

# 影城工作经验及教训 经理工作报告(大全5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 影城工作经验及教训 经理工作报告篇一

4、管理好生产工，监控生产订单完成生产进度，并向总经理汇报进度。

我觉得要想成为公司一各合格的生管员，必须做到以下三点：

首先，工作时必须做到四个字：

认真细心。因为我们所做的物料需求计划和生产计划，关系到全公司生产工作的正常运转。如果所做的的物料需求在某个地方出了差错，公司急用的物料没有请购，却请购了我们暂时不用的物料，那么必将造成该来的不来，不该来的却来了一堆。生产车间也会因为物料不足而停滞待料；又或者我们下达的生产订单没有按照出货日期排序，车间按照计划订单生产了暂时不出货的产品，而等着出货的产品却未能完成，这样到了出货日期不能按时出货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每天工作时都尽量保持清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把生产效率提高到最高点。

其次，做为生管，必须要有坚定不移、不厌其烦的跟催精神。

有人说：计划反正已经做了，东西到没到就不管我的事了。其实不然，要想成为一个好的生管员，必须要有坚韧、坚持的态度。计划是下了，但还要经常到仓库查看这些物料究竟

不有没有到。倘若已经快到出货日期，而有的物料却还是没有按时到达，就一定要督促采购部门，并与供应商沟通，以保证生产计划能顺利进行。在这个过程中关键一点就是不要让计划与生产脱节，变成你计划你的，我生产我的，从而造成生产秩序的混乱。所以跟催物料是非常重要的。

最后，做为生管，必须要与各部门这间处理好人际关系。

一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键之所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有心情好，才能在工作中发挥自己最大的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。

回顾过去，虽然有了一些可喜的成绩，但同时也发现自身存在的不少问题。在工作中，有的时候开拓、创新意识不够，事业的发展需要不断地创新，但自己却总是求稳怕乱，在有些问题的处理上瞻前顾后，不够果断。另外在生产过程中出现突发状况时，有时却未能即时向领导汇报。针对自身存在的这些问题，我将认真总结经验，发扬成绩，克服不足，进一步加强理论学习和工作实践，不断地提高自己的业务能力和管理水平。

## **影城工作经验及教训 经理工作报告篇二**

下面，我占用大家一点时间，就子公司xxxx年工作做个总结，谈谈xxxx年我的工作设想。

企业以人为本，公司管理是达成外部成功的重要关键，在xxxx年根据公司的运营，及时地针对组织架构、运营流程、相关制度予以优化，最大限度地发挥公司每个员工的特长及潜能，加强他们对工作的积极性和信心。

针对安全管理，公司重新制定了安全管理手册，通过定期宣导，大大提高了员工的安全防范意识，将安全隐患尽可能的降到最低。

针对软硬件管理工具及展示平台，随着crm及oa系统一年的试运行及优化，已基本融入了科学化、流程化、信息化、高效化的管理理念；实现了，无纸化办公，降低了公司的管理成本，提高了公司竞争力、凝聚力。提升了公司在市场上的整体竞争力。下一步，我们将继续在企业文化和公司形象宣传上再做努力和推动，筑巢引凤，争取更多的优秀人才的加入，为公司的发展再添虎翼。

xxxx年，受宏观经济形势及国内外钢铁行业持续低迷影响，市场形势较去年相比，虽有经济复苏迹象，但现行行业形势异常严峻，但在公司全体员工的努力下，xxxx年，公司全年完成销售收入（ ），实现利润（ ），完成了年初设定的销售指标。xxxx年公司增加了业务渠道，和国际知名品牌施耐德及西门子合作，建立了华东区域分销业务线，建立健全了业务流程制度及团队培养，有了一定客户积累，但由于市场严峻复杂形势异常，超过预判，所以，虽小有收获，但是仍有很大的增长潜力，针对xxxx年，我将协同销售部门主要领导，根据市场的反馈情况，针对公司产品定位再行丰富，真正做到多样化、高质量化运营。

公司目前已正式顺利运营一年，截止xxxx年底，已有在职员工44人，较去年增加41、9%，实现营收，利税，成绩得到了，花桥相关政府部门的肯定。

厂房建设进度也如期推进。我们自今年5月份招标后，依次进行了土建、装潢图纸审核，消防报审，于今年6月份顺利开工，预计于本月10号，将完成主体封顶，并将于1月下旬和3月底分别对主体进行分层验收，明年年初，装潢、暖通、幕墙等分工程项目将同步进场，届时相关工作也将有条不紊的推进，

初步预计将于6月份完成装潢工作，7月份完成联合验收，最迟八月份公司业务将在新办公楼中运转，另，生产部门预计最快5月份即可搬至新实验楼生产。届时，全新的公司将有一个更大的发展和作为空间。

为此，我要再次感谢姜董、言总及通达所有领导给予的支持和关心。没有你们大力的支持，就不会有江苏和传相关工作这么畅通无阻的推进。

展望xxxx年，除了带领公司所有员工，积极完成公司交给我们的经营指标，进一步做好公司的日常管理工作之外，我的主要精力将继续放在市场，放在新项目、新产品的开发上。

xxxx年将是公司战略目标实现的发展年，也是业务多元化开展的关键年，一方面，公司将针对系统集成业务在维护好原有客户关系的前提下，深入挖掘新的集成业务市场，在钢铁行业整体形势不景气的大环境下，寻找新的集成业务突破口，充分利用母公司的平台优势及公司的技术优势，大力发展非钢铁行业集成业务渠道，争取利用三到五年的时间，完成系统集成业务的多元化布局，分散公司业务风险。

另一方面，将继续在品牌分销业务基础工作做扎实，积极寻找开发新项目、新项目新产品，以便能支撑公司分销业务的客户群体。争取尽快完善公司在华东区域的分销客户渠道，使公司成为华东区域知名的分销商这一目标而努力。

再者，积极推进公司营运与绩效挂钩。凝聚全公司智慧和力量，充分调动全体员工的积极性，众志成城度严冬。

xxxx年，公司工作总体方针是：强化管理，优化结构，提升服务，寻找新的利润增长点。公司目标□xxxx年实现销售收入（ ）万，其中：系统集成业务（ ）， ，分销业务（ ），预计实现利润（ ）。

我相信，在总公司各位领导的关心和支持下，公司全体员工共同努力，这个目标一定能如期完成。

春节即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、万事如意！祝总公司事业蒸蒸日上！

谢谢各位！

## 影城工作经验及教训 经理工作报告篇三

大家下午好！

很荣幸由我代表公司向大家做年终总结报告。

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对20xx年\*\*公司经营情况进行了全面系统的总结。20xx年，在董事长\*\*先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了20xx年工作述职报告和20xx年工作规划，公司领导层对20xx年各部门所取得成绩予以肯定。

20xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为\*\*公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在20xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为\*\*公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

20xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运转。

（提高音量）在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到，\*\*公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展\*\*公司事业。20xx年，我们面临更加严峻的挑战，\*\*董事长在年终工作会议上提出：“强素质 调激励 抢速度 促转型”的十二字方针，给我们在14年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

古人云“贤者在位，能者在职”，\*\*公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从\*\*公司利益出发，深入理解与贯彻执行\*\*公司20xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种

工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目标全力以赴。

公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造\*\*公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现\*\*公司发展和个人发展最大化。

速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是\*\*公司14年的重要策略！未来，\*\*公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有\*\*公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预

算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们，\*\*公司20xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□20xx年是\*\*公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是\*\*公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在\*\*董事长的正确指导下，围绕14年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量□20xx年必定会有



我们的辉煌、\*\*公司的辉煌！

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！马年马上成功！谢谢大家！

## 影城工作经验及教训 经理工作报告篇四

大家下午好！

很荣幸由我代表公司向大家做年终总结报告。

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对xx年\*\*公司经营情况进行了全面系统的总结。xx年，在董事长\*\*先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了xx年工作述职报告和xx年工作计划，公司领导层对xx年各部门所取得成绩予以肯定。

xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为\*\*公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为\*\*公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织

架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运作。

(提高音量)在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到，\*\*公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展\*\*公司事业。xx年，我们面临更加严峻的挑战，\*\*董事长在年终工作会议上提出：“强素质 调激励 抢速度 促转型”的十二字方针，给我们在14年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

一、强素质，古人云“贤者在位，能者在职”，\*\*公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从\*\*公司利益出发，深入理解与贯彻执行\*\*公司xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目

标全力以赴。

二、调激励，公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造\*\*公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现\*\*公司发展和个人发展最大化。

三、抢速度，速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是\*\*公司14年的重要策略！未来，\*\*公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

四、促转型，一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有\*\*公司特色的核心竞争力。

针对陈总在1月17日，年度总结会上提出的“强素质 调激励 抢速度 促转型”的十二字经营方针，请各部门接任务：人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预

算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们，\*\*公司xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□xx年是\*\*公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是\*\*公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在\*\*董事长的正确指导下，围绕14年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量）xx年必定会有我们的辉

煌、\*\*公司的辉煌!

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安!马年马上成功!谢谢大家!

## 影城工作经验及教训 经理工作报告篇五

对于这份工作，既说不上多么热爱，也谈不上多么厌恶。不过，我喜欢...! 电影放映员确实是我想尝试和了解的职业，所以，如果有人也想尝试和了解这个职业，就寻找机会加入进来吧。但是请记住，任何事情都是需要付出一定代价的，就看这个代价能否承受。欢迎阅读。

### 第一篇：技师评定技术工作总结

本人毕业于\*\*市化医技师学院自动化技师班，生产过程自动化专业，学制4年。中国北车\*\*长客轨道车辆有限公司来校招聘有幸被聘用，期间应中国北车\*\*长客轨道车辆有限公司安排到中国北车长春长客股份有限公司(母公司)培训实习3个月，2019年2月初应公司要求回到中国北车\*\*长客轨道车辆有限公司，遵照公司人员调配制度我正式分配到生产车间调试班组。因当时\*\*地铁一号线即将开通而售后人员不足为了响应公司的号召调配到售后部负责\*\*地铁一号线售后工作直到现在。

本人能拥护中国xxx的领导，坚持党的基本路线、方针和政策，坚持四项基本原则，认真学习马列主义、xxx思想和xxx理论以及xxxxx提出的”三个代表”重要思想，有正确的社会主义荣辱观，维护国家、集体和单位的利益。在学习过程中注重理论联系实际，通过学习不断提高自己的思想素质和政治理论水平，增强了工作的责任心和使命感，并积极向党组织靠拢。20aa年aa月光荣地加入了中国xxx。在aaa供电营业所任所长期间兼任aaa供电营业所党支部书记。通过开展”保持xxx

员先进性教育活动”，使我深刻地认识到保持xxx员先进性，就是切实把广大党员的思想 and 行动统一到中央的决策和要求上来，真正在解决实际问题上有了新的进展，努力使先进性教育活动发挥长效机制作用。科学发展观包括以人为本的发展观，全面科学发展观，协调科学发展观，可持续发展观。通过对科学发展观的学习，使我明确了科学发展观是指导经济社会发展的根本指导思想，标志着中国xxx对于社会主义建设规律、社会发展规律□xxx执政规律的认识达到了新的高度。在任aaa供电营业所党支部书记期间，我坚持狠抓党风廉政建设工作，在aa县直属工委□aa县aaaa有限公司党委的领导下，坚持以xxx理论为指导，坚持两手抓、两手都要硬的方针，以思想政治教育为主，注重理论学习，针对性地提高党员干部的思想政治素质，以支部为核心，以支委成员、支部党员所在单位负责人为骨干，形成了一个廉政务实高效的新体系，为全乡供电工作的顺利开展营造了一个健康的环境，在发展全乡经济、保持全乡社会稳定方面做出了较大贡献。

通过学习使我更坚定了信念，我时刻提醒自己要不断加强自身修养，积极参加党组织的各项活动和各项政治学习，处处以”三个代表”重要思想严格要求自己，坚持科学发展观，保持一个党员的先进模范带头作用，以实际行动全面完成领导交给的各项任务。

## 二、业务工作

调到aa县aaaa有限公司aa部从事高压计量、线损统计、电压监测、表计安装、电费催缴等工作期间，工作中我刻苦钻研业务知识，虚心向同事请教，很快适应了新岗位的工作和业务，高压计量装表接线、供电可靠率和线损统计等工作现已能独当一面，出色的工作表现受到了公司领导的认可。

## 三、安全工作

“安全生产”是电力企业的永恒主题，是经济效益的重要保证，更是工作中的重中之重。多年来我一直加强对《电业安全工作规程》、《架空线路规程》等规程的学习，及时学习安全简报和事故快报，分析研究事故原因，吸取事故快报教训。在安全生产中，举一反三，严格”两措”，规范操作，杜绝习惯性违章。坚决按照”安全第一，预防为主”的方针，做到了严格按规程、规范办事。

安全生产是电力企业日常工作的重点，对基层职工进行安全教育培训是企业保证安全生产，提高职工安全防范意思和能力的重要措施，是企业安全管理的重要组成部分。我特别重视对广大员工的安全培训工作，从全员轮训，到重点办班；从理论知识，到实际操作，围绕安全主题，立足创新，精选教材，规范教学，考核评价，通过科学有效的培训，切实提高了职工的安全意识和技能，为保证安全生产实施打下了坚实的基础。

“培养一批具有高素质，业务技术强的优秀员工”，是我在工作中的一贯思路，也是我带队施工的一种工作方式。施工期间，我一边毫不保留的将平时积累的工作经验传递给各员工，一边鼓励大家钻研技术，帮大家搭建技术创新平台，传递技术经验，使他们能熟练掌握高低压线路的架设与维护、装表接线、登杆作业等业务技术，带领他们出色地完成了各项工作任务。

送电线路工作是一项技术性很强的工作，也是一项责任性很强的工作，要成为一名合格的送电线路工，我还需要走很长的一段路，在这条路上我将以更高的标准要求自已，在班组中做好学习带头、技术带头，争做一名新时期合格的送电线路工。

中国北车\*\*长客轨道车辆有限公司

第二篇：电影放映员年度个人工作总结

本人能够拥护中国xxx的领导，积极宣传党的路线方针政策及农业科技知识，积极参加各种政治理论学习，不断提高自己的政治理论水平、自身思想觉悟和业务能力，更好地为嵩县库区乡广大群众提供优质的精神文化食粮。

自参加电影放映工作以来，我勤勤恳恳的工作，兢兢业业的干事，为更好更及时地将电影送进各个村庄，每次都是提前到达放映点，清扫放映场地，利用村扩大喇叭广播电影信息，及时填写电影公示栏，悬挂宣传条幅，着装挂牌上岗，坚持每次清擦机器，放映机从无带病作业，一年来没有一次因机器故障停过演出，全年共为库区乡26个行政村5万余名群众放映电影312场，在放映工作中能够认真负责，保证了场场演出声光俱佳，让农民看到高质量的电影。

## 一、热心公益事业，积极完成公益电影的放映任务

按照市院线公司工作安排，今年分配给我312场公益电影的放映任务，这如果在平原地区，可能这点任务比较轻松，但库区乡地处嵩县北部，26个行政村都分部在陆浑水库四周山坡丘陵地带，近者10余里，远则30余里，换做平路还好 1 说，但这里全都是山坡丘陵道路崎岖，每一场电影都是中午吃完饭就收拾设备开始走，到村后立即拉银幕、走电线，一忙就忙到了晚上，当群众们开始兴致勃勃地看电影时，许多时候，我的晚饭还没有吃，尽管这样的情况多的无法统计，但看到群众们享受文化大餐的喜悦时，我所有的劳累都烟消云散了。在本人努力下，全面完成了312场放映任务。

## 二、崇尚美德、关爱老人，认真开展xxx进敬老院活动

活，引导他们深入学习爱国主义精神，发扬爱国主义的传统。让广大师生们痛痛快快地过了一把电影瘾。放映工作受到各学校领导和学生的赞赏，同时我促进了库区乡非公益电影放映工作的长足发展。



一年的工作收获很多，进步也很大，但也有一些不足之处，如，有些时候因为刮风、下雨等天气原因，银幕清洁度还不高等。今后我要发扬优点，改正不足，努力为院线公司做出更大的贡献。

电影放映员，这个工作让不少人有种神秘感。但在我看来，任何一种工作都会有它的利与弊。

首先是工资待遇。有不少人问过我这份工作的待遇如何，我并没有直接回答，因为我不确定其它影城的待遇水平。但是这个职位的收入标准是相对固定的，放映员本身与票务、卖品、场务人员一样，都是为了观众更好地观影进行服务。唯一的区别是，其它部门都是在台前工作，只有放映员是在幕后工作，徒增了几分神秘感，也让人误以为这份工作的收入应该不差。既然工作性质是一样的，那么收入也不会有多少差别。这样解释，应该可以理解了吧。

其次是工作强度。现在的影城都使用数字放映机，所以通常情况下没有多少强度可言，不像胶片放映机又要挂片又要倒片，很麻烦。由于数字放映机的内部构造比较复杂，因此维护起来会比较麻烦，除此之外，没有什么高强度的工作需要做。所以，大多数时间里，放映员都是很清闲的，只要不耽误正常放映。放映员的工作时间一般分为两种：一种是早晚班，就是早上到下午一个班，下午到半夜一个班，每周可以休一天；一种是隔天班，上一整天班，然后休一整天，两班倒。两种工作时间各有利弊，就我个人来说，更喜欢早晚班，因为每天的工作时长能感觉短一些。

再者是工作状态。由于需要长时间守在放映室，因此这份工作的新鲜感一旦消失，随之而来的就是枯燥和乏味，每天重复相同的工作内容，毫无兴奋点。最终的结果就是与其它工作无异，失去耐性，只是为了工作而工作。那如果是放映胶片拷贝呢？虽然放映胶片拷贝会多一些趣味，但是恐怕也会产生同样的问题：起初觉得很有趣，很有热情，一旦时间久了，

自然会产生排斥。而且这种排斥很可能比放映数字拷贝更严重，因为工作量更大。但也不是所有的工作内容都很无趣，拷片就是比较有趣的一项。原因很简单，拷贝来了，说明有新片要上映，放新片总比放旧片有意思一些。当然，也要看影片的质量，如果是一堆烂片，就完全扫了兴致，乐趣全无。

最后是工作环境。放映室的设备众多、环境嘈杂、灯光昏暗、噪音吵闹，就像我曾说过的，第一印象与工厂厂房无异。在这种环境下工作，并不是一件好事，因为这些状况多多少少都会影响身心健康。放映室本身不通风，再加上设备的散热，室内温度明显高于室外，也不利于保持良好的身体和精神状态。虽然夏天有空调，但是降温效果也不够明显，而且还会增加噪音。

看了上述内容，是不是觉得这份工作太惨了？这份工作确实不怎么样，但是也确实可以接触到很多人都不了解的东西。另外，影城员工最基本的福利就是免费观影，某种程度来说，一年可以省下不少电影票钱，对于电影爱好者来说，是一件非常愉悦的事情。至于有人怀疑这份工作会让人对电影失去兴趣，纯属无稽之谈。虽然在完整看过影片之前和之后，都会反复看很多遍影片的片段，尤其是片头和片尾(为了影片开始前关灯和结束后开灯)，但是对于观影时的状态和心情影响并不大。而且，如果足够喜爱电影，反而会越来越喜欢坐在影厅里看电影的感觉。对于这份工作，既说不上多么热爱，也谈不上多么厌恶。不过，我喜欢…！电影放映员确实是我想尝试和了解的职业，所以，如果有人也想尝试和了解这个职业，就寻找机会加入进来吧。但是请记住，任何事情都是需要付出一定代价的，就看这个代价能否承受。

本人毕业于广西aa学校aa班，水利水电工程建筑专业，学制3年[]19aa年aa月参加工作，在aa县aaaa管理站从事水利建设和电站运行[]20aa年3月调到aa县aaaa有限公司aa供电营业所任副所长，从事水库、灌溉渠道、电站运行管理和高低压外线工作[]20aa年aa月调到aa县aaa供电营业所任所长，用个

主持安全管理、电量电费管理、线损统计管理、高低压外线管理、电压监测、员工教育等全盘工作。2000年10月调到aa县aaaa有限公司aa部，从事高压计量、线损统计、电压监测、表计安装、电费催缴等工作。

## 一、政治学习

在学习过程中注重理论联系实际，通过学习不断提高自己的思想素质和政治理论水平，增强了工作的责任心和使命感，电营业所任所长期间兼任aaa供电营业所党支部书记。通过开展”保持xxx员先进性教育活动”，使我深刻地认识到保持xxx员先进性，就是切实把广大党员的思想 and 行动统一到中央的决策和要求上来，真正在解决实际问题上有了新的进展，努力使先进性教育活动发挥长效机制作用。科学发展观包括以人为本的发展观，全面发展观，协调发展观，可持续发展观。通过对科学发展观的学习，使我明确了科学发展观是指导经济社会发展的根本指导思想，标志着中国xxx对于社会主义建设规律、社会发展规律、xxx执政规律的认识达到了新的高度。在任aaa供电营业所党支部书记期间，我坚持狠抓党风廉政建设工作，在aa县直属工委、aa县aaaa有限公司党委的领导下，坚持以xxx理论为指导，坚持两手抓、两手都要硬的方针，以思想政治教育为主，注重理论学习，针对性地提高党员干部的思想政治素质，以支部为核心，以支委成员、支部党员所在单位负责人为骨干，形成了一个廉政务实高效的新体系，为全乡供电工作的顺利开展营造了一个健康的环境，在发展全乡经济、保持全乡社会稳定方面做出了较大贡献。

## 二、业务工作