# 驻外厂站工作总结(合集41篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-03-12

*驻外厂站工作总结1我在师德上首先严格要求自己、与时俱进、爱岗敬业、为人师表、热爱学生、尊重学生。作为一名教师，自身的师表形象要时刻注意，在工作中我积极、主动、勤恳、责任心强，乐于接受学校布置的各项工作;任劳任怨。在不断地学习中，努力使自己的...*

**驻外厂站工作总结1**

我在师德上首先严格要求自己、与时俱进、爱岗敬业、为人师表、热爱学生、尊重学生。作为一名教师，自身的师表形象要时刻注意，在工作中我积极、主动、勤恳、责任心强，乐于接受学校布置的各项工作;任劳任怨。在不断地学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到较快的提高。对待学校分配的工作,在思想上不敢有半点懈怠,积极认真的去完成,向优秀的同志看齐,用更高的标准要求自己,不甘于平淡,不流于平庸。在与人相处中,做到谦虚谨慎,与人为善,遵守工作纪律，不迟到，不早退。

一、工作内容

根据学校的课堂教学常规严格做好备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作。追求扎实有效的课堂教学。根据学生的实际情况进行集体辅导和个人辅导，热情辅导中下生，重视对学生的知识考查，做好学生的补漏工作。把堂上获取知识的主动权交给学生，让学生成为信息的主动摄取者和加工者，充分发掘学生自己的潜能。使学生从被动接受的“要我学”转化为主动的“我要学”，变“学会”为“会学”。班级工作：

(1)本学期进行家访\_\_次，主动电访\_\_余次。\_\_月获得班主任之星。

(2)家长对班级整体工作和班主任工作的满意率比上期有一些提高，师生关系融洽。

(3)班级五项评比、寝室生活两项工作呈上升的趋势。班主任工作连续\_\_个月为一等奖。

(4)庆祝国庆比赛获学校三等奖。

(5)关注班级整体工作教学质量的提高，积极协助各科任老师对班级教育教学。

二、数学教研方面

以上汇报，还有许多不足，恳请领导和教师的监督、关心、帮助，更好地发挥自己的一份力量，为学校增光添彩，愿和全校教职工携手并进，共创美好明天。

三、其它工作

除了日常的教学工作之外，能够积极参加学校组织的各项活动。加强“师德师风”的学习。工作上不计酬劳，任劳任怨，通过和同事们的共同努力，按时保质地完成了工作,取得一定的成绩。但在教学工作中，自身尚有不足之处，还需继续努力提高自身的能力。为我校素质教育的发展作出更大的贡献!

**驻外厂站工作总结2**

驻厂老师工作总结

根据市驻厂工作办的安排，驻XX市中药厂工作队认真组织学习党的^v^报告、\*\*\*同志在全市驻厂暨国企改革工作会议上的讲话和市驻厂工作办的有关文件，针对我市国有企业改革的新形势结合XX市中药厂的实际情况组织调查研究和讨论，认清了形势、振奋了精神、队员们表示一定要按照市政府、市驻厂工作办的要求、强化责任、加强学习、明确重点、严守纪律、摆正位子、改进作风、严格遵守各项纪律、出满勤、不扰民、朴下身子、察实情、下实劲、求实效、为企业改革发展稳定作事实、做好事、尽自己所能为XX“以工兴市”作贡献。

根据市驻厂工作办的安排，驻XX市中药厂工作队认真组织学习党的^v^报告、\*\*\*同志在全市驻厂暨国企改革工作会议上的讲话和市驻厂工作办的有关文件，针对我市国有企业改革的新形势结合XX市中药厂的实际情况组织调查研究和讨论，认清了形势、振奋了精神、队员们表示一定要按照市政府、市驻厂工作办的要求、强化责任、加强学习、明确重点、严守纪律、摆正位子、改进作风、严格遵守各项纪律、出满勤、不扰民、朴下身子、察实情、下实劲、求实效、为企业改革发展稳定作事实、做好事、尽自己所能为XX“以工兴市”作贡献。

我们驻厂工作队在市驻厂工作办的正确领导下，高举^v^理论和“三个代表”重要思想的伟大旗帜，深入实施“以工兴市”战略、解放思想、开拓创新，帮助所驻企业在改革发展、改制、租赁、筹资、开关等方面做了大量艰苦细致的工作。

工作队入厂后首先稳定企业职工队伍，深入车间科室调查研究，为企业找出路想办法，统一干部、职工的思想认识，分别召集厂领导、中层干部、职工代表开座谈会，听取他们的意见和想法，对照国家、省、市国有企业改革的有关政策、法律、法规，结合该厂的实际情况，聘请权威人士对企业会诊，提出可行性方案，并广泛征询各方意见，认为租赁经营确较适用于该厂的实际情况。

为了改制方案能顺利实施，分别召集厂领导、干部、职工代表耐心的做宣传和说服工作，协调相关单位，统一大家认识，最终有关人员、单位一致认为租赁经营方案确是该厂实施改制、开工生产的最佳方案，并积极行动起来支持该项工作。

我们以市委、市政府提出的“以工兴市”为目标，充分发挥信息优势，多方联系、寻求合作伙伴，本着近期让利、长期得利、共同发展的宗旨，经过对比分析，确定实力较强的民营企业三盛食品有限公司，并与其签订租赁经营协议。三盛食品有限公司在租赁中药厂后，利用原厂房、设备，并加大对企业的固定资产投入，已累计投入固定资产×××余万元。

目前，该厂已形成产值近千万元，利税达×××多万元的食品加工企业。工厂也已打破往日的寂静，呈现出欣欣向荣的景象，一车车的乳制品和冷冻食品源源流入XX市的大街小巷，极大地丰富了我市居民的生活。今后我们要更加努力地为企业营造宽松的发展环境，为实施“以工兴市”战略做更大的贡献。

**驻外厂站工作总结3**

20\_\_年即将过去，回顾即将过去的一年，在公司的领导下，通过修配厂全体员工不懈努力、刻苦钻研、勇于攻坚，在修理这个平凡而又重要的工作岗位上，以良好的工作精神和娴熟的修理技艺，赢得了公司领导的信任和司机们的好评，较好地完成了公司下达的各项工作任务。以下是二一二年度修配厂所做的主要工作和20\_\_年的工作计划：

一、20\_\_年度所做的主要工作：

（一）、安全生产管理方面。

一年来，我们始终牢固树立“安全第一、预防为主”的方针，始终把安全作为管理的重中之重，以厂负责人及管理人员首先带头做好示范作用；为确保车辆合格出厂，九月份公司派三位员工考取车辆总检验证，每部报修车辆必须经严格检验合格后方可出厂，从而确保运营车辆在安全性能下行驶；在对修理工安全生产管理上，厂里时刻叮嘱修理工人注意工作安全，让修理工熟知熟会各项操作规程安全制度，认真学习安全有关的知识；强化员工安全生产意识、提高员工安全生产技能、加强安全生产监督，同时严格要求员工养成良好的安全操作习惯，杜绝不良违章操作行为，安全从工作中的点点滴滴抓起、做起，并持之以恒；每月还定期召开一次安全工作会议，大家一起总结，相互学习，不管是外出抢修还是在厂维修，时刻都谨记安全概念，确保安全工作稳定、持续、可控、有效开展。一年来，修配厂没有发生过重大安全事故。

（二）、车辆维修方面。

在20\_\_年（含十二月份估算），修配厂维修保养工作量有如下：

1.对车辆共进行5次二级维护保养，合计535台次。

2.对车辆共进行8次一级维护保养，合计856台次。

3.共接收报修车辆9500台次。

（其中厂内维修8766台次；外出抢修734台次。）

4.共接收事故组事故车辆报修53台次。

（三）、团结协作方面。

修配厂按公司的指示要求，落实严格的管理制度，从厂长、副厂长到技术检验员、材料员、资料员、仓管员、修理各工种，岗位分工明确、责任到人。建立一车一档，对送修确认单、材料清单、维修质量进行存档。“爱岗敬业”这是修配厂各位员工的工作信条。随着时间的推移，公司车辆报修及保养项目逐日增多，维修作业强度不断增大，同时几位维修工因个人原因的相继辞工造成修配厂维修人员相当紧缺，我们修配厂全体员工并没有选择逃避，而是加班加点超时作业，白天进行二级维护保养及抢修作业，接着晚上对回场的报修车辆进行维修和一级保养，为了能确保公司车辆的正常运营，修理工们经常都是坚持工作到午夜。

（四）、人员培养方面。

为了公司长远发展，修配厂特别重视对学徒的培养。在20\_\_年里，修配厂招收了几名学徒，对每个学徒要求技能学习要专心、用心、实际操作要“嘴勤”、“手勤”和“腿勤“，在大工、中工们的虚心指导下以及学徒们自身的努力下，几位学徒都迅速成长起来，他们的维修技术都上了一个层次，如今在遇到一些小维修及抢修时，他们都能独当一面，学徒们的成长也为公司蓄积了人才和力量。

学无止境，除了培养学徒，修配厂也特别重视大工、中工等维修人员技术的提高。公司运营车辆都是国Ⅲ标准车辆，经过两年多的运行，车辆陆续出现发动机故障，面对电喷发动机故障，对维修工来说也是一个考验，因为电喷作为一个新技术，发动机构造相对复杂，维修比较困难。面对维修难题，厂里没有畏惧，而是找维修资料给修理工学习、咨询飞驰厂家技术人员等途径去解决难题。在这一段时间里，修理工们的维修技术也提高了不少，也为以后在发动机维修上总结了不少经验。

（五）、存在问题及整改方案。

在即将过去的一年，修配厂虽然取得了一定的成绩,但仍存在着不足之处。

1、维修人员配备不足公司现有车辆112台，根据公交线路的扩展仍要增加运营车辆，而维修工只有11人，分两组，每组只有人。人员少已是燃眉之急，也是修配厂开展各项工作的困难之处。在20\_\_年里，报修车辆逐月增多，而且维修强度不断增大，经常因报修车辆多而打乱车辆的保养计划，造成车辆保养时间的不断推迟，不但不利于车辆的正常保养，也不利于行车安全。为了能确保车辆正常运营，增加维修工是目前的当务之急，同时也为日后维修提供保障。

2、维修质量有待提高。现有维修工都是半路出家，未经过正规培训，因而带来维修质量跟不上。在车辆保养出厂后，车辆返修比较多，主要是刹车响问题，维修人员因粗心大意或在一些细节上没处理好，造成车辆返厂维修，在以后的工作中管理人员必须对维修人员严加管理，维修人员必须改掉粗心大意的毛病，出厂检验员必须严格检验出厂，层层把关，提高维修质量。

3、修配厂经营许可资质仍未办理绿都公交成立两年多来，修配厂经营许可资质仍未办理，集团公司在每一次安全大检查中都多次提出修配厂资质问题，为了以后的维修工作能更好地开展，同时也为了减轻我们的工作压力，修配厂资质需抓紧办理。

4、人员整体素质仍有待提高目前修配厂人员的整体素质仍是偏低，不管是管理人员还是维修人员。随着公交车的市场发展状况，提高我们的整体素质已是当务之急，因此必须加大员工岗位知识、技能和素质培训,加大内部人才开发力度，建立和谐、融洽的员工内部关系，尽可能提高维修工的福利待遇，让人员留得住。

5、安全意识不牢安全重于泰山，在日常工作中，仍旧发现个别员工安全意识不牢。在接下来的工作中，必须继续加强对员工安全教育学习，确保零事故发生。

二、工作计划：

新的一年即将到来，我们也即将进入新的合作公司。对于我们来说又是一个崭新的开始，既是机遇又是挑战。在新的一年里我们将继续围绕公司的中心工作，克服缺点，改进方法，深入调研,把握实情；加强治理，改进服务，大胆探索工作新思路、新方法，为公车维修的健康快速发展而努力!下面根据二一二年度工作情况与存在不足，结合目前公交车维修发展状况和今后趋势，计划从下几个方面开展二一三年度的工作：

1、继续加大安全生产力度，安全第一、预防为主，严格排查安全隐患，如车间用电安全，维修作业安全，同时包括二级保养中对车辆安全性能排查，确保车辆安全运行。

2、进一步加强制度的完善和落实，努力提高修配厂人员的综合素质，加强理论学习、业务学习，强化服务与治理意识，制定相应的考核制度,明确分工，充分调动工作积极性，完善管理体系，提高管理水平。

3、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训,加大内部人才开发力度，建立和谐、融洽的员工内部关系。

4、提升维修质量和服务质量，认真听取领导和司机们的合理意见和要求，加强车辆维修质量的验收考评工作，努力减少车辆回厂返修，在保证维修质量的同时尽可能减少车辆的停班维修时间。

5、继续做好车辆维修保养档案，做好仓库进出材料登记，把好材料质量关和装配关，完成公司下达的各项工作任务。

**驻外厂站工作总结4**

近一年来，在招商局局党组的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局工作的同时，又被抽派到赫章县太原招商分局参与招商引资工作，在自己的工作岗位上尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，按时完成了领导交办的各项工作任务，取得一定成效，。

为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。一如既往地学习^v^理论和“科学发展观”等重要思想，全面深入地领会“科学发展观”重要思想的科学内涵和精神实质，自觉培养贯彻学习“科学发展”重要思想的自觉性和坚定性，其次，发扬理论联系实际，把大学期间所学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我多次参加招商局举办的“招商引资业务培训”。除集体学习业务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的责任感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以一名合格公务员的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

在招商分局的招商引资工作中，我本着“介绍赫章、推荐优势项目、引导企业投资、搞好跟踪服务”的原则，从主动融入赫章经济社会环境入手，积极培植信息源、建立档案库，并与各级商会、协会、企业界人士广泛接触，扩大赫章的知名度，努力寻找县外省外投资者和我县的项目对接点。截至目前，招商分局共与外来投资者洽谈对接了53人次，并成功引进贵州金大陆清洁能源有限公司投资6000万开发我县辅处乡牛吃水水电站项目，此项目曾经历复杂漫长的过程，因此项目水源地与威宁县交界，存在资源权属问题，为此曾几次向县委政府专题请示汇报，后经县委政府与威宁县成功协商解决。目前项目已完成公司注册，正抓紧开展项目申报、设计等前期工作。

我性格不够太严谨，办事比较急，准确性有时不够，对自己从事工作存在的困难和问题，自己琢磨的多，没有及时向领导和同事请教。

**驻外厂站工作总结5**

驻村联企助推创业工作总结

作为某某村的书记和企业xxx已有三年半的时间了。在这三年的工作和生活中，可以说是受益匪浅，不管是在工作方面还是在创业方面都收获甚多。在乡党委政府各级领导的关心和帮助下，在村两委班子的帮助下，迅速适应了农村基层工作环境，逐渐熟悉了各项业务知识，实现了从一名大学生到村官和企业xxx的转变，同时，我也从农村基层大熔炉中学到了许多宝贵的知识和工作经验。现将工作情况汇报如下。

一、思想上力求进步，坚定扎根基层、服务“三农”，建设社会主义新农村的信念。 作为一名党员，我要求自己要时刻关注国家大事、时事政治，始终秉持实事求是、理论联系实际的学风，认真学习十七届三中全会精神和科学发展观等党的政治理论，不断加强自身理论知识的学习，为自己补充新鲜的政治血液。

二、工作上尽职尽责，立足农村、立足本职岗位，谋事为民、干事创业。

1、做农村和企业政策的宣传员。积极宣传中央支农惠农政策和给一些企业送一些文件解读文件等，如向农户讲解粮食直补有关补贴政策、在深入学习实践科学发展观期间，我和村两委成员向农户宣传党的惠民政策，分发宣传册子，提供信息支持，鼓励村民创业，发展现代家庭工业和现代农业。并及时向镇里上报我村宣讲情况和现代家庭工业户、现代农业户发展情况。积极参与进村入户宣传全民创业政策，调动群众创业热情和积极性。利用自己掌握的现代信息知识及有关政策，帮助家庭工业、现代农业等农户解决发展中的有关问题。作为企业人才工作xxx，主动为自己所联的4个企业做好人才政策的宣传、人才资源信息的统计、协助招才引智等基础性人才服务工作，提高了企业引进人才的积极性和主动性。如企业在人才需要方面提供一些信息。

**驻外厂站工作总结6**

本学期，我任教三年级的语文，能认真贯彻党的教育方针，热爱教育事业，把教书育人作为自己的天职。自觉遵守《教师法》，结合当前的社会发展，教育改革的形势以及学生的实际，努力提高自己的教研、教育、教学的能力。我任教的班级教学质量也能达到学校制定的成绩指标。现在将我的工作总结汇报如下：

一、爱岗敬业，尽职尽责

在教学工作岗位上，我认真执行教师的职业道德。爱岗敬业，热爱学生，服从学校领导的工作安排，一切从集体利益出发，为搞好教育教学工作尽职尽责，坚守岗位。做到坚持早到学校，不迟到，不早退，不缺课，不无故请假，认真执行学校的作息制度和各项规章制度。

二、与学生和睦相处，做学生的知心朋友

要使自己的教学取得好成绩，就必须要想方设法使学生喜欢自己，亲近自己。所以教师和学生在人格上是完全平等的，师爱是一种无私的爱，爱得深沉，持久，学生对老师的爱往往刻苦铭心，终身难忘。我在实践中找到了^v^对症下药^v^的良方，就是：管理好班级学生，要学生都喜欢自己，首先是深入实际，从每个学生入手，一有空我就常到班上去，除了尽快地认识学生的名字，避免弄错学生的现象之外，更重要的是通过与学生的交流中了解每一位学生的实际情况。如他们的兴趣、性格、学习情况、家庭情况等，同时知道了哪些学生的性格是内向的，哪些学生的个性是好动、顽皮的。从中找到制订帮助学生上进的方法，做到有法可依。确实，沟通与交流成了师生之间的一条重要桥梁。由于我常与学生促膝谈心，和睦相处，逐渐地我与学生的关系更为密切，从中也物色了一些得力的助手协助我顺利地开展教学工作。

三、自订学习的奋斗目标，制订好工作计划，增强学习信心

学生的学习成绩相差悬殊，统一标准，统一要求是不可能的，老师靠硬手段去压更是不行。怎么办好呢?我一改以往的教育方式，采取发挥学生的主体作用，让学生自我管理，自我约束，由家长协助监督。让学生自己订出每一单元测试的目标成绩，每个人都以第一单元测试成绩为基础标准。指导学生订目标成绩时要结合自己的实际，订出的目标成绩要明确，要紧紧围绕自己的目标成绩去学习。每次订出的目标成绩都先由家长过目、签名。

每次实现了目标成绩都在班上给予表扬、鼓励，并向家长报喜。不能实现目标成绩的则鼓励他继续努力，直到达标为止。在实施学习目标时，我还采用了^v^一帮一^v^的方法，以优带差，营造一种互相学习，互帮互助，你追我赶的优良学风。诱导他们明确学习目的，明白个人成绩关乎到整个班集体的荣誉，能否取得先进班，班级的学习成绩是最重要的。因而我通过各种途径，鼓励学生为班集体的荣誉而共同努力，为实现自己的目标成绩而奋斗。通过这一活动的开展，学生之间的竞争意识强了，学习成绩也提高了，学习成绩终于能达到学校的成绩指标。

四、家访工作

我深深地体会到：学生取得好的成绩，除了他自身的努力，老师的教导外，也离不开家庭的教育。我非常注重家访工作，除了利用电话与家长联系，互相沟通教育孩子外，还利用节假日、晚上亲自到学生家中与家长座谈。我觉得家访工作做得好，是教育学生的成功之路。

**驻外厂站工作总结7**

一年来，在区委、区政府的正确领导下，在区捉资促进委员会领导精心指导下，街道党工委、办事处高举发展旗帜，认真学习贯彻党的xx届五中全会精神，紧紧围绕“生态立区，工业强区，建设成都北部新城、生态工业高地”目标，按照区委、区政府部署的对外开放招商引资工作任务，依托地位优势，制定工作措施，加强项目跟踪，克服务种困难，发动街道上下人员积极参与招商引资，完成了全年招商引资的目标任务，有力地推动了街道经济有序发展，现将\_\_街道\_\_年招商引资工作总结如下：

一、加强组织领导，细化招商引资目标责任

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。

一是成立了以街道党工委书记为组长，办事处主任、党工委副书记、办事处副主任为副组长，街办各部门负责人为成员的对外开放领导小组，并下设招商办公室，有力地强化了对招商工作的领导和指导;

三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资责任目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强责任，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，\_\_街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行积极宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。

二是瞄准大财团、大的上市公司、大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都积极主动为其服好务。

解决企业在生产和经营中的困难保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。四是制定奖惩规定，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了\_\_街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实情况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮助查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

(一)工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放弃多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个：华夏科技实业、四川雄龙实业发展有限公司、四川中鼎有限责任公司、绵阳市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

(二)积极主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对四川雄龙实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员积极配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资8000万元。威远宏杨运输有限公司现已到位资金1000万元。

四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的，具体招商项目及资金组成见项目资料。

五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

\_\_街道是青白江区的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了一定的成效，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进\_\_辖区的经济发展和社会繁荣。

(一)广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

(二)依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

(三)跟踪项目抓招商，对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。

(四)按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招商机制，促进\_\_年招商工作再上新台阶。

**驻外厂站工作总结8**

此次顶岗实习获得圆满成功，离不开学校领导事前的精心考察以及与企业的周密协商，离不开学校各部门各项精心准备与周密安排，离不开领导和带队老师的认真负责。离不开学生的积极努力。此次顶岗实习，为我们积累了宝贵的管理经验。

1．学校与合作单位的协商一致是顺利进行顶岗实习的前提。

2．顶岗实习前的周密安排与准备是活动顺利进行的重要保证。此次顶岗实习，无论学校还是老师以及学生和家长都做了充分准备。顶岗实习计划以及顶岗实习预案的.制定，顶岗实习纪律的制定及顶岗实习安全责任书的签订，学生基本信息的采集（身份证号码、学生及家长联系方式、学生以往病史及近期身体状况），顶岗实习学生的筛选，顶岗实习学生的分组，学生及家长的动员，学生车票的提前预定及车辆的安排等都是顶岗实习前的必需准备。 3．顶岗实习期间安全高于一切。安全包括学生财产安全，乘车安全，人身安全。顶岗实习期间任何小事都是大事，任何细节都不容忽略。定期集合、学生会、宿舍长的设置安排，为我们管理学生、确保学生安全发挥了重要作用。

4．及时了解学生动态，及时处理学生问题。驻厂老师每天深入部门、宿舍，深入学生群体，与企业单位和学生及时交流与沟通，出现情况及时处理等都为顶岗实习的顺利进行提供了重要保证。顶岗实习期间必须第一时间掌握学生的情况，哪怕是一个学生的情绪校波动，如果得不到及时处理，很可能引起整个顶岗实习队伍的大波动。

5．思想工作要提前做，集体问题要面向集体做，个人问题单独做，发现问题及时处理、及时汇报，勤与家长沟通，做到不拖延不累积。

6．顶岗实习期间，学生完成实习任务。同时驻厂老师定期联系企业，给学生做一些培训，以增强学生职业技能和提高就业认识。

7．顶岗实习结束要通过大会总结和表彰奖励等形式对学生做好正面教育和正面宣传。

8．顶岗实习结束后学生对整个顶岗实习过程做了总结，从学习和发展的角度认识顶岗实习。

**驻外厂站工作总结9**

本人本学期担任高二两个理科班化学老师。按照教学计划，以及新的课程标准，本人已经如期地完成了高二化学选修4的教学工作，为了总结经验，寻找不足。现将一学期的工作总结如下：

一、业务学习

面临新课改，对我而言既是机遇也是挑战。课改就出现新的教学理念，这就需要紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。树立了学生主体观，贯彻了民主教学的思想，构建了一种民主和谐平等的新型师生关系，使尊重学生人格，尊重学生观点，承认学生个性差异，积极创造和提供满足不同学生学习成长条件的理念落到实处。

二、教学研究

1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握难重点。在制定教学目的时，非常注意学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。

2 、注重课堂教学效果。坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点， 突破难点。

3、在作业批改上，认真及时，虽然班级较多力求做到全批全改。

三、工作中存在的问题

1 、教材挖掘不深入。

2 、教法不灵活，不能吸引学生学习，对学生的引导、启发不足。

3 、新课标下新的教学思想学习不深入。对学生的自主学习 ， 合作学习 ， 缺乏理论指导。

4、后进生未抓在手。由于本学期理科学生面临会考文科压力，学生对理科的学习比较松懈。特别是后进生而言，会考对他们而言难度较大，无暇顾及其他高考科目。

5 、教学反思不够。

四、今后努力的方向

1 、加强学习，学习新课标下新的教学思想。

2 、学习新课标，挖掘教材，进一步把握知识点和考点。

3 、多听课，学习同科目教师先进的教学方法的教学理念。

4 、加强转差培优力度。

5 、加强教学反思，加大教学投入。

**驻外厂站工作总结10**

一年来，我局认真贯彻县委、县政府工作部署，紧密联系工作实际，在总结去年招商引资工作经验的基础上，积极调整工作思路，突出招商引资工作地位，结合我县区域优势产业，多渠道多方位开展招商引资工作，通过委托招商，上门招商，以商招商等手段，千方百计捕捉商机，开创了招商引资工作新局面，实现到位资金亿元，包装招商引资推介项目2个，为加速全县农业产业化建设步伐，推动县域经济快速发展起到积极作用，现简要总结如下：

一、招商引资完成情况

(一)在总结过去招商引资工作经验基础上，我局积极调整工作思路，通过委托招商，上门招商，以商招商等方式，引进西安、宝鸡、汉中等地企业来我县投资，与圣世公司、手牵手超市等企业达成乌鸡产业合作意向，略阳乌鸡产业基地建设项目总投资亿元;略阳乌鸡产业开发项目，总投资7500万元，计划投资共亿元人民币。9月25日，在县政府召开的招商引资大会上，县政府与汉中圣世公司、西安手牵手超市签订了乌鸡产业项目合作框架协议书。

(二)重点在建项目：略阳乌鸡特色养殖综合开发项目，总投资2800万元，目前已完成2662万元，重点项目建设速度稳步提高，建设进度逐步推进。

(三)结合我县特色优势产业，根据市场调查分析，包装招商引资推介项目2个：

1、雪莲果示范基地建设及深加工项目。总投资820万元，项目内容：在全县海拔900米以上地区建立3个稳定的科技示范基地，面积达到1500亩;新建雪莲果脱毒及组织培养室500㎡，进一步开展选育研究;新建雪莲果种子园100亩，为示范基地建设提供良种保证;新建雪莲果果脯型、烤制型食品加工车间1000㎡，新建分捡、消毒车间600㎡，新建宿办楼及库房500㎡，引进雪莲果饮料加工生产线一条，安装其他配套设施设备。

2、略阳乌鸡深加工项目。总投资1400万元，项目内容：培育略阳乌鸡产品深加工龙头企业1个，建设厂房20㎡，职工宿办楼660㎡，速冻、冷藏库500m，消毒车间300㎡，新建略阳乌鸡食品加工生产线1条，购置相关设施设备，安装食品包装流水线1条，建设实验室500㎡，研究开发新产品。积极开展商标注册和“三品一标”(无公害农产品、绿色食品、有机食品)认证工作。

二、主要工作措施

(一)领导重视，措施有力。为保证顺利完成任务，局班子首先调整了招商思路，突出了主攻方向，明确了主抓领导，夯实了工作责任，对招商一线工作人员作了充实和调整，加强了招商引资工作力量;其次把招商经费纳入农业局经费支出，以有限的经费作最大的支持，从而保障招商工作的顺利开展;三是采取多渠道招商，全力捕捉商机，参加各种招商大会，不放过任何一次机遇;四是强调领导亲临一线，邀请机关部门领导讲解招商经验，共同谋划招商大计;通过采取一系列的有效措施，为招商引资工作打开新局面，创造良好条件。

(二)实行招商战略转移，变等商上门为主动出击。一改往日的长驱直入为重点突破，集中精力扩大农业局系统各单位等外围组织，壮大农业局队伍，并充分利用农业局的辐射作用，寻找招商引资项目：凡是有意向投资的企业家，我们想方设法邀请到略阳考察，先后邀请西安客商白成福、宝鸡客商杨宝平，绝不轻易放过一个机会;组织县内重点龙头企业进行座谈，广泛了解他们在生产经营过程当中接触的客商情况，从中筛选有实力、有意向来略投资的客商，作为进一步联系和洽谈的重点线索，由局领导带头，组织农业系统干部根据平时掌握的有关情况，采取电话联系，确认有无投资意向;领导亲自上阵，上门招商，为引进一个项目三番五次游说，今年5月副局长赵成海赴西安参加由雨润集团、省供销联社组织的略阳乌鸡推介会，与有意向投资的客商进行座谈，6月、8月局长张智勇先后两次赶往西安，与客商白成福洽谈合作及略阳乌鸡宣传事宜。

**驻外厂站工作总结11**

驻厂管理工作总结

为期一个月的驻厂管理已经结束了，在学院领导的高度重视与深切关注下，驻厂管理工作也算圆满完成，这些都离不开来自学院各方面的关心与支持，离不开参加顶岗实习各班班委会成员、各社团成员辛勤工作与大力支持，离不开企业各级领导的密切配合，下面将这阶段工作向学院领导汇报如下。

按照学院工作部署，20\_年5月20日我与谢岭老师带60人赴广东深圳富士施乐高科技（深圳）有限公司顶岗实习。富士施乐高科技(深圳)有限公司成立于1995年6月2日,注册资本3800万美元,总投资额5900万美元。其中富士施乐株式会社控股90%，富士施乐（中国）有限公司占股10%。公司主要制造激光打印机、复印机、多功能一体机（传真、扫描、打印、复印）和其他相关电子配件，公司产品全部出口。

对于顶岗实习，我没有管理经验，刚开始顶岗实习时，学生从校园环境过渡到现实残酷的社会，角色转变需要适应很长一段时间，并且由于我们这批是二年级的学生，在思想根源上，始终认为自己到这里来还是学生，虽然同学们都说做好了吃苦的准备，但在面对严峻的现实工作与社会时，心理并没有做好承受要面对现实压力的准备。在面对现实时，许多地方超出学生的想象，学生思想波动较大，时不时，就有问题出现和事情发生，给我的管理带来很大的难度。具体表现在：

生活方面：第一、是住宿条件不好，房间里没有独立的卫生间，没有独立的浴室，热水一天也只有短短的十五分钟，安排宿舍时都把同学们分开了，都插入到老员工的宿舍同住，本想住在一起的同学心情非常的失落；第二、是伙食方面，地域的饮食差异，消费水平差异，同样给学生造成了较大的心理压力；第三、上晚班的学生不适应生物钟的颠倒。

工作方面：第一、生产强度太大，站着上班，学生们难以承受；第二、工作时间过长（经常加班）；第三、简单劳动，重复的工序，没意义；第四、有部分老员工、组长排挤学生。流水线上的员工绝大部分是来自农村，家庭条件、自身素质、文化水平距离相差大，学生的学历和能力让流水线上的组长、员工有很大的压力，感觉学生会抢他们的职位，所以变着法子排挤学生，学生工作不开心，1 思想波动较大。同时学生由于是新手，经验不足，技术不熟练，导致挫败感和无助感增强；加之由于工作强度相对学校生活来说较大，工作时间也较长，同学们普遍感觉比较劳累，甚至产生对工作的抵触情绪。

学生心理方面：在还没有出来实习之前，同学们都对实习感到很新鲜，很想出来尝试一下。但到了企业，每天从事重复而单调的工作，他们觉得在学校的学的知识用不上，在企业也学不到很有用的技能，企业给实习生的待遇也不高。理想与现实的落差使部分同学的心理变得消极、低沉。

家庭方面：有些家长不能理解学校的做法，不忍心孩子吃苦受累，不支持学校顶岗实习的做法，要求让孩子回家，学生抵触情绪高涨。

学院方面：

1、教职工传达给学生的信息不够客观，有的是以偏概全、过于理想化、理论化，给学生产生误导。

面对种种困难和问题，我的精神压力、心理压力、管理压力很大，管理的好坏直接到影响驻厂管理能否成功的关键。我积极分析原因的所在，针对性的开展工作。具体抓下面几项工作：

一、稳定学生情绪，分析学生的整体思想动态。

1、针对学生自我定位与社会定位脱节，对社会和岗位认知不足的现象，我们积极对症下药。

从学校到企业，从学生到员工，环境和角色的转变学生需要一个过程，要平息学生情绪和思想的波动，使学生尽快适应工作环境和要求，转变思想观念，面对困难，需要细致而持续的工作，要提高同学们的思想认识，同时也要解决他们实际的问题。稳定他们的情绪，使他们能安心地积极地面对工作，完成实习的任务。

为了使同学们正确认识实习的意义，端正对实习的态度，我们积极地走访每一个学生宿舍，跟同学们谈心、交流，了解他们的思想动向，安抚他们的情绪，化解他们的疑虑，帮助同学们理解，平和心态，使同学们认识到理想与现实的差距，理解什么是社会？什么是企业？什么是工作？对企业提供的工作环境、工作压力、薪酬、提升通道、区域等有一个了解；告诉他们如果没有企业工作的经验，今后毕业后企业会因为我们没有现场经验，失去工作机会，或应聘上后，同样的必须从基层、简单劳动岗位干起，后期必须靠自己不懈的努力去争取。同时，针 2 对同学们认为实习学不到多少东西这个想法，我们要求学生不要单纯把目光放在手头上从事的作业，而应该“用眼睛去观察，用耳朵去聆听，用嘴巴去交流，用脑袋去思考”，通过全方位的观察和沟通，才能真正学到东西。我们特别强调，在一间现代化大企业，只要用心，就能感受到企业的管理制度和企业文化。针对工作的强度较大，时间较长，告诉同学们这都是培养学生吃苦耐劳精神的机会。通过这样的思想教育工作，同学们大多能改变观念，乐观而积极地面对工作。另外，我们也经常要求同学们多些跟企业的老员工交谈，了解他们的工作经历，心路历程。告诉他们有些老员工比他们的年龄有的还要小，而且是单枪匹马过来找工作，比他们还要艰苦。而我们是一个团队过来实习，有同学的互相帮助，有老师的照顾。通过这样的比较，学生觉得比老员工幸运多了。牢骚也就少了。除了思想教育之外，我们还尽可能为学生解决各种各样的困难和问题，使学生更加安心工作。经过这些努力，学生安定了情绪，也逐渐适应了企业的工作环境和要求，大多能把心思投入到实习中去。

同学们在现场进行实习时，需要长时间站立工作，加上企业的订单多，因而每天加在同学们身上的任务也越来越重。对于刚刚才离开校园的同学们来说，是一个比较严峻的考验。要同学们保持高昂的士气，坚持每天繁重的工作，对于远离亲人而来到一个陌生的环境工作的学生来说，老师是他们精神的支柱，力量的源泉。要坚持完成每天高强度的工作，没有什么比得上老师对他们的关心更加重要了。我们经常在下班时到同学们必去的餐厅等候同学们，让同学们感受到老师对他们的关心，感觉到温暖，消除同学们工作中产生的劳累和厌倦的感觉，让同学们感受到老师的爱心和辛劳，这样师生的关系融洽了，同学们在很多方面也都能配合我们老师了。

2、针对性的个别谈话：一方面，对思想波动大的学生，单独找他们聊，耐心的做学生的思想工作，同时明确的告知学生，要学会承担责任，本次顶岗实习是一个团队行为，不是个人的行为，要么就不做，要做就要做好，要么服从管理，要么走人，放弃实习，承担后果。另一面，通过做学生家长的工作，让他们了解学生身上的弱点，适应社会的能力，让学生家长主动做学生思想工作。

3、狠抓安全教育：同学们的人身安全是实习过程重中之重。为了尽可能避免发生安全问题，我们通过与学生交流和班干部会议，对学生进行安全教育。让 3 每位学生在思想上树立安全意识，在工作中，时时处处按照企业的安全操作规程进行作业，杜绝不安全事故的发生；要求同学之间，同学与员工之间说话要和气，行为要文明，待人要礼貌，学会尊重，避免发生磨擦；要求每个同学树立起自我保健意识，有病及时就医，预防为主，减少疾病的发生，制定严格的就寝制度，每晚9：30起安排寝室长查寝及短信汇报制，减少同学们在外逗留的时间，避免了意外事情的发生。

二、管理之非常手段

学生在外顶岗实习，心态不比在校，对学校、对老师、对实习单位的不满意、不理解、不公平、不服气、不平衡使工作难度很大。做好学生管理工作，我们又从下面几方面入手：

1、灌输学生“有问题，找自己，不要有问题，推责任”的思想方法。告诉同学们，在日常生活中，经历是一个严厉的老师。它总是先给你考验，然后再告诉你人生的道理。问题总是有针对性的设置障碍，但是它能为你提供有益的经验，它能提升你的精神境界，使你从奋斗和忍耐中获得内在力量。

2、关爱之批评。实习过程中我学会了“推拿按磨”，掌握好了其中的“推”字，把工作分给他，把责任压给他，把期限定给他，把后果讲给他。这一招用在学生管理上很奏效。

3、适时放弃问题学生。顶岗实习学生两届有一百人，是一个大的团体，提升岗位认知、吃苦能力、抗挫折能力、适应社会能力就是一个奋斗理想，稳定是基本目标。一两个问题学生，会把我们耗得精疲力竭，会让我们丧失工作重心，所以该拿掉的时候就把他拿掉，我们也绝不心软，不能让他让整个团队动摇信心。

最后再一次感谢学校以及就业办给予我的信任，让我参与到企业的学生管理工作中去，在这里不仅学习到企业的文化与管理，还深入了解了企业的运行模式，我决心在今后的工作中再接再厉，以优异的成绩回报学校。

**驻外厂站工作总结12**

为贯彻落实市委、市政府支持服务市开发区建设，本着为开发区跨越式发展保驾护航，经市公安局党委研究决定，从市公安局机关抽调18名民警进驻重点企业提供服务。驻企工作六组于6月x日进驻开发区六合工业园，开展为期半年的驻企服务工作。驻企工作六组在了解六合工业园企业基本情况的基础上，拟订了驻企工作计划，按照市委、市政府的支持服务开发区建设发展的工作要求，深入开展调查研究，主动帮助企业协调解决困难和问题，总结推广企业典型经验，并就进一步加强和改进企业管理、做好驻企服务工作提出意见和建议，较好地完成了各项工作任务，提高了为企业服务的能力，取得了一定的成绩，现将驻企服务工作总结如下：

一、孝感高新区六合工业园概况

六合工业园规划面积6平方公里，拟对外引资投建各类工业项目。六合工业园位于孝感市区近郊，属武汉市城市经济圈第一圈层，距武汉市中心50公里，距武汉天河机场 32公里，107 、316国道穿境而过，距京珠高速公路入口处8公里，距汉十高速公路入口8公里，距京广铁路货场2公里。园区内主供电源由两座110KV变电站提供，日供水能力20万吨。目前已落户的有孝感市大禹电器有限公司、湖北富狮材料科技股份有限公司、湖北蓝盾之星科技股份有限公司湖北舒氏实业有限公司，孝感麻糖米酒有限公司等四十多家企业。

**驻外厂站工作总结13**

xx年我局在县委县政府的具体领导下，努力地开展工作，超额地完成了县给我们定的目标任务。使全县招商引资工作取得了新发展、新成效。下面是我们一年来招商工作总结及xx年工作打算。

一、目标完成情况

xx年县下达招商引资目标任务，到位国内县外资金50亿元人民币，到位国内省外资金35亿元人民币。西博会督办项目9个，履约率90%，开工率80%，资金到位率40%。

截止今年10月，全县招商引资工作到位国内县外资金累计达56、0466亿元，完成全年目标任务50亿元的112、1%，其中，到位省外资金累计达40、8756亿元，完成全年目标任务35亿元的116、8%，完成任务数排县第2名。引进新项目18个，投资额达56、6亿元，其中，亿元以上项目10个，5亿元以上1个，10亿元以上2个。西博会督办项目履约率100%，开工率100%，资金到位率41%，全面完成督办目标任务。目前跟踪项目182个，在谈项目62个，其中有签约意向性的项目10个。

二、开展的主要工作

（一）夯实招商引资基础工作

对全年招商引资工作进行了认真谋划，草拟并由县政府下发《xx年招商引资目标任务的通知》，明确招商引资目标；修改完善全县招商引资考核办法，激发了各单位招商引资工作的主动性和积极性；建立单位主要领导外出从事招商引资工作制度，定期对相关情况进行通报，树立招商引资工作的重要性；建立重大项目推动领导小组，书记、县长多次率各相关部门主要负责人召开项目现场会，调动各方面要素，在用地指标、水、电、气等方面给予招商引资项目优先保证，在园区建设上全力保证征地拆迁、基础设施建设资金及建设用地指标，确保项目尽早落地开工建设。

（二）精心组织开展一系列赴外招商促进活动

为努力开拓招商视野，捕捉更多的招商引资信息，今年，我县招商引资的触角将向广东、福建、山东、浙江等区域延伸，充分利用西部县场资源、能源价格优势、劳动力资源优势寻找突破口，招商引资的方式突出优势产业链招商、以商招商。组织小分队分别赴江苏、广东、浙江、上海、等地开展招商活动，赴省外开展承接产业转移投资促进活动共计53次，其中，县级主要领导带队5次，县级领导带队9次，部门镇乡主要领导带队39次。加强与江苏、广东、等相关行业协会、商会的联系，与、深圳县钣金协会建立战略合作关系，拓展招商领域和方式，承接钣金、电子配套企业的产业转移，寻求更广阔的合作空间。

（三）精细策划包装一批重点招商项目

根据我县产业发展方向及招商现实需要，充分挖掘当地及周边配套资源，由各镇乡和相关部门参与，借助优势资源，依托产业基础，在现有产业的上下游配套等方面深层包装项目，突出产业链条开发，包装了九顶山生态旅游开发、沿山生态旅游区、四酒店、机械加工铸造、中药材种植加工、玉妃泉饮用矿泉水扩建、早熟梨及大蒜深加工等19个项目，通过不同方式加强项目对外宣传力度，吸引外地客商投资绵竹。

（四）抓重大项目的引进及跟踪落实

着眼延伸产业链条，围绕环保、新能源和光伏能源等主导产业，以产业抓招商，以招商兴产业，全力打造食品白酒、机械、精细化工“三大百亿产业”。xx年1-10月，全县新签约项目18个，其中亿元以上项目10个。如：由福建长乐传福针织有限公司投资20亿元新建川西国际商贸城、项目占地400余亩；由九一钣金科技有限公司投资2亿新建钣金生产项目占地350亩；由甘肃古河州酒业有限责任公司投资1、2亿元新建酒类生产项目。龙蟒集团硫、磷、钛化工基地项目、剑南春集团万吨白酒基地建设项目、金泉钢铁技改项目、红运酒业技术改造项目、华丰公司黄磷及磷酸盐配套项目、清平昊华30万吨/年硫酸、20万吨/年磷酸一铵项目、金盛源公司“非粮年产10万吨燃料乙醇项目”等重大项目进展顺利。

（五）圆满完成中国西部钣金机电产业园创建工作

成立钣金机电产业园筹建办公室，克服资金紧、人员少等困难，创造性推进钣金模具产业园建设工作。该园区是一个纯外来企业组成的新兴产业的专业园区，规划面积5k㎡，园区极有可能成为我县工业经济发展的第四台发动机。我局在钣金机电产业园的规划定位、基础设施建设、招商引资等方面做了大量艰苦的、卓有成效的工作，园区建设及招商工作有了重大突破，已引进18家企业来绵（钣金园）新办8家企业，占地590亩投资近6、2亿，现正与钣金行业协会、深圳钣金协会下属的10余家企业洽谈投资。

（六）加快推进招商引资平台建设

坚持开发区与特色园区多轮驱动的发展模式，完善和修订工业园区有关规划，强力推进江苏工业园、汉旺无锡工业园、新县工业园、拱星工业园建设和特色化提升。同时，全力推进“川西国际商贸城”、“忠孝文化产业园”、“中国年画古镇”等三产项目以及“中国西部钣金机电产业园”、“中国酒城绵竹名酒园”等新的特色工业园区建设。用活用好省级经济开发区的优惠政策，积极争取上级资金支持，完善各类基础设施，统筹布局园内生活服务区及综合服务平台，不断提高园区的承载能力和配套服务能力，增强园区招商和企业入园的吸引力，实现企业集聚、产业集群发展。

（七）加强省县县联动对接工作，促进重大项目签约落地

由县委、县政府制定并下发《关于进一步加强与省级部门对接重点产业发展项目工作的通知》，落实责任单位和任务，争取在xx期间有一批大项目落户我县。目前我县各部门已与省级相关部门取得密切联系，县委对前期对接情况进行了督查通报。通截至10月底，我县各相关部门主动与省级34个部门进行了对接，目前有17个跟踪项目。如与省工商局对接到了徐工集团工程机械制造项目，与省旅游局对接了旅游自驾游连锁营地项目与省^v^对接了粮油现代物流中心项目，省局已将“绵竹县粮食现代物流中心”项目列入省物流规划。招商局、工商联接待了省工商联来绵实地考察。

回顾一年以来的工作，我们作了不少努力，也取得了一些成绩，但与县委、县政府的要求和加快发展的需要相比，尚有较大差距。一是土地因素制约我县招商引资。由于受到基本农田、自然保护区等方面的限制，土地利用指标少，签约项目用地落实慢开工慢。二是全县招商统筹不够到位。各园区主攻区域和主攻产业有待进一步调整，招商力量整合不够到位、联动不够紧密，信息和资源没有实现充分共享，工作合力需要进一步增强。三是投资环境和服务还需进一步优化。还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低、服务承诺不到位等问题。

三、xx年工作安排意见

（一）工作思路

认真贯彻县第十二次党代会精神，以科学发展观统领全县招商引资工作，围绕工业强县战略和全县经济社会总体目标，坚持政府主导与县场化运作相结合，紧紧抓住国际国内产业结构调整，立足我县产业特色、资源优势、区位条件，突出工作重点，完善支持引导政策，优化配套条件和政务环境，加大电子终端产品、生物医药、新能源、新材料、汽车及机械制造等产业的引资力度，努力引入一批旗舰型企业、重大高端项目。坚持引进外资和引进内资相结合，引进资金与引进技术相结合，扩大引资规模与提高引资质量相结合，发挥政府引导作用与突出企业主体作用相结合的原则。

（二）工作目标

力争xx年招商引资到位资金实现56亿元，新引入亿元项目5个，xx年签约项目实现全部开工。

（三）主要措施

1、围绕主导产业培育大力推进产业招商。要围绕时期《绵竹县发展规划》，大力推进食品饮料、精细化工、机械重型装备制造等主导产业上档升级，培育壮大钣金及机电产品制造业，科学制定产业招商重点与方向，努力做到招商引资的视野越拓越宽、触角越伸越远、行业越招越明确。转变招商理念、实现招商主体多样化。坚持从“招商”向“选商”的转变，除重点抓好以商招商、项目招商、驻外招商外，要积极整合产业、客商、在外创业人才等各类资源，实施产业招商、以情招商、人脉招商等。加强同与符合绵竹产业发展需求的经济发达地区行业协会、商会的联系，充分发挥其信息资源优势，开展委托招商，逐步实现招商引资县场化运作。进一步突出“招大引强、招新引优、招才引智”，要突出大项目招商，把央企国企、上县企业、台商企业、大型民企作为招商引资的重点，力争引进一批大项目。要加强招才引资工作，实现绵竹跨越发展，不仅要引进项目和资金，更要重视引进人才、技术和先进管理。努力推进绵竹招商引资在量的增长基础上实现质的提升。

2、切实提升招商实效。一是加强机关行政效能建设，强化服务，抓好已批项目的早开工、快建设、早投产，抓紧签约项目的快注册、早登记。二是强化招商引资要素保障。在规划调整、用地指标、项目审批、专项资金、能源供应等方面给予招商引资项目和园区建设优先保证。

3、围绕创新机制提高成效推进招商。一创新招商引资政策和考核机制。要进一步研究完善招商引资工作意见，制定招商引资优惠政策，加强招商引资目标责任考核，将招商引资工作目标责任落实到位，调动各级、各部门招商引资的积极性。二建立重大招商项目协调机制。制订重大招商引资项目建设管理工作制度，建立重大项目审定小组，加强对重大招商项目的前期签约、落地开工、履约评估、政策兑现、项目实施等各个环节的跟踪、服务，建立重大招商项目领导联系制度，协调解决项目实施过程重大问题。三创新招商方式，要采取重大招商项目主要领导亲自挂帅、一个重大招商项目一套专门班子的招商工作机制，推进重大项目招商。四建立招商引资工作定期督办机制。政府主要领导或分管领导定期主持召开招商引资督办会议，推进招商引资各项工作有序开展。五建立招商引资人员和经费保障机制。各镇要设立招商办，要有明确的分管领导。选用政治素质高、业务能力强的人员充实到招商引资队伍，拟提拔的科级领导可以先到招商一线进行培训、锻炼。要加大招商引资经费投入，特别是要给镇乡预算一定的招商引资工作经费。

**驻外厂站工作总结14**

驻厂总结报告

20\_年1月8日，受支队领导委派，我与另外两位同事进入三家异味扰民企业驻厂监督，到目前为止，我已在伊品驻厂半个月，对异味的产生也了解了基本情况。就目前情况来看，伊品公司影响厂界的异味源主要有有复合肥生产车间的尾气、赖氨酸产品烘干味、循环水池水质变差产生的异味及污水处理车间调节池排放尾气。

一、复合肥生产车间的尾气

复合肥的生产流程大概是先对高浓度的废水进行四效蒸发浓缩，再对浓缩后的料液进行配比，然后进行喷浆造粒。在配比的过程中二期添加腐植酸，一期添加污泥（主要来自污水处理厂和两级喷淋产生的污泥）和粉煤灰。现在企业主要采用“两级喷淋＋电捕＋生物过滤除臭＋光微波除臭”的四级组合工艺对复合肥的尾气进行处理，但是实际处理效果是并不能做到完全的消除异味，达到厂界无异味的要求。针对这种情况我个人认为，在对现有工艺做出改进的同时应积极寻找更加先进的技术进行引进。

1、两级喷淋应该对循环水进行定期置换，缩短循环水使用周期。

2、生物过滤除臭阶段对所用的生物菌种进行替换，替换成处理效果更好的菌种，这项工作企业已经在进行，联系了多家环保技术公司，在寻找更加高效的生物菌种，同时应建议企业培养适合自己所产生尾气的高效菌种。

3、光微波是一种对尾气进行催化氧化来达到处理效果的方法，我觉得应该定期对光微波灯管进行更换，必须满足灯管在处理系统中全功率运转，同时考虑是否增加一套光微波处理工段，提高尾气在处理系统中的停留时间，从而加大反应时间，提高处理效果。

４、加强内部管控，规范操作，杜绝料液变质情况的出现，从而避免复合肥尾气不稳定。

二、赖氨酸产品烘干味

1、对赖氨酸产品烘干段增加尾风处理设施，同时在其他无组织排放异味气体的工段进行密闭，或集中收集统一进行处理。

三、循环水池水质异味

因为循环水池需要定期进行补水，由于操作不规范等原因，导致水质变差产生异味，所以为了能够最大程度的减少异味产生的频率，我觉得应当对企业循环水池进行不定期抽查，还应缩短循环水使用周期，当循环水池循环水异味较大时应及时进行置换。同时要加强内部管理，保证循环水池水质稳定，料液正常。

四、污水处理车间调节池排放尾气

1、企业已经对调节池进行封闭，产生的尾气进行了集中收集并进行焚烧。

2、加强巡检和内部管理，对密闭的管道定期进行巡检，发现泄露应及时进行维修。

通过近半个月的观察，我觉得应对伊品进行严要求，应该要求伊品在白天的时候把喷浆量控制在\*3/h，夜晚不得超过5 m\*3/h，这时尾气处理系统就基本能满足要求，异味基本不会逸散出厂界，能够达到基本不影响厂界的程度。企业也对产生异味的工段所有露天的罐体或槽体进行封闭，截止轮厂监督前已基本封闭到位。

**驻外厂站工作总结15**

作为一名企业下派到村里的工作人员，我感到农村工作与企业工作有着本质的区别，从事多年企业工作的我刚开始到农村后有不适应的感觉，但是在诸多领导的关心和帮助下，很快有了另一种感受，并很快适应了这里的工作环境。不知不觉三年的时间过去了，回顾三年的工作有很多体会和感受，现将我在村里三年的工作、生活、学习及思想等方面的情况汇报

一、工作方面：

1、抓住群众关心的问题，切实为群众办实事，办好事，自进村以来，积极团结村里的两委班子，注意与群众交朋友，围绕发展经济和农民增收为目的开展工作，对全村村民的收入状况进行了摸底。

首先加强农业基础设施建设与镇、交通、公路等部门协商立项投资2xxxx元修大口井一座及相关配套设施，投资2xxxx元建设进村、环山路210xxxx，从根本上解决村民进村以及林果业运输难的问题，也使村容村貌发生了大的变化。

2、产业结构调整进一步加强发展，种植业结构按照稳扩张，主攻品质优化的总体调整方向，首先压缩部分与市场需求不相适应的劣质差产品，在经济作物品种上加强优质，高产，高效，新品种的引进。林品劣改进大大加快，改优红提5xxxx，桃8xxxx，李子1xxxx，荒山开发15xxxx用于果品栽植、使传统优势果品规模继续扩张，同时先找市场，后抓生产，大力发展定单农业成立“果品产销协会”。时刻抓好农业经济调整这条路线，全面推进产业化经营，搞好农业生产效益。 二、学习方面

**驻外厂站工作总结16**

驻企服务工作总结

为贯彻落实市委市政府有关文件精神，遵照吕亭镇党委要求，我作为桐城市第二批机关干部驻企服务组成员，被派至桐城市华劲制盖有限责任公司，开展为期半年驻企服务工作，我在仔细了解桐城市华劲制盖有限责任公司的基本情况的基础上，制订了驻企工作计划，按活动实施方案要求，深入开展调查研究，主动帮助企业协调解决困难和问题，并就进一步加强和改进企业管理，做好驻企服务工作提出意见和建议，较好地完成了各项工作任务，提高了为企业服务的能力，取得了一点成绩，现将驻企期间工作总结如下：

一、传达桐城市活动办有关会议精神，进驻企业第二天就把到企业来的目的、任务向企业负责人做了汇报，同时也把自己当作该企业的一名员工一样，服从企业管理。

二、对企业概况进行调查了解：

桐城市华劲制盖有限责任公司成立于20xx年，是塑料酒瓶盖、铝质防盗盖、塑料制品件、胶套等产品专业生产加工的私营有限责任公司，公司总部设在我市吕亭镇工业园区，公司注册资本608万元，产品年销售额1000万元以上，目前共有员工

50多人。

三、驻企期间所做的工作：

1、由于企业本身发展的需要，原来的厂房面积跟不上生产的需要，今年x月公司开始新建了一幢厂房，面积900多平方米，我受公司老总委托负责厂房建设的安全、质量监督以及其它日常协调事务，在今年夏天炎热的时候，我也顶着烈日坚守岗位，如今新厂房已建成，我也感觉到非常欣慰，同时我也学到了不少原来学不到的东西。

**驻外厂站工作总结17**

驻外办事处工作总结驻外招商工作总结

本文目录驻外招商工作总结驻外招商年工作总结及年工作计划

驻外招商xx年工作总结及xx年工作计划

时光似水，日月如梭。回首过去的xx年，在县委、县政府的正确领导下，在招商服务中心的帮助支持下，尽职尽责，完成了xx的外派招商引资工作任务。工作虽然取得了一定的成绩，但离组织的要求还存在差距。现将我一年来的思想和工作情况简约汇报如下。

一、思想方面

驻外招商是一项极其坚难的工作，可以说历尽千辛万苦，饱尝世间辛酸，有成绩更有压力，有很多好的项目信息资源、更有太多的纠结和无奈。通过认真贯彻学习、解读十八届三中全会文件精神，深刻领会所有政策和决定。紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，主动出击、广交朋友，以自己的真诚和敬业的精神向企业家们认真介绍xx县的基本情况、资源优势、及优惠政策。积极参加各种公益、社会团体、及企业展会活动。做好对外宣传，扩大影响，增强吸引力，使他们从不知道xx到深入了解xx，为我县招商引资的工作顺利开展打下了坚实的基础。

二、工作方面

在xx工作期间，积极参加各种社团组织的活动，xx年共拜访企业x家，其中中央企业x家，中国x集团投资有限公司，中国x集团，中国xx拓能集团，中国石化xx炼油厂。世界500强企业一家，x集团山东xx股份有限公司。山东省百强企业8家，山东省xx设备有限公司，xx集团有限公司，山东xx集团有限公司，xx集团有限公司。山东xx集团有限公司，中国xx集团股份有限公司。xx集团置业有限公司，xx集团银座股份有限公司。拜访股份及民营企业563家，引进客商来xx实地考察xx人次，邀请领导在xx拜访有意向企业76家。

xx年签约项目4个；

1、xxx汽车节油器项目（落户开发区）。

2、xx集团银座（四星级）xx酒店项目（落户原电业宾馆）。

3、xx（中国）餐饮有限公司的2个餐饮项目（浙商投资：落户原银星大酒店）2个餐饮项目已经投入运营并产生税收。

外出拜访企业30家

去北京拜访，中国xx集团投资有限公司、xx集团、xx集团、中盟商汇投资有限公司等4家企业。去深圳市拜访：深圳xx集团、深圳xx供应链股份有限公司，深圳xx股份有限公司等15家企业。参加日照福建商会成立在日照拜访：日照港集团有限公司等3家企业，去大连拜访：xx药业股份有限公司等3家企业。去潍坊拜访:xx服饰有限公司，去兖州拜访：xx集团有限公司等5家知名企业。通过拜访及和企业家们真诚沟通交流，使他们从不知道xx到深入了解xx。学习了企业家们的创业艰辛和成功的经验，丰富了我的人生阅历，提高了个人的整体素质，为今后他们能够来xx考察投资起到了积极的推动作用。

三、xx年工作计划

新的一年意味着新的起点，新的机遇和新的挑战，我会及时调整工作思路，积极参加各种社会、团体及民间活动，结交的企业界朋友，积极地对外宣传xx，对己落户xx的8家企业：中国（xx）客商时代工业园的三家广东企业，二家银座酒店等8家企业做好跟踪服务。根据xx年的工作成果，结合xx的实际情况，确定xx年的工作要点，促使在谈企业来xx参观考察，加快有意向的中国电建xx拓能集团项目、xx中装工程公司的养老地产项目、xx食品等6家企业签约，使其尽快落地xx。为xx的经济发展贡献自己的全部力量。

【驻外招商年工作总结及年工作计划】驻外招商工作总结（2）| 返回目录驻外招商xx年工作总结及xx年工作

时光似水，日月如梭。回首过去的xx年，在县委、县政府的正确领导下，在招商服务中心的帮助支持下，尽职尽责，完成了xx的外派招商引资工作任务。工作虽然取得了一定的成绩，但离组织的要求还存在差距。现将我一年来的思想和工作情况简约汇报如下。一、思想方面：

驻外招商是一项极其坚难的工作，可以说历尽千辛万苦，饱尝世间辛酸，有成绩更有压力，有很多好的项目信息资源、更有太多的纠结和无奈。通过认真贯彻学习、解读十八届三中全会文件精神，深刻领会所有政策和决定。紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，主动出击、广交朋友，以自己的真诚和敬业的精神向企业家们认真介绍xx县的基本情况、资源优势、及优惠政策。积极参加各种公益、社会团体、及企业展会活动。做好对外宣传，扩大影响，增强吸引力，使他们从不知道xx到深入了解xx，为我县招商引资的工作顺利开展打下了坚实的基础。二、工作方面：

在xx工作期间，积极参加各种社团组织的活动，xx年共拜访企业x家，其中中央企业x家，中国x集团投资有限公司，中国x集团，中国xx拓能集团，中国石化xx炼油厂。世界500强企业一家，x集团山东xx股份有限公司。山东省百强企业8家，山东省xx设备有限公司，xx集团有限公司，山东xx集团有限公司，xx集团有限公司。山东xx集团有限公司，中国xx集团股份有限公司。xx集团置业有限公司，xx集团银座股份有限公司。拜访股份及民营企业563家，引进客商来xx实地考察xx人次，邀请领导在xx拜访有意向企业76家。

xx年签约项目4个；

1、xxx汽车节油器项目（落户开发区）。

2、xx集团银座（四星级）xx酒店项目（落户原电业宾馆）。

3、xx（中国）餐饮有限公司的2个餐饮项目（浙商投资：落户原银星大酒店）2个餐饮项目已经投入运营并产生税收。外出拜访企业30家：

去北京拜访，中国xx集团投资有限公司、xx集团、xx集团、中盟商汇投资有限公司等4家企业。去深圳市拜访：深圳xx集团、深圳xx供应链股份有限公司，深圳xx股份有限公司等15家企业。参加日照福建商会成立在日照拜访：日照港集团有限公司等3家企业，去大连拜访：xx药业股份有限公司等3家企业。去潍坊拜访:xx服饰有限公司，去兖州拜访：xx集团有限公司等5家知名企业。通过拜访及和企业家们真诚沟通交流，使他们从不知道xx到深入了解xx。学习了企业家们的创业艰辛和成功的经验，丰富了我的人生阅历，提高了个人的整体素质，为今后他们能够来xx考察投资起到了积极的推动作用。

三、xx年工作计划：

新的一年意味着新的起点，新的机遇和新的挑战，我会及时调整工作思路，积极参加各种社会、团体及民间活动，结交更多的企业界朋友，积极地对外宣传xx，对己落户xx的8家企业：中国（xx）客商时代工业园的三家广东企业，二家银座酒店等8家企业做好跟踪服务。根据xx年的工作成果，结合xx的实际情况，确定xx年的工作要点，促使在谈企业来xx参观考察，加快有意向的中国电建xx拓能集团项目、xx中装工程公司的养老地产项目、xx食品等6家企业签约，使其尽快落地xx。为xx的经济发展贡献自己的全部力量。

**驻外厂站工作总结18**

驻厂实习总结

根据学校对我校电子五班学生到山东歌尔电子公司实习的安排，我带领电子五班28人到山东歌尔电子公司实习，学生实习期一年，教师驻厂时间一个月，我现将实习情况及效果总结如下： 一：了解企业情况

二：结合厂规校纪，做好学生思想工作 三：关心爱护学生，全方位为学生服务

我们驻厂老师在整个驻厂期间的角色不仅仅是驻厂指导，更是充当了娘家人的角色。工作过程中，我不仅仅是对学生行驶管理指导，更是担当起了服务的角色，学生有任何需要帮助的，我会尽我所能，驻厂期间，学生在那里，我的心就在那里，我总是与学生形影不离，无微不至的关爱在师生之间产生了强大的共鸣，并且对学生的生活产生了深远的情感影响，也为我们老师的工作开展铲平了障碍，使得我整个驻厂期间的学生工作一帆风顺。我的感悟总结如下

一、学生的心态

（一）对第一线的工作估计不足，理想和现实之间的差距较大，缺乏对自己的正确认识；部分学生从小娇生惯养，生活自理能力比较差，其适应能力、人际沟通能力、情绪控制能力、时间管理能力、动手能力等都较弱，难以适应竞争激烈的职场需求，造成学生离职率高，实习队伍不稳定，严重影响实习效果。

（二）学生的就业心态和适应工作的能力不足。在新的工作环境中，心理上没有家长或老师的依赖和及时疏导，无助感增强，再加之缺乏工作经验，技能不熟练，与企业职工人际关系不协调，较大的工作强度，造成中职学生实习效果欠佳，学生实习队伍稳定率不高的主要原因。

总之，由于以上原因加之学校带队老师难以进入厂区，在管理上难以及时到位，再加上工厂的制度化管理，一些学生在工作中一遇到问题和种种困难无法得到及时、有效的解决和心理疏导，出现旷工甚者引发辞职的现象增多。

二、如何才有通过卓有成效的工作，保持实习学生稳定率。

（一）做好实习前的就业指导工作 实习前，组织学生召开实习动员大会，由学校领导和实习带队老师讲解校外实习的目的、意义，强调实习的纪律以及有关注意事项。根据需要，还可邀请实习企业的有关人员讲解企业有关规章制度、并进行就业指导等。通过各种途径，全方位地对学生进行行为规范礼仪教育、职业道德教育、就业形势教育、心理健康方面的教育和安全生产教育，帮助学生树立正确的择业观、从业观和安全意识，并帮助其调整好心态，实现角色转换。

（二）制定详细实习考评计划、方案，全面公正评价考核学生

对实习学生进行宣传动员的时候，将实习的目的、要求、安排和计划告诉学生们，并建立学校学生顶岗实习考核评价方案和细则, 围绕学生专业技能岗位应用发展和学生职业素质养成情况，建构以 “职业修养”、“工作能力”、“出勤情况”、“岗位任务完成情况”，即德、能、勤、绩四个细化版块组成的指标体系，科学划定考核评价内容和指标，量化体现考核评价结果，全面如实反映学生顶岗实习情况。在学生实习过程中依据评价方案中的四个方面对学生进行严格管理，此评价表由实习带队教师和企业领导共同考核评定，考核要求公开、公正，以激励学生务实、进取为目的。考核结果将作为毕业时推荐就业的重要依据。

1、评价周期：

实习带队教师对学生的评价可每月安排一次，从道德品质、遵纪守法、宿舍考勤、实习任务完成情况四个方面总结评价学生，以达到强化管理，督促学生的重要目的。而企方队对学生的评价可以每季度进行一次，通过评价也向学校反馈学生在厂期间的表现。同时带队教师要做好学生评价表的收集和整理工作，并装入学生实习成长档案袋中，以备最终实习总结评价的重要资料。

**驻外厂站工作总结19**

企业个人主要学习工作情况总结 -总结

[]今年以来，在局的大力支持、下，根据年初制定的目标任务，本人严格按照股室职责分工，对驻企安监员股工作进行了全面销号落实，较好的完成了全年下达的各项工作任务，。现就一年来的主要、工作作如下：

一、加强学习、努力提高自身素质

在世，要安身立命，唯有学习最重要，我牢固树立“终身学习”的观点，把学习作为提高自身业务素质的头等大事来抓，期间，对局里下发的各种重要文件等相关文件，认真做好学习，同时利用空余加强如法律、法规、《生产法》等一系列有关安全生产方面的理论知识业务学习。积极参加局里组织的各项业务工作，真正做到学习有笔记、学后有，以此来不断提高自身业务素质。

二、尽职尽责、圆满完成各项工作任务

（一）、根据股室分设，年初及时制定出台了驻企安监员各项管理制度，办法，建立健全了驻企安监员管理档案等工作。

（二）、二月初陪同市、局领导对我县通洲集团、黄土坡、康伟公司、马军峪公司等企业进行了创本验收工作。

（三）、对驻企安监员进行了XX年度考核兑现工作。

（四）、进入森林火险期，四月份对所包乡（镇）郭道、前、后兴稍村进行春季护林防火蹲守督查工作（为期40多天）。

**驻外厂站工作总结20**

如果是工程造价咨询中介单位，工程造价审计就是工程造价审核(审价)，是工程造价咨询单位咨询业务的一部分。受业主委托对其工程项目的概算、预算及结算等，依据现行国家政策法规、计价依据及相关工程技术资料对送审造价的工程量、单价及取费等进行逐项审核。

2、政府管理部门如审计、财政及投资管理等，可对建设项目的概算、结算（或决算）进行审计，具体审计内容除建安工程造价外，还包括项目前期费用、其他费用及相关建设程序的方面。

[工程部] 造价员工作总结范文造价员工作总结范文

屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了一个学生到企业职工的转变，现在已基本上融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。

作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告;平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理;向公司提交有关的报表;做好分包结算，项目竣工结算工作;负责投标算量、报价、成本分析等工作。

其次，我对半年来的工作做了一个小结。

第一，态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。因为造价不是我的专业，刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名而来的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工;如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到公司的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

第三，即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。当然，我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢;投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会;过于注重工作的进度对工作

本帖隐藏的内容需要回复才可以浏览

内容的全面性考虑不足;工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对公司现行管理制度也有自己的看法。公司应注重提高员工工作效率，我认为无止尽的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现公司关爱员工的人性化管理。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。以上为本人半年来粗略的工作小结，请领导审阅，如有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

**驻外厂站工作总结21**

驻矿安监员安全工作总结

进入七月份以来，我所驻煤矿认真贯彻落实上级部门文件、会议精神，全面认真落实“先抽后采、监测监控、以风定产”的十二字瓦斯治理方针，着力构建“通风可靠、抽采达标、监控有效、管理到位”瓦斯治理体系，深入开展 “一通三防”大会战，以通风瓦斯治理、防治粉尘和防灭火管理为重点，以矿井防治水、雨季“三防”、火工品管理为主轴，加大隐患排查治理力度，强化安全管理，夯实安全基础，营造良好的安全生产氛围。现就主要安全生产情况汇报如下：

一、加强监管力度，杜绝非法违法现象

1、在建设期间，严格按照县局批复项目进行作业。由于该矿井地质构造复杂，针对实际情况，及时采取有效措施，稳扎稳打始终把安全放在第一位，在同矿方各级领导的共同努力下，克服了重重困难，达到了安全无事故的满意成绩。

2、严格按上级明文规定，杜绝非法违法现象发生。

二、加强隐患排查治理力度，强化现场管理

1、由于该矿井地质构造复杂，结合现场实际，及时制定特殊地段的安全技术措施及补充完善作业规程，并认真贯彻学习，现场严格按照作业规程、措施执行，确保了现场安全施工。

2、由于该矿井两个下山巷坡度大，运输环节复杂，先

后完善了“一坡三挡”等安全设施。同时，对安全设施不定期的进行了专项检查，确保其安全有效、灵敏可靠，并严格执行“行车不行人、行人不行车”制度。

4、严格执行“有掘必探，先探后掘”的探放水原则，要求矿方在井下各作业面采用长探与班探相结合的方式进行了探放水，特别是七月份轨道大巷和胶带下山巷顶板都相继出现了淋水，及时要求矿方停止作业，对这两个面顶板淋水重新进行了补探，确认无异常情况后才开始作业。

5、严格落实雨季“三

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！