

2023年科技公司工作总结个人发言(优秀5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

科技公司工作总结个人发言篇一

(一) 孵化器简介

上海英科创业投资管理有限公司成立于20**年6月，由上海张江火炬创业园管理有限公司和上海都市工业设计中心有限公司各投资100万组建。其股东上海都市工业设计中心作为国家级孵化器，在孵化器领域积累了丰富的经验，具有成熟的孵化管理体系；而上海张江火炬创业园管理有限公司作为张江本土的孵化器，在孵化创新方面作出了很多有益的尝试，在张江拥有丰富的孵化资源，英科公司借助股东的管理经验和资源，经过2年多的发展，取得了良好的孵化成绩，并于20**年6月通过张江园区孵化器认定，20**年通过上海市孵化器认定。

20**年8月份起，英科公司负责管理运营上海张江创意产业孵化器，该孵化器位于中国美术学院上海设计学院内，规划面积5000平方，截止20**年10月份，孵化器入驻企业38家，通过孵化企业认定26家，利用面积超过2300平方，主要入驻企业有服装设计、软件开发、动漫制作、网络开发运营、文化教育等。

根据园区产业发展要求，在成功管理运营上海张江创意产业

孵化器的基础上，20**年起公司拓展新基地，位于达尔文路88号6号、16号楼，孵化面积4097.79平方，房型从64—256平米不等，满足不同企业需求。新基地孵化方向为新能源新材料，在投入300多万元建设资金后，预计于20**年12月份交房。目前已经有9个项目签约，洽谈中的项目超过30个，都属于新能源新材料行业优质项目，新基地的发展取得良好的开端。

（二）孵化器运营模式

孵化器按“创业导师+专业孵化+天使投资”的运营方式，打造集群化孵化服务平台和共享环境，为创新创业企业提供包括政策优惠、财政扶持、风险投资、人才培育、国内外交流、信息技术设备支持等全方位的孵化扶持。在大幅降低企业经营成本、提高企业成活率的同时，培育提升企业自主创新能力和综合竞争力。

率和成功率，孵化一批成长型的新能源企业，培养一批新能源人才，保护一批新能源知识产权。

孵化器采用市场化运作的模式，充分利用种子资金，争取国家政策扶持，适时引入风险投资，积极改造硬件设施，营造良好的孵化软硬件环境。

（一）继续引进中国美院基地创意设计项目

该项目在设计行业具有一定的知名度，通过该设计平台，不少知名设计师更加了解了我们孵化器，了解了张江创意产业的发展。另外还有网络人气动漫形象“小破孩”也拟入驻我孵化器，目前正办理手续中。尽管我公司孵化重点转为新能源新材料方向，但是通过2年的发展，能吸引一批优质创意设计项目落户张江，也是孵化器工作成效之一。

（二）深化、强化基础服务，让企业无后顾之忧

孵化服务是孵化器生存的根本，而基础服务是前提，特别是对于没有创业经验的创业者来说，证照办理、办公室装修、电话宽带申请、采购办公用品等前期工作很繁琐，而这些工作我们企业孵化部承担了大部分，切实减轻了企业负担，让入驻变得更为简单、快捷。在提供这些服务的过程中，也能增加对企业的了解，与企业管理人员建立良好关系，为后续服务打下基础。并且基础服务有一定的持续性，需要不断加强、提升服务水平。

在企业注册过程中，面对企业需求的多样化、差异化，一方面我们在提升自身业务水平，另一方面也与相关职能部分进行充分沟通，争取在递交资料、办理程序上更为方便快捷。

所；和美院协调对整个楼面进行电路改造以适应办公需求；和装潢公司、家具公司签订协议，以低于市场价格购买服务和产品。

经过一系列举措，深化、强化了基础服务，企业的基本需求都能满足，让企业无后顾之忧，专心搞研发、市场开拓。

（三）扩大和中介机构合作，提高孵化水平

孵化器为孵化企业提供全方位、全过程、个性化等多方面的孵化服务，靠自身的能力和条件是不行的，必须充分利用外部资源，因此必须和中介机构、行业协会合作，做自己擅长的，提供特色服务，孵化器什么都做，结果就是什么都做不好，或者做好了运营成本也会急剧增加，因此在20**年的基础上，我们更加积极引进中介机构，增加了2家会计师事务所、1家律师事务所、1家诚信评估机构、2家咨询公司。

另外，我们拟和筹备中的张江产品营销中心合作，为在孵企业提供个性化产品营销方案，从产品线设计、产品包装、渠道建设、广告等各个方面，帮助企业把好的产品和服务销售出去。

（四）完善孵化体系，通过市级孵化器认定

我孵化器从建立伊始就瞄准更高水平的孵化服务，争取早日通过国家级孵化器认定。通过近两年的运作，在股东都市工业设计中心的指导和支持下，20**年我孵化器通过市级孵化器认定，为将来的发展奠定坚实基础，并且迈除了重要的一步。

通过市级孵化器认定，对我们来说，既是对前面工作的肯定，同时也提出了更高的要求。按照市级孵化器的标准，建立孵化服务体系，积极参与市创、市孵化器协会的各项工 作，与其他孵化器展开更多的交流。相信在不久的将来，我们能迈入国家级孵化器的行列。

（五）在市创业中心指导下，积极开展创业导师工作

20**年市创、市孵化器协会开展的一项重要工作就是创业导师工作，并且提出了明确的目标：全年建立100人科技创业导师队伍、重点服务1000家科技企业、培训10000名科技创业者和大学生。我孵化器积极响应号召，推荐三名新能源行业专家进入科技创业导师队伍，推荐重点科技企业14家。和都市工业设计中心合作，先后举办企业经营管理、企业财务管理、人事等方面的培训，并且邀请到国家级创业导师沈玉龙为企业培训，得到企业一致好评。

业提供不低于2次服务，并且做好服务记录，一些企业普遍反映的问题，则通过每月一次的培训集中解答，缓解了孵化器管理人员经验不足、专业知识不够的难题，起到了良好的效果。随着创业导师工作的推进，我们将把这项工作制度化、深入化，为在孵企业解决更多的难题。

（六）为孵化企业申请相关基金、贷款支持

初创企业由于自有资金有限，缺少担保资产，诚信体系建设

不全等因素，融资渠道非常狭窄，成为制约企业发展的一大瓶颈，也是企业反映最多的问题。为此我孵化器一方面帮企业争取相关国家政策扶持，申请房租补贴、市场开发费用资助等，降低企业成本，20**年我孵化器帮助企业申报张江科技成果转化基金4个，市创新基金3个，国家创新基金2个，总额达到150万元。另一方面充分利用种子资金，对项目前景确实看好、财务状况、盈利能力优秀的企业进行投资。特别是积极利用针对浦东新区孵化器资助资金，20**年我们对孵化器内2家企业进行投资，获得共计160万科委资助。20**年我们又对2家企业各投资20万，申报孵化器资助资金80万，为企业融资200万元。

借助张江中小企业融资担保平台，我们推荐有需求、符合条件的企业积极申报，目前有意向的企业有2家，正在申请贷款，总额150万元，能有效缓解初创企业在产品研发、市场开拓中的资金需求。

（七）新能源新材料孵化基地的拓展

根据园区发展要求，结合公司将来发展方向。20**年公司董事会果断决策将孵化方向定为新能源新材料，响应国家战略发展目标，把握最新经济热点，同时为园区发展储备重要资源。

在经过考察和谈判之后，新能源新材料的孵化基地选定达尔文路88号6#、16#楼，选址距离张江地铁站10分钟步程，园区按照国际总部标准建设，楼盘质量较好，物业管理到位。并且紧邻ge中兴等大型企业，成为这些企业配套供应商的天然选择。早在20**年末，都市工业设计中心就已经入驻该基地1、2、3号楼，成功吸引一批优秀创意设计企业入驻，选址这里，能实现更多资源共享、信息交流，为企业提供更多服务。

洽谈中的项目超过30个，随着房子交付，未来1-2个月内会有更多项目签约入驻。

（八）孵化器自身管理的建设和完善

20**年我们加强了管理团队的建设，先将办公地址从美院基地搬迁至创星园，与都市工业设计中心一起办公，学习他们的先进管理经验。另外我们聘请具有多年孵化器工作经验的经理担任行政总监，聘请一名律师担任法律顾问，聘请了一名长期从事投融资的人员担任投资部经理。至此初步完成各职能部门设置，在此基础上，孵化器积极派员参加各种业务培训，使管理人员业务能力不断提高，为企业提供优质孵化服务。另外，通过市级孵化器认定后，我们积极参与其他区孵化器之间的交流与合作，为孵化器的管理提供了更多可借鉴的经验，使自身管理水平上了一个台阶。

（一）帮助一批优质企业项目申请到政府基金

20**年孵化器大部分项目处于开发阶段，整体项目未成型，也没有申请到知识产权保护，经过一年的孵化，有一批项目取得重要进展，先后符合相关政府基金的要求，为此我们积极动员企业申报，先后帮上海超可爱文化传播有限公司、上海梦之路数字科技有限公司、上海恒易得信息科技有限公司、上海连腾智能科技有限公司、上海意嘉欢乐教育科技有限公司、上海谷亘信息技术有限公司等一批公司申请到国家、市、新区、园区的各项基金总计255万元，为企业解决燃眉之急，加速了孵化器内一批优质项目的转化进程。同时，得到政府基金的支持，对企业来说也是一项荣誉和肯定，产生一定社会效益，对于企业市场推广、形象包装、产品宣传都有一定帮助。

（二）部分企业产品销售实现突破

科技公司工作总结个人发言篇二

不知不觉我已到xx教育报道了6个月了，记得第一天跟着队伍去现场看时我感觉自己什么都不会、不懂真的很没用，想到

了自己之前的几份工作都是靠自己摸索自己学的想想都害怕因为那样太累了，一个上午我就在会场傻呆过去了，同事都是新面孔我又不了解对方，不知问他们问题他们会不会乐意告诉我教我，可是让我惊喜的是中午在饭桌上队伍的兄弟姐妹们主动的教我到会场该做什么不该做什么，晚上赵老师还教我怎么算4个9的数学题，我很感激这些帮助过我的兄弟姐妹们，那天我就对自己说在以后的工作中一定要认真负责不能辜负他们对我的期望。

现在我觉得在这里的工作环境比较的轻松，即使工作有点繁忙有点累，但是和同事之间相处的是那样的融洽那样的愉快，在工作中我慢慢发现我更适合做会场助理这一职位，因为我喜欢有挑战性的工作，会场助理在最后要面对的是不同的家长提的不同的问题，是考验一个人的应变能力，和销售能力及语言技巧的难题。

在这6个月里我也总结了一下有关面对家长该怎么应对的心得。

我记得在12月份时业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会因为我的计划没完成，因为我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是我们自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词“不经历风雨，怎能见彩虹”是啊风雨过后就一定会有彩虹，所以我不在找任何借口并对自己充满自信，其实在任何岗位上只要你把心态放好，对自己和身边的人还有所在的团队都充满信心相信你和团队都会成功。

要客第一，合理安排时间，做有价值的家长工作，当然要做到这点会场助理必须学会察颜观色，作为一名会场助理我们的时间是有限的，在会场所有的家长都是有希望成交的，而在这短短的时间里个个都不放过，从而浪费了大量的时间在那些购买欲望不强的人身上，首先要对家长作个分析类，从而在最短的时间内找出重中之重的家长，举例说明比如在课

堂中讲师在上面讲课，那会场助理和主持就应该站在会场观察底下的家长，用你的眼睛和你的第六感去寻找下面带头骚动的家长然后记住他，等到销售时就拿着教材去向他推销只要搞定他那其他的家长就不用你在废口舌一个一个的介绍推销了，这就是在最短时间销售更多的教材的意思，东西是死的人是活的，办法是用不尽的，就看你勤不勤快肯不肯动脑思考问题，这也决定了你对工作的一个态度。

知彼解己，先理解家长，再让家长来理解我们，在进行完与家长和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的家长，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨家长，他们不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些家长的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的家长，争取回来了。如何先理解家长呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的家长来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，家长他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的家长）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现家长的态度慢慢转变，这样，机会就来了！

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个会场助理的我们，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的，但我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验由为重要更是无限的。下次我可以用在相类似的家长身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而这时的你是在没有任何恶性压力下，

轻松达到一个顶峰的。

以上这几点心得体会，是我这几个月以来在销售双语不用教时得到的一些简单的经验，希望能给大家带来些实质性的帮助。

人的一生是一个不断去学习，不断去提高的过程。限于自身条件，我们在工作中总不免碰到各种各样的问题，会给自己带来一些压力，我们总是希望自己的工作能够做得完美，只是事实往往不合自己所愿，问题总会出现。正因如此，我们才不要害怕在工作上出现的任何问题，它也正是我们学习和运用知识的良好机会，随着问题的解决，我们的知识也就会一步一步的积累起来，我们运用知识的熟练度也会慢慢的增加。但是，我们不能抱着“出现问题总是难免的”这样一种思想，我们不能一而再的犯下同样的错误，那样只会让自己的工作陷入被动的局面，我们需要在解决问题的过程中吸取经验和教训，不断的提高自己，避免类似的问题再次出现。

总之，我们在公司里工作，要达到这样一个目标，就是要通过自己的尽心尽职，让别人懂得自己，让自己懂得岗位，让公司因有自己而发展。

科技公司工作总结个人发言篇三

一、做好日常设备和软件的检查工作，保证设备和软件的正常运行，不影响工作。

二、安装商场统一收银系统及收银员的培训。保证商场在进行统一收银能顺利进行。

三、为每台新增电脑安装了杀毒软件，为电脑的安全运行提供了保障。

总结了4个月来的学习工作情况，我觉得只是尽我的职责，做

了一些本该做的事，在今后的工作中，我一定努力地去学习，扎实地去工作，为公司信息化建设工作迈上一个新台阶的尽力所能及之力。

科技公司工作总结个人发言篇四

时间飞逝，转眼间一年的工作又已接近尾声。在岁末年初之际，总结一下在这一年中我都做了哪些工作？工作中收获了哪些成绩和经验？其中还存在着哪那些缺点和不足，这样也能更好地做好今后的工作，继续保持自己的长处、克服自己的弱点，逐步提高自己的技术水平和业务能力，配合公司发展的步伐。我于20__年10月中旬从__市__煤矿来到__矿业，在__矿业从事测量工作的这一年多的时间里，本人时刻把测量工作的主旨牢记于心，认真运用测量理论及有关业务知识，分析煤矿和非煤矿山的共性和非共性，通过平时下井及地面进行实践测量操作，使我熟练地掌握了矿山测量工作中一些更深层次的知识 and 技能。在技术处的队伍里我任测量助工，和小组里的其他成员主要负责1420中段以下至主斜井1370中段(包括1406中段、1406绕道、1388中段)五个中段及部分露天方面的测量工作。因为测量工作不是单单靠一个人的力量和构思来完成的，只有靠小组成员的合作和团结才能让工作快速而高效的完成，所以各项工作必须紧密配合，这就要求测量人员在工作中一定要认真负责、细心谨慎，必须为下一步工作打下良好的基础。

一、克服困难，做好基础工作

记得刚来到这个新的环境工作时，对这里的一切都是陌生的，但我没有退缩，没有任何畏难情绪，而是知难而进，秉着一个负责的态度认真了解各施工井巷工程进展情况，整理和更新了相关井巷的测量记录帐及各种比例的工程平面图，研究探讨适合本矿山最佳的测量方法。刻苦钻研和巩固本专业理论知识，积极深入到井下每个工作面操作测量，积累实践经验，对每次的测量工作都按照矿山测量技术要求，一丝不苟

地完成到位，切实做到了测量精度达到技术规范要求。做了大量的技术准备工作。

二、刻苦钻研专业技术知识、做好本职工作

自从来到__矿业工作以来，在同事、上级领导的帮助指导下，努力运用本专业的理论知识结合每天的实际工作、总结当天的工作情况，再做好明天的准备工作。随着知识和经验的不断积累，自己的业务能力大有提高。每月不低于35井次的实际操作，平时对专业知识的钻研和对工作的认真负责，与兄弟矿山互相交流，使我在同事协助测量中，对设计图纸的放样，平巷对平巷、平巷对上山、上下中段之间的贯穿都能熟练地顺利完成，并且成果都符合精度要求。测量是一门严谨的学科，是时刻与数字打交道的工作，所以每次工作我都严谨以待，不允许出一点差错，对每个工程都认真、细心的完成。

三、适应发展的需要，不断学习新知识。

随着社会不断的发展，知识不断更新，矿山测量也出现了新的技术、新工艺、新材料，作为一名技术工作者，如果不及时学习、补充、将不能适应社会和企业的发展需要。我利用业余时间学习并会熟练操作全站仪、cad电子版图纸、cad多图层复合图纸的制作，抽时间与地质采矿的同行们相互学习相互进步，使自己的业务水平有上了一个新台阶。

四、能力拓展、提高工作效率

测量工作是一项头脑灵活反应机智、腿勤脚勤的活儿。另外，上文也说道它也是一项靠团体共同努力才能完成的工作。但就我们测量队伍的实际而言，成手技术员的比率非常小，故而在某种程度上也就大大降低了工作效率，测量工作看似简单粗糙，其实学问很多。所以在这种情况下，实际工作中除了我个人能力的提高外，还针对小组成员的个人能力及学习

时间的长短制定了不同的计划，进行严格的训练，培养他们在工作中小心谨慎、测量结果真实可靠，必须严格按照测量技术的基本要求进行各项工作习惯。让我们手里出来的数据必须有一定的真实性准确性和代表性。

通过几个月实际的测量学习，让成员们学到了很多实实在在的东西，比如对实验仪器的操作更加熟练，学会了各种比例工程平面图的绘制和经纬仪、水准仪的使用等课堂上无法做到的东西，很大程度上提高了动手、动脑和绘图的能力，同时也拓展了与地质和采矿专业的合作能力。在实际工作当中，个别成员已能独立指挥或完成规定的巷道测量侧设工作，大大提高了整组的工作效率，相应的也为做内业和其个人的学习提供了充足的时间。

五、图纸、数据资料整理

测量工作除了外业的井下及露天测量，还包括了内业图纸的制晒方面。所以，我们在完成野外的测量工作后就是根据地质和采矿的需求提交各比例(1: 1000 1: 500 1: 200)的图纸、数据资料。为了更好的指挥指导生产，还做了cad电子版测量采掘工程平面图纸。比例(1: 20__和1: 1000 1: 500 1: 200)。另外，在每月的月底采场验收后，根据验收数据绘制平面图并切制了剖面图，还做了计算图及投影图(1: 200)，为以后的工作打下了一个很好的基础。我们针对地质做的各中段开拓设计平面图，进行实际采掘工程作对比施工，达到实际与施工相符的目的。我们不仅各自作图纸，整理测量数据资料，还将资料和图纸全部整理归档备份，备以后工作中查阅。

六、工作中取得的主要成绩与工作经验总结。

- 1、在工作中自始至终注重工程质量管理，严把质量关。在全年的工作中始终如一地按照工程设计图所规定的规格要求来严格检查自己所负责的工程项目，做到精心设计施工之序、

精心指导施工作业，保质保量地完成指定工程任务，贯通工程准确无误。例如，斜井工程施工管理中1—3通风天井的施工管理都是按照这一方法做的。

2、重点工程重点管理。在公司各位领导的直接引领下，在自己的日常工作中，始终抓住重点工程不放松，做到重点突出，目标明确。如8—10月份由于主斜井主巷喷浆积水积沙大，坡度无法达到施工要求，腰线无法给定，进行底板挖卧。虽然斜井掘进工程暂被放置，但当时我们是把它作为重点工程来组织生产的，经过和施工人员的共同努力，最终满足了施工要求。

3、服从领导，听从指挥。是我们作好工作的根本保证。在过去的一年里，我认识到，只要反映领导的意图，认真按照领导的指示去完成各项任务，我们的工作见成效就快，完成的就好。再一点就是在指导施工过程中，发现问题，及时汇报给领导，以求得领导的帮助，这也是我们做好工作的根本保证。

以上是我一年多以来的工作情况，通过自己所掌握的理论知识，再结合实际工作，加上自己的思考和分析，在专业上有了很大的收获和进步，工作中也取得了一定的成绩，但也存在很多有待提高的问题，这些问题将会成为我学习的动力和经验的积累，我将不断学习，总结经验，吸取教训，把自己的工作做的更好，无论是成绩还是不足，我都会认真去对待，去学习、去掌握，在以后的工作中，把好的方面继续下去，把不足之处弥补回来。我会把握好每一次机会，也恳请各位领导给予成绩的肯定，不足之处的指导与批评。在今后的的工作中我会更加努力学习新的知识，做好每一步工作。

20__年过去了，暂新的一页已经翻开，在新的一年里，我依然会用积极饱满的热情去工作、去学习，尽快掌握现代矿山需要的新知识，以适应现代矿山对我们工程技术人员所提出来的要求；正确认识个人与公司的关系，以公司为主，做到行

动一至、表里如一。

我需要学习和掌握的知识还很多，为以后更好的工作，我会更加努力!跟上时代发展的步伐，为20__年矿山发展，添砖加瓦，贡献一份力量。

科技公司工作总结个人发言篇五

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断

的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，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。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。