

2023年公司公文工作总结(精选8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

公司公文工作总结篇一

供电的顺利与否直接关系到千家万户和工厂生产的进行，所以作为一名供电公司的经理，我要时刻的把为人民服务的理念记在心中，要时刻以人民的最高利益为准，做好自己的工作，将供电的安全和持续性一直保持好，这是我一直以来工作的理念！

开拓进取，深化管理，各项工作得到创新发展，供电公司经理个人工作总结。

1、多种产业实现快速发展。本着慎重投入、注重产出、任重发展的方针，进一步加强多产发展战略研究，完善对产运作的规章制度。以公司三产改制为龙头，成立某有限责任公司，积极开辟新的发展空间，抓住有利时机，转变企业经营机制，提高多产核心能力，确保多产走上可持续发展道路。

2、经营管理水平进一步提高。通过内抓管理，外拓市场，进一步加强财务控制，全面实行预算管理，开展了营业普查和反窃电工作等，实现了增供扩销、增收节支。全年完成供电量1.51亿千瓦时，同比增长20.27%；售电量1.44亿千瓦时，同比增长24.54%；综合线损率4.86%，同比下降3.26个百分点，其中高压线损率绝对值7%，低压线损率绝对值12%；本年度回收电费48.76万元，回收率达100%，陈欠电费回收率10.6%；公司资产保持增值率125%，资产负债率63%，利润18万元，实际效益工资22万元。

3、建设一流企业扎实推进。不断完善企业标准化管理体系和建设一流措施。及时完成整改项目及整理各项资料，按要求开展了各项经济、技术指标的分析工作，使各项指标实现了在线运行，达到了“可控、在控”，并及时总结，积极改进。在科技进步方面，建成用电营销系统，12个供电所实现了光纤宽带联网，所有班组均配置了微机，办公自动化系统投入使用，职工论坛架设完成并成为广大职工思想、业务技术交流的平台。

4、二期农网改造全面完成。今年全面完成了10kv及以下二期农网建设与改造工程项目的施工任务，新建配电台区545台，总容量25015kva;新建10kv线路245km²改造150km;新建400v及以下线路648km;安装表计39295个，完成总投资3320万元，工作总结《供电公司经理个人工作总结》。同时设计完成了我县电网十五规划，并初步完成xx年城网建设(改造)工程的预算编制任务，城网改造工程即将全面铺开。

5、安全生产再创新高。通过多种形式不断加大安全教育与管理，共举办“两票培训”4次，参训人数达358人次;积极开展安全大检查、安全月活动;召开了安全用电专项整治工作会议，对部分企业安全用电进行了检查;积极做好迎峰度夏工作，开展了负荷预测，加强对用电需求侧的管理，制订应急预案。由于安全措施扎实有效，安全管理水平不断提高，年内实现了3个百日无事故安全记录。

6、精神文明建设呈现新气象。围绕经济建设抓党建，发挥党组织的战斗堡垒和党员的先锋模范作用。公司党支部被某市委授予“市级先进基层党组织”荣誉称号。完善文化阵地建设，开展丰富多彩的文体活动。积极开展双拥共建活动，被区党委授予“自治区爱国拥军模范单位”称号。特别关心职工和离退休职工生活，邀请电力疗养院到公司给全体职工进行健康查体，开展“送温暖”活动，针对职工关心的问题，给予积极解决。同时，积极组织参加“春蕾计划”万人行、

贫困帮扶、茅草房改造等活动，资助5名女童完成九年义务教育，向扶贫挂点某镇某村村部捐赠价值5000元的办公物资，向那村小学捐赠15000元用于学校硬件设施建设及学生书包、课本的购买，完成了5户特困少数民族群众茅草房改造，展现了良好的精神风貌，极大提高了公司形象。

7、农电管理实现规范化。对供电所的帐务进行统管，进一步规范了供电所财务管理；重新编制完善了供电所的营销报表，进一步加强对供用电合同签订的管理，并对此开展了2次培训及整改检查，重新纠正不规范合同154份。举办了第一届职工配电线路配电线路知识及技能竞赛活动，进一步提高了农电工素质。目前，12个供电所全部通过了“规范化管理供电所”验收。

8、优质服务水平不断提高。为给客户提供更加优质快捷的服务，又出台了一系列措施，深入开展作风建设年活动，把工作重点转向营销，把经营重点转向市场，把管理重点转向服务。一是开发、运行银电联网系统。同工商银行实现了银电联网，客户可就近交纳电费，进一步方便了客户。二是开通了95598服务热线，电力抢修班24小时提供用电抢修服务。三是建设用电营销系统，实现了全县营销数据的共享和城乡服务一体化。

公司公文工作总结篇二

不知不觉加入xx证券这个大家庭已经三年有余，回想这三年来的工作是充实并愉快，让我学到很多东西，但同时也存在着很多不足的地方一直在改进。公司领导对团队的建设起到很大作用，思路比较清晰让我们营销道路减少走弯路。与同事之间的相处比较和睦，在他们身上学到提高自己沟通能力和应变能力。

20xx年可以说是产品创新之年，开会学习是家常便饭，甚至总部领导视频会议召开频率也变多。手续费已经很透明，只

能通过产品才能完善客户需求。从固定收益产品到信托产品，我们都要去匹配相适应的客户群体，这就看我们平常与客户粘度。

20xx年也有许多不足的地方，团队客户的流失是最主要的方面！不管是因为客户去帮亲戚朋友的忙，还是因为其他原因。只能说明是我的服务工作做不到位，有些客户的联系方式失效或者过期的客户近期也在完善甚至照着地址去寻。

融资融券业务占公司主营权重也在日益变多，总部领导也比较重视这一块，下达给营业部任务然后分配给团队。起初门槛是50万，后面放开10万即可做，慢慢的咨询的客户也多，我和客户一起学习。融资融券是把双刃剑，有客户办理的我都会耐心去和客户解说。今年个人两融开户数打到20个左右，有重要信息都会和客户去交流，有些客户开始做不太熟悉，要常去给他解说。

阳光信托产品销售我们利用周末时间在小区营销、虽然做的不太好，但是我们投顾团队连续几个周末都在外去主动营销。营销产品的同时我们也在开发新客户，让更多客户了解湘财。三ETF产品销售：今年有行业ETF和ETF换购！尤其是医药行业ETF比较受客户欢迎，毕竟整个医药行业受政策和业绩去支撑，所以营销起来客户也比较放心。至于ETF换购可以让深套的客户拿成份股去换，盘活客户对公司和客户都有好处。

截至11月底金桂四季理财产品的收益率在同行业甚至与银行产品收益还高。今年理财市场经过余额宝等收益产品冲击，互联网金融产品地位越来越重要。虽然金桂四季每季度开放一次，但是客户合理安排资金还是可以的。我们在营销客户同时也在给客户寻找货币基金或其他稳健产品去和客户推荐。

今年总共新增将近100万左右；与此前定下目标相差甚远。

20xx年互联网金融可能还会持续发力，现在手续费及网上开

户的放开。要好好利用这一块，加大撒网力度。最重要的还是要加强学习，更好的应对客户的需求。潜在客户的持续服务还是要跟进，利用公司现有的资源去给客户做服务，时间是最好的导师相信客户会为我华丽转身。

公司公文工作总结篇三

上半年□xx支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“非常奉献6+1”和二季度的“星光大道”等竞赛活动□xx支行各项经营业绩稳步增长，截止6月末，支行各项存款余额21307万元，较年初增加 2145万元；各项贷款余额 11344万元，较年初增加 2527万元，存贷比例 53%；不良贷款余额 1.6万元，较年初下降 0.9万元；办理银行承兑汇票金额8849? 万元；办理贴现金额 5507万元；利息收入 584 万元，半年实现利润 377 万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

半年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证圆满完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。

在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

(1)严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

(2)严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，

全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3) 扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4) 切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5) 对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6) 积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

上半年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况；大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

1、上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、上半年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在上半年打下的基础上，下半年全面启动。

下半年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基

础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。

进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

上半年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去；二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。

以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下半年各项工作任务。

公司公文工作总结篇四

20xx年，xx公司在公司领导的指导和关心下，我公司全体员工齐心协力，以“开拓市场为核心，以强化管理为手段，以完成清欠工作为关键，以稳定人心为前提”的经营方针，努力改善经营管理，加大开拓力度，取得了一定的成绩，确保了一方平安，为公司的稳定和发展奠定了基础。

(一)、市场经营开拓

(二)、在建项目情况

2、道路建设共计完成挖土方量20xx0余方，回填素土方量17563余方，三七灰土：785余方。

此厂区场平和道路建设，虽然项目小，但是公司领导非常重视；尽管环境恶劣，但是我们信心不减。充分发扬“小项目、硬作风”的施工风格，对工作一丝不苟，现路基已基本成型，在整个厂区施工进度中领先于其他标段，按时保质完成了业主对施工进度的要求，得到业主及同行单位一致好评。下一步，到春节过后，我们将尽全力争取拿下该项目的进场道路的土建工程的合作建设。与此同时，我们还将继续加大对老市场对接跟踪力度，进一步对系统内市场进行开拓。

(三)、重点项目的结算和清欠工作取得进展

今年以来，我公司为进一步加大结算工作力度，先后采取了一系列措施：

一是抓好重点项目清欠督办。对重点工程蓝商项目进行督办，落实清欠工作责任制，明确了清欠时限和要求，并健全了清欠工作通报机制和检查督办制度。

二是抓好业主投资项目拖欠工程款的资金安排计划和清欠工作。

三是建立健全防止产生新的拖欠工程款的长效机制。建立权责明确、制约有效、专业化管理和社会化运作的管理体制及运作机制，加强建设工程结算管理，推行“限时结算”制度，逐步建立工程结算、协调、仲裁和结算的约束机制。xx公司领导和全体职工克服重重困难，结算和清欠工作取得了阶段性成果。

公司公文工作总结篇五

20xx年度我担保公司为30家企业，累计提供43笔担保业务，担保金额1436万元，比上年度的1397万元略有增长；为下岗职工提供小额贷款担保21户，担保额63万元；年末在保责任余额1080万元、比去年同期的977万元增加9%。

今年发生代偿二笔，代偿金额55万元，通过及时追偿已收回37万元，其余18万元正在处理中。预计经我公司为我市中小企业提供担保可使受保企业新增职工170人、可使受保企业新增销售5000万、可使受保企业新增利税200万元，在一定程度上为促进我市中小企业的发展、增加税源、扩大就业以及为构筑xxx社会等方面做出了应有贡献。

(1) 充实和完善各项管理制度、借助信用评价机会、做好信用评价材料的报送，在杭州市信用协会评价中我公司被评为aaxxx企业、同时被杭州市担保协会授予三等奖。

(2) 继续抓公司员工的业务培训。

一是利用网络注重平时的学业、

二是积极参加担保协会举办的各种业务培训。

(3) 抓风险控制。

二是严格按照法律手续落实反担保作保证；

三是及时处理已发生的风险做补救。

(4) 加强服务意识、提高服务质量、树立企业形象。

担保业是为企业或个人融资服务，既然是服务业，就要不断提高服务水平和服务质量，诚心诚意为企业服务。

我们要求受保企业以“诚信”为本，我们也应该以“诚”相待，凡是找我们有担保意向的客户，我们都热情接待、及时办理，符合担保条件的，在手续办理上尽可能方便客户、在时间上尽可能快速去办理；对不符合我们担保条件的，尽可能在最短时间内给客户以满意答复。

当前面临的主要困难，是我们公司还没有真正的协作银行。没有银行的认可和协作，担保公司就没有立足点。

为什么我们公司不能与银行签订合作协议，究其原因：一是我们公司的管理水平、信用程度、风险控制能力等方面还没有充分显现；而更为重要的原因是我们公司的资金结构不合理，在20xx万注册资金中，货币资金只有300万，实物资本为1700万，而对于银行来说更看重的是货币资金。

- 1、做好信用评价材料的报送，借助信用评价平台提升我们公司的信用度和知名度。
- 2、开拓新的担保业务，目前我们公司的担保业务只是贷款担保，明年要在工程担保方面开拓新的担保业务。
- 3、争取与银行建立协作关系，作为我们公司，在新的一年里要进一步抓好担保业务开展、抓好企业内部管理、严格控制担保风险；进一步扩大我们公司的信誉度和知名度，加强与银行的沟通，争取银行的认可和合作；根据当前的实际情况，要解决与银行的签约，更离不开主管公司和地方政府部门的支持，能扩大对我公司货币资金再投入、协调我们担保业与银行的关系。

公司公文工作总结篇六

20xx是公司成立的第十个年头，同样也是装饰公司从事装饰装修工作的第十年。从20xx年房产工程公司的合并再到今年房产公司与工程公司独立发展，承接业务，公司从长远的发展

展角度考虑，作此决定。装饰公司的全体同仁也围绕公司的战略目标，思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理等方面均取得了一定的成绩。

一、 经营目标

20xx年已经过去了半年了，经过装饰公司全体员工共同努力，公司实际完成产值 万元。

二、 深化内部管理，规范内部运作

20xx年初始，依据总公司制定的新的发展战略规划，对原房产工程公司在组织机构上做了新的调整。装饰公司为了适应社会与行业的发展要求，对组织架构和公司制度做了相应的调整。

1、公司对部分岗位做了调整，改变原有的陈旧模式，全面实行项目经理制，以项目经理为整个项目的核心人物，展开工作。同时公司也对各岗位职责进行了更明确更详细的确定。

2、加强项目管理力度，提高施工管理水平，逐步建立规范的项目管理体系。公司将提高施工管理水平作为增强企业管理效益的核心任务，这就要求公司不断地吸纳专业人才，同时更要加强内部管理人员的自身素质。

3、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控

费用的下降。

4、加强公司的内部管理，无规矩不成方圆，由制度的约束慢慢转变为习惯，从而形成良好的企业文化。

5、积极组织员工培训，鼓励专业人员继续深化学习专业知识，做到知识功底更扎实，技术更精湛。

三、存在的问题

1、为了适应行业发展的规律，公司决定开始向项目经理制转变，但是一直没有得到很好的贯彻实施。一方面由于项目管理人员自身的管理能力有限；另一方面受到原有管理模式的束缚，这两方面的原因导致项目经理制至今仍处于萌芽阶段。公司领导应支持和鼓励项目管理人员积极开拓创新，从思想上透彻的理解项目经理制，从行动上真正的落实制度的改革。

2、公司现在岗位分工确实已经明确，但是对岗位职责的理解还是不够成熟。不能完全做到各负其责，这需要内部各岗位的管理人员在实践中渐渐摸索，总结经验。为了公司的发展在今后的工作中多方面多渠道选择适合自己的学习方式，充分利用业余时间多学习专业知识，精益求精，打造素质过硬，专业技术强团队。

3、创造出一个有纪律性的团队，赏罚分明。对于违反公司规章制度，无组织无纪律的员工要提出批评，情节严重的给予一定的惩罚。对于工作出色，为公司的发展做出成绩的员工要进行奖励。

四、20xx年后半年的工作计划

1、计划完成奇台体育公园景观项目、奇台县城投公司综合业务用房

装修工程、奇台县信用联社营业网点装修工程、昌吉高新区科技服务楼装修工程等几个项目的竣工验收工作，做好个项目的竣工决算工作。完成奇台华东酒店后楼及连廊的装修工程，为酒店的正常营业打好基础。

- 2、催收往年的工程欠款，加大应收账款的回收力度并且安排专业人员做好项目的回访工作，树立企业形象。
- 3、认真总结前半年工作中的优势与劣势，扬长补短，为新业务的展开做好充分的准备，在工程领域更上一层楼。
- 4、做好工程材料供需计划，合理有效的使用材料，控制成本。集思广益，寻求降低工程成本的方法。

公司公文工作总结篇七

以工会小组为单位开展建“小家”活动，是增强员工的积极性和主动性，增进员工之间的理解，提高企业工会组织的感召力和内聚力的有效途径。工会小家活动的开展基于保证公司各项经济工作的有效运转，实现企业管理人性化，突出人情味。做到在思想统一的基础上，突出特色，落实行动。

200*年，公司工会进一步调整和完善了工会小组的结构，并提出将创建模范小家作为公司工会和各小组的一项主要工作。我小组在总结以往工作经验的基础上，进一步修订了工会小组工作制度、工作任务、200*年建设模范小家工作计划等，并通过小组会议、小家活动等多种形式向员工传达宣传建设“模范职工小家”的意义、计划和方案措施，针对建家工作中存在的薄弱环节，认真查缺补漏，健全完善了建家机制，做到工作有组织、有领导，活动有计划、有安排。

共包括以下六方面内容：

- 1、有效开展政治学习，不搞形式主义和突击主义，围绕工作开展政治理论和时政学习，增强政治敏感性和鉴别力，融时政学习于日常工作交流之中。
- 2、抓人才建设，促岗位自学成才。请“小家”成员计算机中心的同事进行电脑知识讲座和实际操作指导，提高员工的工

作技能和日常事务快速处理能力。

3、开展“三个一，两常备”活动，即一个微笑，一声问候，一杯热茶和常备一个小药箱，常备一个小工具箱。帮人排忧解难，处处给人以温暖，使小组充满“家”的温馨。

4、倡导“六互”精神，即学习上互帮互进，工作上互商互学，生活上互知互谅，培育小组间一种和谐的关系和合作求进的精神。关心有困难的员工，如实向工会反映情况，使困难员工的问题得到及时解决或补助，积极响应工会的号召为经警吴荣送捐款，探望生病员工，使他能感受到组织的关怀和温暖。

5、经常与“小家”成员谈心，及时对员工生日或有其他喜庆事情送上礼品表示祝贺；遇到职工生病或碰到其他困难时，小组在及时了解情况的基础上进行慰问或以其他形式表达“小家”成员的关心之情。把关心员工生活真正关心到细节，关心到实处。

6、组织户外文化娱乐活动，舒缓日常工作压力；鼓励小组成员积极参加体育锻炼，提高身体素质，保证有充沛的体力和精力投入到工作之中。

在长期以来公司领导和小家成员的积极带动和努力下，小家成员们不仅在工作中精益求精、争先创优，不断提高自身业务技能和综合素质，在日常学习生活中更互相关心、互相帮助，让我们的职工小家真正象一个温暖的小家庭，让员工能够在这样良好温馨的环境下愉快的工作，生活。在今后的工作中，我们将一如既往的建设好模范职工小家，开拓创新，再创新高。

公司公文工作总结篇八

企业与自然环境的和谐相处，以及企业与国民经济的和谐发

展。目前，我公司通过广泛宣传和深入落实，使企业文化建设初见成效。加强西厂改制和新厂建设，统一了公司运营公司一直重视西厂改制和搬迁工作，在公司领导和财务部门的综合指导和部署下。

西厂和**供电公司完成合作运营，双方分别占总资本金的70%和30%，西厂收入和利润实行独立核算；上半年西厂共完成产值581.559万元，其中**厂自行签订合同金额396.07万元，**区域市场开拓取得新进展，**地区合同占全部签订合同的64.66%；新厂建设进入扫尾阶段，完成搬迁指日可待。针对两厂发展具体情况，公司制定了材料互用和经济责任考核等相关措施，有效地控制了两厂物资材料管理和生产经营管理；在经济分析例会、先进性教育、“质量月”等活动中，公司科学部署，认真协调，较好地统一了两厂各项活动的开展。

（一）公司正式员工队伍素质较差，大部分人员属于安置型，文化水平、工作技能偏低，综合素质人才匮乏，满足不了企业发展要求，与企业的发展不对称。

（二）长期以来，设备公司产品未形成自身的拳头产品和自己的品牌，削弱了公司竞争力，严重制约了企业的发展。

（三）安全质量检查考核力度不够，老好人思想严重，还存在一些安全设施检查不力的情况。

（四）系统内部部分区市供电部发展设备制造产业，造成供电企业内部重复建设、无序竞争、资源浪费，并且有愈演愈烈趋势的现状，一定程度上影响了公司正常运营。

（一）紧紧围绕xx年年度工作总体要求和生产经营总目标，知难而进，创新工作，进一步提高外部市场占有率和新产品开发力度；要积极寻求与知名公司、大专院校合作生产高附加值的產品，使产品结构由下游产品向上游产品发展，低压

产品向高压产品发展，实现规模扩张和产业优化；近期，公司要与**矿业集团公司合作生产高压电器产品，并通过对外租赁我公司厂房等形式，与服装生产等非电器设备制造业进行合作，合理使用闲置资源。

（二）今年7月中旬完成**电力设备厂新厂建设及搬迁，扩大产品生产能力，提高**市场产品占有率。

（三）继续加强党的先进性教育后一阶段的工作，建立先进性教育的长效机制，增强执政能力，进一步促进企业发展。

（四）积极开展员工技术学习、技术练兵、技术比武活动，切实提高员工队伍业务能力、技术水平。同时，吸引人才，加强营销队伍，提高销售人员的业务素质和开拓市场业务的能力。

（五）继续深入开展“多产管理年”活动，以“经营管理月”为契机，进一步规范公司财务统计、物资成本、档案证件管理，对公司产品从设计、采购、制造进行全面监督审查，严格按照分批成本核算办法进行核算，降低成本费用。

（六）充分认识到自身的差距和不足，在下半年的工作中，着力改善和提高，顺利完成全年生产任务，达到优势突破。