

关于个人年终工作总结

关于个人年终工作总结 1

20__年将悄然离去，20__走进了我们的视野，回顾20__年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我20__年__月__日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

一、沟通技巧不具备

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

二、针对已经合作的客户的后续服务不到位

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的. 维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有__个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

三、客户报表没有做很好的整理

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

四、开拓新客户量少

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者__、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。关于个人年终工作总结 2

20__年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，进取服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自我的工作任务，取得了必须的成绩，获得客户的满意。现将 20__年工作情景具体总结如下：

一、认真学习，提高业务水平和工作技能

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自我的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户供给提议和处理方法，用自我的专业知识构架起与客户沟通的'桥梁，促进银行个人业务的发展。

二、细致入微，努力做好服务工作

作为一名银行个人业务顾问，要经过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情景，针对不一样客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本情景，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户供给差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，并且也赢得了客户由衷的赞许。20__年，我全年销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

三、真诚服务，做好大堂管理工作

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终坚持大堂的整洁，给客户一个礼貌高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自我的音容，用自我的情感，用自我的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮忙，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

20__年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。关于个人年终工作总结 3

自 20__年加入公司以来，转眼已经两年了。在这段时间里，我与大家一起经历了许多挑战，学到了很多东西，也取得了很多成就。我要特别感谢领导给予我成长的机会和引导，也要感谢可爱的同事们给予我鼓励、帮助和关怀。

在刚刚过去的一年中，我积极参与了多个项目，其中包括商业建筑、办公建筑等不同类型。通过这些项目的参与，我取得了一些成绩，同时也发现了自己的不足之处。

首先，在各位同事的帮助和自己的努力下，在专业技术上有所提高，并且学习掌握了 LUMION 等新软件；在工作习惯上也在不断纠正与完善，以更适应工作需求提高工作效率。例如，我觉得自己虽然工作比较认真，但另一方面又有点死脑筋，工作方式不够灵活；再如做事不能抓住主要矛盾，分清主次，事事作细往往会把自己拘泥于细枝末节中，陷入死角钻牛角尖等。这些都多多少少影响我在工作中的效率，但我在不断地努力改进和完善。

其次，在个人的成长过程中，我意识到对电脑的依赖开始逐渐减少，我开始努力通过手绘草图来构思方案。尽管我曾经失去了尺度感和手感，但现在我正在慢慢找回它们。然而，在方案能力方面，我发现自己明显存在差距。一方面是我的想法还比较幼稚，也不够全面，这可能是我缺乏经验所致。另一方面，我也缺乏建筑逻辑和建筑思维。作为一个热爱建筑并拥有五年专业背景的人，意识到这一点让我感到沮丧和着急。我记得以前曾经听到过建筑师初阶段应该打好专业技术基础的说法，而之后能否做好建筑则取决于个人修养。我非常认同这个观点，因此我认为现在的我不能好高骛远，而是应该脚踏实地打好基础。我会在今后的工作中用心积累，并不断反思总结。在生活中，我也会多听、多看、多想、多感受，付出更多努力来提升自己。我要减少因自身不足而对工作造成的影响，努力走在正确的道路上，因此方向和方法都非常重要。在过去的两年里，我曾先后加入过不同的团队，包括__、__以及目前所在的____团队。无论是在哪个团队中，我都感受到了家一般的温暖。我的同事们给予了我很多帮助、鼓励和关怀。他们中的每一个人都有着独特的贡献。有的同事具有高瞻远瞩的眼光，有的同事经验丰富，还有的同事古灵精怪，还有那位细致耐心的同事，以及百科全书式的____和软件能手____等等。从他们身上，我学到了很多知识和技能，不仅是专业方面的，也包括工作方法和技巧，更重要的是生活智慧和为人处事的道理。我非常感谢他们在我刚开始工作之时给予的支持，让我能够在正确的道路上不断前进。

在新的一年里，对于工作，我希望自己的不足有所改进，有所突破，重拾自信；对于个人，我希望通过参加一级注册建筑师考试提高自己的专业技能为工作助力，让自己上到一个新的台阶。关于个人年终工作总结 4

时间如梭，转瞬一年的时间已悄然过去，在这一年里，由于新任的工作流程生疏，所以在工作中有苦恼、有泪水，但也有完成工作后的快乐，更多的是领导和同事们对我的热忱帮助和耐性指导，让我在短暂的时间里熟识工作内容，使我渐渐成熟，让我受益匪浅。

在公司，我的工作是最繁杂的，同时也是最不能马虎大意的，所以我没有轰轰烈烈的成果，但也算经验过一段时间的磨练，现就这一年来的工作状况向领导及同事作简要的汇报。

一、目前我的主要工作包括每月月底核算各店面盘点状况。每月盘存前通知各厂家送商品自采单，核算出各店面自采商品的进货数据，然后把店面上交台账与厂家账目相核对，对有问题的地方刚好改进，最终依据核算无误的盘点账目统计出各店面的销售、库存、及长短款。

二、每月初核算各店面员工工资表。店面工资表是依据当月盘点结果及当月员工考勤进行核算的，在进行核算时，严格根据工资制度执行，确保在每月6号前做好工资表，8号左右时工资发到超市店员手中。

三、负责公司员工的考勤及月底交通费用报销工作。在执行的过程中，严格根据公司的规定执行，做到实事求是地统计考勤，次月初统计数据将员工交通费用予以报销，报交总部并制作工资表。

四、为了便于全面驾驭设备资产的分布状况，限度地发挥设备资产的运用效益，于今年6月份对每个部门、超市、宿舍进行资产登记，对每一项设备资产进行编号，分别制作成纸板和电子档的档案，并附有超市店长及分管主管的签名认可。

五、行政人事方面的统计和上报工作。在完成日常工作后，建立行政档案信息库，依据区域进行分类存档，包括各部门及店面的会议记录、月考勤记录等，每年6月30号前办理好各超市的证照年检、变更、注销工作等，依据总部要求，每天19:00上报公司主要领导次日工作流程及详细工作状况，每月月底将本月工作总结及下月安排上报总公司领导。

六、每天依据上班打考勤的状况统计当日中餐的订餐人数，尽可能的避开奢侈，细微环节确定成败，也体现了公司“精细化”管理的原则。在这一年工作中取得一些成果，但也存在一些不足之处，在今后的工作中还须要进一步做好以下几个方面的工作：

- 1、每月核算店面盘存状况发觉问题时照实记录下来，并刚好与主管沟通，了解问题发生的缘由所在，在合适的状况下帮助主管做好协调工作；

- 2、每月核算店面工资表时，必需细致的检查核实，尽量把错误削减到最小，让主管下店发工资时，不会为我的一时疏忽而备受店员的责怪；

3、学会公司文件档案的管理，每份文件材料分别做纸板和电子档备份，有效地把公司各类文件归类和保管，为公司积累资料；

4、做好办公室内务工作，保持办公室内的清洁卫生，维护公司的各项办公设备，确保它们的正常运行，让领导和同事们在一个舒适的环境下工作。

胜利的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于完善的制度，随着公司不断的发展，我信任公司推行的“精细化”管理，必将让我们公司今后越做越大，越做越强。今后我决心以主子翁的姿态发挥所长，为公司分担更多力所能及的事情。

最终感谢公司领导及同事在这一年内对我的工作赐予的热忱支持，虽然我还有许多的不足和实力上的欠缺，但我信任，把工作做得更加细致一点、与领导及同事的沟通多一点、对待工作的责任心强一点，借助杜经理7月19日例会上面讲的，各人努力、尽心把手上的工作做好，随着公司的发展与不断壮大，我们的明天也会更好。

关于个人年终工作总结 5

20__年不知不觉在指尖慢慢逝去，20__年迎面而来。回想过去，应对眼前，展望未来！有进步的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。即将过去的一年是我们仓储科整个部门全体人员齐心协力，奋力开拓的一年，更是每个仓储成员理解挑战，逐步成长的一年。用心思量总结工作当中的利弊、得失。从教训中得出经验，为以后的工作做好更充分的计划准备。20__年仓管年终总结报告如下：

工作回顾及感想：

本人于 20__ 年 3 月份进入龙电仓储科，成为一员物料配送员。主要是协助部门仓管员，对物料的归集，跟进，以及计划配送。由于有些结构件物料根据包装进入仓储，根据生产要求，此种原纸箱包装的物料需拆包后方可进入车间，故拆包工序也就成为了仓储工作职责范围之内。

由于仓储部门人事变动，我于 6 月份正式接管五金，包材区域。工作职责：五金，包材物料的入库，物料储存，物料分发，以及异常状况的处理。由于平时没有多加学习与注意每个仓管员的工作操作流程。当自己正式成为一员仓管员时，当时应对一叠叠的单据，在备料过程中真的是一头雾水。以至于工作后第五天给外协发 SAU00004 胶袋时，把数字 500 错发成 5000；虽然发现即时采取措施把物料追回，但是透过此次事件，使我觉得做为一个仓管员，虽然我们的工作用收、管、发、三个字来概括。这三个字看似简单，但是要真正的做到位，做齐全。每个仓管员在工作当中必须要持续清晰的头脑，认真，仔细的看好每张单据上的数字，以及根据单据准确核对备好的物料。为了避免内似事件的发生，在接下来的工作当中所有单据我都是二次过数（一次为正常备料，二次为复查）。

公司领导为了提高我们仓管的工作技能水平，主管每个月对我们进行仓库技能培训。而主管为了我能更快，更好的做好此区域的工作，亲临现场指导我对所有物料进行整理：所有物料按要求分区放置，归类摆放，全部物料都贴上标识以及随时更新库位表，让我在发料过程中更快准确无误的找到物料，以此来提高我的工作效率！对一些冻结仓物料或找不到物料卡的物料全部按要求重新建卡，使所有物料都做到有帐可查。每个星期一是仓储大结构件安全库存盘寻，为了做到此物料不呆料、不滞料、不断料、我即时做好此事件的盘点，准确无误的把数据汇报给公司领导……工作当中难免会发生错误，仓储按要求每个月完成之后，之后在下个月 10 号之前仓管员对自己物料进行自盘，以此来发现工作当中的失误。让我们从失误当中吸取经验教训，尽量做到不发错料，少发料，多发料等……

10 月份由于自己的疏忽，贪图一时的方便，在发 GAD00002 不干胶时没有按仓储物料批次管理：先进先出进行物料发放，此批物料之后在使用过程当中出现易碎（太脆）质量事故。导致此批物料采购没有即时和供应商联系处理，影响了公司产品的正常生产。这事件的发生使我感到愧疚，在以后的工作当中，我严格要求自己坚持按仓储管理使用的几个原则操作：物料随时做到定点、定位、定量管理。

12 月 20 号公司财务对仓储进行年终物料盘查，为了使财务在成品核算及时准确的得到基础信息，为公司经营决策带给相应的基

础数据。我用心协助盘查员对我所管区域物料进行彻底、准确、无
误盘查……

企业文化：

公司一年一度的春节联欢晚会举行，看着员工自编自演的节目，不但弘传了公司企业文化，更是让奋斗在生产一线的龙电人感觉到了龙电这个群众大家庭的温暖。为了丰富员工业余生活，公司每年都组织一次出外旅游，使大家在繁忙工作之后起到缓冲作用，让每个员工以进取的精神面貌再次投入到以后的工作当中。十一月中旬冬季运动会的圆满闭幕，以此次运动会的成绩折射出，龙电是一个群众是一个大家庭，龙电人只有齐心协力，团结奋进，勇于拼搏才能使龙电这条巨龙腾飞地更高，更远……

20__年工作计划及达成目标如下：

1) 团结同事，维护公司利益。不利于公司的话不说，不利于公司的事不做。

2) 注重形象，多参加一些公司组织的企业活动，每一天持续朝气蓬勃的精神面貌应对工作。

3) 现代企业的竞争已到白热化，单一的工作技能不能满足企业的需要，自己争取在新的一年里多加学习做到懂得更多，做得更好！

4) 多与同事沟通，吸取好的推荐。悉心听取领导的点评，对自己不好的做法即时予以改正。

5) 配合物料配送员做好仓库管理以外的配送工作。

6) 争取在这一年当中工作失误事件每月 ≤ 1 力争做得更完善。

个人推荐：

在盘点过程当中发现有些物料在物料卡上记载时间为 20__年，__年，虽然经 IQC 复查合格。但是生产一向没有需求，此类物料一向没有流动。这样的物料已经成为了呆滞品。放在发料区不但占住了物料放置空间，更还增加了仓管员的管理时间。本人推荐对此类物类冻结转入冻结仓，要不就申请报废转入废料区域！

感谢公司给了我这么一次发展的机会！

感谢领导对我的悉心指教！

感谢同事给我的帮忙和鼓励！

祝公司在新的一年里更上一层楼，取得更好的业绩，好比芝麻开花节节高！关于个人年终工作总结 6

上半年，在医院领导的大力支持和我们自己不断努力下，检验科发生了翻天覆地的变化，科室整体搬至新建的医技大楼，这里实验室布局合理，条件舒适。同时医院还投入巨资，为我科添置了大量先进的检验设备，使我们的检验水平得到了很大的提升。目前我科的工作条件及仪器设施在本市同级的县市医院中首屈一指，我们都为之引以为荣。各种新型仪器的购入，不但能使我科室积极配合临床开展工作，不断增加新的检测项目，以满足临床诊断的需求，而且给医院带来了经济效益，更重要的是提高了检验质量，增加了检验结果的可靠性，落实了医院“以病人为中心，提高服务能力”的理念。

在科室全体同志的大力支持配合下，努力学习、积极工作，转变管理理念，认真落实院、科两级负责制，带领全科同志发扬吃苦耐劳、开拓创新、勇于进取的精神，密切配合医院改革的步伐，在工作中取得了一定成绩，具体如下：

一、努力完成各项经济指标。

上半年共完成经济任务 187.5 万元，检查人次 37500 人次，较去年同期增长 50%；试剂耗材开支.8 元，占收入的 18.7%，较去年同期上升 5%。

二、对病人服务态度明显改善。

我科门诊每天平均接待病人 80 人次，工作较为繁琐而细致，大家都严格执行查对制度，包括病人的`信息、门诊发票号、抽血注意事项等，耐心解释病人的各类报告单，严把分析前质量控制关，病人对我们表现是满意的。

三、劳动纪律明显好转。

上班一般是提前五分钟到岗，下班都略有延时，即使碰到晚来的病人也要做好交接班手续才下班，一改以前迟到、早退陋习。

四、注重检验质量，保证检验结果的准确性。

规范了临床检验室内质量控制，坚持天天做，同时积极参加湖北省临床检验中心室间质量评价活动，在凝血、免疫、生化、血液、尿液、血型鉴定等六个项目评价中均取得了优异成绩，充分显示了我科实验项目检测结果的准确性和在各实验室间的可比性。

五、加强与临床沟通。

上半年我科积极向临床宣传开展的新项目、新技术，共发出《检验与临床通讯》4期，配合科教科完成院内各类培训讲座3次，同时科内积极加强自身业务培训学习，坚持每月集中学习2次。

六、积极开展院感监测工作。

从4月份起，每月对医院各临床科室进行空气、物表、医护人员手、消毒液及无菌物品等标本进行了监测，严格执行无菌操作，确保每一份监测标本的培养结果真实有效，其中空气采样培养48份，合格率89%；物表采样培养48份，合格率91.6%；医护人员手采样培养45份，合格率95.6%；消毒液及无菌物品采样培养45份，合格率100%；共采样186份，总合格率达90%。

七、大力提倡成份输血，确保临床用血安全。

上半年输血科用全血 3800ml，悬浮红细胞 56U，新鲜冰冻血浆 150ml，单采血小板 4 个治疗量，冷沉淀 6.25u，普通血浆 30755ml，悬浮少白细胞红细胞 741.5U，另外县中医院和乡镇医院用红细胞 54.5u，血浆 5105ml，成份输血率达 99.92%，同时严格执行输血前检查、不规则抗体筛查、血型鉴定及交叉配血等实验的操作规程，严格执行并落实输血适应症，未出现一例因输血引起的差错事故和医疗纠纷。

八、建立并实施了急诊检验制度和危急值报告制度。

做到及时通知、及时报告、及时沟通，为病人的临床诊断提供了强有力的证据，并赢得了诊治时间。

九、顺利完成了实验室信息管理系统（lis）的建设。

上半年在院领导的大力支持下，检验科实验室信息管理系统安装完成启用，lis 的建立为检验科的管理和临床科室沟通提供了极大的便利，提高了工作效率，促进了医、检、患三方的和谐。

总之，我科在上半年的工作中虽然取得了一定的成绩，但在科室劳动纪律、制度建设、成本控制、人情检查等方面仍然存在一些不尽人意之处，在下半年的工作中我们将努力改进，取长补短，始终将“一切以病人为中心”作为我们工作的核心和动力，始终将“提高检验服务质量”作为我们的生命线，以更加旺盛的精力和饱满的热情去完成下半年的各项任务。关于个人年终工作总结 7

进入公司已经有 3 年多时间，在公司领导强有力的领导以及关心支持下，个人在 20__年度取得了不小的进步。本人在工作过程中，较好地完成了 20__年度工作目标。现将有关 20__年度个人工作情况作如下总结：

一、20__工作回顾

一年的时间已经过去了，在这一年里，我在领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识和具体工作。

工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

3、工作质量与成绩

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为分厂及部门工作做出了应有的贡献。总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度与考核制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为轧钢分厂的发展做出更大更多的贡献。

去年我们轧钢分厂针对轧制成本高、板卷表面质量差和薄规格轧制量低做了大量的工作。与 20__ 年相比吨钢轧钢电耗与去年相比下降了 54 度，吨钢煤气消耗降低了 57 立方米，低压氮气降低了 8 立米，初轧辊和精轧辊吨钢消耗分别降低了 0.36 公斤和 0.07 公斤，每月液压油消耗降低近 20 桶。薄规格 4 毫米轧制量较 20__ 年有了很大的提高，并成功轧制了 304 和 3163.0mm。拓展了产品规格区间，为公司开拓市场奠定基础。

轧钢分厂在粗轧机后，精轧机前辊道上增加保温罩装置，不仅降低了板坯的热损失和板坯出炉温度，缩小了轧制时的温度区间，还有利于提高板坯的表面质量；在加热炉内侧墙及炉顶采用多晶莫来石纤维，进行了保温隔热的措施，进一步降低炉墙炉顶散热，降

低了煤气的消耗。将粗轧机与精轧机用于吹扫的压缩空气，由常开开关改为电磁阀控制，降低了压缩空气的消耗。在精轧机增加润滑轧制系统，不仅降低了轧辊消耗，改善了表面质量，还提高了轧制薄规格生产量。精轧阶梯垫的改造，在提高轧制稳定性的同时，还减少了备件费用。为降低油脂消耗，将工作轴承用报废干油收集起来，用于其它要求不高的地方，润滑，防锈等。

为提高卷板表面质量，在粗轧和精轧都加强了水封，不仅降低了轧制过和中的热损失，改善了表面质量，还使得轧制特殊不锈钢有了保障；在加热炉入口辊道处增设空气吹扫，有效的去除了板坯表面遗留的杂物及氧化铁皮，改进精轧机下导位工作辊刮水板，避免刮水板对工作辊的刮伤，提高卷板的表面质量；为解决中厚板在剪切及运输过程中出现的下表面划伤的现象，在钢辊道包裹一层带有冷却水的木质表面。将原辊道旋转油封更换为旋转接头，将使用寿命由2—3个月增加到2—3年，同时减少的停机时间，提高了生产效率。对下卷小车和旋转台架、1号、2号步进梁进行了整体改造，改造后每轧制一卷可节省一分钟时间。轧钢在9月份实现了来料加工0的突破，全年实现外轧制复合板2135吨。

新的一年的工作目标和设想：

去年的不锈钢市场是低迷的一年，国内销售是供大于求。生产形势面对着拉闸限电、融资难、市场整体萎靡，生产成本低，再加上某些岗们的人员短缺，招工难度大，在职人员稳定性不高。这样的困难况下，东方特钢可以保持着盈利，已经非常庆幸。我主要归功于特钢领导团队的审时度势，及时调整产品结构，向高附加值、高利润门口方向发展。

轧钢分厂的成本目标是：吨钢轧制成本降低 128 元。我们目前的吨钢轧制成本还是太高，需要我们降低吨钢轧制的能耗和各种介质消耗及切损。设备维护费用及备品备件较去年将要胡很大幅度的降低，这要求我们做好设备的管理工作，实行点检定修，修废新利用。

净水站膜处理投产后，轧钢要尽快试验板卷直接水冷的效果，以降低黑卷的库存量和加快交货速度。对于板坯的热送，轧钢分厂要做好准备，要提高轧制的稳定性，降低冷卷率，提高轧制节奏，才能体现板坯热送的优势。在卷曲机备件的许可下，要尝试轧制厚度为 18 毫米的卷板，以提升我们的中板竞争优势。

我们的目标是：发展生产，提产提质，希望员工工资待遇有所提高；加强管理，确保安全，开拓市场，整体得升，努力使公司走上生产规模化、管理标准化、发展科学化的道路，着力打造一个实力金瞬、诚信金瞬、和谐平安金瞬。

为了实现这目标，我们必须着力做好以下四个方面的工作：

1、加力度发展生产。

发展生产是企业有首要任务。生产上不去，企业就没有效益，企业发展和提高员工待遇就是一句空话。我们通过了一年试生产运行，各项指标都是符合要求的。只要我们坚持满负荷生产，只要生产设备运行正常，就能实现生产目标。

2、下决心提升质量

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/487164142106010005>