

最新设备科年度工作报告 业绩工作总结(精选8篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

设备科年度工作报告 业绩工作总结篇一

1、全县动员招商，明确目标。

年初，县委、县府对全年招商引资工作进行了认真谋划，并由县政府下发文件，明确各县直部门、乡镇的招商引资任务，提高招商引资工作在考核成绩中的比重，要求全县各单位、部门把招商引资作为工作重心，集中骨干力量推进招商引资工作。

2月17日召开的201_年全县经济工作会议上，县委、县政府对全县招商引资工作做出了详细部署，并指出20__年工作的思路与重心，动员全县上下进一步认清形势、坚定信心，明确目标、加压奋进;6月14日，全县工业发展暨招商引资工作会议召开，总结工业经济运行及招商引资情况，安排部署下一步工作任务;7月18日，全县招商引资工作调度会议召开，对全县工业会议以来的招商引资情况进行调度;9月23日，召开全县大干四季度、圆满完成全年目标任务动员会议，对招商引资工作进行安排部署，确保完成全年目标。

2、领导带头招商，走出去恳谈。

今年以来，紧紧抓住北上对接央企、强企和南下承接产业转移招商的机会，积极组织、参加国内各大商业展会，主动出击拜访各大型企业，进一步宣传、推介__。县主要领导10多

次带队分赴北京、天津、上海、广州等地组织、参加洽谈活动。5月30日，县长曲锋带队赴广州参加德州广州经贸洽谈会，签定了投资30亿元的力驰汽车工业园项目和投资12亿元的兴隆高档皮革项目；10月18日，县委书记马俊昀带队赴上海参加20__德州上海区域战略合作恳谈会，签订了投资10亿元的花卉博览园项目和投资15亿元的造纸工业园项目；11月22日，县委书记马俊昀带队赴北京参加20__山东德州融入首都经济圈合作恳谈会，签订了投资300亿元的中国华阳集团低碳产业园项目和投资100亿元的德州专用汽车产业城项目，并与中国服装集团深入洽谈交流；12月22日，县委书记马俊昀带队赴天津滨海新区参加德州天津环渤海经济圈区域合作恳谈会，签订了投资30亿元的东方公园片区综合开发项目和投资15亿元的西格玛产业园项目。

3、热诚邀请客商，请进来洽谈。

在积极走出去的同时，邀请客商来__实地考察。举办了20多次投资环境推介会，会见客商800多人。以优质的资源吸引客商，用真情的服务感动客商，加快推进项目落地进程。3月23日，中国低碳产业投资中心主任张佐佑一行来__考察，洽谈低碳产业项目；5月30日，中国华戎控股有限公司董事长、总经理赵国强来__投资考察，签订了东方智慧养生园、北斗产业园项目；9月27日，__召开台商投资说明会，签订了投资5亿元的养老健康产业园项目；11月6日，北京中国服装集团公司总经理梁勇一行来考察；11月13日，东风汽车公司(党委)办公厅主任赵书良一行来参观考察；11月28日，全国工商联汽摩配用品业商会副会长杨庆海一行来考察；12月5日，上海燎申集团董事长助理、投资部总经理胡焯一行来考察；12月12日，中国城市发展战略研究会会长雯轲率队来考察。

4、强化招商分队，驻外招商。

在广泛联系线索的基础上，进一步发挥驻外分队招商的作用，着力开展三个引进，一是着力引进聚集、带动效应强的产业

龙头项目。结合重点产业形成引进一个、带动一批、成龙配套、优势互补的项目引进格局。二是着力引进具有独立知识产权、掌握核心技术、关键技术的优势企业。三是着力引进占用资源少、科技含量高、辐射带动功能强的现代加工业项目。另外，围绕提升我县马颊河生态岛载体的服务功能，加强了旅游、金融、物流、培训、养生等服务业项目招商。目前，投资30亿元中金控股、投资20亿元安徽鑫诚商贸开发项目正在积极洽谈推进；投资8亿元青岛依美服饰项目即将开工。

加强招商队伍建设，进一步理顺招商引资的工作体制和机制，加强招商队伍人员业务培训。邀请国土、国税、地税、建设、发改委等部门12名专职人员讲解相关法规政策，观看昆山招商局局长孙建中和国际投资环境研究院院长黄静等名家视频讲座，并到德州经济开发区、齐河等11个县市区以及天津滨海新区、曹妃甸开发区等地参观学习。围绕走出去、走下去、走进来的工作方针锤炼招商队伍，提高招商人员业务水平和招商能力，并加强对招商干部自身素质修养的建设，培养出一支具有务实的态度、严谨的作风、求实的精神的招商主力军。

5、扩大招商主体，以商招商。

充分调动现有企业的积极性，强化企业招商主体地位，使之成为招商引资的重要力量。鼓励已在__投资的客商坚定投资发展的信心，并通过与国内外大型企业、科研院所、高等院校合作，引进国内外资金与项目。通过他们影响，联系、吸引更多客商前来考察合作，形成以商招商的联动效应。富路车业通过发挥产业聚集效应，联系引进了投资8.6亿元的汽车配件工业园项目；金嘉实集团联系引进了投资15亿元的西格玛产业园项目；加州锦城置业引进了万晟和恒盛两个大型置业项目。通过以商招商，实现了龙头型项目的引进，延伸了上下游配套产业链，促使我县主导产业不断做大做强，对县域经济起到了强力的拉动作用。

6、灵活利用资源，科学招商。

在集约利用土地的基础上，灵活利用现有资源，使资源利用最优化、最大化，并进一步提高资源利用的综合效益。

一是激活优势资源。充分利用项目东区和马颊河生态岛独特的区位优势和巨大的发展空间资源，变资源为财源。__坚持高起点定位，编制印发《央企、强企500强企业名录》，重点对接引进央企强企，已落户北斗产业园、东方智慧养生园、智诺理想镇等多个过50亿元的项目。

二是盘活闲置资源。结合4+2产业园现有资源，在县委、县府科学领导下，紧抓产业升级、优化产业布局，盘闲挖潜，实现新突破。盘活力创空调、广鑫铁塔等闲置资源，广州康采恩集团成功并购华茂集团。目前中金集团并购中南控股等项目也在洽谈推进中。

三是放活乡镇资源。紧抓两区同建有利时机，依托社区和小城镇建设，结合乡镇自身实际，将既有资源灵活利用，提高农村资源价值，促进就业。鼓励投资家庭农场项目，着力引进纺织服装等项目。滋镇引进了投资8000万元的德强家庭农场项目；前孙镇引进了投资6400万元的绿野休闲农场项目；郑家寨镇引进了投资1500万元的张家桥家庭农场项目。实现了两区同建、资源利用、农民致富的良性循环。

7、完善招商机制，环境招商。

为进一步优化招商环境，打造一流的投资环境，建立并规范了政务大厅，专门抽调精干力量集中办公。为加快项目落地进程，成立了项目落地办，为项目落地提供一条龙服务。建立项目集中审批推进和考核制度，提高办事效率，营造高效的服务环境、稳定的政策环境，真正做到以服务促招商，以服务促推进集中力量完善项目东区和马颊河生态岛的基础设施建设，加快各项工作的筹划及项目落地工作的进展，打造

更好的投资平台、更优的发展环境。

8、落实考核制度，奖惩分明。

严格落实__招商引资奖惩办法，激发各单位招商引资工作的主动性和积极性。对在招商引资工作中成绩突出的单位和个人表彰奖励。在2月17日的全县经济工作大会上，对上一年招商项目引荐人按照政策给予奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。同时，严格实行一把手责任制。要求各部门、乡镇一把手明确招商任务，创新工作思路，带头外出招商，集中主要精力抓招商。政府强化监督，对摸到的线索、签订的项目要求及时上报，县考核办、重督办和招商局对项目进展持续跟踪，实行月督查、月调度对长时间无进展的单位进行约谈。奖惩政策的激励，全县上下呈现了议招商、抓招商的良好局面。

二、20__年工作思路与措施

在市委、市政府的指导下，紧抓德陵一体化和一圈一带机遇，按照招大引强的原则，充分发挥优势资源、优势产业的带动作用，依托三大载体平台，强化产业招商、突出专业招商、狠抓园区招商。培育发展新兴产业，着力引进科技含量较高、耗能低、拉动力强的项目。加大对重点区域的招商力度，在招商引资项目质量、数量和结构上实现更大突破。

1、突出三大招商主体

各级各部门领导干部、县域企业家和专业招商队伍是招商引资工作中的三大骨干力量，进一步发挥三大主体的作用。加强领导干部的招商引资责任考核，进一步明确招商引资核心工作地位，切实发挥带队伍、作表率的作用，形成浓厚的招商引资氛围。突出加强以商招商，使企业家充分利用所拥有的广泛资源，成为__的宣传员，吸引上下游企业来__投资创业。充分发挥各驻外招商分队的桥头堡作用，大力收集投资

项目信息，积极对接项目，进一步做好__的宣传推介工作。

2、建设三大招商载体

德州项目东区、马颊河生态岛和4+2产业园区是__的三大招商引资载体。围绕三大载体和六大产业，充分依托现有行业龙头，发挥产业聚集效应，着力引进龙头型项目和上下游配套项目。4+2产业园区致力于优化产业结构，使园区提档升级，将产业园区打造成更有吸引力、更具发展前景的载体平台。在市委、市政府规划建设生态科技城的发展战略下，项目东区重点引进高科技、低碳环保项目，建设成科技引领、产业支撑的现代生态产业高地。马颊河生态岛重点发展第三产业，引进商务金融、教育培训、生态居住、医疗养老、旅游度假等项目，打造成京沪沿线的旅游明珠。

3、完善三大招商政策

土地、环保和产业政策是招商工作中的关键要素。贯彻落实集约利用土地的政策，在此基础上，灵活利用现有资源，重点引进高效益、低耗能的环保型项目。依托现有六大产业的产业优势，延伸产业链条，进一步优化产业结构，打造国内知名的产业集群高地。

20__年，我们将紧紧围绕市委、市政府提出的实现跨越发展总要求，突出抓好科学决策、招大引强、优化环境、促进落地、建好队伍五项任务，使__招商引资工作再上一个新台阶，为尽快实现富强__、品味__、幸福__做出新的贡献。

设备科年度工作报告 业绩工作总结篇二

“经验总结辞旧岁，绩效提高是新春[]”xxxx年设备科的工作已经接近尾声，回顾即将过去的一年，设备科全面贯彻公司xxxx年“努力打造‘opt品牌、提高管理、提高知识、提高专业能力”的方针，以制造部“提高生产率、降低不良率、

降低成本”的年度目标为指导，认真落实工作部署中提出的设备管理的各项工作，努力实现“最大限度的满足生产需要，培养一只高效团队”的科室年度目标。纵观设备科xxxx年全年的工作，在各级领导的支持和其他部门的协作下是较好地完成了公司交给的任务。今年新设备的增加，部门工作的重新分配□xxxx专项工程中又有多项涉及到的面较大，实际工作中遇到了许多困难，也存在一些问题，但网-设备管理部门全体员工通过认真的总结，仔细的分析，从已经出现的问题中吸取教训，在困难中锻炼能力，在反思中进行自我提高，大事讲原则，小事讲风格，最终圆满完成了全年工作□xxxx年设备科模具的清洗和安装的效率提高了36.6，设备的运转率提高44.4，降低成本合计600150.8xxxx□

细则如下：

1、对已损坏价格昂贵的部品进行分解修理，使修理工作细致到元器件，缩小故障范围，联系外部使用最低的维修成本修复设备，避免直接更换新的部品，共节约成本1580xxxx(附表1-1)

2、进行保养监控，组织对高故障设备大修，减少因设备故障停机而造成生产不良(附表2-1)

1、合理利用夏季分时电价的差价，通过更改生产的作业时间，减少模具保温时间，合理利用电能，夏季(7~10月)节约电费488350.8xxxx(附表3-1)

2、2、模具台帐电子化管理，大大减少了模具清洗安装时的找寻时间，使原来需要模具清洗工和机修工两个人完成的工作现只需模具清洗员工单独完成，大大的提高了工作效率。

我们通过工作中遇到的实际情况，不断的对员工进行教育，并制定了相应的对策和处理办法，对新近员工进行系统的培训，专人授课，同时到工作岗位进行实际操作演练，让每位

员工都认识到提高技术素质的重要性。同时加强员工的集体荣誉感培养，提高相互协作能力，使组织更加团结，更富有战斗力。

1、本年度针对模具班清洗模具时间集中，铲车使用冲突的实际情况进行了全面改制，取消员工定点定位工作制度，实行实时分配、模具定型定时考核制度，模具清洗按急出货、已停产和一般三个等级分类依次清洗，安排专人进行模具的安装和模具放置架的5s整理工作，充分利用其时间安排灵活、机动性高的特点，保证班内无闲人，人人有活干，相互补充协作完成现有增加的模具安装的工作量。

2、抢修制作班日常负责对通用设备(空压机、水泵房)进行维护保养，定人定时对设备的使用状况进行确认，保证其他设备日常生产需要的用水和用气；并负责对特殊产品(187-144)加工及尺寸的确认工作□r/j200ton热水器的保养以及治具零部件和货架工作台的制作，在设备组织大修的时候也机动灵活的作为维修主力参加设备抢修。

1、三科机器重新移动、定位(5月)

2、新设备增加(5~7月)

3、全公司电气故障排查，线路规范整改(6~9月)

1、在处理不是我分管的工作时，表现不够主动，究其原因是头脑中有怕越权、越位的思想，有时就表现出不主动提出自己的工作思路，致使工作节奏慢。

2、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路去处理问题，表现工作上的大胆创新不够。

3、班组的管理还不够细致、员工的安全和质量意识仍不够强，导致本年度的xxxx重大安全事故。虽然事后也对当事人进行

了教育和处理，针对性的作出了相应的对策。但应还是预防为主，加大平时的教育力度，提高员工的安全和质量意识，从根本上减少安全事故隐患的发生。

4、设备常用部品备用库存量及在库量确认不够，应加强自身日语学习多与日方管理人员沟通交流，保障设备维修有备用部品更换，减少生产耽误的时间。

以上的缺点我将通过不断的学习，努力提高自身的工作能力、工作水平的基础上来克服缺点，完善自我，以饱满的热情和充实的干劲为公司事业的发展添砖加瓦，为公司固定资产的设备管理竭尽全力。展望2006年，工作重点主要放在保证05年设备正常运转的好势头的同时，加强科室管理和建设上，使设备科的管理上台阶，工作上档次。

以上是我的xxx年度，不足之处恳请领导和同志们批评指正。

设备科年度工作报告 业绩工作总结篇三

一、xx年销售情况

xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。xx年度老板给销售部定下*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额*万元，产销率95%，货款回收率 98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进

一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市x科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。今年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，

团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在 xx 年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 xx 年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祥龙迎春，祝我们 x 科技有限公司在 xx 年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

设备科年度工作报告 业绩工作总结篇四

一、从思想上。

在这一年里从思想上严格要求自己，加强学习，能够完成领导交办的各项工作任务。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。

一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，改进学习方法，广泛汲取各种“营养”。

二是向周围的同事学习，虚心求教的态度，主动向同事们请教。

三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己。

二、工作方式。

在此以前是抢修，整天的忙忙碌碌，可设备还是常常出现问题，不仅自己不轻松，还时常的耽误生产，到现在设备的故障率大大降低，自己轻松了，对生产的影响也小了很多。再者是逐步形成了做台帐的习惯。在以前不是这样的，做过还是没做过，做到什么程度，都是连一个月也不用就是以忘掉

的。以润滑为例，哪台设备，哪个润滑点到底有没有做过润滑，都是刚开始记得，逐渐就忘掉。现在则不同，自己所掌握的每一个润滑点每一次的润滑都有记录，并保存。并且这些记录都经过把关，一是生产岗位的润滑加油记录、巡视人员的确认，再就是我对加油情况进行检查。这样就可以保证不漏过一个加油点。润滑是一个周期性很强的，重复性的工作，这样的记录虽然重要。

三、大修工作。

年初公司在资金比较紧张的情况下，保证了基地车间的大修工作。在这种情况下，基地领导班子召集所有维修人员开会决定：“大修工作本着修旧利废和经济技术创新的原则，突出关键和主要设备重点修理”。2月份车间的大修工作全面铺开，在技术人员少、时间紧、任务重的情况下，按期完成了车间的大修工作。经过这一年的生产检验，20____年的大修工作比较成功。

四、经济技术创新工作。

年初车间制定了3项经济技术创新项目，截止到12月份维修人员已经完成全部创新项目，在完成的所有技术创新项目中每一项都在生产过程中起到了很重要的用，每一项都为公司节省了资金且降低了工人的劳动强度，非常好的体现了公司以人为本的原则。

五、从工作技能来说。

工作态度的转变直接带来的就是工作技能的提高。对未发生的故障有了一定的预先判定的能力，对已发生的故障有了更灵敏的判断及更迅速的处理；学会了走弯路，换个方向去考虑问题；学会了避开难点去解决问题。总而言之，这一年是我进步的一年，在各个方面都有了发展，是选定方向的一下，不管进步大小，只要方向是对的。

现在与过去相较，突显出来的是未来，希望明年能在更正确的方向上有更大的进步！