

# 最新球罐制造工作总结 制造业工作总结(优秀7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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 球罐制造工作总结篇一

从事统计工作以来，在工作中我学到了很多知识和经验。统计工作对我来说是一个陌生的工作，我由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，可以说这个过程是艰辛而美丽的。从工作中我所得到的和领悟的也很多。这可以说对我以后的人生旅途都有很大的影响和帮助，也算我人生的一次不小的转折点和跨越。所以自己也更珍惜这个难能可贵的机会。我想无论开始从事何种工作对我来说都是一种挑战，也是一种磨练。做统计半年多以来在工作中不断的磨练了我的意志，同时增加了我对困难的征服欲，实现了我的人生价值。我想无论我做什么都会干一行爱一行。既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。

统计这份工作要求我。首先要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，既然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。二是要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自己做到一丝不苟。统计对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。要做到统计的产量、计算工时一定要准确无误，否则将给公司带来一定的损失，所以，必须要认真，仔细无差错。这就要求我们在做其它工作时也是必须用严谨细致的态度对待工作。三是责任心。工作对我们来说就是一种责任。我们有义务尽心尽责的去完成，去负责。所以工作的好坏，也取决于你对工作的责任心。四是工作的高效率。对我来说

提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，对任何事情都要当机立断，设定具体时间安排工作，对各种报表制定时间，给自己制定严格的最后期限。五是保密性。我所从事的统计具有保密性，根据工时定额做出工资表下发给各工段开始做工资，工段做完的工资表进行初审。对工资负一定的保密责任。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。

来到公司的这段时间里经历了产量旺季时期，对自卸车从概念到整个流程中的制作，到把车交到用户手中。可以说是每个细节，每个零部件都有了深入的了解，拓展了自己的知识层面。也学会了出现问题如何分析解决，在制造部做统计这段时间，我经常去车间实地学习，总结产品类型、产品特点，牢固统计基础、力求对统计分析质量的提高。让工作做的更顺利，效率更高，更准确。在做工资时，有时出现公式不太统一的现象，这样核算起来比较吃力，很容易出错，经李部的指导，把核算方法统一化，制定出了一个比较合理的标准。各工段按照这个标准就不容易出错，这样减少了重复核对，提高了工作效率。现在学习分析各报表情况，对于每月的产量分析，工伤情况的分析，工资的动态分析，有利于我们从中总结出规律，分析在哪一阶段产量怎样变化，后续工作怎样安排。在哪一阶段是工伤多发期，分析怎样尽量注意，减少事故的发生率，做到安全无隐患的目的。工资方面可以看出在哪一阶段出现大的波动，利于做一些均衡调整。

到下半年随着淡季的来临，产量的下滑，工作量也随之减少了，公司安排了培训计划，对自身业务学习的进一步加强，还组织学习了鞠强老师的“班组管理”，总部组织的“精益生产管理”，从中得到了不小的收获，从最基本的5s做起，从自身做起，用实际行动影响周围的人，一起改善，减少工作过程中不必要的停滞，提高工作效率。

一个人对自己的工作如果有百分之百的喜欢，也许不是太可

能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的价值观，与同事以及领导互相交流、及时沟通、共同学习、取长补短、互通有无。通过读“塑造阳光心态”这本书，无论做什么都要把心态调整好，以一种乐观、积极向上的态度，以公司特有的快乐服务为准则，服务他人，打造和谐永驻的气氛。才能推进发展，铸就辉煌。

在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。主动性不够，与同事们尤其是领导的沟通和交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。在工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

这是我对这段时间工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。所以在今后工作中我将努力奋斗，无论自己手头的工作有多忙，都服从公司领导的工作安排，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，理清自己的思路，细化工作流程，在低值易耗统计分析对比，找出使用标准，对每月发生的工时费用进行总结对比分析，做好测算工作。把工作做的更细致化，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

## 球罐制造工作总结篇二

上半年机械分公司共完成销售272.72万元□20xx年同期仅仅为8.013万元，较20xx年增加264.707万元，增长33余倍；货款回收759.96万元，去年同期为74.61万元，较去年同期增加685.35万元，增长9余倍；但同时相比生产与发货数量较去年同期有所减少，去年同期生产产值为1304.61万元，

今年只有292.24万；去年同期发货数量1361.1万元，今年为461.98万元，较去年降低77%。具体见如下图表：

1、和去年同比分析□20xx年1—6月份为了确保西飞655库交货周期，公司将大量精力放在655库托盘的生产制作上，市场投入精力少，几乎没有新签合同，造成了销售收入低，突击生产进度造成了生产产值高。而今年上半年加大了销售力度，共签订8个合同，订货额272.72万元，生产方面有序进行，全部按客户要求按时交货。

2、1—6月份产品分类分析：一季度共签订合同有北自所钢制托盘、北京凌

昆压条型材、体育场馆型材等，其中钢制托盘占据了总订货量84.52%的比重；压条型材占4.43%；体育场馆、立体车库等特制型材占11.05%，由此体育型材，包含公司新开发的立体车库型材市场前景喜人，有望成为公司未来创收新的增长点，见如下饼状图：

3、占年度比例分析□20xx年度总目标6000万，目前时间已过去一半，任务仅完成不足百分之五，造成后面压力非常大。

修订了公司销售管理政策，制定了明确的销售激励办法及货款回收细则要求，确保公司及业务人员的利益，与各销售人员签订全年目标责任书，并按月进行绩效考核。

上半年除正常开展销售业务外，为实现全年的目标任务，当前紧紧跟踪的大项目有西飞公司3000多万的自动化立体库，已完成技术交流和招标文件；江西洪都4000万左右的自动化立体库及西安万隆制药900万货架项目；完成初步设计的重庆西源公司1000多万的自动化立体库及新疆500万左右的货架项目等。

后期初步交流的是西飞大件库及成都飞机工业集团初步交流

立项工作，力争下半年实现2—3个项目，完成全年销售目标。

结合我公司的优势，立足现状，积极开发型材加工。上半年先后走访调研了省内六家、省外九家立体停车设备等企业，完成立体车库调研报告，开发了浪板及边梁型材的生产加工。目前已同宝鸡通运嘉航公司签订销售代理协议，并已交付部分样品；同河北衡水奇佳公司达成整体立体停车库生产的初步意向；同山西贝尔特公司共同开发了体育场馆建设用型材，已完成首批生产销售。

1)、在全体技术人员的努力下，完成立体车库项目的调研及车库型材边梁、浪板的设计、研发、试制及生产工艺、质量检验等，为后续的批量生产打下了坚实的基础。

2)、完成了体育场馆型材的开发、 技术工艺、质量全过程的控制，确保产品交付。

3)、顺利完成北自所—西开及库尔勒项目的生产技术文件及生产工艺。检验员现场跟踪并全检，验收产品，整理验收资料，受到用户好评。

4)、完成秦川、西航动力等合同的技术资料以及延长橡胶、延长石油、西安林业、 优耐特、 杨凌万隆制药、 西安新飞等单位的方案设计 & 报价等工作。

1)、圆满完成了各合同的生产及发货工作，如北自所西开合同、北自所新疆合同、北自所航二院合同的小托盘；体育型材的加工和发货；北京凌昆压条 的生产发货；完成自动化立体车库型材的生产、试制工作。

2)、现场管理逐步走上正轨：

a) 完成了公司钣金车间的设备搬迁工作；

b□对车间设备的整体布局重新排布，并进行擦拭，完成车间设备和安装调试工作；

d□完成了车间照明的改造工作；

e□进行了全公司外墙玻璃的清洁；车间墙体的粉刷；垃圾的清理；设立专职清洁工等，使现场管理面貌一新。

上半年除生产经营外还做了如下工作，这些都为后期经营工作奠定了扎实的基础：

1)、全员通过春训活动，确定了正确的思路，要以解放思想，转变观念，改进作风，提高效能，指导实践、推动工作为出发点和落脚点，提高落实公司年度方针目标的能力。

3)、完善了公司生产费用的定价机制及公司生产计件办法并得以落实；

4)、设立了公司生产半成品库，规范生产过程中半成品的工序管理控制。

5)、完善各种管理制度，成立了自动化立体车库项目研究小组、安全管理委员会，先后制定了“物资采购及外协控制程序与管理制度”、“车间现场及设备管理制度”、“安全生产管理制度”、“销售管理办法”、“考勤管理制度”、“公务用车管理办法”“自然灾害安全事故应急预案”等。

6)、完成了公司方菱商标注册及蜂窝式立体库实用技术专利申请的资料准备。

7)、狠抓质量，上半年我们通过了质量、环境、健康安全体系认证，并以此为契机，抓好产品质量，产品合格率均在99%以上，得到用户好评。

8)、完成渭南临渭区分局消防大队给公司下达的整改内容并予以回执；配合渭南临渭区站南安检站对公司的安检检查工作，并制作机械分公司设备安全操作规程悬挂于各设备，现场、大厅张贴标语等；完成车间办公楼应急照明设备及应急标志等。

上半年总体来说，做了不少基础管理工作，但经营业绩却不是很理想，客观上的一些因素虽然存在，如业主项目大多是在调研申报阶段，公司所跟踪的一些大的项目基本都在上半年以后实施等。但我们在工作中也存在不少问题，主要有以下几点：

- 1、销售订单严重不足，导致生产任务不饱满。
- 2、销售信息量不足，宣传力度不够。
- 3、销售人员工作积极性不高，缺乏主动性。工作没有一个明确的目标和详细计划，销售人员没有养成计划的习惯，销售工作处于守株待兔的状态。
- 4、销售人员业务知识不高。销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力和素质等方面有待提高。
- 5、技术、生产能力有待提高。比如工艺、工装焊接存在不科学问题，不能提前预测，只能临时抱佛脚纠正。
- 6、立体车库方面，型材数量偏少，在日常加工基础上还缺少解决问题的最佳方法。
- 7、现场管理仍不到位，亟待加强。

### **球罐制造工作总结篇三**

上半年机械分公司共完成销售272.72万元，2014年同期仅仅

为8.013万元，较2014年增加264.707万元，增长33余倍；货款回收759.96万元，去年同期为74.61万元，较去年同期增加685.35万元，增长9余倍；但同时相比生产与发货数量较去年同期有所减少，去年同期生产产值为1304.61万元，今年只有292.24万；去年同期发货数量1361.1万元，今年为461.98万元，较去年降低77%。具体见如下图表：

1、和去年同比分析，2014年1—6月份为了确保西飞655库交货周期，公司将大量精力放在655库托盘的生产制作上，市场投入精力少，几乎没有新签合同，造成了销售收入低，突击生产进度造成了生产产值高。而今年上半年加大了销售力度，共签订8个合同，订货额272.72万元，生产方面有序进行，全部按客户要求按时交货。

2、1—6月份产品分类分析：一季度共签订合同有北自所钢制托盘、北京凌昆压条型材、体育场馆型材等，其中钢制托盘占据了总订货量84.52%的比重；压条型材占4.43%；体育场馆、立体车库等特制型材占11.05%，由此体育型材，包含公司新开发的立体车库型材市场前景喜人，有望成为公司未来创收新的增长点，见如下饼状图：

3、占年度比例分析：2018年度总目标6000万，目前时间已过去一半，任务仅完成不足百分之五，造成后面压力非常大。

## 1、经营方面

### 1)、完善销售管理制度。

修订了公司销售管理政策，制定了明确的销售激励办法及货款回收细则要求，确保公司及业务人员的利益，与各销售人员签订全年目标责任书，并按月进行绩效考核。

### 2)、积极开拓市场，争取全年目标任务的实现

上半年除正常开展销售业务外，为实现全年的目标任务，当前紧紧跟踪的大项目有西飞公司3000多万的自动化立体库，已完成技术交流和招标文件；江西洪都4000万左右的自动化立体库及西安万隆制药900万货架项目；完成初步设计的重庆西源公司1000多万的自动化立体库及新疆500万左右的货架项目等。

后期初步交流的是西飞大件库及成都飞机工业集团初步交流立项工作，力争下半年实现2—3个项目，完成全年销售目标。

### 3)、立足现状，拓宽销售渠道

结合我公司的优势，立足现状，积极开发型材加工。上半年先后走访调研了省内六家、省外九家立体停车设备等企业，完成立体车库调研报告，开发了浪板及边梁型材的生产加工。目前已同宝鸡通运嘉航公司签订销售代理协议，并已交付部分样品；同河北衡水奇佳公司达成整体立体停车库生产的初步意向；同山西贝尔特公司共同开发了体育场馆建设用型材，已完成首批生产销售。

## 2、技术质量方面

1)、在全体技术人员的努力下，完成立体车库项目的调研及车库型材边梁、浪板的设计、研发、试制及生产工艺、质量检验等，为后续的批量生产打下了坚实的基础。

2)、完成了体育场馆型材的开发、 技术工艺、质量全过程的控制，确保产品交付。

3)、顺利完成北自所—西开及库尔勒项目的生产技术文件及生产工艺。检验员现场跟踪并全检，验收产品，整理验收资料，受到用户好评。

4)、完成秦川、西航动力等合同的技术资料以及延长橡胶、

延长石油、西安林业、 优耐特、 杨凌万隆制药、 西安新飞等单位的方案设计 & 报价等工作。

### 3、生产方面

1)、圆满完成了各合同的生产及发货工作，如北自所西开合同、北自所新疆合同、北自所航二院合同的小托盘；体育型材的加工和发货；北京凌昆压条 的生产发货；完成自动化立体车库型材的生产、试制工作。

2)、现场管理逐步走上正轨：

a)完成了公司钣金车间的设备搬迁工作；

b)对车间设备的整体布局重新排布，并进行擦拭，完成车间设备和安装调试工作；

d)完成了车间照明的改造工作；

e)进行了全公司外墙玻璃的清洁；车间墙体的粉刷；垃圾的清理；设立专职清洁工等，使现场管理面貌一新。

### 4、加强基础管理工作

上半年除生产经营外还做了如下工作，这些都为后期经营工作奠定了扎实的基础：

1)、全员通过春训活动，确定了正确的思路，要以解放思想，转变观念，改进作风，提高效能，指导实践、推动工作为出发点和落脚点，提高落实公司年度方针目标的能力。

3)、完善了公司生产费用的定价机制及公司生产计件办法并得以落实；

4)、设立了公司生产半成品库，规范生产过程中半成品的工序管理控制。

5)、完善各种管理制度，成立了自动化立体车库项目研究小组、安全管理委员会，先后制定了“物资采购及外协控制程序与管理制度”、“车间现场及设备管理制度”、“安全生产管理制度”、“销售管理办法”、“考勤管理制度”、“公务用车管理办法”、“自然灾害安全事故应急预案”等。

6)、完成了公司方菱商标注册及蜂窝式立体库实用技术专利申请的资料准备。

7)、狠抓质量，上半年我们通过了质量、环境、健康安全体系认证，并以此为契机，抓好产品质量，产品合格率均在99%以上，得到用户好评。

8)、完成渭南临渭区分局消防大队给公司下达的整改内容并予以回执；配合渭南临渭区站南安检站对公司的安检检查工作，并制作机械分公司设备安全操作规程悬挂于各设备，现场、大厅张贴标语等；完成车间办公楼应急照明设备及应急标志等。

上半年总体来说，做了不少基础管理工作，但经营业绩却不是很理想，客观上的一些因素虽然存在，如业主项目大多是在调研申报阶段，公司所跟踪的一些大的项目基本都在上半年以后实施等。但我们在工作中也存在不少问题，主要有以下几点：

1、销售订单严重不足，导致生产任务不饱满。

2、销售信息量不足，宣传力度不够。

3、销售人员工作积极性不高，缺乏主动性。工作没有一个明

确的目标和详细计划，销售人员没有养成计划的习惯，销售工作处于守株待兔的状态。

4、销售人员业务知识不高。销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力和素质等方面有待提高。

5、技术、生产能力有待提高。比如工艺、工装焊接存在不科学问题，不能提前预测，只能临时抱佛脚纠正。

6、立体车库方面，型材数量偏少，在日常加工基础上还缺少解决问题的最佳方法。

7、现场管理仍不到位，亟待加强。

## 球罐制造工作总结篇四

电仪车间在党委和厂部的正确领导下，认真贯彻落实“保增长、保民生、保稳定、保全运”的工作要求，紧紧围绕“民生为先，服务为本”市政公用发展理念，认真开展学习实践科学发展观活动，进一步确立了“团结、发展、服务”的热电工作方针，按照20xx年确定的“强化管理，科学发展，全面提升供热服务水平”的工作思路，大家同心同德，共同努力，保持了企业持续健康稳定发展，实现了服务责任、经济责任、安全责任、公共责任四项责任预期目标，比较圆满地完成了上级交给我们的工作任务。

20xx年，公司进行了一轮的机构改革，“新起点、新希望”，在新领导团队的领导下，在“务实创新、团结奉献”管理理念的指导下，在各生产车间和有关科室的大力支持和配合下，电仪车间紧紧围绕“爱岗敬业、开拓进取”，“优质、高效、规范、创新”的工作方针，通过车间各专业全体员工的共同努力，完成了上半年各项工作任务，取得了一定的成绩。为了今后更好地做好各专业的各项工作，改善工作方法、提高工作效率和克服不足，现将上半年的工作情况总结如下：

1. 态度决定一切、细节决定成败。加强现场电气、热工设备巡检，及时消除设备隐患，确保设备良好运行。加强了对设备的维护和润滑管理，消除设备意外事故隐患。为实现设备、电气、热工的长期良好运行，生产系统的稳定运行，提供了强有力的保证。

2. 加强设备、电气、热工技术档案管理，完善技术资料。各类设备技术档案是对设备检修过程的记录。通过对各类设备技术档案的检查，可对比设备的运行状况，对损坏程度以及损坏的原因有一个深刻的认识，能及时调整对设备的运行条件和设备的改进，有利于对设备的管理。

3. 提高质量是企业发展的生命。严把各类设备检修质量关，设备检修质量的好坏直接影响到设备运行的稳定，影响到生产系统的稳定运行。

1. 降低成本是公司效益的保障。积极实施设备配件国产化工作，降低备件成本和消耗。因为生产车间的设备多数是国外设备，备件价格昂贵供货周期长，这对设备维修和降低成本非常不利，因此，在经过充分论证后，对部分设备进行国产化，虽然仍存在一些不足之处需改进外，但总的来说是成功的。降低了成本，缩短了备件的采购周期。

2. 为保证生产系统的稳定运行和缩短开停车时间打下了坚实的基础。如：部分设备已经升级换代，有些设备只能在拆解之后，对其零部件进行测绘，画好图纸后委托厂家加工，并把数据图纸当作资料保存。对于有修复价值的旧备件，积极进行修复利废、技改技措、降低成本消耗。对于采购入库的备品备件要经过各专业副主任和生产车间双重验收，努力做到把不合格的各类备件拒之门外。

1. 贯彻执行国家“安全第一、预防为主、综合管理”的安全方针，在公司“安全生产是企业永恒的主题”精神下，加强检修施工现场安全管理工作，强化车间员工自我保护意识，

坚持把安全工作放在首位。

2. 严格落实各项安全规程、规章制度。以操作规程、岗位责任制、技术规范、安全防范规则等为重点，开展各季节专业性防护和季节性安全检查，做好防火、防爆、防雷防静电等设施 and 措施，使生产设备能够处于安全正常运行状态。

3. 加强车间员工安全消防知识培训，坚持每周假日前的检查，及时消除整改安全隐患。加强对特种作业人员的培训工作，严格按操作规程作业，时时牢记安全注意事项，大的故障和危险性高的检修，车间各专业副主任都亲临现场指挥。

4. 特种作业证培训取证情况如下：

1) 电工进网作业证年度审核

5. 在冬夏季节受环境温度影响较大期间，加强设备的巡检力度，做到早预防、早发现、早处理。对重点设备隐患排除和故障的处理，通过采取有针对性的措施，确保安全生产的进行。

4、电仪车间上半年完成检修任务1953项，检修总费用为：1196761.91元，其中节能技改费用417112元。

1、培训工作有待加强，各专业人员素质有待提高。

目前，电仪人员素质，知识水平参差不齐，应进一步加大培训力度。培训要坚持理论与实际相结合的原则，要学以致用，各专业管理学习设备管理方针政策、法律、法规、基础理论和方法，各专业维护人员要学习机械设备的原理和基本技术，培训方式要多渠道、多层次，也可以走出去，学习先进的技术和管理经验，总之，要切实加强各级管理人员和维护人员的理论水平和知识水平，从而更好地为公司服务。

## 2、工作经验有待提高

对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多，需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力，同时团队协作能力也需要进一步增强。对于这些不足我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己、充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高，也希望公司领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要，在以后处理各种问题时考虑得更为全面、慎重，对待问题更加严谨。

1、在新的一年的工作内容和要求。督促各专业在日常工作中落实好各项设备管理制度，包括设备的日常巡检、维护保养、设备的日常检修和大修，使各专业在生产车间的设备工作有序的进行。

2、利用设备台账统计分析重要设备运行特点，配件的库存情况，提前进行配件计划或自制加工，及时提出了有序的检修计划。

3、做好安装检修、使用、维护、检查、统计一条龙的工作，合理协调生产和设备检修工作。加强设备的巡回检查，对生产形势进行分析和判断，生产过程中出现异常情况及早提出预防措施，并采取对策措施，确保生产的正常和连续性。

4、检修力量变动较大，人员素质不一，造成部分检修工作质量不太好，有少量返工，影响生产；备品备件采购供应偶有不及时检修任务，有部分未能按试划进行。防腐工作的环节有所欠缺，造成部分设备为非正常腐蚀而损坏。

以上几项工作将在新的一年中注意进行检修力量培训，加强督促各车间对防腐工作的重视，并加强与采购的沟通及联系

跟踪的力度，促使备品备件及时采购和供应。

总之“安全第一”是电仪车间的生的基础，广泛宣传安全的重要性时时提醒和督促班组必须重视安全，使安全警钟长鸣，真抓实干地把安全工作放在工作的首位。以“勤恳务实，勇于创新”信条，加强学习，提高自身素质，以“立足本职，扎实工作”为理念，勤奋务实，为公司尽职尽责，敬业爱岗、无私奉献。回顾过去、展望未来。在今后的的工作中本人将根据自身的不足和欠缺，加强业务知识和理论知识的学习，提高自身的工作能力，提升管理水平，争取把下一步的工作做得更好。

## 球罐制造工作总结篇五

上半年机械分公司共完成销售272.72万元□20xx年同期仅仅为8.013万元，较20xx年增多264.707万元，增长33余倍；货款回收759.96万元，去年同期为74.61万元，较去年同期增多685.35万元，增长9余倍；但同时相比生产与发货数量较去年同期有所减少，去年同期生产产值为1304.61万元，今年只有292.24万；去年同期发货数量1361.1万元，今年为461.98万元，较去年降低77%。具体见如下图表：

1. 和去年同比分析□20xx年1—xx月份为了保证西飞655库交货周期，公司将大量精力放到655库托盘的生产制作上，市场投入精力少，几乎没有新签合同，造成了销售收入低，突击生产进度造成了生产产值高。而今年上半年增加了销售力度，共签订8个合同，订货额272.72万元，生产方面有序进行，全部按客户要求按时交货。

2.1—xx月份产品分类分析：一季度共签订合同有北自所钢制托盘、北京凌昆压条型材、体育场馆型材等，其中钢制托盘占据了总订货量84.52%的比重；压条型材占4.43%；体育场馆、立体车库等特制型材占11.05%，由此体育型材，包含公司新

开发的立体车库型材市场前景喜人，有望成为公司未来创收新的增长点，见如下饼状图：

3. 占年度比例分析□20xx年度总目标6000万，目前时间已过去一半，任务仅完成不足百分之五，造成后面压力非常大。

## 1. 经营方面

### 1) 、健全销售管理制度。

修订了公司销售管理政策，制定了明确的销售激励办法及货款回收细则要求，保证公司及业务人员的利益，与各销售人员签订全年目标责任书，并按月进行绩效考评。

### 2) 、积极开拓市场，争取全年目标任务的实现

上半年除正常开展销售业务外，为实现全年的目标任务，当前紧紧跟踪的大的项目有西飞公司3000多万的自动化立体库，已完成技术交流和招标文件；江西洪都4000万左右的自动化立体库及西安万隆制药900万货架项目；完成初步设计的重庆西源公司1000多万的自动化立体库及新疆500万左右的货架项目等。

后期初步交流的是西飞大件库及成都飞机工业集团初步交流立项工作，争取下半年实现2—3个项目，完成全年销售目标。

### 3) 、立足现状，拓宽销售渠道

结合我公司的优势，立足现状，积极开类型材加工。上半年先后走访调研了省内六家、省外九家立体停车设备等企业，完成立体车库调研报告，开发了浪板及边梁型材的生产加工。目前已同宝鸡通运嘉航公司签订销售代理协议，并已交付部分样品；同河北衡水奇佳公司达成整体立体停车库生产的初步意向；同山西贝尔特公司共同开发了体育场馆建设用型材，

已完成首批生产销售。

## 2. 技术质量方面

1)、在全体技术人员的努力下，完成立体车库项目的调研及车库型材边梁、浪板的设计、研发、试制及生产工艺、质量检验等，为后续的批量生产打下了坚实的基础。

2)、完成了体育场馆型材的开发、技术工艺、质量全过程的控制，保证产品交付。

3)、顺利完成北自所—西开及库尔勒项目的生产技术文件及生产工艺。检验员现场跟踪并全检，验收产品，整理验收资料，受到用户好评。

4)、完成秦川、西航动力等合同的技术资料以及延长橡胶、延长石油、西安林业、优耐特、杨凌万隆制药、西安新飞等单位的方案设计及报价等工作。

## 3. 生产方面

1)、圆满完成了各合同的生产及发货工作，如北自所西开合同、北自所新疆合同、北自所航二院合同的小托盘；体育型材的加工和发货；北京凌昆压条的生产发货；完成自动化立体车库型材的生产、试制工作。

2)、现场管理逐步走上正轨：

a□完成了公司钣金车间的设备搬迁工作；

b□对车间设备的整体布局重新排布，并进行擦拭，完成车间设备和安装调试工作；

d□完成了车间照明的改造工作；

e[]进行了全公司外墙玻璃的清洁；车间墙体的粉刷；垃圾的清理；设立专职清洁工等，使现场管理面貌一新。

#### 4. 加强基础管理工作

上半年除生产经营外还做了如下工作，这些都为后期经营工作奠定了扎实的基础：

1)、全员通过春训活动，确定了正确的思路，要以解放思想，转变观念，改善作风，提升效能，指导实践、推动工作为出发点和落脚点，提升落实公司年度方针目标的能力。

3)、健全了公司生产费用的定价机制及公司生产计件办法并得以落实；

4)、设立了公司生产半成品库，规范生产过程中半成品的工序管理控制。

5)、健全各种管理制度，成立了自动化立体车库项目研究小组、安全管理委员会，先后制定了“物资采购及外协控制程序与管理制度”、“车间现场及设备管理制度”、“安全生产管理制度”、“销售管理办法”、“考勤管理制度”、“公务用车管理办法”“自然灾害安全事故应急预案”等。

6)、完成了公司方菱商标注册及蜂窝式立体库实用技术专利申请的资料准备。

7)、狠抓质量，上半年我们通过了质量、环境、健康安全体系认证，并以此为契机，抓好产品质量，产品合格率均在99%以上，得到用户好评。

8)、完成渭南临渭区分局消防大队给公司下达的整改内容并予以回执；配合渭南临渭区站南安检站对公司的安检检查工

作，并制作机械分公司设备安全操作规程悬挂于各设备，现场、大厅张贴标语等；完成车间办公楼应急照明设备及应急标志等。

上半年总体来说，做了不少基础管理工作，但经营业绩却不是理想，客观上的一些因素虽然存在，如业主项目大多是在调研申报阶段，公司所跟踪的一些大的项目基本都在上半年以后实施等。但我们在工作中也存在不少问题，主要有以下几点：

## 球罐制造工作总结篇六

本学期在教研处和培训处的领导下，教研组顺利开展了校本教研活动。

1. 组内各成员开出了一节公开课，其中绝大部分微同课异构课程，采用集体备课的形式。大家通过合作的精神，做了精心的准备。教师开课后，首先进行说课，接着有指定的教师进行点评。最后大家自由的评课，特别指出评课过程中，我们要求少谈优点，多谈缺点，这样更有利于老师的成长。

2. 邵建宏老师专题介绍了如何更好地进行电子备课，展示了自己制作的精美幻灯片。为其他老师如何备好电子教案提供了宝贵的意见。

3. 对如何上好高职考复习课进行了专题研讨。戴建法老师给高职考复习提出了自己独到的见解和意见，为高职考复习指明了方向。

4. 在夏处长的带领下，电子电工和服装的实验室和实训室进行7s管理，大家分工管理和管辖自己的实验室和实训室，使得实验和实训更加规范和高效。

5. 经过组内大家的团结协作，以及领导的指导，使年轻教师

快速的成长。刘品获得市基本功比赛二等奖，戴凌艳获得市基本功比赛三等奖。

1. 对教师的备课和上课没有做到实时的监管，所以教学的时效性没有得到充分的发挥。
2. 对实训课作业如何落实的探讨还不够
3. 教材的编写还处在初步阶段。
4. 由于本学期没有市级学生技能竞赛，所以对教师的技能竞赛指导没有具体的安排。

希望在新的一年里，制造业组的教研活动能红红火火的开展，也希望教师和学生在新的一年里能有更大的收获。

## 球罐制造工作总结篇七

自从今年7月初来到我们嘉兴市美克斯机械制造有限公司到现在已经两个月了。感触确实很多，首先说对公司的了解和看法吧，虽然来了两个月，但是我感觉我对公司的了解还是比较肤浅的。我了解的多是表面的问题，如果说的不对还请见谅啊。

- 1、我们公司规模虽然不是很大，但是很有活力，有市场，效益好（财务上的事情我不是很清楚，我只是从我们公司从不拖欠员工工资，扩建新的厂房等方面看出来的）。
- 2、各种设备和生产资料都是技术含量没那么高，因此我们的发展的潜力很大，我们可以提高员工的技能水平和调、产品的结构上来适应市场的变化和发展（我也知道说起来可能很简单，但到实际的操作中肯定会有困难，但是不管有多大困难我们必须从长远利益认真思考公司以后的发展，居安思危）。

3、公司各种人员关系都非常、的融洽，所以工作的环境也比较和谐，各种工作进展的都比较顺利，有条不紊（虽然食堂的事情不是那么让人满意，但是我们努力去改善，我相信事情会越来越好的）。

4、厂里绝大部分员工都能尽职尽责，努力工作，拿我们销售部来说吧，经、们和我们的前辈都非常、的敬业干练，很值得我们去好好学习。

5、公司对我们非常、的关心和照顾，特别是我们陈总，王部长以及销售部两位经、和前辈在工作和生活上的帮助和支持，还有其他部门同事的帮助。

其次关于我们公司以后的发展，上面只是空洞的说了几点，还有很多没讲。另外，我也听陈总说过企业未来发展的的问题，让我认真想一下，希望能提出点合、的意见和想法。因为是刚来而且对我们的行业还不了解。缺乏足够的认识。所以不能提出什么好的想法，因此我最近一直在、信息 and 思考这个问题，希望能尽快提出一些合、的看法吧。

第三关于我自己的情况的，我从刚来不久一无所知和不知做什么开始，已经逐渐转入正轨，有自己要做的事情，对公司的认识逐步加深。我现在的任务除了在操作mfg和一份刚接到的订单外，就是学习一些公司的专业方面的知识，如钢材的种类，型号以及价格，一直在学习cad的画图，看图纸，了解公司的业务，以及跟着经、学习怎样去报价。还有处理一些其他的事情。

第四，至于要求，工作上还是希望公司能在允许的条件下多安排些事情给我做，如果我做事情有什么的不妥的地方，敬请批评指正。好让我能更了解我们公司，快速融入公司的、体中。其他的感觉公司对我们的照顾已经很周到了，不好再奢望什么要求了，将来如果有什么困难再向公司提吧。

我是个喜欢低调务实的做事风格就像我们厂里干练的前辈们那样，上面说的是我自己最真实想法，可能很俗没有华丽的词藻和精辟的论述，因为真的感觉自己对我们公司情况的还没很好的了解。以上所述还望批评指正。有以后我有什么想法会及时跟我们公司反映的。