是希望空手套白狼，如果做成了他们可以赚一笔，输了就算了。而我倾注全部心血，当事业来做，到后来变成了做一个自己不可能做好的事情，结果输得很惨。

5. 事情的发展使得我自己的定位严重错位，本来主要是技术，为市场提供一些帮助，而我缺少的市场扩展能力却没有人来补，就象踢球，漏位了却没有人补，结果肯定是失败。

6. 在公司高层上，本来定了很好的合作模式，但是大家都没有执行，合作协议成了一纸空文。导致后来的资金撤走我都没有任何的办，打官司又不好，大家还算是朋友，回天无力了。

后来我也总结了一个创业企业要成功的几条因素：

1. 首先公司必须有一个好的根基，有比较可靠的业务来源和赢利模式，有自己的核心竞争力或者产品。

2. 其次要有一个牢靠的核心合作伙伴队伍，不能随意就是要散的队伍，大家分工协作，并且要有一个核心人物，必要的时候他是可以有决定权的，他本身是有威望的，能管得住自己的手下。

3. 另外是财务要做得让大家放心，资金有足够的支持，让大

家打拼的时候没有后顾之忧. 财务制度一定健全。

4. 公司的管理制度要切合实际，要规范化，公司的荣誉和资职等方面要做好，该有的要有，其他的尽量争取。

5. 影响力，最好有政府支持，行业要有一定的名气。要利用各种媒体扩大影响力(这方面当然要舍得花钱)。

6. 对于一个it公司，对人才的管理一定要有很好的模式，做到人尽其才，才尽其用，惩罚分明，施行人性化的管理，留住优秀的人才才能把事情做强做大。

7. 公司的执行力，要有一个强大的执行力来保证公司最高决策的快速执行。这个执行力需要多方面的制度来保证，公司整体的凝聚力也是不可忽视的因素，管理层的以身作则和示范及影响力必不可少。

8. 风险要想得足够周到, 要列出预防措施。有没有风险会让这个公司彻底的死掉，如果有那么就不要去，或者让这个风险避开后再做。

9. 注重细节，提倡切实可以行的方法管理，管理是靠方法而不是经验。管理要分层次，既要重视基础管理，也要注重高层面的管理。

10. 提升管理层核心人员的人性魅力。吸引更多的人力共同来完成我们的事业。

## **车床行业工作总结 it行业工作总结篇二**

由于目前国内农资公司主要经营的是无机化肥。

1、建国初期，组建供销合作社，由供销合作社组成了农资公司、机电公司、百货公司、纺织公司等专业公司，几级销售

网络遍布农村。

2、直至1999年以前，农资供应一直是国家统购统销，政府定价，供销社销售。1999年之后，中央领导放开四个渠道经营农资：供销社、农业局、厂家直销、农民个体经营。

3、十年来，随着改革开放的深入，国家经济政策的改善，农资经营发生了很大的变化。价格放开，优惠政策减少，品种更新，品牌推出，服务增强，网点增多，物流改善，市场运作等，但总的来说，国家对此仍十分关注，采取了许多政策、措施来减轻农民负担，保证农资供应。比如农资产品免征增值税、对生产企业能源优价、产品补给、铁运价格优惠、冬储者贷款贴息、送肥下乡等。

1、农民对农资有什么需求呢？

今天之后：品种多样、科技进步、服务周到。

2、农资经营特性是由农作物需求特性决定的，如水稻每年有1—2次价格波动，大约100%，不好也有30%以上，这就带来了商机，平时保护好渠道，波动时靠信息、渠道、货色和经验获利。

3、农资经营从统购统销经历了放开经营，规范市场，品牌经营，业态更新

员工培训资料

四个阶段，现在已形成现代市场营销的雏形，但由于各公司实力弱，素质不高，管理跟不上，规模小，成本高，服务不佳，效率不高，市场运作能力不强，渠道多而未形成科学网络，商家多而未能抵御市场风险，形式多而未能满足农民需要。

4、随着土地维护承包和科技进步、声望提升，经济作物和部分水稻在省内已开始出现大规模基地建设，针对基地销售可采用团购大客户销售等方式。

5、还有精准施肥、电子商务、快速消费品销售等新生事物也受到市场欢迎。

在大好形式前提下，各地农资经营企业也使出浑身解数，争奇斗艳。 我省省级公司：有湘农公司、湘农连锁、隆科农资和隆科连锁、中化湖南分公司、浙农惠多利、徽农辉农公司等。

厂家有：隆科肥业、永利化工、智成化工、海达化工 株洲县大户：文开家

醴陵大户：屈智勇、醴陵供销社

1、坚持市场营销模式。

2、政府通过供销合作社和一些国营农资企业对市场经行调控，目的是保证农民利益，重点是控制大化肥供给比例（强储量、出口量）。

3、经营上规模，连锁是一个较好的形式。

4、基地销售开始萌发。

5、深化服务和信息建设，利用电子商务来实现。

员工培训资料

1、充分利用现有农资经营网点；

2、采用加盟方式实现网络构建；

- 3、利用政府农资管理职能分布网点；
- 4、通过电子商务平台吸引和改善现有网点；
- 5、增强物流配送功能，强化现有网络；
- 6、农化服务时网络改善的软件；
- 7、可以引进快速消费品销售的优点；
- 8、适当时候通过资本运营改善农资网络的经济实力和效益；
- 9、保险牌应货真价实，品种多样、科技进步、服务周到是我们现代农资营销网络的目标。

#### 附件一：湖南省湘农农业生产资料集团有限公司

湖南省湘农农业生产资料集团有限公司是在原湖南省农资总公司改制后成立的涉农企业，主营化肥、农药、农机具等农业生产资料，是湖南省人民政府确定的全省农资经营主渠道。

公司于20xx年5月注册登记。至20xx年底，资产总额过15亿元，员工1500多人。公司本部设办公室、人力资源部、财务部、审计部、企业管理部、投资管理部、工业管理部、业务管理部、综合经营部、农化服务部、物业管理部、工程部等12个部室。直辖湖南湘农农资连锁有限公司、湖南湘农农资贸易有限公司（含湖南农资批发交易市场）、湖南湘农物流有限公司、上海华海农资有限公司、深圳华港农资有限公司、湛江华湛农资有限公司、郴州桥氮化工有限公司、湘阴大地化工有限公司、湖南一施佳复合肥有限公司、湖南湘农化工有限公司、湖南鑫茂能源开发有限公司、湖南金和再生资源有限公司、湖南湘农山香油脂香料有限公司、湖南湘农农产品有限公司、湖南湘农园林开发有限公司等15个全资和控股子公司。参股湖南天润化工发展股份有限公司和湖南明

园蜂业有限公司。其中：湖南湘农农资连锁有限公司已在全省各地共建立直营子公司16个，经营网络已覆盖到全省大部分市县及部分乡镇。“湘农”品牌已为全省农村社会所熟知，成为全省涉农行业知名品牌。

## 员工培训资料

公司的发展思路和主要工作措施是：以服务“三农”为宗旨，以建设社会主义新农村为契机，着力实施“新网工程”，大力发展农资连锁经营；同心多元，稳步向农资延展领域拓展；积极实施项目建设，推进各产业优化升级；逐步建立农资物流和市场体系，完善经营配套设施；参与农业产业化经营，助农增收；盘活存量资产，引进战略合作伙伴，拓宽融资渠道；实施人才兴企战略，提高员工队伍素质；突出制度建设，强化内部管理，确保企业又好又快发展。在国家“十一五”和公司“一五”期内，形成化肥生产能力100万吨、仓储能力40万吨，建成六大农资物流中心和一個国家级农资大市场，建成区域性分销中心50个、乡镇中心店20xx个、农家店10000个。使公司总资产过20亿元，年销售额和产值过100亿元（其中农资年销售额过50亿元），省内农资市场占有率达60%（其中大化肥市场占有率达75%），为国家经济发展、社会进步和推进社会主义新农村建设作出新贡献。公司主营化肥、农药、农膜、农机具等农业生产资料，兼营山苍籽油、蜂产品等农产品的生产加工。20xx年公司山苍籽油、蜂产品加工总产值为7000万元，占企业总产值的10%，占总增加值的90%。作为公司重点发展的农产品生产加工项目，山苍籽油系列产品的总产值6000万元，占总增加值的77%。

## 附件二：湖南隆科农资公司

我公司主要经营尿素，钾肥，进口复合肥，注册资金达3500万元。年销售额多达6-7个亿。现有六个分公司：常德分公司，岳阳分公司，衡阳衡阳分公司，株洲分公司，邵阳分公司，益阳分公司。

## 员工培训资料

商务部评为“万村千乡”优秀试点企业，也是湖南省唯一获此殊荣的农资企业。

公司自成立以来，积极贯彻中央“建设社会主义新农村”的指示精神，秉承袁隆平院士“发展隆科肥业、促进农业丰收”理念，高标准地建设地市分子公司、县级配送中心和乡（村）农家店，推行“统一标准、统一采购、统一配送、统一结算”四统一的农家店管理模式，构建一流的农资连锁网络和“隆科”服务品牌。目前已在全国建立销售网点近2000个，湖南网点1497个，其中已按商务部《农资农家店建设与改造规划》标准建立并经商务部验收的加盟农家店312家。

公司与中石化巴陵分公司、中石化湖北分公司、建峰化工、湖北宜化、湖南智成、湖南宜化等尿素生产企业建立了长期稳定的供销关系；与中农集团、中化化肥建立了长期的合作关系，具有稳固的供货渠道。公司在长沙霞凝港、岳阳城陵矶、华荣港、衡阳西站、娄底车站、邵阳、株洲、永州等中心城市长期租用了仓库，仓储容量15万多吨。公司每年冬储肥料10多万吨，在平抑市场物价、保护农民利益方面发挥了重要作用。

公司同银行建立了良好的信贷关系，多年被湖南省银行协会评为“信贷诚信企业”，被建行湖南省分行、浦发银行长沙分行、长沙银行等多家银行评为“aa”级信用等级客户，成为银行业内公认的优质客户。

公司秉承着“高效、敬业、忠诚、守信”的服务意识以及平等互利、共同发展的宗旨，诚邀社会各界精英加盟合作，共铸中国农资新的辉煌。

附件三：中化化肥山东分公司

中化化肥山东分公司是中国中化集团公司的全资子公司，主要经营化肥进出口、化肥营销、化肥实业投资以及其它农业投入品业务。目前中化化肥公司是我国最大的化肥进口商、最大的磷复肥生产商和最大的化肥供应商，年经营化肥总量超过1000万吨。“中化”牌化肥是被国家工商行政管理总局认定的中国驰名商标。

## 国内化肥生产资源开发

### 员工培训资料

600万吨，并成为国内唯一一家同时拥有氮肥、磷肥、钾肥三大基础肥料和复合肥、bb肥等二次加工肥料的大型化肥企业，建立起了完备的化肥产品体系。预计未来两到三年内，中化化肥公司生产能力将达到1200万吨，成为中国最大的化肥生产商。在产品研发领域，与中国农业大学合作成立“中化化肥农大研发中心”，多项研究成果在业界引起了很大反响。

## 海外资源获取

中化公司是我国政府赋予的两大化肥国营贸易渠道商之一，承担着从国际市场上获取优质化肥资源为我国农业发展服务的社会职责，多年来与国际上主要化肥供应商保持着良好的战略联盟关系，每年经营进口化肥量占我国进口化肥总量的60%以上，是我国最大的化肥进口商，为满足国内短缺的优质化肥资源需求以及农业的健康发展发挥着至关重要的作用。

## 营销网络体系

按照上下游产业协同发展的战略，中化化肥大力推进国内营销网络建设，初步形成了包含公司总部、分公司、分销中心和直销店四个层次，运作高效、管控有序的营销网络体系，为自有产品和国内外厂家提供网络通道，及时将农民需要的各种农业投入品和服务直接配送到基层农村。中化化肥营销

网络建设得到了国家有关部委的高度重视，国家发改委已将其列为国债贴息项目予以支持，农业部将其作为全国首家农资连锁经营重点企业给以引导和行业示范。未来二至三年内，中化化肥将形成18000人的网络营销队伍，化肥销售总量将超过20xx万吨。

## 农化服务体系

中化化肥面向农民建立起了一整套完备的农化服务体系，一是组成了一支农化专家服务队伍，以聘请农业院校的教授和各级农业技术推广人员为主，常年奔波在全国各主要农业省份，深入到田间地头为农民提供施肥技术指导。二是通过广播、报纸等媒体对农民做科学施肥知识讲座，并提供相关服务。中化化肥与中央人民广播电台合作创办了公益性栏目——《中化农业广场》，坚持每天向农民听众传播种田知识，解读国家政策，提供市场信息等。三是开设了800全国免费服务电话，特聘农化专家接听农民朋友的电话，解答基层农户提出的各种问题。四是每年制作1亿多份产品知识手册，免费赠送给农民，指导他们识别真假肥料，介绍科学施肥常识，深受广大农民的欢迎。

## 员工培训资料

### 内陆物流体系

中化化肥初步建立起了覆盖主要农业省份的内陆流体系。目前中化公司以租赁等方式在主要农业省份初步形成了包括大型分拨库（单库仓储能力4—8万吨）、区域配送库（单库仓储能力1—2万吨）、基层直销店附属库（单库仓储能力1000吨左右）的内陆物流设施，总库容超过200万吨。未来二至三年内，中化化肥实施物流前移战略，从根本上实现以“港口为中心”向“基层农资市场为中心”的物流体系的转变，充分达到货畅其流、及时便捷服务农民的目的。

## 支持与保障体系

公司业务的快速发展，催生和塑造了一支秉承“诚信、合作、善于学习；认真、创新、追求卓越”理念的员工队伍，并建立起一套科学规范的人力资源开发和管理系统，为中化化肥事业的发展提供了坚实的基础和有力的保障。不断推进信息化建设已成为中化化肥提高市场竞争力的重要战略举措，通过引进erp系统和建立分销管理信息dms系统，形成了以物流、信息流、资金流为一体的经营与管理体制，优化过程管理和风险管控，有力地支持和保障了公司整体战略的实施。

## 车床行业工作总结 it行业工作总结篇三

1. 现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2. 即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足功课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，

电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

## 二、所负责相关省份的总体情况：

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，（本文由免费提供，请注明）报价\*\*元，报价\*\*元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格（一品两规），所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长（找不对人）。

## 车床行业工作总结 it行业工作总结篇四

本年度，学校按照要求开展了“保持^v^员先进性教育活动”，学校兰花湖校区建设和使用，学校迎来了新一轮发展高潮。我们科室在学校领导和处领导的带领下，顺利完成了学校和处里下达的各项任务，为xx年的工作画上了一个较为圆满的句号。

我们科室在本年度主要完成了以下主要工作：

- 2、协助处领导基本完成了井口校区撤离的. 设备清理和调动

工作；

- 3、协助处领导完成了19中合并的资产清查和调用工作；
- 7、协助和参与部分实验室建设工作；
- 8、为迎接中央地方共建工作检查准备材料及数据；
- 9、为校办准备一年一度的资产、设备上报数据；
- 10、为迎接评估，按照评估办要求准备数据；
- 11、完成处领导交办的其他任务。

## 车床行业工作总结 it行业工作总结篇五

两周的金工实习结束了，但带给我的感受却永远的留在了我的心底。

重要的安全 今天是实习的第一天。刚到实习地点，我们便被要求去看一个实习安全方面的录像，录像里详尽的播放了许多工种的实习要求，像电焊气焊，热处理等。看着许多因不按要求操作机器而发生的事故，再加上老师告诉我们的以前发生的类似事件，我真的有点害怕，许多人也和我有同样的感受。老师看出了这一点，就告诉我们，只要按照正确的方法，掌握要领，是不会发生事故的，于是我明白了，规范的操作，是安全的重要保证！听完了老师的动员课，便去一楼听老师讲解有关工业安全方面的知识。看着发下来的资料，我才明白工业安全的重要性，工业安全知识是工业高层管理人员和开发人员的必备知识，对于草拟或一个企业的安全条例，减少工业污染，防火防爆等方面来说是非常重要的知识，如果不掌握的话，不但会被人斥为无知，有时还会发生重大事故。看完资料，老师就向我们讲解了有关防火的各种知识，展示了四种常用的灭火器，有二氧化碳灭火器，干粉灭火器，

1211灭火器和高效阻燃灭火器。其中1211灭火器里面含有氯氟烃，会对臭氧层造成破坏，现在已经禁止使用，干粉灭火器是使用较广泛的，对于易燃液体、油漆、电器设备的火灾，都可以用它来扑灭，但由于灭火后有残渣，故不适用于精密机械或仪器的灭火，而且其冷却功能有限，不能迅速降低燃烧物的表面温度，容易复燃。二氧化碳灭火器弥补了干粉灭火器的缺点，大量适用于精密仪器的灭火，而且随着液态二氧化碳的蒸发，燃烧物体的表面温度也会迅速降低。高效阻燃灭火器是近年来开发的比较好的灭火器，它可以在表面形成一层阻燃膜，阻止燃烧，彻底隔绝火源，而且由于这层膜是蛋白质，对人体没有任何伤害，故可用于发生火灾时候的逃命——用灭火器把液体喷在皮肤上和头发上，就可在短时间内避免被火烧伤。看完了灭火器，我们又观察了砂轮，了解了它的使用方法，并拆卸了较小的砂轮，量取它的直径，再根据铭牌上的数据，计算了砂轮的线速度。这时已经快下班了，老师把我们集中了一下，总结了上午的内容，并让我们写了实习作业，上午就算结束了。

薄板加工 薄板加工算是金工实习里比较危险的了，因为操作工具都是些很锋利的东西，操作对象是一片金属板，要在这片金属板上划线，然后用剪刀剪裁，时刻都有划烂手的可能。但由于作品比较有趣，是一个铁皮盒子，大家的热情还是很高的。但做起来就不是那样了，划线难，剪裁更难，一不小心剪错了，真是欲哭无泪。但是看到自己剪的完美的配件，又有一种成就感。当自己做的铁盒装配成时，真是百感交集。金工实习的目的可能也在此，让我们体会到成功与付出的关系。最激动人心的那一刻，就是铁盒合上时，你可不要小看这一关，这一关最困难了，前面所有的失误都会对这一关产生影响，能不能合上，是对铁盒的最重要的判定。

车工 在第一周的星期四，我们曾操作了数控车床，就是通过编程来控制车床进行加工。通过数控车床的操作及编程，我深深的感受到了数字化控制的方便、准确、快捷，只要输入正确的程序，车床就会执行相应的操作。而非数控的车床就

没有这么轻松了，我们第二周的周四就进行了车工的实习。首先我们边看书边看车床熟悉车床的各个组成部分，车床主要由变速箱、主轴箱、挂轮箱、进给箱、溜板箱、刀架、尾座、床身、丝杠、光杠和操纵杆组成。车床是通过各个手柄来进行操作的，老师又向我们讲解了各个手柄的作用，然后就让我们加工一个两边是球形，中间是圆柱的一个工件。老师先初步示范了一下操作方法，并加工了一部分，然后就让我们开始加工。车床加工中一个很重要的方面就是要选择正确的刀，一开始我们要把所给圆柱的端面车平，就要用偏车刀来加工，然后就是切槽和加工球面，这时就要换用切槽刀。切槽刀的刀头宽度较小，有一条主切削刀和两条副切削刀，它的刀头较小，容易折断，故应用小切削用量。切槽的时候采用左右借刀法。切完槽，就要加工球面了，这对我们这种从来没有使用过车床的人来说，真是个考验。我不停的转动横向和纵向的控制手柄，小心翼翼的加工，搞了整整一个下午，还算满意，不过比起老师拿给我们看的样本还是差了不少，而且在加工的时候我的手还被飞出来的热的铁屑烫伤了，不管怎么说，一句话，还是不熟练。但看着自己加工出来的工件，心里真的很高兴。

一、实习目的1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。2.通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

xx年4月14日，这是个值得纪念的日子，因为这天标志着我在景东小学开始的语文教师实习生涯。我是跟着师傅凌老师学习的，我师傅是个语文教学工作经验丰富，工作认真踏实，严于律己的老师。

2个月的教育实习，颇多感慨，特就设问析疑 提高语文教学效率这一角度写一实习总结，各位踊跃发言!设问析疑 提高语文教学效率教育实习总结一个月的实习，让我受益匪浅。语文教学、班主任工作、第二课堂颇有成就也颇多感慨。

## 车床行业工作总结 it行业工作总结篇六

一， 服从管理， 服从管理， 虚心学习 做为一名收银员， 最重要的是要明白心中的责任， 在领导的合理安排下， 认真学习业务 知识， 从进前台的那一刻， 深知前台是酒店的窗口， 代表着酒店的形象， 言行举止一定要严 格要求自己， 收银员工作纪律铭记在心， 加快脚步熟悉前台的基本情况， 从房态图到办理入 住， 从押金单到宾客账单， 从小吧到杂项收费， 从退房结账到发票统计， 等等。 每一步操作 都认真地跟着老员工一步步学习， 实践中虚心接受老员工对自己的批评和建议， 坚持向领导 和同事学习， 取人之长补己之短， 努力丰富自己， 提高自己。

二， 尊重自己的工作， 尊重自己的工作， 尊重每一个人 坚信一点： 任何人没有贵贱之分， 只有境遇， 经验和基础的差异， 从工作的开始尊重我 们的职业， 只有在我们为别人打工时尊重我们的工作， 我们的职业， 我们才会在自己的工作 领域内， 勤恳努力， 有所成就。 顾客是上帝， 同事是兄弟， 领导是家人， 在果岭这个环境优 美的大家庭里， 我们相互尊重， 相互学习， 相互创造， 部门与部门之间像接力赛一样， 把关 在每一个重要环节， 为酒店创效益创佳绩。

三， 注重细节， 注重细节， 服务第一 记得章银环经理培训的 “100—1=0” 这个质量公式， 在百分之百的用心服务中， 要想客 人之所疑， 要替客人之所急， 我牢牢记着质量公式的最后一句话： 服务工作无小事， 一切应 从细节入手。 正是这样， 多为客人考虑一点， 自己的服务质量将提高一点， 一点点的 积累， 一点点的进步， 不仅证实了自己的能力， 也为收银工作中增添光彩， 努力努力， 顾客是上帝。 当然， 面客中难免出现差错， 但要学会客服困难， 遇到问题及时上报领导， 在原则的基础上 灵活处理。

（四）再接再厉， 永创佳绩 再接再厉， 再接再厉 没有好的个人， 只有好的团队， 每一年都会有每一年的 收获[]20xx年

即将到来，近期前台人员少，已经停休，上班时间长，消耗体力大，努力解决人员流失问题，确保员工的休息时间，用最短的时间内招聘两名新员工。与各部门协调一致，共同进步。以上是我个人的一个工作初步计划，可能具体的还不够完善和成熟，但是我会尽我最大努力去执行，请领导审核。如有不完整的地方不对的地方也请领导补充并及时加以指导。

## 车床行业工作总结 it行业工作总结篇七

加盟金城，是我工作几年来一个值得肯定的选择。作为医药化工领域的领跑者，公司无论在生产销售、技术研发还是经营管理方面，均走在同类企业的前列。特别是公司“以人为本、高科技带动和管理现代化”的三大战略，更是体现了公司管理层的英明决策，我有幸加入这个团队，进厂伊始，就给自己定下一个工作方向和奋斗目标：“加强学习，集思广益，端正心态，稳步前进”。工作上以人力资源管理为切入点，佐以文化宣传，全面提升自己的各项综合素质。

一年来，个人得到分管领导和直接领导的多方照顾，从业务能力和处世方法上学习锻炼，使自己各方面有了明显提高；工作和生活中，个人得到了人事科、信息中心、总经办同事的扶持与帮助，使我感受到金城这个战斗团队的良好氛围。

根据工作侧重点不同，主要细分为三大块：

1、人力资源：负责公司各岗位的招聘，合同签订，档案管理、人员培训等□xx年年共引进大专以上技术和管理人员27人，其中博士1人，硕士1人，本科18人，大专7人，车间操作工人160余人。协调组织部门人员外出培训30余人次，组织中层管理干部专题培训2次。

2、文化宣传：主要是负责各部门、车间以及分公司稿件的整理、编辑和刊发，编制《金城化工简讯》，月刊形式，全年

共印发12期，另外还增发专刊四期，其中包括《环保专刊》、《质量专刊》、《安全专刊》、《团委活动专刊》等；定期向集团公司报纸《淄博金城》投稿，全年共投稿300余篇，其中每期集团报纸都能选中我公司员工3—5篇稿件；更换公司宣传栏2012年计划设立几块公司战略和管理优势、文化特色的宣传栏架，《金城化工简讯》改版彩色印刷形式，同时公司内网建立电子版物。

2、团委活动，形式多样。全力协调组织公司青年团员，进行各项文体活动和团建工作，定期召开青年团员座谈会，根据区、镇团委活动要求，开展社会公益活动。

3、信息归拢，统一口径。配合各部门资料信息，将各项外报数字精确到位，统一管理，保守秘密，根据公司要求进行有选择发布。

4、熟悉基层，提升管理。对公司车间、部门等工作内容做详细了解，深入报道内在新闻，及时将公司政策传达到位，全面提升管理水平。

5、加强学习，不断提高。认真做好个人读书计划，加强理论知识学习；多向身边领导、同事以及其他公司学习，博采众论，为我所用；走出去，请进来，以培训提高素质。

## **车床行业工作总结 it行业工作总结篇八**

交通行业管理中的交通文化是交通行业在长期的交通发展实践中逐步形成并不断丰富的，体现行业价值理念的各种精神文化、制度文化和物质文化，是交通事业发展的重要成果，是行业文明程度的重要标志，交通行业工作总结怎么写呢？下面是本站小编整理的交通行业工作总结资料，欢迎阅读。

今年以来，我局坚持以中央第五次西藏工作座谈会和区党委、

地委、县委工作会议精神为指引，以推进跨越式发展和长治久安为目标，以服从服务全县中心工作为主线，以抓建设、保畅通、强管理为核心，以提升服务效能为根本，攻坚克难，真抓实干，推进了交通运输工作的顺利开展。

## 一、主要工作开展情况

(一)加强沟通协调，积极主动服务加桑公路建设。协调好、服务好加桑公路建设，是推进大型水电项目建设的需要，是推进县域经济跨越式发展的需要，是改善农牧民群众生产生活条件的需要。我局秉承深入调研、主动沟通、靠前协调、高效服务宗旨，坚持保障权益、优化环境、和谐共赢原则，在县加桑公路项目协调领导小组的统筹安排和国土、林业、水利、安监、劳动等成员单位的共同协助下，积极配合地区交通运输局加桑公路项目中心协同落实征地搬迁、安全生产、环境保护、劳务用工、征占补偿、利益协调等工作，确保了项目的顺利推进。今年以来，我局根据安绕镇的情况反映，深入实地认真核查，积极协调项目业主驻加查代表、武警交通第一支队加桑公路项目部和乡镇、村负责人，协助调处各类矛盾纠纷28起，既充分保障了农牧民群众和施工方的合法权益，又促进了施工环境的优化和军民关系的融洽。

(二)深入分析形势，超前谋划交通运输发展规划。中央第五次西藏工作座谈会和区党委、地委、县委工作会议的召开，为交通运输业的发展提供了新的动力。我局认真分析研判交通运输业所面临的新形势、新机遇和新要求，围绕构建以拉萨为中心的“4小时经济圈”这一目标，认真总结和评估“”规划完成情况，着力寻找差距和突破口，初步提出了交通运输业“”规划的基本构想和框架。基本思路为坚持建、管、养、运并重，以加桑、朗加两条县际油路为带动，着力抓好乡镇和建制村通畅工程、自然村通达工程和城乡客运一体化工程，着力加强农村公路专业养护体系建设、路政管理网络体系建设和应急抢险保通体系建设，努力提高农村公路的通达深度、通达质量和运输服务能力，为农牧民生产生活便利

出行，拓展与活跃农牧区市场，助推农牧业发展方式转变，推进城乡一体化发展，实现全县经济社会跨越式发展和长治久安奠定坚实基础。可简单概括为服务“两条油路”，抓好“三大工程”，落实“三个体系”。基本目标为全面提升农村公路技术等级，力争100%的乡镇和50%的建制村通油路(水泥路)，100%的自然村完成通达目标。根据基本思路和基本目标，我局已初步拟定了9大类共96个项目，总投资约为7.2亿元。

(三)强化监管职责，认真做好交通基础设施建设。抓建设，关键在于按程序实施监管。我局认真履行属地管理职责，紧密配合地区交通运输局业务部门以及县国土、安监、环保等职能部门，严格按程序、按规范对新建和续建项目进行质量检测、安全生产、环境保护等方面的管理，并按要求督促做好项目建成后的验收、投资评审等后续管理工作，确保项目建设不漏环节、符合规定。在项目建设上，今年共组织实施5个项目，总投资335.85万元，分别为：拉绥乡巴姆公路105.52万元，加查镇热麦公路39.57万元，洛林公路改建工程76.86万元，县客运站附属工程79.8万元，全县农村公路标识标牌项目34.1万元(属县政府自筹项目)。目前，除农村公路标识标牌项目正在加紧实施外，其余项目均已完工待验收。在组织项目验收和项目投资评审上，今年共协助地区交通运输局相关业务部门对总投资721.58万元的5条公路进行了验收，对总投资2237.83万元的29条公路进行了评审。截至目前，还有总投资548.97万元的5条公路待验收。

(四)创新方法手段，扎实推进农村公路养护工作。自20xx年下半年我县接管县道沃巴线(崔久乡政府至洛林乡措古点)养护任务以来，我局着力从建立健全符合实际、操作性强的养护体制机制入手，坚持有路必养原则，注重探索、创新、实践、总结四结合，基本形成了“县道县养、乡道乡养、村道村养”的养护模式，保证了农村公路的通达。一是采取竞标方式实行农牧民施工队承包养护。对于县道养护，我局借鉴项目建设招投标的做法，通过竞标形式确定了两个农牧民施

工队进行专业养护，并严格落实养护质量验收和考核评定制度，实行年合同制。二是采取补助方式实行公路沿线群众集中养护。对于乡道、村道养护，明确乡镇、村为责任主体，每年与县政府签订农村公路养护目标责任书，由县交通运输局实施监管，按自治区农村公路养护补助标准兑现农牧民工补助。10月20日至11月6日，我局集中人员力量和装备，对沃巴线、惹塘线、加坝线等重要交通要道进行了全面养护，并强化乡镇责任，组织农牧民群众对乡道、村道进行了集中养护，提高了农村公路的通行水平。三是采取专户方式加强养护补助资金监管。去年8月，我局根据农村公路养护补助资金使用情况审计的意见和建议，将地区下达给我县的农村公路养护补助资金纳入县财政实行专帐管理、专户存储、专款专用，严格按程序履行支出手续，确保了这一惠民利民政策措施的落实。今年地区下达农村公路养护补助资金77.706万元，现已到位40万元，已兑付23.2万元。

(五)突出抢险保通，保证农牧群众安全便捷出行。因我县地质灾害频繁，洪水、泥石流、滑坡等频发多发，解决农村公路通达问题是我县交通运输部门面临的重大挑战。我局结合全县农村公路抵御自然灾害能力差的实际，坚持预防在先、重在保通、确保安全原则，充分发挥地区交通运输局配发的装载机的作用，及时实施抢险保通作业，确保了农村公路安全通行。今年雨季来临前，我局及时组织力量对农村公路进行摸排，对自然灾害易发多发地段实施监测，并组织养护责任单位及时进行预防性养护；雨季到来后，我局在责成养护责任单位实行战备值班的基础上，以洛林公路为重点，派局装载机进驻洛林沟，及时进行抢险保通作业；雨季结束后，及时组织养护责任单位进行修复性养护，保证通行水平。经统计，今年共水毁、塌方14条公路，总里程160公里，累计实施抢险保通作业19次，总里程160公里。农村公路抢险保通工作得到了县政府的大力支持，今年已经解决了11.6万元的资金用于水毁构造物恢复、装载机油料费和维修费开支。

(六)注重上下衔接，协助做好交通运输综合管理。一是协助

地区运管部门加强客运市场调研与分析。重点对加查至泽当、县城至藏木电站工区、县城至崔久和坝乡等客运线路的运营车辆、载客情况进行统计调查，为地区运管部门审批客运线路经营权，开展运管稽查提供了参考。二是协助地区交警、征稽、运管等部门开展车辆上户、过产等审核工作。重点对本县车辆的上户、过产等进行初审，出具初审意见和建议，为地区业务部门进一步审核提供了参谋。三是协助地区业务部门开展农村公路养护调研工作。重点对县道、乡道、村道养护的现状进行归纳总结，找出存在的突出问题，提出改进措施和对策，为推进农村公路养护体制改革提供了第一手资料。

(七)服从全县大局，全力维护社会局势和谐稳定。我局始终坚持服从服务于全县发展稳定大局，扎实做好本职工作，确保交通运输行业的和谐稳定。一是协同抓好联防联控工作。严格按照县维稳指挥部的统一部署和要求，统筹安排人员力量，加强高度敏感期县城区片区的联防工作，确保维稳防控无遗漏、高密度。二是突出抓好重点部位监管。沃巴线加查大桥是通往神湖的重要通道之一，每逢虫草采集季节和高度敏感期，加查大桥是全县重点监管的部位之一。我局积极争取县政府支持，采取财政供养的方式，聘请了2名专职护桥人员，实行24小时监管，严格登记外县过桥人员。同时，采取临时管控措施，严禁5吨以上车辆过桥。三是协助抓好道路交通安全治理。紧密配合公安交警、安监加强路检路查工作，重点排查道路交通安全隐患，着力整治道路交通安全违法行为，保持了较好的安全生产形势。四是注重抓好应急管理。认真研读《加查县群体性事件应急预案》的规定，结合交通运输部门特点制定应急管理措施，推演应急管理程序，找准关键环节和工作重点，做到心中有数、有事不慌。

(八)加强自身建设，着力提升综合服务能力水平。作为政府职能部门，首当其冲的职责就是服务。我局以全县开展的效能建设年活动和创建学习型党组织活动为牵引，认真总结行业特点和规律，充分借鉴开展学习实践科学发展观活动的经

验和成果，提出了建设服务型、满意型机关的目标要求，着力在思想建设、能力建设、作风建设、制度建设上下功夫，工作效能有了较为明显的改进。

今年以来，交通运输局围绕县委、县政府的统一决策部署，虽然做了大量的工作，取得了一定的成绩，但与县委、县政府和上级业务主管部门的要求还有一些差距。一是项目建设管理水平有待进一步提高，农村公路建设质量监管有待进一步加强。二是养护体制机制有待进一步健全和完善，农村公路养护管理有待进一步加强。三是自身建设有待进一步强化，数据统计报表、资料整理归档、干部职工管理有待进一步加强。

## 二、下一步工作重点

20xx年是实施“ ”规划的启动之年，我局将以党的xx届五中全会和中央第五次西藏座谈会精神为指引，突出工作重点，合力攻坚克难，确保交通运输工作顺利推进、再上台阶。

(一)认真谋划“ ”规划及明年项目计划。按照县委、县政府提出的“100%乡镇通油路、50%建制村通油路、100%自然村通砂石路”的总体目标，深入分析加桑油路、朗加油路的带动作用，坚持主干线辐射与拓展的思路，进一步细化“ ”期间的农村公路建设规划，并积极与地区交通运输局汇报衔接，争取规划内项目早启动、早实施。同时，抓紧谋划和申报20xx年项目计划，主动做好相关前期准备工作，积极为项目落户加查创造条件、优化环境。

(二)继续做好加桑公路建设的协调服务工作。坚持把服务大型项目建设作为重大机遇和重要抓手来抓，积极主动协调项目业主及其代表、加桑公路项目部、安饶镇及相关政府职能部门，深入扎实做好矛盾纠纷排查调处工作，既确保项目区农牧民群众切身利益不受侵害，又确保施工企业有良好的施工环境，促进企地关系和谐共赢。

(三) 抓紧实施矿区公路和客运站运营工作。洛林乡邦布岩金矿矿区公路，既是一项致富工程，也是一项民生工程和稳定工程，总投资344.2709万元，改造总里程4.727公里。该项目由博盛矿业有限公司委托县政府组织实施，经邀标由武警交通路桥工程局第一工程处按农村公路四级砂石路进行施工，总工期3个月。目前正在加紧实施，我局将严格按照农村公路建设的有关程序，着力强化监理职责，确保工程质量和进度，着力加强与乡政府和项目区村委会的沟通衔接，妥善处理好施工期间的各类矛盾纠纷，着力协助安监等部门加强安全生产监管，确保项目建设安全稳定。同时，积极与地区运管处沟通，协调落实客运站运营相关事项，注重加强人员培训，协助做好“黑车”整治行动，确保客运站顺利运营。

(四) 筹备做好项目验收工作。认真做好项目验收的资料收集与整理工作，积极与地区交通运输局业务部门和施工单位衔接，抓紧做好5个项目的验收工作，并扎实做好相关资料整理与上报工作，确保农村公路应养尽养。

(五) 妥善推进农村公路养护体制改革。加强对现行农村公路养护体制机制的调查研究，结合我县实际，进一步改进农村公路养护实施办法，切实把农村公路养护补助资金管好用好，确保农村公路通行水平不断提高，确保农村公路养护补助这项惠民利民政策落到实处。

(六) 全力做好维护社会安全稳定的工作。严格按照县委、县政府和上级业务主管部门关于维护社会稳定的部署和要求，以交通运输行业的安全、和谐、稳定为目标，时刻绷紧维稳这根弦，坚持警钟长鸣，常抓不懈，深入扎实做好县委、县政府部署的中心工作，认真落实上级业务主管部门的任务要求，多在建立健全长效机制上下功夫，切实做到谋长久之策、行固本之举。

(七) 着力抓好自身能力素质建设。重点围绕提升效能这一目标，着力加强政策理论和法规的学习与实践，不断增强大局

观念，强化服务意识，进一步加强业务能力和班子自身建设，不断提升胜任交通运输工作的能力和本领，切实把交通运输发展“三个服务”（即服务国民经济和社会发展全局、服务社会主义新农村建设、服务人民群众安全便捷出行）的要求体现到具体行动中去。

20xx年对于朗青而言是机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。本年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

二、完善制度，管理水平不断提高

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20xx年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗

青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20xx年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球友谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

20xx年是“”收官之年。一年来，全县交通运输系统克服重重困难，积极适应“新常态”，主动担当敢作为，全县交通运输工作全面推进、亮点纷呈，为“”交通运输发展划了一个圆满的句号，为“十三五”发展进一步奠定了良好的基础。先后被市委表彰为“十佳片区帮扶先进单位”，被县委县政府表彰为机关绩效管理综合先进单位和重大项目、策应扶持、信访稳定、文化建设、依法治县等5个单项先进。

(一)交通基础设施建设快速推进。20xx年交通运输局承担全县重点工程11项，为民办实事1项(农村公路提档升级)，年度总投资9.47亿元。其中，330省道泗洪段投资5200万元，完成年度计划100%；121省道宿迁双沟至靳桥段投资2亿元，完成年度计划的166.67%，在建的重岗至双沟段已具备通行条件；窑河大桥及接线工程，新建桥梁主体结构已完成，具备通行条件；省道245在建a标6.4公里，已具备通行条件；省道245与宁宿徐

高速互通工程于20xx年9月9日正式投入运营;县道桥梁改造工程年庄桥、芦沟河桥、康庄北桥,已全部通车运行;古徐大桥全面建成,并于20xx年12月28日正式通车。新建宁宿徐互通至上塘镇垫湖村连接线完成投资6000万元,为年度计划的100%;330省道跨溧河洼特大桥及接线工程于20xx年12月10日正式开工建设。

(二)招商引资工作成绩明显□20xx年,我局继续将招商引资工作放在突出的位置加以推动和落实,通过提高外出频率,保证系统内每周都有人员外出招商,及时捕捉招商信息,此举被县招商引资领导小组给予通报表扬□20xx年,我局成功引进工业项目2个,分别为投资600万元的泗洪永得利电厂和总投资5000万元的泗洪奥踏鞋业有限公司。

(三)交通行业管理有力有序。运管部门:以运输市场管理为抓手,加大对无证经营行为的打击,强化客运站和危险品运输企业的监管,进一步规范运输企业经营行为,不断提高运输行业服务水平,确保长途班线,城市、城乡、镇村公交,出租汽车等企业规范运营;全力做好创建国家卫生县城及省级文明城市复检涉及交通运输管理各项工作,被县委、县政府表彰为“创建国家卫生县城优秀组织单位”。公路部门:围绕“”干线公路迎国检工作,努力保障公路通行环境,全年公路巡查总里程41832.8公里,清除非标93块、摊点87个、违法堆积物1849.5立方米;处理路产案件32件,收取路产赔(补)偿费23.62万元;加大科技治超投入,建成245省道朱湖工区车辆动态称重检测管理系统,全年查处超限车辆812台,卸驳载20701.1吨,收取罚没款189.32万元。海事部门:认真落实“四项监管措施”,全年共出动海巡艇590航次,巡航时间2360小时,巡航里程22600公里,全年监督客船、渡船进出港550艘次,安全护送旅客68000余人;成功救助遇险船舶28艘,救助遇险人员70人,为船民挽回直接经济损失150多万元;对全县5家航运公司分别进行安全监督检查4次,查检率为100%;认真开展船舶生活污水防污改造活动□20xx年9月底前对全县

符合条件的25艘船舶全部改造到位。航政部门：以宣贯《航道法》为契机，认真实施宣传标牌工程，在徐洪河、顾勒河入湖口、洪泽湖西线航道濉河节制闸上下等处设置宣传牌7块；积极做好洪泽湖西南线和北线航道建设环境保护工作，努力推进湖区工程涉及养殖户的围网拆除工作；投入12万元购置智能一体化航标灯器，对湖区20座老化分体式航标灯器予以更新。运政稽查：全力维护运输市场秩序，全年共查处各类违章车辆1089辆次，其中查处旅游车、“串线车”擅自组客从事班线经营156辆次，无危险品运输资质11辆次，擅自改装、不按批准的客运站点停靠、不按规定的线路行驶、砂石运输车辆抛撒滴漏等违章行为147辆次，共处罚款200.53万元。维修行业管理：加快“江苏快修”“绿色汽修”业发展，创建省级企业2家；认真完成全县中高考接送车辆的安全检测把关任务；整合驾校资源，推进实施驾培行业“联合经营”模式；教练车在全市率先全部安装使用“gps”监控系统，并首先实施教练车“油改气”工程，同时对驾校破旧的28辆教练车及时进行清理和更新，全面提高教练车档次。质监站：克服人少、事多等实际困难，全年对在建2个交通重点工程（窑河大桥、古徐大桥）、54个农村公路提档升级项目开展7次质量督查检查；对已完工项目开展6次交工前工程质量鉴定，取得了良好的效果。20xx年，我局还充分利用“互联网+”等现代化科技手段，不断强化对关键节点的监管，进一步完善对营运车辆卫星监控设备使用管理，加强相关部门的信息共享，严格执行“三关一监督”督促汽车客运站严格执行“三不进站六不出站”的规定。对全县所有“两客一危”企业、公交企业建立了动态监管平台。针对交通水上安全，加大对乡镇重点渡口的实时监控，分别在四河乡杨台渡口、双沟镇双沟渡口、天岗湖乡张咀渡口和朱湖镇杨厂渡口安装了视频监控，建立了手段科学、信息流畅的现代化行业管理模式。

20xx年，洪汽公司、路畅公司、工程处、港务处等经营单位攻坚克难，均较好地完成了既定的目标任务。

(四)全系统安全形势平稳可控。全局上下能够严格按照安全生产“党政同责、一岗双责、齐抓共管、一票否决”和“管行业必须管安全、管业务必须管安全、管生产经营必须管安全”的总体要求，层层落实安全生产目标责任制。全年集中组织安全检查116次，检查企业473家/次，关闭取缔4家存在重大安全隐患企业；全年共排查安全隐患1170起，已整改到位1164起。

(五)从严治党，发挥党委政治核心作用。认真贯彻党的路线方针政策，深入学习贯彻系列讲话精神，围绕全县经济社会发展大局，结合交通工作实际，从严从实抓好党的建设。年初，局党委单独印发了《关于加强基层党组织建设的通知》，通过加强支部建设、规范党小组设置、完善党员信息管理，加快推进基层党建工作目标化、序时化落实。在“书记项目”“党员先锋示范岗”“党员组织关系排查”等方面均取得了显著成效。切实加强党风廉政建设，全年共组织纪检和重点工作督查42次，查处违规违纪人员21人。其中责令违纪人员写出书面检讨16份，完成纪律审查案件5起，给予党内警告人员3人，开除党籍2人。

(六)超前做好“十三五”交通综合运输体系规划工作。以“心向大海、接轨上海、融入沿海、联江通海”四海战略为核心，积极融入“长江经济带”“一带一路”和“淮河经济带”，立足泗洪实际，挖掘发展潜力和资源优势，巩固公路成果，实施县道三年改造提升项目、农村公路提档升级工程；科学谋划铁路；做足、做优、做透水运。

## 车床行业工作总结 it行业工作总结篇九

### 2、合理选择刀具：

(1)粗车时，要选强度高、耐用度好的刀具，以便满足粗车时大背吃刀量、大进给量的要求。

(2) 精车时，要选精度高、耐用度好的刀具，以保证加工精度的要求。

(3) 为减少换刀时间和方便对刀，应尽量采用机夹刀和机夹刀片。

### 3、合理选择夹具：

(1) 尽量选用通用夹具装夹工件，避免采用专用夹具；

(2) 零件定位基准重合，以减少定位误差。

4、确定加工路线：加工路线是指数控机床加工过程中，刀具相对零件的运动轨迹和方向。

(1) 应能保证加工精度和表面粗糙要求；

(2) 应尽量缩短加工路线，减少刀具空行程时间。转子泵

5、加工路线与加工余量的联系：目前，在数控车床还未达到普及使用的条件下，一般应把毛坯上过多的余量，特别是含有锻、铸硬皮层的余量安排在普通车床上加工。如必须用数控车床加工时，则需注意程序的灵活安排。