

磨床年度工作总结(优秀10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

磨床年度工作总结篇一

随着经济社会的发展，农村青年和社区下岗青年外出务工逐渐增多，青年中心的辐射作用日益显得尤为重要。针对当前农村青年和下岗失业青年渴望得到学习帮助、信息咨询、解决就业，提升文娱活动品位和频率，特别是农村青年信息来源少，精神生活相对匮乏的现实特点，通过对全处35岁以下农村青年和社区青年情况、社会需求情况进行深入的调查了解，我处青年中心发展的长远规划：一是明确建设目标。通过运用现代信息网络和其他载体，广泛联系青年、开展服务活动，达到构建一个“社会化运作、项目化推进、信息化管理”的乡镇、社区团的工作模式。二是规范标准、更新观念。结合我处的实际情况，把向青年提供市场信息、科技、文化、维权、教育培训等服务作为中心的工作内容，按照“一个组织、一个骨干、一个依托、一个网络、一套项目、一个章程、一个形象”的规范化标准，确立“不求所有，但求所用”的建设理念，充分整合社会资源，共同建设青年中心。三是中心工作阶段化。把中心的建设工作分为摸底调查、宣传发动、制定章程、健全机构、配齐设备、完善功能、立足实际、项目联动、面向市场、稳步推进五个阶段。目前，已完成前两个阶段，有待继续落实和完善。

青年中心本着“先建设、后规范”的原则建立实施，尽管如此仍存在一些亟待解决的困难：一是活动经费严重不足，青年中心无固定的经费来源。二是社会各界对青年中心的重要性认识不足。三是青年中心组织机构有待健全完善。

- 1、加大宣传力度，营造良好氛围。充分利用宣传单、报纸、电视及青年网等媒体，加大青年中心的宣传力度，争取更多会员和单位加盟青年中心，有效整合社会资源，扩大中心服务内容。
- 2、充分发挥协会作用，引导农村青年成长成才。完善协会相关制度，协调专业技术人员，开展实用技术培训。
- 3、整合信息资源，创新服务手段。以“青年网”为平台，有效利用网络资源，收集相关信息，建立青年人才库。
- 4、建立完善会员制度，发展中心会员。制作青年中心会员卡，完善会员制度，建设规范管理，扩大会员单位范围，使会员在更大的范围内获得优质服务。
- 5、开展群众性文化活动。积极组织开展各类健康的文体娱乐活动，为全区广大农村团员青年营造健康向上的文化氛围，提高农村（社区）青年综合素质，增强体魄，丰富业余文化生活。

磨床年度工作总结篇二

一、上半年各项指标完成情况

20xx年上1—6月，全院总收与去年同期相比增加18.05%。其中：财政拨款减少29.82%；医疗业务收入与去年同期比增加18.43%。门诊量79604人次、增长21.9%；住院病人8801人次，增长28.8%；平均开放床位330张，增长46.7%；“120”接诊952人次，增长26.74%；手术1232台次，比去年同期增长24.3%；治愈好转率99.1%，与去年同期相比提高1.0%；危重病人抢救成功率98.1%。

据不完全统计收到病人感谢信4封（其中外科3封、后勤部1封），获病人点名表扬50人次，通过病从满意度调查问了解，

病人对医院工作的综合满意度达99%。

二、加强行风建设，纠正行业作风

20xx年我院按照市、县卫生局行风建设目标要求，结合医院的实际和特点，认真抓好落实，加大我院行风建设工作的力度，并取得了初步成效。

通过加强对医院行风建设工作的领导，调整充实行风建设管理领导小组；开展“三好一满意”活动、创先争优活动、创建学习型医院活动，职业道德教育、法制教育和反腐倡廉警示教育等活动；建立健全规章制度，认真落实各项规定；向社会公布医院举报电话，在各科室设举报箱，设立院务公开栏，增加医务工作的透明度；落实“谁主管，谁负责”的行风管理责任制，并层层签订责任状，对违反规定的按责任轻重处罚，进一步强化了行风建设岗位责任，营造廉洁行医的良好氛围，使全院干部职工自觉地把行风建设工作与医疗业务岗位工作结合起来，规范执业，文明行医。

三、加强医院科室建设，狠抓医疗质量与安全医疗

在实际工作中我们做了以下几点：一是进一步建立各组织机构，组织按各自的职责开展各专业工作的监督、检查、指导、评价、督促，努力使上级主管部门制定和部署的工作要求落实到实处；二是进一步完善各项规章制度，建立健全技术规范、操作规程、工作质量标准、管理方案、管理办法，使医疗护理活动有章可依，有规可循，严防医疗差错事故的发生；三是坚持院领导行政查房、中层干部夜查房、医疗缺陷公示、医疗护理分级管理等重要的医疗安全管理制度；四是加强《医院感染管理规范》和《消毒隔离技术规范》、《合理使用抗生素》的学习培训，严格执行用血登记、报批，检验核对制度；五是加强病历环节质量管理，并对存在不安全因素和薄弱环节的科室又进行了重点要求，对重要岗位及工作环节不定期的进行了抽查，确保了安全医疗。由于方法得当、

措施有力□20xx年上半年我院无医疗事故发生。

四、加强医院宣传，树立医院新形象

为树立清正廉洁文明行医新形象，促进医疗事业发展，我院加大了医院正面宣传力度，设立医院宣传专栏，由专人负责医院的各项宣传工作。通过宣传栏及电视、网络等媒体，正面宣传医院的方方面面，取得良好的社会效益。为了加强对外联络，3月22日，我院成立外联办，在全县11个乡镇广泛开展“学习为民，服务乡亲”免费义诊活动，组织内、外、妇、儿、眼耳鼻喉科医师现场为群众排忧解难；并在全县卫生系统首创开展“暖心活动”，成立患者床前探视小组，对新入院的病人，每个乡镇均有专人负责到床前进行探视，嘘寒问暖，了解患者的病情，听取患者对我院工作的意见和建议，并及时解决。另外外联办还组织临床科室的医务人员深入到各乡镇卫生院及村卫生室，给予他们技术上的扶持和帮助，进一步宣传医院的技术力量、先进设备，不断提高我院的知名度，达到双赢的目的。在“5.12”国际护士节举办演讲比赛，并对在表现优秀护理人员进行表彰；“六一”儿童节前夕我院领导到全院各科室对住院儿童进行慰问活动，让孩子们在住院时感受到节日的温暖。

五、加强人才培养，促进学科建设

科学技术是第一生产力。我院始终把培养技术人才作为一项重要工作来抓，采取多种形式培养各类专业技术人才，培养学科带头人。一是采用请进来讲课，开展“三基”培训、考核，加强业务学习，促进业务水平的提高；二是每年选派技术骨干外出进修、学习；三是加强继续医学教育，鼓励职工自学、函授学习，提高学历层次；四是鼓励开展新技术、新项目，通过加强学科建设来促进新技术、新项目的引进和开展。上半年共请上级医院专家到院业务知识讲座三次；医学科、护理部开展“三基”培训及考核5次；技术骨干派出进修6人次，外出参加学术交流40多人，学术培训、人才培养，

技术创新，为医院的发展提供有力的保障。

六、加强药品管理，严把药品质量关

为确保用于临床的药品安全有效，人民群众能吃到价廉物美的放心药。根据全国抗菌药物专项治理电话会议精神，我院加大了对临床用药的管理、检查和评价工作，完善抗菌药物临床应用管理的各项规定，促进了我院对合理使用抗菌药物管理水平的持续改进和提高。同时认真贯彻落实自治区卫生厅《关于全区网上集中招标采购药品、一次性用品的规定》，在规定时间内按计划完成了自治区卫生厅药招办统一组织的20xx年度药品集中招标采购的各项工作任务。通过集中挂网采购阳光工程，减少中间环节，进一步降低药品价格，将实惠让利给病人，减少病人药品费用，减轻了病人的医疗负担。今年1—6月份，我院药品占比平均为28.9%，同比下降21.25%。

七、实行绩效管理、促进医院发展

根据上级有关部门的安排和部署，我院于今年三月份由职工代表大会审议通过《县人民医院绩效考核管理方案》并全面实施。该方案将职工的绩效工资与工作岗位性质、技术难度、风险程度、工作数量与质量等紧密结合。方案实施后，对改变医院内部分配制度，提高医疗服务质量和效率，发挥职工的工作积极性，提升社会效益与经济效益，减轻群众负担，促进医院可持续、健康、和谐的发展发挥重要作用。

八、切实落实措施、扎实开展防艾感控工作

我院作为传染病防治及艾滋病抗病毒治疗的定点医院，对各种疫情、防控重点、防治措施等都作出具体部署。并根据上级的指示精神成立了领导小组、治疗专家组，制定了应急预案，并对全院医护人员进行培训学习。在防治手足口病、h7n9禽流感等突发疫情方面成效显著。截止20xx年5月31

日，我院艾滋病抗病毒治疗点累计收治艾滋病或感染者病人161人，其中本地收治148人，在外地治疗转回13人。

九、完成党委、政府指令性工作任务100%

十、存在问题

（一）人才缺乏，技术发展缓慢

目前，我院人才断层明显，高级职称人员严重匮乏，部份学科建设缺乏带头人，专科特色无法开展，这些因素对医院以后全面发展极为不利。

（二）医疗纠纷增多，医疗风险大，束缚了医务人员的工作积极性随着医疗纠纷的逐年上升，医疗风险增大，应结合实际，分析医疗纠纷的特点，提高医务人员工作责任心，提高防范医疗事故的自觉性，健全和完善医疗质量管理制度，做到依法行医，既要用法律规范我们的医护活动，又要用法律维护医务工作者的合法权益，提高医疗服务质量。

（三）少数医务人员医德观念淡薄。尽管医院长期把行风建设作为一项重要工作来抓，建立了制度和措施，但仍有个别职工，由于不加强学习，思想觉悟低，责任心不强，影响了医疗服务质量。因此，要今后的工作中，要强化职业道德教育，加大对医德医风的管理力度，促进行风建设工作。

上半年在全院职工的共同努力下，在院领导班子的带领下，医院各项工作正在向好的方面发展。下半年我们更要寻找医院发展的突破口，使年终大盘点时能达到年初预期的工作目标。

磨床年度工作总结篇三

市场销售部自20xx年年初以来，认真贯彻集团公司关于认真

抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，市场销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将市场销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对市场销售部下一步工作的开展提几点看法。

目前，市场销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，市场销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使市场销售部的工作稳步发展。

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《市场销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了“管事”的《市场销售部业务管理办法》，该办法在对市场销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合

同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到市场销售部集中报到，由市场销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

从市场销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理；另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王珙；福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟；广东省总代理商邵家儒；海南省总代理商张德峰、时丽敏。在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在市场销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以

及渔业资源的减少、捕捞成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

(一) 在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

三月份，在渔船上坞前期，我们为使渔民能对制冷机组由一个全面的了解，在公司王总的带领下，我们组织技术骨干，业务人员到福建、两广、海南、浙江等南方几个大的渔市进行现场交流和机组的制冷效果演示，取得了较好的效果，基本达到了使渔民对我公司产品有全新的认识的目的，排除了之前在渔民心中对这种新产品技术上的疑惑，船老大们对我们的制冷方式和经济效益分析基本赞同，由于没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

(二) 电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

(三) 积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

(一)产品在推广过程中出现销售缓慢现象的问题

1、代理商的推广速度缓慢受价位影响大。从近期与代理商的电话沟通以及业务员与代理商的合作上来看，代理商本身对产品不是很熟悉，他们之所以代理产品主要是看到该产品市场前景广阔，符合当今的国家政策。有些代理商为了尽快打开市场，主要在价格上与我们反复商量，他们认为价格太高减慢了市场开发的进度。

2、现阶段的市场推广仅仅停留在概念性推广阶段，渔船主也仅仅是概念性的接受我们的产品，但对产品带来的经济价值缺乏直观、全面的认识，致使市场推广具有一定难度。

3、渔民持观望态度的多。由于我们的产品在渔船上安装的少，渔民当前还没有看到制冷机带来的经济效益，渔民多停留在观望状态。

4、公司具有针对性促销活动少，致使产品信息、性能、用途不能更加深入地传达给终端客户。由于渔民多年形成的带冰作业方式，阻碍了渔民接受新事物的程度。如果身边的人使用了该产品并达到了使用效果，产品的价格是可以接受的，关键是现在还没有身边的用户现身说法。

5、市场推广过程中渔船主普遍反映价位偏高。目前，市场上出现的同类型的压缩机制冷机组无论是在价位上还是功能上

比我们的产品有优势。据渔民普遍反映，今年的渔业资源较往年比是船多鱼少，况且随着原油价格的上涨，大多渔民选择的是近海作业，打经济鱼类少，认为安制冷机组作用不大，且设备的一次性投资大，由于没有亲身使用过该产品，所以一次性拿十几万购买还是有点担心。

(二) 几点建议

1、进一步优化产品的结构和质量。为使概念性销售转变为样板式销售，建议公司在几个大的渔港建立样板船，组织渔船主现场观摩，用身边渔船使用制冷机组后所带来的经济价值及其影响力，给渔民一个直观的、理性的认识，对产品性能及用途有更加深入的了解，从而刺激渔船主的购买欲望，打开产品销售缓慢的僵局。

2、针对个别区域代理商销售缓慢的情况，建议公司重新寻找资金雄厚、与渔船主有一定人际关系，影响力大的代理商，使销售网络的建立更加快捷，在代理之间有一种无形的竞争压力，同时也为下一步的代理培养后备力量。

3、在休渔期前或休渔时公司多组织策划几次现场演示活动，尽可能的有设备上船作业，以此打消渔民对制冷机组的性能问题的顾虑，进一步提高制冷机组在渔民心目中的美誉度，刺激渔船主的购买欲望，以此带动休渔期间渔民的大批量安装。

4、打破单一依靠代理销售的格局。休渔期前不要不精力全部放在代理商的销售上，因为时间不允许，我们可以找几个大的渔业公司，依靠政府部门的帮助，投放几台产品上船作业，以此带动强劲客户。

1、在广泛听取业务员和代理商意见的基础上，加大对代理商的监管力度，有重点的培养一些诸如渔业公司、船厂、水产公司等国营企业单位的终端客户。

2、下大力抓好已发出去设备及已安装上船设备的技术跟进和每天的机组运行情况登记反馈。

3、有目标的培养一部分潜在想代理公司产品的人员。我们可以对以前电话咨询代理事宜的人员进行再次跟进，必要时可以发展为公司潜在代理人员，以备后事之需。

磨床年度工作总结篇四

20xx年共销售约159万元，超全年任务50万，完成全年任务的145%，超去年同期39万。

虽然我们全组超额完成了销售任务，但是对我来说，这一年并不轻松，面对着越来越多的商场和专卖店，我们必须付出更多的努力和汗水，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

我们几个人要负责毛巾，床上用品和丝巾这四大品种的销售和管理工作。虽然销售商品种类多，难于管理，但是无论是在商品管理和日常销售上，我们小组的四个人都能互相协调，互相帮助，共同努力，争取把我们的工作做到最好。在我们几个里，我的年龄最大，所以我常常告诉自己，要以身作则，发挥老大姐的带头作用。

对于我们来说，今年是压力重重的一年，在这一年里，一家又一家床上用品专卖店不断推出各种各样的促销手段来吸引顾客，而且我们商场给我们带来了更大的挑战：百货无论是在名声和规模上都超过我们、拥有强大的广告策划队伍、的床上用品销售区装修豪华。当开业时，确实给我们带来了很大的冲击。但是经过了这一年的竞争，我们用高质量、低价位的商品，用真诚的服务超额完成了商场下达的销售任务，我可以这样说，我们没有败下来。

今年床上用品组最大的改变就是重新装修，重新摆放，新的

商品展示区经过装修，从格局、位置上变得更加合理，也给人一种回家的感觉，使床上用品销售区变得更加温馨。

为了让更多的百姓走进我们，也为了回报这么多年一直关心，支持着北联的老顾客们，在各大厂家的大力协助和部经理的努力下，北联开始定期在商场正门前搞特价促销活动，一样的质量，不一样的价格，促销的都是物美价廉的商品，所以每天顾客都很多，货销售的多了，来货也勤了，一个人根本忙不过来，这就需要我们全体上岗，而且要站上整整一天，虽然嗓子喊哑了，腿也站酸了，结束一天的工作后，倒在床上也不想动了，但是回到工作岗位上，看到姐妹们忙碌却真诚的笑脸，看到顾客们拿着称心的商品满意而去，就什么疲惫都忘了。商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的，我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的，我们营业员就是他们信任的好参谋，在平时的工作里，我们两个组长互相帮助，互相支持。不管是促销方案，还是要货数量，品种，都在一起认真研究，有时间我们俩就交替着去考察市场，及时了解市场信息，并且反馈给部经理，让我们在商品调整和处理上领先一步，也增加了销售。

虽然今年圆满完成了销售任务，但是我不会骄傲，我们的前景并不乐观，我也有很多不足的地方。这就需要我不断提高自身素质，加强业务知识的学习。

第一、要准确掌握各组的库存和销售情况，把库存降到最低，在畅销商种不断货，滞销商品不积压的基础上，多增加品种，争取在以后的销售中更上一个台阶。

第二、我要经常在闲班的时候去考察市场，了解产品的信息，反馈给部经理，及时对同类商品做促销，处理，我们可以多想一些创意，把我们的商品最独特的方式展示给顾客，以增加销售。

第三、现在的顾客要求越来越高，对商品的质量也有了更高的要求。我要继续学习业务知识，尽快提高自己的业务能力，做好新老顾客的好参谋。

第四、我们组现在商品款式，颜色没有专卖店全，以后我要多与厂家和部经理沟通，增加商品的品种，吸引更多的客流。

北联给了我展示能力的空间，让我在岗位上充分发挥自己的光和热，以后，我要和大家不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流的北联百货。

磨床年度工作总结篇五

非凡是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“××××制度”，有效地遏制了风险的蔓延。

2. 加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

(3) 坚持考核与经济效益指标挂钩；

(4) 成立了以骨干为主的结算小组；

(5) 积极地组织柜员上岗考试；

(6) 培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯；

二、加强成本意识，提高经济效益

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度规定，认

真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行具体地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项治理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得最大利润。xx年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为×%；实现收入万元，较上年增加万元，增幅为×%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的治理上，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导把握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为×%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好治理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

四、明年工作打算

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基

基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，非凡是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本治理，减少成本性资金流失。二是加强结算治理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益最大化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强治理，加快工作的效率。

磨床年度工作总结篇六

1、教研组严格地按期初所制订的计划创造性地开展了活动，各项工作都完成得教好。各备课组每周的备课活动不走过场，讲究实效，实用性强，在学校各次教学检查中，所有人的教案合格，其中优秀教案比例在不断增大，受到了各年级领导学校领导的的好评，期中尤其是高二文科备课组陈典清老师的教案最为突出。

2、教研氛围浓，听课评课活动开展得较好。本期组织了刘琳老师所上的高三校级公开课；肖海错老师所上的高二理科数学校级公开课，评课活动认真，各个年龄段的教师都得到了提升。认真组织了湘鄂边省示范性高中青年教师数学比武课活动，听课评课十多节，向菲老师获得了二等奖。认真组织了教学开放周活动，鲍果老师、汪玉琳老师所上的同课异构课受到好评，评课分析、《澧县一中数学教学现状与对策》的讲座反响好。和兄弟学校就数学课堂教学和一些好的做法进行了学习交流和改进，使我校的数学教学水平能在全省高位水平上运行。本期全组教师听课都在12节以上，互相学习风气浓，特别是高一的同课异构课活动，组织得好，及时听及

时评，对课堂教学质量的提升起到了很好的作用，教师的教学业务能力在听课评课中得到了提高。

3、本期对青年教师新进教师李静、周江、尹耀喜等进行了汇报课听评课活动。本组青年教师肯学习，肯钻研，老年教师也乐意帮助青年教师，在学习中互相提高。对每一堂比武课、公开课，老年教师都进行了指导，对青年教师的帮助也大。各种任务年青主动承担，年青教师成长教快。鲍果老师的校级微课题研究取得了阶段性成果，受到了学校奖励。本学期还有肖海错、贺少辉等教师申报了数学校级微课题。

4、本期数学组老师自己编写导学案、活页作业教多。任务重，压力大，作业批改次数多老师们任老任怨，工作一丝不苟。特别是高一文科备课组、高三文理备课组做得更好。

5、本期认真组织了高一的数学模型制作竞赛、高二年级的数学基础知识竞赛等活动。高考研究小组发挥了应有的作用，对高三教学指导性强，收到了好的效果。

6、认真组织了高二年级估计学考有困难的学生的数学复习，定期进行验收。对尖子生的培训工作有计划有措施，落实得较好。数学竞赛也取得了好成绩，在全市领先。

还有很多地方值得研究，特别是高效课堂的推进力度还不大，待今后努力。

磨床年度工作总结篇七

在过去的这半年中，我从对公司项目的熟悉，逐步成长到可以承担公司项目的部分模块，并且在这些方面为公司做出了应有的贡献，对我个人而言自己的能力也得到了相应的提高。但是公司的项目复杂，要学习的东西还有很多，因此我要继续努力，对项目中的细节和难点更加深入的理解，希望通过自己的努力看到产品的完美诞生。

在这半年里我主要完成了以下任务：

- 1、对电台的各项指标进行细化和研究，并且根据x工的建议与民航的指标总结出了我们自己的电台测试方法，并且对我们电台进行了详细测试，根据测试记录对电台进行了各项性能的评估。
- 2、根据对电台的跟踪测试，陆续整理出了电台现有存在的问题，并且将各个模块的相应参数做出了修改。随后修改了每个模块的原理图，针对发射机频合的小数分频问题、发射机谐波大问题等提出了解决方案。
- 3、历时一个半月对整个电台的系统原理图进行了整合修改，同时更加明确了整个电台的各路信号含义，为后面的研发与测试奠定了基础。
- 4、根据发射机的测试数据对发射机做出了相应评估，提出了一些问题，例如功率不稳定、不精确、调制度漂移、失真度大、ptt超时等，随后与西工大配合解决发射机的相关问题。在此期间通过配合解决了功率稳定性问题、调制度漂移问题、ptt超时问题等，通过解决这些问题我们自己也总结出一些方法和公式，更加深入的解决了发射机相关问题，为后续发射机调试和生产打下了基础。
- 5、对发射机遗留的失真度大、谐波大等问题进一步努力解决。尝试制作mod电压产生电路，缩小排查问题的范围，尝试使用定制滤波器降低谐波，修改功放参数，解决问题。虽然问题没有得到很好的解决，但是我们从中也找到了方向，我想在沿着这个方向继续努力，这些问题一定会得到解决。
- 6、着手参与新方案的讨论研究，首先是调制板，减少调制板的无用信号线，使用dsp串口协议来与arm通信；然后是电源板，将原来分立的电源板和整流板整合在了一起，减少了连接线，并且增加了散热面积；随后是arm的改进，根据新采

购arm的型号制定有效的隔离方案，改变原有的供电方式；再根据电台的新要求，频合增加小数分频的功能，因此频合采用adf4351锁相环来设计。

7、绘制电源板、调制板和arm转接板的pcb板，同时参与每个板子接口方式的讨论，为pcb板焊接配料。

8、负责公司新项目数传电台，制作数传电台测试工具，策划数传电台研发初步方案，进行了3次户外测试，对数传电台进行了评估，虽然这个项目没有进行下去，但是通过这个项目，我自己也学到了不少东西，也感受到了公司发展的动力。

9、将调制板、arm转接板和电源板，进行单板测试，后续焊接屏蔽框，在焊接和安装过程中还对部分结构进行了修改和完善，最后进行功能性测试，将新版的调制板、电源板和arm转接板等进行联合调试。

10、复旦项目上，主要做了以下几点：

2)随着项目的进展，最后确定和生产了电阻器，确定了基本电路形式；

4)后续将项目提交到上海测评，根据测评结果再次修该机柜内的安装尺寸和母排安装方式。

11、参与公司9000审核文档的编写，最后整合实验台位置，使工具、仪器等物品按位放置，整合文件柜，使公司办公室更加整齐、也规范了工作流程和工作方式。

来到公司已经半年多了，从对项目的初步了解，到熟悉各个模块的工作原理，再到独自承担起项目中模块的研发，我看到我自己在成长，在进步、在成熟。在工作中也意识到配合的重要性，我们电台系统非常复杂，我们每个人就是电台复杂系统的一部分，因此各自的配合很重要。

1. 工作的专业技术方面不够精通，对发射机的失真度问题没有找出解决办法，应该在这方面加强学习，为以后的工作提供指导。

2. 工作环境不够清洁，实验台不够整齐，仪器摆放不到位，希望以后我约束自己将物品摆放到位，养成良好习惯。习惯决定成败，良好的工作习惯会积极促进我们的工作。

3. 工作总结做的不到位，没有积极总结自己工作中的得失和经验，导致在同一个地方跌倒两次，希望以后在这方面加强。

接下来的半年对公司而言非常重要，既要 will 将电台送到xx去审核□xx项目也将迎来复审，对我而言是机遇也是挑战，因此我要更加努力奋斗，为公司的新突破贡献所有力量。

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1. 继续改善工作方法，在工作中寻求新思路，将创新作为工作的一个目标，对待工作，力求完美，如果能绝不凑合。

2. 加强员工的团结与配合，突出每个人的特点，举全员之力将项目做好。

3. 加强专业技术知识的学习，提高实践能力和处理日常事务的能力。

总之，在过去的半年里，我能够恪尽职守，积极努力地完成好本职工作，工作量饱满，总体上对自己的工作是比较满意的。在下半年里，我将不断改进工作中存在的不足，一如既往，再接再厉干好自己的各项工作，也希望能够得到领导和同志们更多的理解和支持。

磨床年度工作总结篇八

在院领导的正确领导和大力支持下，医务科始终“以病人为中心，以质量为核心”，严格落实“医疗安全”，促进十三项核心制度和岗位责任制的落实，提高医疗质量，保证医疗工作的全面发展。

20xx年初，医务科计划继续加强医疗质量管理，进一步落实并完善医疗质量和核心制度，同时依据国家中医药管理局加强发挥中医药特色优势建设的的精神，继续加强病案质量管理，提高病案整体质量；建立医疗、医技人员技术档案管理，整理及完善医院医疗、医技人员相关技术档案，专业技术准入档案；继续加强对口支援管理，扩大医院影响及辐射面；强化医疗纠纷管理，继续落实医疗安全制度，完善医疗安全预警机制、应急预案，力求快速、妥善处理医疗纠纷；继续扶持“中医学社”系列活动，并积极响应国家中医药管理局相关要求，开展重点专科网络学习平台，提高广大医务人员学习中医的积极性并提高业务素质。

针对本年度年中工作情况，现总结如下：

一、 医疗质量管理工作

（一） 相关医疗质量管理制度及本册的修定与完善

理登记记录、单病种质量管理登记记录、疑难危重病历讨论记录、病房疾病分析登记记录、死亡病例讨论记录、危重病人抢救记录、院长查房记录、医疗质量控制登记记录共10项内容。已将这10类记录表打印成册，分发到各科室，以达到形式统一，内容规范的目的。

（二） 日常查房工作

1. 业务查房：根据医院质量管理要求，医务科每周对临床各

科室进行业务大查房。对各科室病历书写制度、请示报告制度、查对制度、三级医师查房制度、会诊制度、病例讨论制度、手术分级制度、首诊首科负责制度等医疗核心规章制度的执行情况进行了督导检查。根据教育引导批评相结合的原则，采取平时督促抽查和集中检查相结合的方法，对基础医疗质量和环节医疗质量进行严格把关，多措并举，使我院的医疗质量明显提高。

2. 夜查：医务科于每周五在白夜班医生交班完毕后，针对住院病人在离院情况、值班人员在离岗问题进行督导检查，并做好相关记录统计工作，以严格规范医生值班制度。对于检查中发现的值班人员夜班期间擅自离岗，予以全院通报批评，并给予每人扣除100元的处罚。

（三）考核工作

进考核工作，以逐步改善和提高医疗质量。考核工作具体分为周考核、月考核、季度考核、年中考核、年终考核五部分。考核标准均使用新编考核标准，其是将国家中医药管理局的重点学科、重点专科及普通科室的考核要求及国家三级医院中中医院的考核要求相结合、在我院旧考核细则的基础上，重新制定的新的、更完善的考核标准。在各项考核工作完成后，医务科将各科室存在的具体问题（包括：医师姓名、问题具体内容）以医疗简报的形式下发到各个科室以起到警示及督促作用，最终避免同类问题的反复出现。

通过上半年考核工作的逐步实施，各科室在对待各项制度执行及落实方面的态度较前有所好转，工作积极性及主动性得到了激发。医疗质量各个方面从大体到细节均有所提高，但也依然存在很多问题。如：个别ct报告无医师签字或盖章；呼吸科肺功能检查及过敏原实验无医师确认签字；运行病历不能按时完成；病历书写不完整；机打病历缺少医生签字以及病历刮擦、涂改等问题，这也将继续作为今后考核工作的重点来抓。

（四）病案质量管理，提高病案整体质量

书写基本规范实施细则（20xx年暂行版）。

2. 病案质量检查：在业务查房及科室周、月、季等考核过程中，都对各科室病历进行定期抽查。通过为期半年的严格考察和考核，在病历完成方面有了较为明显的改善。虽然病历质量较前有所提高，但还存在许多问题。除上述考核过程中发现的问题外，还存在实习生代替主治、主任医师签字、中西医诊断不一致、提前完成病程记录等现象。

病历是医疗活动中医疗事故鉴定所需要的重要材料，病历不真实或者被损毁将导致医疗事故鉴定不能完成，如果病历不真实或者被损毁将是医疗机构的原因，医疗机构将承担举证不能的不利后果。而且，《卫生部关于医疗机构不配合医疗事故鉴定所应承担的责任的批复》也规定“医疗机构违反《医疗事故处理条例》的有关规定，不如实提供相关材料或不配合相关调查，导致医疗事故技术鉴定不能进行的，应当承担医疗事故责任。”所以，今后将继续加大病案质量管理的工作力度。

3. 病案管理：

（1）上半年整理、归档、上架的病历数有：5200份；

（2）接待各类患者复印病历数：4054份；

（五）医疗纠纷管理

1. 已了结的较大医疗纠纷：1起，中医骨科卜冬生一案，经过2次开庭，新城区人民法院、呼市中级人民法院最终判决，我院承担医疗事故次要责任。本着谨慎的原则，向新城区人民法院执行局申请执行，现此案已彻底完结，目前已向保险公司申请理赔，手续正在办理中。

2. 医疗投诉、小纠纷：7起，通过认真调查相关情况，多次调解后，患者对最终处理结果均表示满意。通过对产生纠纷的原因剖析，医务科将细化各项相关制度，以做好医技科室与临床科室间的相互协调关系。

（一）建立医疗、医技人员技术档案、专业技术准入档案是提高医院医疗质量的重要保证，为医疗管理、人才培养提供重要的依据，更好为医疗、科研、教学工作服务。

（二）母婴保健技术服务执行许可更换工作已完成。通过新城区卫生局及呼市卫生局的审核，我院资质以及人员配备均符合国家要求。

磨床年度工作总结篇九

今年上半年，我局在县委、县政府的正确领导下，全体干部职工紧紧围绕中心工作，团结协作、务实求真，较好地完成了各项工作任务。

一、上半年，我局完成了以下工作：

1、1月9日至11日，组队参加了在__县举行的__市体育系统登山、羽毛球比赛，获得登山第二名的好成绩。

2、5月13日，协助组织举办了全市邮政系统首届职工气排球赛。

3、5月29日至31日，组织举办了__县第一届“体彩杯”乒乓球大赛。

4、6月3日，组队参加了在隆回举行的湖南省第二届群众性龙舟赛邵阳赛区选拔赛，获得三等奖。

5、6月13日-15日，参加了湖南省体育系统在通道举行的“凝

聚正能量，重走长征路”登山比赛。

6、向市局申报20__年“农民健身工程”项目村名单，争取38个农民健身工程。

二、下半年，我局将着重做好以下工作：

(一)、群众体育工作

1、8月8日举办“全民健身日”长跑比赛。

2、举办“欢乐潇湘”绥宁赛区广场舞大赛。

3、组队参加__市广场舞大赛。

4、举办第五届全县羽毛球大赛。

5、组队参加__市乒乓球比赛。

(二)、业余训练工作

抓好田径训练基地工作，不断提高训练水平及运动成绩，备战__市第三届运动会。

磨床年度工作总结篇十

今年以来，以中心镇创建达标验收为契机，镇紧紧围绕“打造苏北一流工业型重点中心镇”的创建目标，凝心聚力，强化措施，在巩固完善已有创建成果的基础上，以更高的标准、更快的速度深入开展创建工作，全力确保中心镇达标命名，创建各项工作取得突出成效。

为确保创建成效，我镇立足创建成果，对照指标要求，重点围绕产业转型升级、居民小区建设、基础设施配套、镇区绿

化补植和镇容镇貌管理，制定了切实可行的实施方案，全力推动创建工作，中心镇创建整体再上一个新台阶。

。依托产业园，我镇进一步深化“煤-焦-气-电”、“氯碱化工”循环经济发展体系，加快产业转型升级步伐。目前，总投资16亿元的天裕电力燃气发电项目已并网发电，投资6亿元的苏美达光伏光电项目已开工建设；产业园建设面积达到4.5平方公里，实现了“六通一平”，入园项目总投资额超过80亿元，镇东、中一、中三、奚阁四个镇级工业园建设逐步加快，产业集聚效应和带动效果日益凸显，镇工业支柱体系进一步完善。同时，加快推动镇区两横三纵五条商业街和一个大型市场提档升级，大力发展商贸物流和三产服务业，打造苏鲁省际镇级中心商贸集聚区，全面提升镇域经济实力。

。今年年初，根据国家政策要求，结合农民意愿，我镇重点推进了建筑面积22000平方米中三社区六期工程，力争今年全面完成中三社区建设；启动了建筑面积42000平方米的韩庄润龙花园小区建设，目前一期工程已建设完成，二期工程正在快速建设；启动了建筑面积27000平方米的购物广场商住小区建设，目前正在进行拆迁工作。同时，我镇又启动了污水处理系统扩建、沛三院迁建等重点项目，以提升基础设施配套水平，完善城镇功能。目前，已铺设污水主管网10公里、集污管网15公里，污水处理厂二期2万吨提升项目已完成招标，即将开工建设；占地面积26.8亩的沛三院迁建工程现已开工，年底之前可完成主体建设。

。根据中心镇创建工作要求，上半年我镇以绿化工作为突破口，根据本镇气候、水土等客观因素，进一步完善了河、湖、镇、村一体和乔、灌、草、石、亭结合的绿化实施方案，采用成片绿化、局部增绿、重点补植、整体推进的方式，优化提升一街、两区、三线、四园的生态绿化格局，实现城镇绿化建设的提档升级。截至目前，我镇共落实投资420多万元，完成了湖陵公园、街头游园增绿工程和徐济路、龙飞大街、昭阳大道等主干道路绿化补植工程，进一步完善了小区绿化

和中学、园区各大企业等单位绿化，城镇绿化覆盖率达到48%。

。以中心镇创建达标验收为契机，我镇重点加强执法管理，改善镇容镇貌，取得良好工作成效。截至目前，以美化镇容镇貌、整治环境卫生为重点，通过修缮镇区沿街建筑立面、整治马路市场、统一门头店招、拆除私搭乱建、制止乱停乱放、清除乱贴乱画等措施，消除了视觉污染，改善了镇容镇貌。其中投资128万元对主要商业街进行了立面粉刷，投资220万元粉刷、美化镇区内建筑外墙近30000平方米；投资224万元统一规范门头字号350余处；清理店外经营68户，占道经营73户，落地广告牌220多个，乱堆乱放135处；查处违建42处，拆除违建1035平方米。

立足于我镇中心镇建设的现状，下半年，我们将继续坚定创建思路，举全镇之力，深化措施，全力推进，努力实现中心镇建设工作的新跃升。

。继续坚持工业强镇发展思路不动摇，突出招商引资项目建设第一要事，围绕产业转型升级，加快科技创新步伐，构筑现代产业体系。按照“镇区合一”理念，打造煤盐化工产业园、旅游经济产业园、中心商贸产业园“一区三园”主体格局，争创省级经济技术开发区，推动镇域经济持续、快速发展。

。继续强化基础设施配套建设，快速推进润龙花园、购物广场、集污管网、沛三院迁建等城建重点工程，年内实现城镇建设20万平方米，完成污水处理厂扩建及污水管网铺设，努力打造镇区生态景观河，提升城镇建设的规模和档次。

。继续健全城市综合管理、环卫保洁、绿化管养、基础设施管护等长效管理机制，深化城管、环卫、绿化、规划、环保等专业队伍建设，加强对城镇道路、绿化及供水、供电、环卫、污水处理等基础设施的日常管养、管护，实现创建水平的持续提升。