

# 2023年轨道行业年度个人总结(精选9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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 轨道行业年度个人总结篇一

20xx年公司在县委、县府的关心支持下，在县国资委直接领导和指导下，公司坚持诚实守信，控制风险的经营原则，积极、稳妥地开展工作，充分发挥融资担保杠杆作用，有力地解决和缓解了我县中小企业、个体经营者的生产、经营资金的困难，大力支持了我县中小企业的发展，取得了较好的社会效益。

### 1、担保业务工作

20xx年由于国家宏观经济调控，实行适度稳健的货币政策，压缩银行贷款，我公司为了加强贷款风险管理，降低融资担保风险，采取了压缩融资担保额度的经营策略。20xx年公司累计担保132笔，担保金额16916万元（其中：为中小企业担保48户102笔，担保金额15806万元），年末在保责任余额18980万元，其中：在保企业48户，在保余额17870万元、在保个人30户，在保余额1110万元。

### 2、担保代偿及追偿工作

20xx年公司累计担保代偿27笔，金额1544万元，其中：为华祥集团（文映祥）提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元。

通过法院起诉15笔，金额1200余万元，已通过法院执行、调

解追偿收回189余万元。其中：华祥集团（文映祥）提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元正在执行过程之中。

### 3、资产经营情况：

20xx年末公司资产总额6702万元，较投入的国有资本总额5000万元增加1702万元，增值34%。负债总额1355万元（其中：累计计提担保赔偿准备金354万元，累计计提未到期责任准备金526万元，担保保证金424万元），所有者权益5347万元（其中：实收资本5000万元，资本公积320万元，一般风险准备16万元，盈余公积7万元，未分配利润4万元）□□20xx年，公司实现保费收入173万元，净利润1.2万元。

#### 1、努力拓展担保业务，最大程度缓解企业融资难问题

作为国有控股的政策性担保公司，我们始终以促进县域经济发展，提高中小企业信用，拓宽中小企业融资渠道，推动中小企业改革与发展为首要工作任务。但由于这些企业起步晚，资本偏小，抗风险能力弱，可供反担保抵押的优质资产少，再加之自身的财务制度不健全，财务管理欠规范，在银行的信用记录缺乏，使得他们很难从银行获得贷款。针对这些问题，公司采取财务核查，上门调研，外围调查等措施详细了解企业情况，灵活多样地落实反担保措施，千方百计促成他们与银行部门的沟通。通过我们的不懈努力，使大部分发展前景好，综合效益优的企业顺利取得了担保贷款，解决了他们发展中的资金紧张难题，促成了这些企业快速、健康发展，取得了较好的社会效益。

#### 2、采用灵活多样的反担保措施，为企业发展服务

目前，我们公司采取的反担保措施：一是企业实际控制人和主要经营者个人无限责任保证；二是土地使用权、房产、机器设备抵押；三是承诺函、司法公正等，一方面支持企业发

展，另一方面控制公司自身风险，通过以上担保措施为我县50余户企业及30余户个体工商户，通过我公司进行贷款担保，企业资金困难得到缓解，保证了我县中小企业生产的正常进行。

### 3、不断规范管理，有效控制担保风险

今年以来公司进一步加强了担保业务的风险管理一是针对当前担保业务的具体问题重新制订了担保业务操作办法，加大了对中小企业的服务范围，增强了担保业务的`实际操作性。二是完善了担保审查制度，建立了担保审查委员会，从源头上有效控制了担保风险的发生，三是为了我县担保业务长期规范发展，公司已在省中小企业局备案，纳入了省担保行业管理部门统一监管。

#### 1、注册资本金较小

随着我县中小企业规模的不断发展，对资金的需求也愈来愈大，而金融部门对单户贷款企业只能按照担保公司注册资本的10%发放担保贷款，因此根据我公司目前5000万元的注册资本单笔贷款只能达到500万元，远远不能满足我县中型企业的资金需求。

#### 2、担保业务收费比例低

按照国家规定担保业务收费比例不得高于银行贷款利率的50%，由于我公司为政策性的担保公司，不以盈利为经营目的，因此我公司目前收费比例仅为1.2%——1.8%，公司盈利能力不强。

#### 3、担保贷款业务风险存在

20xx年县政府为支持我县银丰国际商业中心的建设，通过政府协调由我公司向华祥集团公司提供工程款履约支付及借款

担保，截至目前我公司为银丰国际商业中心（华祥集团公司）工程款履约担保代偿及贷款担保累计代偿900余万元，绵阳新华建筑公司对我公司已通过司法程序要求我公司承担担保责任，并通过法律手段对我公司在银行开设的帐户进行了查封冻结，虽然我公司通过协调目前法院暂时对银行帐户解冻，但担保人目前履行债务责任的能力较弱，公司担保责任依然存在。

1、请求政府安排资金5000万元扩充公司注册资本力争20xx年达到10000万元，以进一步支持我县中小企业的发展。

2、提高担保收费比例，建议提高收费比例为2%——3%，并对公司在保企业进行信用等级的评定，对诚实守信的中小企业实行优惠的担保政策。

按照“利益共享，风险共担”的经营原则，着力建立公平，合理的合作关系。加强业务上的沟通联系，在相互推荐客户，参与项目考察中，共同防范和控制风险，有效解决企业融资难题，推动企业信用升级，促进我县信用体系建设。

3、积极做好不良担保贷款的催收工作，要加强同银行，法院的联系通过多种手段措施积极催收已逾期担保贷款，力争将赔偿损失降到最低。

## 轨道行业年度个人总结篇二

作为xxx银行的大堂经理，在这个月的工作的前，我深入了解了自身在工作方面的各项情况，并对自己不足的地方进行了仔细的反省和改正，为9月的工作做好了充分的计划的和基础准备。如今，9月结束了，回顾这个月的工作，在领导的正确指导下，我充分的在工作中认识了自身，并努力的完成了作为大堂经理的工作目标，在工作中取得了较为出色的成绩。现对目前9月的工作的情况，我作工作总结如下：

在9月份的工作中，我认真的负责的在银行大堂中完成好自身的岗位职责，尽我所能的为可客户提供最优质的服务体验。

同时，身为大堂经历，我深刻的认识到在工作方面有着必须要坚持的事情。只有做好了这些基础要求，在的工作中才能让客户满意。

## 1、微笑服务

时刻保持着微笑是我们服务者最基本的要求和责任。优良的微笑能给顾客留下良好的初次印象，并加强自身以及xxx银行在顾客的心中的形象。这不仅有利于取得顾客的信任，更是安抚顾客情绪最好的方式之一。

## 2、察言观色

作为一名大堂经理，学会对顾客察言观色可以说是我们生存的必要技能。对我来说，察言观色也氛围两个方面。

首先，是对整个银行的观察。对于客户群中是否有疑虑之色的客户要及时的发现，并及时的去为客户解决忧虑。但同时，这个阶段中也要学会好好的安排。因为客户众多的时候，要处理的往往就不止是一两个顾客的问题。在这时，因该主动引导顾客至柜台来逐步解决问题。

其次，是对客户在业务办理时的观察。学会在服务中揣摩顾客的想法，但却不能以自己的想法为主导，要尽力去引导顾客，为顾客提供选择的道路。

在这个月的工作中，我除了在工作方面的'锻炼之外，我也通过一些学习提升了自我的能力。如在9月中我通过阅读了一本交流类的书籍来加强了自身的交流能力。尽管书中所讲的都是些技巧，但通过在工作中的实际锻炼，我在交流方面也有了很大的提升。

总结这个月的工作，我在业务方面取得了较为优秀的业绩。但这不过是9月的工作而已，为了今后能有更大的提升，我必须严格的要求自己！下个月的工作中，我会更加的努力的加强自己的工作能力，取得更加出色的成绩！

## 轨道交通行业年度个人总结篇三

在中央、省、市党委、政府的坚强领导和一系列经济刺激措施的推动下，我市经济克服了金融危机带来的不利影响，保持了强有力的增长势头。市委政府在肯定“十一五”成果的同时确定了“十三五”规划的三大联动政策：“大交通、大产业、大城市”。对此，金融机构和包括担保公司在内的各类融资平台必将紧密围绕政府整体规划，加大资金扶持力度，确保全市“十三五”规划的顺利实施。

xx年，在市经委的直接领导和市金融办的指导下，公司全体员工上下一心，开拓进取，在起步的第一年取得优异业绩，融资担保额全年超过4亿元；在市委、政府的批准下，公司于今年4月成功合并巨星畜牧融资担保有限责任公司，注册资本从1亿元增加至1.1亿元；累计提取风险准备金达到1250万元，公司总资产超过1.4亿元，较上年同期增长40%；经不懈努力，公司信用等级成立时的aa-升级为aa+，是公司整体素质和核心竞争力实现跨越的重要标志。公司的发展及业务量的增长，为促进我市农村经济发展发挥着积极的作用。

截止年12月底，公司共计为我市各类企业及个人经营者提供各类融资担保105笔，金额4.14亿元，完成年4亿元目标任务的104%。

市现代农业融资担保有限公司年1-12月各区县担保融资情况统计表（略）

年4月，经市委、政府批准，公司成功合并巨星畜牧融资担保有限责任公司，公司注册资本增至1.1亿元，为确保“十三

五”各项目标的实现和公司自身发展奠定了坚实基础。

我公司在成立至今，吸取了母公司——市中小企业融资担保有限公司的管理经验，延续了母公司的制度体系，结合自身特色针对运作机制、业务流程，风险控制，行政、人力资源等五大制度体系出台了管理办法，并在工作中持续不断的优化和完善，始终坚持对员工进行思想道德教育和业务能力培训，使团队素质和运行管理能力得到稳步提高。经全体员工不懈努力，于今年12月被大华国信信用管理公司升级为aa+信用等级，资信等级跃升两个级别，这是公司整体综合素质和核心竞争力实现跨越的重要标志，奠定了公司未来可持续发展的坚实基础。

xx年，公司紧密围绕年初确定的“全面撒网、重点捕鱼”的银行合作方针，先后向国家开发银行、深圳发展银行、中信银行、重庆银行、兴业银行等14家金融机构、10家信用社提交授信资料，并与商业银行、嘉州民富村镇银行、招商银行等5家银行及7家区县信用社签订了合作总协议、开展了业务合作。年有5家金融机构向我公司融资担保授信共计5.8亿元（信用社合作无需授信）。随着公司资本实力持续增强和信用等级的提升，各家金融机构也相继调高对公司担保基金的放大倍数，除一家8倍外，其余放大倍数均可达10倍，有3家金融机构的低风险业务放大倍数均可达20倍，大大提高了公司的资金利用率及融资担保能力。

公司提出将市内涉农担保体系重新整合，优化资源配置，壮大农业信贷担保体系的战略。通过多方努力，今年4月公司成功合并巨星畜牧融资担保有限责任公司。合并后的农业担保公司注册资本金由原来的1亿元增至1.1亿元，同时吸收并入了原巨星担保公司优秀的员工队伍。这次合并，不仅增强了公司资本实力，也提升了整个团队的综合素质，有利于公司更好的为全市农业发展提供担保服务和资金支持。

二、创新思路，积极支持企业收购重组

井研蜀秀纺织公司是一家小型民营纺织企业，母公司于为其担保贷款300万元，解决了企业流动资金不足的燃眉之急。由于业主思想保守，管理落后，企业经营效益较差，企业发展不理想。今年，公司得知四川康银纺织公司有意收购蜀秀公司，意识到这是帮助企业走出困境的良好时机，立即作出积极姿态，表示大力支持。在收购的关键时刻，办理担保贷款1100万元，不仅促成了这次收购，还及时解决了企业扩张后的资金需求。

四川祥光农业科技公司是母公司大力支持的一家种植、加工红豆杉的涉农企业。该公司虽有红豆杉种植优势，但加工优势不明显，尤其是加工厂建成后，迟迟无法出产品，销售业绩为零。针对这一情况，我公司主动向其提出引进战略投资者的建议，即可解决资金问题，又可引进先进的工艺技术和管理体制，该公司表示可以考虑。

### 三、持续加大对“三农”的支持

按照市政府“进一步关注‘三农’”的要求，公司将业务重点面向农村，更好地服务农村经济，着力突破农业发展资金“瓶颈”，促进我市现代农业产业化发展。哈哥集团、国荣公司、五旺公司等一大批农业产业化生产企业得到了公司的大力扶持，解决了资金困难，并逐步成为各区县的龙头企业和支柱产业。

### 四、与市商业银行达成战略合作关系

为更好的促进银企合作，发挥担保公司的桥梁作用，最大化利用现有资源，公司于年9月与市商业银行达成《战略合作协议》。协议的达成，确立了担保公司和商业银行间的合作伙伴关系，标志着公司与商业银行的合作跨上了一个新的台阶，更好的保障了资金安全，将风险防控措施提上了一个新的台阶。我司和商业银行必将携手共进，为共同推进融资市场发展贡献力量。



## 轨道行业年度个人总结篇四

银行可以提供所有付款服务，对多数公司、个人以及政府而言，银行帐户是必备的。今天本站小编给大家为您整理了银行业个人年度总结，希望对大家有所帮助。

在过去的一年里，我在大堂经理岗位上围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、负责分流、引导客户，根据客户需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，并鼓励客户长期使用适当的服务渠道；指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题，根据客户需求，主动宣传推介各种新产品和特色服务。

三、识别优质客户，根据分层次服务的原则，给予特别关注和优先服务，向客户经理推荐可能的优质客户。

四、遵守大堂服务标准，及时、耐心、有效地处理客户意见、批评和误会，保障网点内外现场服务的有效性、高质量和高效率，提高客户满意度。

五、利用大堂物理空间和空闲时间向客户推荐产品，共营销理财产品2340万，基金330万，保险xx3万，信用卡217张，新增日均存款630万。

在上述工作开展中，我认为做得不足的地方还很多，主要有几方面需要改进：

一、由于在大堂经理的岗位上工作时间较长，在接待客户时虽然很熟练但很多时候偏于表面，没有更深地挖掘客户的需

求，推荐产品不够主动。

二、日常工作中处理杂务时间偏多，以致对优质客户关注度不够，与客户经理和理财经理的互动不足，潜在客户推荐不多。

三、对客户提出的意见建议重视程度不够，很多时候只是单纯为了解决问题而解决，没有从源头上杜绝问题的发生，从而降低了客户满意度。

四、在客户交往与关系维护时手段简单，技巧有待提高，沟通营销效果不明显。

在今年的旺季工作中，针对以前工作的优势劣势，我主要做好以下几点：做好本职工作，以饱满的工作热情和专业的的工作态度迎接客户；注重团队合作精神，与柜员和值班经理配合做好柜面客户服务工作，与理财经理配合做好优质客户转介工作；加强自身业务知识学习和客户关系处理能力，更好为客户解决碰到的各种问题，把客户牢牢系在我行；加大产品推荐营销力度，完成各项营销任务。

光阴似箭时光如梭，转眼间一年又过去。回顾在胡市支行一年来的工作。可以说成绩尚可，但也存在不足。为了更好地做好今后的各项工作，现对一年来保安工作总结如下两点：

一、银行安全保卫是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导和银行交给我的每一项任务，做到让领导放心，让银行安心，让储户有信心。随着农行胡市支行安全保卫工作的不断开展，我经常思索：如何才能更进一步地做好安全防范工作，如何提高我的自身的素质和工作能力！

二、回顾一年来的工作，在取得成绩的同时，我也清楚地看到

自身存在的差距和不足。突出表现在：

1、思想上依赖组织性较强,关键时刻缺少敢拍板决断的大将风格,显得不够自信与畏怯;

2、有时候办事不够机动圆练,太过墨守陈规;

5、我的工作方法还有待进一步的创新和改进;

6、工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些,我们将在今后的工作中痛下决心,加以克服和改进,全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。来年及今后的工作要求将会更高,难度将会更大,这就对我的工作提出了新的更高的要求。我一定正视现实,承认困难,但不畏困难。我们将迎难而上,做好工作。

## 一、重学习,提高政治思想素质和业务水平

作为银行的管理人员,我深刻认识到学习的重要性;任职以来,我都坚持在工作中学习、把学习当作工作的原则,严格端正学习态度。一是加强政治理论和业务知识的学习,提高理论素养;坚持以“三个代表”重要思想和xx大精神为指导,深入学习贯彻党的各种政策法规,边学习边做读书笔记,边写心得体会;20xx年共完成万多字读书笔记和万余字心得体会;xx大期间,积极主动地观看了全场报道,认真系统地进行了学习,并联系实际进行深入思考。二是学习总行的各种会议精神和工作部署,并结合支行实际,认真贯彻落实;在抓好自身学习的同时,全力搞好职工的政治思想和业务学习,组织开展员工培训教育活动,为把支行建设成为学习型组织不懈努力。三是围绕分管的工作学习,提高业务能力。我分管的工作涉及面广,综合性较强,每一项工作都有特定的要求和程序,只有不断学习,掌握方方面面的规定、制度、办法,才能有效指导工作。因此,我认真学习相关业务知识,认真对待每一项工作,认真负责地去做好做到位,从而使其他行领导能够把主要精力投入到银行的主业务中去。

通过学习，一定程度地提高了我的政治思想理论，进一步树立了正确的人生观、世界观，提高了业务能力，为更好地完成本职工作打下了坚实的基础。

## 二、带班子，恪尽职守起好表率

为全面加强员工“以客户为中心”的服务意识，有力地促进支行持续健康发展□20xx年，我努力进取，积极创新，进一步加强了班子建设力度。

一是坚定信念，维护大局。自担任支行副行长以来，我能从严要求自己，摆正自己同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，始终保持着亢奋的精神状态，思想上求进步，工作上求成效；在处理工作关系上，十分注意摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负责任。

二是加强党风廉政建设。在紧抓业务的基础上，我以身作则，并严格规律员工，坚持以高标准、严要求作为工作的出发点和落脚点，加大纪检监察工作力度；对重点部位、重点窗口加强检查，规范员工的工作行为；制定相关廉政制度，从苗头上杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生，使我行的党风廉政建设工作上了一个新台阶。

三是激进意识，促进发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、决策性的好建议。另一方面为激发职工工作的积极性、创造性，竭尽全力争取政策，提高职工福利待遇，维护职工利益，切实使员工感受到单位大家庭的温暖。四是强化服务；规范了支行内部管理，制定和完善了支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责等，时刻提醒服务宗旨，积极提倡“以客户为中心”的服务理念，严格要求员工做到“来有迎声、问有答声、走有送声”。五是紧抓教育工作，紧紧围

绕业务经营这个中心，从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理好业务发展和风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。六是组织开展保持共产党员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好党支部建设工作，抓好先进性教育活动的组织实施，以使党员的先锋模范作用得到充分发挥。20xx年，支部共发展了x名新党员，开展了教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

### 三、勤工作，竭尽全力干好本职

我的岗位是分管营业部、科技保卫、后勤、工会等等，管得很多，也管得很宽，这对我提出了要求和考验。

(一)强化保卫安全教育。为全面促进支行安全保卫工作，我狠抓了安全保卫制度建设，加强监督检查，以办专栏、制作宣传横幅等多种形式，积极宣传安全保卫工作的重要性，并配合社会上的“严打”斗争广泛宣传大造声势，起到了很好的教育效果，进一步使员工增强了安全防范意识；并在此基础上加强了临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习，做到抓防范、促安全、抓业务、促效益，收到了明显的效果；20xx年，未发生一起差错事故或刑事案件，受到了总行领导的充分肯定。

(二)在全面构建和谐单位的前提下，我带领着工会成员，坚持以人为本的原则，结合实际积极为职工办实事、做好事，全力保障职工应该享受的教育、保障等各种权益；以“岗位练兵、技术比武、评选生产标兵”等形式，努力提高职工的岗位技能，提高职工的工作积极性；引导职工扎根支行、热爱支行。为深入提高员工业务能力，进一步凝聚团队力量。xx月xx日，组织支行全体员工观看《成为企业最受欢迎的人》读书活动，要求员工好好读，好好领会，并要求每一位员工上交读后感；活动后，共收到读后感x篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用。20xx年，支行共开展各类培

训x次，举办各类文娱活动x次，有效地改善了员工的精神面貌，营造了支行和谐健康发展的良好氛围。

## 轨道交通行业年度个人总结篇五

光阴荏苒、时间飞逝，转眼间20xx年在紧张忙碌中过去了□20xx年也迎来了五月。这一年多是紧张的，也是充实的。展望未来，在以后的日子里，我将总结经验、吸取教训，付出更大的努力，以更加奋发有为的精神状态和扎扎实实的工作作风投入到工作中当去。

这一年多的时间里，我在项目经理及部门领导的指挥下，在新疆吉勒布拉克水电站发电厂房建筑及金属结构安装工程的建设中先后经历了发电厂房各个部位的开挖工程、发电洞斜井段小导洞的贯通工作、以及正在进行的发电厂房浇筑的各个阶段。在此工作过程中有成绩也有失误，对于自己取得的成绩将继续保持发扬，对自己工作中存在的失误，将认真的总结，深刻的反省，尽可能减少工作失误的发生。

通过这些现场工作的锻炼，我已经积累了一定的工作经验，主要得益于项目部领导的关心培养和同事们的.热心帮助、谆谆教导。

在工程建设中，一是抓安全文明施工，二是抓工程质量，三是抓工程进度。要搞好工程施工，必须首先熟悉施工图纸，完成从熟悉图纸设计意图再回头修正图纸的过程，其次要强化对图纸的了解程度。

加强与各职能部门的协调配合，营造良好的工作氛围，建设工程项目运作过程中涉及方方面面，必须搞好协调配合。在施工过程中，统一步调，形成合力，对在项目实施过程中遇到的问题和情况，主动和领导汇报，作到沟通、协调，从而保证项目建设顺利实施。

为了提高工作效率和工作质量，本人在下一阶段的施工中会着重以下几个方面：

- 1、加强各种政治学习，提高个人修养。
- 2、加强业务学习，提高业务素质，提高工作质量。
- 3、要注意学习新的技术，多动脑想办法改进工作方法。提高工作效率，在每次工作前做好准备，不打无准备之仗。

## 轨道交通行业年度个人总结篇六

时光飞逝，不知不觉地已度过20一年的建筑工程施工员的工作生涯。本人自一年涉建筑工程工作以来至今，本人一直在项目部经过实习至担任施工员工作，多年来能独立建筑工程施工员工作，有条不紊的完成，因此与项目部上下管理人员相处融洽深获信任。回忆在这些年的施工员工作当中既忙碌着也收获着，下面我就把这一年度的工作做简要的总结：

作为工程施工人员，不但要用到大量的专业知识，还需一定的现场经验和必要的业务能力来支配和协调班组。这么多年施工现场的质量管理工作使我受益匪浅。做好事前控制工作，预防及消除施工隐患存在。在工程开工前，全面熟悉施工图纸，参加设计院的图纸会审活动，结合工程实际、国家质量验收规范的要求参与编制专项施工方案、质量技术交底卡，严肃、认真的指导班组工人作业。

做好事中监督工作，发现及纠正施工过程中存在的问题，对工程质量作全面的检查，对施工中出现的问题及时提出、纠正。对特殊工序的施工工艺的的施工进行全过程跟踪检查，确保每道工序合格，配合项目部土建技术人员巡查解决混凝土浇注过程中出现的各种情况，及时加以整改，确保每个环节的施工质量达标。通过本人的尽心尽职检查及严把质量关，每个施工环节都受到公司领导的表扬，还带领兄弟项目部管理人

员前来学习。

本人对出现的施工问题在事后进行总结分析，以便于工作的持续改进。每天施工结束后对施工过程找出往后容易出现的问题及施工过程中可取之处，写入施工日记；参加每周的监理例会、项目部例会和每月的业主协调会，对如何工作才能确保取得实质性成果进行总结，不断地提高个人的业务水平；按时向公司提交周报、月报，将现场存在的质量问题及须公司协调解决的问题认真反映出来，将公司与项目部有机的联系在一起。

通过自身的不断学习，本人对现场施工的各个环节有较清的思路。在—x酒店项目中，本人更是兢兢业业的工作，放弃个人的休息时间，尽职尽责的检查管理，及时纠正施工中存在的问题，在本工程中做出重要贡献，受到甲方监理的认可和好评。

对现场实际施工内容比较熟悉，帮助内业组将产生的变更（包括图纸会审问题、设计变更通知、工程业务联系单）的内容整理进入竣工图。竣工图能具体反映出实际施工内容具有可追溯性，为日后结算和竣工提供资料依据。

随着时间的推移，技术的不断进步，我感觉知识的匮乏将影响今后的工作效果，我利用业余时间，阅读大量的专业书籍，探讨学习新技术新发明，与此同时，我带动本项目部的其他管理人员一起学习专业知识，从基础基本知识开始学习，让技术员和我一起学习新规范新标准新工艺，不断提高他们的专业素质，使本项目部的施工力量与技术力量一同发展壮大。

在日后的施工管理工作中。本人也深深地体会到成功与不足的存在。为此，在未来的工程管理工作中，我将继续认真钻研业务，虚心学习，提高业务及外交能力，掌握更深的知识及技术，项目部的人性化管理，注重员工技能的培养，以及集体员工之间的相互关心，良好的企业氛围，我相信，我一



定会在项目部大家庭的发展中，成长成为一名真正优秀的工程师！

## 轨道交通行业年度个人总结篇七

1、负责分管项目技术、质量、资料管理工作，熟悉了解技术方案编写及报审工作；

4、负责做好工程周会、月会进度总结与计划的编制工作；

5、协助项目部做好日常管理及后勤服务工作；

6、负责完成项目部及公司相关部门交办的其它工作。

7、注重理论知识学习和与实践的结合运用，提升复合型管理知识和能力。

1、会干工作、干好工作出色完成工作的前提条件，这就要求我们要有扎实的专业功底。建筑工程个人工作总结2、一个项目的成败取决于团队合作，干一项工程需要多个部门的密切配合，只有整个团队克服眼前的一切困难，形成合力，才会有强大的战斗力，才能在激烈的市场竞争中取得一个又一个的胜利！

3、工作中要勤奋，工作态度认真，主动沟通，避免信息滞后。

4、技术、管理两个方面，两方面都要兼顾！

1、注重施工事前控制的管理，以顺利达到施工预定目标，比如，做好专项施工前的组织设计，进行技术交底等。

2、注重施工过程中的管理，并且做到全过程监控确保工程质量过关，比如钢筋绑扎，要在现场看钢筋的绑扎是否符合技术规范标准，要密切关注钢筋的搭接长度，焊接是否符合要

求，有无钢筋漏绑扎情况等，确保结构的安全。还有混凝土的浇筑，要时刻注意浇筑的混凝土振捣情况，重点关注混凝土浇筑楼层平面标高控制。

3、一道工序施工完成，进入下一道施工工序前一定要做好交接工作，避免出现由于未交接而产生纠纷。

1、施工方案的编制还不太熟悉，需要不断的加强专业知识的'学习。

2、实际操作较少，造成自我感觉在施工技术上缺少信心，需加强实际施工操作，提高自身的技术水平。

3、工作有时候做的不细致，缺少耐心，这方面需自我调节，做到用心做好每一件事。

1、逐步掌控施工方案的编制

2、取得相关专业技术职业资格证书(二级建造师、一级建造师等)

3、在工程管理方面要多学习，加强项目预期目标控制以及管理协调的能力。

总体来说，对于领导交给的各项任务都顺利完成了，两年多来从事工程施工的工作，自身在不断的取得进步，自己的专业知识得到了长进和加深，工作能力，包括组织协作能力、管理能力和应变能力都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。两年多来的工作表现也得到了项目部领导和同事们的认可，展望未来，在工作中将会有更多的新的挑战，我一定会竭尽全力更加积极的工作，在今后的的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自己的力量！

## 轨道交通行业年度个人总结篇八

20xx年度介休市中小企业信用担保有限公司由于国家宏观调控，银根继续紧缩，加上银行对担保公司准入门槛的限制，同业或边缘同业的无序竞争，客户的非有效性需求等方面原因，对于担保公司自身发展可以说是非常艰苦的一年。一年来，在市委、市政府的正确引导与关心、在全体同仁的不懈努力之下，今年累计担保总额4740万元，担保企业5户，在保额为790万元。各项规章制度逐步完善，至今尚未发生风险代偿。内控制度不断加强。管理结构趋于合理。随着业务的发展，公司现设有：办公室、业务部、管理部；经过培训人员素质得以提高。公司发展初见成效，银保合作更加顺畅。公司以良好的信誉和坚实的实力赢得了合作银行等金融机构的认同。

### (1) 灵活经营，实现利润最大化。

公司对贷款担保发展缓慢，上不了规模这一情况展开研究，认真分析存在的问题，在提高自身业务能力的基础上，加大与银行合作力度，把工作的主要精力投入到如何拓宽业务领域，在较短的时间内把贷款担保业务做大做强，主要体现在以下几方面：

一是细分市场，开展具有特色的贷款担保业务，目标锁定中小型客户群。发展担保业务以小企业及个体户为主，中型企业为辅。

二是选择贷款周期短、平、快，项目最长不超过一年。

三是根据市场变化，灵活机动地调整公司担保业务支持的重点。

四是本着“为客户服务”的宗旨，担保业务手续办理要求一个“快”字，一笔业务自始至终最长不超过十五天。

五是贷款担保每笔不超过500万元，侧重点放在200万元以内。六是适当降低担保服务“门槛”，在收取风险保证金方面采取以项目的优劣及反担保物风险程度的高低确定收费比例。

## （2）开拓融资渠道，发展担保业务。

今年在市场开发方面，采用灵活经营策略，逐步确定客户群体，积极探索研究新的利润增长行业以拓宽市场。担保实力越强大，银行合作越畅通，担保业务稳健发展，项目开发和项目考察分离符合风险控制要求。

## （3）加强与银行的合作，促进担保业务的发展。

银行与公司合作初期由于银行对公司的业务能力和实力不了解，因此，公司积极与合作银行多沟通，让银行了解担保公司评审操作程序和工作能力以及公司的真正实力；及时解决业务合作中的不同看法；多次与银行交流融资担保政策使银行认识到合作是互助互利、双赢的关系，通过业务合作加深了银行对公司的信任和支持。

防范和化解担保风险，提高风险管理水平，建立高效、完善的风险监测体系。在贷款担保项目风险防范方面必须做到事前、事中、事后全程控制，使业务运作达到良性循环。公司09年在风险控制与风险防范方面成绩显著，主要采取了以下措施：

（1）风险防范抓源头。风险管理部门与各部门之间加强分工协作，采取银行贷款分类管理的办法来防范和化解担保业务可能发生的风险，提高担保质量。依据开展的担保业务实际情况，除了担保前对客户认真调查，仔细分析、评审、规范审批外，实行部门交叉调查评审，对受保护的整体状况全面复查，综合分析，重点对法定代表人的个人修养、财务状况等方面进行审核。

(2) 在设计实用可靠的“反担保”措施上，以易变现、易评价、可操作、可触动投保人利益为原则。

(3) 对客户实行跟踪服务。适度保持与客户的联系，了解其生产经营变化，适时采取提醒、建议、规劝、告诫等措施，针对非常情况采以非常措施，确保客户按时还款。

(4) 关注快到期担保户的偿还能力，促其按期还款，避免延期现象的发生。目前公司贷款担保的客户基本做到按期还款或提前归还贷款，赢得了合作银行的一致好评，并主动提出加大与我公司的合作力度。

(5) 建立项目风险程度分类制度，全面动态地反映担保项目的质量和风险变化，及时与各部门沟通，针对可能发生的风险实行预警告之制度。

(6) 财产风险跟踪小组。一旦发现有违背担保合同的客户或其财务状况及其偿债能力出现异常情况时，及时要求对担保合同进行调整或修改，终止和取消该担保关系。

(7) 实行定期回访制度。对已担保的客户做到15天一回访，除审查其财务资料外，三个月对企业进行实地调查，重点到其经营现场回访考察，并出具调查、回访报告。

担保是建立在信用的基础上，没有基础，何谈担保？因此加强自身的信用建设对担保业至关重要。经营初期，银行对个别客户担保贷款的资金来源发生变动，可公司对客户的反担保抵押手续已办理完毕，客户满怀信任和希望等待贷款到帐，为了取得客户的信任，公司一方面加大保证金存入，并帮助银行吸收存款，减少银行的放贷压力，另一方面增加合作银行，分散担保贷款。

公司坚持以人为本，建设独具特色的企业文化。通过企业文化建设，努力营造和谐、进取、不断创新的工作作风，充分

展现员工的创新智慧，增强员工的认同感和团结协作精神，健全考核激励机制，使员工的收入 and 企业的效益同时成长；不断激励员工开拓进取精神，使所有的员工感到组织上的温暖，满足员工的归宿感，创建一种有利于员工自我目标实现，有利于员工积极性和潜能充分发挥。

xx年公司工作不足之处主要有：

一、担保业务总量还不是很大，总量结构及银行间和地域间分布存在不平衡。总量不大和分布不平衡虽属正常，但证明我们可以做工作的空间还很大。

二、担保业务品种还较单一，品种开发力度有待进一步提高；担保收入面还较窄。

三、风险控制及人员培训有待进一步加强

20xx年公司将在省担保协会的指导下，不断完善内部管理制度，严格按业务流程进行操作，加强风险防范管理，建立完善风险控制与管理体系，建立科学绩效考核激励约束机制，并与同行多沟通多联系，互助学习，共同进步，为实现公司的宏伟目标而努力奋斗。

1、业务指标。

20xx年公司计划完成担保额5000万元。

2、业务范围。

在保持介休市市场份额稳中有增的基础上，业务范围将扩展至整个晋中地区。

3、业务品种。

继续开展企业流资类贷款担保；大力拓展个人类贷款担保业务，特别是个人消费类贷款担保以及个人投资贷款担保；稳步开展商业票据贴现担保、银行承兑汇票开票担保、机械设备按揭贷款担保和自管仓库存货质押担保业务；积极拓展建设项目工程担保业务；继续开发其它适宜的贷款担保业务新品种。

#### 4、担保能力。

采取四项主要措施来提高公司抵御担保风险能力。

一是继续加强与省担保公司再担保合作，以分散担保风险。

二是进一步扩大公司资本金，提高抗风险能力。

三是同行业内其他担保公司联合担保，以满足大中型企业担保需求，并实现跨区担保。四是严格执行会计制度，提取风险准备金，自觉接受相关部门的监管。

5、风险控制。进一步加强风险控制制度建设，增强公司在担保项目的风险审查和保后检查工作力度，使公司继续向良性健康快速的方向发展，提高公司风险控制的能力。

6、管理水平。继续向有关部门争取支持和政策优惠，为担保业务创造良好的经营环境；公司经营班子和专业人员将继续充实和加强；公同时进一步优化激励考核机制，创建良好的工作平台。

## 轨道交通行业年度个人总结篇九

几年前，我从学校毕业走向工作岗位，成为一建筑工程公司的一名普通员工。我所从事的主要是关于企业法律问题的的工作，由于法律工作是专业性极强的工作，司法的实质就是将法律理论运用于具体的社会实践，因而扎实的法学理论知识

是成为一名合格的企业法律工作者的重要前提。只有在工作中不断地加强法学理论学习，才能为自己做好本职工作奠定坚实的基础，以下是我今年的工作总结。

我利用工作之外的时间，更着重进行了强化学习，并且灵活运用在工作中。从事企业法律工作者，还要经常性的和社会打交道；与各种各样的人交往，从某种程度上，可以决定一个人工作的成功和失败。因而，只有以海纳百川的开阔胸怀，接纳吸收各方面的社会知识，才能丰富自己的内涵，拓展自己的视野，促进自己工作的顺利开展。在公司各级组织和领导的热心关怀下，我的业务技能显著提高，理论素养不断提升，通过不懈努力，取得了公司、省公司多项荣誉。

我深深体会到企业中的每一个岗位都很重要，它就像一台机器中的每个螺丝，只有将每一个螺丝拧紧，这台机器才能稳定、快速的运转。企业的发展是每个岗位上的每个职工辛勤努力的结果，所以无论在什么时候，努力干好自己的本职工作，是头等重要的，我愿意为公司的发展贡献自己微薄的力量。这让我想起一句名言：“不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江海。”

公司的发展与成长是我们的幸福，我们的提高要以公司成长为依托，我们的提高是公司发展的基础。我们更应该珍惜工作本身带给自己的机遇。艰难的任务能锻炼我们的意志，新的工作能拓展我的才能，与同事的合作能培养我们的人格，与领导的交流能训练我的品性。公司是我们成长中的另一所学校，工作能够丰富我们的经验，增长我们的智慧，在工作中获得技能与经验。为公司的发展作出一份应有的贡献。

我曾无数次的为自己能成为公司的一员而感到幸运，也曾为自己能为公司的建设尽一份薄力而感到愉快！我觉得，公司和职工是一个共生体，公司的成长，要依靠职工的努力来实现，每一位员工要带着强烈的责任心去关心公司的发展，自觉地把个人的命运与公司的发展融为一体，尽职尽责地做好



本职工作。公司是个人才华施展的天地，是个人理想实现的平台。人人努力工作，公司才能发展的好，个人才会有发展的空间和丰厚的回报。