

公司半年工作总结及下半年计划 公司下半年工作计划(通用11篇)

在办公室工作总结中，我们可以总结自己的工作计划、目标和具体完成情况，以便更好地规划未来工作。下面是一些经过整理和编辑的少先队活动总结范文，供大家参考和学习。

公司半年工作总结及下半年计划篇一

在公司的领导及全体同仁的关心支持下，在业务的发展上取得了较好的成绩，较好的完成了公司的任务指标，在此基础上，回顾这一年的工作经验和结合工作实际情况，制定如下工作计划：

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在13年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作效率，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固郑州市场占有率，扩大河南市场占有率。根据20xx年支公司保费收入 万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入 万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实

的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为13年的业务开展提供强有力的人力保障。

公司半年工作总结及下半年计划篇二

一、上半年工作情况：

（一）综合管理

综合管理服务工作是物业管理工作中的先锋和旗帜，也是业主和物业管理服务合同内容的中枢站和联络处，承载着沟通、协调、反馈、落实、监察、汇报、处理、处置、统计的重大使命。

- 1) 公司已具备企业二级资质等级，目前正在筹备一级资质升级的资料。
- 2) 投诉与建议。针对投诉，公司相关部门马上进行协调和整改，及时总结经验教训，并通过上门回访，将整改情况和处理结果向业主通报，在做好解释工作的同时，进一步听取业主意见，得到业主的理解。
- 3) 报修情况。客服部根据实际情况对小区报修的内容和问题都进行了及时跟进处理，并及时建立相关档案，无发生一起因报修引起的有效投诉。
- 4) 文件的收发及存档管理。档案文件管理也是物业管理处日常工作之一，其中包括物业服务资料、公司内部资料，合同协议等，文员对文件进行分门别类、加以归档并完善资料目录归档。
- 5) 企业员工培训情况。员工认真学习管理处制定的质量手册、程序文件、接待礼仪，在日常工改善服务流程，使部门工作更加规范化。管理人员都取得执业资格，持证上岗，公司加大员工岗位技能、职业道德培训，创造条件为部门员工提供学习专业技能的机会，加强与各部门的沟通交流，使员工增强专业知识，了解工作动态，正确处理各种矛盾和问题。
- 6) 公司和各管理处客户部在醒目位置设置公示牌，公布物业收费项目、标准及其他物管相关信息，方便业主了解物业公司收费的合法性及透明度。
- 7) 公司制度要求员工在岗须穿公司统一着装，工号牌佩戴规

范。

（二）工程维修

小区公共设施设备的良好运行状态与维修养护管理工作是建立在小区的接管验收及运行阶段基础之上，为此我们实施了以下管理措施：

- 1)对整个小区的设施设备进行了预验收（如设备数量、安装位置、设备完好程度、设备测试情况、设备验收情况等），在安装工程师的督促和配合下施工方已完成整改项目的三分之二。
- 2)对整个小区的设施设备做台账登记工作。抄录设备铭牌型号、电流、控制范围等，对整个小区的电气分路开关进行编号并紧固各电气箱内接线桩头，建立机房巡视制度和巡视表格；制定中央空调操作规程和运行记录表，对各系统设备进行编号和分布图；制定了设备维修保养记录表；，实时观察小区内能源消耗总量，做好用电、用水记录，做好节能降耗工作。
- 3)由于设备正处于运行磨合阶段，同时由于其使用情况有别于正常阶段，所以故障情况时有发生，为此管理处加强了与相关单位的协调沟通工作，对存在的问题进行专题研讨再根据实际情况调整管理工作重点，经过努力投入使用的设备运行性能得到了极大的改善。
- 4)实施了设备定期巡检制度，做到设备巡检及养护工作规程张贴上墙，维修人员定期实施巡检工作并做好巡检工作记录，基本上达到了公共设备问题及时发现及时处理的工作目标。
- 5)安排维修部每天不定时巡查小区的电消防设施等设施设备进行了全面的排查，发现问题及时上报维修；品质管理中心人员每天对管理区域内的堡坎、切坡和车库的全面检查，发

现裂缝、下沉、松动等工程问题及时与开发公司项目部联系整改，并尽快通知业主注意安全。

6) 对物业管理区域房屋的避雷针进行了检测，发现问题已经及时上报并整改，小区的温馨提示的标志标识已经制作安装，保障业主房屋及业主的安全。

7) 做好日常报修工作。

(三) 公共秩序维护

1) 严格执行外施工人员出入制度，定时定岗进行装修区域清场，这在一定程度上极大地提高了安全管理的成效，同时更避免了因装修施工人员引致的安全投诉、收到了良好的成效。

2) 加强装修搬运材料进场的监管，进入小区输送材料须按规定进行申请、登记，每一环节秩序维护部都进行有效的现场督促，材料停留在公共部位过夜、搬运过程中破坏公共设施设备、卫生环境、违章使用电梯搬运的情况能第一时间得到处理。

3) 严格执行人员及物品出入管理制度，施工人员凭证出入、其它人员进出须配合查询与登记，出门物品均凭区域单位签章的“出门证”并经查核后才能放行，有了这些管理制度的严格执行保证了小区物品出入的制度化、有序化。

4) 按消防管理制度要求，秩序维护部安排专人每半月定期对消防栓、灭火器实施专项检查确保消防器材处于良好的状态，同时针对整个小区全面开展火灾隐患自查工作，对已发现的安全隐患书面通知小区各区域单位进行整改，发动小区各业主单位加强消防知识培训，设立消防专员，落实消防应急预案的实效，组织消防模拟演习。

5) 秩序维护员上岗时佩戴统一标志，着装统一，举止规范，

形成良好的工作环境。

6) 秩序维护部的员工实行24小时门岗值班制度，巡逻队员按规定时间到指定区域巡逻，并做好巡逻记录。小区监控系统等技防设施完好，及时完整的储存资料。

(四) 环境管理

公司制定了严格的保洁工作程序与巡检制度，由保洁主管组织安排相关区域的保洁工作并每天开展巡检整改工作，同时装修整改等外围施工环境，我们开展了专项的大扫除工作，没有发生因保洁工作不到位而产生安全事故。

1) 为了更有效的开展工作，对保洁区域进行了细致合理的划分。并结合小区实际情况，制定保洁工作内容和考核标准，对保洁员工工作进行督促管理。对小区未进驻区域进行清扫，并对各楼宇的门庭进行集中清扫，为业主创造一个良好的居住环境，博得了业主的好评。利用阴雨天的自然条件清扫前期施工遗留下来的室外区域，清洗地下车库，清洗消防系统。对小区的所有路灯和污水管道进行集中清洗维护，并定期清洗。

2) 每幢楼交付业主后管理处将每幢楼的清洁开荒责任到岗位，保洁岗位在正常开展日常保洁工作的同时，出色地完成了各幢楼宇的清洁开荒工作为后期的环境卫生管理工作奠定坚实的基础。

3) 在小区宣传栏或告示牌中告知业主注意事项并及时更换最新事宜，包括小区房屋的屋面广告的清理、外墙瓷砖、空调外机的安装。

二、存在的不足与下半年的工作计划

尽管我们在20xx年的物业管理工作中取得了一定成绩、也得

到了业主单位的多次表扬，但我们知道还有很多不足之处需要完善与加强。

第一、管理人员整体素质参差不齐，部分人员服务意识不是很强实际处理事务的能力还有待提高。

第二、与业主的沟通不够、了解不足，在往后的工作中应予以加强。

第三、设备、设施管理力度还需加强、以确保设施设备的安全正常运行，避免因此而对业主的正常生活造成影响，引至业主对管理服务工作的不满。

第四、安全管理方面仍存在秩序维护人员思想心态不稳定，工作执力力欠缺的情况，需要在实际工作中加以提高。

第五、在小区内经常开展有针对性、实用性、趣味性的知识讲座和文艺活动，丰富居民精神生活，倡导“互帮互助”的文明风尚，引导小区居民积极参与治安、消防工作。

针对以上几个问题、在下半年的工作中、我们将吸取经验与教训、努力提高员工的业主服务技能与管理水平，把工作做到更好。不断提高自身物业管理水平，不断完善小区各项管理制度，为小区的平安稳定，为公司的发展添砖加瓦。

三、对物业管理的建议

1、进一步加强违法搭建、违章装修的管理力度。

2、进一步加强对业委会的指导监督管理。要加强对业委会的指导，做好业委会的组建、换届和日常管理工作，加强业务培训，处理好与居委会的关系，真正帮助小区组建一支高素质、有信誉、依法行使职责的业委会队伍。

3、加强《物业管理条例》、《物权法》、《合同法》、《装饰装修管理办法》等物业管理相关的法律法规宣传，让广大居民熟悉物业管理，理解物业管理，接受和支持物业管理。

4、及时总结并推广小区物业管理工作中的新方法和好的经验。

公司半年工作总结及下半年计划篇三

〈1〉 保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面各种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

〈2〉 设备尽快完善到位

由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

〈1〉 降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段□xx公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生

产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

3完善各项制度，明确工作职责范围

1. 思想上的交流

由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司各层领导应当多深入基层了解员工的需要，并给他们排忧解难，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

2. 操作培训

目前公司除了原先从上海过来的近百员工为熟练工以外，其它员工对钢厂仍很陌生，大多数是“门外汉”。员工人数虽然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，要加快以老带新的步

伐，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的作用。

1□xx目前销售形势看好，但仍不容太乐观，因为产品之间的差价，并不算太高。要想加真正达到效益的增加，必须加大销售的量，拓展更广阔的销售市场。在这同时还要提高销售质量，一定要严格控制应收款的增加，更要杜绝的出现呆账、死账。

2、加强企业资本运作

目前，钢材市场起伏不定，变化无常，市场价格瞬息万变。看准市场行情动态，在原材料上做文章,降低生产成本。另外，我对原材料（轧辊、导卫）的储备要求又相当高。备品备件资金达20xx万元左右。所以加强企业资本运作，形成良好的资本流通渠道，是企业的命脉。

以上为xx公司下半年的基本工作计划，如有不当之处请批评指正！

公司半年工作总结及下半年计划篇四

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在16年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在xxxx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固郑州市场占有率，扩大河南市场占有率。根据xxxx年支公司保费收入万元为依据，公司计划xxxx年实现全年保费收入万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。xxxx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xxxx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。xxxx年在员工待遇上，工资及福利待遇在xxxx年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为16年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。xxxx年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

公司半年工作总结及下半年计划篇五

6月30日xx公司开业至今，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

〈1〉 保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

〈2〉 设备尽快完善到位

由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善

公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

〈1〉降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段。xx公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

3完善各项制度，明确工作职责范围

1. 思想上的. 交流

公司半年工作总结及下半年计划篇六

今年以来，我们按照集团公司总体部署，结合社区实际制定出“围绕一个中心，生产经营中心；抓好一个落实，落实党委工作责任制；突出两个“安”字，安全生产和人心安定；做好四个结合：常规工作与重点工作相结合、深入调研与解决实际问题相结合、点与面相结合、自身努力与调动整体积极性相结合”的工作思路，经过半年来的工作实践，探索出一条在

社区改革发展的新形势下做好党建工作的新路子，使社区党的建设迈上了一个新台阶。

随着集团公司改革的步伐加快，首先，我们在去年“三转”主题教育活动取得成果的基础上，结合社区改革发展进程，广泛开展了促“三转”树“三观”主题教育活动，通过活动载体使广大党员干部职工牢固树立“发展观、市场观、创新观”。先后开展了“为社区的生存与发展进一言”、“生存与发展”征文、“经营项目建议征集”、“生存与发展”座谈会等系列活动，共征集到社区各单位论文×××篇、建议××条，使全体党员干部职工的思想和行动统一到主辅分离、改制分流上来，为社区改革发展稳定大局奠定坚实的基础。其次，不断寻找与规范化、标准化的物业管理存在的差距，根据国务院颁布的《物业管理条例》，结合实际组织房产、收费等四名基层支部书记集中一星期时间讨论审议，制订了《运作制度》、《内部岗位责任制》、《装修管理与指南》、《工作质量标准》《员工考核制度》《文化手册》《公众制度》等7大类149项规章制度，努力使社区的物业服务更精细化，工作更具体化，责任更清晰化，做到人人、事事、处处有标准，时时有监控，以最快的速度缩短与同行业先进水平的差距。三是优化人力资源。我们按照上级要求，对人员进行合理分配重组，共转岗分流163人。

1、建立健全工作机制。我们始终把落实党委工作运行机制作为一件大事来抓，一是先后出台了《关于党政领导岗位范围及工作分工的意见》、《关于大兴求真务实之风确保各项工作落实的意见》、《关于实施党委工作责任制和创新工作实践的意见》等一系列文件。二是注重安排部署和检查考核紧密结合。年初制定目标、年中交流自查、年终评比考核。年初，与社区各基层党组织签定了《党建工作目标责任书》；年中，组织各支部开展自查和交流活动；年终，由社区党委组织考核，考核的结果与社区干部的年终奖金和先进评比挂钩。三是规范了党建联席会议制度，制定下发了《xx社区党建联席会议章程》。章程注重从社区改革的实际、党员分布、构成

的现状出发，对进一步优化基层党支部管理作了一些探索。四是建立了党政领导基层组织建设联系点制度，社区班子成员按照分工，分片承包各服务站和管理中心。同时，明确各服务站、管理中心党支部书记为社区基层组织建设直接责任人，真正做到了一级抓一级，层层抓落实。

2、建立健全党建组织网络。我们按照基础上创新的工作思路，规范和完善党建工作的目标，我们先后成立了党的建设研究会，建立了理论学习网络和党风廉政建设监督网络，制定全年学习计划，设立了党风廉政建设监督员。进一步落实《党支部工作条例》，完善了各党支部的组织建设，有效整合了社区党建工作资源，党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用在社区得到了有效的发挥。在此基础上，我们加强了党员教育和发展工作，把党员发展工作的重心前移，强化入党积极分子的培养教育，通过大力宣传党的政治主张，做深入细致的思想政治工作，不断严格了要求入党积极分子的条件，确保新党员的质量。

3、开展活动发挥作用。物业管理的主题就是服务，党建工作是一切工作的生命线，党建工作理所当然地围绕服务作文章。我们充分发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，根据业务关系，在社区各党支部之间广泛开展了“文明社区六联创”（思想工作联做，共抓党员教育；社会治安联防，共创平安社区；公益事业联办，共建服务设施；社区环境联建，共创美好家园；文化活动联谊，共建精神文明；生产经营联抓，共促社区发展）活动，在社区党员中开展了“党员奉献日”、“党员示范岗”创建、“党员志愿者服务队”，“一个党员一面旗”等主题活动。目前，全社区党员带头成为“三员”，即政策宣传员、卫生清洁员和义务服务员，党员的带头示范促进了职工素质的全面提高。

二是抓人心安定。为创造一个稳定的改革发展环境，我们成立了由社区党政“一把手”任组长的维护稳定工作领导小组，认真细致地分析社区形势，及时下发了《关于转发〈中共xx

集团有限公司委员会关于认真做好当前维护稳定宣传教育工作的通知》的通知》。按照谁主管谁负责的原则，社区党政领导作为维护社区稳定的第一责任人，各基层单位党政主要负责人对本单位负责；充分发挥各级党组织核心作用的上下联动机制，明确任务、强化责任、层层落实，做到科包科、人包人，做好一人一事的思想政治工作。在工作中加强基层的信息反馈，建立了领导班子周六信访接待日制度，班子成员轮流接访，及时了解职工的思想动态和实际困难，切实为职工群众释难解惑，解决问题。

公司半年工作总结及下半年计划篇七

我受公司董事会委托，在此向股东会作20xx年下半年工作计划。请审议。

时间已过半，上半年任务没过半，完成的不理想，但我们勇于担当，不气馁，要迎头赶上。下半年在股东会的决策领导下，我们要紧紧围绕20xx年度工作指导思想和20xx年度工作目标，重点抓好以下几个方面的工作。

不断强化“三基”工作，突出重点管控，狠抓各级安全责任落实，严格挂牌负责制和各级领导值班、带班制度。强化部室业务管理，规范员工操作行为。下半年主斜井运输系统逐步完善投运，在斜井运输管理和操作上，将作为矿井的管理难点和重点。（这主要是管理人员不足、设备为基建期的临时设备、操作人员多数为临时工，素质较低、操作不熟练、管理难度大），将需要我们加大培训和管控力度。坚持每天早班会、下午调度会和周四安全例会，开展安全、技术、施工协调会诊，及时解决存在的问题和隐患，各级领导干部要时刻绷紧安全这根弦，实现后半年安全零目标。

计划完成进尺2700m□月平均进尺450m□主要是在过小煤窑破坏区难度大，安全隐患多，施工速度慢，注重现场的安全管控。针对过空巷、过高冒区、过地质构造特殊时段，要超

前采取针对性安全预防措施，确保施工安全。

要加快职工餐厅、澡堂的收尾、验收工作，确保职工餐厅、澡堂在十月底正式投入使用；对35kv变电站、锅炉房、圆筒仓、污水处理站等地面设施，要加快施工图纸的到位、招标手续的办理和施工单位的落实工作，力争年底完成主体施工。

鉴于整合矿井，周边环境和地质条件复杂，有过去的老窑积水和大面积采空区，因此，我们必须高度重视防治水工作，切实做到不漏探、不盲进、不透水，要坚持“物探先行、化探跟进、钻探验证”，严格执行“预测预报、有掘必探、有采必探、先探后掘、先探后采”的防治水规定，牢固树立探放水工作是采掘活动的关键环节的工作思想，推行“长探加短探”的探放水工艺，加强探放水现场把关，坚决杜绝水害事故发生。

我矿作为高瓦斯矿井，必须合理、完善矿井通风系统，必须严格遵守瓦斯治理的十二字方针，着力构建通风可靠、监控有效，管理到位的工作体系。加快监控系统建设，培养监控人员，管理人员，切实做到装备到位、人员到位、技术到位、管理到位、考核到位。针对过小煤窑破坏区瓦斯有异常的特殊性，强化瓦斯排放、贯通管理、值班领导现场蹲点工作，从源头上做好瓦斯治理工作。建立预报和预警机制，实现瓦斯零超限，杜绝瓦斯事故发生。

查缺补漏，采取措施，要加强顶板管理，严格执行敲帮问顶制度；要加强立井提升运输管理，严格绞车的维护、保养及定期检测工作；要加强辅助运输管理，严格执行“行人不行车，行车不行人”的规定；要加强机电管理，杜绝井下电气设备失爆；要加强重点工程管理，严格履行相关审批规定；要加强地面火工品、车辆、消防管理，坚决杜绝各类非生产事故发生。

，本着节约投资、科学合理布局、高效施工的建设，在保证

设施完善、功能满足要求的前提下，从设备选型、采购招标、建筑施工、现场管控等环节，进行落实。

按照集团公司党风廉政建设要求，加强党风廉政建设，要增强党性观念，强化自律意识，加强作风建设，促进领导干部转变工作作风。深入贯彻执行“干事干净、干净干事”的廉政核心理念，严格落实党风廉政建设“一岗双责”责任制，做到党风廉政建设与其它工作同步落实。发挥好党员的先锋模范带头作用和党支部的战斗堡垒作用，为煤矿的建设和发展做好稳定的政治保障和坚强的后盾。

过去的已经过去，面对今后严峻的安全形势和井下大的掘进工程进度，我们要切实抓好今后的每一天。以高度的主人翁责任感，咬定目标不放松、扑下身子抓落实、加快发展不懈怠；以奋发有为的精神状态，一切围着目标转、一切围着执行办、一切围着落实干；以求真务实、锐意创新的精神风貌，用新思路落实新任务、用新办法解决新问题、用新举措开拓新局面；为圆满完成20xx年下半年各项工作目标贡献我们的一切力量。

再次向股东给予的信任与支持，向公司班子成员顾大局、讲奉献、勇担当表示衷心的感谢：我们将继续执行好股东会决议，为建设高效、文明、和谐新瑞旺而努力奋斗。

公司半年工作总结及下半年计划篇八

6月30日xx公司开业至今，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

〈1〉 保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种

种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

〈2〉设备尽快完善到位

由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

〈1〉降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段□xx公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并

不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

3完善各项制度，明确工作职责范围

1、思想上的交流

由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司各层领导应当多深入基层了解员工的需要，并给他们排忧解难，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

2、操作培训

目前公司除了原先从上海过来的近百员工为熟练工以外，其它员工对钢厂仍很陌生，大多数是“门外汉”。员工人数虽然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，要加快以老带新的步伐，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的作用。

1□xx目前销售形势看好，但仍不容太乐观，因为产品之间的差价，并不算太高。要想加真正达到效益的增加，必须加大销售的量，拓展更广阔的销售市场。在这同时还要提高销售质量，一定要严格控制应收款的增加，更要杜绝的出现呆账、死账。

2、加强企业资本运作

目前，钢材市场起伏不定，变化无常，市场价格瞬息万变。

看准市场行情动态，在原材料上做文章，降低生产成本。另外，我公司对原材料(轧辊、导卫)的储备要求又相当高。备品备件资金达20xx万元左右。所以加强企业资本运作，形成良好的资本流通渠道，是企业的命脉。

公司半年工作总结及下半年计划篇九

转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这半年来的工作表现与工作态度，自己认为较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！

我来公司虽然已将近四年，但其实在公司工作的这几年时间里，自己的主观情绪一直是迷茫与徘徊的，走还是留的问题一直在反复交替的支配着自己，总是找不到一种真正的归属感。我不知道与我有同样感触的人究竟有几个，但我相信我的这番话也是部分人心中的话。虽然大多是同乡，但还是感觉有多堵无形的墙阻碍着大家的交流。总感觉公司工作气氛十分凝重，即使是下班时间，大家在一起说话也是非常注意，似乎总是在堤防什么，大家从来不敢做真实的自己，只是机械般的听从上面的安排做着各自的事情，很少有人能发挥自己的主观能力性为公司创造更大的价值。其实公司确实有些能力很不错的同事，但大都从乐观、积极向上，对工作充满幻想进入公司后慢慢的演变成鸦雀无声的类型了，对于此点，我真的深表惋惜。公司招人也是屡招屡走，屡走屡招，这期间也有很多出色的人，但大都因各种原因离开，我想这与公司制度、公司文化、公司氛围应该有较大关系，这也是一件令人十分痛心的事情，总找不到新的活力元素融入到我们的队伍中，队伍不壮大，没有人才加入公司，公司发展也会是非常缓慢的。

去年年终总结的时候，我听着公司领导在会议上对公司xx年

的规划与展望的时候，倍受鼓舞，所以决定留在公司干完xx年，希望公司能发生质的变化，可以让我们工作的地方更美好，人员更团结，氛围更浓烈，可是在上半年中，还是发现有许多东西都是一尘不变的，公司并没有新的活力元素渗透进来，不觉得让人多少有点失望。我想每一个员工都希望自己的公司越来越好，越来越棒的，这样不仅公司成长了，自己也能随着成长。与公司共同进步的感觉应该是很有成就感的事吧。

今年上半年，已经把供应商资料全部输入澳汀软件，每次询价的时候也会在澳汀里面输入联系记录。但美中不足的是澳汀软件有时候运行非常缓慢，所以有时候也不愿意去打开登陆它，导致有些单子登陆的不完善，以后一定改进。对于供应商报价文档，已建立文档妥善保管，但不是很完善，以后会加强完善。对于公司同事的询价处理，我自认为处理得不错，但还是在部分单子我处理不及时，究其原因也有以下几点：1、有些单子非常规，问过供应商后供应商没及时回复我，之后也没有记得起再次催促供应商。2、有些单子看过后觉得产品竞争没有太大优势，也没有尽全力的去及时的询问供应商。第一点我犯了记忆性错误，没有在脑袋里深刻的记下单子，第二点我犯了主观主义错误，我应该一视同仁的竭尽全力的处理好同事发给我的任何询价单。

上半年已经在我们的期待与向往中暗淡的过去，我希望xx年下半年公司能有较大的进步与成就。我会努力完善供应商资料与供应商报价文档，对于同事的询价单会竭尽全力及时的给予支持与回复，对于工作态度我会调整到最佳状态。其实自从公司领导说我态度不好后，我一直较为注意自己的态度，但似乎还是不能得到大家的认同，有一种很疲惫的感觉。不被人肯定的滋味是不好受的。对于同事的询价单处理，自己一直疏于跟进，虽然已经建档保存，但是还是一直没有进行后期跟进，今年下半年会努力改进。

对于工资，自从xx年12月份以后，工资就一直停留在那个坎

上，没有丝毫增加，不免心中也会是有点失落，打工在外，不为钱财那也是一种太清高的说法。现在物价上涨厉害，经常会有：“什么都涨，唯独工资不涨的”抱怨！希望公司领导能依工作表现、工作能力给予一定的调薪，这样不但能解决同事的生活烦恼，更能调动同事的工作积极性，更好的为公司效力。

对于公司内部人文活动与工作气氛，希望给予一定的改进。公司员工大都是值青春的美好年华，对工作，对未来肯定都是充满期待与幻想的，大家都是有着无限的潜力的，希望公司能想些办法挖掘出同事们的潜力，让大家充满激情的投入到工作中去。公司其实长久以为缺乏一种凝聚力，总是像一盘散沙，这也是一件让员工大为不快的事情。

公司内部工作人员有些思想极度消极与懒散，希望公司给予正确的纠正与引导。譬如前台工作人员，某些人刚进公司的时候那股“倔劲”与执著是很让人佩服的，但似乎好景不长，这份难得的责任心已经不复存在，相信公司领导已经感受到了吧。我想这种好思想好品质的流逝也与公司环境脱离不了关系吧，或许可以说是被内部同事同化了吧。与同事聊天的时候、客户也屡屡反映前台同事服务态度差，前台不整洁之类的话语，希望公司领导给予重视。深切希望公司领导能到发展的眼光看问题，我相信每个人都是有闪光点的，不要因为过去的错误而对一个人存在主观上的偏见。还是建议公司能组织一些素质拓展活动，这样不仅能增进同同事间的感情，更能挖掘同事的潜力。

写这篇总结与计划的时候我的思想是激烈挣扎的，因为我总是在犹豫到底自己该不该把这些心理话，或者说大家对公司的心理话借我之手写出去，但最后还是硬着头皮写了，如果有不妥的地方，希望领导见谅，毕竟年少轻狂不懂事，有些地方还是带有自己较强的主观色彩的。我是希望自己工作的地方越来越强的！自己也有许多做得不足的地方，我一直在努力改进，希望大家都能看到我付出的努力与改变。

总之，在美格多这几年的时间里，我也并不是一无所获的，在这里，我学到了以前在工厂里没有学到的很多东西，我想有许多东西都会让我受益一生的吧！虽然我在美格多历经波折与坎坷，虽然我也时常抱怨与不满，但我很庆幸自己终于找回了自己，终于成长了，成熟了，学会理智的看待与处理问题了。我想以后我无论身居何方，身居何职，都不会忘记在美格多成长的这段时光，我永远心存感激的，它是我永远的母校！

公司半年工作总结及下半年计划篇十

20xx年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结20xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

- 1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。
- 2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。
- 3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质

服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过20xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在20xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在20xx年6月之前完成15营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据20xx年中支保费收入1515万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%□20xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入1515万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。20xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议。20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

随着新学期的到来，xx职业技术学院xx系生活部也面临着新的挑战，我部也要继续发扬生活部的优良传统，在继续做好本职工作的同时，极力配合好其它部门的工作。信息学院生活部一直以“服务同学，宣传自己”为工作原则，在全心全意为学院同学们服务的同时，努力将生活部由幕后推向前台，打造自己的精品活动，以崭新的姿态迎接挑战，以积极的态度做好自己的本职工作。基于以上情况，现对xx职业技术学院xx系生活部本学期的工作计划做如下安排：

1. 加强自身建设，明确工作思路，完善自身管理。在院领导和主席团的指导下，我部要根据自身的特点，优化自身机构，团结共进，使生活部的运作更规范更有效率。明确分工以及个人职责，让老师以及同学们看到的是一个有组织，有纪律的生活部。

2. 努力完成生活部的各项工作，认真学习各项规章制度，从部长到干事做到一切严格遵守纪律，服从组织安排。

3. 严格摆正工作，学习，生活三者关系。工作态度积极端正，做到任务落实到位，责任落实到人。工作中应当注重效率，质量和可操作性。在可操作性强，保证质量的同时，提高工作效率，少做“无用功”。

4. 注意及时反馈信息，不论部长级或者是干事，在工作中遇到困难首先及时解决，自己难以解决的事情应及时向上级汇报，以免耽误工作。

1. 遵守学校的各项规章制度，遵守学生会的章程及各项规章制度。

2. 本着“从同学中来，到同学中去，全心全意服务同学”的宗旨，为信息学院尽自己最大的努力。

3. 生活部的每位成员都要养成积极热心，吃苦耐劳，认真负责的工作作风。

4. 生活部要继续作好学生同学校后勤方面的联系人，协调好二者之间的关系，广泛收集同学们对学校饮食，安全等方面的相关意见和建议，并及时传达给相关部门。

5. 维护同学们的基本利益，确保同学们生活惬意有序进行的基础上，努力使同学们的大学生活更为丰富多彩。

6. 生活部成员要严格要求自己，不论是在学习、工作，还是生活方面，时刻注意在同学们心目中的形象，不得做出有损信息学院学生会的事情，应争取在各个方面起到模范带头作用。

7. 因有特殊事情不能正常参加例会及工作时，应提前向部长请假。

1. 宿舍管理

每周定期检查宿舍卫生(每周四下午5:30)。

不定期抽查宿舍卫生,以及日后跟踪调查。

2. 宿舍卫生知识教育

在换季的时候为大家提供一些预防疾病的知识，以板报和宿舍栏的形式来宣传预防疾病的知识。

3. 开展丰富的校园活动

“和谐校园，你我争先”“温馨之家”宿舍评比，作为xx职业技术学院xx系生活部优秀的校园活动，一直得到老师以及同学们的好评。我们这学期在按照以往评比原则的基础上将力求有所创新，新的学期，新的工作也将以新的面貌接受老师的审查。

1. 在即将到来的第10届xx职业技术学院运动会期间做好后勤保障工作。为xx系的运动健儿们尽自己最大的努力做好后勤工作，使他们没有任何后顾之忧，争取为xx系取得更好的成绩。同时全力配合其他部门在运动期间的各项工作。

2. 积极配合学生会其他部门本学期的各项工作，在学生会的内部树立“有困难，生活部帮忙”的工作理念。和各个部门紧

密合作，共同为xx职业技术学院美好的明天贡献自己的一份力量。

3. 定期召开生活部例会，重要会议时做必要的会议记录。范文大全

以上是本学期的工作计划。生活部所有干部以及干事将一如既往，以最饱满的热情，最积极的态度投入到工作中，积极配合信息学院其他各部门的工作，确保我院系的各项工作有条不紊地开展。为学校的迎评促建工作添砖加瓦，贡献出最大的力量。

回顾上半年的工作中，我们遇到了不少困难，在面对这些困难时也显现出我们对突发事件的预见性不强，处理具体事务时对细节关注还不够。下半年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的`工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，业主满意，员工满意。我们会在今后的`工作中从认真总结经验教训，从自身找原因，加强管理队伍及员工队伍建设，不断提升管理水平及员工素质，把物业部这支团队打造成为综合能力强、有较高管理水平的优秀团队。

公司半年工作总结及下半年计划篇十一

6月30日**公司开业至今，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

〈1〉 保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水

、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

〈2〉设备尽快完善到位

由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

〈1〉降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段，**公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，

因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

完善各项制度，明确工作职责范围

1. 思想上的交流

由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司各层领导应当多深入基层了解员工的需要，并给他们排忧解难，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

2. 操作培训

目前公司除了原先从上海过来的近百员工为熟练工以外，其它员工对钢厂仍很陌生，大多数是“门外汉”。员工人数虽然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，要加快以老带新的步伐，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的作用。

1、**目前销售形势看好，但仍不容太乐观，因为产品之间的差价，并不算太高。要想加真正达到效益的增加，必须加大销售的量，拓展更广阔的销售市场。在这同时还要提高销售质量，一定要严格控制应收款的增加，更要杜绝的出现呆账、死账。

2、加强企业资本运作

目前，钢材市场起伏不定，变化无常，市场价格瞬息万变。看准市场行情动态，在原材料上做文章，降低生产成本。另外，我对原材料（轧辊、导卫）的储备要求又相当高。备品备件资金达20xx万元左右。所以加强企业资本运作，形成良好的资本流通渠道，是企业的命脉。